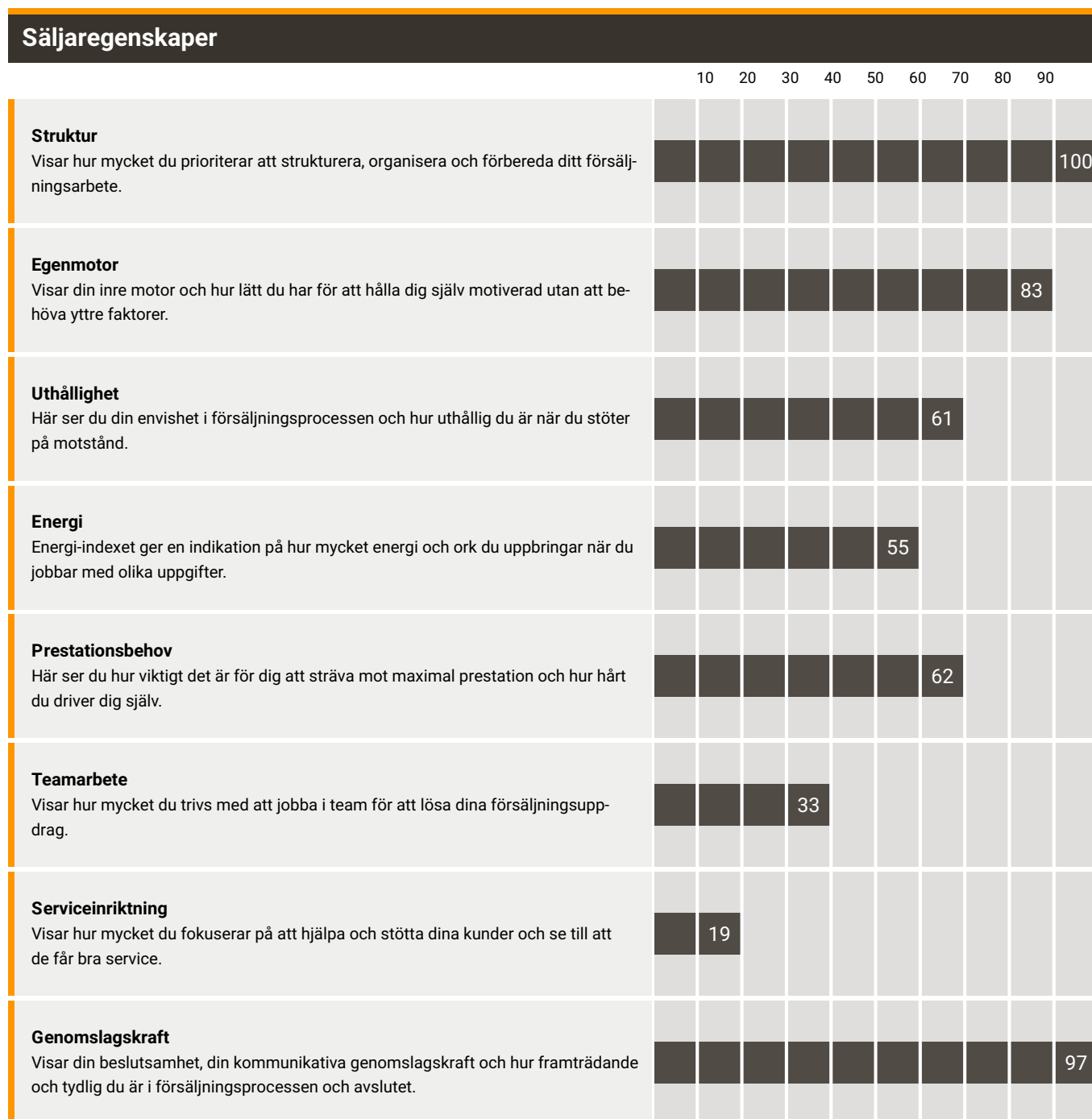




Här kan du se hur du ligger till på ett antal olika personliga egenskaper som är relaterade till försäljning. Ditt resultat ligger på en skala mellan 0 och 110. Ett värde kan i sig självt inte vara "bättre" än något annat och nivån kan endast värderas när man sätter den i relation till kraven för en specifik säljarroll. Se Tolkningsguiden.



I Tolkningssguiden hittar du information om de åtta personliga egenskaperna. Som du kan se finns det både för- och nackdelar med höga respektive låga värden, men det är bara du och de som känner dig väl som vet i vilken grad för- och nackdelarna är aktuella för dig. Det är vanligt att de negativa aspekterna av en egenskap framkommer vid stress och att de positiva aspekterna i vanliga fall är de som faktiskt speglar dig. Använd denna guide som inspiration till hur du som säljare kan utveckla dig i den riktning du önskar och tycker är mest optimal.

## Tolkningssguide - Säljaregenskaper

### Struktur

100

Du är ofta snabbt ute på banan och du behöver sällan spendera särskilt mycket tid på planering eller förberedelser. Du vill vara där saker och ting händer och du fokuserar hellre på aktiv försäljning än på administration. Kunderna upplever dig som flexibel och du har lätt för att anpassa dig till deras behov.

Du kan vara något av en tidsoptimist och du ägnar inte alltid särskilt mycket tid åt att förbereda dig. Du kan lätt komma efter med din administration och kan behöva anstränga dig för att ha överblick över alla projekt. Försök skaffa dig fungerande rutiner, så att du frigör energi till det du är bäst på.

