



Verklarend Rapport

Sam Sales

October 15, 2008

VERTROUWELIJK

Inleiding

Gebruik van het rapport

NB: Het nemen van beslissingen op grond van de 16PF gegevens is voorbehouden aan volledig gekwalificeerde 16PF gebruikers die op grond van hun deskundigheid in staat zijn de individuele resultaten te interpreteren. Alle stellingen in door de computer gegenereerde rapporten moeten als indicatief beschouwd worden. Zij dienen getoetst te worden aan de hand van gegevens die op andere wijze verkregen zijn. Dit kunnen biografische data zijn, interviews, of resultaten die verkregen zijn via een assessment procedure. Alle informatie in het rapport is vertrouwelijk en moet op verantwoorde wijze gebruikt worden.

De volgende punten moeten in aanmerking worden genomen:

- De resultaten zijn gebaseerd op de door de kandidaat zélf gegeven beschrijving van haar persoonlijkheid en gedrag. Dit hoeft niet persé hetzelfde beeld te zijn als het beeld dat andere mensen van haar hebben. Als gevolg hiervan is de nauwkeurigheid van de resultaten afhankelijk van de openheid van de kandidaat bij het beantwoorden van de vragen en van de mate van zelfbewustzijn van de kandidaat.
- De resultaten worden vergeleken met de resultaten van een grote groep mensen die dezelfde vragenlijst ingevuld hebben.
- Het rapport beschrijft de stijl die bij de kandidaat past, maar omdat er geen vaardigheden of kennis worden gemeten kunnen er geen harde uitspraken worden gedaan over haar competenties.
- Wat persoonlijkheid betreft, kan men niet spreken van absoluut goed of fout; elke persoonlijke stijl heeft zijn voor- en nadelen. Sommige karaktertrekken passen beter bij bepaalde activiteiten, functies of interesses dan andere.
- De resultaten van dit soort psychometrische vragenlijsten maken het mogelijk om accurate voorspellingen te doen over het menselijk gedrag in een aantal verschillende situaties.

De resultaten van de vragenlijst zijn doorgaans geldig voor een periode van 12 tot 18 maanden na afname; deze periode kan korter zijn indien de personen grote veranderingen doormaken in hun werk- of levensomstandigheden.

De interpretatie van scores in het middenbereik

Het gedrag van een persoon is het resultaat van de interactie van haar persoonlijkheidskenmerken met de mogelijkheden en beperkingen die zij ervaart in bepaalde specifieke omstandigheden. Het wisselwerkingseffect geldt waarschijnlijk in het bijzonder voor 16PF-stenscores in het middenbereik van het profiel: dat wil zeggen, scores die op of tussen stens 4 en 7 liggen, en met name die op stens 5 en 6. Daarom kan de interpretatie van deze scores voor discussie zorgen bij het geven van feedback. In de beschrijvingen van dit rapport wordt regelmatig verwezen naar factoren die verband houden met dit soort specifieke omstandigheden; dit om de gebruiker erop te wijzen dat scores in het middenbereik in het algemeen het best kunnen worden geïnterpreteerd in combinatie met aanvullende informatie die de gebruiker verkrijgt tijdens de feedbacksessie.

Antwoordstijl Indicatoren

Normgroep:

Groot-Britannië - Mannen en vrouwen

Sociaal Wenselijk Antwoordgedrag

Deze persoon koos meer sociaal wenselijke antwoorden dan gebruikelijk. Dit kan duiden op een correct zelfbeeld of een overdreven positief zelfbeeld, maar het kan ook betekenen dat deze persoon opzettelijk een gunstig beeld van zichzelf schetst.

