

Twoje wyniki badania CliftonStrengths® 34

Masz unikatową moc. Twój indywidualny profil CliftonStrengths 34 wyróżnia Cię spośród innych osób. To DNA Twojego talentu oparte na odpowiedziach udzielonych podczas badania. Jest ono przedstawione w kolejności od najsilniejszych cech.

Użyj tego raportu, aby możliwie najlepiej wykorzystać najsilniejsze cechy CliftonStrengths, ukierunkować pozostałe i zwiększyć swój nieskończony potencjał:

- **Poznaj swoje wyniki i zastanów się nad nimi**, aby zrozumieć to, co naturalnie robisz najlepiej.
- **Dowiedz się, jak stosować** najsilniejsze cechy CliftonStrengths każdego dnia.
- **Podziel się swoimi wynikami z innymi osobami**, aby tworzyć silniejsze relacje i poprawiać pracę zespołową.



WZMOCNIJ

1. **Bliskość**
2. **Empatia**
3. **Współzależność**
4. **Rozwijanie Innych**
5. **Maksymalista**
6. CZAR
7. Optymista
8. Zgodność
9. Komunikatywność
10. Elastyczność

UKIERUNKUJ

11. Wiara w Siebie
12. Odpowiedzialność
13. Integrator
14. Pryncypialność
15. Osiąganie
16. Kontekst
17. Odkrywczość
18. Uczenie się
19. Indywidualizacja
20. Intelpekt
21. Organizator
22. Dyscyplina
23. Zbieranie
24. Aktywator
25. Bezstronność
26. Ukierunkowanie
27. Poważanie
28. Strateg
29. Dowodzenie
30. Wizjoner
31. Rozwaga
32. Naprawianie
33. Rywalizacja
34. Analityk

Twoją dominującą domeną CliftonStrengths jest **Budowanie relacji**.

Cechy z domeny WYKONYWANIE pomagają Ci w realizowaniu zadań.

Cechy z domeny WPŁYWANIE pomagają Ci podjąć działanie, wyrazić swoje myśli i upewnić się, że inni zostaną wysłuchani.

Cechy z domeny BUDOWANIE RELACJI pomagają ci budować silne relacje, które utrzymują zespół w całości.

Cechy z domeny MYŚLENIE STRATEGICZNE pomagają Ci przyswajać i analizować informacje, które prowadzą do podejmowania lepszych decyzji.

PRZECZYTAJ SEKCJĘ „ZIDENTYFIKUJ SWÓJ UNIKATOWY WKŁAD: DOMENY CLIFTONSTRENGTHS” W CELU UZYSKANIA WIĘCEJ INFORMACJI

Uwolnij swój nieskończony potencjał: Twoje najsilniejsze cechy CliftonStrengths®



1. **Bliskość**
2. **Empatia**
3. **Współzależność**
4. **Rozwijanie Innych**
5. **Maksymalista**
6. CZAR
7. Optymista
8. Zgodność
9. Komunikatywność
10. Elastyczność

Cechy CliftonStrengths w górnej części profilu są najmocniejsze.

Te cechy reprezentują Twój unikatowy talent. Są one punktem początkowym, od którego rozpoczyna się Twoja droga ku najlepszemu życiu.

Rozwijaj te cechy CliftonStrengths, aby zmaksymalizować potencjał.

Twoja największa szansa na sukces — w pracy i w każdym innym miejscu — leży we wzmocnieniu tego, co naturalnie robisz dobrze oraz w częstszym podejmowaniu się takich zadań.

Zacznij od pięciu najważniejszych.

Są to najmocniejsze, naturalne talenty.

1. **Zapoznaj się ze wszystkimi informacjami na temat Twoich najsilniejszych cech CliftonStrengths.**
Aby możliwie najlepiej wykorzystać swoje talenty, najpierw musisz je zrozumieć oraz znaleźć sposób na opisanie ich innym osobom.
2. **Zastanów się, kim jesteś.** Pomyśl o swoich doświadczeniach, motywacji oraz o tym, jak postrzegasz siebie. Następnie zastanów się, jak cechy CliftonStrengths Cię kształtują: co robisz, jak to robisz i dlaczego.
3. **Używaj tych cech CliftonStrengths codziennie.** Wykorzystuj najsilniejsze cechy CliftonStrengths, zaczynając od sugestii zawartych w tym raporcie.
4. **Uważaj na słabe punkty.** Czasami wykazywanie się najsilniejszymi cechami CliftonStrengths może prowadzić do niezamierzonych nieporozumień. Zapoznaj się z sekcją „Co jest słabością?“, aby dowiedzieć się więcej o tym, w jaki sposób unikać sytuacji, w których najsilniejsze cechy CliftonStrengths będą stanowić przeszkodę.

Następnie skup się na pozycjach 6–10 cech CliftonStrengths.

Zastosuj te same strategie, aby w możliwie najlepszy sposób wykorzystać następne pięć cech CliftonStrengths. Gdy zaczniesz kierować się podejściem opartym na mocnych stronach, będziesz działać skuteczniej i stawać się najlepszą wersją siebie. Rób więcej tego, co wychodzi Ci najlepiej, a poczujesz większe zaangażowanie, sprawczość i energię.

**BUDOWANIE RELACJI**

1. Bliskość (Relator*)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Cenisz sobie bliskie relacje. Czerpiesz głęboką satysfakcję, pracując z przyjaciółmi nad osiągnięciem jakiegoś celu.

DLACZEGO BLISKOŚĆ JEST UNIKATOWĄ CECHĄ

Te analizy mocnych stron są spersonalizowane na podstawie wyników uzyskanych w badaniu CliftonStrengths.

Jest bardzo prawdopodobne, że rozwijasz się w miejscach, w których możesz osiągać różne cele. Oczywiście masz swój własny sposób wykonywania powtarzalnych zadań krok po kroku. Tak długo, jak możesz trzymać się preferowanego planu działania, zazwyczaj lubisz zajmować się szczegółami i terminami związanymi z stanowiskami, obowiązkami, projektami, hobby, zadaniami, lub spraw.

Dzięki swoim talentom zdajesz sobie sprawę z wagi bliskich przyjaźni i robisz wszystko, aby znaleźć czas na te relacje.

Z natury poświęć szczególne miejsce w swoim sercu na chwile, które spędzasz z dobrymi przyjaciółmi. Niezależnie od tego, czy jest to częste, czy rzadkie, takie interakcje są wtedy, gdy budujesz wspomnienia, które wzmacniają Twoje długotrwałe przyjaźnie i pomagają im w dalszym rozwoju.

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że prawdopodobnie musisz kontaktować się z osobami, których nie znasz zbyt dobrze ze względu na obowiązki społeczne i zawodowe. Te interakcje mogą Cię zniechęcić, więc aby się naładować, lubisz spędzać czas z bliskimi przyjaciółmi.

W sposób instynktowny bardzo lubisz i jesteś oddany ludziom w swoim życiu. Rozwijasz się, gdy ludzie odwzajemniają — to znaczy odwzajemniają — uczucia ciepła i uczucia.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECZY BLISKOŚĆ

Z natury tworzysz autentyczne i wzajemnie satysfakcjonujące relacje indywidualne. Twoja autentyczność pozwala Ci budować bliskie, długotrwałe więzi, które sprzyjają zaufaniu i pewności siebie.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Nawiąż bliskie relacje z odpowiednimi osobami, aby zyskać przyjaciół na całe życie.

