Process Communication Model®
Twój Profil

Dr Taibi Kahler
dla: Anna Kowalska

Anna Kowalska

<322508, PC 79, BC 83 , v10>

Pierwsza edycja © 1996 by Taibi Kahler Associates, Inc.
Bieżąca edycja © 2009 by Taibi Kahler Associates, Inc.
Wszystkie prawa zastrzeżone.

Żadna część tej publikacji nie może być drukowana lub reprodukowana w żaden sposób - elektroniczny, mechaniczny, fotograficzny, ani też portretowana, tłumaczona albo zamieszczona w systemie przechowywania i wyszukiwania informacji, lub użyta do wydruku, lub innej kreacji komputerowo generowanej interpretacji, bez pisemnej zgody wydawcy: Kahler Communication Europe, Le Moulin du Béchet, 27120 Croisy-sur-Eure, mail: celine@processcommunication.eu.

Ten spersonalizowany raport o profilu może być użyty tylko w celu indywidualnej konsultacji lub poradnictwa. Nie może zostać użyty do treningu lub nauczania metodologii leżącej u podstaw niniejszego raportu.

Anna,

Ten raport będzie dla Ciebie bogactwem informacji. Twój zindywidualizowany raport zidentyfikuje nie tylko potencjalne wzorce porażki, ale także wyjaśni, dlaczego mogą się one pojawić i co możesz zrobić, by zmienić je na potencjalne wzorce sukcesu. Raport będzie obejmował następujące kwestie:

- Twoją unikatową strukturę osobowości,
- mocne strony Twojego charakteru,
- Twoje percepcyjne ramy odniesienia i zdolność do przyjmowania punktu widzenia innej osoby,
- Twoje części osobowości, których używasz, by być dyrektywną, logiczną, opiekuńczą czy rozbawioną,
- Twoje preferencje w zakresie interakcji,
- Twoje potrzeby psychologiczne – motywatory do osiągnięcia osobistego i zawodowego sukcesu,
- Twoje unikatowe wzorce dystresu, które mogą sabotować Twój sukces zawodowy lub osobisty,
- Twój własny Plan Działania, aby wieść zdrowe, szczęśliwe i jakościowe życie.

Zrozumienie samej siebie i uwolnienie swojego potencjału jest wartościowym celem, podobnie jak zachęcanie innych, aby rozwinęli się w pełni, jest godne podziwu. Wierzę, że jeśli poświęcisz swój czas i energię na zgłębienie tego raportu, wywrze on na Ciebie znaczący wpływ, co będzie wartościowe także dla ludzi, z którymi się stykasz.

Po lekturze tego raportu będziesz miała okazję zyskać cenną zdolność do radzenia sobie z tymi, którzy myślą inaczej lub wierzą w inne wartości niż Ty oraz poznasz znakomite metody nawiązywania relacji z ludźmi, którzy mają inne zestawy standardów i wartości.

Czy przewrócisz zatem stronę i zapoznasz się z faktami dotyczącymi swojego profilu?

Z poważaniem,

dr Taibi Kahler

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Jaki jest Twój profil?

Sukces jest subiektywną kwestią. Niektórzy bardzo nieszczęśliwi ludzie sprawiają wrażenie, jakby odnieśli sukces, jeśli spojrzy się na nich przez zewnętrzne kryteria, takie jak pieniądze, status czy władzę. Inni natomiast czują się szczęśliwi i produktywni w sytuacjach, które dla osób postronnych mogłyby się wydawać niesatysfakcjonujące. Dla każdego z nas osiąganie osobistego lub zawodowego sukcesu wiąże się z osiąganiem mistrzostwa w sztuce wygrywania. Zwycięzcami nie są doskonali ludzie pozbawieni wad i problemów. Zwycięzcami są ci, którzy poświęcili się uczeniu tego, kim są i czego chcą. Prowadzą swoje życie w sposób zgodny z ich osobistymi i zawodowymi celami i pragnieniami.

Nasze cele i pragnienia mogą się zmieniać podczas przechodzenia przez różne fazy życia i dlatego zwyciężanie jest procesem. Wiąże się z nieustannym rozwojem samoświadomości i gotowością do zaakceptowania tego, kim jesteśmy w danej chwili naszego życia. Ściślej rzecz ujmując zwyciężanie obejmuje:

> **KROK 1: Dobór celów, które stanowią osobiste wyzwanie.**
> **KROK 2: Osiągnięcie tych celów.**
> **KROK 3: Cieszenie się z osiągnięć.**

Nieważne, jakie cele sobie założymy, jeśli tylko stanowią wyzwanie i pozwalają nam na ciągły rozwój. Ważne jest, by cele te były realne do osiągnięcia, tak byśmy mogli doświadczyć sukcesu. Istotne jest także, aby być zdolnym do celebrowania swojego sukcesu. Jeśli jednak pominiemy którykolwiek z tych trzech kroków - nie doświadczymy w pełni sukcesu, niezależnie od osiągnięć.

Twój raport pomoże Ci osiągnąć sukces osobisty i zawodowy, poprzez zwiększenie Twojej świadomości odnośnie potencjałów do zwycięstwa i porażki, które są obecnie najbardziej aktywne w Twojej osobowości.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Efekt hologramu

Hologram składa się z setek tysięcy niezależnych zdjęć, które przedstawiają kompletny obraz obiektu, ale pod delikatnie innym kątem. Razem tworzą trójwymiarowy obraz. Kiedy oglądamy ten pokaz, widzimy „pełny obraz".

Obserwowanie ludzi jest jak obserwowanie hologramów. Postrzeganie osoby polega na spoglądaniu na „pełny obraz" całej osobowości, składający się z poszczególnych zachowań, połączonych w sekwencje i wzorce. Niektóre schematy są naturalne, zdrowe i konstruktywne. Inne to wyuczone, negatywne zachowania, które eksponujemy podczas dystresu (tj. negatywnego, destrukcyjnego stresu).

Wzorce te są zauważane przez nas oraz przez innych, nawet jeśli w danej chwili nie wykonujemy żadnego działania, ani nie przejawiamy żadnego zachowania. Właśnie dlatego ludzie często instynktownie wiedzą, czy jesteśmy uczciwi, godni zaufania, fascynujący, nudni, wrogo nastawieni, odnoszący sukcesy lub kompetentni, jeszcze zanim zdążymy zaprezentować daną cechę.

Twój zdrowy rozsądek i instynkt bazują na Twoim zachowaniu, stąd uważaj, by nie osądzać siebie negatywnie. Gdy dowiesz się więcej o sobie, swoich atutach i słabościach - odblokujesz swój potencjał, co pozwoli Ci zwiększyć osobistą i zawodową satysfakcję.

Ten zindywidualizowany raport pokaże Ci, dlaczego osuwasz się w negatywne, nieproduktywne zachowania, wyjaśni, co one znaczą oraz najważniejsze – wskaże, jak je zastąpić tym, czego Twoja unikatowa osobowość potrzebuje.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Sześć typów osobowości

Twój raport powstał w oparciu o podstawę teoretyczną, którą stanowi Process Communication Model - naukowy model osobowości stworzony przez dr Taibiego Kahlera. Poniżej znajduje się krótkie wprowadzenie, tak byś znała kontekst swojego spersonalizowanego raportu.

Istnieje 6 odmiennych typów osobowości:

- Empata
- Analityk
- Nieugięty
- Marzyciel
- Buntownik
- Działacz

Jeden z nich jest naszą podstawą (naszym „bazowym" typem) i kształtuje się przy urodzeniu albo w bardzo wczesnym dzieciństwie. Po ukształtowaniu się, Twój bazowy typ osobowości pozostanie Twoją bazą na zawsze. Innymi słowy, jakikolwiek bazowy typ osobowości posiadamy, zawsze będzie on najsilniej przejawiał się w naszych cechach i zachowaniach. Dodatkowo mamy również cechy pozostałych pięciu typów.

Żaden z typów nie jest lepszy lub gorszy, mniej lub bardziej bystry, mniej lub bardziej OK. Każdy z nich ma swoje zalety i wady, pozytywne cechy oraz ujawniające się podczas stresu, potencjalnie negatywne zachowania.

Jesteśmy OK. Czasami podczas stresu, kiedy nie otrzymujemy wystarczającej ilości potrzebnej nam pozytywnej uwagi, „nakładamy maskę", pokazujemy przewidywalne, negatywne zachowania i zaczynamy sabotować nasze osobiste i zawodowe życie. Podczas gdy zachowanie jest negatywne i najczęściej niepożądane, cały czas jesteśmy przy tym OK, jako osoby. Im więcej wiemy o sobie i swoich potrzebach, tym więcej sposobów i środków mamy, by wygenerować pozytywną energię. Wnikliwy człowiek zna swoje atuty. Mądry zna także swoje słabości i wie, co z nimi zrobić.

