



PEDAGOGO VADOVAS

"Bendradarbiavimo galia: suprantant skirtingus suvokimus, mąstymą ir ieškant metodų"



1–15 moduliai • Pedagogų vadovas

Data: 2025.02.16

Šis vadovas padeda pedagogui vadovauti 15 modulių programai apie žmogaus supratimą, skirtingus požiūrius ir bendradarbiavimą. Kiekvieną modulį sudaro skyriai: modulio tikslas, mokymosi rezultatai, teorinis pagrindas, praktinių užduočių procesas, refleksijos klausimai, pritaikymas praktikoje, modulio išvada, medžiaga ir tvarkaraštis.

Dokumento turinys: Programos modulių aprašymas 41 psl. ir 15 priedų su darbalapiais.

Apie programą

Kitų supratimo programa yra praktinė mokymosi sistema, padedanti ugdyti žmonių skaitymo, empatijos ir adaptyvaus bendravimo įgūdžius, pagrįstus biostruktūriniu požiūriu

. Ja siekiama sukurti tvirtesnį ryšį tarp biologinių mechanizmų, lemiančių žmonių suvokimą ir veiksmus, ir sąmoningo bendravimo praktikos kasdienėse darbo situacijose.

Programos struktūra sukurta kaip **nuoseklus mokymo ciklas su 15 modulių**, kur kiekvienas modulis atspindi vieną supratimo ir prisitaikymo aspektą – nuo savęs pažinimo iki komandos pusiausvyros analizės. Dalyviai žingsnis po žingsnio ugdo gebėjimus:

- **perskaityti vyraujančius suvokimo ir reakcijos stilius,**
- **pritaikyti kalbą, toną ir struktūrą skirtingiems žmonėms,**
- **sumažinti šališkumą ir aiškinimo klaidas,**
- **pagerinti sprendimų kokybę ir bendradarbiavimo efektyvumą komandoje.**

Mokymai paremti "*empatijos be naivumo*" principu – gebėjimu matyti pasaulį per kito filtrą, neprarandant savo dėmesio. Kiekviena diena yra subalansuota tarp teorinio supratimo, praktinių pratimų ir refleksijos. Programos struktūra leidžia lanksčiai reguliuoti užsiėmimų intensyvumą, tačiau norint optimalaus rezultato rekomenduojama laikytis siūlomo tvarkaraščio.

Rekomenduojamas tvarkaraštis (bendra programa)

Bendra programos trukmė: **16 valandų (5 dienos)**

Rekomenduojamas ritmas užtikrina pusiausvyrą tarp **kognityvinio suvokimo, patirtinio mokymosi ir praktinio mokymo.**

1 diena: 1–3 moduliai (apie 3 val.)

Fokusas: Supratimo pagrindai – biologiniai skirtumų pagrindai, empatija ir suvokimo filtrai.

Rezultatas: Dalyvis suvokia savo "savęs žemėlapiu tašką", geba pastebėti suvokimo barjerus ir suprasti biologines priežastis, kodėl žmonės reaguoja skirtingai.

Metodai: mini paskaita, patirties aptarimas, refleksyvūs poros pratimai.

2 diena: 4–6 moduliai (apie 3 val.)

Dėmesys: žmonių skaitymas ir pirmojo kontakto signalai.

Rezultatas: Dalyvis sugeba nustatyti dominavimo derinį (Triogramą), atpažinti "numatytąsias reakcijas" ir pakoreguoti pirmąjį kontaktą, atsižvelgdamas į smegenų veiklos mechanizmus.

Metodai: trigramų testavimas, vaidmenų žaidimai, balso ir nuotoliniai pratimai.

3 diena: 7–9 moduliai (apie 3 val.)

Dėmesys: Neverbalinė ir verbalinė adaptacija.

Rezultatas: Dalyvis lavina balso ir kalbos adaptaciją, mokosi analizuoti žmogų net ir be vaizdinių signalų, atpažįsta kūno kalbos klaidas, kurios sukuria pasipriešinimą.

Metodai: balso ir žodžio treniruotės, "akla analizė", vaizdo stebėjimo užduotys.

4 diena: 10–12 moduliai (apie 4 val.)

Dėmesys: Vidinė pusiausvyra ir bendradarbiavimo elgesio mechanizmai.

Rezultatas: Dalyvis atpažįsta savo silpnosios dominantos įtaką, įgyvendina mikroįpročio planą ir naudoja vieną bendradarbiavimo ritualą (3 klausimai + apibendrinimo modelis).

Metodai: reflektyvus savarankiškas darbas, grupinės diskusijos, komandinių sprendimų simuliacijos.

5 diena: 13–15 moduliai (apie 3 val.)

Dėmesys: Komandos lygio analizė ir triogramų testavimas praktikoje.

Rezultatas: Dalyvis gali analizuoti komandos struktūrą, naudoti "antipolių" strategiją ir taikyti Triogramos testo protokolą, kad pagerintų sprendimų kokybę.

Metodai: praktinis žemėlapių sudarymas, vaidmenų žaidimai, grupinė refleksija ir baigiamoji diskusija.

Suvestinė

Po programos dalyvio:

- geba skaityti žmones ir reguliuoti bendravimą be manipuliacijų,
- sumažina ryšio klaidas, atsirandančias dėl suvokimo filtrų,
- priima labiau subalansuotus sprendimus, derindamas požiūrį į veiksmus, santykius ir struktūrą,
- ir naudoja "Triogram" mąstymo sistemą kaip kasdienio bendradarbiavimo įrankį.

Turinj

Turinj

Rekomenduojamas tvarkaraštis (bendra programa)	2
1 diena: 1–3 moduliai (apie 3 val.)	2
2 diena: 4–6 moduliai (apie 3 val.)	2
3 diena: 7–9 moduliai (apie 3 val.)	3
4 diena: 10–12 moduliai (apie 4 val.)	3
5 diena: 13–15 moduliai (apie 3 val.)	3
Suvestinė	3
Turinj	4
1 modulis: Kitų supratimo nauda.....	11
Modulio paskirtis	11
Mokymosi rezultatai	11
Teorinis pagrindimas.....	11
Praktinių pratimų procesas	11
Apmąstymų klausimai	11
Taikymas praktikoje	12
Modulio išvada	12
Medžiaga ir tvarkaraštis	12
2 modulis: Pasitikrinkite savo žinias.....	13
Modulio paskirtis	13
Mokymosi rezultatai	13
Teorinis pagrindimas.....	13
Praktinių pratimų procesas	13
Apmąstymų klausimai	13
Taikymas praktikoje	14
Modulio išvada	14
Medžiaga ir tvarkaraštis	14
3 modulis: Suvokimo kliūtys ir šališkumas	15
Modulio paskirtis	15
Mokymosi rezultatai	15
Teorinis pagrindimas.....	15

Praktinių pratimų procesas	15
Apmąstymų klausimai	16
Taikymas praktikoje	16
Modulio išvada	16
Medžiaga ir tvarkaraštis	16
4 modulis: Kaip naršyti žmones	17
Modulio paskirtis	17
Mokymosi rezultatai	17
Teorinis pagrindimas.....	17
Praktinių pratimų procesas	17
Apmąstymų klausimai	17
Taikymas praktikoje	17
Modulio išvada	18
Medžiaga ir tvarkaraštis	18
5 modulis: Pirmojo kontakto formavimas.....	19
Modulio paskirtis	19
Mokymosi rezultatai	19
Teorinis pagrindimas.....	19
Praktinių pratimų procesas	19
Apmąstymų klausimai	19
Taikymas praktikoje	19
Modulio išvada	20
Medžiaga ir tvarkaraštis	20
6 modulis: Fizinis kontaktas ir bendravimo forma.....	21
Modulio paskirtis	21
Mokymosi rezultatai	21
Teorinis pagrindimas.....	21
Praktinių pratimų procesas	21
Apmąstymų klausimai	21
Taikymas praktikoje	21
Modulio išvada	22
Medžiaga ir tvarkaraštis	22
7 modulis: Pokalbis (balsas, žodžiai, adaptacija)	23

Modulio paskirtis	23
Mokymosi rezultatai	23
Teorinis pagrindimas.....	23
Praktinių pratimų procesas	23
Apmąstymų klausimai	23
Taikymas praktikoje	23
Modulio išvada	24
Medžiaga ir tvarkaraštis	24
8 modulis: Žmogaus analizė jo nesutikus.....	25
Modulio paskirtis	25
Mokymosi rezultatai	25
Teorinis pagrindimas.....	25
Praktinių pratimų procesas	25
Apmąstymų klausimai	25
Taikymas praktikoje	25
Modulio išvada	26
Medžiaga ir tvarkaraštis	26
9 modulis: Kūno kalba ir neverbaliniai signalai	27
Modulio paskirtis	27
Mokymosi rezultatai	27
Teorinis pagrindimas.....	27
Praktinių pratimų procesas	27
Apmąstymų klausimai	27
Taikymas praktikoje	27
Modulio išvada	28
Medžiaga ir tvarkaraštis	28
10 modulis: Silpniausio dominuojančio vaidmuo ir įtaka	29
Modulio paskirtis	29
Mokymosi rezultatai	29
Teorinis pagrindimas.....	29
Praktinių pratimų procesas	29
Apmąstymų klausimai	29
Taikymas praktikoje	30

Modulio išvada	30
Medžiaga ir tvarkaraštis	30
11 modulis: Bendradarbiavimas	31
Modulio paskirtis	31
Mokymosi rezultatai	31
Teorinis pagrindimas.....	31
Praktinių pratimų procesas	31
Apmąstymų klausimai	31
Taikymas praktikoje	31
Modulio išvada	32
Medžiaga ir tvarkaraštis	32
12 modulis: Panašių asmenybių bendradarbiavimo kūrimas.....	33
Modulio paskirtis	33
Mokymosi rezultatai	33
Teorinis pagrindimas.....	33
Praktinių pratimų procesas	33
Apmąstymų klausimai	33
Taikymas praktikoje	34
Modulio išvada	34
Medžiaga ir tvarkaraštis	34
13 modulis: Skirtingų asmenybių bendradarbiavimo kūrimas.....	35
Modulio paskirtis	35
Mokymosi rezultatai	35
Teorinis pagrindimas.....	35
Praktinių pratimų procesas	35
Apmąstymų klausimai	35
Taikymas praktikoje	35
Modulio išvada	36
Medžiaga ir tvarkaraštis	36
14 modulis: Komandinis bendradarbiavimas	37
Modulio paskirtis	37
Mokymosi rezultatai	37
Teorinis pagrindimas.....	37

Praktinių pratimų procesas	37
Apmąstymų klausimai	37
Taikymas praktikoje	37
Modulio išvada	38
Medžiaga ir tvarkaraštis	38
15 modulis: Analizės įrankis	39
Modulio paskirtis	39
Mokymosi rezultatai	39
Teorinis pagrindimas.....	39
Praktinių pratimų procesas	39
Apmąstymų klausimai	39
Taikymas praktikoje	39
Modulio išvada	40
Medžiaga ir tvarkaraštis	40
PRIEDUS.....	41
Darbalapių rinkinys	41
1 klausimas. Adaptacijos darbalapiai (kalba / tonas / tempas)	42
1. Kalbos pritaikymas	42
2. Balso tonas ir ritmas	42
3. Pokalbio tempas.....	43
4. Santrauka	43
D2. Stiliaus suvokimo testas (↔ frazės spalva)	44
1. Instrukcijos.....	44
2. Frazės.....	44
D3. Kovos su šališkumu protokolas (3 klausimai prieš priimant sprendimą)	45
1. Situacijos aprašymas	45
2. Kovos su šališkumu klausimai	45
3. Patvirtinimo etapas	45
D4. Asmenybės skaitymo kontrolinis sąrašas.....	46
5 klausimas. Pirmojo kontakto scenarijai (● / ● / ●).....	47
Mano pasirinktinis scenarijus	47
6 klausimas. Kiekvieno tipo ryšių kanalų šablonai	48
1. Tinkamiausi komunikacijos kanalai ir formos	48