- Staraj się spędzać czas z ludźmi indywidualnie, zamiast próbować nawiązać z nimi kontakt w grupie. Pomoże Ci to zbudować głębsze i oparte na zaufaniu relacje, które cenisz najbardziej.
- Pozostań w kontakcie z przyjaciółmi, niezależnie od tego, jak bardzo jesteś zajęty(-a). Twoje najbliższe relacje dodają Ci energii.
- Zadbaj o to, by ludzie wiedzieli, że bardziej interesuje Cię ich charakter i osobowość niż status czy stanowisko. Możesz być wzorem dla innych.
- Okazuj innym, że o nich dbasz. Na przykład: podejmij się mentoringu, pomóż współpracownikom lepiej się poznać lub pogłębić istniejące relacje.
- Rozglądaj się za miejscami pracy, zajęciami, zespołami lub grupami, które zachęcają do nawiązywania przyjaźni. Preferujesz swobodny styl oraz kulturę pracy i prawdopodobnie nie będziesz dobrze radzić sobie w zbyt formalnych sytuacjach.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Ponieważ osoby z talentem Bliskość zazwyczaj nie ufają innym bezwarunkowo i ludzie muszą z czasem zasłużyć na Twoje zaufanie, niektórzy mogą uważać Cię za osobę trudną do poznania. Bądź świadomy(-a) takiego postrzegania siebie zarówno w przypadku nowych osób, jak i tych, których spotykasz na co dzień.
- Twoja skłonność do spędzania czasu z osobami, które znasz najlepiej, może sprawiać wrażenie, że jesteś osobą wykluczającą lub nieprzyjazną wobec osób spoza swojego najbliższego otoczenia. Pamiętaj, że możesz tracić korzyści płynące z poszerzania kręgu znajomych i poznawania większej liczby osób.

**BUDOWANIE RELACJI**

2. Empatia (Empathy*)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Masz instynktowną zdolność rozumienia ludzi. Odczuwasz emocje innych tak, jakby były Twoimi własnymi.

DLACZEGO EMPATIA JEST UNIKATOWĄ CECHĄ

Te analizy mocnych stron są spersonalizowane na podstawie wyników uzyskanych w badaniu CliftonStrengths.

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że afirmuj innych za to, kim są. Celebrowiesz ich wyjątkowe prezenty. Twoje zachęcające słowa inspirują i zachęcają ludzi do bycia ich prawdziwymi i prawdziwymi sobą.

Dzięki swoim mocnym stronom jesteś osobą, która często zatrzymuje się, aby usłyszeć, co myślą lub czują twoi koledzy z zespołu. Większość ludzi odchodzi i mówi: „W końcu ktoś naprawdę mnie rozumie”.

Dzięki swoim talentom może wolisz spędzać czas z ludźmi, którzy szanują i akceptują twoje talenty. Być może potrafisz wyczuć, kiedy poszczególne osoby umniejszają Twoje umiejętności lub dyskontują wyniki.

Z natury czasami decydujesz się na dystansowanie się od agresywnych lub dominujących ludzi. Być może ich słowa i siła sprawiają, że czujesz się niekomfortowo.

W sposób instynktowny czasami odczuwasz własne uczucia żalu, porażki, rozczarowania lub straty. Być może niektóre z Twoich talentów pomagają Ci radzić sobie z pewnymi negatywnymi emocjami, ludźmi lub doświadczeniami.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY EMPATIA

Cechuje Cię głęboka wrażliwość emocjonalna. Twoja świadomość sposobu wyrażania, wartości i znaczenia emocji innych osób sprawia, że czują się one zrozumiane.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Doceniaj i doskonal swój dar rozumienia myśli i uczuć innych osób.

- Stwórz listę trafnych pytań, które pomogą innym opisać swoje emocje i doświadczenia. Wypróbuj je w rozmowach ze znajomymi. Uściśl listę, zachowując pytania, które najlepiej pomagają innym wyrazić swoje myśli i uczucia.
- Ćwicz dopracowywanie sformułowań, których używasz do nazwania własnych uczuć, a także tych, które obserwujesz u innych. Spróbuj tego: Przez tydzień zapisuj swoje emocje. Kilka razy dziennie zastanów się nad tym, co czujesz. Staraj się za każdym razem opisywać swoje odczucia innymi słowami.
- Pamiętaj, aby pod koniec każdego dnia znaleźć czas na odpężenie. Wypracuj sobie nawyk, który pozwoli Ci się wyciszyć i zrelaksować. W przeciwnym razie intensywność Twoich emocji może Cię czasem przytłoczyć lub wyczerpać.
- Zadbaj o swoją komunikację niewerbalną. Niekiedy milczenie jest lepszym rozwiązaniem. Masz talent do pokazywania innym, że rozumiesz ich uczucia bez użycia słów.
- Działaj szybko i stanowczo, jeśli ludzie zachowują się w sposób niezdrowy dla siebie lub otoczenia. Zrozumienie stanu emocjonalnego innych nie oznacza, że musisz usprawiedliwiać ich zachowanie.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Zwracaj uwagę na swój poziom energii. Ciągłe doświadczanie emocji innych osób może być wyczerpujące, dlatego warto od czasu do czasu się od nich zdystansować, aby uniknąć wypalenia.
- Ponieważ masz dużą wrażliwość na emocje innych osób, niektórzy mogą uważać, że wtrącasz się w ich życie lub zbyt się w nie angażujesz. Uważaj, aby nie przekraczać granic, gdy inni wolą zachować swoje uczucia dla siebie.

**BUDOWANIE RELACJI**

3. Współzależność (Connectedness)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Wierzysz, że wszystko jest ze sobą powiązane i że niewiele rzeczy dzieje się przypadkiem. Według Ciebie wszystko dzieje się z jakiegoś powodu.

DLACZEGO WSPÓŁZALEŻNOŚĆ JEST UNIKATOWĄ CECĄ

Te analizy mocnych stron są spersonalizowane na podstawie wyników uzyskanych w badaniu CliftonStrengths.

W sposób instynktowny może poświęcić trochę czasu na wysłuchanie filozofii niektórych ludzi. Być może wolisz współpracować z osobami, które podzielają Twój optymistyczny pogląd na życie. Być może unikasz ludzi, którzy narzekają, plotkują lub obwiniają innych za ich nieszczęście.

Dzięki swoim mocnym stronom może być zdeterminowany, aby poznać pewne osoby, które identyfikujesz jako osoby poszukujące prawdy. Być może przyciągają Cię osoby, które zastanawiają się nad filozoficznymi pytaniami, takimi jak „jaki jest sens życia?” Albo „czym jest piękno?” Albo „Co stanowi mądrość?” Albo „Dlaczego złe rzeczy przytrafiają się dobrym ludziom?” Albo „Dlaczego zwykli ludzie tacy jak ja mieliby zadawać tego rodzaju pytania?”

