

MENEDŽMENTA LOMAS-PROTOTIPI

Menedžmenta loma, jeb prototips, ir katram indivīdam piemītošā vadošā saskarsmes aktivitāte. Tā nosaka jebkura cilvēka, kolektīva, komandas vai organizācijas darba efektivitāti. Tas ir priekšnoteikums ne tikai ideālai sadarbībai, bet arī personiskajai komforta zonai. Katram cilvēkam ir iespēja atklāt savas stiprās puses un izpildīt to funkciju, kura viņam ir dabiska jeb *dabas dota*.

Apzinot savu lomu, tiek saglabāta iespēja neskart indivīda personiskos uzskatus vai pašcieņu, apzināt vājās puses un rīkoties elastīgi, atbilstoši konkrētai situācijai.

Cilvēki savstarpējā komunikācijā izmanto dažādus saskarsmes stilus un dažādas taktikas, lai realizētu atbilstošo stratēģiju un īstenotu uzdevumu. Ja cilvēks nepārzina citus saskarsmes stilus, kuri ir ne tikai atšķirīgi, bet pat diametrāli pretēji viņa stilam, tas noved ne tikai pie starp personu konflikta, bet arī pie projekta pilnīgas izgāšanas. Ja ir apziņa, ka konfliktējošās saskarsmes rezultātā notiek devalvācija, un tiek izprasti tās cēloņi, graužošos procesus ir iespējams pārtraukt un atjaunot normālu sadarbības modeli.

Zināšanas par Menedžmenta lomu ir noderīgas konfliktu, problēmu, iestrēgušu situāciju un stresa vadībā. Jebkuru negatīvu situāciju iespējams transformēt par mērķi vai uzdevumu, tikai pavisam nedaudz mainot vadošo stratēģiju. Šādi var ne tikai prognozēt sadarbības veiksmes modeļus, bet arī apzināt iespējamus riskus, piemēram, ja komandā vienlaikus ir tikai vienas vai divu menedžmenta lomu pārstāvji. Jāatceras, ka ir savstarpēji saderīgas lomas, kas viena otru papildina. Tāpat ir un lomas-pretpoli, kas nekad labprātīgi ne tikai nesadarbosies, bet konfliktēs. Lomu apzināšana sniedz iespēju indivīdu uztvert nevis kā konkurentu, vai kā cilvēku, kuram NAV talants, bet gan kā partneri, kuram IR īpašs talants, kura minimāla iesaistīšana projektā sniedz maksimālu atdevi.

Šeit tiek piedāvāts adaptēts tests, kurā izmantota arī no PAEI¹ metodoloģijas. Tas ļaus jums ar 80% ticamību 15 minūšu laikā noteikt savu menedžmenta lomu.

INSTRUKCIJA

- 🏰 Turpmākajā aprakstā sekos 2 daļas: A un B.
- 🏰 A DAĻA Tiek minētas 35 stāvokļa dimensijas. Katrai dimensijai ir 4 raksturīgākie uzvedības modeļi. Izvēlieties katrā rindā tikai vienu no tiem, to, kurš vistuvāk atbilst Jums. To, kurš ir saskaņā ar Jūsu dabisko uzvedību un attieksmi. Tā ir Jūsu spontānā rīcība, kad jūsu reakcija netiek plānota, tad, kad Jūs esat saskaņā ar sevi. Ja šķiet, ka neviens īsti neatbilst, izvēlaties to, kurš ir vispieņemamākais situācijā „Kas būtu, ja būtu..”
- 🏰 Atzīmējiet to ar krustiņu blakus esošajā rūtiņā.
- 🏰 Saskaitiet katrā kolonnā atzīmēto izvēļu, jeb krustiņu skaitu. Rezultātā Jums dominējošā kolonna ar visaugstāko rezultātu - tā ir TESTA ATSLĒGA 1.
- 🏰 B DAĻA Ir katra prototipa raksturīgākās pozitīvās un negatīvās iezīmes. Izvēlaties katrā rindā vienu no tām, dominējošo, arī tad, Ja Jums tā nešķiet patīkama. Ja šķiet, ka neviena īsti neatbilst, izvēlaties to, kura rada vismazāko pretestību.
- 🏰 Saskaitiet katrā kolonnā atzīmēto izvēļu skaitu. Rezultātā Jums dominējošā kolonna ar visaugstāko rezultātu - tā ir TESTA ATSLĒGA 2.
- 🏰 Paldies, ka tikāt tik tālu! Ceru, ka šī informācija atvērs Jums jaunas durvis un palīdzēs aizraujošajā pašizziņas procesā!

