

# Profi Competence Tests for Young



## **RAPORT** Ja we współpracy

**Raport: Imię i Nazwisko**

**Typ raportu: Długi**

**ID: 0000**

**Data: 2021-02-16**

## 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 w szkole. 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 w szkole. 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 w procesie wyznaczania ścieżki kariery edukacyjnej i zawodowej.***

## 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 rola, w którą wchodzisz w zespole (prywatnie jak i w szkole) wymaga od Ciebie określonych zachowań. Po pewnym czasie wyuczone reakcje stają się tak oczywiste, że przyjmujesz je jako swoje naturalne.

Analizując wyniki zadecyduj, które z podwymiarów pokazują to co u Ciebie wrodzone, a które pokazują Twoją wypracowaną naturę. Zadecyduj 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

Wymiar *Ja we współpracy* opisuje, sposób nawiązywania i podtrzymania współpracy w relacjach interpersonalnych w szkole jak i w życiu prywatnym. 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 osoba postrzega 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 w środowisku szkolnym.

### SZCZEROŚĆ

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

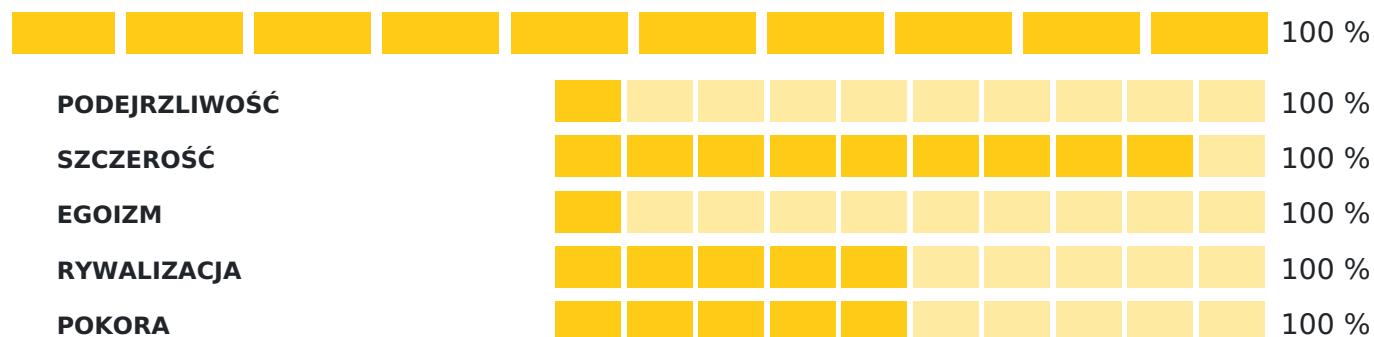
### RYWALIZACJA

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

## JA WE WSPÓŁPRACY



# WYMIAR

## APROBATA SPOŁECZNA



### APROBATA SPOŁECZNA



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 wysoki

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

# WYMIAR

## JA WE WSPÓŁPRACY



### 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 z rówieśnikami 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 **Podjejrliwość** 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. Wyznajesz zasadę, że ludzie z natury są dobrzy i uczciwi. 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 szczere

zamiary - to pozwala Ci kreować pozytywne rozwiązania. W trudnych sytuacjach widzisz pozytywy i na nich budujesz rozwiązania. Poznając nowe osoby darzysz ich sympatią i dajesz im duży kredyt zaufania. Twój wynik może wskazywać, że w wielu sytuacjach jesteś zbyt pobłażliwą osobą. We współpracy jesteś osobą zgodną, która nie szuka konfliktów, jest nastawiona na pozytywną współpracę. Uważasz, że więcej jest ludzi uczciwych niż nieuczciwych.

**PAMIĘTAJ:** 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 uchroni Cię przed rozczarowaniem. Ufaj ludziom, ale dbaj o swoje interesy.



## SZCZEROŚĆ

Twój wynik na skali podwymiaru **Szczerosc** oznacza, że należysz do osób, które są bardzo prawdopodobne 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. Chwalisz innych wtedy, kiedy na to zasługują, a nie po to, by coś osiągnąć. Jeżeli coś Ci się nie podoba, mówisz o tym otwarcie. Starasz się żyć uczciwie w stosunku do innych. 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. Zdecydowanie preferujesz żyć uczciwie w stosunku do innych. Szczerosc jest dla Ciebie dużą wartością w życiu.

**PAMIĘTAJ:** 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 uchronią Cię przed trudnymi sytuacjami. Używaj więcej sprytu, ale bądź osobą szczerą i uczciwą. Pamiętaj, czasami lepiej coś przemilczeć.