Jest bardzo prawdopodobne, że może pracować nieustraszenie, aby pomóc członkom zespołu, grupy, działu, klasy lub rodziny zidentyfikować ich wspólne cechy. Kiedy ustalisz podstawy do wzajemnego zrozumienia, możesz przygotować grunt do negocjowania umów lub rozwiązywania konfliktów.

Z natury może być pomocna w pomaganiu ludziom w odkrywaniu, w jaki sposób są ze sobą powiązani. Raz na jakiś czas przypominasz im, że ich sukces lub porażka są bezpośrednim wynikiem ich zdolności do wspólnej pracy.

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że przyczyniasz się do dobrobytu ludzkości, środowiska lub innych ważnych przyczyn. Jesteś gotów poświęcić swoją niezależność, gdy pomaga to innym osiągnąć bezinteresowne cele.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECY WSPÓŁZALEŻNOŚĆ

Budujesz mosty między ludźmi i grupami. Pomagasz innym znaleźć sens, dostrzegając szerszy obraz otaczającego ich świata i dając im poczucie komfortu, a także stabilności w obliczu niepewności.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Pomóż innym dostrzec powiązania i cel w życiu codziennym.

- Wykorzystaj swoje poczucie więzi, aby zbudować fundament dla silnych relacji. Kiedy poznajesz nowych ludzi, zadawaj im pytania, aby znaleźć wspólną płaszczyznę i wspólne zainteresowania, które możesz wykorzystać jako punkt wyjścia.
- Weź pod uwagę stanowiska, na których będziesz słuchać innych i służyć im radą. Możesz stać się ekspertem pomagającym ludziom dostrzec powiązania i cel w codziennych wydarzeniach.
- Pomagaj innym radzić sobie z nieprzewidywanymi i niewytłumaczalnymi zdarzeniami. Twoja perspektywa doda im otuchy.
- Pokaż swoim znajomym i współpracownikom, w jaki sposób są powiązani z otaczającymi ich ludźmi. Wskaż konkretne przykłady tego, jak ich działania bezpośrednio i pośrednio wpływają na innych.
- Pomóż członkom zespołu i współpracownikom lepiej zrozumieć, w jaki sposób ich wysiłki wpisują się w szerszą perspektywę. Kiedy inni widzą, że to, co robią, jest ważne i stanowi część całości wykraczającej poza nich samych, będą bardziej zaangażowani w realizację celu, a zespół stanie się silniejszy.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Możesz reagować spokojniej i bardziej pasywnie na złe wiadomości, frustracje lub obawy innych, niż by tego chcieli. Pamiętaj, że ludzie czasami muszą dać upust swoim emocjom i bardziej zależy im na tym, abyś potwierdził(-a) ich uczucia, niż na filozoficznej odpowiedzi.
- Niektórzy mogą postrzegać Cię jako osobę naiwną lub idealistyczną, ponieważ zawirowania i wstrząsy mogą budzić w Tobie niepokój. Pamiętaj, że nie wszyscy podzielają Twój pogląd na ludzkość lub wierzą, że każde negatywne wydarzenie ostatecznie wpływa na wszystkich.

**BUDOWANIE RELACJI**

4. Rozwijanie Innych (Developer*)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Doceniasz i rozwijasz potencjał u innych. Dostrzegasz oznaki każdej najmniejszej poprawy i cieszysz się, gdy widzisz postępy innych.

DLACZEGO ROZWIJANIE INNYCH JEST UNIKATOWĄ CECHĄ

Te analizy mocnych stron są spersonalizowane na podstawie wyników uzyskanych w badaniu CliftonStrengths.

W sposób instynktowny czerp dużą satysfakcję z przypisywania poszczególnym osobom tego, co robią naprawdę dobrze. Twój otwarty duch — to znaczy życzliwy i hojny — prawdopodobnie pozwala Ci chwalić różnego rodzaju ludzi. Jesteś naprawdę zaintrygowany różnorodnymi cechami ludzi.

Jest bardzo prawdopodobne, że czasami buduj porozumienie — to znaczy wzajemne zrozumienie — zwracając uwagę na czyjeś talenty, obszary wiedzy, umiejętności lub zainteresowania. Te informacje mogą dać wskazówki dotyczące pomocy osobie, gdy zajdzie taka potrzeba. Czasami Twoje spostrzeżenia skłaniają Cię do przedstawiania komplementów, które dana osoba prawdopodobnie doceni.

Z natury masz umiejętność instruowania, szkolenia lub oferowania sugestii osobom, które oczekują od ciebie pomocy.

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że nie odejdziesz od kogoś, kto wytrwa, nawet jeśli inni chcą, abyś się z nich poddał. Jeśli ci, którzy mają trudności, będą próbować, cierpliwie ich wspierasz i zachęcasz.

Dzięki swoim talentom możesz mieć świadomość, że niektórzy współpracownicy korzystają z twojej aprobaty lub komplementów. Być może czujesz, że dana osoba musi usłyszeć miłe, zachęcające lub wspierające słowa od współpracownika. Być może lubisz świętować wkład, mocne strony, odkrycia lub zwycięstwa niektórych osób.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY ROZWIJANIE INNYCH

Gdy aktywnie inwestujesz w rozwój innych, dostrzegasz w nich potencjał i nawet niewielkie oznaki postępu. Twoje wsparcie pomaga innym uczyć się, rozwijać i doskonalić.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Doceniaj i rozwijaj potencjał u innych.

- Sporządź listę osób, które chciałbyś objąć coachingiem lub mentoringiem — tych, których potencjał, oznaki rozwoju i mocne strony dostrzegasz. Zaproponuj regularne spotkania z tym osobami, nawet jeśli tylko na kilka minut, aby omówić ich cele i mocne strony.
- Dzwon, wysyłaj wiadomości SMS lub e-mail do osób, które najbardziej potrzebują wsparcia. Twoja naturalna zdolność do wspierania i inspirowania może być właśnie tym, czego potrzebują.
- Staraj się nie poświęcać całego swojego czasu na motywowanie osób, które stale mają trudności w swojej roli. Czasami najlepszym działaniem rozwojowym jest pomoc w znalezieniu innej roli — takiej, która im odpowiada.
- Szukaj stanowisk, na których Twoim głównym zadaniem będzie rozwój innych osób. Szczególną satysfakcję może sprawiać Ci nauczanie, coaching lub zarządzanie.
- Buduj pewność siebie u swoich przyjaciół i współpracowników. Z łatwością zauważasz, kiedy się uczą i rozwijają, więc dziel się z nimi swoimi spostrzeżeniami, aby pomóc im w dalszym rozwoju.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Zdarza się, że nadmiernie angażujesz się w czyjś rozwój i odczuwasz osobistą odpowiedzialność, gdy ta osoba napotyka trudności. Pogódź się z tym, że czasami najlepszym rozwiązaniem jest umożliwienie jej samodzielnego odnalezienia własnej drogi rozwoju.
- Uważaj, by nie poświęcać innym tyle czasu, że zapomnisz o inwestowaniu we własny rozwój. Pamiętaj, że nie możesz pomóc innym, jeśli nie poświęcisz czasu na pracę nad sobą.



