

Matryca napięć zespołowych

Wszystkie istotne pary cross-domain według CliftonStrengths – pogrupowane według kombinacji domen.

- EX Executing
- IN Influencing
- ST Strategic Thinking
- RB Relationship Building

01

Executing × Influencing

Talent A	Talent B	Tarcie w Zespole	Intensywność
Responsibility EX	Activator IN	„Zróbmy to porządnie” vs „Zróbmy to teraz” Sprzedaż: Activator chce zamknąć deal szybko, Responsibility hamuje – bo jeszcze nie wszystko gotowe. Obsługa: napięcie przy onboardingu klienta.	Wysoka
Responsibility EX	Activator IN	„Poczekaj, przemyślmy” vs „Działamy już” Marketing: Activator odpala kampanię, Deliberative chce jeszcze jednej rundy testów. Klasyczny konflikt przy launchu produktu.	Wysoka
Consistency EX	Significance IN	„Wszyscy gramy według tych samych zasad” vs „Ja chcę być wyjątkowy” Obsługa klienta: Consistency nie da specjalnego traktowania. Significance nie rozumie, po co standardy, skoro hamują wyróżnienie się.	Średnia
Consistency EX	Command IN	„Jest procedura” vs „Ja decyduję inaczej” Command omija procedury, kiedy widzi cel. Consistency traktuje to jako sabotaż. Napięcie klasyczne w organizacjach sprzedażowych przy onboardingu nowego menagera.	Wysoka
Focus EX	Command IN	„Trzymamy się ustalonego kierunku” vs „Zmieniam priorytety” Focus traci efektywność przy każdej zmianie kursu. Command nie rozumie, dlaczego ludzie nie potrafią się szybko przestawić.	Średnia
Discipline EX	Activator IN	„Mamy plan, trzymajmy się go” vs „Zacznijmy działać zanim plan będzie gotowy” Marketing: Discipline nie zacznie kampanii bez struktury. Activator chce już testować. Częste przy agile’owych podejściach w konserwatywnych zespołach.	Średnia
Arranger EX	Command IN	„Ułożę to optymalnie” vs „Ja wiem, jak to powinno wyglądać” Arranger ma gotowy plan zasobów, Command go nadpisuje. Arranger czuje się ignorowany. Napięcie przy zarządzaniu projektami.	Średnia

02

Executing × Relationship Building

Achiever EX	Empathy RB	„Skończmy to” vs „Jak się czujesz z tą decyzją?” Zarządzanie: Achiever frustruje się tempem Empathy Empathy czuje się nieważny i nislyszany. Klasyczne tarcie manager–handlowiec.	Wysoka
Achiever EX	Harmony RB	„Cel jest ponad wszystko” vs „Zachowajmy zgodę” Sprzedaż: Achiever pcha przez opory. Harmony unika konfrontacji z klientem. W obsłudze: Harmony nie eskaluje trudnych spraw, bo nie chce konfliktu.	Wysoka
Achiever EX	Developer RB	„Rób szybko i dobrze” vs „Potrzebuje czasu, żeby rosnąć” Achiever manager nie rozumie, czemu ktoś nie dowozi od razu. Developer widzi potencjał tam, gdzie Achiever widzi brak wyników.	Średnia
Responsibility EX	Relator RB	„Sam to domknę” vs „Zróbmy to razem” Responsibility bierze zadanie i idzie z nim samotnie do końca. Relator chce procesu współpracy. Napięcie w cross-funkcyjnych projektach.	Średnia

