

NEO-FFI™

NEO Five-Factor Inventory

DEZVOLTAT DE Paul T. Costa, Jr., Ph.D. & Robert R. McCrae, Ph.D.

Raportul Extins

RAPORT PREGATIT PENTRU

Ion Ionescu

Sex: MASCULIN

Varsta: 22

Ocupatie:

Acest raport a fost scorat conform cu ETALONUL ROMANESC COMBINAT, FORMA R (N=229ss)

Introducere

Acest raport interpretativ este bazat pe raspunsurile la chestionarul NEO-FFI. Raportul contine informatii cu privire la perceptia de sine a persoanei evaluate, precum si la preferintele comportamentale ale acesteia în situatii mai mult sau mai putin generale. Inventarul NEO-FFI a fost construit pentru a masura cei cinci mari factori de personalitate postulati în cadrul modelului BIG FIVE (Nevrotism, Extraversie, Deschidere, Agreabilitate si Constiinciozitate).

Scopul acestui raport este acela de a furniza o imagine cât se poate de precisa despre trasaturile de personalitate ale persoanei evaluate, asistând-o pe aceasta sau pe specialistii interesati sa înțeleaga propriul mod de functionare. În situatiile în care acest raport este utilizat de terti, raportul îi asista în a realiza o interpretare adecvata, datele prezentate putând constitui un sprijin important in cele mai variate tipuri de decizii. Utilitatea NEO-FFI este probata în diverse medii: psihologie ocupationala, clinica, educationala, judiciara etc. NEO-FFI a fost construit special pentru a masura 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 este unul dintre cele mai intens studiate instrumente de evaluare a personalitatii, interpretarile sale fiind validate în sute de programe de cercetare, pe populatii diferite. Astfel, NEO-FFI este un instrument utilizat intensiv în studii cross-culturale.

Structura raportului NEO-FFI

Raportul NEO-FFI se bazeaza pe structura redata în continuare si cuprinde alaturi de semnificatia propriu-zisa a scalelor si informatii relevante pentru aria în care este utilizat inventarul (psihologia muncii, organizationala, resurse umane, psihologie clinica sau psihoterapie).

Cele 15 dimensiuni prezentate în cadrul acestui raport reprezinta în parte cei cinci mari factori masurati de NEO-FFI (Nevrotism, Extraversie, Deschidere, Agreabilitate si Constiinciozitate). Pentru a facilita realizarea unor interpretari diferentiale 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 fiecarui factor. Astfel, pentru fiecare din cei cinci mari factori masurati în cadrul NEO-FFI au fost izolate câte doua sub-dimensiuni coerente ca semnificatie si relevanta interpretativa. Aceste sub-dimensiuni surprind clustere de comportamente diferentiate, permitând utilizatorului acestui raport sa realizeze o interpretare cu un grad ridicat de specificitate.

1. Sectiunea "Date".
2. Sectiunea "Raport de Feedback catre Client".
3. Sectiunea "Raport Interpretativ Detaliat":
 - a. Interpretari Verbale;
 - b. Interpretari Corelative;
 - c. Evolutia Scorurilor în Timp;
 - d. Descriere Adjectivala.
4. Sectiunea "Interpretarea Aplicata in Domeniul Organizational":
 - a. Dinamica Motivationala;
 - b. Clustere Ocupationale;
 - c. Competente Profesionale;
 - d. Riscuri si Avantaje.

1

Sectiunea "Date"

În cadrul acestei sectiuni sunt prezentate scorurile obtinute de persoana evaluata la toate dimensiunile (primare si secundare) regasite în acest raport. Dimensiunile primare constau în cei cinci mari factori de personalitate (Nevrotism, Extraversie, Deschidere, Agreabilitate si Constiinciozitate). Dimensiunile secundare constau din zece scale secundare, izolate pe baza analizelor factoriale exploratorii realizate pe esantionul normativ românesc în cadrul fiecarui factor din cei cinci mari factori de personalitate. Astfel, pentru fiecare din cele cinci dimensiuni de baza au fost identificate câte doua scale secundare.

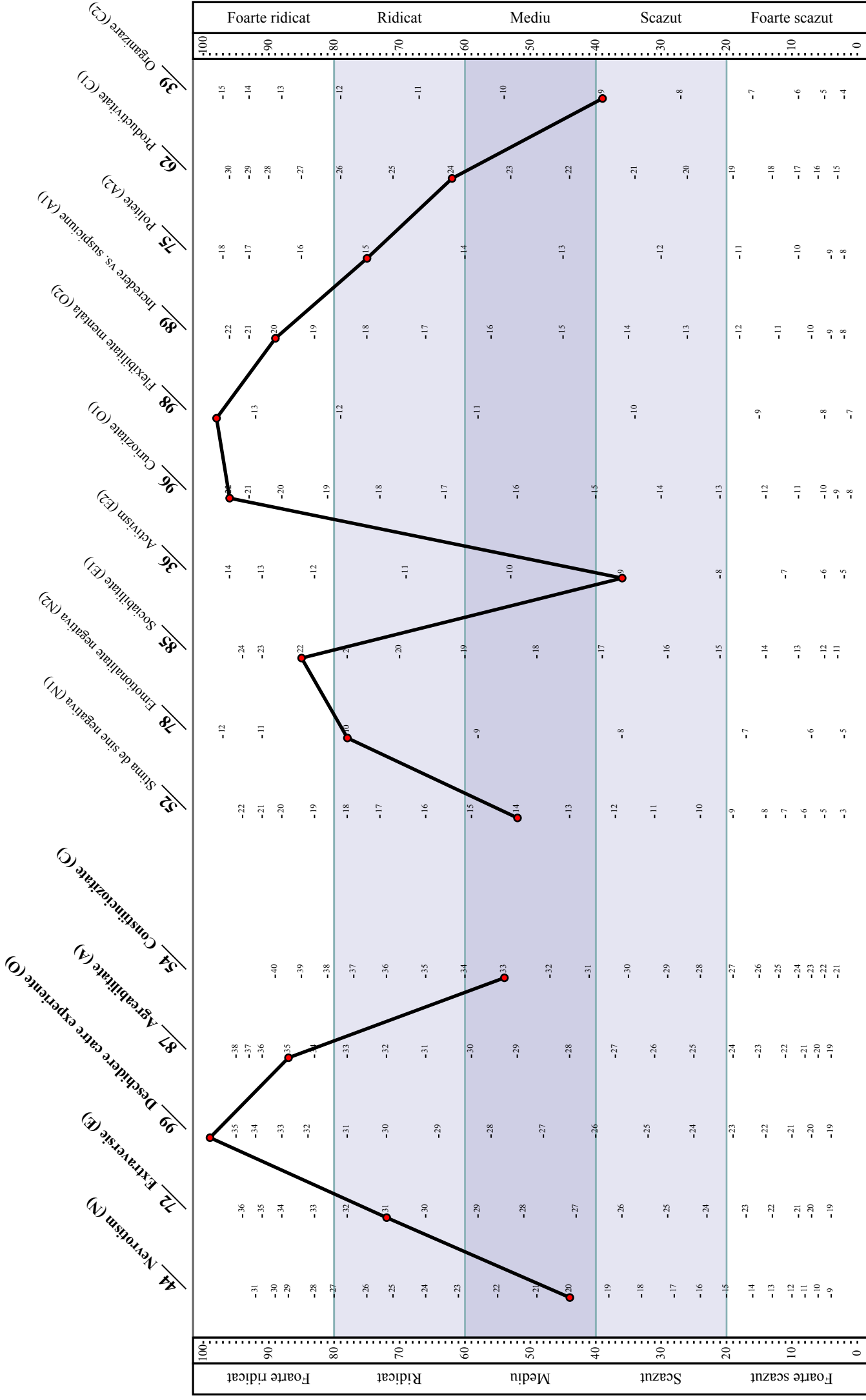
Profilul cuprinde atât prelucrarea numerica a scorurilor, cât si o reprezentare grafica a acestora. Toate scalele NEO-FFI sunt prezentate în asa fel încât scorurile mari sa fie plasate în partea superioara a graficului, iar scorurile mici în partea inferioara. Aceasta este o procedura generala a reprezentarii scorurilor pentru NEO-FFI, precum si pentru alte teste care raporteaza scorurile standardizate în note T sau în Centile.

Scorurile T sunt scoruri standardizate, care tin cont de scorurile obtinute de alte persoane din esantionul normativ utilizat la scorarea testului. Scorurile T au o medie de 50 si o abatere de 10 puncte. Acest lucru înseamna ca un scor T de 50 plaseaza persoana evaluata la egalitate cu media persoanelor evaluate în esantionul 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 si cinci categorii de intensitate pentru fiecare scor obtinut.

- *Intervalul T20-T35 desemneaza scoruri Foarte Scazute.*
- *Intervalul T35-T45 desemneaza scoruri Scazute.*
- *Intervalul T45-T55 desemneaza scoruri Medii.*
- *Intervalul T55-T65 desemneaza scoruri Ridicate.*
- *Intervalul T65-T80 desemneaza scoruri Foarte Ridicate.*

Centilele reprezinta valori de prag sub care sunt cuprinse anumite procente din populatia reprezentata în esantionul normativ. Astfel, centila 90 obtinuta la o anumita scala indica faptul ca doar 10% din persoanele cuprinse în esantionul normativ obtin scoruri mai ridicate. Centila 40 indica faptul ca aproximativ 60% din persoane obtin scoruri mai ridicate, în timp ce aproximativ 40% obtin scoruri mai scazute.



Sectiunea "Raport de Feedback catre Client"

Aceasta sectiune a fost inclusa cu scopul de a oferi persoanelor evaluate o imagine completa despre scorurile obtinute si despre semnificatiile celor cinci scale primare si a celor zece scale secundare. Scorurile asociate fiecarei scale pot fi interpretate ca scoruri procentuale denumite în limbaj stiintific centile. Centilele sunt scoruri cuprinse între 0 si 100, care indica ce ierarhie ar avea persoana evaluata atunci cand este comparata cu restul populatiei de referinta. Centila 50 indica faptul ca persoana evaluata are un scor mediu, adica 50% din populatie obtine un scor mai mare ca al persoanei evaluate si 50% un scor mai mic.

Exemple:

- *Centila 30 este un scor mic, pentru ca 30% din populatie are un scor mai mic sau egal, iar 70% un scor mai mare;*
- *Centila 80 este un scor mare, pentru ca 80% din populatie are un scor mai mic sau egal si doar 20% un scor mai mare;*
- *Centila 45 este un scor mediu, pentru ca 45% din populatie are un scor mai mic sau egal si 55% un scor mai mare.*

Sectiunea cuprinde, pentru fiecare din scalele masurate de acest chestionar:

- *Reprezentarea grafica a scorului obtinut;*
- *Definitia fiecarei scale;*
- *Descrieri caracteristice scorurilor înalte;*
- *Descrieri caracteristice scorurilor medii;*
- *Descrieri caracteristice scorurilor scazute.*

Cel puțin prima pagina a acestei sectiuni, daca nu chiar aceasta intreaga sectiune, ar putea fi detasata si oferita clientului, pentru a discuta cu alte persoane sau pentru uzul personal.

Rezumatul rezultatului NEO-FFI

Inventarul de personalitate NEO masoara cinci mari domenii sau dimensiuni ale personalitatii. Raspunsurile pe care le-ati dat la afirmatiile despre gândurile, sentimentele si scopurile dumneavoastra, pot fi comparate cu cele ale altor adulti, pentru a va descrie personalitatea.

Pentru fiecare dintre cele cinci domenii sunt oferite în cele ce urmeaza descrieri pentru diferite scoruri. Descrierile marcate ofera detalii despre dumneavoastra, pe baza raspunsurilor la întrebările inventarului.

Inventarul NEO masoara diferente între persoane normale. Nu este un test de inteligenta sau de abilitati si nu este destinat sa realizeze un diagnostic al problemelor de adaptare sau al problemelor care tin de sanatate mentala.

Totusi, menirea sa este aceea de a va ajuta sa va creati o idee despre ceea ce va face sa fiti unic(a) în felul dumneavoastra de a gândi, de a simti si de a interactiona cu ceilalti.

Acest rezumat va ofera o idee generala despre termenii în care ar putea fi descrisa personalitatea dumneavoastra, dar nu reprezinta un raport detaliat. Daca ati mai completat acest inventar, este posibil sa descoperiti anumite diferente. Cu toate acestea, pentru majoritatea persoanelor, trasaturile de personalitate au tendinta de a ramâne stabile în viata adulta. Exceptând cazurile în care treceti prin schimbari majore sau faceti eforturi deliberate de a va schimba, acest rezumat ar trebui sa fie relativ neschimbat pe parcursul întregii vietii de adult.

In comparatie cu raspunsurile date de alte persoane, raspunsurile dumneavoastra sugereaza ca ati putea fi descris(a) drept o persoana:

Sensibila, emotiva si înclinata spre emotii negative.

În general calma si capabila sa faca fata stresului, însa uneori resimtind sentimente precum mânia, vinovatia sau tristetea.

Sigura pe sine, rezistenta si, în general, relaxata, chiar si în conditii de stres prelungit.

Extraverta, deschisa, activa si entuziasta, preferand sa petreceti majoritatea timpului în compania celorlalti.

Moderata în activitate si în entuziasm. Compania altor persoane va face placere, dar, în acelasi timp, pretuiti intimitatea.

Introverta, rezervata si serioasa. Preferati sa fiti singur(a) sau în compania doar a câtorva prieteni foarte apropiati.

Deschisa spre noi experiente, avand interese diversificate si o imaginatie bogata.

Pragmatica, dar deschisa spre noi modalitati de actiune. Cautati echilibrul dintre vechi si nou.

Cu picioarele pe pamânt, pragmatica, traditionalista si destul de stabila în obiceiuri.

Miloasa, bine intentionata si orientata spre cooperare, spre evitarea conflictelor.

De obicei generoasa, de încredere si agreabila; uneori încapatânata si competitiva.

Încapatânata, sceptica, orgolioasa si competitiva. Aveti tendinta de a va exprima mânia în mod fatis.

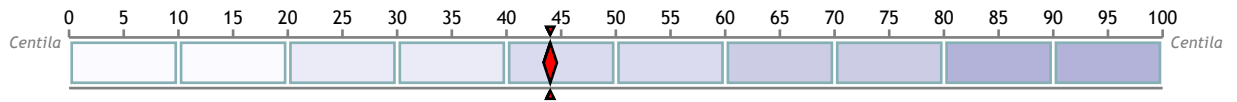
Constiincioasa si bine organizata. Aveti aspiratii înalte si va straduiti de fiecare data sa va îndepliniti scopurile.

De nadejde si suficient de bine organizata. În general, aveti scopuri bine definite, dar va puteti detasa de munca dumneavoastra.

Comoda, nu prea bine organizata, uneori delasatoare. Preferati sa nu va faceti planuri.

N: Nevrotism (=44)

Aceasta scala surprinde intensitatea si frecventa de aparitie a emotiilor negative asociate cu o perspectiva negativista asupra vietii si cu o adaptare emotionala relativ scazuta.