By lepiej zrozumieć ten model, warto spojrzeć na osobowość jak na sześciopiętrową strukturę, w której każde piętro jest innym typem osobowości.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Przykład

Struktura osobowości

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Wyjaśnienie struktury osobowości

Powyższy przykład dostarcza nam następujących informacji[1]:

1. Bazowym typem osobowości jest **ANALITYK** (pierwsze piętro).

2. Do siódmego roku życia większość ludzi ma już ustalony porządek swoich pięter - swoją unikatową strukturę osobowości, która raczej nie zmieni się w ciągu życia. Układ typów dla tej osoby wygląda następująco: **ANALITYK, EMPATA, NIEUGIĘTY, BUNTOWNIK, DZIAŁACZ i MARZYCIEL**.

3. Ta konkretna kolejność (jedna z 720 możliwych kombinacji) pokazuje nam, że osoba ta, intuicyjnie lub świadomie, z łatwością doświadcza świata i demonstruje zachowania charakterystyczne dla **ANALITYKA.** Z drugim w kolejności **EMPATĄ** (z energią na poziomie 90%), osoba ta może łatwo wejść w ramy odniesienia **EMPATY**, by doświadczyć sytuacji lub osób przez ten pryzmat. Z kolei **MARZYCIEL** znajduje się na szóstym piętrze z energią na poziomie 20%. To wskazuje, że dana osoba rzadko doświadcza percepcji, atutów, motywacji, zdolności i zachowań **MARZYCIELA**. W związku z tym osoba ta raczej nie zrozumie, a być może nawet nie zaakceptuje, **MARZYCIELI** w swoim życiu.

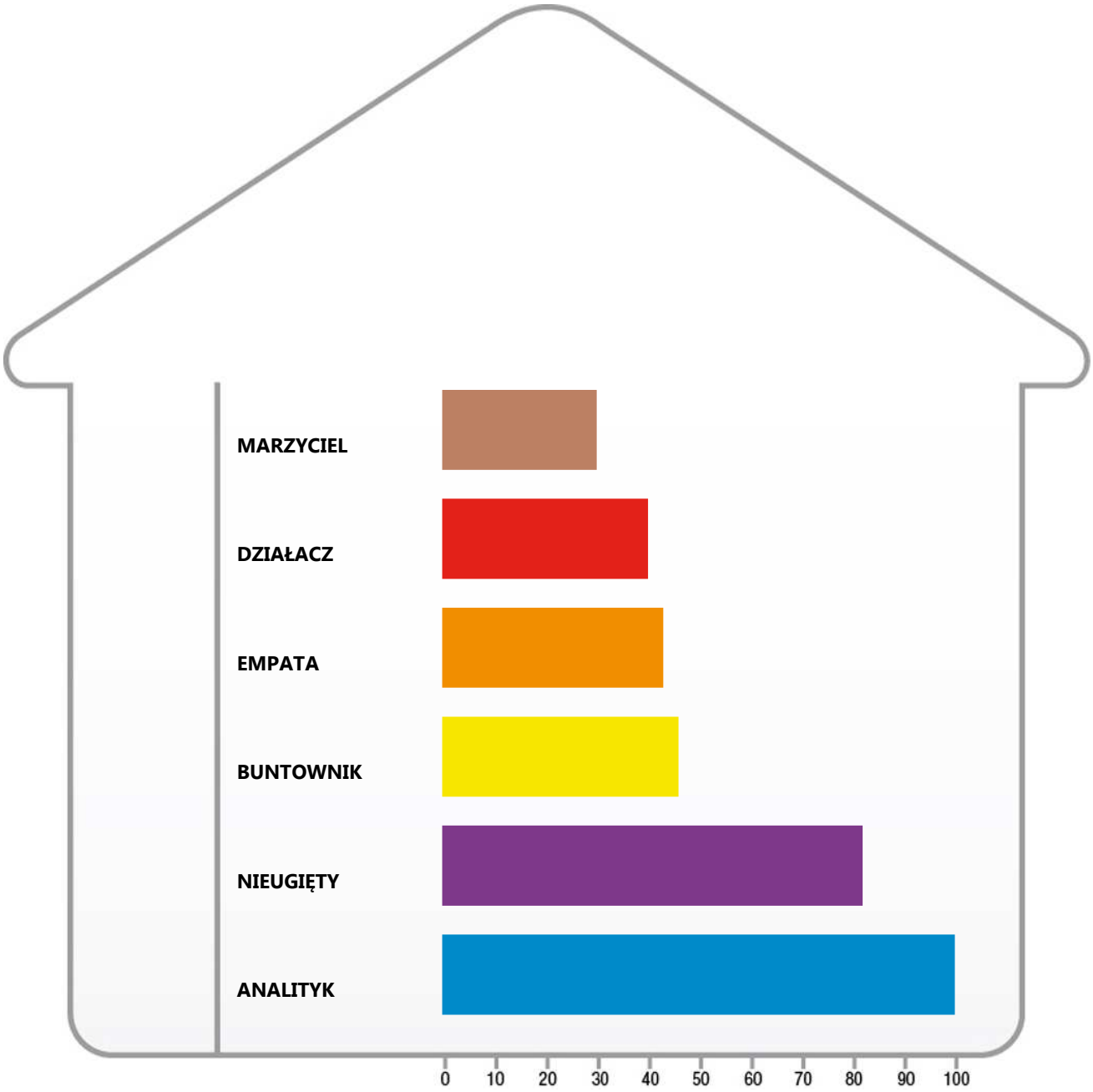
4. Poziom energii na każdym z pięter osobowości pokazuje, jak długo osoba ta będzie preferować lub tolerować sytuacje albo osoby wymagające dynamiki charakterystycznej dla danego typu osobowości.

[1] Na razie są to dla Ciebie tylko puste nazwy, odnoszące się do osobowości, dlatego prosimy o cierpliwość. Niedługo tchniemy w nie życie przy pomocy definicji, opisów i przykładów.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Anna Kowalska

Twoja struktura osobowości



© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Wyjaśnienie Twoich mocnych stron

Zalety związane z Twoją bazą, którą jest Analityk (logiczna, odpowiedzialna oraz zorganizowana), dobrze Ci służyły w toku Twojego życia.

Masz wiele oczywistych atutów, które mogą być nieocenioną wartością, szczególnie w zawodowej atmosferze, gdzie powyższe cechy są uznawane za kluczowe. Twoimi najbardziej ewidentnymi zaletami są bycie odpowiedzialną, logiczną i zorganizowaną. Gdy uczysz się o czymś lub o kimś nowym, Twoja głowa pracuje, by rozpoznać i kategoryzować. To słuszna metoda ustalania porządku w Twoim życiu oraz biznesie, która dobrze Ci służy. Masz zdolność do układania grafików, sprawdzania i inicjowania projektów.

Używaj swoich talentów w pełni! Możesz pomóc innym na wiele cennych sposobów. Jesteś zorientowana na cel, co pomoże Ci uczyć innych, jak planować do przodu i realizować założony plan. Jako że oczekujesz najlepszego i dodajesz odwagi innym, Twój przykład może być niezwykle przekonywujący.

W sytuacjach osobistych Twoje podejście ANALITYKA może pomóc Ci organizować Twoje życie i sprawy rodzinne w sposób, który da Ci czas na relaks (jeśli tylko sobie na niego pozwolisz). Jesteś odpowiedzialna i jasno dajesz do zrozumienia innym, że oczekujesz tego samego od nich, z doskonałymi rezultatami. Ludzie wiedzą, że mogą na Tobie polegać. Starasz się być w porządku i jesteś rozsądna – to wartości, które są bardzo doceniane.

Masz talent, by uczynić swój dom miejscem porządku, schronieniem przed dezorganizacją i niespójnością. Potrafisz logicznie myśleć oraz planować i dlatego masz umiejętność układania grafiku zadań swojej rodziny w sposób jasny i sensowny. Potrafisz przewidzieć różne scenariusze i zachować spokój. Cieszysz się widząc rezultaty, dlatego warto, abyś kreatywnie używała swoich talentów w środowisku domowym, by rozwijać hobby, które daje widoczne efekty i wyniki. Utrzymuj optymistyczną atmosferę poprzez chwalenie członków rodziny, a także daj im znać, że sprawia Ci przyjemność, gdy oni również doceniają Twoje osiągnięcia.

Część Ciebie w postaci NIEUGIĘTEGO jest oddana, obserwująca i skrupulatna, a czegóż można chcieć więcej w biznesowych sytuacjach? Masz zdolność wyrażania swoich opinii, zwykle dość stanowczych, a Twoje przekonania wspierają Cię nawet podczas najgorszej krytyki. Potrafisz dzielić się z innymi bez wahania, a to co zaprezentujesz będzie wiarygodne. Kiedy jesteś czemuś oddana, jesteś przy tym wierna i szczera.

Jesteś uważna względem otoczenia i niewiele uchodzi Twemu bystremu oku. Jest to ważne, ponieważ Twoja etyka wymaga, byś dokładnie wybierała rzeczy, które stoją w jednej linii z wysokimi standardami. Wydobywasz z ludzi to, co najlepsze, ponieważ oczekujesz od nich wysokiej

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

wydajności. Trzymaj się mocno swoich ideałów, ale bądź otwarta na wartości innych. Zawsze jest coś, czego można się jeszcze nauczyć!

