



PROJEKT

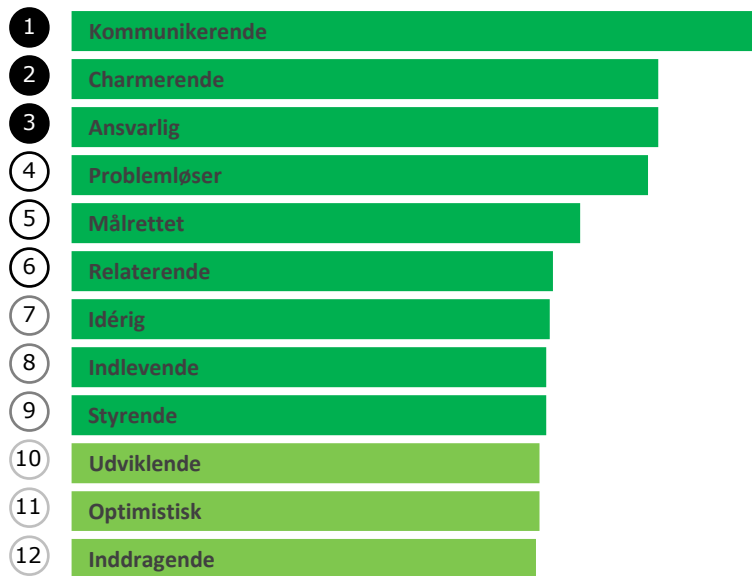
TT38 Talent Test

KONTAKTINFO

Virksomhed: Progreso
Kontaktperson:
E-mail:
Tlf.:

PERSONLIGE DETALJER

Navn: Kent Kordt Roder
Test dato: 2021-02-24



TESTLEVERANDØR

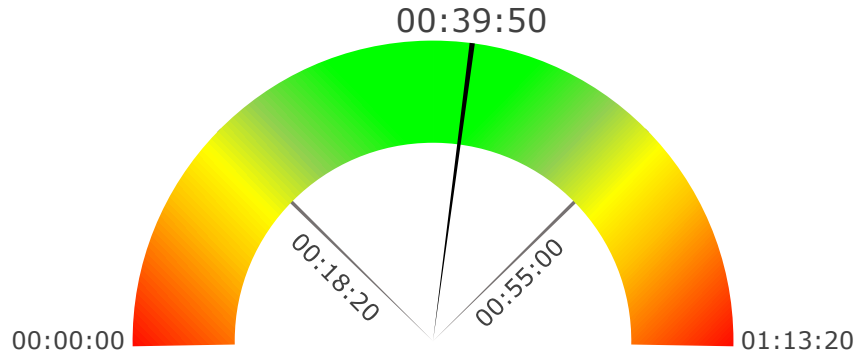
Navn: Talents Unlimited
Hjemmeside: www.t-u.dk

Udskriftsdato: 2021-02-24 09:50
Version: 2020.11.23.102



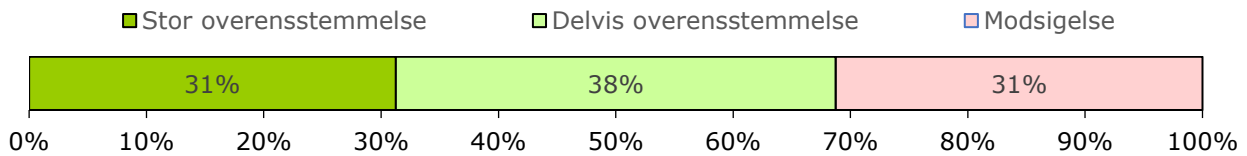
TIDSFORBRUG

Dette viser hvor lang tid personen har brugt på at tage TT38-testen. Et tidsforbrug på over 42 minutter indikerer en eftertænksom tankeproces, mens 32 minutter eller under indikerer en hurtig tankeproces. Tidsforbruget bør efterses for uregelmæssigheder.

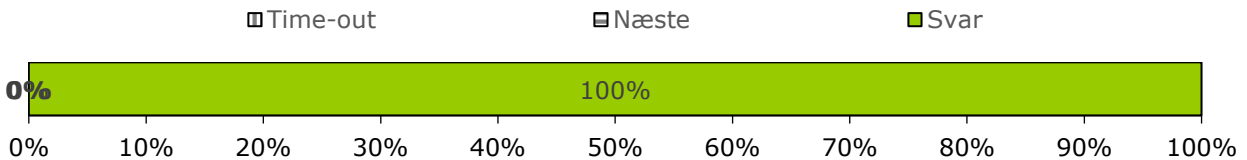


Påbegyndt: 24. februar 2021 - 09:09:56

KONTROLSPØRGSMÅL

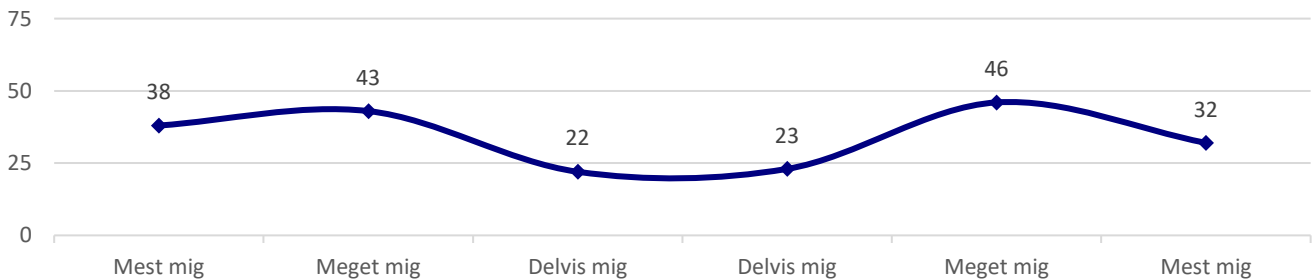


SVAR, NÆSTE & TIME-OUT



SVARFORDELING

Dette viser testtagerens svarfordeling. En fordeling med form som et smil indikerer talenter med et markant udtryk, mens et omvendt smil indikerer talenter med et underspillet udtryk. En fladere eller bølgeformet svarfordeling indikerer at talenterne er jævnt udtrykt.





TIDSDIMENSIONER

Dette viser personens tidsmæssige fokus. Fortid ser baglæns og er reflekterende. Nutid oplever og er tilstedeværende. Fremtid ser fremad og vurderer handlingsmuligheder.

Fortid

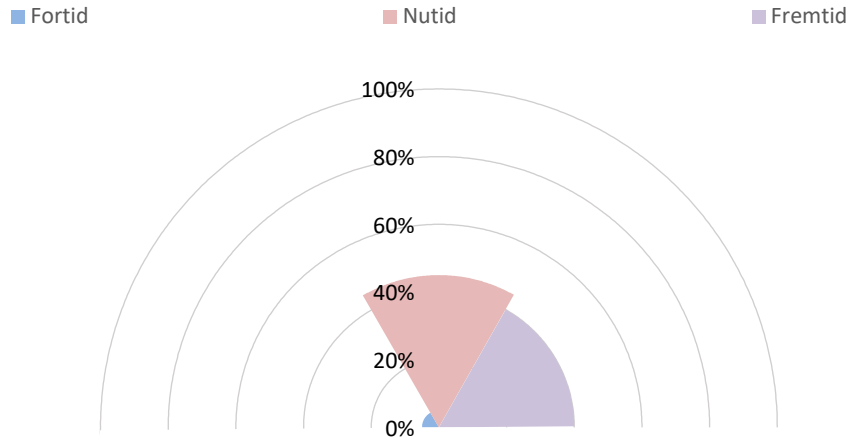
Indlevende - 8

Nutid

Ansvarlig - 3
Problemløser - 4
Relaterende - 6

Fremtid

Kommunikerende - 1
Charmerende - 2
Måltrettet - 5
Idérig - 7
Styrende - 9



HÅRDHEDSDIMENSIONER

Dette viser hvordan personens top ni talenter opleves af andre. Hårde talenter kan opleves som skarpe, direkte og retningsgivende, og bløde talenter kan opleves som behagelige, loyalitetsskabende og imødekomende.

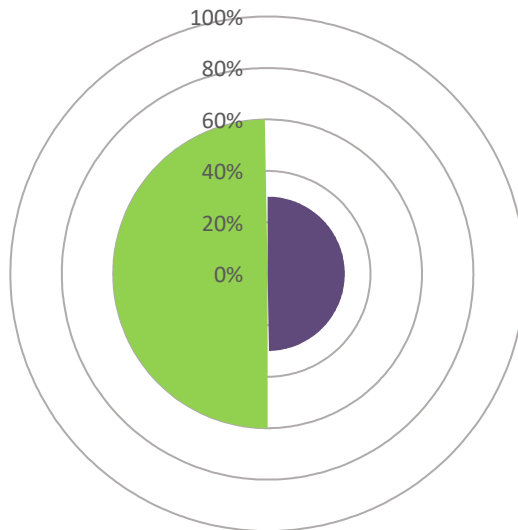
Blød

Kommunikerende - 1
Charmerende - 2
Relaterende - 6
Idérig - 7
Indlevende - 8

Blød Hård

Hård

Ansvarlig - 3
Problemløser - 4
Måltrettet - 5
Styrende - 9



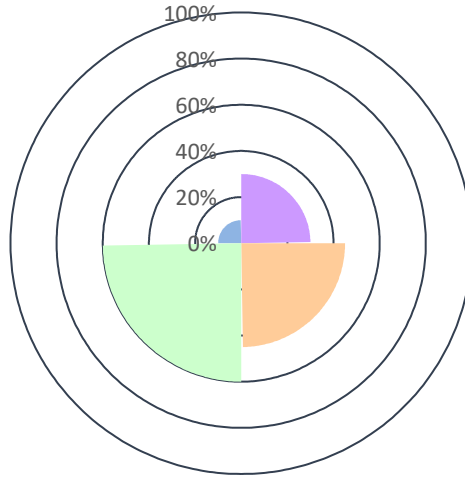


ARKETYPER

Tænkende talenter er forbundet med databehandling. Stræbende talenter er forbundet med handling. Relaterende talenter er forbundet med at knytte bånd til andre. Påvirkende talenter er forbundet med indflydelse på andre.

