

# ENFJ - DORADCA

## **Motto życiowe: Moi przyjaciele to mój świat.**

Optymistyczny, entuzjastyczny i błyskotliwy. Uprzejmy i taktowny. Posiada niesamowity dar empatii i czerpie radość z bezinteresownego działania dla dobra innych. Potrafi wpływać na ich życie - inspiruje, odkrywa w nich ukryty potencjał i dodaje im wiary we własne siły. Promieniuje ciepłem i przyciąga do siebie innych ludzi. Często pomaga im w rozwiązywaniu osobistych problemów. Bywa łatwowierny i ma tendencję do patrzenia na świat przez różowe okulary. Skoncentrowany na innych, często zapomina o własnych potrzebach.

## **Naturalne skłonności doradcy:**

- Źródło energii życiowej: świat zewnętrzny.
- Przystawianie informacji: intuicja.
- Podejmowanie decyzji: serce
- Styl życia: zorganizowany.

## **Pokrewne typy osobowości:**

- Entuzjasta
- Mentor
- Idealista

## **Dane statystyczne:**

- Doradcy stanowią 3-5% populacji.
- Wśród doradców znacznie przeważają kobiety (80%),
- Krajem odpowiadającym profilowi doradcy jest Francja<sup>1</sup>,

## **Kod literowy**

Uniwersalny kod literowy doradcy w jungowskich typologiach osobowości to ENFJ.

Doradcy są energiczni, błyskotliwi i optymistyczni. Czerpią radość z pomagania innym i doskonale odczytują ich uczucia oraz emocje. Obserwując ludzi, dostrzegają w nich rzeczy niewidoczne dla innych. Cechuje ich niezwykła intuicja oraz empatia, dlatego potrafią podnosić innych na duchu, inspirować i motywować do działania.

Mają zdrowe poczucie własnej wartości, ale gotowi są rezygnować ze swoich potrzeb i dostosowywać się do innych (jeśli w ten sposób mogą okazać im pomoc lub potrzebne wsparcie). Bardzo mocno przeżywają problemy bliskich i przyjaciół. Często są tak skoncentrowani na innych, że brakuje im czasu na refleksję nad swoim własnym życiem. Niekiedy trudno im nawet zdefiniować własne cele życiowe lub potrzeby. Inni widzą w nich doskonałych nauczycieli, mentorów i powierników. Cenią pomoc i w trudnych sytuacjach proszą ich o radę. Doradcy często są zawodowymi doradcami (stąd nazwa tego typu osobowości). Niezależnie jednak od wykonywanego zawodu zwykle są doradcami przynajmniej dla swoich znajomych i krewnych. Często pomagają im w rozwiązywaniu osobistych

Nie znaczy to, że wszyscy mieszkańcy Francji należą do tego typu osobowości, jednak francuskie społeczeństwo - jako całość - posiada wiele cech charakterystycznych dla doradcy.

problemów. Spostrzeżenia doradców, które im samym wydają się zupełnie naturalne i oczywiste, dla

innych stanowią ogromną inspirację i pomagają im spojrzeć na sytuację w zupełnie nowy, świeży sposób.

Problemy innych ludzi pochłaniają dużą część czasu i energii doradców. Świadomość tego, że mogli komuś pomóc, sprawia im jednak ogromną radość. Zwykle czują się odpowiedzialni za innych i nie mogą przejść obojętnie obok cudzych problemów. Niekiedy próbują wręcz na siłę naprawiać życie innych ludzi lub ich wyręczać.

### **Myśli i percepcja**

Doradcy wybiegają myślami w przyszłość i rzadko zastanawiają się nad nie- powodzeniami z przeszłości. Myślą globalnie i dalekosięźnie. Radość sprawia im nie tylko realizacja planów, ale także sam proces planowania i dochodzenia do celu. Przyszłość ekscytuje ich bardziej niż teraźniejszość. Na problemy patrzą z szerokiej perspektywy, dostrzegając różne aspekty zagadnień, którymi się zajmują. Potrafią jednocześnie pracować na kilku różnych frontach. Marzą o lepszym świecie i wierzą w możliwość spełnienia tych marzeń. Wizja motywuje ich do działania i dodaje im energii. Zwykle lubią zmiany i nowe wyzwania. Z entuzjazmem (niekiedy bezkrytycznie) przyjmują nowatorskie idee i pomysły. Często interesuje ich rzeczywistość duchowa. Poruszają ich też problemy społeczne. Z natury są egalitarystami. Zdarza się, że podporządkowują życie jakiejś jednej idei i realizują ją w niemal fanatyczny sposób.

