

## Les i Nyhetsbrevet:

**Side 1:**  
**SAM rekrutterer franchisetaker til Illums' etablering i Oslo**

### Analyseverktøy

Les mer om den analysen SAM daglig benytter på kandidatene.

**Side 3:**  
**SAM ønsker ny hodejeger velkommen**  
Les mer om Trine Hegna.

**En ny trend viser seg nå også i Norge**  
Hvordan finne ut hva nettet sier om deg?  
"Google yourself" eller  
"Google your neighbour".

**Side 4:**  
God jul!

## Illums Bolighus etablerer seg i Oslo

**Illums Bolighus velger Oslo som sin første etablering utenfor København! Valget falt på det planlagte Interiørmagasinet "House of Oslo" i Vika i Oslo, som er utviklet av Aberdeen Property Investors i samarbeid med Storebrand.**

Butikken i Vika vil bli drevet på franchisebasis og SAM International AS har stått for rekruttering av franchisetakeren til Illums Bolighus. Han er en kunnskapsrik 49-åring med bakgrunn i handel og salg til både forbrukere og bedrifter. - Oslomarkedets kjennskap til Illums Bolighus, den gode omsetningsøkningen i bransjen samt interessen for interiør de siste årene, gjør at dette tegner til å bli en meget god butikk, hevder franchisetaker Geir Sletbakk.

Illums Bolighus blir med sine 2.000 m<sup>2</sup> flaggskipet i Interiørmagasinet og en 6 meter høy glassfasade mot Munkedamsveien kommer fort til å bli en velkjent adresse i Oslo sentrum for kunder som setter pris på design og interiør. "House of Oslo" er et helt unikt konsept, og vil være det eneste av sitt slag i Norge, sier senterdirektør Gunnar Molander i Vika Handel. - "House of Oslo" dreier seg om livsstil, og alt i alt vil vi samle 30 - 35 butikker under ett tak, og skape en handleopplevelse utenom det vanlige.



*SAM International AS rekrutterer franchisetaker til Illums Bolighus i Oslo*

- Dette er vår første store satsing utenlands, sier adm. direktør Henrik Ypkendanz i Illums Bolighus i Danmark. Norge er et meget interiørinteressert land som per person kjøper for 50% mer enn danskene. Dette passer oss ypperlig og gjør at vi velger Norge i vår første utenlandssatsing. Det skader jo heller ikke saken at vi er relativt velkjente på østlandsområdet. Vi har i dag mange kunder fra dette området som besøker vårt Magasin på Strøget i København.

"House of Oslo" vil inneholde butikker innen det meste av småinteriør, boligtekstiler, glass- og steintøy, kjøkkenutstyr, småelektrisk samt innslag av møbler, og vil ha landets bredeste og beste utvalg på området, sier senterdirektør Gunnar Molander. Magasinet vil også inneholde et moderne serveringstilbud. Det totale salgsarealet utvides til totalt 14.000 m<sup>2</sup>.

Hodejeger Carl Alexander Nerheim i SAM, som har stått for rekrutteringen av franchisetaker Geir Sletbakk, takker Aberdeen Property Investors AS for et meget utfordrende oppdrag, og ser med stor forventning frem til åpningen av "House of Oslo" og Illums Bolighus i oktober 2006. Dette blir bra!!

## Thomas Person Profil Analyse – en banebrytende 50-årsjubilant

Artikkel 2 av 2  
Av Kjetil Orlien, Thomas International Norge AS

### Moulton Marston

Thomas Person Profil Analyse™ har sitt utspring fra Marstons publiserte forskning på menneskelig atferd som resultat av to bipolare dimensjoner – en ekstern og en intern :



- det eksterne miljø, som kan beskrives som enten vennlig eller antagonistisk (motstand)
- den enkeltes interne reaksjon som enten aktiv eller avventende

Disse to dimensjonene utgjør en matrise hvorav den enkeltes typiske atferd kan beskrives ved hjelp av 4 kategorier av egenskaper :

