



UNLOCKING HUMAN POTENTIAL

Sample User

Styl: Kanclerz

Short DTV+BAI

poniedziałek, 15 lipca 2019

Rozumienie Twojego stylu

Twój styl to "Kanclerz".

Kanclerz, aby osiągnąć cele biznesowe, jest nastawiony zarówno na zadanie, jak i na ludzi. Kanclerz to zdeterminowany indywidualista, który lubi przebywać w towarzystwie innych i potrafi skupić się również na szczegółach. Ponieważ Kanclerz chce mieć pewność, że wszystko zostanie zrobione jak należy, czasem zajmuje się projektami do samego końca, dbając o ich poprawność. Jest z natury towarzyski i lubi spędzać czas z innymi ludźmi, co nie musi koniecznie świadczyć o jego lojalności w stosunku do innych. Kanclerz uważnie ocenia zarówno ludzi, jak i zadania. Potrafi impulsywnie zmieniać zadania, na których się skupia; często nie zadba o szczegółowe zaplanowanie działań i bez zastanowienia angażuje się w kolejny projekt.

Kanclerz często powinien być bardziej wrażliwy w stosunku do potrzeb innych osób. Cechuje go spontaniczność zarówno w życiu towarzyskim, jak i zawodowym. Dąży do poprawności i zawsze pamięta o terminach, które muszą zostać dotrzymane. Kanclerz, zamiast czekać, aż ktoś inny podejmie działanie, sam je inicjuje. Pracuje bardzo wytrwale, by rozwiązać wszelkie problemy. Kanclerzowi zależy na dokładności i szybkim działaniu.

Kanclerz czasem postrzegany jest jako uparty. Będąc pod presją, może wyrażać swoje zdanie, nie zważając na odczucia innych. Zdarza się, że dominuje pracą nad projektem i nie pozwala innym uczestniczyć w jego realizacji. Kanclerz oczekuje, że inni będą komunikować się z nim jasno i konkretnie. Cechuje go kreatywne, przyszłościowe myślenie. Kanclerz zawsze jest gotowy na nowe, ekscytujące wyzwania.

Jest bardzo kreatywny i chętnie szuka nowych rozwiązań problemów. Jest zmotywowany i często pracuje w bardzo szybkim tempie, aby osiągnąć założone cele. Lubi wyzwania i podejmowanie decyzji przychodzi mu z reguły bez problemu, nawet w stresującej sytuacji.

Jest ciepłą, towarzyską osobą, która bardzo lubi interakcje z innymi ludźmi. Zawsze jest w stanie znaleźć pozytywną stronę nawet najtrudniejszej sytuacji, a komunikacja z innymi przychodzi mu z łatwością. Jest lubiany za przyjazne usposobienie.

Jest postrzegany jako wszechstronna osoba, która zawsze może wprowadzić trochę życia w monotonne, rutynowe zadania. Czasami woli wykonywać zadania indywidualnie, a nie wraz z zespołem, ceni niezależność. Bywa niespokojny i często przeskakuje z jednej czynności na drugą.

Jest bardzo uporządkowany i postrzegany jako osoba o praktycznym podejściu do życia. Potrzebuje dokładnych informacji, zanim podejmie decyzję, rozważa zawsze wszystkie "za" i "przeciw". Może być wrażliwy na krytykę, ale stara się nie okazywać uczuć. Chce wiedzieć, jakie są wobec niego oczekiwania, zanim rozpocznie nowy projekt; a żeby odnieść sukces, kieruje się logiką.

Urodzony przywódca i rzecznik
Potrafi wykonywać różne czynności z wielką dokładnością
Wpływowi i motywujący
Pełny energii, towarzyski, optymistyczny

Ogólna charakterystyka

Możliwość kierowania projektem i bycia pionierem
Możliwość i prawo do podejmowania ryzyka i decyzji
Brak rutynowych, żmudnych zadań
Docenienie, pochwała, uznanie

Co go motywuje?