Jesteś znana z wysokich standardów i trzymania się ich. Ludzie wiedzą, że kiedy się wypowiadasz, to naprawdę wierzysz w to, co mówisz. NIEUGIĘTY w Tobie jest szczery i ta wartość przejawia się w różnych aspektach Twojego życia. Widzisz potencjał w innych i możesz im pomóc go wykorzystać. Twój wpływ jest bezpośredni, skoncentrowany oraz pozwala osiągać rezultaty, których oczekujesz. Jeśli chodzi o Twoje życie osobiste i rodzinę, jesteś wnikliwa i czujesz się odpowiedzialna za to, by wszystko było w porządku. Twój poziom oddania jest godny podziwu i wiele osób z niego korzysta!

Możesz ćwiczyć i rozwijać potencjał BUNTOWNIKA, by być spontaniczną, zabawną i kreatywną. Wiesz, co lubisz, a czego nie i możesz wrzucić wyższy bieg, by wyzwolić więcej energii, a także możesz się cieszyć z rozwiązywania problemów i burz mózgów.

Możesz użyć swoich cech, by wyzwolić u innych ekscytację i entuzjazm, wyrażać oryginalne pomysły i znajdować nowe sposoby, aby uczynić pracę zabawną i sprawiającą przyjemność.

Możesz ćwiczyć i rozwijać potencjał EMPATY, by być współczującą, wrażliwą i ciepłą. Jesteś zdolna do tego, aby intuicyjnie reagować na potrzeby i uczucia innych oraz uruchomić swoją wrażliwość na wyjątkowość każdej osoby, bezwarunkowo ją lub jego akceptując.

Możesz użyć swoich cech, by zwracać się do innych w bardzo troskliwy i osobisty sposób, tworzyć harmonię i zapraszać ludzi z Twego otoczenia, aby czuli się zauważonymi i docenianymi, jako indywidualne jednostki.

Możesz ćwiczyć i rozwijać potencjał DZIAŁACZA, by być adaptacyjną, przekonywującą i czarującą. Możesz być dobra we wchodzeniu i wychodzeniu z różnych sytuacji, wrzucaniu niższego lub wyższego biegu, jeśli istnieje taka potrzeba, byciu przekonywującą, uruchamianiu swoich zasobów, by angażować innych i urzekać swoją osobą.

Możesz użyć swoich cech, by radzić sobie z ciosami, przekonać innych do podjęcia ryzyka, mądrze znaleźć brakujące części lub szanse, które inni mogli przeoczyć oraz rozbroić kolegów i przeciwników swoim urokiem osobistym.

Uwaga: Jeśli przez dłuższy czas musisz przebywać wśród osób, które mają duży dostęp do typu Marzyciel albo musisz wspierać lub nadzorować ten typ osobowości, możesz łatwo wpaść w dystres, czuć się niezrozumiana i zacząć sabotować swoje działania, potencjalnie pozytywną relację i Wasz wspólny cel.

Możesz lepiej radzić sobie z osobami o typie Marzyciel, poprzez wykorzystanie w większym stopniu wyobraźni, refleksyjności i zachowanie spokoju.

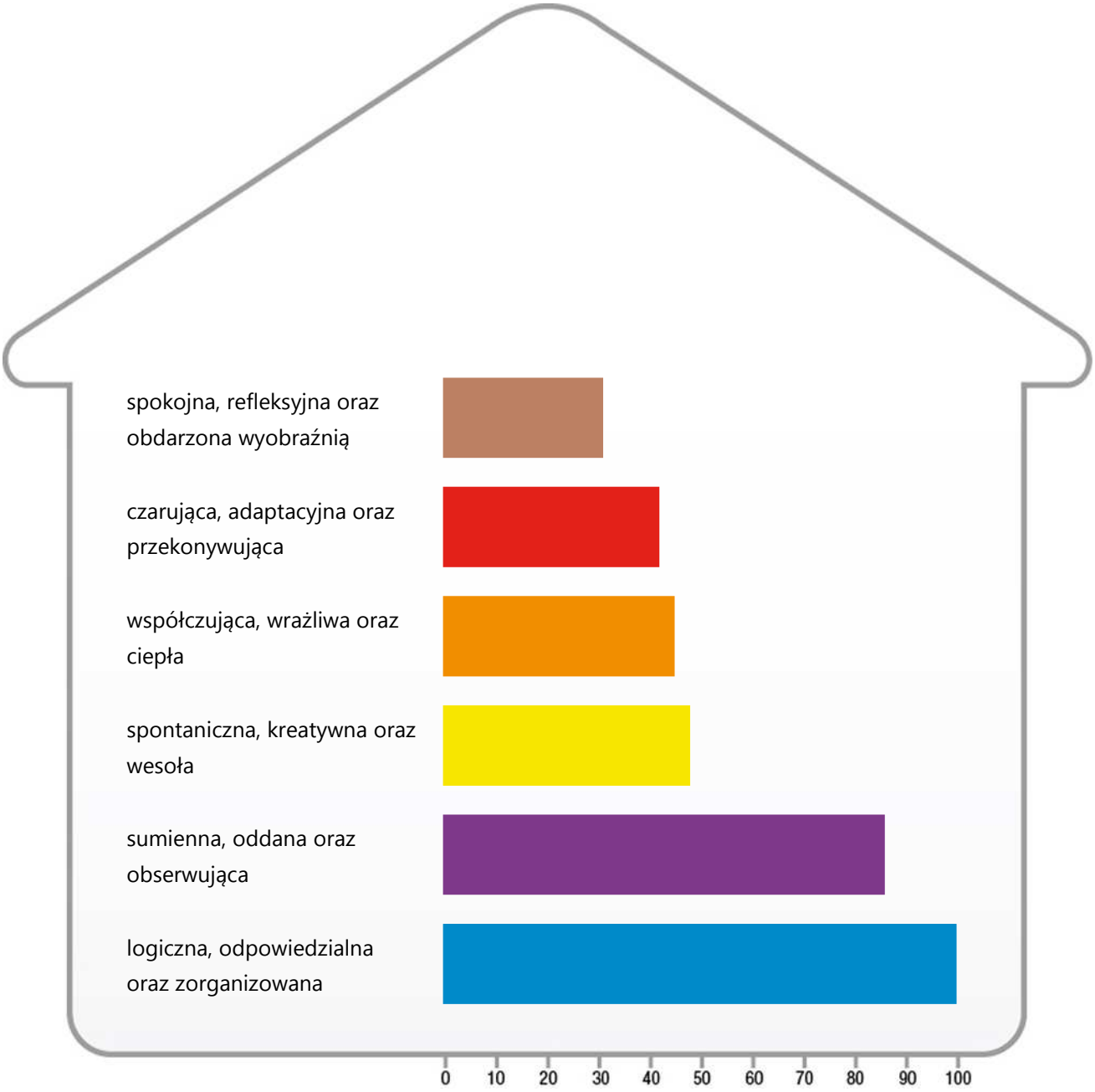
© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Osiągnięcie tego wymaga jednak Twojej dobrej woli i zainwestowania energii. Jeżeli pragniesz zaangażować się w rozwijanie u innych oraz u siebie skutecznej komunikacji, tak aby dążyć do szczęścia, zadowolenia i satysfakcji, to czy czytając swój raport podejmiesz świadomą decyzję, aby zrozumieć i skorzystać z informacji w nim zawartych?

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Anna Kowalska

Mocne strony osobowości



© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Percepcja: sposoby, na jakie widzimy świat

Percepcja to sposób, w jaki przyjmujemy informacje. To, jak doświadczamy świata wokół, „interpretujemy" ludzi, sytuacje i nasze środowisko, zależy od percepcyjnych ram odniesienia.

