

## **Julie Hay: TA From Then to Now – Interactions & Relationships, Chapter 9: Personality models – Extract**

### **Julie Hay: Interakciók és kapcsolatok, 9. fejezet: Személyiségmodellek - Kivonat**

#### **Értékelő kocka**

Az évek során kidolgoztam (Hay 1995, 2001, 2009) egy alternatív, egyszerűsített megközelítést a stílusokról egy olyan keretrendszerben, amelyet AP<sup>3</sup>-nak neveztem el, mivel a három tengelyt mindegyiket A-val és P-vel jelöltem. Ez nagyrészt Taibi Kahler munkáján alapul, és bár a PCM©-re szigorú szerzői jogi korlátozások vonatkoznak, ő megerősítette, hogy nincs kifogása az ellen, ahogyan én egy egyszerűsített modellt fejlesztettem.

A modell leírását a következő figyelmeztetésekkel kezdem:

- Ez egy olyan anyag egyszerűsítése, amelyet a terapeuták nagy mélységben kidolgoztak.
- Az embereket nem igazán tudjuk dobozokba illeszteni. Azért tesszük ezt, hogy legyen egy keretünk, amely vezérel bennünket a saját viselkedésünk megválasztásában, hogy maximalizáljuk az esélyeinket az emberekkel való boldogulásra.
- Az emberek rendkívül érdekes és változatos egyéniségek, ezért a keretrendszert csak óvatosan használjuk - ne soroljunk be valakit egy dobozba, és ne bosszankodjunk utána, ha nem mindent úgy csinál, ahogy azt a doboz megjósolja.

*A következő részlet a 2009-es könyv 184-194. oldaláról származik.*

Képzeljünk el egy kockát a 98. ábrán látható módon, amelynek van magassága, szélessége és mélysége. Képzeljük el, hogy ez a három dimenzió a következő:

*(Az eredeti, angol nyelvű modellben olyan szavakat választott a szerző, amellyel létre tud hozni egy memóriefogast, így mindegyik dimenzió A-val vagy P-vel kezdődik, ettől lesz AP<sup>3</sup>. Magyar nyelven nem megvalósítható ez a memóriefogas és a tükörfordítás helyett olyan szavakat választottam, amely a mi nyelvünkön jobban kifejezi a jelentést és feltüntettem az eredetileg használt szavakat is, ami fontos lehet, ha valaki nemzetközi TA vizsgára készül, publikációhoz használja vagy más szakemberekkel beszél a modellről – a fordító)*

**aktív – passzív** (tükörfordításban megegyező jelentés (Active – Passive) – a fordító) - mi kezdeményezzük a kapcsolatfelvételt és mozgunk emberek és célok felé - vagy pedig a mások által kezdeményezett kapcsolatokra és célokra reagálunk?

**egyedül – többekkel** (tükörfordításban: egyedül (Alone) – emberek (People) – a fordító) - inkább egyedül szeretünk lenni vagy dolgozni - vagy inkább egy embercsoportban működünk, esetleg központi figuraként?

**türelmetlen – türelmes** (tükörfordításban: gyorsító (Acceleration) – Türelem (Patience) – a fordító) - inkább gyorsan, esetleg egyre gyorsuló tempóban végezzük el a dolgokat - vagy szeretünk időt szakítani, lassan és körültekintően végezni a dolgokat?

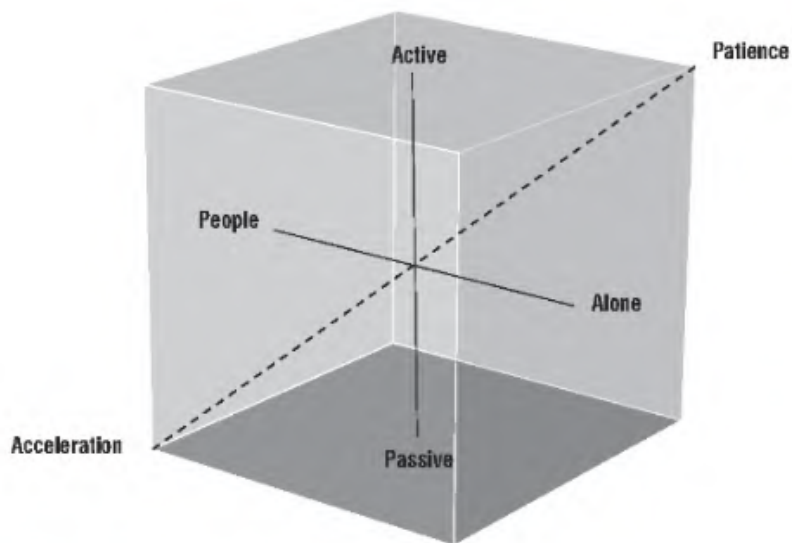
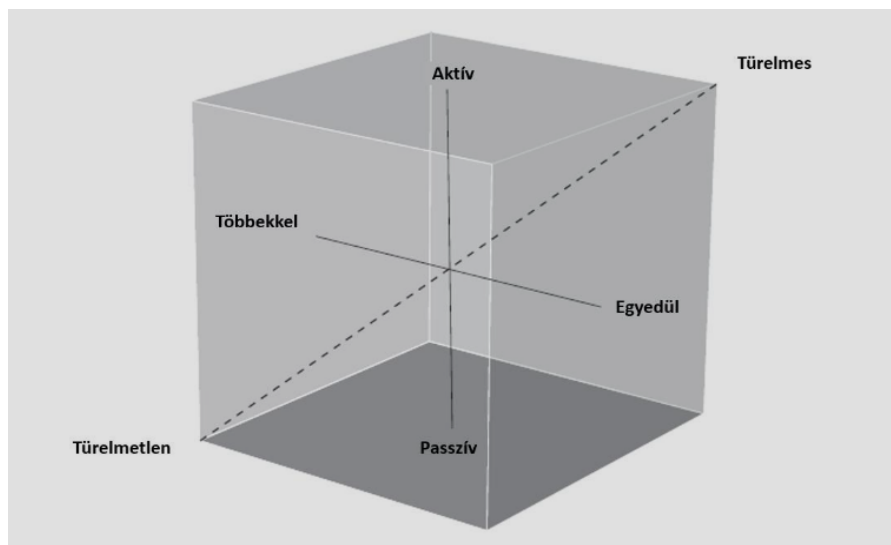


