



---

HOGAN DEVELOP  
**INSIGHT** **M** **V** **P** **I**

---

Отчёт для:

ID:

Дата:



**HOGAN**

# ВВЕДЕНИЕ

Опросник Мотивов, Ценностей и Предпочтений Hogan (MVPI) позволяет выявлять ключевые ценности, мотивы и интересы человека. Эта информация помогает человеку принимать правильные решения на разных этапах развития его карьеры. Данный отчёт предоставляет информацию о 10 основных шкалах (Ценностях).

- Как правило, люди опираются на свои ценности при принятии решений. Однако, они редко анализируют причины (или ценности), которые побуждают их принимать эти решения. Изучение своих собственных ценностей и понимание, что для него важно, а что нет, помогает человеку принимать более осознанные решения в отношении своей карьеры.
- Люди чувствуют себя комфортно, работая с теми, кто разделяет их ценности. Поэтому изучение своих собственных ценностей позволяет людям строить более продуктивные отношения в бизнесе.
- Когда люди приходят на работу в компанию, в которой корпоративная культура идёт в разрез с их ценностями, со временем они начинают испытывать дискомфорт. Накапливающаяся неудовлетворённость приводит к тому, что даже самые талантливые сотрудники становятся неэффективными. Если же корпоративная культура организации гармонично согласуется с ценностями сотрудников, шансы на то, что они начнут более эффективно использовать свой потенциал (и как следствие будут достигать более высоких результатов) значительно повышаются.

# ОПИСАНИЕ ШКАЛ

| НАЗВАНИЕ ШКАЛЫ    | НИЗКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ   | ВЫСОКИЕ РЕЗУЛЬТАТЫ   |
|-------------------|---|--|
| Признание         | не заинтересован в получении признания<br>скромный, неприязнительный                  | стремится к славе<br>любит, когда его хвалят                                   |
| Власть            | не стремится к успеху<br>нет ориентации на достижения                                 | стремится к успеху<br>ориентирован на результат                                |
| Жажда Наслаждений | серьёзный, деловой<br>трудоголик  | хочет получать удовольствие от жизни<br>и карьеры                              |
| Альтруизм         | здоровый эгоист<br>считает, что люди должны помогать себе сами                        | любит безвозмездно помогать людям<br>хочет изменить общество к лучшему         |
| Причастность      | любит работать один<br>наслаждается одиночеством                                      | любит много и часто общаться с людьми<br>хочет чувствовать себя частью команды |
| Традиционализм    | бросает вызов стереотипам<br>ценит инновации и новые технологии                       | уважительно относится к руководству<br>соблюдает правила и принятые нормы      |
| Безопасность      | любит рисковать   | любит предсказуемость<br>избегает риска  |
| Коммерция         | не думает о деньгах<br>ценит личностное и духовное развитие                           | хочет зарабатывать много денег<br>стремится к повышению своего<br>благополучия |
| Эстетика          | ценит функциональность<br>ценит практичность  | творческое самовыражение<br>высокая эстетика                                   |
| Наука             | принимает решения, основываясь на опыте<br>принимает решения, основываясь на интуиции | принимает решения, основываясь<br>на аналитических данных                      |

