



HOGANDEVELOP
INSIGHT



Отчёт для:

ID:

Дата:



HOGAN

ВВЕДЕНИЕ

Опросник НРІ оценивает поведение человека с помощью семи основных шкал и шести профессиональных шкал. В Отчёте описаны сильные и слабые стороны человека.

- При анализе результатов НРІ следует помнить, что высокие результаты - это не обязательно хорошо, а низкие - плохо. Результаты по каждой шкале имеют свои позитивные и негативные поведенческие последствия.
- Результаты по НРІ следует интерпретировать только в контексте должностных обязанностей человека.
- Личностный опросник Хогана основан на Пятифакторной Модели Личности.

ОПИСАНИЕ ШКАЛ

НАЗВАНИЕ ШКАЛЫ	НИЗКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ	ВЫСОКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ
Адаптация	заинтересован в получении обратной связи эмоциональный, чувствительный критикует других людей критично настроен к самому себе	невозмутимый сохраняет спокойствие под давлением игнорирует обратную связь
Амбициозность	не проявляет инициативы не заинтересован в лидерских позициях немного ленивый	энергичный амбициозный нацелен на результат
Общительность	предпочитает работать один тихий, молчаливый закрытый	общительный разговорчивый любит быть в центре внимания
Межличностная восприимчивость	прямолинейный, резкий готов жёстко отстаивать свою позицию равнодушный к чувствам других людей	доброжелательный приятный в общении не вступает в конфликты
Организованность	гибкий быстро адаптируется к новому импульсивный	внимателен к деталям надёжный упрямый
Любознательность	практичный прагматичный неизобретательный	с богатым воображением сообразительный стратег, не практик
Подход к обучению	учится на практике изучает только то, что может пригодиться в работе	любит учиться образованный не терпит невежество

КРАТКИЙ ОТЧЁТ

Ваши результаты по НРІ говорят о том, что для вас характерно следующее поведение:

- Эмоционально устойчивый к внешнему давлению, стрессоустойчивый. Спокойный и уравновешенный. Игнорирует обратную связь: спокойно выслушивает критику, но не воспринимает её всерьёз. Из-за этого окружающие могут считать его высокомерным и излишне самоуверенным.
- Энергичный и трудолюбивый, амбициозный. Проявляет инициативу только тогда, когда это действительно нужно. Не занимается политическими интригами. Конструктивный командный игрок.
- Общительный, дружелюбный, приятный в общении. Любит быть в центре внимания, легко завязывает новые отношения, но при этом слишком много говорит и не умеет слушать.
- Заботливый, тактичный, вежливый. Умеет поддерживать долгосрочные отношения с другими людьми. В случае возникновения конфликта, всегда старается найти дипломатический выход из ситуации.
- Организованный, дисциплинированный, добросовестный, надёжный. Тем не менее, может казаться жёстким, упрямым, негибким.
- Проявляет интерес к новым идеям и технологиям на рынке. Любознательный, быстро переключаться с одной темы на другую. Мыслит нестандартно. Немного рассеянный, так как быстро увлекается новыми идеями.
- Ориентирован на собственное обучение и развитие. Ценит возможности обучения для себя и своих подчинённых, может разочаровываться в людях менее компетентных или не заинтересованных в обучении.

РЕЗУЛЬТАТЫ

- Результаты от 0 до 25 находятся в низком **диапазоне**
- Результаты от 26 до 50 находятся в диапазоне **ниже среднего**
- Результаты от 51 до 75 находятся в диапазоне **выше среднего**
- Результаты выше 76 находятся в высоком **диапазоне**

Адаптация



Амбициозность



Общительность



Межличностная восприимчивость



Организованность



Любознательность



Подход к обучению



Отчёт валиден и может быть интерпретирован

нормативная группа: русская

Адаптация

99

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Шкала Адаптация оценивает способность человека справляться со стрессом, управлять эмоциями и конструктивно воспринимать обратную связь.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Адаптация говорят о том, что для вас характерно следующее поведение:

- спокойно переносит стресс и большие рабочие нагрузки
- спокойный, уверенный в своих силах
- окружающие могут воспринимать его хладнокровное отношение ко всему как высокомерие
- настолько самоуверен, что может игнорировать ошибки прошлого
- не воспринимает и не слышит обратную связь, трудно поддаётся коучингу

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Опишите, как вы справляетесь со стрессом.
- Получаете ли вы регулярную обратную связь от ваших коллег или руководителя?
- Какое влияние оказывает на вас эмоциональный настрой ваших коллег?
- Как вы обычно реагируете на отзывы окружающих о вашей работе?

