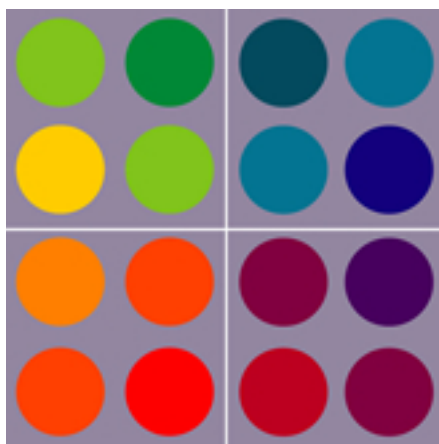


❖ Twój Profil Osobisty „Facet5” Anna Przykładowa

Data Administracji: 11.1.2009

Firma:HR High Touch - Marketing



Portret Rodziny

Co to są Rodziny „Facet5”?

Facet5 ukazuje profil osoby w postaci diagramu, na którym każda skala ma 10 punktów. Tego typu skala nazywa się skalą „Sten” od „Standard Ten” (Standardowa Dziesiątka). W tej skali, wyniki ekstremalne (wysokie lub niskie) są bardziej znaczące przy określaniu typu danej osobowości niż wyniki średnie. W profilu Facet5 mogą wystąpić wszystkie kombinacje wyników. Wyniki w stenach, które różnią się o więcej niż 1 zwykle mogą ujawniać się w różnicach zachowań ludzi. Na tej podstawie można stwierdzić, że istnieje 1 000 000 możliwych kombinacji wyników, które mogą dawać zauważalnie różne profile. Dla wygody podzieliliśmy tę olbrzymią liczbę możliwych układów na ograniczoną liczbę rodzin o podobnych profilach. Rodzina Facet5 jest grupą profili Facet5, które zasadniczo są do siebie podobne.

Jak określa się rodziny?

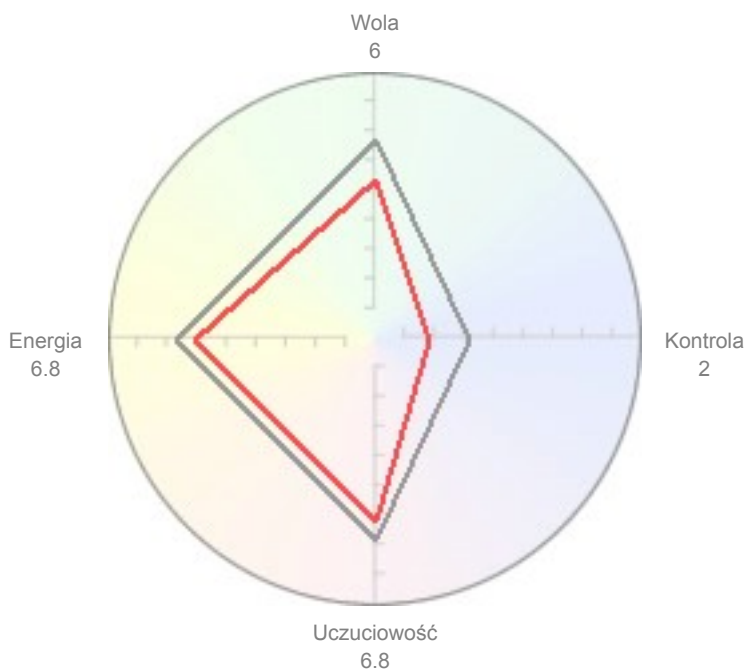
Dla obliczenia rodzin Facet5 podzieliliśmy każdą skalę na wysokie i niskie wyniki (wyłączyliśmy aspekt Emocjonalność). To redukuje ilość możliwych kombinacji do szesnastu, ale zmusza do uznania wszystkich wyników za wysokie lub niskie. To nie jest zbyt fortunate dla tych osób, których wyniki są bardziej umiarkowane i mogą być zaklasyfikowane jako „średnie” na danej skali. Tak więc Facet5 wprowadza 17-ty profil, który jest kombinacją umiarkowanych wyników na wszystkich skalach.

