



RAPORT PODSTAWOWY

Michał Poglądowy

W kontekście

JA JAKO LIDER

16 marca 2025

Wersja Mindsonar 2.1.135

NAJLEPSZY SPOSÓB NA PRZECZYTANIE PROFILU MINDSONAR

Pamiętaj po co został wykonany profil i czego w związku z tym chcesz się dowiedzieć

Profil MindSonar zazwyczaj powstaje w odpowiedzi na konkretne pytanie. Może być to pytanie bardziej ogólne oraz diagnozujące, np.: „Jakim jestem liderem?”, a może być bardziej szczegółowe, o funkcji rozwojowej, np.: „Jak mogę być lepszym liderem w naszym zespole?”. Może ono dotyczyć kwestii zawodowych, na przykład: „w jaki sposób mogę przekształcić swoją irytację wobec przełożonego w coś konstruktywnego?” lub „Jak mogę sprawić, by proces fuzji przebiegał płynnie?”. Może to być również pytanie osobiste, takie jak: „Dlaczego tak trudno mi porozumieć się z moimi dziećmi?” lub „Dlaczego w obecności pewnych znajomych czuję się niepewnie?”. Kluczowe jest, aby podczas analizy raportu mieć na uwadze swoje pytanie oraz sytuację, której ono dotyczy.

Cel MindSonar

Podstawowym celem MindSonar jest dostarczenie narzędzia do zrozumienia różnorodnych stylów myślenia oraz motywacji – zarówno u innych, jak i u siebie. MindSonar wychodzi poza powierzchowne obserwacje, oferując dogłębne spojrzenie na „oprogramowanie mentalne”, które kształtuje sposób, w jaki postrzegamy, przetwarzamy i reagujemy na otaczający nas świat. Mapując te wzorce, MindSonar ukazuje sieć wartości, przekonań i preferencji poznawczych, które wpływają na nasze unikalne tendencje behawioralne.

Czy to jest badanie osobowości?

MindSonar nie opisuje tego, kim jesteś, lecz sposób, w jaki myślisz oraz co jest dla Ciebie ważne – nazywamy to „mindsetem”. Co więcej, analiza nie dotyczy Twojego sposobu myślenia we wszystkich sytuacjach, lecz wyłącznie w określonym kontekście. W innych okolicznościach możesz myśleć inaczej i kierować się odmiennymi wartościami. Zakładamy również, że masz zdolność do zmiany swojego stylu myślenia, a nawet wartości, którymi się kierujesz.

Dlaczego mindset ma tak duże znaczenie?

Twój sposób myślenia ma ogromny wpływ na to, jak reagujesz w określonych sytuacjach. Decyduje o tym, co dostrzegasz, a co pomijasz, jakie odczucia Ci towarzyszą, co mówisz i robisz, jakie decyzje podejmujesz oraz co zapamiętujesz. Wszystkie te aspekty bezpośrednio wpływają na Twoje możliwości działania i osiągnięcia zamierzonych celów.

Szybkie spojrzenie na mindset

Najbardziej zwięzłe podsumowanie Twojego sposobu myślenia znajduje się w diagramie „Core mindsetu”. W jego górnej części przedstawione są trzy najważniejsze wartości, a w dolnej – trzy dominujące wzorce myślenia.

Jaki jest związek wartości ze stylem myślenia?

Jakie jest powiązanie między moimi wartościami a wzorcami myślenia? Kryteria i zestawy wartości (tzw. „napędy Gravesa”) określają, co jest dla Ciebie istotne. Styl myślenia natomiast pokazuje, w jaki sposób te wartości realizują się w danej sytuacji.

Porozmawiaj z ekspertem MindSonar

MindSonar przyniesie najlepsze rezultaty, gdy omówisz wyniki z ekspertem MindSonar, który rozumie wzajemne powiązania między różnymi elementami profilu. Pomoże Ci on, jako analityk mindsetu, dostrzec, w jaki sposób wyniki w raporcie łączą się z Twoimi celami i wyzwaniami. Może również wesprzeć Cię w praktycznym zastosowaniu uzyskanych wniosków w życiu codziennym i zawodowym.

GRAFICZNY OBRAZ MINDSETU

HIERARCHIA KRYTERIÓW

1. Porządek i dyscyplina **vs** Chaos
 2. Dobro zespołu **vs** Napięcia i gonitwa
 3. Dotrzymane terminy **vs** Opóźnienia w produkcji
 4. Dobra atmosfera **vs** Niska produktywność
- Metakryterium:** Produkcja pełną parą **vs** Zła organizacja pracy

