

To wprowadzenie pozwala zrozumieć, jak najlepiej wykorzystać raporty Harrison.

Twoja Rola, Relacje i Aktualne Wyzwania

Zanim przejrzysz swoje raporty Harrison, zastanów się nad następującymi zagadnieniami i zapisz krótkie odpowiedzi:

Twoja Rola: Jakie są twoje kluczowe obowiązki? (Na przykład: zarządzanie innymi ludźmi, formułowanie strategii, wprowadzanie innowacji, wdrażanie lub sprzedaż).

Twoje Relacje: Jakiego rodzaju relacje masz z innymi? (Na przykład: egzekwowanie, wpływanie na innych, podejmowanie wspólnych decyzji, zapewnianie jasności odnośnie celów lub priorytetów, reagowanie na potrzeby innych).

Aktualne Wyzwania: Jak myślisz, z którymi zadaniami w pracy radzisz sobie dobrze? Jakie aspekty twojej pracy są dla Ciebie najtrudniejsze? Co chcesz poprawić?

Powyższe kwestie stanowią kontekst dla lepszego zrozumienia twoich raportów.

Co mierzy Harrison

Assessment postrzega każdą osobę jako niepowtarzalną i unika powszechnej kategoryzacji ludzi według uogólnionych typów osobowości. Harrison mierzy satysfakcję oraz cechy zachowań, które mają wpływ na efektywność w pracy. Ma to na celu pomóc Ci w budowaniu kariery poprzez identyfikację Twoich kluczowych mocnych stron, najbardziej odpowiednich ról i potencjalnych zakłóaczy.

Teoria Satysfakcji z Pracy - Jedna z dwóch teorii, na których oparty jest Harrison Assessments



Czynności, które dają Ci radość powtarzasz częściej.

Kiedy powtarzasz jakąś czynność wychodzi Ci ona coraz lepiej lub stajesz się w niej lepszy

Kiedy robisz coś dobrze, otrzymujesz pozytywny feedback i wzrasta Twoja pewność siebie

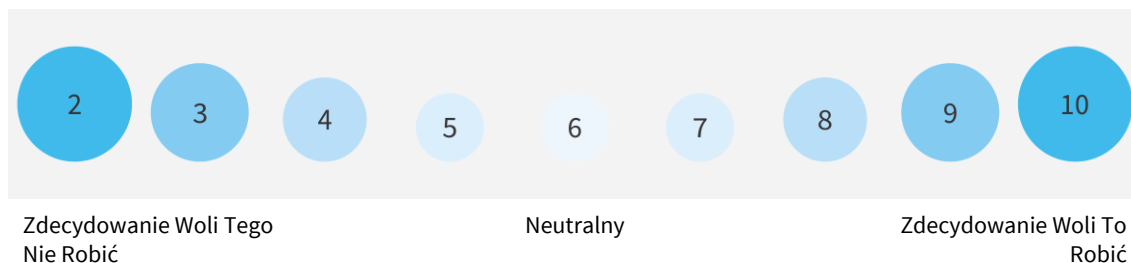
To prowadzi do większej satysfakcji z danej czynności

Koncentracja na Definicjach Cech

W raportach obok nazw cech znajdują się ich definicje. Podczas interpretacji raportu skup się na tych definicjach cech, ponieważ to one, a nie nazwy opisują cechę. Na przykład definicja Harrisona dla Analityczności to „Tendencja do logicznego badania faktów i sytuacji”. Nie oznacza to, że ktoś ma zdolności matematyczne, tylko że podejmuje decyzje za pomocą logicznej analizy faktów i sytuacji.

Skala Pomiaru Harrison

Cechy mierzone są w skali od 2 do 10, przy czym najsilniejsze preferencje i tendencje wynoszą 10, a najniższe preferencje i tendencje wynoszą 2. Wynik 6 to punkt środkowy, w którym jesteś neutralny w stosunku do danej cechy. Intensywność preferencji / tendencji zaczyna się od 6 (punkt środkowy) i zwiększa się w obu kierunkach. Wynik powyżej 9 wskazuje na wyjątkowo silną preferencję / tendencję, a wynik poniżej 3 wskazuje na wyjątkową niechęć w stosunku do danego zachowania.



Procent Spójności

Każdy wynik Kwestionariusza pokazuje procent spójności, który jest wyświetlany w lewym górnym rogu na pierwszej stronie każdego raportu. 80% lub więcej wskazuje, że Twoje odpowiedzi były zgodne i spójne i konsekwentne.

Kolory Cech Związanych ze Stanowiskiem

W niektórych raportach cechy mają kolorowe podkreślenia wskazujące, że dla tego raportu zostało wybrane określone stanowisko. Jeśli cecha ma **zielone podkreślenie**, jej wysoki wynik (im wyższy, tym lepiej) może przyczynić się do satysfakcji z pracy i sukcesu na danym stanowisku. Jeśli ma **niebieskie podkreślenie**, słabo rozwinięta cecha może zmniejszyć satysfakcję z pracy i utrudnić odniesienie sukcesu.

RAPORT DLA

Andrew Jones

DATA UKOŃCZENIA

19/04/2021

SPÓJNOŚĆ - 99.2%

Odpowiedzi były prawdopodobnie spójne i konsekwentne

ORGANIZACJA

Odmieni.one

Zrozumienie Twojego Raportu Paradoks

W tym wstępie wykorzystano przykłady z Twojego raportu, aby wyjaśnić, jak należy czytać Raport Paradoks. Wyjaśnia kluczowe zasady i teorie, które pozwolą ci głębiej zrozumieć swoje Paradoksalne mocne strony i potencjalne zakłócające.

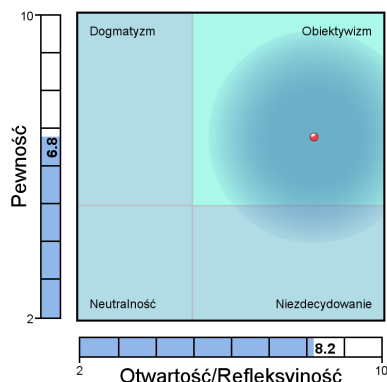
Czym są Cechy Paradoksalne?

Paradoks to dwa twierdzenia, które wydają się sprzeczne, ale mimo wszystko są prawdziwe. Na przykład „mniej znaczy więcej” wydaje się sprzeczne, ale większość ludzi zauważyła, że mniej słów może czasami umożliwić skuteczniejszą komunikację.

Raport koncentruje się na 12 parach paradoksalnych cech, które są pozornie przeciwstawne, ale w rzeczywistości się uzupełniają. Będą to Twoje prawdziwe mocne strony, jeśli będziesz miał silnie rozwinięte obie cechy z pary. Na przykład bycie zarówno szczerym, jak i dyplomatycznym zwiększa szanse na osiągnięcie celu, jakim jest efektywna komunikacja.

Przykład Jednego z Twoich Zbalansowanych Paradoksów

Twój przykład zbalansowanego paradoksu



Jedną z Twoich paradoksalnych mocnych stron jest Opinie. Zdefiniowana jako: "Tendencja do rozważania różnych punktów widzenia i wyciągania wniosków". Zobacz graf po lewej stronie.

Pewność jest zdefiniowany jako: "Tendencja do bycia przekonanym o słuszności własnych opinii". Otwartość/Refleksyjność jest zdefiniowany jako: "Tendencja do rozważania wielu różnych punktów widzenia".