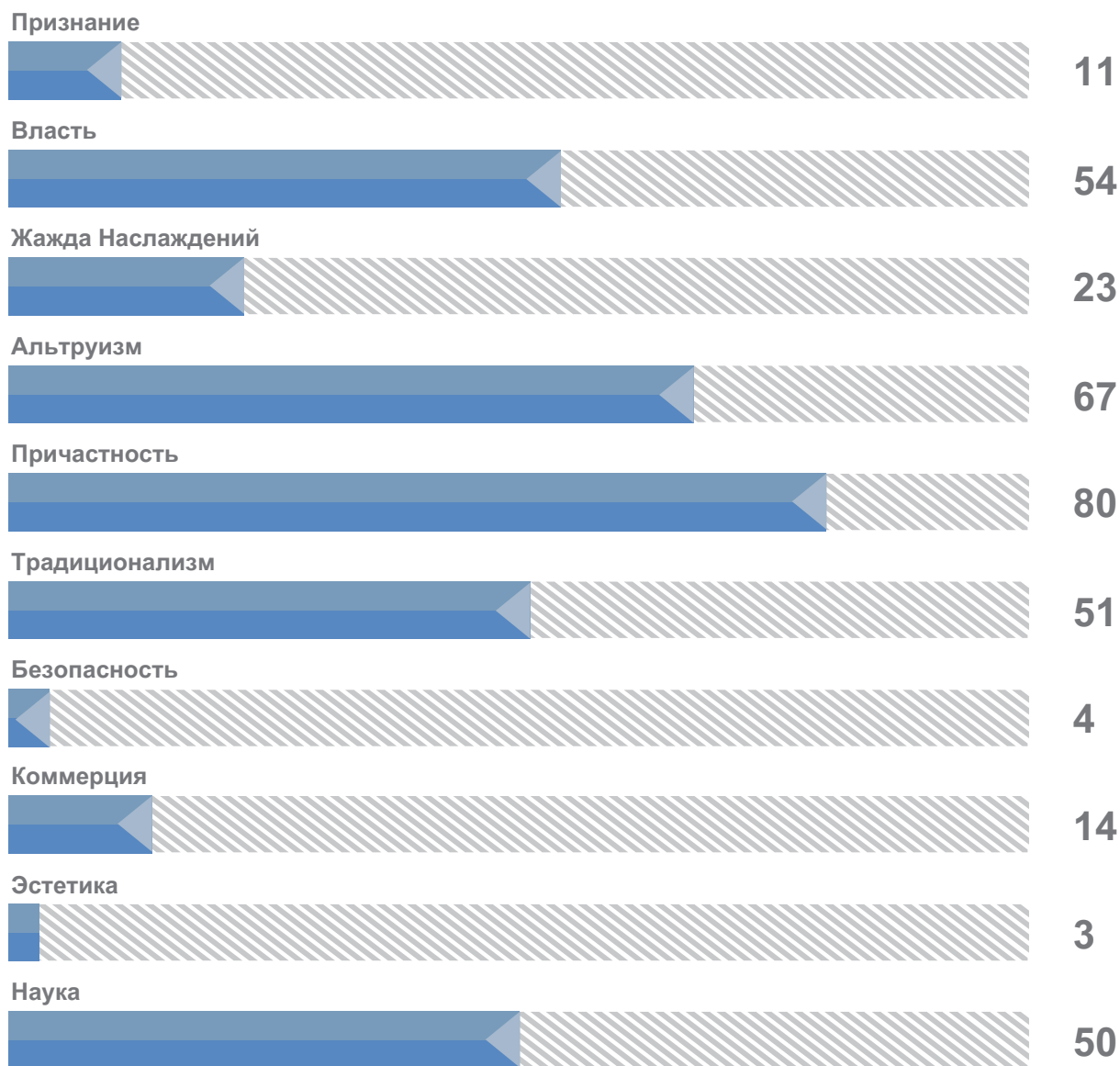
## КРАТКИЙ ОТЧЁТ

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

- Не нуждается в обратной связи, равнодушно относится к вниманию окружающих.
- Ценит результативность и продуктивность. Стремится быть полезным для команды и компании в целом. Ищет возможности для карьерного роста.
- Предпочитает придерживаться дисциплины и формальной манеры поведения на работе. Гордится тем, что придерживается строгого стиля в общении с окружающими.
- Любит помогать и оказывать поддержку коллегам, даже если и не получает от этого прямой выгоды. Наиболее комфортно чувствует себя, работая на позициях, связанных с оказанием помощи другим людям.
- Предпочитает работать в команде. Предпочитает работать на позициях, которые подразумевают тесное взаимодействие с другими людьми.
- Соблюдает правила и принятые нормы поведения. Предпочитает работать в организациях с чётко прописанными должностными обязанностями, правилами и структурой.
- Чувствует себя как рыба в воде в условиях риска, неопределённости и неясности.
- Не проявляет заинтересованности в денежных вопросах до тех пор, пока они не затрагивают его личные интересы или цели. Относится к деньгам исключительно как к средству достижения целей или же как мерилу справедливого распределения ресурсов в организации.
- Равнодушен к внешнему виду результатов своей работы и рабочей обстановке. Ставит практичность и функциональность выше эстетических стандартов.
- Предпочитает принимать решения быстро, не владея полной информацией. Доверяет шестому чувству.

# РЕЗУЛЬТАТЫ

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



нормативная группа: русская

# ПРИЗНАНИЕ

11

## ОПИСАНИЕ

Шкала Признание оценивает стремление к общественному вниманию, публичному признанию и славе.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

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

- не любит быть в центре внимания
- не стремится получать признание за свои заслуги, не любит делать шумихи из своих достижений. Охотно делится признанием за достигнутые результаты с другими членами команды.
- не испытывает потребности в получении обратной связи от своего руководителя
- не всегда понимает, что другие люди могут испытывать высокую потребность в том, чтобы их отметили и похвалили.

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Где вы чувствуете себя комфортнее: в центре внимания или всё-таки вы "на вторых ролях"?
- Важно ли с вашей точки зрения часто хвалить людей за хорошо выполненную работу?
- Мотивируют ли вас перспективы работы над большими проектами?
- Опишите, как вы выражаете признательность коллегам за их поддержку и помощь.

