



# NEO-FFI-3

NEO Five-Factor Inventory-3

**Dezvoltat de** Paul T. Costa, Jr., Ph.D. & Robert R. McCrae, Ph.D.

## DEMO M 34

---

Gen: MASCULIN

Vârsta: 34

Ocupație: Specialist

---

*Acest raport a fost scorat conform cu ETALONUL ROMANESC Standard Adulți - MASCULIN, FORMA S*

**CHESTIONAR APLICAT SUB LICENTA DE:**

Specialist: PSIHOLOG

Data administrării: 2019-04-04

Raport generat la data/ora: 04/04/2019 / 05:04:38

Identificator/serie: 00632398



## Introducere

---

Acest raport interpretativ este bazat pe răspunsurile la chestionarul NEO-FFI-3. Raportul conține informații cu privire la percepția de sine a persoanei evaluate, precum și la preferințele comportamentale ale acesteia în situații mai mult sau mai puțin generale. Inventarul NEO-FFI-3 a fost construit pentru a măsura cei cinci mari factori de personalitate postulați în cadrul modelului BIG FIVE (Nevrotism, Extraversie, Deschidere, Agreabilitate și Conștiinciozitate).

Scopul acestui raport este acela de a furniza o imagine cât se poate de precisă despre trăsăturile de personalitate ale persoanei evaluate, asistând-o pe aceasta sau pe specialiștii interesați să înțeleagă propriul mod de funcționare. În situațiile în care acest raport este utilizat de terți, raportul îi asistă în a realiza o interpretare adecvată, datele prezentate putând constitui un sprijin important în cele mai variate tipuri de decizii. Utilitatea NEO-FFI-3 este probată în diverse medii: psihologie ocupațională, clinică, educațională, judiciară etc. NEO-FFI-3 a fost construit special pentru a măsura cei cinci mari factori de personalitate, instrumentul fiind considerat unul dintre cele mai valide instrumente din punctul de vedere al constructului. Mai mult, NEO-FFI-3 este unul dintre cele mai intens studiate instrumente de evaluare a personalității, interpretările sale fiind validate în sute de programe de cercetare, pe populații diferite. Astfel, NEO-FFI-3 este un instrument utilizat intensiv în studii cross-culturale.

## Structura raportului NEO-FFI-3

Raportul NEO-FFI-3 se bazează pe structura redată în continuare și cuprinde alături de semnificația propriuzisă a scalelor și informații relevante pentru aria în care este utilizat inventarul (psihologia muncii, organizațională, resurse umane, psihologie clinică sau psihoterapie).

Cele 15 dimensiuni prezentate în cadrul acestui raport reprezintă în parte cei cinci mari factori măsurați de NEO-FFI-3 (Nevrotism, Extraversie, Deschidere, Agreabilitate și Conștiinciozitate). Pentru a facilita realizarea unor interpretări diferențiale în cadrul unui singur registru comportamental desemnat de unul din cele cinci mari dimensiuni, au fost derulate proceduri factor-analitice la nivel de item în cadrul fiecărui factor. Astfel, pentru fiecare din cei cinci mari factori măsurați în cadrul NEO-FFI-3 au fost izolate câte două sub-dimensiuni coerente ca semnificație și relevanță interpretativă. Aceste sub-dimensiuni surprind clustere de comportamente diferențiate, permițând utilizatorului acestui raport să realizeze o interpretare cu un grad ridicat de specificitate.

1. Secțiunea "Date".
  - a. Profilul NEO-FFI-3;
  - b. Modus Operandi.
2. Secțiunea "Raport de Feedback către Client".
3. Secțiunea "Raport Interpretativ Detaliat":
  - a. Interpretări Verbale;
  - b. Interpretări Corelative;
  - c. Evoluția Scorurilor în Timp;
  - d. Descriere Adjectivală.
4. Secțiunea "Interpretare Aplicată în Domeniul Organizațional":
  - a. Dinamica Motivațională;
  - b. Clusterele Ocupaționale;
  - c. Competențele Profesionale;
  - d. Avantaje și Riscuri.

## Secțiunea

---

### 1. Date

În cadrul acestei secțiuni sunt prezentate scorurile obținute de persoana evaluată la toate dimensiunile (primare și secundare) regăsite în acest raport. Dimensiunile primare constau în cei cinci mari factori de personalitate (Nevrotism, Extraversie, Deschidere, Agreabilitate și Conștiinciozitate). Dimensiunile secundare constau din zece scale secundare, izolate pe baza analizelor factoriale exploratorii realizate pe eșantionul normativ românesc în cadrul fiecărui factor din cei cinci mari factori de personalitate. Astfel, pentru fiecare din cele cinci dimensiuni de bază au fost identificate câte două scale secundare.

Profilul cuprinde atât prelucrarea numerică a scorurilor, cât și o reprezentare grafică a acestora. Toate scalele NEO-FFI-3 sunt prezentate în așa fel încât scorurile mari să fie plasate în partea dreaptă a graficului, iar scorurile mici în partea stângă. Aceasta este o procedură generală a reprezentării scorurilor pentru NEO-FFI-3, precum și pentru alte teste care raportează scorurile standardizate în scoruri T sau în Centile.

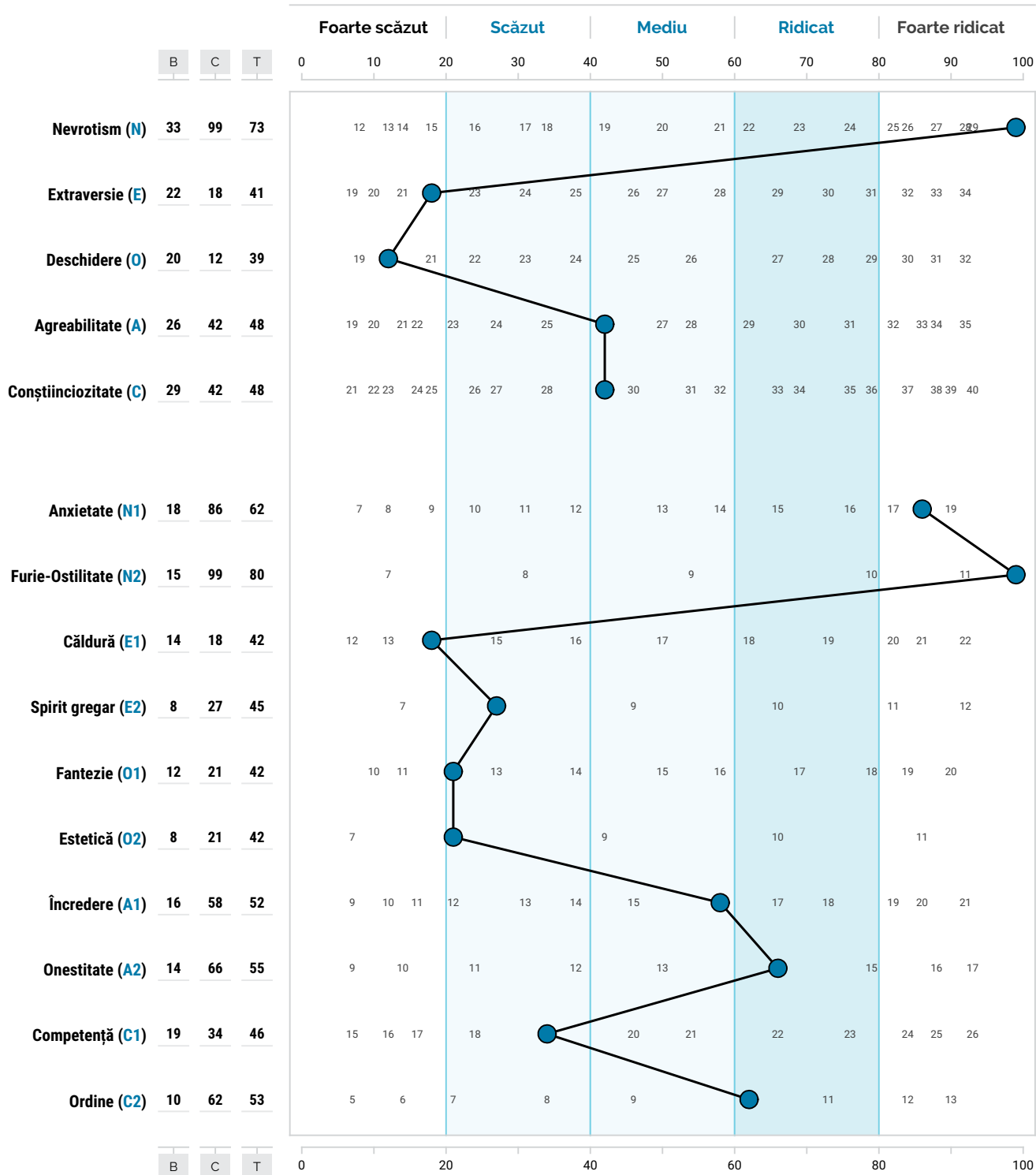
Scorurile T sunt scoruri standardizate, care țin cont de scorurile obținute de alte persoane din eșantionul normativ utilizat la scorarea testului. Scorurile T au o medie de 50 și o abatere de 10 puncte. Acest lucru înseamnă că un scor T de 50 plasează persoana evaluată la egalitate cu media persoanelor evaluate în eșantionul normativ. Un procent de 68% din scorurile T cad în intervalul 40-60. Teoretic, nu pot exista scoruri T plasate sub valoarea de 20 sau peste cea de 80.

În profil sunt marcate și cinci categorii de intensitate pentru fiecare scor obținut:

- Intervalul **T20-T35** desemnează scoruri **Foarte scăzute**.
- Intervalul **T35-T45** desemnează scoruri **Scăzute**.
- Intervalul **T45-T55** desemnează scoruri **Medii**.
- Intervalul **T55-T65** desemnează scoruri **Ridicate**.
- Intervalul **T65-T80** desemnează scoruri **Foarte Ridicate**.

Centilele reprezintă valori de prag sub care sunt cuprinse anumite procente din populația reprezentată în eșantionul normativ. Astfel, centila 90 obținută la o anumită scala indică faptul că doar 10% din persoanele cuprinse în eșantionul normativ obțin scoruri mai ridicate. Centila 40 indică faptul că aproximativ 60% din persoane obțin scoruri mai ridicate, în timp ce aproximativ 40% obțin scoruri mai scăzute.

### Profilul NEO-FFI-3

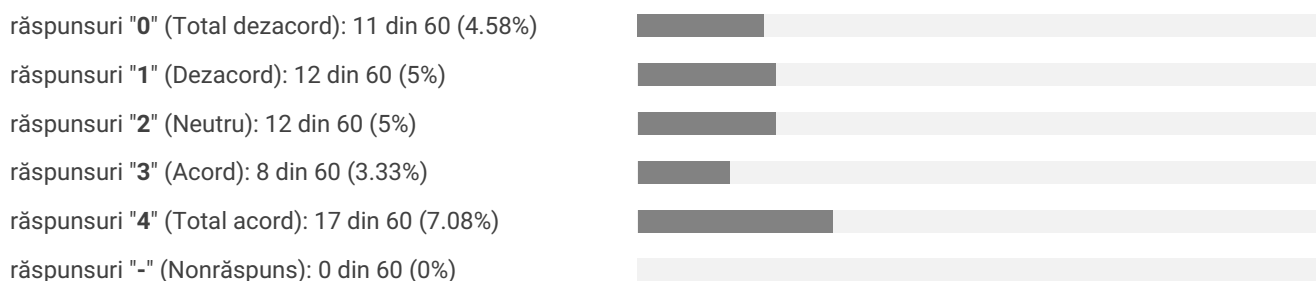


## Modus Operandi

### Răspunsuri la itemi

1-30	0	1	0	1	2	1	2	3	3	3	4	4	3	1	2	3	0	1	4	2	4	0	4	2	4	0	1	4	2	0
31-60	1	4	2	4	1	4	2	4	0	1	4	2	0	1	2	0	1	4	4	4	0	3	4	3	2	4	0	1	3	2

### Statistici generale



### Scoruri brute / Scoruri T / Centile

Scala	N	N1	N2	E	E1	E2	O	O1	O2	A	A1	A2	C	C1	C2
Scor brut	33	18	15	22	14	8	20	12	8	26	16	14	29	19	10
Scor T	73	62	80	41	42	45	39	42	42	48	52	55	48	46	53
Centila	99	86	99	18	18	27	12	21	21	42	58	66	42	34	62
Răspunsuri lipsă	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

### Itemii de validitate

A. DA | B. DA | C. DA

## Secțiunea

---

# 2. Raport de Feedback către Client

Această secțiune a fost inclusă cu scopul de a oferi persoanelor evaluate o imagine completă despre scorurile obținute și despre semnificațiile celor cinci scale primare și a celor zece scale secundare. Scorurile asociate fiecărei scale pot fi interpretate ca scoruri procentuale denumite în limbaj științific centile. Centilele sunt scoruri cuprinse între 0 și 100, care indică ce ierarhie ar avea persoana evaluată atunci când este comparată cu restul populației de referință. Centila 50 indică faptul că persoana evaluată are un scor mediu, adică 50% din populație obține un scor mai mare ca al persoanei evaluate și 50% un scor mai mic.

Exemple:

- Centila 30 este un scor mic, pentru că 30% din populație are un scor mai mic sau egal, iar 70% un scor mai mare;
- Centila 80 este un scor mare, pentru că 80% din populație are un scor mai mic sau egal și doar 20% un scor mai mare;
- Centila 45 este un scor mediu, pentru că 45% din populație are un scor mai mic sau egal și 55% un scor mai mare.

Secțiunea cuprinde, pentru fiecare din scalele măsurate de acest chestionar:

- Reprezentarea grafică a scorului obținut;
- Definiția fiecărei scale;
- Descrieri caracteristice scorurilor ridicate;
- Descrieri caracteristice scorurilor medii;
- Descrieri caracteristice scorurilor scăzute.

Cel puțin prima pagina a acestei secțiuni, dacă nu chiar această întreagă secțiune, ar putea fi detașată și oferită clientului, pentru a fi discutată cu alte persoane sau pentru uzul personal.

## Rezumatul NEO-FFI-3

Inventarul de personalitate NEO-FFI-3 măsoară cinci mari domenii sau dimensiuni ale personalității. Răspunsurile pe care le-ați dat la afirmațiile despre gândurile, sentimentele și scopurile dumneavoastră, pot fi comparate cu cele ale altor adulți, pentru a vă descrie personalitatea.

Pentru fiecare dintre cele cinci domenii sunt oferite în cele ce urmează descrieri pentru diferite scoruri. Descrierile marcate oferă detalii despre dumneavoastră, pe baza răspunsurilor la întrebările inventarului.

Inventarul NEO-FFI-3 măsoară diferențe între persoane normale. Nu este un test de inteligență sau de abilități și nu este destinat să realizeze un diagnostic al problemelor de adaptare sau al problemelor care țin de sănătate mentală.

Totuși, menirea sa este aceea de a vă ajuta să vă creați o idee despre ceea ce vă face să fiți unic(ă) în felul dumneavoastră de a gândi, de a simți și de a interacționa cu ceilalți.

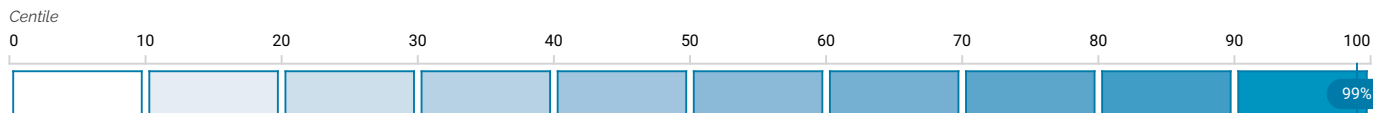
Acest rezumat vă oferă o idee generală despre termenii în care ar putea fi descrisă personalitatea dumneavoastră, dar nu reprezintă un raport detaliat. Dacă ați mai completat acest inventar, este posibil să descoperiți anumite diferențe. Cu toate acestea, pentru majoritatea persoanelor, trăsăturile de personalitate au tendința de a rămâne stabile în viața adultă. Exceptând cazurile în care treceți prin schimbări majore sau faceți eforturi deliberate de a vă schimba, acest rezumat ar trebui să fie relativ neschimbat pe parcursul întregii vieți de adult.

