

DISC Fundamental



RAPORT

RAPORT: Imię i Nazwisko

TYP RAPORTU: Długi

ID: 0000

DATA: 2021-02-19

RAPORT BADANIA

DISC Fundamental jest narzędziem badającym indywidualny styl interpersonalny obejmujący zachowania i komunikowanie się jednostki. Różne style to odmienne potrzeby, motywatory i skłonności, których rozpoznanie i zaspokojenie jest istotą efektywnej komunikacji i współpracy między ludźmi. Kwestionariusz rozróżnia 75 indywidualnych typów powstałych z kombinacji czterech typów podstawowych.



Każdy człowiek ma cechy ze wszystkich typów interpersonalnych. Z reguły cechy jednego lub dwóch typów u danej osoby dominują, sprawiając, że zachowuje się ona tak a nie inaczej, komunikuje się z innymi w pewien sposób i dopasowuje się do sytuacji lub ludzi też indywidualnie.

Cztery różne typy interpersonalne w różny sposób budują relacje oraz inaczej komunikują się z otaczającym ich światem. Znajomość swojego typu interpersonalnego pomoże Tobie w rozwoju poprzez poznanie swoich mocnych i słabych stron. Wesprze Cię w doskonaleniu stosunków międzyludzkich poprzez lepsze dopasowanie komunikacyjne i odzwierciedlanie zachowania zarówno w życiu prywatnym, jak i zawodowym.

Pamiętaj, że nie istnieje jeden doskonały typ. Każdy ma plusy i minusy – każdy ma obszary do dumy i do poprawy. W opracowaniu masz możliwość przyjrzeć się typom głównym pod kątem ich mocnych i słabych stron, motywatorów i demotyatorów działania czy sposobu mówienia bądź słuchania.

Raport, który trzymasz w ręku przedstawia typowe dla Ciebie sposoby zachowania, odczuwania, myślenia oraz komunikowania się z innymi w różnych sytuacjach życiowych. Opracowanie Twoich wyników wzbogacone jest o rekomendacje dotyczące świadomej i skutecznej komunikacji z innymi oraz świadomego zarządzania swoim zachowaniem w różnych sytuacjach społecznych.

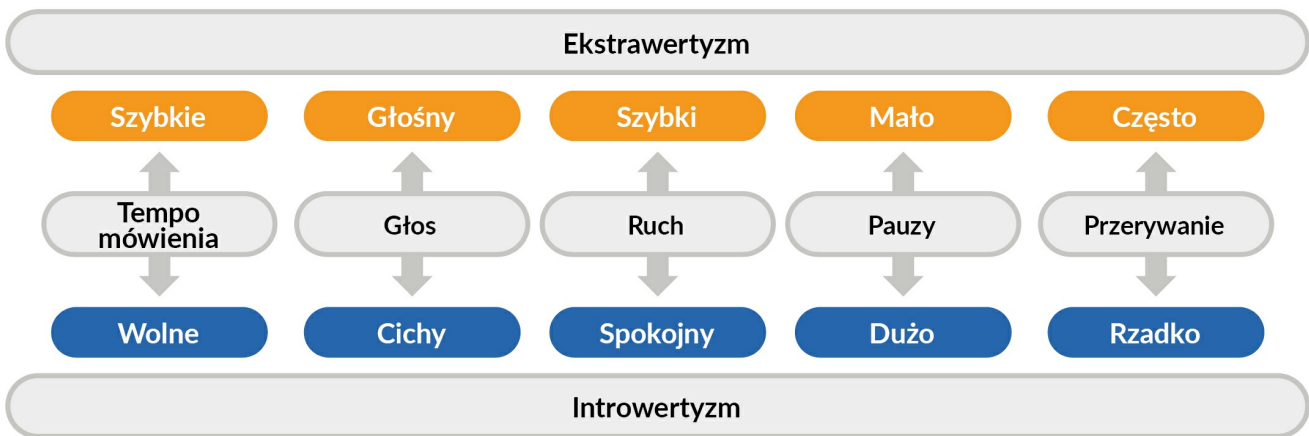
GŁÓWNE TYPY INTERPERSONALNE

Charakterystyka ogólna

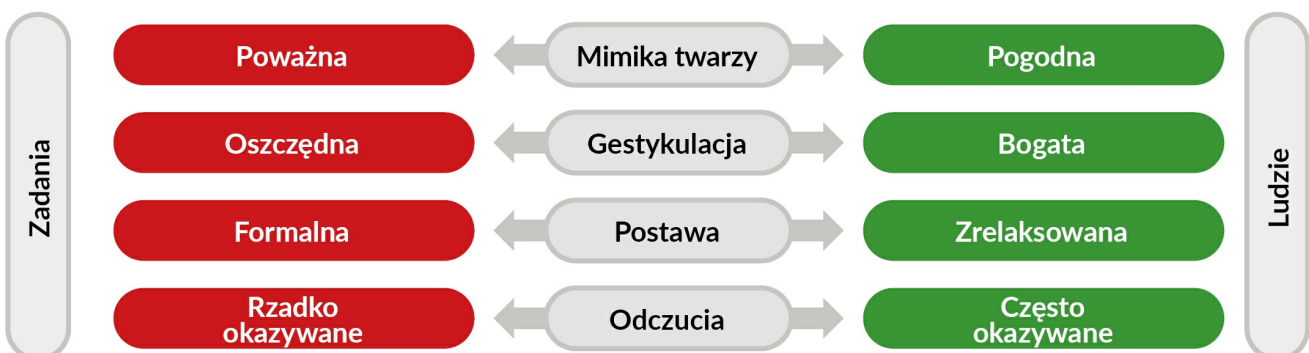
Wyodrębnienie głównych typów interpersonalnych jest wynikiem analizy dwóch kategorii różniących ludzi:

1. Kierunku wydatkowania energii
2. Dominującej orientacji procesu umysłowego.

Ze względu na kierunek wydatkowanej energii występuje podział na ekstrawertyzm i introwertyzm.