### **Wewnętrzny kompas**

W życiu kierują się wyznawanymi przez siebie wartościami i są nieufni wobec decyzji podejmowanych wyłącznie na bazie logicznych i racjonalnych argumentów. Gdy ktoś zaatakuje ich system wartości lub postąpi w sposób godzący w ich przekonania, potrafią ostro zaprotestować (zaskakując tym otoczenie, zwykle bowiem schodzą innym z drogi i unikają konfrontacji). W skrajnych przypadkach gotowi są wręcz walczyć w obronie tego, co wydaje im się słuszne i sprawiedliwe. Nie jest to jednak walka o ich własne prawa (które z natury stawiają na drugim miejscu), ale obrona niepodważalnych - ich zdaniem - zasad i norm postępowania.

### **W oczach innych**

Doradcy są zazwyczaj powszechnie lubiani i mają niezwykłą moc przyciągania do siebie ludzi. Nawet najbardziej zachowawcze i chłodne osoby rzadko pozostają obojętne na ich wdzięk, ciepło, serdeczność i szczerze zainteresowanie. Mają opinię ludzi, na których zawsze można liczyć. Ich rady pomagają innym ujrzeć problemy w nowym świetle, a rozmowy z nimi motywują ich do działania i dodają wiary we własne siły. Niektórym jednak optymizm doradców wydaje się podejrzany, oni sami zaś — zbyt idealistyczni, entuzjastyczni i oderwani od realiów (a nawet naiwni i łatwowierni).

Doradców u innych drażni z kolei sceptycyzm, chroniczny pesymizm, marazm i brak wiary w możliwość zmian. Nie potrafią zrozumieć tych, którzy obojętnie przechodzą obok cudzego cierpienia i nie zwracają uwagi na uczucia innych ludzi. Życie poświęcone zaspokajaniu tylko własnych potrzeb wydaje im się bardzo ubogie i pozbawione wartości. Nie rozumieją też ludzi, którym nie zależy na harmonijnej, serdecznej atmosferze i którzy świadomie dążą do konfrontacji. Sami są bardzo wrażliwi na krytykę i za wszelką cenę unikają konfliktów oraz nieprzyjemnych sytuacji.

### **Komunikacja**

W kontaktach międzyludzkich wykazują się niesamowitym taktem i wyczuciem. Są doskonałymi dyplomatami i zawsze wiedzą, co powiedzieć w danej sytuacji. Potrafią wpływać na innych ludzi,

kształtować ich zachowanie, a nawet - dla dobra sprawy - manipulować nimi. Zwykle są bardzo komunikatywni i przekonujący.

Preferują bezpośrednią, werbalną komunikację. Zdają sobie sprawę z tego, że słowa mają ogromną moc, i potrafią panować nad językiem. Niekiedy zastanawiają się wcześniej, co powiedzieć w danej sytuacji, a nawet wyobrażają e rozmowę, którą muszą przeprowadzić. Zwykle nie obawiają się publicznych wystąpień i potrafią prezentować swoje poglądy w zrozumiałym, czytelny sposób. Wyjątek stanowią sytuacje, w których odwołują się do wyznawanych przez siebie wartości, mylnie zakładając, że są one powszechnie podzielane przez innych. Bywają wtedy niezrozumiani.

### **W obliczu konfliktów**

Zdrowe relacje z ludźmi są dla doradców kluczem do zadowolenia z życia i pracy. Mając świadomość nierozwiązanego konfliktu, nie potrafią normalnie funkcjonować w rodzinie lub skupić się na swoich zadaniach zawodowych. Nie przepadają też za samotnością. Potrzebują ciepła, akceptacji i serdeczności. Potrafią jednak wieść szczęśliwe życie nawet wtedy, gdy ich potrzeby nie są zaspokojone, czerpią bowiem radość z dawania.

