

Estilo Cognitivo

Coloque-se na situação de alguém que tem de recolher e avaliar informação. O objectivo é apurar as formas como pensa sobre a informação que tem de processar. Não há respostas certas nem erradas, uma alternativa é tão boa como a outra. Procure indicar o modo como reagiria de facto e não como pensa que deveria reagir.

Para cada cenário há três pares de alternativas. Para cada par seleccione a alternativa mais próxima da forma como responderia. Responda a todos os itens. Se não estiver muito seguro, siga o melhor palpite. Quando tiver concluído faça o apuramento dos resultados com base na chave que lhe for fornecida.

Suponha que é um cientista interessado em recolher informação sobre as luas do planeta Saturno. Em que é que estaria mais interessado em investigar?

1. a) Em que medida as luas são semelhantes entre si;
b) Em que medida as luas diferem umas das outras;
2. a) Como o sistema das luas opera como um todo;
b) As características de cada lua;
3. a) Em que medida o planeta Saturno e as suas luas difere do planeta Terra e da sua lua;
b) Em que medida o planeta Saturno e as suas luas é semelhante ao planeta Terra e à sua lua;

Suponha que é o director duma companhia e que pediu aos chefes de divisão para fazerem uma exposição no final do ano. Quais dos seguintes modelos teriam a sua preferência?

4. a) Uma apresentação analisando os detalhes dos dados;
b) Uma apresentação dando uma perspectiva global;
5. a) Uma apresentação mostrando a contribuição da divisão para os resultados da companhia como um todo;
b) Uma apresentação mostrando a contribuição específica da divisão;
6. a) Detalhes relativos ao desempenho da divisão;
b) Resumos genéricos dos resultados;

Suponha que está a visitar um país Asiático e que escreve para casa a relatar a sua viagem. Quais das seguintes características seriam provavelmente as que figurariam na sua carta?

7. a) Uma descrição detalhada das pessoas e acontecimentos;
b) Impressões e sentimentos gerais;
8. a) Enfoque nas semelhanças culturais;
b) Enfoque nas diferenças culturais;
9. a) Impressões gerais da experiência;
b) Impressões isoladas e específicas de partes da experiência;

Suponha que está a assistir a um concerto em que actua uma orquestra famosa. O que é provável que mais desperte a sua atenção?

10. a) Determinados instrumentos;
b) A harmonia do conjunto dos instrumentos;
11. a) A atmosfera global associada à música;
b) Determinados sentimentos ligados a determinadas passagens;
12. a) Estilo global da direcção do maestro;
b) Forma como o maestro interpreta determinadas partes da partitura;

Suponha que está a pensar em aceitar uma colocação numa certa organização. Quais os factores que daria prioridade para a decisão aceitar ou rejeitar?

13. a) Recolha sistemática da informação sobre a organização;
b) Confiar na sua intuição e inspiração pessoal;
14. a) Considerar em primeiro lugar a sua adequação ao lugar;
b) Considerar em primeiro lugar a política para vir a ser bem sucedido na organização;
15. a) Recolher metodicamente os dados e fazer uma selecção;
b) Dar prioridade ao instinto pessoal;

Suponha que herda algum dinheiro e decide investir. Sabe que uma nova empresa em altas tecnologias foi recentemente cotada na bolsa. O que é que o levaria a decidir comprar acções dessa firma?

16. a) Investiria num palpite;
b) Investiria apenas após uma investigação sistemática da firma;
17. a) Seria impulsivo na decisão de investir;
b) Seguiria um esquema pré-estabelecido;
18. a) Procuraria dar uma justificação racional à decisão de investir naquela e não outra empresa;
b) Seria difícil dar uma justificação racional à decisão tomada;

Suponha que é entrevistado na TV e que lhe colocam as seguintes questões. Qual a alternativa que mais provavelmente escolheria?

19. Como é mais provável que cozinhe?
a) Seguindo uma receita;
b) Sem receita;
20. Como faria previsões para o próximo campeão nacional de futebol?
a) Investigando sistematicamente os jogadores e resultados das equipas;
b) Por palpite ou por intuição;

21. Que jogos prefere?

- a) De sorte;
- b) Xadrez, Damas;

Suponha que desempenha um cargo de direcção e precisa de recrutar um colaborador. Como procederia?