Ze względu natomiast na dominującą orientację procesu myślowego występuje podział na zorientowanie na budowanie relacji bądź na realizację zadań.



Te dwie kategorie wyznaczają cztery główne typy interpersonalne, jakimi są:

Działający

Tempo mówienia:
SZYBKIE
Głos:
GŁOŚNY
Ruch:
SZYBKI
Pauzy w komunikacji:
MAŁO
Przerywanie innym w rozmowie:
CZĘSTO
Mimika twarzy:
POWAŻNA
Gestykulacja:
OSZCZĘDNA
Postawa:
FORMALNA
Odczucia:
RZADKO OKAZYWANE

Kontaktowy

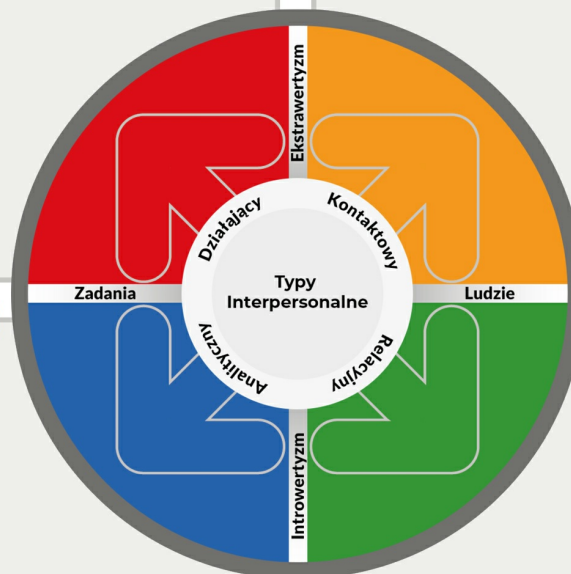
Tempo mówienia:
SZYBKIE
Głos:
GŁOŚNY
Ruch:
SZYBKI
Pauzy w komunikacji:
MAŁO
Przerywanie innym w rozmowie:
CZĘSTO
Mimika twarzy:
POGODNA
Gestykulacja:
BOGATA
Postawa:
ZRELAKSOWANA
Odczucia:
CZĘSTO OKAZYWANE

Analizujący

Tempo mówienia:
WOLNE
Głos:
CICHY
Ruch:
SPOKOJNY
Pauzy w komunikacji:
DUŻO
Przerywanie innym w rozmowie:
RZADKO
Mimika twarzy:
POWAŻNA
Gestykulacja:
OSZCZĘDNA
Postawa:
FORMALNA
Odczucia:
RZADKO OKAZYWANE

Relacyjny

Tempo mówienia:
WOLNE
Głos:
CICHY
Ruch:
SPOKOJNY
Pauzy w komunikacji:
DUŻO
Przerywanie innym w rozmowie:
RZADKO
Mimika twarzy:
POGODNA
Gestykulacja:
BOGATA
Postawa:
ZRELAKSOWANA
Odczucia:
CZĘSTO OKAZYWANE



Osoby będące przedstawicielami typu Działającego i Kontaktowego jak również typu łącznego: Działająco-Kontaktowego są typowymi Ekstrawertykami. Osoby będące przedstawicielami typu Analitycznego i Relacyjnego oraz łącznego: Analityczno-Relacyjnego są typowymi Introwertykami, natomiast osoby będące przedstawicielami typu łącznego: Kontaktowo-Relacyjnego lub Działająco-Analitycznego są Ambiwertykami.



Ekstrawertyk jest osobą, która potrzebuje kontaktu z innymi ludźmi. Przebywanie w większym towarzystwie dodaje mu energii. Jest otwarty, energiczny i optymistycznie nastawiony do życia. Wyróżnia się dużą żywiołowością. Dzięki swojej przebojowości i charyzmie zazwyczaj dominuje w grupie. Jego życie jest pełne wrażeń, o których chętnie opowiada. Często działa impulsywnie, najpierw mówi potem myśli, czego później może czasami żałować.



Introwertyk jest osobą, która ceni sobie spokój i chwile samotności. Unika miejsc, w których jest głośno i gwarno. Jest refleksyjny, a swoje działanie poprzedza analizą. Jest raczej cichy i nieśmiały, więcej słucha niż mówi. Potrzebuje spokoju wokół siebie aby się skupić i dobrze wykonać powierzone mu zadanie. Z reguły nie lubi grać pierwszych skrzypiec. Unika sytuacji, w których uwaga innych ma być skupiona na jego osobie. Introwertyk dba o swoją prywatność i raczej niewiele mówi o sobie.



Ambiwertyk jest osobą, która łączy w sobie typowe cechy wyciszonego i refleksyjnego Introwertyka z cechami otwartego i pobudzonego Ekstrawertyka. Siła tych cech jest mniejsza u Ambiwertyka, zatem typowy Ambiwertyk nie jest ani skrajnie euforyczny ani skrajnie zdystansowany dzięki czemu ma wyjątkowe umiejętności komunikacyjne. Potrafi naturalnie dostosować się w komunikacji i zbudować relację zarówno z głośnymi i przebojowymi jak i cichymi i wycofanymi osobami.

DZIAŁAJĄCY

Typ Działający jest bardzo szybki i dynamiczny. Tego też oczekuje od otoczenia. W swoim działaniu nastawiony jest na zadania jasno określone w czasie. Jego główny cel to szybkie przechodzenie do spraw kluczowych i ich rozwiązanie.