Tænkende
Idérig - 7

Stræbende
Ansvarlig - 3
Problemløser - 4
Målrettet - 5

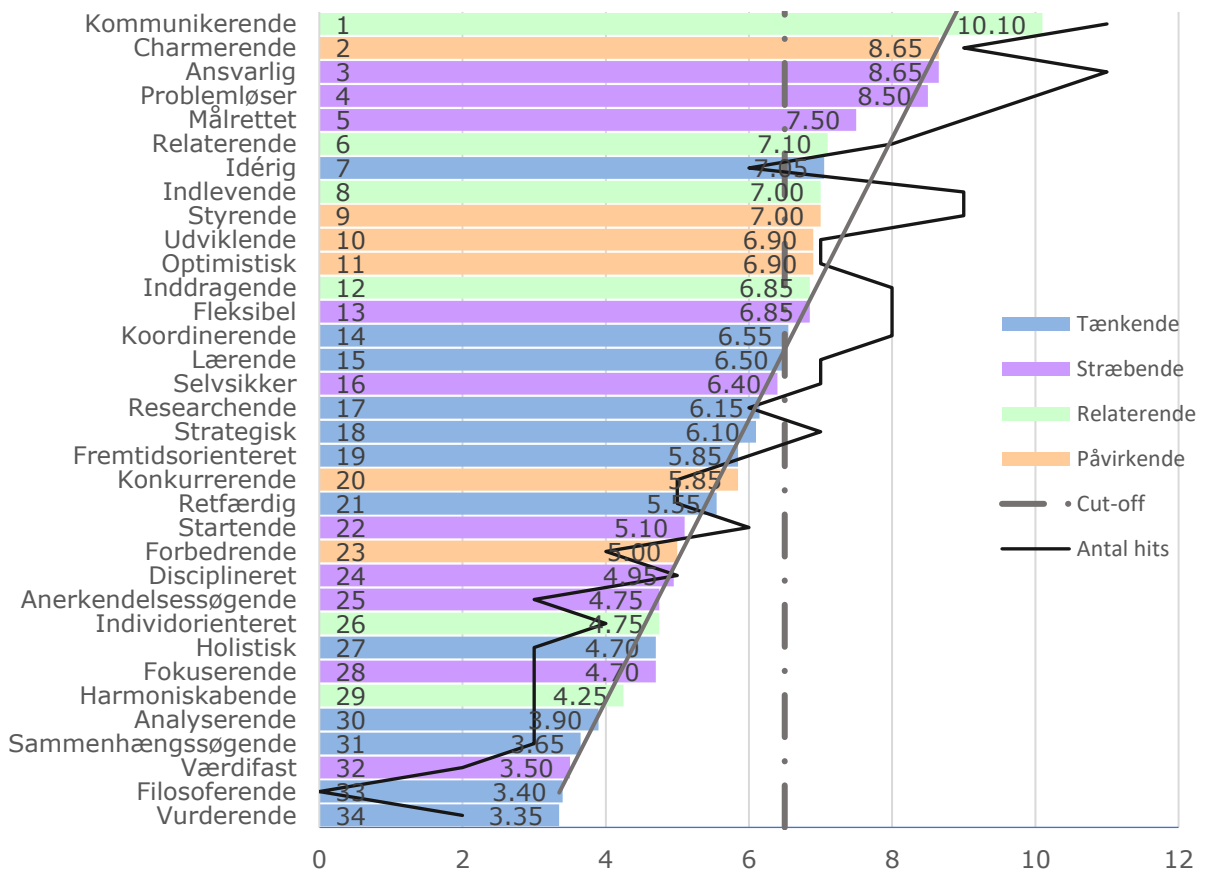


Indlevende - 8
Relaterende - 6
Kommunikerende - 1
Relaterende

Styrende - 9
Charmerende - 2
Påvirkende

TALENTERNE

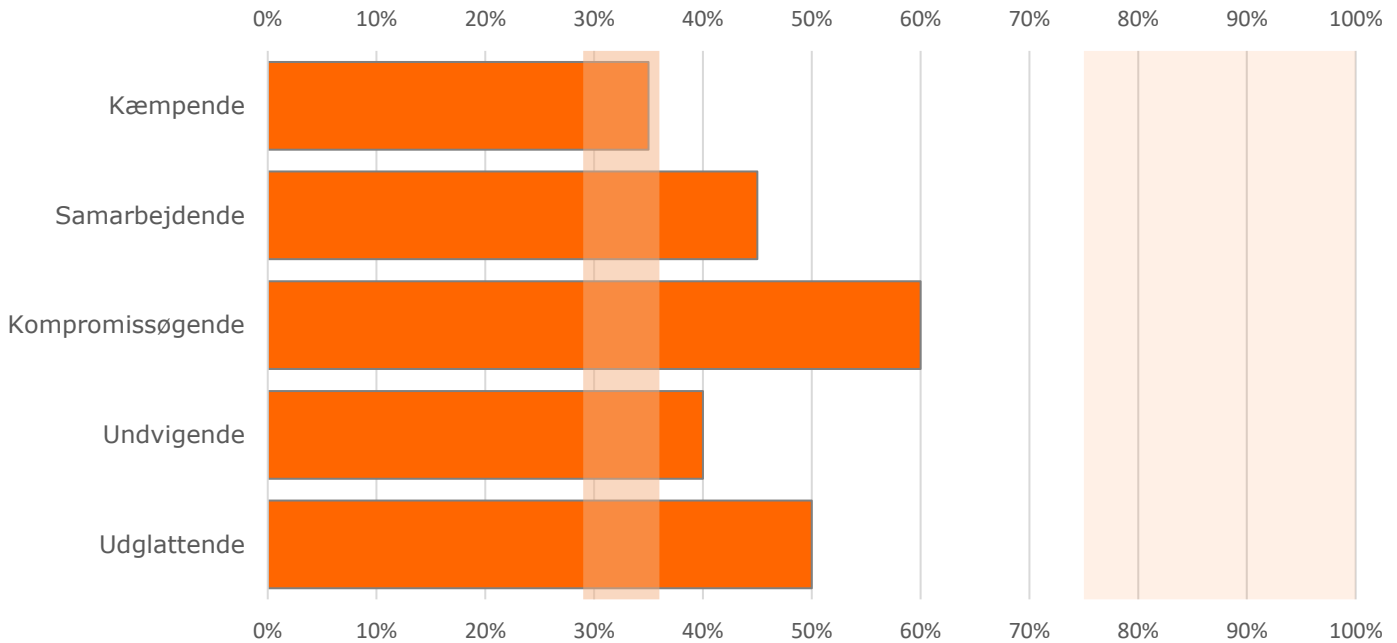
De øverste talenter viser de områder hvor personen har kompetencer, lyst og evner til at præstere på højt niveau. Når personen arbejder med sine toptalenter, laver de færre fejl, er mere engagerede og har et højere energiniveau. Non-talenterne viser de områder hvor personen mangler kompetencer og har svært ved at engagere sig i arbejdet.





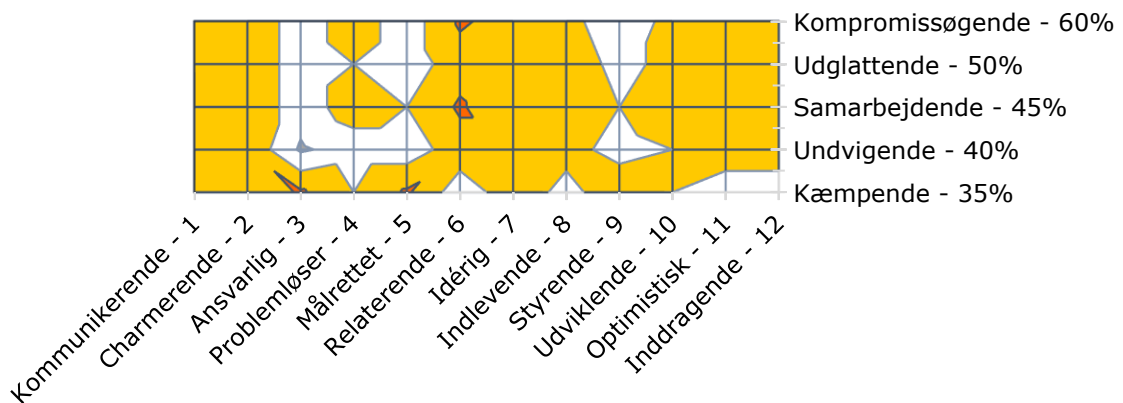
KONFLIKT-/DISKUSSIONSSTIL (ONBOARDING - REKRUTTERING - TEAM)

Grafen belyser hvordan personen sandsynligvis griber konflikter og uenigheder an. Konfliktstile indikerer om personen forsøger at nå målet på bekostning af relationer eller forsøger at opretholde relationer på bekostning af målet. De fleste konfliktstile befinder sig mellem de to ekstremer.



TALENTBIDRAG TIL KONFLIKTSTIL (HEATMAP)

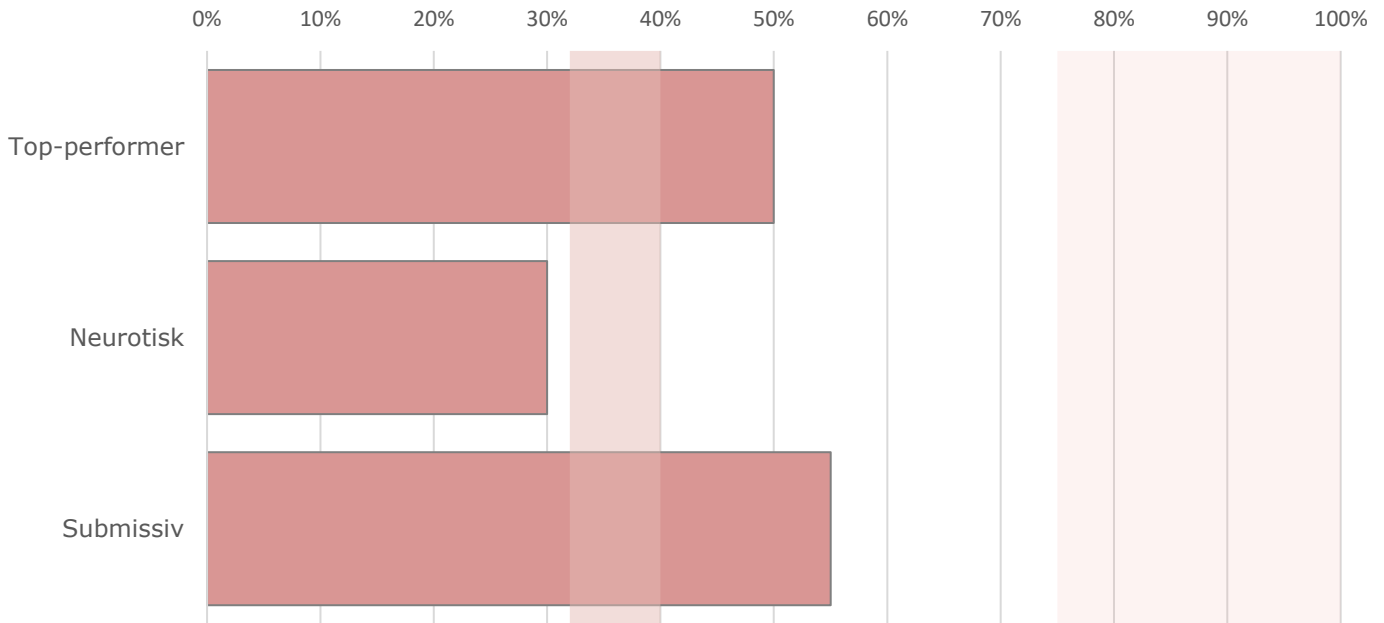
Heatmappet viser hvordan personens top 12 talenter påvirker den ovenstående graf, samt hvilke talenter der trækker i positiv eller negativ retning. Et mørkt farvet område betyder stor positiv indflydelse. Et lyst farvet område betyder mindre positiv indflydelse. Et hvidt område betyder ingen indflydelse. Et gråt område betyder negativ indflydelse.





