

# Profi Competence Tests for Adults



## RAPORT Ja w relacji

**Raport: Imię i Nazwisko**

**Typ raportu: Średni**

**ID: 0000**

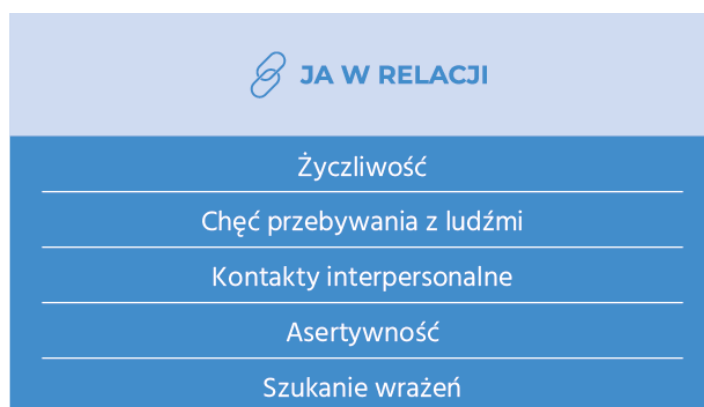
**Date: 2021-02-24**

## RAPORT TESTU

### JA W RELACJI

Test **Ja w relacji** jest wielowymiarowym narzędziem wykorzystywanym w badaniach osobowości w kontekście wielu obszarów Twojego funkcjonowania w życiu prywatnym jak i w pracy. Badanie tą metodą pozwala na dokładny i szczegółowy opis Twojej osobowości w zakresie działania i funkcjonowania w relacjach interpersonalnych wynikającego z indywidualnego profilu wyznaczonego przez Twój wiek, płeć i doświadczenia. Narzędzie identyfikuje cechy zachowań w obszarze budowania relacji interpersonalnym. Bada wartość życzliwości, chęci przebywania z ludźmi i budowania kontaktów interpersonalnych oraz postawę asertywną w relacjach. Wskazuje poziom szukania wrażeń w życiu prywatnym oraz zawodowym.

Raport, który trzymasz w ręku przedstawia typowe dla Ciebie sposoby zachowania, odczuwania oraz myślenia w różnych sytuacjach interpersonalnych w życiu prywatnym i w pracy. Test opisuje twoje wyniki w pięciu podwymiarach:



Czytając opracowanie znajdziesz odpowiedź na szereg pytań dotyczących Twoich potrzeb oraz stylu funkcjonowania w relacjach z innymi. Dowiesz się o swoich reakcjach, zachowaniach, postawach, przekonaniach, mocnych stronach oraz obszarach do rozwoju. Bogate opracowanie Twoich wyników zawiera również rekomendacje specjalistów z różnych dziedzin. Zaproponowane wskazówki dotyczą między innymi Twojego rozwoju interpersonalnego, emocjonalnego, intelektualnego i fizycznego.

***Ten raport to szeroka wiedza o Tobie, która przełożyć się może na Twoje cele i decyzje w życiu prywatnym oraz zawodowym.***

## JAK INTERPRETOWAĆ RAPORT



Analizując swoje wyniki zwróć uwagę na to, że niektóre podwymiary mogą ukazywać Twoje naturalne cechy, a inne podwymiary mogą dawać informację o Twoich wyuczonych reakcjach. Jest to całkowicie naturalne. W Twoim codziennym funkcjonowaniu w większości korzystasz ze swoich wrodzonych cech, talentów i mocnych stron.

Czasami jednak stanowisko, które zajmujesz lub rola, w którą wchodzisz w zespole (prywatnie jak i zawodowo) wymaga od Ciebie określonych zachowań. Po pewnym czasie wyuczone reakcje stają się tak oczywiste, że przyjmujesz je jako swoje naturalne.

