

# Profi Competence Tests for Adults



## RAPORT Ja w relacji

**Raport: Imię i Nazwisko**

**Typ raportu: Długi**

**ID: 0000**

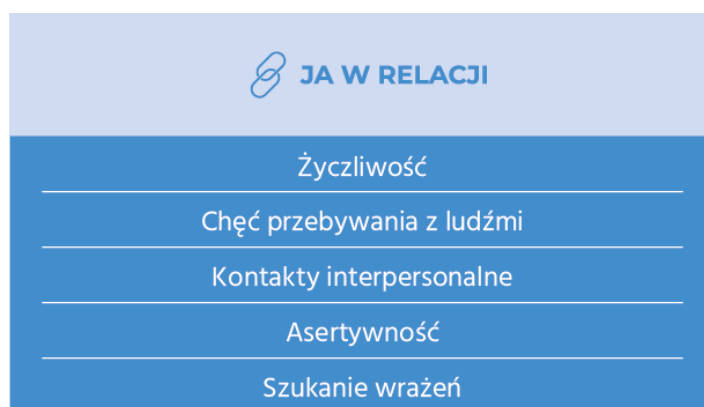
**Date: 2021-02-24**

## RAPORT TESTU

### JA W RELACJI

Test **Ja w relacji** jest wielowymiarowym narzędziem wykorzystywanym w badaniach osobowości w kontekście wielu obszarów Twojego funkcjonowania w życiu prywatnym jak i w pracy. Badanie tą metodą pozwala na dokładny i szczegółowy opis Twojej osobowości w zakresie działania i funkcjonowania w relacjach interpersonalnych wynikającego z indywidualnego profilu wyznaczonego przez Twój wiek, płeć i doświadczenia. Narzędzie identyfikuje cechy zachowań w obszarze budowania relacji interpersonalnym. Bada wartość życzliwości, chęci przebywania z ludźmi i budowania kontaktów interpersonalnych oraz postawę asertywną w relacjach. Wskazuje poziom szukania wrażeń w życiu prywatnym oraz zawodowym.

Raport, który trzymasz w ręku przedstawia typowe dla Ciebie sposoby zachowania, odczuwania oraz myślenia w różnych sytuacjach interpersonalnych w życiu prywatnym i w pracy. Test opisuje twoje wyniki w pięciu podwymiarach:



Czytając opracowanie znajdziesz odpowiedź na szereg pytań dotyczących Twoich potrzeb oraz stylu funkcjonowania w relacjach z innymi. Dowiesz się o swoich reakcjach, zachowaniach, postawach, przekonaniach, mocnych stronach oraz obszarach do rozwoju. Bogate opracowanie Twoich wyników zawiera również rekomendacje specjalistów z różnych dziedzin. Zaproponowane wskazówki dotyczą między innymi Twojego rozwoju interpersonalnego, emocjonalnego, intelektualnego i fizycznego.

***Ten raport to szeroka wiedza o Tobie, która przełożyć się może na Twoje cele i decyzje w życiu prywatnym oraz zawodowym.***

## JAK INTERPRETOWAĆ RAPORT



Analizując swoje wyniki zwróć uwagę na to, że niektóre podwymiary mogą ukazywać Twoje naturalne cechy, a inne podwymiary mogą dawać informację o Twoich wyuczonych reakcjach. Jest to całkowicie naturalne. W Twoim codziennym funkcjonowaniu w większości korzystasz ze swoich wrodzonych cech, talentów i mocnych stron.

Czasami jednak stanowisko, które zajmujesz lub rola, w którą wchodzisz w zespole (prywatnie jak i zawodowo) wymaga od Ciebie określonych zachowań. Po pewnym czasie wyuczone reakcje stają się tak oczywiste, że przyjmujesz je jako swoje naturalne.

Analizując wyniki zdecydуй, które z podwymiarów pokazują to co u Ciebie wrodzone, a które pokazują Twoją wypracowaną naturę. Zdecyduj również, nad którymi cechami chcesz pracować nadal, nad którymi chcesz rozpocząć pracę, a z których jesteś w pełni zadowolony(a).

