

SkillBox ЛИДЕРСКИ УМЕНИЯ

ВЪПРОСНИК

Моля, избери едно твърдение, което най-добре отразява твоето поведение във всяка ситуация. След като попълниш Въпросника, изчисли резултатите си, като използваш таблици: РЕЗУЛТАТИ и СКАЛА НА РЕЗУЛТАТИТЕ СПОРЕД ЛИДЕРСКИТЕ КОМПЕТЕНЦИИ.

1-ва СИТУАЦИЯ. Имаш среща с екипа си и много от колегите са недоволни от промяна в разпределението на ролите. Те искат да останат на предишната си позиция или да работят в напълно различни отдели въз основа на собствените си предпочитания.

Твърдения	Твоят избор
1.1. Изслушваш всички доводи и се опитваш да намериш приемливо решение, като обясняваш защо опитът във всички отдели е от съществено значение.	
1.2. Казваш, че те трябва просто да следват решението, без да им обясняваш защо.	
1.3. Говориш с всеки индивидуално, за да разбереш от какво са породени техните чувства.	

2-ра СИТУАЦИЯ Има екипен проект, но си забравил/а да свършиш част от работата си и това влияе негативно върху резултата и върху външните бизнес партньори.

Твърдения	Твоят избор
2.1. Не вярваш, че това е било само твоя грешка и решаваш да не се занимаваш с проблема.	
2.2. Говориш с екипа и с външните партньори и поемаш отговорността за грешката и заедно търсите общи решения.	
2.3. Приемаш, че има ползи от допускането на грешки и ученето от тях.	

3-та СИТУАЦИЯ Предстои ти презентация, но се страхуваш, че не си готов за предизвикателството и ще се провалиш. Страхът е от голямата аудитория.

Твърдения	Твоят избор
3.1. Решаваш дори да не се опитваш, за да не се тревожиш излишно.	
3.2. Търсиш подкрепа от другите, като опитваш с няколко по-малки презентации пред тях и за да свикнеш да си извън зоната си на комфорт.	
3.3. Използваш положително тази ситуация като вид предизвикателство и приемаш грешките като възможност за учене.	

4-та СИТУАЦИЯ Предстои да се изпълнява дългосрочна задача и екипът е много немотивиран, тъй като това изисква много административна работа и те не разбират защо е необходимо да се прави всичко това.

Твърдения	Твоят избор
4.1. Разбиваш целта на лесно разбираеми и постижими цели.	
4.2. Опитваш да мотивираш екипа като обясняваш цялостната картина и влиянието ѝ върху целия проект.	
4.3. Трябва да постигнеш тази цел само защото чувстваш, че трябва.	

5-та СИТУАЦИЯ. Разнородна група колеги обсъждат новото лого. Някои хора имат съвсем различно мнение от твоето. Опитваш се да им обясниш предимствата на твоята идея. Някои започват да твърдят, че другите идеи са глупави.

Твърдения	Твоят избор
5.1. Считааш, че всеки човек трябва да има възможност да обясни защо идеята му е ценна.	
5.2. Реагираш много емоционално и показваш защо идеята на някой друг не е добра.	
5.3. Решаваш, че трябва да се обграждаш само с хора, които имат същото мнение.	

6-та СИТУАЦИЯ. Сътрудничеството в екип, състоящ се от хора с различни интереси, които започват работа по съвместен проект, е твърде слабо, защото тези хора не са взели сами решение да работят по този проект. За да постигнете резултати, трябва да ангажираш всички.

Твърдения	Твоят избор
6.1. Организиращ тиймбилдинг, за да обединиш екипа.	
6.2. Събираш идеи от всички членове на екипа: как да подобрите сътрудничеството и заедно правите план за подобрение.	
6.3. Организиращ среща на неформалните лидери, влияещи на екипа, за да дискутирате как да се подобри екипния дух.	

7-ма СИТУАЦИЯ. Екипът е на път да участва в голям проект. Твоя отговорност е всеки да разбере своите задачи и да ги изпълнява своевременно, за да постигне планираните резултати. Как ще съобщиш плана за разпределяне на конкретните задачи?