Najlepiej czuje się po podjętej decyzji a jeszcze lepiej po zrealizowanym zadaniu. W swoich decyzjach i działaniu wykazuje dużą pewność siebie i stanowczość.

Podejmuje decyzje racjonalnie i szybko, równie szybko przechodzi do działania. Można na niego liczyć w sytuacjach gdy żadna z opcji nie jest doskonała gdyż żyje zgodnie z zasadą „lepsza zła decyzja niż jej brak”.

Typ Działający jest bardzo wymagający. Emanuje dużą energią i łatwo przejmie dowodzenie w akcjach, projektach czy zadaniach.

Jest typem przywódcy, który wie co robić. Czasami bywa autorytarny – wtedy może tracić kontakt z ludźmi w zespole.

Jest bardzo asertywny – potrafi zadbać o swoją rację, przywileje i nagrody.

Jasno i bezpośrednio komunikuje się z innymi nazywając wprost swoje potrzeby i oczekiwania.

Bywa przez to postrzegany jako arogancki lub zbyt pewny swego. On jednak wie do czego dąży i dąży do tego w szybkim tempie.

Entuzjazm, energia działania i silna wola sprawiają, że Typ Działający postrzegany jest jako osoba przebojowa, która bierze sprawy w swoje ręce i osiąga wytyczone cele.

Jego dynamizm działania imponuje innym jednak swoją władczością może czasami zrażać otoczenie do siebie.

Typ Działający ma silną motywację wewnętrzną do działania. Jest skupiony na celu, nie rozprasza się błahostkami i nie powstrzymują go przeszkody – wręcz traktuje je jako wyzwania.

Typ Działający charakteryzuje się dość formalnym i oficjalnym stylem zachowania. Na twarzy rzadziej u niego widać uśmiech, częściej powagę. W kontakcie z innymi utrzymuje kontakt wzrokowy i tego też oczekuje od rozmówcy. W komunikacji z innymi skupia się na faktach i konkretach, nie toleruje „lania wody”, szybko się niecierpliwi, jest opiniotwórczy. Jego głos jest donośny i stanowczy. W odpowiedziach jest szybki i konkretny.

Ceni ponad wszystko czas i wolność wyboru. Z tego względu czas na naukę i pracę wykorzystuje do maksimum, niekiedy uważając odpoczynek za zbędny. Wolność wyboru dodaje mu natomiast energii. Typ Działający potrzebuje panować nad swoim życiem, potrzebuje być sterem i okrętem.



ANALITYCZNY

Typ Analityczny jest nastawiony na zadania i szczegóły w nich ukryte. Jest doskonałym analitykiem rozważającym wszystkie możliwe opcje z nastawieniem na wystąpienie ewentualnych zagrożeń. Do decyzji podchodzi spokojnie, analitycznie i krytycznie.

Podając je dostrzega nieskończoną ilość danych do analizy. Każda opcja ma plusy i minusy, a dodatkowo plusy dodatnie i plusy ujemne oraz minusy dodatnie i ujemne. Jest często perfekcjonistą, któremu trudno zakończyć badania, podjąć ostateczną decyzję i przejść do działania. Swoją pracę poprzedza stworzeniem planu i jego wnikliwą analizą. W dążeniu do celu wykazuje się dużą konsekwencją. Jest precyzyjny, dokładny, systematyczny i logiczny. Działa powoli, ale dokładnie, zgodnie z założonym harmonogramem. Bywa postrzegany jako formalista, ale za to bezstronny. Potrafi być zdystansowany i obiektywnie, bez angażowania własnych emocji oceniać sytuację.

Nie lubi zmian, a już na pewno takich, których nie rozumie. Jest typem, dla którego logika jest bardzo ważna, zatem szuka jej wszędzie gdzie jest i we wszystkim z czym się styka. Sprawy nielogiczne nie interesują go. Typowe „szkiełko i oko”, lubi rzeczy racjonalne, decyzje podejmuje na podstawie faktów, a nie intuicji czy emocji.

Ceni bardzo swój świat wewnętrzny, własne refleksje i przemyślenia. Nie potrzebuje wokół siebie tłumu – wręcz zabiera mu to energię. Jest raczej zdystansowany w relacjach z innymi.

W komunikacji jest konkretny i dokładny, a zarazem bardzo szczegółowy. Wymaga logiki i skupienia się na racjonalnych przesłankach i faktach. W mówieniu raczej wolny, w postawie statyczny i formalny.

W życiu ceni sobie bezpieczeństwo i stabilność. W swoich działaniach lubi porządek, dyscyplinę i jasne zasady. Gubi się w chaosie. Sam potrafi panować nad emocjami i tego też wymaga w kontakcie z innymi. Wypoczywa raczej w samotności – tak „ładuje swoje baterie”.

U innych ceni rzeczową wiedzę, szuka autorytetów merytorycznych. Ceni też sobie rzeczową krytykę.

W swojej ocenie jest dokładny, systematyczny, dyplomatyczny i analityczny. Przez innych bywa określany jako pedantyczny, mało elastyczny, cyniczny i zachowawczy.

Jego formalny styl widać też w zachowaniu, a nawet ubiorze. Na twarzy Typu Analitycznego rzadko bywa uśmiech, częściej jest powaga. Jego mimika jest mało ożywiona, a gestykulacja skromna. Nie lubi pozostawać w kontakcie wzrokowym, nie wymaga tego również od rozmówcy. Jego postawa jest statyczna i formalna. W mówieniu jest raczej powolny, wyważony i cichy. Zastanawia się co powiedzieć, każde słowo ma znaczenie, w wypowiedziach panuje ład i logika. Stosuje wiele pauz, nie odpowiada od razu – potrzebuje czasu na przemyślenie i przygotowanie odpowiedzi. W rozmowie zadaje bardzo konkretne i szczegółowe pytania. Nie interesuje go ogół, tylko szczegół. W zachowaniu taktowny lecz zdystansowany, strój woli formalny niż luźny.



