

PASATTM 2000

Poppleton-Allen Sales Aptitude Test

DEZVOLTAT DE STEVE POPPLETON & PETER JONES

Raport rezumativ

RAPORT PREGATIT PENTRU

Jane Sample

Sex: Feminin

Varsta: 28

Ocupatie:

Acest raport a fost generat conform cu ETALONUL ROMANESC GLOBAL (N=1119)

Rezultatele de pe pagina urmatoare sunt bazate pe raspunsurile date de persoana evaluata la itemii chestionarului PASAT 2000.

Acest raport se bazeaza pe cercetari stiintifice profesioniste si pe tehnici avansate de constructie a testelor. Studiile au aratat ca PASAT 2000 este un predictor valid al performantei in activitati de vanzari. Totusi, scorurile ar trebui sa fie interpretate ca probabilitati, nu ca elemente de siguranta absoluta, caci comportamentul uman nu poate fi prezis cu acuratete de 100%.

Scorurile recomandate in acest raport sunt centile. Centilele sunt scoruri procentuale, care indica proportia de persoane din grupul de comparatie care au un scor mai mic sau egal decat al persoanei evaluate. Un scor de 50 este un scor mediu, care indica faptul ca persoana evaluata are un scor aproximativ similar cu cel al unei persoane normale, medii.

Recomandarile de angajare prezentate in raport sunt codificate cu ajutorul unui cod coloristic, dupa cum urmeaza:

Rosu

Nerecomandat

Galben

Precautie

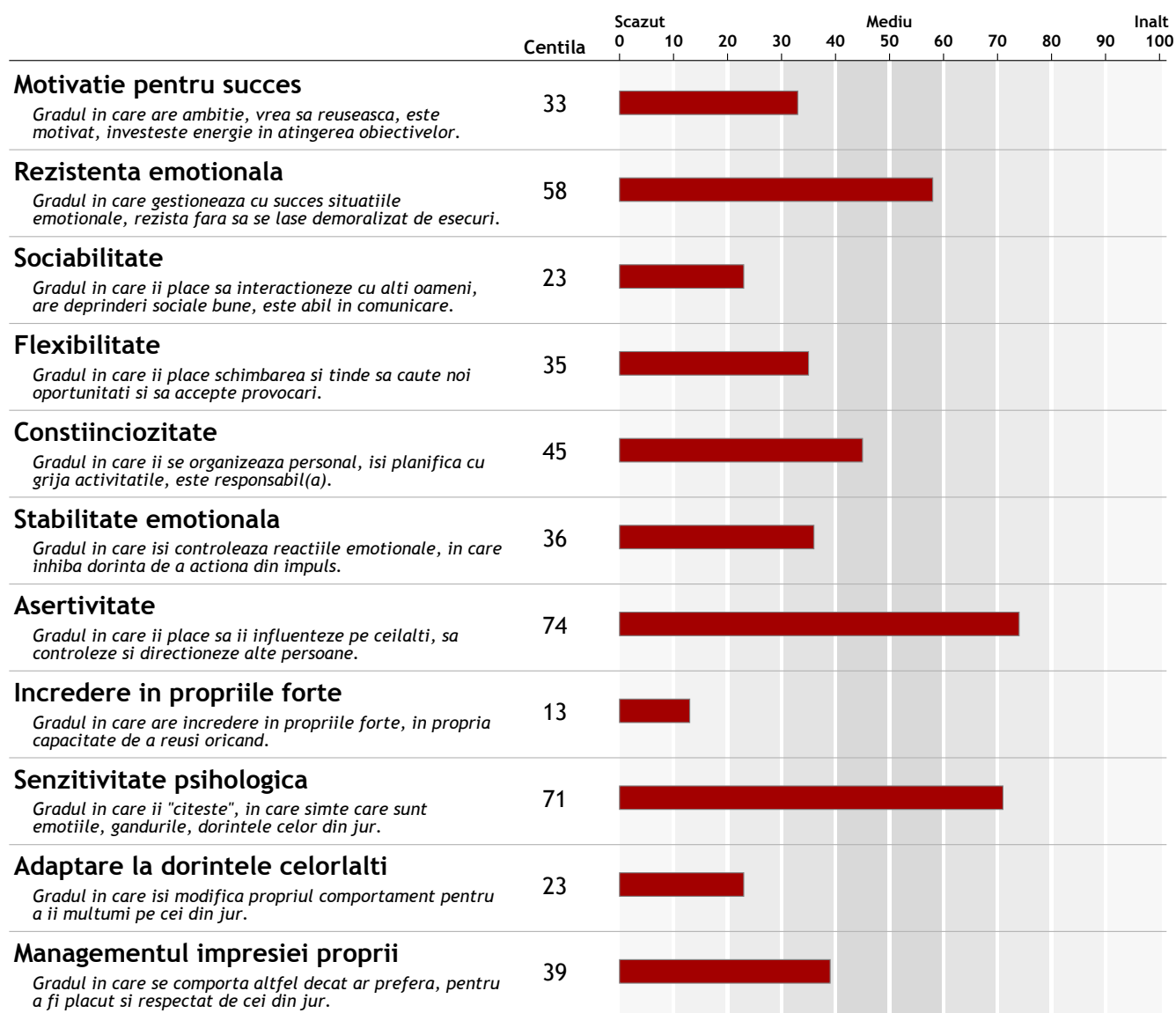
Verde

Recomandat

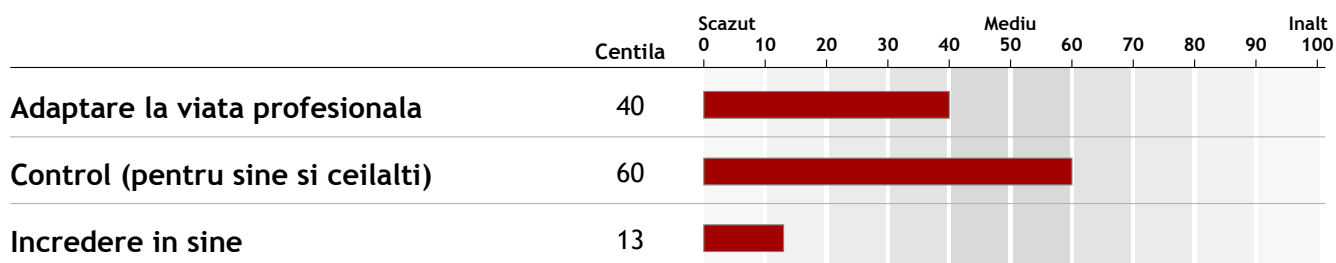
Acest raport nu trebuie aratat candidatului. Pentru feedback-ul oferit persoanei evaluate ar trebui sa fie utilizat Raportul de Baza al PASAT 2000. Utilizatorii testului isi asuma responsabilitatea pentru divulgarea acestei informatii confidentiale unor persoane neautorizate, inclusiv catre candidat.