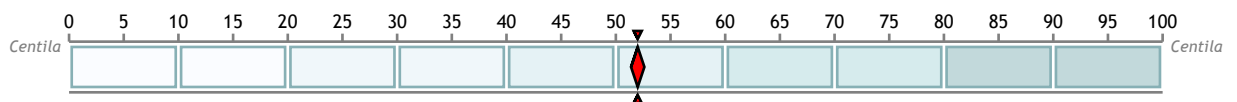
Persoanele care obtin scoruri semnificativ mai scazute comparativ cu media esantionului sunt percepute ca fiind calme si relativ libere de trairi sau emotii negative. Manifestarile lor emotionale sunt stabile si adaptate situatiilor cu care se confrunta. Lipsa emotiilor negative nu înseamna ca persoanele cu scoruri scazute traiesc doar emotii pozitive, ci faptul ca acestea resimt mai rar furie, îngrijorare sau stres.

Persoanele caracterizate de scoruri medii la scala Nevrotism sunt calme si manifesta emotii pozitive în conditii normale. Cu toate acestea, atunci când se confrunta cu situatii diferite de cele cu care sunt obisnuite, aceste persoane tind sa se descurajeze si sa prezinte emotii puternice specifice anxietatii, depresiei sau stresului.

Persoanele caracterizate de scoruri înalte sunt predispuse la a fi reactive din punct de vedere emotional, prezentând reactii emotionale intense în raport cu stimuli care nu declanseaza în mod obisnuit asemenea emotii. Aceste persoane sunt percepute ca fiind mai sensibile, fiind predispuse la a resimti mai frecvent emotii precum suparare, anxietate sau inovatie. Starea emotionala a acestor persoane fluctueaza frecvent, acestea trecând rapid de la bucurie la suparare sau invers.

N1: Stima de sine negativa (=52)

Aceasta scala surprinde modul de structurare (pozitiv sau negativ) a imaginii de sine si perceptia propriei competente de a gestiona stresul si obstacolele vietii cotidiene, asociindu-se ca semnificatie cu sentimentul ineficientei personale.



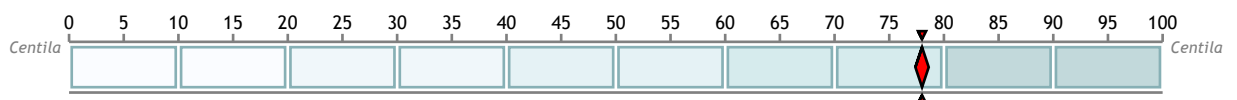
Persoanele caracterizate de scoruri scazute nu se descurajeaza cu usurinta, obstacolele si dificultatile având un efect mobilizator asupra lor. O alta caracteristica importanta a scorurilor scazute tine de o imagine de sine pozitiva, precum si de sentimentul eficientei si competentei personale.

Stima de sine a acestor persoane variaza frecvent între registre pozitive si negative. Un rol important în structurarea stimei de sine pentru persoanele cu aceste scoruri îl joaca opiniile si parerile celorlalti.

Persoanele care obtin scoruri înalte la aceasta scala tind sa se perceapa ca fiind nepregatite pentru gestionarea stresului cotidian. Mai mult, persoanele cu scoruri înalte tind sa renunte cu usurinta atunci când întâlnesc situatii dificile. Imaginea de sine a acestor persoane tinde sa fie negativa, acestea percepându-se ca având un nivel redus de resurse sau capacitati pentru adaptarea la mediu.

N2: Emotionalitate negativa (=78)

Scala masoara prezenta si intensitatea emotiilor negative caracteristice de obicei starilor depresive sau anxioase.



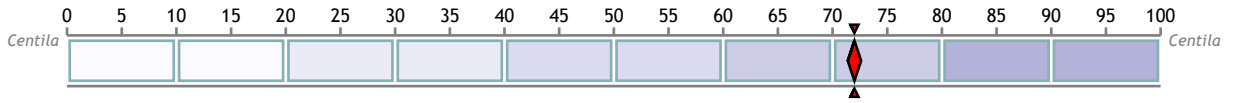
Scorurile scazute la aceasta scala se asociaza cu lipsa sau frecventa scazuta de aparitie a tensiunilor, îngrijorarilor sau a starilor de anxietate. Desi mai putin vulnerabile la stres, persoanele cu aceste scoruri nu manifesta întotdeauna o dispozitie emotionala pozitiva.

Frecventa cu care aceste persoane resimt emotii negative sau pozitive variaza în functie de situatiile si contextele de viata pe care le întâlnesc.

Persoanele care obtin scoruri înalte la aceasta scala au tendinta de a resimti frecvent îngrijorare, teama, tristete. Aceste persoane raporteaza faptul ca se confrunta frecvent cu tensiuni în plan psihologic, fiind în general vulnerabile la stres.

E: Extraversie (=72)

Semnificatia de baza a extraversiei este puternic legata de cantitatea de energie pe care persoanele o directioneaza spre mediul social si de intensitatea nevoii de a fi stimulat/(a) din exterior.



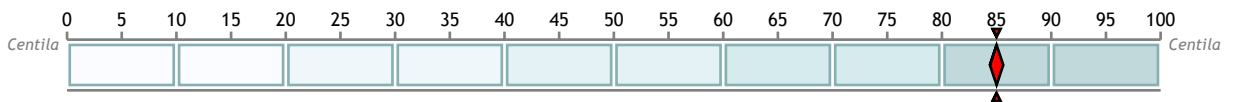
Acelor persoane care obtin scoruri sub medie la scala Extraversie le lipseste exuberanta sau nivelul ridicat de activism al extravertilor. Aceste persoane tind sa fie mai degraba tacute, retrase, simtind uneori nevoia de a fi singure. Nevoia acestora de stimulare din exterior este semnificativ mai redusa decât a celor cu scoruri înalte. În interactiunile sociale persoanele introverte tind sa fie percepute ca retrase sau arogante datorita independentei fata de ceilalti sau a lipsei lor de implicare.

Persoanele ambiverte tind sa interactioneze si sa lucreze eficient cu ceilalti, putând în acelasi timp sa se descurce si pe cont propriu. Desi uneori sunt orientate catre interactiuni sociale, aceste persoane pot obosi repede în contextele sociale, simtind nevoia de a se retrage.

Scorurile ridicate pe aceasta scala indica o tendinta pronuntata de implicare în mediul social sau interpersonal. Acestor persoane le place compania celorlalti, cautând-o în mod activ. Mai mult, persoanele cu scoruri înalte pe aceasta scala manifesta initiativa în contexte sociale si se simt confortabil daca sunt în centrul atentiei. Aceste persoane au de obicei abilitati de relationare eficiente, fluenta verbala si capacitatea de a comunica asertiv.

E1: Sociabilitate (=85)

Aceasta scala surprinde tendinta de a cauta sau nu compania celorlalti, eficienta în interactiuni interpersonale si sentimentele pozitive manifestate în interactiunile sociale.



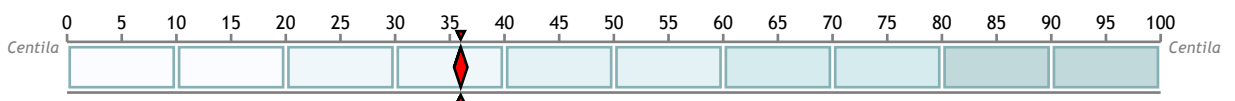
Scorurile scazute la scala Sociabilitate surprind tendinta persoanelor de a avea un numar relativ redus de interactiuni sociale, orientarea spre a lucra în mod solitar, fara a avea nevoie de suportul sau contributia altor persoane. Acele persoane care obtin scoruri mici tind sa fie mai degraba pesimiste, evitând sa isi manifesta emotiile în public, chiar si atunci când sunt pozitive.

Persoanele care obtin aceste scoruri cauta în general interactiuni sociale, atât în activitatea profesionala, cât si în timpul liber, dar au si momente în care simt nevoia sa se retraga din interactiunile sociale, pentru perioade mai lungi sau mai scurte de timp.

Persoanele care obtin scoruri înalte la scala Sociabilitate sunt orientate catre ceilalti, cautând în mod activ compania acestora. Se poate considera ca aceste persoane prezinta tendinta de a lucra sau a se distra împreuna cu alte persoane, tinzând sa manifeste emotii pozitive si buna-dispozitie în interactiunile cu semenii.

E2: Activism (=36)

Scala Activism surprinde energia manifestata de persoane în relatiile sau mediile sociale, precum si tendinta de a se implica în diferite actiuni în mediul social sau starea de confort resimtita atunci când se afla în centrul atentiei celorlalti.



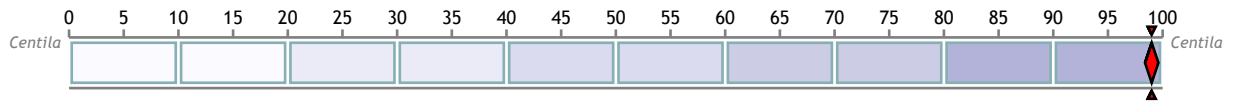
Acele persoane caracterizate de scoruri scazute pe aceasta scala sunt mai putin active în mediul social, manifestând un nivel mai degraba scazut al entuziasmului asociat implicării în diferite actiuni. Se poate considera ca persoanele care obtin aceste scoruri tind sa manifeste uneori o lipsa de implicare în activitati sau actiuni care presupun interactiuni sociale.

Desi în general manifesta un ritm de viata alert, intens si plin de energie, persoanele cu aceste scoruri simt nevoia de a se reface si de a nu fi decât uneori în centrul atentiei. Entuziasmul acestor persoane de a se implica în diferite interactiuni sociale variaza.

Persoanele care obtin scoruri înalte la aceasta scala manifesta un nivel ridicat al energiei investite în interactiunile sociale, având un ritm de viata alert si implicându-se într-o multitudine de actiuni sau activitati în mediul social.

O: Deschidere catre experiente (=99)

Deschiderea surprinde gradul de receptivitate al persoanelor la informatii noi, precum si comportamente active de cautare a acestui tip de informatii.



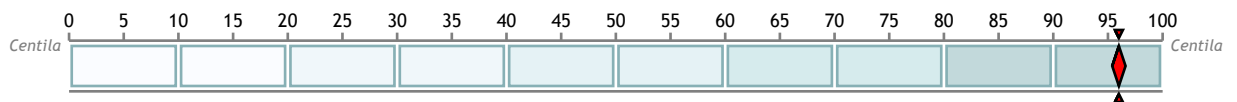
Persoanele care obtin scoruri scazute pe scala deschidere sunt caracterizate de o viziune mai pragmatica asupra vietii, având o sfera de interese mai restrânsa. Acestea prefera lucrurile clare, fara ambiguitati si încearca sa se focalizeze în activitatea lor pe laturile sau aspectele practice. Uneori, aceste persoane manifesta atitudini conservatoare, fiind oarecum reticente sau suspicioase în fata schimbarilor.

Curiozitatea acestor persoane se manifesta destul de frecvent, dar în special în relatie cu anumite arii bine delimitate. Mai mult, aceste persoane tind sa se plictiseasca cu usurinta. Se poate considera ca persoanele care prezinta aceste scoruri sunt la fel de confortabile cu a lucra cu aspecte abstracte, conceptuale, dar si cu aspecte concrete, practice.

Persoanele care obtin scoruri înalte la aceasta scala manifesta un interes mai crescut pentru activitati noi sau nonconformiste. Acestea sunt percepute ca persoane curioase, deschise catre experiente noi, manifestând probabil un interes mai crescut pentru domenii artistice sau abstracte. Din punct de vedere motivational, persoanele cu scoruri înalte sunt mai degrabă interesate de activitati complexe, iar nu de activitati rutiniere, obisnuite.

O1: Curiozitate (=96)

Scala Curiozitate masoara interesul persoanelor în a descoperi sau afla informatii noi despre domenii diferite. Pe lânga curiozitate, scala surprinde si activismul intelectual al persoanelor, precum si preferinta pentru activitati care presupun activism intelectual.



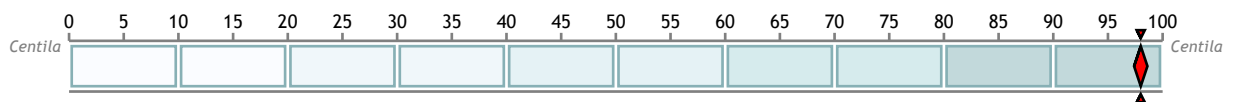
Persoanele care obtin scoruri scazute la scala curiozitate nu prezinta un interes crescut pentru a descoperi informatii noi din domenii diverse. Acestea tind sa evite abordarea unor aspecte controversate (arta, conditia umana, poezie). De obicei acestor persoane le plac lucrurile simple si prefera rutina sau activitatile concrete în locul celor cognitive sau abstracte.

Persoanele care obtin scoruri medii la aceasta scala își doresc sa afle mai multe informatii despre domenii bine delimitate, având potentialul de a capata expertiza în acele domenii.

Persoanele caracterizate de scoruri înalte la aceasta scala tind sa fie la curent cu descoperirile din diferite domenii, având în acelasi timp o înclinare spre conceptualizare si abstractizare. Se poate considera ca aceste persoane tind sa-si dezvolte si sa-si exploateze resursele intelectuale la un nivel optim. Trebuie mentionat faptul ca de cele mai multe ori curiozitatea acestora se manifesta si în legatura cu aspecte care nu presupun utilizarea gândirii abstracte (arta, feluri de mâncare, natura).

O2: Flexibilitate mentala (=98)

Aceasta scala masoara modul în care persoanele se raporteaza la reguli si norme, precum si flexibilitatea pe care acestea o manifesta fata de reguli.



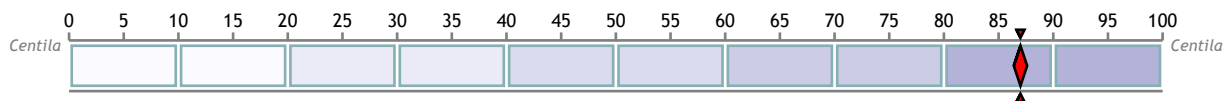
Persoanele caracterizate de scoruri scazute la aceasta scala sustin viziunile si modurile de actiune traditionale, încercând sa-si modeleze comportamentul în functie de prescriptiile moralei sociale sau religioase. Uneori aceste persoane tind sa fie percepute ca având o atitudine dogmatica si ca favorizând conformismul.

Gradul în care persoanele cu aceste scoruri respecta regulile si normele depinde de compatibilitatea între acestea si propriul sistem normativ si valoric, fiind tentate sa analizeze regulile dintr-o perspectiva personala.

Persoanele care obtin scoruri mari pe aceasta scala tind sa priveasca traditiile sau morala dintr-o perspectiva personala, comportamentul lor nefiind întotdeauna conform cu prescriptiile presupuse de traditionalism sau moralitate. Aceste persoane nu fac întotdeauna ceea ce este practic sau util, tinzând astfel sa fie percepute ca fiind non-conformiste în atitudini si gândire.

A: Agreabilitate (=87)

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



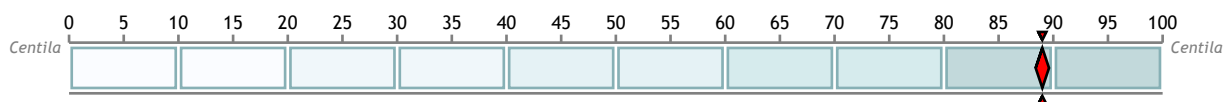
Se poate considera ca persoanele care obtin scoruri plasate sub medie la aceasta scala sunt preocupate în primul rând de interesele proprii, nefiind interesate de bunastarea celorlalti. Aceste persoane manifesta frecvent atitudini sceptice, punând la îndoiala intentiile celorlalti. Datorita scepticismului lor, aceste persoane sunt percepute ca fiind necooperante sau neprietenoase.