Discipline EX	Adaptability RB	„Jest plan - trzymamy się go” vs „Dostosujemy się do sytuacji” Obsługa klienta: Discipline nie lubi wyjątków. Adaptability reaguje na bieżąco. Tarcie przy niestandardowych requestach klientów.	Średnia
Consistency EX	Individualization RB	„Wszystkich traktujemy tak samo” vs „Każdy potrzebuje czegoś innego” Zarządzanie: Consistency chce jednolitych zasad. Individualization widzi wyjątki od razu. Napięcie przy polityce wynagrodzeń, feedbacku i KPI.	Wysoka
Focus EX	Connectedness RB	„Liczy się cel” vs „Liczy się sens i wartości” Connectedness zatrzymuje się przy pytaniach etycznych i wartościowych. Focus nie rozumie, dlaczego filozofia ma wpływ na działania. Napięcie strategiczne.	Średnia

03

Strategic Thinking × Executing

Strategic ST	Consistency EX	„Zmiermy podejście - widzę lepszą drogę” vs „Trzymajmy się procedur” Strategic widzi skrót. Consistency widzi chaos. Napięcie innowacja vs stabilność – najczęstsze w dojrzałych organizacjach sprzedażowych.	Wysoka
Strategic ST	Discipline EX	„Myślę nielinearnie” vs „Musimy mieć strukturę” Strategic skacze między opcjami. Discipline gubi się bez jasnego porządku. Tarcie przy planowaniu strategicznym i kwartalnym review.	Średnia
Futuristic ST	Focus EX	„Myślę o tym, co będzie za 3 lata” vs „Co robimy w tym tygodniu?” Marketing: Futuristic buduje brand długofalowo. Focus chce wyników na dziś. Napięcie przy alokacji budżetu i priorytetyzacji działań.	Średnia
Futuristic ST	Achiever EX	„Inwestuję teraz, zwrót będzie później” vs „Chcę zamknąć to dziś” Sprzedaż: Futuristic buduje relacje długoterminowe. Achiever chce wyników w tym kwartale. Napięcie przy wyborze klientów i strategii account management.	Wysoka
Ideation ST	Deliberative EX	„Mam 10 nowych pomysłów” vs „Sprawdźmy najpierw ryzyko każdego” Ideation generuje bez filtru. Deliberative filtruje każdy pomysł przez ryzyko. Obustronnie frustrujące. Klasyczne w teamach product i marketing.	Wysoka
Ideation ST	Responsibility EX	„Zróbmy coś nowego” vs „Najpierw domknijmy to, co zaczęliśmy” Ideation nie dokańcza projektów, bo ma już nowy pomysł. Responsibility nie może zacząć nowego, nie kończąc starego. Napięcie przy zarządzaniu backlogiem.	Średnia
Analytical ST	Activator IN	„Potrzebuję więcej danych” vs „Działamy i sprawdzamy w praktyce” Sprzedaż: Analytical chce analizy rynku przed wejściem. Activator chce już testować. Napięcie przy wchodzeniu na nowy segment lub rynek.	Średnia

04

Strategic Thinking × Relationship Building

Analytical ST	Empathy RB	„Pokaż mi dane” vs „Posłuchaj, jak to czujemy” Zarządzanie: Analytical podejmuje decyzje liczbami. Empathy nie rozumie decyzji bez kontekstu ludzkiego. Napięcie przy zwalnieniach, zmianach ról, reorganizacjach.	Wysoka
Strategic ST	Harmony RB	„Musimy coś zmienić” vs „Lepiej nie ruszać tego, co działa” Strategic widzi konieczność zmiany. Harmony boi się konfliktu, jaki zmiana wywoła. Napięcie przy transformacjach sprzedażowych i reorganizacjach zespołu.	Średnia
Futuristic ST	Connectedness RB	„Idziemy w kierunku X” vs „Czy to zgodne z naszymi wartościami?” Futuristic widzi cel. Connectedness pyta o sens i etykę drogi. Napięcie filozoficzne – rzadkie, ale głębokie, szczególnie przy rozmowach o strategii.	Średnia
Learner ST	Developer RB	„Rozwijam siebie” vs „Rozwijam innych” Learner inwestuje we własny wzrost. Developer inwestuje w ludzi wokół. Napięcie przy alokacji czasu i budżetu szkoleniowego. Oboje mają dobre intencje – różny kierunek energii.	Średnia
Ideation ST	Individualization RB	„Mam pomysł dla całego zespołu” vs „Każdy potrzebuje czegoś innego” Ideation proponuje rozwiązania systemowe. Individualization widzi wyjątki od razu. Napięcie przy projektowaniu procesów i ścieżek rozwoju.	Średnia