© 2002, Hogrefe Ltd. Toate drepturile sunt rezervate, asupra testului si a tuturor accesoriilor. Publicat si distribuit in Romania sub licenta de O.S. Romania, parte a grupului Giunti O.S.

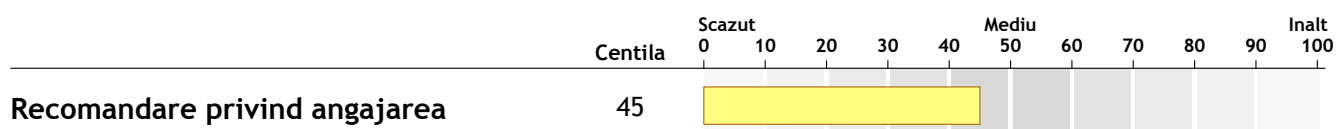
Abilitati primare de salesmanship



Factori majori de succes profesional



Recomandare generala



Descrierea comportamentului probabil al lui Jane

Raspunsurile date de Jane sugereaza ca, din punctul de vedere al motivatiei pentru reusita, este destul de atipica pentru persoanele care au succes în vânzari. Considera ca succesul si esecul sau nu depind atât de mult de propriul efort, cât mai ales de sansa, noroc sau alti factori externi - de aceea nu îi place sa se implice în munca în mod deosebit si tinde sa evite acest lucru ori de câte ori are ocazia.

În ceea ce priveste capacitatea sa de a gestiona din punct de vedere emotional eficient dificultatile si obstacolele, Jane este comparabila cu cea mai mare parte a specialistilor în vânzari. Nu este deosebit de robusta din punct de vedere emotional, motiv pentru care îi va fi greu sa se mobilizeze pentru a realiza acele sarcini pe care le va percepe drept agasante sau stresante.

Nivelul de sociabilitate pentru Jane se situeaza sub nivelul caracteristic pentru cea mai mare parte a specialistilor în vânzari. De aceea, va avea probleme cu performanta într-un mediu social, asa cum este tipic pentru activitatile de vânzare. Nu îi place sa interactioneze cu cei din jur si nu are încredere în sine în aceste interactiuni. Aceasta lipsa a asumarii posturii sociale este simtita de interlocutori, care vor fi mai greu de convinsi. Este de cele mai multe ori abrupta si uneori chiar nepoliticoasa în interactiuni. Nu are capacitatea de a evalua intentiile sau sentimentele interlocutorului, capacitatea sa de a fi empatica fiind foarte scazuta.

Ea tinde sa prefere mediile bine organizate, în care problemele sunt rezolvate în modalitati standard, prescrise. Uneori poate fi rezistenta la schimbare si tinde sa nu observe sau sa piarda oportunitatile, daca acestea nu sunt planificate.

În ceea ce priveste constiinciozitatea si preferinta legate de planificarea activitatilor, Jane se afla la un nivel comparabil cu marea majoritate a specialistilor în vânzari. Este relativ responsabila, desi exista unele situatii în care ignora necesitatea de a-si planifica cu grija propriile actiuni, fapt care i-ar putea aduce deservicii.

În ceea ce priveste abilitatea de a-si controla emotiile personale, Jane are competente slab formate. Tinde sa reactioneze puternic emotional la situatii nu foarte dificile sau stresante. Are impulsuri puternice pe care si le poate controla doar destul de rar si cu relativa dificultate. Din acest motiv nu gestioneaza bine situatiile tensionate sau dificile.

Jane doreste sa îi controleze si influenteze pe cei din jur si face acest lucru deseori cu eficienta. Tinde sa urmareasca cu grija reactiile interlocutorilor într-o discutie, utilizând în unele situatii informatiile obtinute astfel pentru a-i influenta sau manipula.

Jane este mai putin încrezatoare în fortele proprii, ceea ce este un dezavantaj pentru un post în domeniul vânzarii. Din cauza acestei neîncrederi în propriile capacitati, Jane are abilitati de persuasiune extrem de reduse, evita responsabilitatea de a-si asuma decizii care îi pot afecta pe ceilalti si relationeaza mai degraba ineficient cu cei din jur.

Ea acorda destul de multa atentie celorlalti si nevoilor lor. Uneori face eforturi pentru a-i impresiona pe ceilalti sau pentru a le câstiga respectul ori recunostinta. Se simte foarte bine atunci când îi sunt recunoscute meritele. Are tendinta de a obtine prin manipulare recunoasterea pe care si-o doreste, daca nu o poate obtine în alt mod. Aceste trasaturi sunt asociate cu succesul în mediul vânzarii.

Jane nu are dorinta de a-si adapta comportamentul astfel încât sa faca pe plac altor persoane. Este independenta în actiuni si vorbe si nu da înapoi doar pentru ca supara un interlocutor. Este uneori caracterizata prin lipsa de competitivitate, lipsa a dorintei de a face pe plac celorlalti, fiind ocazional privita ca nepasatoare sau neinteresata.

Ea are un interes minor în a se face acceptata si admirata de ceilalti. De aceea nu face eforturi deosebite de a place si nu încearca sa se prezinte într-o lumina mai favorabila decât arareori.

PASATTM 2000

Poppleton-Allen Sales Aptitude Test

DEZVOLTAT DE STEVE POPPLETON & PETER JONES

RAPORT PREGATIT PENTRU

Jane Sample

Sex: Feminin

Varsta: 28

Ocupatie:

Acest raport a fost generat conform cu ETALONUL ROMANESC GLOBAL (N=1119)

INTERPRETAREA ACESTUI RAPORT

SCOP

Acest raport ajuta la înțelegerea mai buna a acelor caracteristici de personalitate si comportament tipice pentru persoana evaluata, care sunt direct relateate cu performanta in vanzari.

Numeroase studii au evidentiat importanta caracteristicilor de personalitate pentru succesul in ocupatiile care presupun vanzari. Acest test evalueaza acei factori despre care studiile empirice au demonstrat ca sunt direct relatati cu adaptabilitatea la cerintele acestor ocupatii, in principal fiind vizate ocupatiile din domeniul bancar, al asigurarilor, al vanzarilor directe, al vanzarilor prin reprezentanti etc.

UTILIZARE

Raportul este creat pentru utilizarea în cadrul muncii lor cu clientii, de catre specialisti de resurse umane, psihologi, consilieri, ori alti profesionisti specializati.