¹ Adizes Methodology

	A Daļa. Dimensijas	E-ntuziasms		P-rocess		A-nalīze		I-integrācija	
1	Darbības laika fokuss	Nākotne, vēlāk		Nekavējoties, tagad		Pagātne, ...kas tur bija?		Tagadne, šeit	
2	Izvirzītā uzdevuma fokuss	Visas vīzijas rezultāts		Konkrēta mērķa rezultāts		Darba process		Attiecību process	
3	Menedžmenta fokuss	Vispārēja vīzija		Konkrēts mērķis		Kopēja sistēma		Cilvēciskais faktors	
4	Darbības vēriens	Globāls		Individuāls		Atbilstošs sistēmai		Lokāls	
5	Personiskā vīzija: ko tas man dos?	Nākamās iespējas		Precīzu uzdevumu		Abstraktu uzdevumu		Jaunas attiecības	
6	Galējā robeža: cik tālu drīkst atļauties?	Neierobežots vispār		Neierobežots variants		Ierobežots uzdevumā		Ierobežots attieksmē	
7	Spēles noteikumi	Brīvi maināmi		Kontrolējami		Atbilstoši instrukcijām		Brīvi pēc apstākļiem	
8	Valodas izteiksmes forma	Metaforas		Precīza		Sausa		Tēlaina	
9	Domāšanas lauks	Aptverošs		Sistēmisks, no augšas		Lineārs, tiešs		Fokusēts, precīzs	
10	Norādes citiem	Vispārējas		Konkrētas		Specifiskas		Aptuvenas	
11	Pozīcija pret citiem	Centrālā		Vadošā		Savrupa		Perifērija	
12	Vispārēja reakcija	Impulsīva, atkarībā no		Ātra		Lēna		Atkarībā no emocijas	
13	Darbības termiņš organizācijā	Ilgtermiņa		Projekta		Uzdevuma		Komandas	
14	Emocionālā dominante	Optimists		Reālists		Pesimists		Sapņotājs	
15	Nepieciešamais nodrošinājums	Aizrautība		Atbildība		Drošība		Sabiedrība	
16	Par vērtību uzskata, sargā	Savu enerģiju		Savu laiku		Savu seju		Savu labsajūtu	
17	Lēmuma pieņemšanas pamats	Šeit un tagad emocijas		Strukturēts plāns		Nodrošināta garantija		Izvēles iespēja	
18	Reakcija stresa apstākļos	Emocionāli izvirdumi		Autoritārisms		Bezatlīdzīga bezdarbība		Aizvainojums, poza	
19	Vides redzējums	Pasaule		Teritorija		Detalās		Karte (nav teritorija)	
20	Vadošais stāvoklis	Ilūziju cikli		Produktivitātes cikli		Filozofisks miers		Mainīgas emocijas	
21	Saistošs mērķis: ko es iegūšu?	Iespējas		Process		Procedūras		Atzinība	
22	Pamata aktivitāte	Radošums		Funkcionalitāte		Sistēmiskums		Atbalstoša vide	
23	Pamata process	Ierosina		Realizē		Organizē		Uztur	
24	Pamata rīcība	Izaicinoša		Elastīga		Rutīna		Atsaucīga	
25	Dabiskais spēks	Sociālās prasmes		Efektivitāte		Attieksme		Izpratne	
26	Saskarsmes punkts: a-ha!	Ideja		Darbība		Analīze		Rīcība	
27	Spontāna reakcija	Neparedzams		Organizē sistēmu		Apjukums		Piekāpība, padevība	
28	Motivē darbībai	Ātra uzvara		Pozitīva konkurence		Neierobežots laiks		Līdzsvarotas attiecības	
29	Nepieciešamā atzinības forma	Aplausi		Pašaplicinājums		Novērtējums		Uzmanība	
30	Laika vadība	Pēdējā brīdī		Pārāk ātri		Par vēlu		Nepatīk steiga	
31	Attiecības ar laiku	Ārpus laika		Laika kontrole		Pazūd laikā		Šeit un tagad	
32	Reakcija uz konfliktu	Neredz		Rada		Neiesaistās		Risina	
33	Filozofiskā attieksme	Kāpēc gan ne?		Ok, ko vajag, vajag.		Ak, nē...		Labi, jā!	
34	Atbild uz jautājumu	Kas nav skaidrs?		Kas jādara?		Kā jādara?		Kāpēc jādara?	
35	Attiecības ar citiem	Pats par sevi		Neatkarīgs		Neitrāls		Iesaistīts	
	Kopā:		X		X		X		X

