

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. Zgodność
2. Empatia
3. Rozwijanie Innych
4. Pryncypialność
5. Współzależność
6. Bezstronność
7. Dyscyplina
8. Odpowiedzialność
9. Osiąganie
10. Indywidualizacja

UKIERUNKUJ

11. Bliskość
12. Rozwaga
13. Organizator
14. Optymista
15. Intelpekt
16. Uczenie się
17. Analityk
18. Komunikatywność
19. Elastyczność
20. Integrator
21. Strateg
22. Poważanie
23. Wizjoner
24. Ukierunkowanie
25. Naprawianie
26. Wiara w Siebie
27. Zbieranie
28. Odkrywczość
29. Dowodzenie
30. Aktywator
31. CZAR
32. Rywalizacja
33. Maksymalista
34. Kontekst

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. **Zgodność**
2. **Empatia**
3. **Rozwijanie Innych**
4. **Pryncypialność**
5. **Współzależność**
6. Bezstronność
7. Dyscyplina
8. Odpowiedzialność
9. Osiąganie
10. Indywidualizacja

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. Zgodność (Harmony)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

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

DLACZEGO ZGODNOŚĆ JEST UNIKATOWĄ CECHĄ

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

Z natury okresowo nalegasz na natychmiastowe wykonywanie określonych zadań, ponieważ ma to dla ciebie sens. Ponieważ jesteś praktyczny, możesz chcieć, aby wszyscy postępowali zgodnie z ustalonymi wytycznymi, przepisami lub standardowymi procedurami operacyjnymi. Raz na jakiś czas irytujesz się, gdy jedna lub dwie osoby tworzą własny sposób robienia rzeczy.

W sposób instynktowny jesteś wykonawcą. Uzyskanie wymiernych wyników zwiększa Twoją pewność siebie. Regularnie zatrzymujesz się, aby docenić swoje talenty, wiedzę, umiejętności lub sukcesy innych osób. Naturalnie znajdujesz w życiu więcej dobra niż wiele osób. Dlaczego? Prawdopodobnie podejmujesz świadomy wysiłek, aby go poszukać.

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że zmobilizuj wysiłek fizyczny i/lub wydawaj energię umysłową, aby osiągnąć swoje cele. Zakończenie wszystkich zadań do końca dnia jest dla Ciebie radosne. Zależy Ci na tym, aby ponosić swój udział w zadaniu, o ile zadania są równomiernie rozłożone pomiędzy ludzi. Kiedy możesz kontrolować jakość i ilość swoich wyników, zwykle dobrze się rozwijasz. Przyznajesz, że osiągasz lepsze, szybsze i bardziej efektywne wyniki, gdy masz swobodę samodzielnej pracy.

Jest bardzo prawdopodobne, że może mieć reputację rzeczowego, obiektywnego lub praktycznego podejścia do określonych osób lub konkretnych sytuacji. Gdy masz wątpliwości co do tego, co robić, możesz zwrócić się do wiarygodnych specjalistów w celu uzyskania kierunku. Być może unikasz z góry założonych pojęć. Zamiast tego możesz słuchać tego, co mówią inni, a następnie wybrać najlepszy kierunek działania. Większość pomysłów lub sugestii może być tak samo uwzględniona. Choć proces ten jest długi, być może zdajesz sobie sprawę, że jest to czas dobrze spędzony.

Dzięki swoim talentom okazjonalnie sprawiają, że ludzie czują się doceniani, spełnieni lub doceniani. Możesz być obiektywny. Niektórzy ludzie wiedzą, że masz świadomość rzeczy takimi, jakimi są w rzeczywistości. Możesz im przypomnieć, co mają ze sobą wspólnego. Wspierając swoje pomysły faktami, być może pomagasz niektórym osobom odkryć obszary porozumienia. Być może atmosfera współpracy, którą tworzysz, przekształca konkretne konflikty lub różnice w tematy, które mogą być omawiane w sposób rozsądny lub przynajmniej bezemocjonalny.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECZY 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.
- Unikaj ról, sytuacji i środowisk, które wymagają codziennej konfrontacji z ludźmi. Przykładowo, sprzedaż oparta na akwizycji przez telefon, bardzo konkurencyjne zajęcia lub miejsca pracy mogą Cię frustrować.
- Podkreślaj wartość osiągania konsensusu podczas pracy z innymi. Pomóż im dostrzec praktyczną stronę rzeczy. Często jest to punkt wyjścia do porozumienia.