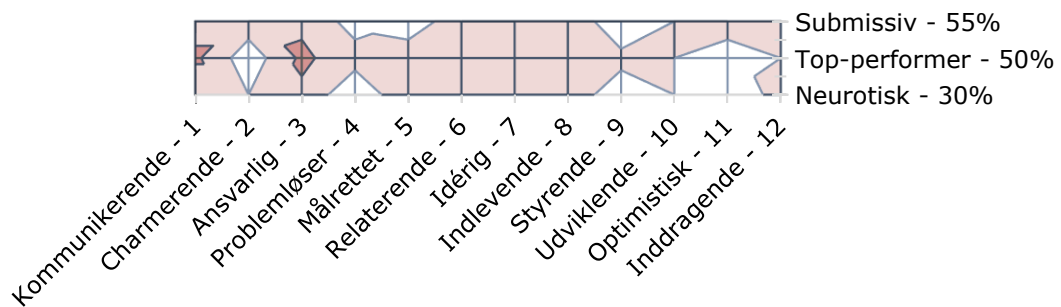
STRESSRISIKO (ONBOARDING - REBOARDING - LEDELSE)

Grafen fortæller ikke om personen har stress eller vil gå ned med stress. Den belyser i stedet hvilken type stress personen sandsynligvis er modtagelig over for, hvis de bliver stresset. Indsigt i medarbejdernes stressrisiko kan bruges til at skabe et arbejdsmiljø som mindsker forekomsten af bestemte stresstyper.



TALENTBIDRAG TIL STRESSDIMENSIONER (HEATMAP)

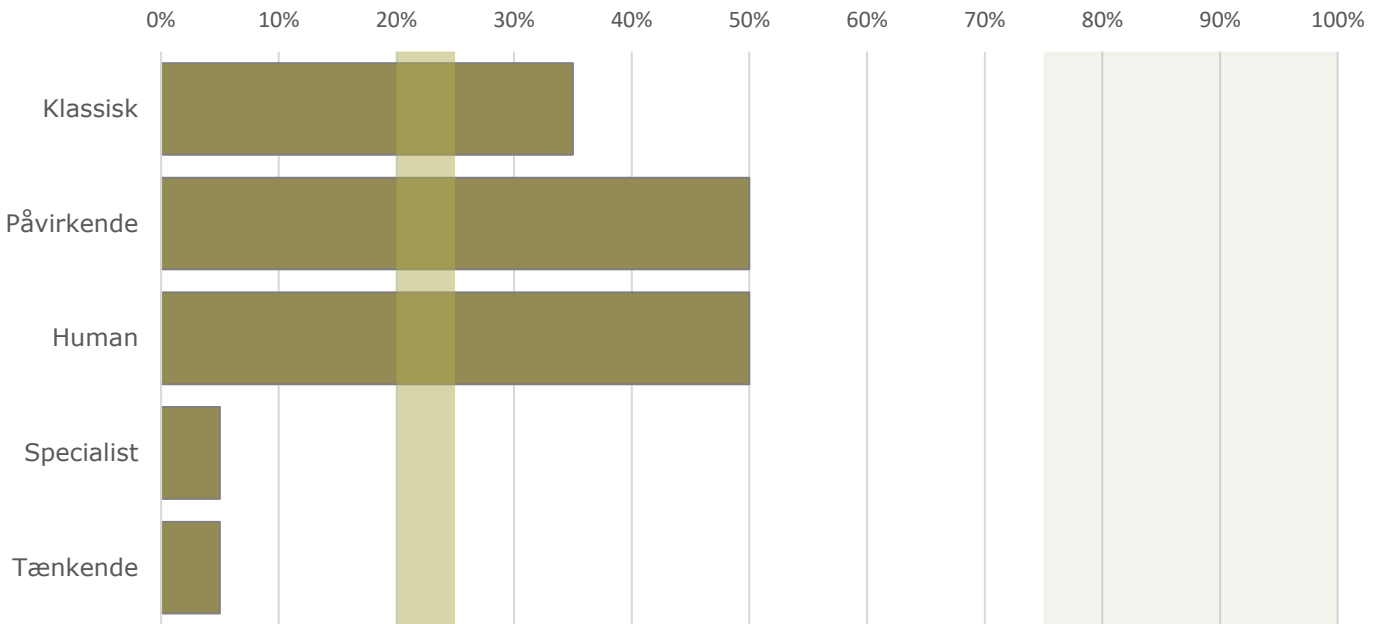
Heatmappet viser hvordan personens top 12 talenter påvirker den ovenstående graf, samt hvilke talenter der trækker i positiv eller negativ retning. Et mørkt farvet område betyder stor positiv indflydelse. Et lyst farvet område betyder mindre positiv indflydelse. Et hvidt område betyder ingen indflydelse. Et gråt område betyder negativ indflydelse.





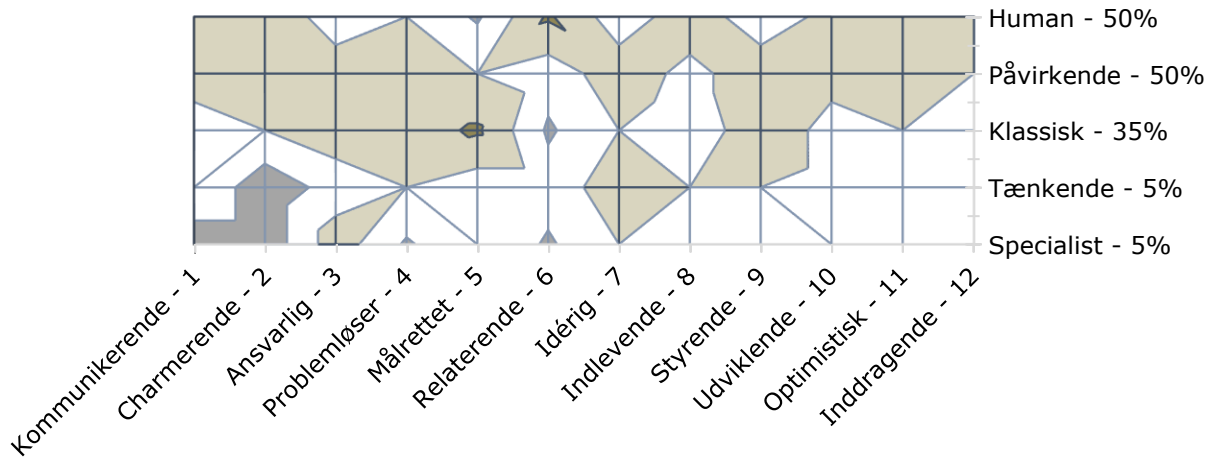
INDRE DRIVESTYRKER (ONBOARDING - REBOARDING - ENGAGEMENT)

Grafen belyser hvilke interne faktorer personen bliver motiveret til at gå på arbejde af. Disse selvmotiverende drivere er altid til stede, og de får personen til at kæmpe for at opnå succes på arbejdspladsen.



TALENTBIDRAG TIL DRIVEDIMENSIONER (HEATMAP)

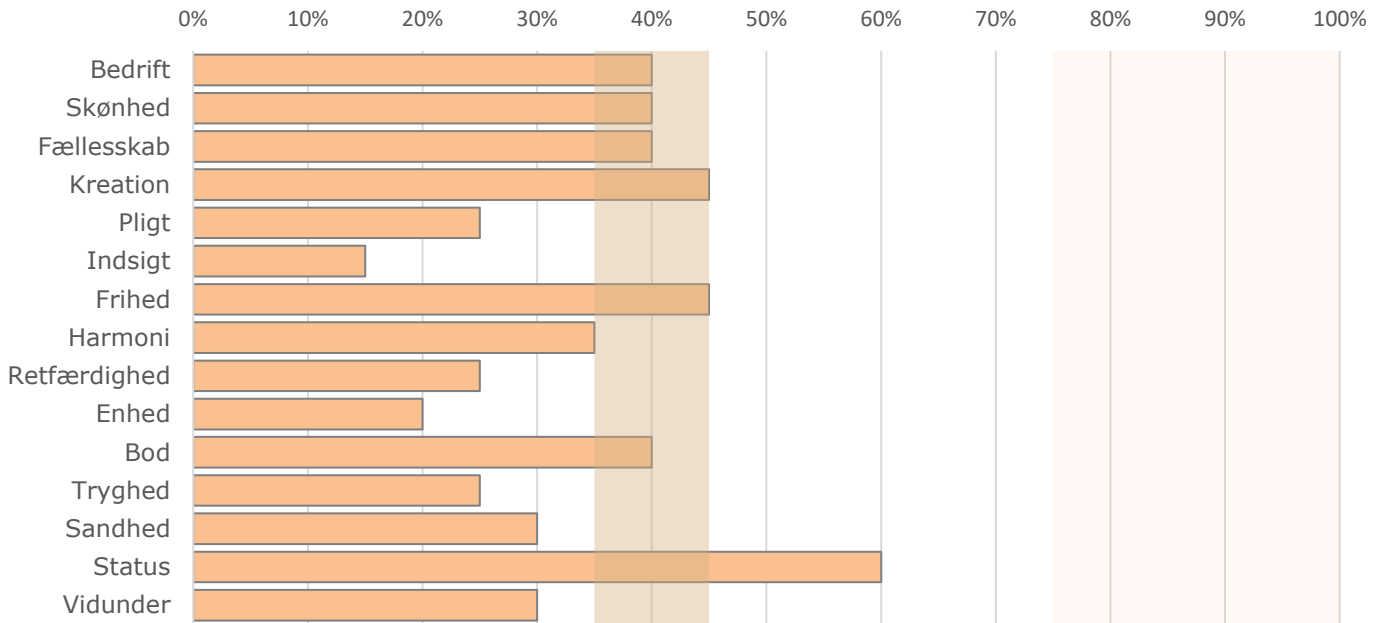
Heatmappet viser hvordan personens top 12 talenter påvirker den ovenstående graf, samt hvilke talenter der trækker i positiv eller negativ retning. Et mørkt farvet område betyder stor positiv indflydelse. Et lyst farvet område betyder mindre positiv indflydelse. Et hvidt område betyder ingen indflydelse. Et gråt område betyder negativ indflydelse.





