

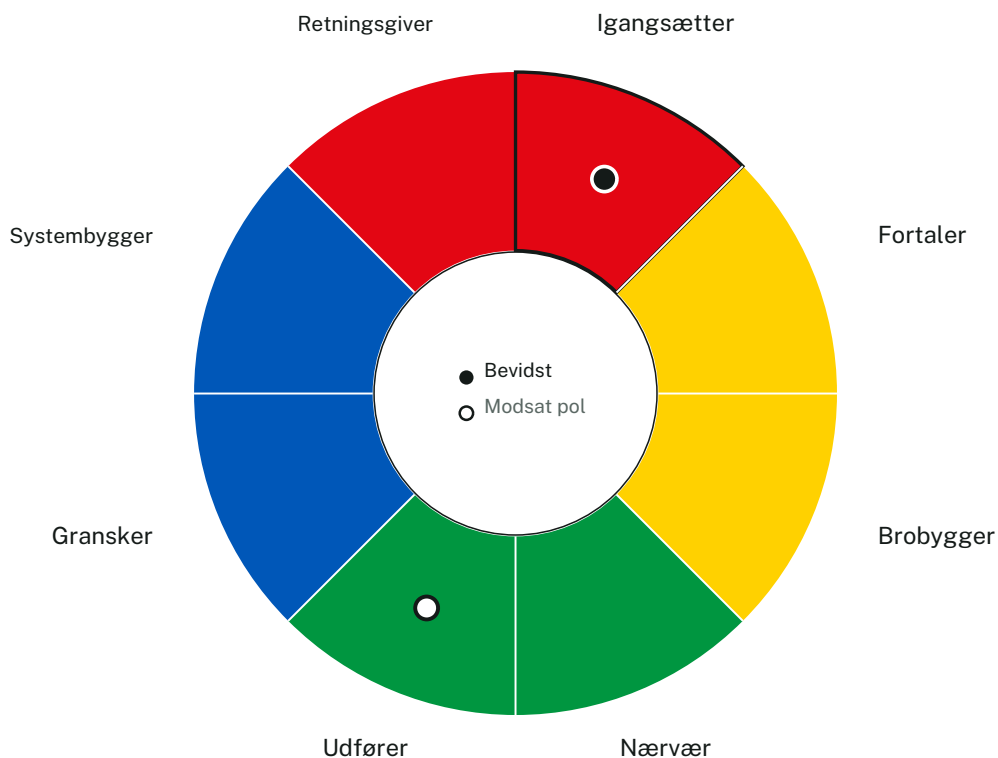
PERSONPROFIL

Mads Kjeldsen

Igangsætter

balanceret

12. marts 2026 · about 22 minutes



NAME	Mads Kjeldsen
EMAIL	
ORGANISATION	Profectify
FORLØB	Ledergruppe — forår
PRIMÆR STIL	Igangsætter
PRÆFERENCEENS TYDELIGHED	balanceret
UDFYLDT	12. marts 2026
TID BRUGT	about 22 minutes
UDSKREVET	28. september 2026
SPÆNDVIDDE	56%

PersonalityIntelligence er originalt materiale fra Profectify. Rapporten er et udviklingsværktøj baseret på selvbesvarelse og erstatter ikke faglig vurdering.

Introduktion	4
Overblik	5
Vigtige styrker	6
Udviklingsområder	7
Energiernes styrkeforhold	8
Betydning for teamet	9
Effektiv kommunikation	10
Barrierer mod effektiv kommunikation	11
Mulige blinde pletter	12
Modsætningen	13
Forslag til personlig udvikling	14
Ledelse	15
Indflydelse og salg	16
Personlig præstation	17
Samtalespørgsmål	18
PI-hjulet	19
Energidynamik	20
Forbehold ved læsningen	21

Denne PersonalityIntelligence-personprofil er baseret på Mads Kjeldsens svar på PI-evaluatoren, gennemført 12. marts 2026.

PersonalityIntelligence bygger på Carl Gustav Jungs arbejde med psykologiske præferencer: hvordan vi orienterer os, tager information ind og træffer beslutninger. Det er præferencer — ikke færdigheder, moral eller intelligens. En præference siger, hvad der koster energi, og hvad der giver energi.

Svarene oversættes til fire originale energier (Drivkraft, Gnist, Anker og Fokus) og en position blandt otte primære stilarter på PI-hjulet. Hver stil kan læses som mere markant, balanceret eller fleksibel, alt efter hvor entydigt præferencen står. Kombinationen er et udviklingsbillede — ikke et facit.

