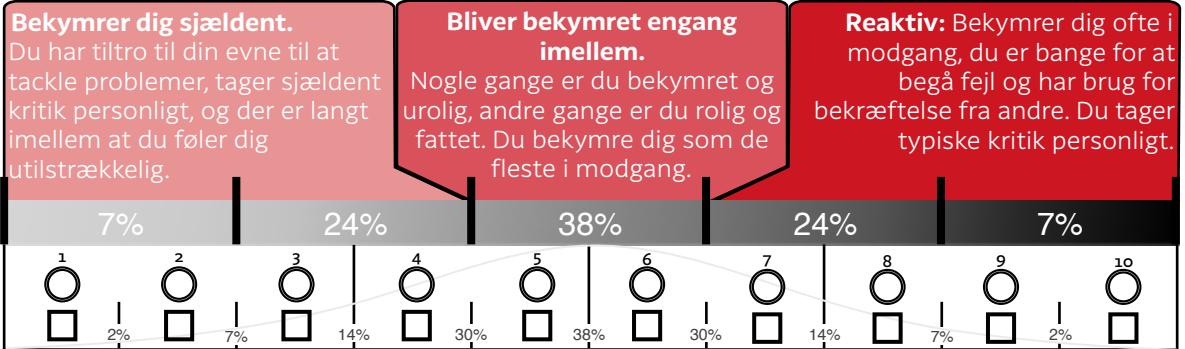
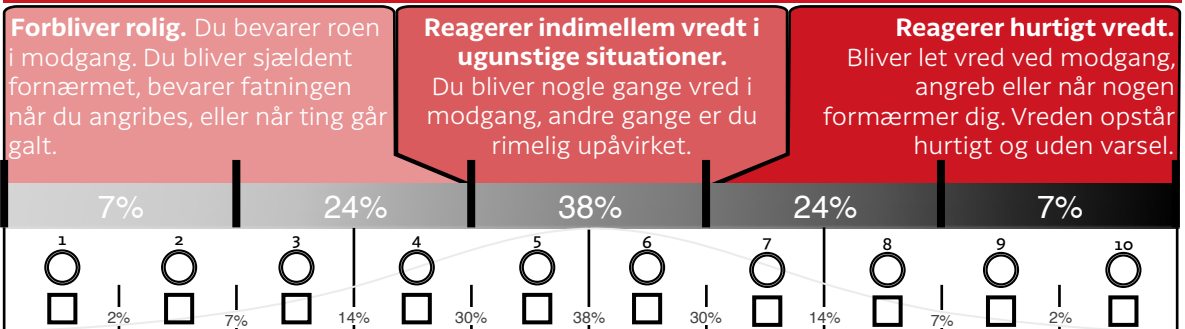
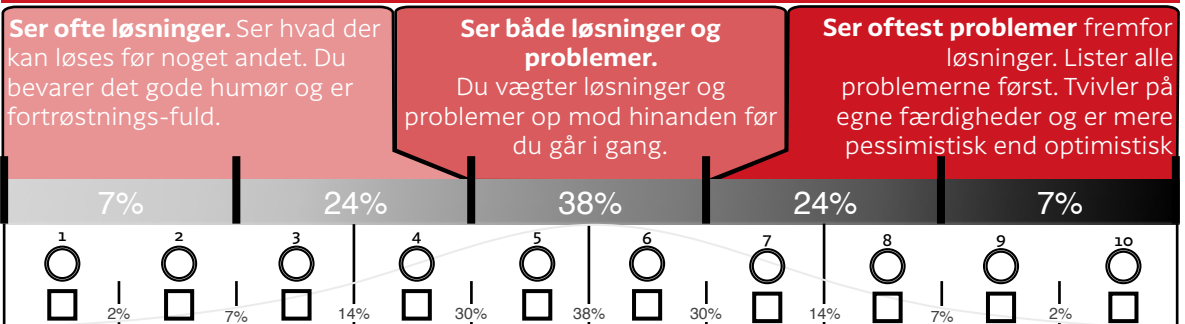

N1 Følsomhed Hvor meget du bekymrer dig om dig selv i modgang



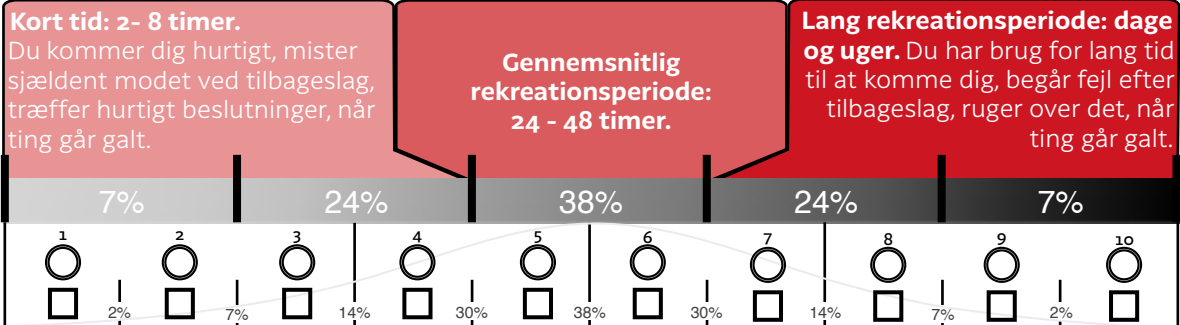
N2 Intensitet Hvor let du bliver vred/irriteret



