



# Discovery<sup>®</sup>

Profil Indywidualny

Jan Kowalski

28 stycznia 2014

Rozdział Podstawowy  
Zarządzanie  
Skuteczna Sprzedaż  
Rozwój Osobisty  
Pytania Wspierające Rozwój

## Dane Osobowe :

Jan Kowalski  
krolewna.sniezka@sniegi.com

Telefon :

Data wypełnienia: 28 stycznia 2014

Data edycji: 29 sierpnia 2017

## Wstęp

Dane Profilu Indywidualnego Insights powstały w oparciu o odpowiedzi, jakich Jan Kowalski udzieliła w Kwestionariuszu Preferencji Insights, wypełnionym 28 stycznia 2014.

Korzenie teorii osobowości sięgają V wieku p.n.e., kiedy to Hipokrates zdefiniował cztery odmienne energie, przejawiające się w różnorodności ludzkich temperamentów. System Insights opiera się na modelu osobowości stworzonym przez szwajcarskiego psychologa Carla Gustawa Junga. Model ten przedstawiony został w 1921 r. w pracy pt. „Typy psychologiczne” oraz rozwinięty w kolejnych dziełach. Dokonania Junga, dotyczące typów osobowości, ich odmiennych preferencji oraz możliwości wykorzystania tej wiedzy w różnych aspektach i sferach funkcjonowania, zostały zaadaptowane przez wielu badaczy jako podstawa zrozumienia osobowości ludzkiej i do dnia dzisiejszego są punktem wyjścia dla licznych badań i rozważań.

Profil Indywidualny Insights jest zbudowany w oparciu o typologię Junga i daje podstawę dla pełniejszego zrozumienia siebie jako osoby oraz dla własnego wszechstronnego rozwoju. Badania dowodzą, że lepsze zrozumienie siebie, swoich zarówno mocnych, jak i słabych stron, pozwala rozwinąć efektywne strategie w relacjach interpersonalnych oraz trafnie odpowiadać na wymogi środowiska zewnętrznego.

Niniejszy Profil jest unikalny. Powstał jako wynik starannej selekcji kilku tysięcy permutacji stwierżeń, w oparciu o odpowiedzi udzielone w Kwestionariuszu Preferencji Insights. Możesz zmodyfikować lub nawet usunąć niektóre zawarte w nim stwierżenia – jednakże wcześniej upewnij się, zasięgając opinii kolegów, że nie stanowią one nieznanych Ci aspektów Twojego wizerunku.

Staraj się w pełni i aktywnie wykorzystać znajdujące się w Profilu informacje. Postaraj się zidentyfikować kluczowe dla siebie obszary rozwoju i działania, podziel się nimi ze współpracownikami – ich opinie i reakcje mogą okazać się niezwykle istotne ze względu na Twój osobisty i interpersonalny rozwój.

## Wprowadzenie

Poniższe stwierdzenia umożliwiają zrozumienie indywidualnego stylu funkcjonowania zawodowego, jaki prezentujesz. Wykorzystaj ten podrozdział, aby pełniej zrozumieć swoje podejście do pełnionych funkcji, relacji interpersonalnych oraz podejmowania decyzji.

### Indywidualny styl funkcjonowania

Jan ma analityczny umysł, kieruje się zasadami i koncentruje się raczej na działaniu i celach aniżeli na potrzebach i odczuciach innych osób. W sprawach zawodowych jest zwykle rzeczową realistką. Jan ma w sobie coś w rodzaju wewnętrznego krytyka, który poddaje ocenie jej myśli i czyny. Pamięta o swoich pozytywnych doświadczeniach, często do nich wraca i buduje, opierając się na nich. Próbuje wykorzystywać zasady logiki, aby nadać sensowny kształt nieustannie powstającym w jej umyśle pomysłom.

Czasami jej pomysły mogą być niewykorzystane, jeżeli ktoś inny ich nie zrealizuje. Największe zadowolenie czerpie z pracy, która w praktyczny sposób służy innym i organizacji. Praca nad teoretycznymi, złożonymi i globalnymi zagadnieniami jest dla niej źródłem satysfakcji; jest strategiczną myślicielką, która jasno dostrzega mocne i słabe strony większości sytuacji. Dobra materialne mogą interesować ją jedynie ze względu na niezależność, którą zapewniają oraz możliwość wszechstronnego rozwoju. Myśli w sposób obiektywny oraz skupia się na swoich wewnętrznych przemyśleniach, postrzegając świat przez pryzmat konkretnych faktów.