Figure 98: AP3 (Hay, 2009, p. 185)



*Az eredeti modell magyar nyelvre adaptált verziója – készítette: Lovas Szabolcs, 2024 –  
Az eredeti szövegnek nem része ez az ábra, a fordításkor került hozzáadásra!*

Vedd figyelembe, hogy a türelmetlen - türelmes dimenzió a hátsó jobb felső saroktól az elülső bal alsó sarokig tart, nem pedig egyszerűen hátulról előre. Erre később még visszatérek.

#### *A stílusok azonosítása*

Először a négy AP3 stílusra koncentrálnunk, amelyek a kocka magassági és szélességi dimenziójába illeszkednek. Ezeket úgy mutathatjuk be, mintha a tengelyek által létrehozott 4 doboz lenne, ahogy a 99. ábrán látható.

Az alábbiakban néhány ötletet találsz arra vonatkozóan, hogyan ismerheted fel a különböző típusokat (és természetesen, hogy azonosítsd te hol helyezkedsz el!). Miközben olvasod a leírásokat, képzelj el, hogy az illető (vagy te) egy konferenciára érkezett. Arra számíthat, hogy ez főként munkaalapú lesz, de a társas érintkezés jelentős elemével. Az első hivatalos program kezdete előtt érkezel - és egy nagy terembe, ahol az emberek kávéznak vagy koktéloznak, beszélgetnek egymással, új kapcsolatokat kezdeményeznek, ahogyan másokkal találkoznak vagy beszélgetnek már ismert emberekkel, és általában elütik az időt a hivatalos megnyitó eseményig.

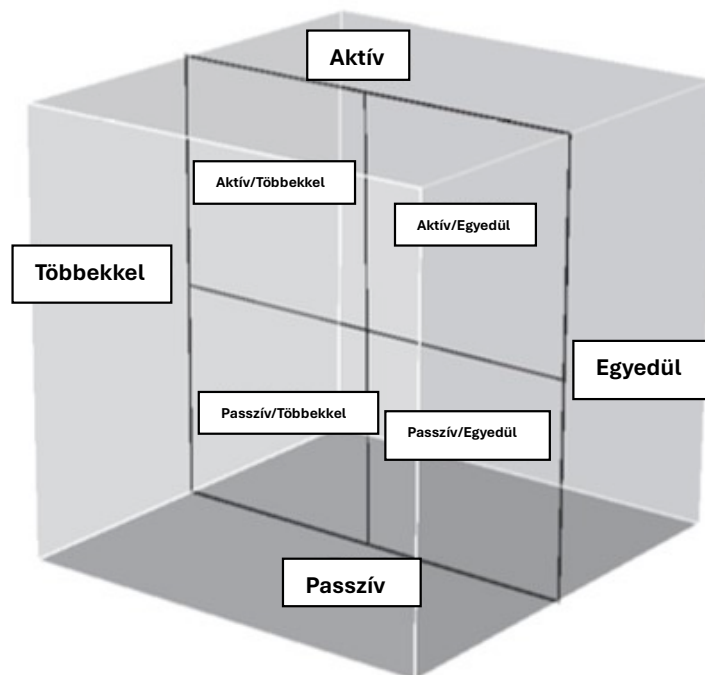


Figure 99: Az AP3 kvadráns (Hay, 2009, p. 186)

[A következő anyagot a 101. és 102. ábra foglalja össze a fejezet későbbi részében, egy javasolt reflexió részeként.]

## **Aktív/Egyedül**

Az első dolog, amit észreveszel, amikor valaki megérkezik egy konferenciára (vagy ha bárhol találkozol vele), az a megjelenése. Különösképp azt veszed észre, hogy mit visel, és ez lesz az első nyom, amelyből következtethetsz az AP3 típusára.

Az aktív/egyedül emberek valószínűleg nagyon elegánsan, klasszikusan üzleti stílusban öltöznek. Minden, amit viselnek, vasalt, fényezett vagy egyébként tökéletes állapotban van. Megfelelően öltözködnek, hogy megfeleljenek az adott területen az üzleti életre vonatkozó kulturális normáknak - és gyaníthatod, hogy valószínűleg továbbra is mindig üzletiesen fognak kinézni. Ezek azok az emberek, akik még hétvégére is meglehetősen formális öltözetet választanak; az Egyesült Királyságban például a férfiak hétvégére blézert és flanelinget választanak, a nők pedig ruhát és harisnyát. Nem számukra valóak a kényelmes alkalmakhoz való ruhák - aktívan nem szeretik a munkahelyi dress-down napokat.

