

المبادرة: يقوم بأفعال تقديرية تتجاوز متطلبات العمل أو الحالة

يعمل أشياء قبل أن يطلب منه ذلك أو تفرضها عليه الأحداث
يعمل على توسيع العمل ليصل إلى مناطق جديدة (سلع أو خدمات)

يرى ويتصرف ويبحث ويتفاعل بناء على الفرص:

يرى ويتصرف بناء على الفرص (عمل تجاري, نمو تعليمي أو شخصي)
يغتني الفرص غير العادية للحصول على تمويل, معدات, أرض, المساحات والمساعدات

الإصرار: يقوم بأعمال مكررة و أفعال مختلفة للتغلب على العقبات

يقوم بأعمال مكررة و أفعال مختلفة للتغلب على العقبات
يتخذ قرارات لمواجهة العوائق الكبيرة

البحث عن المعلومات: يسعى للحصول على معلومات تساعد في الوصول إلى الأهداف أو

توضيح المشاكل

يقوم ببحث شخصي عن كيفية تقديم المنتج أو الخدمة
يبحث عن معلومات أو يستفسر لتوضيح ما يريده العملاء ويحتاجونه
يتولى البحث والتحقيق والتحليل بنفسه
يستعمل الاتصالات و شبكات المعلومات للحصول على المعلومات المفيدة

الاهتمام بجودة عالية للعمل: يقوم بأعمال تطابق المواصفات أو تتفوق عليها

يقرر الإنتاج بجودة ونوعية عالية
يقارن عمله أو عمل شركته بأعمال الشركات الناجحة

الالتزام باتفاقات العمل: يضع أولوية قصوى على أن يؤدي العمل بأكمله وجه

يبذل تضحية شخصية, أو يقوم بمجهودات أكثر من المألوف لإكمال العمل

يتحمل المسؤولية كاملة في المشاكل المتعلقة بإكمال العمل للآخرين
يعمل مع العمال أو في مكانهم لإنجاز العمل
لا يدخر جهداً في إرضاء الزبائن

توجه الكفاءة: يكتشف طرق لعمل الأشياء بسرعة أكبر أو موارد أقل أو تكلفة أقل

يبحث عن طرق لعمل الأشياء بشكل سريع وتكلفة أقل
يستخدم المعلومات وأدوات العمل لتحسين الكفاءة

التخطيط المنظم: يستخدم ويطور الخطط المنطقية للوصول إلى الهدف خطوة بخطوة

خطط بتقسيم المهام الكبيرة إلى مهام صغيرة
يطور الخطط التي تتوقع العقبات
يقيم البدائل
يتخذ أسلوباً منطقياً ومنظماً في النشاطات

حل المشكلات: يحدد أفكاراً جديدة ومتفردة لتحقيق الأهداف

يخطط لإستراتيجيات بديلة للوصول إلى الهدف
يولد أفكاراً جديدة وإبداعية للوصول إلى الهدف

الثقة بالنفس: يمتلك ثقة عالية بنفسه وبمقدراته

يعبر بثقة عن قدراته في إكمال المهام ومواجهة التحديات
يتمسك بأرائه في مواجهة كل ما يُعرض العمل لفشل مبكر
يقوم بالأشياء التي يُقول أن فيها مخاطرة

الحزم: يواجه المشاكل والمواضيع مع الآخرين مباشرة

يواجه المشاكل مع الآخرين مباشرة
يخبر الآخرين بما يجب عليهم أن يعملوا
يوضح ويعاقب أولئك الذين يخفقون في أداء ما طلب منهم

الإقناع: ينجح في إقناع الآخرين

يستطيع إقناع الآخرين لشراء المنتج أو الخدمة
يستطيع إقناع الآخرين لتقديم التمويل
يستطيع إقناع شخص ما لعمل شيء ما, يرغب هو أن يعمل ذلك الشخص
يؤكد كفاءته الذاتية, جدارته أو أي كفاءات ذاتية أو خاصة بمنشأته
لديه ثقة قوية في منتجات وخدمات شركته أو منظمته

استخدام استراتيجيات التأثير: يتصرف لتطوير الاتصالات بالعملاء

يستخدم الأشخاص المؤثرين كوكلاء لإنجاز أهدافه
يحدد المعلومات المعطاة للآخرين
يستخدم إستراتيجية للتأثير على الآخرين وإقناعهم

المتابعة: يطور و يستخدم الإجراءات لضمان إكمال العمل

و حصوله على المثالية والجودة
يشرف شخصياً على كل جوانب العمل

الاهتمام برعاية العاملين معه: يتخذ الإجراءات لتحسين رفاهية العاملين معه

يتخذ إجراءات إيجابية في التعامل مع الاهتمامات الشخصية للعاملين معه
يبدى اهتماماً حول رفاهية العاملين معه