D7. "Viena žinutė – 3 kalbomis" biblioteka	49
1. Instrukcija	49
2. Darbo stalas	49
D8. Mini protokolai: stebėti – hipotezė – patvirtinti – prisitaikyti	50
1. Pastebi (faktai be aiškinimo)	50
2. Hipotezė (galimas paaiškinimas)	50
3. Patvirtina (bandymo prielaida)	50
4. Pritaiko (veiksmas po patvirtinimo)	51
5. Santrauka	51
D9. Signalų žodynas + saugios frazės	52
1. Signalų žodynas - pasitikėjimo ir pasipriešinimo rodikliai	52
2. Saugios frazės vėl prisijungti	52
3. Mano signalų ir frazių sąrašas praktikoje	53
D10. Silpniausio dominuojančio mikroįpročių planas	54
1. Savivertė	54
2. Mano streso simptomai (kai šis dominavimas "išnyksta")	54
3. Mikro įpročiai idėjoms subalansuoti	54
4. 21 dienos planas	55
11 klausimas. Bendradarbiavimo ritualai (3 klausimai + santrauka)	56
1. Ritualo struktūra	56
2. Susitikimo santraukos šablonas	56
3. Komandos refleksija	57
D12. "Velnio advokato" kontroliniai sąrašai	58
1. Situacijos aprašymas	58
2. Antipolių požiūris – valdymo klausimai pagal tipą	58
13 klausimas. Antipolių bendradarbiavimo scenarijai (3 poros)	59
1. Antipolių poros ir joms būdingi kontrastai	59
2. Scenarijaus struktūra	59
3. Praktinis pratimas: adaptacinės frazės	60
D14. Vaidmenų / užduočių matrica pagal tipą	61
1. Pagrindinis principas	61
2. Vaidmenų ir užduočių matrica	61
3. Komandos žemėlapis	61

15 klausimas. Triogramos testo kontrolinis sąrašas / protokolas.....	63
1. Triogramos balanso patikrinimas	63
2 protokolas – Sprendimo analizė naudojant Triogramą	63
3. Pokalbio patvirtinimo kontrolinis sąrašas.....	63
4. Išvados ir veiksmai.....	64

1 modulis: Kitų supratimo nauda

Modulio paskirtis

Ugdyti gebėjimą sąmoningai pritaikyti komunikaciją prie skirtingų mąstymo ir suvokimo stilių, naudojant Structogram/Triogram kalbą; Empatiją paversti praktiniu poveikiu rezultatams, bendradarbiavimui ir konfliktų prevencijai.

Mokymosi rezultatai

- Geba įvardinti 3–5 privalumus suprantant kitus profesinėje aplinkoje (laikas, pasitikėjimas, mažiau konfliktų).
- Geba paaiškinti "žalios/raudonos/mėlynos" santykio įtaką komunikacijai ir sprendimams.
- Apibrėžia asmeninę adaptacijos strategiją: žodžius, toną, tempą, samprotavimus.

Teorinis pagrindimas

- Biologinių skirtumų pagrindų supratimas sumažina poreikį "įtikinti jėga".
- Empatija be naivumo = pamatykite situaciją per kito filtrą ir pasirinkite tinkamą požiūrį.
- Kitų supratimas prasideda nuo savęs suvokimo; Savęs žemėlapiu taškas leidžia objektyviau pamatyti kitus.

Žmogaus skirtumų biologinio pagrindo supratimas žymiai sumažina poreikį "įtikinti jėga". Kiekvienas žmogus turi unikalų neurobiologinį profilį, kuris lemia, kaip jis suvokia informaciją, priima sprendimus ir reaguoja į stresą. Šie skirtumai yra ne auklėjimo ar motyvacijos klausimas, o biologiškai nulemtas žmogaus sistemos ypatumas. Todėl bendravimas ir bendradarbiavimas tampa efektyvesnis, kai atsižvelgiama į tai, kaip kitas žmogus mąsto ir jaučiasi, o ne tik į tai, ką jis daro. Šis požiūris mažina emocinę įtampą, leidžia išlaikyti orumą ir skatina tarpusavio pasitikėjimą.

Empatija be naivumo reiškia gebėjimą pamatyti situaciją per kito žmogaus filtrą, neprarandant savo požiūrio. Tai kognityvinė, o ne emocinė sintezė – gebėjimas suprasti, bet ne visada sutikti. Tokia empatija leidžia valdyti pokalbį ir daryti įtaką strategiškai, remiantis supratimu, o ne primetimu. Tai tampa pagrindiniu efektyvios lyderystės ir bendravimo principu, nes leidžia būti supratingam ir nuosekliam tuo pačiu metu.

Kitų supratimas prasideda nuo savęs suvokimo. Tik suvokdamas savo "filtrą" – biologiškai nulemtus mąstymo ir elgesio mechanizmus – galima objektyviai suvokti kitus. Savęs pažinimas sukuria atstumą nuo automatinių reakcijų ir suteikia galimybę sąmoningai pasirinkti tinkamiausią požiūrį įvairiose situacijose. Taigi žmogaus supratimas tampa praktiniu įrankiu: jis gerina bendradarbiavimą, stiprina komandas ir padeda vadovauti supratimu, o ne jėga.

Praktinių pratimų procesas

1. Įvadas (10'): istorija apie nesusipratimą, išspręstą pasirinktine kalba.
2. Grupinis darbas (20'): "viena situacija – trys kalbos" (● / ● / ●) – lavina žodžių/tono/tempo pasirinkimą.
3. Mini paskaita (10'): "empatija be naivumo" + Struktūrograma kaip bendra kalba.
4. Individualus (10'): asmeninis adaptacijos kontrolinis sąrašas (žodžiai/tonas/tempas).

Apmąstymų klausimai

- Kokiose situacijose instinktyviai primetu savo stilių?

- Kaip pasikeis rezultatas, jei pakoreguosiu tik vieną elementą (pvz., tempą)?

Taikymas praktikoje

- Prieš svarbius pokalbius įtraukite priminimą apie stiliaus perjungimą.
- Kartą per savaitę – tikslingas prisitaikymas prie kliento/kolegos ir trumpa pastaba apie rezultatą.

Modulio išvada

- Kiekvienoje komandoje – po vieną įžvalgą apie efektyviausią adaptaciją.
- Paskelbti kitą savaitę situaciją, kai adaptacija bus išbandyta.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Flipchart, žymekliai; šablonas "Trys kalbos".
 - Darbalapis: "Prisitaikymo kontroliniai sąrašai".
1. Įvadas – 10'
 2. Grupinis darbas – 20'
 3. Mini paskaita – 10'
 4. Individualus – 10'
 5. Išvada – 5'

2 modulis: Pasitikrinkite savo žinias

Modulio paskirtis

Kalibruokite trijų stilių suvokimą (● / ● / ●) ir ugdykite lankstumą, atpažindami mąstymo/elgesio logiką skirtinguose scenarijuose.

Mokymosi rezultatai

- Atliktas stiliaus suvokimo testas; klaidas ir akląsias zonas.
- Moka argumentuoti, kodėl frazė/reakcija atitinka tam tikrą stilių.
- Pratimas gali pritaikyti tą pačią žinutę 3 kalbomis.

Teorinis pagrindimas

- Testas nėra asmenybės žyma; Jis lavina "skaitymą" ir prisitaikymą.
- Privalumai: savęs suvokimas, geresnis bendravimas, mažiau konfliktų, produktyvesnis bendradarbiavimas.

Testai ir įsivertinimo įrankiai nėra skirti žmonėms "žymėti" ar suskirstyti į kategorijas. Pagrindinis jų tikslas yra lavinti gebėjimą "skaityti" save ir kitus, ugdyti elgesio ir reakcijų modelių suvokimą. Toks požiūris atitinka šiuolaikines neuropsichologines ir mokymosi teorijas, kurios pabrėžia, kad žmogaus vystymasis vyksta stebint save ir apmąstant, o ne vertinant. Šio modulio testas yra įrankis, padedantis pamatyti elgesio tendencijas ir jų biologinius pagrindus, o ne apriboti asmenybę pagal apibrėžimą.

Pagrindinis privalumas yra savęs supratimas – žmogus pradeda geriau suprasti savo stipriąsias puses, motyvacijos šaltinius ir galimą riziką bendraujant. Kai dalyvis mato, kaip jo elgesį suvokia kiti, jis sugeba pakoreguoti bendravimą išlaikydamas autentiškumą. Tai stiprina emocinį intelektą ir lavina lankstumą įvairiose sąveikose.

Praktiniu lygmeniu šis supratimas reiškia mažiau konfliktų ir efektyvesnį bendradarbiavimą. Gebėjimas atpažinti kitų žmonių "biologinę logiką" padeda sumažinti nesusipratimus, nes geriau suprantami skirtingi sprendimų priėmimo ir reakcijų mechanizmai. Dėl to bendravimas tampa aiškesnis, tikslingesnis ir produktyvesnis.

Taigi šis modulis yra ne testas klasikine prasme, o praktinis supratimo ir prisitaikymo mokymas. Tai padeda pagrindą emociškai brandžiam bendradarbiavimui – gebėjimui matyti skirtumus be vertinimo, priimti juos kaip šaltinį ir panaudoti šį supratimą kuriant pasitikėjimą ir veiksmingus santykių modelius tiek profesinėje, tiek asmeninėje aplinkoje.

Praktinių pratimų procesas

1. Šildytuvas (5'): Greita viktorina – frazės spalva.
2. Bandymas (15'): "Sujungia frazes su spalva".
3. Poros dirba (15'): samprotavimai – kodėl gi ne kitaip.
4. Praktika (10'): vienas įrašas trimis kalbomis.

Apmąstymų klausimai

- Kuris stilistinis signalas mane apgaudinėja dažniausiai?
- Kokią frazę galiu pakeisti tikslesne kiekvienam stiliui?

Taikymas praktikoje

- Įveskite "vienas pranešimas – trys parinktys" kaip el. laiškų blankų rinkinį.
- Komanda rotuoja "stiliaus tikrintojų" vaidmenį susitikimuose.

Modulio išvada

- Bendra rezultatų peržiūra; iš kiekvienos poros pažymėkite po 1 pamoką.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Spausdinimo testas; kortelės su frazėmis; Laikmatis.
1. Įvadas – 5'
 2. Bandydas – 15'
 3. Poros – 15'
 4. Treniruotė – 10'
 5. Išvada – 5'

3 modulis: Suvokimo kliūtys ir šališkumas

Modulio paskirtis

Atpažinkite asmeninius filtrus (kalbą, kultūrą, emocijas, stereotipus) ir sukurkite metodinių atsakomųjų priemonių rinkinį bendravimo kokybei gerinti.

Mokymosi rezultatai

- Geba įvardyti 3–4 dominuojančius filtrus ir jų poveikį suvokimui.
- Apibrėžti "privalumai / trūkumai" greitiems sprendimams ir kai jie yra naudingi / pavojingi.
- Sukurta "anti-šališka" mikroprocedūra prieš priimant sprendimus.

Teorinis pagrindimas

- Filtrai padeda orientuotis, tačiau kartais jie taip pat riboja regėjimą – objektyvumo mitą.
- Išankstiniai nusistatymai: socialinis poveikis, patirtis, informacijos trūkumas; plusas – greitis, minusas – šališkumas.

****Teoriniai samprotavimai****

Žmogaus suvokimas nėra objektyvus tikrovės atspindys, bet interpretacija, suformuota per individualius filtrus – biologinius, psichologinius ir socialinius mechanizmus. Šie filtrai padeda greitai naršyti pasaulyje, sumažina informacijos perteklių ir leidžia priimti sprendimus naudojant ribotus išteklius. Tačiau jie tuo pačiu metu sukuria horizontų apribojimus, nes žmogus mato ne "kaip yra", o "kaip jam atrodo". Tai griauna objektyvumo mitą ir paaiškina, kodėl žmonės tą pačią situaciją suvokia taip skirtingai.

Šališkumas yra natūralus šių filtrų šalutinis poveikis. Jie atsiranda dėl socialinės įtakos, ankstesnės patirties ir informacijos trūkumo. Neuromokslų tyrimai rodo, kad smegenys linkusios ieškoti pažįstamų modelių, kad taupyty energiją, todėl automatiškai klasifikuoja žmones, situacijas ir įvykius. Tai suteikia greičio ir saugumo jausmo pranašumą, nes padeda efektyviai reaguoti. Tačiau tos pačios savybės kelia šališkumo ir selektyvaus suvokimo riziką, o tai gali sukelti nesusipratimų, klaidingų sprendimų ir konfliktų.

Šio modulio tikslas yra ugdyti gebėjimą pastebėti ir valdyti savo filtrus, o ne jų atsikratyti. Žinodamas, kaip formuojasi išankstiniai nusistatymai ir kaip jie veikia suvokimą, žmogus gali tikslingai išplėsti savo akiratį, priimti labiau pagrįstus sprendimus ir pagerinti bendravimą. Tokiu būdu filtrai gali būti naudojami kaip priemonė suprasti, kur jie padeda, ir sąmoningai prisitaikyti, kai riboja kitų ir situacijų supratimą.