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.

**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.

Dzięki swoim talentom polegaj na swojej świadomości uczuć, myśli i potrzeb innych osób, aby prowadzić cię do partnerstwa i poprzez nie. Zastanawiasz się nad różnymi sposobami inicjowania, pielęgnowania i podtrzymywania więzi między poszczególnymi osobami i grupami. Łączysz ludzi. Pomagasz im znaleźć powody do współpracy i wzajemnego wsparcia.

Dzięki swoim mocnym stronom zazwyczaj wiesz, kiedy uzyskałeś lub nie uzyskałeś zgody danej osoby lub grupy. Żyjesz głęboko zakorzenioną tęsknotą za przynależnością. Jesteś zachwycony, gdy wiele osób chętnie witają Cię w swoim życiu.

Jest bardzo prawdopodobne, że spraw, aby inni zwracali uwagę na swoje najskrytsze myśli i uczucia. Ludzie są pewni, że potrafisz dobrze oceniać i rozsądzać. Wiele osób ufa, że zachowasz dla siebie to, czym się podzielią. Twoja zdolność do wyobrażania sobie ich sytuacji i czuwania na ich potrzeby pozwala osobom na odciążenie się od siebie. Słuchasz. Zazwyczaj akceptujesz ich wyjątkowe okoliczności.

Z natury przyznaj, że ludzie czują się najbardziej widoczni i doceniani, gdy inny człowiek odkłada wszystko na bok, aby usłyszeć, co mają do powiedzenia. W rzeczywistości znaczenie, jakie przywiązujesz do słuchania słowa mówionego, sprawia, że wiele osób myśli: „W końcu ktoś mnie rozumie!”

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że zwróc uwagę na to, co myślą inni. Sprawiasz, że czują się docenieni. Potwierdzasz ich pomysły, mówiąc o nich. Zazwyczaj ludzie czują, że doceniasz to, co mówią. Prawdopodobnie to wyjaśnia, dlaczego wiele osób lubi spędzać z Tobą czas.

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. 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.

Z natury czasami angażuj ludzi w rozmowy grupowe. Możesz również wybrać aktywnego uczestnika. Twoje optymistyczne nastawienie i chęć uznania pomysłów innych mogą ożywić i wzbogacić dialog. Być może wzmacniasz wartość tego, co mówią, pomagając im czuć się mniej wrażliwymi, gdy ujawniają swoje myśli lub uczucia.

Dzięki swoim talentom możesz czuć się komfortowo, komplementując osoby, które dobrze znasz. Po odkryciu preferencji każdej osoby czasami dostosowujesz swoje uznanie do konkretnej osoby lub sytuacji. W pewnym stopniu masz tendencję do chwalenia konkretnych osób. Być może upewniasz się, że to, co mówisz lub robisz, sprawia Ci przyjemność, a nie zawstydza ich.

Jest bardzo prawdopodobne, że możesz być w stanie przekonać kolegów z zespołu, że ich doceniasz. Twoje słowa i czyny mogą udowodnić, że cenisz niektóre z ich talentów, wiedzy lub umiejętności.

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że podejmujesz osobiste poświęcenie dla celów zgodnych z twoimi wartościami. Stawianie misji przed interesem własnym jest jednym ze sposobów demonstrowania swojej uczciwości.