Zwróć uwagę, że w niektórych wymiarach wynik ogólny możesz mieć generalnie wysoki jednak poszczególne podskale (jedna lub dwie) mogą pokazywać noty średnie lub niskie.

### Przykład:

Wynik ogólny wymiaru, który jest średnią wyników podskal opisuje globalny obraz działania osoby łącząc wyniki wszystkich podwymiarów w jeden ogólny wynik.

### JA W RELACJI



Możliwe jest uzyskanie wysokiego wyniku na skali **JA W RELACJI** i jednocześnie uzyskanie niskiego wyniku w jednej z podskal – **KONTAKTY INTERPERSONALNE**.

Mamy wtedy do czynienia z osobą, która jest wysoko relacyjna, życzliwa, asertywna i szukająca wielu różnorodnych doznań. Jest pomocna i chętnie utrzymuje bliskie relacje z ludźmi jednak jej chęć do poszukiwania nowych kontaktów interpersonalnych jest ograniczona co objawia się niskim wynikiem na tej podskali. Może to wynikać np. z intensywności kontaktów interpersonalnych wymaganych od stanowiska pracy.

## JA W RELACJI - A

Wymiar *Ja w relacji* charakteryzuje jakość i ilość interakcji społecznych oraz poziom aktywności, energii i zdolności do odczuwania pozytywnych emocji w relacji z innymi osobami. Określa potrzebę uwagi społecznej, czyli czerpania zadowolenia z bycia obiektem uwagi i zainteresowania innymi osobami, a także wskazuje na poziom chęci budowania relacji interpersonalnych oraz ich utrzymywania w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Mówi o ambicjach, poziomie skłonności do dominacji a także tendencji do reagowania pozytywnymi lub negatywnymi emocjami w kontaktach społecznych.

### ŻYCZLIWOŚĆ

Określa cechy interpersonalne, poziom serdeczności i ciepła w stosunku do innych osób. Opisuje poziom nastawienia oraz przywiązania do osób w relacjach prywatnych i zawodowych.

### CHĘĆ PRZEBYWANIA Z LUDŹMI

Określa poziom przedkładania towarzystwa innych ludzi nad samotnością. Mierzy poziom stymulacji zewnętrznej, motywację do działania oraz zaangażowanie w relacje interpersonalne.

### KONTAKTY INTERPERSONALNE

Określa poziom budowania relacji interpersonalnych, ich znaczenie oraz ważność w życiu prywatnym i zawodowym. Odślania poziom zaangażowania w relacje interpersonalne oraz ich znaczenie w budowaniu swojej pozycji w kontaktach z innymi osobami.

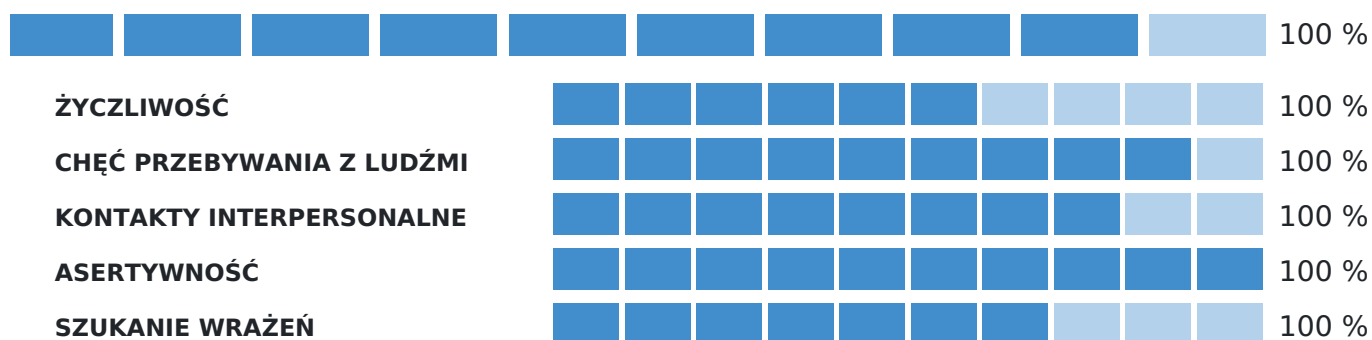
### ASERTYWNOŚĆ

Mierzy poziom umiejętności wyrażania własnego zdania, okazywania emocji i postaw, bez agresji, a z poszanowaniem innych oraz własnych praw i psychicznego terytorium. Pokazuje skłonność do dominacji i przywództwa oraz stopień umiejętności podejmowania decyzji.

