



RAPORT TALENTY I WYZWANIA

Michał Poglądowy

W kontekście

JA JAKO LIDER

16 marca 2025

Wersja Mindsonar 2.1.135

NAJLEPSZY SPOSÓB NA PRZECZYTANIE PROFILU MINDSONAR

Co to są talenty i wyzwania?

Możesz mieć doświadczenie, że niektóre umiejętności przychodzą Ci z łatwością, w sposób naturalny. Z kolei w innych obszarach osiągnięcie biegłości okazuje się trudne i wymaga od Ciebie znacznego wysiłku i wytrwałości. Te wrodzone talenty i wyzwania, ujawniające się w konkretnych sytuacjach, są ściśle powiązane z Twoim sposobem myślenia. Kryteria, wartości oraz nawykowe schematy myślenia działają jak potężne filtry – ułatwiają pewne działania i reakcje, jednocześnie tworząc bariery w innych obszarach.

Mindset, jego silne strony i obszary do rozwoju

Głównym celem tego raportu jest pokazanie związku między Twoim sposobem myślenia a naturalnymi talentami oraz potencjalnymi obszarami ograniczeń. Dzięki głębszemu zrozumieniu tej zależności możesz lepiej wykorzystywać swoje mocne strony i skuteczniej radzić sobie z barierami, które mogły hamować Twój rozwój. Ta samoświadomość pozwoli Ci sprawniej pokonywać wyzwania i łatwiej osiągać własne cele.

Dynamika sposobu myślenia oraz wartości?

Warto podkreślić, że MindSonar wykracza poza tradycyjne testy osobowości. Zagłębia się w mechanizmy Twoich schematów myślenia oraz hierarchię wartości. Wierzmy, że masz zdolność do modyfikowania swoich stylów myślenia, a nawet wartości, jeśli uznasz to za konieczne. MindSonar rozkłada szerokie pojęcie „stylu myślenia” na jego składowe, oferując szczegółowy wgląd w czynniki kształtujące psychologiczną rzeczywistość człowieka. Zrozumienie tych fundamentalnych elementów zapewni Ci możliwość pełniejszego wykorzystania swoich mocnych stron oraz wprowadzania pożądanых zmian tam, gdzie uznasz to za stosowne.

Wpływ mindsetu na osiągnięte efekty?

Twój sposób myślenia wywiera głęboki i wszechstronny wpływ na to, jak reagujesz na różne sytuacje. Działa jak soczewka, kształtując Twój obraz rzeczywistości, decydując o tym, co dostrzegasz, a co umyka Twojej uwadze. Kieruje Twoimi reakcjami emocjonalnymi, a także wpływa na sposób, w jaki się komunikujesz – zarówno werbalnie, jak i poprzez zachowanie. Co więcej, odgrywa kluczową rolę w podejmowaniu decyzji i może nawet wpływać na procesy związane z pamięcią. W rezultacie Twój sposób myślenia kształtuje zarówno Twoje osiągnięcia, jak i ograniczenia, określając zakres tego, co możesz osiągnąć. Zrozumienie i świadome zarządzanie własnym mindsetem to klucz do pełnego wykorzystania swojego potencjału.

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.