Konkurencyjne otoczenie
Zadania i czynności stanowiące wyzwanie i pozbawione rutyny
Możliwość kierowania innymi
Brak kontroli, nadzoru

Idealne środowisko

Komunikowanie się ze stylem Kanclerz

Pamiętaj, Kanclerz może oczekiwać:

- Władzy, zróżnicowanych działań, prestiżu, swobody, zadań promujących rozwój, możliwości postępu, uznania

Największy lęk:

- Wykorzystanie, utrata kontroli

W przypadku komunikacji z Kanclerzem:

- Rozmawiaj o rezultatach, a nie procesie
- Rozmawiaj o rozwiązaniach, a nie problemach
- Skup się na działalności, pamiętaj, że wymaga on rezultatów
- Sugeruj sposoby osiągnięcia rezultatów, przejmij kontrolę i rozwiąż problemy
- Pozwól mu wypowiedzieć się na temat całościowego obrazu, ponieważ jest on wizjonerem
- Zgadź się z faktami i pomysłami, a nie za zgodną osobą

W przypadku komunikacji z Kanclerzem:

- Nie mów tylko Ty, nie mów chaotycznie
- Nie zadowolaj się mniejszymi osiągnięciami niż doskonałość
- Nie skupiaj się na problemach
- Nie bądź pesymistyczny
- Nie skupiaj się na procesie i szczegółach
- Nie sprzeciwiaj się w bezpośredni sposób

Analizując informacje, Kanclerz może:

- Ignorować potencjalne ryzyka
- Nie rozważać za i przeciw
- Nie rozpatrywać opinii innych osób
- Oferować innowacyjne i postępowe systemy oraz pomysły

Motywacje

- **Motywatory:** Jakość, dobre samopoczucie dzięki dobrze wykonanej pracy
- **Ocenia innych przez:** Werbalne zakomunikowanie wypowiedzi
- **Oddziałuje na innych przez:** Skuteczność, umiejętności werbalne
- **Wartość dla zespołu:** Równoczesna praca nad kilkoma zadaniami, zorientowanie na jakość, zdolność popchnięcia zadań do przodu
- **Nadużywa:** Nietolerancyjny dla status quo
- **Reakcja na presję:** Impulsywny, pochopny
- **Największe lęki:** Słaba jakość, odrzucenie
- **Obszary do poprawy:** Bądź bardziej wrażliwy, bardziej elastyczny dla potrzeb innych, pozwól innym dzielić się swoimi pomysłami i przekonaniem



Wiedza przychodzi, ale
mądrość pozostaje w
tyle.

- Alfred Lord Tennyson

Komunikowanie się ze stylem Kanclerz

Wartość dla zespołu:

- Energetyczny lider i myśliciel
- Wysoka energia, pobudza aktywność u innych
- Z łatwością może wykonywać wiele zadań równocześnie
- Stanowczy i doskonale sprawdza się w chwili kryzysu

Kanclerze wnoszą pozytywne cechy do zespołu:

- Instynktowni liderzy
- Autokratyczni menedżerowie, którzy doskonale sprawdzają się w chwili kryzysu
- Bezpośredni i stanowczy
- Realizują cele w innowacyjny sposób
- Nie tracą celu z oczu
- Przewycięzają trudności, dostrzegają nadzieję w trudnej sytuacji
- Przewodzą i kierują, akceptują ryzyko
- Popychają grupę w stronę wyznaczonych celów
- Chętnie mówią otwarcie, potrafią definiować cele
- Doskonałe umiejętności komunikacyjne
- Podejmują wyzwania bez lęku
- Widzą rzeczy takimi jakimi są
- Potrafią zajmować się wieloma projektami
- Dobrze sobie radzą z dużym obciążeniem pracą

Obszary rozwoju osobistego dla Kanclerzy:

- Bądź mniej apodyktyczny i autorytarny
- Staraj się bardziej doceniać opinie i uczucia innych
- Poświęć więcej energii szczegółom i procesowi
- Pokaż wsparcie innym członkom zespołu, bądź aktywnym słuchaczem
- Poświęć czas na wyjaśnienia „dlaczego” swoich stwierdzeń i propozycji
- Miej więcej cierpliwości, pomóż innym zrealizować ich potencjał



Możesz mieć
wspaniałe pomysły,
ale jeśli nie możesz ich
zrealizować, Twoje
pomysły będą
bezużyteczne.