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.



Амбициозность

75

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Шкала Амбициозность оценивает лидерские качества, энтузиазм, энергичность, инициативность, нацеленность на результат.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Амбициозность говорят о том, что для вас характерно следующее поведение:

- активный, энергичный, решительный
- проявляет инициативу при работе над проектами, стремится руководить другими людьми
- участвует во внутренней борьбе за власть и ресурсы, активно озвучивает своё мнение по острым вопросам
- не любит занимать бесперспективные должности

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Какую роль вы обычно берёте на себя в проектах, где нет формального лидера?
- В каких случаях уместно бороться за власть для продвижения по карьерной лестнице?
- Часто ли вы конкурируете с вашими коллегами? Как это сказывается на вашей карьере и на ваших взаимоотношениях с ними?
- Какие шаги вы предприняли за последний год для развития вашей карьеры?

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.



Общительность

84

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Шкала **Общительность** оценивает потребность в общении и взаимодействии с другими людьми.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале **Общительность** говорят о том, что для вас характерно следующее поведение:

- общительный, разговорчивый, отзывчивый
- любит быть в центре внимания и производить впечатление на других людей
- чувствует себя комфортно на высоких позициях, связанных с взаимодействием с большим количеством людей
- больше говорит, нежели слушает, путает понятия активность и продуктивность

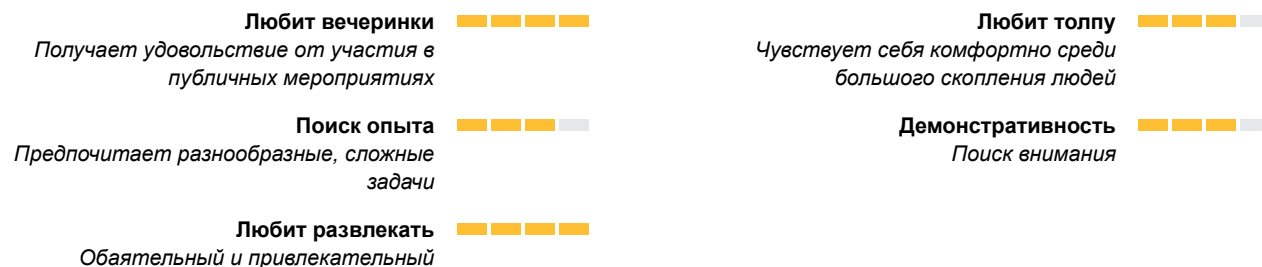
ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Как вы относитесь к частым совещаниям в компании?
- Как, с вашей точки зрения, должна быть построена эффективная коммуникация между двумя людьми? Владеете ли вы навыками активного слушания ?
- Вы любите работать отдельно от других или же всё-таки в составе команды?
- Как вы завязываете знакомства и поддерживаете взаимоотношения с другими людьми?

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.



Межличностная восприимчивость

60

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Шкала Межличностная восприимчивость оценивает доброжелательность, отзывчивость, тактичность и дипломатичность, уважительное отношение к чувствам других людей.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Межличностная восприимчивость говорят о том, что для вас характерно следующее поведение:

- добрый, чуткий, внимательный к чувствам окружающих
- восприимчивый к нуждам окружающих
- придерживается общепринятых правил поведения в обществе, умеет поддерживать позитивные отношения с широким кругом людей
- может закрывать глаза на низкие результаты неэффективных сотрудников, обещает больше, чем может выполнить


ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ


Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.