Istnieje 6 głównych percepcji albo sposobów doświadczania świata:

ANALITYCY myślą, że gdyby wszyscy byli logiczni, byłoby mniej problemów na świecie. Myślenie może rozwiązać każdy problem i konflikt. Chcą po prostu faktów. *„Myślę, że..."*

NIEUGIĘCI uważają, że wartości są kluczowymi cnotami. Mają silnie opinie i mocno rozwinięte przekonania w wielu obszarach życia. Gdy doświadczają czegoś lub kogoś, najpierw formuują swoją opinię. *„W mojej opinii..."*, *„Uważam, że..."*

EMPACI najpierw odczuwają emocje. Ich zdaniem, gdyby wszyscy dbali szczerze o innych, byłoby mniej problemów na świecie. *„Czuję..."*

MARZYCIELE czekają na zewnętrzną stymulację, preferując czas na refleksję i jasne wskazówki zachęcające ich do aktywności. *„Po prostu powiedz, co mam zrobić."*

BUNTOWNICY ani najpierw nie myślą jak ANALITYCY, ani nie mają najpierw opinii jak NIEUGIĘCI, ani też nie czują jak EMPACI i nie czekają na polecenia jak MARZYCIELE. BUNTOWNIK najpierw reaguje – lubię, nie lubię. Życie ma być zabawą. *„Fajnie!" „Wspaniale!" „Nie znoszę..."*

DZIAŁACZE reagują na rzeczywistość przez działanie. *„Zrób to." „Wchodzę w to."*

Gdy wsłuchujemy się w dobór słów i fraz (zarówno nasz, jak i innych), możemy zauważyć, że wszyscy prezentujemy nasze „percepcyjne interpretacje" – tworzymy subiektywną rzeczywistość.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Percepcyjne ramy odniesienia

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Percepcje Twojej osobowości

Jako ANALITYK najczęściej doświadczasz życia poprzez myśli. Zawsze polegałaś na swojej zdolności do gromadzenia faktów i podejmowania logicznych decyzji. Niezależnie od otaczającej Cię rzeczywistości, Twój umysł zawsze naturalnie skłaniał się w stronę potrzeby zrozumienia, rozgryzania problemów, nadawania sensu lub wyciągania wniosków.

Masz też zdolność do swobodnej zmiany sposobu doświadczania świata. Masz silną percepcyjną zdolność dostępną także na następujących piętrach: Nieugięty i Buntownik .

Możesz odbierać rzeczywistość za pomocą opinii NIEUGIĘTEGO, poprzez filtrowanie rozważań przez swój system wartości, bazując na dobrym osądzie i w oparciu o silne wartości oraz oddając się temu, co słuszne, a także będąc przykładem wcielania tych wartości.

Masz zdolność doświadczania rzeczywistości za pomocą reakcji BUNTOWNIKA, poprzez pozwolenie sobie na zabawę oraz podejmując szybkie i radosne reakcje na zastane sytuacje, wyrażając to, co Twoje wewnętrzne dziecko lubi, a czego nie, a także poprzez cieszenie się tym, co tu i teraz.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Twoje preferencje interakcji

Termin „preferencje interakcji" odnosi się do ogólnej tendencji i zdolności do bycia samemu, z inną osobą, na uboczu grupy lub też w jej centrum.

Najlepiej będziesz funkcjonowała pracując w środowisku, gdzie możesz spędzać większość czasu na zmianę w kontakcie jeden na jeden oraz pracując w samotności.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Części Twojej osobowości

Istnieją cztery odmienne zestawy zachowań, których ludzie mogą doświadczyć i zademonstrować, pokazując pozytywne użycie ich wewnętrznej energii. Są to tzw. „części osobowości", które przypominają mięśnie wraz z dającymi się obserwować funkcjami.

> Ludzie, którzy mają zdolność przyjmowania faktów, sortowania danych, dawania lub proszenia o informacje w pozbawiony emocji sposób, mają silne części KOMPUTERA.
> Ludzie, którzy są opiekuńczy, ciepli i wspierający emocjonalnie, mają silne części POCIESZYCIELA.
> Ludzie, którzy są zabawni, radośni i autentycznie odczuwają swoje emocje, mają silne części WYRAZICIELA EMOCJI.
> Ludzie, którzy potrafią być stanowczy i dyrektywni, zdolni do przejęcia kontroli i wydawania poleceń bez gróźb i ataków, mają silne cechy DYREKTORA.

Najlepiej będziesz funkcjonować pracując w środowisku, w którym będziesz mogła spędzić wiele czasu ćwicząc następujące części: Komputer.

Twój KOMPUTER jest tą trzeźwo myślącą częścią, która dobrze organizuje i deleguje zadania oraz radzi sobie z faktami i danymi oraz podejmuje dobre, logiczne decyzje. Masz silne poczucie fair play, czujesz się dobrze z dyscypliną i zawodowym reżimem. Masz talent do długofalowego planowania oraz dobrze sobie radzisz z detalami i kontrolą.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Faza osobowości

Niektórzy doświadczają w swoim życiu czegoś zwanego „zmianą fazy". Ten proces często wyjaśnia, dlaczego obserwujemy u siebie i innych duże zmiany osobowości.

Zmiana fazy to przejście na kolejne piętro struktury osobowości i doświadczanie rzeczywistości przez jego pryzmat. Dany typ osobowości i związane z nim zachowania stają się wówczas bardzo ważne. Ściślej rzecz ujmując, osoba, która doświadcza zmiany fazy, będzie motywowana przez potrzeby psychologiczne związane właśnie z tą fazą.

Aktualna faza danej osoby będzie wpływać na motywację, zarówno osobistą, jak i zawodową.

Bazowy typ osobowości zawsze pozostanie jednak naszym podstawowym typem. Mocne strony, percepcja, preferencje interakcji i części osobowości bazowego typu osobowości zawsze będą najsilniejsze.

Około dwóch trzecich populacji Ameryki Północnej doświadcza jednej lub więcej zmian fazy w ciągu życia. Około dziewięćdziesiąt procent czasu związanego z tą zmianą naszego piętra, to czas dystresu – negatywnego stresu i napięcia, które dana osoba musi przepracować i rozwiązać.

Co ważne, opisywany model niekoniecznie zakłada tutaj rozwój. Celem nie jest przejście przez tak wiele faz, ile się da, ale raczej rozpoznanie, jak zaspokoić potrzeby psychologiczne naszej fazy, by wieść zbalansowane, szczęśliwe, wolne od dystresu i pełne sukcesów życie.

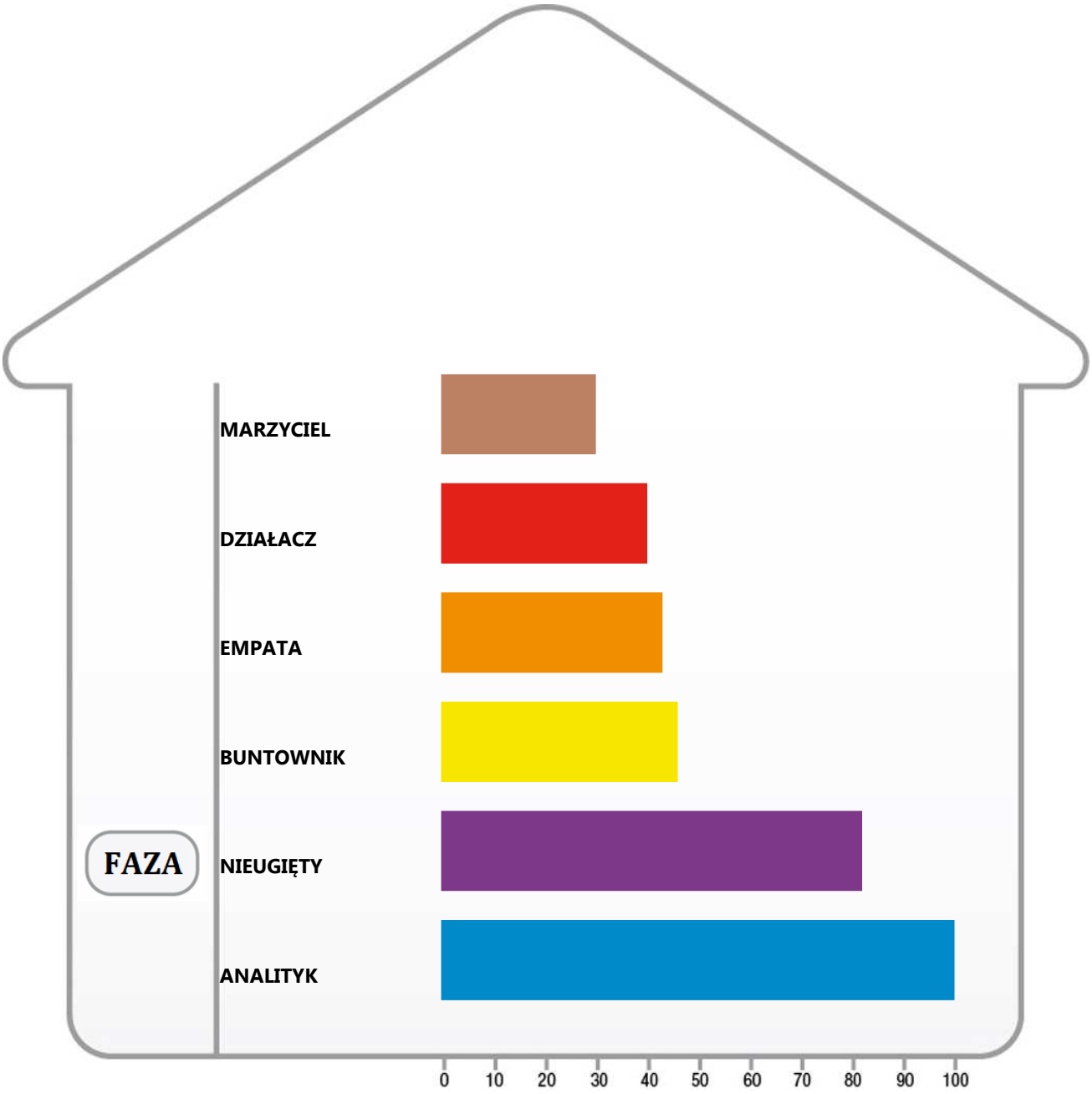
Jeżeli dana osoba „ma potrzebę" fazować, wtedy (świadomie lub nieświadomie) doświadczy dystresu do takiego stopnia, że odczuje długofalowy intensywny ból emocjonalny lub nawet fizyczny. Kiedy jednak rozwiąże związany z tym problem, tj. doświadczy leżącego pod spodem tematu – zmieni fazę, poczuje ulgę, a na pierwszy plan wysuną się nowe motywatory psychologiczne.

