

SKUTECZNA KOMUNIKACJA



Umiejętność wyrażania opinii, w sposób dostosowany do odbiorcy zarówno indywidualnego jak i masowego (wystąpienia publiczne) z zachowaniem zasad poprawnej komunikacji oraz umiejętność przedstawiania w dyskusji czytelnych, zrozumiałych i rzeczowych argumentów.

MOCNE STRONY

- Wypowiada się jasno, w sposób konkretny, precyzyjny i wyczerpujący
- Dobiera odpowiednią formę komunikacji do sytuacji i odbiorcy
- Aktywnie słucha opinii innych (okazuje zainteresowanie, pyta o szczegóły)
- Dzieli się własną opinią na dany temat
- Prezentuje swoje stanowisko dobierając odpowiednią argumentację do sytuacji i odbiorcy
- Odnosi się do argumentów drugiej strony
- Potrafi przemawiać publicznie

OBSZARY DO ROZWOJU

- Wypowiada się niezgodnie ze zdefiniowanym tematem
- Wypowiada się niejasno, nieklarownie i chaotycznie
- Nie wypowiada się w sposób poprawny pod względem językowym
- Nie komunikuje się z szacunkiem i kulturą z odbiorcą
- Nie słucha innych i nie okazuje zainteresowania ich punktem widzenia
- Nie dopuszcza innych do głosu
- Jest niepewny podczas publicznych wypowiedzi
- Obraża personalnie rywali politycznych

© Gamma sp. j. ul. Mysłowicka 15, 01-612 Warszawa. Wszelkie prawa zastrzeżone

PODEJMOWANIE DECYZJI



Umiejętność podejmowania skutecznych decyzji w oparciu o jak najszerszą wiedzę. Przewidywanie skutków podejmowanych decyzji.

MOCNE STRONY

- Bierze odpowiedzialność za swoje decyzje
- Jeśli to konieczne, potrafi szybko podejmować decyzje
- Uzasadnia swoje decyzje
- Dostrzega skutki podejmowanej decyzji
- Bierze odpowiedzialność za skutki podejmowanych decyzji

OBSZARY DO ROZWOJU

- Uchyła się od odpowiedzialności za skutki podjętych decyzji
- Zwleka z podejmowaniem decyzji
- Podejmuje decyzje bez wyjaśnienia
- Nie dostrzega skutków podejmowanych decyzji

© Gamma sp. j. ul. Mysłowicka 15, 01-612 Warszawa. Wszelkie prawa zastrzeżone

WIZJA I STRATEGIA



Umiejętność przedstawiania i promowania wizji państwa na poziomie krajowym i międzynarodowym w długofalowej perspektywie.

MOCNE STRONY

- Przedstawia wizję dotyczącą polityki wewnętrznej państwa i międzynarodowej.
- Potrafi przełożyć wizję na działania.
- Koncentruje się na przyszłości zarówno w perspektywie średnio- i długoterminowej
- Mówi o możliwościach
- Jest optymistyczny/a
- Kreuje wspólną wizję państwa dla wszystkich obywateli
- Potrafi inspirować i motywować obywateli oraz klasę polityczną
- Pokazuje drogę dojścia do celu, posługuje się symbolami wspierającymi wizję

OBSZARY DO ROZWOJU

- Nie potrafi w czytelny sposób przedstawiać wizji państwa
- Nie potrafi przekonująco przemawiać
- Nie potrafi w sposób prosty mówić o skomplikowanych rzeczach
- Nie potrafi odpowiednio określić swojej wizji
- Nie jest wystarczająco charyzmatyczny, aby inni podążali za nim
- Jest skoncentrowany głównie na teraźniejszości

© Gamma sp. j. ul. Mysłowicka 15, 01-612 Warszawa. Wszelkie prawa zastrzeżone

ZARZĄDZANIE KONFLIKTAMI



Umiejętność negocjowania i zarządzania konfliktami w sytuacjach konfliktów dwustronnych i wielostronnych. Podejmuje się interwencji i mediacji w sytuacjach konfliktowych.