### În comparație cu răspunsurile date de alte persoane, răspunsurile dumneavoastră sugerează că ați putea fi descris(ă) drept o persoană:

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <input checked="" type="radio"/> Sensibilă, emotivă și înclinată spre emoții negative.   | <input type="radio"/> În general calmă și capabilă să facă față stresului, însă uneori resimțind sentimente precum mânia, vinovăția sau tristețea.                 | <input type="radio"/> Sigură pe sine, rezistentă și, în general, relaxată, chiar și în condiții de stres prelungit.                                     |
| <input type="radio"/> Extravertă, deschisă, activă și entuziastă, preferând să petreceți majoritatea timpului în compania celorlalți.          | <input type="radio"/> Moderată în activitate și în entuziasm. Compania altor persoane vă face plăcere, dar, în același timp, pretuiți intimitatea.                 | <input checked="" type="radio"/> Introvertă, rezervată și serioasă. Preferați să fiți singură sau în compania doar a câtorva prieteni foarte apropiați. |
| <input type="radio"/> Deschisă spre noi experiențe, având interese diversificate și o imaginație bogată.                                       | <input type="radio"/> Pragmatică, dar deschisă spre noi modalități de acțiune. Căutați echilibrul dintre vechi și nou.   | <input checked="" type="radio"/> Cu picioarele pe pământ, pragmatică, tradiționalistă și destul de stabilă în obiceiuri.                                |
| <input type="radio"/> Milosă, bine intenționată și orientată spre cooperare, spre evitarea conflictelor.                                       | <input checked="" type="radio"/> De obicei generoasă, de încredere și agreabilă; uneori încapațanată și competitivă.   | <input type="radio"/> Încapațanată, sceptică, orgolioasă și competitivă. Aveți tendința de a vă exprima mânia în mod fățis.                             |
| <input type="radio"/> Conștiincioasă și bine organizată. Aveți aspirații ridicate și vă străduiți de fiecare dată să vă îndepliniți scopurile. | <input checked="" type="radio"/> De nădejde și suficient de bine organizată. În general, aveți scopuri bine definite, dar vă puteți detașa de munca dumneavoastră. | <input type="radio"/> Comodă, nu prea bine organizată, uneori delăsătoare. Preferați să nu vă faceți planuri.   |

### N Nevrotism C: 99%

Această scală surprinde intensitatea și frecvența de apariție a emoțiilor negative asociate cu o perspectivă negativă asupra vieții și cu o adaptare emoțională relativ scăzută.



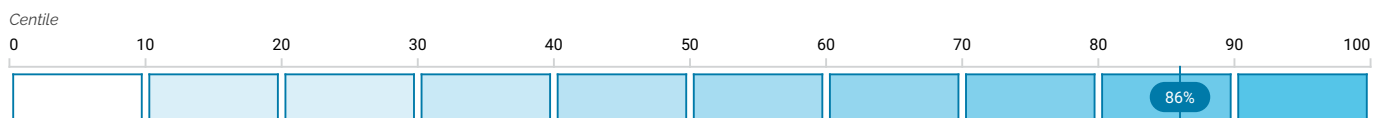
Persoanele care obțin scoruri semnificativ mai scăzute comparativ cu media eșantionului sunt percepute ca fiind calme și relativ libere de trăiri sau emoții negative. Manifestările lor emoționale sunt stabile și adaptate situațiilor cu care se confruntă. Lipsa emoțiilor negative nu înseamnă că persoanele cu scoruri scăzute trăiesc doar emoții pozitive, ci faptul că acestea resimt mai rar furie, îngrijorare sau stres.

Persoanele caracterizate de scoruri medii la scala Nevrotism sunt calme și manifestă emoții pozitive în condiții normale. Cu toate acestea, atunci când se confruntă cu situații diferite de cele cu care sunt obișnuite, aceste persoane tind să se descurajeze și să prezinte emoții puternice specifice anxietății, depresiei sau stresului.

**Persoanele caracterizate de scoruri ridicate sunt predispuse la a fi reactive din punct de vedere emoțional, prezentând reacții emoționale intense în raport cu stimuli care nu declanșează în mod obișnuit asemenea emoții. Aceste persoane sunt percepute ca fiind mai sensibile, fiind predispuse la a resimți mai frecvent emoții precum supărare, anxietate sau vinovăție. Starea emoțională a acestor persoane fluctuează frecvent, acestea trecând rapid de la bucurie la supărare sau invers.**

### N1 Anxietate C: 86%

Această scală surprinde modul de structurare (pozitiv sau negativ) a imaginii de sine și percepția propriei competențe de a gestiona stresul și obstacolele vieții cotidiene, asociindu-se ca semnificație cu sentimentul ineficienței personale.



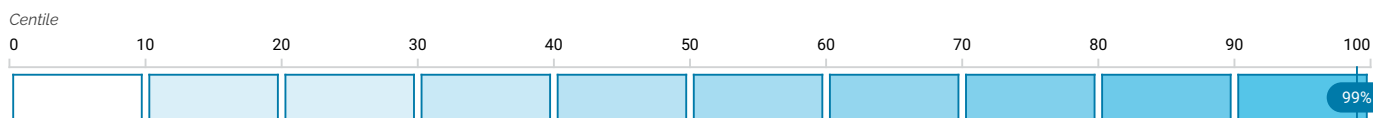
Persoanele caracterizate de scoruri scăzute nu se descurajează cu ușurință, obstacolele și dificultățile având un efect mobilizator asupra lor. O altă caracteristică importantă a scorurilor scăzute ține de o imagine de sine pozitivă, precum și de sentimentul eficienței și competenței personale.

Stima de sine a acestor persoane variază frecvent între registre pozitive și negative. Un rol important în structurarea stimei de sine pentru persoanele cu aceste scoruri îl joacă opiniile și părerile celorlalți.

**Persoanele care obțin scoruri ridicate la această scală tind să se perceapă ca fiind nepregătite pentru gestionarea stresului cotidian. Mai mult, persoanele cu scoruri ridicate tind să renunțe cu ușurință atunci când întâlnesc situații dificile. Imaginea de sine a acestor persoane tinde să fie negativă, acestea percependu-se ca având un nivel redus de resurse sau capacități pentru adaptarea la mediu.**

### N2 Furie-Ostilitate C: 99%

Scala masoară prezența și intensitatea emoțiilor negative caracteristice de obicei stărilor depresive sau anxioase.



Scorurile scăzute la această scală se asociază cu lipsa sau frecvența scăzută de apariție a tensiunilor, îngrijorărilor sau a stărilor de anxietate. Deși mai puțin vulnerabile la stres, persoanele cu aceste scoruri nu manifestă întotdeauna o dispoziție emoțională pozitivă.

Frecvența cu care aceste persoane resimt emoții negative sau pozitive variază în funcție de situațiile și contextele de viață pe care le întâlnesc.

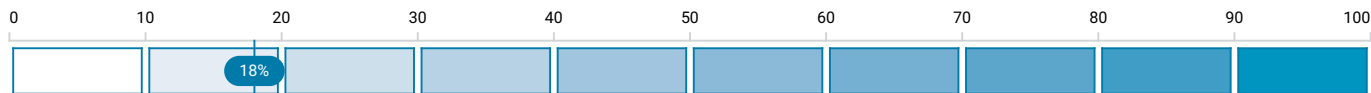
**Persoanele care obțin scoruri ridicate la această scală au tendința de a resimți frecvent îngrijorare, teamă, tristețe. Aceste persoane raportează faptul că se confruntă frecvent cu tensiuni în plan psihologic, fiind în general vulnerabile la stres.**



### E Extraversie C: 18%

Semnificația de bază a extraversiei este puternic legată de cantitatea de energie pe care persoanele o direcționează spre mediul social și de intensitatea nevoii de a fi stimulat(ă) din exterior.

Centile



**Acelor persoane care obțin scoruri sub medie la scala Extraversie le lipsește exuberanța sau nivelul ridicat de activism al extravertilor. Aceste persoane tind să fie mai degrabă tăcute, retrase, simțind uneori nevoia de a fi singure. Nevoia acestora de stimulare din exterior este semnificativ mai redusă decât a celor cu scoruri ridicate. În interacțiunile sociale persoanele introverte tind să fie percepute ca retrase sau arogante datorită independenței față de ceilalți sau a lipsei lor de implicare.**

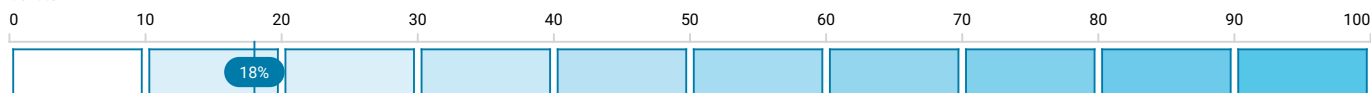
Persoanele ambiverte tind să interacționeze și să lucreze eficient cu ceilalți, putând în același timp să se descurce și pe cont propriu. Deși uneori sunt orientate către interacțiuni sociale, aceste persoane pot obosi repede în contextele sociale, simțind nevoia de a se retrage.

Scorurile ridicate pe această scală indică o tendință pronunțată de implicare în mediul social sau interpersonal. Acestor persoane le place compania celorlalți, cautând-o în mod activ. Mai mult, persoanele cu scoruri ridicate pe această scală manifestă inițiativă în contexte sociale și se simt confortabil dacă sunt în centrul atenției. Aceste persoane au de obicei abilități de relaționare eficiente, fluentă verbală și capacitatea de a comunica asertiv.

### E1 Căldură C: 18%

Această scală surprinde tendința de a căuta sau nu compania celorlalți, eficiența în interacțiuni interpersonale și sentimentele pozitive manifestate în interacțiunile sociale.

Centile



**Scorurile scăzute la scala Sociabilitate surprind tendința persoanelor de a avea un număr relativ redus de interacțiuni sociale, orientarea spre a lucra în mod solitar, fără a avea nevoie de suportul sau contribuția altor persoane. Acele persoane care obțin scoruri mici tind să fie mai degrabă pesimiste, evitând să își manifeste emoțiile în public, chiar și atunci când sunt pozitive.**

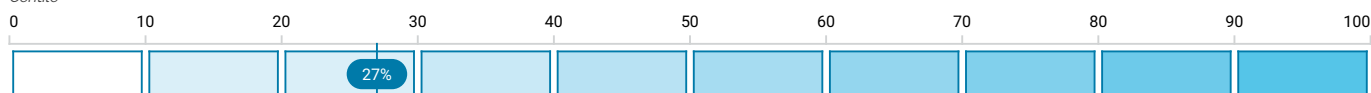
Persoanele care obțin aceste scoruri caută în general interacțiuni sociale, atât în activitatea profesională, cât și în timpul liber, dar au și momente în care simt nevoia să se retragă din interacțiunile sociale, pentru perioade mai lungi sau mai scurte de timp.

Persoanele care obțin scoruri ridicate la scala Sociabilitate sunt orientate către ceilalți, căutând în mod activ compania acestora. Se poate considera că aceste persoane prezintă tendința de a lucra sau a se distra împreună cu alte persoane, tinzând să manifeste emoții pozitive și bună-dispoziție în interacțiunile cu semenii.

### E2 Spirit gregar C: 27%

Scala Activism surprinde energia manifestată de persoane în relațiile sau mediile sociale, precum și tendința de a se implica în diferite acțiuni în mediul social sau starea de confort resimțită atunci când se află în centrul atenției celorlalți.

Centile



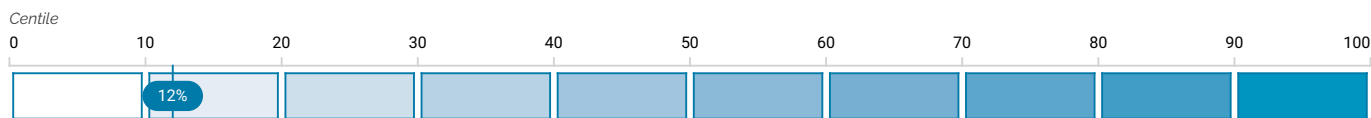
**Acele persoane caracterizate de scoruri scăzute pe această scală sunt mai puțin active în mediul social, manifestând un nivel mai degrabă scăzut al entuziasmului asociat implicării în diferite acțiuni. Se poate considera că persoanele care obțin aceste scoruri tind să manifeste uneori o lipsă de implicare în activități sau acțiuni care presupun interacțiuni sociale.**

Deși în general manifestă un ritm de viață alert, intens și plin de energie, persoanele cu aceste scoruri simt nevoia de a se reface și de a nu fi decât uneori în centrul atenției. Entuziasmul acestor persoane de a se implica în diferite interacțiuni sociale variază.

Persoanele care obțin scoruri ridicate la Această scală manifestă un nivel ridicat al energiei investite în interacțiunile sociale, având un ritm de viață alert și implicându-se într-o multitudine de acțiuni sau activități în mediul social.

### 0 Deschidere C: 12%

Deschiderea surprinde gradul de receptivitate al persoanelor la informații noi, precum și comportamente active de căutare a acestui tip de informații.



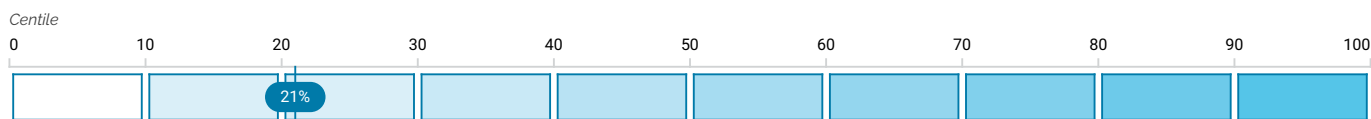
**Persoanele care obțin scoruri scăzute pe scala Deschidere sunt caracterizate de o viziune mai pragmatică asupra vieții, având o sferă de interese mai restrânsă. Acestea preferă lucrurile clare, fără ambiguități și încearcă să se focalizeze în activitatea lor pe laturile sau aspectele practice. Uneori, aceste persoane manifestă atitudini conservatoare, fiind oarecum reticente sau suspicioase în fața schimbărilor.**

Curiozitatea acestor persoane se manifestă destul de frecvent, dar în special în relație cu anumite arii bine delimitate. Mai mult, aceste persoane tind să se plictisească cu ușurință. Se poate considera că persoanele care prezintă aceste scoruri sunt la fel de confortabile cu a lucra cu aspecte abstracte, conceptuale, dar și cu aspecte concrete, practice.

Persoanele care obțin scoruri ridicate la această scală manifestă un interes mai crescut pentru activități noi sau nonconformiste. Acestea sunt percepute ca persoane curioase, deschise către experiențe noi, manifestând probabil un interes mai crescut pentru domenii artistice sau abstracte. Din punct de vedere motivațional, persoanele cu scoruri ridicate sunt mai degrabă interesate de activități complexe, iar nu de activități rutiniere, obișnuite.

### 01 Fantezie C: 21%

Scala Curiozitate măsoară interesul persoanelor în a descoperi sau afla informații noi despre domenii diferite. Pe lângă curiozitate, scala surprinde și activismul intelectual al persoanelor, precum și preferința pentru activități care presupun activism intelectual.



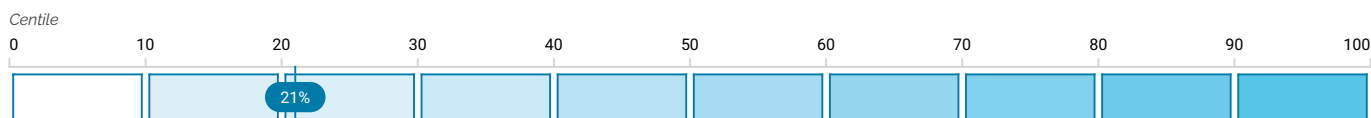
**Persoanele care obțin scoruri scăzute la scala curiozitate nu prezintă un interes crescut pentru a descoperi informații noi din domenii diverse. Acestea tind să evite abordarea unor aspecte controversate (artă, condiția umană, poezie). De obicei acestor persoane le plac lucrurile simple și preferă rutina sau activitățile concrete în locul celor cognitive sau abstracte.**

Persoanele care obțin scoruri medii la această scală își doresc să afle mai multe informații despre domenii bine delimitate, având potențialul de a căpăta expertiză în acele domenii.

Persoanele caracterizate de scoruri ridicate la această scală tind să fie la curent cu descoperirile din diferite domenii, având în același timp o înclinare spre conceptualizare și abstractizare. Se poate considera că aceste persoane tind să-și dezvolte și să-și exploateze resursele intelectuale la un nivel optim. Trebuie menționat faptul că de cele mai multe ori curiozitatea acestora se manifestă și în legătură cu aspecte care nu presupun utilizarea gândirii abstracte (artă, feluri de mâncare, natură).

### 02 Estetică C: 21%

Această scală măsoară modul în care persoanele se raportează la reguli și norme, precum și flexibilitatea pe care acestea o manifestă față de reguli.



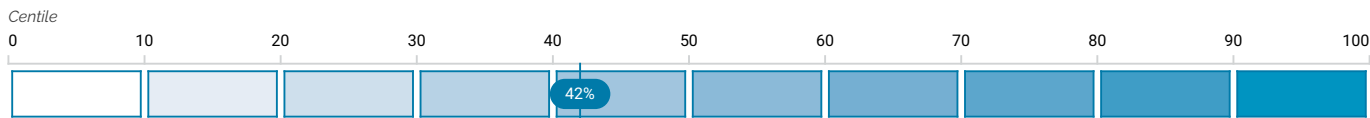
**Persoanele caracterizate de scoruri scăzute la această scală susțin viziunile și modurile de acțiune tradiționale, încercând să-și modeleze comportamentul în funcție de prescripțiile moralei sociale sau religioase. Uneori aceste persoane tind să fie percepute ca având o atitudine dogmatică și ca favorizând conformismul.**

Gradul în care persoanele cu aceste scoruri respecta regulile și normele depinde de compatibilitatea între acestea și propriul sistem normativ și valoric, fiind tentate să analizeze regulile dintr-o perspectivă personală.