Desi formulat ca un raport de-sine-statator, care, mai ales în a doua sectiune (raportul detaliat), poate fi cu destul de multa usurinta înțeles si de persoane nespecializate în utilizarea testelor psihologice, acest raport a fost proiectat si dezvoltat în asa fel încât sa ofere asistenta profesionistului care interpreteaza rezultatele testului.

Aceste rezultate trebuie luate în considerare doar împreuna cu opinia profesionala a unui specialist si doar dupa coroborarea datelor rezultate din acest test cu rezultatele unui interviu ori a altor posibile instrumente psihometrice. Rezultatele continute în acest raport pot fi supuse unor interpretari diferite si unor sublinieri speciale, ca functie a unor astfel de coroborari facute de profesionisti specializati.

FUNDAMENT

Acest raport este bazat pe PASAT2000, un instrument psihometric care a fost validat într-o mare varietate de programe de cercetare în mai multe state ale lumii. PASAT2000 este o masura structurata, verbala, a aptitudinilor de vanzare. Testul este format din 153 de itemi, cuprinde 11 scale primare (dintre care trei scale de validare), 3 factori compoziti si un coeficient total al aptitudinilor de vanzare.

CE INFORMATII POT FI REGASITE IN ACEST RAPORT?

STRUCTURA

Pe langa sectiunea introductiva, raportul contine trei mari sectiuni: (1) Profilul PASAT2000, (2) Raportul detaliat si (3) Detaliile 'modus operandi'.

1. Profilul PASAT2000

Aceasta sectiune contine un grafic, reprezentand cele 11 scale primare, cei 3 factori secundari si scorul la factorul total.

SCORURI STANDARD

Scorurile pentru scalele PASAT2000 sunt reprezentate în cote standardizate STEN. Cotele standardizate STEN sunt transformari ale scorurilor brute, pe baza mediei si dispersiei esantionului de referinta. Scopul standardizarii în cote STEN a scorurilor PASAT2000 este acela de a uniformiza masurarea, astfel încât pentru fiecare scala media este de 5.5 si dispersia de 2 puncte. Scorurile standard au fost calculate pe baza esantionului normativ indicat pe coperta acestui raport.

2. Raportul detaliat al PASAT2000

DETALIERE

Detalierea scorurilor subscalelor ofera o descriere verbala a aptitudinilor de vanzare stabilite pe baza PASAT si prezentate si în profilul PASAT din sectiunea anterioara.

Aceasta sectiune a fost dezvoltata cu scopul de a oferi asistenta specialistilor care interpreteaza rezultatele si pentru a minimiza apelul acestora la manualul testului, însa poate fi de asemenea citita de persoana evaluata ca parte a unei discutii structurate cu psihologul ori ca parte a unui program de dezvoltare personala în care aceasta persoana este parte. Este important, totusi, ca rezultatele acestui raport sa fie luate în considerare numai dupa discutarea lor cu un profesionist specializat.


GRAFIC

Sectiunea detaliata contine pentru fiecare dintre cele 11 scale primare, precum si pentru scorul total a aptitudinilor de vanzare, un grafic în care este evidentiat scorul obtinut de persoana evaluata. Sectiunea mai contine de asemenea, sub grafic, o definitie a scalei, precum si semnificatia scorurilor înalte si joase la respectiva scala. Aceste semnificatii ale scorurilor înalte si respectiv reduse sunt cu atât mai caracteristice pentru persoana evaluata, cu cât aceasta se apropie mai mult de un scor maxim sau respectiv minim.


SEMNIFICATIE

În general, scorurile crescute semnifica o buna dezvoltare a aptitudinii continute de numele scalei. Scorurile plasate în jurul mediei indica o functionare satisfacatoare si sunt obtinute de catre majoritatea persoanelor carora le-a fost aplicat PASAT. Scorurile scazute indica arii care necesita îmbunatatire pentru o dezvoltare a respectivelor aptitudini de vanzare. În caz ca toate scorurile sunt înalte sau toate scorurile sunt scazute, este necesar sa se identifice dintre acestea cele mai înalte si cele mai scazute scoruri, acest lucru contribuind la indicarea punctelor forte si a celor slabe.

3. Detaliile "Modus Operandi"


STATISTICI
ITEMMETRICE

Statisticile modus operandi ofera un rezumat al modalitatii în care a fost abordata aplicarea chestionarului de catre persoana evaluata, continand scorurile de validitate, raspunsurile la itemi si alte date de acest tip.

PROFILUL PASAT2000

Scalele primare

Scalele primare

SCALELE PRIMARE	Scoruri brute	Scoruri STEN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1. Adaptare motivationala	55	5	□	□	□	□	●	□	□	□	□	□
2. Adaptare emotionala	82	6	□	□	□	□	□	●	□	□	□	□
3. Adaptare sociala	74	4	□	□	□	●	□	□	□	□	□	□
4. Adaptabilitate	21	5	□	□	□	□	●	□	□	□	□	□
5. Constiinciozitate	83	5	□	□	□	□	●	□	□	□	□	□
6. Stabilitate emotionala	54	5	□	□	□	□	●	□	□	□	□	□
7. Control social	96	7	□	□	□	□	□	□	●	□	□	□
8. Incredere in sine	27	3	□	□	●	□	□	□	□	□	□	□
9. Distorsionare atenta	20	7	□	□	□	□	□	□	●	□	□	□
10. Distorsionare adaptativa	36	4	□	□	□	●	□	□	□	□	□	□
11. Distorsionare sociala	57	5	□	□	□	□	●	□	□	□	□	□

Factori compoziti

Factori compoziti

FACTORI COMPOZITI	Scoruri brute	Scoruri STEN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Adaptare la viata profesionala	315	5	□	□	□	□	●	□	□	□	□	□
Control	150	6	□	□	□	□	□	●	□	□	□	□
Incredere in sine	27	3	□	□	●	□	□	□	□	□	□	□

Indicatorul general al aptitudinii de vanzare

Indicatorul general al aptitudinii de vanzare

INDICATORUL GENERAL AL APTITUDINII DE VANZARE	Scor brut	Scor STEN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Atitudine pozitiva	492	5	□	□	□	□	●	□	□	□	□	□

RAPORTUL DETALIIAT AL PASAT2000

INDICATOR GENERAL: ATITUDINE POZITIVA

SCOR BRUT = 492, SCOR STEN = 5, CENTILA = 45

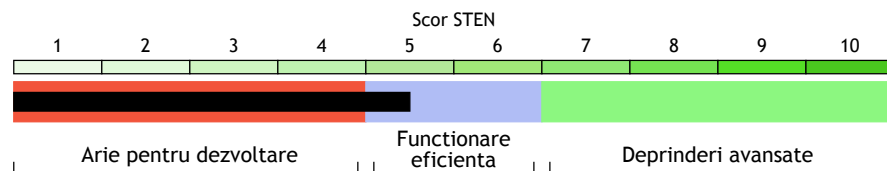
Definitie

Atitudinea pozitiva evidentiaza în esenta tendinta de a aborda problemele, dificultatile si provocarile vietii într-o maniera pozitiva, adica de a privi problemele ca fiind rezolvabile atâta vreme cât se adopta metodele adecvate; în acelasi context provocarile sunt percepute drept scopuri care pot fi atinse.