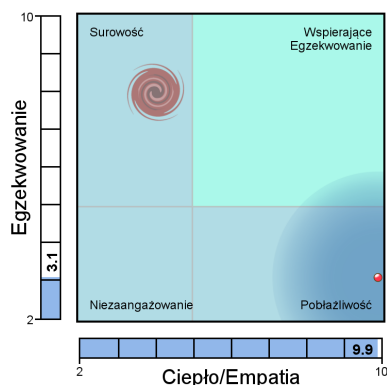
Czerwona kropka reprezentuje twój wynik.

Zacieniowany niebieski obszar wokół czerwonej kropki reprezentuje typowy zakres zachowań.

W przykładzie po lewej obie cechy są silnie rozwinięte, co nazywa się Zbalansowaną Wszechstronnością. Oznacza to, że możesz łatwo wykorzystać jedną lub obie cechy w razie potrzeby.

Aby uzyskać szczegółowe informacje, zobacz stronę paradoksu Opinie.

Twój przykład nie
zbalansowanego paradoksu



Przykład Jednego z Twoich Nie Zbalansowanych Paradoksów

Niezwykle rzadko zdarza się, aby ktoś był idealnie zrównoważony we wszystkich 12 paradoksach. Zazwyczaj osoba ma kilka niezbalansowanych paradoksów. Schemat po lewej jest jednym z Twoich.

Gdy jedna cecha jest znacznie silniejsza od drugiej, uznaje się ją za niezbalansowaną. Osoba o takiej konfiguracji zwykle polega na silnej cesze, nawet jeśli druga cecha byłaby bardziej skuteczną lub odpowiednią reakcją. W rezultacie potencjalna siła staje się zakłócačem.

Jednym z Twoich potencjalnych zakłócaczy jest Kierowanie zdefiniowany jako: "Tendencja do utrzymywania dobrych relacji podczas zarządzania innymi".

Egzekwowanie jest zdefiniowany jako: "Tendencja do nalegania, aby przestrzegać koniecznych reguł". Ciepło/Empatia jest zdefiniowany jako: "Tendencja do wyrażania pozytywnych uczuć oraz sympatii do innych".

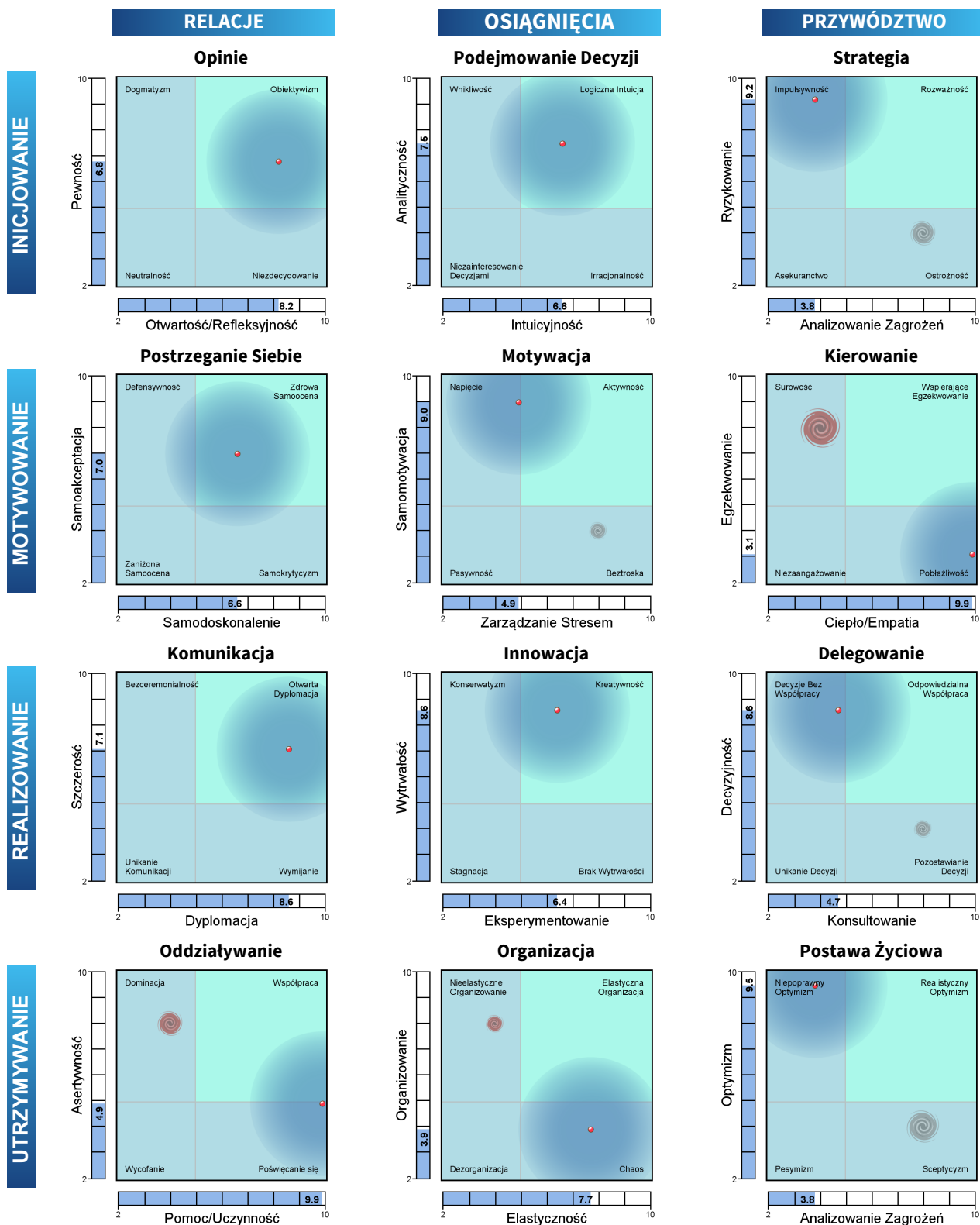
Aby uzyskać szczegółowe informacje, zobacz stronę paradoksu Kierowanie.

Czym jest Flip?

Według Teorii Paradoksu Harrisona, gdy w paradoksie mamy braku równowagi i jesteśmy pod wpływem stresu, możemy „odwrócić się” (flip) w kierunku przeciwnym do naszego normalnego zachowania. Na przykład, jeśli preferujemy dyplomację niż szczerość, możemy znaleźć się w sytuacji, w której czujemy, że zostaliśmy wykorzystani. Ponieważ nadmiernie polegaliśmy na dyplomacji, reagujemy emocjonalnie i mamy flip, w stronę bycia bezceremonialnym.

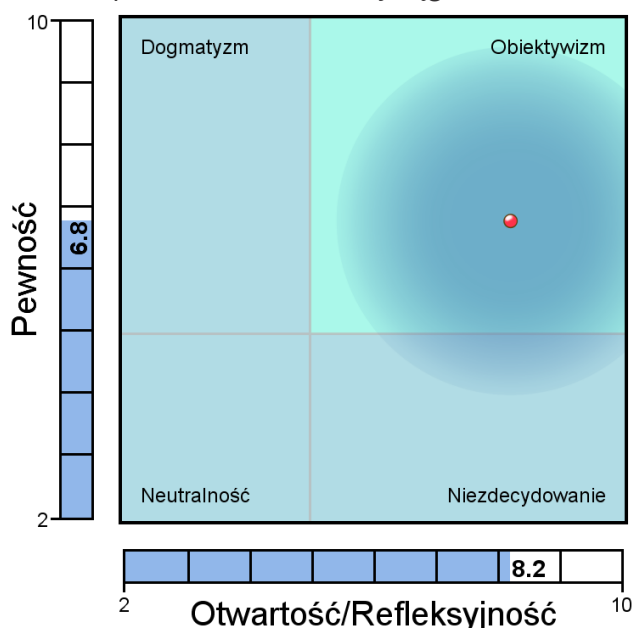
Rozmiar flipu jest reprezentowany przez symbol przypominający huragan.