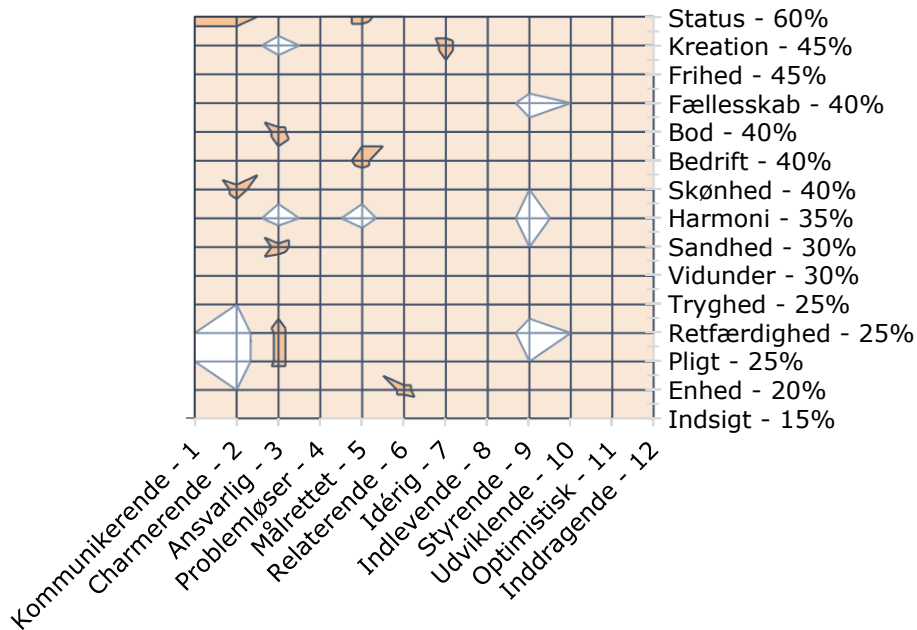
MOTIVATIONSSTYRKER (ONBOARDING - ENGAGEMENT - LEDELSE)

Grafen belyser hvilke eksterne eller situationsbestemte faktorer der motiverer personen. Hvis højt scorende motivationsstyrker er til stede, vil det have en motiverende effekt. Omvendt kan det have en negativ effekt hvis lavt scorende motivationsstyrker er til stede.



TALENTBIDRAG TIL MOTIVATIONSDIMENSIONER (HEATMAP)

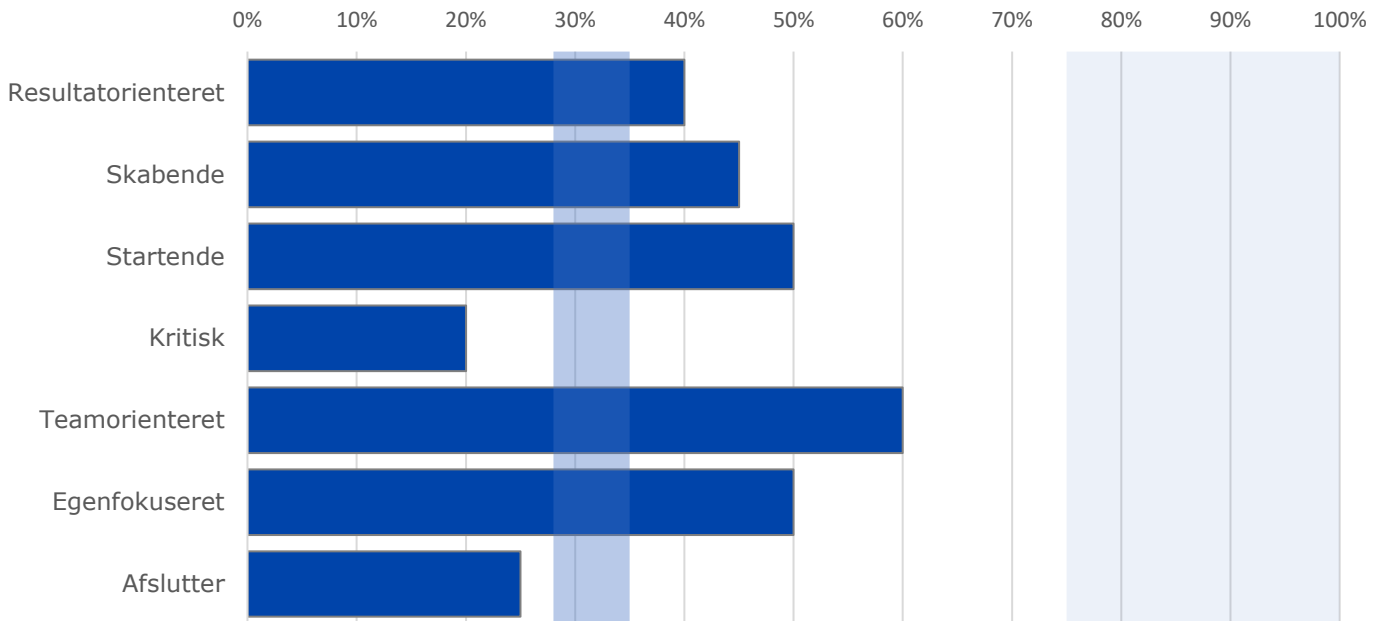
Heatmappet viser hvordan personens top 12 talenter påvirker den ovenstående graf, samt hvilke talenter der trækker i positiv eller negativ retning. Et mørkt farvet område betyder stor positiv indflydelse. Et lyst farvet område betyder mindre positiv indflydelse. Et hvidt område betyder ingen indflydelse. Et gråt område betyder negativ indflydelse.





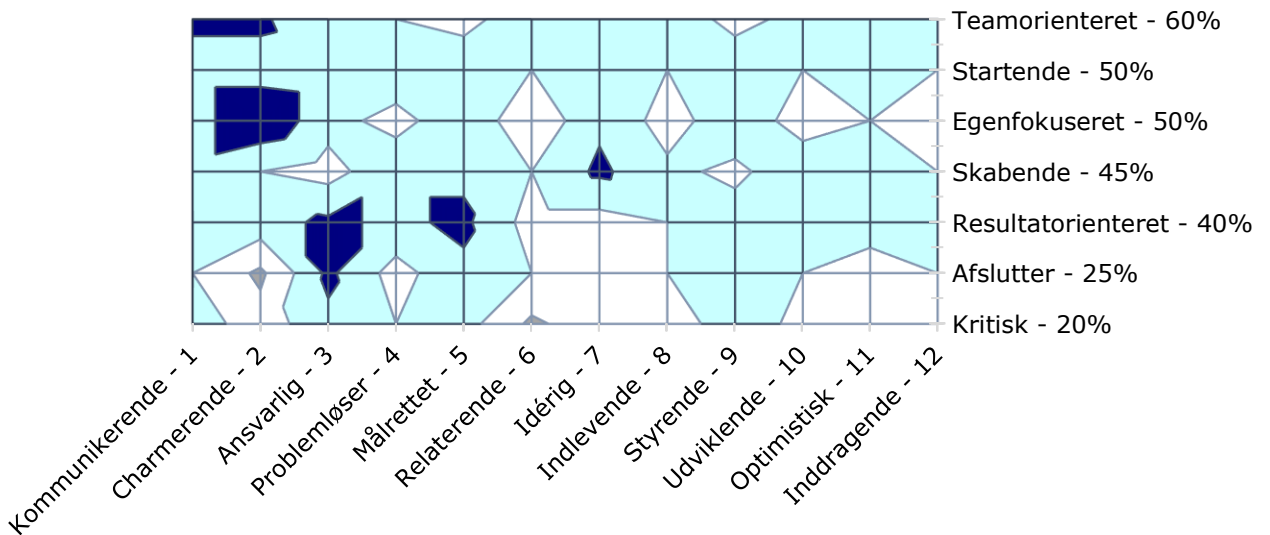
ADFÆRDSSTYRKER (REKRUTTERING - TEAM - LEDELSE)

Grafen belyser personens adfærd inden for de syv adfærdsområder som ledere mest almindeligt ansætter efter. På en arbejdsplads vil personen have størst chance for at udvise de typer adfærd som de scorer højest på.



TALENTBIDRAG TIL ADFÆRDSDIMENSIONER (HEATMAP)

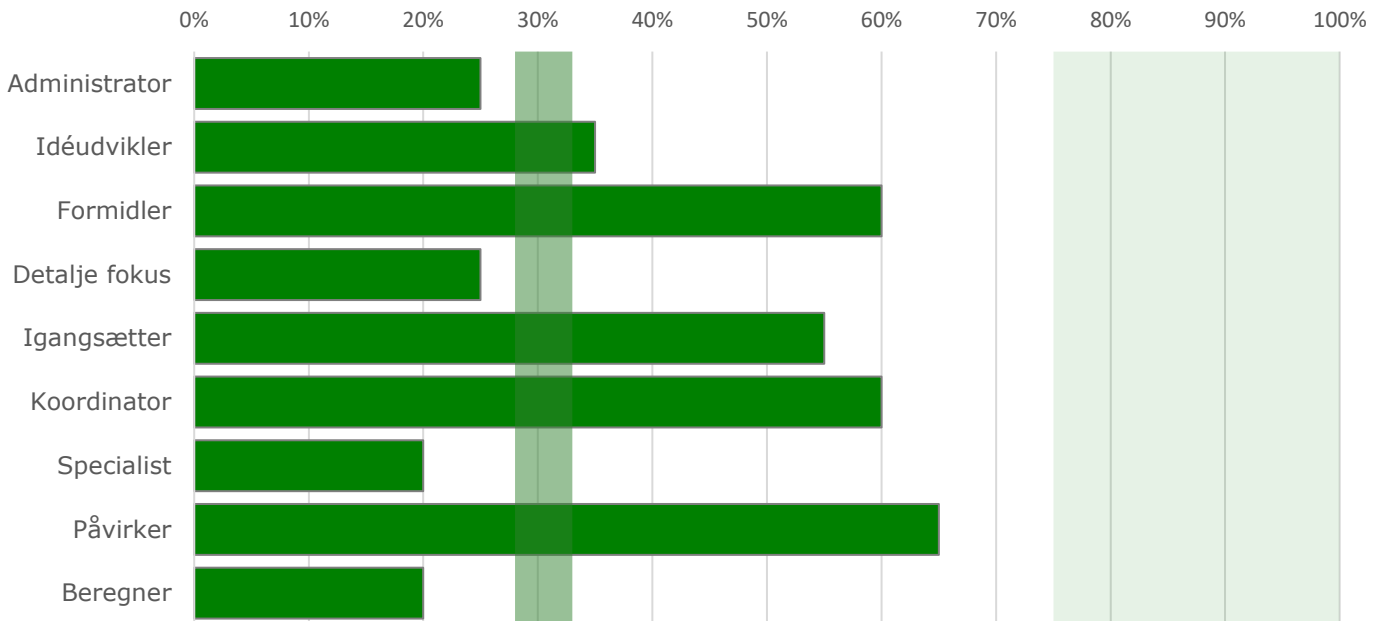
Heatmappet viser hvordan personens top 12 talenter påvirker den ovenstående graf, samt hvilke talenter der trækker i positiv eller negativ retning. Et mørkt farvet område betyder stor positiv indflydelse. Et lyst farvet område betyder mindre positiv indflydelse. Et hvidt område betyder ingen indflydelse. Et gråt område betyder negativ indflydelse.