Praktinių pratimų procesas

1. Žemėlapis (15'): mano filtrai + tipinės situacijos.
2. Atvejo aptarimas (15'): kai greiti sprendimai padeda/kenkia.
3. Protokolas (10"): 3 klausimai prieš priimant sprendimą ("Kokie duomenys? Kaip alternatyva? Kiek tai kainuoja?").

Apmāstymų klausimai

- Kada mano "teisė" yra tik mano filtras?
- Kaip įjungti antrą filtrą į bandymo režimą (antipolius)?

Taikymas praktikoje

- Įveskite 60 sek. stabtelėti prieš "sunkų" atsakymą; Patikrinkite faktus.
- Komandoje – "advokato" rotacija priimant sprendimus.

Modulio išvada

- Kiekvienas pasirenka vieną "antišališką" klausimą, kuris bus naudojamas ateityje.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- flipchart; darbalapis "Filtro žemėlapis"; Kortelių pavyzdžiai.
1. Žemėlapis – 15'
 2. Aptarimas – 15'
 3. Minutės – 10'
 4. Išvada – 5'

4 modulis: Kaip naršyti žmones

Modulio paskirtis

Išmokite Triogramos skydą (dominavimo/palaikymo/ribinės zonos) ir naudokite jį žmogaus "skaitymui" ir proceso/vaidmenų atitikimui.

Mokymosi rezultatai

- Geba nustatyti dominuojančią / palaikymo / ribinę sritį iš elgesio signalų.
- Sukurtas "skaitymo" kontrolinis sąrašas (1 puslapis).
- Geba reguliuoti bendravimą po dominavimo.

Teorinis pagrindimas

- Triograma – genetinių proporcijų modeliai (1–100%); Dominavimo deriniai nustato numatytąsias reakcijas.
- Analizė 3 lygiais: dominuojantis, palaikymas, ribos.

Žmogaus elgesį ir bendravimo stilių daugiausia lemia jo genetiškai nulemtos proporcijos – biostruktūrinė pusiausvyra tarp trijų pagrindinių smegenų sistemų. Triogramos modelis leidžia analizuoti šią pusiausvyrą, parodant, koks yra santykinis kiekvienos sistemos poveikis procentais nuo 1 iki 100%. Šis požiūris padeda suprasti, kaip žmogus natūraliai suvokia pasaulį, reaguoja į stresą, priima sprendimus ir kuria santykius. Dominuojančių sistemų deriniai lemia žmogaus "numatytąsias" reakcijas – automatinius elgesio modelius, kurie aktyvuojami prieš įsijungiant sąmoningam pasirinkimui.

Triogramos analizė vyksta trimis lygiais. Visų pirma, dominuojantis lygis parodo, kuri sistema lemia pagrindinį žmogaus elgesio stilių ir motyvacijos kryptį. Antra, paramos lygis rodo papildomas savybes, kurios sustiprina arba subalansuoja dominavimą. Trečia, ribų lygis atskleidžia sritis, kuriose žmogus turi mažiau gamtos išteklių ir kur reikia sąmoningų pastangų norint pasiekti pusiausvyrą.

Ši analizė pateikia praktinį vadovą, kaip suprasti žmones nevertinant naudojant biologiškai pagrįstą požiūrį. Tai padeda tiksliau numatyti elgesio tendencijas ir pasirinkti tinkamą bendradarbiavimo ar įtakos strategiją. Kuo geriau suprantama žmogaus vidinių proporcijų sistema, tuo lengviau koreguoti bendravimą, pašalinti konfliktus ir pasiekti harmoningesnį bendradarbiavimą. Taigi triogramos modelis tampa įrankiu, padedančiu pereiti nuo intuicijos prie sąmoningo žmonių supratimo.

Praktinių pratimų procesas

1. Mini paskaita (10'): Triogramos pagrindai + pavyzdžiai.
2. Analizės mokymas (20'): situacijos žemėlapis → identifikuoja teritoriją.
3. Tinkamos srities pasirinkimas (10'): samprotavimas + koregavimas.

Apmąstymų klausimai

- Kuris ženklas man pasako daugiausiai per 30 sekundžių?
- Kur dažniausiai darau klaidas – pripažindamas dominavimą ar ribą?

Taikymas praktikoje

- Naudokite kontrolinį sąrašą pokalbiuose, susitikimuose su klientais ir 1:1 pokalbiuose.
- Vaidmenų ir (arba) procesų susiejimas pagal "Triogram" profilį.

Modulio išvada

- Kiekvienas iš jų suformuluoja vieną pastebėjimą, kuris ateityje bus privalomas.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Trigamos kortelės; situacijų aprašymai; darbalapis "Kontrolinis sąrašas".
1. Teorija – 10'
 2. Treniruotės – 20'
 3. Pasirinkimas – 10'
 4. Išvada – 5'

5 modulis: Pirmojo kontakto formavimas

Modulio paskirtis

Išmokite sukurti pasitikėjimą per pirmąsias 7-15 sekundžių, koreguodami "kalbą" (● / ● / ●) – tempą, toną, kūno kalbą, įžangines frazes.

Mokymosi rezultatai

- Geba diagnozuoti partnerio kalbą ir pradėti pokalbį pagal vyraujančią spalvą.
- Sukūrė 3 scenarijų scenarijų (● / ● / ●).
- Geba sumažinti pasipriešinimą atitinkama pirmąja fraze.

Teorinis pagrindimas

- Greitas limbinių ir roplių smegenų įvertinimas; Racionalūs argumentai seka po saugumo jausmo.
- Trys kalbos – tai sukuria pasitikėjimą ir pasipriešinimą kiekvienam tipui.

Pirmasis kontaktas tarp žmonių formuojasi dar prieš prasidedant sąmoningam mąstymui. Limbinės ir roplių smegenys reaguoja per kelias sekundes, įvertindamos, ar situacija yra saugi, ar grėsminga. Ši automatinė reakcija lemia, ar žmogus atsivers bendravimui, ar sukurs apsauginę reakciją. Tik po to suaktyvėja racionalus protas, kuris sugeba analizuoti argumentus ir logiką. Taigi efektyvus pirmasis kontaktas priklauso ne tik nuo žodžių, bet ir nuo emocinio signalo, kurį smegenys "skaity" per toną, kūno kalbą ir ritmą.

Žmonės pasaulį suvokia skirtingai, o kiekvienas biostruktūrinis tipas reaguoja į skirtingą "kalbą". Vieniems saugumas kyla iš šilumos ir asmeninio kontakto, kitiems – aiški struktūra ir patikimumas, tretiems – energija ir tikslingumas. Šios trys bendravimo kalbos lemia, kas kiekvienam žmogui sukuria pasitikėjimą arba, atvirkščiai, pasipriešinimą. Jei vartojama kalba, nesuderinama su kito žmogaus biologiniu dominavimu, smegenys ją interpretuoja kaip grėsmę, o racionalūs argumentai nebesuvokiami.

Supratus šį mechanizmą, galima sąmoningai užmegzti pirmąjį kontaktą, kad limbinės ir roplių smegenys suvoktų saugos signalą. Tai sudaro pasitikėjimo pagrindą ir leidžia toliau bendrauti su mažesne įtampa ir didesniu efektyvumu. Šis požiūris žymiai pagerina tiek profesinius, tiek asmeninius kontaktus, nes leidžia ne tik "pasakyti teisingus žodžius", bet ir sukurti jausmą, kuris atveria duris dialogui.

Praktinių pratimų procesas

1. Stebėjimas (10'): tempas, tonas, atstumas, akių kontaktas.
2. Scenarijaus dirbtuvės (20'): parašykite 3 atidarymo variantus.
3. Vaidmenų žaidimai (15'): pritaikymas ir grįžtamasis ryšys.

Apmąstymų klausimai

- Kas paprastai sukelia "ne" jausmą mano atsivėrime kitoje?
- Kokį mažą signalą reikia pakeisti (žvilgsnis, pauzė, tonas)?

Taikymas praktikoje

- Pristatykite "30 sek. filtras" – atidarymas partnerio kalba.
- Įrašyti scenarijus kaip tuščius CRM.

Modulio išvada

- Kiekviena pora pateikia konkrečią patobulinimų formuluotę.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Scenarijų šablonai; kortelės su tipais; Laikmatis.
1. Stebėjimas – 10'
 2. Dirbtuvės – 20 min.
 3. Vaidmenų žaidimai – 15'
 4. Išvada – 5'

6 modulis: Fizinis kontaktas ir bendravimo forma

Modulio paskirtis

Kalibruokite komforto ribas (atstumas / prisilietimas) ir pasirinkite kiekvienam tipui tinkamą komunikacijos kanalą (akis į akį / el. paštas / dienotvarkė).

Mokymosi rezultatai

- Geba nustatyti komforto zoną ir neišprovokuoti limbinio disonanso.
- Žino, kaip pasirinkti formą/kanalą pagal tipą ir paskirtį.
- Paruošėme 3 pavyzdžių rinkinį skirtingiems kanalams.

Teorinis pagrindimas

- Artumas kaip autoritetas/ryšys/ribinis signalas, priklausomai nuo tipo.
- Skaitmeninės/akis į akį formos – tonas, struktūra, trukmė.

Fizinis artumas ir bendravimo forma yra galingi nesąmoningi signalai, lemiantys, kaip žmogus suvokia santykius – kaip autoritetą, bendradarbiavimą ar grėsmę. Artumo atstumas, balso tonas, akių kontaktas ir kūno padėtis interpretuojami per biologinį filtrą, kuris kiekvienam žmogui skiriasi. Vienam artumas reiškia šilumą ir pasitikėjimą, kitam – ribų pažeidimą ar bandymą kontroliuoti. Todėl efektyvus bendravimas prasideda nuo gebėjimo perskaityti, kaip kitas asmuo reaguoja į fizinį atstumą ir kontaktą, ir pritaikyti savo elgesį pagal šį suvokimo modelį.

Artumas tarnauja kaip daugiasluoksnis signalas – jis gali reikšti ryšį, priklausymą ar pagarbą, bet lygiai taip pat galią ir hierarchiją. Šių signalų aiškinimas priklauso nuo žmogaus biologinio tipo ir socialinės patirties. Pavyzdžiui, žmonės, turintys ryškų limbinį dominavimą, intuityviai siekia intymumo ir emocinės šilumos, o tie, kuriuose dominuoja racionali ar roplių sistema, dažnai jaučiasi patogiau turėdami aiškias ribas ir fizinį atstumą.

Bendravimo forma – skaitmeninė ar akis į akį – taip pat turi didelę įtaką suvokimui. Akis į akį kontaktuojant svarbus tonas, ritmas ir neverbaliniai signalai, kurie sukuria saugumo jausmą. Skaitmeninėje aplinkoje jį keičia struktūra, aiškumas ir laiko taupymas. Todėl efektyvaus bendravimo pagrindas yra gebėjimas pasirinkti formą ir toną, atitinkantį tiek kontekstą, tiek žmogaus tipą. Sąmoningas šios dinamikos valdymas padeda sustiprinti pasitikėjimą, išvengti nesusipratimų ir išlaikyti pusiausvyrą tarp artumo ir profesinių ribų.

Praktinių pratimų procesas

1. Žemėlapis (10'): Jūsų numatytoji forma ir partnerio poreikis.
2. Pavyzdžiai (15'): parašykite 3 el. laiškus / 3 įžangines frazes.
3. Poros testas (15'): ar forma atitinka paskirtį / tipą?

Apmąstymų klausimai

- Kuriame kanale dažniausiai sukeliu disonansą?
- Kaip atrodo minimalus mandagumas kiekvienam mano pramonės šakos tipui?

Taikymas praktikoje

- Tinkinkite darbotvarkės formatą: tikslas–žingsniai–laikas (●), saito atidarymas (●), rezultato apibrėžimas (●).

- Prieš svarbų pranešimą įdėkite "kanalo pasirinkimo" kontrolinį sąrašą.

Modulio išvada

- Kiekviena komanda susitaria dėl kanalo normų (1 psl.).

Medžiaga ir tvarkaraštis

- El. laiškų šablonai; darbotvarkės šablonai; kontrolinį sąrašą.

1. Žemėlapis – 10'
2. Pavyzdžiai – 15'
3. Bandymas – 15'
4. Išvada – 5'

7 modulis: Pokalbis (balsas, žodžiai, adaptacija)

Modulio paskirtis

Lavinkite balso / kalbos pritaikymą (pagal 38/7/55 principą) ir išmokite išversti tą patį turinį į tris "kalbas".

