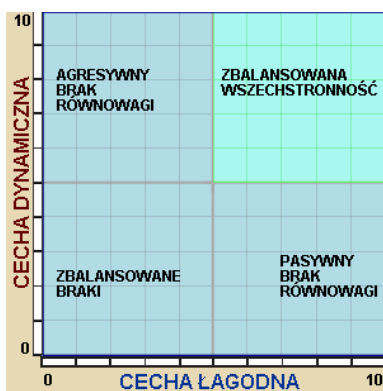


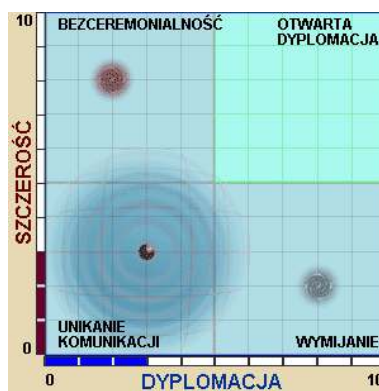
Oceny Harrison Assessments oparte są na Teorii Paradoksu. Paradoks to pozornie sprzeczne stwierdzenie, które może jednak być prawdziwe. Zgodnie z Teorią Paradoksu cecha może być konstruktywna bądź destruktywna w zależności od innych, uzupełniających ją cech. Na przykład, jeżeli szczerowość jest uzupełniana przez dyplomację, przyjmuje ona konstruktywną formę otwartości i prawdomówności. Natomiast bez dyplomacji, szczerowość staje się bezceremonialnością. O ile szczerowość i dyplomacja wydają się być sprzeczne, paradoksalnie współlistnieją uzupełniając się wzajemnie.

Raport ten skupia się na 12 paradoksach związanych z miejscem pracy. Zawiera on graficzne przedstawienie Twoich tendencji związanych z każdym z 12 paradoksów. Dla każdego Paradoksu istnieją dwie uzupełniające się (paradoksalne) cechy. Jedna cecha jest cechą „dynamiczną”, np. szczerowość, podczas gdy druga jest cechą „łagodną”, np. dyplomacja. Każda z 12 par cech paradoksalnych jest przedstawiona na wykresie XY, aby zobrazować relacje pomiędzy nimi. Cecha dynamiczna jest mierzona wzdłuż osi pionowej, a łagodna wzdłuż osi poziomej. Obszar wykresu XY podzielony jest na cztery ćwiartki. Prawa górna ćwiartka (obszar jasnozielony) jest obszarem, w którym obie cechy są silne, co pokazuje ich konstruktywny aspekt. Jest ona nazwana „zbalansowana wszechstronność”. Lewa górna ćwiartka jest obszarem, w którym cecha dynamiczna jest silna, a cecha łagodna słaba. Jest ona nazwana „agresywny brak równowagi”, wskazując tendencję do nadmiernej agresji. Prawa dolna ćwiartka jest obszarem, w którym cecha łagodna jest silna, a cecha dynamiczna słaba. Jest ona nazwana „pasywny brak równowagi” i wskazuje tendencję do nadmiernej pasywności. Lewa dolna ćwiartka jest obszarem, w którym obie cechy są słabe. Jest ona nazwana „zbalansowane braki” i wskazuje braki w obu paradoksalnych cechach. (Patrz rysunek 1).

Rysunek 1



Rysunek 2



Rysunek 2 przedstawia przykładowy paradoks dotyczący szczerowości i dyplomacji. Pokazuje on cztery dodatkowe cechy obrazujące relacje pomiędzy szczerością i dyplomacją. Posiadanie obu tych cech na wysokim poziomie (zbalansowana wszechstronność) jest nazywane otwartą dyplomacją. Posiadanie wysokiego wyniku szczerowości wraz z niskim wynikiem dyplomacji (agresywny brak równowagi) jest nazywane bezceremonialnością. Posiadanie wysokiego wyniku dyplomacji wraz z niskim wynikiem szczerowości (pasywny brak równowagi) jest nazywane wymijaniem. Niski wynik dla obu cech (zbalansowane braki) jest nazywany unikaniem komunikacji.

Rysunek 2 pokazuje również przykład indywidualnych wyników dla tego paradoksu. Osoba osiągnęła następujące wyniki: 3 (na 10) szczerowość i 3 (na 10) dyplomacja, przez co punkt obrazujący wynik, znajduje się w lewej dolnej ćwiartce. Pofalowany, zacieniony obszar dookoła punktu wskazuje normalny zakres zachowania. Mniejsze kółka czerwone i szare wskazują tendencję osoby do zachowań pod wpływem stresu. Czerwone kółko w lewej górnej ćwiartce wskazuje tendencje agresywne pod wpływem stresu. Ciemne kółko w prawej dolnej ćwiartce wskazuje tendencje pasywne pod wpływem stresu. W tym przypadku osoba ma tendencję do popadania w oba ekstrema pod wpływem stresu.

Na następnej stronie przedstawione są wykresy wszystkich dwunastu paradoksów. Kolumny (Relacje, Osiągnięcia,

Przywództwo) odnoszą się do zastosowania każdego paradoksu. Wiersze (Inicjowanie, Motywowanie, Realizowanie, Utrzymywanie) odnoszą się do kolejnych etapów działania. Na przykład, paradoks Strategia może być uważany za początkowy etap przywództwa, a Innowacja może być uważana za etap realizacji osiągnięć.

Teoria Paradoksu daje unikalny wgląd w siebie i w innych. Oprócz pokazania aspektów, których możemy być tylko częściowo świadomi, dostarcza nam również wskazówek do własnego rozwoju. Pierwsza strona zawiera ogólny graficzny przegląd dwunastu paradoksów, a pozostałe strony rozwijają znaczenie każdego z nich. Na dole każdej strony znajduje się wyjaśnienie znaczenia konkretnego wyniku dla danego paradoksu. Możesz również poprosić swoich współpracowników o informację zwrotną związaną z konkretnymi zagadnieniami.

Najlepszym sposobem na użycie Paradoksu w celu samorozwoju jest zidentyfikowanie największych zakresów zachowań (duże niebieskie kółko), znajdujących się poza obszarem zielonym (prawa górna ćwiartka). Następnie należy skoncentrować się na rozwoju przeciwnej cechy paradoksalnej. Na przykład, jeżeli największy obszar zakresu zachowania poza zielonym obszarem znajduje się w ćwiartce bezceremonialności, należy rozwijać Dyplomację. Jeżeli największy obszar jest w ćwiartce wymijania, należy rozwijać Szczerłość. Cechą, którą należy rozwijać jest ta, która znajduje się najdalej od ćwiartki z największym obszarem zakresu behawioralnego (duże niebieskie kółko).

System Harrison Assessments zapewnia plan rozwoju dla każdej z cech. Cechę, którą chce się rozwinąć można wybrać z raportu "Rozwój według Cechy". Zostanie wygenerowany proponowany plan rozwoju.

System sprawdza, czy udzielone odpowiedzi były szczerze, a kandydat/ka odpowiednio się skupił/a. Analiza wskazuje, że jest wysokie prawdopodobieństwo, że (99.2%) odpowiedzi była szczerza, a kandydat/ka odpowiednio się skupił/a.