W odniesieniu zarówno do siebie, jak i innych, uznaje zabawę, relaks i spędzanie wolnego czasu za zajęcia wymagające zaplanowania i nadania im odpowiednich priorytetów. Może wydawać się bardziej tolerancyjna wobec osób, które wolą działać w sposób umiarkowany, spokojny i kontrolowany. Jan czerpie ogromną przyjemność z udoskonalania istniejących technik - dąży do maksymalizacji efektywności i minimalizacji kosztów. Jan to osoba prostolinijna, szczerą i pragmatyczną, która woli naprawdę pracować, aniżeli tylko mówić, że coś robi. Dobrze wykonuje zadania praktyczne, których efekty można zmierzyć; łatwo jej wówczas nimi administrować oraz osiągać dobre rezultaty.

W kryzysowych sytuacjach w pracy, przyjmuje silnie kontrolowaną, powściągliwą postawę. Ceni sobie każdą dodatkową chwilę, którą może poświęcić na doskonalenie się w kwestiach technicznych. Na pozór spokojna, pełna dystansu i bezstronna, nieustannie analizuje w myślach problemy i sytuacje. Jan jest postrzegana jako osoba niezależna i samowystarczalna. Jej silną stroną jest umiejętność niezależnej, samodzielnej pracy; jest dobra w zadaniach praktycznych, interesuje się zasadami i mechanizmami działania.

Zwykle nie ufa obcym, dba o swoją rodzinę, reputację i pracę. Wytrwała w dążeniach, potrafi przez długi czas poświęcać się realizacji jednego, długofalowego zadania, doskonaląc swój umysł. Jest wzorcowym naukowcem, który ceni wiedzę jako taką, dlatego niestrudzenie ją zdobywa. Czasami czuje się zmęczona nieustannym dążeniem do perfekcji we wszystkim, co robi. Jan myśli w sposób systematyczny i zorganizowany, ma wysoce rozwinięte zdolności analityczne. Podchodzi do ludzi i wydarzeń jak chłodna obserwatorka, która dąży do jak najbardziej wszechstronnego zrozumienia i obiektywnej prawdy.

### Jan w kontaktach z innymi ludźmi

Jan woli poruszać się wśród faktów i informacji aniżeli ludzi i sytuacji; budując relacje interpersonalne, zachowuje ostrożność. Nieustannie skupienie na własnych myślach częściowo tłumaczy jej pozorny brak zainteresowania światem zewnętrznym. Czasami może mieć problemy z porozumiewaniem się z ludźmi, ponieważ oczekuje, że będą tak samo logiczni i analityczni jak ona. Gdyby postarała się częściej kierować swoją energią na zewnątrz, mogłaby w praktyce nauczyć się przedstawiać swoje pomysły tak, aby ludzie chętnie je akceptowali. Bywa sceptyczna i krytyczna wobec informacji nie potwierdzonych w sposób jednoznaczny i nie popartych namacalnymi dowodami, ponadto raczej niechętnie ufa ludziom, którzy nie przywiązują wagi do faktów i szczegółów, a kierują się wyłącznie wyobraźnią.

Może nie w pełni ufać hierarchii czy władzy i na ogół woli pozostać neutralną niż zaangażować się w sprawę, która może być przegrana. Kiedy wykorzystuje swoją wysoce rozwiniętą umiejętność krytycznej oceny w stosunku do otaczających ją ludzi, jej szczerość może zostać niesłusznie odebrana jako złośliwość. Wydaje się, że Jan nie przykłada wielkiej wagi do emocjonalnych i towarzyskich aspektów życia, niemniej poszukuje trwałych, zgodnych i stabilnych związków międzyludzkich. Zaabsorbowana analizowaniem czy rozwiązywaniem problemu, często bywa zamknięta w sobie, może być też cokolwiek nieśmiała. Zachowuje się w sposób oficjalny i chłodny, a także może mylnie zakładać, że inni chcą być traktowani w taki właśnie, nieco bezosobowy sposób.

