
Aldona Gaudyn

Zestawienie Twoje główne cechy

DATA WYPEŁNIENIA ANKIETY: 11-26-2024



DON CLIFTON

Pionier psychologii pozytywnej
oraz autor programu edukacji psychologicznej CliftonStrengths

Aldona Gaudyn

DATA WYPEŁNIENIA ANKIETY: 11-26-2024

Wyniki wieloletnich badań Gallup Organization sugerują, że najbardziej efektywne są osoby, które znają swoje silne strony i zachowania. Są one w największym stopniu zdolne do opracowywania strategii pomagających im w spełnianiu lub przekroczeniu oczekiwań życia codziennego, zawodowego i rodzinnego.

Przegląd zdobytej wiedzy i umiejętności może dostarczyć podstawowej orientacji, co do posiadanych możliwości, ale prawdziwe zrozumienie przyczyn sukcesu i osiągnięć można uzyskać dopiero dzięki zrozumieniu swoich wrodzonych uzdolnień.

Zestawienie „Twoje Główne Cechy” przedstawia pięć twoich dominujących cech charakteru uporządkowanych w kolejności wynikającej z udzielonych odpowiedzi w badaniu StrengthFinder. Jest to pięć najważniejszych cech spośród 34 mierzonych.

Znajomość głównych cech jest szczególnie ważna w aspekcie maksymalnego wykorzystania posiadanych uzdolnień w celu odnoszenia sukcesów. Koncentrując się na swoich głównych cechach, na każdej oddzielnie oraz na ich konfiguracji, można zidentyfikować swoje uzdolnienia, rozwijać je w silne strony i osiągać sukcesy osobiste i zawodowe.

Bliskość (Relator®)

Potrzeba trwałych relacji z ludźmi określa twoje podejście do znajomości i przyjaźni. Krótko mówiąc, cecha ta sprawia, że ciągnie cię raczej w stronę tych, których już znasz. Niekoniecznie stronisz od nowych znajomości - możesz mieć inne silne cechy, które powodują, że cieszysz się sytuacją, w której obcy stają się twoimi znajomymi - ale ogromną przyjemność i siłę czerpiesz z przebywania w pobliżu twoich serdecznych przyjaciół. Nie krępuje cię emocjonalna zażyłość. Gdy już zostanie nawiązana jakaś znajomość, świadomie zachęcasz do jej pogłębiania. Chcesz, żeby twoi przyjaciele dobrze cię poznali i ty chcesz dobrze ich znać. Chcesz rozumieć ich uczucia, cele, obawy, marzenia, chcesz także, żeby oni rozumieli twoje. Zdajesz sobie sprawę z tego, że taki rodzaj stosunków międzyludzkich wiąże się z pewnym ryzykiem - możesz dać się zdominować - ale jesteś gotowy/a je podjąć. Dla ciebie przyjaźń ma wartość tylko wtedy, jeżeli jest autentyczna. Jedynym sposobem, żeby się o tym przekonać jest zaufać drugiej osobie. Im więcej macie wspólnego, tym więcej razem ryzykujecie. Im więcej razem ryzykujecie, tym więcej możliwości wykazania, że wasza troska jest autentyczna. To są twoje kroki w stronę prawdziwej przyjaźni i chętnie je podejmujesz.

Organizator (Arranger®)

Jesteś żonglerem. W obliczu złożonej sytuacji, na którą wpływa wiele czynników, uwielbiasz nimi żonglować i zmieniać ich ułożenie do momentu, kiedy będziesz pewny/a, że uzyskałeś/aś najbardziej produktywną kombinację. W swoim przekonaniu nie robisz nic nadzwyczajnego. Po prostu starasz się znaleźć najlepsze rozwiązanie w danej sytuacji. Tymczasem inni, nie obdarzeni tą cechą, będą pod wrażeniem twoich żonglerskich popisów. „Jak to możliwe, że potrafisz myśleć nad tyloma rzeczami jednocześnie?” - będą pytać. „Co daje ci taką elastyczność? Co sprawia, że jesteś gotowy/a odłożyć na bok dobrze przemyślany plan na rzecz jakiejś nowej konfiguracji, która właśnie ci przysłała do głowy?” Ale ty nie wyobrażasz sobie, jak mógłbyś/mogłabyś zachowywać się inaczej. Jesteś doskonałym przykładem skutecznej elastyczności czy to w sytuacji, gdy decydujesz się zmienić plan podróży w ostatniej chwili, bo nagle odkryjesz lepsze połączenie albo lepszą ofertę, czy też wtedy, gdy obmyślasz, jaka byłaby najkorzystniejsza kombinacja ludzi i środków przy realizacji nowego projektu. Zawsze szukasz najlepszej konfiguracji, zarówno w prostych, jak i złożonych sytuacjach. Oczywiście najlepiej sprawdzasz się w sytuacjach dynamicznych. Wobec nieoczekiwanych zmian niektórzy narzekają, że starannie ułożone plany nie mogą być zmieniane. Inni bronią się istniejącymi zasadami i procedurami. Ty nie robisz ani jednego, ani drugiego. Zamiast tego rzucasz się w chaos i opracowujesz nowe rozwiązania. Nieustannie żonglując i znajdując nowych sojuszników, szukasz nowych linii najmniejszego oporu. Bądź co bądź, zawsze może istnieć lepsze rozwiązanie.