	B Daļa. Īpašības	E-ntuziasms		P-rocess		A-nalīze		I-ntegrācija	
1.1	Īpašības „+”	Aktīvs		Izturīgs		Neatlaidīgs		Saprotošs	
1.2		Sabiedrisks		Attapīgs		Korekts		Vērīgs	
1.3		Pārliecinošs		Zinošs		Analītisks		Izpalīdzīgs	
1.4		Enerģisks		Tiešs		Pacietīgs		Atvērts	
1.5		Spontāns		Spēcīgs		Pedantisks		Draudzīgs	
1.6		Atraktīvs		Uzticams		Neatkarīgs		Sabiedrisks	
1.7		Iedvesmojošs		Atbildīgs		Mierīgs		Diplomātisks	
2.1	Īpašības „-”	Nekaunīgs		Neelastīgs		Lēnīgs		Nepakļāvīgs	
2.2		Neparedzams		Stūrgalvīgs		Aizvainojams		Uzstājīgs	
2.3		Haotisks		Spītīgs		Neizlēmīgs		Taisnprātīgs	
2.4		Nekonsekvents		Aizkaitināms		Pasīvs		Ietekmējams	
2.5		Uzmācīgs		Nepacietīgs		Depresīvs		Nelojāls	
2.6		Neiecietīgs		Netaktisks		Skeptisks		Liekulīgs	
2.7		Nemierīgs		Iedomīgs		Kritisks		Kareivīgs	
	Kopā:		X		X		X		X

TESTA ATSLĒGA

Teorētiski abām testa atslēgām vajadzētu sakrist: gan Dimensijas, gan Īpašības attiecīgajā kolonnā viena otru papildina un paskaidro.

Ja tā nav:

- 1) Kas ir tas, ko Jūs par sevi nezinājāt?
- 2) Vai Jūs atbildējāt godīgi uz visiem jautājumiem?

Entuziasts – jaunu ideju radīšana vai pārmaiņas. **Stratēģiskie** mērķi: kur jūs gribat nokļūt un kā. Atbild par **Vīziju**.

Procesa vadītājs - ceļš uz rezultātu, nosaka efektivitāti. **Operatīvie** mērķi: kādi ir jūsu/ mani/ tavi uzdevumi. Ietekmē **Cenu/ Izmaksas**.

Analītiķis – detalizācija, darbības, procedūras. **Taktiskie** mērķi: kurš un kā to visu darīs. Nosaka uzdevuma izpildes **Kvalitāti**.

Integrators – ieviešana, uzraudzība, attiecību dinamika. **Cilvēcisku** resursi: kādas ir mūsu attiecības. **Laiks**, ko iegūstam/zaudējam mijiedarbojoties.