



Brain Brief – Jak interpretovat svůj profil mozku

**Obraz současných tendencí vašeho mozku v oblasti
zpracovávání emočních a kognitivních informací**

napsal Joshua Freedman & team SEI

Tři tipy pro lepší orientaci

Tato příručka je určena jednotlivcům, kteří obdrželi svůj profil mozku SEI Brain Brief. Využijte ji k lepší interpretaci svého profilu.



1 Co to znamená?

Na prvních několika stranách této příručky jsou vysvětleny základní principy konceptu „Brain Style“, vč. systému tří škál. Podrobnější informace naleznete na straně 17. Klíčové informace jsou označeny následujícím symbolem: !

2 Objevte svůj Brain Style na stránkách 9 až 16.

Pokud se „bubliny“ ve vašem grafu nacházejí na škále zcela vlevo či vpravo, patrně patříte na základě tendencí vašeho mozku do jediného „stylu“. Pokud však máte některé z bublin blíže středu, pravděpodobně vás lépe charakterizuje kombinace stylů. Zaměřte se v popisech stylů na část „Smíšené profily“.

3 Jak mohu tyto informace využít?

Zprvée, u každého popisu (strany 9–16) najdete tipy, jak zacházet s lidmi jiného stylu. Pracujete nebo žijete s Vědcem? Mudrcem? Superhrdinou? Proberte tyto tipy s kolegy ze svého týmu nebo s členy své rodiny.

Zadruhé, prozkoumejte „další kroky“, které začínají na straně 19.

Základní informace

„**Brain Style**“: obraz toho, jak spolu emoční a rozumová část vašeho mozku pracují a navzájem působí



Váš Brain Style lze určit na základě tří ukazatelů:

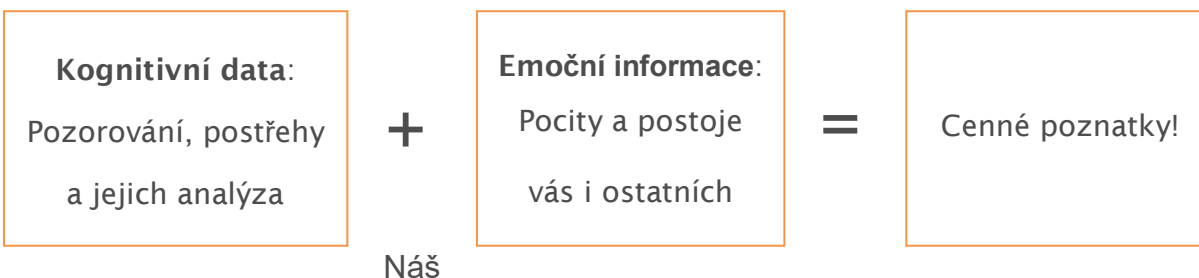
Zaměření: Dáváte přednost analytickým, nebo emočním informacím?

Rozhodování: Máte tendenci se chránit, či spíše riskovat a inovovat?

Motivace: Mají vaše motivace obvykle praktickou, či idealistickou povahu?



Profil SEI Brain Brief nabízí přehled momentálních tendencí vašeho mozku v oblasti zpracovávání kognitivních a emočních informací.



výzkum ukazuje, že pokud lépe rozumíte emoční inteligenci (EQ) a tomu, jak funguje váš mozek, dokážete činit lepší rozhodnutí, být šťastnější, úspěšnější a celkově zvýšit kvalitu svého života (i života lidí ve svém okolí). Objevit vlastní Brain Style tak představuje významný první krok na cestě za zvýšením vaší emoční inteligence.

Několik klíčových termínů:

- „SEI“ je zkratka pro Six Seconds Emotional Intelligence (Emoční inteligence podle Six Seconds).
- **Six Seconds** je celosvětová organizace, jejímž cílem je pomáhat ostatním měnit život k lepšímu – kdekoli a kdykoli. Vyučujeme dovednostem emoční inteligence a tím umožňujeme lidem uplatnit tyto dovednosti v praxi a vytvářet tak lepší svět.
- **Emoční inteligence** znamená umět lépe zacházet se svými pocity a postoji. Zkratka EI nebo EQ (jako emoční kvocient) označuje schopnost propojit naše myšlení a pocity tak, abychom byli schopni činit ta nejlepší možná rozhodnutí.
- „**Brain Style**“ je systém vytvořený společností Six Seconds, jehož cílem je zachytit způsob, jakým rozumová a emoční část vašeho mozku spolupracují a navzájem působí. Jsme přesvědčení o tom, že člověk se dokáže přizpůsobit a růst, proto se váš Brain Style může časem měnit. Celkem v této příručce najdete osm různých stylů a jejich vysvětlení.