22. a) Entrevistava cada candidato recorrendo a um conjunto de quesitos;

b) Daria mais importância às impressões pessoais colhidas de cada candidato;

23. a) Considerava em primeiro lugar em que medida a personalidade do candidato seria compatível com a sua;

b) Considerava a adequação entre os requisitos do cargo e as capacidades dos candidatos;

24. a) Apoiava-me nos dados factuais e biográficos de cada candidato;

b) Confiava nos meus sentimentos e impressões.

Estilo Cognitivo

Chave

Para determinar o seu score nas duas dimensões do estilo cognitivo faça um círculo à volta dos itens que escolheu. Em seguida some o número de itens assinalados e escreva o resultado nos espaços em baixo.

Recolha da Informação

1a 1b
2a 2b
3b 3a
4b 4a
5a 5b
6b 6a
7b 7a
8a 8b
9a 9b
10b 10a
11a 11b
12a 12b

Intuição Sensibilidade

Avaliação da Informação

13a 13b
14b 14a
15a 15b
16b 16a
17b 17a
18a 18b
19a 19b
20a 20b
21b 21a
22a 22b
23b 23a
24a 24b

Pensamento Sentimento

Dados Comparativos (USA)

Masculino	5.98	6.02	6.08	5.20
Feminino	6.04	5.96	6.94	5.06

Escala de Tolerância à Ambiguidade

Responda aos enunciados a seguir indicando em que grau concorda ou discorda com eles. Coloque nos espaços em branco o grau da sua avaliação.

1	2	3	4	5	6	7
Discordo em absoluto	Discordo em grande medida	Discordo ligeiramente	Não concordo nem discordo	Concordo ligeiramente	Concordo em grande medida	Concordo em absoluto

- ___ 1. Um especialista que não propõe uma solução definitiva não é provavelmente um verdadeiro especialista.
- ___ 2. Gostaria de viver num país estrangeiro durante algum tempo.
- ___ 3. Não há problemas que não possam verdadeiramente ser resolvidos.
- ___ 4. As pessoas que ajustam as suas vidas a um horário rígido perdem muito da alegria de viver.
- ___ 5. Um bom emprego é aquele em que as tarefas e a forma de as realizar estão claramente definidas.
- ___ 6. É mais divertido tentar resolver um problema complicado do que resolver um problema simples.
- ___ 7. A longo prazo é possível obter melhores resultados resolvendo problemas pequenos e simples do que problemas complicados.

1	2	3	4	5	6	7
Discordo em absoluto	Discordo em grande medida	Discordo ligeiramente	Não concordo nem discordo	Concordo ligeiramente	Concordo em grande medida	Concordo em absoluto

- ___ 8. As pessoas mais interessantes e estimulantes são, com frequência, aquelas que não se importam de ser diferentes e originais.
- ___ 9. Aquilo a que estamos habituados é sempre preferível aquilo que não nos é familiar.
- ___ 10. As pessoas que insistem em respostas de "sim" ou "não" são mais interessantes do que aquelas que dão respostas complicadas.
- ___ 11. Uma pessoa que leve uma vida regular, com poucas surpresas deve dar graças por isso.
- ___ 12. Muitas das nossas decisões mais importantes são baseadas em informação insuficiente.
- ___ 13. Prefiro as festas em que conheço a maior parte das pessoas do que aquelas em que as pessoas me são estranhas.
- ___ 14. Os professores e chefes que estabelecem tarefas em termos vagos dão uma oportunidade a mostrar iniciativa e originalidade.
- ___ 15. Quanto mais depressa se estabelecem valores e ideais consensuais, melhor.

1	2	3	4	5	6	7
Discordo em absoluto	Discordo em grande medida	Discordo ligeiramente	Não concordo nem discordo	Concordo ligeiramente	Concordo em grande medida	Concordo em absoluto

___ 16. Um bom professor é aquele que provoca a sua
admiração quanto ao modo de encarar o mundo.

Escala de Tolerância à Ambiguidade

Chave

Ser intolerante perante a ambiguidade significa que um indivíduo tem tendência para percepcionar as situações mais em termos ameaçadores do que promissores. Falta de informação ou incerteza, por exemplo, provocam em tais pessoas desconforto. A ambiguidade pode derivar de três fontes principais: novidade, complexidade e insolubilidade. Estas três sub-escalas estão incluídas no presente instrumento. Os scores elevados indicam uma maior intolerância face à ambiguidade. Para apurar os valores os números pares devem ser invertidos. Ou seja, o 7 torna-se 1, o 6 torna-se 2, o 5 torna-se 3 e o 4 mantém-se. Após inverter os scores dos números pares, some os scores dos 16 itens para obter o score total.