Ich wyjątkowo niski próg tolerancji na krytykę oraz skłonność do unikania wszelkich nieprzyjemnych sytuacji sprawiają, że w obliczu konfliktu często poddają się, rezygnują z walki lub zgadzają się na niekorzystne dla siebie warunki, aby tylko zakończyć niekomfortową sytuację. Działając w ten sposób, niestety narażają się na podobne - równie niekomfortowe - doświadczenia w przyszłości.

### **Wyzwania**

Doradcy zwykle prowadzą aktywne życie i rzadko mają czas na wypoczynek. W czasie wolnym często angażują się w działalność społeczną lub po prostu pomagają znajomym. Przysparza im to wiele radości, ale ich niska asertywność i nieumiejętność mówienia „nie” sprawiają, że biorą na siebie zbyt wiele obowiązków, przez co bywają przeciążeni. Pragnąc reagować na wszystkie pojawiające się potrzeby, często się rozprasza i nie potrafią skupić się na priorytetach.

Lubią być wśród ludzi, są jednak bardzo wrażliwi i podatni na zranienie. Niski próg tolerancji na krytykę sprawia, że biorą sobie do serca każdą krytyczną uwagę i mocno przeżywają wszelkie niepoehlebne komentarze. Nie potrafią przy tym korzystać z pomocy innych. Źle znoszą także dłuższą samotność. Gdy są odcięci od ludzi, ogarniają ich czarne myśli oraz apatia.

Doradcy bardzo dobrze czują się wśród ludzi. Relacje społeczne są dla nich jedną z najważniejszych rzeczy w życiu. Wkładają w nie wiele energii i są niezwykle lojalni. W kontaktach międzyludzkich cenią akceptację, szczerłość, głębię i serdeczność. Szybciej niż inni dostrzegają emocje, uczucia oraz potrzeby innych ludzi. Są także wyjątkowo wrażliwi - bardzo źle znoszą chłód, obojętność i krytykę.

Z reguły są bardzo otwarci i przyjacielscy. Potrafią wyrażać swoje emocje oraz uczucia i chętnie dzielą się swoimi przeżyciami. Ich stosunek do ludzi jest bardzo pozytywny i entuzjastyczny: wierzą w nich i szczerze pragną ich szczęścia. Utożsamiają się z nimi i przeżywają ich radości oraz smutki. Często niemal fizycznie - odczuwają cudze cierpienie. Radość innych sprawia z kolei, że sami czują się szczęśliwi.

Będąc wśród ludzi, w pełni poświęcają im uwagę i bardzo rzadko skupiają się na lansowaniu własnej osoby lub promowaniu swych poglądów (choć jeśli istnieje taka potrzeba, potrafią je wyraźnie wyartykułować).

### **Wśród przyjaciół**

Doradcy tryskają energią, optymizmem oraz poczuciem humoru. Są powszechnie lubiani i przyciągają do siebie innych ludzi. Zawsze można na nich liczyć. Są naturalni, potrafią służyć i szczerze interesują się życiem oraz problemami innych. Wszystko to czyni z nich niemal idealnych kandydatów na przyjaciół. Ich akceptacja, zrozumienie i szczerze zainteresowanie sprawiają, że ludzie czują się przy nich bardziej wartościowi i lepsi.

Doradcy są bardzo wiernymi przyjaciółmi i zaufanymi powiernikami. Podnoszą przyjaciół na duchu i dodają im wiary we własne siły. Dostrzegają w nich ukryty potencjał i uświadamiają im ich możliwości, a pomaganie przyjaciołom jest dla nich czymś zupełnie naturalnym i sprawia im wielką radość. Ich pozytywne nastawienie do ludzi sprawia, że niekiedy nie potrafią odmawiać i pozwalają się wykorzystywać.

Z reguły nawiązują zdrowe, przyjazne relacje ze wszystkimi ludźmi, niezależnie od ich typu osobowości. Najczęściej przyjaźnią się jednak z entuzjastami, mentorami, adwokatami oraz innymi doradcami. Najrzadziej - z praktykami, animatorami oraz inspektorami.

### ***W małżeństwie***

Małżeństwo traktują jako związek na całe życie. Wnoszą do niego duży ładunek ciepła, czułości, akceptacji i poczucia humoru. Sami oczekują tego samego i cierpią, gdy ich partnerzy nie okazują im miłości i przywiązania. Zwykle jednak nie robią z tego wielkiego problemu, potrafią bowiem czerpać radość z dawania (częściowo więc spływa na nich szczęście ich bliskich). Są wierni, lojalni i niezwykle oddani.