Facet5 różni się również od innych modeli sposobem określania do jakiej rodziny należy profil. Podczas gdy niektóre procesy wykorzystują „drzewo decyzyjne” aby umożliwić klasyfikację, Facet5 stosuje bardziej wyrafinowany model „dystansu”. Porównuje się Twój profil do 17 profili referencyjnych i wylicza się statystykę dla każdego porównania. Statystyka ta (Euklidesowa D^2) jest miarą tego, jak podobny jest Twój profil do 17 profili referencyjnych. Minimalnym wynikiem D^2 jest 0 (jeśli idealnie pasujesz do rodziny referencyjnej). Wynik 324 wskazuje na największy możliwy dystans od rodziny referencyjnej. Następnie, porównuje się te 17 statystyk do siebie i wybiera rodzinę, do której najlepiej pasuje Twój profil. D^2 o wartości pomiędzy 3 a 4 wskazuje na bliskie dopasowanie. Na tej podstawie Facet5 przydzieli Cię do tej „Rodziny”. Raport prezentuje Twój profil i profil „referencyjny” w taki sposób, aby można było natychmiast dostrzec jak bliskie jest dopasowanie. Należy pamiętać o tym, że czasami profil może być bliski więcej niż jednej rodzinie. W takim przypadku można dla porównania przyjrzeć się rodzinom alternatywnym.

Każda rodzina otrzymuje swoją indywidualną nazwę, która ją charakteryzuje. Portret Twojej Rodziny zaprezentowany został na

następnej stronie. Będziesz mógł/a obejrzeć dwa profile na diagramie. Pierwszy to Twój własny profil, który widziałeś/aś wcześniej. Drugi, zaznaczony słabszą linią, to profil referencyjny Twojej Rodziny. Ich podobieństwo pokaże, jak jesteś bliski/a temu profilowi referencyjnemu. Portret Rodziny ma na celu umożliwienie szybkiego przeglądu opisów ograniczonej liczby kluczowych haseł. Stanowi on szerokie podsumowanie, opisuje rodzaj Twojego wkładu w pracę zespołu, prezentuje Twoje mocne strony jako lidera oraz przedstawia co może zrobić Twój przełożony, aby pomóc Ci efektywnie pracować. Zawiera on również krótkie podsumowanie rodzajów ról, które mogą Cię motywować. Inne raporty Facet5 poszerzają każdy z tych obszarów.

Portret Rodziny



Rodzina Referencyjna:

- **Adwokat**

Obraz Słowny

- Tryska energią i entuzjazmem, prezentuje otwarty styl zachowania.
- Lubi zaprzyjaźniać się i współdziałać z innymi.
- Ma szerokie zainteresowania i ekscytujące pomysły.
- Wykazuje elastyczność, a przy tym zorientowanie na cel.
- Jest osobą impulsywną.
- Może wtrącać się i przeszkadzać innym w pracy.

Jako Lider

- Reprezentuje pasjonujący i wizjonerski styl.
- Stawia wyzwania, kwestionuje istniejący stan rzeczy i zachęca do otwartej komunikacji.
- Wykazuje zaufanie i wiarę w wartość ludzi.
- Zachęca, aby ludzie ustalali ambitne cele.
- Uznaje, że ludzie potrafią sami sobą kierować.
- Angażuje się i prowadzi szerokie dyskusje.
- Broni spraw swoich ludzi - cieszy się ich sukcesem.

Motywuje go/ją

- Promowanie pomysłów z pasją i entuzjazmem.
- Praca z ciekawymi ludźmi.
- Podejmowanie się jakiejś sprawy lub misji.
- Przekonywanie do dużych spraw.

Wkład w pracę zespołu

- Pobudza i motywuje innych do działania.
- Lubi udzielać się i dyskutować.
- Ma mnóstwo pomysłów i jest osobą kreatywną.
- Wypowiada się w śmiały i autorytatywny sposób.
- Będzie tworzyć wizję, która może stłumić innych.
- Może postrzegać rzeczy w niewłaściwych proporcjach.

Dla przełożonego

- Zachęcaj go/ ją do debatowania i przedstawiania nowych pomysłów.
- Stwarzaj nieformalne środowisko pracy - ważna jest spontaniczność i poczucie humoru.
- Popieraj szczerze zainteresowanie ludźmi.
- Sugeruj/ uzgadniaj końcowe cele, lecz pozwalaj na elastyczność.
- Organizuj regularne, lecz nieformalne spotkania - pozostawaj blisko.
- Chwal entuzjazm, intuicję i elastyczność.
- Popieraj nowe pomysły - pokaż jak zdobywać serca i umysły ludzi.

Skutek Emocjonalności

- Niska Emocjonalność ujawnia się pod postacią zwiększonej pewności siebie i przekonania o słuszności drogi, którą Anna wybrał/a.