



ZCI© TESTING

# YÖNETİCİLİK VE LİDERLİK RAPORU

**- ONAYLI -**

Bu rapor Sayın **ÖRNEK** için hazırlanmıştır.

Bu sayfada yer alan bilgilerin ve testlerin her türlü kullanım hakkı İNKA Eğitim ve Danışmanlık A.Ş.'ye aittir.  
Bilgiler ve testler, önceden yazılı izin alınmadan çoğaltılamaz, kullanılamaz.  
(c) İNKA Eğitim ve Danışmanlık A.Ş.

Tel: 0216 474 33 10 pbx Faks: 0216 474 33 15

E-mail: [kisilik@kisiliktesti.com](mailto:kisilik@kisiliktesti.com)

<http://www.kisiliktesti.com>

**“İnsanlar kendini tanıma ve bilme yolcuğuna çıkmadıkça, diğer insanları anlayamaz, diyalog, sevgi ve barış oluşturamazlar.”**

## RAPOR HAKKINDA

- Bu rapor modern psikolojinin ve geleneksel insan modellerinin özgün bir sentezine dayanarak hazırlanmıştır.
- Bu rapor sizin tutumlarınızı, yaşamı algılayış biçiminizi, iç dünyanızı ve davranışlarınızı gösteren bir harita niteliğindedir, arazinin kendisi değildir.
- Raporun sizi yansıtabilme gücü, testin uygulanmasında gösterdiğiniz objektifliğinize ve kendiniz hakkındaki farkındalık düzeyinize bağlıdır.
- Raporda potansiyel olarak düşebileceğiniz bir kısım hatalardan ve olumsuz tutumlardan bahsedilmiştir. Bu hatalar sizin mizacınızda potansiyel olarak varolan yatkınlıklar olup, ortaya çıkıp çıkmamaları yetiştirme tarzınız ve almış olduğunuz eğitime bağlı olarak değişir. Buradaki amaç, sizi uyarmak ve muhtemel tehlikeleri önceden haber vermektir.
- Her insan kendi içinde ayrı bir evrendir. Hiçbir insan diğerine birebir benzemez. İnsanı anlamaya çalışırken , farklılıkların ve çeşitliliğin arkasındaki ortak motifleri yansıttık. Bu sebeble, rapordaki tesbitlerin çoğu sizi ifade etse de, belirli noktalarda size uymayan yönler rastlamanız mümkündür ve doğaldır.
- Raporunuzun size özel yorumlanmasını ve testin sınırlamalarının dışında size özel danışmanlık yapılmasını istiyorsanız, **Bireysel Danışmanlık** için lütfen bize başvurun.
- Her türlü geribildirim ve sorularınız için lütfen bizimle **iletişim** kurunuz.
  - INKA Eğitim Danışmanlık  
Tel : 0-216-474 33 10  
Fax :0-216-474 33 15
  - E-mail: kisilik@kisiliktesti.com

## RAPORUN İÇERİĞİ

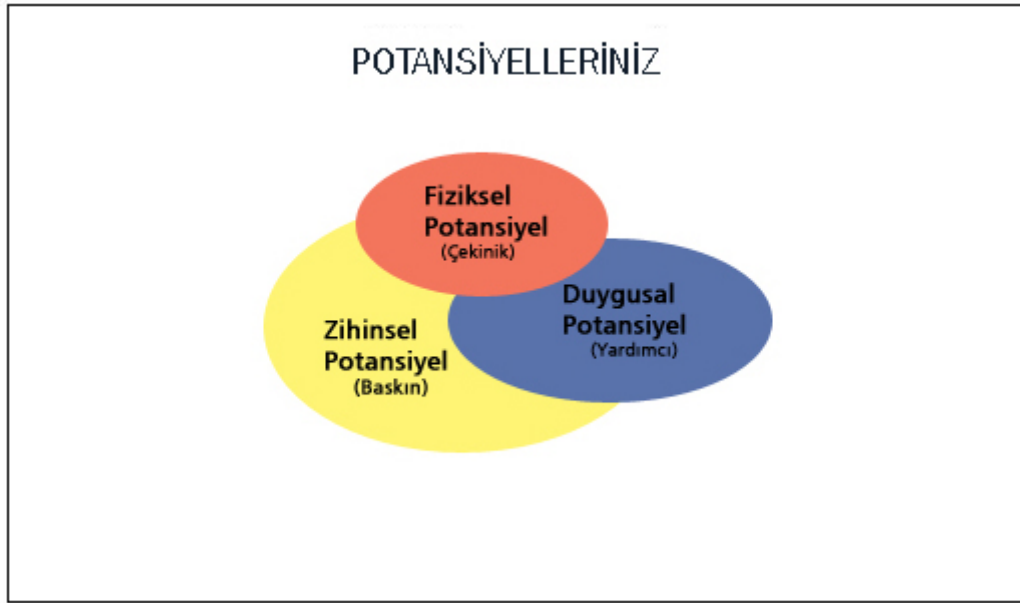
- I. KISACA SİZ
- II. POTANSİYELLERİNİZ
- III. TEMEL KİŞİLİK FONKSİYONLARINIZ
- IV. TEMEL ÖZELLİKLERİNİZ
- V. YÖNETİM TARZINIZ
- VI. KARŞILAŞTIRMALI LİDERLİK ÖZELLİKLERİNİZ
- VII. TAKIMDAKİ ROLLERİNİZ
- VIII. İLETİŞİM TARZINIZ
- IX. SİZE ÖZEL YÖNETİM TAVSİYELERİ