## EGOIZM

Twój wynik na skali podwymiaru **Egoizm** oznacza, że należysz do osób, które są bardzo aktywnie zainteresowane sprawami innych osób. 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, zwracasz uwagę na potrzebujących. Współpraca z innymi jest dla Ciebie bardzo ważna. Dbasz o relacje przez współdziałanie dla dobra wszystkich. W przeciwieństwie do osób, które są skoncentrowane na własnych potrzebach, dla Ciebie ważniejsze jest kooperowanie z innymi i dążenie do osiągania wspólnie celów. 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. Jeżeli jest potrzeba pomocy, chętnie się angażujesz. Lubisz udzielać się charytatywnie i społecznie.

**PAMIĘTAJ:** 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



Twój wynik na skali podwymiaru **Rywalizacja** oznacza, że należysz do osób, które kiedy trzeba potrafią rywalizować lub współpracować. Nie należysz do osób, które muszą wygrywać za wszelką cenę, ale też nie jesteś osobą, która się wycofuje i oddaje pole innym. Potrafisz budować zdrową relację interpersonalną, w której dbasz o własne interesy, nie wykorzystując przy tym innych osób. Nie należysz do osób, których łatwo jest wyprowadzić z równowagi. Rywalizacja motywuje Cię, ale nie jest to jedyny czynnik motywacyjny. Czasami wspólne doświadczenie do sedna powoduje, że czujesz się osobą spełnioną. Potrafisz walczyć o swoje a zlecone Ci zadania wykonujesz najlepiej jak potrafisz. Kiedy trzeba, potrafisz wybaczać. Nie należysz do osób ani zbyt uległych ani zbyt upartych. Sytuacje konfliktowe rozwiązujesz konstruktywnie. Kiedy trzeba potrafisz walczyć o swoje.

**PAMIĘTAJ:** Czasami trzeba walczyć o swoje interesy. W niektórych sytuacjach trzeba rywalizować i być nieustępliwym. Jednak zawsze pamiętaj o czynniku ludzkim. Twój umiarkowany wynik świadczy, że potrafisz dostosowywać się do sytuacji i kiedy trzeba rywalizujesz a kiedy nie – współpracujesz. Tak trzymaj!



## 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. Nie uważasz się za osobę nadzwyczajną. Rzadko kiedy jesteś osobą zarozumiałą. Dbasz o swoje relacje i zwracasz uwagę na innych ludzi. To pozwala Ci budować pozytywne relacje oparte na zaufaniu.

**PAMIĘTAJ:** Bycie pewnym siebie nie oznacza bycia aroganckim i nietaktownym. Pokora i skromność to pozytywne cechy, które czasami pozwalają budować ciepłe relacje. Bądź osobą pewną siebie, wzbudzaj podziw, ale pamiętaj o innych ludziach i ich emocjach.



## PODEJRZLIWOŚĆ

- Twoje przekonanie, że wszyscy są uczciwi i godni zaufania może powodować, że nie dostrzegasz negatywnych intencji innych osób. Czasami zdejmij różowe okulary i oceń sytuację zgodnie z faktami. Pamiętaj, nie wszyscy są tacy jak Ty.
- We współpracy nie bądź zbyt pobłażliwą osobą. Ufaj ludziom, ale dbaj o swoje interesy.
- Twoje pozytywne nastawienie do ludzi wykorzystaj do budowania efektywnej współpracy.
- Twoja wiara w ludzi jest bardzo duża. We współpracy jesteś osobą bardzo zgodną, nie szukającą konfliktów. Dlatego zarażaj innych swoim pozytywnym podejściem.
- W pracy zespołowej motywuj ludzi do działania i większego zaangażowania. Potrafisz to robić bardzo dobrze.
- Wierysz w bezinteresowną pomoc. Jednak uważaj, by inni Cię nie wykorzystywali.
- Masz pozytywne podejście do ludzi, wykorzystaj to w nauce. Buduj zespoły i współpracuj przy wielu projektach.



## SZCZEROŚĆ

- We współpracy szczerowość to duża wartość. Buduj relacje oparte na autentycznej i bezpośredniej współpracy.
- Pamiętaj, nie wszyscy są szczerzy i prostolinijni w swoim działaniu. Stosują różne socjotechniki w celu osiągnięcia profitów. Poznanie tych technik pozwoli Ci wypracować mechanizmy obronne. Będziesz w stanie rozpoznać, jak i zapobiec stosowanej przez niektórych manipulacji.
- Bądź bardziej sprytną osobą. Nie zawsze musisz wszystko mówić. Są informacje, które możesz zostawić dla siebie lub najbliższych osób. To nie oznacza, że kłamiesz.
- Popracuj nad technikami i narzędziami komunikacyjnymi.
- Udzielając informacji zwrotnej, staraj się tak ją przekazywać, by nie zranić swojego rozmówcy. Czasami bardzo szczerzy komunikat może zdemotywować innych. Naucz się jak wyrażać swoje zadowolenia lub niezadowolenie. Są metody wyrażania komunikatów negatywnych, tak by nie ranić innych tylko ich motywować do działania.
- Zanim coś powiesz, najpierw pomyśl jak to powiedzieć. Czasami zbyt szczerza komunikacja może nie przynieść Ci pozytywnych efektów.
- Współpracuj z innymi, budując autentyczną, opartą na zaufaniu relację. Dostosuj swoją komunikację do rozmówcy.



