

# Strength Deployment Inventory®

*Dve dimenziji – en sam vpogled.*

Ljudje so pri medsebojnem sodelovanju bolj učinkoviti, če dobro razumejo lastne prednosti in prednosti drugih. SDI® (Strength Deployment Inventory®) je orodje, ki pomaga pri samozavedanju in premostitvi vrzeli med motivacijo in dejanskim vedenjem z dvema integriranima osebnostnima vprašalnikoma, s katerima lahko ugotovimo, v katerih primerih bo določena oseba ravnala običajno in v katerih primerih se bo znašla v konfliktu.

## Teorija zavedanja odnosov™

Teorija zavedanja odnosov je bistvo orodja SDI. Gre za motivacijsko tipologijo, s katero lahko dokazano zelo pravilno določimo motivacijo, ki se skriva za določenimi vrstami obnašanja.

Sama teorija temelji na štirih preprostih, vendar podrobno razdelanih predpostavkah:

1. Podlaga za obnašanje je motivacija, s katero dosegamo ali ohranjamo občutek lastne vrednosti.
2. Motivacija se s konfliktom spreminja.
3. Preveč ali napačno izražene vrline lahko nekateri razumejo kot slabosti.
4. Osebni filtri vplivajo na zaznavanje lastne osebnosti in zaznavanje drugih.

*Teorijo zavedanja odnosov, njena psihometrična orodja in druge vire, ki so zasnovani na njeni podlagi, je razvil psiholog, klinični terapevt, predavatelj in avtor strokovne literature dr. Elias H. Porter, ki je bil študent in sodelavec dr. Carla Rodgersa, vodilnega psihologa in avtorja psihološke literature.*



*Orodje SDI je po Porterjevi zaslugi postalo prvo znano psihometrično sredstvo, pri katerem se za hitro ugotavljanje rezultatov osebnostnega testa uporabljajo barve (rdeča, zelena in modra).*

## Kako deluje orodje Strength Deployment Inventory®

Pri izpolnjevanju vprašalnikov SDI® vprašani odgovarja na 20 izjav, ki obravnavajo naslednji dve situaciji:








1. **Razmere, v katerih je vse tako, kot mora biti (v življenju nasploh, ne le pri delu)**
2. **Razmere, v katerih ni vse tako, kot mora biti (v življenju nasploh, ne le pri delu)**

Pri prvem sklopu vprašani anketiranci, ki izpolnjujejo vprašalnik SDI, lažje razumejo lastne vzgibe pri vedenju v določeni situaciji.

Vsebina vprašalnikov SDI ljudi ne presoja, zato pravih ali napačnih odgovorov ni. Glede na rezultat vsako osebo razvrstimo v eno od dveh skupin glede na edinstveno barvno tabelo v obliki trikotnika, nato pa izid razložimo v smislu sistema motivacijskih vrednot Motivational Value System™ in orodja Conflict Sequence™.

Motivacija, ki nas vodi k določenemu vedenju, je pomembna, saj se nikoli ne spreminja, zato je tak način razlage bolj zanesljiv kot če bi iskali poti za razumevanje posameznikovega namena. Po drugi strani pa se način obnašanja spreminja glede na okoliščine in motive, ki jih posameznik želi zadovoljiti. Vprašalnik SDI je tako preprost za izpolnjevanje, poleg tega pa si ga je tudi lahko zapomniti in ga uporabiti, ravno zato, ker pri njem uporabljamo barvno tabelo in različne tipe osebnosti, ki predstavljajo naslednjih sedem sistemov motivacijskih vrednot. S tem dobimo skupen imenovalac, s katerim lahko ljudem bolje razložimo, kje so njihove težave pri medsebojnih odnosih.

## SISTEM MOTIVACIJSKIH VREDNOT™

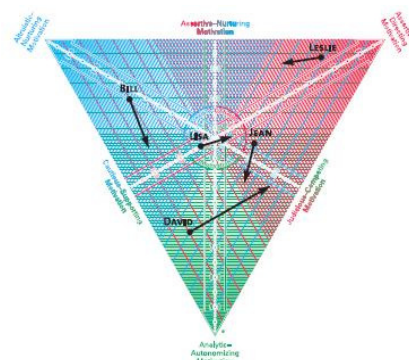
	<b>Človekoljuben–skrben (MODER)</b> Skrbi za zaščito, razvoj in dobrobit drugih tako, da jim pomaga, pomembna pa sta mu tudi organizacija in viri usmerjanja.
	<b>Asertiven–usmerjevalen (RDEČ)</b> Skrbi za to, da so naloge opravljene, tako, da sprejema izzive in dosega rezultate.
	<b>Analitičen–avtonomen (ZELENA)</b> Skrbi za dobro premišljeno reševanje težav, red in individualizem ter se zanaša na lastno racionalno uporabo virov.
	<b>Prilagodljiv–povezovalec (HUB)</b> Skrbi za prilagodljivost in potrebe skupine, vidi splošno sliko in dela v skladu s trenutnimi potrebami.
	<b>Asertiven–skrben (RDEČ–MODER)</b> Skrbi za zaščito, razvoj in dobrobit drugih tako, da poskuša pripeljati naloge do konca in vodi ljudi na obziren način.
	<b>Premišljen–tekmovalen (RDEČ–ZELEN)</b> Skrbi za premišljeno asertivnost, pravičnost, razumno vodenje, red in poštenost pri tekmovanju.
	<b>Previden–podpira druge (MODER–ZELEN)</b> Skrbi za razvoj, potrditev in samozadostnost tako pri sebi kot pri drugih ter za premišljeno podporo, enakopravnosti in kakovost procesov za doseganje skupnih prizadevanj.

