

RESPONDENT Tomáš Blabla		POHLAVÍ muž
E-MAIL casadiblabla@gmail.com	DATUM VYPLNĚNÍ 18.11.2024	JAZYK ADMINISTRACE čeština

DOMINANTNÍ OSOBNOSTNÍ TYP

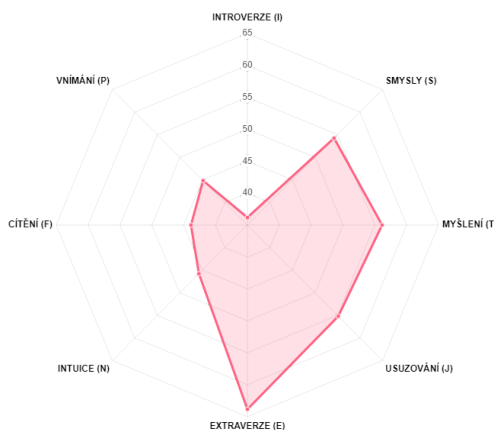
DOMINANTNÍ TYP Systematický realizátor	KÓD SIC I	ZÁKLADNÍ POPIS Logicky, direktivní a organizovaný, dobře pracuje, když může shromažďovat zdroje a manipulovat s nimi, realizovat plány a plnit úkoly.
INTENZITA DOMINANTNÍHO TYPU 27,35/100	INTEGRITA 50.00/100	SITUAČNÍ INDEX 153/100 střední Situční index, jehož hodnoty se pohybují od 10 do 100, udává, do jaké míry je měření spolehlivé či pod vlivem situačních proměnných, které vstupují do hry v době administrace testu.
Systematický realizátor 27,35		Nadprůměrný koeficient vítěze (61-75 %) Máte dobrou schopnost dosahovat úspěchu a zvládat překážky. Pravděpodobně efektivně kombinujete proaktivní přístup s rozvahou. Zaměřte se na trpělivost, sebevědomí a odvahu riskovat , kde byste mohli najít prostor k růstu.