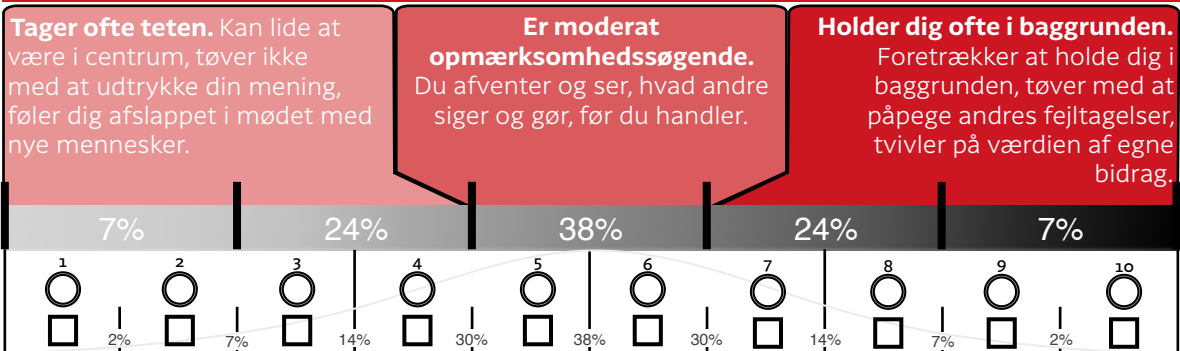
N3 Fortolkning I hvilket omfang du lægger vægt på problemer frem for løsninger



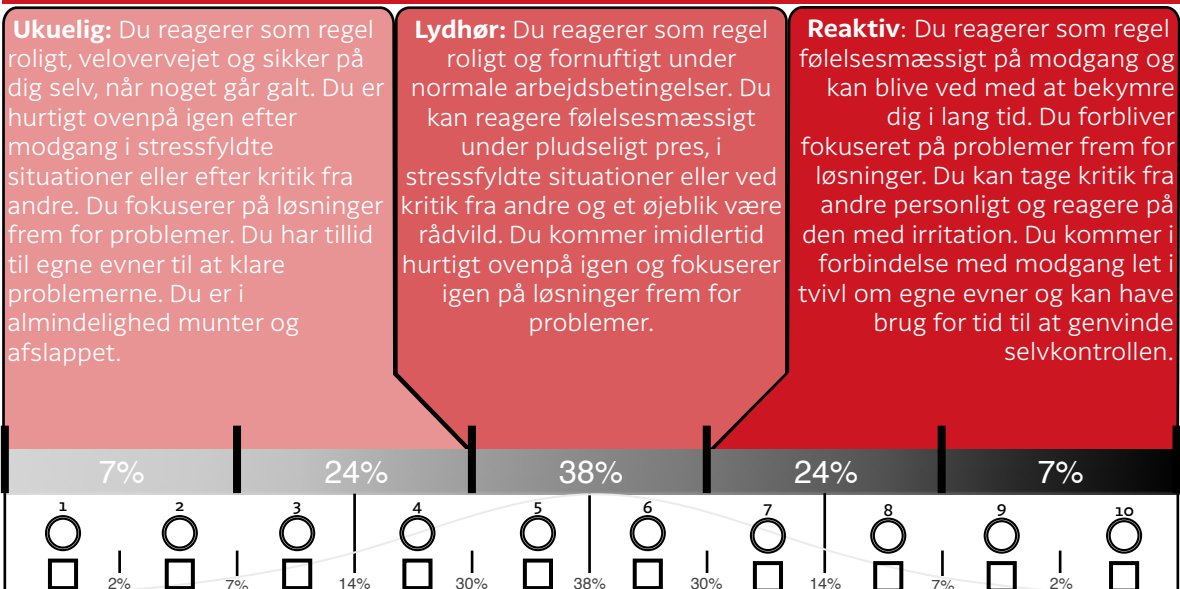
N4 tid til at komme dig Hvor lang tid du har brug for til at komme dig