În acceptiunea acestui raport, atitudinea pozitiva cuprinde semnificatia atribuita unui loc al controlului intern (în care persoana evaluata priveste rezultatele propriilor actiuni ca fiind dependente de propriile sale eforturi), spre deosebire de atitudinea defetista asociata cu un loc al controlului extern (în care persoana este mai susceptibila a privi rezultatele actiunilor sale ca fiind influentate de forte externe, precum norocul, decât de forte interne, precum propriile eforturi). Persoanele care obtin scoruri scazute la acest factor general de atitudine pozitiva (adica cele cu atitudini negative) sunt mai susceptibile a atribui rezultatele într-o maniera tipica pentru un loc al controlului extern.

Aceasta atitudine pozitiva este vizibila în toate comportamentele de munca si în mod special în ariile care vor fi descrise si ilustrate de scalele ce urmeaza. Astfel, aceasta atitudine sta la baza adaptabilitatii printr-o predispozitie de a se confrunta cu situatiile dificile si cu provocarile si de a nu le evita, de a nu se sustrage din calea lor. Aceasta atitudine pozitiva sta la baza tendintei de a se controla si de a-i controla pe altii, prin aceea ca o atitudine pozitiva îi permite unei persoane sa creada ca este capabil sa îi influenteze pe altii si sa le controleze trairile pentru a putea exercita aceasta influenta. În cele din urma, aceasta atitudine pozitiva sta la baza sigurantei de sine, caci o atitudine pozitiva privind propria persoana reprezinta esenta sigurantei de sine.

Grafic



Descriere

Persoanele care înregistreaza un punctaj scazut sunt predispușe spre urmatoarele:

- (a) se îndoiesc de abilitatea lor de a trata eficient problemele vietii.
- (b) evita si se sustrag de la situatii dificile si provocari.
- (c) considera ca rezultatele pe care le au în viata depind de factori externi (de exemplu noroc).
- (d) nu au o predispozitie spre latura analitica.
- (e) sunt dependente din punct de vedere social de altii.
- (f) sunt în general reactive si nu proactive.

Persoanele care înregistreaza un scor înalt sunt predispușe spre urmatoarele:

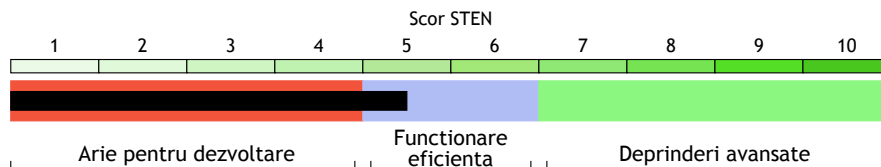
- (a) sunt încrezatoare în capacitatile lor de a face fata cu succes problemelor vietii (optimism).
- (b) înfrunta greutatile.
- (c) considera ca rezultatele pe care le au în viata depind de propriile eforturi.
- (d) sunt analitici în felul în care se confrunta cu problemele.
- (e) initiaza comportamentele sociale.
- (f) sunt în general proactive.

ADAPTARE MOTIVATIONALA

SCOR BRUT = 55, SCOR STEN = 5

Definitie

Aceasta scala se refera, în mod special, la obtinerea succesului, stabilirea de obiective si placerea generata de noi provocari.

Grafic**Descriere**

Persoanele care obtin scoruri scazute sunt, de cele mai multe ori, privite ca fiind pesimiste, nerabdatoare, incapabile sa se concentreze si preferand sa amane îndeplinirea sarcinilor.

Scorurile ridicate indica persoanele care sunt centrate pe obiective, orientate spre viitor, optimiste, entuziaste, organizate si interesate de succes.

Comportamente

Aceste persoane manifesta, cu precadere, urmatoarele tipuri de comportamente:

Este foarte probabil ca aceste persoane sa manifeste urmatoarele comportamente:

- (a) Privesc sarcinile de lucru ca fiind dificile si, deseori, au tendinta de a renunta.
- (b) Nu le place munca si o evita de cate ori au ocazia.
- (c) Nu leaga informatia de ceea ce este important.
- (d) Verifica rar modul în care progreseaza activitatea lor.
- (e) De cele mai multe ori nu-si fixeaza obiective clare, specifice.
- (f) Indeplinesc doar acele sarcini pentru care prevad o recompensa imediata.
- (g) Privesc esecurile lor ca fiind datorate lipsei de noroc sau altor factori exteni.

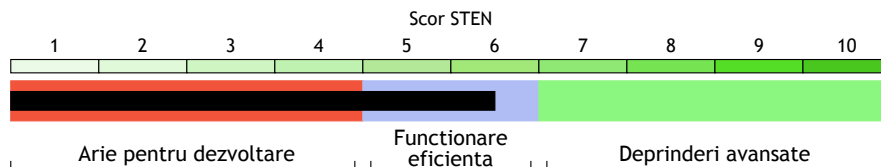
- (a) Se mobilizeaza rapid.
- (b) Stabilesc prioritati.
- (c) Le place sa munceasca.
- (d) Verifica în mod regulat progresul activitatii lor.
- (e) Nu simt nevoia unor gratificari sau recompense imediate.
- (f) Au obiective pe termen lung.
- (g) Privesc succesul ca fiind datorat propriilor eforturi.

ADAPTARE EMOTIONALA

SCOR BRUT = 82, SCOR STEN = 6

Definitie

Aceasta scala vizeaza cu precadere abilitatea de a gestiona eficient dificultatile si obstacolele.

Grafic**Descriere**

Persoanele care obtin scoruri scazute sunt de cele mai multe ori defensive, emotionale, renunta usor si evita situatiile dificile.

Persoanele cu scoruri înalte sunt rezistente, nu se dau batute, sunt hotarâte (în fata greutatilor), deschise (de exemplu la critici), le place sa socializeze, pot exercita control (asupra emotiilor lor) si sunt integre (de exemplu își tin promisiunile).

Comportamente

Aceste persoane manifesta, cu precadere, urmatoarele tipuri de comportamente:

- (a) Sunt demoralizate de obstacole.
- (b) Renunta usor în fata dificultatilor.
- (c) Sunt reticente la a relationa cu persoane necunoscute.
- (d) Evita situatiile dificile.
- (e) Fac promisiuni pe care nu le pot onora.
- (f) Evita responsabilitatea unor decizii dificile.
- (g) Furia sau enervarea lor dureaza timp îndelungat.
- (h) Nu le place sa le fie evaluata performanta în munca.
- (i) Persista în a face lucruri cu care nu sunt de acord.