Miután észrevetted a ruházatukat, a következő lépésként megfigyelheted a viselkedésüket, ahogy belépnek a szobába. Mivel aktívak, valószínűleg úgy kezdeményezik a kapcsolatfelvételt, hogy odasétálnak az emberekhez. Mivel egyedül vannak, inkább csak egy vagy két emberrel fognak beszélgetni egy időben.

Ezért egy vagy esetleg két olyan személyt fognak megkönyékezni, akik már együtt vannak. Beszélgetést kezdeményeznek velük - ez általában valami munkával kapcsolatos dologról fog szólni. Például bemutatkozhatnak a nevükkel és a munkájukkal kapcsolatos adatokkal, egyértelműen arra számítva, hogy a másik személy hasonló információkkal válaszol. Vagy, ha már ismerik az illetőt, akkor egy munkával kapcsolatos megjegyzéssel kezdenek, például egy aktuális projekttel kapcsolatos kérdéssel vagy információkéréssel.

Ahogy elkezdenek beszélgetni, egyre több támpontot kapunk. A munkaalapú tartalom mellett azt is észre fogjuk venni, hogy az aktív/egyedül emberek világosan és tömören beszélnek. Szavaik pontosak, és mondataik nyelvtanilag helyesek. Nem használnak szlenget, a megfelelő pontokon mintha írásjelek miatt tartanának szünetet, és hajlamosak hosszú szavakat használni, mert ezek általában konkrétabbak, és ezért pontosabbak, mint a rövidebb, hétköznapi szavak.

(Zárójelbe teszem, hogy a mondataikba zárójelbe almondatokat is beilleszthetnek) - ahogyan én is tettem, amikor ezt a mondatot írtam. Biztos vagyok benne, hogy rájössz, hogy a túl sok ilyen mondat meglehetősen hosszúvá teszi a mondatot, és így nehezen követhetővé és érthetővé! Azzal, hogy tökéletes, mindent tartalmazó mondatokban próbálnak beszélni, gyakran csak túlterhelik és összezavarják a másikat.

Egy utolsó támpont - az aktív/egyedül embereknek gyakran vannak vízszintes ráncok a homlokukon - ez a sok aggodás miatt keletkezik, hogy mindent jól csináljanak. Ha figyelembe vesszük, mi motiválja őket, akkor a munkastílusuk nagy valószínűséggel a *Légy tökéletes*. Az általuk preferált kommunikációs csatorna a Funkcionális Felnőtt-Funkcionális-Felnőtt lesz, és a munkateljesítményükkel kapcsolatos strokeokra reagálnak a legjobban.

## **Aktív/Többekkel**

Amikor egy aktív/többekkel típus érkezik a konferenciánkra, élénk színeket, érdekes anyagokat, sok ékszert visel, és feltűnik a parfümje vagy az aftershave-je. A nőknek a legtöbb kultúrában több lehetőségük van erre, bár a férfiak is megtalálják a módját, hogy megkerüljék az öltözködési szabályokat, például egy sötét öltöny vagy az egyszerű fehér ing mellé gyűrűk, mandzsettagombok, dekoratív óra - vagy a személyiséget kifejező karkötők, színes nyakkendők, nadrágtartók vagy bármi más, ami élénkebb vagy színesebb lehet.

Ezek az emberek szándékosan nem szegik meg a konvenciókat, de amint az általánosan elfogadottá válik, a színes és dekoratív ruházatot választják. Például nem ők lennének az első férfiak, akik „Mickey egér” nyakkendőt és zoknit viselnének, de lehet, hogy megteszik, ha már nem tartják szokatlannak. Az aktív/többekkel nők pedig a színes divatot fogják választani, de addig nem, amíg ez még avantgárdnak számít. Nem akarják majd sokkolni az embereket a megjelenésükkel, de tetszetősnek akarnak majd tűnni, gyakran úgy, hogy észrevegyék őket.

Ahogy a terembe lépnek, általában csoportok felé közelednek. Azzal kezdeményezik a kapcsolatfelvételt, hogy könnyedén bekapcsolódnak a csoport beszélgetésébe, oly módon, hogy gyorsan a csoport jelentős tagjává válnak - és gyakran a csoport „sztárjává”. Valahogyan a jelenlétük teszi teljessé a csoportot, és ők kerülnek a figyelem középpontjába.

Nem valószínű, hogy ezt úgy érik el, hogy a munkájukról beszélnek. Ehelyett inkább személyes szinten kapcsolódnak a többi emberhez, talán úgy, hogy megjegyzést tesznek a megjelenésükre, vagy a családjukról kérdeznek. Az aktív/többekkel típusok hajlamosak gondoskodó módon viselkedni, őszinte érdeklődést mutatnak mások iránt, és értékelik, ha mások ugyanezt teszik velük.

További támpontokat adnak majd a beszédmintáik. Valószínűleg sok mindent kérdésként fogalmaznak meg, és gyakran használnak felfelé irányuló, kérdő hanglejtést olyan megjegyzések végén, amelyek valójában nem is kérdések. Például mondhatják, hogy „Csak azon gondolkodtam, hogy elhoznád-e nekem az X projekt aktáját?”, amikor valójában azt mondják: „Hozd el!”.

