

Nedan anteckningar som förts under heta stolen ska ligga till grund för en enkel handlingsplan hos varje medarbetare. Att bara konstatera ett antal variabler genererar ingen utveckling.

Handlingsplan

Var öppen med din personliga handlingsplan och kommunicera den i gruppen då kan dina medarbetare hjälpa dig på vägen. Den kan även ge positiv feedback när de ser att du förflyttar dig från A till B, d v s att du utvecklas på de punkter som du vill utvecklas på.

Fokusera på dina positiva sidor, det dina medarbetare tycker är bra. Var observant på dessa och försök ta fram dem mera. Om du vill utveckla dina mindre positiva sidor lyfter du fram dem i din handlingsplan och funderar på hur du kan korrigera dem.

Håll din handlingsplan kort, ca 4 veckor kan vara en lagom resa. Du utvärderar under resan och sen sätter du nya utvecklingsmål.

Under nästa heta stolen är det viktigt att ni tittar på processen, d v s vad har hänt sedan förra mötet.

Caroline

- + Driven, utåtriktad & ambitiös
- Envis, stressad & kontrollfreak

+

Caroline har tagit tag i rollen som VD på ett bra sätt till skillnad från starten på UF året. Hon gör att vi som grupp ser saker ur ett kvinnligt perspektiv och hon är inte rädd att göra bort sig. Planeringen sköts också väldigt bra av henne.

-

Det som är negativt med Caroline är att hon i början inte tog ansvaret som krävs för att vara en VD. Hennes envishet kan gå överstyr ibland även om hon menar gott. Vissa i gruppen anser också att hon avbryter samtalen ibland.

Fredrik

- + Optimistisk, ambitiös & allsidig
- Tidsoptimist, lat & omotiverad vid ointressanta saker

+

Fredrik är väldigt flitig under press och får saker gjorda väldigt bra. Han har en bra förmåga av att sälja. Han är lugn och stabil, pålitlig och säger vad han tycker. Utåtriktad, självsäker och vågar ta kontakt med folk.

-

Det som är negativt med Fredrik är att han är lat om ingen säger till honom att göra något. Han har noll koll på planering och hans roll som försäljningschef har inte riktigt visat sig, men det kommer så fort försäljningen kommer igång.

Jonathan

- + Trevlig, målmedveten & ambitiös
- Dålig på planering, slarvig & yr

+

Jonathan är flitig som tar initiativ vid behov. Han är bra på att prata och fixa kontakter. Han har oftast positiv inställning till saker och tar sitt ansvar.

-

Det som är negativt med Jonathan är att om en konflikt uppstår drar han sig oftast tillbaka, han lyssnar hellre än att säga vad han tycker. Han behöver bli bättre på att komma till skott och säga vad syftet är, istället för att dra ut på det och förklara saker runt omkring.

Clara

- + Kreativ när hon vill, utåtriktad & lagspelare
- Koncentrationssvårigheter, lat & envis

+

Clara är positivt inställd till det mesta, tar initiativ och är flitig. Hon är pålitlig och väldigt trevlig. Själsäker och vågar prata inför/med folk. Tar ansvar, är punktlig vid möten, inlämningar och har medkänsla för alla runt omkring henne.

-

Det som är negativt med Clara är att hon är dålig på planering. Hon tar initiativ, men är lite lat och behöver det där lilla extra för att komma till skott och göra det hon ska. Hon är en diplomat och undviker gärna konflikter när de sker.

Victor

- + Tar initiativ, målmedveten & ekonomisk
- Envis, släppa taget om jobbiga saker & otålig

+

Victor är utåtriktad och social. Han tar tag i saker, är driven och är ansvarsfull. Han tar sin roll i företaget på ett seriöst sätt, ser endast helheten och inte detaljer. Ekonomisk och har bra koll på allt som har med ekonomi att göra. Han säger vad han tycker rätt ut.

-

Det som är negativt med Victor är att han ibland mumlar på redovisningar och muntliga presentationer, vilket blir otydligt. Han är kortsynt, behöver tänka mer på konsekvenserna innan han agerar. Han är otålig och är väldigt envis, har svårt för att erkänna att han har fel.

**"Alla har problem och att söka
upp svaren själva är guld värt"**

- Erica Juhlin, entrepreneur