Dzięki swoim mocnym stronom dopasuj się do emocji innych osób. Chwila po chwili dostrzegasz zmiany w ich entuzjazmie, szczęściu, nadziei, rozpaczy, smutku, lub apatii. Bierzesz te informacje pod uwagę, gdy wyciągasz pomocną dłoń do kogoś. Twoje podejście i słowa prawdopodobnie będą się różnić w zależności od osoby. W rzeczywistości prawdopodobnie traktujesz tę samą osobę inaczej, w miarę zmiany okoliczności.

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.

**WYKONYWANIE**

4. Pryncypialność (Belief®)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Posiadasz fundamentalne wartości, które pozostają niezmiennie. Wartości te zapewniają Ci kierunek działania i silne poczucie celu.

DLACZEGO PRYNCYPIALNOŚĆ JEST UNIKATOWĄ CECHĄ

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

Jest bardzo prawdopodobne, że czujesz się komfortowo, będąc otwartym i szczerym w kwestii tego, kim jesteś. Często celowo unikasz ludzi, którzy są mniej niż prawdomówni. Wolisz spędzać czas z osobami, które mówią równie otwarcie, jak Ty o swoich mocnych stronach, brakach, nadziejach, rozczarowaniach, porażkach, lub sukcesów.

Dzięki swoim talentom czasami czujesz, że nie jesteś sam na świecie. Być może czujesz się w jakiś sposób związany z każdą osobą lub żywą istotą. Ta otwartość częściowo wyjaśnia, dlaczego zapraszasz różne rodzaje osób do udziału w rozmowach, działaniach, wydarzeniach towarzyskich lub grupach.

Z natury okresowo rozwiązuj osobiste niedociągnięcia, konfrontując je. Możesz dążyć do zminimalizowania lub wyeliminowania niektórych z nich. Od czasu do czasu podejmujesz zadanie, aby poprawić swoje umiejętności, dopracować swój styl, poprawić swój wygląd lub poszerzyć swoją wiedzę.

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że cenisz bezpieczeństwo finansowe, ale nie chcesz o tym myśleć tak samo, jak wiele osób. Oceniasz jakość swojego życia w mniej namacalny, ale bardziej znaczący sposób. Stajesz się bardziej priorytetowy w spędzaniu czasu z rodziną i przyjaciółmi niż praca w godzinach nadliczbowych, aby zarobić dodatkowe pieniądze. Wolisz proste, mniej kosztowne wakacje od drogiej podróży. Cenisz sobie prezent, który ktoś dla Ciebie zrobił, więcej niż kosztowny prezent zakupiony w ekskluzywnym, modnym sklepie.

Dzięki swoim mocnym stronom od czasu do czasu poświęcaj czas na ocenę, czy twoje plany lub oceny są zgodne z twoimi wartościami. Być może polegasz raczej na rozsądku niż emocjach, gdy musisz dokonać wyboru, który wpłynie na Ciebie lub kogoś innego.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY PRYNCYPIALNOŚĆ

Twoje podstawowe wartości kierują Tobą i nadają Ci cel. Dzięki temu, że żyjesz zgodnie ze swoimi wartościami, zyskujesz jasność, przekonanie i stabilność.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Szanuj swoje wartości; one wskażą Ci drogę w trudnych momentach.

- Nie zapominaj o swojej osobistej misji. W trudnych sytuacjach pomoże Ci to skupić się na celu i wartościowym wkładzie, jaki wnosisz.
- Miej odwagę wybierać projekty, nad którymi chcesz pracować. Wypytuj o ich zamierzone rezultaty i docelowych odbiorców. Jeśli to możliwe, angażuj się w pomysły i projekty, które odpowiadają Twoim wartościom.
- Staraj się zachować odpowiednią równowagę między pracą a życiem osobistym. Oba obszary przyniosą korzyści, jeśli poświęcisz im wystarczająco dużo czasu i uwagi.
- Przyjmij do wiadomości, że wartości innych osób różnią się od Twoich. Silne przekonania to nie to samo, co osądzanie.
- Nie bój się wyrażać swoich wartości, aby pomóc innym dowiedzieć się, kim jesteś i jak nawiązać z Tobą relację.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Ponieważ z pasją podchodzisz do własnych przekonań, inni mogą postrzegać Cię jako osobę upartą lub sztywno trzymającą się swoich poglądów. Pamiętaj, że każdy ma unikalny światopogląd i często nie będzie on taki sam jak Twój.
- Uważaj, aby nie oceniać zasad i motywacji innych osób. Ich wartości i systemy przekonań zasługują na szacunek, nawet jeśli się z nimi nie zgadzasz.