Persoanele care obțin scoruri mari pe această scală tind să privească tradițiile sau morala dintr-o perspectivă personală, comportamentul lor nefiind întotdeauna conform cu prescripțiile presupuse de traditionalism sau moralitate. Aceste persoane nu fac întotdeauna ceea ce este practic sau util, tinzând astfel să fie percepute ca fiind non-conformiste în atitudini și gândire.

### A | Agreabilitate C: 42%

Agreabilitatea surprinde comportamentele specifice antagonismului sau compasiunii în relațiile interpersonale, precum și gradul în care persoanele sunt influențate de către ceilalți în interacțiunile sociale.



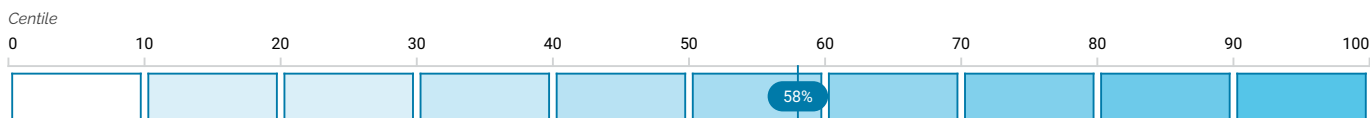
Se poate considera că persoanele care obțin scoruri plasate sub medie la această scală sunt preocupate în primul rând de interesele proprii, nefiind interesate de bunăstarea celorlalți. Aceste persoane manifestă frecvent atitudini sceptice, punând la îndoială intențiile celorlalți. Datorită scepticismului lor, aceste persoane sunt percepute ca fiind necooperante sau neprietenoase.

**Aceste persoane au capacitatea de a relaționa pozitiv cu persoanele pe care le percep ca fiind compatibile sau pe care le apreciază. În același timp, aceste persoane își urmăresc propriile obiective, dar încearcă să acționeze împotriva intereselor celorlalți atunci când există alternative.**

Acele persoane caracterizate de scoruri ridicate pe această scală sunt preocupate de armonizarea relațiilor cu ceilalți, fiind mai degrabă axate pe cooperare, iar nu pe competiție. Persoanele care obțin scoruri ridicate au o perspectivă optimistă asupra naturii umane, fiind dispuse să ajungă la un compromis, în loc să se implice în conflicte cu ceilalți. În mediul social aceste persoane sunt percepute ca fiind oneste, prietenoase și de încredere.

### A1 | Încredere C: 58%

Scala surprinde încrederea pe care persoanele o au în intențiile sau motivele care ghidează comportamentul celorlalți.



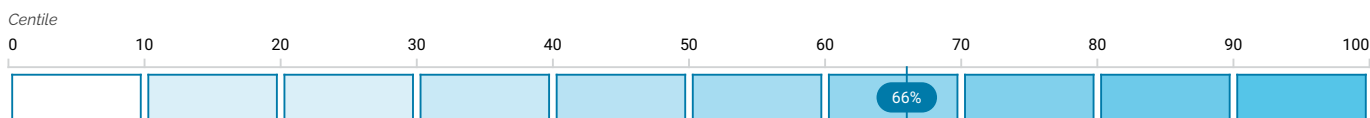
Scorurile scăzute sunt asociate de obicei cu atitudini suspicioase față de intențiile celorlalți și cu tendința de a urmări obiectivele personale în relație cu ceilalți. În plus, aceste persoane sunt percepute ca fiind reci, calculate, manifestând în același timp atitudini critice pe care le exprimă direct, chiar cu riscul de a-i jigni pe ceilalți.

**Aceste persoane tind să manifeste încredere în special față de persoane pe care le cunosc de o anumită perioadă de timp sau cu care au împartășit anumite experiențe. Uneori, aceste persoane pot fi circumspecte atunci când cunosc persoane noi.**

Persoanele care obțin scoruri ridicate la această scală au un grad ridicat de încredere în ceilalți, percepând intențiile acestora dintr-o perspectivă pozitivă. De asemenea, aceste persoane tind să manifeste înțelegere față de ceilalți, încercând să accentueze laturile lor pozitive. Mai mult, se poate considera că orientarea persoanelor cu scoruri ridicate către a-i manipula pe ceilalți pare a fi scăzută, acestea fiind percepute la nivel social ca persoane placute, calde și înțelegătoare.

### A2 | Onestitate C: 66%

Scala Politețe măsoară orientarea persoanelor către respectarea și promovarea bunelor maniere, precum și tendința de a evita conflictele și disputele la nivel interpersonal.



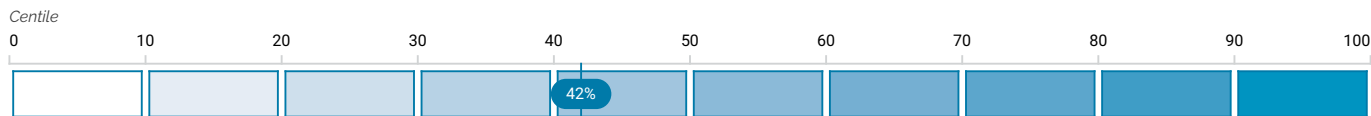
Scorurile scăzute la această scală sunt asociate cu o orientare spre competiție în mediile interpersonale și cu atitudini mai degrabă dure în relațiile interpersonale. Persoanele care obțin scoruri scăzute sunt predispuse la a intra în conflicte și dispute cu ceilalți, tinzând să nu respecte întotdeauna regulile comportamentului politic.

**Aceste persoane aderă de cele mai multe ori la regulile comportamentului politic în interacțiunile interpersonale, deși, în anumite situații le poate fi foarte ușor să încalce aceste reguli.**

Persoanele caracterizate de scoruri ridicate pe scala Politețe tind să manifeste un comportament respectuos față de persoanele cu care interacționează, fiind în același timp disponibile pentru a oferi asistență sau ajutor celorlalți. Aceste persoane tind să evite certurile și conflictele, încercând să promoveze armonia în cadrul relațiilor interpersonale.

### C | Conștiinciozitate C: 42%

Scala identifică gradul în care comportamentul persoanelor este axat pe obiective și pe atingerea scopurilor, precum și gradul de organizare personală.



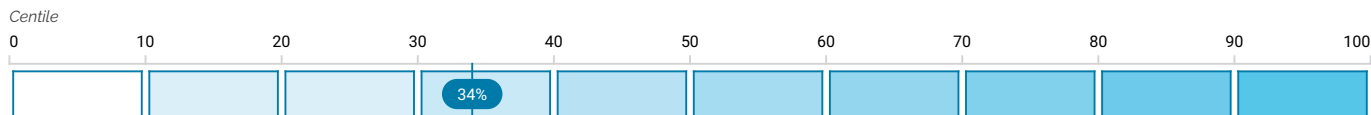
Persoanele caracterizate de scoruri scăzute la această scală exercită un control scăzut asupra propriilor reacții, fiind astfel percepute ca persoane spontane, impulsive, cu o abordare hedonică asupra vieții sau asupra activității profesionale. Aceste persoane încearcă să găsească o parte amuzantă în orice activitate pe care o întreprind, tinzând să ia decizii sub impulsul momentului. Deseori persoanele cu aceste scoruri tind să își stabilească obiective pe termen scurt, uneori având dificultăți în a se conforma cerințelor mai puțin flexibile.

**Aceste persoane reușesc să se adapteze cu ușurință la solicitările diferite provenite din mediul profesional sau personal, combinând în mod echilibrat respectarea regulilor cu orientarea către schimbare.**

Persoanele care obțin scoruri ridicate la scala Conștiinciozitate tind să fie organizate atât în viața personală, cât și în cea profesională, plăcându-le în același timp planificarea. Aceste persoane au capacitatea de a-și controla impulsurile sau reacțiile emoționale, fiind astfel pregătite să urmărească cu perseverență obiective pe termen mediu și lung. De obicei, persoanele cu scoruri ridicate au capacitatea de a respecta termenele și își pot organiza eficient activitățile, gestionându-și propriile resurse cu cumpătare.

### C1 | Competență C: 34%

Scala Productivitate surprinde orientarea persoanei către a obține rezultate, motivația acesteia pentru performanță și gradul în care se focalizează pe atingerea scopurilor și ale obiectivelor pe care și le propune.



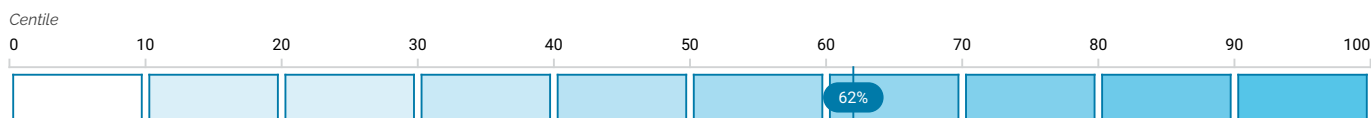
Persoanele care prezintă scoruri scăzute la scala Productivitate sunt predispuse la a amâna finalizarea sarcinilor sau activităților în care se implică. Modul în care performează aceste persoane este puternic influențat de preferințele și dispozițiile personale, rezultatele muncii lor tinzând să varieze destul de puternic.

**Persoanele care obțin scoruri medii la această scală pot depune eforturi semnificative și se pot focaliza pe finalizarea unui proiect atunci când percep respectivul proiect ca fiind captivant sau interesant. Atunci când își pierd interesul pentru o anumită acțiune, aceste persoane tind să amâne acțiunea sau să renunțe.**

Persoanele caracterizate de scoruri ridicate pe această scală sunt percepute ca fiind productive, având capacitatea de a-și atinge obiectivele și de a finaliza proiectele la care lucrează la timp, chiar dacă întâlnesc obstacole. Aceste persoane tind să-și fixeze standarde calitative ridicate în munca lor și își îndeplinesc sarcinile pe care le primesc, ceilalți privindu-le ca persoane de încredere, care își respectă angajamentele.

### C2 | Ordine C: 62%

Scala măsoară orientarea persoanelor către planificare și organizare, precum și către un stil de lucru metodic și structurat.



Scorurile scăzute sunt asociate cu tendința de a aborda activitățile și sarcinile într-o manieră spontană. Aceste persoane nu sunt orientate către organizare, fiind percepute mai degrabă ca fiind dezordonate și împrăștiate. În același timp, aceste persoane nu sunt eficiente în organizarea propriului orar, având în general tendința de a pierde resurse de timp importante din cauza lipsei de organizare.

**Persoanele care obțin scoruri medii la această scală au un grad mediu de confort atât cu situațiile care presupun urmarea unor proceduri, cât și cu cele care necesită abordări neconvenționale. Aceste persoane au o eficiență medie în ceea ce privește organizarea și planificarea activităților (personale sau profesionale).**

Persoanele care obțin scoruri ridicate la această scală manifestă o orientare puternică către a organiza și planifica propriul comportament. Acestea sunt orientate către ordine și preferă să-și structureze activitățile. În mediile profesionale aceste persoane preferă să lucreze într-un ritm susținut, preferând să abordeze sarcinile în mod structurat.

## Secțiunea

### 3. Raport Interpretativ Detaliat

Această secțiune este adresată îndeosebi specialistului care utilizează instrumentul NEO-FFI-3. În cadrul acestei secțiuni sunt oferite informații detaliate cu privire la scorurile obținute de persoană evaluată. Această a treia secțiune a raportului NEO-FFI-3 cuprinde următoarele capitole:

- 3a. Interpretări Verbale;
- 3b. Interpretări Corelative;
- 3c. Evoluția Probabilă a Scorurilor în Timp;
- 3d. Descriere Adjectivală.

**3a. Interpretări Verbale.** În cadrul acestei arii a secțiunii sunt discutate în detaliu scorurile obținute de persoana evaluată. Pentru o interpretare cât mai precisă a rezultatelor, autorii acestui raport au dezvoltat o abordare interpretativă a scorurilor în cinci trepte (foarte scăzute, scăzute, medii, ridicate, foarte ridicate). Clasificarea scorurilor în acest fel va oferi utilizatorului NEO-FFI-3 indicații despre diferențele de semnificație cu relevanță interpretativă pentru scoruri care sunt de obicei dificil de interpretat (scorurile medii, scorurile extreme - fie scăzute, fie ridicate).

**3b. Interpretări Corelative.** Secțiunea Interpretări Corelative a Raportului Detaliat NEO-FFI-3 cuprinde descrieri pentru nouă categorii comportamentale (Stilul de Interacțiune, Stilul de Învățare, Stilul Decizional, Orientarea spre Sarcină, Bunăstarea Psihologică, Controlul Impulsurilor, Stilul de Apărare, Orientarea Caracterului și Controlul Furiei). Aceste categorii comportamentale rezultă din interpretarea corelativă a celor cinci mari dimensiuni de personalitate măsurate de NEO-FFI-3. Pentru fiecare categorie comportamentală sunt delimitate patru stiluri sau modalități de abordare diferite, rezultate din interpretarea corelativă a dimensiunilor care definesc o anumită categorie comportamentală. Pe lângă reprezentarea grafică ce permite identificarea stilului preferat de persoană evaluată în cadrul fiecărei categorii, această secțiune cuprinde și o descriere detaliată a fiecărui stil. Cu cât scorul obținut de o persoană la o anumită arie comportamentală este mai departe de zona de intersecție a scalelor, cu atât mai probabil acea persoană va fi predispusă să manifeste comportamentele încadrate în respectivul tipar de comportament. Utilizatorul acestui raport trebuie să țină cont de faptul că aceste categorii comportamentale, deși rezultă din interpretarea corelativă, nu sunt măsurate direct, prin urmare probabilitatea de apariție a erorilor de interpretare este considerată mai ridicată comparativ cu cea asociată a scalelor măsurate în mod direct.

**3c. Evoluția Probabilă a Scorurilor în Timp.** Această secțiune oferă indicații generale cu privire la tendințele de creștere sau scădere ale scorurilor obținute la cele cinci scale ale NEO-FFI-3, tendințe măsurate pe baza evoluțiilor scorurilor medii brute pentru diferite categorii de vârstă din cadrul eșantionului normativ românesc. Cele mai mari variații ale scorurilor la aceste scale se înregistrează în intervalul de vârstă 15-30 de ani. Aceste tendințe de scădere sau creștere ale scorurilor la scale au un caracter probabilistic, neținând cont de apariția unor evenimente sau situații excepționale care pot cauza modificări semnificative ale scorurilor. Prin urmare, se recomandă ca aceste tendințe să fie interpretate într-o manieră precaută.

**3d. Descriere Adjectivală.** Această arie din cadrul secțiunii cuprinde markerii adjectivali pentru fiecare dimensiune măsurată în cadrul modelului Big Five. Pentru fiecare scală primară sunt redăte câte 10 adjective caracteristice pentru scorurile ridicate și câte 10 adjective caracteristice pentru scorurile scăzute.

## Interpretări Verbale

### **DEMO a obținut la scala Nevrotism un scor foarte ridicat.**

Acele persoane care obțin scoruri foarte ridicate la această scală manifestă o nesiguranță cronică în comportament și tind să se îngrijoreze foarte mult în legătură cu situațiile nefamiliare. Controlul acestor persoane asupra propriilor emoții este în general scăzut, astfel acestea sunt foarte ușor copleșite de emoții, de cele mai multe ori de emoții negative. Aceste persoane au tendința de a evita luarea deciziilor, nesimțindu-se pregătite să-și asume consecințele acestora. Se poate considera că persoanele care obțin aceste scoruri sunt imature din punct de vedere emoțional.

### **DEMO a obținut la scala Extraversie un scor scăzut.**

Persoanele care obțin scoruri plasate sub medie la această scală sunt considerate retrase și discrete în legătură cu viața lor personală. În general, persoanelor cu acest nivel de Extraversie le face plăcere să se implice în activități solitare și independente și se simt în largul lor în medii de lucru liniștite. Deși uneori sunt rezervate și timide, aceste persoane au capacitatea de a se concentra perioade mai lungi asupra sarcinilor complexe, având și tendința de a analiza în detaliu înainte de a lua decizii.

### **DEMO a obținut la scala Deschidere un scor scăzut.**

Persoanele care prezintă scoruri scăzute la scala Deschidere au interese canalizate mai degrabă pe aspecte concrete, plăcându-le să investească mai multe resurse în activități practice, iar nu în activități de analiză conceptuală, acestea din urmă părându-li-se uneori inutile. Se poate considera că aceste persoane preferă stabilitatea în locul schimbărilor și sunt confortabile cu a respecta procedurile de lucru. Aceste persoane se pot adapta la reguli noi, deși nu le place să fie ele cele care inițiază schimbarea.

### **DEMO a obținut la scala Agreabilitate un scor mediu.**

Persoanele care obțin scoruri medii la Agreabilitate prezintă un oarecare grad de interes pentru nevoile și bunăstarea celorlalți, dar nu sunt întotdeauna dispuse să renunțe la propriile interese în favoarea celorlalți. Pentru a putea arăta încredere celorlalți, aceste persoane trebuie să-i cunoască destul de bine, iar în ceea ce privește interacțiunile lor cu persoanele pe care le cunosc mai puțin, acestea pot fi caracterizate de scepticism cu privire la intențiile și motivele celorlalți.