Este foarte probabil ca aceste persoane manifesta urmatoarele comportamente:

- (a) Nu sunt demoralizate în fata obstacolelor.
- (b) Nu se tem de a fi criticate.
- (c) Sunt rezistente în fata dificultatilor.
- (d) Intâlnesc cu bucurie persoane noi.
- (e) Emotiile lor negative (de exemplu furia) nu dureaza vreme îndelungata.
- (f) Le place sa le fie masurata performanta în munca.
- (g) Se confrunta în mod intentionat cu situatiile dificile.
- (h) Fac doar promisiuni pe care le pot onora.
- (i) Accepta responsabilitatea de a lua decizii dificile.
- (j) Accepta sa faca doar lucruri cu care sunt de acord.
- (k) Invata din greseli si încearca sa-si îmbunatateasca punctele slabe.

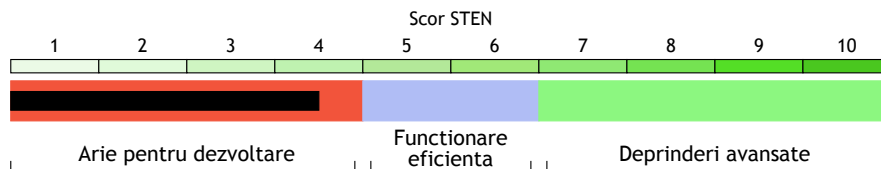
ADAPTARE SOCIALA

SCOR BRUT = 74, SCOR STEN = 4

Definitie

Aceasta scala evalueaza abilitatea unei persoane de a se înțelege bine cu alte persoane, de exemplu prin construirea si întreținerea de relatii bune cu ceilalti.

Grafic



Descriere

Persoanele care obtin scoruri scazute sunt predispuse la a resimti insecuritate, lipsa de chef, au un fel simplist (nesofisticat) de-a fi, le lipseste sociabilitatea si nu sunt primitoare, cooperante sau interesate de cei din jurul lor.

Persoanele cu scoruri înalte manifesta, de cele mai multe ori, sociabilitate, încredere în sine, fluenta verbala, maniere elegante, caldura, perspicacitate, un spirit cooperant si interesat de ceilalti precum si un caracter primitor.

Comportamente

Cel mai probabil, vor dezvolta comportamente precum:

- (a) Lipsa de confort în prezenta persoanelor care depind de grup.
- (b) Timp redus petrecut pentru a socializa.
- (c) Lipsa de încredere atunci când sunt plasate în situatii sociale.
- (d) Incapacitate de a explica lucrurile, de a-si prezenta propriile idei în fata altora.
- (e) Cu toane, capricioase fata de ceilalti.
- (f) Deseori sunt nepoliticoase.
- (g) Incapabile sa asculte.
- (h) Neprimitoare.
- (i) Capacitate scazuta de a evalua intentiile altor persoane.
- (j) Au tendinta de a nu cauta acordul în relatia cu ceilalti.

Este foarte probabil ca aceste persoane sa manifeste urmatoarele comportamente:

- (a) Au o paleta larga de prieteni si cunostinte.
- (b) Se simt bine în compania celorlalti, inclusiv a acelor persoane care au tendinta de a fi dependente de ei.
- (c) Manifesta încredere în situatiile sociale.
- (d) Explica bine lucrurile, își prezinta ideile clar.
- (e) Li înțelege ușor pe ceilalti si le e ușor sa gaseasca raspunsuri în conversatii.
- (f) Sunt capabile sa îi implice pe ceilalti într-o conversatie.
- (g) Sunt politicoase în relatie cu ceilalti.
- (h) Sunt buni ascultatori si au capacitatea de a-i determina pe ceilalti sa vorbeasca.
- (i) Sunt capabile sa recunoasca daca ceilalti mint.
- (j) Cauta sa ajunga la o înțelegere cu ceilalti.

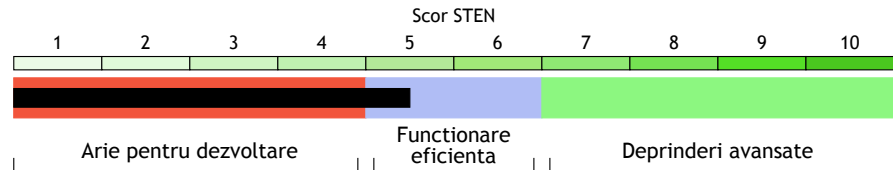
ADAPTABILITATE

SCOR BRUT = 21, SCOR STEN = 5

Definitie

Aceasta scala se concentreaza asupra adaptarii la schimbare.

Grafic



Descriere

Persoanele care obtin scoruri scazute sunt conservatoare, inflexibile, reticente la schimbare si lipsite de entuziasm.

Persoanele cu scoruri înalte sunt privite ca fiind capabile sa se adapteze si sa profite de oportunitati. Sunt entuziaste si le place schimbarea.

Comportamente

Cel mai probabil, vor dezvolta comportamente precum:

Este foarte probabil ca aceste persoane sa manifeste urmatoarele comportamente:

- (a) Rezistenta la schimbare, la modalitati noi de actiune.
- (b) Pierd oportunitatile, daca acestea sunt neplanificate.
- (c) Nu le plac schimbarile dese si mediile noi.
- (d) Isi mentin pozitia cu fermitate în fata schimbarii.

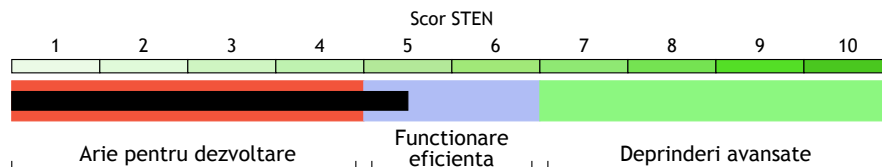
- (a) Se simt perfect actionând în modalitati si cu metode noi.
- (b) Folosesc din plin oportunitatile chiar si atunci când acestea sunt neplanificate.
- (c) Iubesc schimbarea si mediile noi.
- (d) Sunt nerabdatoare sa descopere noi lucruri si sa încerce noi moduri de a face lucrurile.
- (e) Imbratiseaza schimbarea.

CONSTIINCIOZITATE

SCOR BRUT = 83, SCOR STEN = 5

Definitie

Aceasta scala priveste acele aspecte care sunt relateate cu planificarea, urmarirea îndeplinirii planurilor într-o maniera constiincioasa si, în general, toate acele aspecte care sunt legate de încercarea unei persoane de a da ce are mai bun si de a se comporta într-o maniera integra.