Przegląd Uporządkowany według Tematów i Etapów Działania



Opinie

Tendencja do rozważania różnych punktów widzenia i wyciągania wniosków.



Wskazówki: „Kwestionuj wszystko, ale wytrwale poszukuj i przestrzegaj prawdziwych zasad. Większa wiedza może być uzyskana pod warunkiem, że nie zaprzestasz poszukiwania nowych sposobów postrzegania problemów i będziesz gotowy(-a) przyznać, że mogłeś(-aś) nie mieć racji w jakiejś kwestii”.

Pewność: Tendencja do bycia przekonanym o słuszności własnych opinii

Otwartość/Refleksyjność: Tendencja do rozważania wielu różnych punktów widzenia

Cztery relacje paradoksu:

Obiektywizm: Tendencja do badania różnych punktów widzenia i formułowania konkluzji bez upierania się przy swoich opiniach (wysoki wynik cechy: Pewność i wysoki wynik cechy: Otwartość/Refleksyjność)

Niezdecydowanie: Tendencja do braku pewności odnośnie do własnych opinii przy jednoczesnej dużej otwartości na pomysły innych (niski wynik cechy: Pewność i wysoki wynik cechy: Otwartość/Refleksyjność)

Dogmatyzm: Tendencja do posiadania pewności co do własnych opinii przy jednoczesnym braku otwartości na inne pomysły (wysoki wynik cechy: Pewność i niski wynik cechy: Otwartość/Refleksyjność)

Neutralność: Tendencja do braku pewności odnośnie do własnych opinii przy jednoczesnym ignorowaniu innych pomysłów i opinii (niski wynik cechy: Pewność i niski wynik cechy: Otwartość/Refleksyjność)

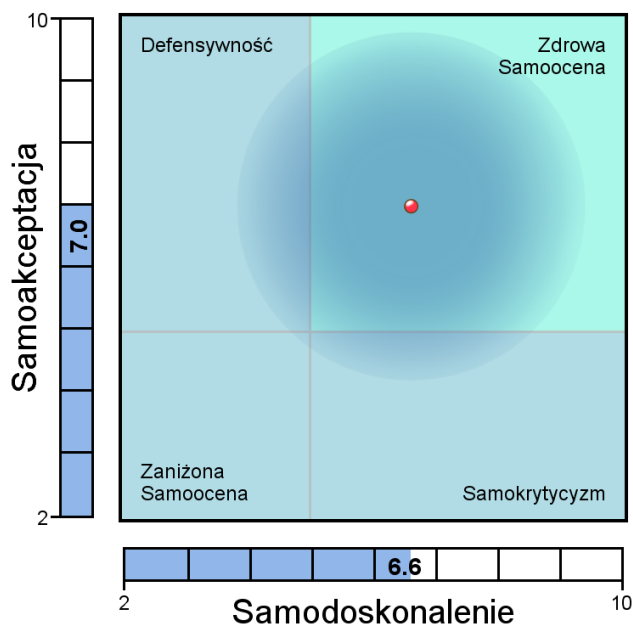
Opis wyniku:

Wykazujesz rozsądny poziom pewności w odniesieniu do swoich opinii. Sprawia Ci przyjemność rozważanie różnych pomysłów i opinii oraz wykazujesz ogólnie rzecz biorąc otwartość umysłu. Prawdopodobnie dobrze radzisz sobie podczas burzy mózgów.

Zwykle wykazujesz pewność odnośnie do własnych opinii, a mimo to wciąż badasz różne punkty widzenia i dostosowujesz swoje stanowisko, kiedy jest to właściwe. Mimo że wykazujesz całkiem sporo pewności odnośnie do własnych opinii, to rozważasz inne stanowiska, zanim wyciągniesz wniosek. W rezultacie Twoje wnioski mogą mieć charakter wnikliwy i dobrze przemyślany. Chociaż wykazujesz dość sporo pewności co do własnych poglądów, to szybko przestawiasz się na lepszy pomysł, jeśli tylko zostaje przedstawiony. Mimo że cechuje Cię otwartość na pomysły innych osób, to zwykle nie dajesz się przekonać ich argumentom, chyba że mają lepszy pomysł. Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajduje się w większości w kwadrancie obiektywizmu, ponieważ dążysz do większej jasności i zrozumienia opinii odpowiadających rzeczywistości.

Postrzeganie Siebie

Tendencja do poszerzania samoświadomości i umiejętności poprzez zdrową samoocenę i chęć doskonalenia



Wskazówki: „Mimo, że mam wiele dobrych cech, moje życie i relacje wymagają ciągłego doskonalenia. Prawdziwy charakter rozwija się poprzez poznawanie samego siebie, co ostatecznie prowadzi zarówno do odkrycia pełnego wpływu swoich słabości i wad, jak i objawienia własnej wspaniałości. Osoba posiadająca własną godność uważnie słucha swoich krytyków i dostosowuje się, tak by jej splendor zabłysnął jeszcze jaśniej.”

Samoakceptacja: Tendencja do lubienia siebie („Jestem w porządku taki, jaki jestem”)

Samodoskonalenie: Tendencja do rozwoju lub doskonalenia siebie

Cztery relacje paradoksu:

Zdrowa Samoocena: Tendencja do akceptowania siebie przy jednoczesnych próbach samodoskonalenia (wysoki wynik cechy: Samoakceptacja i wysoki wynik cechy: Samodoskonalenie)

Samokrytycyzm: Tendencja do doskonalenia się bez wystarczającej samoakceptacji (niski wynik cechy: Samoakceptacja i wysoki wynik cechy: Samodoskonalenie)

Defensywność: Tendencja do samoakceptacji bez wystarczającej chęci samodoskonalenia się (wysoki wynik cechy: Samoakceptacja i niski wynik cechy: Samodoskonalenie)

Zaniżona Samoocena: Tendencja do nieakceptowania siebie przy jednoczesnym braku pragnienia samodoskonalenia się (niski wynik cechy: Samoakceptacja i niski wynik cechy: Samodoskonalenie)

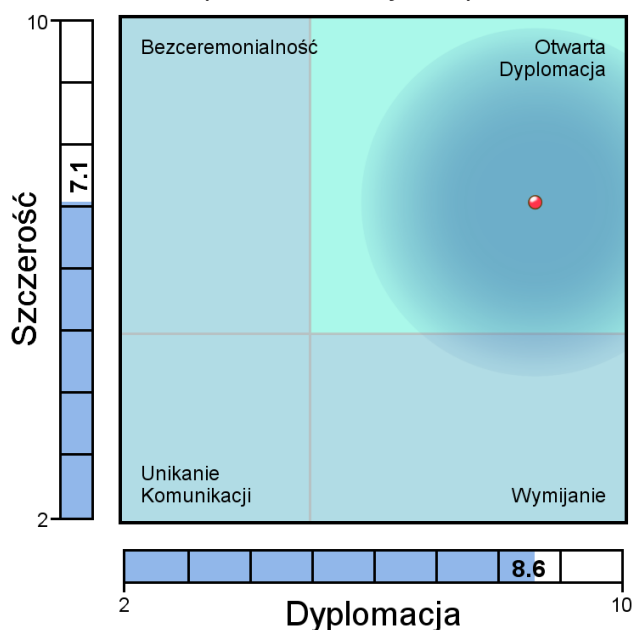
Opis wyniku:

Przejawiasz skłonność do zrównoważonej samoakceptacji. Posiadasz zamiar doskonalenia się.