N5 Tilbageholdenhed I hvilket omfang du føler dig utilpas i en gruppe

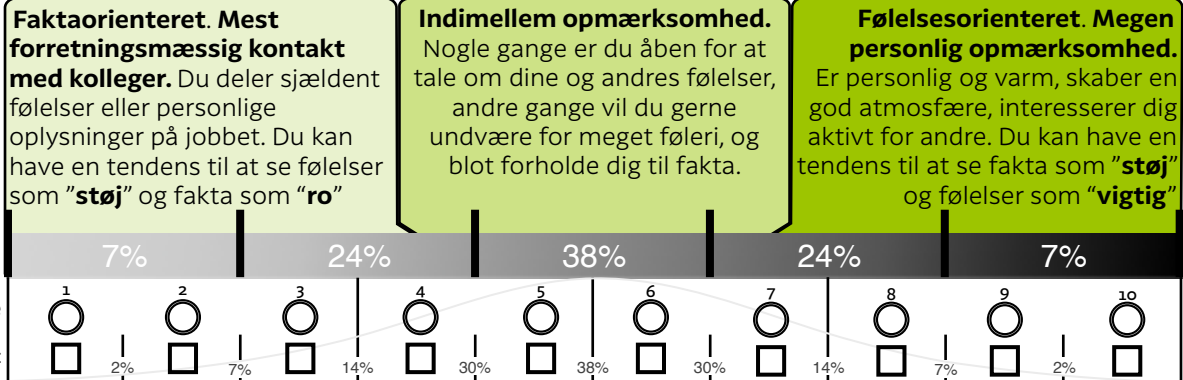


Behov for stabilitet I hvilket omfang du reagerer følelsesmæssigt på modgang



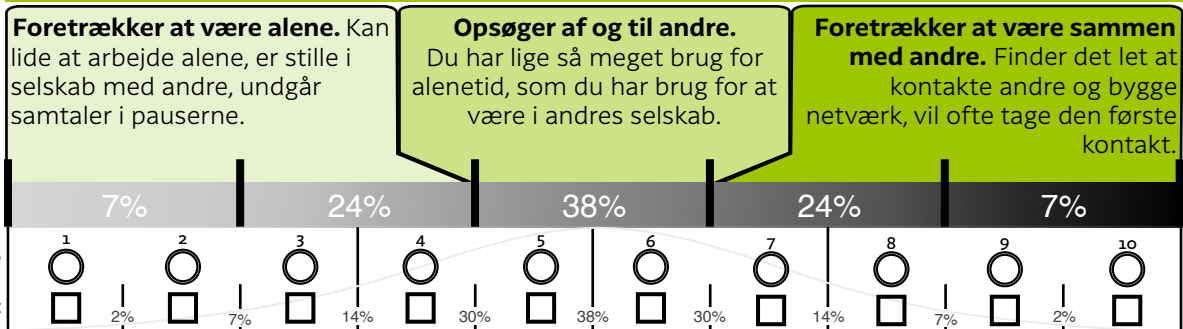
E1 Varme

I hvilket omfang du omgås andre på en venlig og personlig måde



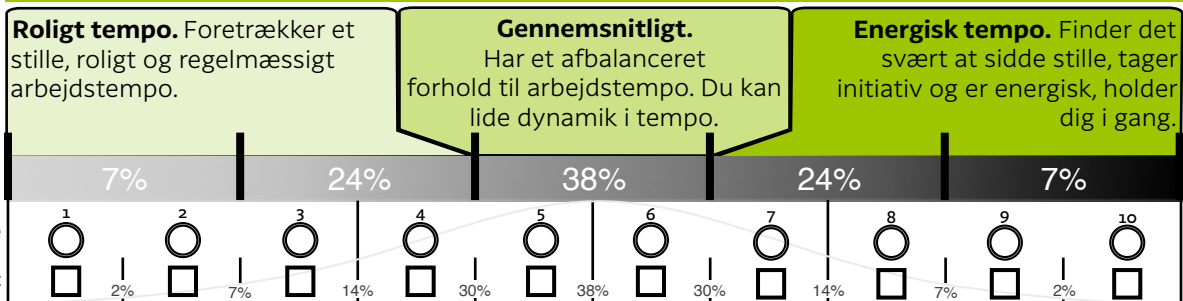
E2 Omgængelighed

Hvor let og hvor ofte du søger andre menneskers selskab

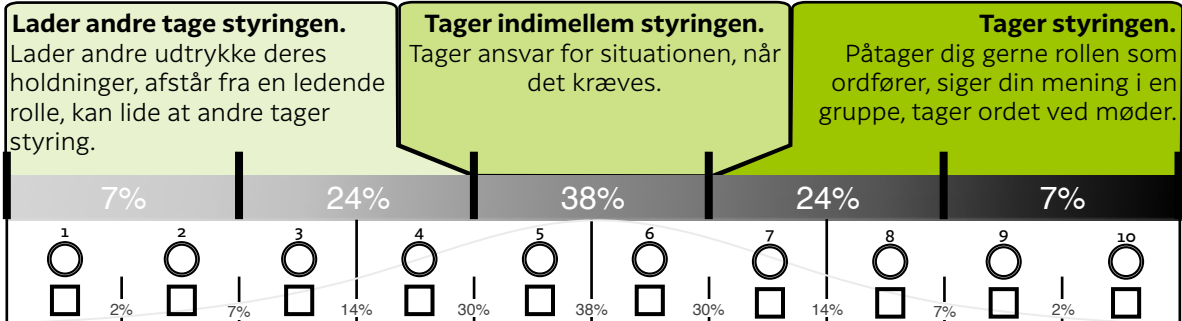


E3 Energiniveau

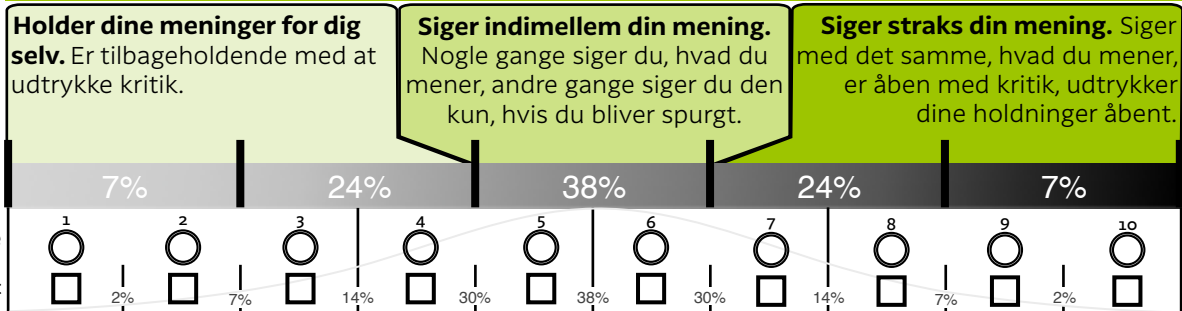
Det energiniveau og arbejdstempo, du udviser