Grafic**Descriere**

Persoanele care obtin scoruri scazute sunt, de cele mai multe ori, dezorganizate, expeditiv, nepregatite, indiferente, delasatoare, indolente.

Persoanele cu scoruri înalte sunt vazute ca fiind centrate pe obiective, organizate, etice, pregatite, constiincioase, meticuloase, capabile sa-si impuna o autodisciplina stricta, concentrate, dispuse sa ajute si perseverente.

Comportamente

Cel mai probabil, vor dezvolta comportamente precum:

- (a) Nu admit când nu stiu ceva.
- (b) Au tendinta de a cauta cea mai facila cale de rezolvare a unei probleme.
- (c) Nu sunt atente la detalii, fapt care poate conduce la comiterea unor greseli din neglijenta.
- (d) Sunt foarte prost organizate.

Este foarte probabil ca aceste persoane sa manifeste urmatoarele comportamente:

- (a) Cauta în mod activ informatie care are o relevanta mai larga pentru munca lor, în general, nu doar pentru o activitate specifica.
- (b) Se actualizeaza în permanenta cu privire la lucrurile pe care le percep ca fiind necesare.
- (c) Sunt un model moral pentru ceilalti.
- (d) Sunt pregatite pentru actiune.
- (e) Admit atunci când nu stiu ceva.
- (f) Duc la bun sfârșit planurile pe care le-au facut.
- (g) Persevereaza în a înțelege un fapt atunci când nu reusesc sa-l înțelega de prima data.
- (h) In general, investesc ce au mai bun în activitate si sunt mândre de performanta lor profesionala.
- (i) Au o atentie foarte mare la detalii.
- (j) O seara prelungita nu le afecteaza performanta a doua zi.
- (k) In conversatii, au un scop bine precizat si nu discuta doar de dragul discutiei.
- (l) Gasesc mereu timp pentru ceea ce este cu adevarat important.

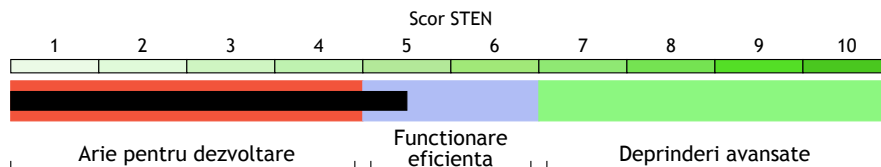
STABILITATE EMOTIONALA

SCOR BRUT = 54, SCOR STEN = 5

Definitie

Aceasta scala se refera la abilitatea de a controla emotiile personale.

Grafic



Descriere

Persoanele care obtin scoruri scazute sunt, de cele mai multe ori, sensibile la critica, geloase, reci fata de ceilalti, cu toane, se pot simti deabusolate cu usurinta, au o atitudine negativa (de exemplu se plâng), sunt persoane pe care nu te poti baza, nepoliticoase, nesigure si nerabdatoare.

Persoanele cu scoruri înalte sunt vazute ca fiind rezistente, calde, stabile, calme, politicoase, sigure pe sine, cu simt al integritatii si cu o buna capacitate de autocontrol.

Comportamente

Cel mai probabil, vor dezvolta comportamente precum:

- Arata ca sunt cu usurinta ranite (de exemplu prin critica sau respingere).
- Se simt amenintate de prezenta altora si sunt geloase.
- Pot parea 'pretioase' sau reci în relatie cu ceilalti.
- Starea lor de spirit de acasa o influenteaza pe cea de la munca.
- Se simt cu usurinta deabusolate când sunt supuse unei presiuni.
- Se plâng.
- Sunt predispuse sa minta, sa faciliteze scurgeri de informatii confidentiale si sa faca promisiuni pe care nu intentioneaza sa le respecte.
- Deseori încearca sa foloseasca terti pentru a transmite vesti neplacute.
- Raspund cu nepolitete la nepolitete.
- Au deseori nevoie sa își verifice programările.
- Li întrerup deseori pe ceilalti.

Este foarte probabil ca aceste persoane sa manifeste urmatoarele comportamente:

- Gestioneaza bine refuzurile.
- Nu sunt geloase.
- Se înțeleg bine cu ceilalti oameni, în general.
- Nu permit ca viata lor de familie sa le influenteze viata profesionala.
- Isi pastreaza calmul când sunt supuse unor presiuni.
- Tind sa priveasca ce e mai bun la fiecare situatie.
- Sunt atente la ceea ce spun, de exemplu atunci când fac promisiuni.
- Abordeaza situatiile dificile in mod direct, frontal.
- Sunt politicoase chiar si atunci când sunt tratate in mod nepoliticos.

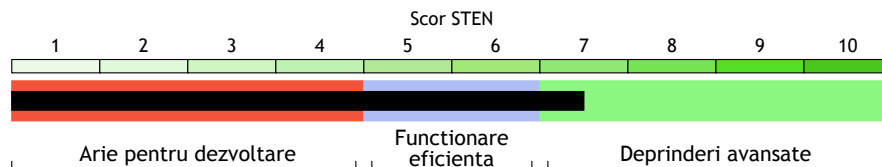
CONTROL SOCIAL

SCOR BRUT = 96, SCOR STEN = 7

Definitie

Aceasta scala evalueaza dorinta si abilitatea de a-i controla si influenta pe ceilalti.

Grafic



Descriere

Persoanele care obtin scoruri scazute sunt percepute ca fiind naturale si simple, inflexibile (de exemplu se agata de reguli), indolente, necompetitive, vorbarete, nepasatoare, neinteresante si submisive.

Persoanele cu scoruri înalte pot fi vazute ca fiind sirete (machiavelice), pragmatice (de exemplu în 'ajustarea' regulilor), puternice, convingatoare, manipulative, competitive, dominante, cu o atitudine superioara, atente, interesante, cu capacitatea de a-i influenta pe ceilalti si de a demonstra autocontrol.

Comportamente

Cel mai probabil, vor dezvolta comportamente precum:

- (a) Se comporta spontan si adopta un mod mai degraba simplist în relatiile cu ceilalti.
- (b) Urmeaza regulile.
- (c) Sunt gata sa recurga la compromisuri în relatia cu ceilalti sau sa se supuna opiniei acestora.
- (d) Pot trai sentimente de inferioritate.
- (e) Le face placere sa le faca pe plac celorlalti.
- (f) Nu au interes si nu exercita influenta atunci când vorbesc cu altii.