+

Du tänker långsiktigt och ser till att ha framförhållning i det du gör. Du lägger vikt vid ett strukturerat och professionellt upplägg, där kunderna upplever dig som väl förberedd. Du stressas inte heller av krav på att rapportera, redovisa kvitton, sammanställa siffror och liknande.

-

Det kan bli stressande för dig att hamna i situationer där du inte har utrymme att förbereda dig ordentligt. Det kan också finnas risk för att du ägnar mer tid åt att administrera och organisera ditt säljarbete än vad som är praktiskt. Fundera eventuellt på hur du kan effektivisera din administration.

### Egenmotor

80

Du är inte den som driver dig själv så hårt att det utgör en stressfaktor. I stället har du förmågan att anpassa din inre energi till en balanserad nivå med lång hållbarhet. Du kör sällan ditt eget race, utan jobbar hellre i team där man gemensamt kan inspirera och motivera varandra.

Du trivs sällan med jobb som konstant kräver att man strävar efter att ligga på topp. Du behöver ibland lite peppning från andra för motivationens skull. Det kan ta ett tag innan du är tillbaka efter ett nederlag om du saknar positiva människor omkring dig.

+

Du är självgående, driver på dig själv och klarar motgångar utan att tappa arbetslusten. Du håller dig motiverad av egen kraft och får din energi genom att jobba intensivt och målinriktat.

-

Du bör vara uppmärksam på att du kan ha en tendens att driva dig själv så hårt och prioritera arbetet så mycket att det kan bli en påfrestande situation med risk för stress. Det kan också vara så att andra upplever dig alltför fokuserad på det som rör dig och ditt.

### Uthållighet

60

Dina kunder kommer sannolikt inte att uppleva dig som onödigt påstridig – blir det inte som du vill så kan du backa tillfälligt för att senare komma tillbaka med en ny infallsvinkel. Du känner dig mest effektiv när du använder din tid på kunder som kan ge resultat här och nu.

Det finns risk för att du ibland ger upp alltför fort. Du kan förlora lite av din motivation om en säljprocess blir långdragen eller besvärlig och här kan du behöva se upp så att du inte faller på mållinjen. Tänk på att när du är nära att ge upp så kan kunden mycket väl vara nära att ta ett beslut.

+

En av dina talanger som säljare är att du sällan ger upp. Du kan jobba med försäljnings- och beslutsprocesser som är långdragna och du kämpar in i det sista för de uppdrag du tycker är viktiga. Kunderna kommer att uppleva dig som en person som följer upp och inte glömmet dem.

-

Din uthållighet kan föra med sig att du inte alltid inser när det är dags att släppa taget och i stället ägna din tid och energi till att hitta nya försäljningsmöjligheter. Var uppmärksam på vilka kunder och processer du ska prioritera och lägg mer av din tid på dem som har störst chans för att komma i mål.

## Energi

60

Du har inte nödvändigtvis behov av att ständigt vara ute på kundbesök. Du har ett gott tålamod för att hjälpa, ge service, följa upp och hålla en löpande kontakt. Dina kunder kommer att uppfatta dig som en person som tar sig tid för dem och som låter bli att stressa dem genom beslutsprocessen.

Din arbetsglädje kan påverkas negativt om du konstant jobbar under tidspress och har krav på många kundbesök. Det kan också ta mycket av din energi om du inte har utrymme att ägna varje kund den tid de behöver.

+

Du passar bra in i försäljningsprocesser där det hela tiden är mycket som händer och där du har möjlighet att ofta besöka kunderna. Tidspress och tuffa deadlines kan till och med vara en motivationsfaktor för dig, som ger dig möjlighet att använda din energi.

-

Du kan ibland ha svårt att ta det lugnt, eftersom du behöver få utlopp för din höga energinivå. Det är bra om du ser till att kunderna inte upplever dig som hektisk och du behöver vara medveten om att bemöta kunderna med tålamod, anpassa dig efter deras tempo och ge dem den tid de behöver.

## Prestationsbehov

60

Som säljare är du prestigelös och har sällan några bekymmer med prestationsångest. Skulle du halka efter i din försäljning och få kritik för detta, så har du oftast is i magen. Det är viktigare för dig att fokusera på att skapa goda kundrelationer, framför att alltid vara bäst.

Du kan känna dig lite obekvämt i en arbetsmiljö där det fokuseras mycket på vem som säljer mest. Ibland kan du dock behöva plocka fram lite mer vinnarskalle, så att inte en affär går dig ur händerna i onödan. Tänk eventuellt på att vara mer tydlig med att du faktiskt är engagerad och målfokuserad.

+

Det är viktigt för dig att hela tiden prestera på en hög nivå och att åstadkomma bra försäljningsresultat, samtidigt som dina karriärmål är en stark och betydande drivkraft för dig. Du är uppmärksam på hur andra uppfattar dig och du strävar efter att vara nummer ett i det du gör.

-

Du kan vara så angelägen om att visa framfötterna att du riskerar att köra slut på dig själv. Om något går fel eller om du halkar efter i dina sällsiffror kan du i värsta fall drabbas av prestationsångest. Tänk på att inte vara så hård mot dig själv att du glömmer att vara nöjd med det du åstadkommer.