RELACYJNY

Typ Relacyjny przede wszystkim stawia na relacje z drugim człowiekiem. Zawsze pomocny i nastawiony na współpracę. Empatyczny, potrafiący i lubiący słuchać innych. W życiu ceni sobie bezpieczeństwo, ciszę i sprawdzonych kilku przyjaciół.

Jest niezwykle tolerancyjny – akceptuje prawie wszystkich, ale i tego samego oczekuje od innych. Nie lubi oceniania. Dla innych jest wsparciem emocjonalnym – potrafi wysłuchać, zrozumieć i pocieszyć. Ze względu na nastawienie na drugiego człowieka bywa, że rezygnuje z własnych potrzeb na rzecz innych. Powinien częściej myśleć o sobie.

Jest typem cichym i refleksyjnym. Jego świat wewnętrzny jest dla niego źródłem energii i bezpieczną strefą, do której często wchodzi. Przez innych bywa postrzegany jako miły, wrażliwy, empatyczny i raczej nieśmiały.

Lubi przede wszystkim spokój. Presja go blokuje. Nie lubi być nagle wywołany do odpowiedzi, nie potrzebuje być również wyróżniany na forum.

Wyjątkowo źle reaguje na agresję, a nawet nieprzychylność z drugiej strony. Podniesiony ton może traktować jako atak na swoją osobę.

Mistrz drugiego planu – nie lubi być w centrum zainteresowania ani grać pierwszych skrzypiec, za to doskonale czuje się jako członek zespołu. Dbą o dobrą atmosferę w grupie, w której przebywa. Jest ekspertem w rozwiązywaniu konfliktów i budowaniu pozytywnych relacji.

Przy podejmowaniu decyzji włącza emocjonalne aspekty, stąd decyzje dotyczące ludzi są dla niego trudną sytuacją, przez którą przechodzi powoli i z rozważą.

W swojej ocenie jest lojalny, zdolny do pracy w zespole i niezawodny. Przez innych bywa postrzegany jako uległy, podporządkowujący się, a nawet dający się wykorzystywać. Na jego twarzy często gości uśmiech. W komunikacji jest nastawiony na słuchanie, raczej cichy i współodczuwający.

W rozmowie z innymi zwykle unika kontaktu wzrokowego, jego ciało wykazuje spokój – nie ma tu nadmiernej gestykulacji. Na twarzy panuje opanowanie.

Refleksyjność widać też w tempie mówienia, które jest raczej wolne. Wypowiedzane opinie są przez niego wcześniej przemyślane. W wypowiedziach stosuje wiele pauz, mówi raczej cicho. W swoim zachowaniu jest raczej nieformalny, elastyczny i dostosowany do innych.



KONTAKTOWY

Typ Kontaktowy jest energiczny, entuzjastyczny i optymistycznie nastawiony do życia. W swoich decyzjach i działaniach zwraca uwagę na ludzi, którzy zajmują ważne miejsce w jego hierarchii. Jest emocjonalny, a emocje widać u niego w całym ciele. Można z jego twarzy czytać jak z otwartej książki.

Jest typem, którego widać i słyszać – lubi się wyróżniać i często nazywany jest „Gwiazdą”. Jest kolorowy i wyrazisty. Lubi być w centrum uwagi, jest łasy na pochwały i to najlepiej na forum.

Jego optymizm i towarzyskość powodują, że ludzie do niego lgną. Ma poczucie humoru i tworzy lekką, miłą atmosferę. Lubi działać i pracować w zespołach. Samotność jest dla niego raczej trudna i może powodować spadek formy. Typ Kontaktowy z relacji z innymi czerpie energię, a traci ją będąc samemu. Jest postrzegany jako osoba entuzjastyczna, pogodna, wizjonerska i towarzyska. Łatwo nawiązuje przyjaźnie, często jest duszą towarzystwa.

Jest typem wielowątkowym i wielozadaniowym – nie lubi nudy, stagnacji i powtarzalności. Dlatego wciąż poszukując nowych wyzwań powoduje, że „coś” się dzieje. Czyta kilka książek jednocześnie, pasjonuje go wiele, czasami zupełnie rozbieżnych zadań. Sprawy widzi z „lotu ptaka”. Angażując się w wiele zadań potrafi dokonać syntezy, znaleźć niestandardowe rozwiązanie łącząc fakty z różnych obszarów. Będąc jednak w wielu zadaniach naraz trudno być też zaangażowanym głęboko w każde. Zatem z natury typ ten nie lubi szczegółów, jest bardziej wizjonerski niż skrupulatny. Bywa też niekonsekwentny i traci czas przez słomiany zapał.

W komunikacji lubi szybkość i nastawienie na konkret, ale ubarwione dygresjami. Jest szybki w myśleniu, mówieniu i działaniu. Decyzje podejmuje szybko, często impulsywnie i intuicyjnie. Nie zawsze słucha, zadaje pytania lecz zdarza mu się samemu na nie odpowiedzieć. Jest to często wyraz jego braku cierpliwości.

W swojej ocenie jest pełen pomysłów, spontaniczny i emocjonalny. Przez innych bywa postrzegany jako roztrzepany i niesłowny. W swoim odczuciu jest wygadany – w oczach innych bywa niedyskretny. Często powie coś, czego potem żałuje. Niestety refleksja bywa u niego często po działaniu.