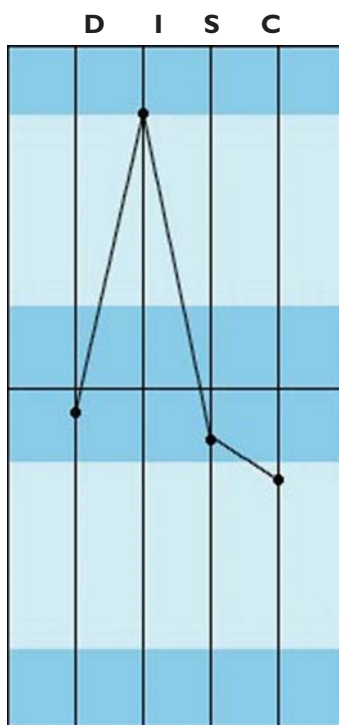
**DOMINANS** – personlige egenskaper og typisk atferd i forhold til **MAKT**

**INNFLYTELSE** – personlige egenskaper og typisk atferd i forhold til **EKSPONERING**

**STABILITET** – personlige egenskaper og typisk atferd i forhold til **TEMPO**

**TILPASNING** – personlige egenskaper og typisk atferd i forhold til **REGLER/NORMER**

Det er vanlig å anta at alle mennesker kan vise egenskaper i alle kategorier til forskjellig tid og i varierende situasjoner. Det er også vanlig å anta at en person utvikles, gjennom læring og påvirkning, og ikke minst gjennom et liv og arbeid under stadige forventninger fra omgivelsene. Senere forskning støtter opp om denne antakelsen.



## Thomas Hendrickson

På 1950-tallet utviklet Thomas Hendrickson en Person Profil Analyse basert på Marstons innsikt og forskning – til bruk i arbeidslivet. Thomas Person Profil Analyse™ er et "forced choice IPSATIVE" – verktøy. Med dette menes at utfylleren blir tvunget til å velge mellom alternativer egenskaper som den enkelte mener beskriver sine egne egenskaper MEST og MINST.

Utfylleren av analysen gjør sine valg blant 24 grupper av 4 beskrivende adjektiver, hvilket lar seg gjøre intuitivt på 7-8 min. Til tross for den enkle administrasjon og raske utfylling, finner man en bemerkelsesverdig høy grad av troverdighet og treffsikkerhet. Analysen fikk derfor raskt en betydelig markedsandel i det profesjonelle marked av testbrukere og blant næringslivsledere, idet avklaring av personlige egenskaper og sannsynlig atferd på denne måte ble gjort tilgjengelig for ikke-psykologer.

## Thomas International Ltd.

Thomas Systemet består i dag, ut over Person Profil Analyser, av en rekke verktøy eiet av Thomas International Ltd., Marlow, UK. Årlig legges store ressurser i videreutvikling av disse verktøyene - i samarbeid med psykologer og forskningsmiljøer, som sørger for oppgradering og tilpasning til de siste trender og anerkjente forskning.

Thomas-verktøyene finnes idag i 54 land og på 58 språk. De er tilgjengelig i moderne format på WEB, med meget høy grad av sikkerhet og brukervennlighet.

## Norge

I Norge distribueres verktøyene av Thomas International Norge AS, med kundesenter og kurslokaler på Bryn i Oslo. Man har lokale samarbeidspartnere i hele landet, bl.a. SAM International AS, som daglig benytter analyseverktøyene. Gjennom kompetente rådgivere har selskapet fokus på verktøyleveranse (inkl. trening og sertifisering) og utvikling av kompetanse internt hos de ansatte – for selvsten-

**"Teori og praksis ved bruk av analyseverktøy"**

**"Thomas-verktøyene er svært utbredt i Norge"**



dig bruk av verktøyene etter utdanning og sertifisering.

#### Bruksområder

Typiske brukerområder for verktøyene på områdene seleksjon og utvikling er: Karriereplanlegging og rekruttering, takling av press og stress, utvikling av motivasjon, kommunikasjonstrening, sammensetting og utvikling av team, konfliktløsning, effektive medarbeidersamtaler, salg og kundebehandling m.m.

Thomas-verktøyene er tilrettelagt for enkelt og raskt å kunne brukes av ledere og medarbeidere – uten psykologibakgrunn. Verktøyene brukes i Norge i dag av mer enn 2000 sertifiserte brukere i ca. 650 offentlige og private virksomheter.



#### ”Møt Trine Hegna”

#### SAM ønsker ny hodejeger velkommen



Trine Hegna startet som hodejeger hos SAM International AS i september, og er allerede kommet godt i gang.

Trine Hegna har solid erfaring innen økonomi, administrasjon, IT og ledelse.

Hennes kompetanse er tuftet på grunnleggende erfaring gjennom sin mangeårige stilling som økonomisjef og IT-sjef for ledende merkevarer i Norge.