Mokymosi rezultatai

- Geba pritaikyti balsą: įkvėpti (●), prisijungti (●), nuraminti/struktūrizuoti (●).
- Žino, kaip pasirinkti raktinius žodžius ir išvengti pasipriešinimo žodžių kiekvienam tipui.
- Parengta biblioteka "Vienas įrašas – 3 kalbomis".

Teorinis pagrindimas

- Balsas yra emocinis branduolys; Limbinė sistema skaito jį prieš žodžius.
- Kiekvieno tipo raktinių žodžių rinkiniai; pasipriešinimo žodžiai ir jų pakaitalai.

Balsas yra vienas stipriausių emocinių signalų žmonių bendravime. Limbinė sistema tai suvokia prieš žodžius, nustatydamą, ar pokalbis suvokiamas kaip draugiškas, neutralus ar grėsmingas. Balso tonas, tembras, ritmas ir intensyvumas suaktyvina nesąmoningus biologinius mechanizmus, sukeldami atvirumą ar gynybinį atsaką. Todėl pokalbio kokybę dažnai lemia ne turinys, o tai, kaip balsas "skamba" limbinei sistemai. Kai balsas sukuria saugumo ir pasitikėjimo jausmą, racionalūs argumentai suvokiami lengviau, o pokalbis juda konstruktyvia linkme.

Kiekvienas žmogaus tipas turi skirtingą kalbą ir garsinius "raktinius žodžius" – jie sukelia teigiamą rezonansą ir stiprina kontaktą. Vieni turi emocinius, asmeninius žodžius, kiti turi struktūrizuotus, faktais pagrįstus formuluotes, o dar kiti reaguoja į dinamiškumą ir tikslingumą. Naudojant tinkamus raktinius žodžius, galima pritaikyti komunikaciją prie žmogaus suvokimo sistemos ir taip pasiekti didesnę įtaką bei tarpusavio supratimą.

Savo ruožtu kiekvienas tipas taip pat turi "pasipriešinimo žodžius" – terminus ar posakius, kurie suaktyvina gynybos mechanizmus ir blokuoja klausymąsi. Jie dažnai siejami su žmogaus patirtimi ar suvokimo stiliumi. Žinant šiuos žodžius ir pakeičiant juos neutralesnėmis ar emociškai saugesnėmis formuluotėmis, galima išlaikyti dialogą ir išvengti nereikalingų konfliktų. Šis sąmoningas kalbos ir balso pritaikymas leidžia pokalbį įrėminti kaip sąveikos procesą, kuriame gerbiamos žmogaus biologinės ribos ir psichologiniai poreikiai, sukuriant pasitikėjimo ir efektyvaus bendradarbiavimo aplinką.

Praktinių pratimų procesas

1. Balso treniruotės (10'): tempas / intonacija 3 režimais.
2. Žodžių pasirinkimas (15'): užduotis su lentele "naudoti/vengti".
3. Žinutės perfrazavimas (15'): 1 turinys – 3 kalbos.

Apmąstymų klausimai

- Kurį žodį vartoji per dažnai, kuris erzina kitą?
- Koks yra mano saugus "tilto" sakiny?

Taikymas praktikoje

- Įtraukite balso pastabas į scenarijus (pagreitis / savęs suvokimas / pauzė).
- Komandoje – kalbų biblioteka kasdienėms situacijoms.

Modulio išvada

- Demonstracinė versija: kiekvienas skaito po vieną frazę 3 režimais.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Lentelės su žodžiais; balso mokymo instrukcijos; garso laikmatis.
1. Treniruotės – 10'
 2. Žodžiai – 15'
 3. Perfrazavimas – 15'
 4. Išvada – 5'

8 modulis: Žmogaus analizė jo nesutikus

Modulio paskirtis

Praktikuokite profilio hipotezes iš aprašymų / sakinių (be vizualinio šališkumo), sukurdami mini protokolą darbui su hipoteze.

Mokymosi rezultatai

- Geba suformuluoti hipotezę apie dominavimą / ribą iš tekstinio aprašymo.
- Žino, kaip pradėti pokalbį su scenarijumi, atitinkančiu partnerio kalbą.
- Naudoja mini protokolą: stebėti–hipotezė–adaptuoti–patvirtinti.

Teorinis pagrindimas

- Hipotezių pateikimas be vaizdinių signalų sumažina stereotipus.
- Mini protokolą disciplinuoja pokalbį ir patvirtinimą.

Suprasti žmogų be tiesioginio susitikimo yra iššūkis, nes trūksta neverbalinių signalų, kurie paprastai padeda "perskaityti" kitą. Tačiau gebėjimas analizuoti žmogų jo nesutikus yra būtinas šiandieninėje skaitmeninėje ir tarpkultūrinėje aplinkoje. Šiame procese svarbus hipotetinis mąstymas – ne greitas sprendimas, o sąmoningas prielaidų formulavimas, kurios vėliau tikrinamos pokalbyje ar bendradarbiavime. Šis požiūris padeda sumažinti stereotipus, nes žmogus išmoka matyti savo pradines prielaidas kaip kūrinio versijas, o ne kaip faktus. Tai skatina lankstesnį mąstymą ir sumažina informacijos interpretavimo šališkumo riziką.

Kad tokia analizė būtų struktūrizuota, naudojamas ****mini protokolą**** – trumpas klausimų ir stebėjimų rinkinys, kuris disciplinuoja mąstymą ir padeda sistemingai patikrinti hipotezes. Tai gali būti, pavyzdžiui, informacijos šaltinių analizė, kalbos stiliaus vertinimas, prioritetų ir vertybių prielaidos. Užuoat apribojęs kūrybiškumą, protokolą suteikia sąmoningą ir skaidrų mąstymo procesą, kuriame stebimas yra atskirtas nuo interpretuojamo.

Toks struktūrizuotas požiūris ugdo profesinį objektyvumą ir empatiją tuo pačiu metu. Tai lavina gebėjimą išlaikyti atvirumą, vengti skubotų vertinimų ir sutelkti dėmesį į duomenis ir elgesio logiką. Dėl to žmogaus analizė tampa mažiau emociškai spalvota ir labiau pagrįsta pagrįstais pastebėjimais, o tai padidina bendravimo kokybę ir patikimumą tiek asmeniniuose, tiek profesiniuose santykiuose.

Praktinių pratimų procesas

1. Atvejo analizė (20'): Andris/Ilze/Roberts – nustatyti sritį ir veiksmą.
2. Protokolo rašymas (10'): "jei X, tada Y" koregavimas.
3. Vaidmenų žaidimas (15'): patvirtinkite hipotezę klausimais.

Apmąstymų klausimai

- Kas gali mane apgauti – žodis, frazė ar istorijos kontekstas?
- Kaip greitai ir švelniai patvirtinti savo hipotezę?

Taikymas praktikoje

- Prieš susitikimą – 3 eilučių hipotezė; Po susitikimo – patvirtinimo pažyma.
- CRM pastabose laukas "bendravimo kalba".

Modulio išvada

- Kiekvienoje grupėje kiekvienam "išverčiamas" vienas tipas – tai pastebėjome.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Bylos lapai; protokolo projektas; Vaidmenų aprašymai.
1. Analizė – 20'
 2. Minutės – 10'
 3. Vaidmenų žaidimas – 15'
 4. Išvada – 5'

9 modulis: Kūno kalba ir neverbaliniai signalai

Modulio paskirtis

Atpažinti ir teisingai interpretuoti kiekvieno tipo neverbalinius signalus; Sukurkite saugias "vertimo" frazes, kad sumažintumėte nesusipratimus.

Mokymosi rezultatai

- Geba įvardyti 4–5 tipinius kiekvieno stiliaus signalus (laikysena, gestai, žvilgsnis, tempas).
- Žino, kaip atskirti natūralų pasireiškimą nuo pavojingo signalo (nesusipratimų pašalinimas).
- Naudokite "vertimo" frazes, kad sumažintumėte įtampą.

Teorinis pagrindimas

- Smegenys skaito signalą prieš turinį; Signalas "klaidos" sukelia konfliktus.
- Skirtingos įtakos – kas ką gąsdina; saugios bandomosios frazės.

Žmogaus smegenys pirmiausia suvokia neverbalinius signalus, o tik tada žodinį turinį. Tai reiškia, kad kūno kalba, mimika, akių judesiai, balso tonas ir judesių ritmas interpretuojami dar prieš žmogui sąmoningai suprantant žodžius. Jei šie signalai neatitinka to, kas sakoma, limbinė sistema suvokia prieštaravimą ir suaktyvina gynybinį atsaką. Šis reiškinys dažnai vadinamas "signalo klaida" ir yra viena iš dažniausiai pasitaikančių konfliktų ir pasitikėjimo bendravimu praradimo priežasčių.

Neverbaliniai signalai yra nesąmoningos biologinės reakcijos, atskleidžiančios žmogaus emocinę būseną ir požiūrį. Tačiau skirtingi žmonių tipai šiuos signalus interpretuoja skirtingai. Pavyzdžiui, tiesioginio žvilgsnio intensyvumas, gestų diapazonas ar fizinis atstumas vienam žmogui gali atrodyti atviras ir saugus, o kitam - įžeidžiantis ar pernelyg asmenišką. Todėl svarbu suprasti, kokia įtakos forma ką gąsdina, ir sąmoningai reguliuoti savo neverbalinę išraišką, kad būtų sukurta saugi bendravimo aplinka.

Norint atkurti saugumo jausmą, praverčia "saugios bandomosios frazės" – trumpi, neutralūs teiginiai ar klausimai, padedantys patikrinti suvokimą ("Ar tau tinka?", "Kaip tau tai skamba?"). Jie leidžia suderinti neverbalinius ir žodinius signalus ir sumažinti nesusipratimus. Šis požiūris lavina bendravimo tikslumą, padeda išlaikyti pasitikėjimą ir leidžia konstruktyviai, emociškai subalansuotai nukreipti pokalbį. Dėl to kūno kalba tampa sąmoningu įrankiu, o ne nenusipėjamu žmonių sąveikos veiksmu.

Praktinių pratimų procesas

1. Stebėjimo matrica (15'): 5 signalai kiekvienam tipui.
2. Vaizdo įrašas / vaidmenų žaidimas (20'): nesusipratimas → teisinga interpretacija.
3. Frazijų dirbtuvės (10'): 4 saugūs sakiniai kiekvienam tipui.

Apmąstymų klausimai

- Kurį signalą dažniausiai interpretuoju iš naujo?
- Kokį signalą turėčiau nutildyti prieš tam tikrą tipą?

Taikymas praktikoje

- Į komandų vadovą įtraukite "signalų žodyną".
- Susitikimuose – "signalo moderatoriaus" vaidmuo.

Modulio išvada

- Pasidalykite viena fraze, kurią pradėsite vartoti kitame susitikime.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Vaizdo įrašai / kortelės; signalo matrica; frazių sąrašus.
1. Matrica – 15'
 2. Vaidmenų žaidimas – 20'
 3. Frazės – 10'
 4. Išvada – 5'

10 modulis: Silpniausio dominuojančio vaidmuo ir įtaka

Modulio paskirtis

Nustatykite silpniausią komponentą (● / ● / ●) ir sukurkite mikro įpročius / kalbos inkarus / mini treniruotes, kad tai kompensuotumėte.

Mokymosi rezultatai

- Geba diagnozuoti silpniausius komponentus ir tipiškus sunkumus.
- Apibrėžiami 2–3 mikroįpročiai ir kiekvieno trūkumo "inkarai".
- Sukurtas 2 savaičių treniruočių planas ("sprintai").

Teorinis pagrindimas

- Silpnas komponentas lemia akląją zoną ir reakciją į stresą; tai nėra defektas.
- Kompensacijos pavyzdžiai: sprendimų sprintai (●), empatijos stalo tenisas (●), 3 žingsnių protokolas (●).

Žmogaus biostruktūra susideda iš trijų pagrindinių komponentų, ir kiekvienas iš jų sudaro bendros asmenybės pusiausvyros dalį. Tačiau vienas komponentas visada yra silpnesnis, ir būtent šis silpnesnis dominantas dažnai lemia žmogaus aklųjų zonų, streso reakcijų ir elgesio nelankstumą. Tai nėra defektas ar defektas, o biologiškai nulemtas sistemos ypatumas, parodantis, kur žmogui reikia daugiau dėmesingumo ir pusiausvyros. Silpnas dominantas sukuria natūraliai mažesnį jautrumą tam tikroje suvokimo ar reakcijos srityje, o tai reiškia, kad tokiose situacijose smegenys reaguoja automatiškai ir dažnai per daug.