Twoje zainteresowanie doskonaleniem się w połączeniu z dość sporym poziomem samoakceptacji odzwierciedla zdrowe poczucie własnej wartości. Wykazujesz zwykle otwartość na korygującą informację zwrotną oraz chęć zmiany, kiedy jest to konieczne. Czując się dobrze we własnym wnętrzu, masz skłonność do wywoływania dobrego samopoczucia u osób, które są dookoła Ciebie. Tym samym większość Twojego zakresu zachowania (duży niebieski obszar) pojawia się w prawej górnej kwadrancie. Zakres zachowania tylko częściowo rozciąga się na kwadranty defensywności czy samokrytycyzmu, wskazując, że jedynie sporadycznie wykazujesz te typy zachowania.

Komunikacja

Tendencja do komunikowania się w sposób taktowny i bezpośredni.



Wskazówki: „Aby budować stosunki współpracy z innymi, należy respektować samoocenę innych osób, przy jednoczesnym zachowaniu autentyczności w komunikacji”.

Szczerość: Tendencja do bycia prostolinijnym, bezpośrednim, konkretnym i otwartym

Dyplomacja: Tendencja do określania rzeczy w taktowny sposób

Cztery relacje paradoksu:

Otwarta Dyplomacja: Tendencja do bycia otwartym i jednocześnie pełnym szacunku (wysoki wynik cechy: Szczerość i wysoki wynik cechy: Dyplomacja)

Wymijanie: Tendencja do taktowności bez wystarczającej bezpośredniości (niski wynik cechy: Szczerość i wysoki wynik cechy: Dyplomacja)

Bezceremonialność: Tendencja do bycia szczerym lub bezpośrednim przy jednoczesnym braku taktu lub dyplomacji (wysoki wynik cechy: Szczerość i niski wynik cechy: Dyplomacja)

Unikanie Komunikacji: Tendencja do braku szczerości, jak również dyplomacji (niski wynik cechy: Szczerość i niski wynik cechy: Dyplomacja)

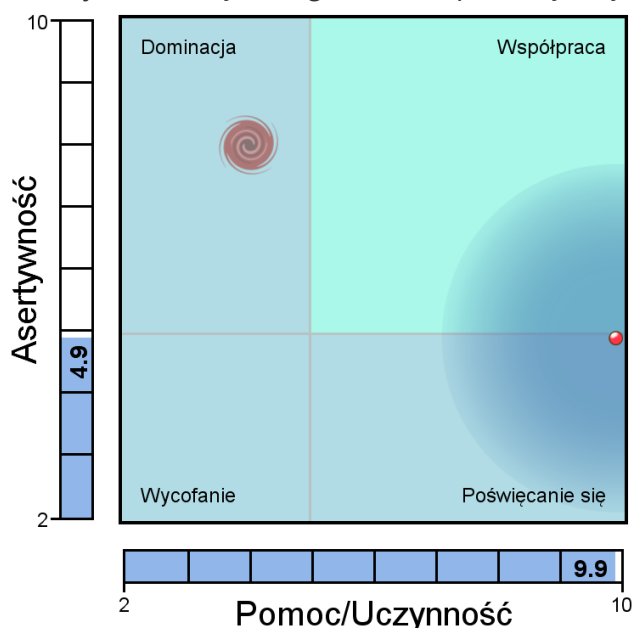
Opis wyniku:

Zazwyczaj masz skłonność do prostolinijności, wypowiadasz to, co myślisz w dość bezpośredni sposób. Masz skłonność do dużej taktowności, znacząco dbasz o to, by komunikować się w sposób, który będzie łatwiejszy dla innych do przyjęcia.

Twój znaczny poziom szczerości w połączeniu z bardzo wysokim poziomem dyplomacji pozwala Ci utrzymać bardzo dobrą komunikację ze współpracownikami. Ta umiejętność porozumiewania się pozwala Ci komunikować się w sposób dyplomatyczny i bezpośredni. Dodatkowo możesz działać dyplomatycznie lub szczerze w zależności od wymogów sytuacji. Większość osób docenia Twoją autentyczność i okazywanie szacunku. Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajduje się w większości w kwadrancie otwartej dyplomacji, co oznacza, że przez większość czasu masz skłonność do dobrej komunikacji.

Oddziaływanie

Tendencja do komunikowania swoich potrzeb przy jednoczesnym reagowaniu na potrzeby innych.



Wskazówki: „Trwałe i pozytywne relacje są wynikiem realizacji wzajemnych potrzeb”.

Asertywność: Tendencja do przedstawiania osobistych pragnień i potrzeb

Pomoc/Uczynność: Tendencja do reagowania na potrzeby innych i pomagania lub wspierania innych w osiągnięciu ich celów

Cztery relacje paradoksu:

Współpraca: Tendencja do dążenia do rozwiązań, które są korzystne dla wszystkich zainteresowanych stron (wysoki wynik cechy: Asertywność i wysoki wynik cechy: Pomoc/Uczynność)

Poświęcanie się: Tendencja do reagowania na potrzeby innych bez wystarczającego wyrażania własnych potrzeb (niski wynik cechy: Asertywność i wysoki wynik cechy: Pomoc/Uczynność)

Dominacja: Tendencja do asertywności odnośnie do własnych potrzeb przy jednoczesnym braku reakcji na potrzeby innych (wysoki wynik cechy: Asertywność i niski wynik cechy: Pomoc/Uczynność)

Wycofanie: Tendencja do braku asertywności, jak i uczynności (niski wynik cechy: Asertywność i niski wynik cechy: Pomoc/Uczynność)

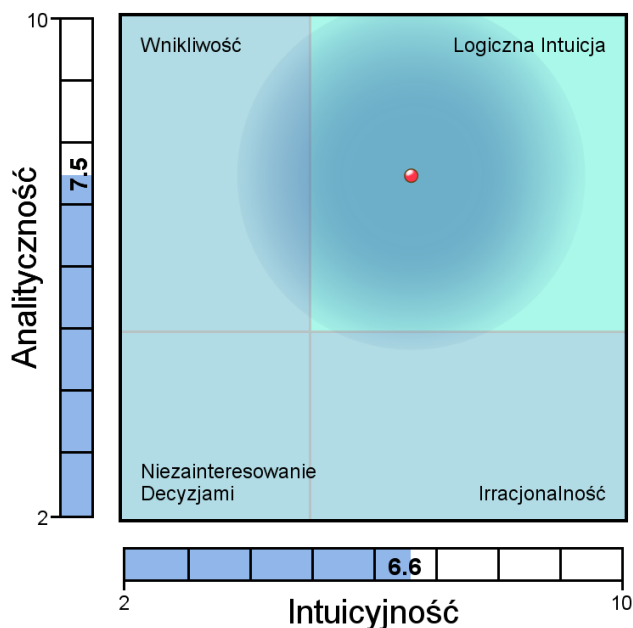
Opis wyniku:

Możesz zaledwie w stopniu umiarkowanym wysuwać na pierwszy plan własne potrzeby. Masz skłonność do bycia niezwykle pomocnym i świadomym potrzeb innych.