## Teamarbete

30

Du är mycket medveten om att det är du själv som ansvarar för dina resultat och du driver din försäljning på egen hand. Din vilja att komma i mål är stark och du klarar av säljjobb som kräver att man får kämpa hårt för nå dit man vill utan att nödvändigtvis få hjälp av andra.

Andra kan uppleva dig som en person som är något av en ensamspelare som sätter jaget före laget. Det kan också finnas en risk att du tappar försäljningsmöjligheter om du inte tar hjälp av andra eller lyssnar in hur dina kollegor arbetar.

+

Du har en stark känsla för att jobba i team och du kan på ett prestigelöst sätt ta hjälp av andra i din försäljning om du behöver det. Dina kollegor ser dig som en förtroendeingivande lagspelare som gärna ställer upp och delar med sig om det behövs.

-

Du kan eventuellt vara så mån om lagandan och teamet så att du sätter dina egna försäljningsresultat i andra rummet. Det kan också finnas en risk att du inte trivs så bra i säljmiljöer som är starkt resultat- och målinriktade, där man konstant måste ha "vinnarskalle" och kämpaglöd.

## Serviceinriktning

20

Du fokuserar din energi på att skapa resultat och få order i hamn. Du lägger inte för mycket tid på att kontakta kunder om du vet att det inte ger något resultat just nu. För optimal effektivitet fungerar du bäst i en säljarroll där du kan lämna över omhändertagandet av kunderna till någon annan.

Det finns en viss risk för att kunderna upplever dig som alltför inställd på att bara sälja och i värsta fall kan de känna sig överkörda och då kan du missa möjligheten till återköp. Du kan nog vinna en del på att intressera dig lite mer för kundens behov av service och hjälp.

+

Dina kunder upplever dig som en person som mår om dem och som tar sig tid att sätta sig in i deras behov och önskemål. Du är förstående och noga med att kunderna skall vara nöjda samt att du gärna bryr dig om dem även om de inte ska köpa något just för tillfället.

-

Som en mycket serviceinriktad säljare bör du tänka på att det finns gränser för hur långt du ska sträcka dig i din hjälpsamhet. Det är självklart att kunden skall ha bra service, men var uppmärksam på att du inte ger mer av din tid och ditt engagemang än vad som är rimligt.

## Genomslagskraft

100

Du har sannolikt en mjuk och smidig framtoning gentemot dina kunder och du försöker att inte vara alltför styrande och kontrollerande i försäljningsprocessen. Du vill absolut inte pressa kunderna till att köpa något. Istället visar du respekt för deras invändningar och frågeställningar.

I försäljningssituationer där det krävs styrning mot avslut kan det hända att du är ganska restriktiv med att "ta kommandot" över kunden och bryta mot din lite mjukare säljstil. Tänk på, att en alltför mjuk säljstil kan betyda att du inte driver kunden tillräckligt för att få försäljningen i mål.

+

Det faller sig naturligt för dig att vara den som håller i taktspinnen i säljprocessen. Du är orädd och har en stark vilja att komma i mål med din försäljning. Kunderna uppfattar det som att du verkligen står för, och menar det du säger, och att du på ett engagerat sätt hjälper dem att ta beslut.

-

Din starka vilja kan upplevas som att du inte ger kunderna tillräckligt med utrymme till att fundera, med risk för att du kör över dem. För att undvika att uppfattas som påstridig bör du se till att verkligen lyssna in och förstå dina kunder och inte lägga mer press på dem än vad som är passande.

## Välkommen till JobMatch Talent tolkningsguide

JobMatch Talent är ett arbetspsykologiskt test som mäter arbetsrelaterade egenskaper baserat på de 200 frågor som du har besvarat. Det strävar efter att ge en bild av hur du använder dina egenskaper i olika arbetssituationer.

Det är viktigt att veta att det inte ska betraktas som "bra" med ett högt värde eller "dåligt" med ett lägre värde, så här ber vi dig att skjuta åt sidan det sedvanliga tankesättet att "ju högre poäng, desto bättre".

Det finns inga "rätt" eller "fel" sätt att arbeta på rent generellt. Olika befattningar ställer olika krav och det är först i detta sammanhang som man kan börja prata om för- och nackdelar eller styrkor och utvecklingsområden. Tänk också på att alla egenskaper som finns med i JobMatch Talent-guiden inte är lika viktiga för alla typer av befattningar.

För en mer genomgripande tolkning av ditt resultat och de olika värdena bör du läsa igenom Personlig arbetsstil.

När du läser igenom den här guiden kommer du att upptäcka att både höga och låga värden kan ha såväl fördelar som nackdelar.

**Ett exempel:** En person har värdet 90 på Kommunikativitet under J-skalan. Guiden beskriver både fördelarna och nackdelarna som kan förekomma. Men den tar inte hänsyn till andra egenskaper som kan kompensera åt olika håll. Exempelvis kan personen med 90 på Kommunikativitet ha ett högt värde på Självkontroll/Behärskning (under C) och då kanske inte de negativa aspekterna av hög Kommunikativitet är lika aktuella.

Allt som står om de olika egenskaperna kommer förstås inte att stämma in helt på dig. Ibland kanske både fördelar och nackdelar stämmer; ibland kanske endast nackdelarna eller endast fördelarna är relevanta. Det är bara du och de som känner dig väl som kan avgöra det.