Mowa niewerbalna Typu Kontaktowego pokazuje również jego podejście do życia. Na jego twarzy często gości uśmiech, ma ożywioną mimikę i gestykulację. Potrzebuje dużej przestrzeni gdy dzieli się jakąś historią z innymi. W kontaktach międzyludzkich skraca dystans, lubi styl nieformalny. W rozmowie utrzymuje kontakt wzrokowy i tego też oczekuje od rozmówcy. Działa, chodzi, mówi i myśli szybko, w swoich wypowiedziach rzadko stosuje pauzy.

Do nagłych zmian podchodzi ochoczo, zawsze szukając innowacyjnego rozwiązania i wyjścia z sytuacji. Jest elastyczny, nie lubi sztywnych reguł i zasad. Lubi rywalizację, ale musi wygrać.



PORÓWNANIE CZTERECH TYPÓW INTERPERSONALNYCH

Cztery typy różnią się podejściem do codziennego działania, Różnią je potrzeby, motywatory, sposób zachowania się w relacji czy sposób mówienia. Poniżej masz możliwość porównać wszystkie typy pod względem różnych obszarów.

	Działający	Kontaktowy	Analityczny	Relacyjny
Wartości	Rezultat	Uznanie	Bezpieczeństwo	Spokój
Potrzeba	Decydowania Lojalności Osiągnięć	Uwagi Aprobaty Przywiązania	Ciszy Dokładności Porządku	Akceptacji Szacunku Harmonii
Specjalność	Kontrola	Inspirowanie	Sprawy techniczne	Wspieranie
Mocne strony	Szybkie decyzje Odpowiedzialność Energiczność Wydajność	Kreatywność Optymizm Energiczność	Precyzja Szczegółowość Konsekwencja	Wrażliwość Empatia Słuchanie
Obszary do pracy	Niecierpliwość Apodyktyczność Porywczność	Niedokładność Brak sumienności Pochopność w decyzjach	Zwleknięcie z decyzjami Opór do zmian Sarkazm	Asertywność Zamykanie się w sobie
Motywatory	Cele Efektywność	Zgrany zespół Pochwała	Precyzyjnie zlecone zadanie Zasady	Dobra atmosfera Zgrany zespół
Budowanie relacji	Formalne	Relacyjne	Formalne	Relacyjne
Zachowania krytyczne	Autokratyczne	Atakujące	Unikające	Uległe
Styl negocjacji	Twarde Nastawione na wygraną	Elastyczne Nastawione na wygraną	Formalne Oparte na szczegółowych danych	Miękkie Win-Win
Mówienie	Szybkie i głośne	Szybkie i głośne	Spokojne i ciche	Spokojne i ciche
Słuchanie	Oceniające Często brak aktywnego słuchania	Oceniające Często brak aktywnego słuchania	Aktywne Skupione na szczegółach	Aktywne Empatyczne
Komunikaty	Nakazowe	Wielowątkowe	Szczegółowe	Opatrzona dbałością o rozmówcę
Wykolejające	Arogancja	Fantazjowanie	Perfekcjonizm	Brak asertywności
Ulgę przynosi	Wyjście z kłopotów Rozpoczęcie nowego projektu	Nowe zadanie Zabawa Relaks	Tworzenie planu Analizowanie	Rozwiązanie konfliktu Relaks

Twój wynik może być jednym z czterech typów lub kompilacją ich w zależności od tego, jak silnie występują u Ciebie poszczególne cechy.

Możliwe jest wystąpienie:

Typu głównego
Typu podwójnego
Typu potrójnego
Typu poczwórnego

Przykładowe typy główne:



Działający



Analityczny

Przykładowe typy podwójne:



Analityczno > Działający



Relacyjno = Kontaktowy

Przykładowe typy potrójne:



Analityczno = Kontaktowo = Działający



Kontaktowo > Działający > Relacyjny

Typ poczwórny:



Kameleon



TYP INTERPERSONALNY



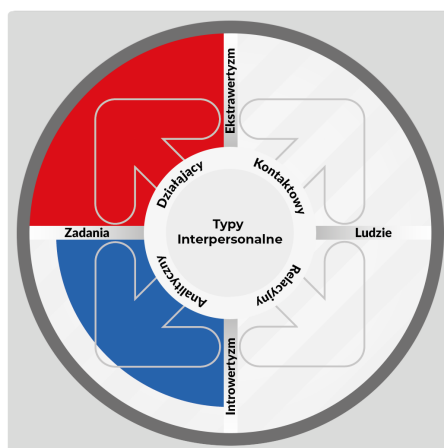
DZIAŁAJĄCO > ANALITYCZNY

Twój typ interpersonalny jest połączeniem dwóch z czterech głównych typów.