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

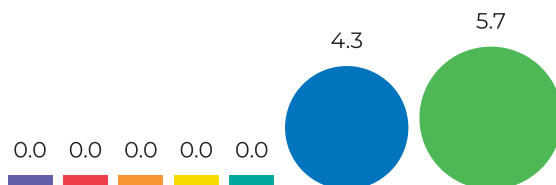
MICHAŁ POGLĄDOWY

16 marca 2025

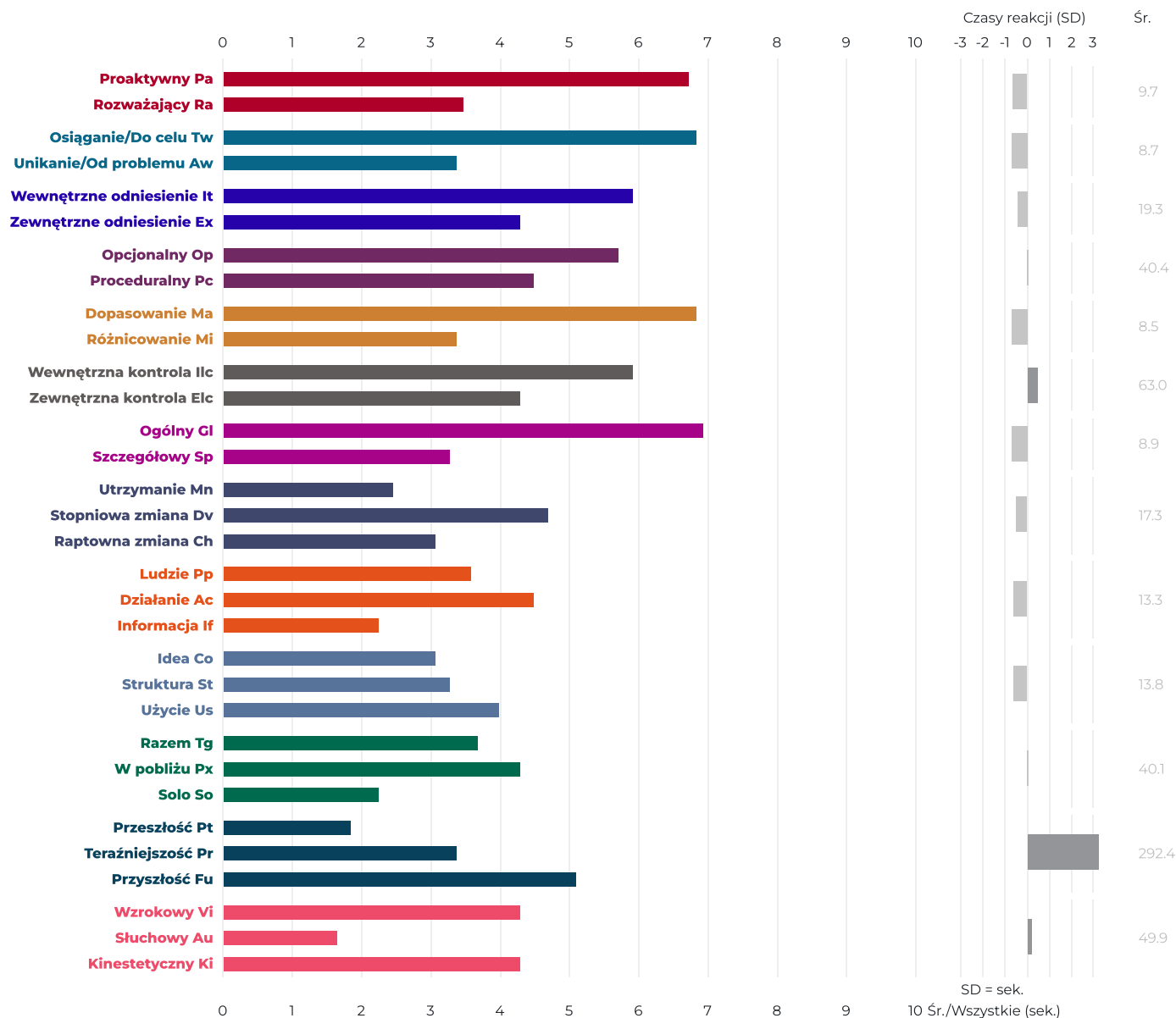
W kontekście: **Ja jako lider**

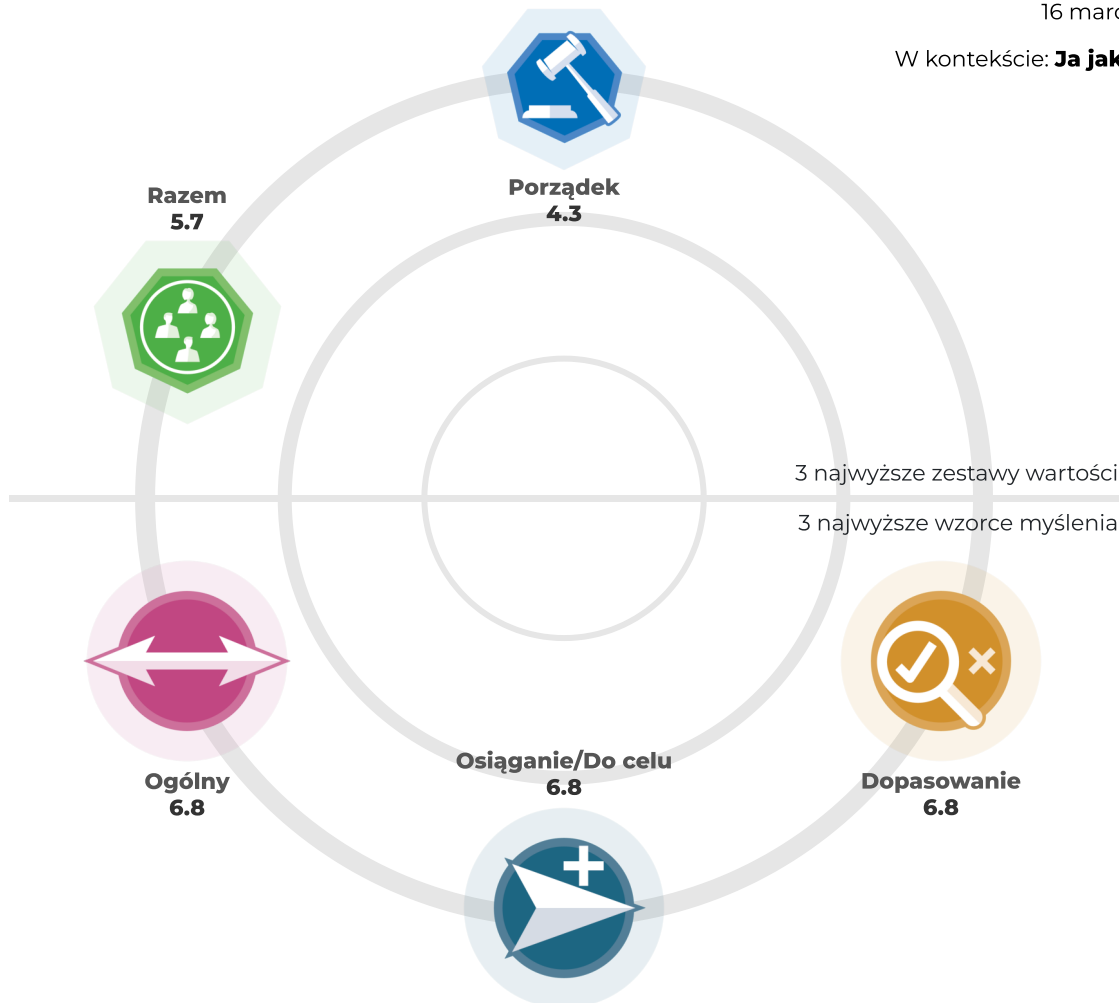
NAPĘDY GRAVESA

- 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.

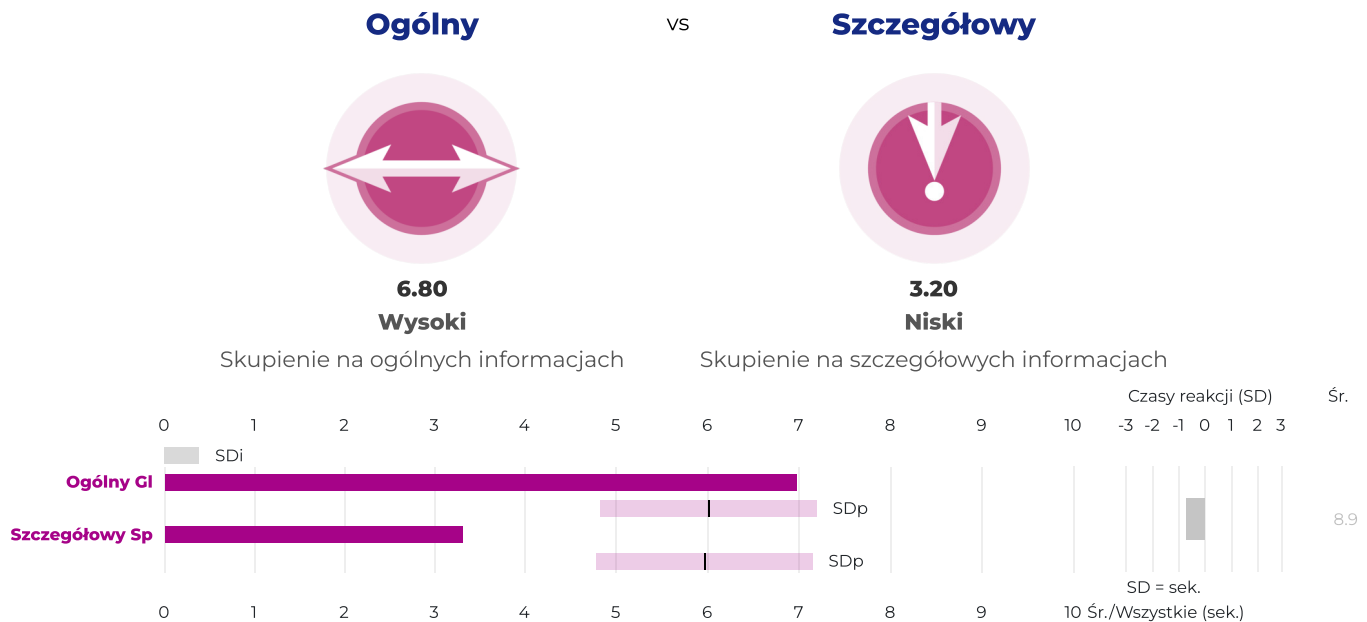
Osiągnięcie/Do celu (6.8)

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.

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.

Mocne strony

Te cechy prawdopodobnie Cię charakteryzują:

- Potrafisz określać ogólny kierunek. Posiadasz zdolność formułowania strategicznych planów.
- Ustalasz priorytety. Potrafisz odróżniać istotne kwestie od mniej istotnych.
- Odkrywasz ogólne wzorce w dużych ilościach informacji.

Te cechy prawdopodobnie charakteryzują Cię w trochę mniejszym stopniu:

- Wytyczanie konkretnej ścieżki działania. Formułowanie szczegółowego planu działania.
- Praca z dużą dokładnością.
- Utrzymanie jakości poprzez dbałość o szczegóły.

Pułapki

Pułapki, w które możesz wpaść to:

- Mówienie w tak ogólny sposób, że ludzie mają trudności ze zrozumieniem co chcesz powiedzieć.
- Pomijanie ważnych szczegółów, powodujące nieoczekiwane problemy.
- Uzgadnianie na tak ogólnych zasadach, że nie jest jasne, co konkretnie jest uzgodnione.

Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:

- Opowiadanie historii z tak wieloma szczegółami, że ludzie nie rozumieją ogólnego przekazu.
- Nieumiejętność skupienia się na priorytetach.
- Wyczerpanie dużą ilością drobnych zadań i obowiązków, ze względu na nie przekazywanie części zadań innym.

Alergie

Możesz mieć dość dużą alergię na:

- Ludzi tworzących długie listy szczegółowych specyfikacji.
- Osoby, które chcą określać rzeczy „do drugiego miejsca po przecinku”.
- Ludzi, którzy tracą z oczu priorytety.

Z drugiej strony, możesz przejawiać pewną wyrozumiałość wobec:

- Ludzi z „wielkimi planami”, które nigdy nie staną się realne.
- Ludzi mówiących w bardzo abstrakcyjny sposób.
- Ludzi, którzy nie potrafią zagłębić się w szczegóły.

Irytowanie innych

Ludzie o o bardzo silnym myśleniu szczegółowym mogą postrzegać Cię jako:

- Osobę wyrażającą się niejasno i zbyt ogólnikowo, nawet jeśli chodzi o ważne ustalenia.
- Osobę, która łatwo się rozprasza.
- Osobę, która tak naprawdę nie wie o czym mówi.

Irytacje, których łatwo nie uda Ci się wywołać poprzez:

- Bycie postrzeganym jako osoba nie rozumiejąca głównych problemów.
 - Bycie drobiazgowym perfekcjonistą.
 - Bycie małostkowym.
-

Udzielanie rad

Jeśli udzielasz komuś rady, być może powiesz coś takiego:

- Pamiętaj o ważniejszych celach i nie daj się rozproszyć przez sprawy poboczne.

Raczej nie doradzisz innym:

- Zwróć dużą uwagę na szczegóły i nie myl ogólnikowych pomysłów z rzeczywistymi planami.
-

Inspiracje

Kiedy inspirujesz innych, oni prawdopodobnie powiedzą coś takiego:

- Kiedy inni gubili się w szczegółach, Ty szedłeś/szłaś do celu mimo przeszkód. Dzięki Twojej szerokiej perspektywie doszliśmy ostatecznie do szczęśliwego końca.

Czego prawdopodobnie o Tobie nie powiedzą, to:

- Kiedy inni byli pochłonięci wielkimi opowieściami, nie stąpając twardo po ziemi, Ty angażowałeś/eś się w szczegóły. To ostatecznie doprowadziło nas do szczęśliwego końca.

Osiągnięcie/Do celu

VS

Unikanie/Od problemu



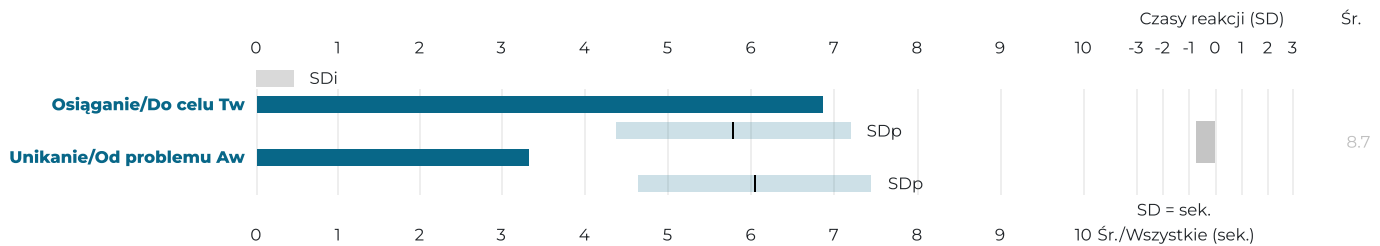
6.75
Wysoki

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.