### SZUKANIE WRAŻEŃ

Ukazuje sposób poszukiwania doznań, które są źródłem zewnętrznej stymulacji. Bada umiejętność i poziom podejmowania ryzykownych decyzji, które mogą wpływać na wyznaczanie i osiągnięcie celów prywatnych, jak i zawodowych.

## JA W RELACJI - A



# WYMIAR

## APROBATA SPOŁECZNA - A



### APROBATA SPOŁECZNA - A



Wymiar **Aprobata Społeczna** opisuje tendencję do przedstawiania własnej osoby w lepszym świetle w celu uzyskiwania większej akceptacji społecznej. Wiąże się z gotowością do przejawiania zachowań społecznie pożądanym i akceptowanym przez społeczeństwo. Potrzeba aprobaty społecznej wyrażana jest również poprzez przypisywanie sobie w sytuacjach testowych pozytywnych lub godnych pochwały zachowań jak również zaprzeczaniu występowania u siebie postaw i zachowań niepożądanych. W pewnym stopniu pokrywa się z konformizmem oraz wzbudza skłonności do przekłamywania lub koloryzowania własnych zachowań.

#### Wynik bardzo niski

Twój wynik na skali **Aprobata Społecznej** w porównaniu do wyniku innych osób jest na bardzo niskim poziomie. Oznacza to, że jesteś osobą, która absolutnie nie ulega potrzebie aprobaty społecznej lub też przez swoje odpowiedzi chcesz przedstawić się jako osoba całkowicie nie ulegająca wpływom społecznym.

# WYMIAR

## JA W RELACJI - A



### PODWYMIARY:



**ŻYCZLIWOŚĆ**



**CHĘĆ PRZEBYWANIA Z LUDŹMI**



**KONTAKTY INTERPERSONALNE**



**ASERTYWNOŚĆ**



**SZUKANIE WRAŻEŃ**



## WYNIK BARDZO WYSOKI

Poniżej znajduje się wynik ogólny wymiaru **JA W RELACJI** wynikający z średniej Twoich podwymiarów.

Twój wynik na skali wymiaru **Ja w relacji**, w porównaniu do wyniku innych osób, jest na bardzo wysokim poziomie. Oznacza to, że w relacjach interpersonalnych jesteś osobą bardzo towarzyską, która chętnie przebywa z innymi, budując relacje. Masz dużą łatwość nawiązywania kontaktów. Lubisz ludzi, preferujesz przebywanie w dużych grupach, na tłumnych spotkaniach i imprezach. Relacje interpersonalne są dla Ciebie bardzo ważne. To z nich czerpiesz stymulację zewnętrzną, która pobudza Cię do działania. Należysz do osób, które są silnie zaangażowane w świat zewnętrzny oraz aktywności wymagające relacji interpersonalnych. Znajdujesz się pod silnym wpływem świata społecznego, często dążysz do tego, by mieć na niego także duży wpływ. Jesteś osobą bardzo optymistycznie nastawioną do życia, pełną wigoru. Masz pogodne usposobienie. W towarzystwie raczej mówisz, niż słuchasz. Należysz do osób bardzo przyjaznych i dostępnych. Potrafisz zdecydowanie wyrażać własne zdanie, emocje i postawy bez agresji a z poszanowaniem praw i psychicznego terytorium innych osób oraz własnych. W przeciwieństwie do osób, które charakteryzuje niski wynik, co wiąże się z ich większą wrażliwością na obecność kar i brak nagród, Twoja wrażliwość jest skupiona na obecności nagród i braku kar. Lepiej radzisz sobie w zadaniach wymagających podzielności uwagi, niż wymagających czujności i uważnego analizowania szczegółów. Bardziej przedkładasz szybkość wykonania zadania nad jego precyzję. Twój wynik wskazuje na to, że masz duże predyspozycje do zawodów wymagających częstych kontaktów społecznych oraz zawodów związanych z wysokim stopniem autonomii. Dodatkowo masz duże poczucie własnej skuteczności pracy w grupie.