Dzięki wyrażaniu wyjątkowej chęci pomocy, masz skłonność do budowania dobrych relacji zawodowych ze współpracownikami. Wyrażając w stopniu umiarkowanym własne potrzeby, a jednocześnie wyjątkową gotowość do pomocy, wykazujesz tendencję do budowania dobrych relacji zawodowych ze współpracownikami. Twoje wsparcie z dużą dozą prawdopodobieństwa zostanie docenione. Jednak Twoja gotowość do pomocy jest większa niż określanie własnych potrzeb, zatem może to prowadzić do samopoświęcenia. Twój preferowany zakres zachowania (duże niebieskie pole) znajduje się częściowo w kwadrancie współpracy, a częściowo w kwadrancie poświęcania się, co wskazuje na powyższe. Czerwone kółko w lewym górnym rogu oznacza, że pod wpływem stresu Twoje zachowanie może zmienić się i stać się dominujące, jeśli masz poczucie, że inni wykorzystali Twoją chęć pomagania.

Podejmowanie Decyzji

Tendencja do wykorzystywania zarówno logiki, jak i intuicji podczas podejmowania decyzji i tworzenia strategii.



Wskazówki: „W pracy nad codziennymi sprawami wykorzystuj logiczne myślenie, ale jednocześnie kieruj się też wewnętrznymi wskazówkami”.

Analityczność: Tendencja do logicznego badania faktów i sytuacji (niekoniecznie zdolności analityczne)

Intuicyjność: Tendencja do wykorzystywania przeczucia przy podejmowaniu decyzji (niekoniecznie zdolności intuicyjne)

Cztery relacje paradoksu:

Logiczna Intuicja: Tendencja do rozwiązywania problemów za pomocą analizy połączonej z intuicją (wysoki wynik cechy: Analityczność i wysoki wynik cechy: Intuicyjność)

Irracjonalność: Tendencja do polegania na intuicji bez wystarczającego analizowania planu lub problemu (niski wynik cechy: Analityczność i wysoki wynik cechy: Intuicyjność)

Wnikliwość: Tendencja do dużej analityczności przy jednoczesnym braku wiary w intuicję (wysoki wynik cechy: Analityczność i niski wynik cechy: Intuicyjność)

Niezainteresowanie Decyzjami: Tendencja do unikania analizowania sytuacji i decyzji przy jednoczesnym braku zaufania do własnej intuicji (niski wynik cechy: Analityczność i niski wynik cechy: Intuicyjność)

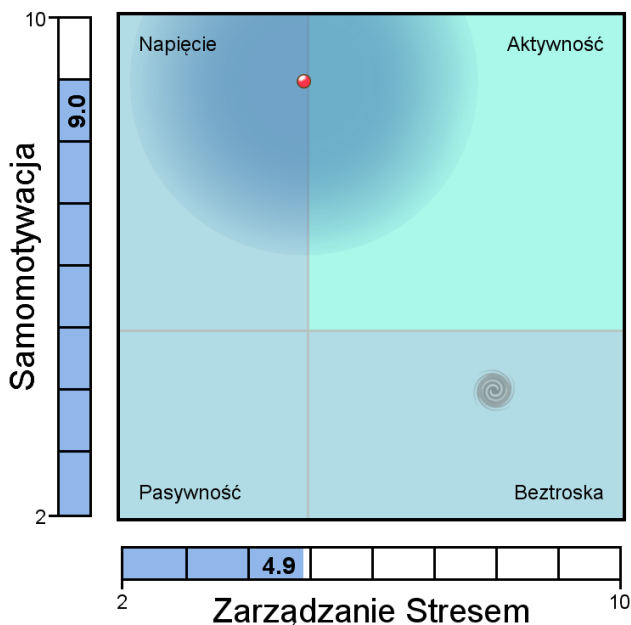
Opis wyniku:

Masz tendencję do analizowania problemów i decyzji oraz sprawia Ci to przyjemność. Generalnie wykazujesz tendencję do wykorzystywania intuicji lub przeczucia, aby wspomóc się w podejmowaniu decyzji.

Mimo że przejawiasz skłonność do analityczności, posiadasz również ogólną tendencję do intuicyjności. W rezultacie prawdopodobnie w miarę dobrze idzie Ci rozwiązywanie problemów. Twoja tendencja do korzystania z funkcji mózgu zarówno lewej, jak i prawej półkuli umożliwia Ci wyczuwać istotne czynniki, a jednocześnie wyciągnąć logiczne wnioski. To zazwyczaj daje Ci dobry wgląd w sytuacje i problemy. Twój preferowany zakres zachowania znajduje się w większości w kwadrancie logicznej intuicji, co odzwierciedla powyższe.

Motywacja

Tendencja do utrzymywania samomotywacji przy jednoczesnym minimalizowaniu stresu.



Wskazówki: „Zachowując w życiu balans, proces osiągania celu staje się spełnieniem takim, jakim jest osiągnięcie celu samego w sobie. Żaden cel nie jest w pełni zrealizowany bez zapewnienia odpowiedniej jakości życia”.

Samomotywacja: Tendencja do pragnienia wyzwań, podejmowania inicjatywy i entuzjazm odnośnie do celów

Zarządzanie Stresem: Tendencja do bycia zrelaksowanym przy jednoczesnym dobrym radzeniu sobie z pojawiającym się stresem

Cztery relacje paradoksu:

Aktywność: Tendencja do bycia wysoce zmotywowanym przy jednoczesnym dobrym zarządzaniu stresem (wysoki wynik cechy: Samomotywacja i wysoki wynik cechy: Zarządzanie Stresem)

Beztroska: Tendencja do bycia zrelaksowanym i bezkonfliktowym przy jednoczesnym braku samomotywacji (niski wynik cechy: Samomotywacja i wysoki wynik cechy: Zarządzanie Stresem)

Napięcie: Tendencja do bycia bardzo zorientowanym na osiągnięcia przy niewystarczającym zarządzaniu stresem (wysoki wynik cechy: Samomotywacja i niski wynik cechy: Zarządzanie Stresem)

Pasywność: Tendencja do braku zorientowania na osiągnięcia przy jednoczesnym byciu spiętym i/lub mającym problemy z radzeniem sobie ze stresem (niski wynik cechy: Samomotywacja i niski wynik cechy: Zarządzanie Stresem)

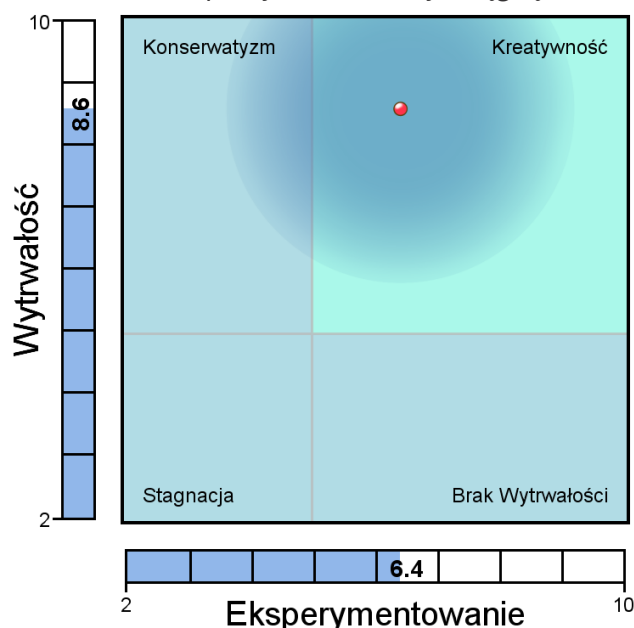
Opis wyniku:

Posiadasz silną wewnętrzną motywację. Możesz czasami ulegać stresowi, ale zwykle nie jest to znaczący problem.