INTENZITA ZÁKLADNÍCH TYPŮ

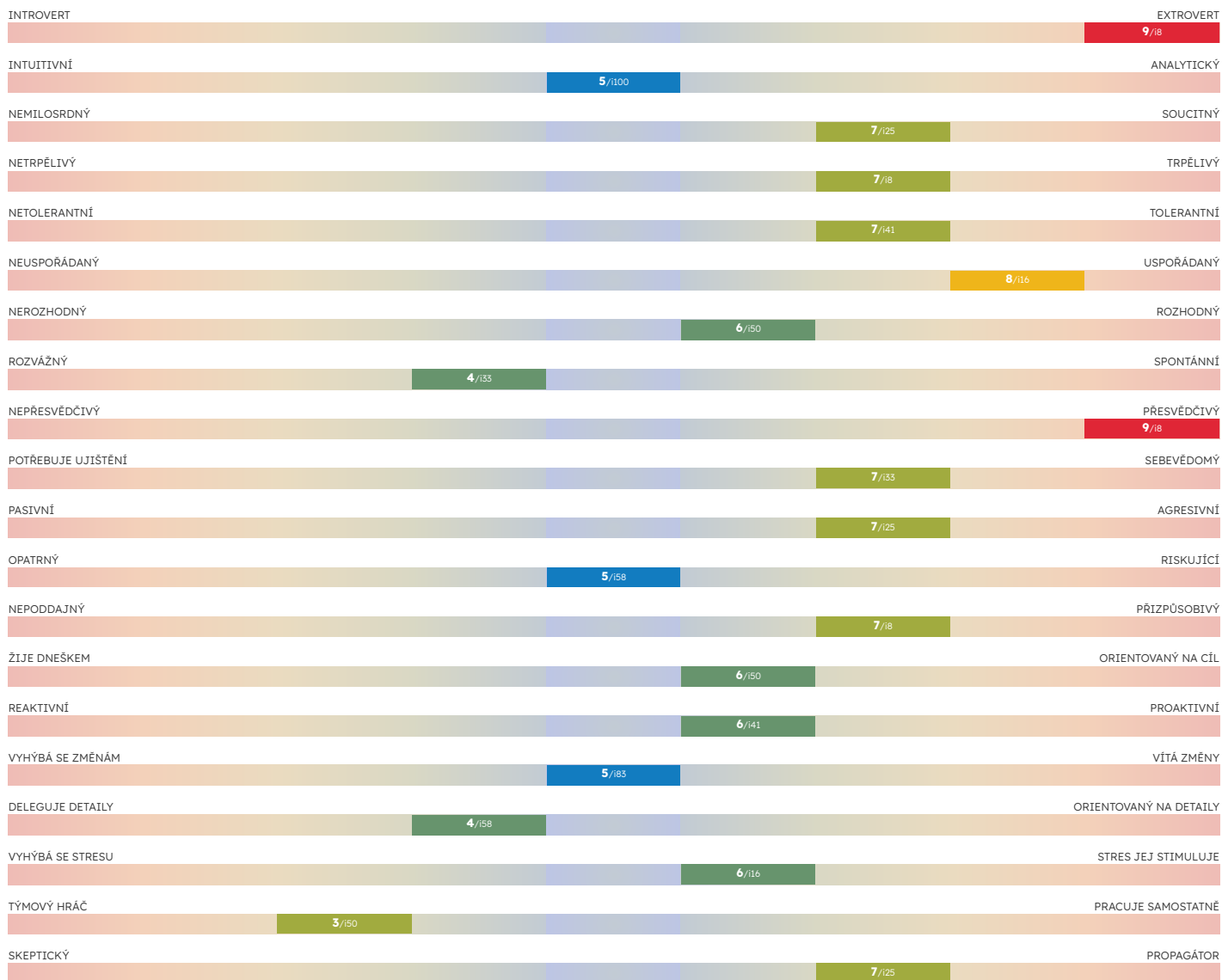
Intuitivní diplomat	22,41
Racionální vizionář	25,48
Systematický realizátor	27,35
Vytrvalý průzkumník	24,77

DIMENZE OSOBNOSTI

VNĚMÁNÍ (P) 44,83 % Vnímání označuje preferenci neukončenosti. Vnímající osoby odkládají rozhodnutí, nechť se vázat, věci uspěchat a stále rekognoskují terén, nejsou-li tam k dispozici další nebo nové údaje, jichž by mohly využít.
CITĚNÍ (F) 43,86 % Citění je hodnocení prostřednictvím emocí (příjemné – nepříjemné). Citění říká, je-li to přijatelné či nikoli; citově hodnocení, nalézání dobra a zla atd.
INTUICE (N) 45,76 % Intuice Nevědomé vnímání, bleskové porozumění, náhlý vhled, „vnitřní vnímání“.
EXTRAVERZE (E) 63,83 % Extraverze vyjadřuje zaměření navenek, na vnější svět, na objekt, a tedy dominanci vnější závi slosti (např. co soudí jeho okolí, znamená víc, než co o něčem soudí sám).



INTROVERZE (I) 36,17 % Introverze vyjadřuje zaměření dovnitř, na sebe sama, a tedy dominanci subjektivního názoru, který hraje větší roli než objektivně dané, vnější ustupuje vnitřnímu.
SMYSLY (S) 54,24 % Vědomé vnímání smyslovým aparátem, bez porozumění. Jiný výraz pro smysly je čít, které říká, že něco existuje.
MYŠLENÍ (T) 56,14 % Myšlení označuje preferenci pro logiku a objektivní analýzu. Lidé orientovaní na myšlení činí rozhodnutí na základě racionálních kritérií, hledají pravdu a objektivitu, místo aby se nechali ovlivnit emocemi nebo osobními okolnostmi.
USUZOVÁNÍ (J) 55,17 % Usuzování označuje preferenci ukončenosti. Usuzující osoby jsou neklidné, nepokojně a nedojdou uspokojení, dokud se něco nerozhodne nebo neuzavře.