Læs rapporten i tre lag. Genkendelse: hvad passer? Friktion: hvad gnider? Handling: hvad vil du træne i 90 dage? Uden det tredje lag bliver profilen underholdning.

Moderér det, der ikke genkendes — men tjek først blinde pletter med kolleger, før du sletter det ubehagelige. Det, der irriterer mest i andre, er ofte det, der mangler mest i egen spændvidde. Del det vigtigste med dem, du samarbejder med. Bed om konkrete eksempler, ikke labels. Du er mere end din primære stil: profilen viser, hvor du starter — ikke hvor du stopper.

Disse afsnit giver et bredt billede af Mads Kjeldsens arbejdsstil: indstilling til opgaver, samarbejde og beslutninger. Brug dem som samtalegrundlag, ikke som dom.

Arbejdsstil

Mads Kjeldsen sætter i gang. Der hvor andre beder om et forarbejde mere, samler Mads Kjeldsen tre mennesker, tegner retningen op og får en første version ud at leve. Uge ét er hurtig, synlig og fuld af kontakter. Prisen ligger i den sidste tredjedel: når arbejdet skifter fra idé til drift, falder energien, og opgaven bliver liggende, mens et nyt initiativ tager pladsen. Mads Kjeldsen måler fremdrift på bevægelse — møder holdt, folk vundet, ting sat i gang — ikke på hvor mange sager der faktisk er lukket. En uge uden noget nyt at starte føles som stilstand, også når leverancerne er på plads.

To energier er reelt i spil. Den førende sætter tonen, men den anden er ikke pynt — den ændrer, hvordan den første kommer ud. Mads Kjeldsen har derfor to genkendelige registre og skifter mellem dem efter situationen, og det er en større spændvidde, end en skarp profil har. Bagsiden er, at kolleger kan opleve to versioner uden at kende reglen for, hvornår hver af dem kommer. Under pres vinder den førende energi næsten altid. Spørg Mads Kjeldsen, hvilken af de to en ny kollega ville have set mest af det seneste kvartal — svaret siger mere om arbejdsbetingelserne end om personen.

Samarbejde

Andre mærker Mads Kjeldsen med det samme: højt tempo, uformel tone og en tydelig invitation til at være med. Det gør det let at komme i gang med nye mennesker, og folk siger oftere ja til Mads Kjeldsen end til sagen. Friktionen ligger to steder. Den, der tænker langsomt eller højt, når sjældent frem, før Mads Kjeldsen har svaret. Og de, der ikke var med til mødet, får historien i en kortere og mere begejstret udgave, end den blev fortalt. Mads Kjeldsen bygger tillid gennem energi og taber den igen, når energien flytter videre, og de tilbageblevne står med resten.

Beslutninger

Mads Kjeldsen beslutter hurtigt og på fornemmelse, ofte forstærket af, hvor overbevist den virkede, der fremlagde. Kriterierne er mulighed og momentum: kan det lade sig gøre, og kan vi komme i gang i denne uge? Det giver fart i sager, der ellers ville dø af udvalgsarbejde, og fejl i sager, hvor tallene skulle have været regnet igennem først. Mads Kjeldsen genåbner gerne en beslutning, når ny begejstring dukker op, hvilket omgivelserne oplever som ustabilitet, ikke som åbenhed. Den dyreste vane er beslutninger truffet i gangen mellem to, hvor de fire, der skal udføre dem, hører om det bagefter.

De første punkter følger af stilen. De sidste følger af, hvor energien faktisk ligger.

Får fastlåste sager i bevægelse: der hvor andre venter på mandat, tager Mads Kjeldsen det første skridt og gør det synligt.

Samler allierede hurtigt og kan på få dage skaffe opbakning fra folk, der hverken skylder tid eller loyalitet.

Høj tolerance for usikkerhed — arbejder ubesværet videre på et grundlag, der endnu ikke er færdigt.

Stærk i opstarten af en krise, hvor der ingen drejebog findes, og nogen skal turde vælge en retning.

Afgør sager i stedet for at udskyde dem — også de ubehagelige, der ellers bliver liggende hos andre.

Kan arbejde alene og udadvendt, uden at det ene koster det andet.

Spændvidden viser sig, når den modsatte stil kræves i længere tid.

Efterlader et spor af påbegyndte ting, som andre skal lukke, ofte uden at det er aftalt med dem.

Undervurderer implementering systematisk: den sidste tredjedel af arbejdet er ikke med i planen.