Twój bardzo wysoki poziom wewnętrznej motywacji w połączeniu z zaledwie umiarkowanym poziomem radzenia sobie ze stresem wskazuje, że choć prawdopodobnie dokonujesz ogromnej ilości rzeczy, możesz doświadczać pewnej dozy stresu po drodze. Odzwierciedla to Twój preferowany zakres zachowania (wskazany przez duży niebieski obszar), który znajduje się w połowie w kwadrancie aktywności, a w połowie w kwadrancie napięcia. Ciemne kółko w prawym dolnym rogu pokazuje, że Twoje pragnienie osiągnąć jest znacznie silniejsze niż zdolność do radzenia sobie ze stresem, a tym samym możesz rozwinąć ukryte pragnienie wytnięcia od Ciężkiej pracy.

Innowacja

Tendencja do łączenia wytrwałości oraz pomysłowości, aby osiągnąć cel.



Wskazówki: „Kluczem do odkrywania jest skupiona determinacja przy jednoczesnym uruchomieniu wodzy fantazji”.

Wytrwałość: Tendencja do bycia wytrwałym pomimo napotkania istotnych przeszkód

Eksperymentowanie: Tendencja do wypróbowywania nowych rzeczy i nowych sposobów ich wykonywania

Cztery relacje paradoksu:

Kreatywność: Tendencja do eksperymentowania z różnymi sposobami działania przy jednoczesnym skupieniu na pożądanym celu lub rezultacie (wysoki wynik cechy: Wytrwałość i wysoki wynik cechy: Eksperymentowanie)

Brak Wytrwałości: Tendencja do podejmowania się wielu działań i niedoprowadzania ich do końca (niski wynik cechy: Wytrwałość i wysoki wynik cechy: Eksperymentowanie)

Konservatyzm: Tendencja do trwania przy jednym rozwiązaniu bez podejmowania prób pokonywania trudności innymi sposobami (wysoki wynik cechy: Wytrwałość i niski wynik cechy: Eksperymentowanie)

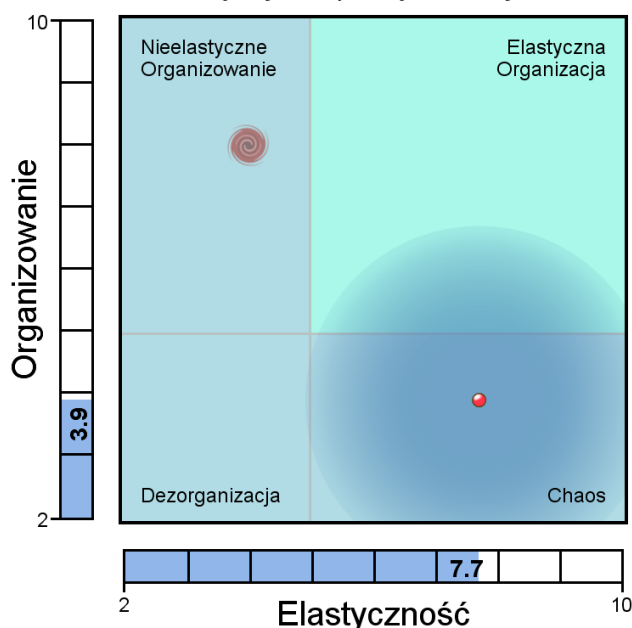
Stagnacja: Tendencja do braku wytrwałości, jak również dążenia do wypróbowywania nowych rzeczy (niski wynik cechy: Wytrwałość i niski wynik cechy: Eksperymentowanie)

Opis wyniku:

Masz skłonność do sporej determinacji i wytrwałości co do zadań pomimo wielu przeszkód. Próbowanie nowych rzeczy sprawia Ci umiarkowaną przyjemność i możesz czasem eksperymentować z nowymi sposobami robienia różnych rzeczy. Twój bardzo wysoki poziom wytrwałości umożliwia Ci doprowadzanie projektów do pełnej realizacji z nadzwyczajną determinacją. Twoja wytrwałość jest nieco większa niż kreatywne eksperymentowanie, co oznacza, że popierasz podejście, które zostało wypróbowane i przetestowane. Jednak wskazuje to również, że możesz trwać przy czymś nieco więcej niż byłoby to wskazane. W efekcie możesz hamować swoją pomysłowość, trzymając się określonego rozwiązania zbyt długo. Odzwierciedla to Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar), wypadający w większości w kwadrancie kreatywności, a częściowo w kwadrancie konserwatyzmu.

Organizacja

Tendencja do łatwości w adaptowaniu się i bycia uporządkowanym.



Wskazówki: „Porządek zapewnia wydajność, a elastyczność wspiera trwałość. Natura jest doskonałym przykładem ładu w kontekście ciągłych zmian”.

Organizowanie: Tendencja do ustanawiania i utrzymywania porządku w swoim otoczeniu

Elastyczność: Tendencja do łatwego adaptowania się do zmian

Cztery relacje paradoksu:

Elastyczna Organizacja: Tendencja do organizowania rzeczy przy jednoczesnym zachowaniu elastyczności (wysoki wynik cechy: Organizowanie i wysoki wynik cechy: Elastyczność)

Chaos: Tendencja do adaptowania się do zmian pozostając jednocześnie nieorganizowanym (niski wynik cechy: Organizowanie i wysoki wynik cechy: Elastyczność)

Nieelastyczne Organizowanie: Tendencja do bycia uporządkowanym bez wystarczającego adaptowania się do zmian (wysoki wynik cechy: Organizowanie i niski wynik cechy: Elastyczność)

Dezorganizacja: Tendencja do braku organizacji, jak również zdolności adaptacyjnych (niski wynik cechy: Organizowanie i niski wynik cechy: Elastyczność)

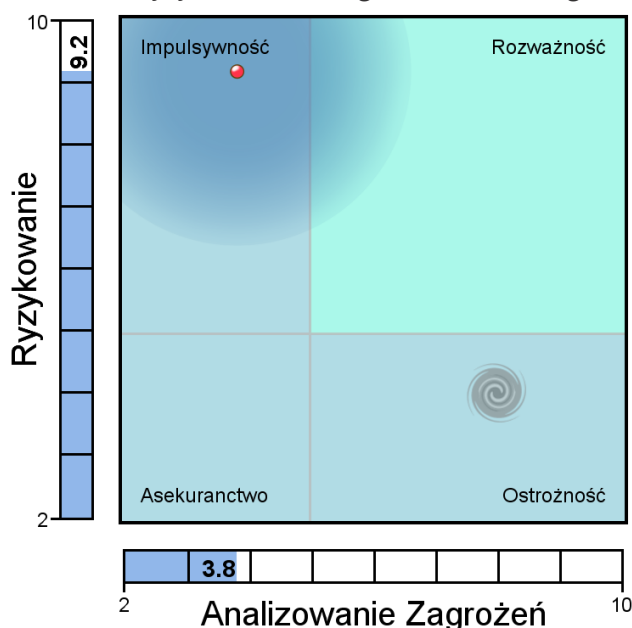
Opis wyniku:

Być może zwykle wolisz nie organizować spraw. Masz skłonność do przystosowywania się do zmian i prawdopodobnie cieszysz się różnorodnością.

Twoja skłonność do elastyczności umożliwia Ci dostosowanie się do zmian. Kiedy okoliczności zmieniają się, dostosowujesz się, aby spełnić nowe wymagania. Jednak Twoja elastyczność może być poniekąd większa niż uporządkowanie. Oznacza to, że w pewnych sytuacjach możesz przejawiać rozproszenie, być może wdrażając zbyt wiele zmian. Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajduje się częściowo w kwadrancie elastycznego organizowania, lecz w większości w kwadrancie chaosu. To pokazuje, że przez część czasu możesz zachowywać skuteczność przy organizowaniu, ale przez większą część czasu możesz wykazywać rozproszenie. Czerwone kółko w lewym górnym rogu wskazuje, że pod wpływem stresu Twoje zachowanie może zmienić się i stać się sztywne.