- Как вы реагируете на неудовлетворительные результаты ваших подчинённых или коллег? Даёте ли вы им обратную связь?
- Что для вас является более приоритетным: удовлетворять потребности коллег и подчинённых или же всё-таки добиться результатов во что бы то ни стало?
- Как вы считаете, должны ли люди на работе вести себя так, чтобы понравиться друг другу?
- Как вы строите отношения с внутренними и внешними клиентами?


СУБШКАЛЫ


Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.

Уживчивость 
Отличается терпимостью и лёгким характером

Заботливость 
Добрый и внимательный

Не враждебный 
С пониманием относящийся к другим

Чувствительность 
Восприимчивый и понимающий

Человеколюбие 
Любит общаться с людьми

Организованность

86

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Шкала Организованность оценивает самоконтроль, добросовестность, способность человека следовать правилам и процедурам.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Организованность говорят о том, что для вас характерно следующее поведение:

- усердный, добросовестный, трудолюбивый, аккуратно планирует свою работу
- всегда соблюдает правил и процедуры, требует того же и от окружающих
- предъявляет высокие требования к своей работе и работе других
- с трудом приспосабливается к переменам, не очень хорошо умеет делегировать задания и принимать быстрые решения

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Приведите пример, как вы планируете свою работу? Умеете ли вы быстро адаптироваться к новой ситуации и вовремя выполнять поставленные задачи?
- Всегда ли вы соблюдаете все правила?
- Как вы реагируете на быстро меняющиеся обстоятельства?
- Готовы ли вы работать сверхурочно, чтобы закончить проект вовремя?

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.



Любознательность



ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Шкала Любознательность оценивает любознательность, креативность, открытость новому опыту и идеям.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Любознательность говорят о том, что для вас характерно следующее поведение:

- креативный, любознательный, творческий
- любит разнообразие, перемены, новый опыт
- умеет мыслить стратегически
- не всегда умеет быть практичным и прагматичным

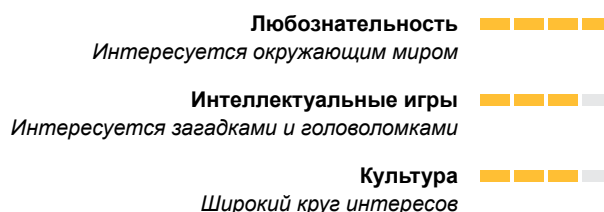
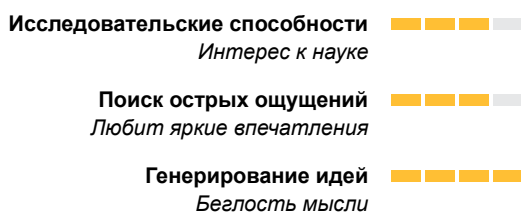
ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Считаете ли вы, что инновации всегда должны быть практичными?
- Как вы относитесь к рутинным, монотонным задачам и обязанностям?
- Удаётся ли вам объединять ежедневные рабочие задачи и стратегические цели?
- Как вы находите общий язык с людьми, которые не любят перемены?

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.



Подход к обучению

100

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Шкала Подход к обучению оценивает то, как человек обучается и какими способами предпочитает получать новые знания.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Подход к обучению говорят о том, что для вас характерно следующее поведение:

- образованный, компетентный, в курсе последних тенденций в бизнесе, науке
- иногда учится только ради того, чтобы учиться
- активно применяет новые знания в работе
- нетерпелив к некомпетентным людям

ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Как вы поддерживаете ваши знания и навыки на должном уровне?
- Как вы оцениваете ценность обучения?
- Опишите, как вы осваиваете новые навыки.
- Что для вас важнее: развивать существующие навыки или осваивать новые? И почему?

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.



ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ШКАЛЫ

Клиенториентированность Оценивает способность человека работать в сфере обслуживания

Стрессоустойчивость Оценивает способность человека справляться со стрессом и давлением на работе

Надежность Оценивает способность человека следовать правилам и процедурам

Способность к офисной работе Оценивает способности к административной работе

Способности к продажам Оценивает способности к продажам

Управленческие способности Оценивает потенциал к работе на управленческих позициях

- Результаты от 0 до 25 находятся в низком **диапазоне**
- Результаты от 26 до 50 находятся в диапазоне **ниже среднего**
- Результаты от 51 до 75 находятся в диапазоне **выше среднего**
- Результаты выше 76 находятся в высоком **диапазоне**



КЛИЕНТОРИЕНТИРОВАННОСТЬ

91

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Шкала Клиенториентированность оценивает способность человека быть обходительным и внимательным к потребностям коллег и клиентов. Высокие результаты говорят о том, что человек добрый, внимательный и тактичный. Низкие результаты говорят о том, что человек резкий, напряжённый, равнодушный к потребностям окружающих.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Клиенториентированность говорят о том, что вы будете успешны в обслуживании клиентов.

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.

Перфекционизм ■■■■■
Принципиальность

Чувствительность ■■■■■
Восприимчивый

Сочувствие ■■■■■
Отсутствие раздражительности

СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ

99

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

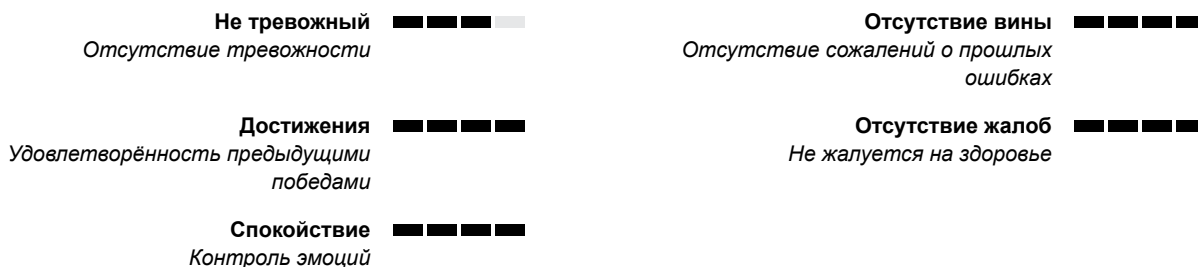
Шкала Стрессоустойчивость оценивает способность человека справляться со стрессом, давлением и большими рабочими нагрузками. Высокие результаты говорят о том, что человек спокойный, стойкий и уравновешенный. Он спокойно относится к препятствиям и неожиданным изменениям, для него кризисы редко превращаются в личную драму. Низкие результаты говорят о том, что человек склонен к перепадам настроения, критично настроен по отношению к другим людям, легко расстраивается.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Стрессоустойчивость говорят о том, что вас ничто и никто не может выбить из колеи.

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.



НАДЁЖНОСТЬ

81

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Шкала Надёжность оценивает способность человека следовать правилам и процедурам. Высокие результаты говорят о том, что человек прилежный, надёжный, ответственный, дисциплинированный. Низкие результаты говорят о том, что человек будет или нарушать правила, или устанавливать свои правила.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Надёжность говорят о том, что вы в высшей степени прилежный и добросовестный сотрудник.

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.

Уважение к старшим ██████████
Хорошие отношения с руководством

Избегание неприятностей ██████████
Соблюдает закон

Контроль побуждений ██████████
Дефицит импульсивности

Не враждебный ██████████
С пониманием относится к другим людям

СПОСОБНОСТЬ К ОФИСНОЙ РАБОТЕ

97

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Шкала Способность к офисной работе оценивает потенциал человека заниматься административной работой. Высокие результаты говорят о том, что человек зрелый, трудолюбивый, с хорошо развитыми навыками общения с людьми, готовый взять на себя ответственность за результат. Низкие результаты говорят о том, что человек напряжённый, нерешительный, тревожный.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Способность к офисной работе говорят о том, что вы хорошо справляетесь с административной работой.

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.

