

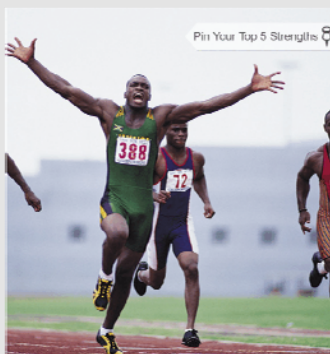
گزارش تکمیلی شناخت زمینه های استعدادی

آقای امیر حسین



توضیح:

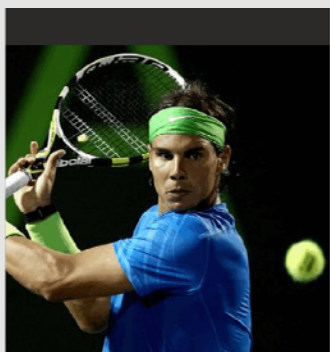
در این بخش از گزارش، با توجه به نحوه جواب دهی شرکت کننده به سوالات پرسشنامه، مواردی متمایز در خصوص پنج زمینه استعدادی وی ارائه می شود. این موارد تنها مخصوص این فرد بوده و چنانچه فرد دیگری هم از چنین زمینه های استعدادی برخوردار باشد، توضیحات این بخش برای هر کدام متفاوت خواهد بود



رقابت

افرادی که در زمینه «رقابت» استعداد خاصی دارند، پیشرفت های خود را با (مقایسه کردن با) عملکرد دیگران می سنجند. این دسته از افراد می کوشند تا همیشه اول باشند و از رقابت کردن لذت می برند.

- این فرد تلاش می کند تا در حوزه های تخصصی کاری که به او مربوط می شود، تخصص خود را به بوته آزمایش بگذارد و با دیگران در این زمینه به رقابت بپردازد. اما قبل از اینکه توانایی های خود را بیازماید، برایش بسیار مهم است که در چنین رقابتی روش امتیازدهی، رتبه بندی و مقایسه دست آوردها را از قبل بداند و اینکه نفر اول چگونه تعیین خواهد شد.
- او همواره می خواهد که بهترین باشد. بنابراین حتی در مشکلات، ناامیدی ها و لحظات سخت کار هم، دست از تلاش بر نمی دارد. او شور و شوق بی اندازه ای برای برنده شدن دارد.
- انگیزه او برای برتری و تعالی باعث می شود که بخواهد در نظر دیگران فردی قابل اعتماد، مطلع و فاضل به نظر برسد و چنین بازخوردهایی از سوی آنها دریافت نماید.
- او به طور طبیعی اهداف بلند پروازانه ای برای خود تعیین می کند و همواره خودش را برای دستیابی به این هدف ها به جلو هل می دهد و تنها زمانی از خودش راضی می شود که توانسته باشد بهترین عملکرد را داشته باشد و به نتایج برجسته ای دست یافته باشد.
- به واسطه نقاط قوتی که در او وجود دارد، او خود به خود و به طور غریزی می فهمد که هر کس چگونه فکر می کند، چه احساسی دارد نیازش چیست، چگونه می توان به او انگیزه داد و در چه شرایطی بهترین عملکرد را خواهد داشت.
- در بسیاری از موارد، برای اینکه افراد را درک کند، به مشاهده آنها می پردازد. این کار از این جهت برایش سودمند است که می تواند با این افراد رقابت کرده و عملکرد خود را از آنها بهتر نماید.
- او در بسیاری از مواقع می تواند افراد را برای اینکه در رقابت با او شرکت کنند، متقاعد نماید. زیرا به شدت مشتاق است که عملکرد خود را با آنها مقایسه نماید. البته در خصوص رقبای خود گزینشی عمل می کند و هر کسی را به رقابت فرا نمی خواند.



تمرکز

افرادی که در زمینه «تمرکز» استعداد خاصی دارند، می توانند مسیر یا جهت حرکتی را انتخاب کرده، در همان راستا پیش بروند و در صورت لزوم تغییرات لازم را هم اعمال نمایند تا همچنان در مسیر باقی بمانند. آنها ابتدا اولویت بندی می کنند و سپس اقدام می نمایند.