Mocne strony

Te cechy prawdopodobnie Cię charakteryzują:

- Skupienie na tym, co chcesz osiągnąć. Nawet gdy napotykasz przeszkody, nie tracisz celu z zasięgu wzroku.
- Masz umiejętność szybkiego powrotu na właściwą ścieżkę do celu.
- Potrafisz trafnie i sprawnie ustalać priorytety.

Te cechy prawdopodobnie charakteryzują Cię w znacznie mniejszym stopniu:

- Zrozumienie problemów i przeszkód na czas, dzięki czemu można je rozwiązać lub ich uniknąć.
- Realistyczna ocena faktycznej możliwości osiągnięcia celu.
- Rozwiązywanie mniej pilnych problemów, aby nie stały się pilnymi.

Pułapki

Pułapki, w które możesz wpaść to:

- Zaskoczenie nieoczekiwanymi niepowodzeniami i przeszkodami.
- Brak wystarczającej świadomości, kiedy sprawy zaczynają wymykać się spod kontroli.
- Bagatelizowanie poważnych komplikacji lub zagrożeń.

Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:

- Marnowanie czasu i energii na przeszkody i problemy, które mogą nigdy nie wystąpić.
- Skupianie się na możliwych przeszkodach tak bardzo, że traci się z oczu cel.
- Stwarzanie ponurej lub napiętej atmosfery poprzez nadmierne skupianie się na możliwych problemach.

Alergie

Możesz mieć dość dużą alergię na:

- Ludzi, którzy nie do końca wiedzą, czego chcą.
- Defetystów, którzy wszędzie widzą niebezpieczeństwa i zagrożenia.
- Ludzi, którzy nieustannie rozwiązują problemy, które mogą nigdy nie powstać.

Z drugiej strony, możesz przejawiać pewną wyrozumiałość wobec:

- Ludzi, którzy idą po trupach, byle tylko osiągnąć swój cel.
- Ludzi, którzy ciągle gonią za marzeniami.
- Ludzi, którzy są ślepi na istotne przeszkody oraz zagrożenia i nie chcą się nimi zająć.

Irytowanie innych

Ludzie o nastawieniu na unikanie mogą postrzegać Cię jako:

- Osobę zaskakująco naiwną.
- Osobę upartą i trudną w obejściu.
- "Tykającą bombę, która może wybuchnąć".

Irytacje, których łatwo nie uda Ci się wywołać poprzez:

- Nadmierne zamartwianie się.
 - Ciągłe szwędanie się bez celu.
 - Odgrywanie nadopiekuńczego rodzica.
-

Udzielanie rad

Jeśli udzielasz komuś rady, być może powiesz coś takiego:

- Zdecyduj dokąd chcesz dojść i trzymaj się tego bez względu na wszystko.

Raczej nie doradzisz innym:

- Zastanów się dokładnie, co może pójść nie tak i zrób coś z tym jak najszybciej.
-

Inspiracje

Kiedy inspirujesz innych, oni prawdopodobnie powiedzą coś takiego:

- Kiedy inni się już poddali Ty nadal masz wiarę w cel i idziesz dalej. Bez Ciebie nigdy nie dotarlibyśmy do celu.

Czego prawdopodobnie o Tobie nie powiedzą, to:

- Gdy inni biegną na oślep do celu, dostrzegasz niebezpieczeństwa i chronisz nas przed nimi. Utonęlibyśmy bez Ciebie.

Dopasowanie

VS

Różnicowanie



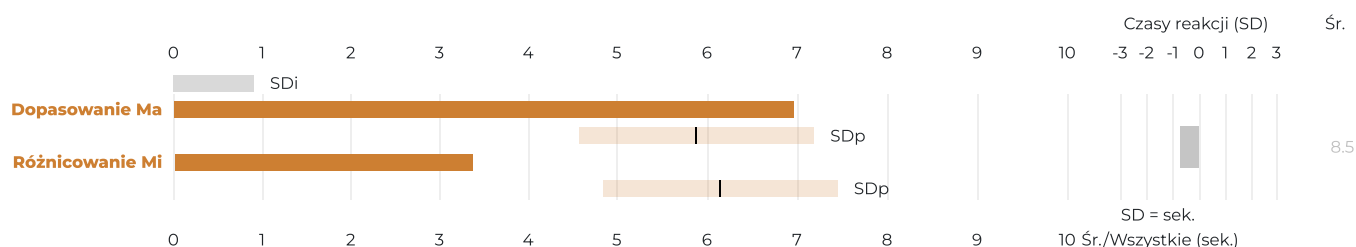
6.75
Wysoki

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.

Mocne strony

Te cechy prawdopodobnie Cię charakteryzują:

- Dostrzegasz dobre rzeczy w ludziach i sytuacjach, nawet jeśli nie jest to oczywiste.
- Pozostajesz optymistą i w związku z tym tworzysz miłą atmosferę.
- Utrzymujesz zaufanie co do jakości i możliwości, nawet w obliczu poważnych niepowodzeń - myślisz: Będzie dobrze!

Te cechy prawdopodobnie charakteryzują Cię w trochę mniejszym stopniu:

- Dostrzeganie niedociągnięć i błędów, które mogą nie być zbyt oczywiste dla innych.
- Pilnowanie standardów (oferowanie „kontroli jakości”), nawet jeśli nie jest to popularne.
- Dostrzeganie słabości i przewidywanie problemów, do których mogą one doprowadzić.

Pułapki

Pułapki, w które możesz wpaść to:

- Zbyt szybkie podejmowanie decyzji na podstawie „złudzenia dnia”, czyli zbyt pochopne pozytywne ocenianie ludzi.
- Zbyt łatwowierność co do „pięknych” historii. Upieranie się, że „wszystko będzie dobrze”, nawet gdy tak nie jest.
- Ignorowanie lub zaprzeczanie potencjalnym problemom i zagrożeniom.

Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:

- Podchodzenie do ludzi w sposób tak krytyczny, że czują się atakowani i niezrozumiani.
- Pozbawianie siebie i innych siły poprzez tworzenie przynębiających perspektyw.
- Ignorowanie i pomijanie potencjalnych mocnych stron i szans.

Alergie

Możesz mieć dość dużą alergię na:

- Ludzi, którzy nigdy nie są zadowoleni, pomimo tego wszystkiego co mają.
- Ludzi traktujących innych bardzo krytycznie, a nawet protekcjonalnie.
- Osoby skłonne do kłótni, zbyt gwałtownie sprzeciwiające się i ripostujące.

Możesz przejawiać pewną wyrozumiałość wobec:

- Ludzi, którzy są optymistami, mimo dowodów wskazujących na coś przeciwnego.
- Ludzi minimalizujących lub trywializujących problemy.
- Ludzi „płynących z prądem”.

Irytowanie innych

Ludzie myślący silnie w kategoriach różnicowania mogą postrzegać Cię jako:

- Osobę, która boi się konfrontacji.
- Ugrzecznioną osobę, której można wszystko wcisnąć.
- Płytko myślącą osobą.

Irytacje, których łatwo nie uda Ci się wywołać poprzez:

- Bycie defetystą o przesadnie negatywnym nastawieniu i pesymizmie.
 - Bycie "wiecznie niezadowolonym narzekaczem"
 - Płytko myślącą osobę.
-

Udzielanie rad

Jeśli udzielasz komuś rady, być może powiesz coś takiego:

- Bądź optymistą i oczekuj od ludzi tego, co najlepsze. Jeśli będziesz ich uważnie słuchać, lepiej ich zrozumiesz. Nie ma tego złego, co by na dobre nie wyszło.

Raczej nie doradzisz innym:

- Nie daj się oszukać i zachowaj czujność. Zawsze dokładnie sprawdzaj, czy ludzie znają fakty i jakie są ich prawdziwe intencje. Pilnuj jakości.
-

Inspiracje

Kiedy inspirujesz innych, oni prawdopodobnie powiedzą coś takiego:

- Kiedy inni już dawno stracili wiarę, Ty nadal reagowałeś/ęś pozytywnie i z pełnym zrozumieniem. Dzięki Twojej optymistycznej wizji stanęliśmy z podniesioną głową i daliśmy radę.

Czego prawdopodobnie o Tobie nie powiedzą, to:

- Kiedy inni dali się ponieść emocjom, Ty przez cały czas byłeś/ęś w skupieniu, zauważając co jest nie tak. Dzięki Twojej czujności byliśmy w stanie zapobiec błędom, które mogliśmy popełnić.

