

## Pressbilaga: 6 olika personlighetsstilar i mötesrummet

**1. Den människoorienterade:** vill att alla ska trivas och känna sig delaktiga i mötet. Det gör inget om mötet blir långt så länge det finns möjlighet till småprat. **För att engagera:** för in sociala aspekter såsom fika eller grupparbete. Stannar gärna kvar för att fortsätta samtal. **Vid ointresse:** beklagar sig att det viktigaste är att ha tid att umgås under avslappnade former.

**2. Den logiskt orienterade:** prioriterar tydlighet i kommunikation, före, under och efter mötet. Gärna kortfattat, sammanfattat i siffror och i flödesschema. **För att engagera:** Tydliga roller, tydliga funktioner och tydlig målinriktning. Föredrar virtuella möten exempelvis via Skype. **Vid ointresse:** kan protestera och kalla mötet flummigt, eller bli ironiska/sarkastiska på ett lågmält sätt.

**3. Den reflektionsorienterade:** föredrar att lägga sig på en högre organisatorisk nivå, med mer långsiktiga strategier istället för att koncentrera sig på nuläget. **För att engagera:** eftersträva en lugn atmosfär gärna annan plats än kontoret, exempelvis en promenad med ett fåtal personer. Sätta ett tydligt mål med mötet och förbereda det genom att uppmana deltagarna att fundera kring något, till exempel en text. **Vid ointresse:** Saknas perspektiv med långsiktiga mål under mötet, ökar risken för strategiska misstag.

**4. Den faktaorienterade:** vill ha alla fakta samlat gärna inför mötet för att sedan gå igenom allt punkt för punkt. **För att engagera:** skicka fakta inför mötet så att personen får god tid på sig att sätta sig in i varje fråga. Finns punkt för brainstorming på agendan är det viktigt att informera om detta. **Vid ointresse:** kan uppleva mötet flummigt och reagerar med att sitta med armarna i kors.

**5. Den handlingsorienterade:** är effektiv och vill hålla mötet kort. Här är det viktigt att vara tydlig med mötets syfte; är det en rapport, ett koncept eller formera arbetsgrupper. **För att engagera:** Sätt upp tydlig agenda och tydliga mål, att-göra-listor med tydlig ansvarsfördelning. **Vid ointresse:** sitter med laptop och jobbar konstant under mötet och kan beklaga sig över "många onödiga möten".

**6. Den möjlighetsorienterade:** går igång på inspirerande visioner och vill gärna diskutera hur man når tillväxt och framgång de närmaste fem åren. **För att engagera:** här är det viktigt med en tydlig mötesledare som ska ta första steget och sätta ribban annars kommer inget att hända. Storytelling, teater och rollbyten är bra verktyg för att engagera liksom aktuella tidningar och böcker om ämnet. Undvik sterila miljöer för mötet. **Vid ointresse:** kan bli ointresserad och uttråkad, kanske börjar läsa mejl under bordet. I förlängning söker sig personen bort från företaget.

De olika mötestyperna bygger på psykologen Carl Gustaf Ljungs personlighetsstilar baserat på beteendemönster, grundläggande sätt att tänka, ta in information och fatta beslut, nu förenklat till sex grundstilar av Mattias Östmar för Konferenstidningen Svenska Möten #4 2013. Mattias Östmar, specialist inom kvalitativ innehålls- och dataanalys och psykografisk textanalys.