### **DEMO a obținut la scala Conștiinciozitate un scor mediu.**

Se poate considera că aceste persoane manifestă o capacitate de organizare dezvoltată la un nivel mediu. Astfel, ele reușesc să se mobilizeze pentru a finaliza proiectele foarte importante, tinzând însă să le amâne pe cele cu un grad mai redus de importanță. Capacitatea lor de a-și controla comportamentul este la fel de dezvoltată ca cea a majorității persoanelor din populația generală.

# Interpretări Corelative

## Stiluri care privesc Stare de bine

Nevrotism 99

VS

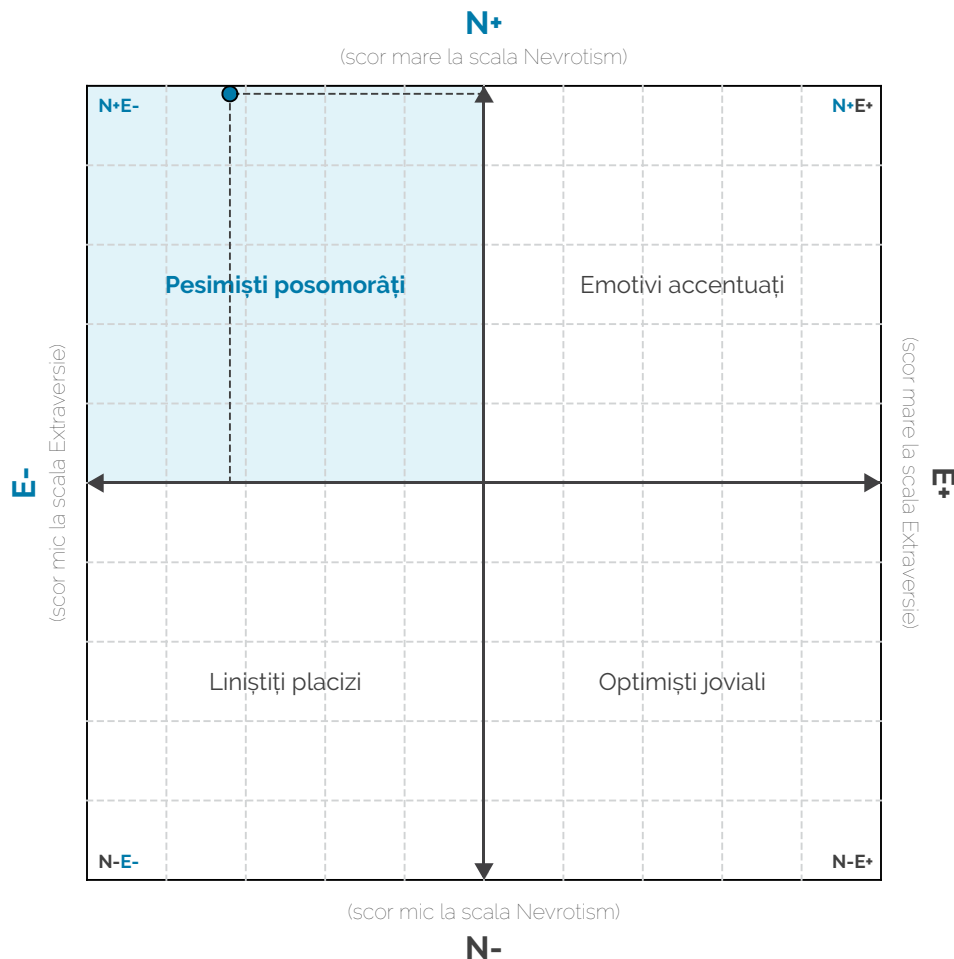
18 Extraversie

### Pesimiști posomorâți

Aceste persoane sunt predispuse pentru o viață sumbră și mohorâtă. Sunt puține lucruri care îi înveselesc și multe lucruri care le cauzează neplăcere și distres. În mod special în situații stresante, pot avea perioade în care se simt deprimare. Chiar și în condiții normale, ele percep deseori viața ca fiind grea și lipsită de bucurii.

### Emotivi accentuați

Aceste persoane resimt din plin atât emoții pozitive, cât și emoții negative și pot avea tendința de a trece rapid dintr-o dispoziție emoțională într-alta. Interacțiunile lor interpersonale pot fi tumultuoase deoarece aceste persoane sunt atât de ușor influențate de propriile sentimente. Cu toate acestea, ele pot percepe viața lor ca fiind plină de evenimente fericite.



### Liniștiți placizi

Nici veștile bune, nici veștile rele nu exercită un efect prea puternic asupra acestor persoane; acestea mențin o indiferență stoică față de evenimente care i-ar îngrozi sau încânta pe alții. Relațiile lor interpersonale ar putea avea de suferit, deoarece ceilalți percep aceste persoane ca fiind insensibile. Din punct de vedere emoțional, viața acestor persoane este mai degrabă calmă.

### Optimiști joviali

Aceste persoane sunt de obicei bine dispuse, deoarece ele nu sunt excesiv de împovărate de probleme și apreciază plăcerile vieții. Atunci când întâmpină frustrări sau dezamăgiri, pot deveni furioase sau triste, însă trec repede peste aceste sentimente. Preferă să se concentreze pe viitor, pe care îl privesc cu o anticipare nerăbdătoare. Aceste persoane se bucură de viață.

### Stiluri care privesc Apărarea

Nevrotism **99**

VS

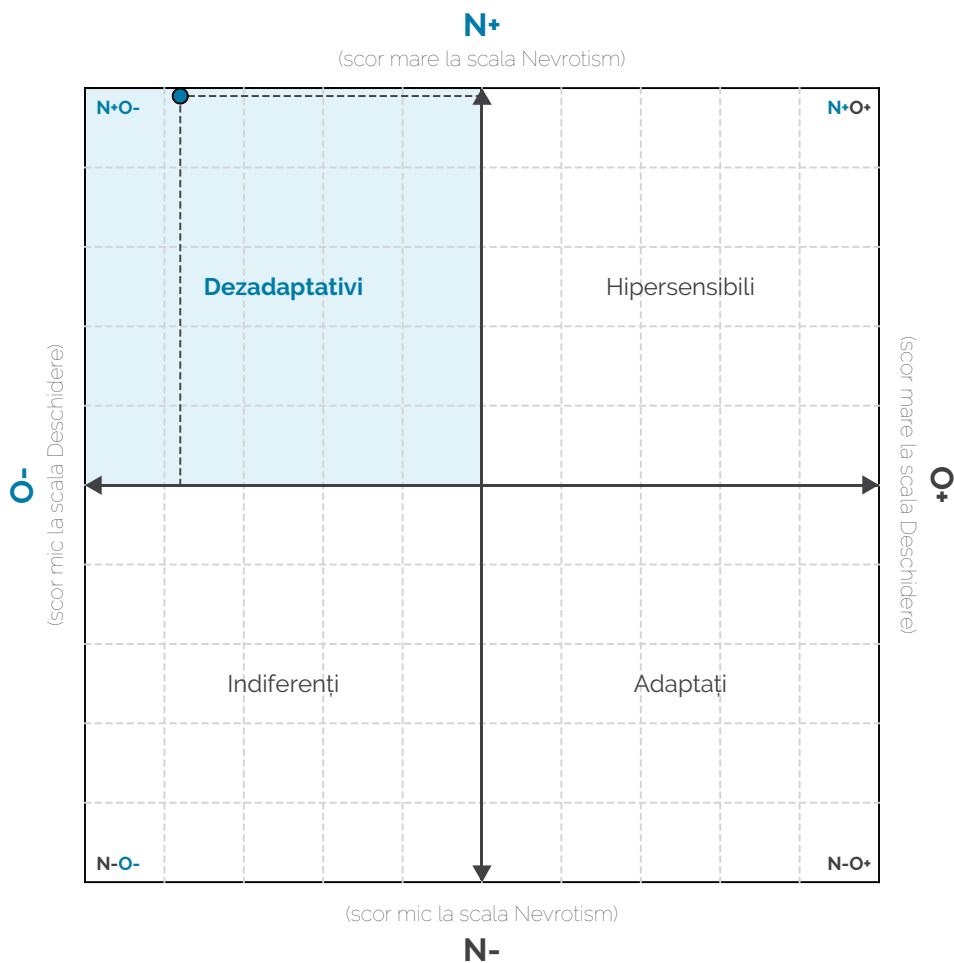
**12** Deschidere

#### Dezadaptativi

Aceste persoane au tendința de a folosi modalități ineficiente de apărare (de exemplu, reprimare, refuz). Ele preferă să nu se gândească la lucruri deranjante și ar putea să refuze să recunoască posibilele pericole (de exemplu, o boală gravă). Nu înțeleg emoțiile chinuitoare pe care le resimt și nu își pot verbaliza sentimentele.

#### Hipersensibili

Persoanele hipersensibile par a fi lipsite de apărare. Ele sunt vigilente în ceea ce privește detectarea de pericole și își imaginează într-un mod extrem de viu posibile nenorociri. Ar putea fi predispuse la a avea coșmaruri. Deoarece gândesc în modalități neobișnuite și creative, se pot simți uneori îngrijorate din cauza unor idei ciudate și excentrice.



#### Indiferenți

Persoanele adaptate au un simț acut al conflictului, stresului și pericolului, însă folosesc aceste situații problematice pentru a alimenta modalități creative de adaptare. Ele se confruntă din punct de vedere intelectual cu propriile probleme și pot reacționa la stresul cotidian ca și cum acesta ar fi o sursă de umor sau inspirație artistică.

#### Adaptați

Persoanele caracterizate de stilul adaptativ tind să fie conștiente de conflictele, stresul sau amenințările la care sunt expuse, fiind în același timp capabile de a descoperi modalități adaptative de gestionare a acestor situații. Aceste persoane tind să formuleze modalități din ce în ce mai eficiente pentru a rezolva problemele de natură emoțională, tonusul lor psihologic fiind unul pozitiv și optimist.



## Stiluri care privesc Controlul furiei

Nevrotism 99

VS

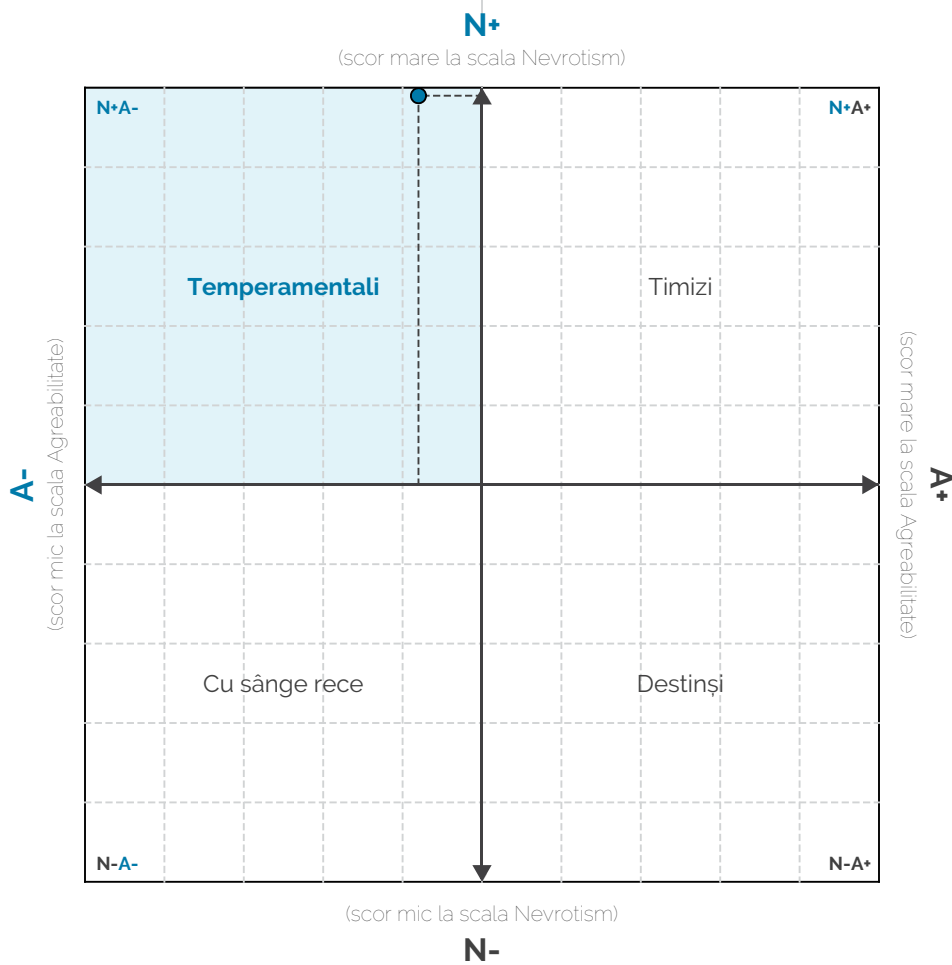
42 Agreabilitate

### Temperamentali

Persoanele temperamentale se înfurie ușor și au tendința să-și exprime furia în mod direct. Ele se pot enerva și ajunge într-un episod de furie chiar și din cauza unui lucru nesemnificativ care i-a iritat și pot clocoti de mânie pentru perioade lungi de timp. Aceste persoane sunt foarte preocupate de propria persoană și sunt foarte ușor jignite, trecând cu vederea efectele pe care furia lor le are asupra altora. Pot recurge la agresiune fizică sau abuz verbal.

### Timizi

Persoanele timide resimt un conflict intern puternic legat de propriul sentiment de furie. Pe de-o parte, acestea sunt ușor de rănit din punct de vedere al sentimentelor și deseori se simt victimizate. Pe de altă parte, aceste persoane sunt reticente în a-și exprima furia, deoarece ele nu își doresc să îi jignească pe ceilalți. Furia lor poate fi direcționată intern, către propria persoană.



### Cu sânge rece

Persoanele cu sânge rece nu se înfurie, însă se răzbună pe persoana care le-a pricinuit probleme. Ele se simt deseori jignite, însă nu se simt copleșite de sentimente de mânie. În schimb, țin seama de acest lucru și își exprimă animozitatea într-un moment și într-un mod care le este convenabil. Aceste persoane pot căuta să se răzbune.

### Destinși

Persoanele destinse se înfurie greu și sunt reticente în a-și exprima furia atunci când aceasta se manifestă. Aceste persoane știu când sunt insultate și ar putea obiecta, însă preferă să erte și să uite. Ele înțeleg că orice problemă poate fi privită din mai multe perspective și încearcă să stabilească un punct comun de discuție în rezolvarea disputelor.

### Stiluri care privesc Controlul impulsurilor

Nevrotism **99**

VS

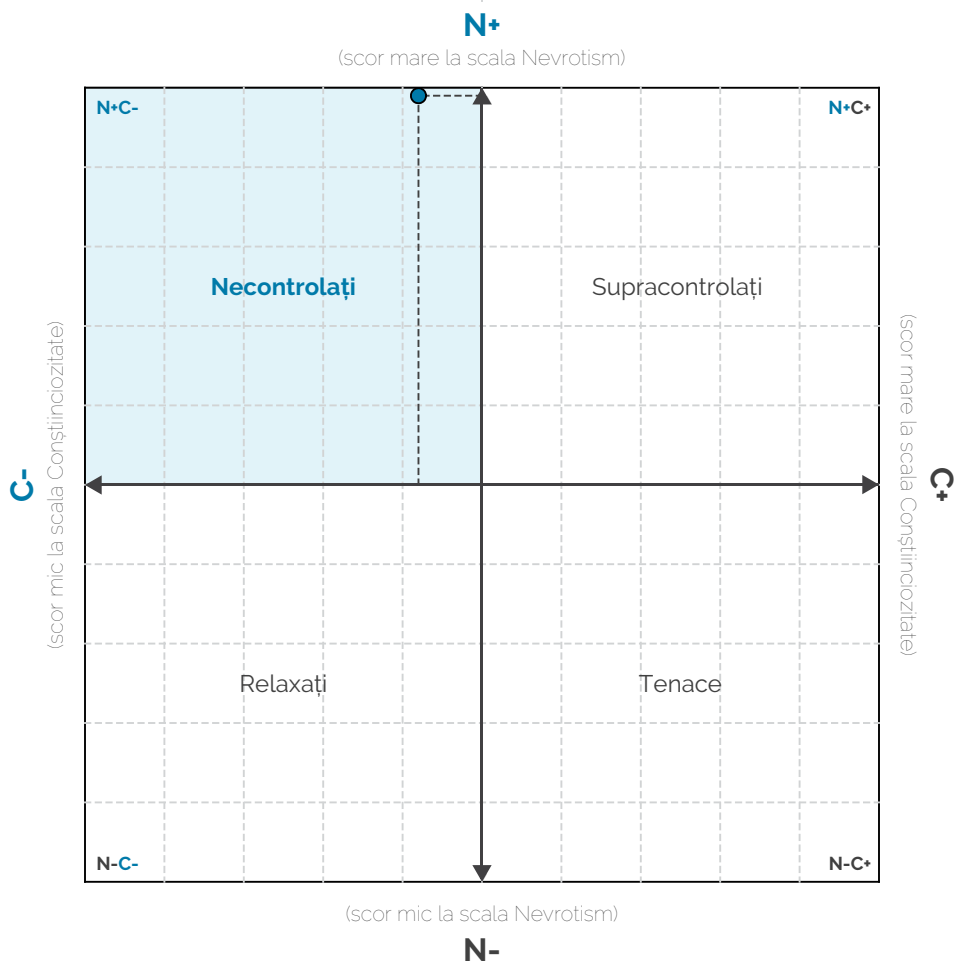
**42** Conștiințiozitate

#### Necontrolați

Aceste persoane sunt deseori la cheremul propriilor impulsuri. Li se pare dificil și chinuitor să reziste îndemnelor sau dorințelor aprige și le lipsește autocontrolul necesar stăpânirii acestor dorințe. De aceea, ar putea acționa în moduri despre care știu că nu le sunt prielnice pe termen lung. Aceste persoane pot fi în mod special susceptibile la abuzul de substanțe și la alte comportamente cu risc pentru sănătate.