Proaktywny

VS

Rozważający



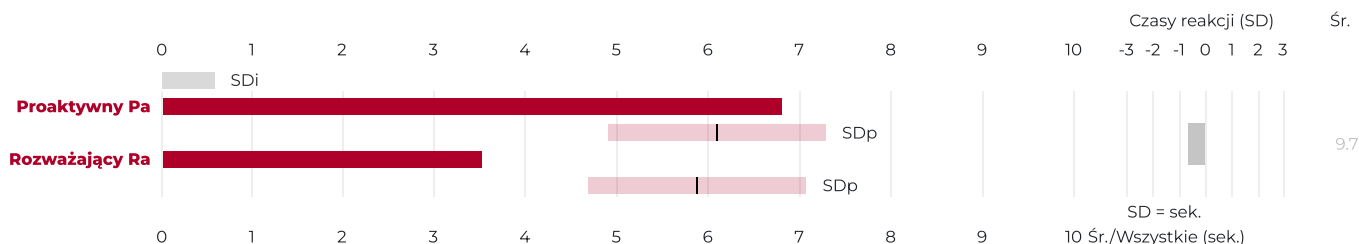
6.60
Wysoki

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.

Mocne strony

Te cechy prawdopodobnie Cię charakteryzują:

- Szybko podejmujesz decyzje.
- Sprawiasz, że coś już się dzieje, nawet jeśli nie wszystko jest jeszcze jasne.
- Przedsiębiorczość. Zdolność do motywowania siebie do podejmowania działań.

Te cechy prawdopodobnie charakteryzują Cię w znacznie mniejszym stopniu:

- Podejmowanie decyzji przy uwzględnieniu wielu różnych czynników.
- Poświęcenie czasu na przeanalizowanie i rozważenie różnych stron.
- Opracowywanie polityk. Zdolność do ciągłego myślenia i skupiania się na różnych niuansach.

Pułapki

Pułapki, w które możesz wpaść to:

- Działanie zbyt impulsywne, a w rezultacie napotykanie na nieoczekiwane przeszkody.
- Wpadanie w problemy, których można było uniknąć, gdyby wcześniej poświęcić więcej czasu na przemyślenie.
- Podejmowanie złych decyzji w wyniku zbyt szybkiej reakcji.

Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:

- Utrata dobrych okazji, poprzez zbyt długie wyczekiwanie lub wahanie się.
- Nadmierne uzależnienie od inicjatyw innych.
- Marnowanie energii i zasobów na rozważania, które trwają zbyt długo.

Alergie

Możesz mieć dość dużą alergię na:

- Ciągłe "jeśli" i "ale", czyli język z wieloma warunkami.
- Długie, wielowątkowe opowiadanie.
- Długie konsultacje i skomplikowane podejmowanie decyzji.

Możesz przejawiać pewną wyrozumiałość wobec:

- Impulsywnych działań, które są nieskuteczne, a nawet szkodliwe.
- Podejmowania decyzji na podstawie zbyt małej wiedzy lub jej braku.
- Popęłniania błędów pod hasłem: „Musimy coś teraz szybko zrobić”.

Irytowanie innych

Ludzie o bardziej retywnym nastawieniu mogą postrzegać Cię jako:

- Osobę zachowującą się pochopnie lub lekkomyślnie.
- Osobę zachowującą się powierzchownie.
- Osobę impulsywną - „jeźdźca bez głowy”.

Irytacje, których łatwo nie uda Ci się wywołać to:

- Bycie osobą niezdecydowaną lub powolną.
 - Myślenie w sposób zbyt skomplikowany.
 - Bycie teoretykiem, a nie praktykiem zamkniętym w swoim świecie naukowych rozważań.
-

Udzielanie rad

Jeśli udzielasz komuś rady, być może powiesz coś takiego:

- Ludzie często zastanawiają się zbyt długo. Nie myśl zbyt długo. Podejmij inicjatywę. Podejmij kroki i wykorzystaj swoje szanse.

Raczej nie doradzisz innym tego:

- Ludzie często coś robią bez namysłu. Poświęć trochę czasu, aby o tym pomyśleć. Najpierw zbadaj wszystkie aspekty, jak to wszystko do siebie pasuje.
-

Inspiracje

Kiedy inspirujesz innych, oni prawdopodobnie powiedzą coś takiego:

- Kiedy inni wciąż zastanawiali się, co się właściwie dzieje, Ty już dawno zaczęłaś/ąłeś robić to, co należało zrobić.

Czego prawdopodobnie o Tobie nie powiedzą, to:

- Kiedy inni miotali się na wszystkie strony, wykonując najróżniejsze szalone ruchy, Ty zachowałeś/eś spokój i włączałeś/eś myślenie, dopóki naprawdę nie zrozumiałeś/eś, co się dzieje.

Wewnętrzne odniesienie

vs

Zewnętrzne odniesienie



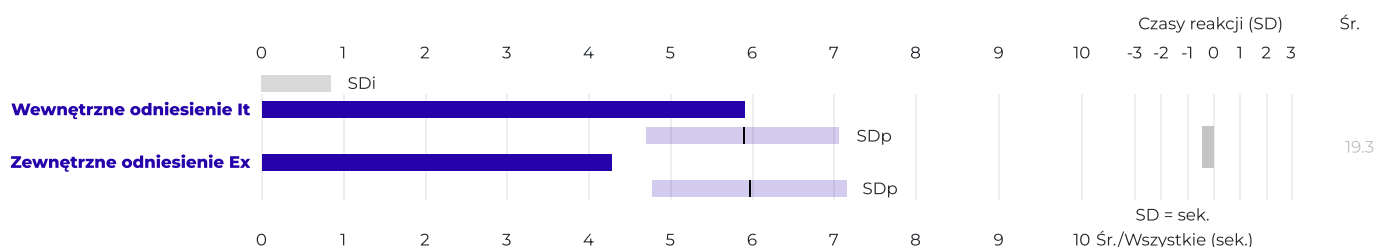
5.80
Wysoki

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.

Mocne strony

Te cechy prawdopodobnie Cię charakteryzują:

- Masz zaufanie do własnych spostrzeżeń oraz przekonań i się ich trzymasz.
- Wyznajesz własne zasady, nawet jeśli prowadzi to do sprzeciwu lub oporu innych.
- Jesteś opoką na wzburzonym morzu, gdy pojawiają się wątpliwości i wahania.

Te cechy prawdopodobnie charakteryzują Cię w znacznie mniejszym stopniu:

- Elastyczne reagowanie na trendy i zmiany.
- Dobre wykorzystanie głębszych spostrzeżeń i większej wiedzy specjalistycznej innych osób.
- Wykorzystywanie krytyki i informacji zwrotnych jako zachęty do zmiany.

Pułapki

Pułapki, w które możesz wpaść to:

- Ignorowanie ważnych opinii i poleceń. Brak reakcji na ważne zmiany.
- Trzymanie się raz obranego kursu, nawet jeśli sytuacja wymaga zmiany.
- Ignorowanie mocnych dowodów na to, że się mylisz.

Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:

- Niedoceniające własnych spostrzeżeń i kompetencji.
- Zbyt szybkie ustępowanie, gdy inni się z Tobą nie zgadzają.
- Rozumienie sugestii innych jako poleceń. Postrzeganie luźnych pomysłów innych, jako ostatecznych decyzji.

Alergie

Możesz mieć dość dużą alergię na:

- Ludzi, którzy często i łatwo zmieniają zdanie.
- Ludzi, którzy, podejmując decyzje są zależni od innych.
- Ludzi, którzy interpretują sugestie jako polecenia i postrzegają luźne pomysły innych jako ostateczne decyzje.

Z drugiej strony, możesz przejawiać pewną wyrozumiałość wobec:

- Ludzi, którzy kurczowo trzymają się swoich opinii, nawet jeśli okazało się, że są błędne.
- Ludzi, którzy ignorują standardy społeczne i robią wszystko na swój własny sposób.
- Ludzi, którzy traktują polecenia jako jedynie niezobowiązujące sugestie.

Irytowanie innych

Ludzie z silnym zewnętrznym standardem oceny, mogą postrzegać Cię jako osobę:

- Sztywną w poglądach i nieustępliwą.
- Zarozumiałą.
- Nieugiętą w swoich decyzjach.

Ludzie nieczęsto będą postrzegać Cię jako osobę

- Niewiarygodną
 - Bez własnego kręgosłupa.
 - Niepewną w swoich decyzjach.
-

Udzielanie rad

Jeśli udzielasz porad, być może powiesz coś takiego:

- Nie daj się ogłupić. Jeśli znasz wynik, trzymaj się swojego zdania.

Raczej nie doradzisz innym:

- Słuchaj uważnie. Ucz się od osób z większym doświadczeniem lub wiedzą.
-

Inspiracje

Kiedy inspirujesz innych, oni prawdopodobnie powiedzą coś takiego:

- Gdy wszyscy inni zmieniali zdanie, Ty byłeś/eś jak skała pewności w morzu wątpliwości.

Czego prawdopodobnie o Tobie nie powiedzą, to:

- Gdy wszyscy inni myśleli, że wiedzą dokładnie co robić, Ty miałaś/eś otwarty umysł i słuchałaś/eś.