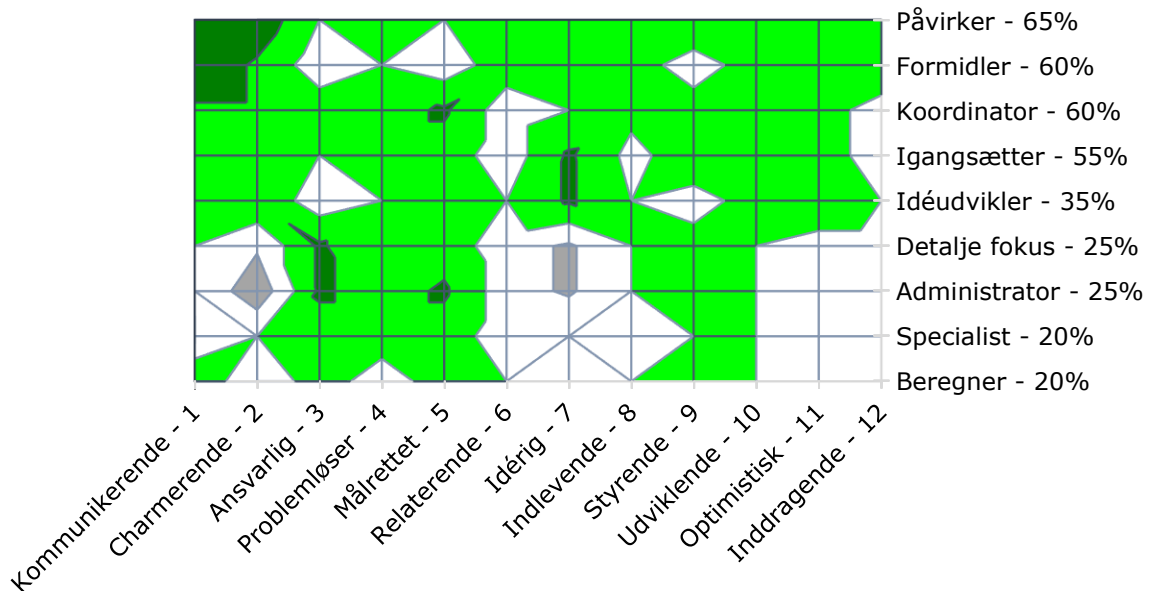
TEAMSTYRKER (REKRUTTERING - TEAM - LEDELSE - ONBOARDING)

Grafen belyser hvilke roller personen er mest velegnet i under teamarbejde på baggrund af deres talenter. Det er muligt at personen er i stand til at varetage flere forskellige roller.



TALENTBIDRAG TIL TEAMDIMENSIONER (HEATMAP)

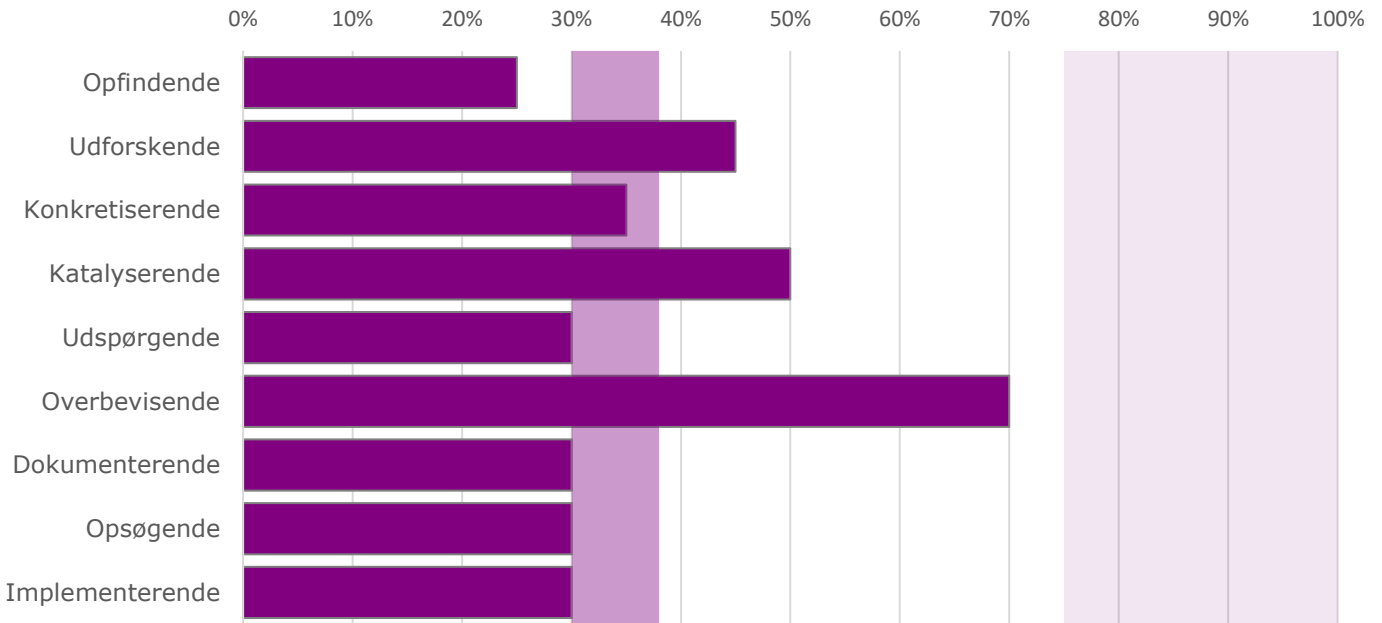
Heatmappet viser hvordan personens top 12 talenter påvirker den ovenstående graf, samt hvilke talenter der trækker i positiv eller negativ retning. Et mørkt farvet område betyder stor positiv indflydelse. Et lyst farvet område betyder mindre positiv indflydelse. Et hvidt område betyder ingen indflydelse. Et gråt område betyder negativ indflydelse.





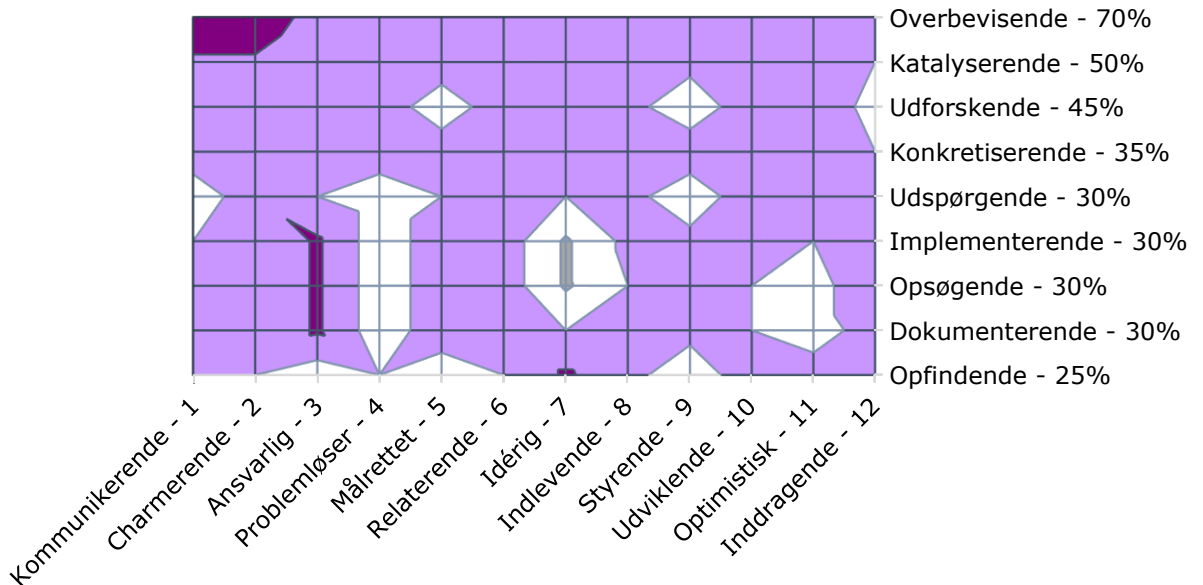
INNOVATIONSTYRKER (REKRUTTERING - TEAM - INNOVATION)

Grafen belyser hvordan personen bedst er i stand til at understøtte innovationsprocesser. De tre øverste faktorer udgør til sammen det kreative trin. De tre næste udgør det involverende trin. De tre sidste udgør det implementerende trin. Innovation lykkes når alle trin i innovationsprocessen er dækket ind.