Świetnie wychwytuje wszelkie słabe strony danego pomysłu, ale może zapomnieć docenić dobrze wykonaną pracę. Osoby towarzyskie i ekstrawertyczne może postrzegać jako zbyt głośne i powierzchowne. Jan będzie wypowiadać się otwarcie w kwestiach, które dobrze zna i dzięki którym może podzielić się dużym zasobem informacji. Częste unikanie spotkań towarzyskich może wywołać u niej poczucie winy, iż zaniedbuje towarzyskie obowiązki na rzecz zaspokojenia własnej potrzeby prywatności i odosobnienia. Ma tendencję do wycofywania się w sytuacjach szczególnie stresujących.

### Sposób podejmowania decyzji

Jan myśli w wyjątkowo złożony sposób i raczej woli poruszać się w sferze koncepcji i pomysłów, niż kwestii „ludzkich”. To, co może uchodzić za jej instynktowne działanie, jest zwykle rezultatem długich obserwacji i przemyśleń, dzięki którym może być czujna i przygotowana na wszelkie prawdopodobne konsekwencje jej decyzji. Czasami jej cięte, krytyczne i nierzadko uporczywe pytania sprawiają, że inni czują się atakowani i przyjmują postawę obronną. Jan podejmuje decyzje dopiero po zebraniu wszystkich niezbędnych i pomocnych informacji. Jan z łatwością wychwytuje fundamentalne dla danej sprawy kwestie oraz podejmuje decyzje raczej w oparciu o logikę niż uczucia.

Ludzie, którzy koncentrują się mniej niż ona na wykonywanej pracy, mogą powodować jej zniecierpliwienie. Przekonują ją gwarancje, zapewnienia oraz przykłady prawdziwych zdarzeń i doświadczeń z przeszłości. Ponad wszystko koncentruje się na tym, co słuszne i właściwe, dlatego może dość wolno podejmować decyzje. Jej koncentracja na sprawach bieżących sprawia, że niczego nie uznaje za pewnik lub oczywistość – nawet informacji od ludzi, których szanuje. Postrzega życie jako intelektualne wyzwanie i zawsze musi wszystko dokładnie przemyśleć, zanim podejmie decyzję.

Jan większość swoich osiągnięć zawdzięcza determinacji i wytrwałości w dążeniu do spełniania lub przekraczania swoich wysokich standardów. Jej plany są dobrze przemyślane i raczej niezmiennie. Kiedy postanowi zrobić coś, co uznaje za słuszne, trudno jest ją odwieść od

realizacji tych zamierzeń lub zniechęć. Podejmuje decyzje w oparciu o wcześniejsze dogłębne, refleksyjne przemyślenia. Ma zdolność zauważania tego, co jest dla danej sprawy istotne oraz działa zgodnie z tymi spostrzeżeniami. Zwykle podejmuje decyzje spójne, praktyczne i adekwatne do sytuacji.

---

## Notatki

## Silne i słabe strony

### Mocne strony

W tym podrozdziale zdefiniowane są kluczowe mocne strony, jakie posiadasz oraz jakie wnosisz do organizacji. Masz też zapewne wiele zdolności oraz umiejętności w innych obszarach. Jednakże wymienione poniżej stanowią prawdopodobnie najbardziej fundamentalne z tych, które możesz wnieść do swojej organizacji.

---

#### Jan - Twoje mocne strony:

- Jest skromna i nie narzuca się.
- Dąży do odkrycia i zrozumienia zasad leżących u podstaw każdego podejmowanego działania.
- Przywiązuje dużą wagę do szczegółów.
- W sytuacjach kryzysowych potrafi nad wszystkim zapanować.
- Wyznacza sobie wysokie standardy.
- Umiejętność dokonywania szczegółowych analiz.
- Dokładność.
- Niezależna.
- Stawia wysoko poprzeczkę, zarówno sobie, jak i innym.
- Staranna, sumienna i dokładna.

---

#### Notatki

## Silne i słabe strony

### Ewentualne słabe strony

Jung powiedział: „Mądrość polega na akceptacji faktu, że każda rzecz posiada swoje dwie strony”. Znaną jest też stwierdzenie, jakoby słabość była niczym innym, jak siłą wykorzystywaną w nadmiarze. Odpowiedzi, jakich udzieliłaś na pytania Kwestionariusza wskazują obszary Twoich prawdopodobnych słabości.