As três sub-escalas podem também calcular-se para identificar a fonte principal de intolerância à ambiguidade.

<u>Item</u>	<u>Sub-escala</u>	<u>Item</u>	<u>Sub-escala</u>
1	I	9	N
2	N	10	C
3	I	11	N
4	C	12	I
5	C	13	N
6	C	14	C
7	C	15	C
8	C	16	C

(N) - Novidade (2,9,11,13) _____

(C) - Complexidade (4,5,6,7,8,10,14,15,16) _____

(I) - Insolubilidade (1,3,12) _____

Score Total

ESTILO DE COLABORAÇÃO

0 1 2 3 4 5 6
raramente por vezes quase sempre

- ___1. O seu trabalho ajuda-o a realizar alguns dos seus sonhos pessoais ou dos seus objectivos sociais mais importantes para si ?
- ___2. Os seus objectivos pessoais estão em consonância com a prioridade de objectivos da sua Organização(Instituição) ?
- ___3. Está tão empenhado na sua Organização que lhe dedica as suas melhores idéias e o melhor de si próprio ?
- ___4. O seu entusiasmo contagia e ajuda a entusiasmar os seus colegas ?
- ___5. Em vez de esperar ou de se limitar a aceitar aquilo que o lider lhe diz, você identifica quais as actividades mais importantes para os objectivos prioritários da Organização ?
- ___6. É tão activo nas competências distintivas para atingir esses objectivos que passa a ser para o lider e para a Organização uma pessoa muito valiosa ?
- ___7. Quando começa um novo trabalho esforça-se por ter êxito nas tarefas que lhe parecem importantes para o lider ?
- ___8. O lider pode confiar-lhe tarefas difíceis sem ter de o controlar amiúde, confiando ele que você cumpre os prazos, não descarta a qualidade e se necessário é capaz de "apagar incêndios" ?
- ___9. Toma a iniciativa de ir ao encontro e dar resposta a problemas que estão acima e para além do seu trabalho ?
- ___10. Quando você não é o lider do projecto, costuma participar de tal modo que vai para além do que se poderia esperar de si
- ___11. Tem e defende novas ideias que irão contribuir significativamente para os objectivos da Instituição e do lider ?

- ___12. Tenta resolver os problemas difíceis (tanto técnicos como organizacionais) em vez de esperar que o líder faça isso por si?
- ___13. Ajuda os colegas a saírem-se bem mesmo quando isso não significa quaisquer louros para si?
- ___14. Ajuda o líder ou o grupo a analisar todas as vertentes dos problemas, ideias e riscos, desempenhando se necessário o papel de "advogado do diabo"?
- ___15. Compreende as necessidades, objectivos e constrangimentos do líder e esforça-se empenhadamente em ajudar a resolver?
- ___16. Procura ter consciência dos seus pontos fortes e fracos em vez de os ignorar?
- ___17. Transformou-se num hábito questionar-se a si próprio sobre a eficácia do seu líder, sempre que há uma tarefa para realizar?
- ___18. Quando o líder lhe pede algo que vai contra as suas preferências pessoais ou profissionais, diz mais vezes "não" do que "sim"?
- ___19. Actua mais de acordo com os seus padrões de ética do que conforme os padrões de ética do líder ou do grupo?
- ___20. Exprime assertivamente o seu ponto de vista relativamente aos problemas importantes, mesmo quando isso possa significar entrar em conflito com o seu grupo ou sofrer represálias por parte do líder?

Pensamento critico

- Pergunta 1 _____
- 5 _____
- 11 _____
- 12 _____
- 14 _____
- 16 _____
- 17 _____
- 18 _____
- 19 _____
- 20 _____

Total _____

Empenhamento

- Pergunta 2 _____
- 3 _____
- 4 _____
- 6 _____
- 7 _____
- 8 _____
- 9 _____
- 10 _____
- 13 _____
- 15 _____