Tři škály

Váš Brain Style se skládá ze tří faktorů: **Zaměření**, **Rozhodování** a **Motivace**.

! Výsledné hodnoty se mohou pohybovat kdekoli na škále a neexistují žádné „dobré“ nebo „špatné“ výsledky.

První škála – Zaměření:

Tato škála zobrazuje, jak zapojujete
kognitivní a emoční informace.

! Odráží to, čeho si obvykle **všímáte**,
nikoli to, jak se chováte.



Na tento konec škály se řadí lidé,
kteří se řídí hlavně informacemi
a obvykle ignorují emoce.



Racionální

Pro lidi na tomto konci jsou
obvykle mnohem důležitější
pocity než kognitivní data.



Emocionální



Tato zóna naznačuje
informace na prvním místě,
emoce až na druhém.



Výsledky v této oblasti
ukazují na příklon k pocitům,
avšak v kombinaci s logikou.

Druhá škála – Rozhodování:

Druhá stupnice naznačuje, jak vyrovnaný je váš postoj k rizikům a novým příležitostem.

- ! Dokážete se v případě potřeby snadno proměnit z „opatrného“ ve „spontánního“ člověka?



Většina lidí na tomto okraji škály dělá vše proto, aby se vyhnula jakýmkoli rizikům.



Evaluativní

Lidé s výsledky na tomto konci mají obvykle rádi nové věci a vyhledávají změnu.



Inovativní

Výsledek nalevo od středu naznačuje preferenci stability, ale také otevřenost novým příležitostem.



Většina lidí v této zóně se nebojí riskovat, ale obvykle vše předem důkladně promyslí.



Třetí škála – Motivace:

Poslední stupnice ukazuje vaši motivaci
v přítomnosti i pro budoucnost.

! Tato škála odhaluje, co vám dodává energii.



Lidé na tomto konci milují akci a
dosahování výsledků, často se však
zaměřují pouze na „teď“.



Praktický

Tito lidé mají často silnou vizi
budoucnosti a méně se zaměřují
na přítomný okamžik.



Idealistický

Výsledky v této zóně naznačují směsici
akceschopnosti v přítomnosti
a zvažování budoucnosti.



Lidé pohybující se okolo tohoto
místa disponují vizí budoucnosti
a zároveň pragmatickou motivací.

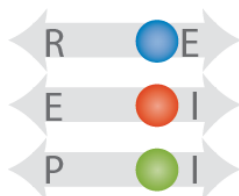
Osm stylů

Těchto osm stylů popisuje lidi, jejichž charakteristika zcela spadá pod jediný Brain Style.

S největší pravděpodobností však budete kombinací dvou nebo tří stylů a vaše výsledky se budou časem proměňovat.

Vědec:

důsledný,
pečlivý,
přesný.

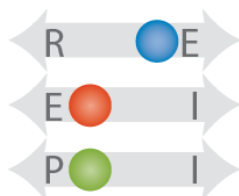
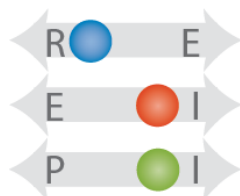


Vizionář:

nadšený,
originální,
plánující.

Vynálezce:

analyticky uvažující,
tvůrčí,
otevřený.

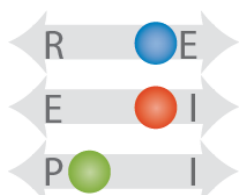
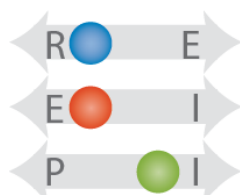


Ochránce:

pečující,
pečlivý,
pragmatický.

Stratég:

přesný, pečlivý,
zaměřený
na budoucnost.

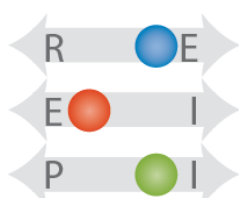
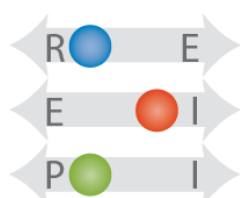


Energetik:

odhodlaný,
tvůrčí,
realista.

Realizátor:

orientovaný na
výkon,
produktivní,
praktický.