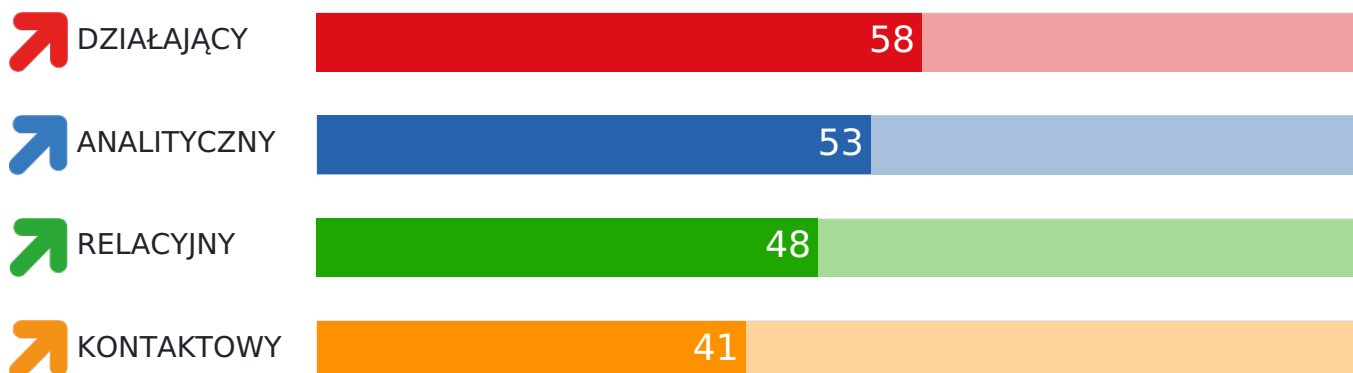


Twój indywidualny styl zachowania i komunikowania się jest wynikiem uzyskania najwyższej ilości punktów dla Typu Działającego i nieco mniejszej lecz równie istotnej dla Typu Analitycznego. Typ Działająco - Analityczny gromadzi osoby nakierowane w działaniu na jasno ustalone, mierzalne i precyzyjnie wyznaczone cele.

TWÓJ DIAGRAM



TWOJE WYNIKI



Co Twój Typ mówi o Tobie

Przede wszystkim jesteś osobą nastawioną na cele i zadania, które są jasno określone w czasie. Twój główny cel to przechodzenie do spraw kluczowych i ich rozwiązanie.

Jesteś ambiwertykiem, który potrafi dostosowywać poziom swojej energii do wymagań otoczenia. Jeśli jesteś wśród typowych ekstrawertyków, działasz jak oni i z podobną energią realizujesz cele. Gdy jesteś wśród introwertyków potrafisz się wyciszyć, zwolnić i podobnie jak oni funkcjonować. Od tego zależy, czy podejmujesz decyzję o działaniu szybciej czy wolniej. Czy analizujesz wszystko dokładnie i szczegółowo czy śledzisz tylko kroki milowe.

Kiedy możesz działasz szybciej, a decyzje podejmujesz bez nadmiernej głębokiej analizy.

Niezależnie jednak od towarzyszącej Ci energii jesteś osobą bardzo wymagającą zarówno w stosunku do siebie, jak i innych. Emanujesz wiedzę i pewnością kierunku działania zatem przejmujesz dowodzenie w zadaniu.

Jesteś zarówno strategiem, skupionym na przyszłości i na krokach milowych potrzebnych do zrealizowania wytyczonego celu, jak i analitykiem badającym możliwe do wystąpienia ryzyka,

Rozważasz dalekie szanse i korzyści, jak i wszystkie możliwe zagrożenia.

Do decyzji podchodzisz zwykle szybko i zawsze krytycznie. Twoje działania poprzedza stworzenie planu. Czasami jest on ogólny, innym razem bardzo szczegółowy. W dążeniu do celu wykazujesz się dużą konsekwencją.

Jesteś osobą dokładną, systematyczną i logiczną. Działasz zgodnie z założonym harmonogramem. Potrafisz być osobą zdystansowaną i obiektywnie bez angażowania własnych emocji oceniać napotkaną sytuację.

Jesteś typem, dla którego logika jest bardzo ważna, zatem szukasz jej wszędzie gdzie jesteś i we wszystkim z czym się stykasz. Sprawy nielogiczne Ciebie nie interesują. Lubisz rzeczy racjonalne, więc decyzje podejmujesz na podstawie faktów, a nie intuicji czy emocji.

Masz silną motywację wewnętrzną do działania. Jesteś osobą skupioną na celu, nie rozpraszasz się błahostkami.

Jak się zachowujesz

Charakteryzujesz się dość formalnym i oficjalnym stylem zachowania. W Twojej postawie, gestach, głosie widać pewność tego co robisz i w jakim kierunku działasz. W swoich decyzjach i działaniu wykazujesz dużą stanowczość. Czasami zachowujesz się autorytarnie. W takich sytuacjach możesz tracić kontakt z ludźmi. Jesteś osobą asertywną więc z łatwością potrafisz zadbać o swoją rację, przywileje i nagrody.

Cenisz sobie bardzo swój świat wewnętrzny, własne refleksje i przemyślenia. W relacjach z innymi jesteś osobą raczej zdystansowaną.

W swoich działaniach lubisz porządek, dyscyplinę i jasne zasady. Gubisz się w chaosie. Potrafisz panować nad swoimi emocjami i tego też wymagasz w kontakcie z innymi.

Twój formalny styl zachowania widać również w ubiorze. Bardziej niż luźny strój cenisz sobie garnitury, uniformy i klasyczne kroje. Na Twojej twarzy rzadko bywa uśmiech, częściej jest powaga. Twoja mimika jest mało ożywiona a gestykulacja skromna. Twoja postawa jest statyczna i formalna.

Twoja szybkość codziennego działania uzależniona jest od celu, zadań i wymagań. Zwykle Twoje zachowanie jest dynamiczne. Zadania wykonujesz wtedy szybko, nawet chodzisz szybko. Kiedy jednak trzeba działasz spokojniej i bardziej refleksyjnie, co przejawia się w Twojej postawie, szybkości chodzenia czy mówienia.

Jak się komunikujesz

W komunikacji jesteś osobą konkretną, dokładną, bywa że szczegółową. Nie tolerujesz „lania wody”, szybko się niecierpliwisz. Od rozmówcy wymagasz logiki i skupienia się na celu oraz na racjonalnych przesłankach i faktach.

W mowie jesteś osobą dyrektywną, wymagającą i konkretną. W Twoich wypowiedziach panuje ład i logika a każde Twoje słowo ma znaczenie.