Твърдения	Твоят избор
7.1. Всеки ще трябва да избере какво иска да прави, за да бъде интересно за него / нея.	

7.2. Разпределяш задачите според собствения си възглед и представяш разпределението на екипа.	
7.3. Разговаряш поотделно с всеки член на групата и му/и възлагаш задачата, която той или тя чувства най-удачна и приемлива за изпълнение.	

8-та СИТУАЦИЯ. Обичаш работата си и харесваш целта на проекта, доволен си от задачите, които са ти поставени. Очакваш същото от екипа си, но не виждаш същия ентузиазъм и представянето не е на необходимото ниво.

Твърдения	Твоят избор
8.1. Организиращ индивидуални срещи с всички в екипа, за да разбереш какво ги мотивира и да договориш подходящи задачи.	
8.2. Събираш целия екип и им казваш какво изпитваш, когато работиш по този проект.	
8.3. На среща на екипа правиш сесия за мозъчна атака, по време на която всеки може да сподели какво го мотивира и как очаква да постигне това.	

9-та СИТУАЦИЯ. Един от твоите колеги е направил грешки, които са повлияли на работата на целия екип и той/тя е много обезкуражен. Познаваш предишната работа на колегата и знаеш, че той/тя може да се справи по-добре.

Твърдения	Твоят избор
9.1. Предлагаш му/и в следващия проект да поеме задачи, в които той/тя се чувства по-сигурен/а.	
9.2. Коментираш грешките и силните страни и го/я насърчаваш, за да не се отчайва.	
9.3. Разговаряш с него/нея за това, какво може да се подобри и помагаш в тази посока.	

10-та СИТУАЦИЯ. Твоят колега е допринесъл значително за изпълнението на трудна и сложна задача, като е работил самостоятелно.

Твърдения	Твоят избор
10.1 Разговаряш с него/нея в индивидуална среща и изразяваш своята благодарност.	
10.2. Събираш колегите, които изпълняват проекта заедно с него/нея и го/я хвалиш пред членовете на екипа.	
10.3. Изпращаш имейл до целия екип, в който споделяш своето признание и оценка за свършената работа от твоя колега.	

11-та СИТУАЦИЯ. *Участваш в групов проект. Някои задачи в него са непознати за теб, а за останалите са много добре познати, тъй като вече са ги изпълнявали за други проекти.*

Твърдения	Твоят избор
11.1 Поемаш отговорност само за добре познатите задачи, които трябва да вършиш.	
11.2. Задаваш въпроси за непознатите задачи и в зависимост от собственото си разбиране за нивото на трудност, приемаш и останалите самостоятелно.	
11.3 Поемаш отговорност за непознати и трудни нови задачи и докато се занимаваш с тях винаги задаваш въпроси, четеш допълнителни материали/ресурси, като не се боиш да опиташ неизвестното, за да изпълниш задачите за груповия проект.	

12-та СИТУАЦИЯ. *Мениджърът представя маркетингова проблематика и дава на групата задача да подготви фирмена реклама с креативни предложения за решаване на този проблем.*

Твърдения	Твоят избор
12.1. Разглеждаш примери на създадени преди това реклами, вземаш една като шаблон и добавяш някои малки промени.	
12.2. Представяш новата идея на групата, без да участваш в по-нататъшния процес на осъществяването ѝ.	
12.3. Мислиш за нещо съвсем ново/оригинално, като експериментираш всякакви идеи в процеса на създаване на рекламата заедно с групата.	

13-та СИТУАЦИЯ. *Ръководителят на екипа обяснява, че целта на компанията се променя и моли групата да поеме нова задача.*

Твърдения	Твоят избор
13.1. Казваш „Това е допълнителна задача (означава извън моята длъжностна характеристика), защо трябва да я изпълнявам?“ След това предлагаш да вземете нови служители, които да свършат новата задача.	
13.2 След дълги дискусии се съгласяваш да промениш собствения си подход към задачата въз основа на предпочитанията на ръководителя и новите изисквания.	
13.3 Виждаш възможност за собственото си израстване, така че се съгласяваш с ентузиазъм да отговаряш за новата задача въз основа на предпочитанията на ръководителя и изискванията на ситуацията.	