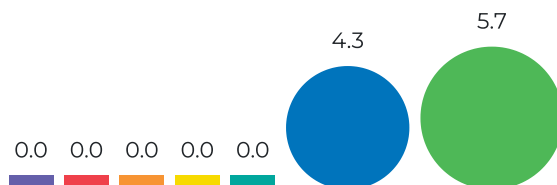
**MICHAŁ
POGLĄDOWY**

16 marca 2025

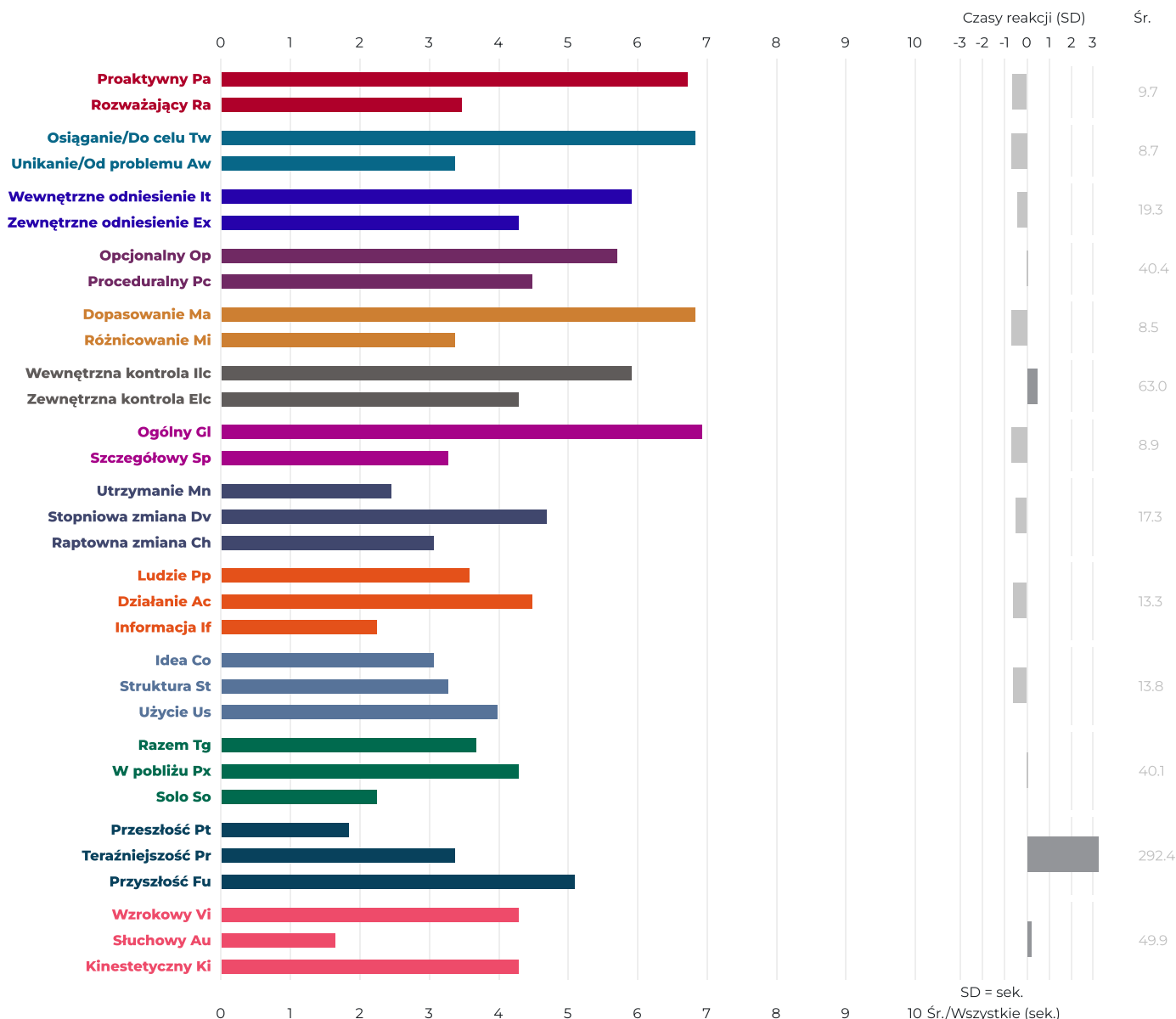
W kontekście: **Ja jako lider**

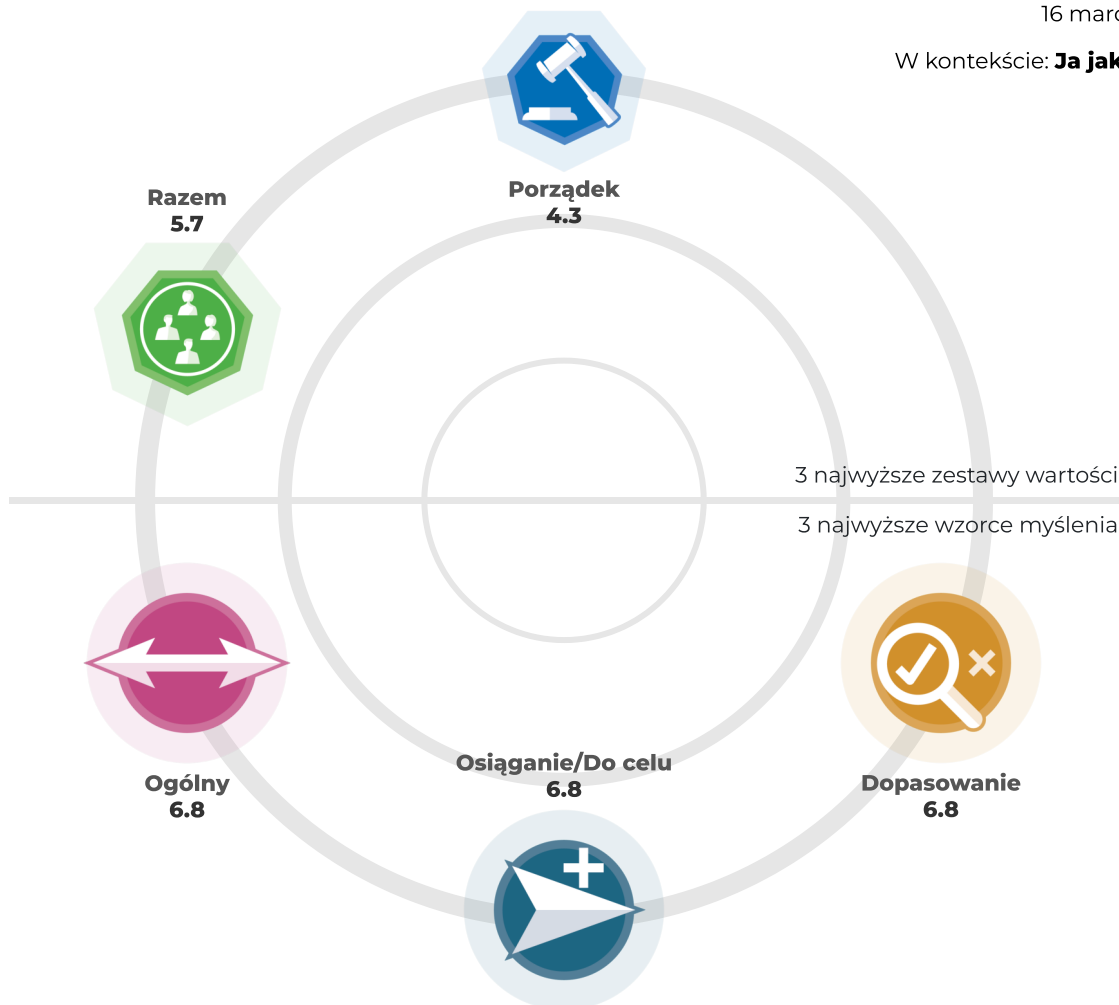
NAPĘDY GRAVESA

- Bezpieczeństwo
- Razem
- Siła
- Uczenie się
- Porządek
- Holistyczny
- Wygrywanie



WZORCE MYŚLENIA





3 NAJWYŻSZE ZESTAWY WARTOŚCI

Razem (5.7)

Cenisz współpracę i tworzenie społeczności.

Porządek (4.3)

Cenisz porządek i rzetelność.

3 NAJWYŻSZE WZORCE MYŚLENIA

Ogólny (6.8)

Masz tendencję do skupiania się bardziej na ogólnym obrazie niż na szczegółach. Często patrzysz na rzeczy z szerokiej perspektywy. Mniej zajmujesz się szczegółami. W mniejszym stopniu wnikasz w subtelności lub detale.

Osiągnięcie/Do celu (6.8)

W dużej mierze skupiasz uwagę na tym, co chcesz osiągnąć. Wyraźnie mniej zajmuje Cię to, czego możesz uniknąć lub czemu chcesz zapobiec.

Dopasowanie (6.8)

Skupiasz swoją uwagę na tym, co jest dobrze i co jest poprawnie. Mniej koncentrujesz się na tym, co jest źle lub niepoprawnie.

KRYTERIA

HIERARCHIA KRYTERIÓW

W trakcie wypełniania profilu poprosiliśmy Cię o określenie co uważasz za ważne w kontekście: 'Ja jako lider'.

Poprosiliśmy Cię także o uszeregowanie zdefiniowanych przez Ciebie kryteriów we właściwej kolejności. Prawdopodobnie pamiętasz, że pytaliśmy Cię, czy zaakceptujesz trochę (niewielką ilość) wartości: 'Napięcia i gonitwa', jeśli przyniesie Ci to dużo więcej innej wartości: 'Porządek i dyscyplina'. Było to zadanie, które miało pomóc Ci zbadać własną hierarchię wartości, w celu sprawdzenia, czy ułożona przez Ciebie kolejność jest prawidłowa. Okazało się, że pierwsza wartość: 'Porządek i dyscyplina' jest dla Ciebie wyraźnie ważniejsza niż 'Dobro zespołu'.

To czego chcesz w danym kontekście

Oto rzeczy, które są dla Ciebie ważne i które chcesz, aby się wydarzyły:

1. Porządek i dyscyplina
2. Dobro zespołu
3. Dotrzymane terminy
4. Dobra atmosfera

Co Ci to przyniesie?

Osiągnięcie tych czterech wartości przyniesie Ci: 'Produkcja pełną parą'. Ostatecznie właśnie to jest dla Ciebie najważniejsze, chcesz to osiągnąć w badanej sytuacji.

Czego nie chcesz

To są rzeczy, których nie chcesz, lub których się obawiasz w tej sytuacji:

1. Chaos
2. Napięcia i gonitwa
3. Opóźnienia w produkcji
4. Niska produktywność

Co Ci to przyniesie?

Kiedy te rzeczy się wydarzą, skutkują efektem, którego nie chcesz, czyli: 'Zła organizacja pracy'. Tego chcesz uniknąć najbardziej w tej sytuacji.

Wszystko to wiąże się z Twoją motywacją

Im częściej będziesz myśleć i mieć poczucie, że 'Produkcja pełną parą' oraz 'Porządek i dyscyplina' są obecne lub mogą zostać spełnione w sytuacjach typu: 'Ja jako lider', tym więcej będziesz mieć motywacji i inspiracji do działania.

Będziesz mieć mniejszą motywację oraz będzie większe prawdopodobieństwo, że się poddasz, im mocniej będziesz mieć przekonanie lub przeczucie, że w danej sytuacji sprawy przybiorą obrót, który można nazwać: 'Zła organizacja pracy' lub 'Chaos'. Motywacja do działania to kluczowy mechanizm psychologiczny, który napędza ludzkie zachowanie. W psychologii jest ona definiowana jako wewnętrzny proces regulujący kierunek, intensywność i wytrwałość w aktywności. Motywacja może wynikać z różnych źródeł, ale badania pokazują, że jej siła jest w dużej mierze zależna od zgodności działań z osobistymi wartościami i kryteriami. Gdy dana aktywność współgra z wartościami jednostki (np. rozwój osobisty, kreatywność, pomaganie innym), motywacja wewnętrzna wzrasta, prowadząc do entuzjazmu i zaangażowania. Badania wykazały, że ludzie są bardziej zaangażowani w swoją pracę i osiągają lepsze wyniki, gdy postrzegają ją jako mającą znaczenie i zgodną ze swoimi wartościami.

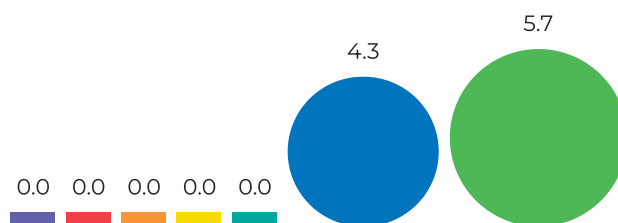
ZESTAWY WARTOŚCI

NAPĘDY GRAVESA

Podczas wypełniania profilu poprosiliśmy Cię najpierw o zastanowienie się, co uważasz za ważne w kontekście: 'Ja jako lider'. Kryteria, którymi się kierujesz w tym kontekście zostały wyrażone przez Ciebie następującymi słowami: 'Porządek i dyscyplina' oraz 'Dobro zespołu'.

Wiadomo, że to samo słowo może mieć dla ludzi różne znaczenia, a czasami można różnymi słowami nazwać to samo. Dlatego zapytaliśmy Cię o każdą z Twoich wartości; z czym ona się wiąże? Czy kiedy określasz ważną dla Ciebie kwestię to na przykład chodziło Ci bardziej o społeczność, albo o uczenie się, czy też o poczucie siły, itd.? Dlatego poprosiliśmy Cię o połączenie wartości z napędami Gravesa (napędy zostały opracowane przez psychologa Clare W. Gravesa, stąd ich nazwa). Zestawienie wartości z napędami Gravesa może dać podstawę do wyjaśnienia co dokładnie masz na myśli, określając swoje kryterium, a także umożliwi porównywanie Twoich wartości z wartościami innych ludzi; jak je nazywają inni i jak o nich myślą. W ten sposób wybrane przez Ciebie kategorie Gravesa, pokazują co Cię napędza. Prezentujemy je poniżej jako zestawy wartości. Im wyższy wynik, tym większe znaczenie ma dla Ciebie dany zestaw wartości lub masz większe aspiracje by tak było.