POZNÁMKA

Účelem přehledné zprávy je poskytnout vám informace o příslušném typu osobnosti. Jedná se však o popis, který vymezuje základní typické vlastnosti a tendence, které osoba tohoto typu může vykazovat a které jí odlišují od typů ostatních. Přestože mnoho lidí může spadat do stejné kategorie, pokud jde o základní typ či podtyp, odlišují se mnoha typickými vlastnostmi a silou těchto vlastností. Podrobný popis individuálních vlastností najdete v části "Popisy typických vlastností" této zprávy.

DOMINANTNÍ OSOBNOSTNÍ TYP

DOMINANTNÍ TYP

Systematický realizátor

KÓD

SIC I

INTENZITA DOMINANTNÍHO TYPU

27,35_{/100}**Systematický realizátor****27,35**

Osobnost typu „Pragmatický realizátor“ mají jedinci orientovaní na detail, kteří se rádi zabývají věcmi, které jsou řízené a stabilní. Takového člověka charakterizují nejlépe přesnost, rozumnost a logika. Lidé, kteří nedokáží kontrolovat své pocity, je budou obtěžovat, neboť lidé typu „Pragmatický realizátor“ považují emoce za překážku pro objektivitu, které někdy dokonce objektivnost zcela znemožňují. Zpravidla se nebudou rovněž cítit dobře mezi lidmi, kteří stále něco předstírají, kteří jsou „kaširovani“, protože osobnost typu „Pragmatický realizátor“ vyžaduje fakta, přesná a logická, ale pouze a jen fakta. Pocity ostatních lidí nejsou pro ně prioritní, neboť mají tendenci usilovat o fakta a „ostatním věcem nechávají volný průchod“.

Osobnosti typu „Pragmatický realizátor“ často mají poměrně silnou tendenci řídit, a to jak sebe, tak ostatní. Neradi vidí, když se věci vymknou z rukou, a občas se může zdát, že jsou nevýrazní, protože zrovna nechťejí příliš dávat najevo své pocity. Zpravidla jsou silně orientovaní na cíl a při práci budou puntičkáři, pokud jde o dodržování stanovených postupů a protokolu. Jsou pečliví, vynalézaví, a hlavně jim to velmi dobře myslí. Dříve než zaujmou nějaké stanovisko, vezmou v úvahu veškeré aspekty dané záležitosti. Když už nějaké stanovisko k problému zaujmou, budou mít připravena všechna fakta na jeho podporu, takže kdokoli by chtěl o jejich stanovisku pochybovat, měl by si pečlivě připravit své argumenty.

Jedinci typu „Pragmatický realizátor“ v sobě nosí pocit, že musí někam patřit a že si tuto příslušnost k něčemu musí sami zasloužit. Jedinci typu „Pragmatický realizátor“ vyžadují velmi určitou, konkrétní a podrobnou zpětnou vazbu. Co potřebují, jsou pevná a spolehlivá procedura a jasná, nedvojznačná očekávání, jak tu či onu věc zvládnout. Za těchto předpokladů jsou schopni skvělých a spolehlivých výkonů. Osobnosti typu „Pragmatický realizátor“ vidí svět více hierarchicky a věří v nadřazenost a podřízenost. Vertikální systém povinností a závazků je pro ně pětíř společnosti.

Názory a činy jedinců typu „Pragmatický realizátor“ jsou převážně prostoupeny jakýmsi nádechem pesimismu a opatrnosti. Jsou však všude stabilizujícím prvkem a cele se oddávají svému poslání. Je na ně takřka absolutní spolehnutí – tak absolutní, jak jen může na lidskou bytost být. Jednají důsledně tak, jak chtějí, aby ostatní jednali s nimi.

Upřednostňují přesně vymezenou náplň práce a chtějí přesně vědět, co se od nich očekává. Pokud znají tyto skutečnosti, jsou schopni seřadit své úkoly podle priority a dovést je do zdárného konce.