W mężach/żonach widzą to, co najlepsze - akceptują ich, wspierają, a nie- jednokrotnie także usprawiedliwiają. W ich związkach często zachwiana jest jednak równowaga pomiędzy dawaniem a braniem. Doradcy z natury dają znacznie więcej, niż biorą. Koncentrując się na szczęściu drugiej osoby, rzadko walczą bowiem o swoje prawa i nie eksponują swoich potrzeb. Regularnie „monitorują” za to stan wzajemnych relacji oraz emocjonalną formę mężów/żon (np. pytając, jak się czują), co dla niektórych bywa męczące. Powszechnym problemem doradców jest ich niski próg tolerancji na krytykę. Ranią ich dosadne uwagi i bezpośrednie komentarze mniej wrażliwych partnerów. Za wszelką cenę unikają też konfliktów i nieprzyjemnych rozmów. Zwykle wolą cierpieć, niż zwrócić innym uwagę na niestosowne zachowanie. Trudno im także wycofać się z destrukcyjnych związków, przez co często długo trwają w toksycznych relacjach. W obliczu problemów małżeńskich gotowi są do poświęceń i ciężkiej pracy nad związkiem. Gdy ich wysiłki nie przynoszą skutku, skłonni są oskarżać się o niepowodzenie. Gdy ich związek się rozpadnie, zastanawiają się nad popełnionymi błędami. Zwykle jednak w krótkim czasie potrafią się otrząsnąć i pogodzić z rozstaniem.

Naturalnymi kandydatami na mężów/żony doradców są osoby o pokrewnych typach osobowości: entuzjaści, mentorzy lub idealiści. W takich związkach łatwiej jest budować wzajemne zrozumienie oraz harmonijne relacje. Doświadczenie uczy jednak, że ludzie są w stanie tworzyć udane, szczęśliwe związki także mimo oczywistej - zdawałoby się - typologicznej niezgodności.

### ***Jako rodzice***

Doradcy są odpowiedzialnymi rodzicami. Bardzo poważnie traktują swoje obowiązki wobec dzieci i zdają sobie sprawę z wagi właściwych relacji z nimi. Starają się przekazywać im wartości, w które sami wierzą, i pragną stanowić dla nich dobry przykład. Okazują im wiele ciepła, serdeczności i troski. Nie szczędzą im pochwał i słów zachęty. Akceptują dzieci takimi, jakimi są, i dają im to odczuć. Potrafią jednak stosować dyscyplinę. Wpajają im normy i zasady postępowania porządkujące ich świat. Pragną bowiem, aby ich dzieci dostrzegały różnicę między zachowaniem pożądanym a

nagannym i aby potrafiły dokonywać właściwych wyborów. Rodzice doradcy dbają także o to, aby dzieciom niczego nie brakowało, i są stale obecni w ich życiu. Wczuwają się w ich sytuację i - w zależności od potrzeby - pocieszają, zachęcają, motywują lub podsuwają pomysły. Zawsze towarzyszą im w trudnych chwilach i rzadko zdarza się im przeoczyć ich problemy.

Doradcy potrafią wpływać na zachowanie dzieci. Zwykle wykorzystują to w dobrym celu (np. wzmacniając ich wiarę we własne siły), niekiedy jednak próbują nimi manipulować. Mają też skłonność do wyręczania dzieci, przez co pozbawiają je okazji do eksperymentowania i uczenia się na błędach. Starsze dzieci narzekają niekiedy na to, że rodzice doradcy zbyt mocno ingerują w ich życie. Zmęczone ich nadopiekuńczością i przesadną - ich zdaniem kontrolą, zazdroszczą niekiedy rówieśnikom swobody i wolności. Z perspektywy czasu są jednak wdzięczne rodzicom za to, że otaczali je miłością, byli dla nich wsparciem oraz uczyli je odróżniać dobro od zła.