RAZEM



Co Cię napędza?

Im wyższy wynik uzyskujesz w wartościach wspólnotowości, tym ważniejsze jest dla Ciebie stworzenie silnej, wspierającej społeczności. Chcesz budować trwałe relacje oparte na zaufaniu. Tęsknisz za pielęgnowaniem współpracy, która wspiera ducha pracy w harmonii, dla dobra ogółu. Cenisz empatię, współczucie i łagodzenie cierpienia innych.

Wartością są dla Ciebie ideały pokojowego rozwiązywania konfliktów i braku przemocy. Twoim zdaniem dobre społeczeństwo wspiera sprawiedliwość społeczną i równe szanse dla wszystkich. Każdy powinien mieć szansę na rozwój jako indywidualna osoba. Chcesz promować inkluzywność i uważasz, że różnice powinny być powszechnie akceptowane. Wierzysz, że ludzie, którym się powodzi powinni pomagać tym, którzy mają mniej szczęścia.

Im wyższy wynik osiągasz w wartościach wspólnotowości, tym mocniej wierzysz w równość i konsensus. Wspólne podejmowanie decyzji, w którym każdy ma głos, jest tego naturalną częścią. Akceptujesz, że wszystko wymaga czasu. Dobre, zrównoważone decyzje nie zawsze mogą być podejmowane szybko i obiektywnie.

Doświadczenie i kontakt z ludźmi są dla Ciebie ważniejsze niż dobra materialne. Bogactwem trzeba się dzielić. Wierzysz, że zrozumienie innych i dobre zarządzanie emocjami jest ważne dla kultywowania silnych relacji. Możesz postrzegać siebie jako "obywatela świata", pracującego na rzecz lepszego świata dla wszystkich.

Należy pamiętać, że nawet jeśli uzyskasz wysoki wynik w wartościach wspólnoty, prawdopodobnie nie będziesz wykazywać wszystkich tych cech przez cały czas.

Słowa kluczowe

Zgoda, Społeczność, Równość, Współczucie, Harmonia, Pokojowe rozwiązywanie konfliktów

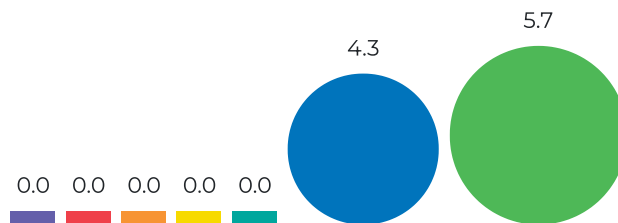
Orientacja

Skupienie na grupie

Dewiza

„Razem wsłuchajmy się w każdy, nawet najsłabszy głos”

PORZĄDEK



Co Cię napędza?

Im wyższy wynik uzyskujesz w wartościach porządku, tym ważniejsza jest dla Ciebie stabilność, obowiązek i dyscyplina. Lubisz jasne zasady, akceptowane powszechnie hierarchie i dobrze zdefiniowane role. Chcesz, aby wszystko szło tak, jak powinno.

Twoje miejsce w hierarchii wiąże się z pewnymi obowiązkami. Czujesz, że musisz wywiązać się z obowiązku wypełniania przypisanej roli w strukturze społecznej, a to wymaga dyscypliny. Uważasz, że słuszne jest wykonywanie poleceń przekazywanych przez wskazane autorytety. Wierzysz, że na autorytet powinno się zasłużyć poprzez wykazane kompetencje.

Im wyższy wynik osiągasz w wartościach porządku, tym trwalszy masz kompas moralny. Dobro i zło są przez Ciebie dobrze zdefiniowane. Często są określone przez kodeks moralny. Uważasz, że dostosowywanie się do ustalonych norm jest niezbędne do utrzymania porządku. Prawe życie i mówienie w szczerzy sposób tworzą w życiu stabilność.

Stawiasz na cele długoterminowe, nawet jeśli oznacza to, że niektóre z Twoich osobistych potrzeb nie są zaspokojone. Masz pewną gotowość do tego, aby cierpieć w imię dobrej przyszłości zbiorowości, którą tworzysz.

Wierzysz w silne, stabilne instytucje, ponieważ zapewniają one bezpieczeństwo i poczucie porządku. Uważasz, że odpowiedzialność oraz uczciwy system sprawiedliwości są kluczowymi aspektami dobrze funkcjonującego społeczeństwa. Formalne procedury i praktyki przynoszą Ci komfort i poczucie przewidywalności.

Należy pamiętać, że nawet jeśli uzyskasz wysoki wynik w wartościach porządku, prawdopodobnie nie będziesz wykazywać wszystkich tych cech przez cały czas.

Słowa kluczowe

Uporządkowanie, Niezawodność, Obowiązek i dyscyplina, Sprawiedliwość, Poświęcenie, Dobro i zło

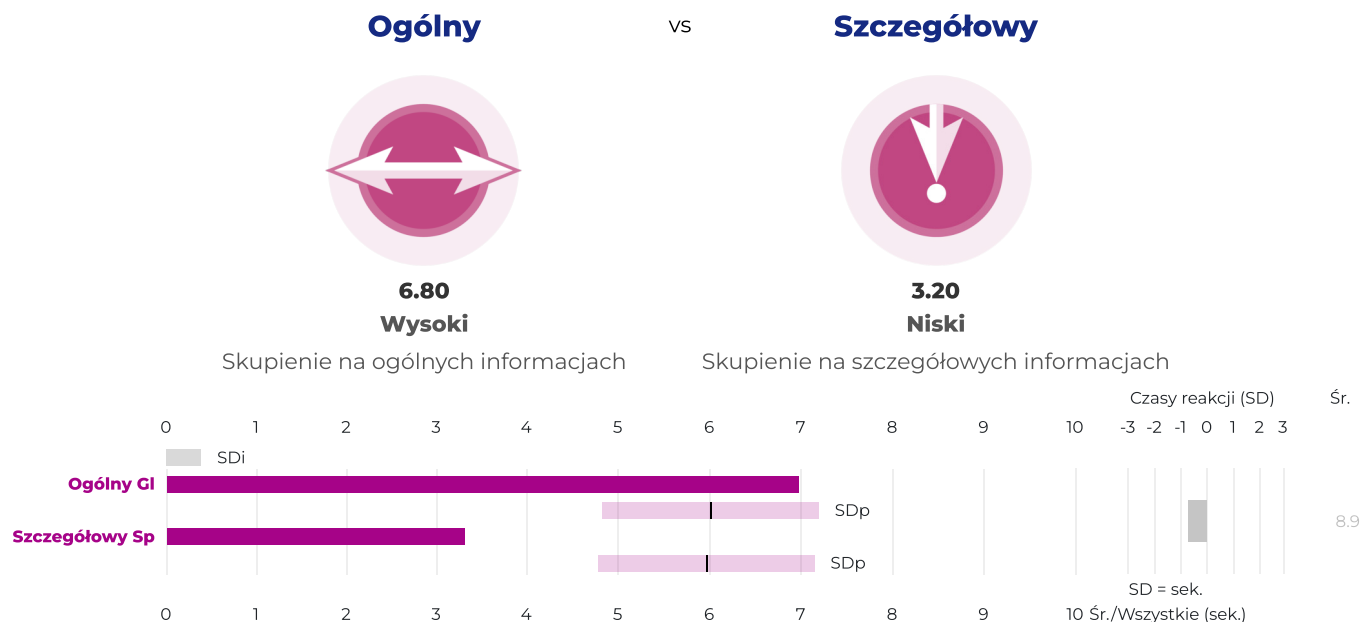
Orientacja

Skupienie na grupie

Dewiza

„Podążajmy drogą sprawiedliwości”

WZORCE MYŚLENIA



Streszczenie

Masz tendencję do skupiania się bardziej na ogólnym obrazie niż na szczegółach. Często patrzysz na rzeczy z szerokiej perspektywy. Mniej zajmujesz się szczegółami. W mniejszym stopniu wnikasz w subtelności lub detale.

Ogólna charakterystyka

- Dość mocno skupiasz się na ogólnym obrazie. Często masz dobry przegląd sytuacji.
- Często motywuje Cię przekaz naszkicowany w ogólnych zarysach.
- Posiadasz dużą umiejętność pobieżnego „wertowania” dużej ilości informacji.
- Mniej skupiasz się na szczegółach i zwykle nie funkcjonujesz z dużą precyzją. Czasami nie zauważasz drobnych różnic.
- Zwykle mniej interesuje Cię szczegółowy opis tematu.
- Długotrwałe skupienie na szczegółach zwykle kosztuje Cię dużo energii.

Głos wewnętrzny

Względnie często możesz mówić sobie coś takiego:

- „Jakie jest clou?”, „Generalnie, o co tu chodzi? „Co to obrazuje w całości?”.