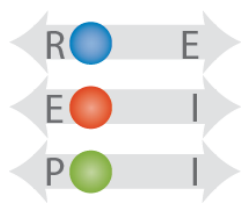
Mudrc:

pečující,
starostlivý,
vznešený.

Na následujících stránkách naleznete popis všech uvedených stylů.

Profil: Vědec

Přehled



V krajní poloze je Vědec tak zaměřen na data, že mu unikají důležité stopy týkající se emocí. Vědec chce vždy najít správnou odpověď a na rizika nahlíží spíše jako na nebezpečí. Osoby s tímto profilem jsou šikovné a praktické.

Vědec může vystupovat jako řešitel, rozhodčí, analytik nebo inženýr.

Preference

Vědci obvykle oceňují pečlivost, řád, srozumitelnost, klid, bezpečí, vyrovnanost, znalosti, praktičnost.

Smíšené profily

Racionální blíže středu: Možná zjistíte, že lidé nejsou JEN racionální (viz také Ochránce).

Evaluativní blíže středu: Patrně se snažíte být flexibilnější a akceschopnější (viz také Realizátor).

Praktický blíže středu: Mohli byste nacházet nejen odpovědi, ale také význam a trvalou hodnotu svých zkoumání (viz Stratég).

Pro Vědce o chování k ostatním

Mějte na paměti, že ostatním se můžete jevit jako neflexibilní. Možná jste důslední, ale nezapomínejte, že svět není jen černobílý.

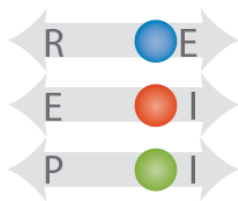
Ačkoli se emoce mohou zdát nelogické, je zcela iracionální předstírat, že neexistují. Seznamte se s jejich pravidly.

Tipy pro ostatní, kteří se setkají s Vědcem

- Vědci musí nejdříve všemu porozumět. Místo toho, abyste říkali „copak nevidíš, jak se cítím“, raději se pokuste vysvětlit své pocity logicky.
- Nesnažte se nutit Vědce ke změně a už vůbec ne tím, že jej budete nadšeně povzbuzovat nebo v něm vyvolávat falešné obavy. Vědec je ochoten se změnit v okamžiku, kdy rizika statu quo převáží nad riziky změny – a pouze tehdy, existuje-li pro to jasný důvod a způsob.
- Vědec dává přednost realitě, takže pokud chcete mluvit o vizích a abstraktních hodnotách, zkuste uvést jasné, reálné příklady, nejlépe podložené daty. Nejlepší je vše načrtnout.

Profil: **Vizionář**

Přehled



Vizionář je natolik zaměřen na emoce, že přehlíží logická data. Vizionář chce být inspirací pro budoucnost, ale může být nepraktický. Osoby s tímto profilem jsou energické a dokáží přinést změnu.

Vizionář se může projevovat jako revolucionář, nositel změny, charismatický člověk nebo básník.

Preference

Vizionáři si obvykle cení vztahů, pokroku, lidskosti, velkých myšlenek, inovací a moudrosti.

Smíšené profily

Emocionální blíže středu: Patrně si zakládáte na konkrétnějších informacích (viz také Vynálezce).

Inovativní blíže středu: Možná pečujete o své bezpečí a snažíte se je chránit (viz Mudrc).

Idealistický blíže středu: Snažíte se nalézt způsob, jak vizi proměnit v čin (viz Energetik).

Pro Vizionáře o chování k ostatním

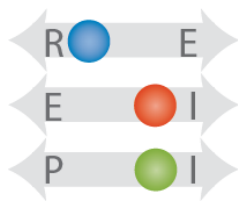
Mějte na paměti, že na ostatní můžete působit jako nepraktický člověk. Sice dokážete vnímat celek, ale nezapomínejte, že změna vyžaduje akci (a někdy naopak zastavení akce). Je v pořádku být přímý, jasný a udržovat si hranice – i když se váš přístup (nebo dokonce vy sami) ostatním nemusí zamlouvat.

Tipy pro ostatní, kteří se setkají s Vizionářem

- Vizionáři potřebují nejprve navázat kontakt. Nedávejte jim informace, aniž byste je uvedli do souvislosti se vztahy.
- Nesnažte se bránit Vizionáři v tom, aby riskoval, a už vůbec ne prostřednictvím informací, jak nebezpečné to je. Vizionář je ochoten zvolnit, pokud pro to najde dostatečně silné důvody ve vztazích, například jde-li o to zapojit ostatní.
- Vizionář se tolik nezajímá o detaily, proto začněte s celkovým obrazem situace a jejím výhledem. Poté vše pospojujte dohromady. Vícero pohledů (například když hovoří více lidí) a metafory vám mohou v komunikaci s Vizionářem pomoci.