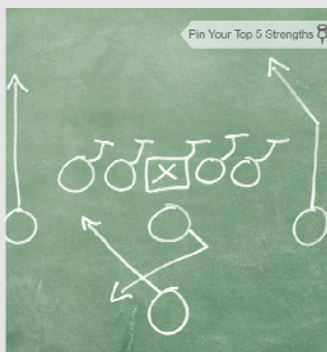
- این فرد می تواند مهارت و دانش سطح بالایی در ارتباط با موضوعات، مسائل، فرآیندها و برنامه های تخصصی بدست آورد. سپس می تواند از این تخصص ها در تعریف اهداف شفاف برای هفته ها، ماه ها، سال ها و دهه های آتی استفاده نماید.
- او می تواند انرژی روحی و فیزیکی خود را برای آنچه قرار است در ماه ها، سال ها و دهه های آتی بدست آورد، متمرکز و هدایت نماید. در این خصوص سوالی که باید به آن جواب دهد این است که: تا کجای آینده می توانم جلو بروم و فکر کنم، به گونه ای که ایده هایم مبهم و بی روح نباشد؟
- ذهن او می تواند راه های جدید و نوآورانه ای برای دستیابی به اهدافش بوجود آورد
- اگر او را مکرر و مستمر مجبور کنند که از رویه های از پیش تعیین شده، سنتی و یا رویه های که تست شده اند و آزمایش خود را پس داده اند تبعیت کند، احتمال دارد مایوس و کسل شود و نتواند عملکرد درخشنده ای از خود نشان دهد. در چنین شرایطی احتمالا این جمله را با خودش زیاد تکرار می کند: "اگر این کار را از این روش انجام می دادیم، خیلی خیلی بهتر می شد"
- برای کنترل و تقویت آنچه انجام می دهد و چگونگی انجام آن، معمولا از استدلال و برهان استفاده می نماید.
- او تمایل دارد مسئولیت و مدیریت فعالیت هایی که تاثیر مستقیم در کیفیت زندگی اش دارند را خودش بر عهده داشته باشد و هرگز اجازه نمی دهد که شخص دیگری سرنوشت او را تعیین نماید.
- به واسطه استعداد هایی که در او شکل گرفته است، وقتی روی فعالیت هایی متمرکز است که در حوزه تخصصی او قرار دارد و در او هیجان ایجاد می کند، مشتاقانه و به شدت به تفکر می پردازد؛ مواردی که بتوانند که حس کنجکاوی او را تحریک کنند. و به ندرت اجازه می دهد چیزی مانع این تفکر عمیق شود. اینکه در این هنگام کسی سرزده وارد شود به طوری که رشته افکارش گسسته گردد، برای او مشکلی جدی محسوب می شود.



اطمینان به خود

افرادی که در زمینه «اطمینان به خود» استعداد خاصی دارند به توانایی های خود برای مدیریت زندگی شان اطمینان دارند. گویا دارای قطب نمایی در درون خود هستند که به آنها در خصوص درست بودن تصمیم هایشان، اعتماد به نفس می دهد.

- او فردی است که به واسطه بهبود های مستمری که در زندگی خود داشته است، نوعی احساس تمامیت و به سرانجام رسیدن دارد.
- او به استعداد ها، دانش و مهارت های خود اعتماد کامل دارد.
- توانایی خوبی در قابل فهم کردن مسائل، ایده ها، طرح ها، رویه ها یا قوانین پیچیده برای دیگران دارد. او به طور طبیعی می تواند کمک کند که بسیاری از مردم ایده ها، فرآیندها، تئوری ها یا قوانین پیچیده را به خوبی درک کنند. برای این منظور به احتمال زیاد می تواند از کلمات و عبارات ساده و قابل فهمی استفاده نماید.
- خوشبختانه او فردی غیر احساسی است و به ندرت تحت تاثیر مشاجرات و جدل ها احساسی یا شور و اشتیاق های آنی قرار می گیرد. افراد او را فردی ساکت، واقع گرا و عملیاتی توصیف می کنند.
- به طور غریزی از اینکه تفکرات، ایده ها و نظرات خود را با همکاران به اشتراک بگذارد، لذت می برد. این گفتگوها و محاورات سر زنده، به او امکان می دهد که تفکرات خود را اصلاح کند و ایده هایش را آزمایش نماید



راهبرد گرا

افرادی که در زمینه «راهبرد گرا» استعداد دارند، برای پیشرفت کار گزینه ها و راه های متعدد و جایگزین ارائه می نمایند. آنها در مواجهه با هر سناریویی، به سرعت می توانند الگوها و مسائل مربوط به آن سناریو را شناسایی نمایند.