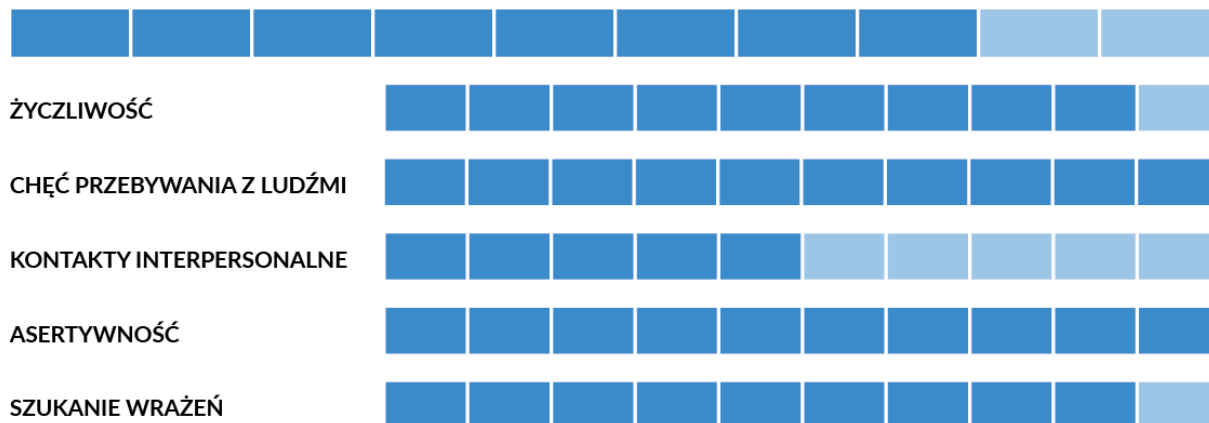
Analizując wyniki zdecydуй, które z podwymiarów pokazują to co u Ciebie wrodzone, a które pokazują Twoją wypracowaną naturę. Zdecyduj również, nad którymi cechami chcesz pracować nadal, nad którymi chcesz rozpocząć pracę, a z których jesteś w pełni zadowolony(a).

Zwróć uwagę, że w niektórych wymiarach wynik ogólny możesz mieć generalnie wysoki jednak poszczególne podskale (jedna lub dwie) mogą pokazywać noty średnie lub niskie.

### Przykład:

Wynik ogólny wymiaru, który jest średnią wyników podskal opisuje globalny obraz działania osoby łącząc wyniki wszystkich podwymiarów w jeden ogólny wynik.

### JA W RELACJI



Możliwe jest uzyskanie wysokiego wyniku na skali **JA W RELACJI** i jednocześnie uzyskanie niskiego wyniku w jednej z podskal – **KONTAKTY INTERPERSONALNE**.

Mamy wtedy do czynienia z osobą, która jest wysoko relacyjna, życzliwa, asertywna i szukająca wielu różnorodnych doznań. Jest pomocna i chętnie utrzymuje bliskie relacje z ludźmi jednak jej chęć do poszukiwania nowych kontaktów interpersonalnych jest ograniczona co objawia się niskim wynikiem na tej podskali. Może to wynikać np. z intensywności kontaktów interpersonalnych wymaganych od stanowiska pracy.

## JA W RELACJI - A

Wymiar *Ja w relacji* charakteryzuje jakość i ilość interakcji społecznych oraz poziom aktywności, energii i zdolności do odczuwania pozytywnych emocji w relacji z innymi osobami. Określa potrzebę uwagi społecznej, czyli czerpania zadowolenia z bycia obiektem uwagi i zainteresowania innymi osobami, a także wskazuje na poziom chęci budowania relacji interpersonalnych oraz ich utrzymywania w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Mówi o ambicjach, poziomie skłonności do dominacji a także tendencji do reagowania pozytywnymi lub negatywnymi emocjami w kontaktach społecznych.

### ŻYCZLIWOŚĆ

Określa cechy interpersonalne, poziom serdeczności i ciepła w stosunku do innych osób. Opisuje poziom nastawienia oraz przywiązania do osób w relacjach prywatnych i zawodowych.

### CHĘĆ PRZEBYWANIA Z LUDŹMI

Określa poziom przedkładania towarzystwa innych ludzi nad samotnością. Mierzy poziom stymulacji zewnętrznej, motywację do działania oraz zaangażowanie w relacje interpersonalne.