Žinant šią dinamiką, galima sukurti veiksmingus kompensavimo mechanizmus. Pavyzdžiui, žmonėms, turintiems raudoną dominavimą (roplių sistemą), padeda "sprendimų sprintai" – trumpi, struktūrizuoti veiksmų ciklai, leidžiantys išlaikyti kontrolę ir išvengti impulsyvumo. Žaliojo dominavimo (limbinės sistemos) atstovams naudingas "empatijos stalo tenisas" – sąmoningas dėmesio perjungimas tarp savęs ir kito, kad neįstrigtų emociniame rezonanse. Kita vertus, žmonėms, turintiems mėlyną dominavimą (neokorteksą), padeda "trijų žingsnių protokolas" – greitas realybės testas, kuris apsaugo nuo pernelyg didelės analizės ar atidėliojimo.

Silpniausio komponento supratimas padeda išlaikyti pusiausvyrą ir sukurti integruotą mąstymo modelį, kuriame visos trys sistemos veikia kaip komanda. Ši sąmoninga kompensacija mažina stresą, gerina sprendimų kokybę ir skatina emocinį stabilumą. Dėl to žmogus sugeba geriau išnaudoti savo gamtos išteklius ir reaguoti į situacijas ne instinktyviai, o sąmoningai ir lanksčiai.

Praktinių pratimų procesas

1. Savidiagnostika (10'): kur skauda dažniausiai?
2. Planas (20'): pasirinkite 2 mikro įpročius + kalbos inkarų rinkinį.
3. Mokymas (10'): modeliavimas su grįžtamuju ryšiu.

Apmąstymų klausimai

- Kaip pastebėsiu, kad įjungtas "silpnasis" komponentas?
- Koks bus mano pažangos rodiklis po 2 savaičių?

Taikymas praktikoje

- Įveskite sprintus į kalendorių; Bičiulių apžvalga kartą per savaitę.
- Skelbia komandos wiki skyrių "kaip man padėti".

Modulio išvada

- Trumpas žodinis įsipareigojimas ir "atvykimo" data.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Šablonas "Mikroįpročiai"; sprinto kalendorius; vaidmenų kortelės.
1. Savidiagnostika – 10'
 2. Planas – 20'
 3. Treniruotės – 10'
 4. Išvada – 5'

11 modulis: Bendradarbiavimas

Modulio paskirtis

Ugdyti bendradarbiavimo kompetencijas (aktyvus klausymas, kriterijai, tikslo moduliavimas, atpažinimas, skaidrumas) kaip tipą atitinkančius mikroįpročius.

Mokymosi rezultatai

- Geba ginčą paversti kriterijais ir skaidriu sprendimu.
- Kiekviename susitikime naudokite 3 klausimų ritmą ("kas svarbiausia/ką keičiame/iki kada?").
- Rašytinių santraukų įvedimas (sprendimas/atsakingas/terminas).

Teorinis pagrindimas

- Bendradarbiavimas grindžiamas savireguliacija, suvokimo lankstumu ir tikslingu ego.
- Kiekvienas tipas suteikia unikalią vertę: trauka (●), ryšys (●), kokybė (●).

Veiksmingas bendradarbiavimas grindžiamas ne bendru sutarimu, o gebėjimu struktūrizuoti nesutarimus ir paversti juos aiškiais sprendimais. Pats ginčas nėra disfunkcija – tai signalas, kad sistemoje yra skirtingų požiūrių, kuriems reikalinga struktūra ir kriterijai. Kai dėmesys perkeliamas nuo asmeninių pozicijų prie bendrų vertinimo principų, konfliktas virsta augimo mechanizmu. Šis persiorientavimas iš "kas" į "kas" mažina emocinę įtampą ir skatina pasitikėjimą komanda.

Bendradarbiavimo dinamiką reguliuoja ritmas ir skaidrumas. Trijų klausimų ritmas susitikimuose ("kas svarbiausia?", "ką keičiame?", "iki kada?") yra neurologiškai efektyvi struktūrizavimo priemonė. Tai padeda smegenims išlaikyti dėmesį, riboja informacijos perteklių ir užtikrina sprendimų konkretizavimą. Toks požiūris sujungia analitinį ir emocinį mąstymą, suformuodamas trumpą, bet produktyvų bendravimo ciklą, kuris suaktyvina įsitraukimą ir atskaitomybę.

Rašytinės santraukos su aiškiai apibrėžtais sprendimais, atsakomybe ir terminais sukuria apčiuopiamą saugumo jausmą – žodinį susitarimą paverčia veiklos lygmeniu. Dokumentacija sumažina interpretacijų riziką, stiprina pasitikėjimą ir leidžia komandai įvertinti pažangą. Toks struktūrizuotas bendradarbiavimas tampa sisteminė disciplina, kuri ne tik pašalina chaosą, bet ir sukuria aplinką, kurioje sprendimai priimami skaidriai, greitai ir su mažesniu emociniu pasipriešinimu.

Praktinių pratimų procesas

5. Seminaras (15'): ginčo pavertimas kriterijais.
6. Ritualinis dizainas (15'): 3 klausimų ritmas + dėkingumas.
7. Dokumentacija (10'): 3 pastraipų santraukos šablonas.

Apmąstymų klausimai

- Kur dingsta skaidrumas mūsų komandoje?
- Kokios dėkingumo frazės veiks kiekvienam tipui?

Taikymas praktikoje

- Po kiekvieno susitikimo pristatykite santrauką; per mėnesį – bendradarbiavimo retrospektyva.
- Taikykite raktinius žodžius pagal partnerio tipą.

Modulio išvada

- Komanda švenčia 1 ritualą, kuris tęsiasi 4 savaites.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Ritualiniai ir santraukų šablonai; Laikmatis.
1. Dirbtuvės – 15'
 2. Ritualai – 15'
 3. Dokumentacija – 10'
 4. Išvada – 5'

12 modulis: Panašų asmenybių bendradarbiavimo kūrimas

Modulio paskirtis

Aptikti "srautų" ir "aklųjų zonų" paradoksą panašiuose profiliuose (● ● , ● ● , ● ●); sukurti sąmoningos trinties mechanizmus ("Velnio advokatas").

Mokymosi rezultatai

- Geba diagnozuoti komandos rizikos iškraipymus (greitis = kokybė; detalių trūkumas = nelaimė; sutikimas = tiesa).
- Sprendimų priėmimo vietose buvo nustatytas "antipolinio" įsitraukimo protokolas.
- Paruoštos kontrolinės kortelės kiekvienam perdėtam.

Teorinis pagrindimas

- Panašūs profiliai = maža trintis → kolektyvinė akloji zona; Reikalinga produktyvi trintis.
- Sustokite/meskite iššūkį/įsitraukite tinkamu laiku, priklausomai nuo profilio derinio.

Panašų asmenybių bendradarbiavimas dažnai atrodo lengvas ir harmoningas, tačiau būtent čia slypi sisteminė rizika. Kai komandoje vyrauja panašus mąstymo ir reakcijos stilius, susidaro vadinamieji "rizikos iškraipymai" – kolektyviniai šališkumai, iškreipiantys suvokimą ir sprendimų kokybę. Jie pasireiškia įsitikinimu, kad greitis reiškia kokybę, kad detalių trūkumas automatiškai reiškia katastrofą arba kad sutikimas prilygsta tiesai. Šie automatizuoti grupiniai mechanizmai kyla iš limbinio harmonijos ir nuspėjamumo poreikio, tačiau ilgainiui jie silpnina kritinį mąstymą ir sumažina inovacijų potencialą.

Norint pagerinti panašų asmenybių bendradarbiavimą, būtina įvesti "antipolio" principą – sąmoningą mechanizmą, įtraukiantį žmones, turinčius skirtingas pažiūras ar informacijos suvokimo stilius. Toks antipolių įsitraukimo protokolas padeda grupei atkurti pusiausvyrą tarp komforto ir iššūkių, užtikrinant, kad sprendimai būtų nagrinėjami iš kelių perspektyvų. Tai sumažina vidinį rezonansą ir užkerta kelią situacijoms, kai komanda tampa pernelyg vieninga ir nemato rizikos.

Papildomas įrankis yra kontrolinės kortelės, kurios moko komandą atpažinti ir neutralizuoti jų perdėtus. Tai konkretūs klausimai, kurie priverčia akimirksniui sustoti ir patikrinti, ar sprendimas nebuvo priimtas automatiškai. Ši struktūra disciplinuoja mąstymą ir formuoja kultūrą, kurioje išskirtinumas yra ne grėsmė, o saugumo mechanizmas. Dėl to panašų asmenybių bendradarbiavimas tampa labiau subalansuotas, drąsus ir pagrįstas, išlaikant harmoniją, tačiau pridėdamas kritinį tikslumą.

Praktinių pratimų procesas

1. Atvejo klinika (20'): 3 komandos scenarijai (● ● , ● ● , ● ●).
2. Protokolas (15'): kur ir kokių klausimų įtraukti priešingą polių.
3. Simuliacija (10'): trumpas susitikimas su "teisininko" vaidmeniu.

Apmąstymų klausimai

- Kur mums trūksta trinties ir kaip ją saugiai įgyvendinti?
- Koks bus "stop" signalas kiekvienoje kombinacijoje?

Taikymas praktikoje

- Į kontrolinį sąrašą įtraukite priešstulpių patikrinimą prieš priimant sprendimą.
- Nustatykite "advokato" vaidmens rotaciją.

Modulio išvada

- Pasidalinkite vienu iš geriausių kontrolės klausimų, kurie veikė.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Scenarijų aprašymai; kontrolės kortelės; Vaidmenys.
1. Klinika – 20'
 2. Minutės – 15'
 3. Simuliacija – 10'
 4. Išvada – 5'

13 modulis: Skirtingų asmenybių bendradarbiavimo kūrimas

Modulio paskirtis

Praktikuokite antipolių bendradarbiavimo strategijas (● ↔ ● , ● ↔ ● , ● ↔ ●) – kurias kiekviena pusė turi koreguoti, kad sumažintų pasipriešinimą ir padidintų rezultatą.

Mokymosi rezultatai

- Gali įvardyti 2–3 kiekvienos poros koregavimus (● ↔ ● , ● ↔ ● , ● ↔ ●).
- Žino, kaip pradėti pokalbį "kitos šalies kalba" ir baigti bendru žingsniu.
- Kiekvienai porai paruošiau "konfliktų vertėjo" scenarijų.

Teorinis pagrindimas

- Greitis vs. tikslumas; spaudimas prieš asmenį; logika vs. jausmai – amžinos poros.
- Strategijos: Raudonai – kantrybė/struktūra; Mėlynai – įvartis/rezultatas; Žaliai - ribos / konkretumas.

Skirtingų asmenybių bendradarbiavimas yra vienas didžiausių santykių iššūkių, tačiau būtent jame slypi didžiausias komandos efektyvumas. Žmonės, turintys skirtingą biologinį dominavimą – raudoną (orientaciją į veiksmą ir kontrolę), mėlyną (analitinį ir struktūruotą mąstymą) ir žalią (emocinį ir santykių jautrumą) – suvokia pasaulį per skirtingus filtrus. Šie filtrai nustato, kas kiekvienam atrodo saugu, suprantama ir svarbu. Be sąmoningo prisitaikymo skirtumai sukuria įtampą, nes kiekvienas tipas intuityviai bando bendrauti savo "kalba", kurią likusieji gali suvokti kaip spaudimą ar atstūmimą.

Efektyvus bendradarbiavimas prasideda nuo gebėjimo nustatyti šiuos suvokimo skirtumus ir atlikti nedidelius, bet tikslius bendravimo pakeitimus. Pavyzdžiui, pokalbyje tarp raudonų ir mėlynų tipų svarbu balansuoti tarp greičio ir detalių; tarp raudonos ir žalios – tarp tiesmukumo ir emocinio saugumo; tarp mėlynos ir žalios – tarp struktūros ir lankstumo. Šie pakeitimai nėra kompromisai, o įrankiai, mažinantys limbinį pasipriešinimą ir sukuriantys erdvę tarpusavio pasitikėjimui.