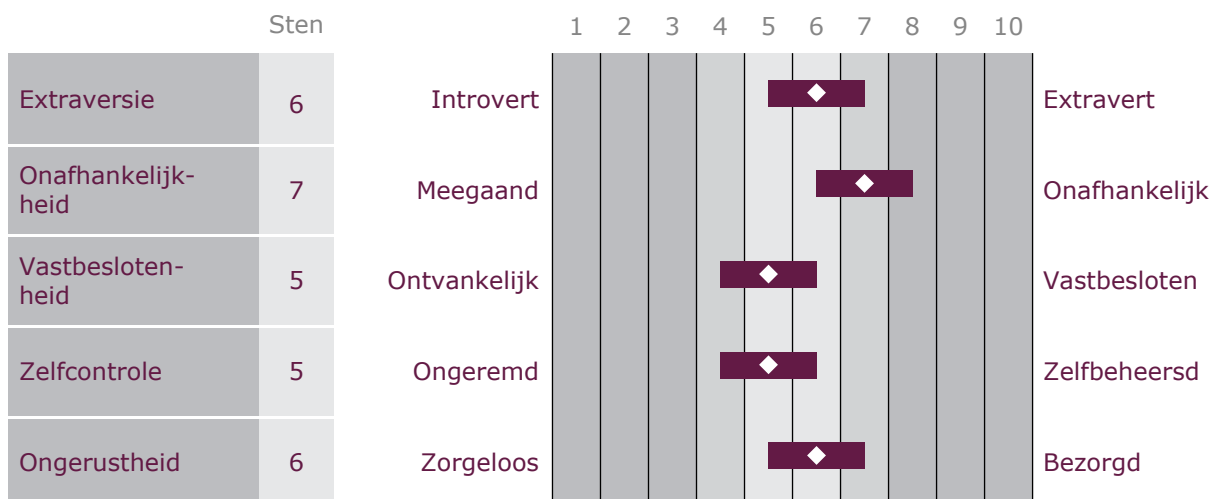
Instemmend Antwoordgedrag

Deze kandidaat heeft geantwoord op een manier die niet instemmend is; dat wil zeggen dat de kandidaat niet gewoon akkoord gaat met elke bewering. Toch kan de antwoordstijl ook vergelijkbaar zijn met iemand die voornamelijk 'b' ('?') of 'c' ('valse') antwoorden gegeven heeft. Derhalve moet de willekeurigheid-index grondig onderzocht worden om te evalueren in welke mate de antwoorden van deze kandidaat onorthodox of ongebruikelijk zijn.

Willekeurig Antwoordgedrag

Deze persoon heeft de meeste items beantwoord op dezelfde manier als andere mensen; het is onwaarschijnlijk dat deze persoon willekeurig geantwoord heeft.

Globale Factoren



Definities van Globale Factoren

Extraversie

Sociale gerichtheid; de wens om in de buurt van anderen te zijn en door hen opgemerkt te worden; de energie die wordt gestopt in het aangaan en onderhouden van sociale relaties.

Onafhankelijkheid

De rol die een persoon op zich neemt wanneer de persoon met anderen interacteert; de mate waarin de persoon zich zal laten beïnvloeden of beïnvloed wordt door de mening van anderen.

Vastbeslotenheid

De manier waarop een persoon informatie verwerkt. De werkwijze van een persoon bij het oplossen van problemen; doet een persoon dit juist op een objectief, cognitief niveau, óf is de persoon receptief voor subjectieve of persoonlijke overwegingen.

Zelfcontrole

De reactie op omgevingsinvloeden op het gedrag; interne zelfdiscipline.

Ongerustheid

Emotionele aanpassing; het soort emoties dat wordt ervaren en de intensiteit ervan.

Bijdrage van Primaire Factoren

A: Emotionele Betrokkenheid
F: Levendigheid
H: Sociaal Zelfverzekerd
N: Geslotenheid (-)
Q2: Zelfstandigheid (-)

E: Dominantie
H: Sociaal Zelfverzekerd
L: Waakzaamheid
Q1: Openheid voor Verandering