**BUDOWANIE RELACJI**

5. 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 CECHĄ

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

Dzięki swoim mocnym stronom może być w stanie budować więzi, które łączą różne typy ludzi. Czasami ich plany się ścierają. Być może Twoje docenienie wyjątkowości każdego człowieka pozwala Ci pomóc niektórym osobom ukierunkować ich uwagę na to, co wszyscy mają ze sobą wspólnego.

Dzięki swoim talentom może pracować niestrudzenie, 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 możesz czuć się wspaniale w życiu, zwłaszcza gdy stajesz się łącznikiem między poszczególnymi osobami lub grupami. Czasami ci ludzie nie znalazliby się nawzajem, gdybyś nie wkroczył w ich życie.

Jest bardzo prawdopodobne, że traktuj ludzi ważniejszych niż rzeczy. Wartość, jaką przywiązujesz do ludzkości, wyznacza kierunek w podejmowaniu decyzji. Wpływa również na to, co mówisz i robisz, a także na to, czego nie mówisz i nie robisz.

Istnieje duże prawdopodobieństwo, że może podkreślać, co łączy ludzi, nawet jeśli ich pochodzenie, doświadczenia, języki, kultury lub zainteresowania mogą się różnić. Czasami ułatwiasz dialog między poszczególnymi osobami. Raz na jakiś czas tworzysz pokój w grupach lub między ludźmi, wskazując na ich powiązania.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECZY 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.

**WYKONYWANIE**

6. Bezstronność (Consistency)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Masz głęboką świadomość konieczności traktowania wszystkich w ten sam sposób. Potrzebujesz systematyczności oraz jasnych zasad i procedur, których każdy może przestrzegać.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY BEZSTRONNOŚĆ

Możesz łatwo i szybko dokonywać osądów i tworzyć systemy, które są sprawiedliwe dla wszystkich. W rezultacie inni wiedzą, czego się po Tobie spodziewać.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Twórz sprawiedliwe systemy, aby budować zaufanie.

- Szukaj okazji w pracy lub w swojej społeczności, aby pomóc osobom znajdującym się w trudnej sytuacji uzyskać przestrzeń, której potrzebują, aby pokazać swój prawdziwy potencjał. Twój talent do szybkiego i sprawiedliwego oceniania pomaga wspierać równość.
- Zawsze stawaj w obronie tego, w co wierzysz, nawet w obliczu silnego oporu. Inni docenią Twoje zaangażowanie w spójność między tym, co obiecujesz, a tym, co dostarczasz.
- Twórz jasne zasady i granice, dzięki którym ludzie będą wiedzieć, czego się od nich oczekuje i jak powinni postępować w niejednoznacznych sytuacjach. Twój talent do sprawiedliwego i równego traktowania innych daje poczucie stabilności i przejrzystości.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Tak bardzo dbasz o równe traktowanie, że możesz zapomnieć, iż nie ma dwóch takich samych osób. Pamiętaj, że różne rzeczy motywują różnych ludzi, a każdy ma swój własny sposób myślenia i budowania relacji z innymi.
- Być może postrzegasz siebie jako strażnika sprawiedliwości i przeciwnika uprzywilejowanego traktowania. Pamiętaj jednak, że inni mogą odrzucić Cię za przyjęcie tej roli i mogą chcieć naginać zasady w imię wyższego dobra.