RELACJE

OŚIĄGNIĘCIA

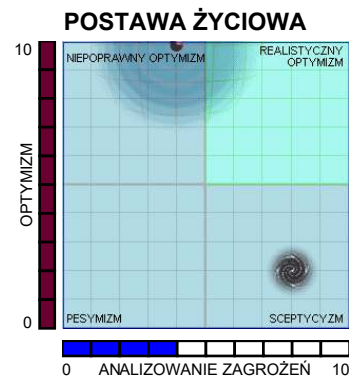
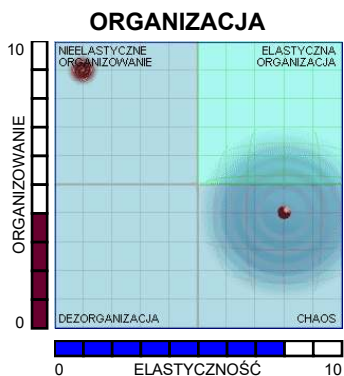
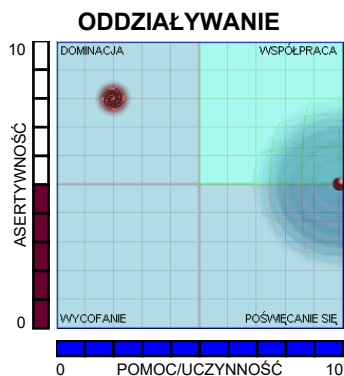
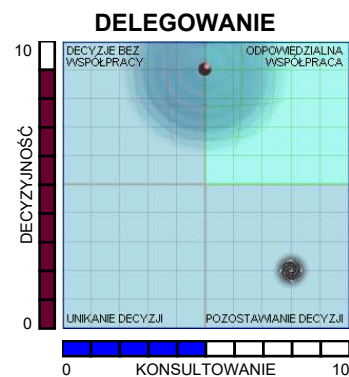
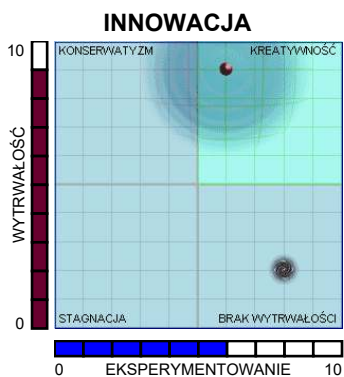
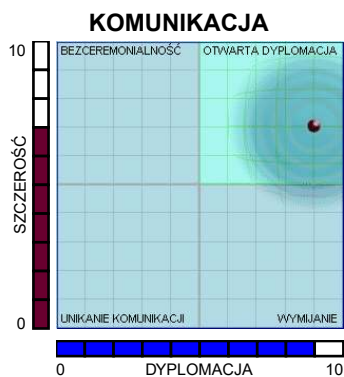
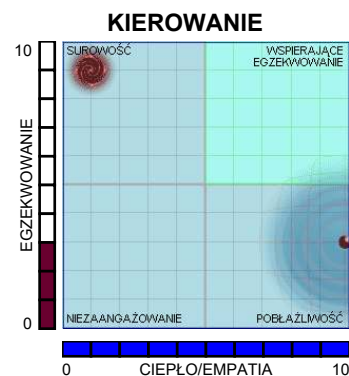
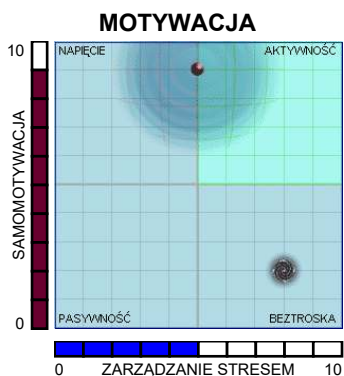
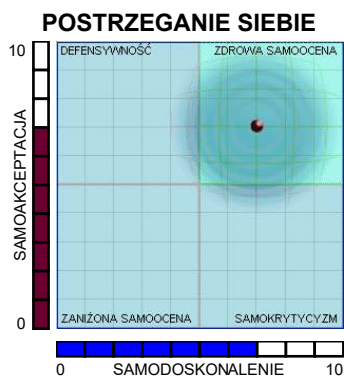
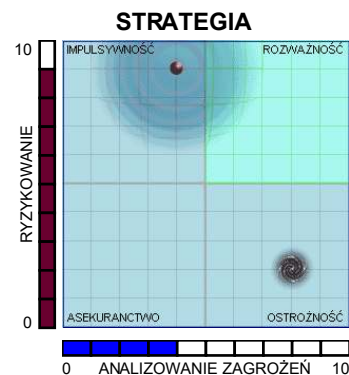
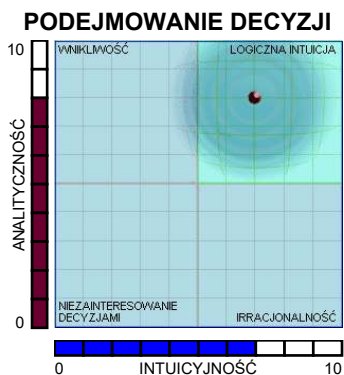
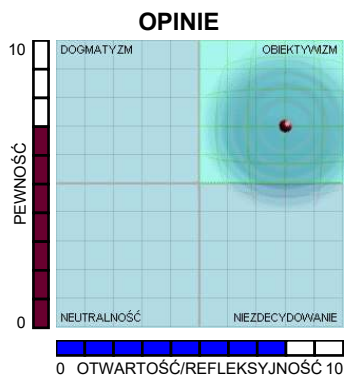
PRZYWÓDZTWO

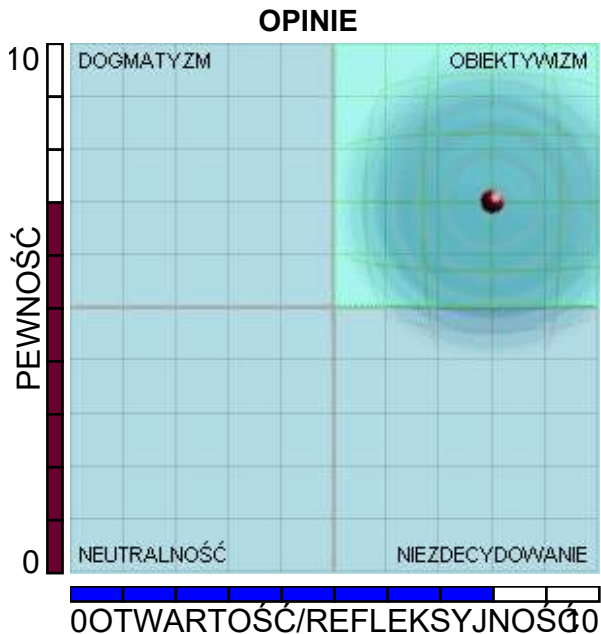
INICJOWANIE

MOTYWOWANIE

REALIZOWANIE

UTRZYMYWANIE





"Kwestionuj wszystko, ale jednocześnie wytrwale poszukuj i przestrzegaj prawdziwych zasad. Bardziej dogłębna wiedza może być uzyskana jedynie poprzez wykorzystanie tego, czego dowiedzieliśmy się dotychczas, w nieustannym poszukiwaniu nowego sposobu postrzegania problemu i wykazywaniu gotowości do przyznania, że poprzedni stan własnej wiedzy był niesłuszny."