Teraz przyjrzyj się uważnie wynikom szczegółowym aby dowiedzieć się, które z podwymiarów mają największy wpływ na Twój wynik ogólny.



## ŻYCZLIWOŚĆ

Twój wynik na skali podwymiaru **Życzliwość** oznacza, że w relacjach interpersonalnych budujesz serdeczną i życzliwą relację interpersonalną z zachowaniem zdrowego dystansu. Zależy Ci na utrzymywaniu dobrych relacji z innymi osobami, jednak nie będziesz raczej nad wyraz życzliwą osobą. Potrafisz angażować się w sferę funkcjonowania społecznego, jednak nie jest to dla Ciebie najważniejszy aspekt. W relacjach interpersonalnych stosowanie socjotechnik nie jest Ci obce. Potrafisz je stosować, jeżeli sytuacja będzie tego wymagać. Preferujesz

życzliwą i szczerą konwersację, zarówno z Twojej strony jak i rozmówcy, ale z zachowaniem zdrowego dystansu. Potrafisz przywiązywać się do ludzi, ale to raczej nie będzie wpływać na podejmowanie przez Ciebie decyzji w sytuacjach trudnych. Aspekt relacji interpersonalnej jest dla Ciebie ważny, ale nie zdominuje Twojego zachowania. Twoje neutralne podejście do relacji interpersonalnych pozwoli Ci na pracę i budowanie relacji z wieloma osobami. Jako lider będziesz budować przyjazną atmosferę, bez nadmiernego zaangażowania w więzi między współpracownikami. Ludzie mogą Cię czasami postrzegać jako osobę o niskim poziomie współczucia i empatii.

**PAMIĘTAJ:** Bądź osobą życzliwą, buduj autentyczne relacje, ale pamiętaj, że każdy rozmówca jest inny i to jak budujesz relacje ma wpływ na Twoją pracę i kontakty z innymi.



## CHĘĆ PRZEBYWANIA Z LUDŹMI

Twój wynik na skali podwymiaru **Chęć przebywania z ludźmi** oznacza, że należysz do osób bardzo towarzyskich, które lubią przebywać z innymi. Charakteryzujesz się zamiłowaniem do przyjęć i bycia w tłumie. Na pewno nie jesteś samotnikiem. Im więcej ludzi Cię otacza, tym lepiej się czujesz. Znajomości i spotkania możesz przedkładać nad innymi sferami życia. Należysz do osób bardzo energicznych i społecznie pewnych siebie. Budujesz relacje z szerokim gronem osób. W towarzystwie raczej mówisz głośno i bardzo wyraźnie. W trakcie spotkań dajesz się zauważyć. Należysz do osób przyjaznych i dostępnych, którym zależy na budowaniu relacji z szerokim gronem. Przebywanie z ludźmi to stymulacja zewnętrzna, która napędza Cię do działania. W pracy masz dobre umiejętności budowania sieci kontaktów oraz budowania wielu relacji biznesowych. Na spotkaniach zespołu jesteś osobą aktywną, która odważnie się wypowiada i potrafi tworzyć aurę dobrego lidera. W interakcji raczej więcej mówisz, niż słuchasz. W relacjach należysz do osób bardzo odważnych. Wolisz pracę grupową niż indywidualną. Czasami Twój bardzo wysoki poziom energii może onieśmielać inne osoby lub nawet przytłaczać.

**PAMIĘTAJ:** Słuchaj, słuchaj, słuchaj!!! Mówienie nie zawsze jest efektywną komunikacją. Używaj swoich umiejętności społecznych w pracy do angażowania i rozwijania innych osób, mniej otwartych i mniej pewnych siebie.