Jesteś osobą opiniotwórczą. Twój głos jest stanowczy i raczej doniosły. Kiedy chcesz odpowiadasz od razu. W rozmowie zadajesz bardzo konkretne i szczegółowe pytania. Nie interesują Cię ogólniki, tylko szczegóły.

Jasno i bezpośrednio komunikujesz się z innymi nazywając wprost swoje potrzeby i oczekiwania. Bywa, że przez to możesz być czasem osobą postrzeganą jako arogancka. Ty jednak wiesz do czego dążysz i realizujesz to nie zważając na przeszkody.

Ulubione słowa i frazy:

- Zorganizowanie
- Działanie
- Precyzja
- Jakość
- Logika
- Dokładność
- Przejdźmy do działania
- Przeanalizujmy to jeszcze raz

Główne cechy	Główne motywatory	Główne predyktory	Główne demotywatory
• Strateg • Organizator • Specjalista • Dokładność • Perfekcja • Precyzja	• Przywództwo • Zaufanie • Możliwość decydowanie	• Działanie • Analiza • Cele	• Brak kontroli • Brak poczucia bezpieczeństwa • Życie bez celu

Twoje mocne strony

Poniżej przedstawione są Twoje mocne strony, które możesz wykorzystywać na co dzień w życiu prywatnym i zawodowym.

- | | |
|---------------------------------------|--|
| • Dążenie do celu | • Podejmowanie decyzji w oparciu o fakty |
| • Konsekwencja w działaniu | • Systematyczność |
| • Zdyscyplinowanie | • Skupienie na celu |
| • Planowanie | • Skoncentrowanie na rezultacie |
| • Branie odpowiedzialności za zadania | • Kontrolowanie |

Twoje obszary do zmiany

Cechy, zachowania i postawy wymienione poniżej są dla Ciebie obszarami do przemyślenia i podjęcia decyzji, które są najważniejsze do pracy.

- | | |
|------------------------------------|--------------------------------------|
| • Apodyktyczność | • Brak empatii |
| • Niezauważanie ludzi | • Niska umiejętność słuchania innych |
| • Brak uważności na czyjeś pomysły | • Brak wyrozumiałości |
| • Niska emocjonalność | • Nieomyślność |

Wykolejające

Poniżej znajdziesz zestaw zachowań charakterystycznych dla Twojego typu interpersonalnego, które mogą rozwinąć się w kierunku potencjalnych hamulców w działaniu lub dystraktorów w budowaniu i utrzymywaniu relacji interpersonalnych.

- | | |
|---|---|
| • Skupienie na zadaniu – Niezauważanie ludzi | • Skupienie na rezultacie – Brak uważności na potrzeby innych |
| • Skupienie na celu – Bycie obojętnym wobec emocji innych | • Skupienie na dowodach i faktach – Brak korzystania z intuicji |

Komunikowanie się - Twoje potrzeby / oczekiwania

W komunikacji z innymi potrzebujesz:

- przechodzenia jak najszybciej do sedna sprawy
- skupienia się na Twoich celach
- zwięzłości wypowiedzi
- rozmowy o faktach, a nie o emocjach
- logicznych i konkretnych argumentów
- trzymania się zaplanowanej struktury rozmowy
- zorganizowanej i uporządkowanej wypowiedzi
- zaangażowania u rozmówcy
- proaktywnej postawy u rozmówcy

Komunikowanie się - czego nie lubisz?

W komunikacji nie lubisz:

- omawiania spraw nieistotnych
- marnowania czasu
- chaotyczności w wypowiedzi
- braku logiki w wypowiedzi
- próby tworzenia z Tobą relacji osobistej
- obiecywania rzeczy niemożliwych
- manipulowania
- doradzania i instruowania
- zrzucania odpowiedzialności na innych

Komunikowanie się - jak odbierają Cię inni

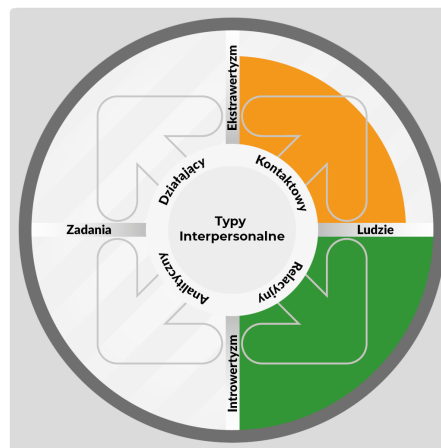
Cechy jakimi się charakteryzujesz, dominujące zachowania jakie przejawiasz i postawa jaką masz w stosunku do innych powodują, że otoczenie może Cię odbierać jako osobę:

- skoncentrowaną na celu
- dominującą
- apodyktyczną
- dokładną
- skrytą
- bez emocji
- zawsze przygotowaną do pracy
- przerywającą wypowiedzi innym
- niestuchającą innych

KOMUNIKOWANIE SIĘ Z PRZECIWNYM STYLEM

Twoje potrzeby komunikacyjne nie przekładają się na potrzeby innych osób. W zależności od typu interpersonalnego zmieniają się zarówno mocne strony jak i obszary do pracy, zmieniają się oczekiwania i motywy działania jednostki, zmienia się również sposób komunikacji. Ważnym jest rozpoznawanie potrzeb komunikacyjnych osób z Twojego otoczenia i dostosowanie się do nich. Dzięki temu staniesz się osobą bardziej podobną do swoich rozmówców i będziesz mieć na nich większy wpływ.

Najlepszym sposobem poznania różnic interpersonalnych jest przyjrzenie się typom antagonistycznym w stosunku do Twojego. Typem przeciwnym do Typu Działająco-Analitycznego jest Typ Relacyjno-Kontaktowy.