## СУБШКАЛЫ

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

**Образ жизни** 

*То, как человек хочет жить*

**Ценностные убеждения** 

*То, к чему человек стремится в жизни*

**Профессиональные предпочтения** 

*То, чем человек хотел бы заниматься*

**Антипатия** 

*То, что человеку не нравится*

**Предпочитаемое окружение** 

*Тип людей, с которым человеку комфортно*

# ВЛАСТЬ

54

## ОПИСАНИЕ

Шкала Власть оценивает стремление к успеху, достижениям, статусу; желание управлять ресурсами и другими людьми для достижения результатов.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

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

- ценит эффективность, результативность, успех
- предпочитает работать в среде, в которой он может созидать и влиять на развитие компании
- ориентирован на то, чтобы добиваться результатов и побеждать в конкурентной борьбе; продвижение на более высокие позиции является для него ключевым мотиватором
- с трудом находит общий язык с людьми, которые не так активны в карьере, как он

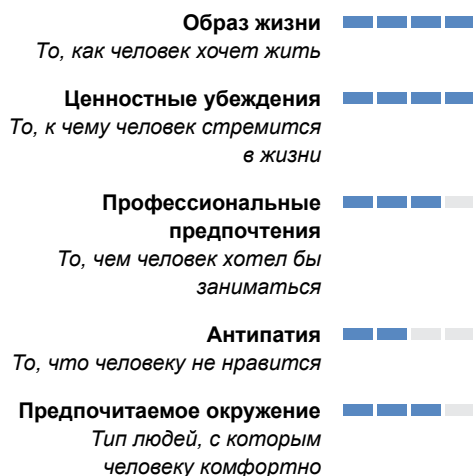
## ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Что важнее с вашей точки зрения - быть образцовым исполнителем и делать только то, что тебе говорят или же наоборот, брать инициативу в свои руки и добиваться результатов любой ценой?
- Чувствуете ли вы внутреннее желание обойти ваших конкурентов или даже совсем вытолкнуть их с рынка?
- Часто ли вы задумываетесь о развитии своей карьеры?
- Есть ли у вас своё собственное определение успеха?

## СУБШКАЛЫ

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



# ЖАЖДА НАСЛАЖДЕНИЙ

23

## ОПИСАНИЕ

Шкала Жажда наслаждений оценивает стремление к получению удовольствия от жизни и карьеры.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

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

- не видит потребности в том, чтобы работа приносила удовольствие
- предпочитает работать в среде, нацеленной на результат
- сосредоточенный, серьёзный; по сути, трудоголик
- не понимает легкомысленных людей, которые тратят много времени на пустые развлечения на работе

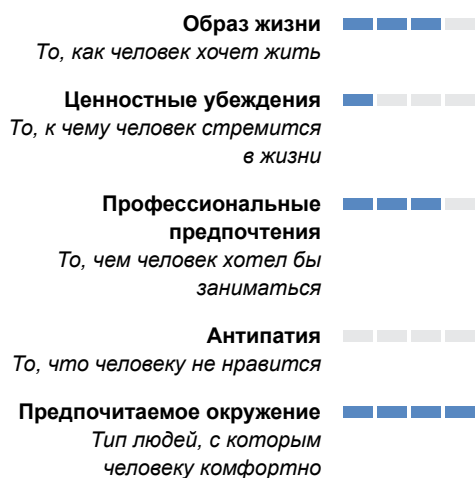
## ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Важно ли для вас иметь возможность расслабляться во время рабочего дня?
- Как вы разделяете работу и свободное время?
- Как вы относитесь к корпоративным праздничным мероприятиям, которые оплачивает компания?
- Должна ли с вашей точки зрения работа приносить человеку радость?

## СУБШКАЛЫ

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



# АЛЬТРУИЗМ

67

## ОПИСАНИЕ

Шкала Альтруизм оценивает искреннее желание человека помогать другим людям и служить на благо общества.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

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

- любит помогать людям просто так
- принимает активное участие в благотворительных мероприятиях
- предпочитает работать в среде, в которой уделяется особое внимание психологическому комфорту людей
- поддерживает социальные проекты, спонсируемые компанией

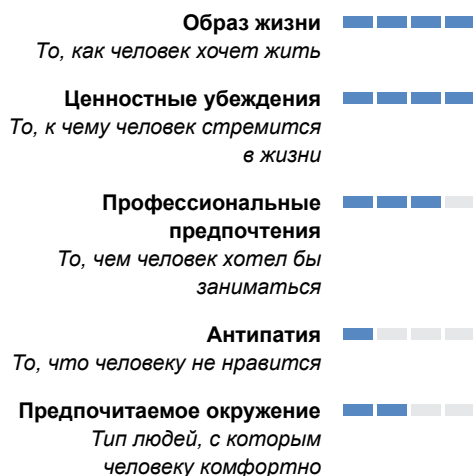
## ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Какое влияние оказывает качественное обслуживание клиентов на успешное развитие компании?
- Должна ли компания заботиться о своих сотрудниках и проявлять участие в решении их проблем?
- Как вы сами оцениваете ваши собственные навыки работы с клиентами?
- Участвуете ли вы в какой-либо общественной или благотворительной деятельности?