Aceste persoane au capacitatea de a relationa pozitiv cu persoanele pe care le percep ca fiind compatibile sau pe care le apreciaza. În acelasi timp, aceste persoane își urmaresc propriile obiective, dar încearca sa actioneze împotriva intereselor celorlalti atunci când exista alternative.

Acele persoane caracterizate de scoruri înalte pe aceasta scala sunt preocupate de armonizarea relatiilor cu ceilalti, fiind mai degraba axate pe cooperare, iar nu pe competitie. Persoanele care obtin scoruri înalte au o perspectiva optimista asupra naturii umane, fiind dispuse sa ajunga la un compromis, în loc sa se implice în conflicte cu ceilalti. În mediul social aceste persoane sunt percepute ca fiind oneste, prietenoase și de încredere.

A1: Incredere vs. suspiciune (=89)

Scala surprinde încrederea pe care persoanele o au în intentiile sau motivele care ghideaza comportamentul celorlalti.



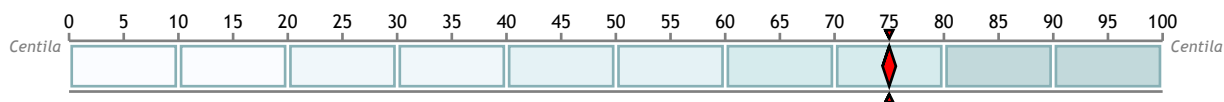
Scorurile scazute sunt asociate de obicei cu atitudini suspicioase fata de intentiile celorlalti și cu tendinta de a urmari obiectivele personale în relatie cu ceilalti. În plus, aceste persoane sunt percepute ca fiind reci, calculate, manifestând în acelasi timp atitudini critice pe care le exprima direct, chiar cu riscul de a-i jigni pe ceilalti.

Aceste persoane tind sa manifeste încredere în special fata de persoane pe care le cunosc de o anumita perioada de timp sau cu care au împartasit anumite experiente. Uneori, aceste persoane pot fi circumspecte atunci când cunosc persoane noi.

Persoanele care obtin scoruri înalte la aceasta scala au un grad ridicat de încredere în ceilalti, percepând intentiile acestora dintr-o perspectiva pozitiva. De asemenea, aceste persoane tind sa manifeste înțelegere fata de ceilalti, încercând sa accentueze laturile lor pozitive. Mai mult, se poate considera ca orientarea persoanelor cu scoruri ridicate catre a-i manipula pe ceilalti pare a fi scazuta, acestea fiind percepute la nivel social ca persoane placute, calde și înțelegatoare.

A2: Politete (=75)

Scala Politete masoara orientarea persoanelor catre respectarea și promovarea bunele maniere, precum și tendinta de a evita conflictele și disputele la nivel interpersonal.



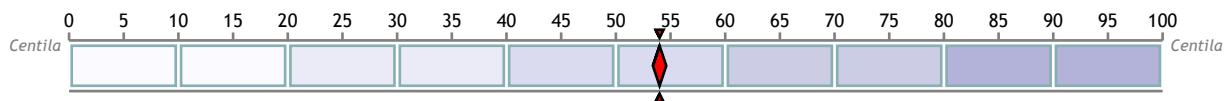
Scorurile scazute la aceasta scala sunt asociate cu o orientare spre competitie în mediile interpersonale și cu atitudini mai degraba dure în relatiile interpersonale. Persoanele care obtin scoruri scazute sunt predispuse la a intra în conflicte și dispute cu ceilalti, tinzând sa nu respecte întotdeauna regulile comportamentului politicos.

Aceste persoane adera de cele mai multe ori la regulile comportamentului politicos în interactiunile interpersonale, desi, în anumite situatii le poate fi foarte usor sa încalce aceste reguli.

Persoanele caracterizate de scoruri înalte pe scala Politete tind sa manifeste un comportament respectuos fata de persoanele cu care interactioneaza, fiind în acelasi timp disponibile pentru a oferi asistenta sau ajutor celorlalti. Aceste persoane tind sa evite certurile și conflictele, încercând sa promoveze armonia în cadrul relatiilor interpersonale.

C: Constiinciozitate (=54)

Scala identifica gradul în care comportamentul persoanelor este axat pe obiective si pe atingerea scopurilor, precum si gradul de organizare personala.



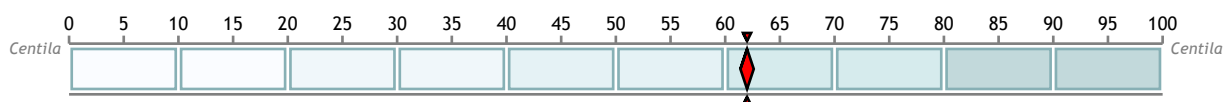
Persoanele caracterizate de scoruri scazute la aceasta scala exercita un control scazut asupra propriilor reactii, fiind astfel percepute ca persoane spontane, impulsive, cu o abordare hedonica asupra vietii sau asupra activitatii profesionale. Aceste persoane încearca sa gaseasca o parte amuzanta în orice activitate pe care o întreprind, tinzând sa ia decizii sub impulsul momentului. Deseori persoanele cu aceste scoruri tind sa își stabileasca obiective pe termen scurt, uneori având dificultati în a se conforma cerintelor mai puțin flexibile.

Aceste persoane reusesc sa se adapteze cu usurinta la solicitarile diferite provenite din mediul profesional sau personal, combinând în mod echilibrat respectarea regulilor cu orientarea catre schimbare.

Persoanele care obtin scoruri înalte la scala Constiinciozitate tind sa fie organizate atât în viata personala, cât si în cea profesionala, placându-le în acelasi timp planificarea. Aceste persoane au capacitatea de a-si controla impulsurile sau reactiile emotionale, fiind astfel pregatite sa urmareasca cu perseverenta obiective pe termen mediu si lung. De obicei, persoanele cu scoruri înalte au capacitatea de a respecta termenele si își pot organiza eficient activitatile, gestionându-si propriile resurse cu cumpatare.

C1: Productivitate (=62)

Scala productivitate surprinde orientarea persoanei catre a obtine rezultate, motivatia acesteia pentru performanta si gradul în care se focalizeaza pe atingerea scopurilor si ale obiectivelor pe care si le propune.



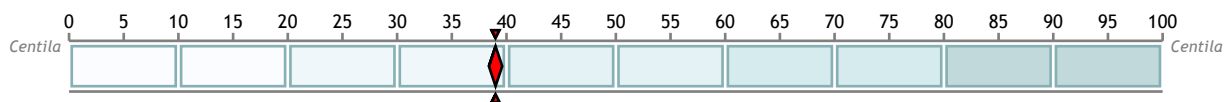
Persoanele care prezinta scoruri scazute la scala Productivitate sunt predispuse la a amâna finalizarea sarcinilor sau activitatilor în care se implica. Modul în care performeaza aceste persoane este puternic influentat de preferintele si dispozitiile personale, rezultatele muncii lor tinzând sa varieze destul de puternic.

Persoanele care obtin scoruri medii la aceasta scala pot depune eforturi semnificative si se pot focaliza pe finalizarea unui proiect atunci când percep respectivul proiect ca fiind captivant sau interesant. Atunci când își pierd interesul pentru o anumita actiune, aceste persoane tind sa amâne actiunea sau sa renunte.

Persoanele caracterizate de scoruri ridicate pe aceasta scala sunt percepute ca fiind productive, având capacitatea de a-si atinge obiectivele si de a finaliza proiectele la care lucreaza la timp, chiar daca întâlnesc obstacole. Aceste persoane tind sa-si fixeze standarde calitative ridicate în munca lor si își îndeplinesc sarcinile pe care le primesc, ceilalti privindu-le ca persoane de încredere, care își respecta angajamentele.

C2: Organizare (=39)

Scala masoara orientarea persoanelor catre planificare si organizare, precum si catre un stil de lucru metodic si structurat.



Scorurile scazute sunt asociate cu tendinta de a aborda activitatile si sarcinile într-o maniera spontana. Aceste persoane nu sunt orientate catre organizare, fiind percepute mai degraba ca fiind dezordonate si împrastiate. În acelasi timp, aceste persoane nu sunt eficiente în organizarea propriului orar, având în general tendinta de a pierde resurse de timp importante datorita lipsei de organizare.

Persoanele care obtin scoruri medii la aceasta scala au un grad mediu de confort atât cu situatiile care presupun urmarea unor proceduri, cât si cu cele care necesita abordari neconventionale. Aceste persoane au o eficienta medie în ceea ce priveste organizarea si planificarea activitatilor (personale sau profesionale).

Persoanele care obtin scoruri ridicate la aceasta scala manifesta o orientare puternica catre a organiza si planifica propriul comportament. Acestea sunt orientate catre ordine si prefera sa-si structureze activitatile. În mediile profesionale aceste persoane prefera sa lucreze într-un ritm sustinut, preferând sa abordeze sarcinile în mod structurat.

Sectiunea "Raport Interpretativ Detaliat"

Aceasta sectiune este adresata îndeosebi specialistului care utilizeaza instrumentul NEO-FFI. În cadrul acestei sectiuni sunt oferite informatii detaliate cu privire la scorurile obtinute de persoana evaluata. Aceasta a treia sectiune a raportului NEO-FFI cuprinde urmatoarele capitole:

- *3a. Interpretari Verbale;*
- *3b. Interpretari Corelative;*
- *3c. Evolutia Probabila a Scorurilor în Timp;*
- *3d. Descriere Adjectivala.*

3a. Interpretari Verbale. În cadrul acestei arii a sectiunii sunt discutate în detaliu scorurile obtinute de persoana evaluata. Pentru o interpretare cât mai precisa a rezultatelor, autorii acestui raport au dezvoltat o abordare interpretativa a scorurilor în cinci trepte (foarte scazute, scazute, medii, înalte, foarte înalte). Clasificarea scorurilor în acest fel va oferi utilizatorului NEO-FFI indicatii despre diferentele de semnificatie cu relevanta interpretativa pentru scoruri care sunt de obicei dificil de interpretat (scorurile medii, scorurile extreme - fie scazute, fie înalte).

3

3c. Evolutia Probabila a Scorurilor în Timp. Aceasta sectiune ofera indicatii generale cu privire la tendintele de crestere sau scadere ale scorurilor obtinute la cele cinci scale ale NEO-FFI, tendinte masurate pe baza evolutiilor scorurilor medii brute pentru diferite categorii de vârsta din cadrul esantionului normativ românesc. Cele mai mari variatii ale scorurilor la aceste scale se înregistreaza în intervalul de vârsta 15-30 de ani. Aceste tendinte de scadere sau crestere ale scorurilor la scale au un caracter probabilistic, netinând cont de aparitia unor evenimente sau situatii exceptionale care pot cauza modificari semnificative ale scorurilor. Prin urmare, se recomanda ca aceste tendinte sa fie interpretate într-o maniera precauta.

3d. Descriere Adjectivala. Aceasta arie din cadrul sectiunii trei cuprinde markerii adjectivali pentru fiecare dimensiune masurata în cadrul modelului Big Five. Pentru fiecare scala primara sunt redade câte 10 adjective caracteristice pentru scorurile înalte si câte 10 adjective caracteristice pentru scorurile scazute.

Interpretare Verbala

Ion a obtinut la scala Nevrotism un scor mediu.

Persoanele care obtin scoruri medii la scala Nevrotism manifesta oscilatii ale dispozitiei emotionale în functie de particularitatile situatiilor mai mult sau mai putin dificile pe care le întâlnesc. Uneori aceste persoane tind sa cedeze impulsurilor de moment, fiind în acelasi timp capabile sa-si controleze trairile emotionale cu o eficienta medie. În ceea ce priveste stabilitatea emotionala si optimismul, persoanele care obtin aceste scoruri functioneaza într-un mod similar cu cel caracteristic pentru majoritatea persoanelor din populatia generala.

Ion a obtinut la scala Extraversie un scor ridicat.

Persoanele care obtin scoruri peste medie la scala Extraversie sunt orientate catre interactiuni sociale si cauta în mod activ participarea la activitati de grup sau de echipa. De obicei, aceste persoane prefera sa fie în preajma celorlalti, simtindu-se confortabil atunci când atentia sociala este îndreptata asupra lor. Uneori, aceste persoane pot întâmpina dificultati atunci când sunt implicate în sarcini rutiniere sau de lunga durata.

Ion a obtinut la scala Deschidere catre experiente un scor foarte ridicat.

Persoanele caracterizate de scoruri peste medie resping rutina si procedurile. Acestea au o nevoie continua de schimbare, simtindu-se motivate de asumarea riscurilor si de explorarea unor noi posibilitati de actiune. Aceste persoane au o sfera a intereselor foarte extinsa, facându-le placere sa afle informatii din domenii diferite. Se poate considera ca aceste persoane sunt puternic orientate spre a lua decizii sau spre a gândi în maniere creative, neconventionale.

Ion a obtinut la scala Agreabilitate un scor foarte ridicat.

Persoanele care prezinta scoruri foarte ridicate la scala Agreabilitate au o nevoie puternica de a fi în acord cu ceilalti, tinzând astfel sa evite conflictele, chiar daca este necesar sa renunte în totalitate la propriile nevoi si interese. Aceste persoane sunt percepute ca fiind prea blânde si generoase, având limite destul de extinse ale tolerantei fata de ceilalti.

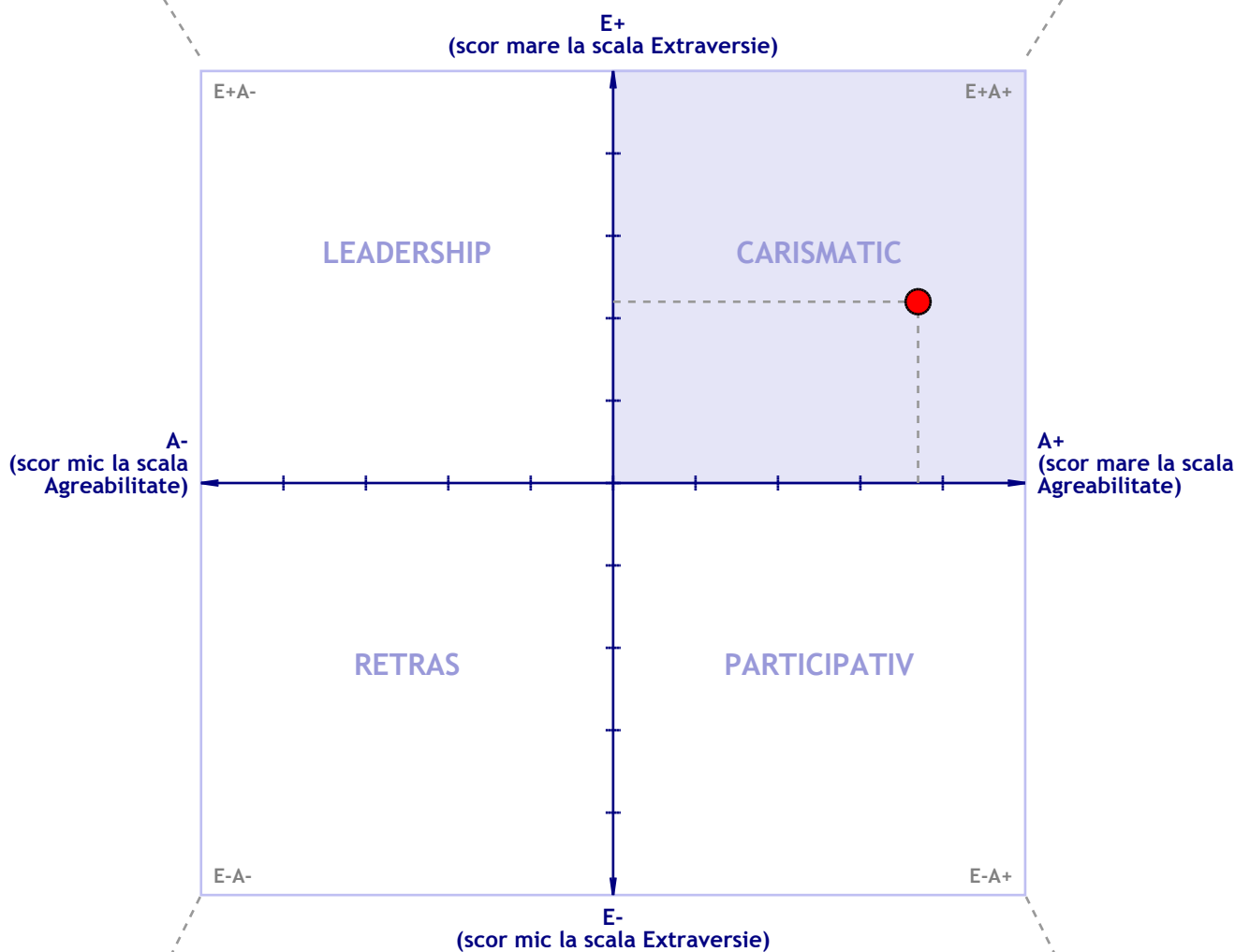
Ion a obtinut la scala Constiinciozitate un scor mediu.

