

Profi Competence Tests for Adults



RAPORT Ja we **współpracy**

Raport: Imię i Nazwisko

Typ raportu: Średni

ID: 0000

Data: 2021-02-20

RAPORT TESTU

JA WE WSPÓŁPRACY

Test **Ja we współpracy** jest wielowymiarowym narzędziem wykorzystywanym w badaniach osobowości w kontekście wielu obszarów Twojego funkcjonowania w życiu prywatnym jak i zawodowym. Badanie tą metodą pozwala na dokładny i szczegółowy opis Twojej osobowości w zakresie działania i funkcjonowania we współpracy wynikającej z indywidualnego profilu wyznaczonego przez Twój wiek, płeć i doświadczenia. Narzędzie identyfikuje cechy zachowań w obszarze budowania relacji interpersonalnym. Bada wewnętrzne predyktory człowieka niezbędne do tworzenia efektywnej współpracy z innymi. Identyfikuje elementy wpływające na dobrą kooperację między ludźmi m.in. ugodowość, nastawienie na siebie bądź na innych, ufność i podejrzliwość. Zaprojektowany aby pomóc w budowaniu lub wzmacnianiu współpracy w życiu. Raport, który trzymasz w ręku przedstawia typowe dla Ciebie sposoby zachowania, odczuwania oraz myślenia w różnych sytuacjach interpersonalnych w życiu prywatnym i zawodowym. Test opisuje twoje wyniki w pięciu podwymiarach:



Czytając opracowanie znajdziesz odpowiedź na szereg pytań dotyczących Twoich potrzeb oraz stylu funkcjonowania we współpracy 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 WE WSPÓŁPRACY



Możliwe jest uzyskanie wysokiego wyniku na skali **JA WE WSPÓŁPRACY**, na który składa się: niska **PODEJRZLIWOŚĆ**, wysoka **SZCZEROŚĆ**, niski **EGOIZM** oraz wysoka **POKORA** i jednocześnie wysoka **RYWALIZACJA** choć do współpracy oczekiwany jest niższy jej poziom.

Mamy wtedy do czynienia z osobą, która jest ufna, szczerą, altruistyczną i skromną. Nie ma w jej zachowaniu egoizmu czy arogancji jednak jest wysoko rywalizująca. Może to być jej mechanizm na osiągnięcie celów. Może musiała bądź musi obecnie w życiu walczyć o swoje racje jednak robi to w sposób nie godzący w życie innych osób.

JA WE WSPÓŁPRACY - A

Wymiar *Ja we współpracy* opisuje, sposób nawiązywania i podtrzymania współpracy w relacjach interpersonalnych w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Bada zachowania w tych relacjach. Przedstawia nastawienie człowieka do innych. Na poziomie emocjonalnym wyraża wrażliwość lub obojętność na sprawy innych ludzi. Na poziomie behawioralnym natomiast ukazuje nastawienie kooperacyjne lub rywalizujące. Obrazuje jak budowana jest relacja z innymi oraz jak postrzega się siebie w obliczu innych osób.

PODEJRZLIWOŚĆ

Określa poziom zaufania do ludzi w relacjach interpersonalnych. Opisuje nastawienie oraz stosunek do innych we współpracy, między innymi poziom cynizmu i sceptycyzmu. Przedstawia intencje w budowaniu trwałej współpracy i relacji w życiu prywatnym i zawodowym.

SZCZEROŚĆ

Określa tendencje do prawdomówności, bycia szczerym. Opisuje poziom uczciwości we współpracy z innymi osobami. Przedstawia poziom umiejętności manipulowania innymi ludźmi, wykorzystywania socjotechnik.

EGOIZM

Określa poziom nastawienia na własne potrzeby w relacjach interpersonalnych, jak i procesie komunikacji. Przedstawia poziom zaangażowania w pomoc innym. Wskazuje na postawę egoistyczną.

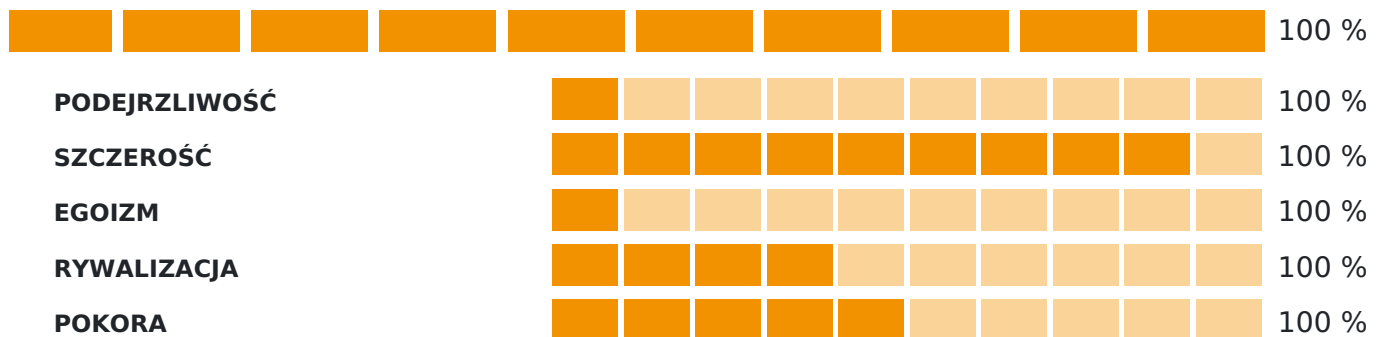
RYWALIZACJA

Określa sposób reagowania na konflikty interpersonalne. Wskazuje poziom nastawienia na współpracę lub rywalizację. Mierzy poziom skłonności do okazywania gniewu, zachowań agresywnych czy postaw budujących ciepłe relacje i zgodę.