Do głównych cech paradoksu należą:

PEWNOŚĆ

Tendencja do bycia przekonanym o słuszności własnych opinii

OTWARTOŚĆ/REFLEKSYJNOŚĆ

Tendencja do rozważania wielu różnych punktów widzenia

Cztery relacje paradoksu:

OBIEKTYWIZM - Tendencja do badania różnych punktów widzenia i formułowania konkluzji bez upierania się przy swoich opiniach (wysoki wynik cechy: Pewność i wysoki wynik cechy: Otwartość/Refleksyjność)

NIEZDECYDOWANIE - Tendencja do braku pewności odnośnie własnych opinii przy jednoczesnej dużej otwartości na pomysły innych (niski wynik cechy: Pewność i wysoki wynik cechy: Otwartość/Refleksyjność)

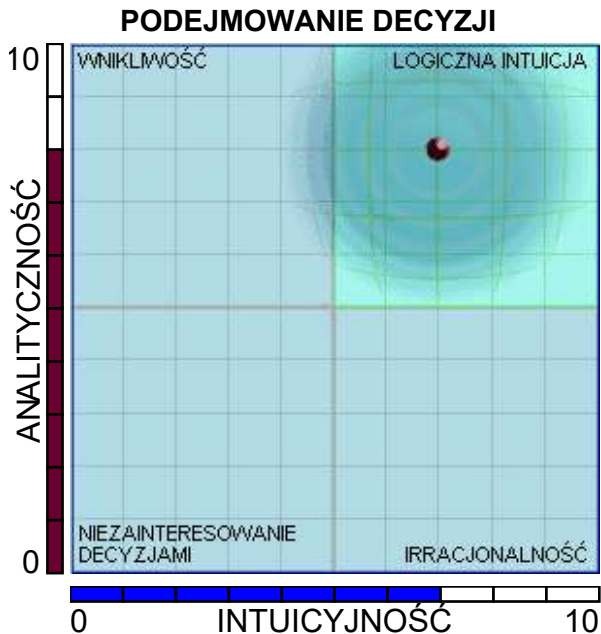
DOGMATYZM - Tendencja do posiadania pewności co do własnych opinii przy jednoczesnym braku otwartości na inne pomysły (wysoki wynik cechy: Pewność i niski wynik cechy: Otwartość/Refleksyjność)

NEUTRALNOŚĆ - Tendencja do braku pewności odnośnie własnych opinii przy jednoczesnym ignorowaniu innych pomysłów i opinii (niski wynik cechy: Pewność i niski wynik cechy: Otwartość/Refleksyjność)

Opis wyniku:

Wykazujesz rozsądny poziom pewności w odniesieniu do swoich opinii. Sprawia Ci przyjemność rozważanie różnych pomysłów i opinii oraz wykazujesz ogólnie rzecz biorąc otwartość umysłu. Prawdopodobnie dobrze radzisz sobie podczas burzy mózgów.

Zwykle wykazujesz pewność odnośnie własnych opinii, a mimo to wciąż badasz różne punkty widzenia i dostosowujesz swoje stanowisko, kiedy jest to właściwe. Mimo że wykazujesz całkiem sporo pewności odnośnie własnych opinii, to rozważasz inne stanowiska, zanim wyciągniesz wnioski. W rezultacie Twoje wnioski mogą mieć charakter wnikliwy i dobrze przemyślane. Chociaż wykazujesz dość sporo pewności co do własnych poglądów, to szybko przestawiasz się na lepszy pomysł, jeśli tylko zostaje przedstawiony. Mimo że cechuje Cię otwartość na pomysły innych osób, to zwykle nie dajesz się przekonać ich argumentom, chyba że mają lepszy pomysł. Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajduje się w większości w ćwiartce obiektywizmu, ponieważ dążysz do większej jasności i zrozumienia opinii odpowiadających rzeczywistości.



"W pracy nad codziennymi sprawami wykorzystuj logiczne myślenie, ale jednocześnie kieruj się też wewnętrznymi wskazówkami."

Do głównych cech paradoksu należą:

ANALITYCZNOŚĆ

Tendencja do logicznego badania faktów i sytuacji (niekoniecznie zdolności analityczne)

INTUICYJNOŚĆ

Tendencja do wykorzystywania przeczuc przy podejmowaniu decyzji (niekoniecznie zdolności intuicyjne)

Cztery relacje paradoksu:

LOGICZNA INTUICJA - Tendencja do rozwiązywania problemów za pomocą analizy połączonej z intuicją (wysoki wynik cechy: Analityczność i wysoki wynik cechy: Intuicyjność)

IRRACJONALNOŚĆ - Tendencja do polegania na intuicji bez wystarczającego analizowania planu lub problemu (niski wynik cechy: Analityczność i wysoki wynik cechy: Intuicyjność)

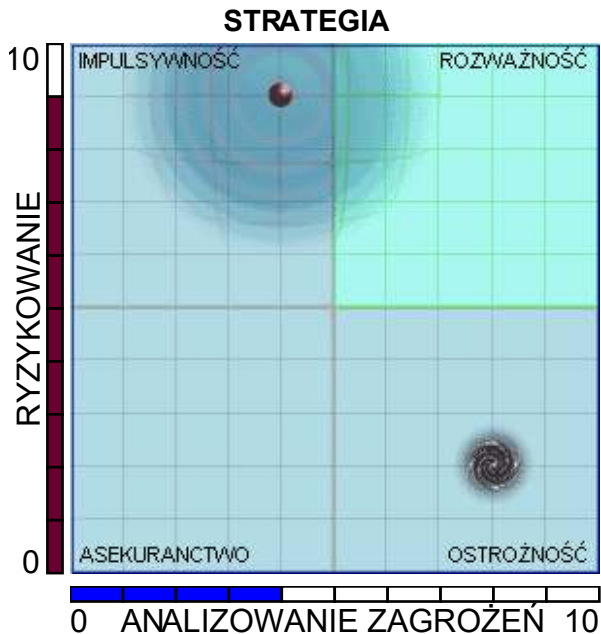
WNIKLIWOŚĆ - Tendencja do dużej analityczności przy jednoczesnym braku wiary w intuicję (wysoki wynik cechy: Analityczność i niski wynik cechy: Intuicyjność)

NIEZAINTERESOWANIE DECYZJAMI - Tendencja do unikania analizowania sytuacji i decyzji przy jednoczesnym braku zaufania do własnej intuicji (niski wynik cechy: Analityczność i niski wynik cechy: Intuicyjność)

Opis wyniku:

Masz tendencję do analizowania problemów i decyzji oraz sprawia Ci to przyjemność. Generalnie wykazujesz tendencję do wykorzystywania intuicji lub przeczuc, aby wspomóc się w podejmowaniu decyzji.