### KONTAKTY INTERPERSONALNE

Określa poziom budowania relacji interpersonalnych, ich znaczenie oraz ważność w życiu prywatnym i zawodowym. Odślania poziom zaangażowania w relacje interpersonalne oraz ich znaczenie w budowaniu swojej pozycji w kontaktach z innymi osobami.

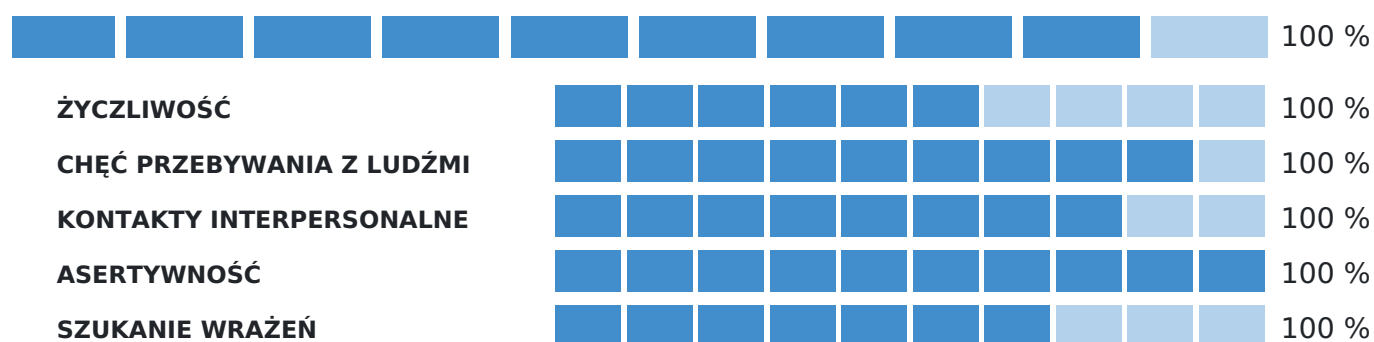
### ASERTYWNOŚĆ

Mierzy poziom umiejętności wyrażania własnego zdania, okazywania emocji i postaw, bez agresji, a z poszanowaniem innych oraz własnych praw i psychicznego terytorium. Pokazuje skłonność do dominacji i przywództwa oraz stopień umiejętności podejmowania decyzji.

### SZUKANIE WRAŻEŃ

Ukazuje sposób poszukiwania doznań, które są źródłem zewnętrznej stymulacji. Bada umiejętność i poziom podejmowania ryzykownych decyzji, które mogą wpływać na wyznaczanie i osiągnięcie celów prywatnych, jak i zawodowych.

## JA W RELACJI - A



# WYMIAR

## APROBATA SPOŁECZNA - A



### APROBATA SPOŁECZNA - A



Wymiar **Aprobata Społeczna** opisuje tendencję do przedstawiania własnej osoby w lepszym świetle w celu uzyskiwania większej akceptacji społecznej. Wiąże się z gotowością do przejawiania zachowań społecznie pożądanym i akceptowanym przez społeczeństwo. Potrzeba aprobaty społecznej wyrażana jest również poprzez przypisywanie sobie w sytuacjach testowych pozytywnych lub godnych pochwały zachowań jak również zaprzeczaniu występowania u siebie postaw i zachowań niepożądanych. W pewnym stopniu pokrywa się z konformizmem oraz wzbudza skłonności do przekłamywania lub koloryzowania własnych zachowań.

#### Wynik bardzo niski

Twój wynik na skali **Aprobata Społecznej** w porównaniu do wyniku innych osób jest na bardzo niskim poziomie. Oznacza to, że jesteś osobą, która absolutnie nie ulega potrzebie aprobaty społecznej lub też przez swoje odpowiedzi chcesz przedstawić się jako osoba całkowicie nie ulegająca wpływom społecznym.