Disponerer over andres tid i sin begejstring og opdager det først, når kalenderen er sprængt.

Mister interesse, når opgaven bliver drift, og lader kvaliteten glide netop i den periode, hvor den betyder mest.

Aftal grundighedsniveauet på forhånd i de opgaver, hvor en fejl er dyr — så det ikke afhænger af ugens tempo.

Spørg dem, der byggede det gamle, hvad der holdt det sammen — inden det bliver skiftet ud.

De fire energier fordeler hundrede point mellem sig. Rækkefølgen betyder mere end den enkelte procent.

Drivkraft – høj

Drivkraft fylder mest i Mads Kjeldsens profil, og det ses først på tempoet i beslutninger. Sager bliver afgjort frem for udsendt, også de ubehagelige, og spørgsmålet om, hvad vi så gør ved det, kommer tidligt i et møde. Mads Kjeldsen vælger hellere en retning og justerer bagefter end venter på, at billedet bliver klart. Prisen står i den anden ende: beslutninger, der bliver truffet, før grundlaget er lagt, og kolleger, der har brug for at tænke færdig, når ikke at komme til orde. Med Drivkraft så højt er risikoen ikke at gøre for lidt — det er at forveksle fart med fremdrift.

Gnist – mellem

Gnist er der, når opgaven kalder på den. Mads Kjeldsen inddrager folk, når det er relevant, og har ikke brug for et rum omkring sig for at arbejde. Relationer bliver knyttet i det tempo, sagen kræver, og det gør både alenearbejde og udadvendte opgaver mulige uden stor omkostning. Det, man skal holde øje med, er, at netværket ikke bygges systematisk: det vokser, hvor arbejdet fører hen, og ikke derudover. I roller, hvor synlighed eller intern indflydelse afgør, om en god idé kommer videre, skal den del gøres bevidst frem for at opstå af sig selv.

Fokus – mellem

Fokus er der i det omfang, opgaven kræver det. Mads Kjeldsen skaffer nok grundlag til at kunne handle og går sjældent i gang på ren fornemmelse, men bruger heller ikke tid på en præcision, ingen har bedt om. Rammer bliver bedt om, når de mangler, og dagsordenen bliver typisk holdt. Det er en robust arbejdsform i de fleste roller. Det, der skal afklares, er den ene ende: i opgaver, hvor en fejl er dyr eller først bliver synlig længe efter, skal grundigheden være aftalt frem for skønnet — ellers afhænger den af, hvor travlt der var den uge.

Anker – lav

Anker ligger lavt: forandring koster Mads Kjeldsen mindre end de fleste, og det gamle bliver sluppet uden stort besvær. Det gør Mads Kjeldsen anvendelig, når noget skal laves om, og fri af den loyalitet over for en arbejdsform, der binder andre. Prisen betales af dem, der har bygget det, som bliver skiftet ud: de oplever sig kørt over, og deres indvending bliver hørt som modstand frem for som viden om, hvad der faktisk holdt sammen. Overleveringer og opfølgning bliver desuden lette at springe over, fordi opmærksomheden allerede er flyttet. Det er der, en ellers rigtig ændring oftest falder på gulvet.

Mads Kjeldsen er teamets acceleration. Når gruppen er gået i stå i analyse eller høflig enighed, er det Mads Kjeldsen, der siger det højt og foreslår noget konkret at prøve i næste uge. Til gengæld får teamet brug for en, der lukker: en profil med Anker eller Fokus, som samler op på det igangsatte og har mandat til at sige nej til initiativ nummer fire. Uden den aftale får teamet piskesmæld. Prioriteterne skifter hurtigere, end arbejdet kan flytte sig, og folk begynder at vente et par uger med at gå i gang, fordi de regner med, at retningen ændrer sig alligevel.

Sig konklusionen først, og hold det kort. Mads Kjeldsen lytter bedst, når der er noget at beslutte eller prøve, og mister tråden i en gennemgang, der bygger op mod pointen. Bring energi: et forslag fremlagt med overbevisning bliver hørt, et forslag fremlagt med forbehold bliver hørt som et nej. Regn med at blive afbrudt, og brug afbrydelsen — den er interesse, ikke afvisning. Vigtigst: skriv ned, hvad I aftalte, mens I stadig sidder der, og send det samme dag. Mads Kjeldsens hukommelse om et møde er mere optimistisk, end mødet var.