---

#### Jan - Twoje możliwe słabe strony:

- Przedstawia swoje poglądy zbyt wolno, dlatego może nie nadążać za zmieniającą się sytuacją.
  - Dość szybko zarzuca podjęte działanie oraz poddaje się, jeśli czuje się odizolowana.
  - Jej perfekcjonizm może być postrzegany jako „szukanie dziury w całym”.
  - Nie odczuwa potrzeby poznawania opinii innych ludzi, gdyż uznaje swoją wiedzę za zupełną i wystarczającą.
  - Nie zawsze stara się zrozumieć abstrakcyjne teorie, dla których na początku trudno znaleźć praktyczne zastosowania.
  - Bywa, że rani innych swoim krytycyzmem.
  - Mniej efektywna w pracy, która wymaga sporej dozy wyobraźni i patrzenia w przyszłość.
  - Może być nieelastyczna.
  - Jej skromność czy nieśmiałość mogą utrudnić jej natychmiastowe reagowanie na zaistniałe sytuacje.
  - Może brakować jej motywacji, jeśli zadania nie są dostatecznie złożone.
- 

#### Notatki

## Wartości wnoszone do zespołu

Każdy człowiek wnosi do swojego środowiska niepowtarzalne zdolności, atrybuty i oczekiwania. Pomyśl o wyjątkowych doświadczeniach i umiejętnościach, jakie możesz zaoferować swojej organizacji, podziel się nimi z pozostałymi członkami zespołu.

---

### Jako członek zespołu, Jan :

- W pracy zapewnia rozwagę, analizę i precyzję.
- Pomaga zachować spójność efektów pracy całej grupy.
- Przedstawia ogromną ilość faktów, danych i wyliczeń.
- Jest uważana za urodzoną organizatorkę.
- Wnosi do zespołu matematyczną dokładność i precyzję.
- Zapewnia odpowiednie przestrzeganie pewnych procedur.
- Posiada wybitną umiejętność rozwiązywania problemów.
- Dbą o to, aby decyzje były podejmowane w oparciu o logiczne przesłanki.
- Pomaga grupie tak ułożyć plan działania, aby osiągać zamierzone cele.
- Dbą o wysoką jakość wykonywanej pracy.

---

### Notatki

## Komunikowanie się

### Skuteczna komunikacja

Komunikacja jest skuteczna jedynie wówczas, gdy przekaz nadawcy jest adekwatnie odebrany i zrozumiany przez odbiorcę. Dla każdego z nas niektóre strategie są bardziej efektywne, niż pozostałe. Niniejszy podrozdział, poświęcony temu, jakie preferencje w komunikacji posiadasz, przedstawia niektóre z kluczowych strategii prowadzących do jak najskuteczniejszego porozumiewania się z Tobą. Wskaż stwierdzenia najbardziej istotne i, jeśli chcesz, podziel się nimi z pozostałymi członkami zespołu.

---

#### Jan - komunikując się z nią:

- Zawsze przychodź na czas i dotrzymuj ustalonych terminów.
- Wyłumacz jasno i dokładnie dlaczego, jak i po co.
- Postępuj w sposób metodyczny i uporządkowany.
- Szanuj jej prywatność.
- Wykaż się cierpliwością, gdy staje się zbyt drobiazgowa.
- Daj jej czas na zastanowienie się nad odpowiedzią na twoje pytanie.
- Przedyskutuj i uzgodnij ostateczne terminy wykonania zadania.
- Upewnij się, że ona rozumie zasady.
- Staraj się mówić spokojnie.
- Pozwól jej wyjaśnić logikę, którą się kieruje.
- Upewnij się, że jest gotowa do dyskusji, zanim podejmiesz dalsze kroki.
- Dla jasności zapisuj istotne informacje.

---

#### Notatki

## Komunikowanie się

### Bariery skutecznego porozumiewania się

Niektóre strategie komunikacyjne bywają mniej skuteczne w odniesieniu do różnych osób. Takie mniej lub bardziej efektywne strategie posiadasz także i Ty. Poniżej wyszczególniono to, czego powinno unikać się w komunikacji z Tobą. Te informacje mogą posłużyć do rozwinięcia silnych, skutecznych i możliwych do zaakceptowania dla obu stron, strategii komunikacji.