Videre har hun solid kompetanse og erfaring innen prosjektledelse, systemutvikling og integrasjonsløsninger, personalledelse, forretningsutvikling, strategiprosesser, ledergruppe- og styrearbeid. Hun har også kompetanse innen etablering og utvikling av forhandlernet og kjedeledelse. Trine Hegna har formell kompe-

tanse med høyere grads utdanning innen markedsføring ved Handelshøyskolen BI. Videre har hun grunnfagsutdanning i Psykologi ved Universitetet i Oslo.

Et samlet SAM, med Adm. Dir. Svein Magne Olsen i spissen, ønsker Trine velkommen til en travel hverdag og ser frem til et langt og godt samarbeid.

#### En ny trend har vist seg: ”Google yourself”

En ny trend har dukket opp i USA, og den sprer seg til resten av verden: ”Self-Googling” eller ”ego-surfing”. Ved å taste inn ditt eget navn i Googles søkemotor, får du umiddelbart en online referanse på deg selv. Dette fungerer selvfølgelig også med navnet på andre personer og på andre søkemotorer.

Søkemotoren vil, avhengig av hvordan du definerer søket, på svært kort tid gjennomgå tilgjengelige sider på nettet og presentere de sider som inneholder navnet på den aktuelle personen. Dette gir ofte flere treff enn man forventer, fordi stadig flere instanser velger å publisere dokumenter på nettet. Fag- og bransjeregistre har ofte ditt navn, du er kanskje oppført på firmaets hjemmeside, og skulle du figurere i et avisoppslag er mulighetene store for at du blir ”lagt ut på nettet”. Antall sider på nettet, som vil kunne inneholde ditt navn, stiger med voldsom fart og det er etter hvert meget sannsynlig at du vil synes hvis noen ”Googler” deg.

Med den stadig stigende grad av presisjon i søkemotorene på internet, er det å ”Google” en person i ferd med å etablere seg som en ny og effektiv metode for referansekontroll. Selv om ”Googling” ennå ikke er så alminnelig i Europa som i USA, er tendensen tydelig – ”Googling” vil bli en del av fremtiden rekrutteringsprosess. Denne metodikken har også begynt å bli synlig i Norge.



#### ”Referanser på deg selv”



### Pass på ditt image

En søkemotor skiller ikke mellom positive og negative artikler. Det er derfor viktig at du er oppmerksom på hvordan ditt navn knyttes til forskjellige nettsider – selv om dette kan være svært vanskelig å styre. Husk at stadig mer materiale legges ut på nettet, også fra kilder du kanskje ikke vil forbindes med, eksempelvis rettsmøter, oppvaskaker og andre saker som ikke fremmer ditt image.

### Hva med fremtiden?

Det blir utvilsomt interessant å følge utviklingen av "Googling" i fremtiden. Det skulle ikke forbause noen om dette blir et tema i pressen, hvor personvern og personsikkerhet blir sentrale emner. Har du fantasi til å forestille deg hva som vil kunne dukke opp av opplysninger om deg – nå og i fremtiden? Finn svaret ved å "Google" deg selv!



*SAM ønsker alle sine kunder og samarbeidspartnere en God Jul og er riktig Godt Nytt år!*

**SAM International AS**  
Dyrløkkeveien 13  
N-1440 Drøbak

Telefon: +47 64 98 86 60  
Fax: +47 64 98 86 61

Svein Magne Olsen, Partner, Adm. dir.  
☎+47 93 41 87 87  
✉smo@sam-int.com

Svend K. Holum, Partner, Hodejeger  
☎+47 48 17 40 04  
✉skh@sam-int.com

Carl A. Nerheim, Partner, Hodejeger  
☎+47 92 05 39 33  
✉can@sam-int.com

John Kjær Rasmussen, Partner  
☎+47 48 22 23 45  
✉jkr@sam-int.com

Tore A. Hansen, Hodejeger  
☎+47 97 01 30 72  
✉tah@sam-int.com

Trine Hegna  
☎+47 90 85 69 94  
✉th@sam-int.com

**SAM Gruppen**  
SAM AS  
SAM International Belgia  
SAM International Denmark  
SAM International Faroe Islands  
SAM International Finland  
SAM International Germany

SAM International Holland  
SAM International Luxembourg  
SAM International Norway  
SAM International Poland  
SAM International Scotland

SAM international Slovakia  
SAM International Sweden  
SAM International Switzerland  
SAM International UK  
SAM International China