# WYMIAR

## JA W RELACJI - A



### PODWYMIARY:



**ŻYCZLIWOŚĆ**



**CHĘĆ PRZEBYWANIA Z LUDŹMI**



**KONTAKTY INTERPERSONALNE**



**ASERTYWNOŚĆ**



**SZUKANIE WRAŻEŃ**



## WYNIK BARDZO WYSOKI

Poniżej znajduje się wynik ogólny wymiaru **JA W RELACJI** wynikający z średniej Twoich podwymiarów.

Twój wynik na skali wymiaru **Ja w relacji**, w porównaniu do wyniku innych osób, jest na bardzo wysokim poziomie. Oznacza to, że w relacjach interpersonalnych jesteś osobą bardzo towarzyską, która chętnie przebywa z innymi, budując relacje. Masz dużą łatwość nawiązywania kontaktów. Lubisz ludzi, preferujesz przebywanie w dużych grupach, na tłumnych spotkaniach i imprezach. Relacje interpersonalne są dla Ciebie bardzo ważne. To z nich czerpiesz stymulację zewnętrzną, która pobudza Cię do działania. Należysz do osób, które są silnie zaangażowane w świat zewnętrzny oraz aktywności wymagające relacji interpersonalnych. Znajdujesz się pod silnym wpływem świata społecznego, często dążysz do tego, by mieć na niego także duży wpływ. Jesteś osobą bardzo optymistycznie nastawioną do życia, pełną wigoru. Masz pogodne usposobienie. W towarzystwie raczej mówisz, niż słuchasz. Należysz do osób bardzo przyjaznych i dostępnych. Potrafisz zdecydowanie wyrażać własne zdanie, emocje i postawy bez agresji a z poszanowaniem praw i psychicznego terytorium innych osób oraz własnych. W przeciwieństwie do osób, które charakteryzuje niski wynik, co wiąże się z ich większą wrażliwością na obecność kar i brak nagród, Twoja wrażliwość jest skupiona na obecności nagród i braku kar. Lepiej radzisz sobie w zadaniach wymagających podzielności uwagi, niż wymagających czujności i uważnego analizowania szczegółów. Bardziej przedkładasz szybkość wykonania zadania nad jego precyzję. Twój wynik wskazuje na to, że masz duże predyspozycje do zawodów wymagających częstych kontaktów społecznych oraz zawodów związanych z wysokim stopniem autonomii. Dodatkowo masz duże poczucie własnej skuteczności pracy w grupie.

Teraz przyjrzyj się uważnie wynikom szczegółowym aby dowiedzieć się, które z podwymiarów mają największy wpływ na Twój wynik ogólny.



## ŻYCZLIWOŚĆ

Twój wynik na skali podwymiaru **Życzliwość** oznacza, że w relacjach interpersonalnych budujesz serdeczną i życzliwą relację interpersonalną z zachowaniem zdrowego dystansu. Potrafisz angażować się w sferę funkcjonowania społecznego, jednak nie jest to dla Ciebie najważniejszy aspekt. Potrafisz przywiązywać się do ludzi, ale to raczej nie będzie wpływać na podejmowanie przez Ciebie decyzji w sytuacjach trudnych. Jako lider będziesz budować przyjazną atmosferę, bez nadmiernego zaangażowania w więzi między współpracownikami.

Ludzie mogą Cię postrzegać jako osobę o niskim poziomie współczucia i empatii.



## CHĘĆ PRZEBYWANIA Z LUDŹMI

Twój wynik na skali podwymiaru **Chęć przebywania z ludźmi** oznacza, że należysz do osób bardzo towarzyskich, które lubią przebywać z innymi. Charakteryzujesz się zamiłowaniem do przyjęć i bycia w tłumie. Znajomości i spotkania możesz przedkładać nad innymi sferami życia. Należysz do osób bardzo energicznych i społecznie pewnych siebie. W towarzystwie raczej mówisz głośno i bardzo wyraźnie. Przebywanie z ludźmi to stymulacja zewnętrzna, która napędza Cię do działania. W pracy masz dobre umiejętności budowania sieci kontaktów. W interakcji raczej więcej mówisz, niż słuchasz. Wolisz pracę grupową niż indywidualną.



