

PIOTR SOSIŃSKI

PSYCHOMETRIA, KTÓRA KOSZTUJE

**15 BŁĘDÓW, KTÓRE NISZCZĄ
ROI, ZANIM TO ZAUWAŻYSZ**



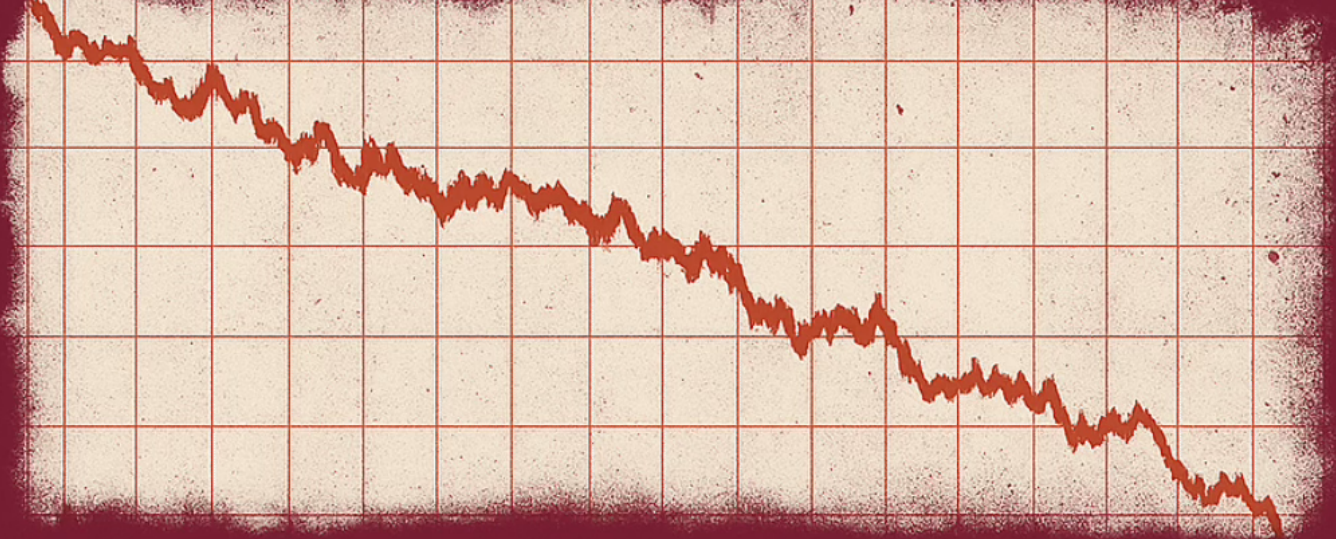


PSYCHOMETRIA, KTÓRA KOSZTUJE

15 BŁĘDÓW, KTÓRE
NISZCZĄ ROI, ZANIM
TO ZAUWAŻYSZ

Czasem jedna
decyzja może
kosztować Cię
więcej, niż jesteś
w stanie sobie
wyobrazić.

JT Foxx



PSYCHOMETRIA, KTÓRA KOSZTUJE 15 BŁĘDÓW,

które niszczą ROI, zanim to zauważysz





JAK WYBIERAĆ?

Wierzę, iż ten przewodnik pomoże Ci zwrócić uwagę na kilka bardzo istotnych kwestii, z których istnienia często nie zdajemy sobie sprawy, dopóki nie wydarzy się to COŚ, co zmienia WSZYSTKO.

Jeżeli masz odpowiedniego partnera po drugiej stronie, wówczas to COŚ jest dla Was jedynie kolejnym wyzwaniem, przez które wspólnie przejdziecie przenosząc Waszą relację o poziom wyżej.

💡 *Czasem wystarczy jedna właściwa osoba, jedna umowa, jedna możliwość, aby zmienić Twój biznes i Twoje życie na zawsze.*

💡 *Zadbaj o to, aby Twój dostawca był tym właściwym.*

W tym opracowaniu znajdziesz **15 najpoważniejszych błędów, które ludzie popełniają dokonując wyboru** zarówno narzędzi psychometrycznych, jak również ich dostawców.



JAK WYBRAC'



Czyli 15 najpoważniejszych błędów, które
ludzie popełniają przy wyborze narzędzi
psychometrycznych.



1. NIEWŁAŚCIWA WIEDZA

Często pierwszym **PROBLEMEM** jaki napotykamy jest nie to co wiemy, ale raczej to **CZEGO NIE WIEMY**.