- Lee Iacocca

Role zespołowe TEAMS

Praca w zespole

Preferencje dotyczące roli w zespole

Dominująca wartość: Analityk

Analitycy to członkowie zespołu, którzy odnajdują kluczowe elementy danego pomysłu i opracowują kolejne etapy procesu, dzięki któremu pomysł ten może zostać zrealizowany. Jedną z głównych wartości, jaką Analitycy wnoszą do zespołu to ich instynktowna zdolność do wychwytywania błędów w procedurach, niespójności oraz innych potencjalnych problemów. Ich kluczową silną stroną w zespole jest umiejętność dokonania przeglądu opracowanych przez zespół planów i programów pod kątem potencjalnych zmian i ulepszeń umożliwiających udane wdrożenie projektów. Analityków cechuje rzadka zdolność łączenia umiejętności interpersonalnych z koncentracją na szczegółach, dzięki czemu potrafią dobrze zaprezentować swoje pomysły w różnych obszarach. Korzystają ze swoich umiejętności interpersonalnych, aby upewnić się, że każdy obszar projektu zostanie przeprowadzony w odpowiedni sposób, skupiając się jednocześnie bardziej na zadaniach niż na ludziach, którzy te projekty realizują. Analitycy mogą wielokrotnie odsyłać pomysły do Kreatorów, Strategów lub Koordynatorów, dopracowując je i opracowując plan realizacji, najlepszy z możliwych.

Analitycy są cenieni za precyzję, dokładność i niezawodność. Kierują się zasadą, że wszystko musi być zrobione jak należy już za pierwszym razem. Standardy jakości Analityków mogą być wyższe od standardów przyjętych przez innych ludzi. Są myślicielami, którzy potrafią rozwiązać problemy w logiczny, metodyczny oraz jednocześnie kreatywny sposób. Analitycy wszystkie zadania wykonują bardzo dokładnie. Ich umiejętność krytycznego myślenia pozwala im systematycznie i metodycznie ocenić sytuację - na początku gromadzą informacje, a następnie testują wyciągnięte przez siebie wnioski, nierzadko poddając je własnej krytyce.

Analitycy ciągle podważają pomysły, procedury i koncepcje, które są rozważane przez zespół. Szukają lepszych i najbardziej wydajnych sposobów na osiągnięcie celu. Analitycy są z reguły uporządkowani i wnoszą porządek tam, gdzie go brakuje. Członkowie zespołu doceniają ich etykę pracy oraz umiejętność pracy pod presją czasu.

Szczegóły projektu często mocno zajmują Analityków. Gdy tak się dzieje, potrafią stracić cel z oczu. "Żyją" różnymi pomysłami i czasem je podważają, czy kwestionują tylko po to, by podyskutować. Innym potencjalnym ograniczeniem Analityków jest ich tendencja do obierania podejścia wiążącego się z jak najniższym ryzykiem, nie rozważając bardziej ryzykownych opcji, które mogłyby przelożyć się na lepsze wyniki.



Role zespołowe TEAMS
Praca w zespole

Właściwie dobrane zespoły osiągają bardzo dobre wyniki, są zmotywowane do pracy i kreatywne.

Aby zespół był efektywny, niezbędne jest przydzielenie członkom zespołu odpowiednich ról.

Role zespołowe TEAMS

Ciąg dalszy

Druga dominująca wartość: Koordynator

Koordynator jest osobą, który usprawnia interakcję między poszczególnymi członkami zespołu i która nadzoruje realizację różnych aspektów danego zadania. Koordynatorzy to z reguły wrażliwe osoby o wysokich standardach pracy. Podejmują decyzję po zgromadzeniu wszystkich niezbędnych informacji; lubią monitorowanie procesów, interakcje z innymi członkami zespołu, sprawowanie nadzoru oraz wszelkie inne działania, które są narzędziem do tego, aby projekt był realizowany prawidłowo i na czas. Chcą być akceptowani jako członkowie zespołu i chcą znać oczekiwania wobec projektu przed jego rozpoczęciem. Zajmują się dopilnowaniem, by "piłka była ciągle w grze". Są wrażliwi wobec otaczających ich ludzi i starają się, aby wszystkim bardzo dobrze się pracowało. Nie lubią konfrontacji, ale gdy jest ona niezbędna, poradzą sobie w takiej sytuacji. Koordynatorzy są bardzo sumienni; potrafią przekonywać innych argumentami, które wynikają tak z logicznego myślenia, jak i z emocji. W razie potrzeby potrafią pełnić rolę dominującego przywódcy.