#### Supracontrolați

Aceste persoane combină predispoziția către distres cu o nevoie puternică de a-și controla comportamentul. Au aspirații perfecționiste și nu își vor permite să dea greș nici în cele mai mici detalii. Deoarece scopurile lor sunt deseori nerealiste și imposibil de îndeplinit, ele sunt predispuse la a resimți vină și la a-și reproșa eșecurile. Pot fi intrucâtva compulsive.



#### Relaxați

Aceste persoane nu văd rostul exercitării unui nivel de control riguros asupra comportamentului lor. Ele tind să opteze pentru cele mai facile soluții și au o atitudine calmă referitor la dezamăgiri. Aceste persoane ar putea avea nevoie de asistență suplimentară în a se motiva pe ele însele în vederea urmării recomandărilor medicale pe care le primesc sau pentru a se angaja într-o sarcină dificilă.

#### Tenace

Aceste persoane își cunosc foarte bine propriile obiective și au abilitatea de a lucra în vederea îndeplinirii acestora chiar și în condiții nefavorabile. Ele acceptă eșecurile și frustrările ca pe un element normal al vieții și sunt capabile să tolereze o stare de nesatisfacere a nevoilor proprii fără a abandona planurile lor.

## Stiluri care privesc Interesele

Extraversie 18

VS

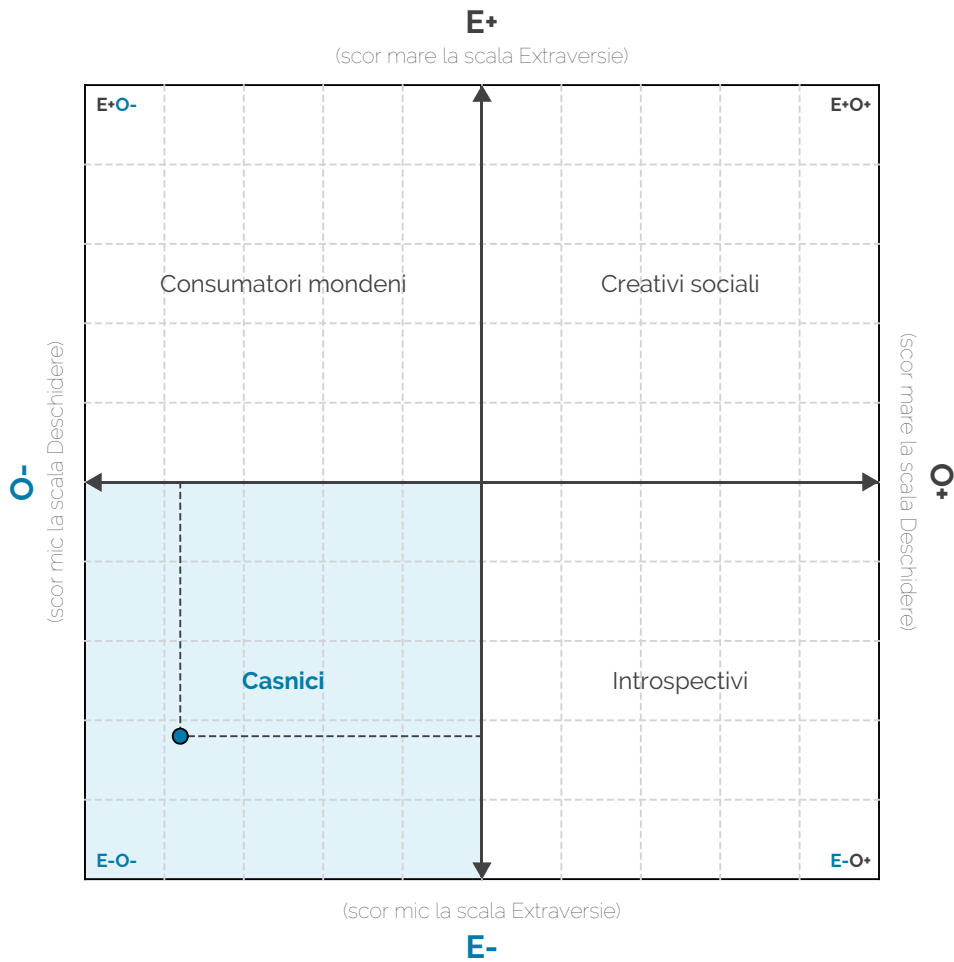
12 Deschidere

### Consumatori mondeni

Interesele acestor persoane se îndreaptă spre activitățile considerate în genere populare sau la modă: petreceri, sport, cumpărături, filme – evenimente unde se pot distra alături de alte persoane. Ele sunt atrase de domeniul comercial și de locuri de muncă care le permit să lucreze cu alte persoane pe proiecte simple. Vocație posibilă: agent de vânzări.

### Creativi sociali

Interesele acestor persoane gravitează în jurul noului și diferitului și le place să împărtășească descoperirile lor cu ceilalți. Le face plăcere să vorbească în public și să predea și se adaptează bine la discuțiile de grup. Le place să cunoască persoane care provin din medii diferite. Vocație posibilă: antropolog.



### Casnici

Interesele acestor persoane sunt centrate pe activități pe care le pot desfășura singure sau în compania unui grup de dimensiuni reduse. Ele nu sunt aventuroase și e posibil să fie atrase de activități care reflectă acest lucru: pot colecționa timbre sau monede, se pot uita la televizor sau pot grădini. Interesele lor vocaționale pot include muncă mecanică sau domestică. Vocație posibilă: contabil.

### Introspectivi

Interesele acestor persoane sunt centrate pe idei și activități pe care le pot întreprinde singure. Cititul, scrisul sau hobby-urile creative (de exemplu, pictatul, muzica) le atrag în mod deosebit. Preferă ocupații care să le ofere atât provocări, cât și intimitate. Vocație posibilă: naturalist.

### Stiluri care privesc Interacțiunile

Extraversie **18**

VS

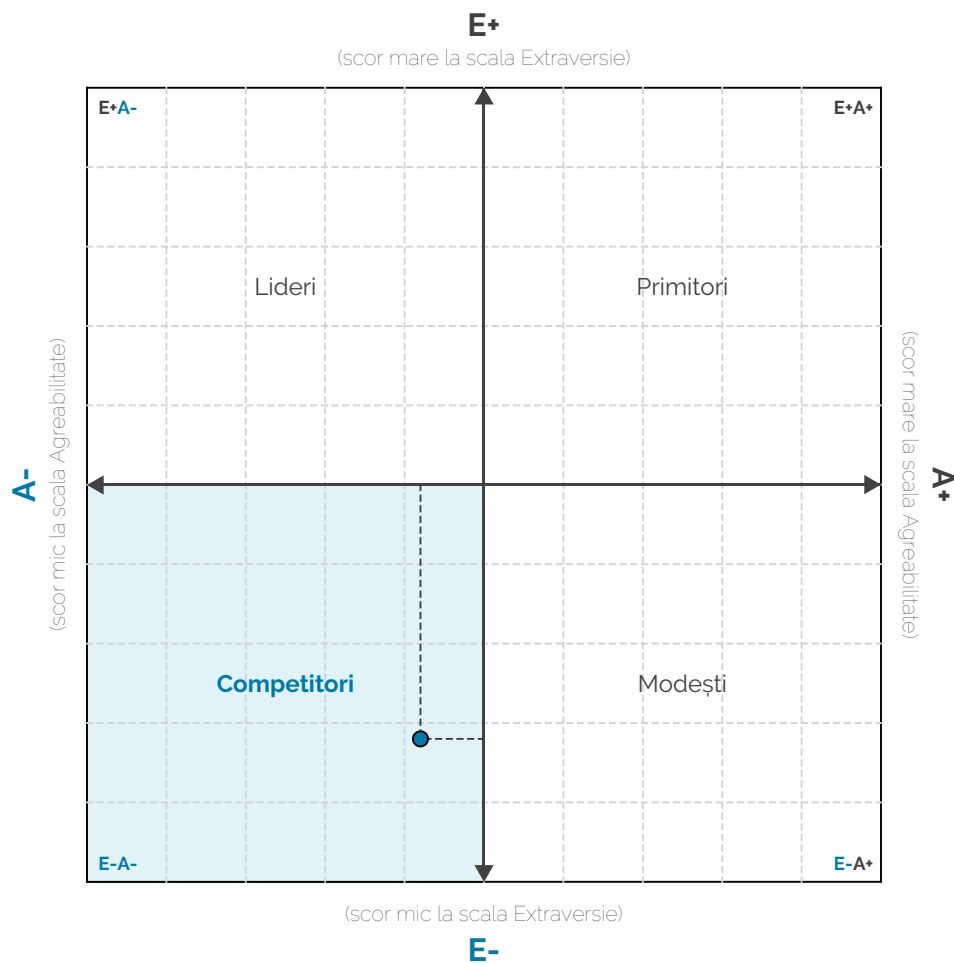
**42** Agreabilitate

#### Lideri

Aceste persoane au o afinitate pentru situațiile sociale, percepându-le ca pe oportunități de a se evidenția. Ele preferă să dea ordine mai mult decât să le primească și consideră că sunt deosebit de apte pentru a lua decizii. Ar putea da dovadă de lăudăroșenie și orgoliu, însă chiar se pricepe să îi determine pe ceilalți să lucreze împreună.

#### Primitori

Acestor persoane le face cu adevărat plăcere să se afle în compania altora. Sunt foarte atașate de vechii lor prieteni și caută să își facă prieteni noi. Sunt persoane blajine și înțelegătoare, dornice să asculte ceea ce alții au de spus și bucuroase să discute despre propriile idei. Sunt persoane cu care te înțelegi cu ușurință și sunt populare în rândul celorlalți.



#### Competitori

Aceste persoane au tendința de a-i percepe pe ceilalți ca pe niște potențiali inamici. Totodată, sunt precaute și distante și preferă să țină pentru ele însele ceea ce cred. Preferă, de asemenea, respectul în detrimentul prieteniei și își păzesc intimitatea cu strășnicie. Atunci când interacționați cu aceste persoane este înțelept să le permiteți să mențină distanța de care acestea consideră că au nevoie.

#### Modești

Aceste persoane sunt modeste și umile. Ele preferă deseori să stea singure, însă de asemenea sunt înțelegătoare și răspund grijului la nevoile celorlalți. Deoarece sunt persoane care se încred în ceilalți, alte persoane ar putea să profite de ele. Prietenii acestor persoane ar trebui să aibă grijă de interesele lor, fără însă să le invadeze intimitatea.

## Stiluri care privesc Activitatea

Extraversie **18**

VS

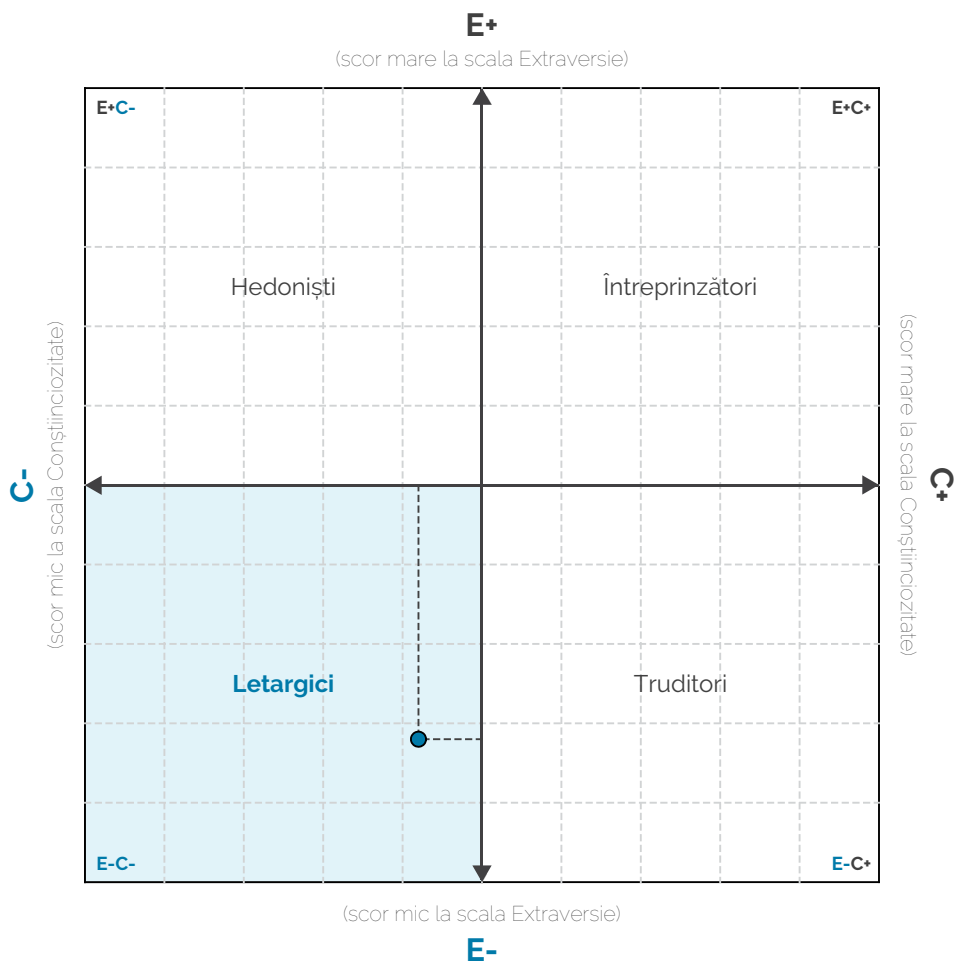
**42** Conștiințiozitate

### Hedoniști

Aceste persoane sunt pline de energie și vitalitate, însă le este dificil să își canalizeze energia în direcții constructive. În schimb, preferă să se bucure de viață prin trăirea de senzații tari, aventuri și petreceri zgomotoase. Sunt spontane și impulsive, gata să renunțe la muncă pentru a se distra.

### Întreprinzători

Aceste persoane sunt productive și eficiente și muncesc într-un ritm alert. Ele știu exact ce trebuie făcut și sunt bucuroase să contribuie. Ar putea să își construiască propriul program de autodezvoltare și să îl urmeze cu mult zel. Ar putea părea insistente dacă încearcă să își impună propriul lor stil și altora.



### Letargici

Aceste persoane sunt lipsite de entuziasm și au puține planuri sau obiective care să le motiveze. Au tendința de a fi pasive și răspund numai la cele mai urgente solicitări. Rareori inițiază activități și, în activitățile și jocurile de grup, sunt adesea lăsate în urmă de ceilalți.

### Truditori

Aceste persoane lucrează metodic, concentrându-se pe sarcina curentă și construiesc încet și cu grijă până când termină ceea ce au de făcut. În timpul liber, ca și în muncă, aceste persoane au un ritm calculat. Nu pot fi grăbite, însă se poate conta pe ele să termine sarcina care le-a fost atribuită, indiferent de natura acesteia.