WPŁYWANIE

5. Maksymalista (Maximizer®)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Nieustannie pytasz: „Jak możemy to ulepszyć?”. Nie zadowalas się czymś „wystarczająco dobrym”, tylko dążysz do doskonałości.

DLACZEGO MAKSYMALISTA JEST UNIKATOWĄ CECĄ

Te analizy mocnych stron są spersonalizowane na podstawie wyników uzyskanych w badaniu CliftonStrengths.

W sposób instynktowny może być świadomy różnicy między dobrym a wspaniałym. Możesz więc przejrzeć zadanie lub projekt, który wykonałeś kilka razy, aż będziesz mieć pewność, że produkt końcowy jest doskonały.

Dzięki swoim talentom często zastanawias się nad swoim darem powitania i angażowania różnych osób w rozmowy lub działania. Powszechnie akceptujesz ich pomysły, szanujesz ich uczucia, doceniasz ich talenty, cenisz ich wiedzę, chwalisz ich sukcesy, lub potwierdzić ich wybory.

Z natury od czasu do czasu poświęcasz czas na zastanawianie się nad tym, co masz predyspozycje lub dar do dobrego działania. Od czasu do czasu odkrywasz rzeczy, które musisz zrobić nieco lepiej.

Jest bardzo prawdopodobne, że potwierdzisz swój dar układania rzeczy w porządku. Chaos jest dla Ciebie niepokojący. Rozwijasz się w niezakłóconych, schludnych środowiskach. Kiedy miejsce jest brudne lub niechlujne, masz tendencję do mniejszej wydajności.

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że dostrzegasz doskonałość w pomysłach, projektowaniu, wydajności i ludziach. Cenisz sobie wyrefinowanie i zachowujesz swoje własne prace zgodnie z tymi samymi wysokimi standardami.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECY MAKSYMALISTA

Skupias się na jakości i wolisz pracować z najlepszymi i dla najlepszych. Dostrzegając naturalne mocne strony każdej osoby i umożliwiając jej ich wykorzystanie, sprawiasz, że poszczególne osoby, zespoły i grupy stają się lepsze.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Dąż do doskonałości i zachęcaj innych do tego samego.

- Skup się na własnych mocnych stronach. Wybierz jedną umiejętność, którą chcesz maksymalnie rozwinąć w danym miesiącu, i zainwestuj w jej doskonalenie. Pracuj nad swoimi umiejętnościami. Zdobywaj wiedzę. Ćwicz. Dąż do osiągnięcia mistrzostwa.
- Nie przejmuj się słabościami. Znajdź partnera, opracuj system wsparcia lub wykorzystaj jedną ze swoich mocnych stron, aby zrehabilitować słabsze.
- Pomóż swoim znajomym i współpracownikom dostrzec talenty i mocne strony innych osób.
- Opracuj plan wykorzystania własnych mocnych stron poza pracą. Zastanów się, w jaki sposób Twoje mocne strony wiążą się z Twoją osobistą misją i jak mogą przynieść korzyści Twojej rodzinie lub społeczności.
- Analizuj sposoby osiągania sukcesu. Spędzaj czas z ludźmi, którzy odkryli swoje mocne strony. Im lepiej rozumiesz, w jaki sposób wykorzystanie mocnych stron prowadzi do sukcesu, tym większe prawdopodobieństwo, że osiągniesz sukces w swoim życiu.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Twoja chęć wyczerpania wszystkich możliwych rozwiązań może frustrować osoby, które chcą dojść do odpowiedniego wniosku i iść dalej. Czasami trzeba pogodzić się z faktem, że coś jest wystarczająco dobre i odpowiednie.
- Możesz czuć rozczarowanie, gdy projekt lub inicjatywa nie spełnia Twojej definicji doskonałości. Staraj się nie zniechęcać, gdy musisz pracować nad czymś, lub zatwierdzić coś, co w Twoich oczach jest akceptowalne, ale nieidealne.

**WPŁYWANIE**

6. CZAR (Woo*)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Uwielbiasz poznawać nowych ludzi i zjednywać ich sobie. Lubisz kontakty towarzyskie i nawiązywanie znajomości.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY CZAR

Masz wyjątkową zdolność do nawiązywania kontaktów z innymi. Ponieważ ożywasz sytuacje towarzyskie i w naturalny sposób sprawiasz, że nieznajomi czują się swobodnie, pomagasz budować sieci kontaktów, łącząc ludzi ze sobą.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Codziennie poświęcaj czas na interakcję z innymi.

- Buduj i utrzymuj sieć znajomych, kontaktując się z każdą osobą co najmniej raz w miesiącu.
- Pozostań w kontakcie z kolegami i koleżankami z organizacji zawodowych, aby poszerzyć swoją sieć kontaktów i zwiększyć liczbę osób, do których możesz zwrócić się o pomoc.
- Skorzystaj ze swojego naturalnego uroku, aby pomóc osobom nieśmiałym poczuć się swobodnie w sytuacjach towarzyskich.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Inni mogą postrzegać Cię jako osobę powierzchowną i nieszczerą, ponieważ szybko nawiązujesz kontakty, a następnie szybko się od nich dystansujesz. W sytuacjach towarzyskich, gdy rozmawiasz z kimś i czujesz potrzebę, aby pójść porozmawiać z kimś innym, pamiętaj, że niektórzy ludzie potrzebują czasu, aby się rozluźnić.
- Możesz mieć tendencję do zbyt szybkiego otwierania się i zbytniego ufania innym. Może to spowodować, że osoby bardziej powściągliwe wycofają się z relacji. Pamiętaj, że ludzie różnią się pod względem swojej osobistej strefy komfortu, więc jeśli chcesz zdobyć ich sympatię, musisz dostosować swoje podejście.

**BUDOWANIE RELACJI**

7. Optymista (Positivity®)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Twój entuzjazm jest zaraźliwy. Jesteś z natury osobą optymistyczną i potrafisz dodawać energii innym.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY OPTYMISTA

Masz w sobie zaraźliwą energię i entuzjazm. Jako osoba, która szczerze dodaje otuchy i optymistycznie patrzy na życie, masz zdolność poprawiania nastroju innym.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Pomóż innym dostrzec humor i pozytywną stronę życia.

- Zachęcaj innych do skupiania się na pozytywnych aspektach, pomagając im dostrzec, co dobrze im wychodzi.
- Przygotuj sobie kilka ciekawych historii, żartów i powiedzonek, które poprawią nastrój. Nigdy nie lekceważ wpływu, jaki możesz wywrzeć na innych. Wiele osób prawdopodobnie polega na Twoim optymizmie, który pomaga im przezwyciężyć codzienne frustracje.
- Staraj się świętować szczególne wydarzenia. Niezależnie od tego, czy jest to święto, uroczystość czy sukces kogoś bliskiego, bądź osobą, która organizuje przyjęcie. Zamień małe osiągnięcia w wielkie wydarzenia lub organizuj regularne uroczystości, na które inni będą czekać z niecierpliwością.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Czasami Twój optymizm i hojność w wyrażaniu pochwał mogą wydawać się powierzchowne, naiwne lub nieszczerze. Zadbaj o to, aby Twoje pozytywne nastawienie i podziw były zawsze szczerze. Fałszywe pochwały mogą wyrządzić więcej szkody niż krytyka.
- Uważaj, aby nie wskazywać pozytywnych stron złej sytuacji, zanim inni będą mieli okazję w pełni się wypowiedzieć. Pamiętaj, że czasami ludzie nie są gotowi, aby usłyszeć coś pozytywnego — wystarczy, że ich wysłuchasz.