Profil: Vynálezce

Přehled



Ve své krajní poloze je Vynálezce takřka posedlý hledáním nových řešení a ztrácí ze zřetele lidskou interakci. Vynálezce chce najít cestu a je ochoten proto riskovat a experimentovat, i když není jasné, zda bude mít výsledek praktické uplatnění.

Vynálezce rád žije v představách a možnostech a to může být nepraktické.

Preference

Vynálezci si obvykle cení důslednosti, kreativity, příležitostí, inovace, energie a lidskosti.

Smíšené profily

Racionální blíže středu: Možná jste si všimli, že ostatní využívají vaší originality tehdy, když věnujete větší pozornost emocím (viz také Vizionář).

Inovativní blíže středu: Možná se snažíte být pečlivější (viz Stratég).

Idealistický blíže středu: Snažíte se vyvážit své vize praktičností (viz Realizátor).

Pro Vynálezce o chování k ostatním

Mějte na paměti, že ostatním se můžou vaše postoje jevit jako nerealistické. Jistě máte potřebný vhled, ale nezapomínejte, že změna vyžaduje praktické kroky a podporu ostatních.

Ačkoli možná nemáte rádi emoce a „neumíte to s lidmi“, myslete na to, že pocity mohou být užitečné, když chcete podnítit akci.

Tipy pro ostatní, kteří se setkají s Vynálezcem

- Vynálezci se řídí příležitostmi. Nečekejte, že začnou nejprve řešit praktické otázky.
- Vynálezci milují změny a výzvy. Postupují-li příliš rychle, zkuste jim ukázat, že v cestě za svým cílem mohou úspěšně pokračovat i krok za krokem. Budete-li však příliš pomalí a konkrétní, odmítnou vás.
- Vynálezce obvykle nezajímá promyšlený postup. Chtějí vše hned vyzkoušet, udělat, otestovat. Dejte si pozor, abyste se nestali překážkou na jejich cestě. Pokud začnete být příliš osobní, přijmete o Vynálezce pozornost. Namísto toho buďte zaměřeni na budoucnost a jednejte logicky. Vytvořte mapu vedoucí ze současné situace k dosažení cíle.

Profil: Ochránce

Přehled



Ochránce je ve vztahu k ostatním starostlivý, pečlivý a praktický. Může být neochotný ke změně. Ve své krajní poloze Ochránce nikdy neriskuje.

Ochránce může vystupovat jako pečovatel, zachránce, plavčík, strážce bezmocných, léčitel, nejlepší přítel, který je vždy na vaší straně (dokonce i když se mýlíte).

Preference

Ochránci si obvykle váží bezpečí, respektu, vztahů, pokroku, pečlivosti a praktičnosti.

Smíšené profily

Emocionální blíže středu: Učíte se vyvažovat důkazy emocemi (viz také Vědec).

Evaluativní blíže středu: Možná jste ochotni více riskovat než ostatní Ochránci (viz Energetik).

Praktický blíže středu: Patrně se více soustředíte na dlouhodobou vizi (viz Mudrc).

Pro Ochránce o chování k ostatním

Mějte na paměti, že ostatním se můžete jevit příliš vzdorující. Jistě je důležité být pečlivý a praktický, ale risk není vždy špatná volba, dokonce i když s sebou nese obtíže. Zeptejte se sami sebe, „nejsem přehnaně starostlivý?“.

Tipy pro ostatní, kteří se setkají s Ochráncem

- Ochránci se soustředí na bezpečnost a na ostatní lidi. Pokud jim začnete vysvětlovat fakta a realitu situace, nejspíš je nepřesvědčíte. Místo toho se zaměřte na vztahy, pospolitost a lidský faktor.
- Nesnažte se bránit Ochránci v jeho starostlivém postoji, místo toho se mu pokuste ukázat, že cesta, kterou navrhuje, je praktická a dobrá pro všechny zúčastněné.
- Ochránce je velmi zaměřen na detaily. Ujistěte se, že dokážete popsat svůj nápad konkrétně a krok za krokem. Využijte k tomu vlastní zážitky a skutečné emoce ostatních, aby to Ochránce lépe pochopil.

Profil: **Stratég**

Přehled



Ve své krajní poloze je Stratég tak soustředěn na hledání „správného řešení“, že se vůbec neposouvá kupředu. Stratég ví, že existuje správná odpověď, a chce ji nalézt. Chce, aby svět dával smysl.