---

#### Jan - komunikując się z nią w żadnym wypadku:

- Nie przychodź na spotkanie z nią bez przygotowania odpowiednich, precyzyjnych informacji i liczb.
- Nie oczekuj, że natychmiast nawiąże bliskie stosunki i przyjaźnie.
- Nie rób aluzji.
- Nie zachowuj się zarozumiale.
- Nie oczekuj natychmiastowych odpowiedzi.
- Nie ignoruj jej sugestii.
- Nie bagatelizuj szczegółów.
- Nie mów zbyt wiele i nie na temat.
- Nie wyrażaj się w sposób nielogiczny lub niejasny.
- Nie mów zbyt głośno, zbyt szybko lub zbyt emocjonalnie.
- Nie łam danego słowa, dotrzymuj obietnic.
- Nie mów zbyt szybko.

---

#### Notatki

## Mniej świadome aspekty wizerunku

Nasze własne postrzeganie siebie może być odmienne od tego, jak widzą nas inni. To, kim jesteśmy ukazujemy światu poprzez naszą „personę” - czyli nasz zewnętrzny wizerunek - i nie zawsze zdajemy sobie przy tym sprawę, jak wpływają nasze mniej uświadamiane zachowania na innych. Te właśnie zachowania określane są jako „mniej świadomy wizerunek”. Wskaż najistotniejsze stwierdzenia, odnoszące się do tego, czego sobie nie uświadamiasz, oraz zweryfikuj ich autentyczność, pytając o zdanie przyjaciół i kolegów.

---

### Pewne aspekty Twojego wizerunku, których nie jesteś w pełni świadoma:

Jan powinna być bardziej świadoma talentu, wysiłku oraz wkładu innych w funkcjonowanie czy sukces organizacji, jak również częściej chwalić efektywność ich działań. Potrafi dostrzegać potencjalne problemy, dlatego niektórzy postrzegają ją jako osobę nieco podejrzliwą i niechętnie angażującą się w nowe, niesprawdzone przedsięwzięcia. Gromadzi istotne, rzeczowe dane, aby upewnić się, że realizacja jej pomysłów jest możliwa. Powinna uprościć swoje często zbyt teoretyczne i skomplikowane rozumowanie tak, aby inni również mogli z tego skorzystać.

Powinna włożyć nieco wysiłku w doskonalenie jasności swoich wypowiedzi oraz przyjąć postawę bardziej zorientowaną na działanie. Jan ma raczej skrytą naturę, dlatego nie zadaje zbyt wielu pytań. Można ją zachęcić do podzielenia się swoimi spostrzeżeniami na temat nowych pomysłów, jeśli zwolni się nieco tempo interakcji. Dąży do perfekcji, dlatego nieustannie udoskonala i doszlifowuje swoje pomysły do tego stopnia, że mogą nigdy nie wejść w fazę realizacji. Prywatne zainteresowania zachowuje dla siebie i nie angażuje w nie współpracowników. Dąży do perfekcji i może z nadmierną wrażliwością reagować na krytyczne uwagi na temat jej pracy.

Może być postrzegana jako mało wrażliwa, obojętna i chłodna, jako ktoś dążący wiecznie do poprawności, przewidywalności, analiz, logiki i systematyczności. Kiedy wykorzystuje dar wnikliwej obserwacji, aby zwiększyć swoją wrażliwość oraz pogłębić zrozumienie otaczających ją ludzi, wtedy jej relacje z ludźmi stają się zdecydowanie bardziej intensywne oraz efektywne. Dzięki korzystaniu z sugestii i opinii innych mogłaby wcześniej rozpoznawać niepraktyczne pomysły i szybciej wprowadzać konieczne zmiany i ulepszenia. Ponieważ może być postrzegana jako osoba cokolwiek zimna i obojętna, powinna być bardziej świadoma własnych uczuć, jak również brać pod uwagę poglądy i uczucia innych. Wyrażanie wdzięczności za okazaną pomoc sprawia jej trudność, a nawet wywołuje zażenowanie.