Vi definierar låga värden som 40-50 och nedåt och höga värden som 70-80 och uppåt.

Nivån 50-70 finns inte beskriven, eftersom denna nivå rör sig kring genomsnittet och egenskapen är inte särskilt utpräglad åt något håll.

Under varje egenskap hittar du en förklaring till vad det kan innebära att ligga högt eller lågt på de olika värdena.

- + Möjliga fördelar med ett högt eller ett lågt värde.
- Möjliga nackdelar med ett högt respektive lågt värde.

Vi hoppas att du kommer att tycka det är intressant att ta del av ditt JobMatch Talent-resultat och att det blir en positiv upplevelse!

Du är alltid välkommen att kontakta oss om du har frågor som din testadministratör inte kan besvara. Detta kan du i så fall göra i samband med att du hämtar ditt resultat.

Med vänliga hälsningar,  
**JobMatch Talent**

## A. Arbetsstruktur

Visar i vilken utsträckning du lägger fokus på att ha struktur i ditt arbete.

### A1. Fokus på planering

100

Du klarar oftast av att få din planering "förstörd" av oförutsedda händelser. Kan anpassa dig och flytta om i ditt schema om det krävs så, utan att det påverkar dig negativt.

+

Du tänker oftast långsiktigt och har framförhållning. Respekterar andras tid och planering. Är oftast väl förberedd.

Kan ha svårt att passa tider eller är ibland ute i sista minuten. Missar eventuellt vad gäller framförhållning och förberedelser.

-

Det kan bli en stressfaktor eller ett irritationsmoment för dig att ofta bli avbruten och behöva släppa det du håller på med för att något annat dyker upp. Du kan trivas mindre bra med situationer när det inte finns tid till förberedelser.

### A2. Fokus på detaljer

90

Har lätt för att ha helhetssyn och fokusera på de större riktlinjerna. Läger dig oftast inte i andras arbete eller hänger upp dig på småsaker.

+

Du är sannolikt noggrann och grundlig. Ser oftast till att det du gör är helt korrekt innan andra får ta del av det. Är välinformerad p.g.a. ditt intresse att gå på djupet. Fångar lätt upp saker som andra kanske inte ser. Tålmod med komplicerade saker.

Kan ha tendens till små slarvfel: "hoppsan, det såg jag inte". Du kan möjligen ha svårt med tålmodet om något är komplicerat eller om någon gör långa utläggningar.

-

Kan riskera att vara mer grundlig än vad som är praktiskt, vilket kan medföra att mycket tid går åt. Kräver ibland mer detaljerad information än vad som kan ges.

### A3. Fokus på ordning

110

Irriteras sällan av att andra människor har dålig ordning. Klarar av att jobba i stökig eller kaotisk omgivning. Störs inte nämnvärt av oreda.

+

Håller koll på arbetsuppgifter. Välorganiserad. Hittar dina dokument. Bygger strukturer och rutiner.

Prioriterar annat än ordning och riskerar därför att stöka till det eller behöva leta efter dina saker. Kan samla på dig högar, ha bristande koll och riskerar bli stressad av det.

-

Kan vara lite perfektionistisk och ha svårt att tåla oreda. Riskerar att fastna i att bygga rutiner och organisera, oavsett om det behövs eller inte. OBS! Gäller högsta nivån i kombination med låg E3 och H2.

## B. Inre drivkraft

Visar din inre motor och din inställning till motstånd och svårigheter.

### B1. Egen motivation

70

Släpper fram andra. Utgör inget hot för omgivningen i miljöer där "alla" vill visa framfötterna.

+

Självgående, vill göra ditt bästa. Klarar av motgångar utan att tappa arbetslusten. Håller dig motiverad av egen kraft.

Behöver ibland lite peppning från andra för motivationens skull. Kan behöva lita till din disciplin och plikt-känsla när arbetslusten sviktar. Det kan ta ett tag innan du är tillbaka efter ett nederlag om du saknar positiva människor omkring dig.

-

Kan vara "ensamspelare" och ha svårt att inordna dig – kör ditt eget race. Kan gå upp för mycket i ditt arbete.

### B2. Optimism

20

Realist. Du är medveten om, och tar med eventuella problem i beräkningen. Har inga skygglappar på. Beredd på att saker kan gå fel.

+

Hoppfull och ser möjligheter. Tycker det mesta är roligt. Blir inte särskilt påverkad av motgångar.

Bland dem som har ett mycket lågt värde här hittas de som förväntar sig att det dyker upp problem. Kan ha ett pessimistiskt drag och anse att mycket är svårt att åstadkomma eller lösa.

-

Kan vara "uppe i det blå" och inte se problem eller svårigheter och kan nonchalera andras varningssignaler.

### B3. Humörjämvikt

90

Du känner tydligt om något är fel eller när du inte är helt tillfreds. Du lyssnar mycket till dina känslor, vilket medför att dina upplevelser kan vara intensivare än många andras. Ditt humör påverkas ganska lätt, vilket kan vara både en fördel och en nackdel - beroende på omständigheterna.

+

Har lätt för att bibehålla ett generellt gott humör. Blir endast tillfälligt påverkad av motgångar och liknande.

Motgångar kan ta hårt och sitta i ett tag. Ditt humör påverkas ganska lätt, vilket förstås kan vara både en fördel och en nackdel.