Det, der lukker samtalen

Lad være med at starte med proces, historik eller metode. Mads Kjeldsen har truffet en foreløbig beslutning, længe før du når frem til pointen. Undgå lange skriftlige oplæg uden resumé øverst; de bliver skimmet. Mød ikke begejstring med tavshed — Mads Kjeldsen læser tavshed som modstand og skruer op i stedet for at spørge. Og pak ikke en indvending ind i høflighed, for så forsvinder den. Kan noget ikke lade sig gøre, så sig det i én sætning med et tal i, og sig det, mens beslutningen stadig er åben. Ikke bagefter, og ikke til en anden.

Kommunikationen bryder sammen, når modparten fører med Fokus eller Anker. Udføreren og Granskeren beder om grundlaget; Mads Kjeldsen hører en bremse og svarer med mere begejstring, hvilket bekræfter modparten i, at sagen ikke er gennemtænkt. Så eskaleres begge: den ene taler hurtigere, den anden bliver tavs. Det andet mønster er indvendingen, Mads Kjeldsen taler væk i stedet for at skrive ned. Den kommer tilbage som forsinkelse i stedet for som argument. Broen er enkel og ubehagelig: gentag indvendingen med modpartens egne ord, før du svarer, og sæt en dato på, hvornår grundlaget er på plads.

Mads Kjeldsen forveksler bevægelse med fremdrift. Fem igangsatte initiativer føles som en stærk måned; for teamet er det fem uafsluttede sager. Den anden blinde plet er trætheden i kølvandet: Mads Kjeldsen henter energi af at starte og mærker derfor ikke, at de samme kolleger har ryddet op efter tre omstarter i træk. Den tredje er tavshed i mødet, som Mads Kjeldsen læser som opbakning, men som oftest bare er mangel på taletid. Spørg to mennesker, der har arbejdet med dig i mere end et år, hvad de har lukket for dig, uden at du ved, du efterlod det.

Fælden ved to energier i spil er at tro, at bredden allerede er dækket. Det er den ikke: de to ligger ved siden af hinanden på hjulet og deler den samme halvdel. Det, Mads Kjeldsen mangler, ligger stadig modsat — og det er lettere at overse her end ved en skarp profil, netop fordi følelsen af at kunne skifte gear allerede er der. Skiftet sker mellem to nabotræk, ikke mellem to modsatte. Bed om et konkret eksempel, hvor Mads Kjeldsen løste en opgave med den energi, der ligger lavest i profilen, og hør efter, om eksemplet er fra i år.

Modsætningen på hjulet er Udføreren. En Udfører oplever Mads Kjeldsen som en, der flytter præmisserne, mens arbejdet er i gang: aftalen fra mandag er blevet til noget andet onsdag, og det, der blev lovet udadtil, skal nu leveres af nogen, der ikke blev spurgt. Det, der for Mads Kjeldsen er tilpasning, ser fra den plads ud som mangel på respekt for håndværket. Til gengæld ligger der tre ting at hente: at gøre én ting færdig, før den næste sættes i gang; at kende forskel på færdig og afleveret; og at holde et tempo, der kan bæres i tolv måneder frem for i tre uger.

Brug listen som eksperimenter de næste 90 dage — ikke som en dom.

Luk én igangværende sag, før du starter den næste. I 90 dage, uden undtagelser.

Skriv den sidste tredjedel ind i planen med navn og dato på den, der skal bære den — og spørg vedkommende, før du siger ja udadtil.

Bed om holdningen fra den mest tavse i mødet, før du samler op. Vent de ti sekunder, det tager.

Før logbog over startet og afsluttet i et kvartal. Forholdet mellem de to tal er din vigtigste udviklingsmåling.

Spørg Mads Kjeldsen, hvordan det bliver afgjort, hvornår noget er grundigt nok. Bed om to eksempler, hvor svaret var forskelligt, og hør efter, om forskellen lå i opgaven eller i kalenderen. Aftal derefter for én konkret opgavetype, hvad der skal være dokumenteret, før den kan sendes videre. Det er den slags aftale, der holder, når presset stiger.

Bed Mads Kjeldsen finde en ændring, der var rigtig, og som alligevel gik galt i implementeringen. Hvem havde bygget det, der blev skiftet ud, og hvad blev de spurgt om undervejs? Aftal derefter en fast regel for overlevering: hvad skal være skrevet ned, og hvem skal kvittere for at have modtaget det.

Ledelse er for Mads Kjeldsen et spørgsmål om at få noget til at ske og få folk med på det. Du er stærkest i den første tredjedel af enhver opgave og svagest i den sidste.