Znacznie rzadziej, jeśli w ogóle możesz powiedzieć sobie coś takiego:

- „Co dokładnie się dzieje?”, „Gdzie tu są drobne różnice?” lub „Jaki jest na to konkretny przykład?”.

Słowa motywujące

Te zwroty prawdopodobnie do Ciebie trafiają:

- Zaczynj z rozmachem, idź naprzód i nie oglądaj się wstecz.
- „Spójrzmy na to z lotu ptaka”.
- Ogólną zasadą jest...

Te zwroty prawdopodobnie za bardzo do Ciebie nie trafiają:

- Diabeł tkwi w szczegółach.
- Dopiąć wszystko na ostatni guzik.
- Miara mistrza tkwi w szczegółach.

Osiągnięcie/Do celu

VS

Unikanie/Od problemu



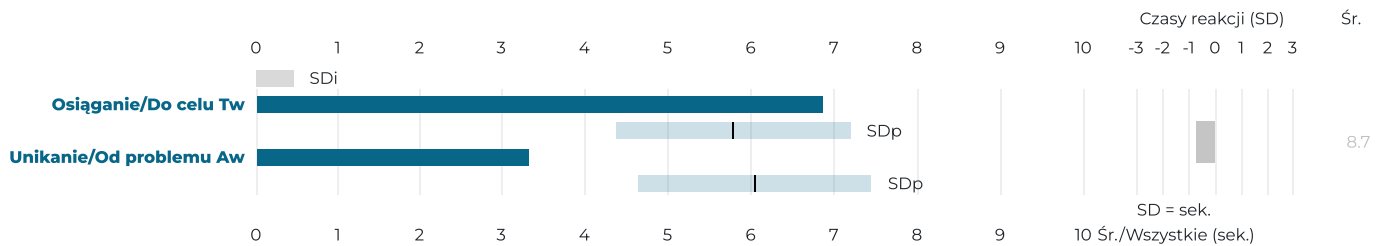
6.75
Wysoki

Potrzeba osiągnięcia



3.25
Niski

Potrzeba zapobiegania i unikania
problemów



Streszczenie

W dużej mierze skupiasz uwagę na tym, co chcesz osiągnąć. Wyrażnie mniej zajmuje Cię to, czego możesz uniknąć lub czemu chcesz zapobiec.

Ogólna charakterystyka

- Silnie skupiasz na realizowaniu celów. Masz bardzo silną motywację do osiągnięcia, załatwiania spraw lub sprawiania, by rzeczy się wydarzyły.
- Koncentrujesz się głównie na tym, koncentrujesz się na tym do jakiego punktu chcesz dojść.
- Skupiasz uwagę głównie na rezultacie, który chcesz osiągnąć.
- W niewielkim stopniu skupiasz się na przeszkodach. Czasami motywuje Cię unikanie, zapobieganie lub rozwiązywanie problemów.
- Za wczasu nie martwisz się zbyt tym, co może pójść nie tak.
- Do pewnego stopnia myślisz o tym czego chcesz uniknąć.

Głos wewnętrzny

Względnie często możesz mówić sobie coś takiego:

- "Gdzie chcę dojść?", "Co chcę osiągnąć?", "Jak sprawić, by to dobrze zadziałało?"

Znacznie rzadziej, jeśli w ogóle możesz powiedzieć sobie coś takiego:

- „Jak mogę mieć pewność, że nic złego się nie stanie?”, „Jakie są zagrożenia?”, „Na co muszę uważać?”

Słowa motywujące

Te zwroty prawdopodobnie do Ciebie trafiają:

- Sukces polega na dążeniu do osiągnięcia znaczących celów i marzeń.
- Świadomość celów to klucz do sukcesu.
- Koniec wieńczy dzieło.

Te zwroty prawdopodobnie aż tak bardzo do Ciebie nie przemawiają:

- Dobre rzeczy w życiu nie przychodzą łatwo, a droga do nich pełna jest pułapek.
- Lepiej zapobiegać niż leczyć.
- Ostrożność jest matką mądrości.

Dopasowanie

VS

Różnicowanie



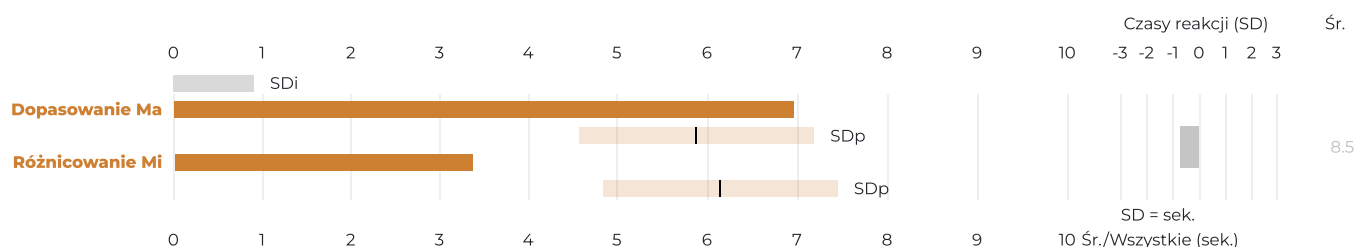
6.75
Wysoki

Skupienie na tym, co jest dobrze i poprawnie



3.25
Niski

Skupienie na tym, co jest źle i niepoprawnie



Streszczenie

Skupiasz swoją uwagę na tym, co jest dobrze i co jest poprawnie. Mniej koncentrujesz się na tym, co jest źle lub niepoprawnie.

Ogólna charakterystyka

- Przeważnie odbierasz świat jako piękne, dobre, życzliwe i poprawne miejsce.
- Potrafisz zrozumieć wiele odmiennych emocji, poglądów i argumentacji.
- Nawet w obliczu niepowodzeń, skupiasz się na tym, co jest dobre. Myślisz na przykład: jaka nauka z tego płynie lub jak bardzo to jest moment Katharsis.
- Nie zdarza Ci się zbyt często oceniać ludzi i rzeczy krytycznie.
- Nie masz skłonności do wydawania osądów i wskazywania sprzeczności.
- Niezbyt często dostrzegasz złe intencje w działaniach własnych lub innych osób.

Głos wewnętrzny

Względnie często możesz mówić sobie coś takiego:

- „Co tu jest dobrze?”, „Jaka jest tego zaleta?”, „W jaki sposób może mi to pomóc w tym, co uważam za ważne?”, „Dlaczego jest to zrozumiałe i uzasadnione?”

Znacznie rzadziej, jeśli w ogóle możesz powiedzieć sobie coś takiego:

- „Co tu jest źle?”, „Jak to ma wady?”, „W jaki sposób to torpeduje to, co uważam za ważne?”, „Dlaczego jest to nieprawidłowe lub nieuzasadnione?”

Słowa motywujące

Te zwroty prawdopodobnie do Ciebie trafiają:

- Wdzięczność za to co masz.
- Myśl pozytywnie.
- Co mnie nie zabije, to mnie wzmocni.

Te zwroty prawdopodobnie za bardzo do Ciebie nie trafiają:

- Nie daj się wyprowadzić w pole.
- Utrzymuj krytyczne myślenie
- Najwyższą formą zaufania jest kontrola.

Proaktywny

VS

Rozważający



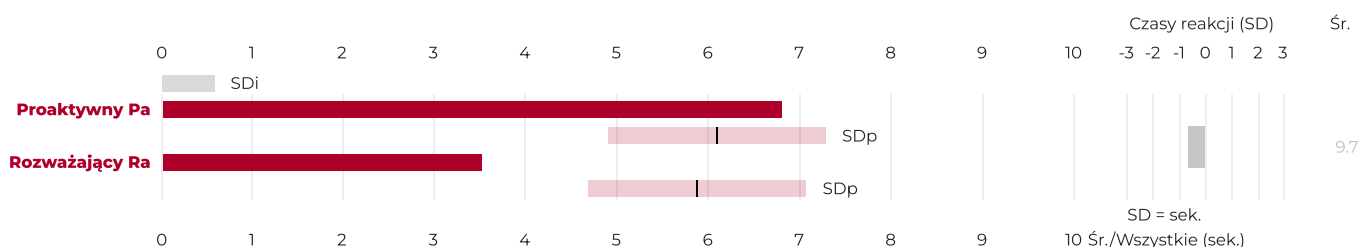
6.60
Wysoki

Reagowanie tak szybko, jak to możliwe



3.40
Niski

Zastanawianie się i rozważanie z różnych perspektyw



Streszczenie

Szybko podejmujesz działanie. Wolisz wykonać działanie tak szybko, jak to możliwe. Posiadasz pewną, lecz niewielką potrzebę wcześniejszego przemyślenia i rozważenia różnych aspektów sprawy, zanim zaczniesz działać.

Ogólna charakterystyka

- Potrzebujesz niewiele czasu lub informacji, aby podjąć działanie.
- Szybko podejmujesz inicjatywę. Bardzo dobrze potrafisz się zmotywować.
- Często uczysz się poprzez natychmiastowe działanie, po prostu „skaczesz na głęboką wodę”.
- Masz małą potrzebę gruntownego przemyślenia, zanim zaczniesz działać.
- Posiadasz o wiele mniejszą potrzebę wyczekiwania i eksplorowania różnych stron i niuansów sprawy.
- Znacznie rzadziej uczysz się poprzez spokojne refleksje i dogłębne rozważanie różnych aspektów sprawy.