Poważanie (Significance®)

Chcesz uchodzić za kogoś poważanego w oczach innych ludzi. Pragniesz uznania. Chcesz, by twój głos był słyszany. Chcesz się wyróżniać. Chcesz być znany/a. W szczególności chcesz, by znano i podziwiano twoje wyjątkowe talenty. Czujesz potrzebę bycia podziwianym/ną jako osoba wiarygodna, profesjonalna oraz odnosząca sukcesy. Szukasz towarzystwa innych ludzi, którzy tak jak ty są wiarygodnymi profesjonalistami odnoszącymi sukcesy. A jeśli nie są, wówczas będziesz ich do tego zachęcał/a aż do momentu, gdy tacy się staną. Inaczej zostawisz ich w tyle. Posiadając niezależną osobowość pragniesz, aby twoja praca była raczej sposobem na życie niż tylko wykonywanym zajęciem i w tak rozumianej pracy chciałbyś/chciałabyś mieć wolną rękę - swobodę działania w realizowaniu zadań. Mocno odczuwasz swoje aspiracje. I dlatego twoje życie pełne jest rzeczy, których „pragniesz”, „pożądasz” i „kochasz”. Bez względu na to, jak się ta cecha przejawia - inaczej w przypadku każdej osoby - dzięki potrzebie wyróżniania się będziesz się stale wspinał/a ponad to, co przeciętne, a bliżej tego, co wyjątkowe. Jest to cecha, dzięki której ciągle do czegoś aspirujesz.

Wizjoner (Futuristic®)

Czy nie byłoby wspaniale, gdyby... Jesteś typem człowieka, który lubi patrzeć poza horyzont. Fascynuje cię przyszłość. Niczym na filmie, widzisz w detalach wszystko to, co może przynieść dzień jutrzejszy. Ten pełen szczegółów obraz każe ci iść naprzód, ku przyszłości. Poszczególne jego elementy zależą od twoich innych cech i zainteresowań. Lepszy produkt, lepszy zespół ludzi, lepsze życie, albo lepszy świat - zawsze będą dla ciebie inspiracją. Jesteś marzycielem, który ma wizje przyszłych wydarzeń. Pielęgnujesz je. Jeśli teraźniejszość okazuje się zbyt frustrująca, a ludzie wokół ciebie zbyt pragmatyczni, wywołujesz swoje wizje przyszłości. Napędzają cię energią. Mogą także napędzać energią innych. W rzeczywistości ludzie chcą, żebyś te wizje opisywał/a. Chcą obrazu, który pobudziłby ich wyobraźnię, a przez to ożywił ducha. Możesz go dla nich stworzyć. Ćwicz. Starannie dobieraj słowa. Spraw, żeby twój obraz był możliwie jak najbardziej żywy. Ludzie chwycą się nadziei, którą im dasz.

Osiąganie (Achiever®)

Cecha Osiąganie pomaga wyjaśnić, co jest motorem twojego działania. Czujesz się tak, jak gdyby każdy dzień zaczynał się od zera. Aby być zadowolonym/ą z samego/samej siebie pod koniec każdego dnia, musisz mieć poczucie, że coś konkretnego osiągnąłeś/osiągnęłaś. Przez „każdy dzień” rozumiesz zarówno dni pracy, jak i weekendy i urlopy. Bez względu na to, jak bardzo zasługujesz na odpoczynek, jeżeli dany dzień minie bez żadnego osiągnięcia, będziesz się czuł/a nieusatysfakcjonowany/a. Masz wewnętrzny ogień, który motywuje cię do tego, aby coraz więcej robić i coraz więcej osiągać. Za każdym razem, kiedy uda ci się coś osiągnąć, ogień na chwilę przygasa, ale wkrótce rozpala się na nowo, zmuszając cię do dalszej wspinaczki, ku coraz to nowym celom. Twoja niesłabnąca potrzeba osiągnięć nie zawsze musi być logiczna. Nie musi też być ukierunkowana. Nigdy jednak nie jest zaspokojona. Poczucie niezaspokojenia będzie ci stale towarzyszyć i musisz nauczyć się żyć z odrobiną niezadowolenia z tym związaną. To niezadowolenie przynosi, bądź co bądź, pewne korzyści. Daje ci mianowicie energię potrzebną do tego, aby móc pracować przez długie godziny bez wytchnienia. Jest rodzajem bodźca, na który możesz liczyć, gdy podejmujesz nowe zadania i stawiasz czoła nowym wyzwaniom. Jest źródłem energii, które powoduje, że wyznaczasz tempo pracy i poziom wydajności zespołu, w którym pracujesz. Jest to cecha, która nieustannie pcha cię do przodu.

COPYRIGHT STANDARDS

This document contains proprietary research, copyrighted and trademarked materials of Gallup, Inc. Accordingly, international and domestic laws and penalties guaranteeing patent, copyright, trademark and trade secret protection safeguard the ideas, concepts and recommendations related within this document.

The materials contained in this document and/or the document itself may be downloaded and/or copied provided that all copies retain the copyright, trademark and any other proprietary notices contained on the materials and/or document. No changes may be made to this document without the express written permission of Gallup, Inc.

Any reference whatsoever to this document, in whole or in part, on any webpage must provide a link back to the original document in its entirety. Except as expressly provided herein, the transmission of this material shall not be construed to grant a license of any type under any patents, copyright or trademarks owned or controlled by Gallup, Inc.

Gallup®, CliftonStrengths®, Clifton StrengthsFinder®, StrengthsFinder® and each of the 34 strengths theme names are trademarks of Gallup, Inc. All rights reserved. All other trademarks and copyrights are the property of their respective owners.