Pokalbio pradžia "kitos šalies kalba" reiškia saugumą ir pagarbą, tačiau užbaigus jį bendru žingsniu formuojama veiksmų vienybė. Kad šis procesas būtų praktiškas ir pakartojamas, naudojamas "konfliktų interpretatoriaus" scenarijus – trumpa pokalbio struktūra, padedanti kiekvienai porai išversti prieštaravimus į suprantamą kalbą, o ne į emocinę konfrontaciją. Šis sąmoningas prisitaikymas leidžia skirtingoms asmenybėms bendradarbiauti ne nepaisant skirtumų, o jų dėka, paverčiant įvairovę kolektyviniu intelektu.

Praktinių pratimų procesas

1. Vaidmenų žaidimai (25'): 3 poros su specifiniais pritaikymais.
2. Scenarijaus rašymas (10'): atidarymas, vertimas, bendras žingsnis.
3. Metaanalizė (10'): kur kiekviena pora "pateko".

Apmąstymų klausimai

- Kada aš "išnykstu" empatija / logika / tempo jausmas priešingame poliuje?
- Kokią frazę naudosi su antipoliu ateityje?

Taikymas praktikoje

- Publikuoti scenarijus komandos vadove; 1x/mėn. antipolių treniruotės.
- Kiekvieno pokalbio pabaigoje įtraukite "bendro žingsnio" apibrėžimą.

Modulio išvada

- Kiekvienoje poroje – viena jėga, vienas pavojus, vienas sprendimas (ant lentos).

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Vaidmenų kortelės; scenarijų šablonai; Laikmatis.
4. Vaidmenų žaidimai – 25'
 5. Scenarijus – 10'
 6. Pabandykite – 10'
 7. Išvada – 5'

14 modulis: Komandinis bendradarbiavimas

Modulio paskirtis

Komandos vaidmenų / procesų kūrimas pagal tipologiją, traukos balansas, kokybė ir ryšys; nustatyti riziką etapais ir pritaikyti profilius prie užduočių.

Mokymosi rezultatai

- Geba nustatyti komandų tipų proporciją ir įtaką sprendimams / komunikacijai.
- Apibrėžia vaidmenų (vadovo, bendruomenės koordinatoriaus, finansų, techninių, komunikacijos) svarbą.
- Parengia procesų rizikos žemėlapi (kur reikalingas ● / ● / ●).

Teorinis pagrindimas

- Jokia spalva nėra geresnė – reikalingas derinys; Pusiausvyra lemia tvarumą.
- Procesų etapai reikalauja skirtingų išteklių; Tipų neatitikimas veda prie "slydimo".

Komandos efektyvumą lemia jos vidinė biostruktūrinė proporcija – kaip subalansuoti skirtingi mąstymo ir reakcijos tipai. Kiekvienoje komandoje dominuoja tam tikri elgesio modeliai ir sprendimai, atsirandantys dėl dalyvių biologinio dominavimo. Jei komandą daugiausia sudaro vieno tipo žmonės, ji įgyja stiprią specializaciją (pavyzdžiui, greitį, tikslumą ar santykių kokybę), tačiau praranda lankstumą ir perspektyvų įvairovę. Todėl pirmasis efektyvaus komandos valdymo įgūdis yra gebėjimas susieti šią proporciją – suprasti, kaip kiekvienas dominuojantis veikia komunikaciją, prioritetus ir sprendimų priėmimo procesus.

Biologinių tipų analizė padeda nustatyti, kokie vaidmenys geriausiai tinka kiekvienam dalyviui. Raudonas profilis natūraliai lemia kryptingą lyderystę ir strateginių sprendimų priėmimą, mėlynas - sisteminių planavimą, kokybės kontrolę ir finansinę logiką, o žalias - žmonių koordinavimą, bendruomenės palaikymą ir emocijų klimatą. Toks vaidmenų pasiskirstymas nėra stereotipas, o orientyras, padedantis sukurti subalansuotą komandos ekosistemą, kurioje kiekviena stiprybė naudojama tikslingai.

Rizikos žemėlapis leidžia komandai nustatyti procesus, kuriuose trūksta vieno iš dominavimo, ir numatyti galimas pasekmes. Jei trūksta raudonos spalvos – sprendimai gali užsitęsti; jei mėlynos spalvos nepakanka – nukenčia kokybė ir seka; Jei žalioji poveikis silpnas – mažėja pasitikėjimas ir motyvacija. Toks žemėlapis prisideda ne tik prie tarpusavio supratimo, bet ir prie pagrįsto išteklių paskirstymo, todėl komanda tampa ne tik sąveiki, bet ir savireguliacinė ir tvari.

Praktinių pratimų procesas

1. Grupės auditas (15'): dabartinė "trūksta" dalis.
2. Vaidmenų dizainas (20'): projektas "Išmanusis sodas" – patrauklumas profiliui.
3. Rizikos kortelė (10'): kuriam etapui kuris tipas yra svarbus.

Apmąstymų klausimai

- Kur mūsų komanda perdozuoja savo stipriąsias puses?
- Kokius vaidmenis reikėtų pasukti ar papildyti antipoliumi?

Taikymas praktikoje

- Įdiegti vaidmenų ir užduočių matricos tipų atitikimą.
- Kas ketvirtį atliekamas projektų profilių efektyvumo auditas.

Modulio išvada

- Kiekviena grupė pristato savo "Smart Garden" komandos dizainą.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Vaidmenų aprašymai; apdoroti korteles; matricos šablonas.
1. Auditas – 15'
 2. Dizainas – 20'
 3. Rizikos kortelė – 10'
 4. Išvada – 5'

15 modulis: Analizės įrankis

Modulio paskirtis

Pristato struktūrizuotą parametų sistemą, skirtą analizuoti žmones/procesus (kalbą, tempą, problemas, kūną, konfliktą, organizaciją), derinant ją su savarankišku.

Mokymosi rezultatai

- Geba naudoti pokalbio / kūno parametrus, kad nustatytų dominantą.
- Apibrėžtas kontrolinis sąrašas'e + aiškios patvirtinimo frazės.
- Sprendimų priėmimui parengtas "Triogramos testo" protokolas.

Teorinis pagrindimas

- Savarankiškumas + struktūra → kokybiškesnius sprendimus ir mažiau abejonų.
- Parametrai: pradžia/pabaiga, tikslas/procesas, žodžių pasirinkimas, tempas, klausimai; plus neverbaliniai rodikliai ir streso elgesys.

Analizės įrankio tikslas – struktūrizuoti ir patikrinti žmogaus stebėjimą ir sąveikos supratimą. Kasdieniame bendravime intuityviai "skaitome" kitus, tačiau ši intuicija dažnai grindžiama išankstinėmis nuostatomis ar neišsamiais signalais. Biostruktūrinės analizės metodas siūlo objektyvesnį pagrindą – naudojant pokalbio elementus, balso niuansus, kūno kalbą ir elgesio ritmą, galima nustatyti dominuojančią reakcijos sistemą (raudoną, žalią ar mėlyną). Tai nėra tikslas "įtraukti" žmogų, o tiksliau suprasti jo informacijos apdorojimo ir sprendimų priėmimo mechanizmą.

Kontrolinio sąrašo sudarymas padeda susisteminti stebėjimus ir sumažinti interpretavimo klaidas. Tai apima konkrečius parametrus – kalbos tempą, balso toną, žvilgsnį, gestų intensyvumą, samprotavimo struktūrą, emocijų buvimą ir reakcijas į spaudimą. Toks struktūrizuotas požiūris padeda sąmoningai palyginti stebimus duomenis, o ne pasikliauti tik pirmuoju įspūdžiu. Patvirtinimo frazės ("Ar teisingai supratau, kad...?", "Jums labiau patinka, kada...?") užtikrina, kad išvados būtų patikrintos dialogu ir nepriimtos vienašališkai.

"Triogram" testavimo protokolas padeda šią analizę panaudoti praktikoje priimant sprendimus – jis tarnauja kaip įrankis palyginti skirtingų tipų perspektyvas komandos ar valdymo situacijose ir patikrinti, ar sprendimas nėra iškreiptas vieno dominavimo požiūriu. Tokiu būdu struktūrizuota analizė lavina kognityvinį lankstumą ir pagerina bendravimo kokybę, sukuria kultūrą, kurioje sprendimų stebėjimas, patvirtinimas ir tikrinimas yra natūrali profesinės sąveikos dalis.

Praktinių pratimų procesas

1. Parametų žemėlapis (15'): pasirinkite 8-10 svarbiausių.
2. Kontrolinio sąrašo seminaras (15'): sukurkite 1 puslapį su patvirtinimo frazėmis.
3. Modeliavimas (10'): interviu su protokolu ir atgaline nuoroda.

Apmąstymų klausimai

- Kada dažniausiai ignoruoju signalą, kuris man nepatinka?
- Koks bus mano "stop" signalas prieš priimant svarbų sprendimą?

Taikymas praktikoje

- Įgyvendinkite kontrolinį sąrašą kritiniuose procesuose (atranka, klientų kvalifikacija, partnerystė).

- Atnaujinkite kontrolinį sąrašą kartą per 3 mėnesius po patirties.

Modulio išvada

- Įsipareigojimas išbandyti protokolą viename tikrame pokalbyje per 48 valandas.

Medžiaga ir tvarkaraštis

- Parametrų žemėlapiai; kontrolinio sąrašo šablonas; vaidmens scenarijus.

1. Parametrai – 15'
2. Kontrolinis sąrašas – 15'
3. Simuliacija – 10'
4. Išvada – 5'

Priedų sąrašas

Darbalapių rinkinys

- 1 klausimas. Pristatymo kontrolinis sąrašas (kalba / tonas / tempas).
- D2. Stiliaus suvokimo testas (frazės ↔ spalva).
- D3. Kovos su šališkumu protokolas (3 klausimai prieš priimant sprendimą).
- D4. Asmenybės skaitymo kontrolinis sąrašas.
- 5 klausimas. Pirmojo kontakto scenarijai (● / ● / ●).
- 6 klausimas. Kiekvieno tipo kanalų / darbotvarkės šablonai.
- D7. "Viena žinutė – 3 kalbomis" biblioteka.
- D8. Mini protokolas: stebėti–hipotezė–patvirtinti–koreguoti.
- D9. Signalų žodynas + saugios frazės.
- D10. Silpniausių dominantų mikroįpročių planas.
- 11 klausimas. Bendradarbiavimo ritualai (3 klausimai + santrauka).
- D12. Priešpolis "Velnio advokatas" valdo.
- 13 klausimas. Antipolių bendradarbiavimo scenarijai (3 poros).
- D14. Vaidmenų / užduočių matrica pagal tipą.
- 15 klausimas. Triogramos testo kontrolinis sąrašas / protokolas.

1 klausimas. Adaptacijos darbalapiai (kalba / tonas / tempas)

Tikslas: Patikrinti, kaip sąmoningai pritaikau bendravimą skirtingų tipų žmonėms.