-

En del med extra högt värde här skulle kunna ha mycket gott humör fastän saker har gått åt skogen, vilket av andra kan upplevas som att personen inte bryr sig.



## C. Stressindex

Visar hur du påverkas av stressfaktorer (vilka dessa är kan vara mycket individuellt).

### C1. Självkontroll/ Behärskning

70

Omgivningen behöver sällan undra vad du känner. Du är troligen lätt att läsa av. Reagerar ofta snabbt på situationer som uppkommer och "får ur dig" det som eventuellt ligger och trycker. Ett lågt värde här betyder dock inte att man är extra känslig eller reagerar oftare än andra.

+

Du klarar oftast att behärska dig och ha en professionell framtoning även under press. Har nytta av ditt lugn i förhandlingar och liknande. Kontroll över dina känslor.

Du kan ibland ha svårt att behärska dig och det kan hända att dina känslor skiner igenom även när du inte vill det. Om ditt värde på E3 (Behov av tempo) är högt, är du sannolikt ganska otålig och ogillar att behöva vänta.

-

Det kan vara svårt att se på dig om du är pressad eller stressad. Du kan också riskera att bita ihop under längre tid än vad som är praktiskt, ifall något inte är som det ska. Ditt tålamod kan vara för stort i vissa lägen.

### C2. Motståndskraft

60

Mottaglig för hur andra upplever dig och det du gör. Förstår när du gjort fel. Medveten om att du inte står pall i alla väder. Ofta självkorrigerande som person.

+

Kan skilja på sak och person när du får kritik. Överreagerar inte och känner dig sällan kränkt om någon påpekar att du gjort ett misstag. Står ofta pall i tuffa situationer. Ganska opåverkad av vad andra tycker och tänker om dig.

Kan vara känslig för kritik och läsa in mer i det som sägs än vad som egentligen är menat. Detta kan bli en energitjuv. Behöver positiv och konkret feedback. Kan vara dålig på att ge dig själv en klapp på axeln.

-

Är inte alltid lyhörd inför andras feedback och kan slå ifrån dig kritik som ges. Eventuellt lite "teflonbelagd" – ingenting fastnar, särskilt om F3 (Utvecklingsmotivation) också är låg. Bryr dig sällan om vad andra tycker om dig.

### C3. Koncentration

80

Har "radarn" på och lägger märke till saker som händer runt omkring.

+

Klarar av att sitta och vara koncentrerad på din uppgift. Har oftast inget emot att det händer saker runtom. Kan bli avbruten utan att bli särskilt stressad. Har lätt för att fokusera.

Kan ibland bli splittrad eller stressad av avbrott. Dina tankar kan ibland skena iväg och du kan ha svårt att koppla bort saker. Du kan behöva hitta sätt att skärma av för att lättare kunna koncentrera dig.

-

Kan bli så uppslukad av det du håller på med att du inte reagerar när något händer i omgivningen.

**D. Beslutskaraktär**

Visar ditt sätt att ta beslut och hur du förhåller dig till besluten.

**D1. Eftertänksamhet**

100

Är oftast snabbt ut på banan utan alltför mycket analys. Du kan troligen ta beslut på stående fot. Velar sällan. Klarar oftast med lätthet av förändringar och nya grepp.

Du kan riskera att förhastad dig genom att ta beslut utan att tänka dig för särskilt noga. Ju mer vana och erfarenhet man har av sitt jobb, desto mindre brukar detta vara ett problem.

+

Tar välgenomtänkta beslut. Du tänker dig för och analyserar en situation innan du berättar vad du anser eller innan du agerar. Brukar vara förutsägbar för din omgivning.

-

Tänker och analyserar ibland väldigt mycket och kan ibland ha svårt att komma till skott (men chansen att det blir rätt har troligen ökat). Kan ogilla snabba förändringar eller när människor får kreativa infall. Kanske tycker du att du måste bromsa för att få tid att tänka till innan du är med på noterna.

**D2. Viljestyrka**

90

Lätt att få med sig. Du är sannolikt följsam och prestigelös. Lyssnar in vad andra vill och har inga problem med att ta en annan väg än enbart din egen.

Har restriktioner på att driva din egen linje, och gör det kanske endast om omständigheterna är rätt för dig. Du kan löpa risk att ge med dig (i onödan) när du har att göra med viljestarka personer.

+

Beslutsam. Försöker få din vilja igenom och står på dig. Ger dig oftast inte även om du möter på motstånd. Går inte utan vidare med på motargument.

-

Kan uppfattas som alltför bestämd och påstridig av andra. Du kan vara svår att rå på i diskussioner. Går ibland dina egna vägar och kan riskera att köra över andra om du inte ser upp, särskilt om du också har ett högt värde på J1 (Genomslagskraft).

**D3. Uthållighet**

60

Ger upp i tid, innan du har kört huvudet i väggen. Väljer dina strider. Du har gärna omväxlande arbetsuppgifter.

Kan ibland ha lätt för att ge upp eller avbryta något om det blir för jobbigt. Du kan ogilla uppgifter som tar lång tid, är monotona eller kräver att man forcerar många hinder. Behöver omväxling.

+

Genomför och avslutar det du har påbörjat. Enträgen och ger inte upp. Kan jobba med saker som drar ut på tiden. Kämpar in i det sista för sådant du tycker är viktigt.

-

Kan betraktas som envis och svår att rå på. Riskerar att bara köra på, oavsett om det du håller på måste göras eller ej. Inser kanske inte när det är dags att ge upp.