## KONTAKTY INTERPERSONALNE

Twój wynik na skali podwymiaru **Kontakty interpersonalne** oznacza, że należysz do osób, które same inicjują oraz budują relacje interpersonalne z innymi. W tych relacjach jesteś osobą bardzo aktywną, pełną energii. Zależy Ci zdecydowanie bardziej na kontaktach i spotkaniach z innymi, niż spędzaniu wolnego czasu samotnie na innych aktywnościach. Budując kontakty w pracy, należysz do osób, które są proaktywne oraz dbają o jakość tych relacji. Inicjujesz wiele interakcji. W kontaktach interpersonalnych zależy Ci na dobrych relacjach z innymi, dlatego umiejętnie je pielęgnujesz i utrzymujesz w długim czasie. Nie traktujesz znajomości przelotnie. Przebywając z ludźmi, dbasz o dobrą atmosferę, jesteś osobą, która raczej daje energię, niż ją czerpie od innych. Ponieważ Twoją cechą jest duża otwartość na otaczający Cię świat, łatwo nawiązujesz kontakty interpersonalne w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Zależy Ci na poznawaniu nowych ludzi, dlatego lubisz spędzać czas w gronie wielu osób. Nie stronisz od tłumów, czy spotkań towarzyskich. Posiadasz wysokie umiejętności budowania kontaktów biznesowych, budowania sieci klientów oraz wysokie zdolności wywierania wpływu społecznego.

**PAMIĘTAJ:** Używaj swoich umiejętności interpersonalnych, ale zwracaj uwagę na innych ludzi. Nie wszyscy lubią budować kontakty interpersonalne. Są osoby, które potrzebują przestrzeni dla siebie. Twój tryskający energią, entuzjastyczny styl interakcji może innym przeszkadzać.





## ASERTYWNOŚĆ

Twój wynik na skali podwymiaru **Asertywność** oznacza, że należysz do osób, które potrafią w sposób zdecydowany wyrażać własne zdanie wraz z bezpośrednim wyrażaniem swoich emocji i postaw w granicach nienaruszających praw i psychicznego terytorium innych osób oraz własnych, bez zachowań agresywnych. Dodatkowo potrafisz bronić własnych praw w sytuacjach społecznych. Jesteś osobą, która chętnie wyraża swoje przekonania w sposób pewny siebie i klarowny. Twoje komunikaty w interakcji z innymi są bardzo zdecydowane i konkretne. Twoja asertywna postawa sprzyja Ci w kreowaniu wizerunku osoby zdecydowanej, pewnej siebie, która wie, czego oczekuje w danej sytuacji. Na pewno nie jesteś osobą, która preferuje słuchanie i siedzi cicho. W relacjach interpersonalnych jesteś osobą dominującą, która często zabiera głos. Łatwo wchodzisz w rolę lidera w grupie oraz masz predyspozycje do wspinania się w karierze zawodowej. W działaniu potrafisz być osobą bardzo skuteczną, w komunikacji „nie owijasz niczego w bawełnę”, a w grupie jesteś dobrym przewodnikiem.

**PAMIĘTAJ:** Uważaj na granicę między asertywnością a arogancją. Zbyt wysoka asertywność może być postrzegana przez inne osoby jako zachowania agresywne, czy agresywna komunikacja. Zachowuj się równocześnie z szacunkiem dla siebie i dla innych.