## I - KISACA SİZ

**Araştırmacı:** *Uzmanlık, Bilgi,....., ....., ....., ....., ....., .....*

Gözlemci ve araştırmacı bir kişiliğiniz var. Bilgi elde etme, ....., ....., .....

## II - POTANSİYELLERİNİZ



### Açıklamalar:

Her İnsanda 3 potansiyel vardır:

- Fiziksel Potansiyel (İnsanın Eylem ve Hareket Boyutu)
- Zihinsel Potansiyel (İnsanın Fikir ve Düşünce Boyutu)
- Duygusal Potansiyel (İnsanın His ve Duygu Boyutu)

Her bir insanda 3 potansiyel farklı seviyelerde bulunur. Bu potansiyellerden birisi baskın, birisi yardımcı, birisi de çekiniktir. Baskın potansiyel kişinin güçlü yanını belirlerken, çekinik potansiyel kişinin geliştirmesi gereken yönlerini gösterir. Güçlü olan potansiyel bir anlamda geminin kaptanıdır. Baskın olan potansiyel sizin ilgi ve enerjinizi nereye yönlendirdiğinizi belirler. Yardımcı potansiyeliniz baskın potansiyeliniz kadar olmasa da hayatınızı belirleyen bir etkiye sahiptir. Çekinik potansiyel, zayıf olan yönlerinizi göstermektedir. Gerçek anlamda mutluluk ve tatmine ulaşabilmeniz zayıf olan potansiyelinizi geliştirmeniz ile mümkündür. Yukarıdaki grafik sizin baskın, yardımcı ve çekinik potansiyellerinizi göstermektedir.

### **Baskın Potansiyeliniz: ZİHİNSEL POTANSİYEL**

- Zihinsel potansiyeli yüksek kişilerin genel ilgisi kavramlar, fikirler ve stratejiler üzerinedir.
- Düşüncelerin ve fikirlerin dünyasında güç, onay ve ilham ararlar.
- Rasyonel tabiatlı insanlardır.
- Mantıksal Analiz, fikir ve proje üretme konusunda özel yetenekleri vardır.
- Zaman konusundaki algıları geleceğe dönüktür.
- Zevk aldıkları ve başarılı oldukları fonksiyonlar:
  - düşünme ve analiz etme
  - .....
  - .....
  - .....
  - .....
  - .....

### **Yardımcı Potansiyeliniz: DUYGUSAL POTANSİYEL**

- Duygusal potansiyeli yüksek kişilerin genel ilgileri ilişkiler, insanlar, ilgi ve imaj üzerinedir.
- İnsanların dünyasında ilham, güç ve onay ararlar.
- İnsanları biraraya getirme, sıcak ve yakın ilişkiler kurma, insanları motive etme konusunda özel yetenekleri vardır.
- Zaman konusundaki algıları geçmişe dönüktür.
- Zevk aldıkları ve başarılı oldukları fonksiyonlar:
  - iletişim kurma
  - .....
  - .....
  - .....
  - .....
  - .....

### **Çekinik Potansiyeliniz: FİZİKSEL POTANSİYEL**

- Fiziksel potansiyeli güçlü olan kişilerin genel ilgileri aksiyon, uygulama, hayatta kalma, güçlü ve bağımsız olma üzerinedir. Fiziksel potansiyeli yüksek kişiler pratik tabiatlı, sistem ve yapılara önem veren, eyleme dönük insanlardır.
- Fiziksel dünyada güç, onay ve ilham ararlar.
- Düşünceleri sistematize etme ve fikirleri hayata geçirme konusunda özel yetenekleri vardır.
- Zaman konusunda algıları şimdiki zamana dönüktür.
- Başarılı oldukları ve zevk aldıkları fonksiyonlar:
  - yapma, hareket halinde olma
  - .....
  - .....
  - .....
  - .....
  - .....