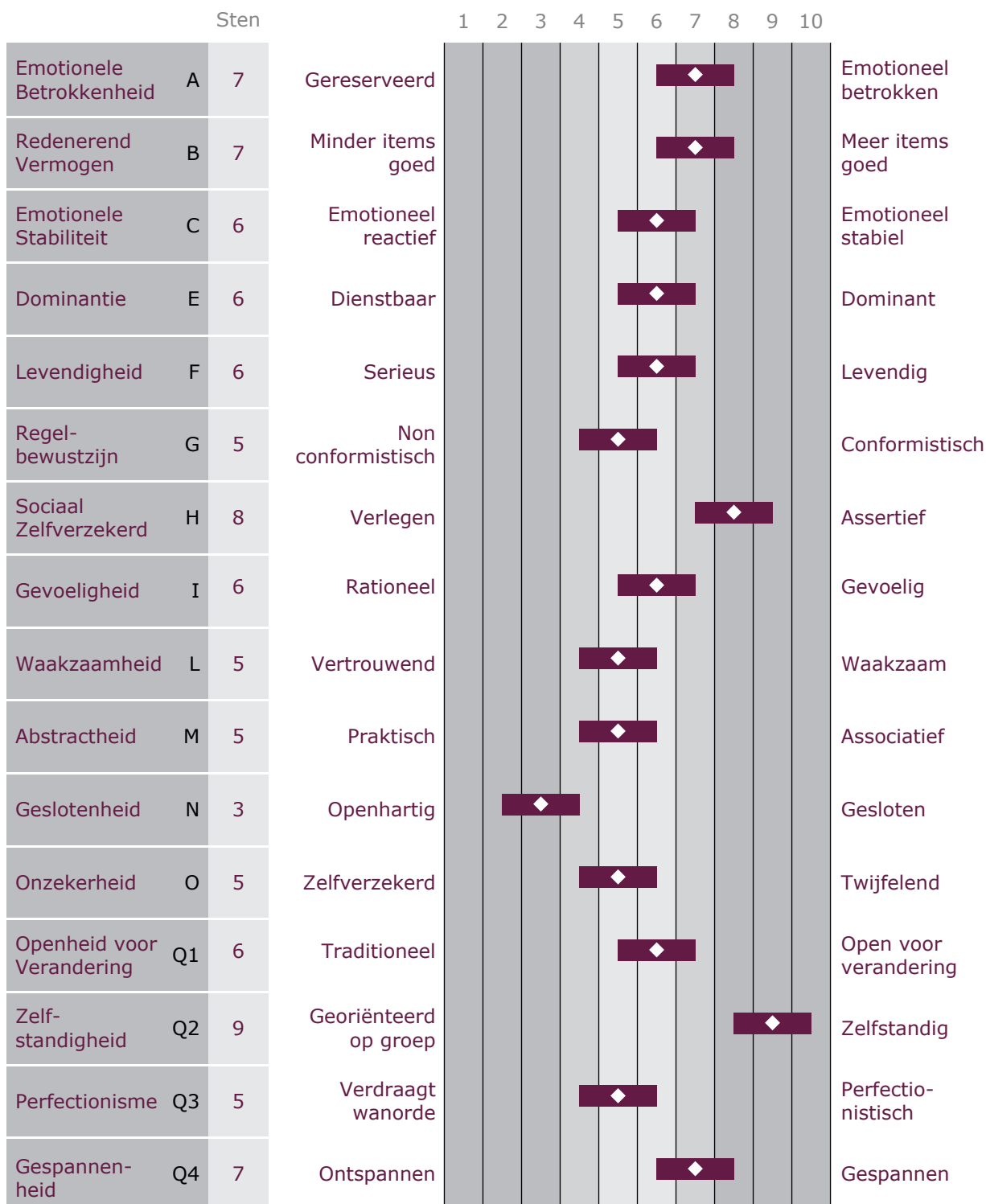
A: Emotionele Betrokkenheid (-)
I: Gevoeligheid (-)
M: Abstractheid (-)
Q1: Openheid voor Verandering (-)