Głos wewnętrzny

Względnie często możesz mówić sobie coś takiego:

- „Co mogę w tej chwili zrobić?” Albo: „Na co ja czekam?”

Znacznie rzadziej, jeśli w ogóle możesz powiedzieć sobie coś takiego:

- „Jakie różne inne kwestie tutaj grają jeszcze rolę?”. Albo: „Gdyby spojrzeć na to z różnych stron, jakie mogłyby być wnioski?”

Słowa motywujące

Te zwroty prawdopodobnie do Ciebie trafiają:

- Kto pierwszy ten lepszy.
- Czyny znaczą więcej niż słowa.
- Let's go! Róbmy to!

Te zwroty prawdopodobnie za bardzo do Ciebie nie trafiają:

- Najpierw pomyśl zanim coś zrobisz.
- Prześpijmy się z tym.
- Stąpajmy ostrożnie po kruchym lodzie.

Wewnętrzne odniesienie

VS

Zewnętrzne odniesienie



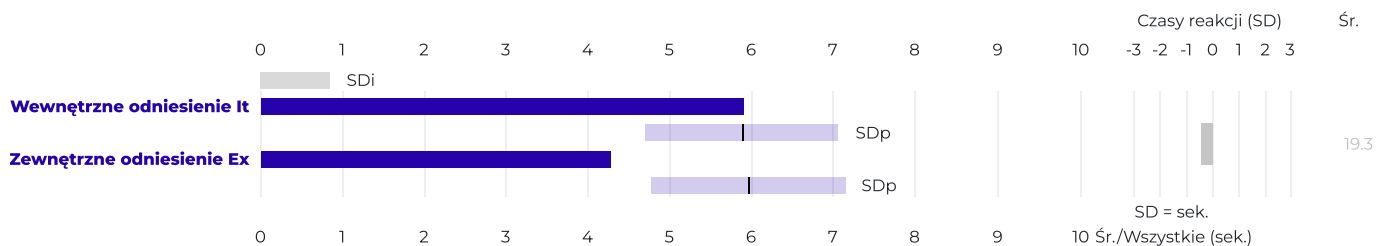
5.80
Wysoki

Opieranie swojego myślenia na własnych standardach



4.20
Niski

Opieranie swojego myślenia na standardach innych, niż własne



Streszczenie

Oceniasz rzeczy głównie na podstawie tego, co Ty uważasz za ważne. Mniej zajmuje Cię to, co inni uważają za ważne.

Ogólna charakterystyka

- Twoje reakcje spowodowane są dość silnym przekonaniem, że chcesz i musisz decydować za siebie.
- Polecenia odbierasz często jako niezobowiązujące sugestie.
- Zewnętrzne potwierdzenie często nie stanowi dla Ciebie istotnej motywacji ani potrzeby do utrzymania wybranego kierunku działania czy zachowania.
- Żeby podjąć decyzję, potrzebujesz niewiele informacji zwrotnych oraz opinii innych.
- Często trudno Ci jest poprzeć decyzje, z którymi się nie zgadzasz.
- Często nie przyjmujesz krytyki ze strony innych bez oporu i nie zmieniasz swojego zachowania pod wpływem innych.

Głos wewnętrzny

Względnie często możesz mówić sobie coś takiego:

- „Co JA o tym myślę?”, „Co jest DLA MNIE ważne?”, „Rozumiem to lepiej niż oni.”, „Widzę sprawy wyraźnie takimi, jakie są.”

Znacznie rzadziej, jeśli w ogóle możesz powiedzieć sobie coś takiego:

- „Co ONI o tym myślą?”, „Co jest DLA NICH ważne?”, „Oni najlepiej rozumieją te rzeczy.”, „Sposób, w jaki to widzą, jest drogą, którą należy pójść.”

Słowa motywujące

Te zwroty prawdopodobnie do Ciebie trafiają:

- Zawsze podążaj według własnego kompasu.
- Nie wolno dać się zepchnąć z obranego kursu.
- Jak w piosence Franka Sinatry: „Ale co najważniejsze, zrobiłem to po swojemu!”

Te zwroty prawdopodobnie aż tak bardzo do Ciebie nie przemawiają:

- Najpierw skorzystaj z doświadczenia i wiedzy innych jako wskazówek do działania.
- Dobrze jest być otwartym na sugestie ludzi wokół.
- Podążaj za liderem.

Wewnętrzna kontrola

VS

Zewnętrzna kontrola



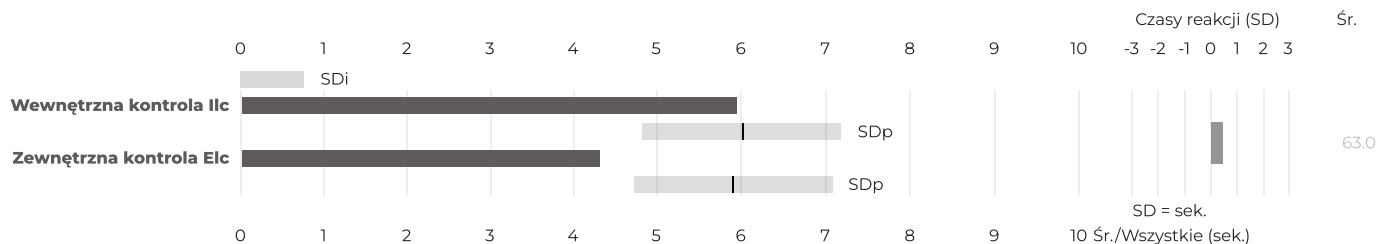
5.80
Wysoki

Wiara we własny wpływ na zdarzenia.



4.20
Niski

Wiara we wpływ okoliczności na zdarzenia



Streszczenie

Wierzysz w to, że możesz decydować o swoim losie. Tylko w wyjątkowych przypadkach myślisz, że Twoje efekty zależą od otaczających okoliczności.

Ogólna charakterystyka

- Często postrzegasz siebie jako „przyczynę” tego, co się z Tobą dzieje.
- Mocno czujesz, że możesz znacząco wpłynąć na swoją sytuację w okolicznościach, w których się znajdujesz.
- Wierzysz, że efekty, które osiągasz, zawdzięczasz sobie, niezależnie od tego, czy są one dobre, czy złe.
- Tylko czasami postrzegasz swoją sytuację jako wynik przypadku, szczęścia, pecha lub innych czynników zewnętrznych.
- Czasami czujesz, że sprawy zależą od sytuacji.
- Czasami myślisz, że coś Ci się po prostu przyda. W dużym stopniu bierzesz za wszystko odpowiedzialność.

Głos wewnętrzny

Względnie często możesz mówić sobie coś takiego:

- "Jeśli naprawdę tego chcę, mogę to zrobić", "Dzięki mnie sprawy idą w tym kierunku", "Co zamierzam zrobić, żeby określić właściwy kierunek?" lub "Zastanawiam się jak poprawić sytuację?"

Znacznie rzadziej, jeśli w ogóle możesz powiedzieć sobie coś takiego:

- „Jest jak jest”, „Co wpływa na tę sytuację?”, „Dlaczego mnie to spotyka?” lub „Jaki wpływ na mnie mają te wszystkie okoliczności?”

Słowa motywujące

Te zwroty prawdopodobnie do Ciebie trafiają:

- Dla chcącego nie ma nic trudnego.
- Bierz sprawy w swoje ręce.
- Nikt nie wierzył, że to możliwe, dopóki ktoś tego nie zrobił.

Te zwroty prawdopodobnie za bardzo do Ciebie nie trafiają:

- Nie porywaj się z motyką na słońce.
- Człowiek strzela, Pan Bóg kule nosi.
- Chcieć to jedno, a móc to drugie.

Opcjonalny

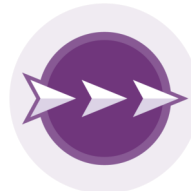
VS

Proceduralny



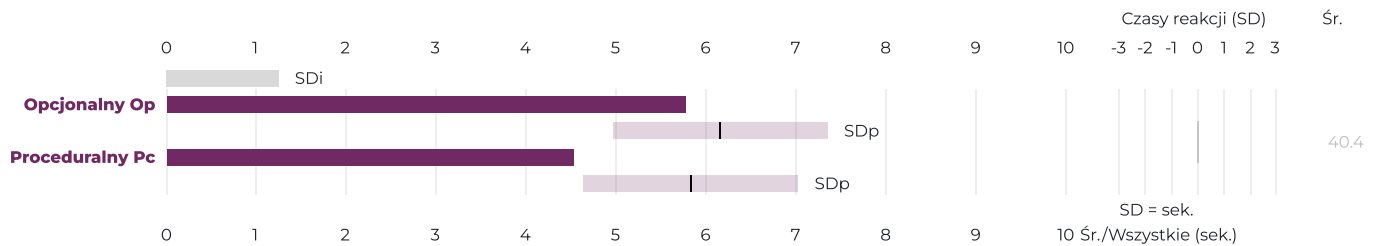
5.60
Średni

Potrzeba posiadania wielu różnych możliwości



4.40
Średni

Potrzeba działania krok po kroku, zgodnie z wcześniej przyjętym planem



Streszczenie

Z jednej strony ważne jest dla Ciebie posiadanie wielu różnych opcji działania, a z drugiej strony doceniasz również, choć w mniejszym stopniu, podejmowanie działań zgodnie z planem. Możesz skupić się na różnych opcjach, ale potrafisz również dostrzec korzyści jasnej strategii. Posiadasz równowagę, jeśli chodzi o te dwa sposoby myślenia, a oba są dla Ciebie dostępne jednocześnie.