Wewnętrzna kontrola

VS

Zewnętrzna kontrola



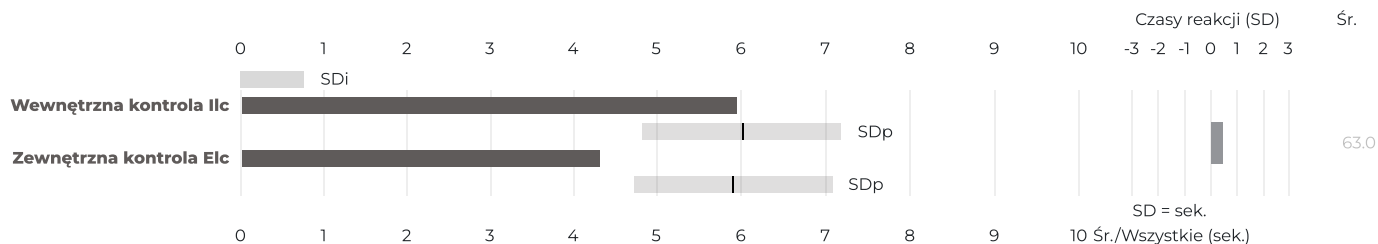
5.80
Wysoki

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.

Mocne strony

Te cechy są prawdopodobnie dla Ciebie charakterystyczne:

- Pewność, że poradzisz sobie z sytuacją, bez względu na wszystko.
- Branie odpowiedzialności za to, jak się sprawy mają.
- Docenianie poświęcenia i wytrwałości.

Te cechy są prawdopodobnie u Ciebie znacznie słabiej rozwinięte:

- Docenianie skutków przeszkód i niepowodzeń.
- Odpuszczanie tego, na co nie ma się wpływu, a tym samym oszczędzanie energii.
- Zrozumienie ograniczeń własnej roli i możliwości.

Pułapki

Pułapki, w które możesz wpaść to:

- Poświęcanie zbyt małej uwagi siłom będącym poza Twoim wpływem.
- Poczucie odpowiedzialności za rzeczy, na które w zasadzie nie masz wpływu.
- Oczekiwanie uznania za rezultaty, które w rzeczywistości są zasługą innych osób lub wpływu szerszych okoliczności.

Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:

- Bycie zbyt niesamodzielnym (zależnym).
- Chronienie się, aby uniknąć odpowiedzialności.
- Poczucie bezsilności i bycia zdanym na łaskę silniejszych ludzi czy okoliczności.

Alergie

Możesz mieć dość dużą alergię na:

- Ludzi, którzy zachowują się bezradnie, mimo że mogliby coś zmienić, gdyby tylko chcieli.
- Ludzi, którzy po prostu odmawiają wzięcia odpowiedzialności.
- Ludzi, którzy podkreślają przeszkody nieproporcjonalnie do ich znaczenia.

Możesz przejawiać pewną wyrozumiałość wobec:

- Ludzi, którzy twierdzą: "ja się tym zajmę", podczas gdy w rzeczywistości nie jest to w ich mocy.
- Ludzie, którzy domagają się uznania za rzeczy, które w rzeczywistości zostały osiągnięte przez przypadek lub dzięki innym czynnikom zewnętrznym.
- Ludzi, którzy ignorują poważne przeszkody.

Irytowanie innych

Ludzie o silnym wzorcu zewnętrznej kontroli mogą postrzegać Cię jako:

- Osobę arogancko ufającą w swoje umiejętności.
- Człowieka odklejonego od rzeczywistości, nierealistycznie myślącego.
- Osobę, która cierpi na chroniczną nadmierną pewność siebie.

Irytacje, których łatwo nie uda Ci się wywołać poprzez:

- Osobę, która odgrywa rolę przytłoczonej ofiary.
- Marudę.
- Człowieka, jak statek dryfującego na falach.

Udzielanie rad

Jeśli udzielasz komuś rady, być może powiesz coś takiego:

- Jeśli wiesz czego chcesz, idź w to. Spraw, aby się to stało!

Raczej nie doradzisz innym:

- Przyjrzyj się uważnie temu, co jest możliwe, a co nie. Nie przeceniaj własnych możliwości.

Inspiracje

Kiedy inspirujesz innych, oni prawdopodobnie powiedzą coś takiego:

- Kiedy inni się poddawali, Twoja niezachwiana wiara w to, co możemy zrobić, dodała nam siły do dalszego działania.

Czego prawdopodobnie o Tobie nie powiedzą, to:

- Kiedy inni nadal wierzyli, że sięgną nieba, Ty rozumiałaś/eś, gdzie leżą ograniczenia. Zaoszczędziłaś/eś nam wielu niepotrzebnych frustracji.

Opcjonalny

VS

Proceduralny



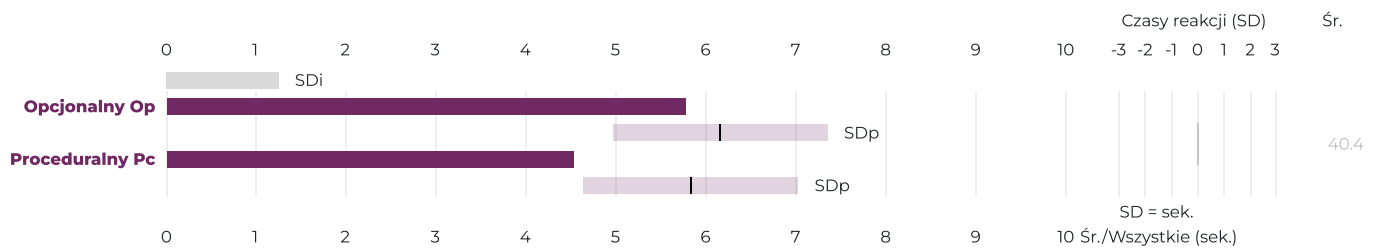
5.60
Średni

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.

Przyszłość

VS

Teraźniejszość

VS

Przeszłość



5.00
Średni

Skupienie na przyszłości



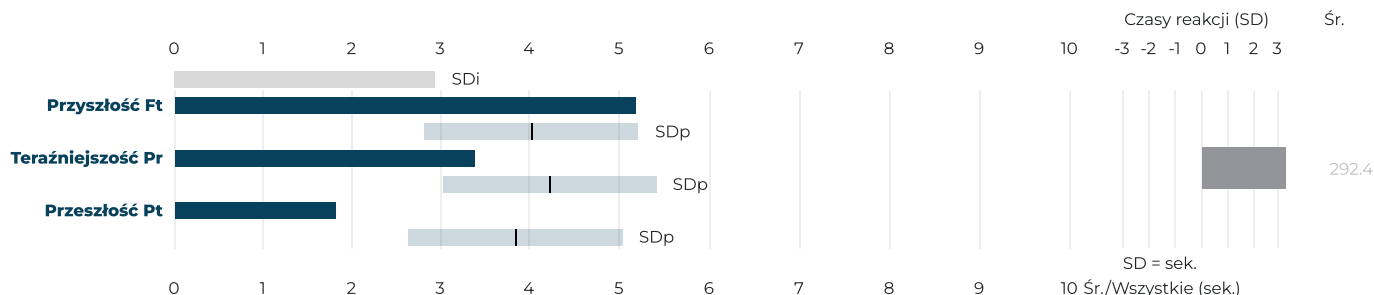
3.25
Niski

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.

Mocne strony

Te cechy prawdopodobnie do pewnego stopnia Cię charakteryzują:

- Masz zdolność śledzenia trendów i innowacji.
- Potrafisz tworzyć plany i strategie w oparciu o prognozy.
- Rozumiesz jakie długoterminowe skutki mogą mieć rozwijające się sprawy.

Te cechy prawdopodobnie nie są dla Ciebie zbyt charakterystyczne, ale masz je dostępne:

- Wiesz co jest potrzebne teraz, w tej chwili. Potrafisz znaleźć się w centrum wydarzeń.
- Potrafisz cieszyć się chwilą.
- Zachowujesz realistyczny pogląd na sprawy, na który nie mają wpływu fantazje o przyszłości lub konserwatywne myślenie.

Pułapki

Pułapki, w które czasami możesz wpaść to: **Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:**

- Skupienie się na wizji przyszłości tak bardzo, że pomija się przyczyny oraz jak sprawy wyglądają teraz.
 - Niezgadzanie się z twierdzeniem innych o nieprzewidywalności skomplikowanych procesów.
 - Poświęcanie mnóstwa czasu i energii na rzeczy, które prawdopodobnie nigdy się nie wydarzą.
 - Nieumiejętność wyciągania wniosków z przeszłości i brak wizji przyszłości.
 - Zapominanie o swoim planie dnia i niedotrzymywanie terminów i spotkań.
 - Zaskoczenie sprawami, których można było się spodziewać.
-

Alergie

Możesz mieć pewną alergię na:

- Ludzi, którzy myślą, że przyszłość jest naprawdę nieprzewidywalna i że przygotowywanie się na nią to strata czasu.
- Ludzi całkowicie pochłoniętych przeszłością lub teraźniejszością, nie myślących o przyszłości.
- Komentarze typu: „Już to próbowano zrobić, ale nie zadziałało” lub „To w tej chwili nie jest dla nas najważniejsze”.