Bardzo trudno jest śledzić wszystkie trendy i nowinki na ciągle rozrastającym się rynku narzędzi psychometrycznych. Właśnie dlatego warto skorzystać z pomocy wiarygodnych instytucji publikujących **prestżowe przeglądy narzędzi** pod względem jakości, rzetelności, powtarzalności, czy trafności psychometrycznej, oraz prostoty użytkowania, czy w końcu biznesowego zastosowania danego narzędzia.

 ***Polegaj na przeglądach publikowanych w Brytyjskim Towarzystwie Psychologicznym.***

Jeżeli o rozważanym przez Ciebie narzędziu nie ma tam nawet wzmianki, to już sam ten fakt powinien dać Ci do myślenia i powinno Ci się zapalić czerwone światło .

Jednym ze sposobów budowania świadomości co do istniejących na rynku rozwiązań, są różnego typu warsztaty, jak chociażby **bezpłatny warsztat edukacyjny dotyczący psychometrii w biznesie** (informacje na ten temat znajdziesz na ostatniej stronie).

Na takich warsztatach dowiesz się jakie rozwiązania sprawdzą się w selekcji czy rekrutacji, a jakie w coachingu, rozwoju osobistym, przy budowaniu efektywnych zespołów czy w rozwiązywaniu konfliktów. Jeszcze co innego sprawdzi się w codziennej komunikacji, czy podczas wprowadzania zmian w organizacji.



2. NIEWŁAŚCIWY POWÓD

Innym, częstym problem jest **BRAK JASNOŚCI** i spójności co do tego co chcemy osiągnąć i jakie przed nami stoi wyzwanie.

- Dlaczego szukamy?

- Jaki jest PROBLEM, który chcemy rozwiązać?

- Co chcemy zbadać/zmierzyć?

Warto mieć od początku jasność co do **CELU**, który chcemy wspólnie osiągnąć. Wymaga to zawsze udziału i zgody najważniejszych osób w naszej organizacji.

💡 **Pamiętaj**, iż przykład idzie „z góry” i jeśli nie mamy jasności co do oczekiwań Zarządu oraz ich zgody na podjęcie działań, to czy taki proces może się udać?



3. NIEWŁAŚCIWE ROZWIĄZANIE

Czy to narzędzie jest ROZWIĄZANIEM Twojego problemu?

Czy zdarzyło Ci się kiedyś kupić jakąś rzecz, a później okazało się, iż nie jest Ci do niczego potrzebna?

Tak samo dzieje się w przypadku wyboru tego lub innego narzędzia. Często okazuje się, iż wdrożyliśmy narzędzie, które w ogóle nie rozwiązuje naszego problemu.

💡 *Już na początku zadaj sobie jedno pytanie - czy to rozwiązanie jest odpowiedzią na problem, który obecnie mamy?*

Jeżeli tak zrobisz, Zarząd to doceni.

Ludzie „na górze” zawsze patrzą na jedną z dwóch rzeczy, a mianowicie:

1.) jaka jest wartość narzędzia dla organizacji?

2.) jaki jest zwrot z inwestycji (R.O.I.) z wdrożenia?

💡 *Jeżeli już na początku potrafisz znaleźć odpowiedzi na te pytania, to stawiasz siebie w zupełnie innym świetle.*



4. NIEWŁAŚCIWY DOSTAWCA

Czy zdarzyło Ci się kiedyś z kimś **współpracować i później bardzo tego żałować?**

💡 *Zadbaj o to, aby nie mieć tego problemu rozważając wybór narzędzi do swojej organizacji.*

Czy dostawca jest wiarygodny, rzetelny i sprawdzony? Czy jest partnerem w biznesie i czy rozumie jak działa biznes?

💡 *Czy Twój dostawca narzędzi psychometrycznych jest gotowy na krótkoterminowe wyrzeczenia dla długoterminowego sukcesu?*

Niestety większość dostawców koncentruje się jedynie na wielkości sprzedaży, a nie na jakości relacji.

💡 *Sprawdź czy dostawca jest **franczyzobiorcą** czy **partnerem biznesowym** twórcy/autora danego narzędzia, a zapewniam Cię to **baaaaardzo duża różnica!***



5. NIEWŁĄŚCIWY MODEL

Dlaczego warto sobie zaprzętać tym głowę?

Cóż powodów jest wiele, ale przede wszystkim chodzi o **JAKOŚĆ** oraz **DOKŁADNOŚĆ** uzyskanych wyników.

Czy chcesz pracować z narzędziem które przypomina Ci horoskop a wyniki są zaskakująco podobne dla każdej badanej osoby?