## KONTAKTY INTERPERSONALNE

Twój wynik na skali podwymiaru **Kontakty interpersonalne** oznacza, że należysz do osób, które raczej same inicjują oraz budują relacje interpersonalne z innymi. W tych relacjach jesteś osobą aktywną, pełną energii. Budując kontakty w pracy, należysz do osób, które są proaktywne oraz dbają o jakość tych relacji. Inicjujesz wiele interakcji. Przebywając z ludźmi, dbasz o dobrą atmosferę. Jesteś osobą, która raczej daje energię, niż ją czerpie od innych. Nie stronisz od tłumów czy spotkań towarzyskich. Posiadasz umiejętności budowania kontaktów biznesowych, budowania sieci klientów oraz zdolności wywierania wpływu społecznego.



## ASERTYWNOŚĆ

Twój wynik na skali podwymiaru **Asertywność** oznacza, że należysz do osób, które potrafią w sposób zdecydowany wyrażać własne zdanie wraz z bezpośrednim wyrażaniem swoich emocji i postaw w granicach nienaruszających praw i psychicznego terytorium innych osób oraz własnych, bez zachowań agresywnych. Twoja asertywna postawa sprzyja Ci w kreowaniu wizerunku osoby zdecydowanej, pewnej siebie, która wie, czego oczekuje w danej sytuacji. W relacjach interpersonalnych jesteś osobą dominującą, która często zabiera głos. Łatwo wchodzisz w rolę lidera w grupie oraz masz predyspozycje do wspinania się w karierze zawodowej. W działaniu potrafisz być osobą bardzo skuteczną, w komunikacji „nie owijasz niczego w bawełnę”, a w grupie jesteś dobrym przewodnikiem.



## SZUKANIE WRAŻEŃ

Twój wynik na skali podwymiaru **Szukanie wrażeń** oznacza, że należysz do osób, które w życiu prywatnym i zawodowym, w relacjach interpersonalnych poszukują doznań. Lubisz zdecydowane kolory oraz różnorodność. Jesteś osobą, która preferuje intensywne życie, spotkania towarzyskie, imprezy. Bycie w towarzystwie, w różnym otoczeniu powoduje, że pozyskujesz więcej energii a to motywuje Cię do działania. Często poszukujesz zewnętrznej stymulacji oraz akcji, żeby funkcjonować na wysokich obrotach. Jesteś osobą zdecydowaną, która nie wycofuje się w trudnych sytuacjach. Wyzwania Cię napędzają. Nie boisz się ryzykować. Potrafisz podejmować ryzykowne decyzje, które wpływają na Twoje prywatne i zawodowe życie.





## ŻYCZLIWOŚĆ

- Bądź osobą życzliwą, buduj autentyczne relacje, ale pamiętaj, że każdy rozmówca jest inny i to jak budujesz relacje ma wpływ na Twoją pracę i kontakty z innymi.



## CHĘĆ PRZEBYWANIA Z LUDŹMI

- Słuchaj, słuchaj, słuchaj !!! Mówienie nie zawsze jest komunikacją. Używaj swoich umiejętności społecznych w pracy do angażowania i rozwijania innych osób, mniej otwartych i mniej pewnych siebie.



## KONTAKTY INTERPERSONALNE

- Używaj swoich umiejętności interpersonalnych, ale zwracaj uwagę na innych ludzi. Nie wszyscy lubią budować kontakty interpersonalne. Są osoby, które potrzebują przestrzeni dla siebie. Twój tryskający energią, entuzjastyczny styl interakcji może innym przeszkadzać.



## ASERTYWNOŚĆ

- Uważaj na granicę między asertywnością a arogancją. Zbyt wysoka asertywność może być postrzegana przez inne osoby jako zachowania agresywne, czy agresywna komunikacja. Zachowuj się równocześnie z szacunkiem dla siebie i dla innych.



## SZUKANIE WRAŻEŃ

- Czasami zwolnij. Zbyt intensywne życie może spowodować, że nie zauważysz, co Cię omija. Twój organizm, oprócz adrenaliny i emocji, potrzebuje też odpoczynku i zresetowania się. Czasami dobrze jest się zatrzymać i spojrzeć na życie spokojnie z boku.