## Trikotnik SDI™

Rezultate orodja SDI® je mogoče prenesti v model preprostega, vendar učinkovitega vizualnega pripomočka, ki se imenuje Trikotnik SDI.

S tem pripomočkom jih je mogoče prikazati v obliki puščice, ki prikazuje osebi svojstven sistem motivacijskih vrednot in njeno ravnanje, ko se znajde v konfliktu. Povsem nevtralnno zastavljen vizualni pripomoček omogoča, da si ljudje lažje zapomnijo in bolj cenijo celotno osebnostno sliko.

Tako ugotovijo, kako lahko različnost v sorodnih slogih vedenja prinese prednosti, in dobijo vpogled v to, kako delati z različnimi ljudmi ter se izogniti nesporazumom in konfliktom.



## Razumevanje lastnega ravnanja v konfliktnih situacijah™

Ravnanje v konfliktnih situacijah™ je tristopenjski sklop motivacijskih sprememb, ki vplivajo na odločitve o izbiri obnašanja, ki jih sprejema vsaka oseba, ko se v razmerjih pojavijo težave.

Veliko strokovnjakov meni, da so nerazrešeni konflikti v podjetjih največji strošek, ki bi se mu bilo mogoče izogniti.

V večini podjetij se konflikti še vedno rešujejo na hitro, površno in neučinkovito.

Orodje SDI omogoča lažje preprečevanje in reševanje konfliktov še preden postanejo tako obsežni, da bi lahko povzročili nepopravljivo in drago škodo v odnosih na osebni oziroma organizacijski ravni.

Orodje SDI razkriva:

Kaj sproža konflikt	Kako ljudje spreminjajo svoje prednostne naloge med konfliktom
Na kaj se ljudje osredotočajo med konfliktom	Kaj si ljudje napačno razlagajo v obnašanju drugih ljudi, kar povzroča še večji razmah konflikta
Orodje SDI omogoča pozitivno in nevtralnno pot za začetek pomembnega pogovora, s katerim lahko razrešimo konflikt.	

»Odkar razumem, kako ravnam v konfliktih, vem natanko, kaj moram narediti  
in kaj me čaka, zato imam več izbire in boljše možnosti.«

# Ali je naložba donosna? – *Da!*

Naši naročniki po uporabi orodja SDI® poročajo o pomembnih, takojšnjih in neposredno merljivih rezultatih. Ti vključujejo pozitivne premike v organizacijski kulturi, boljše odnose z naročniki in krepitev blagovnih znamk. Naše stranke redno poročajo o tem, kako se prednosti, ki jih s tem pridobijo, sčasoma še povečajo in tako prispevajo k trajni vrednosti naložbe v orodje SDI.



## NEPOSREDNE PREDNOSTI



Z intergacijo orodja SDI v lastno učenje in razvoj boste opazili **pozitivne spremembe** v načinu, kako ljudje razmišljajo, kaj občutijo in kako se vedejo v odnosih

## POSREDNE PREDNOSTI



Prednosti za organizacijsko kulturo, učinkovitost in poslovanje nasploh.

# Za vsakogar ...

Orodje SDI je mogoče uvesti v programe za razvoj zaposlenih v vsakem podjetju oziroma organizaciji, ki daje prednost trdnim in učinkovitim odnosom – veliki ali majhni, globalni ali lokalni, profitni ali neprofitni.

Svoje vtise o uporabi orodja SDI in delavnic SDI lahko strnem takole:

- SDI je izjemno zanimivo in uporabniku prijazno orodje.
- Delavnice, kjer se uporablja to orodje, so v našem podjetju vedno dobro sprejete. Zaposleni komaj čakajo, da se jih udeležijo. Povratne informacije o delavnicah so več kot dobre in udeleženci so navdušeni nad močjo tehnike SDI.
- SDI je izjemno učinkovito in primerno orodje za vzpostavitev dobro delujočih medosebnih odnosov. Delavnico zmeraj predstavim kot priložnost, kjer se je mogoče naučiti tehnik vzpostavljanja dobrih odnosov s pozitivnimi učinki.
- Na delavnicah SDI pridobimo veščine, ki so koristne na vseh življenjskih področjih.
- Naučimo se tudi, kako zmanjšati število konfliktov in kako jih preprečiti oziroma kako ravnati, če se znajdemo v konfliktni situaciji.
- Trdno sem prepričana, da sta kultura in vzdušje v podjetju zaradi delavnic postala bolj odprta in prijetnejša.

**Svetlana Misajlovska – ONE – Telekom Slovenia Group**

»V teh težkih časih lahko svojim naročnikom s pomočjo nabora orodij SDI ponudim nekaj novega, preprostega in predvsem učinkovitega. Naročniki se namreč zavedajo, da so danes največji izziv ravno dobri odnosi, ki so hkrati ključnega pomena za uspešno poslovanje. Dokaz za to je veliko povpraševanje po delavnicah SDI. Hvala, Pam in Janja za vajino pomoč!«

**Helena Jurca – Business Success d.o.o**

## Naročniki

Actual I.T d.d	Johnson & Johnson
Akrapovič d.d	LEK d.d
Astra Zeneca	Mercator d.d
BMW Group Russia	MOL
Carlsberg d.o.o	Outfit7 Group
Coca-Cola Beverages	Raiffeisen Bank BH
Comtrade d.o.o	S&T Slovenija d.d
DHL	Siemens d.d
Glotta Nova	Si.mobil d.d
Hill International d.o.o	Telekom
Hypo Alpe-Adria-Bank d.d	Zavarovalnica Triglav d.d

### Globalni naročniki:

Adobe Systems	IBM
Boeing	Microsoft
Harvard Business School	PricewaterhouseCoopers