**BUDOWANIE RELACJI**

8. Zgodność (Harmony)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Poszukujesz konsensusu. Nie lubisz niepotrzebnych konfliktów i kierujesz innych ku praktycznym rozwiązaniom.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY ZGODNOŚĆ

Jesteś z natury osobą pragmatyczną i preferujesz równowagę emocjonalną. Potrafisz zapobiegać kłótniom, pomagając innym szybko znaleźć wspólną płaszczyznę porozumienia i rozwiązanie.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Pomóż innym znaleźć płaszczyznę porozumienia dzięki praktycznym rozwiązaniom.

- Zbuduj sieć osób o różnych perspektywach, na których możesz polegać, gdy potrzebujesz wiedzy eksperckiej. Twoja otwartość na inne punkty widzenia pomoże Ci się uczyć.
- Wzmocnij poczucie jedności, zwiększając liczbę głosów. Kiedy ludzie się spierają, poproś innych o podzielenie się swoimi przemyśleniami. Mając szerszą perspektywę, łatwiej znajdziesz obszary, w których wszystkie strony mogą się zgodzić.
- Doskonal swoje talenty, biorąc udział w kursie rozwiązywania konfliktów. Umiejętności i wiedza, które zdobędziesz, połączą się z Twoimi talentami, tworząc siłę w radzeniu sobie z konfliktami.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Chcąc skierować rozmowę w stronę praktycznych i rozsądnych decyzji, możesz irytować osoby, które chcą podzielić się bardziej ogólnymi pomysłami i opiniami. Pozwól innym w pełni wyrazić swoje pomysły, zanim wrócisz do zadania, które macie do wykonania.
- Możesz instynktownie bagatelizować sytuacje konfrontacyjne i próbować powstrzymać innych przed otwarciem się i wyrażeniem swoich pomysłów i emocji. Uświadom sobie i zaakceptuj fakt, że czasami konflikty są nieuniknione, a niektórzy ludzie czerpią z nich przyjemność.

**WPŁYWANIE**

9. Komunikatywność (Communication®)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Na ogół łatwo przychodzi Ci „ubieranie swoich myśli w słowa”. Dobrze radzisz sobie z prowadzeniem rozmów i prezentowaniem informacji.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY KOMUNIKATYWNOSĆ

Potrafisz przykuwać uwagę ludzi tym, co mówisz — i w jaki sposób to robisz. Umiejętność znalezienia słów dla własnych i cudzych myśli i uczuć podkreśla ważne przekazy i pomaga budować wartościowe relacje.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Wykorzystaj swój dar stymulowania rozmowy w celu nawiązania kontaktu i inspirowania innych.

- Obserwuj swoich odbiorców. Uważnie przyglądaj się, jak reagują na to, co mówisz — i co ich angażuje. Rozpoznaj słowa i wyrażenia, które przykuły ich uwagę. Dopracuj kolejne prezentacje, wypowiedzi i przemówienia, aby skupić się na tych najważniejszych elementach.
- Stale rozwijaj umiejętność posługiwania się słowami. Są one dla Ciebie kluczowym zasobem. Używaj ich mądrze i obserwuj ich wpływ.
- Rozwijaj swój talent Komunikatywność do poziomu mocnej strony, pogłębiając swoją wiedzę i doświadczenie w określonych obszarach. Skuteczność i wpływ są możliwe, gdy przekaz jest merytoryczny.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Jako osoba z natury komunikatywna i instynktownie dzieląca się swoimi przemyśleniami, możesz nie zdawać sobie sprawy, kiedy monopolizujesz dyskusję. Staraj się zwracać uwagę na sytuacje, w których inni mają coś do powiedzenia, i rób pauzy, aby mogli się wypowiedzieć.
- Pamiętaj, że Twoje słowa nie zawsze wystarczą do zmotywowania innych. Znajdź czas na słuchanie i zwracanie uwagi na to, co mówią — i co przemilczają — inni.

**BUDOWANIE RELACJI**

10. Elastyczność (Adaptability®)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Wolisz „płynąć z prądem”. Przyjmujesz rzeczy takimi, jakimi są, i odkrywasz przyszłość dzień po dniu.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY ELASTYCZNOŚĆ

Wykazujesz się elastycznością i potrafisz szybko dostosować się do zmieniających się lub nieoczekiwanych okoliczności, które denerwują lub niepokoją innych. Twoja spokojna reakcja na panujący chaos uspokaja innych i pomaga Ci reagować na potrzeby innych.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Reaguj natychmiast i bądź motorem zmiany.

- Staraj się szukać okazji do reagowania na ludzi i sytuacje, które wymagają Twojej uwagi. Twoja naturalna zdolność do adaptacji łagodzi presję w stresujących sytuacjach, uspokajając współpracowników i przyjaciół.
- Dopracuj sposób reagowania na nieoczekiwane sytuacje. Przykładowo, jeśli Twoja praca wymaga podróży służbowych bez wcześniejszego uprzedzenia, naucz się pakować i wyjeżdżać w ciągu 30 minut. Jeśli Twoje obciążenie pracą jest trudne do przewidzenia, przećwicz pierwsze trzy kroki, które wykonasz, gdy pojawi się presja.
- Nie przepraszaj za swoją spontaniczność. Twoja gotowość do chwytania chwili oznacza, że nie przegapisz cennych doświadczeń i możliwości.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Tak bardzo chcesz żyć chwilą, że możesz nieustannie zmieniać swoje priorytety. Pamiętaj, że częste zmiany mogą wydawać się niekończące i często niepotrzebne dla tych, którzy cenią sobie strukturę i stabilność.
- Możesz mieć tendencję do niedotrzymywania terminów lub spóźniania się na spotkania. Zadbaj o to, by zapisywać najważniejsze terminy i wydarzenia.

Przejdź do pozostałych cech CliftonStrengths®



- 11. Wiara w Siebie
- 12. Odpowiedzialność
- 13. Integrator
- 14. Pryncypialność
- 15. Osiąganie
- 16. Kontekst
- 17. Odkrywczość
- 18. Uczenie się
- 19. Indywidualizacja
- 20. Intelpekt
- 21. Organizator
- 22. Dyscyplina
- 23. Zbieranie
- 24. Aktywator
- 25. Bezstronność
- 26. Ukierunkowanie
- 27. Poważanie
- 28. Strateg
- 29. Dowodzenie
- 30. Wizjoner
- 31. Rozwaga
- 32. Naprawianie
- 33. Rywalizacja
- 34. Analityk

Twoją największą szansą na osiągnięcie pełnego potencjału jest rozwój oraz wykorzystywanie najsilniejszych cech CliftonStrengths. Równie ważne jest jednak zrozumienie wszystkich 34 cech CliftonStrengths.