V roli těch, kdo rozhodují, jsou opatrní, logičtí a ke svému rozhodnutí vyžadují množství podrobností a faktů. Lidé, kteří se jim budou snažit prodat něco tím, že se budou dovolávat jejich citů, zpravidla neuspějí, protože jedinci typu „Pragmatický realizátor“ je budou považovat za „reklamní podvodníky“ a budou se snažit zjistit, jaké skutečnosti se snaží skrýt za všechny ty reklamní „řečičky“.

Ve veřejnějších pozicích budou osobnosti typu „Pragmatický realizátor“ usilovat o originalitu, chytrost a jedinečnost ve všem svém konání. Vzhledem ke své orientaci na detail mají vše do puntíku připraveno, takže už nezbyvá ani to nejmenší, s čím by se dalo neousouhlasit. Mezi osobnostmi typu „Pragmatický realizátor“ najdeme například celou řadu účetních nebo právníků. Výborně se hodí na jakoukoli práci, která vyžaduje kreativní myšlení založené na trpělivosti, faktech a přesnosti.

V popředí pozornosti a nejvýše na žebříčku hodnot jedinců typu „Pragmatický realizátor“ stojí pečlivost, důkladnost a přesnost, s níž vykonávají svou práci. Jsou orientovaní na výsledek, na produkt. Proto jim lichoťi, jakékoli příznivé zmínky o tom, co vykonali, vypěstovali, vytvořili, zhotovili, zařídili, vyjednali. Zpravidla slyší na to, jak je výsledek jejich činnosti precizní a jak přesně odpovídá zadané specifikaci či nakolik je v souladu s normou.

V centru zájmu těchto lidí je organizace jako celek. Její zájmy stavějí nad své vlastní a totéž čekají od jiných. K jejich výrazným schopnostem patří stanovování postupů, sestavování předpisů, pravidel, rozvrhů, závazných služebních pořádků a hierarchií všeho druhu. Jsou trpěliví, důkladní, soustavní, spolehliví, předvídatelní, spořádaní a pracují trvalým tempem. Mají rádi pevně zakotvené smlouvy a dohody, obvyklé a zavedené postupy, nemilují „novoty“. Proto jsou zpravidla neocenitelní všude tam, kde je třeba v organizaci zavést stabilitu, řád a pořádek.

Manažeři typu „Pragmatický realizátor“ jsou nejlepší tam, kde jde o vytvoření toho, co organizaci stabilizuje, chrání před výkyvy, před nepřízní živlů a náhlými událostmi. Umějí být rozhodní a rozhodují rádi, protože obvykle vědí podle čeho.

Upřednostňují rozhodování podle precedentů. Dokáží být mimořádně spolehliví a bývají nesporně pracovití a plní. Manažeři typu „Pragmatický realizátor“ zpravidla též dokážou vést efektivně schůze a poradny, na něž přicházejí včas a dobře připraveni a pro něž s předstihem sestaví program. S lidmi mají sklon jednat spíše odtažitě s důrazem na věcnou, úkolovou stránku. Obvykle jsou známi svou důkladností, vyžadují podrobné a úplné informace.

Manažeři typu „Pragmatický realizátor“ chtějí, aby lidé šli přímo na věc a drželi se jí. Nemají rádi okolky a klíčkování. Chtějí fakta, pevná a nezvratná, dokazatelná a spolehlivá. A s nimi spolehlivé, rozumné, ukázněné lidi. Bývají v jednání s lidmi přímočaří, neuhýbaví, ke své škodě však spíše v negativních případech, což může být často interpretováno jako necitlivost. Zdá-li se jim např., že se někdo nedrží předpisů, příliš utrácí, je pozadu s prací či se jinak prohřešuje, nebudou váhat mu to hned na rovinu vytknout.