- به واسطه استعداد هایی که در این فرد وجود دارد، او خلاق، نوآور و مبتکر است. مغز او این اجازه را می دهد که به مواردی فراتر از امور پیش پا افتاده، مشهود و آشنا مبادرت کند. او ایده هایی درباره بهترین راه های رسیدن به اهداف، افزایش بهره وری یا حل مشکلات ارائه می دهد. او ابتدا به راهکارهای جایگزین می اندیشد و سپس بهترین آنها را انتخاب می کند.
- او می تواند داده ها و اطلاعات را به گونه ای پیکر بندی کند که منجر به شناسایی روند ها، مسائل و موضوعات، شناسایی فرصت ها یا ارائه راهکارها شود. او می تواند به بحث های تخصصی، بعد جدیدی اضافه نماید. او می تواند از میان اطلاعاتی که به ظاهر بی ربط هستند، موارد مهمی را درک کند.
- او می تواند قبل از تصمیم گیری، برنامه اقدامات متعددی تهیه و بهترین آنها را انتخاب نماید
- او برای انتقال ایده یا احساسات خود به دیگران می تواند بهترین ترکیب از کلمات را انتخاب و استفاده نماید. به کمک دامنه لغاتی که می داند در حین بحث می تواند، بهترین عبارات و جملات را بسازد. او می تواند خود، ایده ها و تفکراتش را به سادگی و با ظرافت توصیف و برای دیگران بیان نماید. او می تواند کلمات مناسب را در شرایط مناسب بکار ببرد و ایده ها و احساسات خود را بیان نماید. بسیاری از مردم از توانایی صحبت کردن و سخنرانی او تعریف می کنند.
- او می تواند ایده های خود را به صورت منطقی، روشمند و مرحله به مرحله ارائه نماید. همچنین او می تواند گزینه ها و انتخاب های متعددی برای دیگران ایجاد نماید که مد نظر قرار دهند.
- به واسطه نقاط قوتی که در او وجود دارد، اگر زمان کافی برای پردازش ایده هایش در اختیار داشته باشد، نوآور و خلاق تر خواهد بود. مادامی که از نظر زمانی تحت فشار نباشد، می تواند پیشنهادات، راهکارهای جایگزین و تاکتیک های بسیار جدید و بکری را برای ماه ها، سال ها و دهه های آینده، ارائه نماید.



تحلیل گر

افرادی که در زمینه «تحلیل گر» استعداد خاصی دارند، به دنبال علت ها و دلایل می گردند. این دسته از افراد قادرند در مورد تمام عواملی که ممکن است بر یک موقعیت تاثیر خاصی داشته باشند، فکر کنند.

- قبل از هر گونه اقدام یا تصمیم گیری، به دقت در خصوص موضوعات و موارد تفکر می نماید.
- او به طور معمول می داند که باید به چه سمتی حرکت کند و چگونه به مقصد نهایی خود برسد.
- او باید بداند که چرا یک هدف اهمیت پیدا کرده است. او به ندرت با شتاب و عجله عمل می نماید.
- به واسطه نقاط قوتی که در او وجود دارد، همکار و شریک مناسبی برای کسانی است که نمی توانند تصمیم گیری کنند زیرا نمی دانند که چه چیزی اهمیت بیشتری می تواند داشته باشد. به کمک او، افراد خواهند دانست که چه کاری را باید در درجه اول انجام دهند و چه مواردی را در درجه دوم، سوم و او می تواند کمک کند افراد لیست اقدامات یا فرصت های پیش روی خود را محدود نمایند. وقتی اولویت ها نهایی شد، فرد مورد نظر را هل می دهد، تشویق می کند و به او انگیزه می دهد تا روی اهدافی تمرکز کند که مهم تر هستند و نیاز به توجه جدی دارند.
- برای هدایت تفکرات و تصمیم گیری در خصوص اقدامات خود از داده و مستندات دقیق و مناسب استفاده می نماید و به ندرت به منابع بی نام و نشان، ضعیف یا مختصر تکیه می کند (مثلا خلاصه کتاب یا مقالات یا داده های تاریخی)
- به طور طبیعی از انجام فعالیت هایی که همه چیز آن سنجیده و معقول است، لذت می برد. او معمولاً به فعالیت هایی گرایش دارد که در آنها حقایق، رخدادها، فرآیندها یا ایده ها به صورتی شفاف و روشمند نمایش داده شده باشند.
- به واسطه استعداد هایی که در او شکل گرفته، در خصوص برنامه ای که برای دست آوردهای آینده تنظیم می کند، مستدل و معقول است. او معمولاً مراحل انجام کار را شناسایی و طبق آن عمل می نماید. به همین دلیل شانس او برای دست یابی به اهدافش افزایش می یابد.