Unikatowy profil CliftonStrengths 34

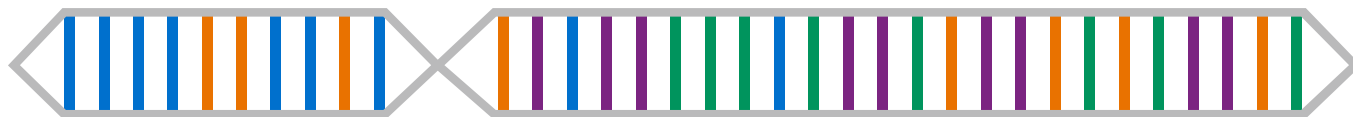
Cechy w górnej części profilu CliftonStrengths 34 mogą przejawiać się regularnie w Twoim życiu. Te bliżej dolnej części profilu mogą nie pojawiać się w ogóle.

Aby w pełni zrozumieć DNA talentu, zastanów się nad tym, jak wszystkie cechy CliftonStrengths — oddzielnie lub w połączeniu — wpływają na Twoje życie zawodowe i osobiste. Poza skupieniem się na 10 głównych cechach:

- **Zbadaj środkową część.** Możesz zauważyć, że te cechy CliftonStrengths pojawiają się od czasu do czasu w Twoim zachowaniu. W niektórych sytuacjach konieczne może być poleganie na tych cechach. Pomyśl o nich jako o systemie wsparcia, z którego możesz skorzystać w razie potrzeby.
- **Zarządzaj dolną częścią.** Tak jak najsilniejsze cechy CliftonStrengths mówią o tym, kim jesteś, te w dolnej części profilu mówią o tym, kim nie jesteś. To niekoniecznie są Twoje słabości — są to cechy o najmniejszej mocy. Jeśli nie będziesz odpowiednio nimi zarządzać, mogą przeszkodzić Ci w pełnym wykorzystaniu Twojego potencjału.
- **Zidentyfikuj słabości.** Aby określić, czy jakiegokolwiek cechy stanowią przeszkodę, sprawdź sekcję „Co jest słabością?” na następnej stronie i dowiedz się, w jaki sposób możesz pokonać potencjalne przeszkody na drodze do sukcesu.

Aby dowiedzieć się więcej o całym profilu CliftonStrengths, zobacz sekcję „Twoja kolejność cech CliftonStrengths 34” na końcu tego raportu.

Co jest słabością?



1. Bliskość
2. Empatia
3. Współzależność
4. Rozwijanie Innych
5. Maksymalista
6. CZAR
7. Optymista
8. Zgodność
9. Komunikatywność
10. Elastyczność
11. Wiara w Siebie
12. Odpowiedzialność
13. Integrator
14. Pryncypialność
15. Osiąganie
16. Kontekst
17. Odkrywczość
18. Uczenie się
19. Indywidualizacja
20. Intelpekt
21. Organizator
22. Dyscyplina
23. Zbieranie
24. Aktywator
25. Bezstronność
26. Ukierunkowanie
27. Poważanie
28. Strateg
29. Dowodzenie
30. Wizjoner
31. Rozwaga
32. Naprawianie
33. Rywalizacja
34. Analityk

Skupienie się na cechach CliftonStrengths nie oznacza, że możesz zignorować słabości.

Gallup definiuje słabość jako cokolwiek, co może stanowić przeszkodę w osiągnięciu sukcesu.

Chociaż badanie CliftonStrengths nie kwantyfikuje matematycznie słabości, możesz użyć swojego profilu, aby zrozumieć, jak *dowolna* cecha CliftonStrengths może stanowić przeszkodę na drodze do osiągnięcia maksymalnego potencjału.

Twoje najsilniejsze cechy CliftonStrengths stanowią najlepszą szansę na osiągnięcie sukcesu. Jednak w niektórych sytuacjach, i w relacjach z niektórymi osobami, te same cechy mogą obniżyć efektywność i przekształcać się w słabe punkty.

Cechy w dolnej części profilu również mogą przeszkadzać w osiągnięciu sukcesu. Nie są to konieczne słabości, ale najprawdopodobniej nie należą do Twoich naturalnych predyspozycji.

Aby zidentyfikować potencjalne słabości, zadaj sobie następujące pytania:

- Czy ta cecha przeszkadza mi w osiągnięciu sukcesu?
- Czy kiedykolwiek otrzymałem(-am) negatywną opinię związaną z tą cechą?
- Czy moja rola wymaga stosowania tej cechy, ale takie działanie pozbawia mnie energii?

Jeśli odpowiedź na którekolwiek z tych pytań brzmi „tak”, możliwe, że właśnie odkrywasz obszary słabości. Nie ignoruj ich — zamiast tego skoncentruj się na swoich mocnych stronach i pracuj nad tym, aby zarządzać obszarami, które mogą stanowić przeszkodę.

Jak mogę zarządzać swoimi słabościami?

- Uznaj je: Miej świadomość swoich słabości i tego, w jaki sposób Ci przeszkadzają
- Współpracuj: Poproś partnerów o wsparcie
- Zastosuj mocną stronę: Użyj innej cechy, aby uzyskać lepszy rezultat
- Po prostu działaj: Podejmij wyzwanie i daj z siebie wszystko

Zidentyfikuj swój unikatowy wkład: Domeny CliftonStrengths®

Twój profil CliftonStrengths 34 pomoże Ci zrozumieć, *kim* jesteś oraz *jak* realizujesz zadania, wpływasz na innych, budujesz relacje i przetwarzasz informacje. Struktura czterech domen CliftonStrengths — Wykonywanie, Wpływanie, Budowanie Relacji oraz Myślenie Strategiczne — to kolejny sposób na przeanalizowanie cech CliftonStrengths oraz zrozumienia, jaki wkład wnosisz, gdy dołączasz do zespołu, tworzysz go lub nim kierujesz..

Najlepsze zespoły składają się z osób, które rozumieją własny, unikatowy wkład wnoszony do zespołu, jak również wkład innych osób. Dzięki tej świadomości i docenieniu zespół może być bardziej spójny, wszechstronny, produktywny i zaangażowany.

Uważaj jednak i nie dopuść do tego, aby cztery domeny ograniczyły Twój sposób myślenia. Jeśli nie masz żadnych głównych cech w danej domenie, nie martw się. Nie oznacza to, że np. nie będziesz w stanie myśleć strategicznie lub budować silnych relacji. Każdy realizuje zadania, wpływa na innych, buduje relacje i przetwarza informacje. Po prostu używasz silniejszych cech w innych domenach, aby uzyskać taki sam rezultat.

Na następnej stronie przedstawiono, w jaki sposób Twój unikatowy profil CliftonStrengths dzieli się na cztery domeny. Wiedza o tym, w jakiej domenie sprawdzasz się najlepiej, pomoże Ci zrozumieć Twój najsilniejszy wkład.

Domeny CliftonStrengths

WYKONYWANIE

Osoby z dominującymi cechami z domeny Wykonywanie sprawiają, że rzeczy się dzieją.