Dette kapitel handler derfor mindre om at gøre dig mere handlekraftig — det er du — og mere om det, der falder fra, når du haster videre: opfølgningen, den stille medarbejder, og den beslutning, du traf inde i hovedet uden at fortælle nogen om den. Læs det som en opgørelse over, hvad dit lederskab koster andre, ikke kun hvad det giver dem.

At skabe de ideelle arbejdsbetingelser

Mads Kjeldsen leder bedst, hvor der er noget, der skal i gang: opstart, vending, ny forretning, akut oprydning. I en stabil drift med lange cyklusser bliver den samme energi til uro, og teamet begynder at bruge kræfter på at afbøde chefens initiativer.

Bed derfor konkret om den slags mandat, der passer: klare mål, retten til at prioritere om, og en aftale om, hvad der ikke skal røres.

Ansæt eller allier dig bevidst med en, der ejer opfølgning og detalje — ikke som assistent, men med reel beslutningsret. Uden den modvægt bliver dit team en række påbegyndte gode idéer, og folk lærer at vente med at bruge energi, til de kan se, om du mener det.

Ledelsesstil

Som leder går Mads Kjeldsen forrest, sætter tempoet og beslutter hurtigt. Det giver et hold, der ved, hvor vi skal hen, og som sjældent keder sig. Det giver også et hold, der ikke altid nåede at sige, hvad de tænkte.

Din default er at komme med retningen først. Vend det om i mindst hvert andet møde: spørg først, tal sidst, og skriv ned hvad du hørte.

Vær opmærksom på, at du kan gå fra idé til beslutning i dit eget hoved på et minut. For medarbejderne ser det ud som en kursændring uden varsel. Fortæl, hvornår du tænker højt, og hvornår du har besluttet — den skelnen alene fjerner en stor del af den forvirring, dit tempo skaber.

Motivation

Mads Kjeldsen tændes af fremdrift, nyt terræn og synlige resultater — og slukkes af lange møder uden beslutninger, af proces uden formål og af at skulle drive noget videre, som andre allerede har fundet ud af.

Læg mærke til dine egne tidlige signaler: du begynder at tage andres opgaver, du sidder med telefonen i møder, du starter noget nyt ved siden af. Det er kedsomhed, ikke travlhed.

Din motivation smitter voldsomt begge veje. Når du er tændt, følger folk med; når du er utålmodig, holder de op med at bringe halvfærdige ting til dig. Netop de halvfærdige ting er dem, du har brug for at høre om tidligt.

Mads Kjeldsen sælger på energi, tempo og overbevisning. Du åbner døre, andre ikke kommer ind ad, og du får møder i stand, der ikke burde være mulige.

De handler, du taber, taber du sjældent i mødet. Du taber dem i ugerne bagefter, hvor der ikke blev fulgt op, eller i de detaljer, du sprang over, fordi de kedede dig. Kapitlet går salgsforløbet igennem fra forberedelse til opfølgning og peger på, hvor din energi er en fordel, og hvor den koster dig penge. Det sidste afsnit er det vigtigste for dig.

Før samtalen begynder

Mads Kjeldsen forbereder sig sent, kort og med højt tempo — og slipper som regel afsted med det, fordi improvisationen i rummet er stærk nok. Det er netop derfor de tekniske og indkøbstunge handler tabes: modparten har læst materialet, det har du ikke.

Sæt 45 minutter af dagen før, ikke to timer på selve dagen. Skriv tre ting ned: hvem der reelt skriver under, hvad kunden mister ved at vente et kvartal, og hvilket tal du siger først. Uden det tredje punkt improviserer du prisen.

Læs den seneste mailtråd igennem, ikke kun dit eget notat. Igangsætterens hyppigste forberedelsesfejl er at møde op til den samtale, du havde sidst, ikke den kunden har haft internt siden.

Identifikation af behov

Mads Kjeldsen hører det første problem og har løsningen klar, før kunden er færdig med sætningen. Ofte er løsningen rigtig. Problemet er, at kunden ikke nåede at fortælle om de to andre ting, der afgør, om der bliver en handel.

Sæt en regel: ingen løsning de første ti minutter. Tæl dine spørgsmål mod dine udsagn — rammer du ikke mindst en til en, har du holdt oplæg, ikke afdækket behov.

Spørg specifikt om det, tempoet skjuler: hvem er imod internt, hvad har de prøvet før, og hvad koster det dem at gøre ingenting. Det sidste spørgsmål er det, der senere lukker aftalen for dig.