Fazy mogą trwać od dwóch lat aż do końca życia. Jeśli ktoś doświadcza więcej niż jednej zmiany fazy, wtedy poprzednio doświadczoną fazę, inną niż bazowy typ osobowości, określa się mianem „etapu".

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Anna Kowalska

Faza osobowości



© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Mocne strony fazy Twojej osobowości

W tej chwili ćwiczysz i rozwijasz zdolności NIEUGIĘTEGO, by być oddaną sprawie, obserwującą i sumienną. Jesteś dobra w ustalaniu wysokich standardów, poświęcając się dla bieżących działań i idei, zwracając uwagę na detale oraz dopilnowując zakończenia zadań.

Im bardziej będziesz ćwiczyć te mocne strony, tym bardziej odblokujesz swoją moc i wykorzystasz potencjał.

Możesz użyć swojej zdolności do bycia oddaną sprawie, obserwującą i sumienną, by wytrwać, kiedy inni już się poddali albo by dostrzec specyficzne, choć często przeoczane szczegóły, które mogą zaważyć na porażce lub sukcesie, a także by utrzymać i rozwijać u innych wysoki stopień zaufania i rzetelności.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Percepcje Twojej fazy

W związku z tym, że Twoją fazą jest Nieugięty, coraz bardziej doświadczasz świata poprzez Opinie. Kiedy potrzebujesz, jesteś jednak w stanie postrzegać rzeczywistość poprzez Myśli, Opinie i Reakcje (Lubię / Nie lubię).

Jako Analityk w bazie, zawsze będziesz polegać na swojej dominującej percepcji (Myśli), która jest Twoją podstawową ramą odniesienia. Na pierwszym planie jest jednak Nieugięty, tak więc z Twoją strukturą osobowości będziesz procesować okoliczności: ludzi, rzeczy, sytuacje - jasno przy tym myśląc oraz formułując opinie.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Potrzeby psychologiczne

Potrzeby psychologiczne to potężne pragnienia, które motywują nas do pożądania określonych rzeczy i zachowywania się w określony sposób. Gdy tylko zostaną spełnione nasze fizyczne potrzeby (powietrze, woda, żywność, schronienie, itp.), potrzeby psychologiczne stają się naszą główną motywacją.

Najważniejszymi potrzebami są te, które wynikają z naszej fazy. Są one podstawowe i kluczowe. W następnej kolejności do dobrego samopoczucia niezbędne jest zaspokajanie potrzeb wynikających z bazy. Osoby, które doświadczyły etapu (przeszły przez więcej niż jedną fazę), muszą również zaspokoić wynikające z niego potrzeby.

Faza Analityka
Rozpoznanie pracy i struktury czasu

Faza Nieugiętego
Rozpoznanie pracy i przekonań

Faza Empaty
Rozpoznanie osoby i zmysłów

Faza Marzyciela
Samotność

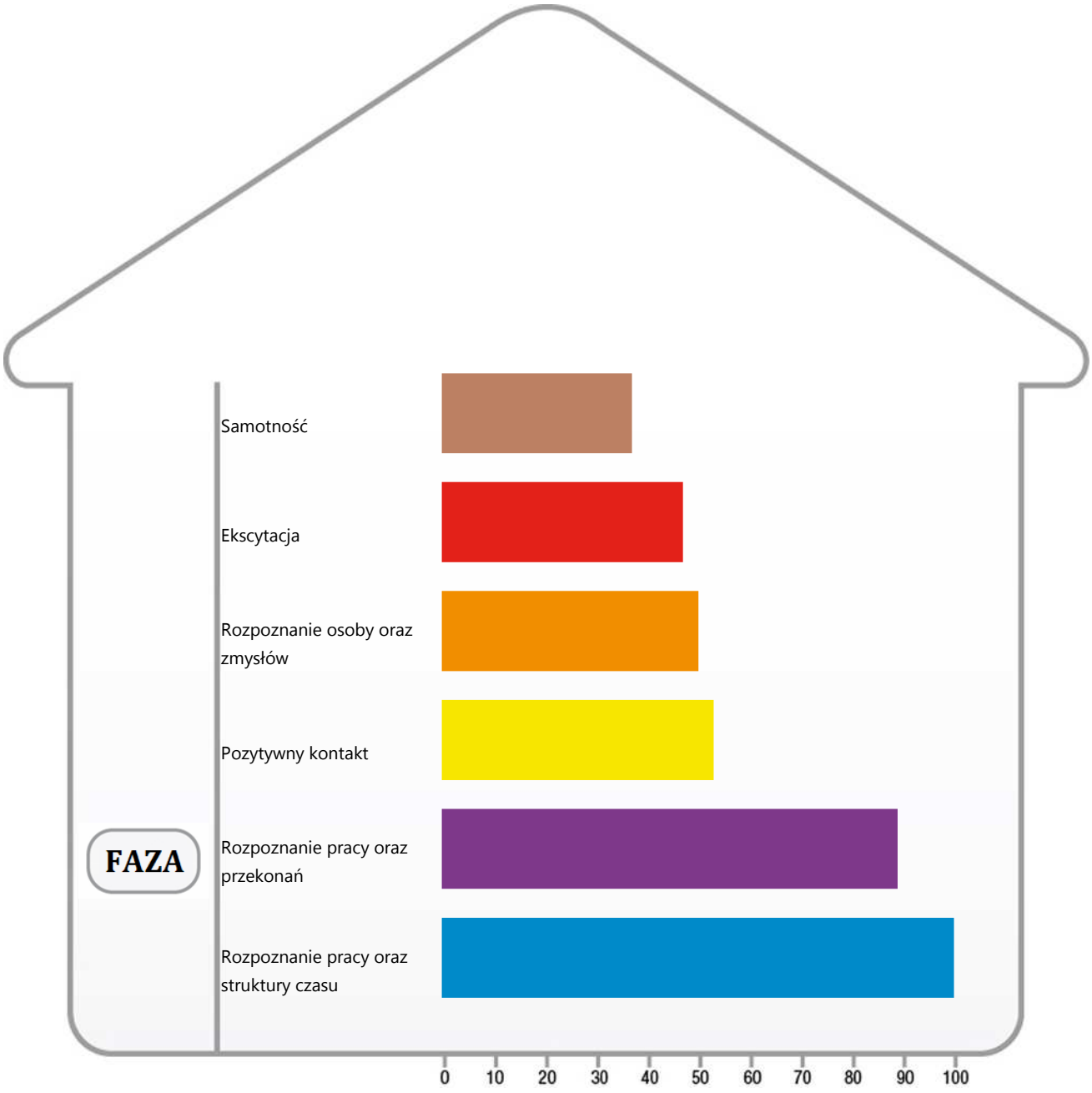
Faza Buntownika
Pozytywny kontakt

Faza Działacza
Ekscytacja

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Anna Kowalska

Potrzeby psychologiczne



© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Potrzeby Twojej fazy

W związku z tym, że Twoją fazą jest Nieugięty, Twoją najważniejszą potrzebą psychologiczną jest obecnie Rozpoznanie pracy oraz przekonań.

Potrzeba NIEUGIĘTEGO dotycząca rozpoznania pracy motywuje Cię do bycia zorientowaną na cele i osiągnięcia. Jesteś dumna prawie ze wszystkiego, co robisz. Jeśli coś jest warte zrobienia, to z pewnością jest warte tego, by zrobić to dobrze. Raczej nie poświęcasz swojego czasu i energii na projekty, w które nie wierzysz lub nie jesteś dumna z uczestnictwa w nich.

Potrzeba NIEUGIĘTEGO dotycząca posiadania przekonań motywuje Cię do posiadania silnych poglądów i opinii. Ważne jest dla Ciebie prowadzenie życia zgodnie z tymi przekonaniami, wartościami i opiniami. Kiedy to tylko możliwe, możesz chcieć ćwiczyć swój wpływ na innych, mając udział w rozwoju i kierowaniu innymi. Będziesz współbrzmiała z ludźmi, którzy podzielają Twoje wysokie standardy, zaufanie i rzetelność.

Angażowanie się w sytuacje, w których inni spoglądają na Ciebie z respektem i podziwem, jest szczególnie nagradzające w procesie zaspakajania potrzeby posiadania przekonań.