1. Kalbos pritaikymas

Situacija	Aš naudoju...	Ar jis tiko tokio tipo žmonėms?	Galimas pritaikymas ateityje
Pokalbis su "raudonuoju" (●) – kryptingu, greitu, tiesmuku žmogumi	trumpi, veiksmingi sakiniai	<input type="checkbox"/> Taip / <input type="checkbox"/> Iš dalies / <input type="checkbox"/> Ne	
Pokalbis su "žaliuoju" (●) – empatišku, į santykius orientuotu žmogumi	draugiškas, ramus tonas ir asmeninė kalba	<input type="checkbox"/> Taip / <input type="checkbox"/> Iš dalies / <input type="checkbox"/> Ne	
Pokalbis su "mėlynuoju" (●) – analitišku, tiksliu žmogumi	struktūrizuota, argumentuota kalba	<input type="checkbox"/> Taip / <input type="checkbox"/> Iš dalies / <input type="checkbox"/> Ne	

2. Balso tonas ir ritmas

Elementas	Mano pastebėjimas	Kaip tai suvokė pašnekovas?	Ką koreguoti?
Tonas ramus / aštrus / šiltesnis / monotoniškas			
Balso garsumas ir ritmas			

Elementas	Mano pastebējimas	Kaip tai suvokē pašnekovas?	Kā koreguoti?
Pauzē ir klausyrosi laikas			

3. Pokalbio tempas

Komunikācijas situācija	Mano natūralus tempas	Ar jis sutapo su kito tempu?	Kā pakeisti, kad būtu sinchroniākesnis?
Sprendimū priēmimas	<input type="checkbox"/> greitas / <input type="checkbox"/> vidutinis / <input type="checkbox"/> lētas	<input type="checkbox"/> Taip / <input type="checkbox"/> Iā dalies / <input type="checkbox"/> Ne	
Idējū paaiškinimas	<input type="checkbox"/> greitas / <input type="checkbox"/> vidutinis / <input type="checkbox"/> lētas	<input type="checkbox"/> Taip / <input type="checkbox"/> Iā dalies / <input type="checkbox"/> Ne	
Konfliktū sprendimas	<input type="checkbox"/> greitas / <input type="checkbox"/> vidutinis / <input type="checkbox"/> lētas	<input type="checkbox"/> Taip / <input type="checkbox"/> Iā dalies / <input type="checkbox"/> Ne	

4. Santrauka

Mano trys konkretūs pakeitimai būsimoms deryboms:

1. _____
2. _____
3. _____

D2. Stiliaus suvokimo testas (↔ frazės spalva)

1. Instrukcijas

Perskaitykite kiekvieną frazē ir pastabā:

- jei jums tai atrodo **natūralu / galite tai pasakyti patys,**
- jei **neutralus,**
- jei **tai neatitinka jūsu mąstymo ar stiliaus.**

2. Frazės

Ne.	Frazē	Mano reakcija	Spalva
1	"Sprendimas turi būti priimtas greitai, tada patikslinkime detales."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●
2	"Svarbu, kad visi būtų gerai su šiuo sprendimu."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●
3	"Pirmiausia turite rinkti duomenis, tik tada galėsite spręsti."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●
4	"Aš verčiau rizikuoti, nei stovėti vietoje."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●
5	"Be pasitikėjimo komanda neveikia."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●
6	"Be struktūros ir taisyklių kyla chaosas."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●
7	"Man patinka konkretūs tikslai ir aiškus rezultatas."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●
8	"Man svarbu, kaip žmonės jaučiasi šiame procese."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●
9	"Geriau patikrinti du kartus, nei skubėti."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●
10	"Energija ir judėjimas suteikia man motyvacijos."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●
11	"Svarbiausia yra abipusė pagarba ir saugumas."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●
12	"Be sistemos nėra kokybės."	<input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input checked="" type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	●

D3. Kovos su šališkumu protokolas (3 klausimai prieš priimant sprendimą)

Tikslas: Sumažinti automatinius sprendimus ir šališkumą, kylantį iš biologinių ir socialinių filtrų, sukuriant sąmoningą mąstymo pauzę prieš vertinimą.

1. Situacijos aprašymas

Trumpai apibūdinkite situaciją, kai pagaunate save teisianč kitą asmenį:

2. Kovos su šališkumu klausimai

Prieš priimdami sprendimą ar priimdami sprendimą, atsakykite į šiuos tris klausimus.

Klausimas	Mano atsakymas / pastebėjimas
1. Ką aš iš tikrųjų stebiu neaiškindamas? (Tai, kas matoma, girdima, įvyko – faktai, o ne išvados.)	<hr/> <hr/>
2. Kokie galimi kiti tokio elgesio paaiškinimai? (Kaip tai galima pamatyti iš kitokio tipo ar patirties perspektyvos?)	<hr/> <hr/>
3. Ko man trūksta, kad geriau suprasciau šią situaciją? (Informacija, kontekstas, emocijų būseną, laikas, tikslas ir kt.)	<hr/> <hr/>

3. Patvirtinimo etapas

Kaip galiu patikrinti savo prielaidą prieš darydamas išvadą?

Klauskite tiesiogiai. Dar kartą stebėkite kitame kontekste. Palyginkite su kolegos / komandos požiūriu. Kiti patvirtinimo tipai: _____

D4. Asmenybės skaitymo kontrolinis sąrašas

Tikslas: Sąmoningai lavinti žmogaus dominavimo skaitymą remiantis kalbos, balso, kūno ir sprendimų elgesio signalais.

Atkreipkite dėmesį į dažniausiai pasirodančius stebimus elementus. Nedėkite žymių – tik faktai ir pastebėjimai.

Stebimas aspektas	Būdingas elgesys	Žymė / pastaba
Kalbos tempas	Greitas / vidutinis / lėtas	
Kalbos struktūra	Orientuotas į faktus / emocinis / orientuotas į veiksmus	
Balso tonas	Tvirtas / šiltesnis / ramus / analitinis	
Žvilgsnis ir judesiai	Tiesioginis / išsisukinėjimas / pastabus / besišypsantis	
Gestų intensyvumas	Platus / kontroliuojamas / minimalus	
Dominuojanti fokusavimo sritis	Rezultatas / žmonės / sistema	
Sprendimų priėmimo greitis	Greitas / reflektyvus / analitinis	
Reakcija į slėgį	Kontrpuolimas / empatiška gynyba / atsitraukimas į analizę	

5 klausimas. Pirmojo kontakto scenarijai (● / ● / ●)

Tipa simbolis	Pirmoji frazė (įvadas)	Tonas ir kūno kalba	Ko vengti sakyti / daryti	Kaip užbaigti pirmąją minutę
● Raudona – veiksmo ir tikslo žmogus	"Sveiki! Noriu greitai susitarti, kaip tai padaryti efektyviausiai."	Energingas, tiesioginis tonas, griežtas akių kontaktas, trumpa įžanga.	Ilgos įžangos, nereikalinga empatija, teoriniai komentarai.	"Gerai, aš siūlau 3 žingsnius – sakykite, ar ši kryptis tinka?"
● Greenas – santykių ir saugumo žmogus	"Malonu tave matyti! Man svarbu, kad mes palaikytume gerą dialogą."	Ramus, šiltas tonas, šypsena, atvira laikysena.	Skubėjimas, per griežtas tonas, techninės frazės be asmeninio prisilietimo.	"Gal pradėkime nuo to, kas jums šiuo metu svarbiausia?"
● Blue – struktūros ir tikslumo žmogus	"Sveiki! Parengiau trumpą apžvalgą, kad pamatytume, kur esame dabar."	Atsipalaidavęs, profesionalus tonas, tvarkinga laikysena, aiški struktūra.	Emociniai nukrypimai, per daug žodžio laisvė, neaiški formuluotė.	"Ar ši plano versija jums atrodo logiška kaip pirmas žingsnis?"

Mano pasirinktinis scenarijus

A. Mano natūralus stilius: _____

B. Kurį tipą man sunkiausia "atsiverti"? _____

C. Mano individualus įvadas kiekvienam tipui:

Rūšis	Mano versija (įvadas 1-2 sakiniai)
●	_____
●	_____
●	_____

6 klausimas. Kiekvieno tipo ryšių kanalų šablonai

1. Tinkamiausi komunikacijos kanalai ir formos

Rūšis	Rekomenduojami kanalai ir formatas	Ko vengti	Pastabos / pastabos
● Raudona – orientuota į veiksmą	Trumpi skambučiai, konkrečios žinutės, aiškus raginimas veikti. Asmeninis susitikimas tik tuo atveju, jei yra tikslas ir sprendimas.	Ilgas susirašinėjimas el. paštu, daug pagrindinės informacijos be išvados.	
● Žalia – orientuota į santykius	Susitikimai akis į akį, vaizdo skambutis su emociniu kontaktu, grupiniai pokalbiai šiltu tonu.	Sausos, vienus naujienos, be įžangos ar padėkos.	
● Mėlyna – struktūrizuota, analitinė	El. laiškas su taškais, bendrais dokumentais, darbo sistemomis (Teams, Asana).	Spontaniški skambučiai be tuščių, emocinis bendravimas be struktūros.	

D7. "Viena žinutė – 3 kalbomis" biblioteka

Tikslas: Ugdyti gebėjimą išversti tą pačią mintį į tris suvokimo kalbas – veiksmo tipą (●), santykį (●) ir struktūrą (●).

1. Instrukcija

Pasirinkite dažnai naudojamą situaciją ar pranešimą (pavyzdžiui, "pranešimas apie pokyčius", "kritika", "prašyti pagalbos"). Užrašykite jį trimis skirtingomis versijomis, kiekviena iš trijų "kalbų".

2. Darbo stalas

Situacija / tema	Pranešimas "raudona kalba" (● – veiksmas, tikslas, greitis)	Žinutė "žalia kalba" (● – santykiai, nuotaika, palaikymas)	Žinutė "mėlyna kalba" (● – struktūra, aiškumas, logika)
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			

D8. Mini protokolas: stebėti – hipotezė – patvirtinti – prisitaikyti

Tikslas: Struktūrizuokite savo žmonių "skaitymo" procesą per trumpą, keturių žingsnių ciklą, kuris padeda sumažinti vertimo klaidas ir pagerinti pokalbių prisitaikymą.

1. Pastebi (faktai be aiškinimo)

Užsirašykite, ką tiksliai matote ar girdite – balsą toną, tempą, žodžių pasirinkimą, reakciją į spaudimą, kūno kalbą.

Stebėjimas (faktai, be paaiškinimo)	Padėtis / aplinkybės
_____	_____
_____	_____
_____	_____

2. Hipotezė (galimas paaiškinimas)

Remiantis tuo, kas stebima, suformuluojama prielaida apie žmogaus dominavimą ar stilių. Parašykite tai kaip *darbinę hipotezę*, o ne galutinę išvadą.

Prielaida / galimas tipas	Pagrindimas (kokie signalai tai rodo)
_____	_____
_____	_____

3. Patvirtina (bandymo prielaida)

Naudokite pokalbius ar stebėjimą, kad patikrintumėte, ar jūsų prielaida yra teisinga.

Patvirtinimo tipas	Frazė arba pastebėjimas	Rezultatas
Tiesioginis klausimas	_____	<input type="checkbox"/> Patvirtinta/ <input type="checkbox"/> netiksli
Elgsenos testas	_____	<input type="checkbox"/> Patvirtinta/ <input type="checkbox"/> netiksli
Kolegos / stebėtojo atsiliepimai	_____	<input type="checkbox"/> Patvirtinta/ <input type="checkbox"/> netiksli

4. Pritaiko (veiksmas po patvirtinimo)

Pasirinkite, ką pakeisti savo bendravime, tonu ar tempu, kad pagerintumėte harmoniją su tuo žmogumi.

Koregavimas (ką darysiu kitaip) Vėliau pastebėtas poveikis / rezultatas

5. Santrauka

Ką sužinojau iš šio ciklo apie save ir kitą žmogų:

D9. Signalų žodynas + saugios frazės

Tikslas: atpažinti tipiškus žodinius ir neverbalinius signalus, rodančius pasitikėjimą ar pasipriešinimą įvairiuose bendravimo tipuose, ir išmokyti naudoti saugias frazes, kad atkurtumėte kontaktą.

1. Signalų žodynas - pasitikėjimo ir pasipriešinimo rodikliai

Rūšis	Pasitikėjimo signalai	Pasipriešinimo signalai	Galimas sprendimas
● Raudona – veiksmas, tikslingumas	Trumpas "taip", greitas ritmas, tiesioginis žvilgsnis, aktyvi kūno kalba	Nutraukia pokalbį, pakelia balsą, rodo netoleranciją, nori "uždaryti temą"	Būkite ramūs, sutelkite dėmesį į rezultatą, venkite nereikalingo pasikartojimo
● Žalia – santykiai, saugumas	Atvira šypsena, klausimai apie kitus, sutarimo tonas, akių kontaktas	Eikite gintis, pakeiskite temą, tapkite tylesni, užšaldykite emocijas	Sumažinkite spaudimą, pripažinkite savo jausmus, parodykite asmeninį susidomėjimą
● Mėlyna – struktūra, tvarka	Tikslūs klausimai, pastabos, lėtas ritmas, dokumentų peržiūra	Vėluoja priimti sprendimą, klausia per daug detalių, tampa skeptiškas	Pateikia loginę struktūrą, duomenų apžvalgą, išvengia skubėjimo

2. Saugios frazės vėl prisijungti

Situacija	Saugi frazė	Kodėl tai veikia
Kai jaučiu pasipriešinimą ar uždaramą	"Atrodo, kad ši tema jums svarbi – pasakykite man, kaip ją matote."	Suaktyvina empatiją ir sumažina gynybinį atsaką (● toną)
Kai pokalbis tampa pernelyg emocingas	"Pažvelkime į faktus žingsnis po žingsnio – galbūt tai padės."	Grąžina dėmesį į struktūrą ir logiką (● tonas)
Kai žmogus tampa pernelyg orientuotas į veiksmus ar dominuojantis	"Gerai, suprantu, kad norite judėti greitai – įsitikinkime, kad viskas aišku."	Išlaiko orumą ir neutralizuoja įtampą neprarandant tempo (● tonas)
Kai įvyksta nesusipratimas	"Pažiūrėkime, ar mes supratome vienas kitą taip pat."	Patvirtina suvokimą, sumažina interpretacijos klaidas
Kai pokalbis užstringa	"Kaip manote, koks būtų geriausias kitas žingsnis?"	Suteikia kitam veiksmo ir pasitikėjimo jausmą

3. Mano signalų ir frazių sąrašas praktikoje

Rūši s	Požymiai, kad žmogus jaučiasi saugus	Grėsmės jausmo požymiai	Mano saugi frazė
-----------	---	-------------------------	------------------



—	—	—	—
---	---	---	---



—	—	—	—
---	---	---	---



—	—	—	—
---	---	---	---

D10. Silpniausio dominuojančio mikroįpročių planas

Tikslas: Atpažinti ir ugdyti silpniausią dominantą per mažus, pasikartojančius mikro įpročius, padedančius subalansuoti elgesio ir mąstymo sistemą.