Total _____

Pensamento critico

60

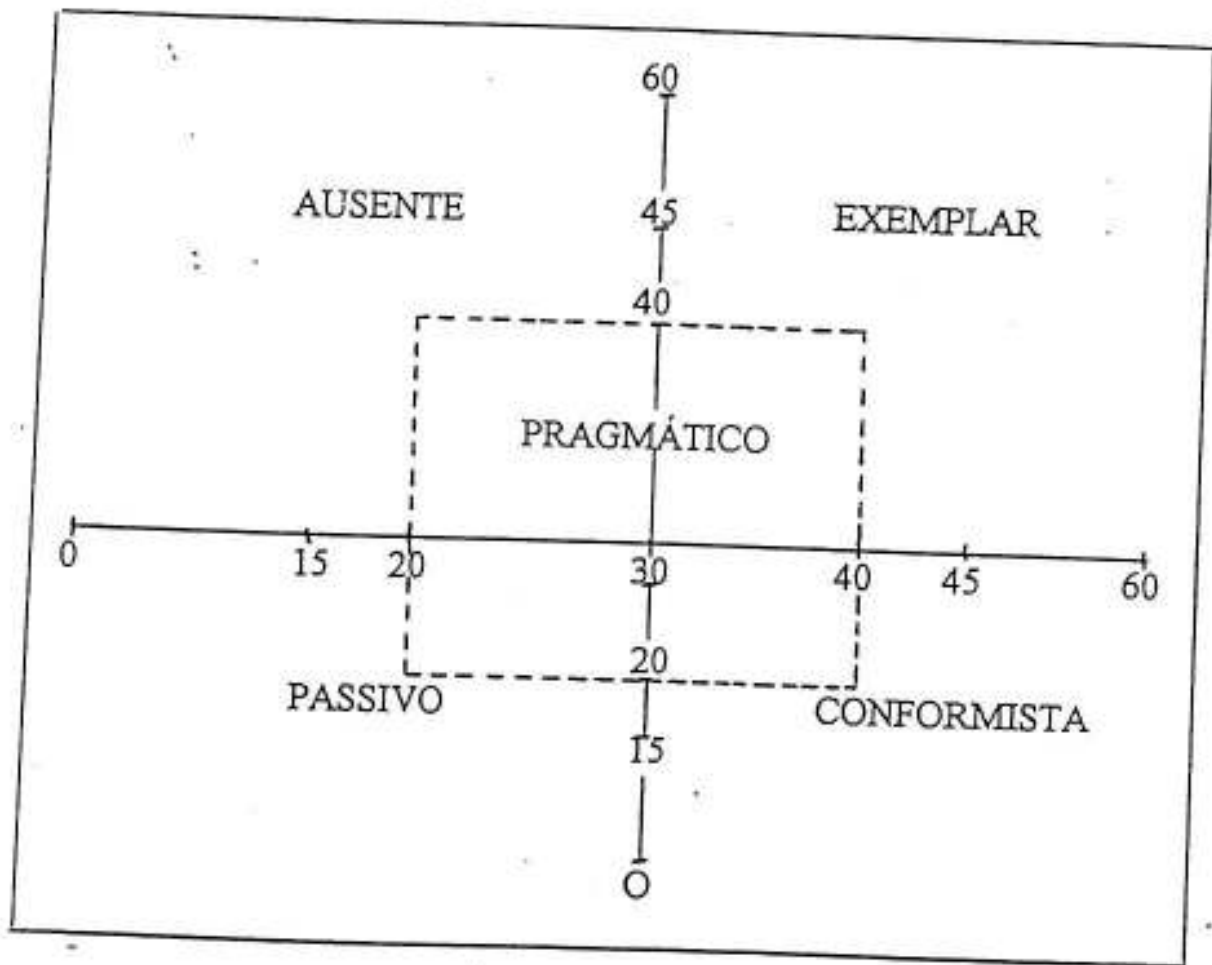
45

Passivo 0 15 30 45 60 Empenhado

15

0

Pensamento dependente



THE BIG FIVE LOCATOR

Pierce J. Howard, Phyllis L. Medina, and Jane M. Howard

Name: _____

Instructions: On each numerical scale that follows, indicate which point is generally more descriptive of you. If the two terms are equally descriptive, mark the midpoint.