Czy wolisz rozmawiać z człowiekiem trzymając w ręku raport prezentujący w chirurgiczny wręcz sposób potencjał tej osoby w biznesie?

💡 Obecnie najbardziej rzetelnym modelem opisującym ludzką osobowość jest **MODEL WIELKIEJ PIĄTKI (BIG5)**, jest to zdalnie podzielane od lat przez wszystkie środowiska psychologiczne, biznesowe oraz naukowe.

💡, **OSOBOWOŚĆ** ma olbrzymi wpływ na to w jaki sposób ludzie się zachowują w środowisku biznesowym.

💡 Pamiętaj o **FORMULE MANIFESTACJI** ↓

$$\mathbf{M - E - D = R}$$

Twoje **MYŚLI** prowadzą do **EMOCJI**.

Twoje **EMOCJE** prowadzą do **DZIAŁAŃ**

Twoje **DZIAŁANIA** prowadzą do **REZULTATÓW**

💡 Zerknij raz jeszcze na równanie powyżej. Łatwo zauważysz, iż to lewa strona równania, czyli to czego nie widać, Twoje **MYŚLI** i **EMOCJE** wpływa na jego prawą stronę, czyli to co widać, **DZIAŁANIA** i **REZULTATY**.

💡 **WNIOSEK:** Jeżeli chcesz zmienić to co widać, musisz najpierw zajrzeć tam gdzie nie widać!



6. NIEWŁAŚCIWE NARZĘDZIE

To czy narzędzie się sprawdzi i czy zapewni Ci to czego szukasz często możesz sprawdzić już na etapie wyboru odpowiedniego rozwiązania.

💡 **WSKAZÓWKA** jeżeli szukasz narzędzia, które pomoże Ci podczas selekcji i rekrutacji, to w ogóle nie powinieneś rozważać **narzędzi ipsatywnych**, czyli opartych o teorię archetypów, które nie pokazują szczegółów i które uznawane są za dyskryminujące, a nawet stygmatyzujące. Takie narzędzia nie powinny być stosowane tam gdzie porównuje się ludzi pomiędzy sobą. Zamiast tego **szukaj narzędzi normatywnych**, czyli takich, które posiadają rzetelną, sprawdzoną i solidną normę biznesową.

Jak już wcześniej wspominałem, to czy narzędzie jest rzetelne i sprawdzone pod kątem wiarygodności psychometrycznej da się łatwo ustalić przeglądając *ranking narzędzi w Brytyjskim Towarzystwie Psychologicznym*.

Znajdziesz tam m. in. odpowiedzi na pytania:

- 1.) czy narzędzie ma solidne podstawy psychometryczne?
- 2.) czy jest rzetelne i wiarygodne?
- 3.) czy jest dostosowane do biznesu?
- 4.) czy jest łatwe w zastosowaniu i wdrożeniu?



7. NIEWŁĄŚCIWE ZABEZPIECZENIA

Czy to rozwiązanie jest bezpieczne dla mojego biznesu w procesach, które prowadzę?

💡 *Przejrzyj dokumenty, gwarantujące bezpieczeństwo teleinformatyczne oraz bezpieczeństwo przechowywanych danych na platformie internetowej.*

Kto ma dostęp do danych?

💡 *Ustal czy dany dostawca zapewnia odpowiednie zabezpieczenia w tym zakresie.*

Czego szukać?

CERTYFIKATÓW gwarantujących jakość takich zabezpieczeń, takich jak np. ISO 27:001



8. NIEWŁAŚCIWE KOSZTY

Niestety bardzo często zdarza się, iż dany dostawca ukrywa koszty proponowanego przez siebie rozwiązania stosując różnego typu chytre sztuczki i wybiegi.

Jeżeli dasz się na to nabrać, może się to okazać bardzo kosztowne, a przecież wydawało Ci się na początku, iż miało być taniej niż u konkurencji.

Na co zwrócić uwagę?

💡 *Przed wszystkim już na początku zapytaj czy nie będziesz musiał zapłacić np. po roku za **re-certyfikację**, aby móc pracować z danym narzędziem.*

💡 *Innym przykładem ukrytych kosztów są chociażby **opłaty licencyjne**, jeśli ich nie opłacisz może się okazać, iż dany dostawca „odetnie” Ci dostęp do platformy.*



9. NIEWŁAŚCIWY SPOSÓB UZYSKIWANIA WYNIKÓW

Narzędzia na rynku dzielą się zazwyczaj na 2 kategorie:

- 1.) **PSYCHOLOGICZNE** - takie, które mogą i powinny być używane **JEDYNIĘ** przez psychologów z odpowiednim doświadczeniem - tymi zajmować się tutaj nie będziemy.
- 2.) **PSYCHOMETRYCZNE** - takie, które mogą być używane **PRZEZ KAŻDEGO**, bez względu na specjalistyczne wykształcenie.