Czasami możesz mieć niewielką alergię na:

- Ludzi, którzy stracili kontakt z tym, co się dzieje wokół nich.
 - Historie o tym, skąd coś się wzięło lub dokąd zmierzamy, które w żaden sposób nie wyjaśniają, gdzie jesteśmy teraz.
 - Popadanie w marzenia lub wspomnienia, gdy coś trzeba zrobić natychmiast.
-

Irytowanie innych

Ludzie, którzy myślą silnie poprzez perspektywę „Przeszłości” lub „Teraźniejszości” mogą czasami postrzegać Cię jako:

- Romantyka popadającego w fantazje i mrzonki.
- Kogoś, kto myśli, że wie, co się stanie, choć w rzeczywistości przecież nikt nie może tego powiedzieć.
- Kogoś, kto nie potrafi poradzić sobie z teraźniejszością, więc ma strategię „ucieczki do przodu”.

Ludzie, którzy myślą silnie poprzez pręskpektywę „Przeszłości” lub „Przyszłości” mogą sporadycznie postrzegać Cię jako:

- Kogoś, kto stale poszukuje wrażeń.
 - Osobę zbyt podatną na bieżące trendy, mody.
 - Kogoś, kto nie rozumie, skąd rzeczy pochodzą i dokąd powinny zmierzać.
-

Udzielanie rad

Jeśli udzielasz komuś rady, być może czasami powiesz coś takiego:

- Spójrz w przyszłość. Jeśli rozumiesz, dokąd sprawy zmierzają, możesz je przewidzieć. Ci, którzy mają solidne plany i strategię na przyszłość, będą najszcześliwsi i odniosą sukces.

Jeśli udzielasz komuś rady, być może czasami, chociaż rzadko powiesz coś takiego:

- Żyj własnym życiem tu i teraz. Doceniaj chwilę. To, co dzieje się dzisiaj, jest prawdziwe. Nikt nie może przewidzieć przyszłości. A jedną rzeczą, której możemy się nauczyć z historii, jest to, że tak naprawdę nigdy się nie powtarza.
-

Inspiracje

Kiedy inspirujesz innych, prawdopodobnie czasem mogą powiedzieć o Tobie coś takiego:

- Gdy inni gubili się w złudzeniach dnia codziennego lub wymyślali analizy historyczne, Ty zachowałeś/eś jasną wizję przyszłości. Dokładnie przewidziałeś/eś niektóre trendy i wydarzenia. Dzięki Tobie byliśmy przygotowani.

Kiedy inspirujesz innych, prawdopodobnie czasami, chociaż rzadko, mogą powiedzieć o Tobie coś takiego:

- Gdy inni wymyślali szalone plany lub robili analizy historyczne, Ty bacznie obserwowałeś/eś, co naprawdę działo się w danym momencie. Twoje poczucie bycia w tu i teraz pomogło nam zrozumieć, co mamy robić. Dało nam solidną podstawę do podjęcia właściwych kroków.

Stopniowa zmiana

VS

Raptowna zmiana

VS

Utrzymanie



4.60
Średni

Oczekiwanie stopniowej zmiany



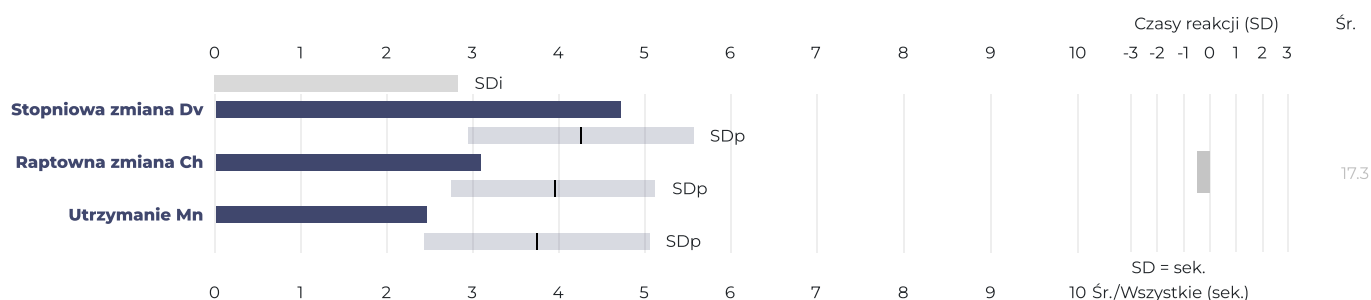
3.00
Niski

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.

Mocne strony

Te cechy prawdopodobnie charakteryzują Cię do pewnego stopnia:

- Gwarantujesz stały, stopniowy proces doskonalenia.
- Zmieniasz rzeczy z myślą o tym, co dobre, a co warto zachować; zachowujesz równowagę między utrzymaniem status quo a zmianą.
- Continuing to develop steadily for a long period of time.

Te cechy prawdopodobnie nie są dla Ciebie zbyt charakterystyczne, ale masz je dostępne:

- Elastycznie dostosowujesz się do gwałtownie zmieniających okoliczności.
- Tworzysz wokół siebie dynamiczne środowisko.
- Dobrze funkcjonujesz w środowisku, które nie zapewnia ciągłości i pewności.

Pułapki

Pułapki, w które prawdopodobnie czasami możesz wpaść to:

- Ciągłe udoskonalanie i dopracowywanie, nawet jeśli nie przynosi to większych efektów.
- Próby stopniowego ulepszania sytuacji, gdy w rzeczywistości potrzebna jest radykalna zmiana.
- Ulepszanie rzeczy, nawet jeśli lepiej byłoby po prostu zostawić je w spokoju.

Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:

- Chęć zrobienia czegoś inaczej, natychmiast po zorientowaniu się jak to działa. Nawet jeśli lepiej jest kontynuować obrany kurs.
- Zbyt pośpieszne odczucie, że wszystko pozostaje takie samo przez długi czas, a w związku z tym utrata motywacji.
- Wymuszanie zmian, nawet gdy nie są konieczne, a inni protestują przeciwko nim.

Alergie

Czasami możesz mieć alergię na:

- Ludzi, którzy chcą radykalnie zmieniać świat, choć nie muszą.
- Ludzi, którzy sztywno trzymają się istniejącej sytuacji, podczas gdy zmiany są ewidentnie potrzebne.
- Ludzi, którzy nie są zmotywowani do wprowadzania ulepszeń, czy to z powodu zbyt dużego konserwatyzmu w myśleniu, czy też dlatego, że chcą całkowitej zmiany.

Sporadycznie możesz mieć alergię na:

- Ludzi uparcie trzymających się status quo.
- Ludzi broniących bezużytecznych tradycji i zwyczajów.
- Ludzi, którzy nie chcą iść z duchem czasu.

Irytowanie innych

Ludzie, którzy myślą silnie w kategoriach "Utrzymania" lub "Raptownej zmiany" mogą czasami postrzegać Cię jako:

- Kogoś z niejasną potrzebą zmiany: chcesz coś zmienić czy nie?
- Kogoś, kto nie dokonuje wyboru: nie chce naprawdę niczego zmieniać, ale też nie chce zostawić jak jest.
- Kogoś, kto wydaje się chcieć zmiany, ale nie realizuje jej wystarczająco mocno.

Ludzie, którzy myślą silnie w kategoriach Stopniowej zmiany" lub "Raptownej zmiany" mogą sporadycznie postrzegać Cię jako:

- Osobę niestałą.
- Osobę zbyt uciążliwą na trendy i przelotne mody.
- Osobę nieprzewidywalną, na którą nie można liczyć, że będzie trzymać się ustalonego kursu.

Udzielanie rad

Jeśli udzielasz komuś rady, być może powiesz coś takiego:

- Nie bój się zmian, ale wprowadzaj je stopniowo i zachowuj to co dobre.

Jeśli udzielasz komuś rady, być może czasami powiesz coś takiego:

- Podejmuj się wielkich zmian. To jedyny sposób, aby osiągać wielkie rzeczy.

Inspiracje

Kiedy inspirujesz ludzi, później mogą powiedzieć coś takiego:

- When some people wanted to throw everything overboard, and others wanted to hold on at all costs to what we had, you remained steadfast in your striving for feasible, manageable development.

Kiedy inspirujesz innych, prawdopodobnie czasem mogą powiedzieć o Tobie coś takiego:

- Gdy inni kurczowo trzymali się wszystkiego po staremu lub chcieli po prostu zmienić parę drobiazgów, Ty miałeś/eś odwagę poprowadzić nas naprzód, na zupełnie nową ścieżkę.

Działanie

VS

Ludzie

VS

Informacja



4.33
Średni

Skupienie na działaniach



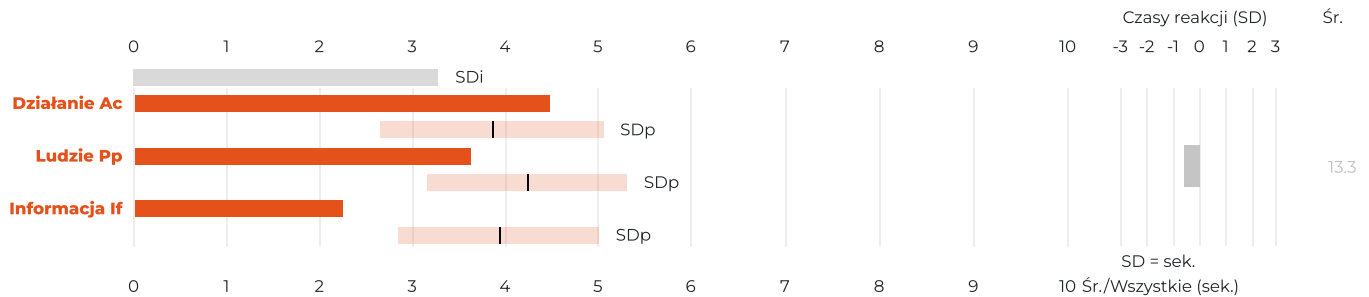
3.50
Niski

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.