تحلیل نقش ها (Role Analysis) - نقش مورد نظر: فروشندگی

با توجه به وجود استعداد های **رقابت و تمرکز**، این فرد می تواند در نقش فروشندگی موفق باشد. به شرطی که دانش، مهارت و تجربه های لازم را به مرور زمان کسب نماید. از آنجاییکه او همواره می خواهد که بهترین باشد و حتی در مشکلات، ناامیدی ها و لحظات سخت کار هم، دست از تلاش بر نمی دارد و شور و شوق بی اندازه ای برای برنده شدن دارد، زمینه مناسبی برای دست یابی به اهداف فروش که معمولاً چالشی هستند در وی وجود دارد. از آنجاییکه نه شنیدن در فروش امری معمول است، با وجود چنین زمینه ای، احتمال دست کشیدن او از دست یابی به توافق و بستن فروش، کاهش می یابد. از طرفی او به طور طبیعی اهداف بلند پروازانه ای برای خود تعیین می کند و همواره خودش را برای دست یابی به این هدف ها به جلو هل می دهد و تنها زمانی از خودش راضی می شود که توانسته باشد بهترین عملکرد را داشته باشد و به نتایج برجسته ای دست یافته باشد، لذا احتمالاً برای دست یابی به اهداف فروش هم چنین حالتی خواهد داشت. همچنین در توصیف استعداد های او می خوانیم که "به واسطه نقاط قوتی که در او وجود دارد، او خود به خود و به طور غریزی می فهمد که هر کس چگونه فکر می کند، چه احساسی دارد نیازش چیست، چگونه می توان به او انگیزه داد و در چه شرایطی بهترین عملکرد را خواهد داشت" از طرفی ایشان دارای استعداد **تحلیل گری** هستند، بنابراین به احتمال زیاد در فرآیند فروش، در شناخت نیازها و دغدغه های مشتری خوب عمل می کند. از طرفی به دلیل وجود استعداد **تمرکز**، او می تواند مسیر یا جهت حرکتی را انتخاب کرده، در همان راستا پیش بروند و در صورت لزوم تغییرات لازم را هم اعمال نمایند تا همچنان در مسیر باقی بماند و این ویژگی، می تواند برای یک فروشنده مهم و حیاتی باشد. از آنجاییکه استعداد **استراتژیک** هم در وی وجود دارد، می تواند قبل از فروش مسائل و مشکلات احتمالی مشتری را پیش بینی و راهکارها و گزینه های متعدد جایگزین را به خوبی آماده کند تا در صورت نیاز آنها را به خریدار ارائه کند. همچنین این استعداد به او امکان می دهد که بتواند ایده ها و نظرات خود را به خوبی برای دیگران بیان نماید، به گونه ای که برای آنها قابل فهم باشد. این ویژگی می تواند در مرحله ای از فرآیند فروش که لازم است ایده اصلی محصول یا خدمت به مشتری ارائه شود، کمک شایانی نماید. همچنین به دلیل وجود استعداد **اطمینان به خود** در ایشان، برای نقش هایی مناسب است که در آنها سماجت و پافشاری یا اصرار کردن حیاتی است. و این نوع از نقش ها در فرآیند فروش لازم و ضروری هستند.

مواردی که باید به آن توجه داشت:

محتمل است ایشان در برقراری ارتباط اولیه با مشتری یا ساختن ارتباطی سرشار از اعتماد، دچار محدودیت یا نبود استعداد باشد. از آنجاییکه این ویژگی نیز برای یک فروشنده حیاتی و ضروری است، پیشنهاد می شود فرد دیگری که دارای چنین استعداد است در کنار او قرار داشته باشد تا این شکاف را پر نماید.