---

### Notatki

## Typ antagonistyczny

Opis zawarty w tym rozdziale oparty jest na charakterystyce Twojego antagonistycznego typu Insights. Zapoznanie się z poniższymi informacjami może być pomocne w budowaniu strategii rozwoju osobistego oraz zwiększeniu skuteczności kontaktów interpersonalnych.

---

### Rozpoznawanie Twojego typu antagonistycznego

Jan - typem antagonistycznym jest dla niej Inspirator, „Ekstrawertyczny Uczuciowy” typ według modelu Junga.

Inspiratorzy są otwarci i entuzjastyczni, lubią podejmować takie działania, które pozwalają im rozwijać i utrzymywać liczne kontakty z innymi. Rozgadani i umiejętnie zwracający na siebie uwagę, doskonale prezentują oraz promują własne idee i pomysły. Potrafią wzbudzać nimi w innych ludziach autentyczny zapał i entuzjazm. Posiadają szerokie grono znajomych i zwykle są zaangażowani w liczne, rozległe relacje towarzyskie.

Jan może być zdania, że Inspirator zwykle nietrafnie ocenia umiejętności zarówno własne jak i innych. Inspirator często zbyt szybko i pochopnie wyciąga korzystne z jego punktu widzenia wnioski, nie gromadząc jednakże uprzednio wszystkich niezbędnych informacji. Jego działania mogą przez to sprawiać wrażenie mało spójnych. Planowanie własnego czasu oraz sprawowanie kontroli nad terminowym przebiegiem zaplanowanych działań przychodzi Inspiratorowi z pewnym trudem. Posiada on dar umiejętnego, efektywnego przekonywania innych, przez co osoby mniej ekstrawertyczne oraz w mniejszym stopniu nastawione na osiągnięcia - jak na przykład Jan - mogą postrzegać go jako osobę usiłującą manipulować ludźmi. Jednakże nawet Inspirator odbiera niekiedy konflikt lub odrzucenie bardzo osobiście i z goryczą.

Inspirator może żyć w przekonaniu, jakoby był w naturalny sposób lepszy od większości ludzi, przez co Jan może odbierać go jako osobę nieco zarozumiałą. Inspirator zdecydowanie przedkłada komunikację słowną ponad pisemną oraz nie lubi i może unikać zadań wymagających wyjątkowego skupienia na szczegółach czy czysto papierkowej pracy. Ze względu na niezwykłą łatwość wysławiania się oraz „kwiecisty” styl wypowiedzi, Jan uważa go za osobę nieco powierzchowną.

---

### Notatki

## Typ antagonistyczny

### Komunikacja z Twoim antagonistą

W tym podrozdziale odnajdziesz sugestie co do strategii, które może wykorzystać, aby skutecznie komunikować się ze swoim typem antagonistycznym.

---

#### Jan Kowalski - jak wyjść naprzeciw oczekiwaniom Twojego antagonistycznego typu:

- Jeśli uważasz to za stosowne, połaskocz jej ego.
- Pytaj ją o jej opinie i nowe pomysły.
- Pamiętaj, że jest osobą bardzo towarzyską.
- Staraj się dotrzeć do meritum jej wypowiedzi.
- Regularnie stawiaj przed nią wyzwania oraz stwarzaj coraz to nowe możliwości.
- W uzasadnionych przypadkach chwal ją i odnoś się do niej z uznaniem.