Koordynator potrafi wyjaśnić, kiedy i gdzie opracowywane pomysły muszą być przejęte przez innego członka zespołu. Potrafi czasem wejść w rolę Kreatora, Analityka lub Stratega i pełnić ją przez dłuższy czas. Jego mocną stroną jest umiejętność brania pod uwagę perspektywy wszystkich członków zespołu i następnie "tłumaczenie" koncepcji tak, aby wszyscy zrozumieli przyjęty punkt widzenia.

Koordynatorzy są zawsze brani pod uwagę, gdy potrzebny jest przywódca, który potrafiłby pokierować projektem. Potrafią dobrze komunikować się z wieloma osobami, potrafią też delegować zadania. Ich dbałość o szczegóły oraz wewnętrzna motywacja sprawiają, że cieszą się szacunkiem, a ich opinie są cenione. Ich umiejętność porozumienia się z innymi scala i umacnia zespół.

Koordynator może czasem wydawać się zdystansowany czy agresywny, szczególnie gdy koncentruje się na rozwiązywaniu problemu - ale dzięki temu, że liczy się dla niego sprawiedliwość i że potrafi się dobrze komunikować, utrzymuje motywację zespołu.



Właściwie dobrane zespoły osiągają bardzo dobre wyniki, są zmotywowane do pracy i kreatywne.

Aby zespół był efektywny, niezbędne jest przydzielenie członkom zespołu odpowiednich ról.

Wartości

Opis wewnętrznych czynników motywujących

Ukryte czynniki motywujące

Dominująca wartość: Uczciwość

Charakterystyka osoby, u której dominuje Uczciwość:

- Spełnia się poprzez bycie w relacji z innymi i szuka uczciwych oraz praktycznych rozwiązań
- Dbą o komfort innych, nawet własnym kosztem, o ile wszyscy na tym korzystają
- Unika sytuacji, które są niesprawiedliwe lub sprzeczne z jej poczuciem uczciwości
 - **Na czym się koncentruje?** Uczciwość, "wedle zasług"
 - **Jaką przyjmuje perspektywę?** Wspólne dobro
 - **Jaki ma cel?** Zgoda w grupie, porozumienie, znalezienie "złotego środka"
 - **Czego się boi?** Brak wewnętrznej harmonii i niesprawiedliwość
 - **Jaki przyjmuje styl pracy?** Osobiste zaangażowanie

Im wyższy wskaźnik Uczciwości, tym większe prawdopodobieństwo, że taka osoba przecenia swoje możliwości i zasoby.

Osoba, dla której wartością jest Uczciwość, może powiedzieć:

- "Liczą się sytuacje, w których obie strony są zadowolone".
- "Dla mnie to "jak się żyje" i "jak się gra", często jest ważniejsze niż wygrana."
- "Zależy mi na tym, żebym miał pozytywny wpływ na otaczający mnie świat."
- "Traktuję moje obowiązki bardzo poważnie."
- "W moich działaniach kieruję się przede wszystkim sumieniem."
- "Lubię dawać siebie innym i wierzę, że wszyscy w jakiś sposób zwyciężają".

Osoba, dla której wartością jest Uczciwość, może postawić sobie za cel zyskanie zgody w grupie. Może być przesadnie wymagająca wobec siebie i tego, co rzeczywiście jest w stanie osiągnąć w granicach ludzkich możliwości i dostępnych zasobów. Jeśli Uczciwość jest wartością dominującą, dobrze, aby osoba ta pracowała nad SAMOAKCEPTACJĄ oraz SELEKCJĄ PROJEKTÓW, W KTÓRE SIĘ ANGAŻUJE. Może to zrobić, zadając sobie następujące pytania:

- "Jaka moja sugestia, mój pomysł mogą być korzystne dla wszystkich i zachęcić każdego do wykonania swojej części pracy?"
- "Jak możemy osiągnąć ten cel, co każdy mógłby zrobić na rzecz tego celu, pozostając jednocześnie w bardzo dobrych relacjach?"