## E. Aktivitet

Visar vilken typ av aktivitet du trivs med och hur du vill handskas med din energi.

### E1. Fysisk aktivitet

60

Klarar ganska lätt att ha ett stillasittande eller orörligt arbete. Blir sällan rastlös. Behovet av fysisk aktivitet brukar tillgodoses på fritiden.

+

Har oftast ett stort behov av att röra på sig. Klarar av arbete som kräver resor eller fysisk ansträngning. Är oftast vid god vigör.

Kan belastas för hårt ifall arbetet är fysiskt ansträngande eller kräver hög rörlighet.

-

Du kan tycka det är ansträngande att sitta still länge, eftersom du behöver få utlopp för din energi. Kan ibland ha svårt att ta det lugnt. Kan "flänga omkring".

### E2. Psykisk energi

70

Har lätt för att koppla av. Du är selektiv med vad du ska engagera dig i och behöver inte hela tiden ha stimulans för att trivas.

+

Du har lätt för att engagera dig i saker. Gillar att jobba mycket. Vill ha intellektuell stimulans och att det händer något hela tiden.

Du kan lätt bli trött i huvudet om du har mycket att göra. Små korta pauser emellanåt kan behövas för att ladda energin igen.

-

Är på gång med något hela tiden och kanske inte alltid inser att du tröttnar ut dig. Kan ha svårt att ta det lugnt, med risk för att du driver dig själv för hårt.

### E3. Behov av tempo

30

Du har antagligen ett gott tålamod och uppskattar att kunna ta dig tid till enskilda uppgifter utan att hasta igenom dem. Klarar av jobb som innebär en del väntan.

+

Du jobbar gärna snabbt och drar inte ut på arbetsuppgifter. Kommer snabbt till skott. Klarar oftast tuffa deadlines och tidspress.

Kan bli stressad av tidspress och deadlines. Kan trivas dåligt med att behöva skynda dig.

-

Har lätt för att bli otålig när saker går långsamt. Ogillar att vänta. Finns risk för slarv om A (Arbetsstruktur) är låg. Du kan ha svårt med långdragna möten.

## F. Framåtanda

Visar på vilket sätt du har ambitioner att utvecklas och komma vidare i ditt yrkesliv.

### F1. Vinnarinstinkt

80

Låter gärna andra komma fram och visa sig dugliga. Du är troligen en lagspelare och trivs med att vara en del av ett team. Känner det inte som ett måste att "komma dig upp" och göra karriär. Oftast prestigelös.

+

Ambitiös och målmedveten. Du är fast besluten att åstadkomma något. Drivkraftig och enträgen. Har ofta högt uppsatta karriärmål.

Kan brista i målinriktning på tjänster som kräver en stor portion vinnarinstinkt, exempelvis inom sälj. Trivs sällan med jobb som konstant kräver att man strävar efter att ligga på topp.

-

Kan ha svårt att acceptera att andra åstadkommer mer. Släpper inte alltid fram andra och har ibland en mycket stark drivkraft att "vara bäst". I extremfall kan personen vara ensamspelare, karriärist och ärelysten.

### F2. Framtidsvision

60

Jordnära och realistisk. Du klarar av att jobba i nuet och lämna över framtidsplanerna till andra. Har inget stort behov av att ha något att se fram emot – kan oftast trivas bra med situationen som den är.

+

Hoppfull. Ser fram emot framtiden och vad som kommer att hända där. Du målar gärna upp visioner och målbilder att sträva mot.

Ditt intresse för framtidsvisioner kan vara litet. Du skulle också kunna vara lite desillusionerad eller uppslukad av nuet på grund av hård arbetsbelastning så att det saknas utrymme att titta framåt.

-

Kan ha huvudet uppe i det blå och orealistiska förväntningar på framtiden. En hög nivå här kan bli ett problem på en tjänst där det inte finns utrymme att påverka hur framtiden ska se ut.

### F3. Utvecklingsmotivation

20

Kan eventuellt vara mitt i eller nyss ha avslutat en utbildning eller utvecklingsåtgärd. Har förmågan att känna dig nöjd med din nuvarande kompetensnivå.

+

Anstränger dig för att utvecklas och bli kunnigare. Har förmåga att ändra ditt sätt att jobba. Kan ta emot feedback och hjälp från andra.

Inte alltid öppen för utbildnings- eller utvecklingsåtgärder. Det kan ibland vara svårt att nå dig med feedback eller hjälp och stöttning.

-

Eventuellt trivs du mindre bra på ett jobb där det inte finns möjlighet för dig att kontinuerligt utvecklas och komplettera dina kunskaper. Det kan också vara så att du har lite svårt att slå dig till ro med det du kan och vet.

## G. Agerande

Visar olika aspekter av ditt agerande.

### G1. Inflytandesfär

90

Gör sällan anspråk på att ha stort inflytande. Störs inte av att andra bestämmer eller tar ledningen.



Van vid att utöva inflytande och vara med och påverka. Tycker om att ha mycket att involvera dig i.

I ledande och inflytelserika positioner kan du ev. behöva mer ledarerfarenhet, vilket kan innebära en stor utmaning om kravet på inflytande är stort. För andra positioner är en låg G1-nivå mindre relevant



Kan ha svårt att stå ut med ett jobb där du inte kan påverka särskilt mycket. Kan vara involverad i mer än vad som är praktiskt, typ föreningsliv, styrelser och liknande.