14-та СИТУАЦИЯ. Има екипен проект и смяташ, че имаш една от най-добрите идеи как да работите по най-ефективния начин.

Твърдения	Твоят избор
14.1 Работиш по начина, по който са предложили другите, оставяйки мнението си за себе си.	
14.2. Предлагаш нови и по-ефективни начини на работа, но групата не е съгласна да работи по този начин, така че спиращ да предлагаш каквото и да било.	
14.3. Редовно предлагаш нови и по-ефективни начини на работа.	

15-та СИТУАЦИЯ. Колегата ти се изправя пред трудна и сложна задача. Не знаеш как да решиш тази задача, но смяташ, че би могъл да го насърчиш, за да се справи.

Твърдения	Твоят избор
15.1 Не правиш нищо, защото смяташ, че това е неговата/нейната задача.	
15.2. Предлагаш мнението си как би могла да бъде решена задачата и се опитваш да му/й помогнеш.	
15.3. Насърчаваш го/я, като даваш различни идеи как може да бъде решена задачата и си готов да помагаш при всяка стъпка по пътя.	

16-та СИТУАЦИЯ. Имаш среща с екипа си, но част от тях не са съгласни с твои предишни решения и гледни точки. Започва дискусия.

Твърдения	Твоят избор
16.1. Не заставаш в отбранителна позиция, когато те критикуват, а се опитваш да ги накараш да разберат твоите решения.	
16.2. Не ти харесва ситуацията и обясняваш защо си взел решенията.	
16.3. Не харесваш хора, които открито поставят под въпрос твоите решения. Напомняш за това винаги, когато имаш възможност	

17-та СИТУАЦИЯ. Трябва да се справиш със служител, който е недоволен от теб.

Твърдения	Твоят избор
17.1. Позволяваш му да изразява чувствата си и да изтъква доводи и се опитваш да постигнете консенсус.	
17.2. Позволяваш му да изразява чувства и да изтъква доводи, но обясняваш много ясно, че има някои проблеми, по които не може да се постигне съгласие.	
17.3. Ако служителят не ти каже нищо, не повдигаш въпроса.	

18-та СИТУАЦИЯ. Получаваш рекламация от важен клиент, която засяга отдела за продажби.

Твърдения	Твоят избор
18.1. Извиняваш се и му казваш, че ще разбереш какво се е случило и ще върнеш отговор.	
18.2. Извиняваш се и обясняваш, че имате технически проблеми със софтуера на вашата компания (което не е вярно, това е извинение).	
18.3. Извиняваш се и обясняваш, че имаш много проблеми с поведението на служителите си през последните месеци и ще говориш с тях.	

19-та СИТУАЦИЯ. Смяташ, че има задачи, които могат да бъдат изпълнени по-добре в някои от отделите.

Твърдения	Твоят избор
19.1. Свикваш среща със съответните служители и започваш дискусия за подобряване на изпълнението.	
19.2. Споменаваш проблема на кафе и очакваш хората, които участват, да поемат инициативата.	
19.3. Организиращ среща и казваш на съответните служители какво да подобрят и как да го направят.	

20-та СИТУАЦИЯ. Качеството на работата на даден служител много бързо се понижава.

Твърдения	Твоят избор
20.1. Преди да бъдеш предупреден от други служители, разговаряш със служителя, за да разбереш защо се случва това.	
20.2. Предупреден си от други служители, така че трябва да се намесиш и да попиташ защо се случва това.	
20.3. Не се впускаш в никакви разисквания, докато не получиш оплаквания от други служители и клиенти.	

Благодарим!

Сега пренеси точките си в таблици РЕЗУЛТАТИ и СКАЛА НА РЕЗУЛТАТИТЕ СПОРЕД ЛИДЕРСКИТЕ КОМПЕТЕНЦИИ – Част 2 и Част 4.