Stratég může vystupovat jako navigátor, šachový hráč nebo investor.

Preference

Stratégové si obvykle cení plánování, přesnosti, investic, bezpečí, logiky, inteligence a moudrosti.

Smíšené profily

Racionální blíže středu: Možná zjišťujete, že lidé nejsou JEN racionální (viz také Mudrc).

Evaluativní blíže středu: Patrně se snažíte být přizpůsobivější a inovativnější (viz Vynálezce).

Idealistický blíže středu: Pracujete na tom, abyste byli praktičtější a akceschopnější (viz Vědec).

Pro Stratégův chování k ostatním

Mějte na paměti, že na ostatní můžete působit jako perfekcionista. Můžete být důslední a přesní, ale nenechte se svým analyzováním paralyzovat.

Ačkoli se raději emocím vyhýbáte, nezapomínejte, že strategie je dobrá jen tehdy, když ji lidé přijmou – a klíčem k tomu jsou právě emoce.

Tipy pro ostatní, kteří se setkají se **Stratégem**

- Stratégové musí mít vše vyřešené. Pokud je budete nutit k rychlé změně, narazíte na jejich potřebu být důslední a pečliví.
- Ve vztazích po nich nechtějte, aby vše sami uhodli, dejte jim dostatek informací a ukažte jim, proč na pocitech záleží.
- Stratég bude nakloněn změně, pokud jsou výhody jasně formulované a v souladu s jeho vizí. Zaměřte se na dlouhodobou hodnotu.
- Motivací Stratéga je vize a budoucnost. Pomozte mu propojit realitu a konkrétní kroky s vytouženým výsledkem.

Profil: Energetik

Přehled



Energetik zvládá vše. Je kreativní, dynamický, energetický a praktický. Na vše odpovídá „ano“ a teprve později řeší jak. Energetici se starají o ostatní (někdy i za cenu vlastní oběti). Jsou zdrojem energie a zábavy – a někdy vyhoří.

Energetik může vystupovat jako organizátor zábav, propagátor, spojenec, pomocník a někdy i hledač dobrodružství.

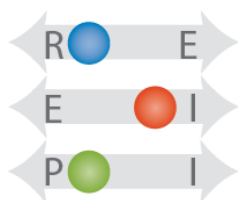
Preference	Energetici si cení kreativity, zábavy, vztahů, inovací, praktičnosti a dosažených výsledků.
Smíšené profily	Emocionální blíže středu: K péči přidáváte i špetku logiky (viz také Realizátor). Inovativní blíže středu: Jste patrně starostlivější než ostatní Energetici (viz Ochránce). Praktický blíže středu: Snažíte se vyvážit současné potřeby s dlouhodobou vizí (viz Vizionář).
Pro Energetiky o chování k ostatním	Ostatní o vás mohou říkat, že jste příliš rychlí a vrháte se do akce – a někdy bez vyzvání napravujete a zachraňujete. Nevměšujte se do všech problémů ostatních, ne vše vyžaduje řešení. Máte tendenci podceňovat rizika a ostatní vám mohou vyčítat, že nevidíte celkový obraz situace. Naučte se ocenit různé pohledy: rychleji a lépe. Kreativně a zároveň prakticky.

Tipy pro ostatní, kteří se setkají se Energetikem

- Energetici získávají pocit hodnoty tím, že se starají o druhé a pomáhají řešit problémy ostatních. Vy možná pomoci nepotřebujete nebo nechcete, ale oni ano – zkuste najít způsob, jak jim to umožnit.
- Pokud budete chtít Energetiky příliš zpomalit nebo budete vyžadovat, aby se chovali průměrně, ztratí trpělivost. Pokud chcete, aby byli trpělivější a pečlivější, ukažte jim, že tento přístup skutečně nese ovoce a pomůže vyřešit problém.
- Spíše než abstraktní a celkový pohled Energetika zajímá situace tady a teď a pomoc druhým. V komunikaci s ním se tedy zaměřte na potřeby ostatních, příležitosti a praktické činy. Využijte k tomu skutečné příběhy a zážitky lidí.

Profil: Realizátor

Přehled



Pokud potřebujete něco zařídit, zavolejte si Realizátora. Jsou akční, praktičtí a vždycky všechno vyřeší. Možná při tom nebudou brát ohled na ostatní nebo poruší pravidla, ale úkol splní.

Realizátor může vystupovat jako řešitel, bojovník, architekt, producent nebo vykonavatel.