Doradcy bardzo dobrze znoszą zmiany, chętnie uczą się nowych rzeczy i lubią wyzwania. Potrafią całym sercem angażować się w realizację celów, w które wierzą. Nie boją się nowatorskich zadań i pionierskich projektów. Lubią jednak porządek, strukturę, dobrą organizację oraz czytelne, jasne zasady. Trudno wykrzesać im entuzjazm do pracy nad projektami, które są słabo przygotowane lub których cele są określone w niejasny sposób. Preferują proste rozwiązania, dlatego starają się upraszczać skomplikowane procedury oraz redukować złożone systemy. Są dobrymi organizatorami, lubią działać według planu i bardzo poważnie traktują swoje zobowiązania. Podejmując decyzję, biorą pod uwagę nie tylko obiektywne przesłanki lub rachunek ekonomiczny, ale także wpływ danej decyzji na życie ludzi. Z reguły uważają, że zmiany dotyczące pracowników powinny być z nimi uzgadniane lub choćby konsultowane.

### **W zespole**

Wielką satysfakcję sprawia im praca wymagająca kontaktu z ludźmi. Chętnie pracują w firmach i instytucjach, których działalność ma na celu rozwiązywanie problemów ludzi lub poprawę warunków ich życia. Doskonale odnajdują się w działach obsługi klienta oraz poradniach lub ośrodkach pomocy społecznej. Bardzo dobrze radzą sobie z zadaniami wymagającymi zdolności interpersonalnych. Pracując w zespołach, są ogromnym wsparciem dla innych pracowników (pod tym względem znacznie wykraczają poza obowiązki służbowe).

Potrafią tworzyć serdeczną, przyjazną atmosferę i budować kompromis. Mają pozytywny wpływ na współpracowników motywują ich, inspirują i zarażają optymizmem oraz wiarą w sukces. źle się czują w bezdusznym korporacjach, w których nie liczą się emocje, uczucia i potrzeby pracowników, oraz w instytucjach, w których ludzie pełnią funkcję „trybików w maszynie”. Bardzo ważne są dla nich szczerze, naturalne i bezpośrednie relacje z innymi współpracownikami. Nie lubią środowisk, w których wzajemne kontakty personelu są sformalizowane, a wymiana informacji odbywa się tylko w ramach sztywno określonych procedur. Trudno im się odnaleźć w zespołach zdominowanych przez chłodnych i małowolnych pracowników. Nie przepadają też za zadaniami wymagającymi wielu rutynowych czynności, przestrzegania szczegółowych instrukcji i przetwarzania dużej ilości danych. Zwykle łatwo się rozpraszają. Gdy ktoś oderwie ich od pracy i poprosi o radę, potrafią całkowicie zapomnieć o wykonywanym zadaniu i w pełni oddać się rozmowie.

### **Przełożeni**

Doradcy cenią przełożonych, którzy postępują zgodnie z wyznawanymi przez siebie zasadami, zapewniają podwładnym swobodę w realizacji zadań oraz szanują ich indywidualny styl pracy. Gdy sami zostają przełożonymi (co zdarza się dosyć często), postępują w taki sam sposób. Praca na stanowiskach kierowniczych zwykle oznacza dla nich duży stres. Muszą bowiem stawiać czoła nieprzyjemnym sytuacjom (których z natury wolą unikać) oraz kierować się przede wszystkim

ekonomicznym interesem firmy, co nie zawsze jest korzystne dla ich podwładnych. Odczuwają z tego powodu ogromny dyskomfort. Potencjalnym źródłem problemów może być także ich tendencja do przedwczesnego podejmowania decyzji.

Doradcy, podobnie jak inne typy osobowości, mają potencjalnie mocne i słabe strony. Potencjał ten może zostać zagospodarowany w rozmaity sposób. Szczęście osobiste i spełnienie zawodowe doradców zależy od tego, czy wykorzystają oni szanse związane z ich typem osobowości oraz stawiają czoła czyhającym na nich zagrożeniom. Oto PODSUMOWANIE owych szans i zagrożeń:

### **Potencjalnie mocne strony**

Doradcy są energiczni i optymistyczni. Są lojalni, wierni i obowiązkowi. Można na nich polegać. Są odpowiedzialni, uporządkowani i dobrze zorganizowani. Myślą globalnie i dalekosiężnie. Na problemy patrzą z szerokiej perspektywy, dostrzegając różne aspekty problemów, którymi się zajmują. Żyją według wyznawanych przez siebie wartości. Gdy wymaga tego sytuacja, potrafią - nie bacząc na konsekwencje - stanąć w ich obronie. Otwarcie wyrażają swoje uczucia i emocje. Są dobrymi mówcami i potrafią wyrażać myśli w zrozumiałym, przekonującym sposób. Nie narzucają jednak innym swoich poglądów i nie eksponują własnej osoby. Koncentrują się na innych ludziach. Nie szczędzą dla nich czasu i są gotowi dostosowywać się do nich i wychodzić naprzeciw ich potrzebom, jeśli mogą w ten sposób pomóc im rozwiązać problemy lub zmienić życie na lepsze.