TALENTBIDRAG TIL INNOVATIONSDIMENSIONER (HEATMAP)

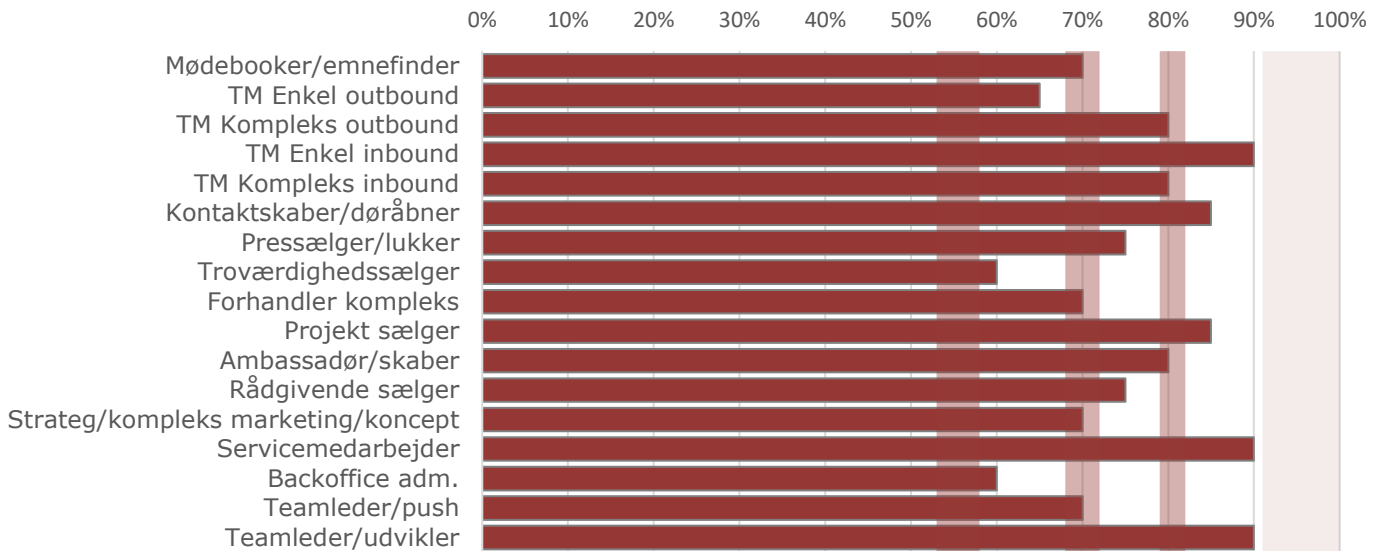
Heatmappet viser hvordan personens top 12 talenter påvirker den ovenstående graf, samt hvilke talenter der trækker i positiv eller negativ retning. Et mørkt farvet område betyder stor positiv indflydelse. Et lyst farvet område betyder mindre positiv indflydelse. Et hvidt område betyder ingen indflydelse. Et gråt område betyder negativ indflydelse.





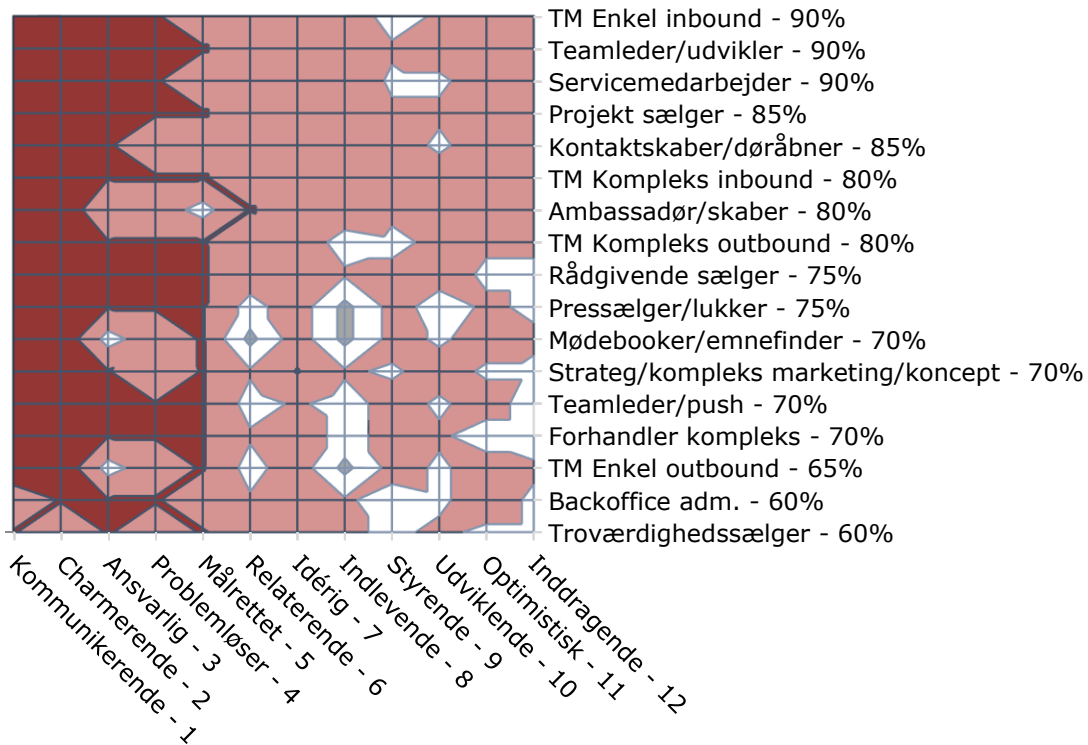
SALGSROLLER (REKRUTTERING - SALGSUDVIKLING)

Grafen belyser personens go-to-market salgsevner. De typer af salg som de scorer højt på kan holdes op imod den konkrete salgsstrategi for at afgøre om personen er et match. Scoren kan være gennemsnitlig (57%), top-20-25% (70%) og top-10-15% (81%). Grafen viser også om personen har backoffice-evner eller salgslederevner, og om de har evner for overordnet marketing.



TALENTBIDRAG TIL SALGSDIMENSIONER (HEATMAP)

Heatmappet viser hvordan personens top 12 talenter påvirker den ovenstående graf, samt hvilke talenter der trækker i positiv eller negativ retning. Et mørkt farvet område betyder stor positiv indflydelse. Et lyst farvet område betyder mindre positiv indflydelse. Et hvidt område betyder ingen indflydelse. Et gråt område betyder negativ indflydelse.

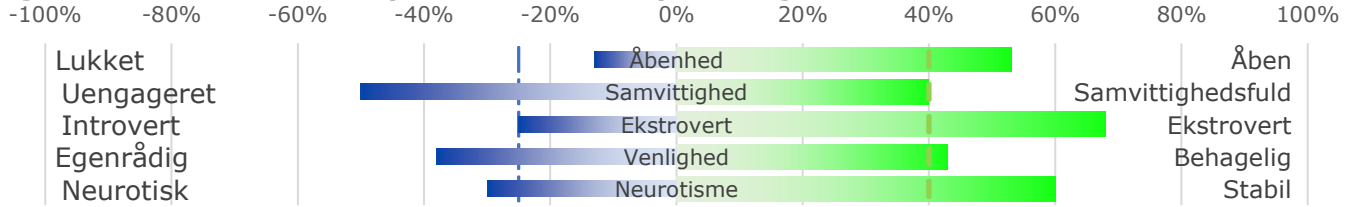




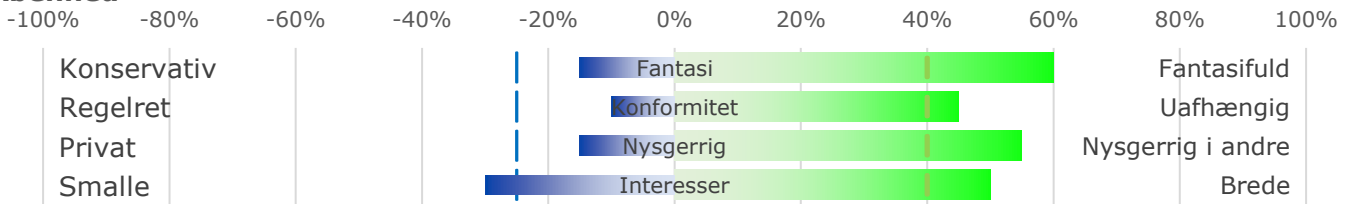
BIG 5 / NEO-PIR / OCEAN SPÆND / KLASSISKE PERSONLIGHEDSTRÆK

Grafen belyser personens personlighedstræk, og i hvilke retninger disse træk kan udvikles. Grafen er velegnet som grundlag for samtaler og udvikling, men skal ikke ses som et diagnostisk instrument.

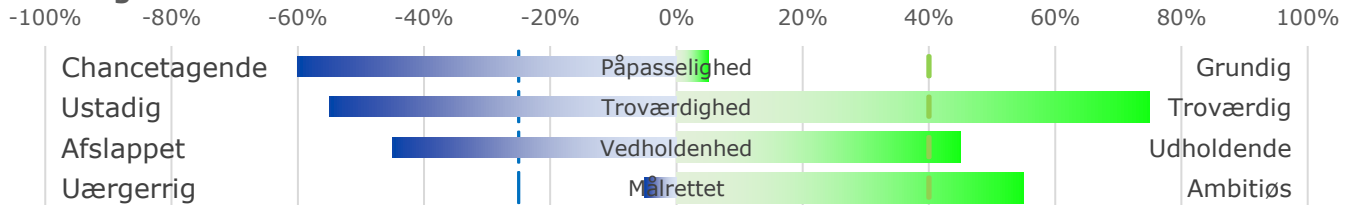
Big 5 / NEO-PIR / Ocean spænd / Klassiske personlighedstræk



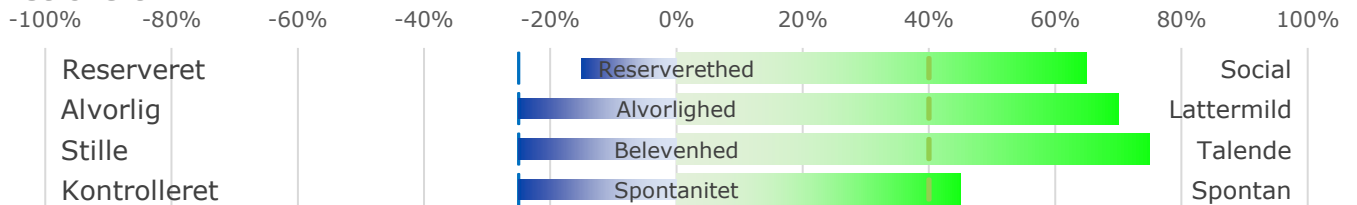
Åbenhed



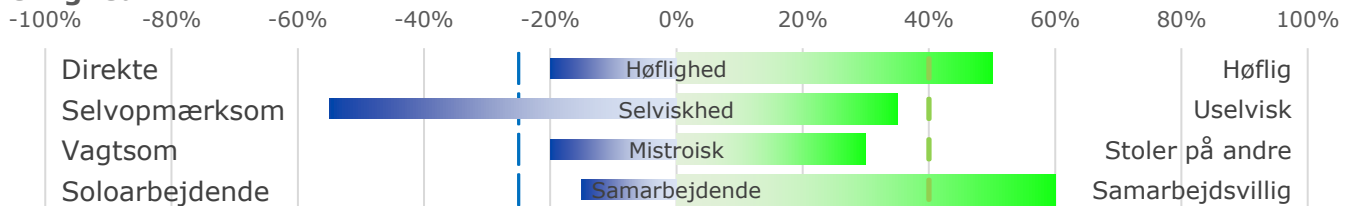
Samvittighed



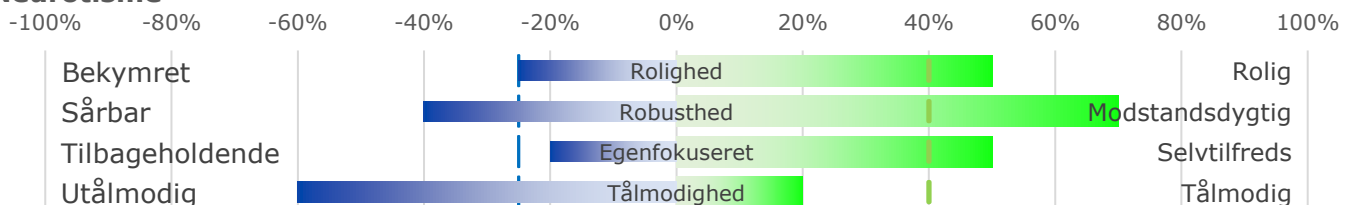
Ekstrovert



Venlighed



Neurotisme





KOMMUNIKATIONSBEKRIVELSE (SAMARBEJDE / UDVIKLING / ANSÆTTELSESPØRGSMÅL)