Preference

Realizátoři si váží výkonnosti, inovací, dosažených výsledků, činů, dochvilnosti a bystrosti.

Smíšené profily

Racionální blíže středu: Možná zjišťujete, že lidé nejsou JEN racionální (viz také Energetik).

Inovativní blíže středu: Snažíte se vyvážit příležitosti a rizika (viz Vědec).

Praktický blíže středu: Vyhledáváte dlouhodobější řešení (viz Vynálezce).

Pro Realizátory o chování k ostatním

Zpomalte a dovolte ostatním se zapojit – pokud to není opravdu naléhavé, nedovolte, aby vaše naléhavá potřeba jednat ostatní převládala. Cvičte se v trpělivosti s těmi, co „mluví o citech“ – nakonec zjistíte, že tak dosáhnete lepších výsledků.

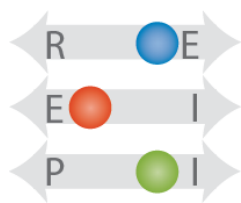
Možná nebudete vycházet s lidmi, co jsou příliš opatrní, ale mějte na paměti, že právě oni vám mohou pomoci vyhnout se zbytečným rizikům, zvláště pokud jde o lidi a emoce.

Tipy pro ostatní, kteří se setkají s Realizátorem

- Nežádejte Realizátora o pomoc, pokud skutečně nestojíte o konkrétní řešení. Pokud si o tom jen „potřebujete promluvit“ a chcete, aby „pouze poslouchal“, dejte to jasně najevo hned na začátku.
- Realizátoři se obvykle soustředí na daný úkol, ne na emoce. Pokud Realizátor nebere ohled na vaše pocity, vysvětlete mu, proč je to důležité (nejen „ze zdvořilosti“, ale aby dosáhl lepších výsledků).
- Realizátoři postupují rychle a novátorsky. Pokud je chcete zpomalit, začněte praktickými důvody a odtud přejděte k celkovému obrazu. Předložte jim mapu, nikoli báseň.

Profil: Mudrc

Přehled



Mudrc se zajímá o lidi a o celkový obraz. Ve své krajní poloze je Mudrc zdrojem mnoha nepraktických rad – nabízí velkolepé odpovědi bez náznaku praktického řešení. Mudrc se věnuje „velkým otázkám“, jako je smysl života, a dává často přednost úvahám před činy.

Mudrc může působit jako idealista, básník, ochránce, poradce nebo snílek.

Preference

Mudrcové si obvykle cení moudrosti, lidí, bezpečnosti, harmonie, rozjímání, studia a pozorování.

Smíšené profily

Emocionální blíže středu: Možná je vám bližší přístup zaměřený více na řešení (viz také Stratég).

Evaluativní blíže středu: Více riskujete (viz Vizionář).

Idealistický blíže středu: Možná jste více zaměřeni na činy než ostatní Mudrcové (viz Ochránce).

Pro Mudrce o chování k ostatním

Možná máte jasnou představu o velkých myšlenkách, na nichž skutečně záleží, ovšem ostatní vás těžko budou poslouchat, dokud se sami neodhodláte k činu – a nenajdete způsob, jak své myšlenky prakticky realizovat. Mějte na paměti, že váš růst i růst ostatních vyžaduje riskovat. Držte se svých velkých ideálů, ale zároveň zkuste zažít vzrušení a energii z konkrétních činů tady a teď.

Tipy pro ostatní, kteří se setkají s Mudrcem

- Mudrcové se soustředí na vztahy a „velké myšlenky“ – možná nebudou chtít poslouchat vaše představy o tom, jaké kroky je třeba podniknout a co je třeba změnit, dokud jim neukážete, že tyto kroky povedou smysluplným směrem.
- Mudrcové neradi riskují. Pokud chcete, aby se pustili do něčeho nového nebo se otevřeli změně, argumentujte emocemi a lidskými zkušenostmi (nikoli daty a praktickými informacemi).
- Mudrce pravděpodobně nebudou zajímat konkrétní detaily, proto začněte od celkového obrazu a dlouhodobého výhledu. Při komunikaci s Mudrcem vám mohou pomoci metafora, obrazy a důraz na dlouhodobou perspektivu.

Tři barvy

Všimli jste si ve svém profilu Brain Brief, že tři „bublíny“ mají tři různé barvy? Tyto barvy odpovídají třem krokům v modelu emoční inteligence (Six Seconds Model of Emotional Intelligence), který znázorňuje postup proměňování prvků emoční inteligence v činy.