## Stiluri care privesc Atitudinile

Deschidere 12

VS

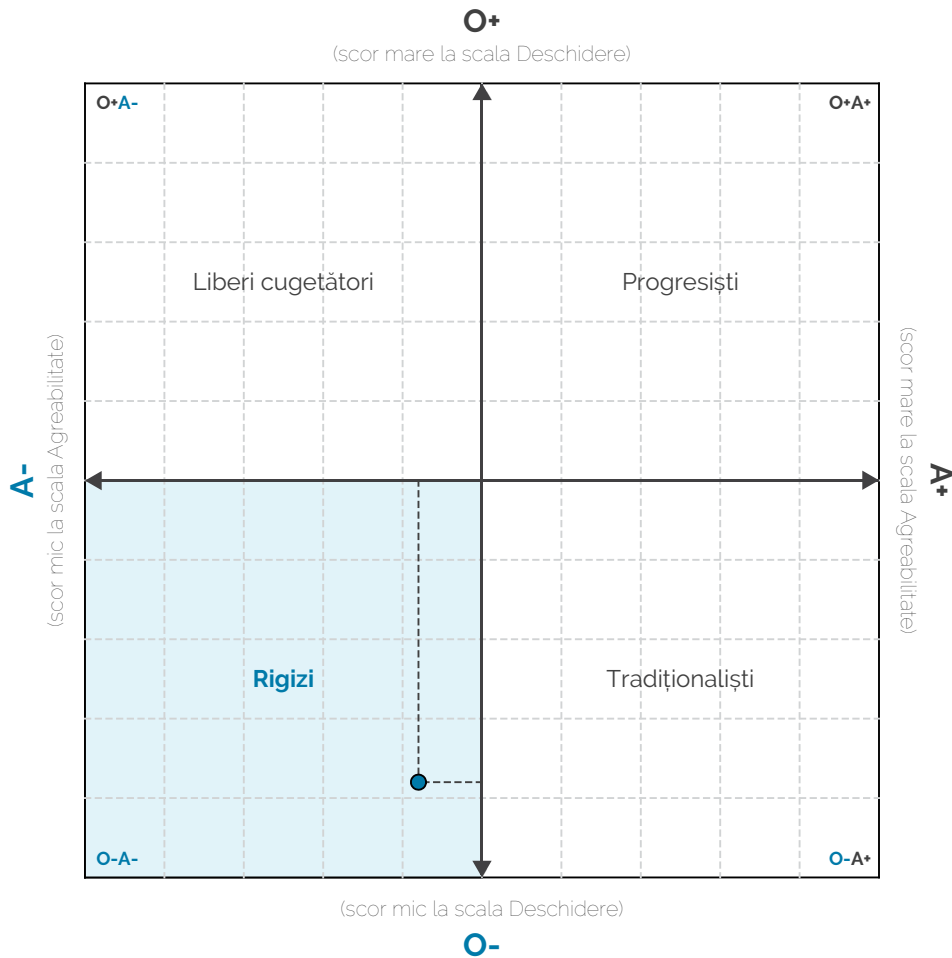
42 Agreeabilitate

### Liberi cugetători

Aceste persoane sunt gânditori critici care nu sunt influențați nici de tradiție, nici de sentimentalisme. Iau în considerare și trec în revistă toate perspectivele, însă iau apoi propriile decizii referitoare la ce este bun și la ce este rău. Sunt dispuse să ignore sentimentele altora pentru a-și respecta propriile valori și propria concepție despre adevăr.

### Progresiști

Aceste persoane au o abordare profundă față de probleme sociale și sunt dispuse să încerce soluții noi. Au încredere în natura umană și sunt încrezătoare în faptul că societatea poate fi îmbunătățită prin educație, inovație și cooperare. Se încred în rațiune și în raționalitate.



### Rigizi

Aceste persoane au convingeri puternice și neschimbătoare, referitor la politici sociale și la moralitatea personală. Deoarece privesc natura umană cu un scepticism considerabil, susțin disciplina strictă și sunt adepții unei abordări marcate de hotărâre sau chiar agresivitate față de problemele sociale. Se așteaptă ca toată lumea să urmeze regulile.

### Tradiționaliști

Aceste persoane se bazează pe valorile și credințele familiei lor și pe moștenirea lor personală, în căutarea modelului de viață și a celui mai bun mod de trai pentru ei și alți oameni. Ele cred că a urma regulile stabilite fără a le pune la îndoială este cel mai bun mod de a asigura pacea și prosperitatea pentru toată lumea.

### Stiluri care privesc Învățarea

Deschidere 12

VS

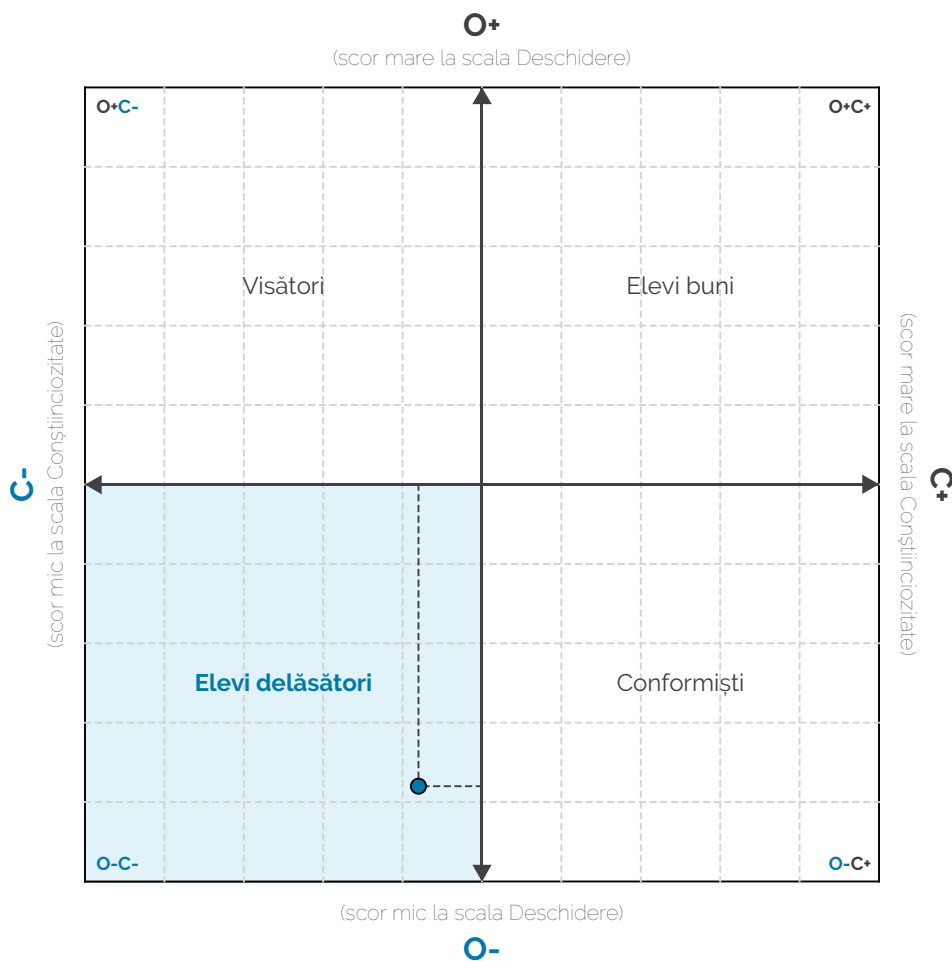
42 Conștiinciozitate

#### Visători

Aceste persoane sunt atrase de idei noi, pe care le pot dezvolta și elabora în mod imaginativ, însă se pot de asemenea pierde cu capul în nori. Sunt bune la a începe proiecte inovative, însă au mai puțin succes în a le duce la bun sfârșit și ar putea avea nevoie de ajutor pentru a rămâne concentrate. Sunt capabile să tolereze nesiguranța și ambiguitatea.

#### Elevi buni

Deși aceste persoane nu sunt neapărat mai inteligente decât altele, ele combină o dragoste reală pentru învățat cu sârguința și organizarea, excelând la acest capitol. Au un nivel ridicat al aspirațiilor și sunt deseori persoane creative în abordarea pe care o au față de rezolvarea de probleme. Este probabil ca aceste persoane să aibă succes din punct de vedere academic și să își atingă potențialul cu care au fost înzestrate.



#### Elevi delăsători

Preocupările academice și intelectuale nu reprezintă punctul forte al acestor persoane și nici o preferință a acestora. Ele au nevoie de stimulente suplimentare pentru a începe să învețe și pentru a menține această activitate. Ar putea avea nevoie de ajutor în a-și organiza munca și de memento-uri pentru a nu rămâne în urmă. Pot întâmpina probleme în a-și menține atenția concentrată asupra sarcinilor academice.

#### Conformiști

Aceste persoane sunt sârguincioase, metodice și organizate și se conformează tuturor regulilor. Cu toate acestea, le lipsește imaginația și preferă instrucțiunile pas cu pas. Excelează atunci când e nevoie să învețe pe dinafară, însă au dificultăți cu întrebările care nu au un singur răspuns corect. Au nevoie de o structură clară și de obiective specifice în învățare.

### Stiluri care privesc Caracterul

Agreabilitate **42**

VS

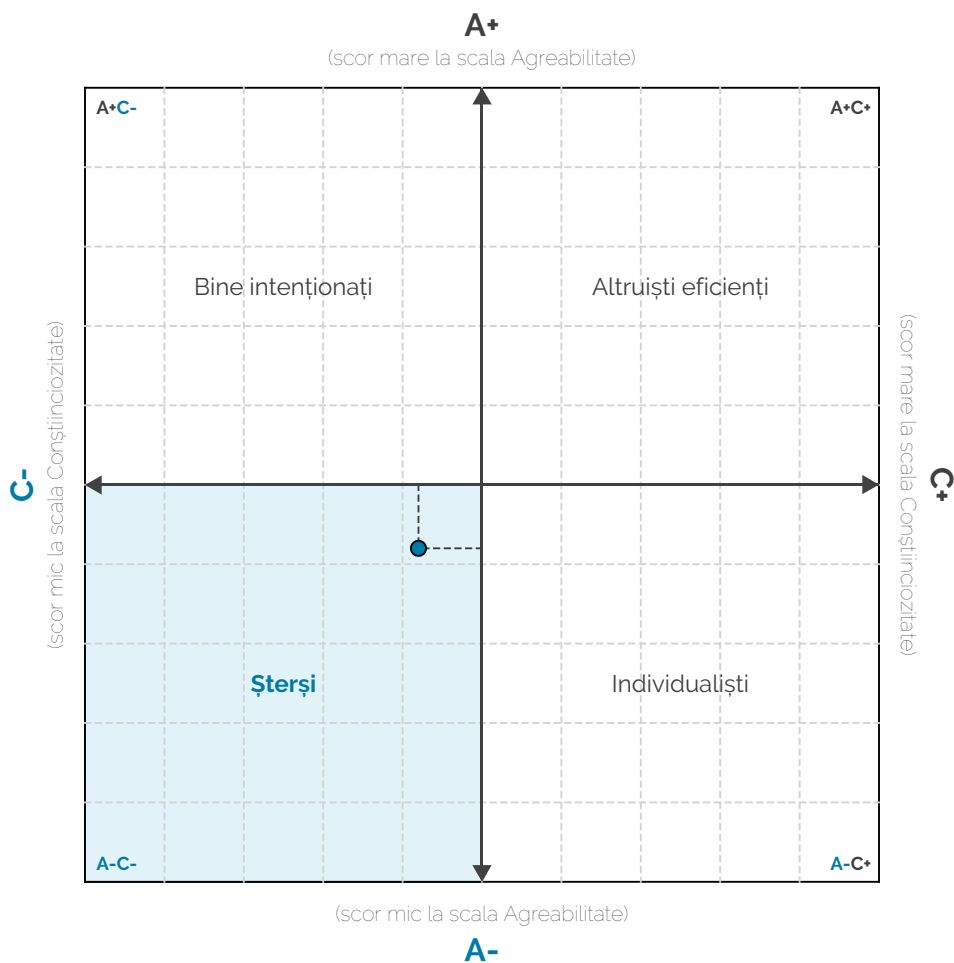
**42** Conștiinciozitate

#### Bine intenționați

Aceste persoane sunt darnice, înțelegătoare și realmente preocupate de binele celorlalți. Cu toate acestea, lipsa lor de organizare și persistență înseamnă că nu reușesc uneori să își transforme bunele intenții în fapte concrete. Sunt mai bune decât oricare alte persoane la a inspira bunătate și generozitate în alții.

#### Altruști eficienți

Aceste persoane lucrează cu hărnicie în beneficiul grupului. Au un nivel înalt de autodisciplină și rezistență și își canalizează eforturile pentru a se pune în serviciul celorlalți. Ca voluntari, aceste persoane sunt dispuse să își asume sarcini dificile sau pentru care nu primesc în mod expres recunoaștere și vor fi implicate în aceste sarcini până când le vor duce la bun sfârșit.



#### Șterși

Aceste persoane sunt mai preocupate de propriul confort și de propria plăcere decât de bunăstarea celorlalți. Ele au tendința de a fi lipsite de voință și este probabil să aibă obiceiuri indezirabile, pe care le e greu să le corecteze.






#### Individualiști

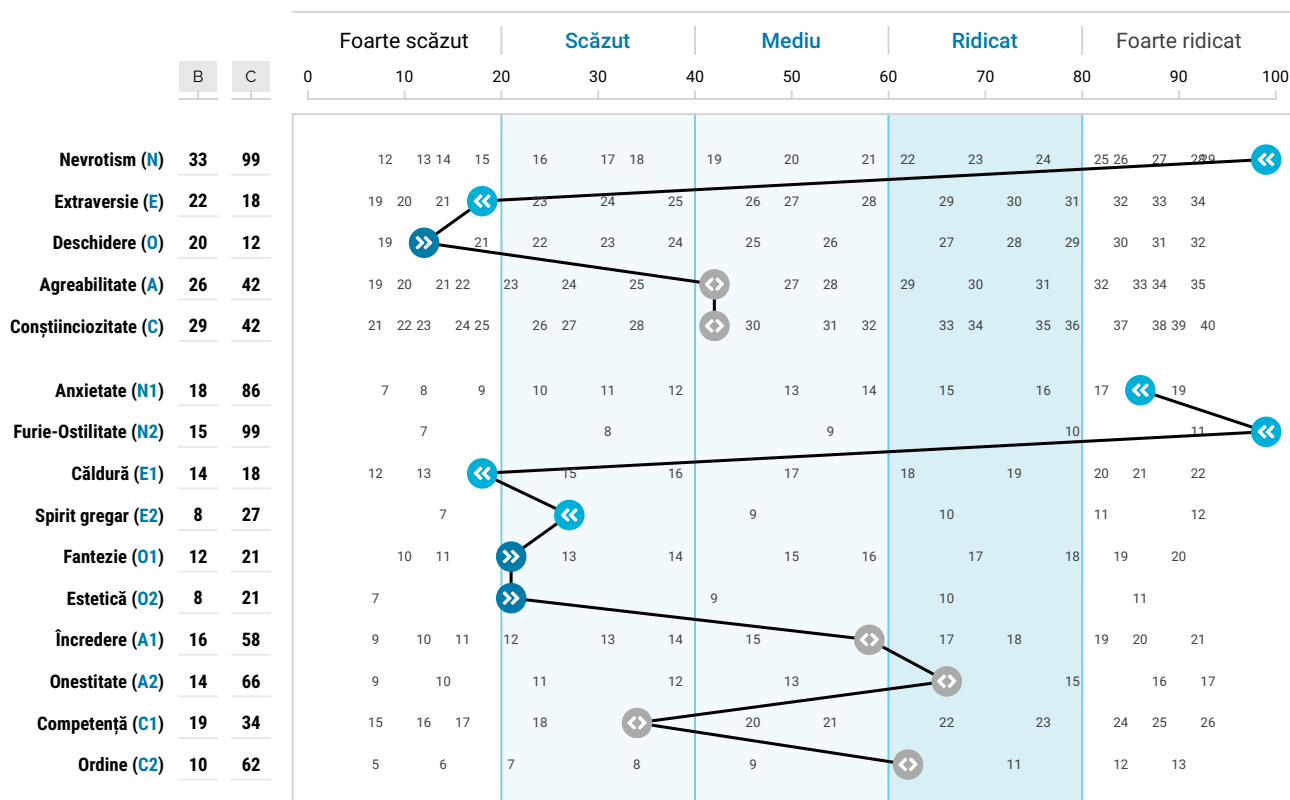
Aceste persoane sunt preocupate în primul și în primul rând de propriile nevoi și interese și sunt eficiente în a-și urmări scopurile proprii. Ele pot avea parte de foarte mult succes în afaceri sau în politică datorită preocupării lor univoce față de propriile interese.



# Evoluția Probabilă a Scorurilor în Timp (>30 ani)

## Tendința generală pentru această categorie de vârstă

- N**  Pentru persoanele care se încadrează în această categorie de vârstă, cu o mare probabilitate scorul obținut la scala Nevrotism va înregistra o scădere pe măsura înaintării în vârstă.  
*Totuși, persoana evaluată are un scor foarte mare la această scală, care este mai degrabă probabil să scadă ușor în viitor.*
- E**  Pentru persoanele care se încadrează în această categorie de vârstă, cu o mare probabilitate scorul obținut la scala Extraversie va înregistra o scădere pe măsura înaintării în vârstă.
- O**  Pentru persoanele care se încadrează în această categorie de vârstă, cu o mare probabilitate scorul obținut la scala Deschidere va înregistra o scădere pe măsura înaintării în vârstă.  
*Totuși, persoana evaluată are un scor foarte mic la această scală, care este mai degrabă probabil să crească ușor în viitor.*
- A**  Pentru persoanele care se încadrează în această categorie de vârstă, cu o mare probabilitate scorul obținut la scala Agreabilitate va înregistra o stagnare pe măsura înaintării în vârstă.
- C**  Pentru persoanele care se încadrează în această categorie de vârstă, cu o mare probabilitate scorul obținut la scala Conștiințiozitate va înregistra o stagnare pe măsura înaintării în vârstă.