F: Levendigheid (-)
G: Regelbewustzijn
M: Abstractheid (-)
Q3: Perfectionisme

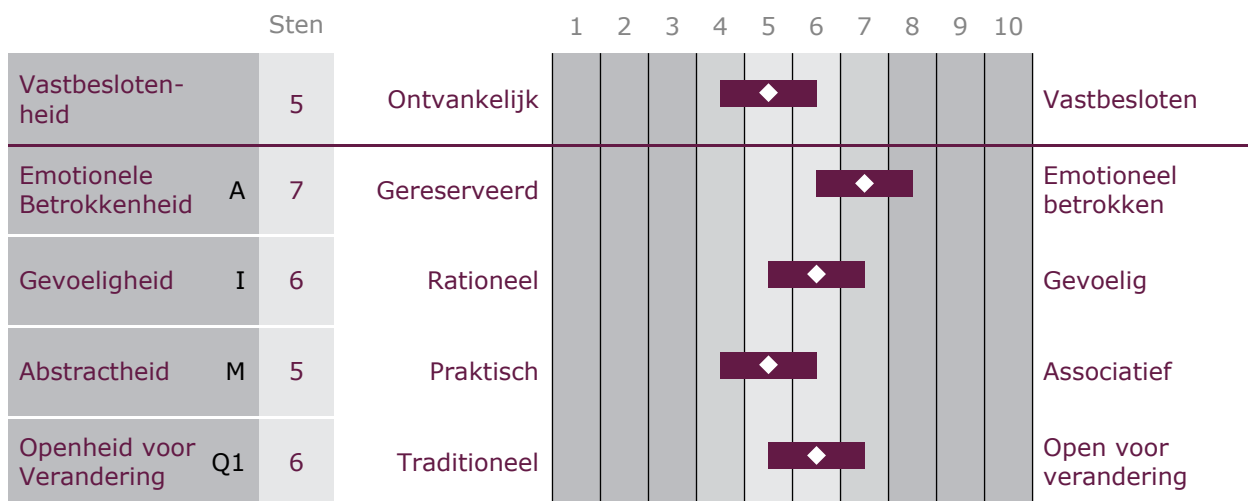
C: Emotionele Stabiliteit (-)
L: Waakzaamheid
O: Onzekerheid
Q4: Gespannenheid

(-) Wijst op een negatief verband tussen de Globale en Primaire factor

Primaire Factoren



Vastbeslotenheid



Gewoonlijk neigt mevrouw Sales naar een evenwicht tussen hardheid en medeleven, en tussen vastberadenheid en ontvankelijkheid. Zij kan soms vasthouden aan haar eigen denkwijzen, en op andere momenten openstaan voor nieuwe benaderingswijzen en ervaringen.

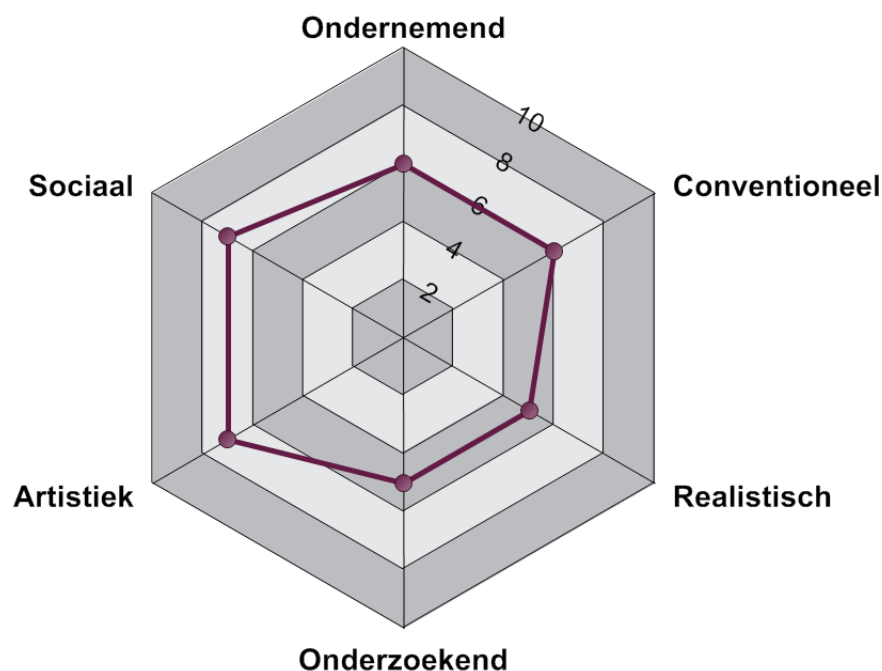
- Zij heeft gewoonlijk aandacht voor andermans behoeften en gevoelens.
- Mevrouw Sales vindt bij het nemen van beslissingen gewoonlijk een evenwicht tussen haar persoonlijke gevoelens aan de ene kant en logische redenasies en objectiviteit aan de andere kant.
- Zij heeft zowel aandacht voor praktische oplossingen als voor abstracte vraagstukken, zij bewaart hier een goed evenwicht tussen en ziet de dingen in breder perspectief.
- Zij voelt zich prettig bij traditionele ideeën en methodes, terwijl zij tegelijkertijd ontvankelijk is voor nieuwe ideeën en veranderingen.