Jedinci typu „Pragmatický realizátor“ jsou obvyčejně vynikající plánovači, kteří nezapomínají na detaily. Jsou výborní i v běžném provozu, zejména tam, kde je zárukou výsledku dodržení předpisů, technologické či jiné kázně, nepřekročení časového limitu či rozpočtu. Nečíní jim problém udržovat v efektivním chodu informační systém, který přenáší směrem nahoru i dolů velké objemy dat, takže nikdo nemusí trpět nedostatkem informací.

Chceme-li získat jedince typu „Pragmatický realizátor“ pro nějakou zamýšlenou změnu, nemůžeme pominout jejich smysl pro odpovědnost a povinnost, tradice a status quo. Jedinci typu „Pragmatický realizátor“ potřebují především fakta a ujištění, že změna přináší vyšší efektivitu v dosahování žádoucích cílů, hladší průběh toho či onoho a v neposlední řadě „návrat“ k tradicím, k něčemu, co jsme možná v naší hektické době nějak pustili ze zřetele. Co do formy komunikace preferují osobnosti typu „Pragmatický realizátor“ písemné dokumenty, dobře strukturované a organizované, s přesnými údaji.

Specifické projevy dominantního osobnostního typu

POZNÁMKA

Následující informace popisuje specifí čtější osobnost tohoto respondenta. Určuje, jaké vlastnosti a tendence se u něho jako osobnosti „Systematický realizátor“ projevují silněji, jakým způsobem je dominantní osobnostní typ dále ovlivňován, a vymezuje konkrétní chování respondenta v určitých situacích. Tento popis je „klasickým“ popisem, který podává o osobnosti základní informace. Systém Adequio používá tyto klasické popisy pro srovnání s podrobnými popisy a vlastnostmi, které naleznete v části „Popisy typických vlastností“. Individuální rysy respondenta se mohou do určité míry lišit od všeobecného popisu osobnosti.

Než se Tomáš bude někde angažovat nebo přijme nějaké zaměstnání, provede pravděpodobně důkladný průzkum. Bude zpravidla dávat přednost činnostem, u kterých je možno vidět ihned hmatatelné výsledky. Pravděpodobně bude vynikajícím organizátorem nebo manažerem, spíše ve smyslu administrátorů než přirozených vůdců. Nebude mu zřejmě dělat problémy dávat dohromady detailní instrukce a návody. Bude mu vyhovovat dělat věci podle pravidel. Tomáš bude patrně společenský a nebude se tajit se svými názory.

Je možné, že se Tomáš bude projevovat jako asertivní, praktický a rozhodný jedinec s pevnými postoji. Někdy může mít až sklon k všeobecným kategorickým soudům typu „to ženská nezvládne“ nebo „to se nikdy nenaučíš“. Většinou se nemýlí ve věcných soudech, avšak o to častěji se mýlí v názorech na lidi.

Tomáš bude s největší pravděpodobností loajální vůči institucí, k níž náleží. Zpravidla bude spolehlivým a obětavým partnerem, spolupracovníkem či dobrovolníkem. Bude mít nejspíše smysl pro povinnost a nebude se vyhýbat odpovědnosti. Bude-li mít pocit, že se mu věci vymykají z rukou, může ztratit hlavu. Bude zpravidla velmi dobrý v propagaci a marketingu svých dovedností a předností, které bude umět drazé prodat.

Tomáš se bude zřejmě nejlépe cítit v tradičních a pokud možno uznávaných a respektovaných institucích. Bude ctít hierarchii. Nadřazenost a podřízenost, pravomoc a autorita pro něho nejsou odvozeny od lidí, ale od roli a systému. V jeho životě se bude většina věcí odehrávat podle zavedených praktik, vše bude mít své místo. Bude dbát na pořádek, kontinuitu a organizovanost.