Wykazujesz elastyczność w próbowaniu nowych rozwiązań, a jednocześnie potrafisz trzymać się sprawdzonych ścieżek.

Oznacza to, że potrafisz zrozumieć osoby o różnych stylach myślenia – zarówno tych, którzy koncentrują się na poszukiwaniu opcji i możliwości, jak i tych, którzy preferują ustrukturyzowane, proceduralne podejście.

Twoja zdolność do dostrzegania obu perspektyw jest często doceniana, ponieważ pozwala Ci skutecznie współpracować z ludźmi o różnych sposobach myślenia.

Jednak taka równowaga może wiązać się z pewnymi wyzwaniami. Twoje stanowisko nie zawsze jest dla innych jednoznaczne. Ludzie nastawieni na eksplorację opcji mogą postrzegać Cię jako osobę zbyt zachowawczą, podczas gdy osoby preferujące proceduralne podejście mogą odbierać Cię jako skłoną do podejmowania niepotrzebnego ryzyka.

Ze względu na tę równowagę oraz fakt, że żaden z tych stylów nie jest u Ciebie wyraźnie dominujący, nie będą prezentowane dalsze szczegóły dla tego stylu myślenia.

Ogólna charakterystyka

- Z jednej strony skupiasz swoją uwagę na nowych możliwościach i wyborach.
- Do pewnego stopnia próbujesz nowych rzeczy.
- Motywuje Cię wymyślanie nowych, kreatywnych rozwiązań.
- Potrafisz jednak także działać według z góry ustalonego planu, chociaż w mniejszym stopniu. Chcesz kończyć zadania.
- Trochę rzadziej wolisz „postępować zgodnie z przepisami”.
- Z drugiej strony do pewnego stopnia motywuje Cię stosowanie wypróbowanych i sprawdzonych metod.

Przyszłość

VS

Teraźniejszość

VS

Przeszłość



5.00
Średni

Skupienie na przyszłości



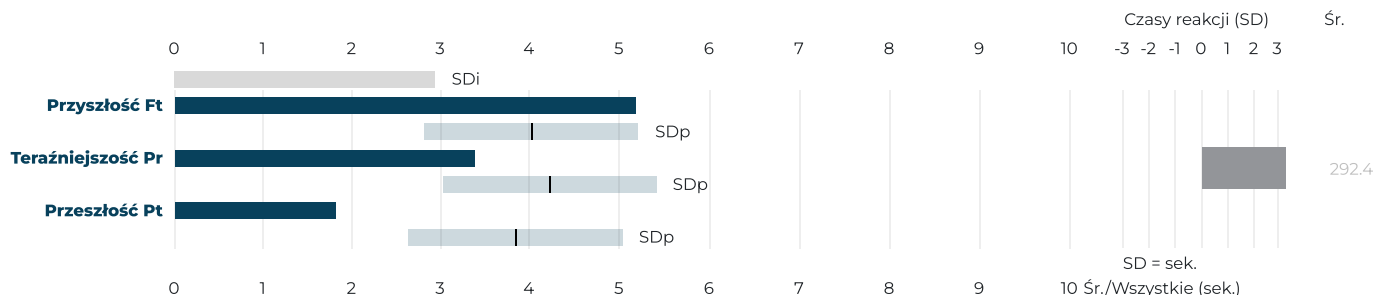
3.25
Niski

Skupienie na teraźniejszości



1.75
Bardzo niski

Skupienie na przeszłości



Streszczenie

Czasami masz tendencję do koncentrowania uwagi na przyszłości. Wtedy angażujesz się w to, co wydarzy się później, w ciągu kilku następnych dni, miesięcy lub lat. W innych sytuacjach bardziej może interesować Cię przeszłość lub teraźniejszość.

Czasami masz tendencję do koncentrowania uwagi na teraźniejszości, na tym, co dzieje się tu i teraz.

Zwykle nie interesujesz się tym, co wydarzyło się w przeszłości. W tej sytuacji nie interesuje Cię historia. Jednak sporadycznie skupiasz się na tym, co zostało rozpoczęte, zrobione, osiągnięte lub przed czym zdołano się uchronić w przeszłości.

Ponieważ używasz perspektywy "Przeszłości" tylko w minimalnym stopniu, nie będą prezentowane dalsze szczegóły dla tego stylu myślenia.

Ogólna charakterystyka

- Dość często postrzegasz przyszłość jako najważniejszy przedział czasowy. Przeszłość jest wspomnieniem, a teraźniejszość jest tylko ulotną chwilą. W innych momentach bardziej wyraźnie dostrzegasz znaczenie przeszłości i teraźniejszości.
- Twoje oczekiwania co do przyszłości są czasami ważnym wyznacznikiem tego, jak reagujesz na teraźniejszość i jak postrzegasz przeszłość. Czasami postrzegasz przyszłość bardziej z perspektywy tego jak było wcześniej lub jak jest teraz.
- Jeśli nie dostrzegasz znaczenia dla przyszłości wiedzy płynącej z historii lub z bieżących wydarzeń, to czasami się nią nie interesujesz.
- Sporadycznie teraźniejszość jest dla Ciebie najważniejszym przedziałem czasowym. W większości innych przypadków bardziej angażujesz się w pozostałe perspektywy czasu.
- Sporadycznie oceniasz sprawy poprzez to, jakie są teraz, a nie jakie były kiedyś albo jakie mogą stać się później. Najczęściej jednak bierzesz pod uwagę pozostałe perspektywy czasowe.
- Sporadycznie skupiasz się na tym, co w danej chwili jest rozpoczęte, robione, odczuwane lub przed czymu można teraz zapobiec. W większości jednak bierzesz pod uwagę pozostałe perspektywy czasowe.

Głos wewnętrzny

Prawdopodobne czasami powiesz sobie:

- „Czego na dłuższą metę możemy się po tym spodziewać?”, „Dokąd to zmierza?” lub „Jak będziemy patrzeć na to za pięć lub dziesięć lat?”

Znacznie rzadziej, jeśli w ogóle możesz powiedzieć sobie coś takiego:

- „Co teraz się dzieje, właśnie w tej chwili?”, „Co teraz słyszę, czuję i widzę wokół siebie?” lub „Jak to się odnosi do naszej obecnej sytuacji?”
-

Słowa motywujące

Te zwroty prawdopodobnie do Ciebie trafiają:

- Dokąd to zmierza?
- Rządzić znaczy patrzeć w przyszłość.
- Co powiemy, gdy spojrzymy na to z perspektywy dalekiej przyszłości?

Te zwroty prawdopodobnie czasami do Ciebie trafiają:

- Przeszłość jest wspomnieniem. Przyszłość jest marzeniem. Jedyną rzeczą, która naprawdę istnieje, jest teraźniejszość.
- Rzeczywistością jest to, co dzieje się właśnie teraz.
- Zapomnijmy o tym, co kiedykolwiek zrobiliśmy lub co moglibyśmy zrobić. Skupmy się na tym, co robimy dzisiaj.

Stopniowa zmiana

VS

Raptowna zmiana

VS

Utrzymanie



4.60
Średni

Oczekiwanie stopniowej zmiany



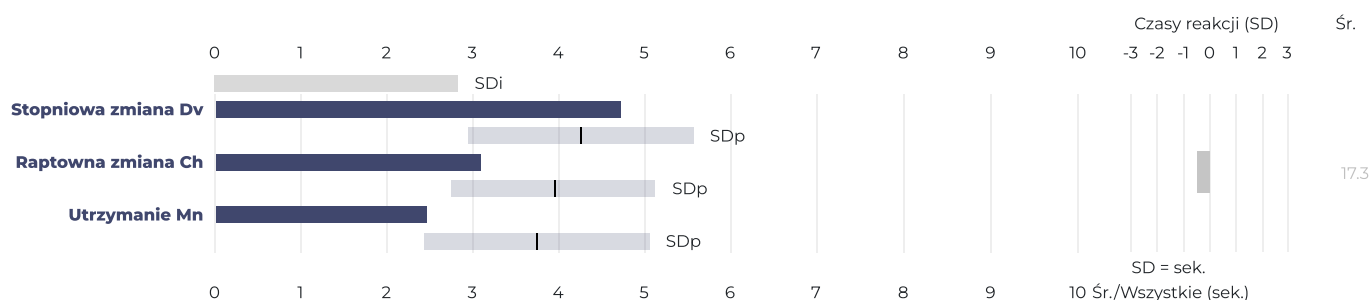
3.00
Niski

Oczekiwanie szybkiej, dużej zmiany



2.40
Bardzo niski

Oczekiwanie utrzymania obecnego stanu rzeczy



Streszczenie

Masz preferencję do wdrażania i akceptowania stopniowych zmian. Wolisz podejście krok po kroku, ze zmianami wprowadzanymi stopniowo.

Czasami masz potrzebę dużych, gwałtownych zmian. W tej sytuacji patrzysz przychylnie na rewolucje lub duże reformy.