Mimo że przejawiasz skłonność do analityczności, posiadasz również ogólną tendencję do intuicyjności. W rezultacie prawdopodobnie w miarę dobrze idzie Ci rozwiązywanie problemów. Twoja tendencja do korzystania z funkcji mózgu zarówno lewej, jak prawej półkuli umożliwia Ci wyczuwać istotne czynniki, a jednocześnie wyciągnąć logiczne wnioski. To zazwyczaj daje Ci dobry wgląd w sytuacje i problemy. Twój preferowany zakres zachowania znajduje się w większości w ćwiartce logicznej intuicji, co odzwierciedla powyższe.



"Miej odwagę dążyć do sukcesu, przy jednoczesnym rozumieniu i zarządzaniu ryzykiem."

Do głównych cech paradoksu należą:

RYZYKOWANIE

Tendencja do odczuwania komfortu w związku z przedsięwzięciami biznesowymi, z którymi związana jest niepewność

ANALIZOWANIE ZAGROZEŃ

Tendencja do dokładnego badania potencjalnych trudności w planie lub strategii

Cztery relacje paradoksu:

ROZWAŻNOŚĆ - Tendencja do podejmowania ryzyka przy jednoczesnym analizowaniu potencjalnych zagrożeń wynikających z planu lub strategii (wysoki wynik cechy: Ryzykowanie i wysoki wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

OSTROŻNOŚĆ - Tendencja do skupiania się na potencjalnych zagrożeniach wynikających z planu lub strategii przy jednoczesnej dużej ostrożności odnośnie ryzyka (niski wynik cechy: Ryzykowanie i wysoki wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

IMPULSYWNOŚĆ - Tendencja do podejmowania ryzyka bez wystarczającego analizowania potencjalnych trudności (wysoki wynik cechy: Ryzykowanie i niski wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

ASEKURANCTWO - Tendencja do ostrożności odnośnie ryzyka przy jednoczesnym niezwracaniu większej uwagi na potencjalne zagrożenia wynikające z planu lub strategii (niski wynik cechy: Ryzykowanie i niski wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

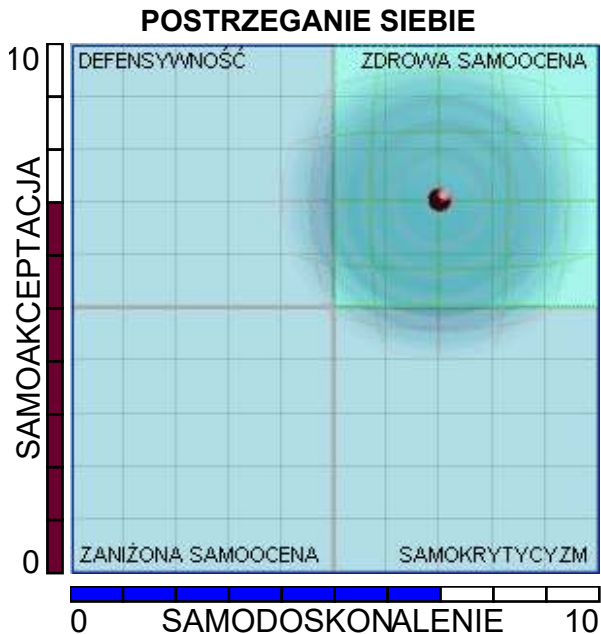
Opis wyniku:

Przejawiasz dużą chęć podejmowania ryzyka biznesowego. Preferujesz nie analizować potencjalnych trudności planów i strategii oraz być może zaniedbujesz to.

Posiadasz silne pragnienie odczuwania dreszczyku związanego z podejmowaniem ryzyka. Jednakże wykazujesz tendencję do znikomego analizowania potencjalnych pułapek. Odniesiesz korzyść z wkładu innych osób, które są bardziej strategicznie analityczne. Jeśli otrzymasz informację zwrotną i dostosowujesz odpowiednio swoje strategie, Twoje przedsięwzięcia mogą odnosić sukcesy i przynosić duży zwrot. Jednakże zaistnieje potrzeba samodyscyplinowania się, aby przyjąć porady odnoszące się do podejmowania środków ostrożności. Jeśli podejmujesz ważne decyzje samodzielnie, możesz podejmować ryzyko w sposób dość impulsywny, jak wskazuje zakres zachowania (duży niebieski obszar) skupiający się w ćwiartce impulsywności. Ciemne kółko w prawym dolnym rogu wskazuje, że Twoja osobowość zawiera potencjalnie także aspekt zachowawczości. Twoja potrzeba ryzyka może

Opis wyniku:

być kompensacją ostrożności lub strachu Czy jesteś w stanie to zidentyfikować?



"Mimo, że mam wiele dobrych cech, moje życie i relacje wymagają ciągłego doskonalenia. Prawdziwy charakter rozwija się poprzez poznawanie samego siebie, co ostatecznie prowadzi zarówno do odkrycia pełnego wpływu swoich słabości i wad, jak i objawienia własnej wspaniałości. Osoba posiadająca własną godność uważnie słucha swoich krytyków i dostosowuje się, tak by jej splendor zabłysnął jeszcze jaśniej."

Do głównych cech paradoksu należą:

SAMOAKCEPTACJA

Tendencja do lubienia siebie („Jestem w porządku taki, jaki jestem”)

SAMODOSKONALENIE

Tendencja do rozwoju lub doskonalenia siebie

Cztery relacje paradoksu:

ZDROWA SAMOOCENA - Tendencja do akceptowania siebie przy jednoczesnych próbach samodoskonalenia (wysoki wynik cechy: Samoakceptacja i wysoki wynik cechy: Samodoskonalenie)

SAMOKRYTYCYZM - Tendencja do doskonalenia się bez wystarczającej samoakceptacji (niski wynik cechy: Samoakceptacja i wysoki wynik cechy: Samodoskonalenie)

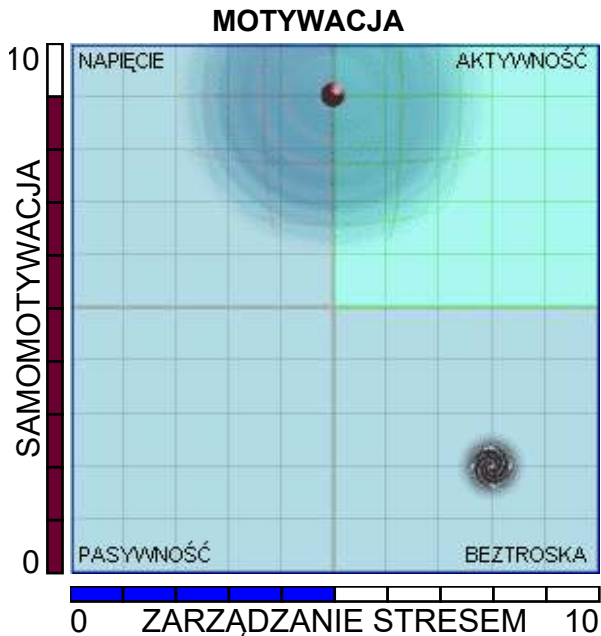
DEFENSYWNOŚĆ - Tendencja do samoakceptacji bez wystarczającej chęci samodoskonalenia się (wysoki wynik cechy: Samoakceptacja i niski wynik cechy: Samodoskonalenie)

ZANIŻONA SAMOOCENA - Tendencja do nieakceptowania siebie przy jednoczesnym braku pragnienia samodoskonalenia się (niski wynik cechy: Samoakceptacja i niski wynik cechy: Samodoskonalenie)

Opis wyniku:

Przejawiasz skłonność do zrównoważonej samoakceptacji. Posiadasz zamiar doskonalenia się.