POZNÁMKA

Následující část podává přehled 20 stupnic typických vlastností, které pomáhají identifikovat jedinečné povahové stránky osobnosti respondenta v práci. Každá stupnice představuje dva navzájem vylučující extrémy, např. trpělivý – netrpělivý. Pomocí těchto stupnic typických vlastností lze velmi přesně určit jedinečnou osobnost respondenta, neboť systém Adequio určuje jednotlivé typické rysy nezávisle na všeobecném odhadu typu osobnosti a nedává tyto veskrze individuální vlastnosti do vztahu s tím, co by se "očekávalo" od osobnosti identifikovaného typu. To umožňuje poukázat na ty rozdíly, které z tohoto respondenta dělájí specifického jedince a nesažá se ho vřesnat do jednoho z typů. Vždy, když se setkáte s tím, že se určitý typický rys liší od základního popisu osobnosti v "Přehledné zprávě", není to chyba. Právě naopak, půjde o typickou vlastnost, kterou budete u respondenta moci pozorovat v každodenní životě. Nepůjde pouze o "očekávání" založené na klasickém popisu osobnosti.



Extrémně extrovertní

Tomáš je extrémně extrovertní a byl by velmi dobrý ve vykonávání prvotních prodejních návštěv (tzv. „cold calls“ - prvotní oslovení budoucího zákazníka bez předchozího ohlášení), ve vystupování před skupinou lidí a při řízení. Extrovertní lidé jako Tomáš jsou od přírody velmi společenská a mohou využívat tohoto daru jako velké výhody v mnoha obchodních situacích. Nicméně, bez určité kontroly a ovládní může mít občas tendenci být společenský až příliš, což může mít vliv na jeho produktivitu i produktivitu ostatních. Tuto skutečnost by bylo vhodné prodiskutovat.



Ne příliš analytický; bude využívat jak intuici, tak fakta

Tato stupnice zohledňuje pravděpodobný přístup k záležitostem, úkolům a rozhodnutím, která Tomáš činí. Analytický rys představuje potřebu faktických informací, zatímco neanalytický znamená používání intuice, či "vnitřních pocitů" vedle faktů nebo místo nich.

Tomáš je v rovnováze mezi analyzováním skutečností a spoléháním se na svou intuici. V závislosti na stupni osobních znalostí a zkušeností v uvažované oblasti, bude někdy analytický, pokud se jedná o oblast, kterou příliš dobře nezná. Naopak v oblasti, ve které si je vědom svých znalostí a schopností, bude uplatňovat intuitivnější přístup.



Soucitný

Tomáš je soucitný. Na ostatních mu opravdu záleží, obzvláště na těch, u kterých vnímá, že jsou v nouzi, a kterým může pomoci, nebo pokud se domnívá, že se s někým jedná nespravedlivě. Dokáže se vcítit do duševních stavů druhého člověka a s ostatními bude jednat vždy mile a ohleduplně.

Protože má Tomáš dostatek sebedůvěry, bude se snažit vstřípit sebedůvěru těm, kteří jí postrádají nebo mají zrovna nějaké potíže.



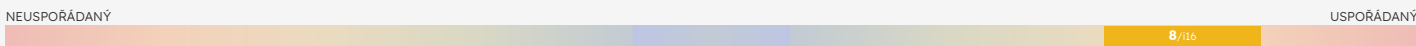
Trpělivý

Tomáš je trpělivý a bude čekat dlouho za hranici toho, co by ostatní ještě považovali za přiměřenou dobu k dosažení nějakého rozhodnutí nebo závěru. Jeho trpělivost také znamená, že nebude na ostatní naléhat nebo je nutit k rozhodnutím. Spolupracovníci jej mohou žádat o radu v osobních záležitostech, protože vědí, že je trpělivě vyslechnou a nebudou dělat ukvapené závěry. Tento povahový rys je důležitý v mnoha zaměstnáních, zvláště tam, kde se jedná o poradenství a kde je nutné vyvarovat se unáhlených závěrů před vyslechnutím všech skutečností.