Tilbud

Mundtligt er Mads Kjeldsens tilbud stærkt: der er billeder, tempo og en tydelig gevinst. På skrift bliver det tyndt, fordi begejstringen ikke kan skrives ned, og fordi det kedelige — omfang, forudsætninger, betaling — føles som en bremse.

Send tilbuddet samme dag, mens energien stadig er i rummet, men lad en anden læse det for huller i afgrænsningen. Igangsætterens dyreste tilbudsfejl er ikke prisen; det er det, der ikke stod i det, og som kunden regnede med var med.

Skriv ét tal, én leveringsdato og én sætning om, hvad kunden skal gøre nu. Tre valgmuligheder er din måde at udskyde et nej på.

Indvendingsbehandling

En indvending læses af Mads Kjeldsen som en forhindring, der skal køres over med mere entusiasme. Derfor stiger tempoet, og derfor forsvinder kunden i tavshed to uger senere uden at have sagt nej.

Gør det modsatte af din refleks: sæt farten ned, gentag indvendingen med kundens egne ord, og spørg, om du har forstået den rigtigt. Først derefter svarer du.

Skeln mellem den indvending, der siges, og den, der ikke gør. Igangsættere får sjældent at vide, at prisen er problemet — de får at vide, at timingen er dårlig. Spørg direkte: er det tidspunktet, tallet eller tilliden?

Forpligtende aftale

Mads Kjeldsen beder om aftalen tidligt og uden ubehag — det er stilens største salgsvindst. Fælden er, at begejstring forveksles med tilsagn. Kunden var med i rummet; kunden har ikke sagt ja til noget.

Afslut hvert møde med tre linjer på skrift: hvad er aftalt, hvem gør hvad, og hvornår. Sig tallet højt, og hold så mund, indtil kunden svarer. Den pause er den sværeste enkeltdisciplin for en Igangsætter.

Pas på at lukke på din egen kalender frem for kundens beslutningsproces. Presser du et ja frem før den interne godkendelse, køber du en aftale, der falder fra hinanden i indkøb.

Opfølgning og gennemførelse

Det er her, Mads Kjeldsen taber flest penge. Når underskriften er der, er jagten forbi, og næste mulighed er mere interessant end den leverance, du netop har lovet. Kunden mærker forskellen i tempoet fra uge et til uge fire.

Læg to faste opfølgninger i kalenderen, før du forlader mødet: dag 7 og dag 30. De skal stå der, uanset om du har lyst.

Overdrag aldrig en aftale uden at fortælle leveranceholdet, hvad du lovede mundtligt ud over kontrakten. Igangsætterens klassiske reklamation opstår ikke af dårligt arbejde, men af et løfte, ingen andre vidste var givet.

Dette kapitel handler om dit eget arbejde, ikke om andres. Mads Kjeldsen har ikke svært ved at komme i gang eller ved at arbejde hårdt.

Du har svært ved, hvor mange ting der er i gang samtidig, og ved hvad der sker med opgave nummer et, når opgave nummer fire dukker op og er mere interessant. Afsnittene nedenfor ser på mål, tid, læring og skabende arbejde hver for sig. Det gennemgående spørgsmål er det samme: hvad gør du færdigt, og hvad efterlader du på 80 procent, fordi de sidste 20 ikke giver dig noget?

Et målrettet liv

Mads Kjeldsen sætter mange mål og når en pæn del af dem — men listen vokser hurtigere, end den bliver færdig. Efter et halvt år er der femten igangsatte ting og tre afsluttede, og energien går til at holde overblik over sit eget rod.

Sæt et loft: højst tre aktive mål ad gangen. Skal noget nyt ind, skal noget gammelt lukkes eller afskrives skriftligt.

Gør mindst ét af målene til noget, der først tæller, når det er færdigt og i drift — ikke når det er startet. Igangsætterens målfælde er at belønne igangsættelse, fordi det er det, der føles som fremdrift.

Organisering af tiden og livet

Kalenderen hos Mads Kjeldsen er fuld, fordi et ja koster ingenting i det øjeblik, det gives. Prisen betales tre uger senere, hvor der ikke er en time tilbage til det arbejde, der faktisk flytter noget.

Indfør en 24-timers regel på alt, der tager mere end en halv dag: du svarer i morgen, ikke i mødet. Det ene skridt fjerner størstedelen af overbookingen.

Book to timer sammenhængende hver uge uden telefon til det, du har udskudt længst. Det er sjældent det sjove, og det er altid det, der ligger og larmer. Beskyt også et tomt felt — en igangsætter uden luft bliver hurtig og upræcis, ikke effektiv.

