

AKTYWATOR

**OSOBY, KTÓRYCH TALENTEM JEST AKTYWATOR,
REALIZUJĄ POMYSŁY, ZMIENIAJĄC MYŚLI W CZYNY.
CZĘSTO SĄ NIECIERPLIWI.**

PIĘĆ POMYSŁÓW NA ZAINWESTOWANIE W TALENT AKTYWATOR

- Ćwiczenie uważności
 - pozwala na zauważanie kiedy rozpoczynamy akcje
- Określać warunki sukcesu
 - Pozwala na działanie intencjonalne, a nie tylko dla działania - można odpowiedzieć sobie na pytanie "Kiedy będę wiedzieć, że rezultaty tego działania są dobre?"
 - Do poczytania:
 - Książka: "Metoda Lean Startup" Eric Ries
 - Cykl deminga
 - DoD - definition of done
- Nauczyć się dzielenia zadań na mniejsze kroki
 - Pozwala unikać znużenia
 - Umożliwia testowanie mniejszego obszaru
 - Zmniejsza ryzyko
- Zapisać jedno/dwa pytania, które warto zadać sobie przed akcją
 - Daje informacje dlaczego działasz
 - Pozwala się zastanowić czy to jest zgodne z Tobą
- Nauczyć się delegowania
 - Aktywator świetnie zaczyna, potrzebuje wsparcia i zespołu - warto nauczyć się przekazywać zaczęte zadania
 - Jak dobrze przekazać to kolejnej osobie?

ANALITYK

**OSOBY, KTÓRE MOŻNA OKREŚLIĆ JAKO ANALITYKÓW,
LUBIĄ SZUKAĆ PRZYCZYN I ŹRÓDEŁ.
MAJĄ UMIEJĘTNOŚĆ WYSZUKIWANIA CZYNNIKÓW, KTÓRE
MOGĄ WPŁYNAĆ NA SYTUACJĘ.**

PIĘĆ POMYSŁÓW NA ZAINWESTOWANIE W TALENT ANALITYK

- Nauczyć się zadawać pytania
 - Zadawanie pytań w dobry relacyjny sposób
 - Nauczyć się zadawać właściwe pytań
 - "Nawyki coachingu. Mów mniej, pytaj więcej i stań się lepszym liderem"
Michael Bungay Stanier
- Podsumowywanie
 - Sprawdzanie, czy mamy dobre informacje
 - Wyciąganie więcej informacji
 - "Negocjuj jakby od tego zależało Twoje życie" Chris Voss
- Komunikacja
 - Potrzeby czasu na analizę - szacowanie kiedy możemy dać odpowiedź
 - Wniosków z danych oraz modelu decyzyjnego
- Modele podejmowania decyzji
 - W różnych obszarach można podejmować decyzje w różny sposób. Warto przemyśleć to i przygotować je wcześniej, aby nie popadać w paraliż decyzyjny.
 - Przeanalizować wcześniej, warunki minimalne i maksymalne - przygotować model decyzyjny na podstawie "Esencjalista" Greg McKeown
- Określanie czasu na analizę danych i podjęcie decyzji
 - Dawanie sobie z góry określanego terminu do kiedy dostarczy się wnioski lub decyzję.

BEZSTRONNOŚĆ

**OSOBY, KTÓRYCH TALANTEM JEST BEZSTRONNOŚĆ,
SĄ MOCNO ŚWIADOME, ŻE WSZYSTKICH NALEŻY TRAKTOWAĆ TAK
SAMO. USTALAJĄC JASNE GRANICE I TRZYMAJĄC SIĘ ICH,
STARAJĄ SIĘ TRAKTOWAĆ WSZYSTKICH KONSEKWENTNIE.**

PIĘĆ POMYSŁÓW NA ZAINWESTOWANIE W TALENT BEZSTRONNOŚĆ

- Nauczyć się jak robić audyt zasad
 - Często osoby z tym talentem czują zasady, opisują ją - warto umieć to robić w procesowy sposób.
 - Czy to są Twoje zasady? Czy to są zasady zastane?
 - Może to być część audytu zasad
- Opisywać kulturę
 - Jest kilka modeli opisywania kultury. Wiele z nich zawiera opisy rzeczy widocznych, ale też nienazwanych. Osoby z Bezstronnością mogą się wiele nauczyć i być skuteczniejsze np. sprawdzając model kultury wg Scheina
 - widoczne artefakty
 - normy i wartości
 - założenia
- Scalanie zasad i ich komunikacja
 - Osoby z tym talentem mogą być świetne w łączeniu zasad różnych grup i osób w grupie.
 - Jak rozmawiać z różnymi grupami?
 - Jakie pytania zadawać?
 - Nauczyć się komunikować zasady w przejrzysty sposób na piśmie
 - Jak komunikować to grupie?
 - Jak przeprowadzać grupę przez proces rozumienia zasad?
 - Stoicyzm - wybieranie na co mam wpływ, a na co nie mam wpływu - skupianie się na tym na co mam wpływ.
 - Jak pomóc ludziom zrozumieć, że zasady nie muszą przestaniać relacji
- Opisywanie zmiany
 - Wprowadzanie nowych zasad to duża zmiana.
 - Znaleźć dobry model i sposób wprowadzania zmian - np. emocjonalny cykl zmiany z 12 tygodniowego roku
 - Ćwiczenie tolerancji i akceptacji innych zasad
- Sprawiedliwe traktowanie i nieocenienie ludzi
 - określanie faktów vs interpretacji - co zarejestruje kamera, mikrofon

BLISKOŚĆ

**OSOBY, KTÓRE MOŻNA OKREŚLIĆ JAKO MAJĄCYCH TALENT
BLISKOŚĆ, LUBIĄ BLISKIE RELACJE Z INNYMI.
ODNAJDUJĄ SATYSFAKCJĘ W CIĘŻKIEJ PRACY Z
PRZYJACIÓŁMI, ABY OSIĄGNĄĆ CEL.**

PIĘĆ POMYSŁÓW NA ZAINWESTOWANIE W TALENT BLISKOŚĆ

- Naucz się określać stopnie relacji
 - Przeanalizuj swoje relacje, zobacz jakie różne stopnie relacji masz
 - Jak je budowałeś/aś?
 - Zapytaj swoich bliskich co sprawia, że macie bliską relację
 - Wyciągnij wnioski
 - Odpowiedz sobie na pytanie - jak głęboko chcesz budować relacje z daną osobą
- Naucz się modelu góry lodowej
 - Ucz się słuchać tego co jest pod powierzchnią wody?
 - Jak pytać o to co pod powierzchnią?
- Ćwicz bycie samemu
 - Tylko umiając być samemu można dobrze być z innymi.
- Zapoznaj się z ekonomią wdzięczności
 - Jak budować relacje na dawaniu i jak odróżnić tych, którzy są notorycznymi biorcami od pozostałych?
 - Polecane książki
 - „Dawaj i bierz” Adam Grant
 - „Ekonomia wdzięczności” Gary Vaynerchuk
- Asertywna komunikacja
 - Odróżnianie mówienia NIE sprawie od mówienia NIE relacji