	Dine kommunikationstalenter: Nedenfor fremgår dine talenter, beskrevet i forhold til kommunikation.		
	Styrke	Udfordring	Læring
	Styrker viser fordelene ved at have dette talent set i forhold til kommunikation.	Her beskrives de udfordringer, du kan have i forbindelse med dette talent.	Sidst angives en mulig læring, som du med dette talent fordelagtigt vil kunne implementere for at styrke din kommunikation.

	Styrke	Udfordring	Læring
1: Kommunikerende	De kan forklare det svære på en let og elegant måde, gøre det svære let forståeligt, er gode til at tale med andre og overbevise og argumentere. De er gode til at fortælle en historie og få andre til at lytte og til at flytte sig holdningsmæssigt.	Taler nok for meget og for tit og giver derfor ikke nødvendigvis plads til andres holdninger og sig selv tid til at lære.	Pas på med at tale for meget. Stil flere spørgsmål og opsummer så svarene.
2: Charmerende	De kan vinde andre over på deres side ved at tale med dem og lokke dem med over. De kan tit sælge sand i Sahara og har let ved at flytte andre fra en mening til en anden, uden at der opstår ballade. De er tit sjove og belevne, og er derfor interessante at lytte til og kan derved overbevise på en let, interessant og ofte sjov måde. De elsker ofte at være i fokus og nyder at skabe hurtige relationer, jo flere jo bedre.	Kan være letbenede i deres argumentation, mangle dybde og være mere snakkende end talende. De kan undvige konflikter, fordi de kan ønske at være populære, hvilket hindrer læring og nødvendige diskussioner.	Brug lidt ekstra tid på at underbygge dine udsagn og forbered dig mere, end du reelt gider.



	Styrke	Udfordring	Læring
3: Ansvarlig	<p>De virker troværdige, er velforberejede og leverer ofte et sikkert og klart budskab. Står inde for det, de siger og virker handlekraftige. De hæver ofte niveauet og fremstår ofte som "sikkerheden selv". Deres budskab er ofte meget ærligt og direkte og misforstås sjældent. Deres materiale virker ofte gennemarbejdet og som om, de har godt styr på det. De argumenterer meget logisk.</p>	<p>Kan virke lidt hårde og uforsonlige i deres budskaber, og det kan misforstås som manglende fleksibilitet og som kritik mod andre. Andre kan opfatte dem som kritiske og bedreviddende og som om, at de mener, at det kun er deres budskaber, som indeholder sandheden.</p>	<p>Lyt lidt mere og smil lidt mere, så du virker indbydende og imødekomende.</p>
4: Problemløser	<p>De kan ofte gå på uden forberedelse. De er gode til at finde en vej gennem kaos. Deres kommunikation er ofte enkel og letforståelig samt meget handlingsorienteret. Tit kan de virke inspirerende, fordi de løser problemerne på stedet og derved giver andre personer praktiske og brugbare løsninger, som alle kan følge.</p>	<p>Kan mangle eftertanke og detaljer og lytte for lidt til andre, da de altid er på vej mod handling. Derudover er deres løsninger måske nogle gange lidt hurtige og letkøbte.</p>	<p>Før du sætter handlinger i gang, så spørg dig selv og andre, om der er endnu bedre måde at gøre tingene på.</p>
5: Målrettet	<p>De er gode til at fokusere og forfølge målene. Har fokus på det vigtige og bruger ikke tid på det uvæsentlige. Er meget ærlige og har et stort drive, der tit inspirerer andre. Hjælper ofte os andre til at forstå, hvad der er vigtigt, og hvad der er ligegyldigt. Ofte gode til at skabe drive hos andre.</p>	<p>Deres ærlighed kan tromle andre ned, og de virker ikke altid særligt lyttende. Hvis man udfordrer deres mål, vil de ofte "se ned på udfordrerens". Har sjældent tid til debat, diskussion og lignende og risikerer derfor ofte ikke at få alle de inputs, de har mulighed for at få. Deres handlingsorienteret-hed kan skade deres eftertænksomhed.</p>	<p>Stop op en gang i mellem og hør, om du har folk med dig. De har ofte brug for mere tid og debat for at kunne følge med dig.</p>



	Styrke	Udfordring	Læring
6:Relaterende	<p>De er gode til at komme tæt på andre - én ad gangen - og gode til at være åbne. Behagelige, venlige og hjælpsomme og gode til at blive opfattet som en ven af tilhørerne. Da de gerne vil møde deres publikum, er de gode til tale med dem ud fra den situation deres tilhørere er i.</p>	<p>Kan være for flinke. Tager ikke nødvendigvis de konflikter, der skal tages. Bruger tit meget tid på at skabe relationer, og glemmer derfor, hvad fokus er, og at holde det.</p>	<p>Hold fokus og pas på, du ikke er for flink.</p>
7:Idérig	<p>De er meget kreative og tit farverige at se på for tilskuerne. Har sjove indfald og skæve vinkler, udfordrer modtagerne, har masser af spændende forslag, brænder for deres ideer og kan brainstorme. De overgår ofte andres forventninger, er meget mulighedsorienterede, og deres tanker kan overraske og skabe dynamik.</p>	<p>De kan tabe fokus, fordi de konstant forfølger ideerne. De kan være urealistiske, og nogen gange, når de selv synes de er kreative, kan andre sidde helt tabt tilbage og ikke kunne se eller følge deres ideer. De vil have svært ved at holde planen og måske også svært ved at nå i mål, for der kommer hele tiden en ide i vejen. Derfor kan andre opfatte deres kommunikation som rodet og uoverskuelig.</p>	<p>Gør én ide helt færdig, før du kaster dig over en ny, og forklar din idé ekstra godt, da der kunne være en del, som ikke har fanget den endnu. Hold fokus!</p>
8:Indlevende	<p>De kan mærke, hvad der sker i omkring dem, og hvad der er behov for hos tilhørende, kan indleve sig i tilhørernes udfordringer og tale til dem på en blød og pædagogisk måde, så tilhørerne føler sig trygge og kommet i møde. De er gode til at møde deres tilhørere, der hvor de er, og til at opføre sig empatisk over for dem.</p>	<p>De kan være for meget inde i tilhørernes følelser til at holde fokus. Dårlige stemninger påvirker dem meget. De kan være lidt for flinke og søde, når de ikke skal være det. De tager nødtigt konflikter, og når de endeligt tager dem, overreagerer de måske med vrede, flugt eller gråd. Deres store fokus på mennesker giver dem måske et for lille fokus på det, der er vigtigt.</p>	<p>I debatter handler det om bolden og ikke om manden (læs dig). Så opfat ikke ethvert angreb som et angreb på dig, og pas på at ikke andres følelser påvirker dig for meget. For du kan ikke hjælpe dem, hvis du er fanget i følelsen sammen med dem.</p>



	Styrke	Udfordring	Læring
9:Styrende	<p>De er ofte gode til at påvirke deres publikum og få dem til at synes det, den styrende synes, eller få dem til at gøre det, den styrende ønsker, de skal gøre. Den styrende er god til at få andre til at gøre det, han/hun ønsker. De besidder en manipulerende kraft og kan ofte gennem ord påvirke andre til at gøre ting, de ellers ikke ville have gjort. For nogen er det gennem et usynligt pres, de kan lægge på andre. Hos andre er det gennem overbevisende argumentation og det, at de tør tage slagsmålene. Andre igen gør det gennem en form for charme, som gør at man bare må følge dem. Deres styrke (og svaghed) ligger i, at de vil have ret og stort set altid får ret.</p>	<p>De lytter ikke - kun efter svagheder i andres argumentation, - og derfor lærer de heller ikke særligt tit. Deres pres for at få ret gør også ofte, at der opstår modstandere og medløbere, og når de møder én som dem selv, har det det med at slå gnister. Deres evne til at manipulere situationen kan også medføre, at de ikke får de informationer og inputs, som de reelt selv har brug for.</p>	<p>Stop op mindst 2 gange i løbet af din kommunikation (gerne i første halvdel), og spørg folk om, hvad de mener. På den måde virker du lyttende, og får måske præcis den ammunition, du har brug for for at komme endnu mere sikkert i mål.</p>