Potrzeby bazy

Pomimo tego, że potrzeby psychologiczne fazy są kluczowe dla Twojego osobistego i zawodowego dobrobytu, ważne jest także, by pamiętać o tym, aby regularnie zaspokajać również potrzeby psychologiczne bazy.

Potrzeba ANALITYKA odnośnie rozpoznania pracy motywuje Cię do bycia zorientowaną na cele i osiągnięcia. Jesteś dumna ze swojej zdolności do myślenia i działania oraz z gotowości do ciężkiej pracy, by osiągnąć swoje cele. Osiągnięcia są dla Ciebie ważne. Wiesz, kiedy wykonałaś dobrą robotę. Uznanie Twoich osiągnięć przez innych także jest jak najbardziej pożądane.

Potrzeba ANALITYKA dotycząca struktury czasu motywuje Cię do wydajnego planowania czasu i organizowania go w taki sposób, byś miała kontrolę nad grafikiem. Chcesz być punktualna i oczekujesz tego również od innych.

Ważna jest dla Ciebie znajomość terminów, przygotowanie, planowanie naprzód oraz wydajne koordynowanie ram czasowych. Prawdopodobnie masz jakieś rytuały związane z czasem. Kiedy jesteś pośrodku tego rytuału, każde przerwanie traktujesz jako wtargnięcie.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Negatywne potrzeby psychologiczne

Psycholodzy potwierdzili w toku długich badań powszechną obserwację, że negatywna uwaga jest lepsza niż żadna.

Rezultaty badań prowadzonych podczas tworzenia modelu, w oparciu o który powstał Twój profil, także pokazują, że ludzie uciekają się do zaspokojenia swoich potrzeb w negatywny sposób, jeśli nie uzyskują ich zaspokojenia pozytywnie.

Negatywna uwaga, o którą się starają, jest dokładnym przeciwieństwem pozytywnej uwagi, której pożądają, a której nie mogą dostać.

To odkrycie jest kluczem wyjaśniającym dlaczego prezentowany model przewiduje jak i dlaczego ktoś sabotuje swoje osobiste lub zawodowe życie. To autodestrukcyjne zachowanie może być prezentowane świadomie lub nieświadomie.

Kiedy znamy już czyjąś fazę, znamy też potrzeby psychologiczne, które motywują tę osobę. Jeśli te potrzeby nie są zaspokojone w pozytywny sposób, osoba ta będzie dążyć - świadomie lub nieświadomie - do zaspokojenia tych samych potrzeb w sposób negatywny, by uporać się ze swoją potrzebą.

Sekwencje dystresu są wtedy bardzo przewidywalne i są ściśle powiązane z fazą osobowości oraz typem osobowości tej osoby. Co więcej, poziom dystresu można zidentyfikować, by zaalarmować tę osobę o rosnącym poziomie sabotażu własnych działań.

W normalnych okolicznościach, kiedy osoba nie zaspokaja wystarczająco swoich potrzeb psychologicznych w sposób pozytywny, można zaobserwować u niej powierzchowne, nieproduktywne zachowania. Tworzą one wyraźny wzorzec sekwencji dystresu, unikatowy dla każdej z faz osobowości.

W rzadkich okazjach, osoba może przejawiać wzorzec sekwencji dystresu typowy dla swojej bazy osobowości. Kiedy tak się dzieje, doświadczany dystres odnosi się do specyficznych tematów dotyczących bazy osobowości.

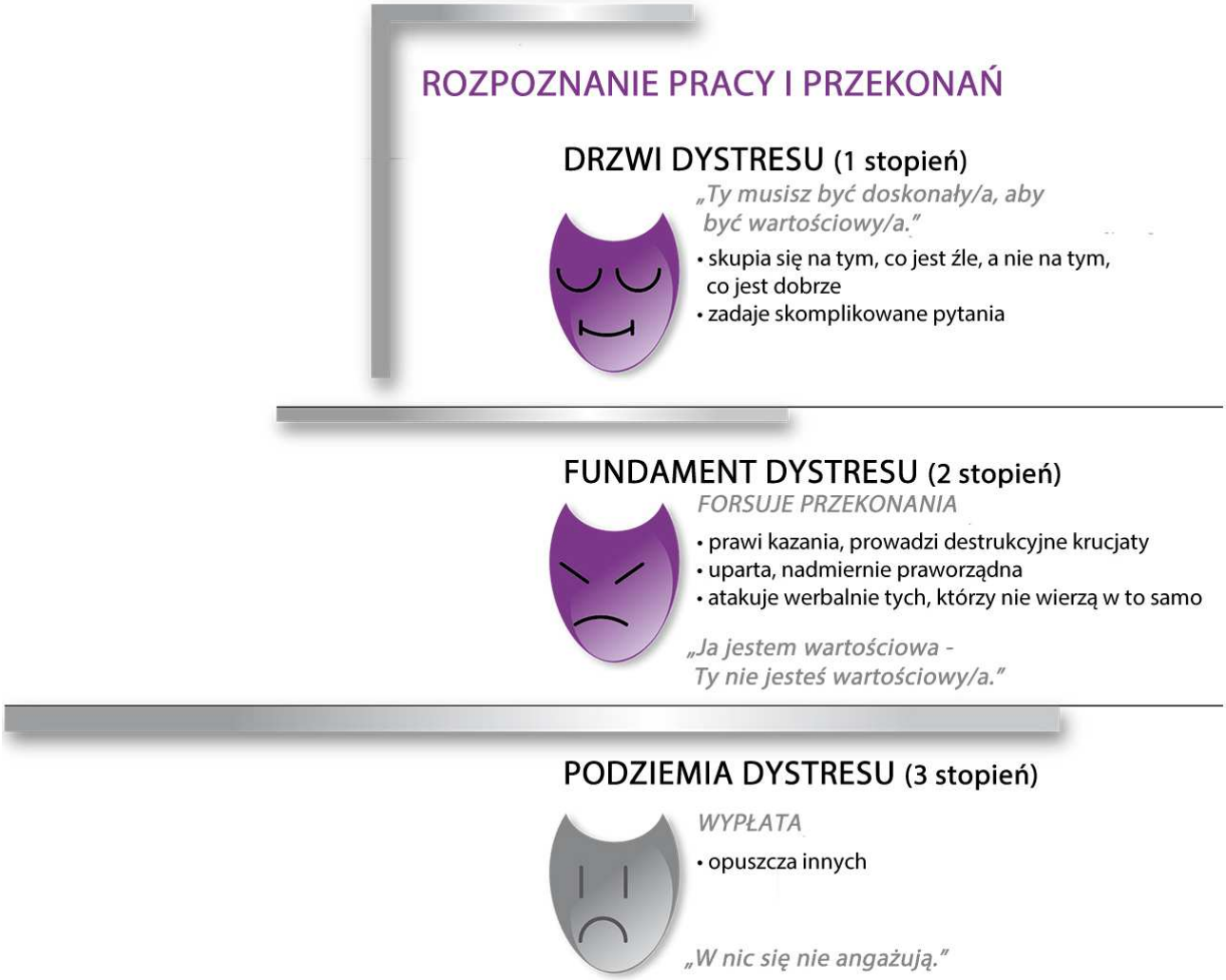
© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Anna Kowalska

Sekwencja dystresu fazy

Wszyscy jesteśmy OK. Czasem podejmujemy negatywne i nieproduktywne zachowania oraz sabotujemy nasze działania, aby dać sobie radę i przetrwać. Jest to wówczas tylko negatywne zachowanie, a nie prawdziwa osoba, która jest wewnątrz. To trochę jak noszenie maski. Kiedy pobrudzimy ręce, to myjemy je, a nie obcinamy. Jeżeli przejawiamy maskujące zachowanie, nie musimy odrzucać siebie lub innych, jako niegodnych.

faza Nieugiętego



© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Sygnały ostrzegawcze Twojej fazy

W Twojej sekwencji dystresu NIEUGIĘTEGO prawdopodobnie zaczniesz skupiać się na tym, czego ktoś nie zrobił lub co zrobił nie dość dobrze. Możesz wtedy powstrzymywać się od chwalenia innych lub przestać dawać im pozytywne sygnały odnośnie nich samych lub ich pracy, aż nie zrobią czegoś perfekcyjnie. Może prowadzić to do tego, że ludzie zaczną wierzyć, że „nigdy nie będą dość dobrzy w Twoich oczach".

W Twoim fundamencie dystresu NIEUGIĘTEGO możesz zacząć atakować słownie innych z pozycji „Ty". W tym momencie będziesz prawdopodobnie doświadczała wyższości lub poczucia triumfu w stosunku do innych, stając się bardziej krytyczną względem braku zaangażowania, lojalności lub rzetelności albo wiary w Ciebie lub organizację.