Twoje zainteresowanie doskonaleniem się w połączeniu z dość sporym poziomem samoakceptacji odzwierciedla zdrowe poczucie własnej wartości. Wykazujesz zwykle otwartość na korygującą informację zwrotną oraz chęć zmiany, kiedy jest to konieczne. Czując się dobrze we własnym wnętrzu, masz skłonność do wywoływania dobrego samopoczucia u osób, które są dookoła Ciebie. Tym samym większość Twojego zakresu zachowania (duży niebieski obszar) pojawia się w prawej górnej ćwiartce. Zakres zachowania tylko częściowo rozciąga się na ćwiartki defensywności czy samokrytycyzmu, wskazując, że jedynie sporadycznie wykazujesz te typy zachowania.



"Zachowując w życiu balans, proces osiągnięcia celu staje się spełnieniem takim, jakim jest osiągnięcie celu samego w sobie. Żaden cel nie jest w pełni zrealizowany bez zapewnienia odpowiedniej jakości życia".

Do głównych cech paradoksu należą:

SAMOMOTYWACJA

Tendencja do pragnienia wyzwań, podejmowania inicjatywy i entuzjazm odnośnie celów

ZARZĄDZANIE STRESEM

Tendencja do bycia zrelaksowanym przy jednoczesnym dobrym radzeniu sobie z pojawiającym się stresem

Cztery relacje paradoksu:

AKTYWNOŚĆ - Tendencja do bycia wysoce zmotywowanym przy jednoczesnym dobrym zarządzaniu stresem (wysoki wynik cechy: Samomotywacja i wysoki wynik cechy: Zarządzanie Stresem)

BEZTROSKA - Tendencja do bycia zrelaksowanym i bezkonfliktowym przy jednoczesnym braku samomotywacji (niski wynik cechy: Samomotywacja i wysoki wynik cechy: Zarządzanie Stresem)

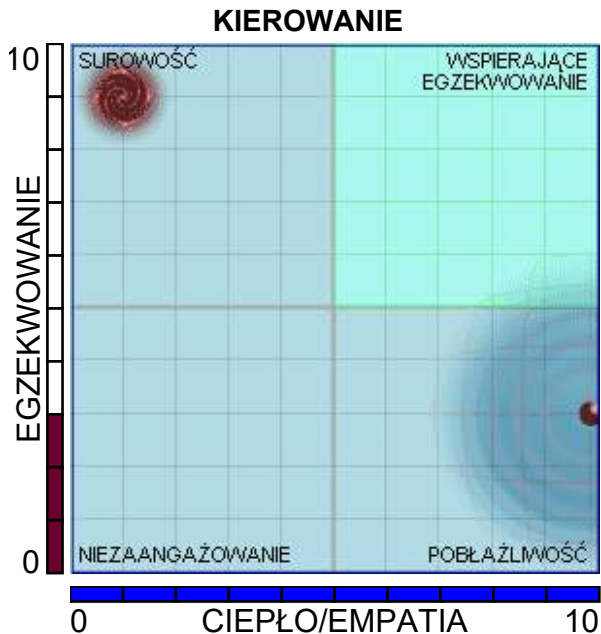
NAPIĘCIE - Tendencja do bycia bardzo zorientowanym na osiągnięcia przy niewystarczającym zarządzaniu stresem (wysoki wynik cechy: Samomotywacja i niski wynik cechy: Zarządzanie Stresem)

PASYWNOŚĆ - Tendencja do braku zorientowania na osiągnięcia przy jednoczesnym byciu spiętym i/lub mającym problemy z radzeniem sobie ze stresem (niski wynik cechy: Samomotywacja i niski wynik cechy: Zarządzanie Stresem)

Opis wyniku:

Posiadasz silną wewnętrzną motywację. Możesz czasami ulegać stresowi, ale zwykle nie jest to znaczący problem.

Twój bardzo wysoki poziom wewnętrznej motywacji w połączeniu z zaledwie umiarkowanym poziomem radzenia sobie ze stresem wskazuje, że choć prawdopodobnie dokonujesz ogromnej ilości rzeczy, możesz doświadczać pewnej dozy stresu po drodze. Odzwierciedla to Twój preferowany zakres zachowania (wskazany przez duży niebieski obszar), który znajduje się w połowie w ćwiartce aktywności, a w połowie w ćwiartce napięcia. Ciemne kółko w prawym dolnym rogu pokazuje, że Twoje pragnienie osiągnąć jest znacznie silniejsze, niż zdolność do radzenia sobie ze stresem, a tym samym możesz rozwinąć ukryte pragnienie wytchnienia od ciężkiej pracy.



"Tylko osoba o dobrym sercu jest w stanie utrzymać dyscyplinę, która wpływa również pomyślnie na inne osoby".

Do głównych cech paradoksu należą:

EGZEKWOWANIE

Tendencja do nalegania, aby przestrzegać koniecznych reguł

CIEPŁO/EMPATIA

Tendencja do wyrażania pozytywnych uczuć oraz sympatii do innych

Cztery relacje paradoksu:

WSPIERAJĄCE EGZEKWOWANIE - Tendencja do egzekwowania niezbędnych reguł z jednoczesnym współczuciem (wysoki wynik cechy: Egzekwowanie i wysoki wynik cechy: Ciepło/Empatia)

POBŁAŻLIWOŚĆ - Tendencja do bycia ciepłym i empatycznym bez wystarczającego egzekwowania zasad lub odpowiedzialności (niski wynik cechy: Egzekwowanie i wysoki wynik cechy: Ciepło/Empatia)

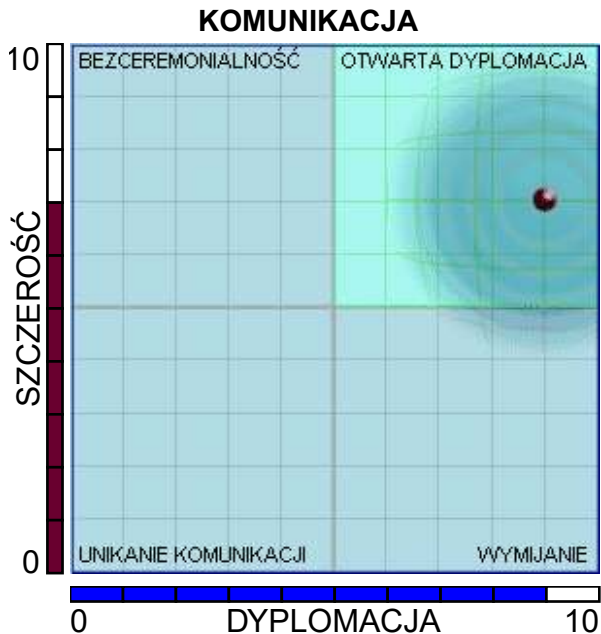
SUROWOŚĆ - Tendencja do egzekwowania zasad bez zwracania uwagi na budowanie relacji lub empatii (wysoki wynik cechy: Egzekwowanie i niski wynik cechy: Ciepło/Empatia)

NIEZAANGAŻOWANIE - Tendencja do braku ciepła przy jednoczesnym unikaniu egzekwowania koniecznych zasad (niski wynik cechy: Egzekwowanie i niski wynik cechy: Ciepło/Empatia)

Opis wyniku:

Być może wolisz nie egzekwować reguł i czasami możesz zaniedbywać ich przestrzeganie, nawet jeśli jest to konieczne. Masz skłonność do niezwykle częstego wyrażania ciepła i empatii.