TALENTOVERSIGT MED BESKRIVELSER

- | | | | |
|-----------|---|-----------|--------------|
| 1 | Kommunikerende | 4 | 10.10 |
| | Du kan lide at forklare og beskrive ting, og du er god til det, såvel én til én som i store grupper. Dit sprog er billedrigt, og du kan gøre det kedeligste spændende og det komplicerede enkelt. Du er kommunikator. | | |
| 2 | Charmerende | 29 | 8.65 |
| | Du er charmerende. Du elsker at møde nye mennesker og få dem til at kunne lide dig. Du kan altid finde noget at tale om, finde fælles interesser, og få gang i samtalen mellem dig og fremmede. I din verden er ingen fremmede, men bare venner, som du ikke har mødt endnu. | | |
| 3 | Ansvarlig | 20 | 8.65 |
| | Du føler ansvar for alt, hvad du går ind i. Når du først har sagt ja, bliver du ved, indtil du har nået det, du har sat dig for. Du laver nok lidt for meget; men du når det og kommer aldrig for sent og bliver ikke nødt til at komme med dårlige undskyldninger. | | |
| 4 | Problemløser | 22 | 8.50 |
| | Du er en problemløser. Du finder løsningen, selv når det ser allermost håbløst ud. Faktisk motiverer det dig, at udfordringen er stor. Måske har du et speciale, måske er du til lidt af hvert; men nærmest intuitivt ved du, hvad der skal til for at få ting eller situationer til at lykkes. | | |
| 5 | Målrettet | 25 | 7.50 |
| | Du vil opnå noget. Det at nå ting, få dem gjort, nå målet, tænder dig. Talentet får dig til at løbe hurtigere og altid tænke i nye mål. Du elsker at nå et mål, men finder lynhurtigt et nyt, når det er nået. Du er på jagt efter målene 24/7/365, og du er udholdende. | | |
| 6 | Relaterende | 5 | 7.10 |
| | Du kan lide at lære mennesker dybere at kende, og at de kender dig godt. Du ønsker dybe relationer. Du tør give af dig selv for at opnå endnu bedre relationer. Hellere blive gode venner end nøjes med at være bekendte. | | |
| 7 | Idérig | 11 | 7.05 |
| | Du er vild med ideer, alt hvad der er nyt og giver nye spændende vinkler på tingene. En ny tanke, som sætter alt i nyt lys, noget som får det gamle til at få ny værdi. Og du har selv masser af disse tanker, så nogen kalder dig kreativ, andre siger, du er en god filosof, og andre igen synes, du er original og ægte. | | |
| 8 | Indlevende | 1 | 7.00 |
| | Du kan mærke, hvad der foregår hos dem, du omgås. Du ved, hvad de føler, næsten som om, det var dine egne følelser. Du kan sætte dig ind i deres verden. Ikke at du giver dem ret, men du forstår, hvad det er, der sker hos dem. Du ved, hvad de har brug for, og hvad de forventer, så du forstår at tale til dem på den helt rigtige måde, og nogle gange kan du forklare deres personlighed og handlemåde bedre, end de selv kan. | | |
| 9 | Styrende | 33 | 7.00 |
| | Du styrer og kan lide det. Når du har fundet din holdning, går du straks i gang med at få andre til at følge den. Konfrontationer er en fordel for dig, for du kan bruge dem til at få de andre til at forstå din sag. Du vil have ærlighed og er altid selv ærlig. Du står frem og står ved dig selv. | | |
| 10 | Udviklende | 34 | 6.90 |
| | Du ser andres potentiale, deres mulighed for succes. Du kan lide at få dem til at vokse og elsker, når du kan se, at de vokser. Du roser og elsker at hjælpe og udvikle andre mennesker. | | |



TALENTS UNLIMITED

- 11 Optimistisk** **32** **6.90**
Du er optimist og positiv, håber altid på det bedste, og dit gode humør smitter andre, som i øvrigt elsker at være sammen med dig. Hellere tro det bedste end frygte det værste, er dit slogan, og du kan altid finde den positive intention hos andre og se det positive i enhver situation.
- 12 Inddragende** **2** **6.85**
Alle skal være med, jo flere desto bedre. Du hader eksklusivitet og ønsker, at alle kan deltage. Du dømmes ikke og bryder dig ikke om, at andre dømmes hinanden. Du ved, at dybest set er vi alle ens, så derfor bør vi alle inkluderes.
- 13 Fleksibel** **23** **6.85**
Du lever i nuet og reagerer på det, der sker, uden at blive lammet af situationen. Du er ikke bange for det uforudsete - du forventer, at det kommer. Din fleksibilitet er stor. Måske kan du godt planlægge; men det gør ikke noget, hvis der kommer overraskelser: Forandring er spændende.
- 14 Koordinator** **8** **6.55**
Du er koordinator i store komplekse projekter, så de får det ønskede resultat. Selv de sværeste ting kan du styre af og være den, der beholder overblikket og fortæller andre, hvor det er, de skal hen. Du er effektiv, fleksibel og får rettet til, så samspillet fortsat er optimalt. Du finder altid den gunstigste vej, der hvor andre farer vild.
- 15 Lærende** **12** **6.50**
Du elsker at lære. Selve processen, som får dig fra lille viden til egentlig kompetence, tænder dig. Det kan være alt muligt, du gerne vil lære: sprog, madlavning, geografi eller historie. Det er måske ikke så vigtigt som, hvor godt du har det, når du er i gang, og hvor god du er til det.
- 16 Selvsikker** **26** **6.40**
Du har højt selvværd: du ved, at du er dygtig. Du kan dine ting og ser ting, ingen andre ser. Kun du kan lede dig - andre kan give råd; men du ved, hvad der er rigtigt. Du hviler i dig selv og ved, at du kan klare alt, hvad der kommer.
- 17 Researchende** **15** **6.15**
Du er samler. Du kan samle på mange slags ting eller informationer. Du elsker den mangfoldighed, som du kan finde inden for et specifikt område. Om du skal bruge det, er ikke nødvendigvis vigtigt; men det kan være det. Det vigtige er at vide eller have endnu mere.
- 18 Strategisk** **17** **6.10**
Du har strategisk overblik, kan forudse forhindringer og finder den bedste fremgangsmåde. Du tør igen og igen stille spørgsmålet "Hvad nu hvis ...". Du tør vælge retning og gør det godt, og du tør handle på dine valg. Du er en blanding af spåmand og hærfører.
- 19 Fremtidsorienteret** **10** **5.85**
Du elsker at se ud i fremtiden, at se mulighederne, se de mulige forbedringer og hvor fantastisk, det kan blive. Du kan inspirere andre, når du maler billeder om den kommende strålende fremtid.
- 20 Konkurrerende** **31** **5.85**
Du sammenligner dig selv med andre og vil være endnu bedre, end de er. Du kan lide mål og at være i en konkurrerende situation. Du vil vinde, og tænder på at få at vide, at noget ikke kan lade sig gøre, - for så skal du nok vise dem!
- 21 Retfærdig** **13** **5.55**
Retfærdighed og balance er afgørende for dig. Du er et værn mod det uretfærdige og ubalancerede. Du behandler alle ens og retfærdigt. Alle skal have den samme fair chance.



TALENTS UNLIMITED

- 22 Startende** **27** **5.10**
Godt begyndt er halvt fuldendt. Tingene skal i gang, og det med det samme! Vi kan altid rette tingene af senere. Det vigtige er at komme i gang. Hvis du skal vente for lang tid på at komme i gang, bliver du utålmodig, og det har jo intet formål. Det, der kan gøres nu, bliver gjort nu. Du er også god til at få andre til at gå i gang.
- 23 Forbedrende** **30** **5.00**
Du elsker dygtighed, ikke kun lidt over middel, men det fremragende. Du tænder på at kunne hjælpe andre til excellence, og du elsker, når du selv er bedre end bedst og når nye højder. Du kan lide det unikke og samtidig fantastiske, og du omgås helst mennesker, som er bragende dygtige. - Det er sjovere og mere udfordrende.
- 24 Disciplineret** **21** **4.95**
Du har behov for en ordnet verden, hvor der er styr på tingene. Du mestrer rutiner og systemer, du jagter deadlines og elsker præcision. Du mestrer detaljen.
- 25 Anerkendelsessøgende** **19** **4.75**
Du vil have andres respekt, du vil høres, du vil være endnu bedre. Du vil anerkendes for den særlige person, du er. Du ønsker også, at andre skal tage sig sammen, dygtiggøre sig og markere sig. Du elsker anerkendelse og søger kvalifikationer og resultater ud over det normale.
- 26 Individorienteret** **3** **4.75**
Du kan se menneskers særlige træk. Du forstår og nyder forskellene på mennesker. Du forstår, hvordan de tænker og reagerer, hvad der motiverer dem. Du giver altid den rigtige gave og den rigtige ros. Du kan variere din ledelse, undervisning, forklaring, så den er tilpasset den enkelte. Du hjælper mennesker til at yde deres bedste.
- 27 Holistisk** **14** **4.70**
Alt har en årsag, og alt hænger sammen. Dét ved du. Du opfører dig ansvarligt, for du ved, at det ellers vil ramme dig i nakken. Så fordi alt påvirker alt, og der er en mening med alt, gør du dit for at få andre til at forstå sammenhængen. Du hjælper andre til at se og forstå meningen med ting.
- 28 Fokuserende** **24** **4.70**
Hvor skal vi hen, du? - Det har du brug for at vide. Du skal kende målet og have lov til gå efter det uden for mange forstyrrelser. Du forstår at bide dig fast og blive ved at styre uden om ligegyldighederne. Du irriteres af forhindringer og lader dig ikke lokke på afveje. Du kan lide at have få fokusområder.
- 29 Harmoniskabende** **6** **4.25**
Du finder de steder, vi kan mødes holdningsmæssigt, og går uden om dem, hvor der er konflikter. Du skaber harmoni. Du ved, at det er vigtigere at skabe samarbejde og ro end at skændes om såkaldte sandheder.
- 30 Analyserende** **7** **3.90**
Du kræver beviser, du er kritisk, ikke bare for at være kritisk; men fordi du vil kende sandheden. Data siger dig noget, for de er jo ikke værdiladede. Det giver dig sikkerhed, gennemtænkt og præcision. Når du har beviser nok, vil du flytte dig, ikke før. Du gennemskuer, når ting ikke er valideret ordentligt. Du finder mønstret i kaos ved grundighed.
- 31 Sammenhængssøgende** **16** **3.65**
Ved at se tilbage kan du se sammenhæng. Fordi du forstår fortiden, kan du forstå, hvorfor ting er, som de er. Derved kan du forstå, hvad der virkelig er vigtigt, for du har overblikket og derfor selvtilliden. Du skal kende ting for at være tryk ved dem, for før vi kender historien og sammenhængen, ved vi reelt intet.



- 32 Værdifast** **28** **3.50**
Du har faste værdier. Du ved, hvad der er vigtigt. Du tror på kerneværdier som familien, hårdt arbejde, etik, spiritualitet/religion o.lign. Du er troværdig og tillidsvækkende og skal tro på det, du arbejder med. Du tror på eviggyldige sandheder. Du har en passion for det, du gør.
- 33 Filosoferende** **18** **3.40**
Du kan lide at tænke, at bruge hjernen og finde endnu mere gennemtænkte svar. Du bruger tid alene for at kunne få lov til at tænke. Hvad du tænker på er ikke afgørende, men du elsker det og er god til det.
- 34 Vurderende** **9** **3.35**
Du er forsigtig og kritisk. Du ved, at selv om alt virker, som om det er i orden, så er der mange risikofaktorer, og dem kan du spotte. Derfor er du også forsigtig i venskaber, for man ved aldrig... Du lægger en plan, så tingene ikke går skævt, og ser efter eventuelle forhindringer.