- | | | | | | | | |
|-----|--------------------------------|---|---|---|---|---|-------------------------|
| 1. | Eager | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Calm |
| 2. | Prefer Being with Other People | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Prefer Being Alone |
| 3. | A Dreamer | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | No-Nonsense |
| 4. | Courteous | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Abrupt |
| 5. | Neat | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Messy |
| 6. | Cautious | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Confident |
| 7. | Optimistic | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Pessimistic |
| 8. | Theoretical | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Practical |
| 9. | Generous | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Selfish |
| 10. | Decisive | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Open-Ended |
| 11. | Discouraged | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Upbeat |
| 12. | Exhibitionist | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Private |
| 13. | Follow Imagination | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Follow Authority |
| 14. | Warm | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Cold |
| 15. | Stay Focused | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Easily Distracted |
| 16. | Easily Embarrassed | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Don't Give a Darn |
| 17. | Outgoing | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Cool |
| 18. | Seek Novelty | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Seek Routine |
| 19. | Team Player | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Independent |
| 20. | A Preference for Order | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Comfortable with Chaos |
| 21. | Distractible | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Unflappable |
| 22. | Conversational | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Thoughtful |
| 23. | Comfortable with Ambiguity | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Prefer Things Clear-Cut |
| 24. | Trusting | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Skeptical |
| 25. | On Time | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Procrastinate |

N=_____ E=_____ O=_____ A=_____ C=_____

THE BIG FIVE LOCATOR SCORING SHEET

Instructions:

1. Find the sum of the circled numbers on the *first* row of each of the five-line groupings (Row 1 + Row 6 + Row 11 + Row 16 + Row 21 = _____). This is your raw score for "negative emotionality." Circle the number in the NEGAT EMOT: column of the Score Conversion Sheet that corresponds to this raw score.

2. Find the sum of the circled numbers on the *second* row of each of the five-line groupings (Row 2 + Row 7 + Row 12 + Row 17 + Row 22 = _____). This is your raw score for "extraversion." Circle the number in the EXTRA: column of the Score Conversion Sheet that corresponds to this raw score.

3. Find the sum of the circled numbers on the *third* row of each of the five-line groupings (Row 3 + Row 8 + Row 13 + Row 18 + Row 23 = _____). This is your raw score for "openness." Circle the number in the OPEN: column of the Score Conversion Sheet that corresponds to this raw score.

4. Find the sum of the circled numbers on the *fourth* row of each of the five-line groupings (Row 4 + Row 9 + Row 14 + Row 19 + Row 24 = _____). This is your raw score for "agreeableness." Circle the number in the AGREE: column of the Score Conversion Sheet that corresponds to this raw score.

5. Find the sum of the circled numbers on the *fifth* row of each of the five-line groupings (Row 5 + Row 10 + Row 15 + Row 20 + Row 25 = _____). This is your raw score for "conscientiousness." Circle the number in the CONSC: column of the Score Conversion Sheet that corresponds to this raw score.

6. Find the number in the far right or far left column that is parallel to your circled raw score. Enter this norm score in the box at the bottom of the appropriate column.

7. Transfer your norm score to the appropriate scale on the Big Five Locator Interpretation Sheet.

The 1996 Annual: Volume 1, Training.
Copyright © 1996 by Pfeiffer & Company, San Diego, CA.

THE BIG FIVE LOCATOR

Pierce J. Howard, Phyllis L. Medina, and Jane M. Howard

Name: _____

Instructions: On each numerical scale that follows, indicate which point is generally more descriptive of you. If the two terms are equally descriptive, mark the midpoint.

- | | | | | | | | |
|-----|--------------------------------|---|---|---|---|---|-------------------------|
| 1. | Eager | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Calm |
| 2. | Prefer Being with Other People | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Prefer Being Alone |
| 3. | A Dreamer | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | No-Nonsense |
| 4. | Courteous | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Abrupt |
| 5. | Neat | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Messy |
| 6. | Cautious | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Confident |
| 7. | Optimistic | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Pessimistic |
| 8. | Theoretical | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Practical |
| 9. | Generous | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Selfish |
| 10. | Decisive | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Open-Ended |
| 11. | Discouraged | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Upbeat |
| 12. | Exhibitionist | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Private |
| 13. | Follow Imagination | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Follow Authority |
| 14. | Warm | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Cold |
| 15. | Stay Focused | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Easily Distracted |
| 16. | Easily Embarrassed | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Don't Give a Darn |
| 17. | Outgoing | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Cool |
| 18. | Seek Novelty | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Seek Routine |
| 19. | Team Player | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Independent |
| 20. | A Preference for Order | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Comfortable with Chaos |
| 21. | Distractible | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Unflappable |
| 22. | Conversational | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Thoughtful |
| 23. | Comfortable with Ambiguity | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Prefer Things Clear-Cut |
| 24. | Trusting | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Skeptical |
| 25. | On Time | 5 | 4 | 3 | 2 | 1 | Procrastinate |