Połączenie niezwykle ciepła i empatii przy jednoczesnej silnej preferencji do braku konieczności egzekwowania zasad wskazuje, że prawdopodobnie masz skłonność do wyjątkowej łagodności lub pobłażliwości, kiedy chodzi o egzekwowanie zasad lub narzucanie dyscypliny. Odzwierciedla to Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajdujący się prawie w całości w ćwiartce pobłażliwości, a tylko nieznacznie w ćwiartce wspierającego egzekwowania. Czerwone kółko w lewym górnym rogu pokazuje, że pod wpływem stresu Twoje zachowanie może zmienić się i możesz reagować szorstko, jeśli ktoś stara się wykorzystać Twoją pobłażliwość.



"Aby budować stosunki współpracy z innymi, należy respektować samoocenę innych osób, przy jednoczesnym zachowaniu autentyczności w komunikacji".

Do głównych cech paradoksu należą:

SZCZEROŚĆ

Tendencja do bycia prostoliniowym, bezpośrednim, konkretnym i otwartym

DYPLOMACJA

Tendencja do określania rzeczy w taktowny sposób

Cztery relacje paradoksu:

OTWARTA DYPLOMACJA - Tendencja do bycia otwartym i jednocześnie pełnym szacunku (wysoki wynik cechy: Szczerłość i wysoki wynik cechy: Dyplomacja)

WYMIJANIE - Tendencja do taktowności bez wystarczającej bezpośredniości (niski wynik cechy: Szczerłość i wysoki wynik cechy: Dyplomacja)

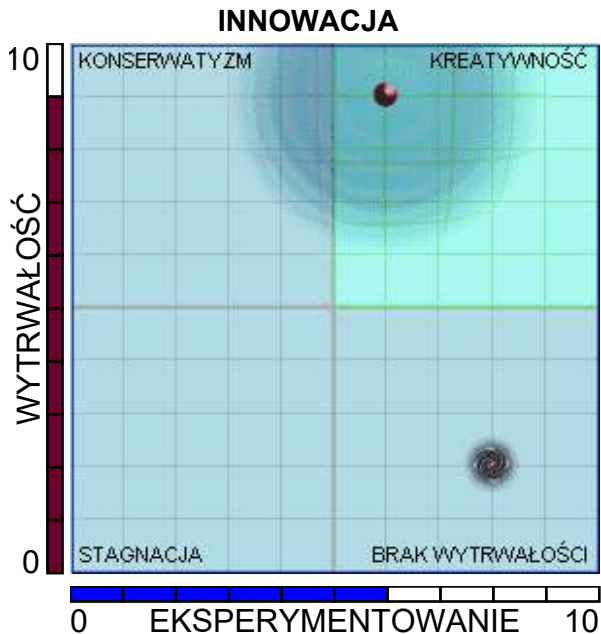
BEZCEREMONIALNOŚĆ - Tendencja do bycia szczerym lub bezpośrednim przy jednoczesnym braku taktu lub dyplomacji (wysoki wynik cechy: Szczerłość i niski wynik cechy: Dyplomacja)

UNIKANIE KOMUNIKACJI - Tendencja do braku szczerłości, jak również dyplomacji (niski wynik cechy: Szczerłość i niski wynik cechy: Dyplomacja)

Opis wyniku:

Zazwyczaj masz skłonność do prostoliniowości, wypowiadasz to, co myślisz w dość bezpośredni sposób. Masz skłonność do dużej taktowności, znacząco dbasz o to, by komunikować się w sposób, który będzie łatwiejszy dla innych do przyjęcia.

Twój znaczny poziom szczerłości w połączeniu z bardzo wysokim poziomem dyplomacji pozwala Ci utrzymać bardzo dobrą komunikację ze współpracownikami. Ta umiejętność porozumiewania się pozwala Ci komunikować się w sposób dyplomatyczny i bezpośredni. Dodatkowo możesz działać dyplomatycznie lub szczerze w zależności od wymogów sytuacji. Większość osób docenia Twoją autentyczność i okazywanie szacunku. Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajduje się w większości w ćwiartce otwartej dyplomacji, co oznacza, że przez większość czasu masz skłonność do dobrej komunikacji.



"Kluczem do odkrywania jest skupiona determinacja przy jednoczesnym uruchomieniu wodzy fantazji."

Do głównych cech paradoksu należą:

WYTRWAŁOŚĆ

Tendencja do bycia wytrwałym pomimo napotkania istotnych przeszkód

EKSPERYMENTOWANIE

Tendencja do wypróbowywania nowych rzeczy i nowych sposobów ich wykonywania

Cztery relacje paradoksu:

KREATYWNOŚĆ - Tendencja do eksperymentowania z różnymi sposobami działania przy jednoczesnym skupieniu na pożądanym celu lub rezultacie (wysoki wynik cechy: Wytrwałość i wysoki wynik cechy: Eksperymentowanie)

BRAK WYTRWAŁOŚCI - Tendencja do podejmowania się wielu działań i niedoprowadzania ich do końca (niski wynik cechy: Wytrwałość i wysoki wynik cechy: Eksperymentowanie)

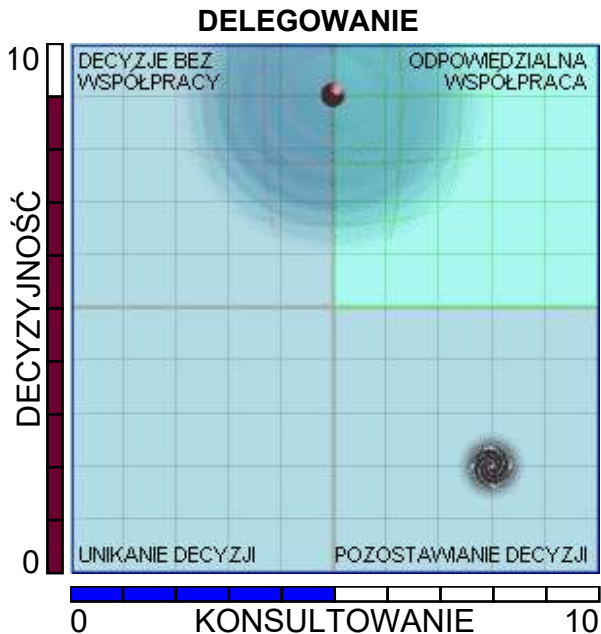
KONSERWATYZM - Tendencja do trwania przy jednym rozwiązaniu bez podejmowania prób pokonywania trudności innymi sposobami (wysoki wynik cechy: Wytrwałość i niski wynik cechy: Eksperymentowanie)

STAGNACJA - Tendencja do braku wytrwałości, jak również dążenia do wypróbowywania nowych rzeczy (niski wynik cechy: Wytrwałość i niski wynik cechy: Eksperymentowanie)

Opis wyniku:

Masz skłonność do sporej determinacji i wytrwałości co do zadań pomimo wielu przeszkód. Próbowanie nowych rzeczy sprawia Ci umiarkowaną przyjemność i możesz czasem eksperymentować z nowymi sposobami robienia różnych rzeczy.