## SZUKANIE WRAŻEŃ

Twój wynik na skali podwymiaru **Szukanie wrażeń** oznacza, że należysz do osób, które w życiu prywatnym i zawodowym, w relacjach interpersonalnych poszukują wielu doznań. Lubisz zdecydowane kolory oraz różnorodność. Jesteś osobą, która preferuje intensywne życie, spotkania towarzyskie, imprezy. Bycie w towarzystwie, w różnym otoczeniu powoduje, że pozyskujesz więcej energii, a to motywuje Cię do działania. Twoje życie toczy się bardzo szybko. Ciągłe poszukujesz zewnętrznej stymulacji oraz akcji, żeby funkcjonować na wysokich obrotach. Jesteś tam, gdzie coś się dzieje. Codzienny marazm przytłacza Cię i robisz wszystko, by nakręcić atmosferę lub doprowadzasz do sytuacji, w której rośnie adrenalina. Jesteś osobą bardzo zdecydowaną, która nie wycofuje się w trudnych sytuacjach. Spokojne, ułożone i uporządkowane życie nudzi Cię. Zawsze poszukujesz silnych wrażeń. Wyzwania Cię napędzają. Wybierasz głównie hałaśliwe i zatłoczone miejsca, unikasz spokojnych, wyciszonych spotkań. Nie boisz się ryzykować. Potrafisz podejmować ryzykowne decyzje, które wpływają na Twoje prywatne i zawodowe życie.

**PAMIĘTAJ:** Czasami zwolnij. Zbyt intensywne życie może spowodować, że nie zauważysz, co Cię omija. Twój organizm oprócz adrenaliny i emocji potrzebuje też odpoczynku i zresetowania się. Czasami dobrze jest się zatrzymać i spojrzeć na życie spokojnie z boku.



## ŻYCZLIWOŚĆ

- Potrafisz umiejętnie budować relacje interpersonalne oparte na szczerości i życzliwości. Dlatego bardziej skup się na podnoszeniu umiejętności stosowania różnych narzędzi komunikacyjnych. To pozwoli Ci na osiągnięcie jeszcze większych rezultatów.
- Poznaj nowe socjotechniki. Stosuj je, ale rób tak, by nie były zbyt czytelne i nie wpływały negatywnie na inne osoby.
- W niektórych relacjach możesz pozwolić sobie na budowanie bardzo szczerych i autentycznych znajomości. Nie obawiaj się, że ktoś może to wykorzystać. Kiedy trzeba, potrafisz zrobić krok do tyłu. Masz dobre wyczucie.
- Poznaj typy osobowości, ich mocne i słabe strony. To pozwoli Ci budować relacje z każdą osobą. Będziesz wiedzieć, na ile powinieneś być osobą życzliwą a na ile formalną, bez okazywania nadmiernej szczerości i otwartości. Pamiętaj, to Ty możesz tym zarządzać.



## CHĘĆ PRZEBYWANIA Z LUDŹMI

- Rozmawiając z ludźmi, upewnij się, że potrafisz także słuchać. Mówienie nie zawsze jest skuteczną komunikacją. Postaraj się także słuchać. Dzięki temu będziesz w stanie więcej się dowiedzieć. Twoja relacja z innymi będzie bardziej efektywna.
- Pamiętaj, że Twój tryskający energią entuzjazm może innym przeszkadzać.
- Proś innych o informację zwrotną w celu zweryfikowania, czy inni dobrze Cię zrozumieli.
- Zdecydowanie czerpiesz energię z interakcji. Potrzebujesz stymulacji zewnętrznej, która napędza Cię do działania. Postaraj się spędzać trochę czasu na pracy indywidualnej. To pozwoli Ci czasami na wyciszenie i analizę Twoich pomysłów.
- Użyj swoich umiejętności społecznych do angażowania mniej otwartych osób. Aktywnie wychodź im naprzeciw.
- Wykorzystuj swoją energię do motywowania innych osób. Pozwól im też się wykazać.
- Jeszcze bardziej rozwijaj swoje umiejętności i narzędzia komunikacyjne. To na pewno przyjdzie Ci bardzo łatwo.
- Dzięki Twoim wysokim kompetencjom interpersonalnym będzie Ci zdecydowanie łatwiej budować cechy przywódcze i duży autorytet.



