

שליבים בשיחת אבחון

הכן עצמך לקראת השיחה

- לאור מטרת הפגישה, חשוב על זירת החיים הרלוונטית ועל התפקיד שהלקוח 'מחזיק' בזירה זו.
- מהן הציפיות והדרישות מתפקיד זה?
- האם הן תואמות באופן טבעי את הטיפוס האישיות?
- איך בדרך כלל טיפוס זה מתנהל בתפקיד זה? על מה ישים דגש? מה החזקות שלו? מה האתגרים הצפויים?
- התייחס לאנשים הקרובים ללקוח בזירת חיים זו ולאינטראקציות המשמעותיות בתפקיד
- חשוב על התחומים הבאים במידת הצורך:
 - טריגרים לעומס והתמודדות עם עומס המתאימים לטיפוס
 - טריגרים לפגיעה והתמודדות עמה
 - נקודות עיוורון ודגשים בקבלת החלטות
 - תחומי עיסוק מתאימים
 - צרכים יומיומיים וסביבה מיטיבה

בצע את תרגיל הידיים

1. בקש מהלקוח לכתוב משפט כלשהו
2. בקש מהלקוח לכתוב את אותו המשפט עם היד השניה שלו
3. שאל את הלקוח "איך היה לכתוב בכל אחת מהידיים?"
4. הסבר ללקוח את האנלוגיה בדוגמה: מדבר/לא מדבר, מסודר/לא מסודר (אם אתה יודע על דפוס התנהגות מובהק לגביו, השתמש בדוגמה זו)

הסבר בקצרה על יונג, מיירס ובריגס

יונג כתב ספר לפני כמאה שנה בו טוען כי אנשים נולדים עם דפוס חשיבה מסוים (pattern) שמשרת אותם כל החיים ומשפיע על ההתנהגות שלהם בכל מצב. יונג טען שהשפעות חיצוניות מתיישבות על הדפוס הזה.

עבור על כל אחד מצמדי הניגודים EI SN TF JP

* מומלץ לפי הסדר, אולם במקרי אי מובהקות מסוימים כדאי להתחיל עם האותיות המובהקות דווקא

- הסבר את צמד הניגודים
- בקש דוגמאות מהלקוח מהבית או העבודה, מעצמו או מאנשים קרובים לו
- בקש ממנו לבחור איזה צד טבעי לו יותר
- אם הלקוח מתקשה להחליט, עזור לו בשאלות והקשב לרמזים בתשובות שלו.
- אם הלקוח עדין מתקשה להחליט, אתה יכול להציג לו שילובים של אותיות בעזרת אותיות שאתה כבר בטוח במובהקותן
- אם בכל זאת הוא מתקשה לקבל החלטה, השאר את הדילמה פתוחה ועבור לצמד הניגודים הבא.

Best fit

- קראו יחד את תיאור הטיפוס
- תאר את הטיפוס במילים שלך, ותן דוגמאות מזירות החיים השונות.
- שאל את הלקוח האם ואיך טיפוס האישיות משתקף בחייו.
- במידה והלקוח אינו בטוח לגמרי שהטיפוס מתאר אותו ב 100% בקש ממנו לציין אלו משפטים או מילים אינן מתאימות לו. בחן את האותיות המשתקפות מחוסר ההתאמות והקרא לו טיפוס אחר בהתאם.
- מידת הביטחון בטיפוס הנבחר הסופי היא חשובה, בעיקר עבור היועץ, על מנת להמשיך את השלב הבא בשיחה בהתאם.