Twój bardzo wysoki poziom wytrwałości umożliwia Ci doprowadzanie projektów do pełnej realizacji z nadzwyczajną determinacją. Twoja wytrwałość jest nieco większa, niż kreatywne eksperymentowanie, co oznacza, że popierasz podejście, które zostało wypróbowane i przetestowane. Jednak wskazuje to również, że możesz trwać przy czymś nieco więcej, niż byłoby to wskazane. W efekcie możesz hamować swoją pomysłowość trzymając się określonego rozwiązania zbyt długo. Odzwierciedla to Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar), wypadający w większości w ćwiartce kreatywności, a częściowo w ćwiartce konserwatyzmu. Małe ciemne kółko w prawym dolnym rogu oznacza, że Twój nieznacznie nadmierny nacisk na wytrwałość może sporadycznie hamować Twoje postępy.



"Nigdy nie wahaj się zasięgnąć porady odpowiednich osób, ale zawsze bierz pełną odpowiedzialność za własne decyzje".

Do głównych cech paradoksu należą:

DECYZYJNOŚĆ

Pragnienie posiadania władzy decyzyjnej i chęć przyjęcia odpowiedzialności za decyzje

KONSULTOWANIE

Tendencja do współpracy z innymi przy podejmowaniu decyzji

Cztery relacje paradoksu:

ODPOWIEDZIALNA WSPÓŁPRACA - Tendencja do przyjmowania odpowiedzialności za decyzje przy jednoczesnym pozwalaniu innym na udział w podejmowaniu tych decyzji (wysoki wynik cechy: Decyzyjność i wysoki wynik cechy: Konsultowanie)

POZOSTAWIANIE DECYZJI - Tendencja do unikania podejmowania decyzji poprzez zostawianie ich innym (niski wynik cechy: Decyzyjność i wysoki wynik cechy: Konsultowanie)

DECYZJE BEZ WSPÓŁPRACY - Tendencja do niezależnego podejmowania decyzji bez wystarczającej współpracy z innymi (wysoki wynik cechy: Decyzyjność i niski wynik cechy: Konsultowanie)

UNIKANIE DECYZJI - Tendencja do unikania odpowiedzialności decyzyjnej przy jednoczesnym unikaniu podejmowania decyzji wspólnie z innymi (niski wynik cechy: Decyzyjność i niski wynik cechy: Konsultowanie)

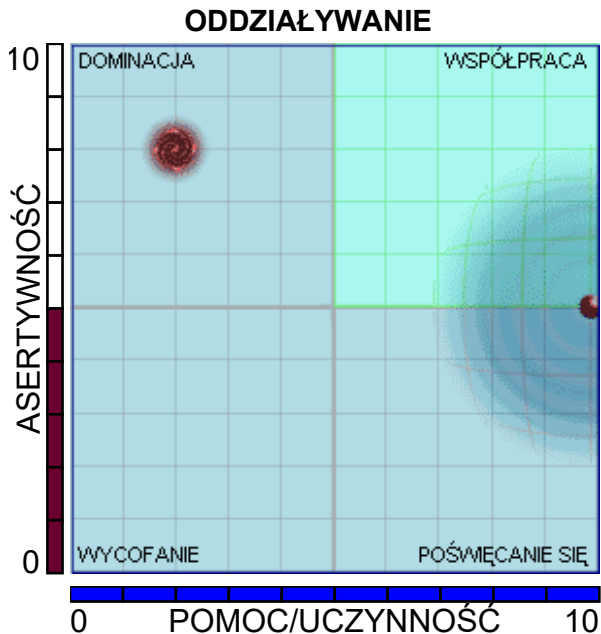
Opis wyniku:

Posiadasz silne pragnienie posiadania władzy do podejmowania decyzji i dużą chęć do przyjmowania odpowiedzialności za podejmowanie decyzji. Być może jedynie w umiarkowanym stopniu cieszysz się współpracą i możesz nadawać zaledwie umiarkowaną wagę współpracy z innymi przy podejmowaniu ważnych decyzji.

Twoja silna gotowość do przyjęcia władzy podejmowania decyzji umożliwia Ci przejmowanie kontroli i przyjęcie pełnej odpowiedzialności za decyzje, które należy podjąć. Możesz jednak mieć umiarkowaną skłonność do współpracy. Tym samym Twoje pragnienie władzy jest większe, niż chęć współpracy. W efekcie możesz poniekąd mieć skłonność do nieco nadmiernej kontroli odnośnie decyzji. To może uniemożliwiać Ci uzyskanie wartościowego wkładu, który mógłby polepszyć jakość Twoich decyzji. Może również od czasu do czasu hamować motywację innych, ograniczając ich poziom uczestnictwa. Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajduje się w połowie w ćwiartce odpowiedzialnej współpracy, co oznacza, że często współpracujesz, jednocześnie przyjmując odpowiedzialność. Znajduje się też w połowie w ćwiartce decyzji bez współpracy, co pokazuje, że możesz również czasami nadmiernie

Opis wyniku:

kontrolować proces decyzyjny. Małe ciemne kółko w prawym dolnym rogu pokazuje, że kiedy sprawy idą źle, możesz czasami się wahać przed przyjęciem pełnej odpowiedzialności za problem.



"Trwałe i pozytywne relacje są wynikiem realizacji wzajemnych potrzeb."

Do głównych cech paradoksu należą:

ASERTYWNOŚĆ

Tendencja do przedstawiania osobistych pragnień i potrzeb

POMOC/UCZYNNOŚĆ

Tendencja do reagowania na potrzeby innych i pomagania lub wspierania innych w osiągnięciu ich celów

Cztery relacje paradoksu:

WSPÓŁPRACA - Tendencja do dążenia do rozwiązań, które są korzystne dla wszystkich zainteresowanych stron (wysoki wynik cechy: Asertywność i wysoki wynik cechy: Pomoc/Uczynność)

POŚWIĘCANIE SIĘ - Tendencja do reagowania na potrzeby innych bez wystarczającego wyrażania własnych potrzeb (niski wynik cechy: Asertywność i wysoki wynik cechy: Pomoc/Uczynność)

DOMINACJA - Tendencja do asertywności odnośnie własnych potrzeb przy jednoczesnym braku reakcji na potrzeby innych (wysoki wynik cechy: Asertywność i niski wynik cechy: Pomoc/Uczynność)

WYCOFANIE - Tendencja do braku asertywności, jak i uczynności (niski wynik cechy: Asertywność i niski wynik cechy: Pomoc/Uczynność)

Opis wyniku:

Możesz zaledwie w stopniu umiarkowanym wysuwać na pierwszy plan własne potrzeby. Masz skłonność do bycia niezwykle pomocnym i świadomym potrzeb innych.