**WYKONYWANIE**

7. Dyscyplina (Discipline®)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Lubisz rutynę i strukturę. Twój świat najlepiej oddaje porządek, jaki wokół siebie wytwarzasz.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY DISCYPLINA

Potrzebujesz organizacji, porządku i precyzji. Twoje skrupulatne planowanie i rutyna zwiększają wydajność oraz wprowadzają przewidywalność i porządek w obliczu chaosu.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Twórz strukturę i utrzymuj porządek.

- Sprawdzaj tak często, jak to konieczne, czy zadania i projekty są wykonywane prawidłowo i terminowo. I tak odczuwasz potrzebę bycia na bieżąco, a inni mogą zacząć tego od Ciebie oczekiwać.
- Przedstaw innym swoje nawyki i schematy działania. Twoje szczegółowe listy zadań, cele i harmonogramy mogą zwiększyć wydajność innych osób.
- Przyjmij do wiadomości, że niewiele osób jest tak zdyscyplinowanych jak Ty. Zamiast irytować się sposobem działania innych, skup się na ich wynikach, a nie metodach.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Ze względu na Twoją potrzebę przewidywalności i kontroli inni mogą postrzegać Cię jako osobę sztywną i nieelastyczną. Staraj się nie odrzucać automatycznie pomysłów, które nie pasują do stworzonej przez Ciebie uporządkowanej struktury.
- Tak jak Ty potrzebujesz struktury i organizacji, tak inni potrzebują swobody, aby wprowadzać innowacje. Uważaj, aby nie oczekiwać od innych przestrzegania ustalonych przez Ciebie zasad.

**WYKONYWANIE**

8. Odpowiedzialność (Responsibility*)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Bierzesz psychologiczną odpowiedzialność za swoje zobowiązania. Jesteś osobą godną zaufania i wyznajesz takie wartości jak uczciwość i lojalność.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY ODPOWIEDZIALNOŚĆ

Masz głębokie poczucie odpowiedzialności za swoje zobowiązania. Jesteś osobą słowną, a inni wiedzą, że mogą na Tobie polegać i Ci ufać.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Weź odpowiedzialność za rzeczy, które mają dla Ciebie największe znaczenie.

- Zanim podejmiesz się nowego zadania, zawsze sprawdź swój harmonogram i listę rzeczy do zrobienia. Pomoże Ci to realistycznie wywiązać się ze wszystkich zobowiązań bez przepracowywania się i pokaże innym, że poważnie podchodzisz do swoich obowiązków.
- Otaczaj się osobami, które podzielają Twoje poczucie zaangażowania. Osiągniesz sukces, będąc wśród ludzi, którzy tak samo jak Ty poważnie traktują swoje obowiązki.
- Bądź strażnikiem etyki w swojej szkole, organizacji lub społeczności, podejmując działania mające na celu eliminowanie i zapobieganie wszelkim nieetycznym zachowaniom, które zauważysz.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Ponieważ trudno Ci odmówić spełnienia próśb innych, czasami nadmiernie się angażujesz. Spróbuj zarządzać swoim talentem Odpowiedzialność rezygnując z czegoś, zanim podejmiesz się nowego zadania.
- Nadmiar obowiązków może uniemożliwić Ci spędzanie czasu z najważniejszymi osobami w Twoim życiu. Pamiętaj, że czasami „nie” jest najlepszą odpowiedzią dla zachowania zdrowej relacji.

**WYKONYWANIE**

9. Osiąganie (Achiever®)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Pracujesz ciężko i wytrwale. Intensywna i wydajna praca sprawia Ci ogromną satysfakcję.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY OSIĄGANIE

Uwielbiasz wykonywać zadania, a Twoje osiągnięcia dają Ci satysfakcję. Masz silną wewnętrzną motywację — wrodzone źródło intensywności, energii i siły, które motywuje Cię do ciężkiej pracy przy realizacji zadań.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

Ukierunkuj swoje wysiłki na najważniejsze obszary swojego życia.