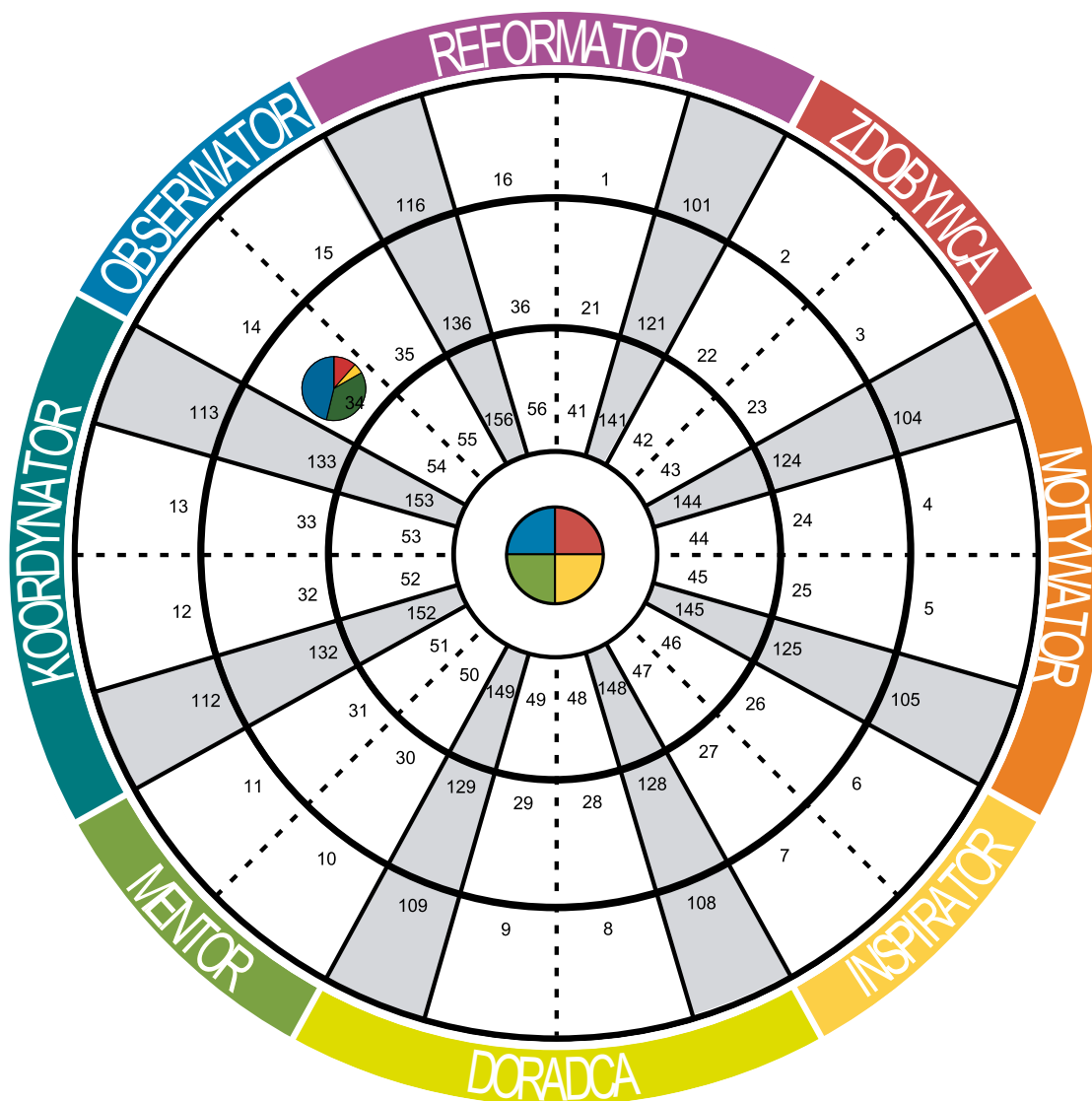
#### Jan Kowalski - w kontaktach z Twoim antagonistycznym typem w żadnym wypadku:

- Nie zarzucaj jej szczegółowymi informacjami i papierkową robotą.
- Nie włączaj jej w długie, oficjalne i nudne spotkania.
- Nie próbuj zwalniać tempa swobodnej konwersacji.
- Nie ograniczaj jej możliwości nawiązywania kontaktów zawodowych.
- Nie trać zbyt dużo czasu na rozmowy o tym, „co by było gdyby...”.
- Nie krytykuj jej wesołego usposobienie i podejścia do życia.

---

### Notatki

## Koło 72 Typów Insights Discovery®



### Świadoma pozycja na Kole

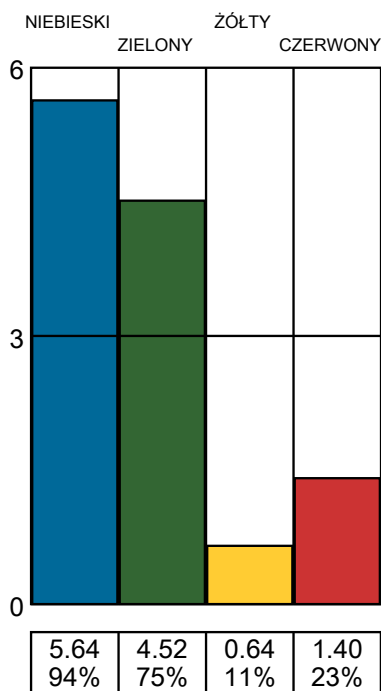
34: Obserwator Koordynator (Klasyczny)