## KONTAKTY INTERPERSONALNE

- Potrafisz inicjować i budować wiele kontaktów interpersonalnych. To jest Twoja mocna strona. Dbaj o te relacje. One pozwolą Ci budować sieć kontaktów, którą można wykorzystać na gruncie zawodowym, jak i prywatnym.
- W kontaktach interpersonalnych zwracaj uwagę na inne osoby. Motywuj je do działania. Masz tak dużo energii, że możesz wpływać na innych bardzo pozytywnie.
- Twoje wysokie kompetencje interpersonalne wykorzystuj w życiu prywatnym, jak i szkolnym. Twoja ciekawość ludźmi i chęć przebywania z nimi pozwala tworzyć bardzo dobrą atmosferę. Dbaj o te relacje i innych, to pozwoli Ci na rozwój Twojej edukacji i kariery.
- Angażuj się w działania społeczne. Jesteś w stanie dużo zaoferować, szczególnie w kontaktach z innymi.
- Jeszcze bardziej rozwijaj swoje umiejętności interpersonalne. Buduj relacje oparte na zaufaniu. Swym wysokim poziomem energii potrafisz motywować ludzi. To jedna z cech przywódczych.

- Lubisz współpracować z ludźmi. To Cię napędza. Jednak czasami pozwól sobie na spędzenie czasu w samotności. To pozwoli Ci na wyciszenie się i większą analizę Twoich przemyśleń. Może wpadniesz na jakieś ciekawe pomysły.



## ASERTYWNOŚĆ

- Masz bardzo wysoki poziom asertywności. Uważaj, żeby nie przekroczyć granicy między asertywnością a zachowaniem agresywnym.
- Szanuj siebie, jak i innych ludzi. Dając informację zwrotną, bądź szczerą osobą, Jednak uważaj na to, jak formułujesz komunikat. Dbaj o to, by kogoś nie zranić. Czasami lepiej jest wyrazić swoją opinię, uważając jakich używa się słów.
- Potrafisz bronić swoich przekonań. Jednak czasami posłuchaj, co ma do powiedzenia Twój rozmówca. Zmiana swoich przekonań i spojrzenie na coś z innej perspektywy może przynieść wiele korzyści. Czasami nie upieraj się tak bardzo przy swoim.
- Masz duże predyspozycje do bycia liderem. Rozwijaj swoje umiejętności przywódcze w obszarze planowania, organizacji i kontrolowania.
- Uważaj, by nie dominować ludzi. Po drugiej stronie możesz mieć osoby mniej asertywne, które będą Ci uległe, co nie będzie dla nich komfortowe. Ta postawa może wpłynąć na negatywne budowanie Twoich relacji.
- Potrafisz budować wizerunek osoby zdecydowanej i pewnej siebie, dlatego buduj sobie duży autorytet w otoczeniu, a to pozwoli Ci przewodzić grupą.
- Bądź osobą asertywną, ale dbaj o budowanie ciepłych, opartych na współpracy relacjach.



## SZUKANIE WRAŻEŃ

- Postaraj się czasami trochę wyciszyć. Życie w ciągłym biegu, na dużej energii może Cię zbyt mocno eksploatować. Czasami zwolnij i daj sobie czas na chwilę refleksji.
- Najprawdopodobniej Twoje życie toczy się bardzo szybko. Szukasz wielu wrażeń, które Cię napędzają. Spróbuj czasami się zatrzymać, a zobaczysz, ile jest dookoła Ciebie rzeczy, których nie dostrzegasz.
- Pamiętaj, Twój organizm oprócz adrenaliny i emocji, potrzebuje też odpoczynku i zresetowania się. Naucz się technik relaksacyjnych. Spróbuj aktywności, które pozwolą Ci na lekkie wyciszenie.
- Twój wysoki poziom energii może przytłaczać i onieśmielać inne osoby. By utrzymać dobrą relację staraj się budować tzw. raport z innymi czyli odzwierciedlać zachowanie, sposób mówienia i postawę Twoich rozmówców.
- Potrafisz bardzo ryzykować, co nie zawsze może Ci przynieść pozytywny rezultat. Pamiętaj, że są sytuacje, w których lepiej jest się zatrzymać i jeszcze raz przemyśleć swoją decyzję i kolejny ruch.
- Pracuj nad umiejętnością spędzania czasu w samotności. To pozwoli Ci przyjrzeć się bardziej swoim emocjom i potrzebom.
- Szukaj stymulacji nie tylko na zewnątrz.
- Wykorzystuj swoją energię na motywowanie innych osób. To pozwoli Ci budować rolę lidera w otoczeniu.