- Wyznaczaj sobie ambitne cele. Wykorzystaj swoją motywację do realizacji bardziej ambitnego celu za każdym razem, gdy zakończysz projekt.
- Poświęć czas na świętowanie każdego sukcesu przed przejściem do następnego etapu lub zadania, nawet na kilka minut.
- Ogranicz swoje zobowiązania do projektów lub zadań, które są zgodne z Twoimi priorytetami.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Możesz odczuwać frustrację, gdy inni nie pracują tak ciężko jak Ty i mogą postrzegać Cię jako osobę zbyt wymagającą. Pamiętaj, że nie wszyscy mają tak wysokie oczekiwania wobec siebie lub są tak zmotywowani do ciężkiej pracy jak Ty.
- Nagła potrzeba działania może skłonić Cię do podjęcia się realizacji projektów lub zaakceptowania terminów, zanim zorientujesz się we wszystkim, co się z tym wiąże. Zanim się do czegoś zobowiążesz, upewnij się, że masz czas i zasoby, by dobrze wykonać zadanie.

**BUDOWANIE RELACJI**

10. Indywidualizacja (Individualization®)

JAK MOŻESZ SIĘ ROZWIJAĆ

Intryguje Cię unikalność cech każdej osoby. Posiadasz dar zrozumienia, dlaczego ludzie, którzy różnią się od siebie, potrafią wspólnie wydajnie pracować.

DLACZEGO ODNOSISZ SUKCES, KORZYSTAJĄC Z CECHY INDYWIDUALIZACJA

Dostrzegasz i doceniasz wyjątkowe cechy każdej osoby i nie traktujesz wszystkich jednakowo. Ponieważ widzisz, co sprawia, że każda osoba jest wyjątkowa, wiesz, jak wydobyć z innych to, co najlepsze.

PODEJMUJ DZIAŁANIA, ABY ZMAKSYMALIZOWAĆ POTENCJAŁ

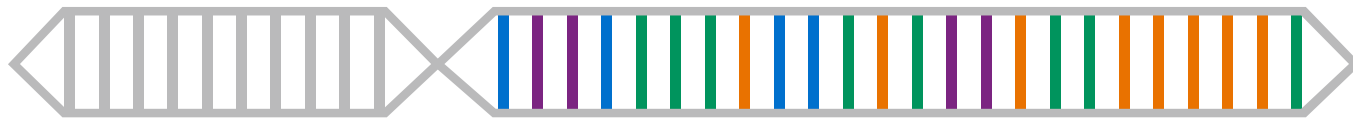
Doceniaj unikalność każdej napotkanej osoby.

- Stań się ekspertem w opisywaniu swoich mocnych stron i stylu działania. Jaka była najlepsza pochwała, którą kiedykolwiek zdarzyło Ci się otrzymać? Jaka jest według Ciebie najlepsza metoda budowania relacji? W jaki sposób uczysz się najefektywniej?
- Zadaj te same pytania swoim współpracownikom i znajomym. Pomóż im stworzyć przyszłość opartą na ich mocnych stronach i tym, co robią najlepiej.
- Dostrzegaj talenty innych i zachęcaj ich do podążania za marzeniami. Pomóż innym zrozumieć i maksymalnie wykorzystać potencjał swoich talentów.

UWAŻAJ NA SŁABE PUNKTY

- Często wiesz o innych więcej niż oni o Tobie, a kiedy inni nie dostrzegają Twoich upodobań, awersji, motywacji i potrzeb, może Cię to rozczarowywać. Zrozum, że musisz dzielić się swoimi preferencjami z innymi, i nie zakładaj, że oni instynktownie je znają.
- Twoim naturalnym odruchem jest przedkładanie indywidualnych potrzeb i celów nad dobro grupy. Aby nie dopuścić do pojawienia się przejawów faworyzowania i stronniczości, musisz zdać sobie sprawę, że czasami konieczne będzie dostosowanie swojego stylu działania dla dobra ogółu.