WPŁYWANIE

Osoby z dominującymi cechami z domeny Wpływanie przejmują inicjatywę, zabierają głos i dbają o to, by inni zostali wysłuchani.

BUDOWANIE RELACJI

Osoby z dominującymi cechami z domeny Budowanie Relacji tworzą silne więzi, które scalają zespół i sprawiają, że staje się on czymś więcej niż sumą jego części.

MYŚLENIE STRATEGICZNE

Osoby z dominującymi cechami z domeny Myślenie Strategiczne przyswajają i analizują informacje, które wspierają podejmowanie lepszych decyzji.

Twoją dominującą domeną CliftonStrengths® jest **Budowanie relacji**.

Wiesz, jak budować silne relacje, które utrzymują zespół, a także sprawiać, aby zespół był czymś większym niż tylko suma jego części.



Ten wykres przedstawia względny rozkład Twoich unikatowych wyników CliftonStrengths 34 w czterech domenach. Kategorie te są dobrym punktem początkowym, który umożliwia identyfikację obszarów o największym potencjale do doskonałego działania oraz odkrycie sposobów, dzięki którym w najlepszy sposób wesprzesz zespół.

Zobacz poniższy wykres, aby uzyskać więcej szczegółowych informacji o cechach CliftonStrengths z podziałem na domeny.

Twoje CliftonStrengths według domen

WYKONYWANIE		WPŁYWANIE		BUDOWANIE RELACJI		MYŚLENIE STRATEGICZNE	
25 Bezstronność	15 Osiąganie	24 Aktywator	5 Maksymalista	1 Bliskość	7 Optymista	34 Analityk	28 Strateg
22 Dyscyplina	14 Pryncypialność	6 CZAR	27 Poważanie	10 Elastyczność	4 Rozwijanie Innych	20 Intelekt	18 Uczenie się
32 Naprawianie	31 Rozwaga	29 Dowodzenie	33 Rywalizacja	2 Empatia	3 Współzależność	16 Kontekst	30 Wizjoner
12 Odpowiedzialność	26 Ukierunkowanie	9 Komunikatywność	11 Wiara w Siebie	19 Indywidualizacja	8 Zgodność	17 Odkrywczość	23 Zbieranie
21 Organizator				13 Integrator			

Podejmij działanie

Odkrycie cech CliftonStrengths to dopiero początek. Osiągnięcie doskonałości zależy od Twoich możliwości rozwoju i stosowania cech CliftonStrengths, a także maksymalnego wykorzystania swojego potencjału.

Teraz wykonaj następujące kroki:

- **Podziel się swoimi cechami CliftonStrengths z innymi.** Rozmowy z najbliższymi osobami mogą przyspieszyć Twój rozwój w oparciu o CliftonStrengths.
- **Znajdź certyfikowanego coacha mocnych stron Gallup.** Coach pomoże Ci nauczyć się produktywnie wykorzystywać swoje talenty CliftonStrengths niezależnie od sytuacji.
- **Wykorzystuj swoje najsilniejsze talenty CliftonStrengths każdego dnia.** Zapoznaj się z sugestiami w raporcie i użyj następujących zaleceń jako wytycznych.

W JAKI SPOSÓB MOŻNA ROZWIJAĆ NAJSILNIEJSZE CECHY CLIFTONSTRENGTHS

Bliskość (Relator®)

Nawiąż bliskie relacje z odpowiednimi osobami, aby zyskać przyjaciół na całe życie.

Empatia (Empathy®)

Doceniaj i doskonal swój dar rozumienia myśli i uczuć innych osób.

Współzależność (Connectedness®)

Pomóż innym dostrzec powiązania i cel w życiu codziennym.

Rozwijanie Innych (Developer®)

Doceniaj i rozwijaj potencjał u innych.

Maksymalista (Maximizer®)

Dąż do doskonałości i zachęcaj innych do tego samego.

CZAR (Woo®)

Codziennie poświęcaj czas na interakcję z innymi.

Optymista (Positivity®)

Pomóż innym dostrzec humor i pozytywną stronę życia.

Zgodność (Harmony®)

Pomóż innym znaleźć płaszczyznę porozumienia dzięki praktycznym rozwiązaniom.

Komunikatywność (Communication®)

Wykorzystaj swój dar stymulowania rozmowy w celu nawiązania kontaktu i inspirowania innych.

Elastyczność (Adaptability®)

Reaguj natychmiast i bądź motorem zmiany.

Twoja kolejność 34 cech CliftonStrengths®

1. Bliskość (Relator®)

BUDOWANIE RELACJI

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Bliskość, czerpią radość z bliskich relacji. Głębką satysfakcję znajdują, pracując z przyjaciółmi nad osiągnięciem jakiegoś celu.

2. Empatia (Empathy®)

BUDOWANIE RELACJI

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Empatia, mają instynktowną zdolność rozumienia ludzi. Odczuwają emocje innych tak, jakby były ich własnymi.

3. Współzależność (Connectedness®)

BUDOWANIE RELACJI

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Współzależność, wierzą, że wszystko jest ze sobą powiązane i że przypadki zdarzają się rzadko. Według nich wszystko dzieje się z jakiegoś powodu.

4. Rozwijanie Innych (Developer®)

BUDOWANIE RELACJI

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Rozwijanie Innych, rozpoznają i wspierają potencjał, który tkwi w ludziach. Dostrzegają oznaki każdej najmniejszej poprawy i cieszą się, gdy widzą postępy innych.

5. Maksymalista (Maximizer®)

WPŁYWANIE

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Maksymalista, nieustannie zadają pytanie: „Jak możemy to ulepszyć?”. Nie zadowolają się czymś „wystarczająco dobrym”, tylko dążą do doskonałości.

6. CZAR (Woo®)

WPŁYWANIE

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha CZAR — Ciągłe Zdobywanie Aprobataj Rozmówcy, uwielbiają poznawać nowych ludzi i zdobywać ich aprobatę. Lubią kontakty towarzyskie i nawiązywanie znajomości.

7. Optymista (Positivity®)

BUDOWANIE RELACJI

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Optymista, zarażają innych swoim entuzjazmem. Są z natury optymistyczne i potrafią dodawać energii innym.

8. Zgodność (Harmony®)

BUDOWANIE RELACJI

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Zgodność, szukają konsensusu. Nie lubią niepotrzebnych konfliktów i kierują innych ku praktycznym rozwiązaniom.

9. Komunikatywność (Communication®)

WPŁYWANIE

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Komunikatywność, na ogół z łatwością „ubierają swoje myśli w słowa”. Są dobrymi rozmówcami i mówcami.

10. Elastyczność (Adaptability®)

BUDOWANIE RELACJI

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Elastyczność, wolą „płynąć z prądem”. Przyjmują rzeczy takimi, jakimi są, i odkrywają przyszłość dzień po dniu.

11. Wiara w Siebie (Self-Assurance®)

WPŁYWANIE

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Wiara w Siebie, są przekonane, że mają zdolność kierowania własnym życiem. Mają one wewnętrzny kompas, który zapewnia im pewność w podejmowaniu decyzji.