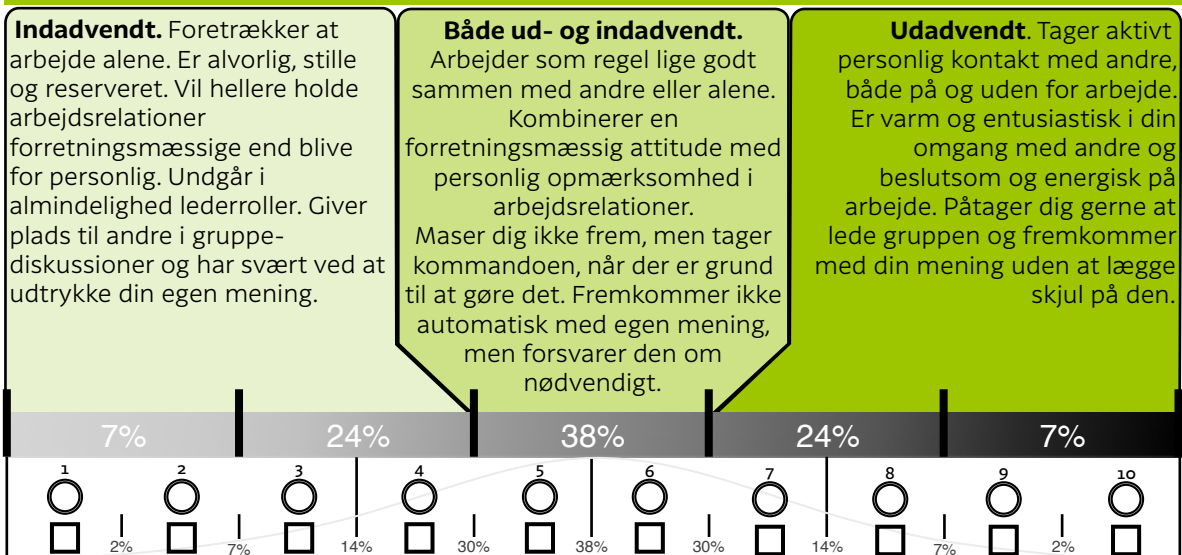
E4 Styring I hvilket omfang du tager ledelsen



E5 Ligeftredhed I hvilket omfang du udtrykker dine meninger direkte



Udadvendthed I hvilket omfang du aktivt holder kontakten med andre



O1 Fantasi

Antallet af nye idéer og anvendelsesmuligheder du finder på

Gør brug af eksisterende ideer.

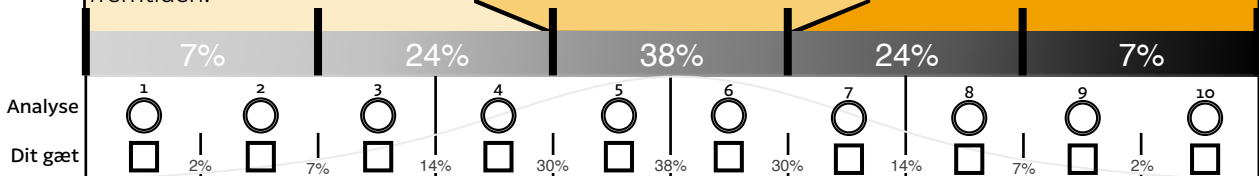
Finder sjældent på nye ideer eller tiltag, engagerer dig sjældent i diskussioner om fremtiden.

Får indimellem nye ideer.

Du får nogle gange originale ideer, andre gange bruger du ideer, du har set virke før.

Får hele tiden nye ideer.

Finder løbende på nye ideer og tiltag, inspirerer andre til at komme med nye ideer.



O2 Komplexitet

I hvilket omfang du har en kompleks og teoretisk tilgang til tingene

Foretrækker enkelthed/praktik.

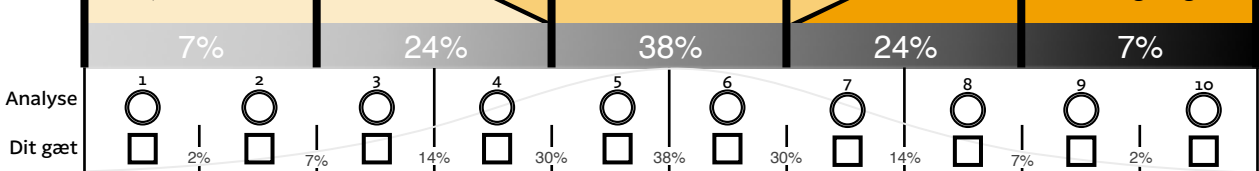
Foretrækker praktiske opgaver frem for teori, undgår komplekse opgaver. Du kan have en tendens til at se ting som virker, virker ikke.

Balance mellem enkelt og komplekst.

Du vil nogle gange gerne kende mellemregningerne, andre gange vil du bare gerne kende resultatet.

Foretrækker kompleksitet/teori.

Søger komplekse problemstillinger frem for enkle, gør brug af bred og omfattende viden - kan lide at forstå alle mellemregningerne.



O3 Forandring

Den grad af forandring du stræber efter

Opretholder det eksisterende.