! Emoční inteligence vlastně spočívá v tom umět zacházet se svými pocity. Na našich stránkách www.6seconds.org naleznete zdarma spoustu informací k tématu (v angličtině). Lidé s vyšší emoční inteligencí (EQ) udržují lepší vztahy, činí lepší rozhodnutí, jsou výkonnější, zdraví, vlivní a mají celkově vyšší kvalitu života. Skvělé! Jak toho tedy dosáhnout?

Společnost Six Seconds vytvořila jednoduchý model zahrnující tři kroky:

1. Poznej se

Vidět jasně, co cítím a dělám. Emoce jsou informace a tyto dovednosti vám umožní tyto informace sbírat a vyhodnocovat.

2. Vyber si

Dělat to, co mám dělat. Namísto fungování „na autopilota“ vám tyto dovednosti umožní aktivně reagovat.

3. Odevzdej se

Mít důvod pro to, co dělám. Tyto dovednosti vám umožní zapojit svou vizi a poslání do každodenního života, abyste mohli jednat vědomě a s plným nasazením.



Tři barvy v profilu Brain Brief tedy souvisejí s těmito třemi kroky. Prováděním těchto tří kroků můžete **harmonizovat** svůj profil. Například pokud se v „Zaměření“ pohybujete na RACIONÁLNÍM konci, patrně se dobře neznáte, neboť vám unikají emoční informace.

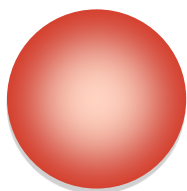
Velikost „bublin“

Možná jste si všimli, že body neboli „bubliny“ ve vašem grafu dosahují tří různých velikostí. Ty naznačují, která ze tří stupnic pro vás představuje nejdůležitější hnací mechanismus.



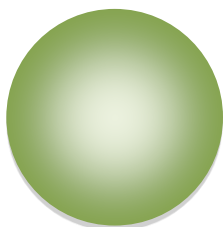
Pokud je nejmenší bublina symbolizující vaše „Zaměření“, měli byste se snažit stát se lepšími pozorovateli. Emoce přinášejí důležité informace.

Pokud je naopak největší, máte pravděpodobně informací dostatek.



Pokud je nejmenší bublina „Rozhodování“, možná byste měli věnovat více času a energie na vyhodnocování svých možností a vytváření příležitostí. Emoce dokážou signalizovat rizika i příležitosti.

Je-li největší, pravděpodobně si v této oblasti umíte dobře poradit.



Pokud je nejmenší bublina „Motivace“, může se vám zdát, že máte nedostatek energie – emoce mohou být skvělým zdrojem motivace.

Pokud je největší, patrně překypujete energií.

Jak využít svůj Brain Style

Zde nabízíme tři tipy, jak můžete využít svůj profil mozku:

1

Rizika a příležitosti

Jak jste se mohli dočíst na stranách 9–16, každý styl přináší své výhody. Například silná stránka Realizátora je, že dokáže věci zařídit a dotáhnout do konce.

Jaké výhody má váš Brain Style? Co se vám na něm líbí?

- 1.
- 2.
- 3.

Současně s tím však má každý styl i své slabé stránky, které často souvisejí s těmi silnými. Realizátor sice dokáže odvést dobrou práci, ale může mít tendenci neohlížet se při tom vůbec na ostatní. Co považujete za tři hlavní „problémy“ či rizika, která s sebou nese váš Brain Style?

- 1.
- 2.
- 3.

Dokážete určit a pojmenovat situace a momenty, kdy se vám daří více využívat silné stránky? A naopak, za jakých okolností pociťujete více nevýhody svého stylu?

Samotný fakt, že jste si vědomi všech výhod i nevýhod, vám může pomoci minimalizovat slabé stránky. Ba co víc, napadá vás, co konkrétně byste mohli podniknout, abyste snížili možná rizika, ochránili sebe i ostatní před nevýhodami svého stylu – a zlepšili své silné stránky?

2

Práce se styly ostatních

Doporučte svým přátelům, členům rodiny a spolupracovníkům, aby si také nechali zpracovat svůj profil mozku Brain Brief. Poté si do tabulky zaznamenejte Brain Style každého z nich:

Jméno	Vědec	Vizionář	Vynálezce	Ochránce	Stratég	Energetik	Realizátor	Mudrc

Kolik různých stylů najdete ve vašem kolektivu? Které styly se objevují ve vedoucích pozicích (např. manažer týmu)? Jak každý ze stylů ovlivňuje celou skupinu?