Personlig kreativitet

Idéer er ikke Mads Kjeldsens flaskehals — der er flere, end der er timer. Flaskehalsen er udvælgelse og den kedelige tredjedel, hvor idéen skal bygges færdig, efter at den ikke længere er ny.

Skriv idéer ned i stedet for at sige dem højt med det samme. Halvdelen dør stille i notatet, og det er en gevinst: du slipper for at have startet dem.

Giv hver idé en prøveperiode med et konkret stopkriterium. Uden det bliver alle projekter dine børn, og du kan ikke lukke nogen. Den bedste kreative makker for dig er en, der spørger: hvad skal vi holde op med, for at det her kan lykkes?

Livslang læring

Mads Kjeldsen lærer ved at kaste sig ud i det og rette undervejs. Det er hurtigt og virker i praksis, men efterlader huller, som først viser sig, når nogen med reel dybde stiller det fjerde spørgsmål.

Vælg ét fagområde om året, hvor du går længere ned, end komforten tilsiger — samme emne i tolv måneder, ikke tolv emner.

Kurser med lange oplæg er spild for dig; find formater med case, dialog og opgaver. Til gengæld: læs én bog færdig i stedet for at referere fem, du kun har skimmet. Igangsætterens læringsblindhed er at forveksle at have hørt om noget med at kunne det.

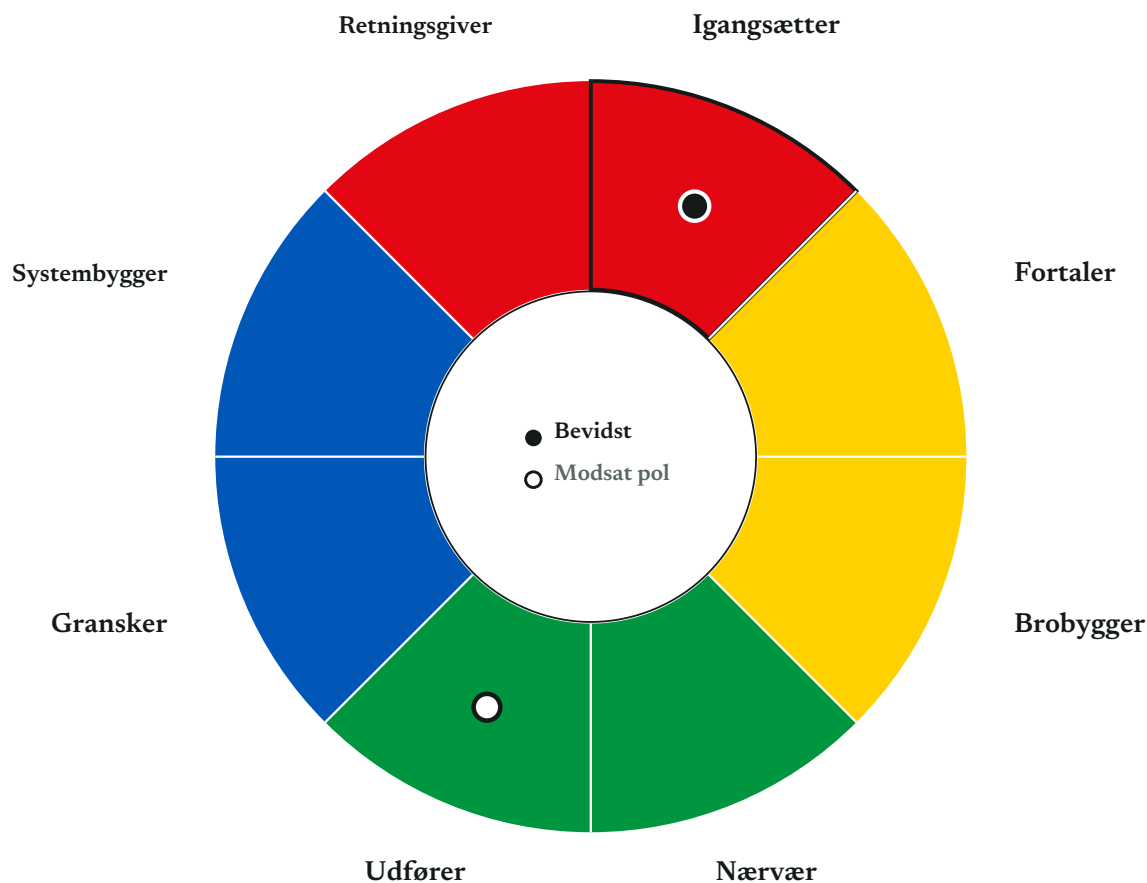
Spørgsmålene er til samtalen, ikke til bedømmelsen. Gode svar er konkrete historier, ikke slagord.