### Mniej świadoma pozycja na Kole

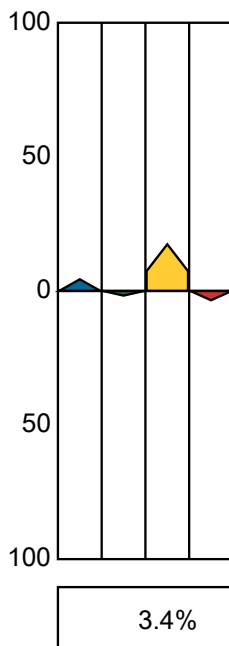
34: Obserwator Koordynator (Klasyczny)

## Dynamika Energii Kolorystycznych Insights Discovery®

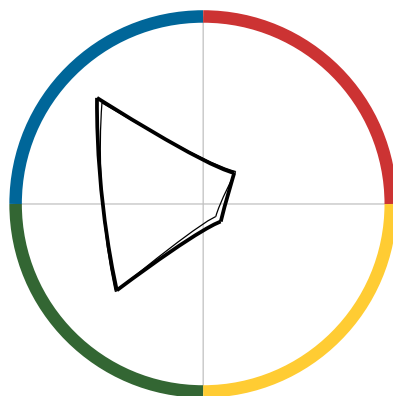
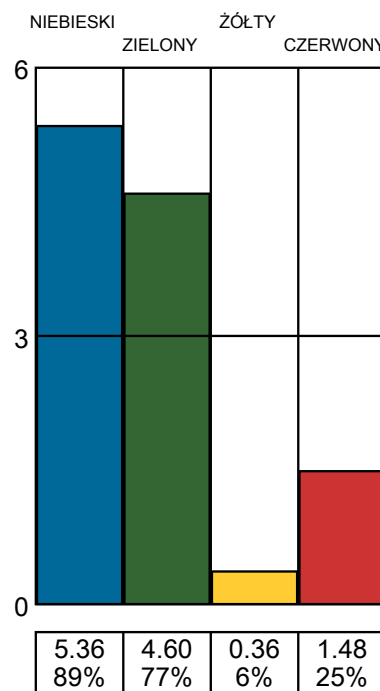
Świadome Ja



Przepływ Preferencji



Mniej świadome Ja



— Świadome  
— Mniej świadome

## Wskazówki dotyczące dalszego rozwoju

Insights nie służy do pomiaru zdolności, inteligencji czy poziomu wykształcenia. Niemniej poniżej możesz odnaleźć pewne sugestie co do możliwych kierunków własnego rozwoju i samodoskonalenia. Można tam znaleźć istotne obszary, którymi dotychczas nie poświęcano wystarczająco dużo czasu - teraz mogą one zostać włączone do planu rozwoju osobistego.

---

### Jan może odnieść korzyści:

- Mówiąc czasami bez zastanowienia i przygotowania.
- Domagając się bardziej stanowczo zaspokajania swoich potrzeb.
- Znacznie częściej działając pod wpływem impulsu.
- Zakładając z góry, że ma zgodę na podjęcie działań i tym samym nie tracąc czasu na szukanie aprobaty.
- Poświęcając więcej czasu ćwiczeniom fizycznym oraz przebywając częściej na świeżym powietrzu.
- Wyrażając chęć wygłoszenia mowy podczas następnego oficjalnego spotkania.
- Unikając postrzegania ludzi wylewnych jako nieautentycznych i sztucznych.
- Doskonaląc umiejętność inicjowania rozmowy, szczególnie z osobami, których nie zna.
- Aktywnie poszukując nowych ludzi i doświadczeń.
- Przywiązując większą wagę do spontaniczności i zabawy.

---

### Notatki



---

GLOBAL HEADQUARTERS  
Insights Learning & Development  
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.  
TELEFON: +44(0)1382 908050 FAX: +44(0)1382 908051  
E-MAIL: [insights@insights.com](mailto:insights@insights.com) STRONA INTERNETOWA: [www.insights.com](http://www.insights.com)