05

Influencing × Relationship Building



Command IN	Harmony RB	„Powiem wprost, co myślę” vs „Trzymajmy się spokoju” Najczęstsze tarcie w polskich zespołach sprzedażowych. Command daje twardy feedback. Harmony odbiera to jako atak i zamyka się.	Wysoka
Command IN	Empathy RB	„Liczy się wynik” vs „Liczy się człowiek” Command nie zatrzymuje się przy emocjach. Empathy nie może pracować bez poczucia, że ktoś go widzi. Napięcie przy trudnych rozmowach performance’owych.	Wysoka
Significance IN	Empathy RB	„Chcę być widoczny i wyróżniony” vs „Zadbajmy o wszystkich” Marketing: Significance chce być na świeczniku. Empathy pyta, jak to wpłynie na tych, co nie będą widoczni. Napięcie przy budowaniu personal brandu firmy.	Średnia
Woo IN	Relator RB	„Zdobywam nowych ludzi” vs „Inwestuję w obecnych” Sprzedaż: Woo chce maksymalizować nowe kontakty. Relator chce pogłębiać istniejące. Napięcie przy strategii klientowej – hunting vs farming.	Średnia
Activator IN	Empathy RB	„Idziemy do przodu” vs „Czy wszyscy są gotowi?” Zarządzanie zmianą: Activator startuje. Empathy sprawdza, czy ludzie za tym nadążają. Napięcie przy wdrożeniach i zmianach procesowych.	Średnia
Self-Assurance IN	Harmony RB	„Jestem pewny tej decyzji” vs „Czy wszyscy się zgadzają?” Self-Assurance nie potrzebuje konsensusu. Harmony nie czuje się dobrze bez zgody grupy. Napięcie przy podejmowaniu decyzji zespołowych.	Średnia
Competition IN	Developer RB	„Liczy się wynik i ranking” vs „Liczy się wzrost każdego” Sprzedaż: Competition chce być nr 1. Developer cieszy się z postępów każdego bez porównywania. Napięcie przy rankingach, leaderboardach i systemach prowizyjnych.	Wysoka

06

Strategic Thinking × Influencing



Analytical ST	Woo IN	„Sprawdźmy dane, zanim cokolwiek powiemy” vs „Najpierw zangażuj, dane przyjdą” Sprzedaż: Analytical chce twardego pitchu opartego na liczbach. Woo woli improwizować i budować rapport. Napięcie przy przygotowaniu do spotkań z klientem.	Średnia
Deliberative ST	Activator IN	„Przemyślmy to dokładnie” vs „Zacznijmy i korygujmy w locie” Zarządzanie: Deliberative blokuje starty bez pełnej analizy. Activator nie rozumie, po co czekać. Napięcie przy każdym nowym projekcie lub inicjatywie.	Wysoka
Context ST	Command IN	„Skąd tu przyszliśmy?” vs „Nie ma znaczenia - co robimy teraz?” Context potrzebuje historii i kontekstu, by działać. Command nie rozumie, po co historia, skoro jest decyzja do podjęcia. Napięcie przy zmianach strategicznych.	Średnia

INTENSYWNOŚĆ

Wysoka

najczęściej rozpoznawalne przez managerów

Średnia

Niska

ocena na podstawie praktyki warsztatowej SellWise

Zamów bezpłatną konsultację

Zadaj nam dowolne pytanie o szkolenia w Twojej firmie. Skontaktuj się z jednym z naszych specjalistów.

WYŚLIJ ZAPYTANIE →