Fortæl om noget, du satte i gang, som en anden måtte gøre færdig. Hvad kostede det vedkommende?

Hvornår har du sidst sagt nej til en god idé, fordi kalenderen var fuld?

Hvem siger til dig, at det går for hurtigt — og hvad gjorde du, sidst de sagde det?

Beskriv en beslutning, du traf i gangen, og som du bagefter måtte hente opbakning til.



Hjulposition: Igangsætter (balanceret)

Modsat pol: Udfører

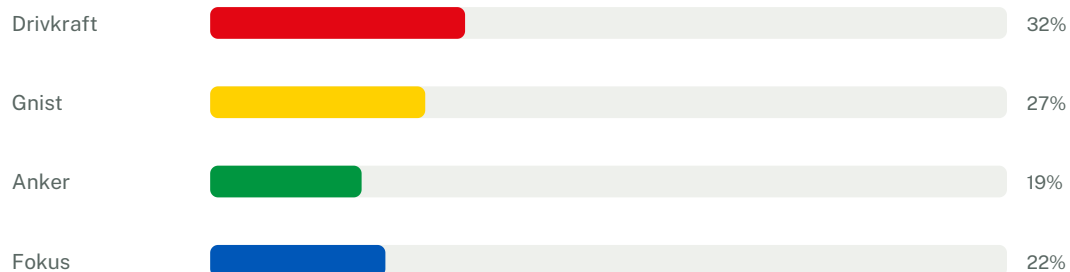
Primær position: Igangsætter (balanceret). Markøren viser den bevidste præference på PI-hjulet.

Markøren ligger mellem midten og kanten. Sektorens navn holder, men nabosektoren mod den næststærkeste energi vil også passe delvist — læs den beskrivelse med, og se, hvad der genkendes. En gentagelse af evaluatoren ville med rimelig sandsynlighed lande i samme sektor, men ikke i samme punkt. Det er den aflæsning, de fleste profiler falder i. Brug positionen som et område, Mads Kjeldsen arbejder inden for, og ikke som en koordinat.

Spændvidden ligger i midten: der er en tydelig rækkefølge mellem energierne, men afstandene er ikke store. Rækkefølgen af de to øverste ville sandsynligvis holde ved en gentagelse; rækkefølgen af de to nederste ville måske ikke. Læs derfor typebeskrivelsen som passende og nabobeskrivelsen som delvist passende, og lad Mads Kjeldsen afgøre, hvor grænsen går. Det er den mest almindelige aflæsning, og den er ikke et svagere resultat end en skarp profil — den er et resultat med færre absolutter i.

Søjlerne viser, hvordan Mads Kjeldsens fire energier fordeler sig. Det er én måling og ét hundrede procent delt ud — en høj søjle betyder derfor, at de andre er lavere, ikke at energien er stærk i absolut forstand.

Energifordeling



PersonalityIntelligence er originalt materiale fra Profectify. Rapporten er et udviklingsværktøj baseret på selvbesvarelse og erstatter ikke faglig vurdering.

Forbehold ved læsningen

PI

Med moderat differentiering skal rapportens skarpeste formuleringer moduleres. Sætninger om, hvad Mads Kjeldsen "altid" gør, er skrevet til en profil med større afstande, og de vil lyde for hårde her. Bed Mads Kjeldsen strege det, der ikke genkendes — men først efter en pause, og først efter at have tjekket det ubehagelige med en kollega. Det, der ryger i første gennemlæsning, er typisk det mest brugbare. En moderat profil er et godt udgangspunkt for en samtale og et dårligt udgangspunkt for en konklusion.

Gå direkte til indholdet. Den eneste kontrol, der stadig mangler, er Mads Kjeldsens egen: bed om et konkret eksempel på hvert af de to eller tre afsnit, der rammer hårdest, og et på det afsnit, der ikke genkendes. Genkendelse uden eksempler er ikke bekræftelse — det er høflighed. Noter det, Mads Kjeldsen afviser, og vend tilbage til det senere i samtalen frem for at diskutere det med det samme. Er der stadig uenighed til sidst, så lad uenigheden stå i referatet. En profil, der ikke må modsiges, kan ikke bruges til udvikling.

Personlige noter

PI

Brug siden til det, der genkendes, det der gnider, og det du vil træne. Noter konkrete eksempler — ikke labels.