Se poate considera ca aceste persoane manifesta o capacitate de organizare dezvoltata la un nivel mediu. Astfel, ele reusesc sa se mobilizeze pentru a finaliza proiectele foarte importante, tinzând însa sa le amâne pe cele cu un grad mai redus de importanta. Capacitatea lor de a-si controla comportamentul este la fel de dezvoltata ca cea a majoritatii indivizilor din populatia generala.

STILUL DE INTERACTIUNE

- Aceste persoane privesc mediul social ca fiind scena pe care pot fi admirate si laudate. Aceste persoane prefera sa dea ordine, iar nu sa le primeasca si se considera a fi foarte pregatite pentru a lua decizii. Desi pot fi uneori percepute ca îngâmfate, aceste persoane sunt eficiente în a-i motiva pe ceilalti si a-i determina sa lucreze eficient.

- Aceste persoane se bucura în mod sincer de compania celorlalti, fiind atasate puternic de prietenii vechi, dar manifestând în acelasi timp si entuziasm atunci când cunosc persoane noi. Acestor persoane le face mare placere sa discute cu ceilalti pe diferite teme, acestia simtindu-se foarte confortabil în compania lor. De obicei aceste persoane sunt populare în mediul lor social.



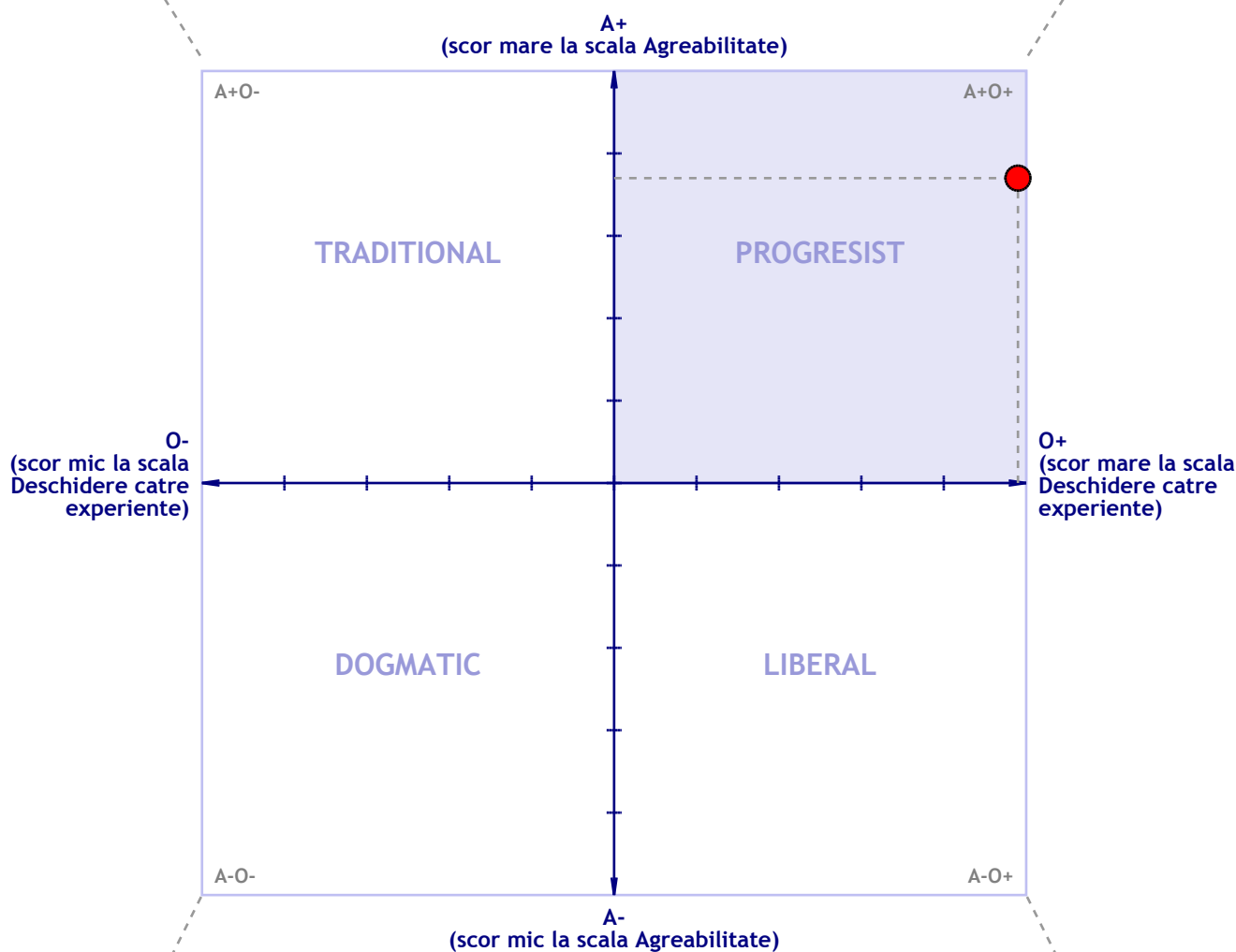
- Aceste persoane tind sa pastreze o distanta fata de ceilalti în interactiunile sociale, privindu-i adesea ca potentiali competitori si având dubii cu privire la bunele lor intentii. În interactiunile sociale, aceste persoane accentueaza importanta delimitarii clare a spatiului personal, privat.

- Aceste persoane sunt adesea descrise ca fiind modeste si relativ retrase. Desi tind sa-si petreaca mare parte din timp singure, persoanele încadrate în acest tip sunt sensibile la emotiile si nevoile celorlalti. Ele manifesta o încredere crescuta în ceilalti, fiind astfel predispușe la a fi manipulate.

STILUL DECIZIONAL

- Aceste persoane sunt de asemenea interesate de bunastarea celorlalti, însa spre deosebire de tipul progresist, cred ca bunastarea poate fi atinsa prin respectarea normelor si a valorilor traditionale. Aceste persoane tind sa ia decizii în spiritul legilor si ale valorilor general promovate la nivel social. Pentru ele, urmarea regulilor deja stabilite reprezinta calea cea mai buna pentru asigurarea bunastarii societatii în general.

- Aceste persoane tind sa fie orientate catre noutate si schimbare, fiind în acelasi timp interesate în a aplica noi solutii, în special atunci când acestea au un impact pozitiv asupra celorlalti. Aceste persoane au încredere în natura umana si atunci când iau decizii sunt atente la a face schimbarile în interesul celorlalti. Aceste persoane sunt de obicei foarte eficiente în a-i ajuta pe ceilalti sa se dezvolte si sa progreseze.



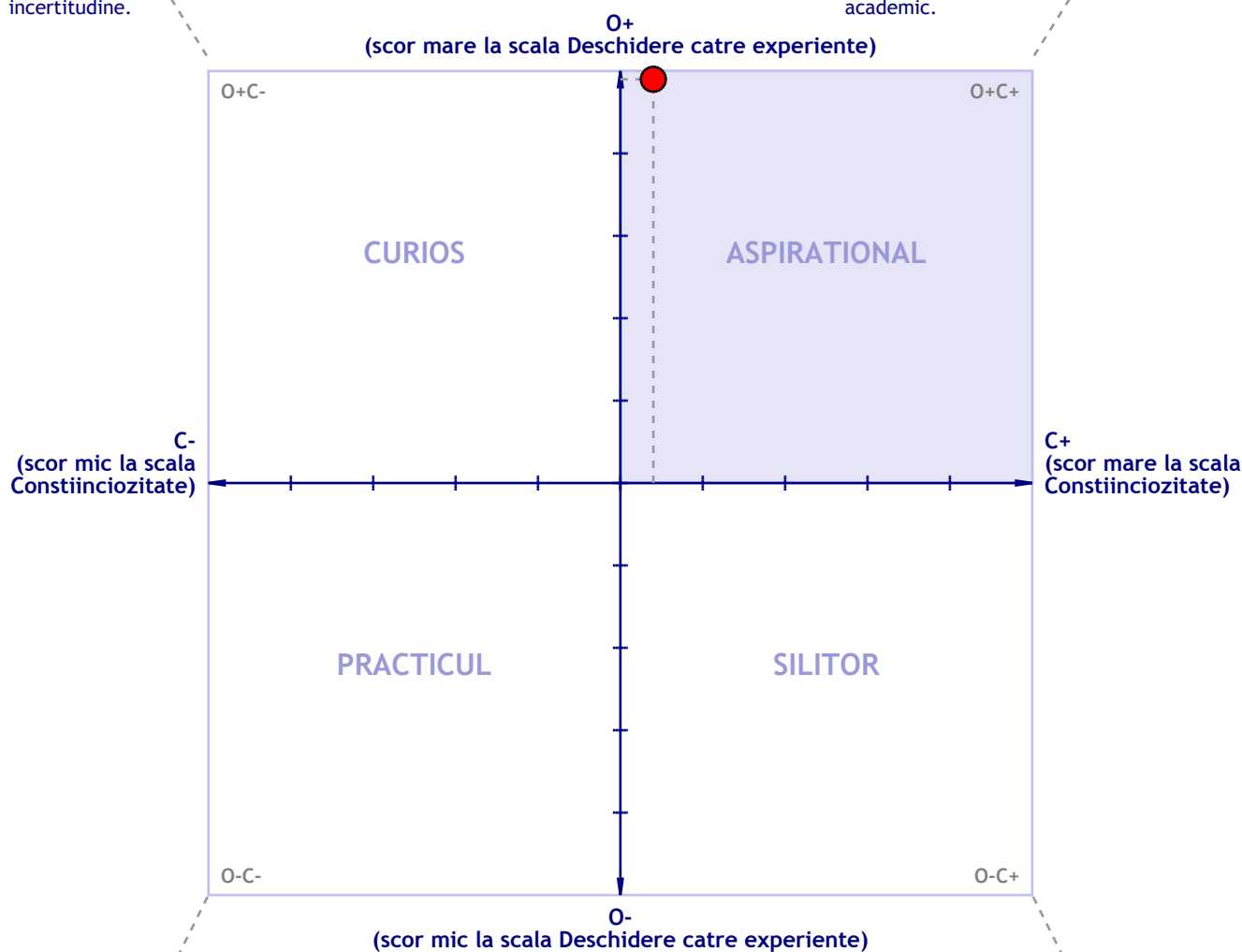
- Aceste persoane iau decizii în functie de convingerile lor morale sau religioase pe care le valorizeaza foarte mult. De cele mai multe ori, acestea manifesta scepticism atât în legatura cu a face anumite schimbari, cât si cu intentiile celorlalti. Mai mult, exista situatii în care aceste persoane au convingerea ca toti oamenii ar trebui sa respecte anumite reguli si ca cei care nu le respecta ar trebui sanctionati.

- Când iau decizii, aceste persoane nu au în vedere traditia sau sentimentele celorlalti. De obicei persoanele încadrate în acest tip decizional tind sa judece singure ceea ce este corect sau gresit, punând de multe ori sub semnul întrebării regulile sau valorile traditionale. Atunci când iau decizii, aceste persoane pot leza interesele sau sentimentele celorlalti daca sunt convinse ca iau decizia optima.

STILUL DE INVATARE

- Aceste persoane sunt deseori atrase de lucruri deosebite, iesite din comun, dar pot avea dificultati în a obtine succes în acele activitati sau proiecte deoarece nu manifesta persistenta în atingerea obiectivelor pe care si le propun. Aceste persoane sunt foarte eficiente în a demara proiecte noi, dar mai putin eficiente în finalizarea acestora, datorita lipsei de atentie la detalii si lipsei de organizare. Se poate considera ca aceste persoane au o toleranta ridicata fata de ambiguitate si incertitudine.

- Desi aceste persoane nu au un grad mai înalt de inteligenta decât alte persoane, ele îmbina o curiozitate pronuntata cu o capacitate bine dezvoltata de organizare personala, obtinând astfel rezultate deosebite pe plan academic sau în contexte generale care presupun învatare. Aceste persoane au în general aspiratii înalte si gasesc adesea modalitati creative de a rezolva problemele cu care se confrunta. Aceste persoane au sanse mari de a obtine succes pe plan academic.