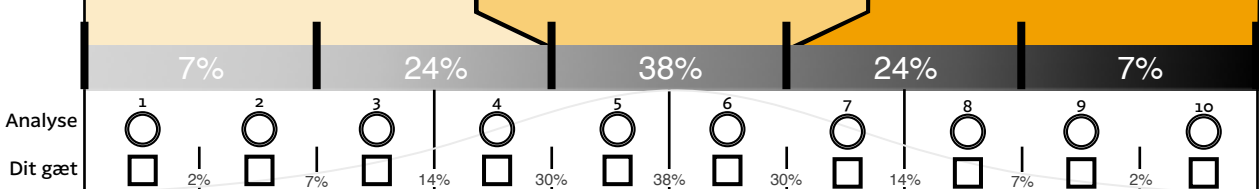
Ønsker at opretholde eksisterende arbejdsgange, bryder dig på ingen måde om forandring.

Accepterer nødvendige ændringer.

Når du kan se, at der er gode grunde til at ændre noget, er du åben for at gøre det.

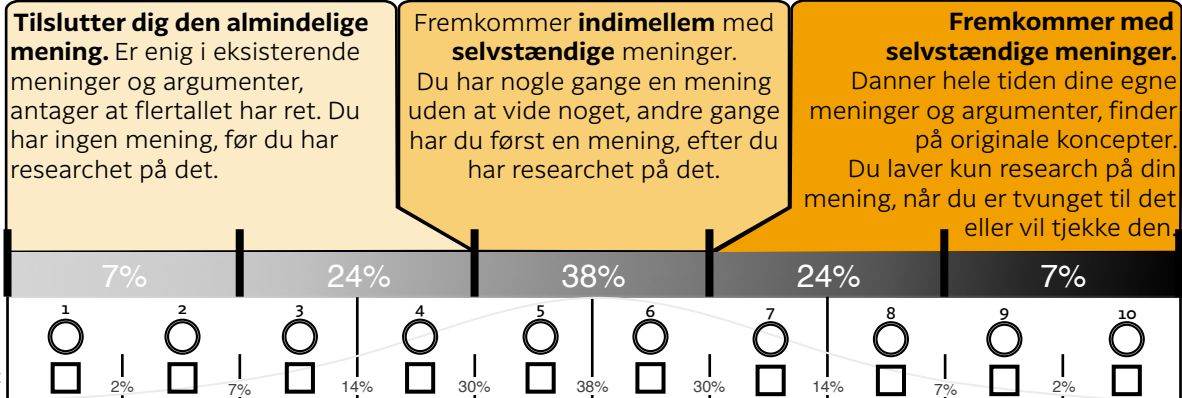
Søger fornyelse.

Ser hele tiden efter nye måder at gøre tingene på, søger forandringer og er fleksibel, når forandringer indføres.