Masz małą potrzebę utrzymania rzeczy takimi, jakie są obecnie. W tej sytuacji nie prezentujesz podejścia zachowawczego. Masz bardzo małą potrzebę stabilności, przewidywalności i wcześniejszej znajomości tematu.

Ponieważ jedynie w minimalnym stopniu używasz wzorca "Utrzymanie", jako stylu myślenia, nie będą prezentowane dalsze szczegóły dla tego sposobu myślenia.

Ogólna charakterystyka

- Często ważne dla Ciebie jest, aby zmiany nie następowały zbyt nagle, ani nie obejmowały wszystkiego.
- Wolisz stopniowo udoskonalać lub modyfikować istniejące sposoby działania.
- W większości przypadków jesteś raczej zwolennikiem ewolucji niż rewolucji.
- Nie jesteś zwolennikiem drastycznych, szeroko zakrojonych zmian.
- Nie będziesz raczej angażować się w rewolucyjne innowacje w tym kontekście.
- Czasami nie lubisz siedzenia długo w tym samym miejscu lub wykonywania tych samych zadań w ten sam sposób.

Głos wewnętrzny

To co prawdopodobnie czasami sobie powiesz, brzmi mniej więcej tak:

- „Jak to można poprawić?”, „Co chcę tutaj poprawić?” lub „Co będzie krokiem we właściwym kierunku?”.

Prawdopodobnie czasami, choć niezbyt często powiesz sobie:

- Co powinno być zupełnie inaczej? Jak możemy podejść do tego w zupełnie nowy sposób, i to tak szybko jak to możliwe? Jakiego rodzaju zmiana jest tutaj potrzebna?
-

Słowa motywujące

Wyrażenia, które prawdopodobnie czasami Ci się podobają to:

- Wprowadźmy zmianę możliwą do opanowania.
- Ulepszajmy sprawy etapami.
- Jaka będzie następna aktualizacja?

Te zwroty prawdopodobnie przemawiają do Ciebie, choć nie za często:

- Nowe czasy, nowe obyczaje.
- Całkowicie zmienimy kurs.
- Zawsze wydaje się, że coś jest niemożliwe, dopóki ktoś tego nie zrobi.

Działanie

VS

Ludzie

VS

Informacja



4.33
Średni

Skupienie na działaniach



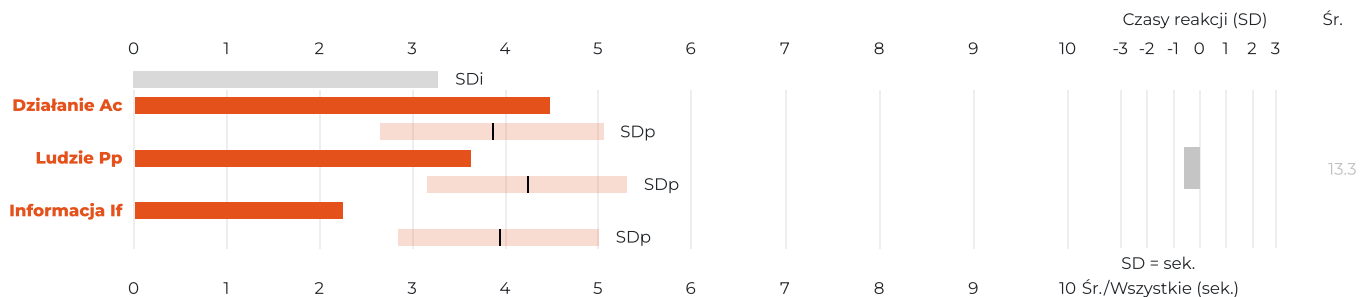
3.50
Niski

Skupienie na ludziach



2.17
Bardzo niski

Skupienie na informacjach



Streszczenie

W wielu sytuacjach skupiasz się na działaniu, czynnościach do wykonania i zachowaniu.

W niektórych sytuacjach, chociaż niezbyt często skupiasz się na ludziach i ich doświadczeniach.

Zwykle nie skupiasz się aż tak mocno na wiedzy i informacjach. W tej sytuacji nie nastawiasz się na pozyskiwanie informacji. Masz bardzo małą potrzebę pozyskiwania faktów, danych i liczb.

Ponieważ używasz 'Informacji' tylko w minimalnym stopniu, nie będą prezentowane dalsze szczegóły dla tego sposobu myślenia.

Ogólna charakterystyka

- Do pewnego stopnia koncentrujesz się na tym, co jest robione i w jaki sposób.
- Doświadczasz i opisujesz sytuacje między innymi w kategoriach wykonywanych czynności.
- Czasami za czynnik decydujący uznajesz to co faktycznie zostało zrobione.
- Często w mniejszym stopniu skupiasz swoją uwagę na ludziach, na tym, co czują, myślą i co uważają za ważne.
- Doświadczasz i opisujesz sytuacje również w kategoriach ludzi i relacji.
- W dość wielu sytuacjach możesz mieć skłonność do uznawania, że to ludzie są kluczowi, ale też koncentrujesz się na innych rzeczach.

Głos wewnętrzny

Prawdopodobne czasami powiesz sobie:

- „Co konkretnie się tutaj robi?”, „Jakie działania są tutaj ważne?”, „Jakie jest obecne wykonanie?” lub „Jakie zachowanie jest tutaj potrzebne?”

Prawdopodobne czasami, choć niezbyt często powiesz sobie:

- „Kto w tym uczestniczy?”, „Co on/ona o tym myśli?”, „Co on/ona czuje w związku z tym?” lub „Jakie są relacje?”

Słowa motywujące

Te zwroty prawdopodobnie do Ciebie trafiają:

- Przejdź od słów do czynów.
- Czyny mówią głośniejszą niż słowa.
- Do dzieła!

Te zwroty prawdopodobnie czasami do Ciebie trafiają:

- Dajmy przestrzeń ludziom i ich emocjom.
- Człowiek na pierwszym miejscu!
- Jak wciągnąć ludzi na pokład? Co budzi w nich opór?

W pobliżu

VS

Razem

VS

Solo



4.20
Niski

Potrzeba współpracy z zaznaczeniem własnej odpowiedzialności



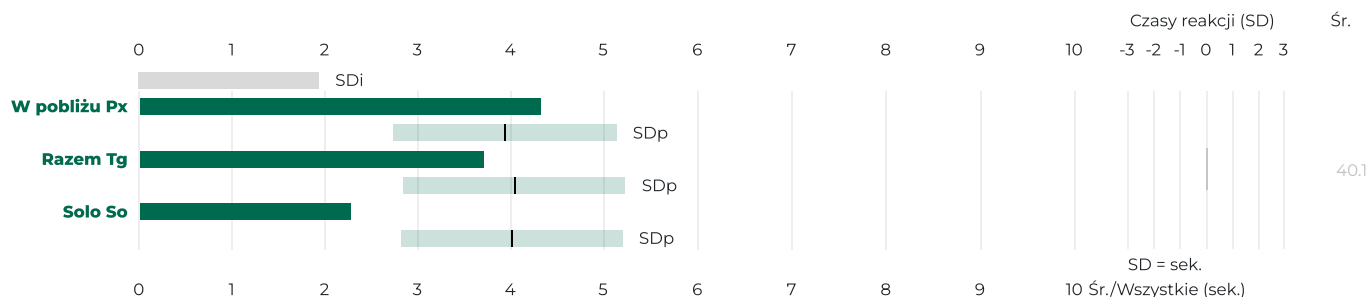
3.60
Niski

Potrzeba bycia częścią grupy w bliskiej relacji



2.20
Bardzo niski

Potrzeba działania samodzielnie



Streszczenie

Rzadko podczas współpracy z innymi masz potrzebę jasno określonej odpowiedzialności osobistej, w której każdy pomaga innym tylko wtedy, gdy jest to konieczne.

W rzadkich przypadkach masz potrzebę funkcjonowania w zespole w bliskich relacjach, gdzie można dzielić się wzajemnie obowiązkami i sukcesami.

Zwykle nie preferujesz funkcjonowania samodzielnie, czyli w całkowicie niezależny sposób. W tej sytuacji nie masz potrzeby bycia "samotnym wilkiem". Masz bardzo niską potrzebę koncentrowania się na zadaniu w samotności przez długi okres czasu.

Ponieważ używasz stylu 'Solo' tylko minimalnie w swoim sposobie myślenia, nie będą prezentowane dalsze szczegóły dla tego stylu myślenia.

Ogólna charakterystyka

- Kiedy funkcjonujesz z innymi ludźmi, czasami odczuwasz potrzebę posiadania własnego terytorium, za które ponosisz odpowiedzialność.
- Czasami funkcjonujesz najlepiej, gdy możesz pracować niezależnie, a w razie potrzeby korzystać z umiejętności i wsparcia innych.
- Często uważasz, że jest zbyt przytłaczająco lub za dużo luzu, kiedy pracujesz razem z innymi ze ściśle podzielonymi obowiązkami.
- Czasami czujesz zadowolenie będąc „organiczną” dy jesteś „organiczną” częścią grupy i możesz zaoferować grupie swój wkład. Zwykle jednak masz potrzebę większej niezależności.
- Czasami uważasz, że ważne jest równomierne dzielenie się równomiernie staraniami i osiągnięciami z pozostałymi członkami grupy. Częściej jednak oczekujesz bardziej osobistego uznania.
- Kiedy przewodnisz, czasami chcesz działać na zasadzie równości i jednomyślnych decyzji w grupie. W większości innych przypadków

Głos wewnętrzny

Znacznie rzadziej, jeśli w ogóle możesz powiedzieć sobie coś takiego:

- „Jaki najlepiej podzielić się zadaniami?”, „Kto jest za co odpowiedzialny?” lub „Kto potrzebuje mojej pomocy, aby dokończyć swoją część?”