Vegye figyelembe, hogy sok „menyét” szót is használhatnak (a menyét egy kis állat, amely arról híres, hogy képes kiszabadulni a bezártságból). Tehát olyan kifejezésekkel szórnak meg másokat, mint a „tudod”, „úgymond”, „talán”, „mintha” - ezek mind csökkentik a megjegyzések hatását, és lehetővé teszik számukra, hogy meghátráljanak, ha megkérdőjelezzük őket. Mintha nem akarnának senkit sem megbántani azzal, hogy túl határozottan kifejtik a véleményüket - és ez azzal járhat, hogy gyengének és bizonytalannak tűnnek. Néha azt várják, hogy az emberek gondolatban átolvassák ezeket a mondatmintákat, és tudják, hogy valójában mire gondoltak. Ilyenkor bosszankodhatnak, ha homályos javaslataikra nem reagálnak.

Egy másik nyom erre a stílusra az, hogy általában mosolyognak, gyakran aggodalmasan, és olyankor is, amikor egy komolyabb arckifejezés lenne helyénvaló. És amikor kérdő stílusban beszélnek, a szemöldökük általában kérdően felhúzódik.

Munkastílusukat tekintve valószínűleg a *Szerezz örömet* közé tartoznak. Akkor érzik magukat a leginkább felhatalmazva, ha gondoskodó megközelítést alkalmaznak velük, és érdeklődést mutatnak irántuk mint emberi lények iránt, nem pedig egyszerűen a munkájuk iránt. Az általuk preferált strokeok tehát róluk, mint személyről szólnak, és hajlamosak lesznek a Gondoskodó Szülő-Természetes Gyermekek kommunikációs csatornát használni - a körülményektől függően bármelyik oldalt.

### **Passzív/Többekkel**

A passzív/többekkel típusról először az tűnhet fel, hogy sajátosan öltözködik. Valószínűleg valami szokatlant viselnek. Még ha követik is a szervezeti normákat, és üzleti ruhába öltöznek, akkor is észrevehetjük, hogy valami nem stimmel - talán alkalmi cipőt viselnek, vagy szokatlanul vegyes ruhadarabokat.

Ők lesznek azok a típusok, akik a már azelőtt a legújabb trendeket hordják, mielőtt mások megszokták volna őket - vagy olyan régimódi ruhákat, hogy szinte különcnek tűnnek. Ez az típus, aki először viselne "Mickey egér" nyakkendőket, függetlenül attól, hogy más mit gondol róluk. Ők azok, akiknek a legnagyobb valószínűséggel szokatlan frizurájuk van, vagy akik csak az egyik fülükben hordanak fülbevalót (akár férfi, akár nő!).

Ne feledjük, hogy ez a csoport a dimenzió passzív végén helyezkedik el. Ez nem azt jelenti, hogy nem tesznek semmit - azt jelenti, hogy általában másokra bízzák a kapcsolatfelvétel kezdeményezését. Amit tehát tesznek, az az, hogy elmennek és megállnak egy csoport közelében. Aztán megvárják, amíg valaki a csoportból elkezd bevonni őket a beszélgetésbe. Ha túl sokáig várnak, előfordulhat, hogy bekapcsolódnak, de ezt szokatlan módon teszik - például úgy, hogy az éppen elhangzottakat összekapcsolják valamivel, ami megváltoztatja a témát. A csoporttagok egy pillanatra meglepődhetnek vagy összezavarodhatnak ettől.

Amint bekapcsolódnak a beszélgetésbe, észrevehetjük, hogy gyakran úgy tűnik, hogy témát váltanak. Ők azok a típusok, akiket azzal vádolnak, hogy pillangóagyúak, mert elkalandoznak. Természetesen ők azok, akik a legnagyobb valószínűséggel kreatív ötleteket generálnak! És ők azok, akik a legnagyobb valószínűséggel váltanak a csoportok között. Előfordulhat, hogy nem fordítanak teljes figyelmet arra a csoportra, amelyben éppen vannak, mert pásztázzák a más csoportokban zajló eseményeket. Ha úgy tűnik, hogy egy másik csoport izgalmasabbnak ítélik, akkor könnyen előfordulhat, hogy kivonják magukat és átmennek.

Azt is észrevehetjük, hogy nem mindig fejezik be a mondataikat. Egy témával kezdenek, amelyről eszükbe jut egy másik, amelyről eszükbe jut egy másik, amelyről eszükbe jut egy másik... és aztán csak úgy elhallgatnak. Valószínűleg nagyon lelkesnek fognak hangzani mindennel kapcsolatban, amit megemlítenek.

Valójában ez a lelkesedés valószínűleg mindenre kiterjed. Nagyon szívesen beszélnek majd a hobbijukról, amely gyakran változhat - ezen a héten búvárkodás, jövő héten lovaglás, és így tovább. Gyakran ugyanilyen lelkesen tekintenek a munkájukra is, így számíthatsz rá, hogy szívesen beszélgetnek a legújabb projektjeikről.

Lehet, hogy láthatunk függőleges homlokráncokat, amelyek azt mutatják, hogy „küzdnek” a megértésért és a megértésért vagy a teljesítményért; a munkastílusok osztályozásában ők a *Tégy erőfeszítést* típusok. Ők a legjobban a Természetes Gyermekek - Természetes Gyermekek kommunikációs csatornára reagálnak, és azokat a strokeokat részesítik előnyben, amelyek ahhoz kapcsolódnak, ahogyan „játszanak” - a munkán belül vagy azon kívül.