## EGOIZM

- Twoja wysoka wrażliwość na otaczający Cię świat pozwala Ci angażować w sprawy innych ludzi. Pomagaj innym, ale pamiętaj, dbaj też o swoje interesy.
- Z osobami bardziej egoistycznymi będzie Ci trudno budować relacje i współpracę. Pamiętaj, te osoby są głównie skoncentrowane na własnych potrzebach. Nie odbieraj ich dystansu jako niechęć i odtrącenie Twojej osoby.
- We współpracy nie zapominaj o sobie. Nie koncentruj się tylko na innych. Czasami warto zadbać o swoje potrzeby. To pozwoli Ci realizować szybciej postawione sobie cele.
- W sytuacjach trudnych i stresujących nie wycofuj się. Walcz o swoje przekonania i opinie.
- Możesz być miękim negocjatorem. Lubisz rozwiązania dobre dla wszystkich. Jednak nie zawsze taki scenariusz jest możliwy. Popracuj nad większą asertywnością i walecznością o własne potrzeby. Nie oddawaj łatwo tego, co możesz mieć.

- Naucz się technik wywierania wpływu na innych, to pomoże Ci osiągać lepsze efekty we współpracy.



## RYWALIZACJA

- Pamiętaj nie wszyscy są tak ugodowi jak Ty. Niektórzy nie idą na kompromis. Naucz się rywalizować, to pozwoli Ci osiągać więcej.
- Proces rywalizacji może Cię bardziej motywować. Nie obawiaj się czasami postawić na swoim. To może się opłacić.
- Współpracuj relacyjnie, ale kiedy trzeba dbaj o swoje potrzeby.
- Popracuj nad tym, by rywalizacja nie przytłaczała Cię. Spróbuj z niej czerpać energię do działania i stawiania sobie więcej ambitnych celów.
- W pracy zespołowej element rywalizacji napędza ludzi do działania. Steruj tym tak, by ich to motywowało, a nie doprowadzało do konfliktów.
- W trudnych sytuacjach nie rób kroku w tył. Naucz się walczyć o swoje. Nie zawsze musisz iść na kompromis.
- Nie denerwuj się, gdy ktoś na Ciebie naciska. Wypracuj swoje mechanizmy obronne, które uchronią Cię przed manipulacją.
- Ucz się technik wywierania wpływu na ludzi oraz negocjacji, to pozwoli Ci lepiej rywalizować.
- Staraj się nie doprowadzać do sytuacji konfliktowych. Konflikty nikomu nie służą. Zabierają energię i nie buduje dobrej współpracy.
- Staraj się hamować emocje negatywne.



## POKORA

- W relacji z osobami mocno dominującymi nie czujesz się komfortowo. Naucz się, by naciski innych osób nie wpływały na Twoje decyzje.
- W trakcie rozmowy postaraj się czasami przejmować kontrolę.
- Mów o swoich sukcesach i dokonaniach. To pozwoli Ci budować autorytet i większą pewność siebie.
- Pokora w życiu jest bardzo ważna, ale czasami trzeba postawić na swoim. To, że wierzysz w siebie i swoje umiejętności nie oznacza, że jesteś osobą wywyższającą się.
- Naucz się walczyć o swoje przekonania i opinie. Wygłaszaj na głos to, co myślisz. Ludzie na pewno będą chcieli Cię słuchać.
- Popracuj nad większą pewnością siebie we współpracy. Nie zgadzaj się na wszystko, czego inni chcą od Ciebie. Bycie pokornym nie oznacza bycia uległym.
- Miej dystans do ludzi, którzy się wywyższają.
- Rozwijaj umiejętności przemawiania i wystąpień publicznych.
- Twoja pewność siebie w niektórych sytuacjach jest bardzo wysoka. Uważaj, żeby nie postrzegano Cię jako osoby zarozumiałej i aroganckiej. Dbaj o budowanie współpracy i relacji opartej na szacunku.
- W kontaktach interpersonalnych bądź osobą taktowną. Nie ma potrzeby ranić swojego rozmówcy.
- Nie zawsze mów to, co myślisz. Czasami pewne informacje zostaw dla siebie lub bliskich Ci osób.