Znacznie rzadziej, jeśli w ogóle możesz powiedzieć sobie coś takiego:

- „Jak możemy to zrobić razem?”, „Jak możemy działać jednomyślnie?” lub „Czy zaangażowaliśmy wszystkich w równym stopniu?”

Słowa motywujące

Te zwroty prawdopodobnie czasami do Ciebie trafiają:

- Zróbmy jasne ustalenia co do tego, kto za co odpowiada.
- Tak dla tworzenia więzi, nie dla zależności.
- Wspierajmy się wzajemnie, ale jako osoby autonomiczne i samodzielne.

Te zwroty prawdopodobnie czasami do Ciebie trafiają:

- Duch zespołowy jest najważniejszy.
- Promuj połączenie, harmonię i jedność.
- Jedność daje siłę. "Jeśli nie możesz się dzielić, nie możesz mnożyć".

Wzrokowy

VS

Kinestetyczny

VS

Słuchowy



4.20
Niski

Myślenie obrazami i wizjami



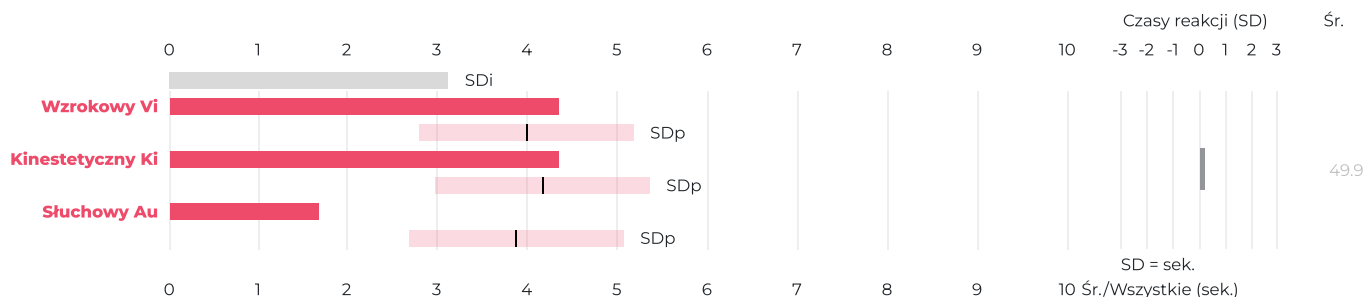
4.20
Niski

Myślenie za pomocą odczuć, fizycznych
wrażeń i emocji



1.60
Bardzo niski

Myślenie dźwiękami i słowem
mówionym



Streszczenie

Czasami masz tendencję do myślenia obrazami; widzenia w głowie obrazów czy filmów.

Sporadycznie myślisz w kategoriach uczuć; myślisz kierujesz na nastroje, emocje i doznania fizyczne. W wielu innych przypadkach przetwarzasz informacje za pomocą innej modalności sensorycznej.

Bardzo rzadko myślisz dźwiękami czy opowiadanymi historiami. W tej sytuacji nie masz orientacji na przetwarzanie słuchowe. Posiadasz minimalne preferencje co do informacji słuchowych. Masz bardzo małą potrzebę konstruowania rzeczywistości poprzez informacje audytywne lub przedstawiania własnych pomysłów za pomocą opowieści.

Ponieważ używasz modalności "Słuchowej" tylko w bardzo ograniczonym zakresie, nie będą prezentowane dalsze szczegóły dla tej modalności sensorycznej.

Ogólna charakterystyka

- W myślach czasami widzisz obrazy, filmy, kształty, kolory, zdjęcia, itd. Zwykle skupiasz się bardziej na innej modalności sensorycznej.
- Sporadycznie rozumiesz rzeczy najlepiej, gdy są one prezentowane wizualnie za pomocą diagramów, obrazów, animacji itp. Czasami lubisz używać ekspresji wizualnej, aby komunikować własne pomysły.
- Sporadycznie preferencję do przyswajania informacji poprzez bodźce wizualne.
- W myślach sporadycznie doświadczasz fizycznych doznań, ruchów, emocji, uczuć, nastrojów, wycucia atmosfery, itd.
- Czasami najlepiej rozumiesz sprawy, gdy są one przedstawiane z uczuciem i emocją. Lubisz wtedy angażować własne odczucia, aby komunikować swoje pomysły.
- Sporadycznie masz skłonność do percepcji poprzez uczucia oraz doznania cielesne.

Głos wewnętrzny

Znacznie rzadziej, jeśli w ogóle możesz powiedzieć sobie coś takiego:

- „Jak to wygląda?”, „Czy mogę sobie to zobrazować?” lub „Jakie obrazy to u mnie przywołuje?”

Znacznie rzadziej, jeśli w ogóle możesz powiedzieć sobie coś takiego:

- „Co czuję?”, „Jak się czuję?”, „Jaka jest tutaj atmosfera?” lub „Jakie mam doznania fizyczne?”
-

Słowa motywujące

Te zwroty prawdopodobnie czasami do Ciebie trafiają:

- Przyjrzyjmy się temu bliżej.
- Ważne, żeby przedstawić jasny obraz sytuacji.
- Jeden obraz wart jest tysiąc słów.

Te zwroty prawdopodobnie czasami do Ciebie trafiają:

- Jakie są Twoje przeczucia?
- Poczuj tę atmosferę.
- Podążaj za głosem serca, żyj własną pasją.

Użycie

VS

Struktura

VS

Idea



3.83
Niski

Skupienie na praktycznym
zastosowaniu



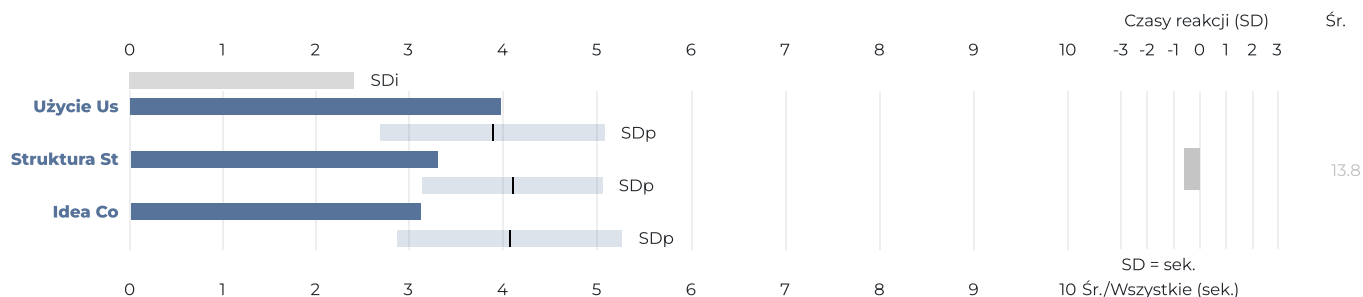
3.17
Niski

Skupienie na zależnościach



3.00
Niski

Skupienie na samej istocie zagadnienia



Streszczenie

Czasami skupiasz się na konkretnych zastosowaniach. Chcesz wiedzieć, jak coś można wprowadzić w życie.

Czasami skupiasz się na strukturze, czyli z czego rzecz czy sprawa się składa i jak wszystko do siebie pasuje.

Czasami skupiasz się głównie na istocie rzeczy, na sednie sprawy lub zadanego pytania.

Dla tych trzech wzorców myślenia Twój wynik mieści się w średnim zakresie. Oznacza to, że są one u Ciebie zrównoważone, co czyni Cię elastycznym. Potrafisz zrozumieć osoby, które silnie preferują jeden z tych wzorców, ale jednocześnie potrafisz odnaleźć się wśród osób stosujących pozostałe. Ludzie często doceniają, gdy ktoś potrafi myśleć w podobny sposób jak oni.

Gdy sytuacja wymaga określonego stylu myślenia, masz go do dyspozycji. Możesz wykazywać się „poznawczą różnorodnością”.

Możliwą trudnością jest to, że żaden z tych wzorców nie jest u Ciebie wyraźnie dominujący. W niektórych sytuacjach, zwłaszcza gdy ktoś bardzo mocno opiera się na jednym z tych sposobów myślenia, Twoje podejście może wydawać się niespójne lub niezrozumiałe.

Ze względu na tę równowagę nie wskazujemy dalszych szczegółów dla tych wzorców myślenia. Posiadasz bowiem cechy wszystkich trzech, ale żaden z nich nie jest u Ciebie szczególnie wyrazisty.

Utworzone w wersji 2.1.135

Data: 16-03-2025

Prawa autorskie: Metaprofiel BV, Nijmegen, Holandia

Wszelkie prawa zastrzeżone

Więcej informacji można znaleźć na stronie

mindsonar.info