### III - TEMEL KİŞİLİK FONKSİYONLARINIZ

#### Hayata Karşı Duruş

İçedönük:(Enerjisini İç Dünyasından Alanlar )/ Dışadönük : (Enerjisini Dış Dünyadan Alanlar)

İnsanlar hayata karşı yönelimlerinde içedönük ya da dışadönük bir tutum takınırlar.Bu boyutta önemli olan kişinin enerjisini nereden aldığı ve nereye yönlendirdiğidir. Hiç kimse tamamen içedönük ya da tamamen dışadönük değildir. İdeal olan kişinin içedönük ve dışadönük tutumlarını dengelemesidir, dengeleme çabası kişisel gelişime açılan kapıdır. Aşağıdaki grafik sizin içedönük - dışadönük grafiğinizdir. Grafiğin altında bu kavramlara ilişkin açıklamalar bulunmaktadır.



#### İçedönüklük:

- Yalnız başlarına vakit geçirmekten hoşlanırlar.
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

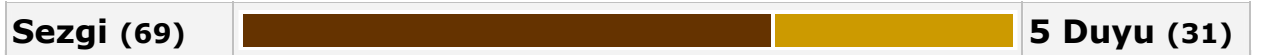
#### Dışadönüklük:

- İnsanlarla bir arada olmaktan hoşlanırlar
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

#### Bilgiyi Elde Etme Süreci

Sezgi:(6.his, hayal gücü,ilham,olasılıklar )-Beş Duyu:(Görme,dokunma,duyma,tat ve koku)

İnsanlar dış dünyadan bilgiyi ya sezgileri ile ya da beş duyusu ile elde ederler. Hiç kimse tamamen sezgileriyle ya da tamamen beş duyusu ile bilgi toplamaz. Fakat sezgi ve beş duyu fonksiyonlarından birisi insanda baskındır ve baskın olan fonksiyon kişiliği belirleyen bir etkiye sahiptir. Aşağıdaki grafik sizin bilgiyi elde ederken hangi fonksiyonu baskın olarak kullandığınızı gösteren sezgi - beş duyu grafiğinizdir. Grafiğin altında bu kavramlara ilişkin açıklamalar bulunmaktadır.



#### Sezgi:

- İlham ve sezgilerine güvenirlir.
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

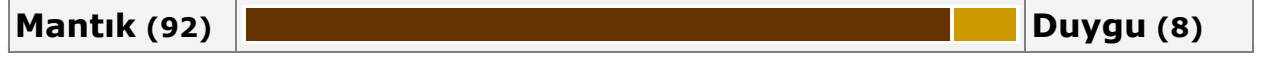
#### 5 Duyu:

- Somut ve net şeylere güvenirlir.
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

## Düşünme ve Karar Verme Süreci

Mantık(Mantık ve rasyonalite öncelikli) – Duygu:(Kalp ve Duygu Öncelikli)

İnsanın elde ettiği bilgiyi işleme ve düşünme sürecinde ya duyguları ya da mantığı başrolü oynar. Hiç kimse her zaman mantıkla ya da duyguları ile karar vermez. Fakat kişinin karar verme sürecinde bu fonksiyonlardan birisi daha baskındır ve baskın olan fonksiyon kişiliği belirleyen bir etkiye sahiptir. Aşağıdaki grafik sizin karar verme sürecinde mantık ile mi duygularınız ile mi hareket ettiğinizi gösteren grafiğinizdir. Grafiğin altında bu kavramlara ilişkin açıklamalar bulunmaktadır.



### Mantık:

- Problemleri kişisel olmayan bir bakış açısı ile analiz ederler.
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

### Duygu:

- Yaptıklarının diğer insanlar üzerindeki etkilerini dikkate alırlar.
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

## Uygulama Süreci ve Sonrası

Esnek:(Daha çok bilgi isteyenler) - Kararlı: (Hemen karar verenler)

Kişi karar verme ve kararı uygulama sürecinde esnek ya da kararlı bir tutum takınır. Aşağıdaki grafik sizin karar verme sürecindeki "baskın" tutumunuzu gösteren grafiğinizdir. Grafiğin altında kavramlara ilişkin açıklamalar bulunmaktadır.



### Esnek:

- Seçeneklere sahip olmak isterler, kararlarında açık bir kapı bırakırlar.
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

### Kararlı:

- Karar verdikten sonra kendilerini rahat hissederler.
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

## IV - TEMEL ÖZELLİKLERİNİZ

### Mantıksal Analiz

Teori ve düşüncelerin dünyasında bir sorunu halletmeden, pratikte halledileceğine inanmıyorsunuz. Kavramlar arasında ilişkiler kurma, mantıksal analizlerde bulunma

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

## V - YÖNETİM TARZİNİZ

### Bilgi Yönetimi (Knowledge Management)

Öğrenen organizasyonların özelliklerinden biri olan bilgi yönetimi sizin doğal olarak parıldadığınız alan. Bilgi yığınları ve kirliliği içerisinde rotanızı belirleyebiliyorsunuz. Bilgiyi işleyerek, .....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