POKORA

Określa poziom pokory w kontaktach z innymi. Ukazuje wagę skromności, unikania rozgłosu. Wskazuje poziom poczucia wyższości, czy nawet arogancji w relacjach interpersonalnych w życiu prywatnym, jak i zawodowym. Obrazuje jak budowana jest relacja z innymi i jak postrzega się siebie w obliczu innych osób.

JA WE WSPÓŁPRACY - 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 wysoki

Twój wynik na skali **Aprobata Społecznej** w porównaniu do wyniku innych osób jest na bardzo wysokim poziomie. Oznacza to, że jesteś osobą, która ma dużą tendencję do przypisywania sobie niezwykłych zalet i zaprzeczania powszechnym wadom.

WYMIAR

JA WE WSPÓŁPRACY - A



PODWYMIARY:



PODEJRZLIWOŚĆ



SZCZEROŚĆ



EGOIZM



RYWALIZACJA



POKORA



WYNIK BARDZO WYSOKI

Poniżej znajduje się wynik ogólny wymiaru **JA WE WSPÓŁPRACY** wynikający z średniej Twoich podwymiarów.

Twój wynik na skali wymiaru **Ja we współpracy**, w porównaniu do wyniku innych osób, jest na bardzo wysokim poziomie. Oznacza to, że należysz do osób, które we współpracy są bardzo ugodowe i budują ciepłe relacje, oparte na zaufaniu. Dzięki temu jest Ci łatwiej budować nowe znajomości, jak i podtrzymywać obecne. Twój wysoki poziom ugodowości powoduje, że jesteś osobą bardziej współczującą innym ludziom. Charakteryzuje Cię wysoki poziom altruizmu. Częściej współczujesz innym i chętnie spieszysz im z pomocą, zapominając o swoich potrzebach. Twoja szczerość, brak podejrzliwości oraz wysoka pokora powodują, że ludzie bardzo Cię lubią i chętnie z Tobą przebywają. Masz skłonności do akceptacji lub odrzucania niektórych myśli, w zależności od zdania innych osób. To może powodować, że jesteś osobą mniej gotową do podjęcia walki w obronie własnych interesów. Potrafisz przyznać się do własnych słabości, bez umniejszania sobie czy wyolbrzymiania. Ta postawa charakteryzuje ludzi, którzy są pozbawieni arogancji, próżności, zadufania w sobie oraz fałszywej pokory. Należysz do osób skromnych względem własnych osiągnięć i dokonań. Uważasz, że pokora to bardzo ważna cecha w życiu, a przemądrzałość i arogancja prowadzą do złej współpracy z innymi. W kontakcie z innymi charakteryzujesz się wysoką powściągliwością, co nie pozwala Ci czasami na spontaniczne, czy nieodpowiednie dla skromnej osoby zachowanie. Zdecydowanie nie lubisz rywalizować z innymi. Preferujesz ciepłe relacje, oparte na wspólnym budowaniu współpracy. Rzadko kiedy okazujesz gniew czy agresję. Unikasz konfliktów, oddając pole innym. Twoja współpraca oparta na skrajnej uległości może prowadzić do konformizmu i zupełnej zależności od innych.

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



PODEJRZLIWOŚĆ

Twój wynik na skali podwymiaru **Podejrzliwość** oznacza, że należysz do osób, które są przekonane, że inni są uczciwi i mają dobre intencje. We współpracy budujesz relacje oparte na bardzo wysokim zaufaniu. Wierzysz w bezinteresowną pomoc. Należysz do osób czułych, wyrażających pozytywne myślenie. Sceptyczne i cyniczne zachowania są Ci obce. We współpracy dostrzegasz pozytywne aspekty i na nich budujesz relacje. Pracując w zespole wierzysz w ludzi i ich szczerze zamiary - to pozwala Ci kreować pozytywne rozwiązania. W

trudnych sytuacjach widzisz pozytywy i na nich budujesz rozwiązania. We współpracy jesteś osobą zgodną, która nie szuka konfliktów oraz jest nastawiona na pozytywną współpracę.