Wartości
Wewnętrzne czynniki motywujące

Góra lodowa jest dobrą analogią do opisanego, czym są wartości i jak wpływają na styl zachowania. Zachowanie to ta część góry lodowej, którą jesteśmy w stanie zobaczyć, podczas gdy wartości są ukryte pod powierzchnią, wpływając na nasze decyzje i działania.

Ciąg dalszy

Druga dominująca wartość: Równość

Charakterystyka osoby, u której dominuje Równość:

- Koncentruje się na poszanowaniu indywidualności innych osób, jak również swojej
- Szanuje indywidualne przekonania
- Szuka samorealizacji i stwarza okazje do komunikacji z innymi
- Unika wewnętrznych konfliktów
- "Nagina" zasady i oczekiwania w ramach bezpiecznych granic w poszukiwaniu osobistej satysfakcji
- **Na czym się koncentruje?** Autoekspresja
- **Jaką przyjmuje perspektywę?** Szuka przyjacielskich relacji, które nie ograniczą jego swobody i pozwolą pozostać sobą
- **Jaki ma cel?** Poczucie szczęścia
- **Czego się boi?** Wewnętrzny konflikt, nierówność
- **Jaki przyjmuje styl pracy?** Indywidualizm w granicach społecznej akceptacji

Im wyższy wskaźnik Równości, tym większe prawdopodobieństwo, że przestanie być na bieżąco z codziennymi obowiązkami.

Osoba, dla której wartością jest Równość, może powiedzieć:

- "Jestem gotowy pokonywać przeszkody, aby zyskać satysfakcję i poczuć się spełniony."
- "Bardzo ważne jest dla mnie, aby szanować uczucia i poglądy innych osób."
- "Nie lubię zasad i przepisów, które są sprzeczne z moimi przekonaniami lub które wydają się być niesprawiedliwe."
- "Staram się znajdować pozytywne wzorce."
- "Jestem otwarty na nowe wyzwania i metody, o ile mnie nie ograniczają."
- "Szukam równowagi pomiędzy wolnością a zgodnością."

Osoba, dla której wartością jest Równość, może postawić sobie za cel osiągnięcie satysfakcji z możliwości wyrażania swoich opinii i potwierdzenie swojego prawa do spełnienia ambicji życiowych. Może być postrzegana jako osoba niezaangażowana lub idąca na kompromis w sytuacji stresującej. Jeśli Równość jest wartością dominującą, dobrze, aby osoba ta pracowała nad **OBIEKTYWIZMEM** i **WYZNACZANIEM REALNYCH CELÓW**. Może to zrobić, zadając sobie następujące pytania:

- "Jakie pomysły mogę zaproponować?", "Co pomyślą inni?"
- "W jaki sposób mogę zaangażować się, aby było to z korzyścią dla wszystkich?"



Wartości
Wewnętrzne czynniki motywujące

Góra lodowa jest dobrą analogią do opisanego, czym są wartości i jak wpływają na styl zachowania.

Zachowanie to ta część góry lodowej, którą jesteśmy w stanie zobaczyć, podczas gdy wartości są ukryte pod powierzchnią, wpływając na nasze decyzje i działania.

Twoja postawa BAI

Opis

Dominująca postawa to 'Ekonomia'



Ekonomia

dążenie do osiągnięcia mierzalnych efektów, w tym finansowych

Osoba, u której EKONOMIA ma wysoką wartość, z reguły jest zorganizowana, szuka praktycznych rozwiązań, koncentruje się na wynikach. Nie skupia się tylko na "tu i teraz", ale myśli długofalowo i ma umiejętność strategicznego planowania. Chce osiągnąć bezpieczeństwo finansowe, mieć stały przychód lub zbudować coś, co w przyszłości przełoży się na efekt finansowy. Wierzy, że za sukcesem stoi ciężka praca i niejednokrotnie poświęcenie.