12. Odpowiedzialność (Responsibility®)

WYKONYWANIE

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Odpowiedzialność, przejmują psychologiczną odpowiedzialność za swoje zobowiązania. Są niezawodne i wyznają takie wartości, jak uczciwość i lojalność.

13. Integrator (Includer®)

BUDOWANIE RELACJI

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Integrator, akceptują innych. Instynktownie dostrzegają osoby, które czują się wykluczone i podejmują wysiłek, aby włączyć je do grupy.

14. Pryncypialność (Belief®)

WYKONYWANIE

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Pryncypialność, mają pewne fundamentalne zasady, które są dla nich niezmiennie. Wartości te zapewniają im kierunek działania i silne poczucie celu.

15. Osiągnięcie (Achiever®)

WYKONYWANIE

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Osiągnięcie, ciężko pracują i mają w sobie duży zapas sił życiowych. Czerpią wielką satysfakcję z bycia osobą zajęłą i efektywną.

16. Kontekst (Context®)

MYŚLENIE STRATEGICZNE

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Kontekst, lubią myśleć o przeszłości. Rozumieją teraźniejszość poprzez badanie jej historii.

17. Odkrywczość (Ideation®)**MYŚLENIE STRATEGICZNE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Odkrywczość, są zafascynowane pomysłami i ideami. Dostrzegają powiązania, których inni nie widzą, i potrafią spojrzeć na świat z różnych perspektyw.

18. Uczenie się (Learner®)**MYŚLENIE STRATEGICZNE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Uczenie się, mają silne pragnienie nauki i ciągłego doskonalenia siebie. Bardziej ekscytuje je sam proces uczenia się niż jego rezultaty.

19. Indywidualizacja (Individualization®)**BUDOWANIE RELACJI**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Indywidualizacja, są zaintrygowane niepowtarzalnością każdej osoby. Posiadają dar zrozumienia, dlaczego ludzie, którzy różnią się od siebie, potrafią wspólnie wydajnie pracować.

20. Intelpekt (Intellection®)**MYŚLENIE STRATEGICZNE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Intelpekt, lubią głębokie przemyślenia. Wnikają one w istotę rzeczy i wysoko cenią sobie dyskusje intelektualne.

21. Organizator (Arranger®)**WYKONYWANIE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Organizator, są zarówno zorganizowane, jak i elastyczne. Lubią zastanawiać się, jak dopasować ludzi i zasoby, aby uzyskać najlepsze wyniki.

22. Dyscyplina (Discipline®)**WYKONYWANIE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Dyscyplina, lubią rutynę i strukturę. Ich świat najlepiej oddaje porządek, jaki wokół siebie wytwarzają te osoby.

23. Zbieranie (Input®)**MYŚLENIE STRATEGICZNE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Zbieranie, mają potrzebę zbierania i archiwizacji. Mogą gromadzić informacje, pomysły, artefakty, a nawet relacje.

24. Aktywator (Activator®)**WPLYWANIE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Aktywator, przyczyniają się do realizacji zadań dzięki temu, że potrafią swoje myśli obrócić w czyn. Swoje zadania chcą wykonać, a nie tylko o nich mówić.

25. Bezstronność (Consistency®)**WYKONYWANIE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Bezstronność, są wyczułone na potrzebę traktowania wszystkich jednakowo. Potrzebują systematyczności oraz jasnych zasad i procedur, których każdy może przestrzegać.

26. Ukierunkowanie (Focus®)**WYKONYWANIE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Ukierunkowanie, potrafią wyznaczyć sobie kierunek, podążać nim i dokonywać korekt niezbędnych do tego, aby trzymać się obranego kursu. Najpierw określają priorytety, a potem podejmują działania.

27. Poważanie (Significance®)**WPLYWANIE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Poważanie, chcą odgrywać znaczącą rolę. Są niezależni i priorytetowo traktują kwestie, które zwiększą ich wpływ na innych lub ich organizację.

28. Strateg (Strategic®)**MYŚLENIE STRATEGICZNE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Strateg, szybko dostrzegają wzorce i problemy, których nie zauważają inni. Obmyślają alternatywne ścieżki działania i wybierają najbardziej skuteczną z nich.

29. Dowodzenie (Command®)**WPLYWANIE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Dowodzenie, są zauważalne i wywierają wpływ na innych. Potrafią przejąć kontrolę nad sytuacją i podejmować decyzje.

30. Wizjoner (Futuristic®)**MYŚLENIE STRATEGICZNE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Wizjoner, żywo wyobrażają sobie przyszłość. Inspirują i dodają energii innym swoją wizją tego, co może się wydarzyć.

31. Rozwaga (Deliberative®)**WYKONYWANIE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Rozwaga, głęboko zastanawiają się przed podjęciem decyzji. Przewidują ryzyko i działają ostrożnie.

32. Naprawianie (Restorative™)**WYKONYWANIE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Naprawianie, dobrze radzą sobie z problemami. Są skuteczne w znajdowaniu odpowiedzi na pytanie, co nie działa i jak to naprawić.

33. Rywalizacja (Competition®)**WPLYWANIE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Rywalizacja, mierzą swój postęp, porównując go z postępem innych ludzi. Uwielbiają konkursy i muszą wygrywać.

34. Analityk (Analytical®)**MYŚLENIE STRATEGICZNE**

Osoby, które szczególnie wyróżnia cecha Analityk, poszukują powodów i przyczyn. Mają zdolność brania pod uwagę wszystkich czynników, które mogły mieć wpływ na daną sytuację.

NORMY DOTYCZĄCE PRAW AUTORSKICH

Niniejszy dokument zawiera wyniki badań własnych, materiały chronione prawem autorskim i znakami towarowymi firmy Gallup, Inc. W związku z powyższym idee, koncepcje i rekomendacje tutaj zawarte są chronione międzynarodowymi i krajowymi przepisami i karami gwarantującymi ochronę patentów, praw autorskich, znaków towarowych i tajemnic handlowych.

Materiały zawarte w niniejszym dokumencie i/lub sam dokument mogą być pobierane i/lub kopiowane pod warunkiem, że wszystkie kopie zachowują informacje o prawach autorskich, znakach towarowych i wszelkich innych prawach własności zawarte w materiałach i/lub dokumencie. Bez pisemnego zezwolenia ze strony Gallup, Inc. nie wolno dokonywać jakichkolwiek zmian w obrębie tego dokumentu.

Jakiegokolwiek odniesienie do tego dokumentu w całości lub części i na jakichkolwiek stronach internetowych musi być opatrzone łączem do oryginalnego dokumentu przedstawionego w całości. Poza przypadkami wyraźnie opisanymi w niniejszym dokumencie przekazywanie tych materiałów nie powinno być wykorzystywane w celu przyznania jakiegokolwiek rodzaju patentu, licencji w ramach prawa autorskiego czy znaków towarowych należących do firmy Gallup lub przez nią kontrolowanych.

Gallup®, CliftonStrengths®, Clifton StrengthsFinder®, StrengthsFinder® i nazwy wszystkich 34 cech CliftonStrengths są znakami towarowymi firmy Gallup. Wszelkie prawa zastrzeżone. Wszystkie pozostałe znaki towarowe i prawa autorskie należą do ich właścicieli.