## **Passzív/Egyedül**

A passzív/egyedül emberek, ha tehetik, elkerülik a konferenciára való eljutást! Inkább egyedül maradnak. Ha mégis eljönnek (általában azért, mert nincs más választásuk), észrevehetjük, hogy látszólag kevés figyelmet fordítanak a megjelenésükre. Előfordulhat, hogy nem megfelelően vannak felöltözve, vagy a ruházatuk csiszolatlanak, fénytelennek stb. tűnik. Vagy talán olyan valakivel élnek együtt, aki gondoskodott arról, hogy a napot rendben kezdjék - de a nap előrehaladtával egyre rendezetlenebbé válnak, mert nem figyelnek oda magukra, és előbb-utóbb úgy végzik, hogy az ingük kilóg, vagy a sminkjük elmaszatólódik.

A konferencia helyszínén belépnek, de megvárják, hogy mások kezdeményezzék a kapcsolatfelvételt. Lehet, hogy egyszerűen csak álldogálnak, vagy keresnek egy fülkét, ahol „elbújhatnak”, vagy elkezdnek valamilyen egyszerű feladatot (például szórólapokat osztogatni), ami kevésbé teszi nyilvánvalóvá, hogy nem beszélgetnek, mint mindenki más.

Ők azok az emberek, akikkel ha bulikon találkozunk, azt kívánják, bárcsak otthon lennének, de azért jöttek el, mert a partnerük ragaszkodott hozzá. A partnerük ilyenkor gyakran egy aktív/többekkel ember, aki nagyon élvezi, hogy egy csoportban a figyelem középpontjában van. Ha a te bulidról van szó, akkor a passzív/egyedül hálóját úgy érdemelheted ki, ha találsz neki valami olyan feladatot, amihez nem kell beszélgetést kezdeményeznie (például a koszos tányérok eltakarítása vagy a mosogatás).

Feltételezve, hogy valaki beszélgetésbe kezd velük, egy passzív/egyedül személy jobban szereti, ha ez a beszélgetés a munkáról szól - és lehetőleg arról, hogy megmondod, mit kell tennie. Szeretik, ha világos utasításokat kapnak, és ezután lelkiismeretesen és nyugodtan mennek és elvégzik, amit kérnek tőlük, még akkor is, ha ez egy olyan feladat, amit a legtöbb ember nem szeret.

Beszédük valószínűleg meglehetősen monotonnak hangzik, mivel általában eléggé tárgyilagosak, nincs sok izgalom vagy hangsúly a hangjukban. Meglehetősen közvetlenek és irányítók lehetnek, amikor rájuk kerül a sor, hogy megmondják másoknak, mit tegyenek - és a saját vezetőiktől is elvárják a határozottságot.

Ezt a stílust gyakran a kifejezéstelenségük jelzi. Hasonlóan az angolok merev felső ajkához vagy az amerikai pókerjátékosok rezenéstelen arcához, keveset árulnak el, és a mosolyuk nem feltétlenül terjed ki a szemükre. Még akkor is képesek visszafogni az érzelmeiket, ha olyasmit mondanak, ami sokkolja őket, és egészen nyugodtnak tűnnek.

Ők Bírd ki munkastílusúak, akik remekül megállják a helyüket válsághelyzetben, és szeretik, ha csak minimálisan ismerik el őket. A szokásos udvarias üdvözlési rituálék gyakran elegendőek strokeok számukra és ha delegálni akarsz nekik, elvárják, hogy vezetői kontrollt gyakorolj, így a Kontrolláló Szülő – Alkalmazkodó Gyermekek lesz a legmegfelelőbb csatorna.

### Türelmetlen/Türelmes

Most nézzük meg a harmadik dimenziót. Ez hátulról előlről átlósan halad, ahogy a 100. ábrán látható. Nem hoz létre sokkal több típust. Ehelyett összemosódik a már ismertetett négy típussal. Amit látni fogtok, megjelenés és viselkedés szempontjából, az olyan lesz, mint amit már leírtunk. Aki azonban a türelmetlen végén van, az mindent nagyon gyorsan fog csinálni. Aki a türelmes végén van, az ehelyett mindent nagyon lassan fog csinálni. Ez az utolsó dimenzió a Siesst munkastílusnak felel meg.

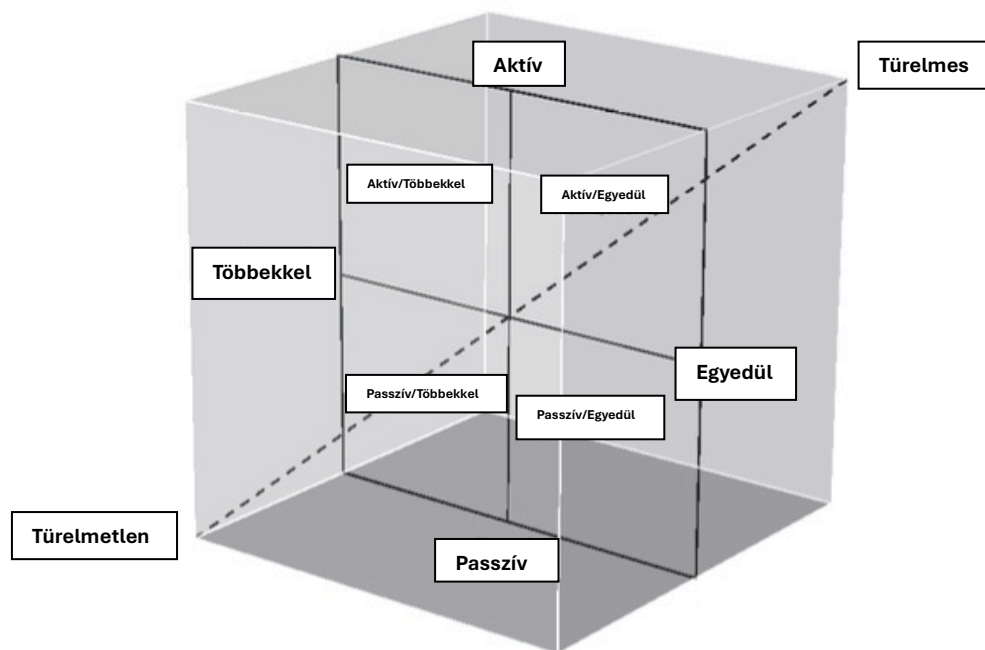


Figure 100: A harmadik dimenzió (Hay, 2009, p. 191)