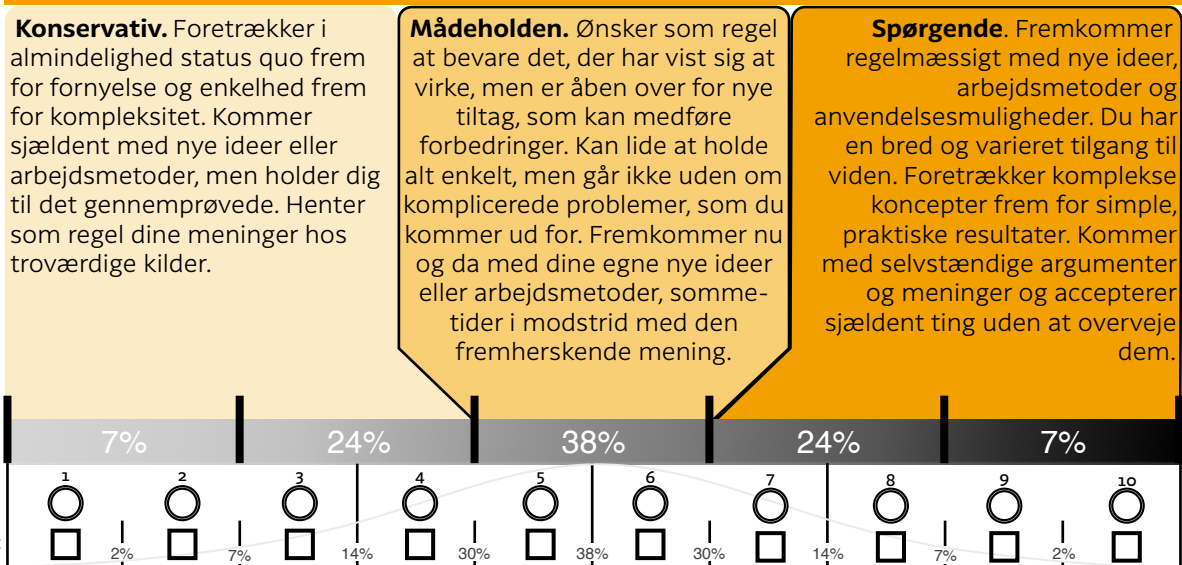
O4 Uafhængighed

I hvilket omfang du udviser **selvstændighed** i dine meninger og argumenter

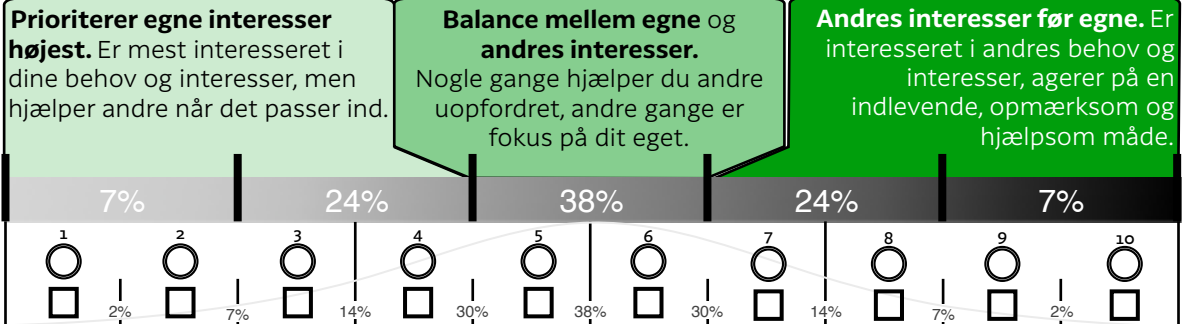


Åbenhed

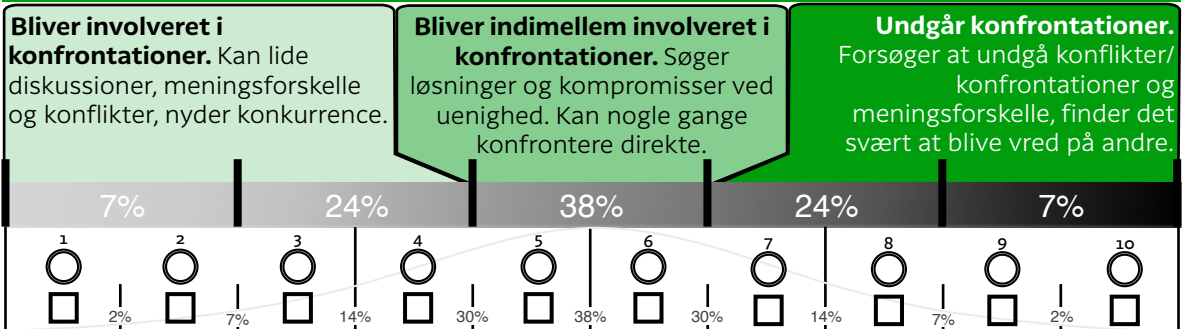
I hvilket omfang du **søger nye oplevelser og nye idéer**



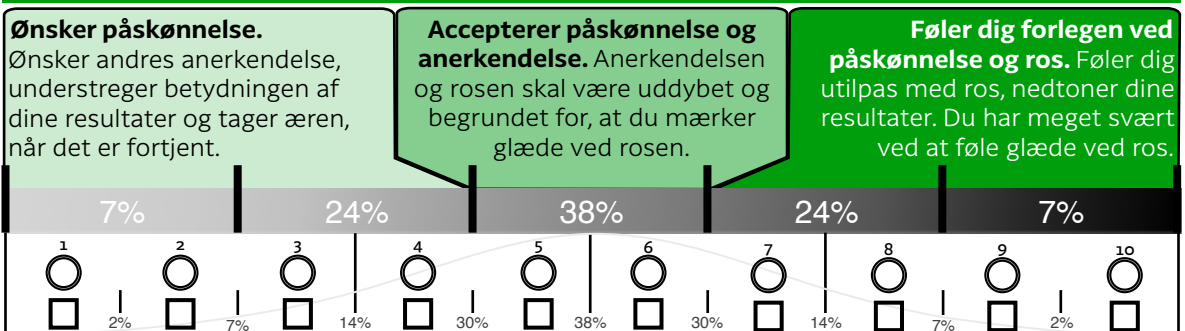
A1 Tjenstvillighed I hvilket omfang du interesserer dig for andre menneskers behov og interesser



A2 Konsensus I hvilket omfang du prøver at undgå meningsforskelle



A3: Anerkendelse I hvilket omfang du stræber efter personlig anerkendelse

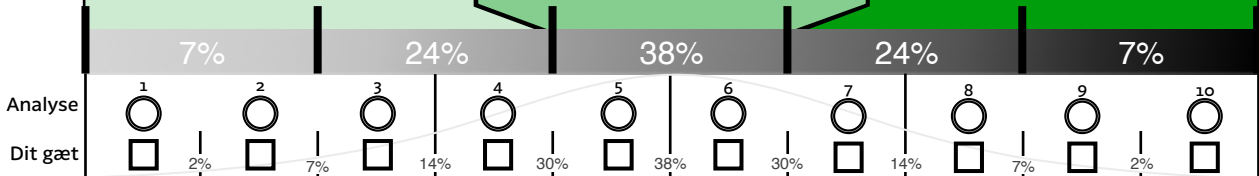


A4: Tillid til andre Hvor let har du ved at stole på andre

Reserveret overfor andre.
Er reserveret i din tillid til andre, er på vagt, bruger tid på at opbygge tillid. Især til fremmede.

Har indimellem tillid til andre.
Nogle mennesker har du umiddelbar tillid til, andre skal gøre sig fortjent til den.

Føler let tillid til andre. Du har let ved at stole på andre og tror, at andre har gode hensigter.