N=_____ E=_____ O=_____ A=_____ C=_____

BIG FIVE LOCATOR SCORE CONVERSION SHEET

NORM SCORE:	NEGAT. EMOT:	EXTRA:	OPEN:	AGREE:	CONSC:	NORM SCORE:
80			25			80
78	22		24			78
76			23			76
74	21		22	25		74
72		25	21		25	72
70	20	24	20	24	24	70
68		23	19			68
66	19					66
64		22	20	23	23	64
62	18	21	19	22	22	62
60		20	18	21	21	60
58	17	19	17		20	58
56						56
54	16	18	16	20	19	54
52		17	15	19	18	52
50	15	16	14	18	17	50
48		15	13	17	16	48
46	14	14			15	46
44				16	14	44
42	13	13	12	15	13	42
40		12	11	14	12	40
38	12	11	10			38
36						36
34	10	10	9	13	11	34
32		9	8	12	10	32
30	9	8	7	11	9	30
28		7	6	10	8	28
26	8	6	5	9	7	26
24				8	6	24
22	7	5			5	22
20						20
ENTER NORM SCORES HERE:	N =	E =	O =	A =	C =	

(Norms based on a sample of 161 forms completed in 1993-94.)

THE BIG FIVE LOCATOR INTERPRETATION SHEET

Name: _____

LOW NEG. EMOTIONALITY: secure, unflappable, rational, unresponsive, guilt free	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Resilient</u></td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Responsive</u></td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Reactive</u></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">35</td> <td style="text-align: center;">45</td> <td style="text-align: center;">55</td> </tr> </table>	<u>Resilient</u>	<u>Responsive</u>	<u>Reactive</u>	35	45	55	HIGH NEG. EMOTIONALITY: excitable, worrying, reactive, high strung, alert
<u>Resilient</u>	<u>Responsive</u>	<u>Reactive</u>						
35	45	55						
LOW EXTRAVERSION: private, independent, works alone, reserved, hard to read	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Introvert</u></td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Ambivert</u></td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Extravert</u></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">35</td> <td style="text-align: center;">45</td> <td style="text-align: center;">55</td> </tr> </table>	<u>Introvert</u>	<u>Ambivert</u>	<u>Extravert</u>	35	45	55	HIGH EXTRAVERSION: assertive, sociable, warm, optimistic, talkative
<u>Introvert</u>	<u>Ambivert</u>	<u>Extravert</u>						
35	45	55						
LOW OPENNESS: practical, conservative, depth of knowledge, efficient, expert	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Preserver</u></td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Moderate</u></td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Explorer</u></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">35</td> <td style="text-align: center;">45</td> <td style="text-align: center;">55</td> </tr> </table>	<u>Preserver</u>	<u>Moderate</u>	<u>Explorer</u>	35	45	55	HIGH OPENNESS: broad interests, curious, liberal, impractical, likes novelty
<u>Preserver</u>	<u>Moderate</u>	<u>Explorer</u>						
35	45	55						
LOW AGREEABLENESS: skeptical, questioning, tough, aggressive, self-interest	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Challenger</u></td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Negotiator</u></td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Adapter</u></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">35</td> <td style="text-align: center;">45</td> <td style="text-align: center;">55</td> </tr> </table>	<u>Challenger</u>	<u>Negotiator</u>	<u>Adapter</u>	35	45	55	HIGH AGREEABLENESS: trusting, humble, altruistic, team player, conflict averse, frank
<u>Challenger</u>	<u>Negotiator</u>	<u>Adapter</u>						
35	45	55						
LOW CONSCIENTIOUSNESS: spontaneous, fun loving, experimental, unorganized	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Flexible</u></td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Balanced</u></td> <td style="text-align: center; border-bottom: 1px solid black;"><u>Focused</u></td> </tr> <tr> <td style="text-align: center;">35</td> <td style="text-align: center;">45</td> <td style="text-align: center;">55</td> </tr> </table>	<u>Flexible</u>	<u>Balanced</u>	<u>Focused</u>	35	45	55	HIGH CONSCIENTIOUSNESS: dependable, organized, disciplined, cautious, stubborn
<u>Flexible</u>	<u>Balanced</u>	<u>Focused</u>						
35	45	55						

The Big Five Locator is intended for use only as a quick assessment to be used with a consultant and a willing client. Care should be taken to follow up this profile with a more reliable instrument, such as the *NEO PI-R* or the *NEO-FFI* (Costa & McCrae, 1992).

The 1996 Annual: Volume 1, Training.
 Copyright © 1996 by Pfeiffer & Company, San Diego, CA.