A kocka torz alakjának oka, hogy a türelmetlen - türelmes jellemzők nem egyenletesen oszlanak el a négy stílus között. A passzív/többekkel kvadránsban több a türelmetlenséggel rendelkező ember, az aktív/egyedül dobozban pedig több a türelemmel rendelkező. Ez a következtetés nem elméleti elképzelés; empirikus bizonyítékokon alapul. A Siesst a bal alsó négyzetbe helyezhetjük, így legtöbbször átfedésben van a Tégy erőfeszítést típussal, a Szerezz örömet típussal néha, és a Bírd ki és a Légy tökéletes ritkábban. Azok az emberek, akiknél a Bírd ki/Siesst vagy a Légy



tökéletes/Siess kombinációval rendelkeznek, sokkal stresszesebbnek érezhetik magukat, mivel ezek a munkastílus párosítások beépített konfliktussal rendelkeznek - sokkal könnyebb a Siess és Tégy erőfeszítést, vagy a Siess és Szerezz örömet párosítás.

Ha most megvizsgáljuk a 3. dimenzió hatását a kvadránson belüli négy típusra, akkor valószínűleg észreveszed:

- passzív/többekkel/türelmetlen - szokatlanul öltözködik, csoportokban várja, hogy mások kezdeményezzenek kapcsolatot, mindig siet, így nagyon produktív lehet.
- aktív/egyedül/türelmes - kifogástalanul öltözött üzleti ruhába, egy-két emberrel kezdeményez kapcsolatot, lassan és óvatosan teszi a dolgát.
- Természetesen olyan emberekkel is találkozni fogsz, akikre a következő minták illenek:
  - aktív/többekkel/türelmetlen - színesen öltözködnek, kapcsolatot kezdeményeznek és szeretnek csoportokban lenni, mindig sietnek - így sikerül sok más embernek is kedveskedniük vagy örömet szerezniük.
  - passzív/egyedül /türelmes - nem érdekli a megjelenés, inkább kerüli a kapcsolatot, lassan csinálja a dolgokat - nagyszerűen végig csinálja a lényeges, de unalmas feladatokat.

És néha találkozni fogtok:

- aktív/többekkel/türelmes - színesen öltözködnek, csoportosan kezdeményezik a kapcsolatfelvételt, mindenre időt szánnak.
- passzív/egyedül/türelmes - nem törődnek a külsőségekkel, inkább egyedül szeretnek lenni, sokat rohangálnak.

És ritkán találkozunk:

- aktív/egyedül/türelmetlen - üzletszerűen öltözködnek, egy-két emberrel kezdeményeznek kapcsolatot, és mindig sietnek, ezért türelmetlennek tűnhetnek.
- passzív/többekkel/türelmes - szokatlanul öltözködnek, csoportokban megvárják, amíg mások kezdeményezik a kapcsolatfelvételt, és sok időt töltenek azzal, hogy megpróbálják befejezni a dolgokat, és gyakran nem sikerül nekik.

## **Vezetési stílusok**

Öt vezetői stílusunk a következőképpen foglalható össze:

- Konzultáló - az aktív/egyedül számára: strokeold őket a teljesítményükért, értékelj a Légy tökéletes munkastílusuk pozitív eredményeit, és vezesd konzultáló módon. Kérdezd meg őket, hogy szerintük hogyan kellene elvégezni a munkát, és folytass racionális megbeszéléseket erről.

- Gondoskodó - aktív/többekkel számára: ismerd meg és strokeold őket, mint személyt (és ne beszélj a munkáról, amíg nem kérdeztél a családjukról, vagy nem vetted észre, hogy hogyan érzik magukat). Értékelj őket azért, ahogyan a Szerezz örömet munkastílusuk hozzájárul a kellemes csapatszellehez. Vezesd törődéssel; gondoskodj róluk és adott esetben értékelje, ahogyan ők gondoskodnak rólad és másokról.

- Kapcsolódó - passzív/többekkel esetében: ismerd el a Természetes Gyermeki játékosságukat és Tégy erőfeszítést lelkesedésüket, mind a munka, mind a hobbik tekintetében. Lelkesedj velük együtt, és vezesd őket összekapcsolódással. Ez azt jelentheti, hogy a munkát mellettük végezzük, így inkább tűnjünk játékos kollégáknak, mint egy hierarchikus kapcsolatnak.

- Irányító - passzív/egyedül: tartsd a távolságot. Jobban szeretik, ha egyértelmű utasításokat kapnak, és hagyják őket, hogy elvégezzék a feladatot. A strokeok udvarias üdvözlésekre és tárgyilagos megjegyzésekre korlátozódhatnak, és akkor a Bírd ki munkastílusuk nyilvánvalóvá válik, mivel olyan feladatokat is elvégeznek, amelyek elől mások esetleg kibújtak volna. Ez a típus elvárja, hogy a vezető megmondja neki, mire van szükség, így az irányító vezetési stílus működik a legjobban.