Tolerantní

Tomáš je tolerantní a bude pravděpodobně otevřený, vstřícný a ochotný ke kompromisu nebo může být připraven pomoci ostatním při dosahování jejich cílů či jim bude nápomocen při jejich práci. Nebude zpravidla trvat na přesném dodržování pravidel a dokonce může pravidla tu a tam obejít, aby ostatním vypomohl.



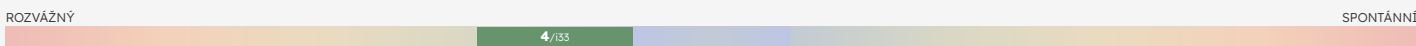
Velmi uspořádaný a plánovitý

Tomáš je velmi uspořádaný a plánovitý jedinec. K práci a různým záležitostem bude mít plánovitý a strukturovaný přístup. Je typem osoby, která bude pravděpodobně mít systém pro každý úkol a činnost nebo se bude snažit takový systém vytvořit i pro úkoly a činnosti nové.



Spíše rozhodný

Tomáš bude spíše rozhodnějším jedincem, ale není typem, který by se rozhodoval rychle. Tato stupnice se soustřeďuje na to, jak rychle bude Tomáš dospívat k rozhodnutím, ne na kvalitu rozhodnutí samotných. Někteří lidé budou při rozhodování opatrnější a váhavější, jiní se budou rozhodovat rychle.



Spíše rozvážný

Zjistíte, že Tomáš zpravidla ví, co chce, a ve svých skutcích je rozvážný, plánuje je. Svůj přístup k věcem bude v dostatečné míře plánovat a podle tohoto plánu také postupovat. Je typem osoby, která si vede velmi dobře při plánování a provádění přinejmenším krátkodobých cílů, které mu společnost určí.



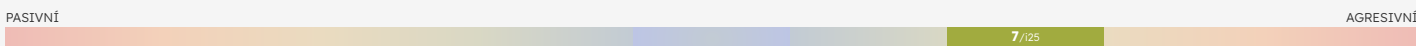
Extrémně přesvědčivý

Tomáš je extrémně přesvědčivý a má rád situace, ve kterých může ostatním vyložit své stanovisko a přesvědčit je. Pokud je přesvědčivost důležitá pro jeho pozici, budete pravděpodobně s jeho schopností v této oblasti spokojeni.



Sebevědomý

Tomáš je sebevědomý a v této oblasti nebude mít pravděpodobně žádné problémy. Nebude pravděpodobně domýšlivý a arogantní; je si vědom svých schopností, které jeho sebedůvěru posilují. Přestože je vždy mile být ostatními povzbuzen, zvláště nadřizenými, nepřestane fungovat jenom proto, že se mu nedostává povzbuzení zevnitř, protože sám sebe dobře zná.



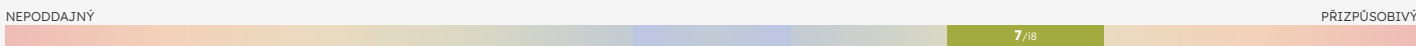
Agresivní

Tomáš je agresivní ve svém přístupu k jednání s lidmi a vyřizování věcí. Občas může při vyřizování záležitostí, které ho znepokojují zvolit postup "z očí do očí". Nenechá se příliš ostatními zneužívat a může mít výbušnou povahu. Pokud však tuto vlastnost využívá pozitivním způsobem, mohou o něm lidé říkat, že je ctířádstivý a ambiciózní. Potom také dosahuje lepších výsledků. To by bylo vhodné během pohovoru prodiskutovat.



Riskuje velmi opatrně

Tomáš by mohl být označen jako velmi "opatrně riskující". Má tendenci zůstat trochu opatrnější a podstoupí pravděpodobně pouze "záměrné, úmyslné" riziko, kdy je přesvědčen o tom, že šance na neúspěch jsou minimální. Pokud se musí rozhodnout, raději se přikloní k opatrnému řešení.