Beroepsactiviteiten

Uit onderzoek is gebleken dat verschillende beroepsinteresses in verband kunnen worden gebracht met bepaalde persoonlijkheidskenmerken. In het volgende deel van dit rapport wordt de persoonlijkheid van mevrouw Sales nader bekeken, aan de hand van bovengenoemde verbanden. De onderstaande tekst geeft de mate van overeenkomst aan tussen de persoonlijkheidskenmerken van mevrouw Sales en elk van de zes Beroepstypes van Holland (Self-Directed Search; Holland, 1985). De beroepstypes waarmee het persoonlijkheidsprofiel van mevrouw Sales de hoogste mate van overeenkomst vertoont, worden uitvoeriger beschreven. De beschrijvingen zijn gebaseerd op zowel de iteminhoud van de Self-Directed Search als op de persoonlijkheidsvoorspellingen van de types van Holland zoals gemeten door de 16PF.

Bedenk dat deze informatie eerder bedoeld is om de carrièremogelijkheden van mevrouw Sales uit te breiden dan te beperken. De beschrijvingen moeten in ieder geval ook in verband gebracht worden met andere bronnen van relevante informatie over mevrouw Sales, met name de gegevens over haar interesses, competenties en persoonlijke achtergrond.

Holland Types



Artistiek = 7

Mevrouw Sales vertoont persoonlijkheidskenmerken die vergelijkbaar zijn met die van Artistieke mensen die expressief zijn en zich op een bepaalde manier uiten, bijvoorbeeld door kunst en muziek, creatief ontwerp, schrijven, acteren, componeren, enzovoort. Zoals veel Artistieke mensen kan mevrouw Sales avontuurlijk zijn en openstaan voor verschillende opvattingen en ervaringen. Af en toe zal zij zich bezighouden met gedachtenvorming en ideeën die betrekking hebben op het algemene creatieve proces. Zij werkt het best in een ongestructureerde, flexibele omgeving. Het zou nuttig zijn om na te gaan of mevrouw Sales waardering heeft voor esthetische zaken en artistieke, ontwerptechnische of muzikale talenten bezit.

Werkvelden:

Kunst, Muziek, Ontwerp, Theater, Literatuur

Sociaal = 7

Mevrouw Sales vertoont persoonlijkheidskenmerken die vergelijkbaar zijn met die van Sociale mensen die een voorkeur hebben voor de samenwerking met anderen. Zulke interacties onderscheiden zich doordat zij een leerzaam en hartelijk karakter hebben. Mevrouw Sales kan zeer gemakkelijk overweg met allerlei soorten mensen. Naast hartelijk en vriendelijk, zijn Sociale mensen ontvankelijk voor verschillende opvattingen en meningen. Ze voelen zich het best in functies waarbij regelmatig sociale interactie plaatsvindt. Het zou nuttig zijn om na te gaan of mevrouw Sales geniet van de samenwerking met anderen en of anderen naar haar toekomen voor advies of steun.

Werkvelden:

Lesgeven, Counseling, Psychologie, Maatschappelijk Werk, Gezondheidsdiensten

Mate van overeenkomst tussen de top-twee menstypen (Artistiek en Sociaal):

De eerste twee typeringingen sluiten nauw op elkaar aan; functies die passen bij beide typeringingen zouden veel moeten voorkomen.

Samenvatting Items

Deze pagina met 16PF scores is alleen bedoeld voor volledig gekwalificeerde professionals.