- Tömör - a türelmetlen dimenzióhoz: ne feledd, hogy egy másik dobozból is mutathatnak preferenciákat, és ezt vedd figyelembe. Azonban azok számára, akik kifejezetten a türelmetlen „sarkában” vannak, akkor a te vezetési stílusodnak egyszerűen tömörnek kell lennie. Gyorsan kell interakcióba lépned, mert különben máshová sietnek, mielőtt befejeznéd a beszélgetést. Az ő Siess munkastílusuk azt jelenti, hogy a produktivitásra vonatkozó strokeokat értékelik a legjobban.

[idézet vége Hay 2009-ből]

### **Reflexiós kérdések: Az AP3-on való pozicionálás**

1. A következő oldalakon található ábrák segítségével színezd be a megfelelő területeket, hogy jelezd, hová tartozol, figyelembe véve, hogy több „doboz” jellemzőit is mutathatod.
2. Használjon különböző árnyalatokat, hogy jelezd, hogyan elemzel egy ügyfelet akivel dolgozol (aki lehet egy tipikus ügyfél, vagy egy olyan, aki kihívást okoz).
3. Tekintsd át a te és az ügyfél közötti hasonlóságokat és különbségeket, és fontold meg, hogy milyen lépéseket szeretnél tenni a jövőben az adott ügyféllel kapcsolatban.
4. Használd a következők közül a 2. ábrán látható vezetési stílusokról szóló információkat, hogy átgondold, mi lenne megfelelő az ügyféllel kapcsolatos szakmai szerepedben.
5. Ismételd meg ezt a folyamatot más ügyfelek esetében is.

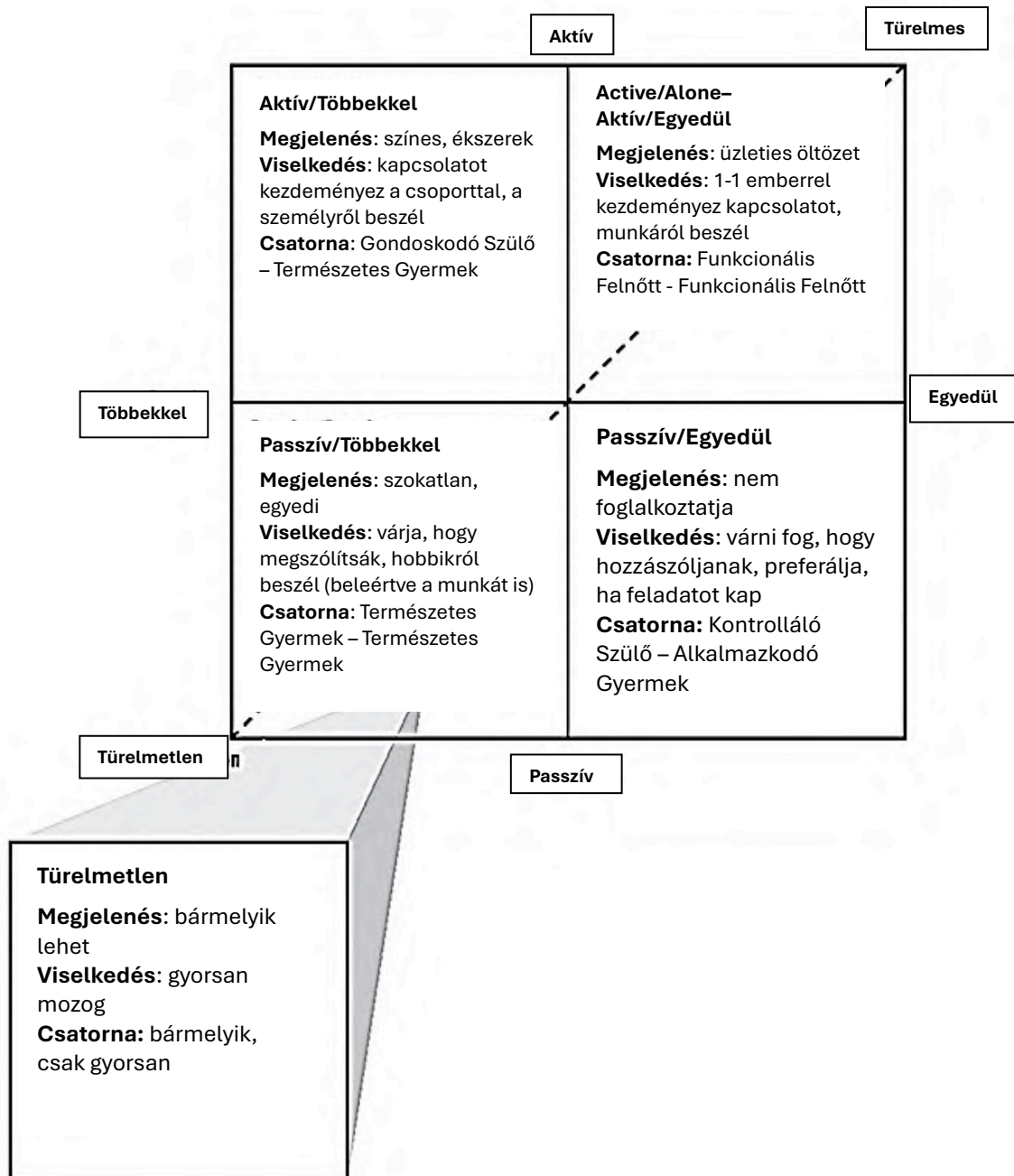


Figure 101: Az AP3 ABC-je (Hay, 2009, p.192)