Strategia

Tendencja do analizowania i podejmowania ryzyka biznesowego lub finansowego.



Wskazówki: „Miej odwagę dążyć do sukcesu, przy jednoczesnym zrozumieniu i zarządzaniu ryzykiem”.

Ryzikowanie: Tendencja do odczuwania komfortu w związku z przedsięwzięciami biznesowymi, z którymi związana jest niepewność

Analizowanie Zagrożeń: Tendencja do dokładnego badania potencjalnych trudności w planie lub strategii

Cztery relacje paradoksu:

Rozważność: Tendencja do podejmowania ryzyka przy jednoczesnym analizowaniu potencjalnych zagrożeń wynikających z planu lub strategii (wysoki wynik cechy: Ryzikowanie i wysoki wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

Ostrożność: Tendencja do skupiania się na potencjalnych zagrożeniach wynikających z planu lub strategii przy jednoczesnej dużej ostrożności odnośnie do ryzyka (niski wynik cechy: Ryzikowanie i wysoki wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

Impulsywność: Tendencja do podejmowania ryzyka bez wystarczającego analizowania potencjalnych trudności (wysoki wynik cechy: Ryzikowanie i niski wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

Asekurancтво: Tendencja do ostrożności odnośnie do ryzyka przy jednoczesnym niezwracaniu większej uwagi na potencjalne zagrożenia wynikające z planu lub strategii (niski wynik cechy: Ryzikowanie i niski wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

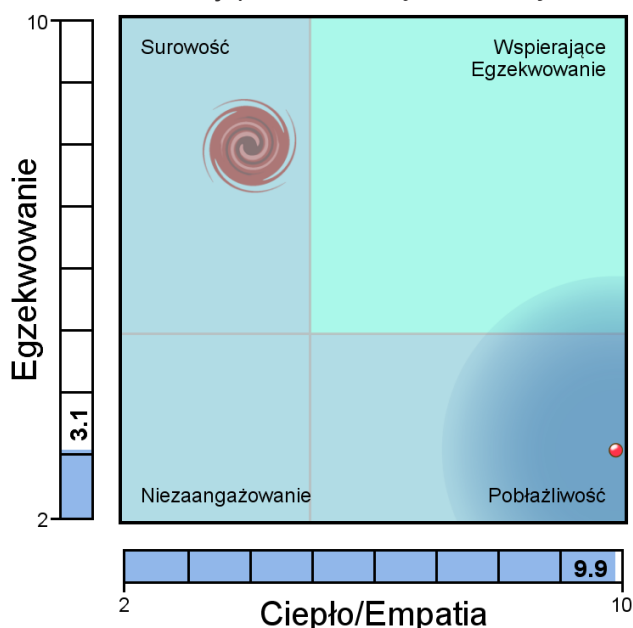
Opis wyniku:

Przejawiasz dużą chęć podejmowania ryzyka biznesowego. Preferujesz nie analizować potencjalnych trudności planów i strategii oraz być może zaniedbujesz to.

Posiadasz silne pragnienie odczuwania dreszczyku związanego z podejmowaniem ryzyka. Jednakże wykazujesz tendencję do znikomego analizowania potencjalnych pułapek. Odniesiesz korzyść z wkładu innych osób, które są bardziej strategicznie analityczne. Jeśli otrzymujesz informację zwrotną i dostosowujesz odpowiednio swoje strategię, Twoje przedsięwzięcia mogą odnosić sukcesy i przynosić duży zwrot. Jednakże zaistnieje potrzeba samodyscyplinowania się, aby przyjąć porady odnoszące się do podejmowania środków ostrożności. Jeśli podejmujesz ważne decyzje samodzielnie, możesz podejmować ryzyko w sposób dość impulsywny, jak wskazuje zakres zachowania (duży niebieski obszar) skupiający się w kwadrancie impulsywności. Ciemne kółko w prawym dolnym rogu wskazuje, że Twoja osobowość zawiera potencjalnie także aspekt zachowawczości. Twoja potrzeba ryzyka może być kompensacją ostrożności lub strachu. Czy jesteś w stanie to zidentyfikować?

Kierowanie

Tendencja do utrzymywania dobrych relacji podczas zarządzania innymi.



Wskazówki: „Tylko osoba o dobrym sercu jest w stanie utrzymać dyscyplinę, która wpływa również pomyślnie na inne osoby”.

Egzekwowanie: Tendencja do nalegania, aby przestrzegać koniecznych reguł

Ciepło/Empatia: Tendencja do wyrażania pozytywnych uczuć oraz sympatii do innych

Cztery relacje paradoksu:

Wspierające Egzekwowanie: Tendencja do egzekwowania niezbędnych reguł z jednoczesnym współczuciem (wysoki wynik cechy: Egzekwowanie i wysoki wynik cechy: Ciepło/Empatia)

Pobłażliwość: Tendencja do bycia ciepłym i empatycznym bez wystarczającego egzekwowania zasad lub odpowiedzialności (niski wynik cechy: Egzekwowanie i wysoki wynik cechy: Ciepło/Empatia)

Surowość: Tendencja do egzekwowania zasad bez zwracania uwagi na budowanie relacji lub empatii (wysoki wynik cechy: Egzekwowanie i niski wynik cechy: Ciepło/Empatia)

Niezaangażowanie: Tendencja do braku ciepła przy jednoczesnym unikaniu egzekwowania koniecznych zasad (niski wynik cechy: Egzekwowanie i niski wynik cechy: Ciepło/Empatia)

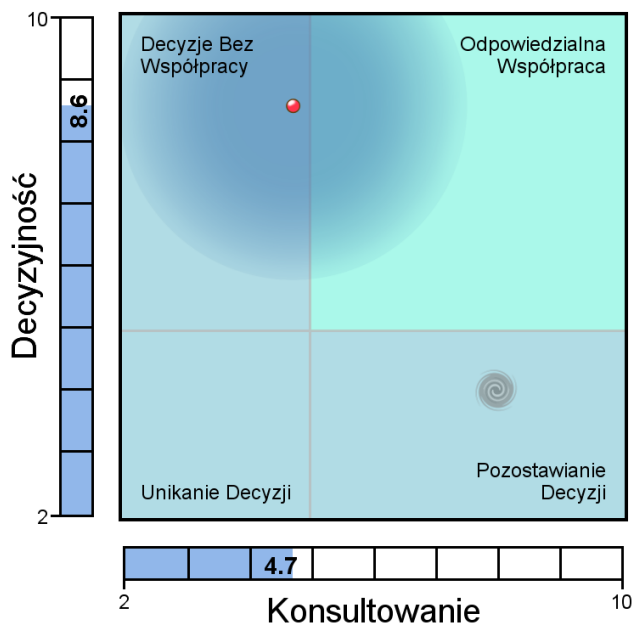
Opis wyniku:

Być może wolisz nie egzekwować reguł i czasami możesz zaniedbywać ich przestrzeganie, nawet jeśli jest to konieczne. Masz skłonność do niezwykle częstego wyrażania ciepła i empatii.