Te drugie dzielą się znów na 2 kategorie:

- 1.) **IPSATYWNE** - Zaletą tych testów jest ich bardzo duża prostota. Testy te jednak nie pokazują szczegółów. Nie powinny być wykorzystywane przy projektach, w których porównuje się ludzi do siebie.
- 2.) **NORMATYWNE** - tu wynik generowany jest w sposób obiektywny, a nie subiektywny. Punktem odniesienia jest nie samoocena badanej osoby (tak jak w przypadku narzędzi ipsatywnych) a grupa normatywna, stanowiąca trzon wiarygodności psychometrycznej danego rozwiązania, innymi słowy gwarantująca rzetelność i trafność uzyskanych wyników.



10. NIEWŁAŚCIWA METODA

Psychologia pozytywna czy metoda kija i marchewki?

💡 *Żadbaj o pozytywny przekaz tego co robisz.*

Narzędzia gwarantujące taki przekaz oparte są o **zasady psychologii pozytywnej**.

O co tutaj chodzi? Głównie o „zbudowanie” drugiego człowieka.

Każdy z nas ma jakiś **TALENT** i to jest ta dobra informacja! Niestety jest też ta trochę gorsza, a mianowicie niewielu z nas wie jaki ma talent.

Narzędzia oparte o **WŁAŚCIWĄ METODĘ** pokazują talenty **używając właściwego języka, który buduje, a nie niszczy**.

💡 *Rozmawiaj o talentach, o tym jak wykorzystać potencjał, który ma Twój rozmówca.*

💡 *Nie szukaj dziury w całym próbując naprawiać braki. Wykorzystaj to, co masz i nie szukaj tego, czego nie masz.*

💡 *Świadomie rozmawiaj o silnych stronach, ryzykach, frustracjach czy wyzwaniach.*

✅ Jestem wielkim zwolennikiem wykorzystywania **NATURALNYCH TALENTÓW**.

Na tym bardzo łatwo zbudować solidne podstawy, wówczas praca jest czymś więcej, a **SUKCES** przychodzi w sposób świadomy. Co za tym idzie, wiesz jak go **powtórzyć** i możesz to zrobić **tylko raz** **tylko chcesz!!!**

❌ Jestem też dużym wrogiem poświęcania całej swojej uwagi na poprawianie tego, co po prostu nie wychodzi.

💡 Zastanów się czy jeśli nie masz słuchu muzycznego i będziesz ćwiczyć 5 godzin dziennie to czy wystąpisz za rok w Carnegie Hall?



11. NIEWŁAŚCIWE PRZYGOTOWANIE DO PRACY Z NARZĘDZIEM

Powszechnym problem na rynku jest nieprzejmowanie się dostawców narzędzi o JAKOŚĆ procesów prowadzonych w oparciu o dane narzędzie.

Każdy chce zarobić, ale czy to powinno odbywać się kosztem jakości?

Plagą na rynku jest wysyłanie raportów bez słowa komentarza. Nic dziwnego, iż później ludzie nie widzą większej wartości takiego rozwiązania.

💡 *Czy wybrany dostawca zapewnia Ci odpowiednie przygotowania do pracy z narzędziem i nie mówię tu tylko o procesie certyfikacji, ale też o tym co dzieje się później?*

💡 *Czy dostawca zapewnia przeszkolenie w zakresie przekazywania informacji zwrotnej i ciągłą możliwość podnoszenia kwalifikacji w tym zakresie?*

To przecież właściwa **ROZMOWA JEST KLUCZEM DO SUKCESU**, a jeśli nie potrafimy jej odpowiednio poprowadzić to nie ma znaczenia z jakiego raportu czy narzędzia skorzystamy.

Innym problem jest często bariera techniczna.

💡 *Czy dostawca zapewnia Ci przeszkolenie w zakresie obsługi platformy?*



12. NIEWŁAŚCIWA PREZENTACJA DANYCH

To czy dane rozwiązanie sprawdzi się w organizacji czy nie, zależy od wielu zmiennych, ale najważniejszym jest jego **UŻYTECZNOŚĆ DLA BIZNESU**.