Item antwoorden

1	a	25	a	49	a	73	a	97	a	121	b	145	b	169	c
2	a	26	a	50	c	74	a	98	a	122	a	146	c	170	a
3	c	27	c	51	c	75	a	99	a	123	c	147	a	171	a
4	c	28	a	52	a	76	a	100	a	124	a	148	c	172	c
5	a	29	c	53	c	77	c	101	c	125	c	149	c	173	c
6	c	30	a	54	c	78	a	102	a	126	c	150	a	174	a
7	a	31	a	55	a	79	a	103	c	127	a	151	a	175	c
8	a	32	c	56	c	80	c	104	c	128	a	152	c	176	b
9	c	33	c	57	c	81	a	105	a	129	a	153	a	177	b
10	c	34	a	58	a	82	c	106	c	130	c	154	a	178	c
11	c	35	c	59	c	83	a	107	c	131	a	155	a	179	c
12	a	36	c	60	a	84	a	108	a	132	c	156	c	180	c
13	a	37	c	61	a	85	b	109	a	133	b	157	c	181	b
14	a	38	a	62	c	86	a	110	a	134	c	158	c	182	b
15	c	39	a	63	a	87	c	111	a	135	c	159	c	183	b
16	a	40	c	64	c	88	a	112	c	136	c	160	c	184	b
17	c	41	c	65	a	89	a	113	c	137	a	161	c	185	c
18	a	42	c	66	a	90	a	114	c	138	a	162	c		
19	a	43	a	67	b	91	a	115	a	139	b	163	a		
20	c	44	c	68	a	92	a	116	c	140	a	164	c		
21	a	45	c	69	a	93	c	117	a	141	c	165	a		
22	c	46	a	70	c	94	a	118	c	142	a	166	a		
23	a	47	c	71	c	95	c	119	c	143	a	167	c		
24	c	48	c	72	a	96	c	120	c	144	a	168	a		

Samenvatting statistieken:

Aantal a-antwoorden	=	86 van 170 (51%)
Aantal b-antwoorden	=	6 van 170 (4%)
Aantal c-antwoorden	=	78 van 170 (46%)
Aantal ontbrekende antwoorden	=	0 van 185 (0%)

Factor	A	B	C	E	F	G	H	I	L	M	N	O	Q1	Q2	Q3	Q4	IM	IN	AC
Ruwe scores	17	12	16	16	14	12	20	15	12	8	8	10	16	20	12	16	22	2	59
Ontbrekende items	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Dit rapport is gegenereerd volgens de gemengde norm aan de hand van 16PF Vijfde Editie Vragenlijst.



OPP Ltd
Elsfield Hall
15-17 Elsfield Way
Oxford OX2 8EP
UK
t: +44 (0)845 603 9958
f: +44 (0)1865 557483
enquiry@opp.eu.com
www.opp.eu.com

IPAT Inc.
PO Box 1188
Champaign, IL 61824-1188
USA
t: +1 217 352 4739
t: +1 800 225 4728
f: +1 217 352 9674
custserv@ipat.com
www.ipat.com

© Copyright 1994, 2007 Institute for Personality and Ability Testing, Inc. (IPAT), PO Box 1188, Champaign, IL 61824-1188, USA. Alle rechte voorbehouden. Tenzij met als doel OPP Ltd's elektronische assessment service te gebruiken, mag niets uit deze uitgave geheel of gedeeltelijk worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt, vertaald, of opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand door middel van fotokopiëren, opnamen of in enige elektronische, mechanische of andere vorm of media zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever. Deze uitgave mag niet worden doorverkocht, verhuurd, uitgeleend, geleased, geruild, gegeven of op enige andere wijze aan derden ter beschikking worden gesteld. Noch de koper van de test, noch de individuele gebruiker in dienst van of op een andere manier contractueel verbonden met de koper, mag optreden als tussenpersoon, distributiekanaal of handelaar voor deze uitgave.

®16PF is een geregistreerd handelsmerk van IPAT in de Verenigde Staten, de Europese Gemeenschap en andere landen. IPAT is een volledige dochtermaatschappij van OPP Ltd.

® OPP is een geregistreerd handelsmerk van OPP Ltd in de Europese Gemeenschap.