Przejdź do pozostałych cech CliftonStrengths®



- 11. Bliskość
- 12. Rozwaga
- 13. Organizator
- 14. Optymista
- 15. Intelpekt
- 16. Uczenie się
- 17. Analityk
- 18. Komunikatywność
- 19. Elastyczność
- 20. Integrator
- 21. Strateg
- 22. Poważanie
- 23. Wizjoner
- 24. Ukierunkowanie
- 25. Naprawianie
- 26. Wiara w Siebie
- 27. Zbieranie
- 28. Odkrywczość
- 29. Dowodzenie
- 30. Aktywator
- 31. CZAR
- 32. Rywalizacja
- 33. Maksymalista
- 34. Kontekst

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

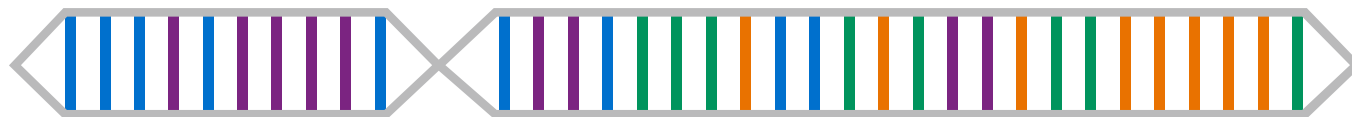
Cechy w górnej części profilu CliftonStrengths 34 mogą przejawiać się regularnie w Twoim życiu. Te bliżej dolnej części profilu mogą nie pojawiać się w ogóle.

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

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

Zgodność (Harmony®)

Pomóż innym znaleźć płaszczyznę porozumienia dzięki praktycznym rozwiązaniom.

Empatia (Empathy®)

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

Rozwijanie Innych (Developer®)

Doceniaj i rozwijaj potencjał u innych.

Pryncypialność (Belief®)

Szanuj swoje wartości; one wskażą Ci drogę w trudnych momentach.

Współzależność (Connectedness®)

Pomóż innym dostrzec powiązania i cel w życiu codziennym.

Bezstronność (Consistency®)

Twórz sprawiedliwe systemy, aby budować zaufanie.

Dyscyplina (Discipline®)

Twórz strukturę i utrzymuj porządek.

Odpowiedzialność (Responsibility®)

Weź odpowiedzialność za rzeczy, które mają dla Ciebie największe znaczenie.

Osiąganie (Achiever®)

Ukierunkuj swoje wysiłki na najważniejsze obszary swojego życia.

Indywidualizacja (Individualization®)

Doceniaj unikalność każdej napotkanej osoby.

Twoja kolejność 34 cech CliftonStrengths®

1. Zgodność (Harmony®)

BUDOWANIE RELACJI

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

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. 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.

4. 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.

5. 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.

6. 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.

7. Dyscyplina (Discipline®)

WYKONYWANIE

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

8. 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.

9. 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 zajętą i efektywną.

10. 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.

11. Bliskość (Relator®)

BUDOWANIE RELACJI

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

12. Rozwaga (Deliberative®)

WYKONYWANIE

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

13. 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.

14. Optymista (Positivity®)

BUDOWANIE RELACJI

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

15. Intelpekt (Intellection®)

MYŚLENIE STRATEGICZNE

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

16. 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.

17. 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.

18. Komunikatywność (Communication®)**WPŁYWANIE**

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

19. 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.

20. 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.

21. 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.

22. Poważanie (Significance®)**WPŁYWANIE**

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.

23. 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.

24. 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.

25. 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.

26. 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.

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

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

28. 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.

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

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

30. Aktywator (Activator®)**WPŁYWANIE**

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.

31. CZAR (Woo®)**WPŁYWANIE**

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

32. Rywalizacja (Competition®)**WPŁYWANIE**

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

33. 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.

34. Kontekst (Context®)**MYŚLENIE STRATEGICZNE**

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

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.