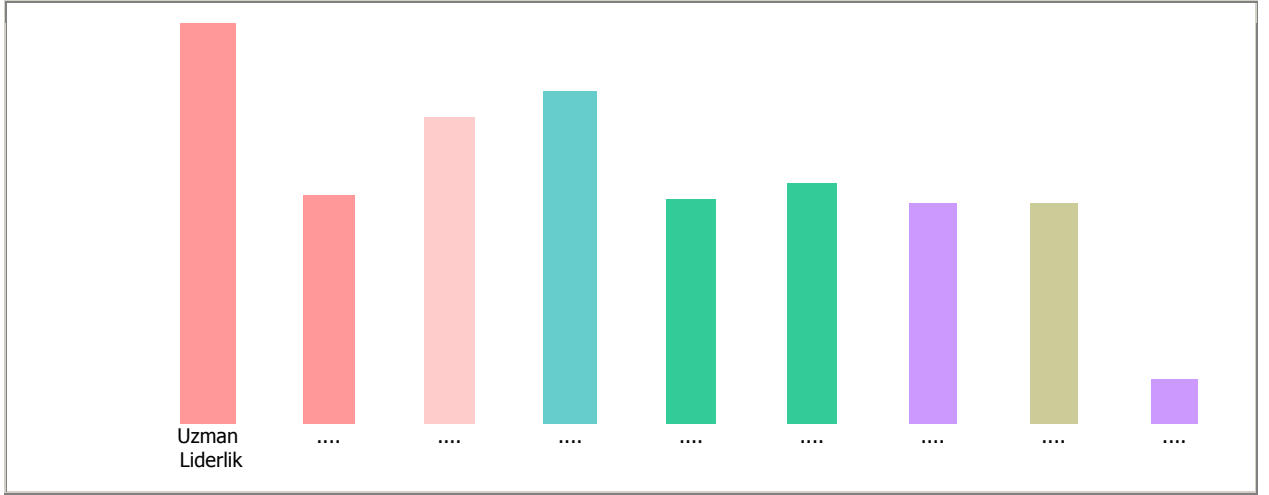
.....

.....

.....

.....

## VI - KARŞILAŞTIRMALI LİDERLİK ÖZELLİKLERİNİZ



### Açıklama:

Yukarıdaki grafikte farklı liderlik tarzları arasında kendi durumunuzu görmektesiniz.

Her insanda aşağıdaki liderlik özellikleri farklı seviyelerde bulunmaktadır. Bunlardan en yüksek çıkan liderlik tarzı sizin temel liderlik tarzınızı belirlemektedir. Düşük çıkan liderlik tarzı / tarzları ise geliştirmeniz gereken yönlerinizi göstermektedir. İdeal olan liderlik ise kişinin yukarıdaki farklı liderlik tarzlarında kendisini geliştirerek her bir liderlik tarzını normalin üzeri değerlere çekmesi anlamına gelen SıfırMerkezli Liderliktir.

**Uzman Liderlik :** Veri toplamaya, gözlem gücüne, araştırmaya, bilgileri organize edip saklamaya, sonuçları yorumlamaya, planlamaya, data analizine, bilginin stratejik olarak kullanımına, teknik derinliğe, yüksek teknolojiye dayalı liderlik tarzı. Yeni ekonominin temel taşı olan bilgi yönetimini esas alan yönetim anlayışı.

.....: .....

.....

.....

.....: .....

.....

.....

.....: .....

.....

.....

.....: .....

.....

.....

.....: .....

.....

.....

.....: .....

.....  
.....  
.....

.....: .....  
.....  
.....  
.....

.....: .....  
.....  
.....  
.....

## **VII - TAKIMDAKİ ROLLERİNİZ**

- Veriyi, datayı, bilgi kaynaklarını toplama,
- .....
- .....
- .....
- .....
- .....

## **VIII - İLETİŞİM TARZİNİZ**

### **Yazılı İletişim**

Telefonla veya yüzyüze konuşmak, toplantı yapmak yerine yazılı, e-mail ile veya bilgisayarlı iletişimi tercih ediyorsunuz. İnternet ve bilgisayar kullanımına yatkın olduğunuz söylenebilir.

.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....

.....  
.....  
.....

## IX - SİZE ÖZEL YÖNETİM TAVSİYELERİ

- Çalışanlarınızla birebir konuşun. Takımda olduğunuzu, onları desteklediğinizi, onlara yardım etmek istediğinizi ifade edin. Onlarla

.....

- .....

.....

- .....

.....

- .....

.....

- .....

.....

- .....

.....

- .....

.....

- .....

.....

- .....

.....

- .....

.....

- .....

.....

- .....

.....