Połączenie niezwykle ciepła i empatii przy jednoczesnej silnej preferencji do braku konieczności egzekwowania zasad wskazuje, że prawdopodobnie masz skłonność do wyjątkowej łagodności lub pobłażliwości, kiedy chodzi o egzekwowanie zasad lub narzucanie dyscypliny. Odzwierciedla to Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajdujący się prawie w całości w kwadrancie pobłażliwości, a tylko nieznacznie w kwadrancie wspierającego egzekwowania. Czerwone kółko w lewym górnym rogu pokazuje, że pod wpływem stresu Twoje zachowanie może zmienić się i możesz reagować szorstko, jeśli ktoś stara się wykorzystać Twoją pobłażliwość.

Delegowanie

Tendencja do akceptowania odpowiedzialności za własne decyzje i zachęcania do współpracy.



Wskazówki: „Nigdy nie wahaj się zasięgnąć porady odpowiednich osób, ale zawsze bierz pełną odpowiedzialność za własne decyzje”.

Decyzyjność: Pragnienie posiadania władzy decyzyjnej i chęć przyjęcia odpowiedzialności za decyzje

Konsultowanie: Tendencja do współpracy z innymi przy podejmowaniu decyzji

Cztery relacje paradoksu:

Odpowiedzialna Współpraca: Tendencja do przyjmowania odpowiedzialności za decyzje przy jednoczesnym pozwalaniu innym na udział w podejmowaniu tych decyzji (wysoki wynik cechy: Decyzyjność i wysoki wynik cechy: Konsultowanie)

Pozostawianie Decyzji: Tendencja do unikania podejmowania decyzji poprzez zostawianie ich innym (niski wynik cechy: Decyzyjność i wysoki wynik cechy: Konsultowanie)

Decyzje Bez Współpracy: Tendencja do niezależnego podejmowania decyzji bez wystarczającej współpracy z innymi (wysoki wynik cechy: Decyzyjność i niski wynik cechy: Konsultowanie)

Unikanie Decyzji: Tendencja do unikania odpowiedzialności decyzyjnej przy jednoczesnym unikaniu podejmowania decyzji wspólnie z innymi (niski wynik cechy: Decyzyjność i niski wynik cechy: Konsultowanie)

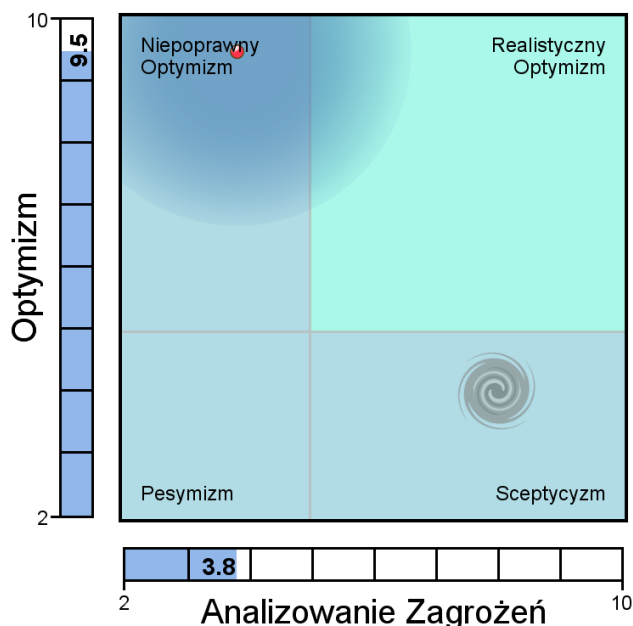
Opis wyniku:

Posiadasz silne pragnienie posiadania władzy do podejmowania decyzji i dużą chęć do przyjmowania odpowiedzialności za podejmowanie decyzji. Być może jedynie w umiarkowanym stopniu cieszysz się współpracą i możesz nadawać zaledwie umiarkowaną wagę współpracy z innymi przy podejmowaniu ważnych decyzji.

Twoja silna gotowość do przyjęcia władzy podejmowania decyzji umożliwia Ci przejmowanie kontroli i przyjęcie pełnej odpowiedzialności za decyzje, które należy podjąć. Możesz jednak mieć umiarkowaną skłonność do współpracy. Tym samym Twoje pragnienie władzy jest większe niż chęć współpracy. W efekcie możesz poniekąd mieć skłonność do nieco nadmiernej kontroli odnośnie do decyzji. To może uniemożliwiać Ci uzyskanie wartościowego wkładu, który mógłby polepszyć jakość Twoich decyzji. Może również od czasu do czasu hamować motywację innych, ograniczając ich poziom uczestnictwa. Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajduje się w połowie w kwadrancie odpowiedzialnej współpracy, co oznacza, że często współpracujesz, jednocześnie przyjmując odpowiedzialność. Znajduje się też w połowie w kwadrancie decyzji bez współpracy, co pokazuje, że możesz również czasami nadmiernie kontrolować proces decyzyjny. Małe ciemne kółko w prawym dolnym rogu pokazuje, że kiedy sprawy idą źle, możesz czasami się wahać przed przyjęciem pełnej odpowiedzialności za problem.

Postawa Życiowa

Tendencja do bycia optymistycznym przy jednocześnie rozważnym podejściu do pojawiających się problemów.



Wskazówki: „Zachowaj pozytywną postawę wobec przyszłości, ale miej na uwadze trudności, nawet jeżeli są niewielkie”.

Optymizm: Tendencja do wiary w pozytywną przyszłość

Analizowanie Zagrożeń: Tendencja do dokładnego badania potencjalnych trudności w planie lub strategii

Cztery relacje paradoksu:

Realistyczny Optymizm: Tendencja do analizowania potencjalnych zagrożeń planu lub strategii przy jednoczesnym zachowaniu pozytywnego nastawienia odnośnie do potencjalnych korzyści (wysoki wynik cechy: Optymizm i wysoki wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

Sceptycyzm: Tendencja do nadmiernego podkreślania potencjalnych trudności wynikających z planu lub strategii bez wystarczającego podkreślania potencjalnych korzyści (niski wynik cechy: Optymizm i wysoki wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

Niepoprawny Optymizm: Tendencja do skupiania się na możliwych korzyściach wynikających z planu lub strategii, bez dostrzegania potencjalnych trudności (wysoki wynik cechy: Optymizm i niski wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

Pesymizm: Tendencja do podejmowania ryzyka z jednoczesną wiarą, że przyszłość jest ponura (niski wynik cechy: Optymizm i niski wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

Opis wyniku:

Masz skłonność do niezwykłego optymizmu i pogody ducha. Twoje pozytywne podejście przyniesie duże korzyści podczas obchodzenia się ze współpracownikami lub klientami. Możesz woleć nie stawać przed koniecznością analizowania potencjalnych trudności planów i strategii, a także możesz czasami zaniedbywać robienie tego.

Twoje niezwykle pozytywne podejście pomaga Ci pracować bardziej wydajnie z innymi oraz dostrzec potencjał sytuacji i strategii. Jako że wolisz nie analizować potencjalnych problemów, Twój optymizm może być dużo większy niż ta tendencja. Tym samym możesz przykładąć dużo więcej wagi do pozytywnej strony niż możliwych problemów. Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajduje się częściowo w kwadrancie realistycznego optymizmu, co wskazuje, że przez część czasu masz tendencję do wykazywania realistycznego optymizmu. Jednak znajduje się on w większości w kwadrancie niepoprawnego optymizmu, co oznacza, że przez dużą część czasu możesz ujawniać niepoprawny optymizm. Tym samym dobrze jest uzyskać informację od innych, kiedy idzie o ważne plany i strategie. Ciemne kółko w prawym dolnym rogu

Opis wyniku:

pokazuje, że Twoja tendencja do skłaniania się ku ślepemu optymizmowi może stanowić kompensację ukrytego lęku przed tym, że sprawy potoczą się źle.