W kontaktach międzyludzkich wykazują się niesamowitym taktem i wyczuciem. Są doskonałymi dyplomatami. Mają niezwykle zdolności interpersonalne i ogromny dar empatii. Dostrzegają emocje i uczucia innych ludzi. Są bardzo otwarci na innych, szczerze zainteresowani ich problemami i chętni do pomocy. Mają rozwiniętą intuicję i są bardzo spostrzegawczy. Potrafią „przenikać” innych ludzi i odczytywać ich myśli, zamiary oraz motywy. Szybko dostrzegają też problemy w relacjach międzyludzkich. Mają dar perswazji i są ludźmi kompromisu. Potrafią budować porozumienie i przyczyniać się do rozwiązań, które są korzystne dla wszystkich stron. Są błyskotliwi, uprzejmi i dowcipni.

Doradcy są również doskonałymi rozmówcami - posiadają rzadką umiejętność słuchania innych ludzi. Potrafią wydobywać z nich to, co najlepsze. Dostrzegają w nich potencjał oraz możliwości niezauważane przez innych. Inspirują do działania, motywują, podnoszą na duchu i sprawiają, że ludzie zaczynają wierzyć we własne siły. Mają też naturalny dar przyciągania do siebie innych ludzi - są pożądanymi przyjaciółmi i współpracownikami. Ich wdzięk, ciepło, serdeczność oraz naturalna postawa akceptacji i szczerego zainteresowania sprawiają, że inni lubią przebywać w ich towarzystwie (czują się doceniani i wartościowi). Są również naturalnymi liderami - potrafią pociągać za sobą ludzi i zarażać ich wizją oraz wiarą w sukces.

### **Potencjalnie słabe strony**

Doradców cechuje skrajny optymizm i idealizm. Zwykle widzą rzeczywistość w różowych barwach i mają tendencję do marginalizowania lub niedostrzegania negatywnych zjawisk, ograniczeń i zagrożeń. Ich pomysły bywają oderwane od realiów. Skłonni są podporządkowywać całe życie realizacji jednej nadrzędnej idei, co może zawęzić ich świat i ograniczać perspektywę. Bywają krytyczni i podejrzliwi wobec opinii i poglądów, które znacznie odbiegają od ich własnych. Miewają też skłonności do wyręczania innych (a niekiedy także manipulowania ludźmi). Zdarza się, że są nadopiekuńczy lub zaborczy. Bardzo źle radzą sobie w sytuacjach konfliktowych i mają wyjątkowo niski poziom tolerancji na krytykę ze strony innych osób. Często wolą przemilczeć problemy lub czyjeś niestosowne zachowanie, niż przeprowadzić trudną rozmowę. Za wszelką cenę unikają nieprzyjemnych sytuacji, dlatego mogą przejawiać skłonności do przedwczesnych ustępstw i szybko poddawać się, rezygnując

z walki o własne prawa. Często mają problemy z zakończeniem destrukcyjnych, toksycznych związków. Nie doceniają własnych osiągnięć i umniejszają swoją rolę w sukcesach, mają za to skłonność od przypisywania sobie winy za niepowodzenia. Mogą mieć trudności z dostosowaniem się do społecznie przyjętych norm i konwenansów.

Z reguły są mało elastyczni i nie najlepiej radzą sobie w sytuacjach wymagających improwizacji. Trudno im również podjąć decyzje na podstawie czysto racjonalnych, logicznych przesłanek, bez odwoływania się do społecznego kontekstu. Świadomość tego, że dana decyzja może niekorzystnie wpłynąć na życie innych ludzi, często ich paraliżuje i sprawia, iż nie potrafią na chłodno ocenić sytuacji i podjąć koniecznych działań. Z tego samego powodu mają też niekiedy trudności z dokonywaniem obiektywnych ocen. Wrażliwość na opinie i oceny innych ludzi sprawia, że trudno im funkcjonować w nieprzyjaznym (a tym bardziej wrogim) środowisku. Ich skłonność do perfekcjonizmu może obniżać efektywność ich działań (ulepszają rzeczy, które są już wystarczająco dobre). Zwykle zbyt mało czasu poświęcają na refleksję nad własnym życiem oraz priorytetami. Koncentrując się na potrzebach innych ludzi, często zapominają o własnych.