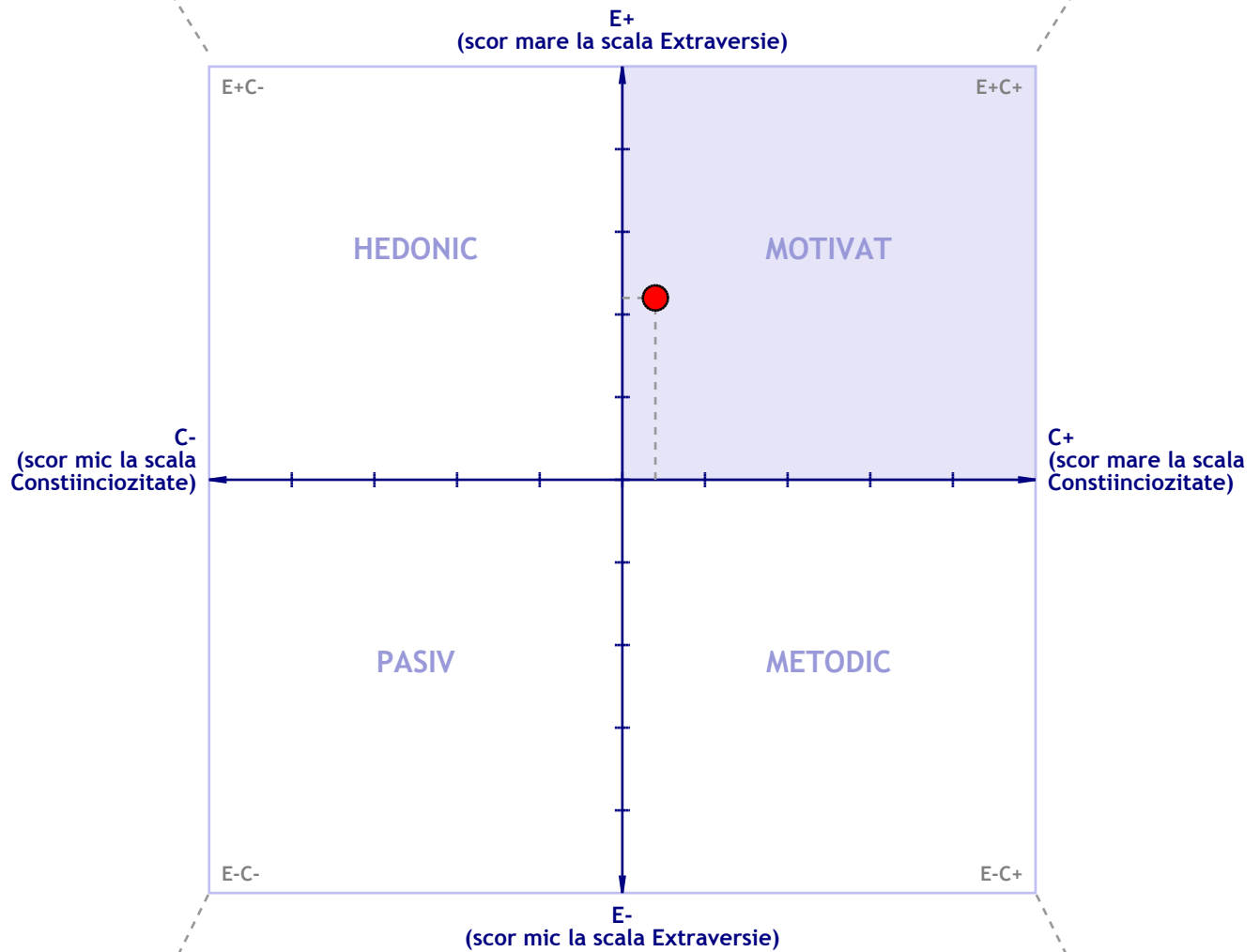
- Aceste persoane nu manifesta o înclinatie puternica spre a asimila informatii abstracte sau conceptuale. Interesele lor sunt mai degraba axate pe zone practice cu o aplicabilitate concreta. Aceste persoane învata mult mai usor atunci când desfasoara o anumita activitate. În acelasi timp, cel mai probabil acestia au nevoie de motivatie suplimentara din partea celorlalti pentru a-si atinge obiectivele. Uneori persoanele cu scoruri plasate la acest nivel pot avea dificultati în a se concentra pe perioade mai lungi de timp.

- Aceste persoane sunt percepute ca fiind metodice si organizate, încercând sa respecte regulile si procedurile. Ele prefera abordarile structurate în care li se explica pas cu pas si pot avea dificultati în a gestiona situatiile exceptionale. Aceste persoane sunt eficiente în a învata pe de rost si în a relua proceduri de rezolvare pe care le-au învatat anterior, fiindu-le în acelasi timp dificil sa rezolve probleme complexe pentru care nu exista solutii prestabilite. Aceste persoane au o nevoie puternica de implicare în activitati structurate si de finalizare a ceea ce si-au propus.

ORIENTAREA SPRE SARCINA

- Persoanele incluse în această categorie deși sunt pline de energie și vitalitate pot întâmpina dificultăți majore în a-și canaliza energia pe respectarea unor planuri sau pe obiective bine definite. În același timp, aceste persoane preferă să ducă o viață aventuroasă, plină de surprize și de situații neprevăzute. Aceste persoane sunt spontane și impulsive, renunțând cu ușurință la a munci pentru o situație sau un context potențial distractiv.

- Aceste persoane sunt considerate eficiente, având capacitatea de a munci într-un ritm susținut și cu un tempo personal alert. De cele mai multe ori aceste persoane sunt interesate de propria dezvoltare și evoluție profesională, fiind capabile să urmărească un program sau un plan prestabilit. Uneori, aceste persoane încearcă să impună celor din jur stilul lor de lucru, pe care îl consideră a fi foarte eficient.



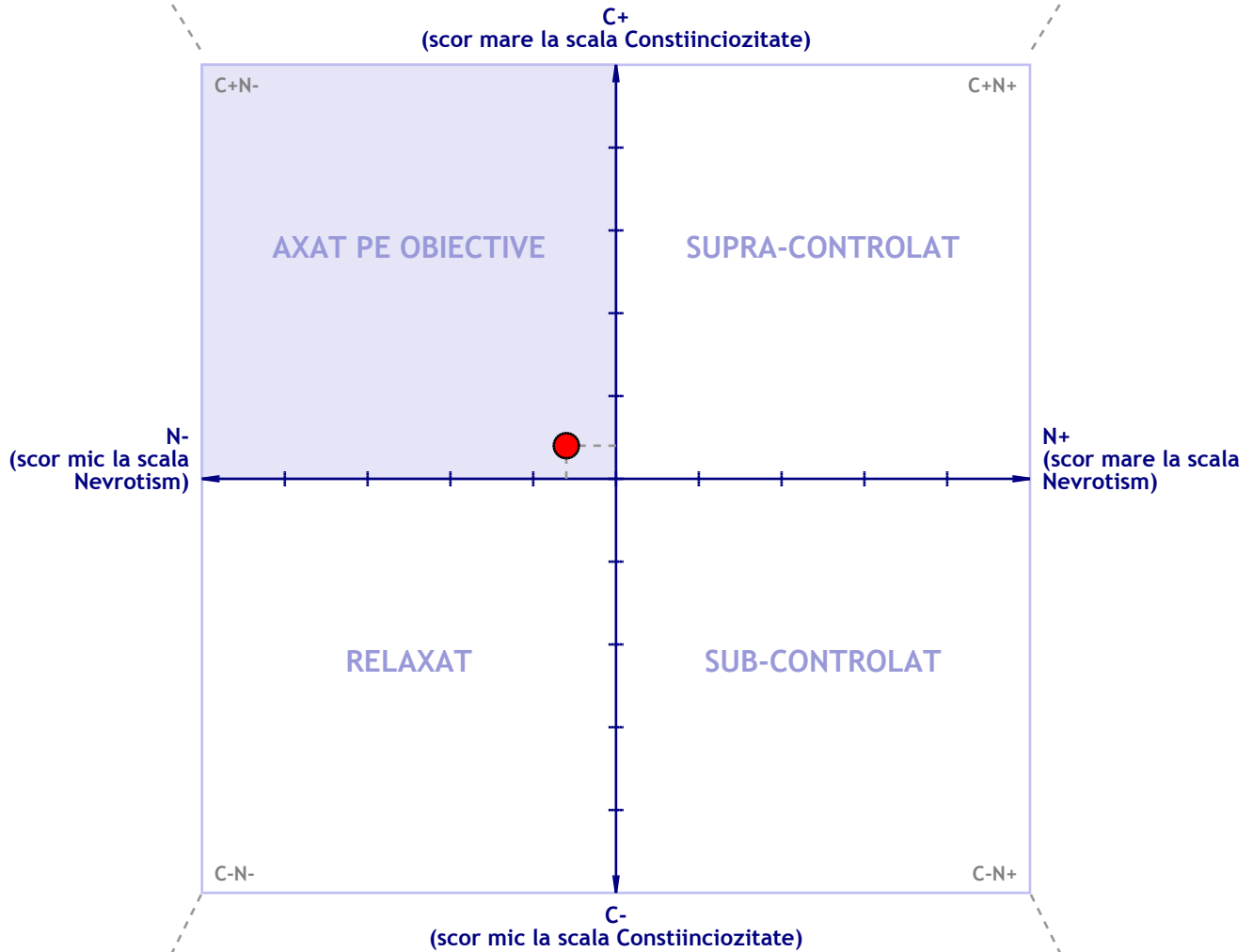
- Aceste persoane prezintă un nivel relativ scăzut al entuziasmului, fiind foarte puține sarcini sau activități care să le motiveze sau să le trezească interesul. Aceste persoane sunt predispuse să manifeste atitudini pasive, mobilizându-se doar în situații urgente. Aceste persoane li se întâmplă rareori să fie inițiatorii unor activități în mediul social, existând și situații în care ele nu sunt invitate să participe la activitățile sociale ale grupului de referință.

- Aceste persoane au o abordare metodică asupra sarcinilor de lucru, lucrând într-un ritm lent, dar susținut până la finalizarea corespunzătoare a sarcinilor pe care și le-au propus. Atât la serviciu, cât și în viața personală aceste persoane preferă să nu se agite sau să se impacienteze, fiind percepute ca persoane răbdătoare și atente. Deși nu se grabesc niciodată, persoanele care prezintă această combinație de scoruri își vor realiza proiectele sau activitățile la timp și în maniera așteptată.

CONTROLUL IMPULSURILOR

- Aceste persoane au o imagine foarte clara despre obiectivele pe care vor sa le atinga. Mai mult, aceste persoane au capacitatea de a depasi obstacolele care stau in calea atingerii obiectivelor prin perseverenta si organizare. Aceste persoane își revin foarte repede în urma unor insuccese si pot gestiona nesatisfacerea imediata a nevoilor pentru atingerea unui scop important.

- Aceste persoane prezinta o tendinta puternica de a-si supracontrola impulsurile si emotiile. Fiind perfectioniste, aceste persoane nu-si vor permite sa greseasca nici macar în privinta activitatilor de relaxare sau a altor tipuri de activitati cu o importanta scazuta. Deoarece obiectivele lor sunt adesea nerealiste, persoanele care apartin acestui tip sunt expuse la a se simti vinovate si la a avea oscilatii ale stimei si imaginii de sine.



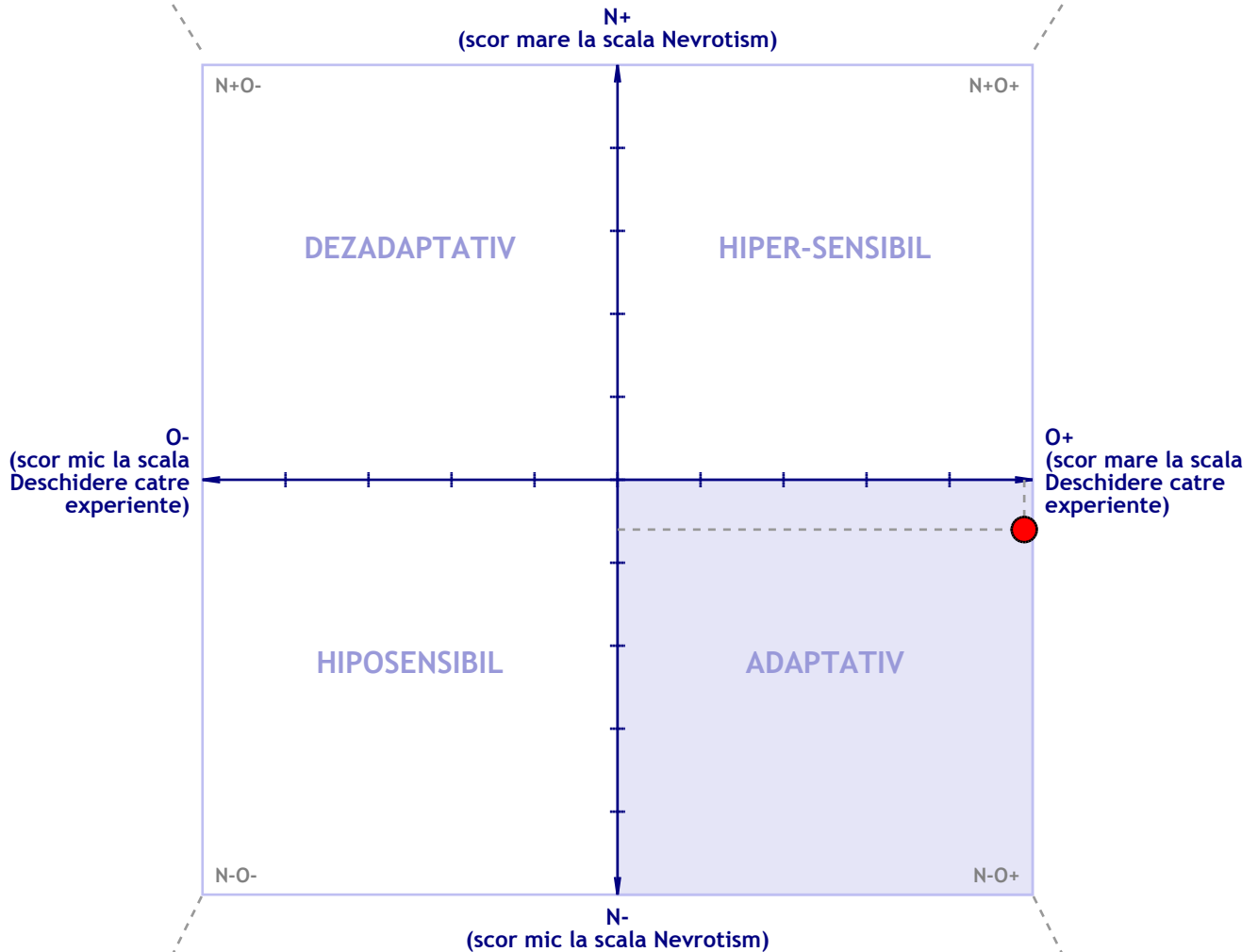
- Aceste persoane nu simt nevoia de a-si controla propriul comportament, având tendinta de a alege întotdeauna ceea ce este mai placut sau mai confortabil pentru ele. Este posibil ca aceste persoane sa necesite asistenta din partea celorlalti pentru a-si atinge anumite obiective pe termen lung sau pentru a urma întocmai anumite planuri sau tratamente.

- Aceste persoane se afla adesea sub impulsul propriilor dorinte sau nevoi, fiindu-le foarte dificil sa le amâne sau sa reziste tentatiilor. Prin urmare, aceste persoane se pot implica uneori în activitati care contravin intereselor lor. Aceste persoane sunt predispuse la a avea vicii (fumat, consum de alcool), având prin urmare o predispozitie mai mare comparativ cu celelalte tipuri spre anumite probleme medicale legate de controlul scazut asupra impulsurilor.

STILUL DE APARARE

- Persoanele care manifesta stilul de aparare dezadaptativ utilizeaza frecvent mecanisme de aparare disfunctionale, cum ar fi: reprimarea, negarea sau formatiuni reactionale. Aceste persoane refuza sa analizeze sau sa se gândeasca asupra propriilor probleme, având dificultati în a-si verbaliza stările emotionale, chiar si atunci când acestea sunt de intensitate ridicata.

- Persoanele hipersensibile sunt de obicei percepute ca lipsite de aparare. Acestea sunt atente la posibilele pericole, reale sau imaginare. Deoarece aceste persoane au tendinta de a gândi în maniere neconventionale, ele pot fi uneori preocupate de idei bizare sau excentrice despre propria persoana.