Mocne strony

Te cechy prawdopodobnie do pewnego stopnia Cię charakteryzują:

- Dbasz o to, aby intencje zostały przełożone na praktykę.
- Wynajdujesz sposoby, których odkrycie jest możliwe tylko poprzez ich wypróbowywanie.
- Rozumiesz, co należy zrobić, w momencie gdy wszyscy się wypowiedzą i będzie wiadomo już na ten temat wystarczająco dużo.

Te cechy prawdopodobnie nie są dla Ciebie zbyt charakterystyczne, ale masz je dostępne:

- Wczuwasz się w sytuację innych oraz rozumiesz, co ich motywuje.
- Dobrze funkcjonujesz w sytuacjach, w których kluczowe znaczenie mają relacje oraz niezbędne jest budowanie wzajemnego wsparcia.
- Rozumiesz, co pewne działania i informacje oznaczają dla określonych osób.

Pułapki

Pułapki, w które czasami możesz wpaść to: **Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:**

- Utrata z pola widzenia przyczyn i szerszych skutków działań.
 - Poświęcanie zbyt małej uwagi ważnym doświadczeniom osób i ważnym danym.
 - Działanie bez empatii czy zrozumienia faktów.
 - Trudności z zakończeniem relacji, nawet gdy byłoby to praktyczne.
 - Poświęcanie ludziom tak dużo czasu i energii, że możesz tracić z oczu niezbędne działania i informacje.
 - Niezdolność do przełożenia uczuć i pomysłów na zachowanie.
-

Alergie

Możesz mieć pewną alergię na:

- Ludzi, którzy sprawiają wrażenie, jakby utknęli w niekończących się rozmowach lub analizowaniu.
- Ludzi, którzy chcą porozmawiać z każdą osobą zaangażowaną w sprawę lub zebrać wszystkie informacje, zanim będą mogli cokolwiek zrobić.
- Ludzi, którzy zawsze podejmują działania zbyt wcześnie.

Czasami możesz mieć niewielką alergię na:

- Ludzi, którzy nie potrafią się skoncentrować na przemyśleniach i uczuciach innych.
 - Ludzi o bardzo materialistycznym lub technicznym światopoglądzie.
 - Ludzi unikających kontaktu emocjonalnego z innymi.
-

Irytowanie innych

Ludzie, którzy myślą silnie w kategoriach "Ludzi" lub "Informacji" mogą czasami postrzegać Cię jako:

- Kogoś, kto robi wiele, ale często bez potrzebnego wsparcia czy uzasadnienia.
- Kogoś, kto działa, ale tak naprawdę nie wie dlaczego.
- Osobę, która przecenia znaczenie odpowiednich zachowań.

Ludzie, którzy myślą silnie w kategoriach "Działania" lub "Informacji" mogą sporadycznie postrzegać Cię jako:

- Kogoś, ma serce na właściwym miejscu, ale z kogo poza tym nie ma większego pożytku.
 - Osobę o niepraktycznym sposobie myślenia.
 - Osobę, która przecenia znaczenie uczuć i opinii.
-

Udzielanie rad

Jeśli udzielasz komuś rady, być może czasami powiesz coś takiego:

- Zrób coś! Ostatecznie to twoje działania robią różnicę.

Jeśli udzielasz komuś rady, być może czasami, chociaż rzadko powiesz coś takiego:

- Skup się na ludziach, bo ostatecznie to oni są kluczem do szczęścia i sukcesu.
-

Inspiracje

Kiedy inspirujesz innych, prawdopodobnie czasem mogą powiedzieć o Tobie coś takiego:

- Kiedy inni byli zafascynowani danymi albo tym, co wszyscy odczuwali, Ty kontynuowałaś/eś konkretne działania, które pozwoliły nam utrzymać się na powierzchni.

Kiedy inspirujesz innych, prawdopodobnie czasem, chociaż rzadko, mogą powiedzieć o Tobie coś takiego:

- Gdy inni gubili się w arkuszach kalkulacyjnych i teoriach albo w gorączkowej aktywności, Ty skupiałaś/eś się na nas jako ludziach i na tym, co nas poruszało. To pozwoliło nam przetrwać ten trudny okres.

W pobliżu

VS

Razem

VS

Solo



4.20
Niski

Potrzeba współpracy z zaznaczeniem własnej odpowiedzialności



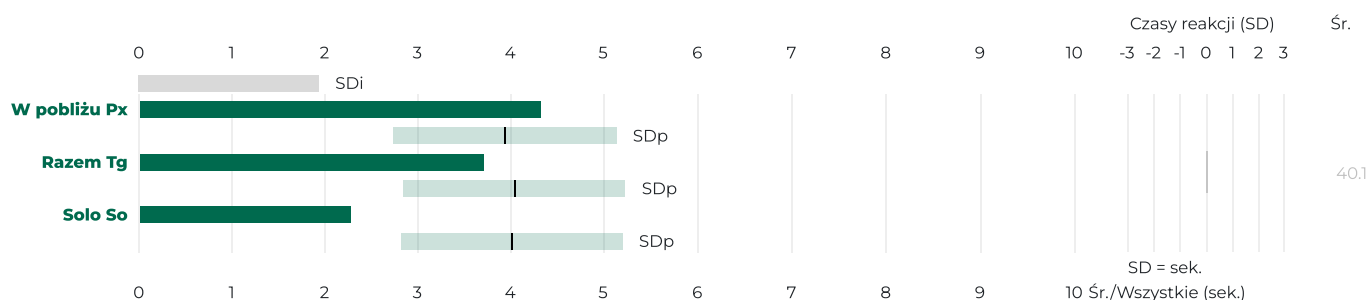
3.60
Niski

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.

Mocne strony

Te cechy prawdopodobnie nie są dla Ciebie zbyt charakterystyczne, ale masz je dostępne:

- Potrafisz przyjąć indywidualną odpowiedzialność na siebie oraz myśleć niezależnie.
- Akceptujesz i doceniasz wkład innych w realizację zadań.
- Potrafisz zrozumieć, że inni mają swoje własne obowiązki i własne cele.

Te cechy prawdopodobnie nie są dla Ciebie zbyt charakterystyczne, ale masz je dostępne:

- Identyfikujesz się z celami i kulturą grupy. Podejmujesz przemyślane decyzje, które mają szerokie poparcie innych.
- Masz gotowość do odkładania na bok osobistych celów na rzecz dobra grupy.
- Potrafisz naprawdę zobaczyć i usłyszeć ludzi oraz komunikować im, że są częścią grupy i są w niej ważni.

Pułapki

Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:

- Brak pełnego zaangażowania w grupę, ale z drugiej strony brak chęci do robienia wszystkiego samemu.
- Niezdolność do podporządkowania własnych interesów interesom grupy, nawet jeśli byłoby to lepsze rozwiązanie.
- Utrata motywacji, gdy nie możesz wyróżnić się w grupie.

Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:

- Trudności z samodzielną pracą i braniem odpowiedzialności za decyzje.
- Poczucie rozczarowania, gdy inni wykazują mniejszą od Ciebie lojalność wobec grupy.
- Powstrzymywanie się od krytycznej oceny decyzji grupy. Brak odwagi, aby zakłócać harmonię w grupie.

Alergie

Czasami możesz mieć niewielką alergię na:

- Ludzi, którzy czują, że w kolektywie nie ma miejsca na indywidualne uznanie.
- Ludzi, którzy nie mają jasności co do tego, czego się od nich oczekuje i jaka jest ich rola.
- Ludzi, którzy chcą zrobić wszystko sami, bez konsultacji z innymi członkami grupy.
- Osoby, które nie uznają równości pomiędzy ludźmi.
- Ludzi, którzy nadmiernie świętują własne sukcesy, ignorując wkład innych.
- Ludzi, którzy chcą działać sami i odmawiają korzystania z umiejętności i zalet innych.

Irytowanie innych

Ludzie, którzy myślą silnie w kategoriach „Razem” lub „Solo” mogą sporadycznie postrzegać Cię jako:

- Kogoś, kto jest na przemian zbyt zdystansowany i zbyt natrętny.
- Czasami samotnego wilka, a czasami owcę w stadzie.
- Kogoś, kto wydaje się zaangażowany, ale następnie przestaje dawać wsparcie.

Ludzie, którzy myślą silnie w kategoriach funkcjonowania „W pobliżu” lub „Solo” mogą sporadycznie postrzegać Cię jako:

- „Typowe zwierzę stadne”.
- Osobę, która chowa się za innymi i odmawia wzięcia odpowiedzialności na siebie.
- Osobę, która marnuje zbyt dużo czasu na konsultacje, niepotrzebnie opóźniając podejmowanie decyzji.