Możesz zacząć forsować przekonania, przeprowadzać krucjaty w imię tego, co słuszne, sprawiedliwe lub uczciwe. Możesz pouczać lub prawić kazania odnośnie braku przekonań lub zaangażowania. Możesz wtedy sabotować swoją misję, raniąc relacje i tracić szacunek przez swoje zamaskowane podejście: „Moja opinia jest jedyną właściwą". Możesz wtedy nie słyszeć konstruktywnej informacji zwrotnej, interpretując ją jako wrogą krytykę.

W Twoich podziemiach dystresu NIEUGIĘTEGO możesz sabotować swoje prywatne lub zawodowe relacje, poprzez opuszczenie innych: „Oni nie mają właściwych wartości" albo „Nie chcę być częścią firmy, która nie praktykuje tego, czego naucza innych".

Uwaga: Jeśli obserwujesz u siebie wiele z tych sygnałów ostrzegawczych i czujesz, że często, intensywnie i przez dłuższy czas pozostajesz w fundamentach dystresu NIEUGIĘTEGO, oczekując od innych perfekcyjności, a następnie prowadząc krucjaty i pouczając oraz werbalnie atakując ludzi, którzy nie zgadzają się z Twoim zdaniem, może byłoby rozsądne, abyś pozwoliła sobie na poczucie strachu odnośnie nierozwiązanych rzeczy. Aby odzyskać balans, podążaj zgodnie z Planem Działania.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Twoje doświadczone fazy

Skoro już doświadczyłaś zmiany fazy, możesz pewnie spojrzeć wstecz, by zobaczyć, kiedy to się stało i w jakich okolicznościach. W związku z tym, że Twoją poprzednią fazą był Analityk, prawdopodobnie doświadczyłaś przymusu bycia doskonałą, a następnie nadmiernie kontrolującą i krytykującą innych za brak przejrzystego myślenia, co prawdopodobnie skutkowało odrzuceniem kogoś wyjątkowego. Przeszłaś przez tę sekwencję dystresu ANALITYKA, prawdopodobnie poprzez pozwolenie sobie na żałobę i poczucie straty, zamiast ataku w złości na tych, którzy nie myślą.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Negatywne potrzeby psychologiczne Twojej fazy

Prawie wszystkie negatywne zachowania dystresowe nie są niczym więcej niż znakiem ostrzegawczym, że potrzeba psychologiczna nie jest zaspokojona.

Jeśli zaspokoisz potrzebę psychologiczną w sposób zdrowy i pozytywny, poprzez postępowanie zgodnie z Planem Działania, wtedy niemal wszystkie negatywne, nieproduktywne i autodestrukcyjne zachowania ustaną.

Poniżej została stworzona lista Twoich potrzeb psychologicznych dla typu Nieugięty wraz z przykładami sygnałów ostrzegawczych, które towarzyszą negatywnym zachowaniom.

Potrzeba: Rozpoznanie pracy

- Zbyt ciężka praca i doświadczanie „wypalenia".
- Zwracanie zbyt dużej uwagi na szczegóły w projektach.
- Wymaganie zbyt wiele od innych.
- Forsowanie z nastawieniem: „Jeśli ja tego nie zrobię, nie zostanie to dobrze zrobione."

Potrzeba: Rozpoznanie przekonań

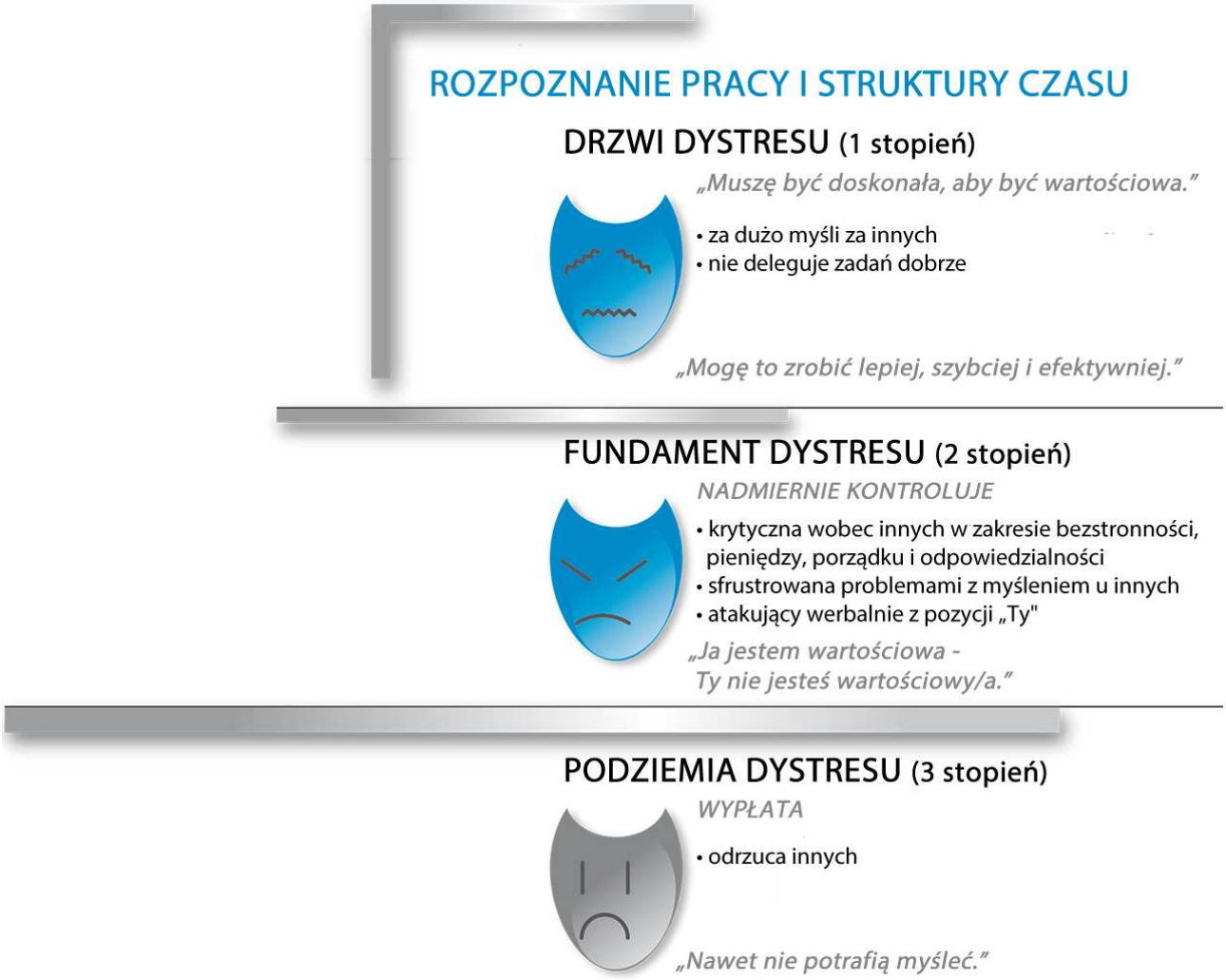
- Postawa „ja wiem najlepiej".
- Słowne atakowanie ludzi, którzy nie mają takiego samego stanowiska.
- Nadmierne uprzedzenie i praworządność.
- Podejrzliwość i brak zaufania do kolegów.
- Krucjaty.
- Ograniczanie dyskusji do opinii o religii, polityce lub aktualnych zdarzeniach.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Sekwencja dystresu bazy

Kiedy doświadczamy dystresu bazy, nie przejawiamy negatywnych zachowań fazy, ale właśnie bazy.

baza Analityka



© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Sygnały ostrzegawcze Twojej bazy

W Twojej sekwencji dystresu ANALITYKA prawdopodobnie zaczniesz źle delegować zadania i będziesz przy tym argumentować, że możesz pracować lepiej, szybciej i bardziej efektywnie niż inni. Może być to nawet prawdą, ale jest nieproduktywne, ponieważ inni nie mają wtedy szansy, by rozwijać się osobiście i zawodowo.

W Twoim fundamencie dystresu ANALITYKA możesz zacząć atakować słownie innych z pozycji „Ty". Prawdopodobnie będziesz czuła się zła, sfrustrowana i zawiedziona przez innych, których będziesz doświadczać jako nieodpowiedzialnych albo nierobiących tego, co do nich należy. Będziesz miała tendencję do zbyt dużej kontroli, brania na siebie więcej niż możesz podołać i zmuszania innych do robienia rzeczy po Twojemu. Im bardziej będziesz krytyczna, tym szybciej zrazisz innych i poniesiesz porażkę zawodową lub osobistą.

Możesz szczególnie się irytować przy sprawach dotyczących budżetu, kwestii finansowych, harmonogramów, terminów końcowych, zasad, procedur czy spraw organizacyjnych.

W Twoich podziemiach dystresu ANALITYKA możesz mieć tendencję do odrzucania przyjaciół lub nawet najbliższej kumpeli, czy też np. zwolnić podwładnych, ponieważ zamkniesz się w poglądzie: „Oni nie potrafią myśleć!". Możesz również odejść ze złością i nastawieniem: „Ci ludzie nawet nie wiedzą,
co robią!"