### Adjective Caracteristice pentru Scorurile Mici sau Mari

↙ O persoană cu **scoruri mici** este caracterizată ca:

echilibrat(ă)  
stabil(ă)  
seren(ă)  
optimist(ă)  
liniștit(ă)

pacifist(ă)  
calm(ă)  
răbdător(oare)  
rezistent(ă)  
binedispus(ă)

N

supărăcios(oasă)  
iritabil(ă)  
deprimat(ă)  
impulsiv(ă)  
anxios(oasă)

nervos(oasă)  
emotiv(ă)  
vulnerabil(ă)  
instabil(ă)  
agitat(ă)

↗ O persoană cu **scoruri mari** este caracterizată ca:

introvertit(ă)  
tăcut(ă)  
supus(ă)  
confuz(ă)  
taciturn(ă)

închis(ă) în sine  
singuratic(ă)  
retras(ă)  
șovăielnic(ă)  
pasiv(ă)

E

isteț(eață)  
dominant(ă)  
competitiv(ă)  
întreprinzător(oare)  
energic(ă)

dinamic(ă)  
sigur(ă) pe sine  
activ(ă)  
comunicativ(ă)  
entuziast(ă)

tradiționalist(ă)  
conservator(oare)  
convențional(ă)  
conformist(ă)  
practic(ă)

concret(ă)  
închis(ă)  
previzibil(ă)  
refractor(ă)  
cu interese bine delimitate

O

original(ă)  
receptiv(ă)  
progresist(ă)  
nonconformist(ă)  
ager(ă)

inovator(oare)  
creativ(ă)  
analitic(ă)  
profund(ă)  
imprevizibil(ă)

distant(ă)  
indiferent(ă)  
egoist(ă)  
neîncrezător(oare)  
dur(ă)

artăgos(oasă)  
ostil(ă)  
neprietenos(oasă)  
rece  
critic(ă)

A

primitor(oare)  
afectuos(oasă)  
înțeleghător(oare)  
altruist(ă)  
prietenos(oasă)

sensibil(ă)  
loial(ă)  
tolerant(ă)  
amabil(ă)  
cordial(ă)

inactiv(ă)  
inconstant(ă)  
imprecis(ă)  
distrat(ă)  
dezordonat(ă)

leneș(ă)  
lipsit(ă) de  
perseverență  
nechibzuit(ă)  
nesistematic(ă)  
lipsit(ă) de ambiție

C

sistematic(ă)  
scrupulos(oasă)  
constant(ă)  
ordonat(ă)  
perseverent(ă)

metodic(ă)  
conștiincios(oasă)  
organizat(ă)  
harnic(ă)  
responsabil(ă)

## Secțiunea

---

# 4. Interpretare Aplicată în Organizații

Această secțiune a raportului interpretativ cuprinde informații care pot fi exploatate cu succes în special în situații specifice psihologiei aplicate în organizații. Prin urmare Această arie redă informații utile pentru următoarele tipuri de situații: consilierea în carieră, motivarea personalului, orientarea în carieră, selecția personalului, dezvoltarea competențelor profesionale, evaluarea avantajelor și riscurilor.

Această a patra secțiune cuprinde următoarele sub-secțiuni sau capitole:

- **4a. Dinamica Motivațională;**
- **4b. Clusterelor Ocupaționale;**
- **4c. Competențele Profesionale;**
- **4d. Implicații privind Avantajele și Riscurile.**

**4a. Dinamica Motivațională.** Această arie oferă specialistului informații importante cu privire la factorii care motivează sau demotivează puternic persoanele evaluate. Astfel, în funcție de scorul obținut la fiecare din cele cinci dimensiuni ale instrumentului, se recomandă o abordare diferită, individualizată pentru fiecare persoană.

**4b. Clusterelor Ocupaționale.** Această arie a raportului redă ocupații preferate de obicei de persoane care obțin scoruri ridicate sau scăzute la fiecare din cei cinci factori. Aceste ocupații reprezintă de obicei medii de lucru în care un anumit scor (ridicat sau scăzut) obținut la unul din cei cinci factori poate contribui la obținerea unei performanțe ridicate. Consilierea și orientarea profesională reprezintă activități complexe care ar trebui să se bazeze pe o evaluare detaliată a personalității, aptitudinilor cognitive, temperamentului și a intereselor vocaționale. Sugestiile redade în această secțiune reprezintă direcții cu caracter general.

**4c. Competențele Profesionale.** Anumite combinații ale scorurilor la cele cinci mari dimensiuni măsurate de NEO-FFI-3 se asociază în mediile profesionale cu anumite competențe profesionale specifice. În cadrul acestui raport sunt redade acele competențe profesionale relaționate puternic cu anumite distribuții specifice ale scorurilor la cele cinci mari dimensiuni. relațiile dintre competențe și scalele NEO-FFI-3 se bazează pe studii empirice realizate în acest domeniu, studii prezentate de Howard & Howard (2001). Se recomandă precauție în interpretarea acestor scoruri, deoarece, indiferent de cât de puternică este relația între dimensiunile de personalitate și competențele profesionale, doar trăsăturile nu pot explica în totalitate variația nivelurilor de dezvoltare ale competențelor profesionale.

**4d. Implicații privind Avantajele și Riscurile.** Aceasta secțiune redă posibile implicații sau consecințe în plan psihic ale scorurilor ridicate sau scăzute înregistrate la cele zece scale secundare ale NEO-FFI-3. Aceste informații pot fi utilizate cu succes de către specialiști pentru a identifica rapid anumite riscuri sau anumite resurse ale clientului care pot fi utilizate în cadrul intervențiilor de natura terapeutică sau de dezvoltare. Nu se recomandă utilizarea informațiilor prezentate în această secțiune în scopul stabilirii de diagnostice clinice sau în scopul identificării de comportamente funcționale sau disfuncționale. Aceste informații vor fi utilizate doar cu scop consultativ.

## Dinamica Motivațională

↘ Persoanele cu **scoruri mici** sunt motivate de:

Persoanele cu scoruri scăzute pe scala Nevrotism sunt în general interesate în a rezolva situațiile pe care ceilalți le percep ca fiind dificile, în special dintr-o perspectivă emoțională.

**N**

Persoanele cu scoruri ridicate pe scala Nevrotism pot fi motivate de teama de eșec sau de dorința de a primi un feedback pozitiv din partea celorlalți, construindu-și astfel o imagine de sine pozitivă.

Acele persoane care prezintă scoruri scăzute la această scală tind să fie motivate de oportunitatea de a lucra în mod individual, preferând un grad ridicat de independență în muncă. Acestor persoane nu le place ca rezultatele muncii lor să depindă de rezultatele altor persoane.

**E**

Persoanele care obțin scoruri ridicate pe scala Extraversie tind să fie motivate de posibilitatea de interacțiune cu ceilalți, încercând în același timp să exploateze oportunitățile de a se poziționa în roluri sociale dominante sau de a exercita autoritate asupra celorlalți. În același timp persoanele cu aceste scoruri tind să se plictisească ușor, îndeosebi atunci când sunt implicate în activități solitare.

Persoanele caracterizate de scoruri relativ scăzute la această scală sunt deseori motivate de activități practice, concrete în care este necesar să aplice proceduri de lucru cu care sunt familiarizate. Noutatea și complexitatea poate avea un efect demobilizator asupra acestor persoane.

**O**

Persoanele care obțin scoruri ridicate la scala Deschidere sunt motivate de o muncă variată, în care pot avea oportunitatea de a învăța lucruri noi despre domenii diferite. Complexitatea și noutatea par a fi aspectele care mobilizează persoanele care prezintă scoruri ridicate pe această scală.

Persoanele care obțin scoruri scăzute la această scală par a fi motivate de situații în care li se oferă oportunitatea de a comunica în mod asertiv și de a-și demonstra propriile merite sau competențe.

**A**

Motivația persoanelor care obțin scoruri ridicate la scala Agreabilitate este influențată tot de interacțiunile interpersonale. Spre deosebire de persoanele cu scoruri ridicate la scala Extraversie, persoanele cu un nivel ridicat al Agreabilității tind să fie motivate de oportunitatea de a-i ajuta pe ceilalți și de activități în care pot primi recompense emoționale din partea grupului.

Persoanele care obțin scoruri scăzute la această scală tind să fie motivate de factori externi, nefiind pregătite să lucreze în medii caracterizate de proceduri sau reguli bine precizate.

**C**

Persoanele care prezintă scoruri ridicate la această scală sunt puternic motivate de medii de lucru structurate și de proceduri algoritmice. În același timp, aceste persoane au un loc al controlului intern și sunt capabile să manifeste un comportament autodirecționat și automotivator.

# Clustere Ocupaționale

↘ Persoanele cu **scoruri mici** sunt atrase de ocupații ca:

↗ Persoanele cu **scoruri mari** sunt atrase de ocupații ca:

Pilot  
Chirurg  
Leader

Reprezentant de  
vânzari  
Manager  
Ofițer de poliție.

N

Reprezentant relații  
cu clienții  
Asistent social  
Specialist în sporturi  
de contact

Asistent medical  
Profesor.

Cercetător  
Specialist IT  
Contabil  
Bibliotecar

Inginer  
Scriitor  
Funcționar public  
Tehnician de  
laborator.

E

Avocat pledant  
Actor  
Manager  
Leader

Reprezentat de  
vânzari  
Trainer  
Agent de turism.

Gestionar  
Tehnician  
Specialist în reparații  
și mentenanță

Manager de calitate  
Pilot  
Șofer.

O

Leader vizionar  
Specialist în finanțe  
Specialist în  
marketing  
Medic generalist

Artist  
Compozitor  
Grafician.

Antreprenor  
Negociator  
Avocat pledant

Agent imobiliar  
Ofițer de poliție.

A

Asistent social  
Reprezentant relații  
cu clienții  
Secretariat  
Asistent(ă) medicală

Psiholog  
Consilier  
educațional  
Profesor școala  
generală.

Specialist în  
cercetare  
Leader  
Trainer  
Creație publicitară

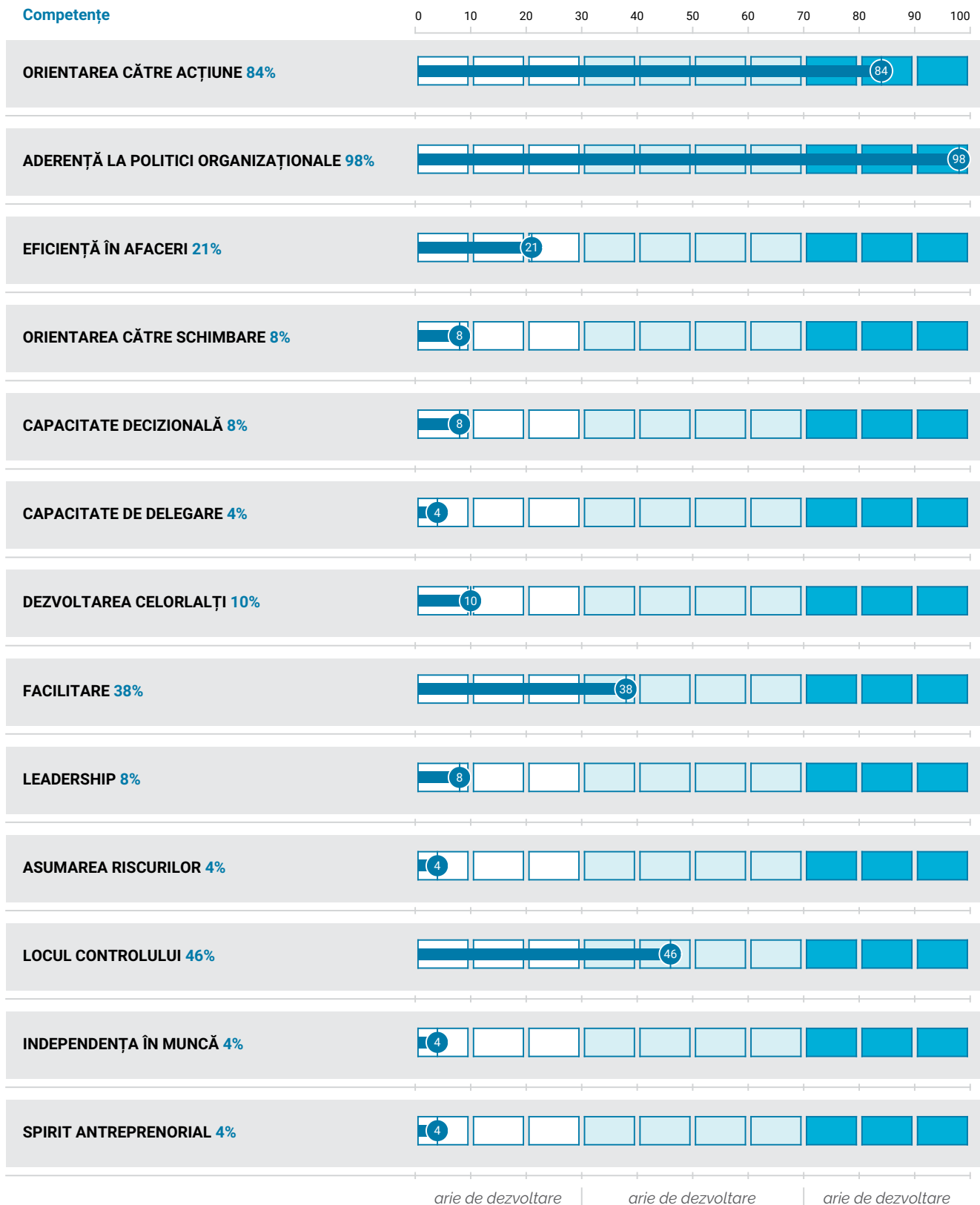
Artist  
Sculptor  
Muzician.

C

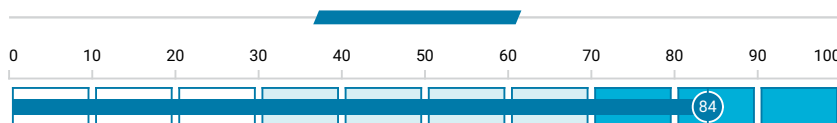
Supervizor  
Șef de echipă  
Contabil

Gestionar  
Tehnoredactor.

## Competențe Profesionale



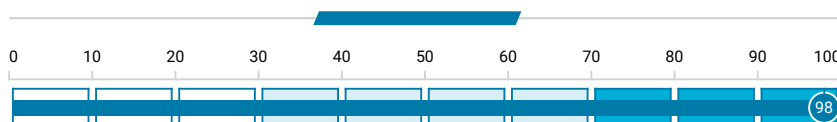
### ORIENTAREA CĂTRE ACȚIUNE 84%



Persoanele caracterizate de scoruri scăzute la această competență tind să amâne luarea deciziilor și nu sunt orientate spre a aborda și rezolva cu prioritate acele activități urgente.

Persoanele care prezintă un nivel ridicat de dezvoltare al acestei competențe pot lua decizii cu rapiditate și sunt motivate să rezolve problemele cu promptitudine.

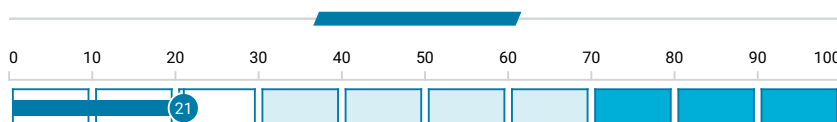
### ADERENȚĂ LA POLITICI ORGANIZAȚIONALE 98%



Persoanele care prezintă un nivel scăzut de dezvoltare al acestei competențe tind să ignore regulile și procedurile relevante pentru activitatea lor expunând astfel echipa și organizația anumitor riscuri.

Persoanele caracterizate de scoruri ridicate la această competență tind să respecte regulile și procedurile în activitatea lor, evită luarea deciziilor riscante și încearcă să minimizeze riscurile în munca pe care o desfășoară.

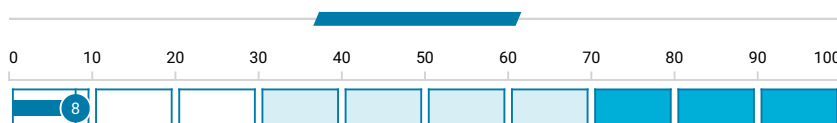
### EFICIENȚĂ ÎN AFACERI 21%



Nivelurile de dezvoltare plasate sub medie la această competență se asociază cu dificultatea de a gestiona contexte de business, cu tendința de a evita asumarea responsabilității pentru gestionarea unor sume mari de bani sau pentru a lua decizii legate de investiții.

Scorurile ridicate relevă o orientare puternică spre zona de business, o axare pe maximizarea profitului și un confort ridicat cu gestionarea sumelor mari de bani sau cu direcționarea optimă a resurselor.