Přizpůsobivý

Tomáš je přizpůsobivý. Bude otevřený novým myšlenkám a návrhům. Bude pravděpodobně ochoten změnit své metody a postupy, aby vyhověl ostatním. Přestože může být přesvědčen o tom, že jeho metoda nebo postup je ten nejlepší, bude Tomáš vždy přístupný kompromisu, který zajistí vyváženost a harmonii.

Spíše orientovaný na cíl

Tomáš, jak se zdá, má potřebu cílů a pravděpodobně si to i uvědomuje. Ačkoli je pro něho důležité mít jak krátkodobé, tak dlouhodobé cíle, cíle samotné nejsou zřejmě tou jedinou motivací k úspěchu jako u někoho, kdo je v tomto směru extrémnější a kdo je hnán svými cíli.

Spíše proaktivní

Slova proaktivita a reaktivita jsou rozšířena v oblasti managementu. Proaktivita znamená vzít na sebe iniciativu a odpovědnost. Chování proaktivního jedince je produktem jeho rozhodování, je motivované a aktivní. Naproti tomu reaktivita je produktem podmínek a vlivů, v nichž se jedinec nachází, a pocitů z nich plynoucích. Je spíše pasivní reakcí na okolí.

Tomáš je spíše proaktivní, zvláště když se snaží zavést nápad nebo program, o kterém je přesvědčen, že je přínosný. Dává přednost tomu být ve věcech zainteresovaný, angažovaný, avšak střídme, a nebude typem, který se snaží o mikro-management.

Přijme některé změny, ale nevyhledává je

Tomáš získal skóre, které leží přímo uprostřed stupnice těchto charakteristických vlastností a ačkoli nebude klást odpor změnám na pracovišti nebo změnám v obvyklých postupech, nebude zrovna iniciátorem nebo podporovatelem mnoha změn. Bude pro něho důležité pochopit přínosy takových změn na pracovišti, a potom jim dopřeje mnohem více své podpory.

Není neobvyklé pro typy „Pragmatický realizátor“, že alespoň trochu kladou odpor změnám, neboť stabilita je pro ně velmi důležitá.

Nepřiliš orientovaný na detaily

Tomáš se ve své práci zajímá o přiměřené množství detailů. Nestane se často, že by přehlídl důležité detaily a občas může požádat o pomoc s nimi ostatní.

Přijímá stres

Tomáš zpravidla pracuje dobře ve většině normálně stresujících situacích. Pravděpodobně se naučil, že stres je součástí práce a jak jej zvládat. Extrémní stres mu může působit jisté problémy, ale je typem jedince, kterému to nebude stát v cestě při řešení pracovních úkolů. Bude záležet na jeho nadřízených či manažerovi, aby zajistili, kdy v práci hladina stresu nepřesáhne snesitelnou úroveň. Pokud příslušná pozice není extrémně stresující, měl by zvládnout normální každodenní stres bez problémů.

Potřebuje být v kontaktu s ostatními

Tomáš je „týmovým hráčem“. Zde je nutno si uvědomit, že být týmovým hráčem neznamená podporu nějaké skupiny nebo „týmu“, ale spíše označuje osobu, která vykazuje nejlepších výsledků, když má možnost neustále vstupovat do vzájemných vztahů s ostatními spolupracovníky a nepracovat osamocené. Během pohovoru budete chtít možná i zjistit, zda tato vysoké skóre nebude mít vliv na samostatné řešení úkolů, pokud je pro příslušnou pozici rovněž potřeba určitá míra samostatnosti.

Dobrý propagátor

Tomáš je dobrý propagátor nápadů, konceptů, produktů a služeb, kterým věří a bude sdělovat pozitivní aspekty, které se o nich dozvěděl. Protože je spíše propagátorem než skeptikem, bude mít tendenci věřit tomu, co slyší od druhých, zvláště pak pokud respektuje jejich názory.

Jeho přesvědčivost pouze podpoří jeho schopnost sdělit ostatním nápady a koncepty a mohl by být velmi dobrý v prodeji či jiných pozicích, které vyžadují velmi entuziastickou a přesvědčivou osobnost.