

THE McQUAIG WORD SURVEY®

Definicje

ZWROT LUB WYRAZ	ZNACZENIE
uprzejmy	Przyjemny i mający łatwość rozmawiania z innymi
doceniający	Wyraża uwielbienie, aprobatę lub wdzięczność
elokwentny	Umie jasno mówić i wyrażać swoje myśli
wiarygodny	Taki, któremu się wierzy lub ufa
nieskrępowany/z dobrym samopoczuciem	Daje innym lub odczuwa zadowolenie i poczucie bezpieczeństwa
opanowany	Nie ekscytuje się, spokojny
zachowawczy	Zachowuje istniejące poglądy lub instytucje
stały	Ma zdecydowane przekonania, wierny
niewzruszony	Nie waha się, szczególnie w sytuacjach stresowych
niezawodny	Ktoś, na kim można polegać
oddany	Całkowicie oddany sprawie, celowi albo osobie
łatwo ulegający wpływom	Łatwy do przekonania
łatwy do zadowolenia	Łatwo go usatysfakcjonować
wyrozumiały wobec innych	Nie stwarza niepotrzebnych nacisków i nie stawia nadmiernych wymagań wobec innych
zwolennik status quo	Ktoś, kto lubi, kiedy wszystko pozostaje bez zmian
przedsiębiorczy	Niezależny i gotowy próbować nowych rzeczy
zabawny	Zajmujący, zapewniający rozrywkę
wyrazisty	Łatwy do zrozumienia
ekstrawertyk	Zainteresowany głównie tym, co jest poza nim samym
wiara w innych	Wiara w innych ludzi
wierność	Lojalność
nieustraszony	Bez lęku
bojowy duch	Pełen energii i odwagi
elastyczny	Zdolny do zmian
płynny mówca	Odnaczający się łatwością i lekkością wypowiedzi
przestrzegający zasad	Bez trudu akceptujący władzę
wolny i swobodny	Nieformalny i bez oporów
pełen entuzjazmu	Pełny zapału, ferworu, animuszu
dobrotliwy	Łagodny i życzliwy
obdarowujący innym	Pomagający lub działający na rzecz innych
bierny wykonawca	Ktoś, kto robi to, co mu się powie
pogodny	Radosny, o dobrym usposobieniu
wdzięczny	Doceniający, bardzo zobowiązany
szczęśliwy	Zadowolony, radosny
indywidualista	Ktoś, kto chadza własnymi drogami
wpływający na innych	Sklaniający innych do zrobienia czegoś
dobrego serca	Rozumiejący i otwarty na innych
lider	Ktoś, kto kieruje innymi
lubiany przez innych	Mający cechy lubiane przez innych
lubiący ludzi	Ktoś, kogo przyciągają inni
żywy	Czuły i energiczny
łatwo zaprzyjaźniający się	Zyskuje aprobatę innych

Definicje

ZWROT LUB WYRAZ	ZNACZENIE
sprawca zmian	Powodujący zmiany i usprawnienia
zawierający przyjaźnie	<u>Nawiązujący przyjacielskie stosunki</u>
metodyczny	Działa według składnej procedury lub nawyku
towarzyski	Zdolny do obcowania z innymi
motywujący innych	Motywuujący i skłaniający innych do działania
wykonujący polecenia	Robiący to, co mu się powie
oportunistą	Osoba wykorzystująca korzystną sytuację/ czasy
perfekcjonista	Uznający, że coś, co nie jest doskonałe, jest nie do przyjęcia
człowiek czynu	Osoba działająca, podejmująca działanie
osobowość plus	Osoba o niezwykłych cechach międzyludzkich
ogromna motywacja	Wielki wewnętrzny nacisk lub presja, aby wykonywać pewne rzeczy
ogromna chęć walki	Skłonny do walki o zwycięstwo
plastyczny	Łatwo ulegający wpływowi, skłonny do ustępstw
przewidywalny	Ktoś, kogo zachowanie łatwo przewidzieć
naciskający na wyniki	Wywierający presję na osiągnięcie wyników
stwarzający nacisk	Wywołujący poczucie nagłości u siebie i innych
nieugięty	Wytrwały, nieustępliwy
niezawodny	Ktoś, na kogo można liczyć
pełen spokoju	Uspokojony
bezpieczeństwo przede wszystkim	Chroniący przed niepowodzeniem, awarią lub wypadkiem
utalentowany towarzysko	Dobrze żyje z innymi
krasomóca	Fascynujący mówca
stabilny	O solidnych podstawach, stały
niezachwiany	Twardo trzymający się przekonań, zdeterminowany
o silnej woli	Zdeterminowany
uparty	Nie chce ustąpić
systematyczny	Uporządkowany w realizacji procedury lub planu
przejmujący dowództwo	Biorący sprawy w swoje ręce
powściągliwy	Umiarkowany (bez skrajności)
wytrwały	Zdolny do niezłomnego trwania przy zadaniu lub pomysłu
wdzięczny	Bardzo zadowolony
staranny	Uważny w szczegółach
niezmienny	Twardy, stały, wytrwały
mało uczuciowy	Niesклонny do okazywania uczuć
nieśpieszny	Nie wykazujący pośpiechu:
niewzruszony	Spokojny, szczególnie w obliczu porażek
skłonny do przygód	Śmiały, skłonny do podejmowania ryzyka
bardzo ambitny	Pragnący stanowiska, pieniędzy, sławy lub władzy
ostrożny	Uważnie wykrywa niebezpieczeństwa i unika ich
wola zwycięstwa	Pragnienie odniesienia zwycięstwa
skłonny do pomocy	Chętny do udzielania wsparcia
ulegający innym	Poddający się innym

The McQuaig Institute®, Toronto, Canada.

©Copyright 1989-2006. The McQuaig Institute of Executive Development Ltd.

Wszelkie prawa zastrzeżone, w tym prawo do powielania tego formularza lub jego części, w jakiegokolwiek postaci