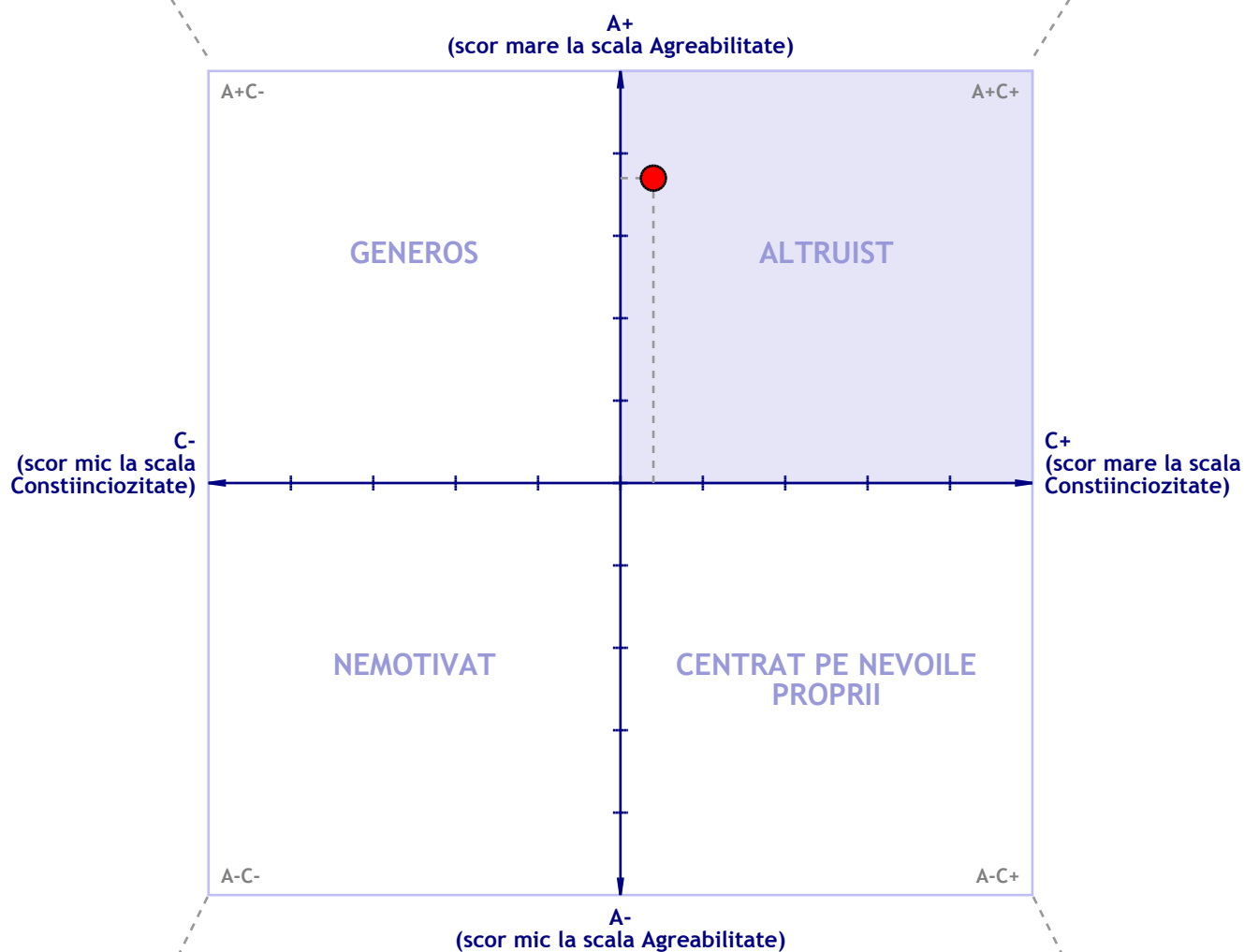
- Persoanele hiposensibile tind sa minimalizeze importanta sau intensitatea trairilor emotionale pe care le au. Pentru a depasi eventualele momente dificile din punct de vedere emotional, aceste persoane vor tinde sa se implice în actiuni concrete. Aceste persoane tind sa creada într-o entitate superioara care are un rol important în rezolvarea problemelor personale dificile.

- Persoanele caracterizate de stilul adaptativ tind sa fie constiente de conflictele, stresul sau amenintările la care sunt expuse, fiind în acelasi timp capabile de a descoperi modalitati adaptative de gestionare a acestor situatii. Aceste persoane tind sa formuleze modalitati din ce în ce mai eficiente pentru a rezolva problemele de natura emotionala, tonusul lor psihologic fiind unul pozitiv si optimist.

ORIENTAREA CARACTERULUI

- Aceste persoane tind să fie altruiste și interesate în mod autentic de bunăstarea celorlalți. Cu toate acestea uneori, datorită lipsei de organizare și de persistență, aceste persoane nu reușesc să-și pună în aplicare intențiile bune față de ceilalți. Aceste persoane îi pot inspira pe alții spre a fi generosi și altruști.

- Aceste persoane își canalizează eforturile în mod deliberat și organizat pe activități cu scopul de a-i ajuta pe alții. Aceste persoane se implică în mod voluntar în diferite activități și persistă în depășirea obstacolelor pentru a putea fi de folos celorlalți.



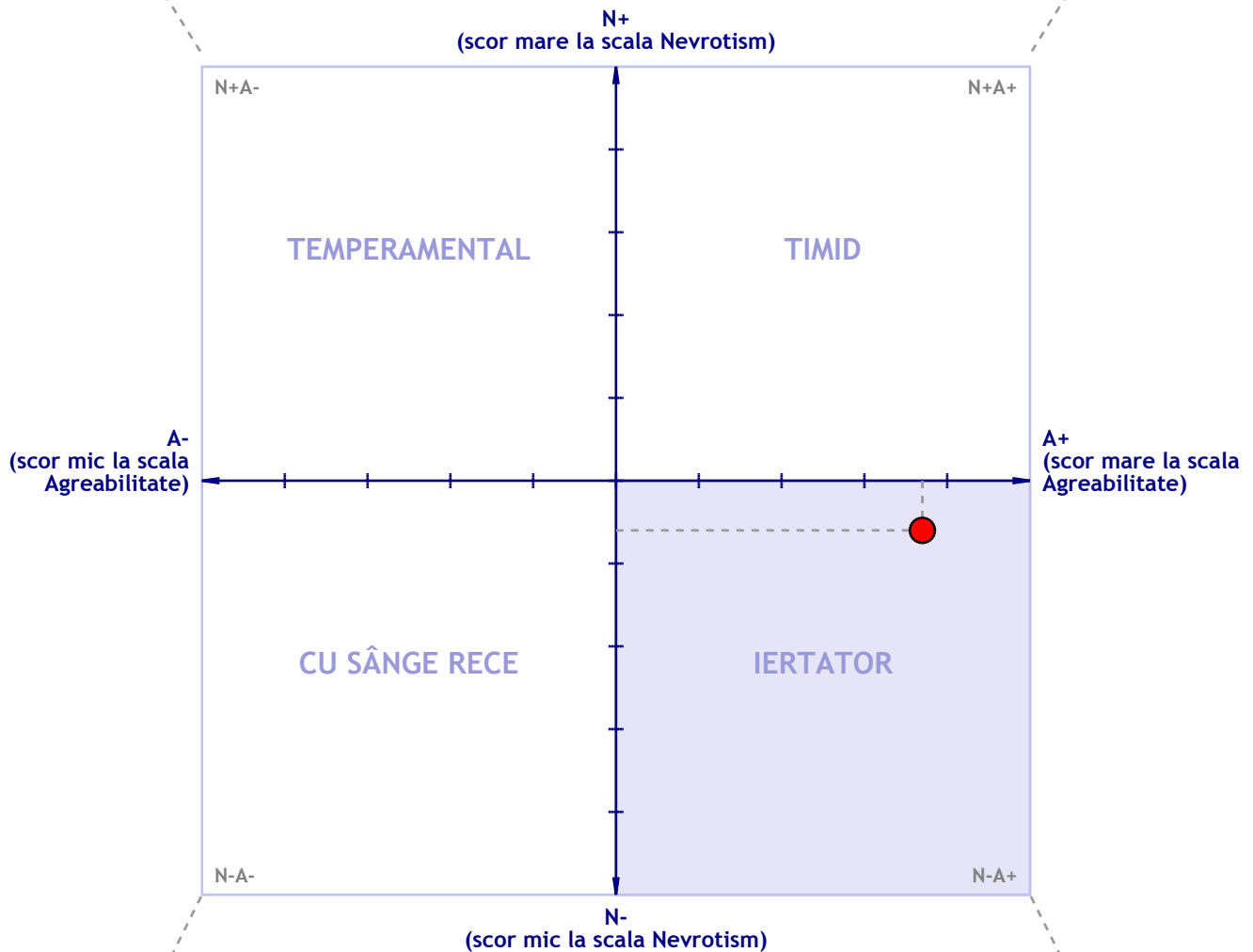
- Aceste persoane sunt mai degrabă preocupate de propriul confort și prezintă o perspectivă hedonică asupra activității pe plan profesional și personal. Mai mult, persoanele încadrate în această arie tind să fie percepute ca lipsite de voință.

- Aceste persoane sunt prioritar interesate de propriile obiective, urmărindu-le adesea cu rigurozitate și persistență. Aceste persoane pot obține succes în afaceri sau carieră deoarece investesc toate resursele în atingerea obiectivelor pe care și le propun.

CONTROLUL FURIEI

- Aceste persoane își pierd cu ușurință cumpatul, având în același timp tendința de a-și exprima în mod direct furia și iritarea față de ceilalți. Aceste persoane pot avea reacții puternice declanșate de aspecte neimportante, minore. Persoanele încadrate în acest tip pot fi jignite cu ușurință și sunt predispuse la manifestarea verbală sau fizică a furiei.

- Aceste persoane pot avea probleme în a-și gestiona propriile emoții. Astfel, acestea se pot simți ranite cu ușurință având în același timp tendința de a se considera victime ale celorlalți. Aceste persoane pot avea uneori dificultăți în exprimarea furiei pentru că ezită în a spune clar și direct celorlalți ce anume îi nemulțumește, gândindu-se că i-ar rani pe ceilalți. Astfel furia lor este deseori direcționată spre interior.



- Persoanele încadrate în această categorie nu se enervează, ci au tendința de a se răzbuna. Aceste persoane se pot simți frecvent ofensate, neavând reacții emoționale imediate, ci mai degrabă încercând să se răzbune la un moment ulterior pe care îl consideră oportun. Aceste persoane sunt predispuse la a manifesta un comportament manipulativ și pot avea tendința de a-i exploata pe cei din jur.

- Persoanele care prezintă această combinație a scorurilor tind să nu-și exprime direct furia și sentimentele negative. Chiar și atunci când sunt insultate, aceste persoane preferă să ierte și să uite incidentul respectiv, fără a intra în polemică cu cei implicați. Aceste persoane înțeleg și perspectiva celorlalți și încearcă adesea să ajungă la un punct de vedere comun, mutual benefic.

Evolutia Probabila a Scorurilor în Timp (20-25 ani)

N Tendinta generala pentru aceasta categorie de varsta: ↓

Pentru persoanele care se încadrează în această categorie de vârstă, cu o mare probabilitate scorul obținut la scala Nevrotism va înregistra o scădere în următorii 5 ani.

E Tendinta generala pentru aceasta categorie de varsta: ↑

Pentru persoanele care se încadrează în această categorie de vârstă, cu o mare probabilitate scorul obținut la scala Extraversie va înregistra o creștere în următorii 5 ani.

O Tendinta generala pentru aceasta categorie de varsta: ↑

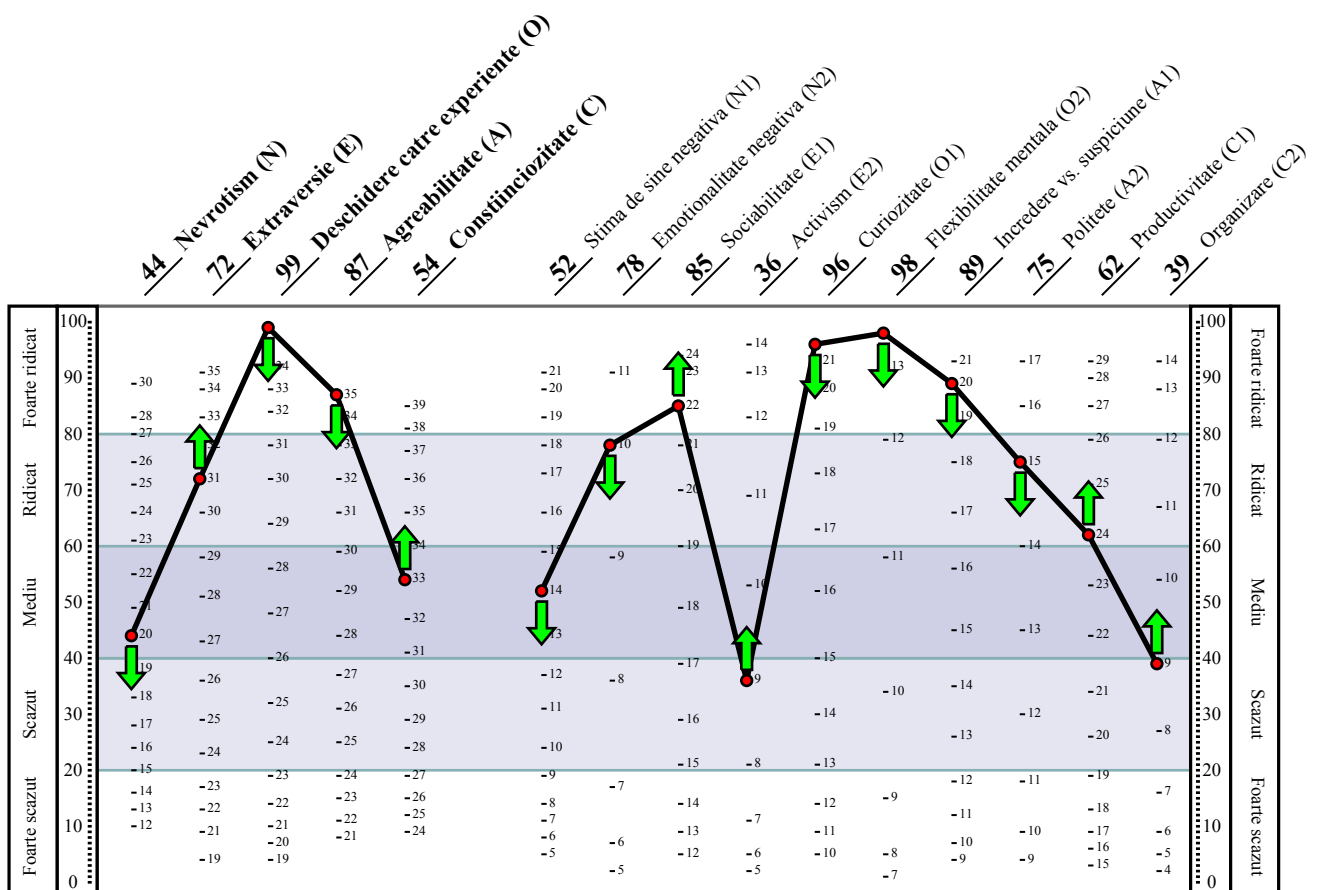
Pentru persoanele care se încadrează în această categorie de vârstă, cu o mare probabilitate scorul obținut la scala Deschidere va înregistra o creștere în următorii 5 ani. Totuși, persoana evaluată are un scor foarte mare la această scala, care este mai degrabă probabil să scadă ușor în viitor.

A Tendinta generala pentru aceasta categorie de varsta: ↑

Pentru persoanele care se încadrează în această categorie de vârstă, cu o mare probabilitate scorul obținut la scala Agreabilitate va înregistra o creștere în următorii 5 ani. Totuși, persoana evaluată are un scor foarte mare la această scala, care este mai degrabă probabil să scadă ușor în viitor.

C Tendinta generala pentru aceasta categorie de varsta: ↑

Pentru persoanele care se încadrează în această categorie de vârstă, cu o mare probabilitate scorul obținut la scala Conștiințiozitate va înregistra o creștere în următorii 5 ani.