Rozwój osobisty doradców zależy od tego, w jakim stopniu wykorzystają oni swój naturalny potencjał i przezwyciężą zagrożenia związane z ich typem osobowości. Poniższe praktyczne wskazówki stanowią swoisty dekalog doradcy.

### ***Skup się***

Nie dasz rady pomóc wszystkim ludziom i rozwiązać wszystkich problemów. Skup się na tym, co dla Ciebie najważniejsze, i nie pozwól, aby rozpraszały Cię sprawy mniejszej wagi. Postępując tak, unikniesz frustracji i więcej zdasz.

### ***Nie bój się krytyki***

Nie obawiaj się wyrażania swoich krytycznych opinii oraz przyjmowania krytyki ze strony innych. Krytyka może być konstruktywna i wcale nie musi oznaczać atakowania ludzi lub podważania ich wartości.

### ***Pomyśl o sobie***

Zastanów się nad własnymi potrzebami i znajdź czas na refleksję nad swoim życiem. Nie pozwól się wykorzystywać i ucz się odmawiać. Jeśli chcesz skutecznie pomagać innym ludziom, musisz zatroszczyć się także o siebie.

### ***Przestań ulepszać i zacznij działać***

Zamiast zastanawiać się, jak ulepszyć to, co planujesz zrobić, po prostu zrób to. W przeciwnym razie resztę życia spędzisz na doskonaleniu swoich planów. Lepiej zrobić coś, co jest dobre (niekoniecznie doskonałe), niż nie zrobić niczego.

### ***Nie obawiaj się konfliktów***

Nawet w gronie bardzo bliskich sobie osób dochodzi czasem do kontrowersji. Konflikty niekoniecznie jednak muszą być destrukcyjne; bardzo często pomagają one dostrzec i rozwiązywać problemy! W sytuacjach konfliktowych nie chowaj więc głowy w piasek, ale otwarcie wyrażaj swój punkt widzenia odczucia związane z daną sytuacją.

### ***Bądź bardziej praktyczny***

Masz naturalną skłonność do idealistycznych pomysłów, które bywają ode rwane od życia. Zastanów się nad ich praktycznymi aspektami - nad tym, jak zrealizować je w rzeczywistym, niedoskonałym świecie.

### ***Uznaj, że możesz się mylić***

Nikt nie jest nieomylny. Inni mogą mieć całkowitą lub częściową rację, Ty zaś możesz być częściowo lub całkowicie w błędzie. Zaakceptuj to i ucz się przyznawać do błędów.

### ***Pytaj***

Nie zakładaj, że milczenie innych ludzi oznacza obojętność lub wrogość. Jeśli naprawdę chcesz wiedzieć, co myślą, zapytaj ich.

### ***Nie wyręczaj innych***

Pomagaj ludziom odkrywać ich potencjał i motywuj ich do działania, ale pozwalaj im wykonać to, co należy do nich. Nie jesteś w stanie za nich żyć, pozwól im więc brać sprawy w swoje ręce, działać i uczyć się na własnych błędach.

### ***Odpoczywaj***

Spróbuj czasem oderwać się od obowiązków i zrobić coś dla czystej przyjemności, relaksu, zabawy. Pozwoli Ci to uzyskać lepszą perspektywę i wrócić do Twoich zadań ze świeżym umysłem.

-----  
-----  
1Nie znaczy to, że wszyscy mieszkańcy Francji należą do tego typu osobowości, jednak to społeczeństwo - jako całość - posiada wiele cech charakterystycznych dla doradcy.

From:  
<https://wiki.madenet.pl/> - **Moje wiki**

Permanent link:  
[https://wiki.madenet.pl/doku.php?id=testy\\_psychologiczne:16\\_typow\\_osobowosci:doradca&rev=1717411691](https://wiki.madenet.pl/doku.php?id=testy_psychologiczne:16_typow_osobowosci:doradca&rev=1717411691)

Last update: **2024/06/03 12:48**