Chce przed wszystkim:

- Stabilności finansowej
- Bezpieczeństwa finansowego na tyle, aby móc zbierać kolejne doświadczenia, żyć pełnią życia
- Mierzalnych wyznaczników sukcesu
- Bezpieczeństwa finansowego w przyszłości

Ponieważ można mieć pokusę, aby taką osobę postrzegać jako materialistę, ważne jest, aby dodać, że ona nie skupia się na pieniądzu dla samego faktu posiadania; co więcej, często jest bardzo bezinteresowna. Zasoby finansowe dają jej pewne poczucie bezpieczeństwa, są inwestycją w przyszłość - mają służyć zapewnieniu sobie czy też rodzinie wygodnego życia. Osoba z wysokim wskaźnikiem EKONOMIA może bardzo dużo pracować, kosztem nawet relacji, ale robiąc to, myśli właśnie o tym, aby tej drugiej stronie zapewnić bezpieczeństwo finansowe, wygodne życie. Jej przywiązanie do gratyfikacji finansowych nie wynika z materializmu a z myślenia o przyszłości.

Dla niektórych osób z wysokim wskaźnikiem EKONOMIA, to ile zarabiają, może być wyznacznikiem ich skuteczności, sukcesu. Dla nich bardzo motywujące mogą być prowizyjne systemy wynagrodzenia, bonusy, co daje im perspektywę dodatkowego dochodu. Ta postawa charakterystyczna jest dla osób wytrwałych, konsekwentnych, mocno skupionych na celu. Chcą szybko osiągać efekty, realizować cele i otrzymać za to wynagrodzenie, by zabezpieczyć się finansowo na przyszłość - i nie ma w tym nic z egoizmu.

Twoja postawa BAI

BAI c.d.

Cechy szczególne dla osoby, u której EKONOMIA ma wysoką wartość

Ogólna charakterystyka:

- Konsekwentny
- Zdyscyplinowany
- Zorganizowany
- Pracowity
- Skupiony na celu i działaniu

Potencjalne ograniczenia:

- Może bardzo dużo pracować
- Może być postrzegany jako zachłanny
- Może zbyt często rezygnować z czasu z bliskimi, tłumacząc to tym, że pracuje na poczet przyszłości i bezpieczeństwa finansowego
- Może mieć trudność w skupieniu się na "tu i teraz", życiu chwilą
- Status finansowy może być dla takiej osoby silnym wyznacznikiem jej skuteczności

EKONOMIA a inne postawy

- Kiedy EKONOMIA łączy się z WEWNĘTRZNYM SPOKOJEM, taka osoba umie znaleźć równowagę między finansową stroną życia a tym, co jest dla niej ważne, w co bardzo wierzy (wartości, religia, pasje itd.).
- Kiedy EKONOMIA łączy się z SOLIDARNOŚCIĄ, dla takiej osoby pomaganie innym jest równie istotne co zysk materialny. Dbając o finansowe zabezpieczenie swojej przyszłości, jednocześnie chętnie wspiera innych.
- Kiedy EKONOMIA łączy się z WPLYWEM, taka osoba postrzega pieniądze i władzę jako współzależne od siebie; wykorzystuje jedno lub drugie do osiągnięcia celu; ma odwagę podejmować ryzyko finansowe.
- Kiedy EKONOMIA łączy się z ARTYZMEM, taka osoba poszukuje innowacyjnych sposobów na to, aby zyskać finansowo, wykorzystując swoje unikalne kompetencje lub też chętnie inwestuje w nowe, kreatywne projekty.
- Kiedy EKONOMIA łączy się z WIEDZĄ, taka osoba chce wykorzystywać swoje kompetencje, swoją ekspertyzę do zarabiania pieniędzy.

Twoja postawa BAI

Opis

Druga dominująca postawa to 'Wewnętrzny spokój'



Wewnętrzny spokój

dążenie do harmonii, działania zgodnie z przyjętym systemem wartości

Najważniejsze cechy kojarzone z tą postawą to uprzejmość, empatia, hojność, szacunek do wszystkich istot żywych, dążenie do równowagi między pracą a życiem prywatnym, wierność swoim zasadom, wartościom, pasjom.