Adjective Caracteristice pentru Scorurile Mici sau Mari

Un individ cu scoruri mici este caracterizat ca:

Un individ cu scoruri mari este caracterizat ca:

echilibrat
stabil
seren
optimist
linistit
pacifist
calm
rabdator
rezistent
binedispus

N

suparacios
iritabil
deprimat
impulsiv
anxios
nervos
emotiv
vulnerabil
instabil
agitat

introvertit
tacut
supus
confuz
taciturn
închis în sine
singuratic
retras
sovaielnic
pasiv

E

istet
dominant
competitiv
întreprinzator
energic
dinamic
sigur pe sine
activ
comunicativ
entuziasat

traditionalist
conservator
conventional
conformist
practic
concret
închis
previzibil
refractor
cu interese bine delimitate

O

original
receptiv
progresist
nonconformist
ager
inovator
creativ
analitic
profund
imprevizibil

distant
indiferent
egoist
neîncrezator
dur
artagos
ostil
neprietenos
rece
critic

A

primitor
afectuos
întelegator
altruist
prietenos
sensibil
loial
tolerant
amabil
cordial

inactiv
inconstant
imprecis
distrat
dezordonat
lenes
lipsit de perseverenta
nechibzuit
nesistematic
lipsit de ambitie

C

sistematic
scrupulos
constant
ordonat
perseverent
metodic
constiincios
organizat
harnic
responsabil

Sectiunea "Interpretare Aplicata in Organizatii"

Aceasta sectiune a raportului interpretativ cuprinde informatii care pot fi exploatate cu succes în special în situatii specifice psihologiei aplicate în organizatii. Prin urmare aceasta arie reda informatii utile pentru urmatoarele tipuri de situatii: consilierea în cariera, motivarea personalului, orientarea în cariera, selectia personalului, dezvoltarea competentelor profesionale, evaluarea avantajelor si riscurilor.

Aceasta a patra sectiune cuprinde urmatoarele sub-sectiuni sau capitole:

- 4a. *Dinamica Motivationala;*
- 4b. *Clusterelor Ocupationale;*
- 4c. *Competentele Profesionale;*
- 4d. *Implicatii privind Avantajele si Riscurile.*

4a. *Dinamica Motivationala.* Aceasta arie ofera specialistului informatii importante cu privire la factorii care motiveaza sau demotiveaza puternic persoanele evaluate. Astfel, în functie de scorul obtinut la fiecare din cele cinci dimensiuni ale instrumentului, se recomanda o abordare diferita, individualizata pentru fiecare persoana.

4b. *Clusterelor Ocupationale.* Aceasta arie a raportului reda ocupatii preferate de obicei de persoane care obtin scoruri ridicate sau scazute la fiecare din cei cinci factori. Aceste ocupatii reprezinta de obicei medii de lucru în care un anumit scor (înalt sau scazut) obtinut la unul din cei cinci factori poate contribui la obtinerea unei performante înalte. Consilierea si orientarea profesionala reprezinta activitati complexe care ar trebui sa se bazeze pe o evaluare detaliata a personalitatii, aptitudinilor cognitive, temperamentului si a intereselor vocationale. Sugestiile redte în aceasta sectiuni reprezinta directii cu caracter general.

4c. *Competentele Profesionale.* Anumite combinatii ale scorurilor la cele cinci mari dimensiuni masurate de NEO-FFI se asociaza în mediile profesionale cu anumite competente profesionale specifice. În cadrul acestui raport sunt redte acele competente profesionale relationate puternic cu anumite distributii specifice ale scorurilor la cele cinci mari dimensiuni. Relatiile dintre competente si scalele NEO-FFI se bazeaza pe studii empirice realizate în acest domeniu, studii prezentate de Howard & Howard (2001). Se recomanda precautie în interpretarea acestor scoruri, deoarece, indiferent de cât de puternica este relatia între dimensiunile de personalitate si competentele profesionale, doar trasaturile nu pot explica în totalitate varianta nivelurilor de dezvoltare ale competentelor profesionale.

4d. *Implicatii privind Avantajele si Riscurile.* Aceasta sectiune reda posibile implicatii sau consecinte în plan psihic ale scorurilor ridicate sau scazute înregistrate la cele zece scale secundare ale NEO-FFI. Aceste informatii pot fi utilizate cu succes de catre specialisti pentru a identifica rapid anumite riscuri sau anumite resurse ale clientului care pot fi utilizate în cadrul interventiilor de natura terapeutica sau de dezvoltare. Nu se recomanda utilizarea informatiilor prezentate în aceasta sectiune în scopul stabilirii de diagnostice clinice sau în scopul identificarii de comportamente functionale sau disfunctionale. Aceste informatii vor fi utilizate doar cu scop consultativ.

Dinamica Motivationala

Persoanele cu scoruri mici sunt motivate de:

Persoanele cu scoruri scazute pe scala Nevrotism sunt în general interesate în a rezolva situatiile pe care ceilalti le percep ca fiind dificile, în special dintr-o perspectiva emotionala.

Acele persoane care prezinta scoruri scazute la aceasta scala tind sa fie motivate de oportunitatea de a lucra în mod individual, preferând un grad ridicat de independenta în munca. Acestor persoane nu le place ca rezultatele muncii lor sa depinda de rezultatele altor persoane.

Persoanele caracterizate de scoruri relativ scazute la aceasta scala sunt deseori motivate de activitati practice, concrete în care este necesar sa aplice proceduri de lucru cu care sunt familiarizate. Noutatea si complexitatea poate avea un efect demobilizator asupra acestor persoane.

Persoanele care obtin scoruri scazute la aceasta scala par a fi motivate de situatii în care li se ofera oportunitatea de a comunica în mod asertiv si de a-si demonstra propriile merite sau competente.

Persoanele care obtin scoruri scazute la aceasta scala tind sa fi motivate de factori externi, nefiind pregatite sa lucreze în medii caracterizate de proceduri sau reguli bine precizate.

Persoanele cu scoruri mari sunt motivate de:

N Persoanele cu scoruri înalte pe scala Nevrotism pot fi motivate de teama de esec sau de dorinta de a primi un feedback pozitiv din partea celorlalti, construindu-si astfel o imagine de sine pozitiva.

E Persoanele care obtin scoruri înalte pe scala Extraversie tind sa fie motivate de posibilitatea de interactiune cu ceilalti, încercând în acelasi timp sa exploateze oportunitatile de a se pozitiona în roluri sociale dominante sau de a exercita autoritate asupra celorlalti. În acelasi timp persoanele cu aceste scoruri tind sa se plictiseasca usor, îndeosebi atunci când sunt implicate în activitati solitare.

O Persoanele care obtin scoruri înalte la scala Deschidere sunt motivate de o munca variata, în care pot avea oportunitatea de a învata lucruri noi despre domenii diferite. Complexitatea si noutatea par a fi aspectele care mobilizeaza persoanele care prezinta scoruri înalte pe aceasta scala.

A Motivatia persoanelor care obtin scoruri înalte la scala Agreabilitate este influentata tot de interactiunile interpersonale. Spre deosebire de persoanele cu scoruri înalte la scala Extraversie, persoanele cu un nivel ridicat al Agreabilitatii tind sa fie motivate de oportunitatea de a-i ajuta pe ceilalti si de activitati în care pot primi recompense emotionale din partea grupului.

C Persoanele care prezinta scoruri înalte la aceasta scala sunt puternic motivate de medii de lucru structurate si de proceduri algoritmice. În acelasi timp, aceste persoane au un loc al controlului intern si sunt capabile sa manifeste un comportament autodirectionat si automotivator.

Clustere Ocupationale

Persoanele cu scoruri mici sunt atrase de ocupatii ca:

Persoanele cu scoruri mari sunt atrase de ocupatii ca:

Pilot
Chirurg
Leader
Reprezentant de Vânzari
Manager
Ofiter de Politie.

N

Reprezentant Relatii cu Clientii
Asistent Social
Specialist în Sporturi de Contact
Asistent Medical
Profesor.

Cercetator
Specialist IT
Contabil
Bibliotecar
Inginer
Scriitor
Functionar Public
Tehnician de Laborator.

E

Avocat Pledant
Actor
Manager
Leader
Reprezentat de Vânzari
Trainer
Agent de Turism.

Gestionar
Tehnician
Specialist în Reparatii si Mentenanta
Manager de Calitate
Pilot
Sofer.

O

Leader Vizionar
Specialist în Finante
Specialist în Marketing
Medic Generalist
Artist
Compozitor
Grafician.

Antreprenor
Negociator
Avocat Pledant
Agent Imobiliar
Ofiter de Politie.

A

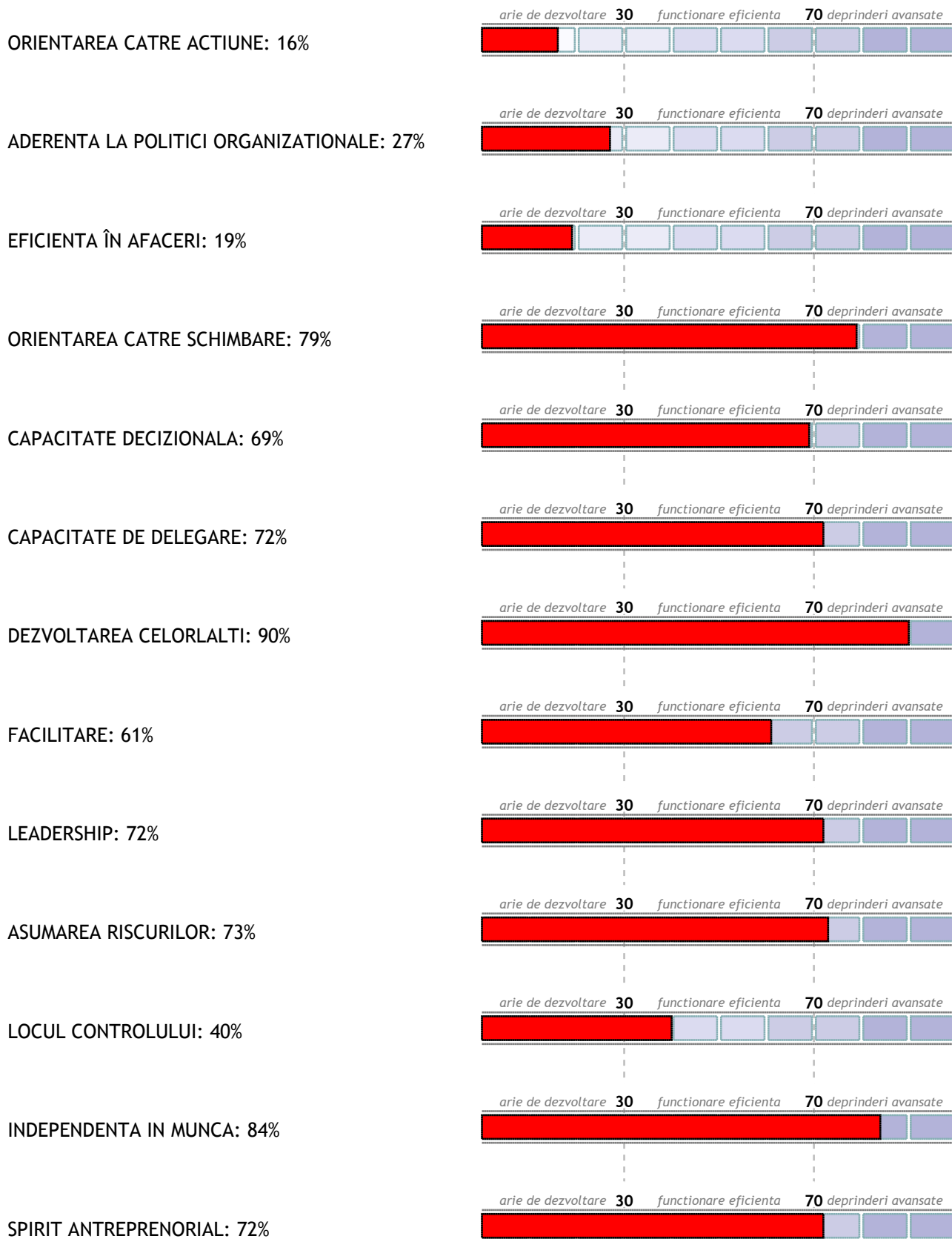
Asistent Social
Reprezentant Relatii cu Clientii
Secretariat
Asistenta Medicala
Psiholog
Consilier Educational
Profesor Scoala Generala.

Specialist în cercetare
Leader
Trainer
Creatie Publicitara
Artist
Sculptor
Muzician.

C

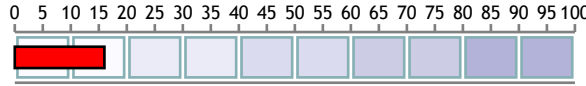
Supervizor
Sef de Echipa
Contabil
Gestionar
Tehnoredactor.

Competente Profesionale



ORIENTAREA CATRE ACTIUNE: 16%

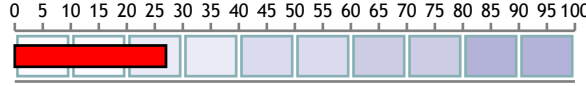
Persoanele caracterizate de scoruri scazute la aceasta competenta tind sa amâne luarea deciziilor si nu sunt orientate spre a aborda si rezolva cu prioritate acele activitati urgente.



Persoanele care prezinta un nivel înalt de dezvoltare al acestei competente pot lua decizii cu rapiditate si sunt motivate sa rezolve problemele cu promptitudine.

ADERENTA LA POLITICI ORGANIZATIONALE: 27%

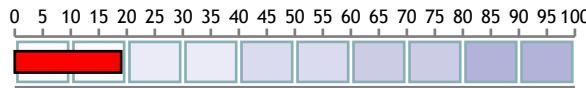
Persoanele care prezinta un nivel scazut de dezvoltare al acestei competente tind sa ignore regulile si procedurile relevante pentru activitatea lor expunând astfel echipa si organizatia anumitor riscuri.



Persoanele caracterizate de scoruri înalte la aceasta competenta tind sa respecte regulile si procedurile în activitatea lor, evita luarea deciziilor riscante si încearca sa minimizeze riscurile în munca pe care o desfasoara.

EFICIENTA ÎN AFACERI: 19%

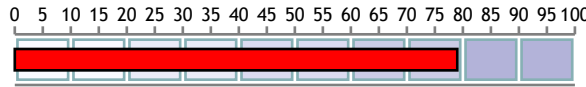
Nivelurile de dezvoltare plasate sub medie la aceasta competenta se asociaza cu dificultatea de a gestiona contexte de business, cu tendinta de a evita asumarea responsabilitatii pentru gestionarea unor sume mari de bani sau pentru a lua decizii legate de investitii.



Scorurile înalte releva o orientare puternica spre zona de business, o axare pe maximizarea profitului si un confort ridicat cu gestionarea sumelor mari de bani sau cu directionarea optima a resurselor.

ORIENTAREA CATRE SCHIMBARE: 79%

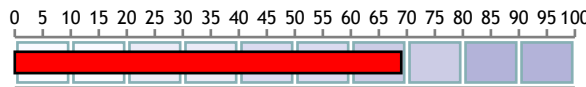
Persoanele care prezinta un nivel sub medie de dezvoltare al acestei competente manifesta o preferinta catre respectarea modurilor traditionale de abordare si rezolvare a problemelor, fiind în acelasi timp tentate sa respinga propunerile de dezvoltare si schimbare în mediile de lucru.