Převažují kognitivní, nebo emoční styly? Evaluativní, nebo inovativní? Praktické, či idealistické? Chybí ve skupině nějaký prvek?

Už pouhé pochopení toho, zda a jak se vaše styly liší či podobají, vám může pomoci budovat vzájemnou důvěru a porozumění. Tímto cvičením také můžete odhalit mnohé aspekty svých vztahů. Je velmi užitečné najít společnou řeč a mít společný slovník pro popis této dynamiky vztahů.

Konečně, projděte si „Tipy pro ostatní“ na stranách 9–16. Najdete v nich užitečné nápady, jak lépe spolupracovat s každým ze stylů. Popovídejte si o těchto tipech. Souhlasí Vědci ve vaší skupině s radami, které se jich týkají? Které body jsou pro ně nejdůležitější? Jak můžete využít kombinace svých stylů, abyste mohli navzájem lépe vycházet a spolupracovat?

3

Přednosti a příležitosti

Ve svém profilu Brain Brief, pod částí Profil, naleznete dva rámečky naznačující vaše příležitosti a přednosti. Když jste vyplňovali své hodnocení SEI, ve skutečnosti šlo o dva dotazníky: jeden se týkal emoční inteligence (na jeho základě byl určen váš Brain Style), druhý vašich současných „faktorů úspěchu“, konkrétně pak následujících aspektů:

Faktor úspěchu	Definice
Rozhodování	Schopnost zvolit si tu nejlepší možnost
Vliv	Schopnost motivovat a zapojit ostatní
Navazování kontaktů	Schopnost navazovat četné kontakty a vytvářet spojení
Společenství	Schopnost udržovat vzájemně prospěšné vztahy a podporovat sounáležitost
Zdraví	Schopnost uchovat si optimální množství energie a správně fungovat
Rovnováha	Schopnost určit si priority, zvládat stres a žít plně v přítomnosti
Výsledky	Schopnost dosahovat smysluplných cílů
Spokojenost	Schopnost cítit vděk a uspokojení nad vlastním životem a snažením

Na základě výzkumu jsme zjistili, že hodnoty SEI dokážou předpovědět 55–60 % variability u těchto faktorů úspěchu. To znamená, že váš Brain Style může do značné míry ovlivňovat vaše přednosti a příležitosti uvedené v profilu. Proto doporučujeme zamyslet se nad následujícími otázkami:

Existuje ve vašem profilu mozku něco, co by mohlo mít negativní dopad na vaše přednosti a příležitosti?

Jak můžete využít silné stránky svého profilu a podpořit své přednosti a příležitosti?

Co dál?

Využijte tuto příručku k tomu, abyste se dozvěděli víc o svém stylu. Poté si můžete projít doporučení na předchozích stranách.

Chtěli byste zjistit ještě více? Tady jsou tři rady, jak dál:

1

Přečtěte si o emocích více

Společnost Six Seconds (The Emotional Intelligence Network) provozuje velmi aktivní webovou stránku, na které naleznete stovky článků v angličtině o emocích a emoční inteligenci. Pust'te se do čtení! www.6seconds.org/articles

2

Zapojte se

Máme aktivní skupiny na Facebooku a LinkedIn (a také profil na Twitteru a kanál na YouTube). Jděte na www.6seconds.org a vše najdete dole na stránce. Zapojte se!

3

Vydejte se hlouběji

Profil Brain Brief je jen jednou z mnoha různých studií, které SEI nabízí. Na konci svého profilu najdete kontaktní údaje svého Provozovatele EQ, na kterého se můžete obrátit pro další informace. Investujte do koučinkového sezení v podobě jeden na jednoho, jehož součástí je i hloubková studie SEI, a získejte tak výbornou individuální zpětnou vazbu a podporu pro své další kroky.

Poznámky



Interpretační příručka Brain Brief představuje úvod do konceptu Brain Style a nabízí popis osmi stylů v profilu mozku Brain Brief.

Profil Brain Brief je jedním z nástrojů společnosti Six Seconds, specialisty na emoční inteligenci: Six Seconds Emotional Intelligence (SEI).

Profil Brain Brief je součástí sady nástrojů SEI.

Pronikněte do tajů emoční inteligence a staňte se *Certifikovaným EQ hodnotitelem SEI*, čímž získáte přístup k celé řadě:

SEI Strengths Report

SEI Development Report

SEI Leadership Report

SEI Leader's Development Guide

SEI Group / Comparison Group Reports

SEI-Youth Version

SEI 360