Udzielanie rad

Jeśli udzielasz komuś rady, być może czasami, chociaż rzadko powiesz coś takiego:

- Pamiętaj, że potrzebujesz dobrze zgranego zespołu, aby osiągnąć cele. Upewnij się jednak, czy role i obowiązki są jasne dla wszystkich. W ten sposób każdy członek zespołu może robić to, co robi najlepiej.

Jeśli udzielasz komuś rady, być może czasami, chociaż rzadko powiesz coś takiego:

- Nawiąż więź z innymi, nie dasz rady zrobić tego samodzielnie. Talent wygrywa mecze, ale to współpraca zdobywa mistrzostwa.

Inspiracje

Kiedy inspirujesz innych, prawdopodobnie czasami, chociaż rzadko, mogą powiedzieć o Tobie coś takiego:

- W pewnym momencie niektórzy z nas byli całkowicie pochłonięci procesem grupowym, a inni odwrócili się od grupy. A Ty unikałeś/eś myślenia grupowego i zachowywałeś/eś rozsądną równowagę między obowiązkami. To ostatecznie nas uratowało.

Kiedy inspirujesz innych, prawdopodobnie czasami, chociaż rzadko, mogą powiedzieć o Tobie coś takiego:

- Kiedy inni promowali tylko swoje własne pomysły i interesy, Ty widziałeś/eś mocne strony i wkład innych. Trzymałeś/eś grupę razem i wprowadziłeś/eś nas na następny poziom.

Wzrokowy

VS

Kinestetyczny

VS

Słuchowy



4.20
Niski

Myślenie obrazami i wizjami



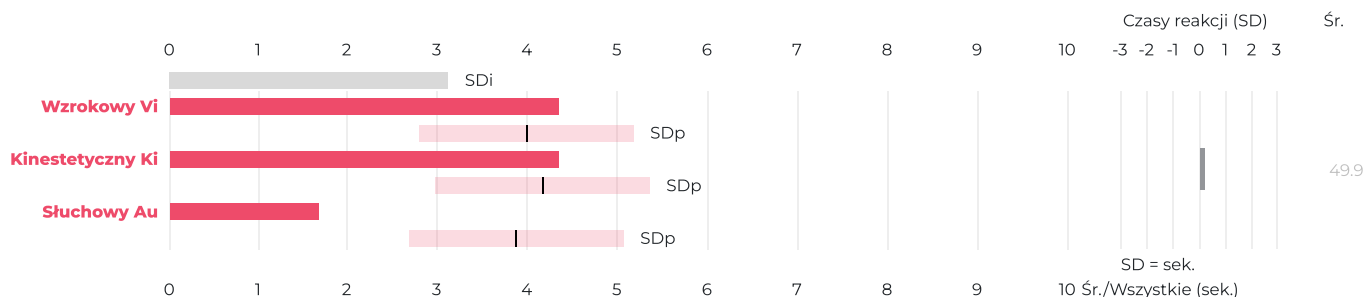
4.20
Niski

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.

Mocne strony

Te cechy prawdopodobnie nie są dla Ciebie zbyt charakterystyczne, ale masz je dostępne:

- Zwracasz uwagę na detale, przy jednoczesnym zachowaniu szerszego ramowego obrazu.
- Wizualizujesz informację, żeby ją wyjaśnić sobie i innym.
- Inspirujesz ludzi poprzez obrazowe przedstawianie wizji.

Te cechy prawdopodobnie nie są dla Ciebie zbyt charakterystyczne, ale masz je dostępne:

- Potrafisz podejmować szybkie decyzje w oparciu o intuicyjną, instynktowną ocenę.
- Nadajesz życie informacji, dając jej swój uczucie i pasję. W ten sposób motywujesz ludzi do działania.
- Ważne rzeczy po prostu wyczuwasz podczas rozmów.

Pułapki

Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:

- Zwracanie zbyt małej uwagi na czyjeś opowiadanie (potok słów) lub kiedy zmienia się atmosfera spotkania.
- Brak zrozumienia sprawy, kiedy nie wyjaśniono jej wspierając się obrazami.
- Próba wyjaśnienia tematów za pomocą obrazów, wykresów i diagramów, bez uwzględnienia, że niektórzy potrzebują przyswajać informacje w formie słów lub odczuć.

Pułapki, w które tak łatwo nie wpadniesz to:

- Zaniedbywanie ważnych informacji wizualnych lub ważnych przekazów ustnych.
- Zbytne poddawanie się nastrojom i emocjom w danej chwili.
- Danie się przekonać zbyt łatwo, gdy coś wydaje się na pierwszy rzut oka słuszne, a zapominanie o dokładnym sprawdzaniu wszystkiego.

Alergie

Czasami możesz mieć niewielką alergię na:

- Ludzi, którzy nie używają obrazów do podejmowania decyzji.
- Ludzi, którzy uważają, że obrazy są mniej ważne niż ekspresja poprzez opowiadanie historii albo wyrażanie uczuć.
- Ludzi, którzy nie potrafią wyobrazić sobie różnych rzeczy.

- Ludzi, którzy nie potrafią utożsamić się z Twoimi uczuciami, a nawet zaprzeczają emocjom i nastrojom, które wyraźnie odczuwasz..
- Ludzi, którzy wierzą, że jeśli posłuchasz głosu serca, zrobisz wiele rzeczy, których będziesz żałować.
- Ludzie, którzy okazują niewiele emocji lub nie okazują ich wcale, przez co trudno jest zrozumieć, co się z nimi naprawdę dzieje.

Irytowanie innych

Ludzie, którzy myślą silnie za pomocą „Dźwięków” lub „Odczuć” mogą sporadycznie postrzegać Cię jako:

- Kogoś, kto zbyt mocno przywiązuje wagę do ładnych obrazków.
- Kogoś, kto jest niewrażliwy na brzmienie słów lub na emocje, przez co traci ważne informacje.
- Kogoś, kto chce przekazać zbyt wiele informacji na raz.

Ludzie, którzy myślą silnie poprzez „Obrazy” lub „Dźwięki” mogą sporadycznie postrzegać Cię jako:

- Kogoś, kto zmienia nastroje w zależności od "pogody".
- Osobę, która zbyt mocno polega na intuicji i przez to pomija ważne fakty.
- Osobę mającą trudności z precyzyjnym przedstawianiem informacji.

Udzielanie rad

Jeśli udzielasz komuś rady, być może czasami, chociaż rzadko powiesz coś takiego:

- Miej oczy szeroko otwarte i upewnij się, że masz jasny obraz sytuacji. Nie pozwól, aby emocje lub rozmowy Cię rozpraszały. Jeśli nie można czegoś zobaczyć, prawdopodobnie tego nie ma.

Jeśli udzielasz komuś rady, być może czasami, chociaż rzadko powiesz coś takiego:

- Podążaj za głosem serca. Zaufaj swojej intuicji. Jeśli to zrobisz, złożone problemy staną się o wiele prostsze i o wiele łatwiej będzie podejmować decyzje.

Inspiracje

Kiedy inspirujesz innych, prawdopodobnie czasami, chociaż rzadko, mogą powiedzieć o Tobie coś takiego:

- W pewnym momencie krążyło kilka sprzecznych informacji, a nastroje wahały się między optymizmem a pesymizmem. Jednak Ty konsekwentnie dążyłaś/eś do celu. Opracowałaś/eś strategię, która pozwoliła nam zrozumieć, jakie kroki należy podjąć.

Kiedy inspirujesz innych, prawdopodobnie czasami, chociaż rzadko, mogą powiedzieć o Tobie coś takiego:

- W pewnym momencie sprawy bardzo się skomplikowały i byliśmy zagubieni. Nasze wykresy i opowieści już nie działały. Ale Ty utrzymywałaś/eś kontakt ze swoją intuicją i wyczuwałaś/eś nastroje. To ostatecznie pozwoliło nam przetrwać.

Użycie

VS

Struktura

VS

Idea



3.83
Niski

Skupienie na praktycznym
zastosowaniu



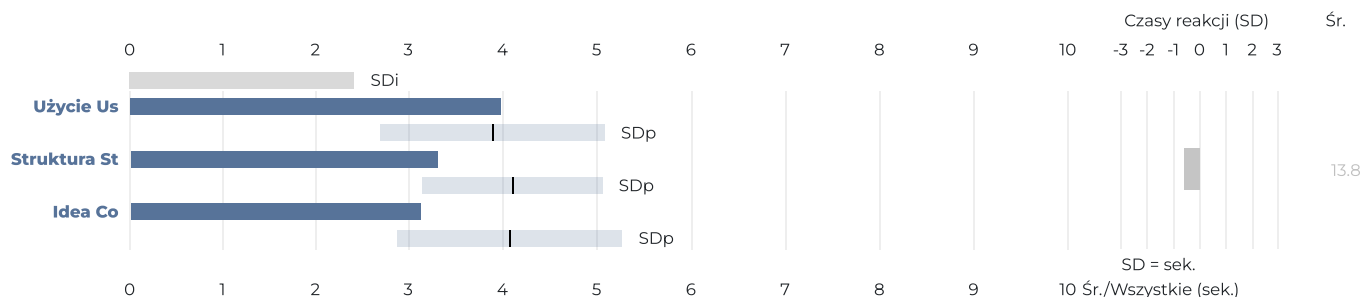
3.17
Niski

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