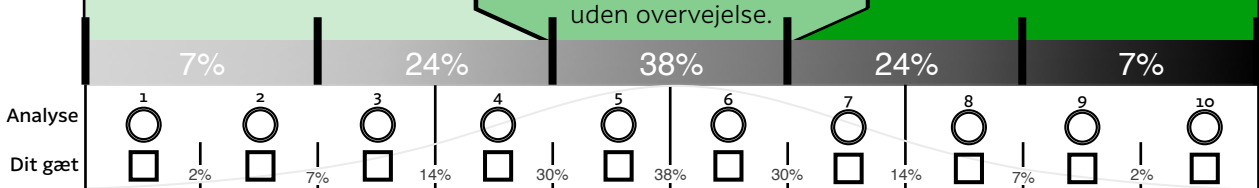


A5: Takt/høflighed Hvor omhyggeligt du vælger dine ord

Udtrykker dig uden at overveje det nøje. Siger ting uden at overveje konsekvenserne, tager sjældent højde for andres reaktion på det sagte.

Udtrykker dig almindeligvis velovervejet.
Nogle gange tænker du over, hvordan andre modtager det, du siger, andre gange taler du uden overvejelse.

Udtrykker dig velovervejet.
Vælger dine ord med omhu, afventer det rette tidspunkt til at give kritik, omgås folk med omhu.

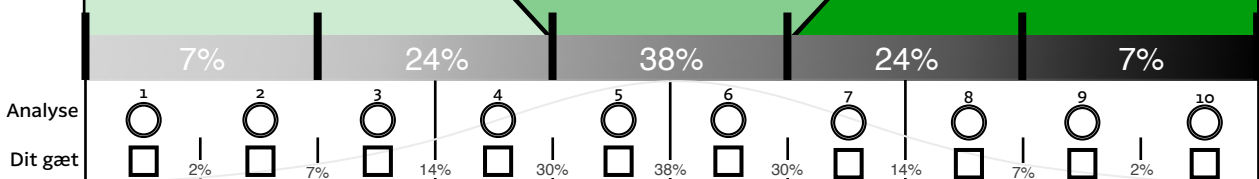


Imødekommenhed I hvilket omfang du sætter andres interesser før egne

Udfordrende. Du forsvarer direkte egne behov og interesser. Du ser som regel andre som konkurrenter og bliver let involveret i konflikter. Du kan fortsætte med konflikten på bekostning af et kompromis. Du stræber i almindelighed efter påskønnelse fra andre, men er utilbøjelig til at give andre den anerkendelse, de fortjener.

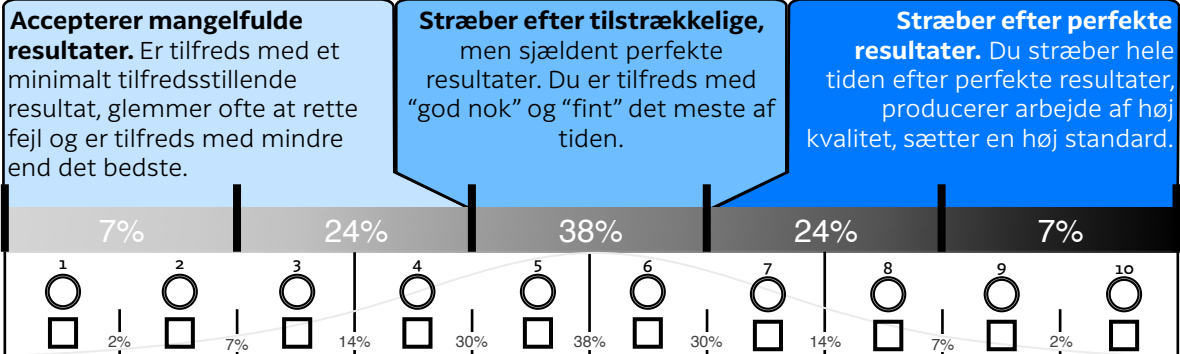
Forhandlende. Du afvejer omhyggeligt egne interesser og behov mod andres. Forsøger på ingen måde at undgå diskussioner og konflikter. Du stræber efter et kompromis, der giver tilstrækkelige fordele for begge sider. Du ønsker påskønnelse, når dine resultater berettiger til det. Du giver andre den anerkendelse, de fortjener, så længe det ikke er i strid med dine interesser.

I stand til at tilpasse dig.
Du er omhyggelig med at tage hensyn til andres interesser, ofte på bekostning af dine egne. Du giver som regel hellere efter end vikler dig ind i diskussioner eller konflikter. Du underspiller vigtigheden af egne færdigheder. Du stoler på andres ord, så længe der intet bevis er for det modsatte. Du er omhyggelig med at tage hensyn til andres reaktioner.