Nivelurile de dezvoltare peste medie pentru aceasta competenta indica o orientare puternica a personalitatii catre cautarea de solutii sau abordari noi pentru problemele cotidiene. De asemenea, competenta surprinde si comportamente de promovare si sustinere a schimbarii în grupul social de referinta.

CAPACITATE DECIZIONALA: 69%

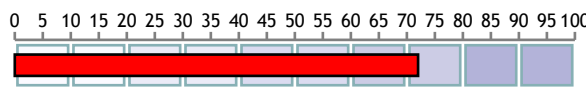
Persoanele cu o orientare scazuta catre a lua decizii tind sa evite sau sa amâne luarea unor decizii definitive. Totodata, au tendinta de a-si schimba frecvent hotarârile, având nevoie de îndrumarea si coordonarea persoanelor pe care le investesc cu autoritate.



Persoanele caracterizate de scoruri înalte la aceasta competenta tind sa ia decizii ferme si finale, în urma unor analize detaliate ale problematicii asupra careia trebuie sa se pronunte. Aceste persoane nu amâna decizia si sunt de obicei recunoscute pentru deciziile optime pe care le propun.

CAPACITATE DE DELEGARE: 72%

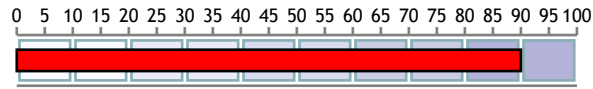
Nivelurile scazute de dezvoltare asociate cu Delegarea indica o teama a persoanelor de a delega sarcini si activitati, precum si lipsa rabdarii de a oferi informatiile si sugestiile prin intermediul carora se pot atinge rezultatele asteptate.



Persoanele care prezinta un nivel ridicat de dezvoltare al acestei competente sunt confortabile cu coordonarea si dirijarea celorlalti si au rabdarea necesara pentru a le furniza acestora toate informatiile necesare pentru a putea atinge nivelul asteptat de performanta.

DEZVOLTAREA CELORLALTI: 90%

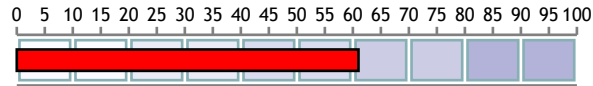
Persoanele care obtin scoruri scazute la aceasta competenta prefera sa nu impartaseasca experienta si expertiza profesionala, neavând rabdarea necesara pentru a-i asista pe ceilalti în procesul de dezvoltare de competente sau de asimilare de cunostinte.



Persoanele caracterizate de scoruri înalte la aceasta competenta au capacitatea de a împartasi grupului expertiza si experienta profesionala acumulata. Datorita faptului ca îi asista pe cei din echipa, aceste persoane sunt frecvent abordate pentru coaching sau pentru a oferi sfaturi profesionale.

FACILITARE: 61%

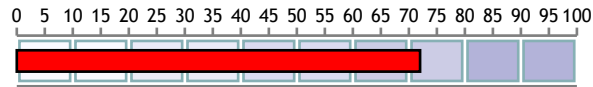
Persoanele caracterizate de un nivel scazut de dezvoltare al acestei competente au tendinta de a sustine una din partile implicate în conflict în functie de preferintele personale, manifestând deseori o abordare subiectiva asupra cauzelor conflictelor si asupra modalitatilor de solutionare a acestora.



Aceste persoane sunt caracterizate de eficienta în gestionarea si managementul conflictelor, negociind solutii de tip win-win si încercând sa pastreze o perspectiva obiectiva asupra situatiilor potential conflictuale.

LEADERSHIP: 72%

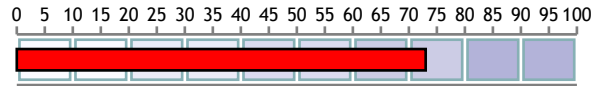
Un nivel scazut de dezvoltare al acestei competente indica o abordare pasiva a rolului de conducator, resimtirea unei presiuni ridicata în rolul de coordonator si tendinta de a nu lua decizii dure, chiar si atunci când acestea sunt necesare.



Persoanele care manifesta un nivel înalt de dezvoltare al acestei competente sunt orientate catre a-si asuma raspunderea pentru coordonarea celorlalti, fiind capabile sa ia decizii dure, dar si sa-i motiveze si mobilizeze pe cei din echipa.

ASUMAREA RISCURILOR: 73%

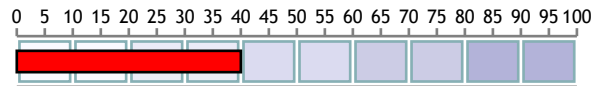
Persoanele care manifesta scoruri scazute au o tendinta pronuntata de a lua decizii sigure si de a urma directii sau modalitati de abordare ale caror rezultate sunt previzibile. Aceste persoane pot avea dificultati în a lucra în medii în care performanta depinde si de alti factori în afara competentei si implicarii personale.



Persoanele caracterizate de scoruri înalte la aceasta competenta sunt orientate catre a-si asuma riscuri si manifesta o curiozitate si o preferinta pentru acele contexte în care finalitatea este imprevizibila.

LOCUL CONTROLULUI: 40%

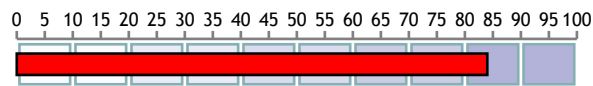
Persoanelor care obtin niveluri scazute de dezvoltare ale acestei competente le este relativ dificil sa-si controleze reactiile si impulsurile emotionale, percepând adesea faptul ca au scapat situatia de sub control si ca rezultatul actiunilor lor nu depinde de ele.



Persoanele care obtin niveluri înalte de dezvoltare ale acestei competente reusesc sa-si controleze reactiile, având capacitatea de a rezista impulsurilor de moment si percepând influenta propriului comportament asupra evenimentelor externe.

INDEPENDENTA IN MUNCA: 84%

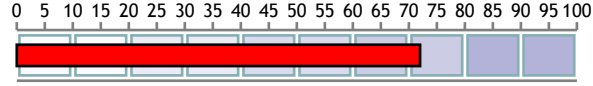
Persoanele care prezinta scoruri scazute ale acestei competente simt nevoia de a fi supravegheate si coordonate atunci când lucreaza. În plus, aceste persoane asteapta ca structurarea si organizarea activitatii sa fie realizate de alte persoane.



Persoanele caracterizate de niveluri înalte de dezvoltare ale acestei competente pot lucra pe cont propriu, fara a avea nevoie de coordonare sau supervizare. În acelasi timp, aceste persoane nu au nevoie de ajutorul altora pentru a-si putea structura si organiza munca.

SPIRIT ANTREPRENORIAL: 72%

Persoanele care obtin scoruri scazute la aceasta competenta nu gestioneaza eficient munca desfasurata în conditii de presiune si sunt orientate mai degraba catre a mentine anumite abordari, putând trece cu vederea oportunitati importante de dezvoltare.



Persoanele caracterizate de scoruri înalte la Spirit Antreprenorial manifesta dorinta si initiativa de a reusi în activitatile de business. Aceste persoane sunt orientate catre a cauta posibilitati de dezvoltare pe termen mediu si lung, fiind confortabile cu munca desfasurata în conditii de presiune.

Avantaje si riscuri

N (Nevrotism)

Scorurile mici sugereaza aceste riscuri:

Stresat, afectat cu usurinta de problemele aparute; se simte neajutorat si temator; pesimist, cu asteptari nerealiste.

Scorurile mici sugereaza aceste avantaje:

Sensibil si atent la nevoile celorlalti, isi arata latura umana; prevazator.

Scorurile mari sugereaza aceste riscuri:

Indiferenta si lipsa de tact in relationarea cu ceilalti, insensibil la nevoile celorlalti, subestimeaza problemele aparute.

Scorurile mari sugereaza aceste avantaje:

Calm, relaxat, incredere in sine ridicata; face fata eficient stresului si are asteptari realiste.

N1 (Stima de sine negativa)

Scorurile mici sugereaza aceste particularitati:

Persoanele care obtin scoruri scazute la aceasta scala tind sa se perceapa ca fiind în general eficiente, având încrederea necesara pentru a se implica în activitati de dezvoltare personala.

Scorurile mari sugereaza aceste particularitati:

Persoanele care obtin scoruri înalte la aceasta scala au o imagine de sine negativa si prezinta frecvent o lipsa de încredere în fortele proprii.

N2 (Emotionalitate negativa)

Scorurile mici sugereaza aceste particularitati:

Persoanele caracterizate de scoruri scazute au o dispozitie emotionala buna si un tonus emotional pozitiv si optimist.

Scorurile mari sugereaza aceste particularitati:

Persoanele care obtin scoruri înalte la aceasta scala au o predispozitie spre a manifesta frecvent stari de descurajare, teama sau tristete, fiind expuse la cronicizarea acestor trairi.

E (Extraversie)

Scorurile mici sugereaza aceste riscuri:

Distant fata de ceilalti, timid, nu stie sa se bucure de viata; ezita sa-si asume roluri de conducator.

Scorurile mici sugereaza aceste avantaje:

Linistit, prefera intimitatea in dauna reuniunilor ample; actioneaza independent; reflexiv si rezistent la plictiseala.

Scorurile mari sugereaza aceste riscuri:

Guraliv, cu tendinte de dominare si control; se plictiseste repede.

Scorurile mari sugereaza aceste avantaje:

Entuziast, activ si optimist, intra usor in contacte sociale cu ceilalti si este apropiat de oameni; se face remarcat usor.

E1 (Sociabilitate)

Scorurile mici sugereaza aceste particularitati:

Persoanele care obtin scoruri scazute manifesta o tendinta catre izolare sociala si au un numar scazut de prieteni sau cunostinte.

Scorurile mari sugereaza aceste particularitati:

Scoruri înalte la aceasta scala sunt asociate cu existenta unei retele extinse de sprjin social.

E2 (Activism)

Scorurile mici sugereaza aceste particularitati:

Persoanele care obtin scoruri scazute la aceasta scala au un nivel energetic scazut în contextele sociale.

Scorurile mari sugereaza aceste particularitati:

Persoanele care prezinta scoruri înalte tind sa foloseasca o cantitate mare de energie în relatiile sociale.

O (Deschidere catre experiente)

Scorurile mici sugereaza aceste riscuri:

Dificultati de adaptare la schimbari, interese limitate; excesiv de conformist fata de autoritati.

Scorurile mici sugereaza aceste avantaje:

Simt practic dezvoltat, orientat spre implementarea actiunilor; respect pentru traditie; rezistenta la munca rutiniera.

Scorurile mari sugereaza aceste riscuri:

Nonconformist, visator, cu imaginatie bogata; ii lipseste simtul practic, ramanand la stadiul ideilor.

Scorurile mari sugereaza aceste avantaje:

Creativ, dotat cu simt artistic si/sau cu interese intelectuale variate; deschis la schimbari, tolerant si orientat spre viitor.

O1 (Curiozitate)

Scorurile mici sugereaza aceste particularitati:

Persoanele care obtin scoruri scazute sunt reticente la a afla informatii noi despre problemele sau stresul pe care trebuie sa-l gestioneze.

Scorurile mari sugereaza aceste particularitati:

Persoanele caracterizate de scoruri înalte la aceasta scala sunt orientate catre a afla informatii despre domenii diferite, ceea ce le poate ajuta în a depasi momentele sau situatiile dificile.

O2 (Flexibilitate mentala)

Scorurile mici sugereaza aceste particularitati:

Scorurile scazute la aceasta scala indica tendinta persoanelor de a respinge noutatea si de a cauta stabilitate.

Scorurile mari sugereaza aceste particularitati:

Scorurile înalte la aceasta scala se asociaza cu o predispozitie spre a cauta activitati stimulante care pot prezenta riscuri pentru siguranta personala.

A (Agreabilitate)

Scorurile mici sugereaza aceste riscuri:

Cinic si suspicios fata de ceilalti, arogant, egoist, orientat excesiv spre sarcina in dauna relatiilor, intra usor in conflicte.

Scorurile mari sugereaza aceste riscuri:

Naiv si usor influentabil, ii este dificil sa-si apere punctul de vedere si renunta adesea in favoarea celorlalti.

Scorurile mici sugereaza aceste avantaje:

Spirit competitiv, independent in gandire; combativ, ii place sa iasa în fata.

Scorurile mari sugereaza aceste avantaje:

Prefera armonia si cooperarea in dauna competitiei; modest, sincer, generos; are spirit de echipa.

A1 (Încredere vs. suspiciune)

Scorurile mici sugereaza aceste particularitati:

Scorurile scazute la aceasta scala indica o orientare puternica catre suspiciune, acestor persoane fiindu-le dificil sa manifeste încredere în ceilalti, uneori simtindu-se dezamagite cu usurinta.

Scorurile mari sugereaza aceste particularitati:

Scorurile înalte la scala Încredere descriu tendinta persoanelor de a avea încredere în persoanele din jurul lor, predispunându-le la a fi dezamagite.

A2 (Politete)

Scorurile mici sugereaza aceste particularitati:

Persoanele care obtin scoruri scazute prezinta o abordare directa si dura a relatiilor interpersonale.

Scorurile mari sugereaza aceste particularitati:

Persoanele caracterizate de scoruri înalte au tendinta de a renunta cu usurinta la propriul punct de vedere sau la propriile interese, fiind predispuse la comportamente pasiv-agresive.

C (Constiinciozitate)

Scorurile mici sugereaza aceste riscuri:

Nu-si valorifica potentialul; poate incalca reguli sau responsabilitati, are probleme de auto-disciplinare.

Scorurile mici sugereaza aceste avantaje:

Flexibilitate ridicata, toleranta la sarcini nestructurate; spontaneitate; informal in comportament si cu spirit de aventura.

Scorurile mari sugereaza aceste riscuri:

Se relaxeaza cu dificultate, poate neglija viata personala, rigid, lipsit de spontaneitate si flexibilitate.

Scorurile mari sugereaza aceste avantaje:

Organizat si ambitios, cu standarde ridicate; meticulos si tenace in fata obstacolelor; demn de incredere; prudent in decizii.

C1 (Productivitate)

Scorurile mici sugereaza aceste particularitati:

Persoanele caracterizate de scoruri scazute sunt predispuse la a abandona cu usurinta planurile sau obiectivele pe care si le propun, manifestând uneori sentimentul ineficientei personale.

Scorurile mari sugereaza aceste particularitati:

Persoanele care prezinta scoruri înalte la aceasta scala sunt expuse la a nu mentine un echilibru între munca si viata personala.

C2 (Organizare)

Scorurile mici sugereaza aceste particularitati:

Persoanele caracterizate de scoruri scazute tind sa prezinte un stil de viata haotic, fiind expuse la a avea anumite adictii, fiindu-le greu sa reziste tentatiilor.

Scorurile mari sugereaza aceste particularitati:

Atunci când sunt puternic axate pe organizare, aceste persoane pot manifesta tendinte compulsive, iar schimbarile neasteptate le pot crea probleme.

© 1992, Psychological Assessment Resources, Inc. Toate drepturile sunt rezervate, asupra testului si a tuturor accesoriilor.

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



Psychological Assessment Resources, Inc.
16204 N. Florida Ave, Lutz, FL 33549, USA
Tel/Fax (+1) 800 331 8378

Publicat în România sub licenta de Testcentral.

testcentral Testcentral (D&D Consultants, OS Romania, Editura Profex)
 Str. Grigore Moisil, Nr. 42, Sector 2, Bucuresti
 Tel/Fax (+4) 021 230 45 99

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