### G2. Initiativkraft

80

Du klarar av att ha ett arbete där det är andra som lägger jobb på dig. Fokuserar på att utföra arbetet snarare än att hitta på nya saker.



På alerten inför förändringar. Du kommer gärna med nya förslag och är ofta upphovsperson till nya grepp, projekt och liknande.

Du kan riskera att ligga lite lågt med eventuella idéer du har och kanske i stället vänta på att någon annan agerar.



Kan vara för snabb med att sätta igång saker, utan att förankra. Agerar ibland utanför ditt ansvarsområde. Kan ha svårt att trivas på en tjänst där det saknas utrymme eller möjlighet att ligga bakom och dra igenom förändringar.

### G3. Riskvillighet

40

Du försätter dig sällan i situationer som är svåra och besvärliga. Medveten om risker och tar med dem i beräkningen. Försiktig.



Du är troligen modig och kanske lite äventyrslysten. Känner tillförsikt i dig själv och har inget stort behov av yttre trygghetsfaktorer. Vågar satsa.

Försiktig. Tar det säkra för det osäkra. Kanske vill du använda både hängslan och livrem när något särskilt ska göras som går utanför din komfortzon.



Kan vara oförsiktig eller inte se risker. Kan ta dig vatten över huvudet eller riskera att försätta dig själv eller andra i svårigheter.

## H. Tolerans

Visar i vilken utsträckning du är tolerant till att människor är som de är och gör som de gör.

### H1. Instämmande framtoning

40

Man vet vad du tycker om saker och ting. Du är oftast ärlig med åsikter och kritik. Vågar vara emot och lyfta obehagliga ämnen.

+

Du uttrycker dig oftast mycket mildt. Klagar ogärna och stöter dig inte med andra. Har en godmodig och trevlig framtoning samt har överseende med andras fel och brister (i alla fall utåt sett).

Kan vara *för* rättfram i din kritik eller ge intryck av att vara obstinat. Risk finns att du ibland går i clinch med andra i onödan på grund av din framtoning. Du kanske ibland uppfattas som mer kritisk och negativ än du egentligen är.

-

Är inte bekväm med att säga emot andra om risk finns att det blir dålig stämning. Du kan eventuellt vara så mån om att vara tillmötesgående, att du inte säger ifrån utan sväljer förtreten.

### H2. Tolerant inställning

30

Går sällan på nitar. Du ser upp och tar inget för givet. Plockar upp sådant som inte stämmer. Drar lätt öronen åt dig när du tycker något verkar fel.

+

Oftast vidsynt och fördomsfri. Har lätt för att "gilla läget". Hänger inte upp dig på småsaker. God lyssnare, eftersom du sällan förkastar det andra säger utan att först försöka förstå hur de tänker.

Kan ibland vara mer inställd på att hitta det som är fel än se det som är bra. På lägsta nivåerna finns risk att man förkastar eller fördömer sådant som inte stämmer in med det egna synsättet. Kan vara lite skeptisk och misstänksam och ibland förutsätta att saker inte stämmer.

-

Tror ibland för gott om saker. Kan vara mer tillåtande eller accepterande än vad som är lämpligt för situationen. Läger inte alltid märke till saker som är fel.

### H3. Tillit till andra

60

Inte lättlurad. Blir ofta varken överraskad eller besviken när du stöter på någon som inte har rent mjöl i påsen. Har lätt för att hålla distans till din omgivning.

+

Förstående mot andra människor. Du närmar dig andra med tolerans och tillit. Har lätt för att känna förtroende för andra människor. Dömer sällan folk.

Kan ofta förvänta dig att andra ska bära sig illa åt eller försöka luras. Finns risk att du signalerar "jag accepterar inte dig som du är" till din omgivning, vilket kan få andra att känna sig lite obekväma. Det är vanligt att man hamnar på de lägre H3-nivåerna om man blivit mycket besviken eller "bränd" många gånger.

-

Kan bli bränd eller lurad på grund av att du så sällan är misstänksam mot andra. Kan vara förstående även gentemot riktigt besvärliga personer – på gott och ont.

## I. Socialt intresse

Visar vad som är viktigt för dig i sociala relationer.

### I1. Visad hänsyn

20

Du är inte särskilt rädd för att stöta dig med andra. Du pjoskar sällan med folk eller drar dig för att ställa krav, sätta gränser eller säga ifrån. Klarar av att hålla känslomässig distans om så krävs.

+

Du är vänlig och intresserad av att andra mår bra. Har lätt för att vara medkännande, mjuk och empatisk. Ställer gärna upp och hjälper andra.

Kan ibland upplevas som kall och hård. Missar emellanåt att tänka på hur andra upplever saker. Dina ansträngningar att behålla goda relationer är ofta på dina egna villkor.

-

Du kan eventuellt bli så medkännande eller hjälpsam att du riskerar negativa konsekvenser för dig själv eller andra. Kan ha vara mycket restriktiv med att ställa krav på andra.

### I2. Diplomati

50

Har inga större restriktioner med att uttrycka dig rakt och direkt. Drar dig oftast inte för att säga din mening.

+

Smidig i ditt uttryckssätt. Tänker på hur andra uppfattar det du säger. Det är sällan du stöter dig med andra eller uppträder provocerande.