Rozmawiając z typem Relacyjno-Kontaktowym:

- skupiaj się na zbudowaniu z nim dobrej relacji
- rozmawiaj z nim o ludziach
- wspieraj jego emocje
- odzwierciedlaj emocje
- możesz sobie pozwolić na trochę luźnej atmosfery w trakcie rozmowy
- słuchaj go
- upewnij się, że rozumiesz jego potrzeby i oczekiwania
- pozwól mu przedstawić własne pomysły
- twórczo stymuluj go do działań
- bądź osobą nieformalną
- bądź osobą refleksyjną
- bądź osobą spontaniczną
- twórz miłą atmosferę spotkania

DOSTOSOWANIE DO TYPU PRZECIWNEGO

Typ Relacyjno - Kontaktowy

Stosuj

- Przełamuj lody poprzez budowanie relacji osobistej
- Poświęć więcej czasu na „small talk”
- Okazuj szczerze zainteresowanie
- Bądź osobą szczerą i otwartą
- Bądź osobą nieformalną
- Ograniczaj rozmowę o szczegółach
- Słuchaj i reaguj
- Pytaj o pomysły
- Zadawaj pytania aby poznać jego opinię
- Zapewnij wsparcie
- Wspieraj jego pomysły

Unikaj

- Przechodzenia bezpośrednio do sedna sprawy
- Trzymania się tylko interesów bez uważności na jego osobę
- Mówienia tylko o logicznych aspektach sprawy
- Bycia chłodnym i zdystansowanym
- Wywyższania się
- Poprawiania jego wypowiedzi
- Przerywania
- Bycia dogmatycznym
- Wywierania presji
- Zbyt mocnego trzymania się zasad

DOSTOSOWANIE SIĘ DO TYPÓW GŁÓWNYCH

Typ Kontaktowy

Stosuj

- Przełamuj lody poprzez budowanie relacji osobistej
- Poświęć więcej czasu na „small talk”
- Bądź osobą nieformalną
- Ograniczaj rozmowę o szczegółach
- Pytaj o opinię
- Pytaj o pomysły
- Rozmawiaj o korzyściach osobistych
- Wspieraj jego pomysły

Unikaj

- Przechodzenia bezpośrednio do sedna sprawy
- Trzymania się tylko interesów bez uważności na jego osobę
- Mówienia tylko o logicznych aspektach sprawy
- Bycia chłodnym i zdystansowanym
- Wywyższania się
- Poprawiania jego wypowiedzi
- Przerywania
- Bycia dogmatycznym



Typ Analityczny

Stosuj

- Bądź osobą formalną
- Trzymaj się tematu głównego
- Podczas rozmowy skup się na faktach
- Podawaj dowody
- Stosuj konkretną, zwięzłą komunikację
- Skupiaj się na wynikach
- W przypadku konfliktu skup się na zadaniu, a nie na osobie
- Mów o bezpieczeństwie
- Przeanalizuj występujące ryzyko
- Zachowaj logikę wypowiedzi
- Nie skracaj dystansu
- Nie używaj zdrobnień
- Mów w stonowany sposób
- Daj czas na odpowiedź

Unikaj

- Mówienia o emocjach i uczuciach
- Przekonywania na bazie emocjonalnych decyzji
- Tracenia czasu na tematy osobiste
- „Wodolejstwa”
- Braku przygotowania
- Chaosu w rozmowie
- Braku profesjonalizmu w zachowaniu
- Zbytnej gestykulacji
- Nadmiernej egzaltacji
- Poruszania kilku tematów na raz
- Ponaglania
- Podniesionego tonu głosu
- Korzystania z niewiarygodnych źródeł
- Stosowania presji

Typ Relacyjny

Stosuj

- Przełamuj lody poprzez budowanie relacji osobistej
- Okazuj szczere zainteresowanie
- Bądź osobą szczerą i otwartą
- Słuchaj i reaguj
- Zadawaj pytania, aby poznać jego opinię
- Bądź osobą nieformalną
- Jasno precyzuj granice odpowiedzialności
- Zapewnij wsparcie

Unikaj

- Przechodzenia bezpośrednio do sedna sprawy
- Trzymania się tylko interesów bez uważności na sprawy osobiste
- Przymuszania do szybkiej decyzji
- Wywierania presji
- Krzyku
- Podniesionego tonu głosu
- Zbyt mocnego trzymania się zasad
- Bycia gwałtownym
- Poprawiania jego wypowiedzi
- Przerywania

Typ Działający

Stosuj

- Mów wprost czego oczekujesz i o co Tobie chodzi
- Podczas rozmowy skup się na faktach
- Mów o możliwościach w przyszłości
- Stosuj konkretną, zwartą komunikację
- Utrzymuj kontakt wzrokowy
- Jeśli mówisz o problemie, przedstaw rozwiązania
- Skupiaj się na celach i wynikach
- W przypadku konfliktu skupiaj się na zadaniu, a nie na osobie

Unikaj

- Przekonywania na bazie emocjonalnych decyzji
- Mówienia o emocjach i uczuciach
- Tracenia czasu
- „Wodolejstwa”
- Braku przygotowania
- Chaosu w rozmowie
- Braku profesjonalizmu w zachowaniu
- Skupiania się na przeszłości
- Skupiania się na problemach
- Malkontenctwa

Rekomendacje rozwojowe

- Bądź osobą bardziej otwartą na ludzi
- Okazuj częściej emocje
- Pozwól sobie na mniej formalizmu
- Pozwól sobie częściej na spontaniczność w działaniu
- Więcej słuchaj