Uwaga: Jeśli obserwujesz u siebie wiele z tych sygnałów ostrzegawczych i czujesz, że często, intensywnie i przez dłuższy czas pozostajesz w fundamentach dystresu ANALITYKA przez zbytnią kontrolę, atakowanie słowne innych za niejasne myślenie, warto wówczas pozwolić sobie na doświadczenie straty lub przeżycie żałoby dotyczącej nierozwiązanych rzeczy. Aby odzyskać balans, podążaj zgodnie z Planem Działania.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Negatywne potrzeby psychologiczne Twojej bazy

Potrzeba: Rozpoznanie pracy

- Słowne atakowanie tych, którzy nie myślą klarownie i nie wykonują dobrze swojej pracy.
- Bycie zbyt wrażliwą na zarządzanie pieniędzmi.
- Atakowanie i krytykowanie ludzi, którzy są nieodpowiedzialni lub nie wykonują swojej części pracy.
- Unikanie rodziny i intymności poprzez branie na siebie zbyt dużej odpowiedzialności („przecież robię to dla Ciebie").
- Problemy z plecami, atak serca, udar.

Potrzeba: Struktura czasu

- Bycie niełatwą dla innych, kiedy brakuje określonych celów czasowych, ostatecznych terminów, czy zobowiązań.
- Bycie niewolnikiem ram czasowych.
- Doświadczanie frustracji względem osób, które nie przychodzą na czas.
- Trudności z relaksem („marnowanie czasu").
- Zbytnie skupienie na planowaniu przyszłości, zamiast cieszenia się życiem.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Plan Działania

Uzyskanie prywatnej i zawodowej satysfakcji zależy od umiejętności zaspokajania swoich potrzeb psychologicznych w pozytywny sposób.

Najważniejsze jest dla Ciebie, aby zaspokajać codzienne, tygodniowe i miesięczne podstawowe potrzeby Nieugiętego.

Poniżej kilka sugestii dotyczących tego, jak możesz zaspokoić potrzeby psychologiczne swojej **fazy Nieugiętego** w pozytywny i konstruktywny sposób. Nie wahaj się dostosować tej listy pod siebie.

Potrzeba: Rozpoznanie pracy i przekonań

Ważne jest dla Ciebie, by prowadzić życie zgodne z Twoimi przekonaniami, wartościami i opiniami. Kiedy to tylko możliwe, możesz ćwiczyć swój wpływ na innych, mając udział w rozwoju i kierowaniu innymi. Będziesz współbrzmieć z ludźmi, którzy podzielają Twoje wysokie standardy, zaufanie i rzetelność. Możesz zaspokoić swoje potrzeby na następujące sposoby:

ZAWODOWO

- Każdego dnia ustal najważniejsze dla siebie przekonania, które pozwolą Ci upewnić się, że wartościowo inwestujesz swój czas i energię.
- Codziennie potwierdzaj sobie wartość swoich osiągnięć, nawet przed zweryfikowaniem swojej listy „do zrobienia".
- Sporządzaj agendy spotkań.
- Nagradzaj siebie za zaangażowanie w pracy.
- Zdobywaj i pokazuj nagrody za zrobienie czegoś, co w Twojej opinii jest ważne.
- Eksponuj swoje zdjęcia z osobami, które szanujesz.
- Sprawdzaj założenia misji każdej organizacji, na którą masz wpływ, aby upewnić się, że cele i zadania są spójne.
- Dziel się swoją pracą z innymi oraz ciesz się ich pozytywną informacją zwrotną odnośnie jakości Twojej pracy.
- Dołącz do jakiejś obywatelskiej organizacji.
- Dziel się z odpowiednimi osobami swoim sugestiami i pomysłami, aby usprawnić organizację.
- Zorganizuj w biurze kampanię na cele charytatywne albo zaangażuj się w już istniejącą.

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

> Urządzaj pogadanki w lokalnych grupach szkolnych o zawodowych sprawach albo o kwestiach etyki w biznesie.
> Angażuj się w kontrolę jakości projektów.
> Napisz biznesowy artykuł o zasadach dobrego biznesu lub etyce.
> Demonstruj swoją lojalność, zaangażowanie i oddanie swojej organizacji, poprzez pracę i uczynki.
> _____
> _____
> _____
> _____
> _____

PRYWATNIE

> Dziel się z rodziną i przyjaciółmi tym, jak ważne są dla Ciebie osiągnięcia i sukcesy.
> Niech Twoja rodzina i przyjaciele wiedzą, że potrzebujesz szacunku i uznania.
> Stwórz i pokazuj swoje ulubione slogany, motta i hasła.
> Prowadź pamiętnik i notuj w nim spostrzeżenia, które uważasz za ważne.
> Zwiększ aktywność religijną lub dołącz do jakiejś grupy religijnej.
> Wnieś wkład w politykę.
> Nauczaj i wpajaj wartości swoim dzieciom.
> Zaangażuj się w szczytną akcję, poprzez poświecenie na nią czasu lub pieniędzy.
> Zaangażuj się w czynności związane z lokalną społecznością.
> Napisz list lub maila o ważnych kwestiach do redaktora.
> Weź udział w kampanii na rzecz jednego z kandydatów.
> Zostań liderem organizacji, której misja jest zgodna z Twoimi wartościami.
> _____
> _____
> _____
> _____
> _____

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

Plan Działania

Uzyskanie prywatnej i zawodowej satysfakcji zależy od umiejętności zaspokajania swoich potrzeb psychologicznych w pozytywny sposób.

Najważniejsze jest dla Ciebie, aby zaspokajać codzienne, tygodniowe i miesięczne podstawowe potrzeby Analityka.

Poniżej kilka sugestii dotyczących tego, jak możesz zaspokoić potrzeby psychologiczne swojej **bazy Analityka** w pozytywny i konstruktywny sposób. Nie wahaj się dostosować tej listy pod siebie.

Potrzeba: Rozpoznanie pracy i struktury czasu

Jesteś dumna ze swojej zdolności do myślenia i działania oraz z gotowości do ciężkiej pracy, by osiągnąć swoje cele. Preferujesz ustalać swoje własne cele, ale możesz również działać jako członkini drużyny, aby osiągnąć coś, w co wierzysz albo uważasz to za warte zachodu. Osiągnięcia są dla Ciebie ważne i musisz nie tylko doceniać swoją pracę, ale masz potrzebę, by także inni uznali Twoje osiągnięcia. Lubisz dodatkowo planować i tworzyć grafik, tak aby Twój dzień przebiegał prawidłowo. Możesz zaspokoić swoje potrzeby na następujące sposoby:

ZAWODOWO

- Poświęć codziennie trochę czasu na ustalenie priorytetów i skupiaj się na nich.
- Każdego dnia zastanów się, co udało Ci się osiągnąć, zanim ustalisz priorytety na następny dzień.
- Zrób listę i wykreślaj z niej rzeczy po ich ukończeniu.
- Nagradzaj siebie za zakończone zadania.
- Wypracuj i prezentuj jeden lub więcej certyfikatów, nagród, tablic, poświadczających ukończenie czegoś, co chciałaś.
- Ustal krótko, średnio i długoterminowe cele i monitoruj ich postęp.
- Dziel się pomysłami z innymi.
- Ustal priorytety i trzymaj się ich.
- Pracuj z listą „do zrobienia" („to-do list").
- Kup lub używaj smartfona z opcją organizera.
- Planuj spotkania tak, by na nie zdążyć.
- Uważaj, by nie brać na siebie zbyt wielu projektów w stosunku do czasu, którym

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

dysponujesz.

> Mów wprost i szczerze o tym co możesz, a czego nie możesz zrobić. Zaangażowanie jest godne podziwu, ale to wydajne efekty są pożądane.
> _____
> _____
> _____
> _____
> _____

PRYWATNIE

> Zidentyfikuj i umocnij ważne osobiste rytuały.
> Wyjaśnij potrzebę struktury czasu rodzinie lub znajomym oraz poproś ich o pomoc i współpracę w tym zakresie.
> Każdego dnia zaplanuj trochę czasu do zmarnowania.
> Ustrukturyzuj czas spędzany z rodziną i znajomymi. Zaplanuj, jak chcesz z niego skorzystać.
> Zaplanuj swoje wakacje.
> Noś zegarek i trzymaj zegary w istotnych miejscach: kuchni, biurze, samochodzie, itp.
> Ustal realistyczne godziny pójścia spać i wstawania, by móc się zrelaksować i odpocząć.
> Mów swojej rodzinie o swoich sukcesach i osiągnięciach.
> Stwórz i pokazuj certyfikat / dyplom za robienie tego, co jest dla Ciebie naprawdę ważne.
> Prowadź dziennik / organizer.
> Naucz się uprawiać sport, który pozwoli ci się cieszyć grą.
> Maluj, pisz lub znajdź sobie hobby, w którym widać natychmiastowe rezultaty.
> _____
> _____
> _____
> _____
> _____

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc

© 1996, 2014 Kahler Communications, Inc