Taka osoba przede wszystkim chce:

- Lepiej rozumieć otaczający ją świat
- Zrozumieć i zaakceptować samą siebie
- Czuć, że życie to nie wyścig, że ma głębszy sens
- Służyć wyższej sprawie
- Żyć z radością, wdzięcznością

Taka osoba chce czuć, że życie to nie jest tylko pogoń za tym, co ulotne. Szuka w życiu czegoś, co może być jej odskocznią, co nadaje życiu znaczenie (religia, system wartości, pasje). Poświęca czas odkrywaniu sensu życia i swojego miejsca we wszechświecie.

Osoba z wysokim poziomem WEWNĘTRZNEGO SPOKOJU kieruje się w życiu sumieniem, chce porozumienia między ludźmi, dbać o środowisko i chętnie angażuje się w tego rodzaju inicjatywy. Jeśli znajdzie autorytet w obszarze, którym się interesuje, będzie za nim konsekwentnie podążać.

Odnalezienie sensu życia nie musi się wiązać dla takiej osoby z czymś, co jest namacalne, nazwane, np. pozycja zawodowa. Dobra materialne, same w sobie, mogą mieć dla niej niewielkie znaczenie. Jest przywiązana bardziej do wartości niż do rzeczy. Ceni sobie nowe doświadczenia, osobiste przeżycia, czas spędzony z rodziną czy przyjaciółmi lub poświęcony na realizowanie swoich pasji, pracę zespołową, świadome życie.

Jest przywiązana do swoich przekonań tak bardzo, że jest skłonna przekonywać do tego innych. Jest pewna zasad, wartości, którymi kieruje się w życiu. Posiada silny wewnętrzny kompas moralny. Dobrze się odnajduje w sytuacjach, w których trzeba postępować w zgodzie z autorytetem.

Twoja postawa BAI

BAI c.d.

Cechy szczególne osoby, u której **WEWNĘTRZNY SPOKÓJ** ma wysoką wartość

Ogólna charakterystyka:

- Osoba przywiązana do wartości, które ceni i umie nazwać to, co się dla niej liczy w życiu
- Może interesować się filozofią, religią, medytacją etc.
- Zależy jej na zachowaniu równowagi między ciałem a umysłem
- Osoba bardzo ciepła, oddana
- Liczą się dla niej relacje i wartości, w które wierzy

Potencjalne ograniczenia:

- Może to być osoba mało elastyczna czy skłonna do usłyszenia opinii, przekonań innych, szczególnie osób o bardzo emocjonalnym usposobieniu
- Może chcieć mocno pokazywać, że ma rację
- Może rzadko zmieniać zdanie, nawet jeśli są ku temu racjonalne przesłanki

WEWNĘTRZNY SPOKÓJ a inne postawy

- Kiedy **WEWNĘTRZNY SPOKÓJ** łączy się z **SOLIDARNOŚCIĄ**, wewnętrzne przekonania tej osoby są silnie związane z poczuciem sprawiedliwości, równością, uczciwością.
- Kiedy **WEWNĘTRZNY SPOKÓJ** łączy się z **WPŁYWEM**, taka osoba dąży do tego, aby za jej przekonaniemi szły konkretne działania. Stara się zdobyć wystarczająco dużo władzy, aby mieć pewność, że tak się właśnie stanie.
- Kiedy **WEWNĘTRZNY SPOKÓJ** łączy się z **EKONOMIĄ**, taka osoba chce zapewnić sobie bezpieczeństwo finansowe po to, aby móc żyć pełnią życia, realizować to, co poza pracą jest dla niej ważne.
- Kiedy **WEWNĘTRZNY SPOKÓJ** łączy się z **ARTYZMEM**, taka osoba odnajduje piękno w naturze, a sztuka porusza ją do głębi.
- Kiedy **WEWNĘTRZNY SPOKÓJ** łączy się z **WIEDZĄ**, taka osoba bardzo mocno broni swoich przekonań.

Wyniki

Grafy