Dzięki wyrażaniu wyjątkowej chęci pomocy, masz skłonność do budowania dobrych relacji zawodowych ze współpracownikami. Wyrażając w stopniu umiarkowanym własne potrzeby, a jednocześnie wyjątkową gotowość do pomocy, wykazujesz tendencję do budowania dobrych relacji zawodowych ze współpracownikami. Twoje wsparcie z dużą dozą prawdopodobieństwa zostanie docenione. Jednak Twoja gotowość do pomocy jest większa, niż określanie własnych potrzeb, zatem może to prowadzić do samopoświęcenia. Twój preferowany zakres zachowania (duże niebieskie pole) znajduje się częściowo w ćwiartce współpracy, a częściowo w ćwiartce poświęcania się, co wskazuje na powyższe. Czerwone kółko w lewym górnym rogu oznacza, że pod wpływem stresu Twoje zachowanie może zmienić się i stać się dominujące, jeśli masz poczucie, że inni wykorzystali Twoją chęć pomagania.



"Porządek zapewnia wydajność, a elastyczność wspiera trwałość. Natura jest doskonałym przykładem ładu w kontekście ciągłych zmian."

Do głównych cech paradoksu należą:

ORGANIZOWANIE

Tendencja do ustanawiania i utrzymywania porządku w swoim otoczeniu

ELASTYCZNOŚĆ

Tendencja do łatwego adaptowania się do zmian

Cztery relacje paradoksu:

ELASTYCZNA ORGANIZACJA - Tendencja do organizowania rzeczy przy jednoczesnym zachowaniu elastyczności (wysoki wynik cechy: Organizowanie i wysoki wynik cechy: Elastyczność)

CHAOS - Tendencja do adaptowania się do zmian pozostając jednocześnie niezorganizowanym (niski wynik cechy: Organizowanie i wysoki wynik cechy: Elastyczność)

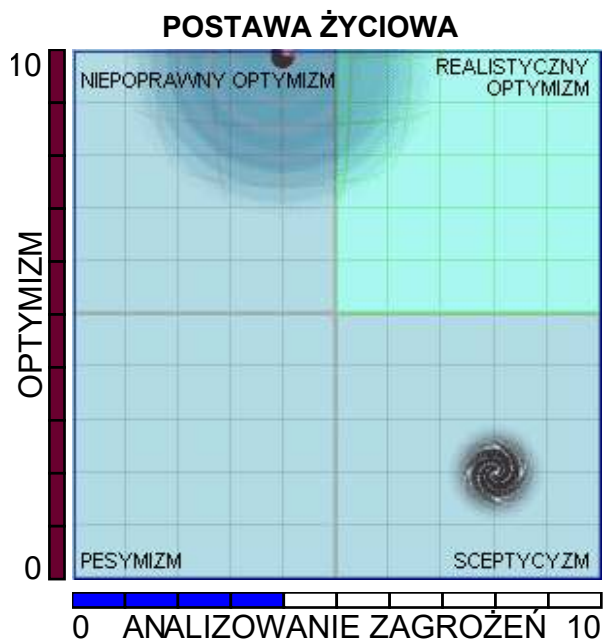
NIEELASTYCZNE ORGANIZOWANIE - Tendencja do bycia uporządkowanym bez wystarczającego adaptowania się do zmian (wysoki wynik cechy: Organizowanie i niski wynik cechy: Elastyczność)

DEZORGANIZACJA - Tendencja do braku organizacji, jak również zdolności adaptacyjnych (niski wynik cechy: Organizowanie i niski wynik cechy: Elastyczność)

Opis wyniku:

Być może zwykle wolisz nie organizować spraw. Masz skłonność do przystosowywania się do zmian i prawdopodobnie cieszysz się różnorodnością.

Twoja skłonność do elastyczności umożliwia Ci dostosowanie się do zmian. Kiedy okoliczności zmieniają się, dostosowujesz się, aby spełnić nowe wymagania. Jednak Twoja elastyczność może być poniekąd większa, niż uporządkowanie. Oznacza to, że w pewnych sytuacjach możesz przejawiać rozproszenie, być może wdrażając zbyt wiele zmian. Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajduje się częściowo w ćwiartce elastycznego organizowania, lecz w większości w ćwiartce chaosu. To pokazuje, że przez część czasu możesz zachowywać skuteczność przy organizowaniu, ale przez większą część czasu możesz wykazywać rozproszenie. Czerwone kółko w lewym górnym rogu wskazuje, że pod wpływem stresu Twoje zachowanie może zmienić się i stać się sztywne.



"Zachowaj pozytywną postawę wobec przyszłości, ale miej na uwadze trudności, nawet jeżeli są niewielkie".

Do głównych cech paradoksu należą:

OPTYMIZM

Tendencja do wiary w pozytywną przyszłość

ANALIZOWANIE ZAGROŻEŃ

Tendencja do dokładnego badania potencjalnych trudności w planie lub strategii

Cztery relacje paradoksu:

REALISTYCZNY OPTYMIZM - Tendencja do analizowania potencjalnych zagrożeń planu lub strategii przy jednoczesnym zachowaniu pozytywnego nastawienia odnośnie potencjalnych korzyści (wysoki wynik cechy: optymizm i wysoki wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

SCEPTYCZYM - Tendencja do nadmiernego podkreślania potencjalnych trudności wynikających z planu lub strategii bez wystarczającego podkreślania potencjalnych korzyści (niski wynik cechy: optymizm i wysoki wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

NIEOPRAWNY OPTYMIZM - Tendencja do skupiania się na możliwych korzyściach wynikających z planu lub strategii, bez dostrzegania potencjalnych trudności (wysoki wynik cechy: optymizm i niski wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

PESYMIZM - Tendencja do podejmowania ryzyka z jednoczesną wiarą, że przyszłość jest ponura (niski wynik cechy: optymizm i niski wynik cechy: Analizowanie Zagrożeń)

Opis wyniku:

Masz skłonność do niezwyklego optymizmu i pogody ducha. Twoje pozytywne podejście przyniesie duże korzyści podczas obchodzenia się ze współpracownikami lub klientami. Możesz woleć nie stawać przed koniecznością analizowania potencjalnych trudności planów i strategii, a także możesz czasami zaniedbywać robienie tego.

Twoje niezwykle pozytywne podejście pomaga Ci pracować bardziej wydajnie z innymi oraz dostrzec potencjał sytuacji i strategii. Jako że wolisz nie analizować potencjalnych problemów, Twój optymizm może być dużo większy niż ta tendencja. Tym samym możesz przykładać dużo więcej wagi do pozytywnej strony niż możliwych problemów. Twój preferowany zakres zachowania (duży niebieski obszar) znajduje się częściowo w ćwiartce realistycznego optymizmu, co wskazuje, że przez część czasu masz tendencję do wykazywania realistycznego optymizmu. Jednak znajduje się on w większości w ćwiartce niepoprawnego optymizmu, co oznacza, że przez dużą część czasu możesz ujawniać

Opis wyniku:

niepoprawny optymizm. Tym samym dobrze jest uzyskać informację od innych, kiedy idzie o ważne plany i strategie. Ciemne kółko w prawym dolnym rogu pokazuje, że Twoja tendencja do skłaniania się ku ślepemu optymizmowi może stanowić kompensację ukrytego lęku przed tym, że sprawy potoczą się źle.