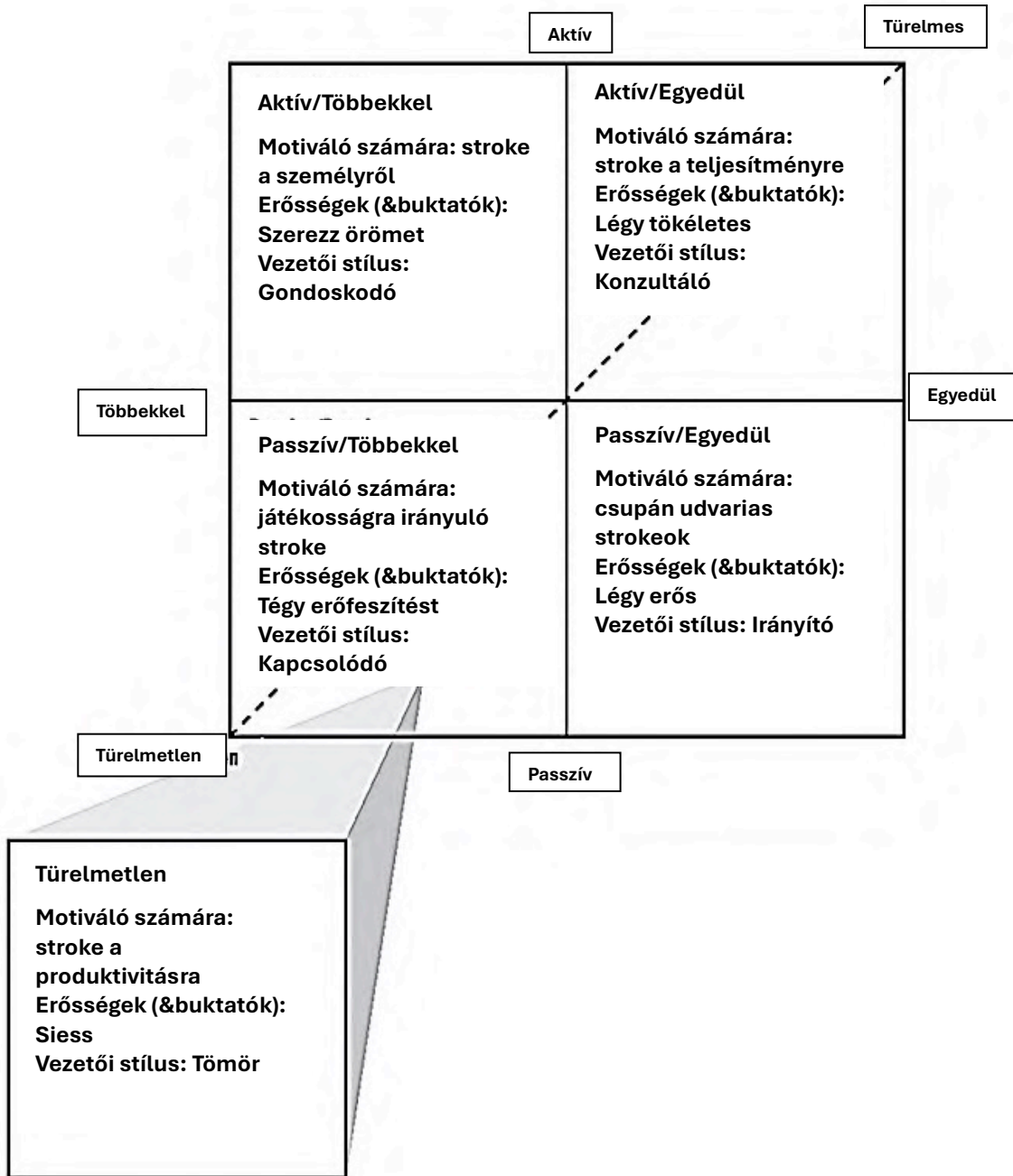


Figure 102: AP3 Preferenciák (Hay, 2009, p.193)

## Irodalom

A cikkben szereplő összes hivatkozás forrása megtalálható az eredeti könyv *References* részében. A könyv online, ingyenesen elérhető Julie honlapján: <https://juliehay.org/>

### E fejezet hivatkozása:

Hay, J (2024): Chapter 9: Personality Models, *TA From Then to Now – Interactions & Relationships - The Development of Transactional Analysis Concepts over Time*, 171-182, Sherwood Publishing, Hertford

*A szerző engedélyével fordította: Lovas Szabolcs (www.lovasszabolcs.hu)*

# TRANZAKCIÓANALÍZIS KÉPZÉS ÉS KÉPESÍTÉS

JULIE HAY - TSTA (C,O,P,E)

A webináriumok sorozata arra szolgál, hogy a résztvevők megtanulhassák a TA legfrissebb fejlesztéseit!

- Online
- Magyar tolmácsolással
- Kedvező áron
- A képzésbe bármikor be lehet kapcsolódni
- Opcionálisan elérhető TA szakember képezések

További információk: [www.lovasszabolcs.hu](http://www.lovasszabolcs.hu)