1. Savivertė

Atkreipkite dėmesį į silpniausią dominavimą, kuris dažniausiai pasireiškia toje srityje, kurioje jaučiate mažiausiai komforto ar spontaniškumo.

Dominavimo	Trumpos charakteristikos	Ar tai mano silpniausia dalis? (✓)
● Raudona – veiksmas, sprendimas, kontrolė	Energija, greiti sprendimai, rezultatas	<input type="checkbox"/>
● Žalia – santykiai, empatija, harmonija	Klausymas, saugumas, pasitikėjimas	<input type="checkbox"/>
● Mėlyna – struktūra, analizė, sistema	Logika, tikslumas, planavimas	<input type="checkbox"/>

2. Mano streso simptomai (kai šis dominavimas "išnyksta")

Užsirašykite, kaip jaučiatės ir elgiatės, kai sistema neįjungta arba yra perkrauta.

Situacija	Kaip aš reagavau	Kiek man tai kainuoja?
_____	_____	_____
_____	_____	_____
_____	_____	_____

3. Mikro įpročiai idėjoms subalansuoti

Pasirinkite 2-3 mažus veiksmus, kuriuos galite praktikuoti kiekvieną dieną arba konkrečiose situacijose, kad suaktyvintumėte šią sistemą.

Rūšis**Mikroįpročio pavyzdžiai****Mano įprastas įprotis**

- Nedelsdami priimkite vieną nedidelį sprendimą; atlikite užduotį 80% lygiu, nelaukdami idealaus
- Kartą per dieną sąmoningai pradėkite pokalbį su kolega apie savo jausmus; Pasakykite dėkingumą be jokios priežasties
- Kiekvienos dienos pabaigoje užrašykite 3 faktus ir vieną išvadą; Tvarkaraštis 10 min. struktūriniam apmąstymui

4. 21 dienos planas**Savaitė****Mikro įprotis****Kaip man pavyko (pažymėti / komentuoti)**1 savaitė

2 savaitė

3 savaitė

11 klausimas. Bendradarbiavimo ritualai (3 klausimai + santrauka)

Tikslas: Sukurti vienodą ir nuspėjamą bendradarbiavimo ritmą, kuris padėtų komandai greitai susitarti dėl prioritetų, sprendimų ir atsakomybės.

1. Ritualo struktūra

Trijų klausimų ritmas padeda komandai išlaikyti susikaupimą ir aiškumą bet kuriame susitikime. Naudokite jį kaip darbotvarkės pagrindą arba apmąstymų modelį.

Klausimas	Tikslas	Pastabos / atsakymai
1. Kas šiuo metu yra svarbiausia?	Sutelkite dėmesį į prioritetą, o ne į viską iš karto.	_____
2. Ką keičiame ar koreguojame, kad judėtume į priekį?	Skatina lankstumą ir gerina procesų kokybę.	_____
3. Iki kada ir kas už tai atsakingas?	Užtikrina atsakomybę ir terminus.	_____

2. Susitikimo santraukos šablonas

Naudojamas po kiekvieno komandos susitikimo arba trumpoje "registracijos" sesijoje.

Sprendimas / susitarimas	Atsakingas	Terminas	Būsena (✓ / vykdoma / perkelta)
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____

3. Komandos refleksija

Po kelių susitikimų įvertinkite, kaip šis ritmas paveikė bendradarbiavimą.

Klausimas

Refleksijos atsakymai

Ar sprendimai tapo skaidresni ir greitesni? _____

Ar komandos nariai jaučiasi labiau įsitraukę? _____

Ar santraukos padeda išvengti nesusipratimų? _____

D12. "Velnio advokato" kontroliniai sąrašai

Tikslas: Sąmoningai įtraukti kitokį požiūrį ("priešingas polius"), siekiant pašalinti grupinio mąstymo riziką ir pagerinti sprendimų kokybę.

1. Situacijos aprašymas

Kuriuo klausimu mūsų komanda mąsto pernelyg vienodai?

2. Antipolių požiūris – valdymo klausimai pagal tipą

Tipas (antipolius)	"Velnio advokato" klausimai	Kada juos naudoti
● Raudona (veiksma / tikslo fokusas)	– "Kas nutiks, jei neskubėsime ir dar kartą nepatikrinsime?" – "Ar tikrai ši kryptis vienintelė duoda rezultatą?"	Kai komanda pernelyg greitai priima sprendimą be patikrinimo.
● Žalia (santykių / saugos dėmesys)	– "Kam šis pokytis gali būti nepatogus ar rizikingas?" – "Kaip užtikrinti, kad žmonės nesijaustų atstumti nuo proceso?"	Kai komanda ignoruoja socialinį ar emocinį poveikį.
● Mėlyna (struktūra / tikslus fokusavimas)	– "Kokie duomenys ar įrodymai tai patvirtina?" – "Kas atsitiks, jei šis metodas neveiks – koks atsarginis planas?"	Kai komanda veikia pagal intuiciją be pakankamo pagrindimo.

13 klausimas. Antipolių bendradarbiavimo scenarijai (3 poros)

Tikslas: Lavinti gebėjimą užmegzti dialogą tarp skirtingų asmenybės tipų, pritaikant kalbą, tempą ir susikaupimą taip, kad būtų pasiektas tarpusavio supratimas ir pusiausvyra.

1. Antipolių poros ir joms būdingi kontrastai

Pora	Būdingas kontrastas	Pagrindinis rizikos taškas	Veiksmingo požiūrio raktas
● ↔ ●	Greitis ir tikslumas	Nekantrumas ar pernelyg didelė analizė	Susitarkite dėl "pakankamai gero" sprendimo kriterijaus.
● ↔ ●	Rezultatas ir ryšys	Per didelis spaudimas ar emocinė apsauga	Nedvejodami vartokite pagarbos ir dėkingumo kalbą
● ↔ ●	Faktai vs. jausmai	Nesusipratimai ir bendravimo nuovargis	Duomenų susiejimas su prasme – "ką tai reiškia žmonėms"

2. Scenarijaus struktūra

Naudokite šį scenarijų, kai jaučiate įtampą ar kitokį suvokimo stilių tarp priešingų polių.

A. Įvadas – skirtumo pripažinimas

"Matau, kad į šią situaciją žvelgiame iš skirtingų pusių – ir tai yra gerai."

B. Apkaltinamąjį nuosprendį patvirtinantis dokumentas (kiekvienos rūšies atveju savo kalba)







Rūšis	Frazės pavyzdys
●	"Noriu, kad greitai rastume sprendimą, kuris tikrai veiktų."
●	"Man svarbu, kad išlaikytume gerą bendradarbiavimo jausmą."
●	"Noriu būti tikras, kad tai pagrįsta faktais, o ne prielaidomis."

C. Bendras žingsnis

"Ką šiandien galime padaryti, kad subalansuotume abu poreikius?"

3. Praktinis pratimas: adaptacinės frazės

Užsirašykite, kaip galite pradėti ir baigti pokalbį su kiekvieno tipo priešingu poliumi.

Por a	Kaip pradėjau pokalbį (pasirinktinis įvadas)	Kaip baigiau pokalbį (bendras žingsnis)
 ↔	—	—
	—	—
 ↔	—	—
	—	—
 ↔	—	—
	—	—

D14. Vaidmenų / užduočių matrica pagal tipą

Tikslas: Nustatyti, kurie vaidmenys ir užduočių tipai geriausiai atitinka dominuojančias kiekvieno tipo stipriąsias puses, ir subalansuoti komandos veiklą pagal biostruktūrinius profilius.

1. Pagrindinis principas

Kiekvienas dominavimas natūraliai "traukia" konkrečius darbo aspektus:

- **Raudona** – veiksmas, kryptis, sprendimai, tikslai.
- **Žalia** – žmonės, harmonija, emocinė aplinka.
- **Mėlyna** – struktūra, faktai, sistema, kontrolė.

Efektyvi komanda naudoja visus tris jėgos laukus pusiausvyroje.

2. Vaidmenų ir užduočių matrica

Rūšis	Būdingiausios stipriosios pusės	Rekomenduojami vaidmenys / pareigos	Rizikos sritis (jei vyrauja)	Balansas su...
● Raudona – veiksmas, tikslingumas	Greitai priima sprendimus, vadovauja procesui, sutelkia dėmesį į rezultatą	Vadovas, projektų vykdytojas, pardavimai, krizių sprendėjas	Gali ignoruoti detales ir kitų poreikius	● arba ●, kuris padeda patikrinti ir struktūrizuoti
● Žalia – santykiai, empatija	Palaiko komandos klimatą, padeda bendradarbiauti, sprendžia konfliktus	Komandos koordinatorius, žmogiškųjų išteklių, ryšių su klientais specialistas, fasilitatorius	Konfrontacijos ar pokyčių galima išvengti	●, kuri padeda priimti sprendimus
● Mėlyna – sistema, analizė	Analitinis, tikslus, prognozuoja rizikas, dokumentuoja	Finansų valdymas, kokybės kontrolė, planavimas	Gali vėluoti priimti sprendimus, persistengti su detalėmis	● arba ●, kuris padeda judėti link veiksmų ir žmonių

3. Komandos žemėlapis

Užsirašykite savo komandos narių tipus ir dabartinius vaidmenis.

Komandos narys	Dominuojantis tipas (● / ● / ●)	Dabartinis vaidmuo	Vaidmuo, kuris jam labiausiai tiktų	Ką subalansuoti komandoje
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____
_____	_____	_____	_____	_____

15 klausimas. Triogramos testo kontrolinis sąrašas / protokolas

Tikslas: Sistemingai naudoti Triogramos modelį priimant sprendimus, analizuojant komunikaciją ar vertinant komandos dinamiką. Tai padeda įvertinti, ar visi trys biologiniai kanalai – ● veiksmas, ● ryšiai, ● struktūra – yra subalansuoti procese.

1. Triogramos balanso patikrinimas

Atkreipkite dėmesį, kiek kiekvienas aspektas buvo atstovaujamas konkrečioje situacijoje ar sprendime.

Veidas	Būdingas elgesys / mąstymas	Stebėjimas (✓ / iš dalies / ne)	Pastabos
● Veiksmas ir kryptis	Tikslas buvo apibrėžtas ir nustatyti tolesni žingsniai	□ / □ / □	
● Santykiai ir pasitikėjimas	Buvo atsižvelgta į žmonių įtaką ir emocijas	□ / □ / □	
● Struktūra ir saugumas	Buvo duomenys, planas ir atsakomybės pasidalijimas	□ / □ / □	




2 protokolas – Sprendimo analizė naudojant Triogramą

Naudokite šią lentelę norėdami patikrinti, ar sprendimas nėra iškraipytas vieno tipo rodinyje.

Sprendimo tema / situacija	Dominuojantis tipas	Kurio tipo trūksta arba jis silpnas?	Ką pridėti prie balanso?

3. Pokalbio patvirtinimo kontrolinis sąrašas

Patikrinkite, ar buvo pusiausvyra tarp trijų suvokimo kanalų.

Kriterijus	Klausimas	Taip / Iš dalies / Ne
 Tikslas	Ar buvo aiškus apibrėžimas "ką mes darome ir kodėl"?	<input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/>
 Žmonės	Ar buvo saugumo ir bendradarbiavimo jausmas?	<input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/>
 Sistema	Ar buvo tam tikra struktūra ir veiksmų planas?	<input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/> / <input type="checkbox"/>

4. Išvados ir veiksmai

Klausimas	Atsakymas
Kuris aspektas man asmeniškai labiausiai dominuoja?	_____
Kuris aspektas man "iškrepta" dažniausiai?	_____
Ką galiu padaryti, kad kitame sprendime išlaikyčiau Triogramos pusiausvyrą?	_____