SZCZEROŚĆ

Twój wynik na skali podwymiaru **Szczerłość** oznacza, że należysz do osób, które są bardzo prawdomówne i szczerze w swoim działaniu. We współpracy nie stosujesz narzędzi manipulacyjnych, polegających na używaniu pochlebstw i przebiegłości, by osiągnąć rezultat. Twoje relacje oparte są na szczerzej komunikacji. Nie akceptujesz kłamstwa. Nawet jeśli masz coś stracić, zawsze jesteś osobą uczciwą i szczerą w swoim działaniu. Nie należysz do osób sprytnych, które potrafią naginać prawdę. We współpracy jesteś osobą bardzo otwartą, która zawsze mówi to, co myśli, a nie to co wypada. Nie uważasz, że znajomość i stosowanie socjotechnik to ważne umiejętności społeczne.



EGOIZM

Twój wynik na skali podwymiaru **Egoizm** oznacza, że należysz do osób, które są bardzo aktywnie zainteresowane sprawami innych. Jesteś osobą nastawioną na czynienie dobra w stosunku do innych, co przejawia się szczodrością, liczeniem się z innymi oraz gotowością do niesienia pomocy ludziom w potrzebie. Należysz do osób troskliwych i opiekuńczych w swoich działaniach. Współpraca z innymi jest dla Ciebie bardzo ważna. Dbasz o relacje przez współdziałanie dla dobra wszystkich. Twoja postawa polega na dobrowolnym ponoszeniu własnych kosztów na rzecz innych osób. Nie należysz do osób egoistycznych. W pracy zespołowej zwracasz uwagę na zespół i wspólną pracę. Dbasz o dobro innych. Lubisz udzielać się charytatywnie i społecznie.



RYWALIZACJA

Twój wynik na skali podwymiaru **Rywalizacja** oznacza, że należysz do osób, które we współpracy raczej nie lubią rywalizacji, preferują ciepłe relacje oparte na budowaniu współpracy. W sytuacjach konfliktów interpersonalnych należysz do osób powściągliwych. Rzadko kiedy okazujesz gniew czy emocje negatywne. Często umiesz hamować agresję. We współpracy potrafisz przebaczać i zapominać złe sytuacje. W kontaktach interpersonalnych jesteś osobą spokojną i łagodną. Denerwujesz się, gdy ktoś na Ciebie naciska. Częściej preferujesz współpracę niż rywalizację. To powoduje, że rezygnujesz z własnych potrzeb. Czasami możesz nie osiągać swoich założonych celów.



POKORA

Twój wynik na skali podwymiaru **Pokora** oznacza, że należysz do osób, które we współpracy potrafią być pewne siebie, zachowując przy tym skromność i pokorę. W komunikacji interpersonalnej raczej jesteś osobą uprzejmą i spokojną. Swoje relacje budujesz na pozytywnych komunikatach. Kiedy trzeba potrafisz być osobą nieustępliwą i upartą. Uważasz, że pokora i skromność to ważne cechy, zaś przemądrzałość i arogancja prowadzą do porażki. Kiedy sytuacja tego wymaga, potrafisz mówić o swoich sukcesach i osiągnięciach, ale nie oczekujesz podziwu. Jednak nie należysz do osób, które za wszelką cenę muszą być w centrum uwagi. Konstruktywną krytykę potrafisz przyjąć z pokorą. Dbasz o swoje relacje i zwracasz uwagę na innych ludzi. To pozwala Ci budować relacje oparte na zaufaniu.



PODEJRZLIWOŚĆ

- Nie wszyscy są tacy jak Ty. Są ludzie, którzy we współpracy wykorzystują innych, by osiągnąć korzyści. Uważaj na to. Wzmocnij swoje mechanizmy obronne. Nie bądź osobą zbyt pobłażliwą. Oprócz pozytywnych rozwiązań spójrz też na te negatywne, to ochroni Cię przed rozczarowaniem. Ufaj ludziom, ale dbaj o swoje interesy.



SZCZEROŚĆ

- Nie wszyscy są tak szczerzy i prostolinijni jak Ty. Wiele osób stosuje różne techniki manipulacyjne, dzięki którym możesz czuć się osobą oszukaną lub wykorzystaną. Znajomość tych technik pozwoli Ci na wypracowanie mechanizmów obronnych, które ochronią Cię przed trudnymi sytuacjami. Używaj więcej sprytu, ale bądź osobą szczerą i uczciwą. Pamiętaj, czasami lepiej coś przemilczeć.



EGOIZM

- Pomoc, życzliwość i dbanie o innych jest bardzo ważne, ale nie zapominaj o sobie. Czasami trzeba o siebie zawalczyć. Po drugiej stronie możesz mieć osobę egoistyczną, która dąży do tego, by Cię wykorzystać. Kooperuj i współpracuj tak, by także dbać o swoje interesy.



RYWALIZACJA

- Dbaj o własne interesy. Czasami trzeba zawalczyć o swoje. Nie zawsze musisz być osobą uprzejmą czy powściągliwą. Są sytuacje, w których trzeba bronić swojego zdania. To pozwoli Ci osiągać znacznie więcej.



POKORA

- Bycie pewnym siebie nie oznacza bycia aroganckim i nietaktownym. Pokora i skromność to pozytywne cechy, które czasami pozwalają budować ciepłe relacje szczególnie z osobami o wysokim wyniku. Bądź osobą pewną siebie, wzbudzaj podziw, ale pamiętaj o innych ludziach i ich emocjach.