Kan uttrycka dig klumpigt. Kan eventuellt sära andra i onödan genom att du säger saker på ett osmidigt sätt. Det kan låta värre än du menar.

-

Kan bli lite otydlig. Riskerar att linda in kritik eller tråkiga meddelanden i bomull så att budskapet kanske inte når fram.

### I3. Kontaktskapande

30

Klarar oftast av att jobba ensam. Har inte behov av särskilt mycket social kontakt med kollegor eller andra under arbetsdagen.

+

Har lätt för att lära känna folk. Tycker det är roligt med nya bekanskap och trivs med folk omkring dig. Är social och klarar oftast av att kallprata.

Kan vara mycket restriktiv med din sociala sida och inte alltid trivas med att träffa nya människor. Behöver få vara för dig själv emellanåt. Eventuellt är du ointresserad av sociala tillställningar om de inte ger dig någon form av stimulans.

-

Kan vara så angelägen att ha kontakt med andra att det är svårt att trivas på ett jobb som inte ger den möjligheten. Kan skapa fler kontakter än vad som är möjligt att ta hand om.

## J. Kommunikation

Visar hur du för över dina budskap till andra människor.

### J1. Genomslagskraft

100

Du har sannolikt en mjuk framtoning och du klarar av att släppa fram andra. Det är nog sällan som din omgivning tycker att du kör över dem – du får med dig andra utan att tvinga på dem något.

+

Du har lätt att prata för din sak. Kan fånga andras uppmärksamhet och styra upp en dialog. Drar dig inte för att stå i centrum. Kan kommunicera med eftertryck och säkerhet.

Om inte situationen är helt rätt kan du hålla dig lite i bakgrunden. Du är restriktiv med att säga ifrån eller lägga tyngd bakom dina ord. Det kan också vara ansträngande för dig att "ta kommandot" och styra upp andra.

-

Du kan riskera att köra över andra eller att ta kommandot i en grupp utan att ha blivit ombedd. Du kan också vara svår att rå på i diskussioner, särskilt om du också har en hög viljestyrka (D2).

### J2. Kommunikativitet

60

Har inget större behov av att höra din egen röst. Om J3 (Öppenhet) ligger högre brukar du nog välja att prata bara när du anser dig ha något vettigt att tillföra. Klarar av en "tyst" omgivning. Stör inte kollegor med massa prat.

+

Du meddelar dig med din omgivning. Är oftast bra på att informera. Tycker om att prata med människor.

Kan upplevas som tystlåten och tänker inte alltid på att informera andra. Man kan eventuellt få dra orden ur dig ibland. Ogillar ofta att kallprata i sociala sammanhang.

-

Kan ibland prata mer än vad omgivningen orkar lyssna.

### J3. Öppenhet

60

Klarar av att behålla en hemlighet. Vänder inte ut och in på dig själv och "blottar" dig för vem som helst. Är sällan pinsam i dina uttalanden.

+

Andra vet var de har dig. Talar om vad du tycker och tänker. Har lätt för att vara tydlig och formulera dina budskap. Klarar av att ta plats i gruppssammanhang.

Du är restriktiv till att bjuda på dig själv. Andra kan tycka det är svårt att komma dig in på livet. Återhållsam med dina åsikter om inte situationen känns helt rätt för dig. Har ibland svårt för att säga till eller tala om ifall något trycker dig.

-

Kan ha svårt att hålla tyst om känsliga ämnen eller vara för frispråkig med personliga angelägenheter. Ju svårare du har för att lyssna på eller känna in andra, desto "värre" kan öppenheten bli för omgivningen.



## K. Resultatindex

Visar ditt förhållningssätt när du besvarar frågor om hur du prioriterar och jobbar.

### K1. Svaresrealism

80

Eventuellt har du en grundmurad övertygelse om att det knappast finns något du inte är bra på.

+

Du har besvarat en mängd frågor där du medger att det finns "tillkortakommanden", dvs. något som du inte klarar av eller är sämre på. En hög nivå här innebär oftast en god självinsikt.

Ogillar sannolikt att blotta det som kan betraktas som "svagheter".

-

Eventuellt kan du vara rätt så hård mot dig själv. Fokuserar ibland på det du inte tycker dig klara av eller det du själv uppfattar som negativt hos dig själv.

### K2. Självrealism

70

Bortser eventuellt från det som vanligen betraktas som begränsningar eller ses som realistiskt. Detta kan resultera i att du vågar ge dig i kast med det mesta.

+

Du känner dina egna gränser. Försöker inte framstå i bättre dager. Har en realistisk syn på dig själv och din egen kapacitet. Tar en uppriktig titt på ditt förhållningssätt och agerande när du besvarar frågorna.

Kanske inte alltid skiljer på verklighet och önskemål när det gäller din egen kapacitet.

-

---

### K3. Anpassning

70

Vågar följa ditt eget huvud. Låter inte regler bli en begränsning när resultat ska åstadkommas.

+

Det faller sig naturligt för dig att följa rutiner, regler och lagar och respektera det som gäller. Ofta lojal och pliktrogen.

Det kan vara svårt att styra dig. Du vill nog inte låta dig begränsas av rutiner, förhållningsorder eller regler.

-

I relation till mycket låg G3 (Riskvillighet) kan du bli alltför försiktig och inte våga agera utan att först ha stämt av med andra att det är OK.