MOCNE STRONY

- Buduje konsensus i poszukuje współpracy ze stronami konfliktu
- Rozpoznaje i zarządza trudnymi relacjami przez podkreślanie znaczenia różnych punktów widzenia
- Zarządza konfliktem poprzez koncentrowanie się na interesach stron konfliktu, a nie tylko na oficjalnych stanowiskach
- Radzi sobie z trudnymi kwestiami, nie traktuje spraw osobiście w negocjacjach z ze stronami konfliktu

OBSZARY DO ROZWOJU

- Unika tematów konfliktowych, po to aby wszyscy byli zadowoleni
- Sytuacje konfliktowe wyprowadzają go z równowagi i odbiera je osobiście
- Nie potrafi działać wystarczająco długo w warunkach konfliktu, aby osiągnąć satysfakcjonujące porozumienie
- Może być nadmiernie rywalizujący, musi wygrać każdą dyskusję
- Może nie reagować na konflikt, niż zajmować się nim bezpośrednio

© Gamma sp. j. ul. Mysłowicka 15, 01-612 Warszawa. Wszelkie prawa zastrzeżone

SPÓJNOŚĆ I ZAUFANIE



**Bycie godnym zaufania poprzez branie odpowiedzialności za własne słowa i działania, spójność pomiędzy własnymi słowami i działaniami.
Bycie uczciwym i szczerym oraz konsekwentnym w tym co się robi.**

MOCNE STRONY

- Jest spójny w działaniu z tym co deklaruje
- Sprawuje urząd zgodnie z zakresem obowiązków
- Buduje wielostronne relacje oparte na szacunku i zaufaniu
- Zachowuje dyskrecję
- Jest postrzegany jako osoba godna zaufania
- Nie upiększa prawdy, ale potrafi ją przekazać w odpowiedni sposób
- Trafnie ocenia sytuację

OBSZARY DO ROZWOJU

- Nie ma szerokiego zaufania społecznego
- Nie dotrzymuje obietnic
- Obwinia innych za swoje błędy i zaniechania
- Nie zajmuje wyraźnego stanowiska
- Zmienia swoje poglądy w zależności od sytuacji
- Nie odpowiada wprost na pytania lub jest niekonsekwentny w swoich wypowiedziach
- Nie doprowadza podejmowanych spraw do końca

© Gamma sp. j. ul. Mysłowicka 15, 01-612 Warszawa. Wszelkie prawa zastrzeżone

BUDOWANIE STRATEGICZNYCH SOJUSZÓW



Posiadanie i umiejętności angażowania stron i tworzenia porozumień oraz sojuszy, bazujących na pełnym wykorzystaniu posiadanej władzy oraz rozumieniu kwestii politycznych.

MOCNE STRONY

- Buduje wielostronne relacje ponad podziałami, aby doprowadzać do osiągnięcia celów
- Bierze pod uwagę realia polityczne, podczas rozwiązywania problemów
- Definiuje kluczowe sprawy problemowe i wskazuje głównych adresatów proponowanych rozwiązań

OBSZARY DO ROZWOJU

- Nie buduje relacji ponad podziałami, przez co uniemożliwia osiągnięcie celów
- Nie wie jak działać subtelnie i dyskretnie na scenie politycznej
- Mówi i robi rzeczy, które wywołują problemy polityczne
- Unika polityki i może spostrzegać siebie jako apolitycznego, podczas gdy inni mogą spostrzegać go jako naiwnego
- Może być niecierpliwy w związku z trwaniem procesów politycznych
- Może być zbyt bezpośredni i nie bierze pod uwagę swojego wpływu na innych

© Gamma sp. j. ul. Mysłowicka 15, 01-612 Warszawa. Wszelkie prawa zastrzeżone

WYWIERANIE WPŁYWU



Umiejętność oddziaływania na innych poprzez osobistą wiarygodność, przywództwo i pewność siebie. Potrafi przekonywać innych do wspierania swoich inicjatyw, kierunku działania.

MOCNE STRONY

- Podejmuje działania w celu uzyskania szerokiego poparcia dla zgłaszanych inicjatyw
- Buduje skuteczny przekaz w celu przekonania opinii publicznej o słuszności podejmowanych decyzji lub zgłaszanych inicjatyw
- Potrafi wzbudzić pozytywne nastawienie do zgłaszanych projektów
- Potrafi skutecznie odwoływać się do wspólnych wartości i idei, aby zyskać poparcie
- Można w nim dostrzec autorytet, za którym chce się podążać
- Konsekwentnie dąży do realizacji celów

OBSZARY DO ROZWOJU

- Nie działa aktywnie w kierunku uzyskiwania szerokiego poparcia
- Nie stosuje odpowiedniej argumentacji, aby zbudować poparcie dla zgłaszanych inicjatyw i podejmowanych decyzji
- Nie potrafi wzbudzić entuzjazmu do zgłaszanych projektów
- Nie jest postrzegany jako autorytet przez obywateli
- Nie odwołuje się do wspólnych wartości i idei
- Jego/jej przekaz pozbawiony jest charyzmy
- Brakuje mu konsekwencji w dążeniu do celu