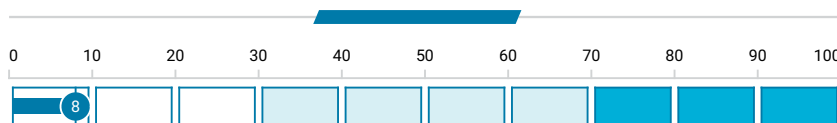
### ORIENTAREA CĂTRE SCHIMBARE 8%



Persoanele care prezintă un nivel sub medie de dezvoltare al acestei competențe manifestă o preferință către respectarea modurilor tradiționale de abordare și rezolvare a problemelor, fiind în același timp tentate să respingă propunerile de dezvoltare și schimbare în mediile de lucru.

Nivelurile de dezvoltare peste medie pentru această competență indică o orientare puternică a personalității către căutarea de soluții sau abordări noi pentru problemele cotidiene. De asemenea, competența surprinde și comportamente de promovare și susținere a schimbării în grupul social de referință.

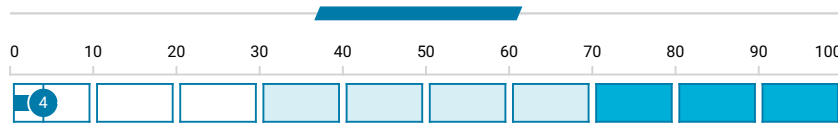
### CAPACITATE DECIZIONALĂ 8%



Persoanele cu o orientare scăzută către a lua decizii tind să evite sau să amâne luarea unor decizii definitive. Totodată, au tendința de a-și schimba frecvent hotărârile, având nevoie de îndrumarea și coordonarea persoanelor pe care le investesc cu autoritate.

Persoanele caracterizate de scoruri ridicate la această competență tind să ia decizii ferme și finale, în urma unor analize detaliate ale problematicii asupra căreia trebuie să se pronunțe. Aceste persoane nu amână decizia și sunt de obicei recunoscute pentru deciziile optime pe care le propun.

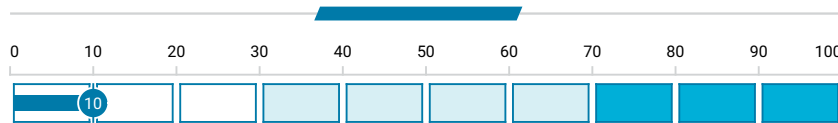
### CAPACITATE DE DELEGARE 4%



Nivelurile scăzute de dezvoltare asociate cu Delegarea indică o teamă a persoanelor de a delega sarcini și activități, precum și lipsa răbdării de a oferi informațiile și sugestiile prin intermediul cărora se pot atinge rezultatele așteptate.

Persoanele care prezintă un nivel ridicat de dezvoltare al acestei competențe sunt confortabile cu coordonarea și dirijarea celorlalți și au răbdarea necesară pentru a le furniza acestora toate informațiile necesare pentru a putea atinge nivelul așteptat de performanță.

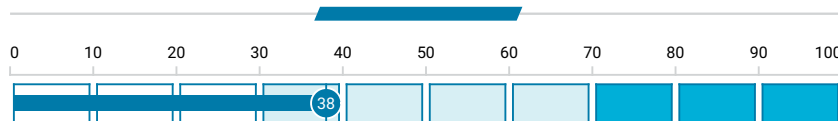
### DEZVOLTAREA CELORLALȚI 10%



Persoanele care obțin scoruri scăzute la această competență preferă să nu împărtășească experiența și expertiza profesională, neavând răbdarea necesară pentru a-i asista pe ceilalți în procesul de dezvoltare de competențe sau de asimilare de cunoștințe.

Persoanele caracterizate de scoruri ridicate la această competență au capacitatea de a împărtăși grupului expertiza și experiența profesională acumulată. Datorită faptului că îi asista pe cei din echipă, aceste persoane sunt frecvent abordate pentru coaching sau pentru a oferi sfaturi profesionale.

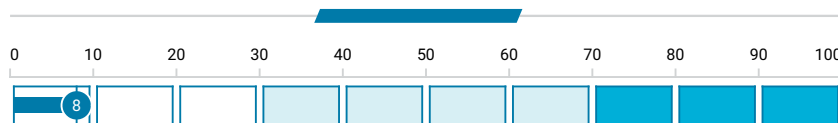
### FACILITARE 38%



Persoanele caracterizate de un nivel scăzut de dezvoltare al acestei competențe au tendința de a susține una din părțile implicate în conflict în funcție de preferințele personale, manifestând deseori o abordare subiectivă asupra cauzelor conflictelor și asupra modalităților de soluționare a acestora.

Aceste persoane sunt caracterizate de eficiență în gestionarea și managementul conflictelor, negociind soluții de tip win-win și încercând să păstreze o perspectivă obiectivă asupra situațiilor potențial conflictuale.

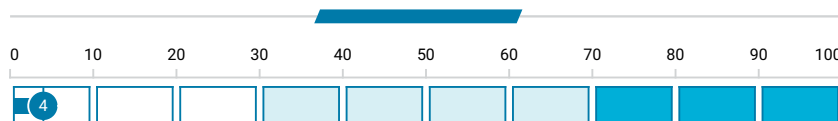
### LEADERSHIP 8%



Un nivel scăzut de dezvoltare al acestei competențe indică o abordare pasivă a rolului de conducător, resimțirea unei presiuni ridicate în rolul de coordonator și tendința de a nu lua decizii dure, chiar și atunci când acestea sunt necesare.

Persoanele care manifestă un nivel ridicat de dezvoltare al acestei competențe sunt orientate către a-și asuma răspunderea pentru coordonarea celorlalți, fiind capabile să ia decizii dure, dar și să-i motiveze și mobilizeze pe cei din echipă.

### ASUMAREA RISCURILOR 4%

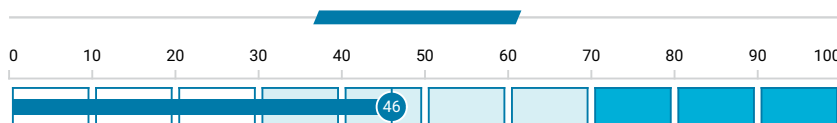


Persoanele care manifestă scoruri scăzute au o tendință pronunțată de a lua decizii sigure și de a urma direcții sau modalități de abordare ale căror rezultate sunt previzibile. Aceste persoane pot avea dificultăți în a lucra în medii în care performanța depinde și de alți factori în afara competenței și implicării personale.

Persoanele caracterizate de scoruri ridicate la această competență sunt orientate către a-și asuma riscuri și manifestă o curiozitate și o preferință pentru acele contexte în care finalitatea este imprevizibilă.



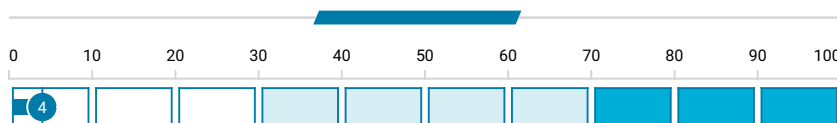
### LOCUL CONTROLULUI 46%



Persoanelor care obțin niveluri scăzute de dezvoltare ale acestei competențe le este relativ dificil să-și controleze reacțiile și impulsurile emoționale, percepând adesea faptul că au scăpat situația de sub control și că rezultatul acțiunilor lor nu depinde de ele.

Persoanele care obțin niveluri ridicate de dezvoltare ale acestei competențe reușesc să-și controleze reacțiile, având capacitatea de a rezista impulsurilor de moment și percepând influența propriului comportament asupra evenimentelor externe.

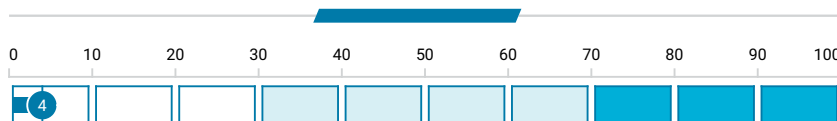
### INDEPENDENȚA ÎN MUNCĂ 4%



Persoanele care prezintă scoruri scăzute ale acestei competențe simt nevoia de a fi supravegheate și coordonate atunci când lucrează. În plus, aceste persoane așteaptă ca structurarea și organizarea activității să fie realizate de alte persoane.

Persoanele caracterizate de niveluri ridicate de dezvoltare ale acestei competențe pot lucra pe cont propriu, fără a avea nevoie de coordonare sau supervizare. În același timp, aceste persoane nu au nevoie de ajutorul altora pentru a-și putea structura și organiza munca.

### SPIRIT ANTREPRENORIAL 4%



Persoanele care obțin scoruri scăzute la această competență nu gestionează eficient munca desfășurată în condiții de presiune și sunt orientate mai degrabă către a menține anumite abordări, putând trece cu vederea oportunități importante de dezvoltare.

Persoanele caracterizate de scoruri ridicate la Spirit Antreprenorial manifestă dorința și inițiativa de a reuși în activitățile de business. Aceste persoane sunt orientate către a căuta posibilități de dezvoltare pe termen mediu și lung, fiind confortabile cu munca desfășurată în condiții de presiune.

## Avantaje și riscuri

### N: Nevrotism

**Scorurile mici** sugerează aceste riscuri:

Indiferență și lipsă de tact în relaționarea cu ceilalți, insensibil(ă) la nevoile celorlalți, subestimează problemele apărute.

**Scorurile mici** sugerează aceste avantaje:

Calm(ă), relaxat(ă), încredere în sine ridicată; face față eficient stresului și are așteptări realiste.

**Scorurile mari** sugerează aceste riscuri:

Stresat(ă), afectat(ă) cu ușurință de problemele apărute; se simte neajutorat(ă) și temător(oare); pesimist(ă), cu așteptări nerealiste.

**Scorurile mari** sugerează aceste avantaje:

Sensibil(ă) și atent(ă) la nevoile celorlalți, își arată latura umană; prevăzător(oare).

### N1: Stimă de sine negativă

**Scorurile mici** sugerează aceste particularități:

Persoanele care obțin scoruri scăzute la această scală tind să se perceapă ca fiind în general eficiente, având încrederea necesară pentru a se implica în activități de dezvoltare personală.

**Scorurile mari** sugerează aceste particularități:

Persoanele care obțin scoruri ridicate la această scală au o imagine de sine negativă și prezintă frecvent o lipsă de încredere în forțele proprii.

### N2: Emoționalitate negativă

**Scorurile mici** sugerează aceste particularități:

Persoanele caracterizate de scoruri scăzute au o dispoziție emoțională bună și un tonus emoțional pozitiv și optimist.

**Scorurile mari** sugerează aceste particularități:

Persoanele care obțin scoruri ridicate la această scală au o predispoziție spre a manifesta frecvent stări de descurajare, teamă sau tristețe, fiind expuse la cronicizarea acestor trăiri.

## E: Extraversie

**Scorurile mici** sugerează aceste riscuri:

Distant(ă) față de ceilalți, timid(ă), nu știe să se bucure de viață; ezită să-și asume roluri de conducător.

**Scorurile mici** sugerează aceste avantaje:

Linistit(ă), preferă intimitatea în dauna reuniunilor ample; acționează independent; reflexiv(ă) și rezistent(ă) la plictiseală.

**Scorurile mari** sugerează aceste riscuri:

Guraliv(ă), cu tendințe de dominare și control; se plictisește repede.

**Scorurile mari** sugerează aceste avantaje:

Entuziast(ă), activ(ă) și optimist(ă), intră ușor în contacte sociale cu ceilalți și este apropiat de oameni; se face remarcant(ă) ușor.

## E1: Sociabilitate

**Scorurile mici** sugerează aceste particularități:

Persoanele care obțin scoruri scăzute manifestă o tendință către izolare socială și au un număr scăzut de prieteni sau cunoștințe.

**Scorurile mari** sugerează aceste particularități:

Scoruri ridicate la această scală sunt asociate cu existența unei rețele extinse de sprijin social.

## E2: Activism

**Scorurile mici** sugerează aceste particularități:

Persoanele care obțin scoruri scăzute la această scală au un nivel energetic scăzut în contextele sociale.

**Scorurile mari** sugerează aceste particularități:

Persoanele care prezintă scoruri ridicate tind să folosească o cantitate mare de energie în relațiile sociale.

## 0: Deschidere către experiențe

**Scorurile mici** sugerează aceste riscuri:

Dificultăți de adaptare la schimbări, interese limitate; excesiv de conformist față de autorități.

**Scorurile mici** sugerează aceste avantaje:

Simț practic dezvoltat, orientat(ă) spre implementarea acțiunilor; respect pentru tradiție; rezistență la munca rutinieră.

**Scorurile mari** sugerează aceste riscuri:

Nonconformist(ă), visător(oare), cu imaginație bogată; îi lipsește simțul practic, rămânând la stadiul ideilor.

**Scorurile mari** sugerează aceste avantaje:

Creativ(ă), dotat(ă) cu simț artistic și/sau cu interese intelectuale variate; deschis(ă) la schimbări, tolerant(ă) și orientat(ă) spre viitor.

## 01: Curiozitate

**Scorurile mici** sugerează aceste particularități:

Persoanele care obțin scoruri scăzute sunt reticente la a afla informații noi despre problemele sau stresul pe care trebuie să-l gestioneze.

**Scorurile mari** sugerează aceste particularități:

Persoanele caracterizate de scoruri ridicate la această scală sunt orientate către a afla informații despre domenii diferite, ceea ce le poate ajuta în a depăși momentele sau situațiile dificile.

## 02: Flexibilitate mentală

**Scorurile mici** sugerează aceste particularități:

Scorurile scăzute la această scală indică tendința persoanelor de a respinge noutatea și de a căuta stabilitate.

**Scorurile mari** sugerează aceste particularități:

Scorurile ridicate la această scală se asociază cu o predispoziție spre a căuta activități stimulante care pot prezenta riscuri pentru siguranța personală.

## A: Agreabilitate

**Scorurile mici** sugerează aceste riscuri:

Cinic(ă)și suspicios(oasă) față de ceilalți, arogant(ă), egoist(ă), orientat(ă) excesiv spre sarcină în dauna relațiilor, intră ușor în conflicte.

**Scorurile mici** sugerează aceste avantaje:

Spirit competitiv, independent(ă) în gândire; combativ(ă), îi place să iasă în față.

**Scorurile mari** sugerează aceste riscuri:

Naiv(ă) și ușor influentabil(ă), îi este dificil să-și apere punctul de vedere și renunță adesea în favoarea celorlalți.

**Scorurile mari** sugerează aceste avantaje:

Preferă armonia și cooperarea în dauna competiției; modest(ă), sincer(ă), generos(oasă); are spirit de echipă.

## A1: Încredere (vs. suspiciune)

**Scorurile mici** sugerează aceste particularități:

Scorurile scăzute la această scală indică o orientare puternică către suspiciune, acestor persoane fiindu-le dificil să manifeste încredere în ceilalți, uneori simțindu-se dezamăgite cu ușurință.

**Scorurile mari** sugerează aceste particularități:

Scorurile ridicate la scala Încredere descriu tendința persoanelor de a avea încredere în persoanele din jurul lor, predispunându-le la a fi dezamăgite.

## A2: Politețe

**Scorurile mici** sugerează aceste particularități:

Persoanele care obțin scoruri scăzute prezintă o abordare directă și dură a relațiilor interpersonale.

**Scorurile mari** sugerează aceste particularități:

Persoanele caracterizate de scoruri ridicate au tendința de a renunța cu ușurință la propriul punct de vedere sau la propriile interese, fiind predispuse la comportamente pasiv-agresive.

## C: Conștiințozitate

**Scorurile mici** sugerează aceste riscuri:

Nu-și valorifică potențialul; poate încălca reguli sau responsabilități, are probleme de auto-disciplinare.

**Scorurile mici** sugerează aceste avantaje:

Flexibilitate ridicată, toleranță la sarcini nestructurate; spontaneitate; informal(ă) în comportament și cu spirit de aventură.

**Scorurile mari** sugerează aceste riscuri:

Se relaxează cu dificultate, poate neglija viața personală, rigid(ă), lipsit(ă) de spontaneitate și flexibilitate.

**Scorurile mari** sugerează aceste avantaje:

Organizat(ă) și ambițios(oasă), cu standarde ridicate; meticulos(oasă) și tenace în fața obstacolelor; demn(ă) de încredere; prudent(ă) în decizii.

## C1: Productivitate

**Scorurile mici** sugerează aceste particularități:

Persoanele caracterizate de scoruri scăzute sunt predispușe la a abandona cu ușurință planurile sau obiectivele pe care și le propun, manifestând uneori sentimentul ineficienței personale.

**Scorurile mari** sugerează aceste particularități:

Persoanele care prezintă scoruri ridicate la această scală sunt expuse la a nu menține un echilibru între munca și viața personală.

## C2: Organizare

**Scorurile mici** sugerează aceste particularități:

Persoanele caracterizate de scoruri scăzute tind să prezinte un stil de viață haotic, fiind expuse la a avea anumite adicții, fiindu-le greu să reziste tentațiilor.

**Scorurile mari** sugerează aceste particularități:

Atunci când sunt puternic axate pe organizare, aceste persoane pot manifesta tendințe compulsive, iar schimbările neașteptate le pot crea probleme.