Este foarte probabil ca aceste persoane sa manifeste urmatoarele comportamente:

- (a) li flateaza sau se rastesc la ceilalti pentru a-i determina sa faca ceea ce vor ele.
- (b) li manipuleaza pe ceilalti pentru a divulga lucruri pe care acestia nu ar fi dorit sa le divulge.
- (c) Incalca regulile pentru a obtine ceea ce doresc.
- (d) Transmit informatii celorlalti doar atunci când e în beneficiul lor.
- (e) Urmaresc reactiile celorlalti la comportamentul lor.
- (f) Sunt capabile sa schimbe tonul unei conversatii (de exemplu de la unul foarte grav la unul foarte blând).
- (g) Sunt capabile sa îi surprinda si sa îi influenteze pe ceilalti.

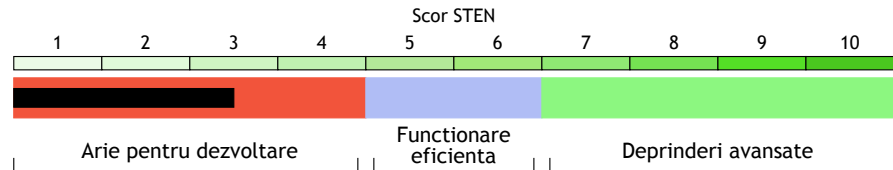
INCREDERE IN SINE

SCOR BRUT = 27, SCOR STEN = 3

Definitie

Aceasta scala evalueaza la capacitatea de a demonstra încredere în sine în diverse tipuri de situatii.

Grafic



Descriere

Persoanele care obtin scoruri scazute sunt, de cele mai multe ori, rezervate, submisive si dependente, demonstrând lipsa de încredere.

Persoanele cu scoruri înalte sunt vazute ca fiind convingatoare, încrezatoare (atât dintr-o perspectiva sociala, cât si dintr-o perspectiva mai generala) si sigure pe sine.

Comportamente

Cel mai probabil, vor dezvolta comportamente precum:

Este foarte probabil ca aceste persoane sa manifeste urmatoarele comportamente:

- (a) Nu relateaza bine cu ceilalti.
- (b) Au abilitati de persuasiune foarte scazute.
- (c) Nu au încredere în sine când sunt plasate într-un context de grup.
- (d) Nu au încredere în propriile abilitati.
- (e) Evita responsabilitatea de a oferi sfaturi sau de a-si asuma decizii care îi vor afecta pe ceilalti.
- (f) Tind sa faca lucruri pentru ceilalti, atunci când ar fi putut sa le faca pentru ele însele.
- (g) Au deseori nevoia de a-si verifica programarile.
- (h) Li întrerup deseori pe ceilalti.

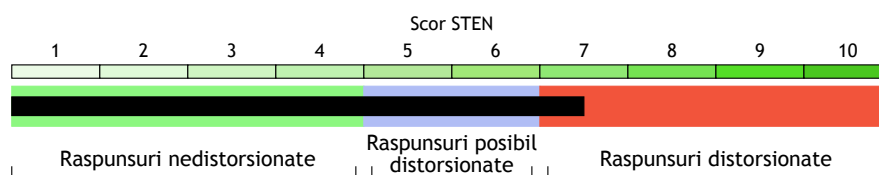
- (a) Relateaza bine cu ceilalti.
- (b) Au succes atunci când e nevoie sa îi influenteze pe ceilalti.
- (c) Au încredere în sine când sunt plasate într-un context de grup.
- (d) Au încredere în propriile abilitati.
- (e) Isi asuma responsabilitatea pentru sfaturile oferite si deciziile luate, decizii care îi pot influenta pe ceilalti.
- (f) Li încurajeaza pe ceilalti sa se ajute pe sine.

DISTORSIONARE ATENTA

SCOR BRUT = 20, SCOR STEN = 7

SCALA DE VALIDARE**Definitie**

Aceasta scala se refera la preocuparea persoanei evaluate în a acorda atentie comportamentului celorlalti ca reper pentru reglarea propriului comportament. Aceasta preocupare este o preconditionie în încercarea de a prezenta o imagine favorabila si defineste o sensibilitate a persoanei evaluate de a afisa celorlalti o imagine pe care acestia ar evalua-o ca fiind atractiva (dezirabila) sau magulitoare. Aceasta scala are în vedere, în mod special, centrarea propriei atentii pe ceea ce se întâmpla în jur, pentru a reusi în propriile planuri, prin aproape orice mijloace.

Grafic**Descriere**

Persoanele care obtin scoruri scazute nu sunt interesate sa prezinte o imagine dezirabila. Cel mai probabil, acestea vor fi privite ca fiind delasatoare, neinteresate de ceilalti, lipsite de consideratie pentru ceilalti si sigure pe sine.

Persoanele cu scoruri înalte acorda foarte multa atentie parerilor celorlalti atunci când iau decizii în legatura cu modul în care se comporta. De cele mai multe ori, aceste persoane sunt privite ca fiind dominante, manipulative, atente la ceea ce gândesc si fac cei din jur si cu o mare nevoie de recunoastere.

Comportamente

Cel mai probabil, vor dezvolta comportamente precum:

- (a) li ajuta pe ceilalti doar atunci când nevoia de ajutor este stringenta.
- (b) Nu au nevoie sa fie recunoscute pentru performantele lor.
- (c) Nu sunt la curent cu persoanele din jurul lor si cu activitatile sau preocuparile acestora.

Este foarte probabil ca aceste persoane sa manifeste urmatoarele comportamente:

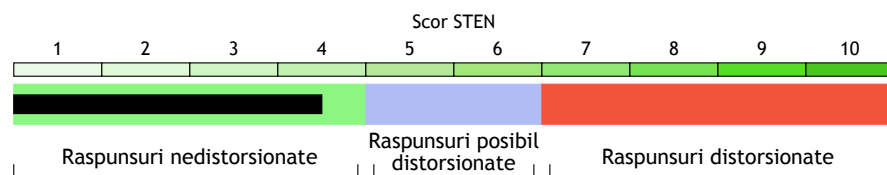
- (a) Au o nevoie stringenta de a obtine ceea ce vor, indiferent ce presupune aceasta.
- (b) Sunt gata sa-i convinga pe ceilalti sa renunte la angajamente anterioare daca acest lucru este în avantajul lor.
- (c) li ajuta pe ceilalti chiar si când nu este necesar.
- (d) Sunt capabile sa transmita celorlalti vesti proaste sau dezamagitoare cu tact.
- (e) Sunt la curent cu persoanele din jurul lor si cu activitatile sau preocuparile acestora.
- (f) Au nevoie ca succesele lor sa fie recunoscute de catre prieteni sau colegi.