Не тревожный ■■■■■
Отсутствие тревожности

Избегание неприятностей ■■■■■
Соблюдает правила

Забота о людях ■■■■■
Добрый и внимательный

Отсутствие жалоб ■■■■■
Не жалуется на здоровье

Лидерство ■■■■■
Стремление брать на себя лидерские функции

СПОСОБНОСТЬ К ПРОДАЖАМ

85

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

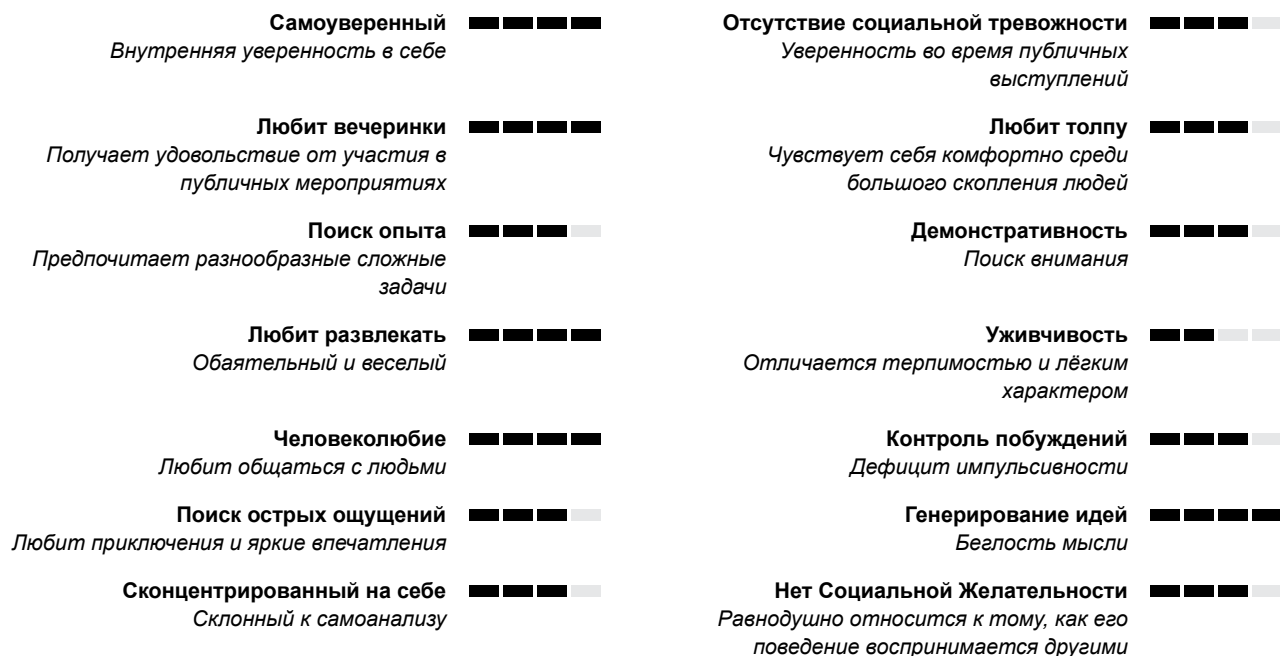
Шкала Способности к продажам оценивает способности человека успешно заниматься активными продажами. Высокие результаты говорят о том, что человек любит быть в центре внимания, уверен в своих силах, общителен и находчив. Низкие результаты говорят о том, что человек застенчивый, тихий и скромный.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Способности к продажам говорят о том, что вы можно успешно работать в сфере продаж.

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.



УПРАВЛЕНЧЕСКИЕ СПОСОБНОСТИ

84

ОПРЕДЕЛЕНИЕ

Шкала Управленческие способности оценивает способность человека строить команды и поддерживать их высокоэффективную работу. Высокие результаты говорят о том, что человек амбициозный, склонный к конкуренции, трудолюбивый и готовый брать на себя лидерские функции. Он надёжный и эффективный менеджер. Низкие результаты говорят о том, что человек пассивный, немного ленивый.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

Ваши результаты по шкале Управленческие способности говорят о том, что вы можете успешно работать на менеджерских позициях.

СУБШКАЛЫ

Субшкалы, приведённые ниже, должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.