💡 *To czy raporty są napisane jasnym i zrozumiałym językiem?*

💡 *Czy są odpowiedzią na problemy, z którymi boryka się biznes?*

💡 *Czy można je wykorzystać w biznesie, w którym stawka jest duża a czasu jak na lekarstwo?*

Odpowiedzi na te pytania stanowią podstawowe wartości każdego rozwijającego się biznesu.

💡 *Pamiętaj! Dla biznesu*

PROSTE = znaczy wykonalne,

SKOMPLIKOWANE = znaczy jedynie ciekawe.



13. NIEWŁAŚCIWA PLATFORMA do pracy

Platforma internetowa, za pomocą której korzystasz z danego narzędzia może być dla Ciebie jego największym atutem, albo największym koszmarem.

Chcesz przygotować zestawienie danych dla Zarządu?

💡 *Zwróć uwagę na to czy różnego rodzaju wykresy, tabelki i inne zestawienia możesz wygenerować **za dotknięciem jednego klawisza**, czy też musisz poświęcić swój cenny czas, aby zrobić to ręcznie i „obrobić” dany raport przed jego przekazaniem dalej.*

💡 **System psychometryczny**, który automatyzuje te kwestie i sprawia, iż nie musisz się nad tym zastanawiać okaże się **Twoim przyjacielem**, natomiast narzędzie, które tego nie umożliwia może okazać się sporym problemem.



14. NIEWŁAŚCIWA OBSŁUGA

To czy Twój dostawca rozumie Twoje potrzeby i wyzwania przed którymi stoi Twoja organizacja jest równie ważne jak jakość samego narzędzia.

Jeżeli Twój dostawca nie rozumie Twoich oczekiwań i masz wrażenie, iż dostajesz nie to na co się umówiliście to może to stanowić kolejny, trudny do rozwiązania **PROBLEM**. Jego świadomość często przychodzi dopiero po fakcie, kiedy decyzja już zapadła.

💡 *Zbadaj referencje i popytaj co mówią o potencjalnym dostawcy jego klienci.*



15. NIEWŁAŚCIWA RELACJA

Wybór dostawcy i narzędzia nie gwarantuje jeszcze relacji, która często jest równie ważna jak samo narzędzie.

💡 Zbadaj **INTENCJĘ** Twojego dostawcy.

💡 Podejdź do tego procesu wykorzystując metodę  **REVERSE ENGINEERING**, czyli przystąp do relacji z potencjalnym dostawcą tak jakbyście już współpracowali od wielu lat i zobacz co się wydarzy.

💡 Sprawdź czy Twój dostawca chce stworzyć z Tobą relację, w której wszystkie strony zyskują czy tylko jedna.



Piotr Sosiński

Partner Facet5 Global. Strateg dla Zarządów. Wyłączny dystrybutor w Polsce systemu badania osobowości biznesowej Facet5, posiadający 17 letnie doświadczenie w dostarczaniu międzynarodowych usług przeznaczonych dla HR.

Razem z Facet5 pracuje z przedstawicielami różnych kultur i narodowości z 42 Państw posługujących się na co dzień 45 językami i robiącymi biznes w 60 krajach na 6 kontynentach. W ciągu ostatnich 17 lat pracy w Polsce przyczynił się do wykonania 32.000 badań Facet5 a liczba ta

ciągle rośnie. Od 2008 roku jest międzynarodowym trenerem Facet5. Piotr posiada uprawnienia do przeprowadzania szkoleń certyfikacyjnych w zakresie wszystkich modułów systemu Facet5, w tym do prowadzenia warsztatów certyfikacyjnych Facet5 oraz warsztatów Spotlight Facet5, Audition i Backdrop Facet5, SLR Facet5 oraz warsztatów TeamScape Facet5.

Jego rodzina profilowa Facet5 to przedsiębiorca. Piotr pomaga ludziom biznesu osiągać zaplanowane cele przez dostarczanie skutecznych narzędzi biznesowych. Pracuje m. in. z zarządami firm, średnią i wyższą kadrami menedżerską, przedsiębiorcami, ale także z konsultantami zaczynającymi od zera. Uwielbia dobrą kawę, prawdziwe Gelato, irlandzkiego Jamesona, odwiedził blisko 20 krajów. Jego wizją jest dostarczenie światu narzędzi pozwalających na wykreowanie skutecznej zmiany w biznesie i życiu osobistym.



698 656 696



piotr.sosinski@facet5.pl

**Zapisy na bezpłatny warsztat
edukacyjny dotyczący narzędzi
psychometrycznych w biznesie
znajdziesz tu ↓**