DISTORSIONARE ADAPTATIVA

SCOR BRUT = 36, SCOR STEN = 4

SCALA DE VALIDARE**Definitie**

Acest tip de management al impresiei este, în principiu, relationat cu maniera în care o persoana își adapteaza comportamentul pentru a se potrivi cu sau a complimenta comportamentul celorlalti. Comportamentul distorsionat poate sa nu fie o reflectare reala a modului în care cineva s-ar fi comportat fara a avea indicatiile oferite de prezenta celorlalte persoane. Persoanele care obtin scoruri înalte își adapteaza frecvent comportamentul în asa fel încât sa se potriveasca cu cel al altora, sau pentru a le conveni celorlalti. Fara existenta unui management al impresiei atent, adaptarea de acest tip ar fi difuza. Acest tip de Management al Impresiei este în mod special relationat cu reactiile emotionale si cu adaptarea rapida a comportamentului la situatii.

Grafic**Descriere**

Persoanele care obtin scoruri scazute dau dovada de calm, autocontrol, lipsa de competitivitate, sunt naturale, nepasatoare, nesociabile, cu simt etic, neinteresate.

Persoanele cu scoruri înalte sunt privite ca având reactii emotionale puternice, precum si capacitatea de a se adapta rapid, fiind entuziaste, sensibile, manipulative, competitive si sociabile.

Comportamente

Cel mai probabil, vor dezvolta comportamente precum:

Este foarte probabil ca aceste persoane sa manifeste urmatoarele comportamente:

- (a) Continua sa investeasca efort în munca lor chiar si atunci când se simt demoralizate.
- (b) Le place sa-i controleze pe ceilalti.
- (c) Nu își schimba comportamentul atunci când interactioneaza cu persoane diferite, sau în situatii diferite.
- (d) Nu își arata sentimentele sau entuziasmul.
- (e) Nu sunt la curent cu ceea ce este nou sau în schimbare (de exemplu sunt neatente).
- (f) Nu sunt interesate de nevoile celorlalti.
- (g) Nu sunt dispuse sa compromita alte persoane pentru a-si atinge scopurile.

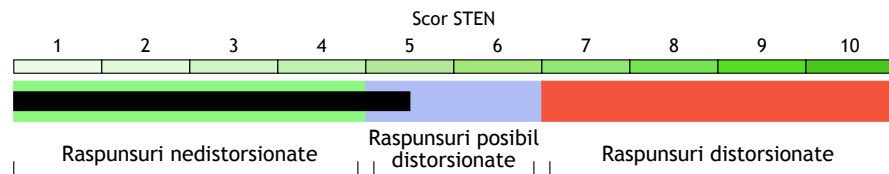
- (a) Atunci când sunt triste sau deprimat, investesc mai putina energie în munca lor.
- (b) In general le place si munca si viata.
- (c) Nu le place sa-i controleze pe ceilalti.
- (d) Sunt gata sa adopte diverse masti atunci când considera ca este necesar.
- (e) Se entuziasmeaza foarte repede si devin nerabdatoare.
- (f) Sunt la curent cu tot ceea ce este nou sau în schimbare.
- (g) Sunt foarte atente la nevoile sociale ale celorlalti (de exemplu ar putea sa se retraga si sa respecte intimitatea celorlalti, atunci când cred ca acest lucru se impune).
- (h) Sunt gata sa compromita alte persoane pentru a-si atinge scopurile.

DISTORSIONARE SOCIALA

SCOR BRUT = 57, SCOR STEN = 5

SCALA DE VALIDARE**Definitie**

Managementul social al impresiei reprezintă încercarea de a oferi o imagine dezirabilă social, fără neapărat a adapta acea imagine la audiență. Prin urmare, persoanele cu scoruri înalte vor prezenta în răspunsurile lor imaginea cea mai dezirabilă social despre sine. Fără o atenție deosebită față de amploarea și direcția distorsiunii, acest tip de comportament de autoprezentare ar putea să pară nediscriminant și neadaptat circumstanțelor. Această scală se referă la capacitatea unei persoane de a se comporta într-o manieră dezirabilă social, maniera care include manifestarea unor comportamente corecte din punct de vedere social (de exemplu politetea), a unor comportamente conștiințioase și a unui bun control asupra propriilor emoții.

Grafic**Descriere**

Persoanele care obțin scoruri scăzute sunt, de cele mai multe ori, emotionale, dezorganizate, ușor de descurajat și stângace (în situațiile sociale).

Persoanele cu scoruri înalte sunt văzute ca fiind controlate (din punct de vedere emoțional), conștiințioase, vioaie și politicoase.

Comportamente

Având în vedere că scorurile scăzute indică un comportament nedistorsionat, persoanele care au obținut scoruri scăzute dezvoltă, cel mai probabil, comportamente precum:

Este foarte probabil ca aceste persoane să manifeste următoarele comportamente:

- Manifesta reacții afective precum furia, stresul etc., atunci când nu este potrivit din punct de vedere social.
- Nu sunt capabile să 'vada padurea de pomi', se pierd în detalii și par dezorganizate.
- Sunt plictisitoare în conversații.
- Renunță ușor atunci când lucrurile iau o întorsătură nefavorabilă.
- Tind să ghicească atunci când nu știu ceva, în loc să admită că nu știu.
- Se comportă nepoliticos față de ceilalți.

- Nu supra-reactionează emoțional la evenimentele cu care se confruntă.
- Își găsesc timp pentru a face ceea ce este important.
- Sunt capabile să schimbe tonul unei conversații (de exemplu făcând o glumă).
- Sunt perseverente, chiar și atunci când lucrurile merg prost.
- Nu ghicesc atunci când nu știu ceva, ci evita decizia sau își recunosc neștiința.
- Se comportă politicos.

© 2002, Hogrefe Ltd. Toate drepturile sunt rezervate, asupra testului si a tuturor accesoriilor.

Nici o parte a acestui test, foi de raspuns, caiet de testare sau raport asociat nu poate fi tiparita sau reprodusa prin orice forma, electronic, mecanic sau fotografic, nu poate fi tradusa si nu poate fi inclusa în vreun sistem de stocare a informatiei sau folosit pentru a tipari sau reproduce o interpretare electronica, fara permisiunea prealabila si expresa în scris a autorului sau a distribuitorului national autorizat.

Publicat si distribuit în România sub licenta de O.S. Romania, parte a grupului Giunti O.S.

testcentral OS Romania / D&D / Testcentral
 Str. Grigore Moisil, Nr. 42, Sector 2, Bucuresti
 Tel/Fax (+4) 021 242 89 63

Acest test nu poate fi revândut, sublicentiat, redistribuit sau în orice alt mod transferat sau folosit în orice modalitate de orice alta parte decât persoana sau entitatea careia i-a fost licentiat. Orice violare a acestei prevederi va duce la anularea automata a licentei si va pune partile implicate în culpa în conformitate cu legea drepturilor de autor.