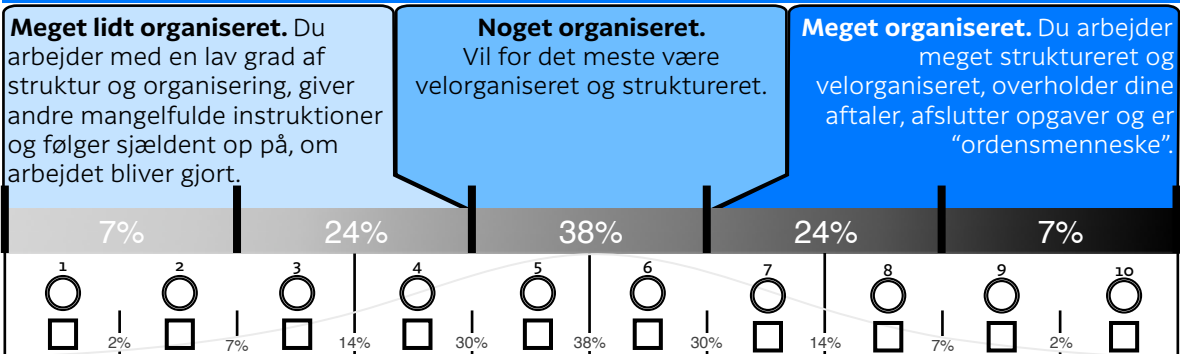
C1 Perfektionisme

I hvilket omfang du stræber efter perfekte resultater



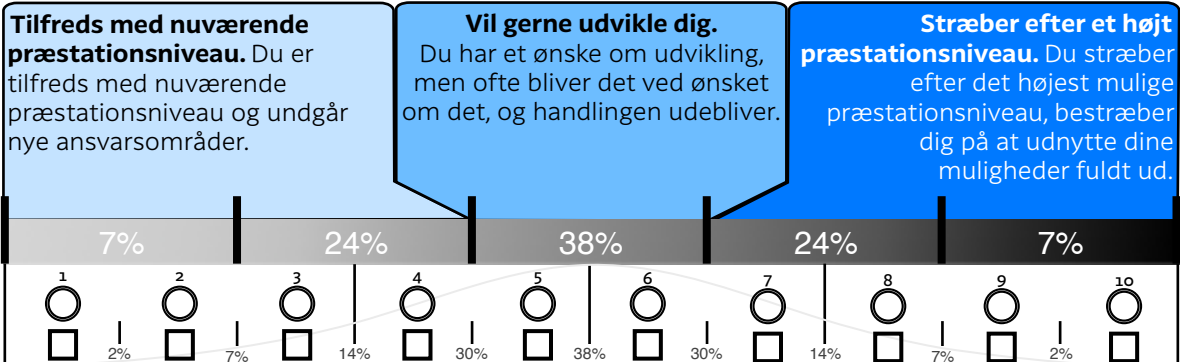
C2 Organisering

I hvilket omfang du arbejder på en organiseret og struktureret måde



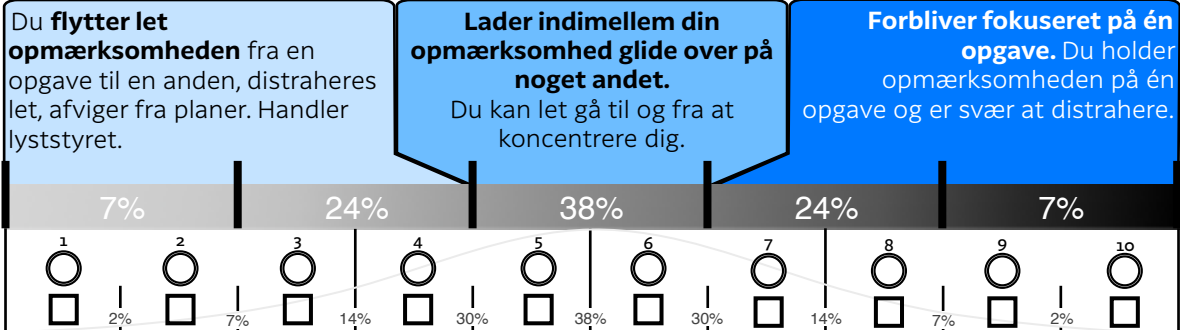
C3 Drive

I hvilket omfang du stræber efter at opnå stadig mere



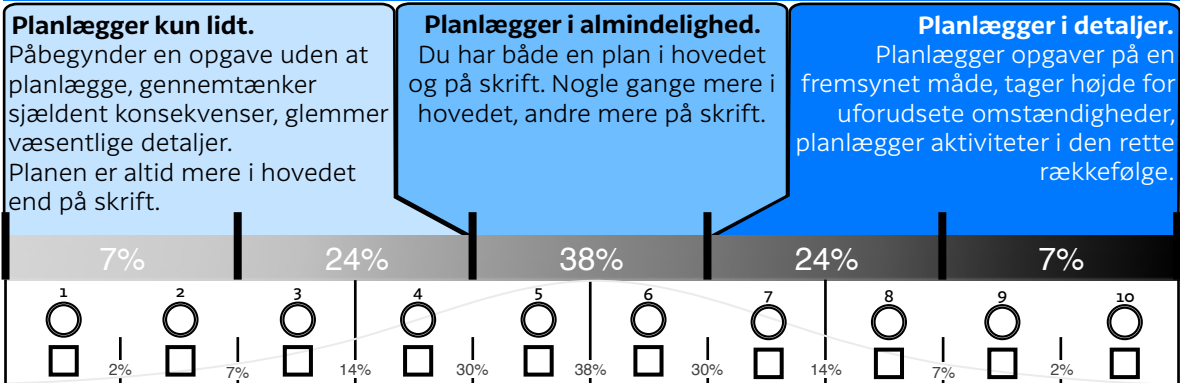
C4 Koncentration

I hvilket omfang du kan blive ved med at koncentrere dig om en opgave



C5 Metodiskhed

I hvilket omfang du lægger fremsynede og detaljerede planer



Samvittighedsfuldhed

I hvilket omfang du er velorganiseret og målbevidst