## СУБШКАЛЫ

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





# ПРИЧАСТНОСТЬ

80

## ОПИСАНИЕ

Шкала Причастность оценивает потребность человека в общении с другими людьми.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

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

- любит работать в команде
- любит участвовать в командных проектах
- предпочитает работать в среде, где поощряются частые коммуникации и сотрудничество между сотрудниками
- с трудом находит общий язык с людьми, которые предпочитают работать самостоятельно

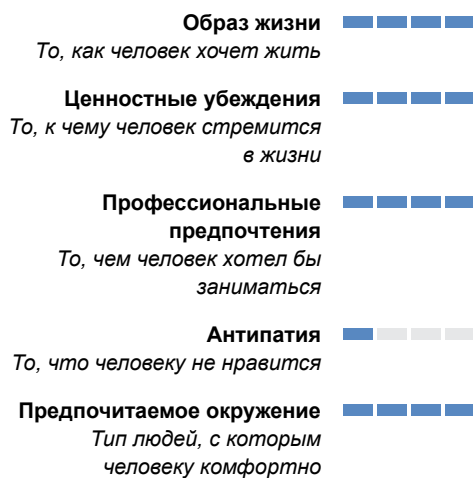
## ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Как вы считаете, какую пользу приносят совещания? Или же они только отвлекают от работы?
- Вы любите работать в одиночку или в команде?
- Как вы относитесь к мероприятиям по командообразованию?
- Важны ли с вашей точки зрения связи и знакомства для успешного ведения бизнеса?

## СУБШКАЛЫ

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



# ТРАДИЦИОНАЛИЗМ

51

## ОПИСАНИЕ

Шкала Традиционализм оценивает стремление к соблюдению правил и процедур, а также потребность в уважении традиций.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

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

- ценит традиционную организационную культуру
- уважает традиции, руководствуется ими при принятии решений
- предпочитает работать в организациях, в которых ценятся порядок, дисциплина, лояльность руководству
- руководствуется чёткими принципами "правильно - неправильно", "свой - не свой"

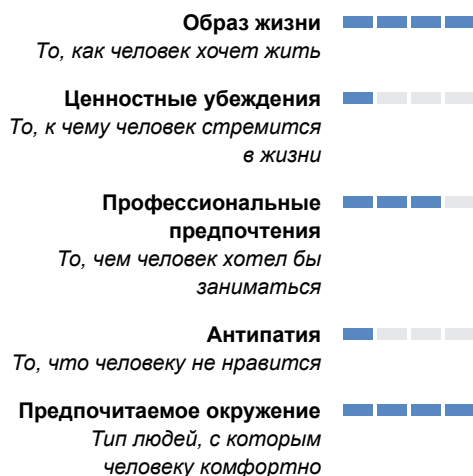
## ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Считаете ли вы, что в каждой ситуации есть однозначно правильный и неправильный способ действий?
- Как вы себя чувствуете в ситуации, сомнительной с точки зрения морально-этических принципов?
- Что для вас важнее: предлагать инновации или придерживаться установленных правил?
- Как вы относитесь к бюрократическим системам?

## СУБШКАЛЫ

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



# БЕЗОПАСНОСТЬ

4

## ОПИСАНИЕ

Шкала Безопасность оценивает потребность в стабильности и безопасности.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

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

- комфортно ощущает себя в условиях риска и неопределённости
- уверен в своей востребованности на рынке
- любит рисковать
- с трудом понимает людей, которые боятся рисковать

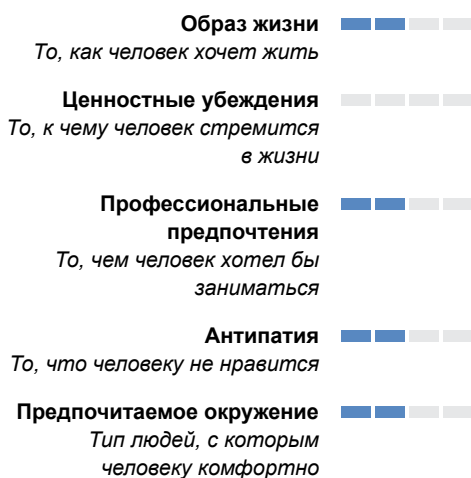
## ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Всегда ли вы стремитесь к предсказуемости в вашей жизни?
- Должны ли стратегические решения организации всегда быть рискованными?
- Как вы балансируете риск и возможное получение выгоды?
- Как вы относитесь к коллегам, которые идут на неоправданный риск?

## СУБШКАЛЫ

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



# КОММЕРЦИЯ

14

## ОПИСАНИЕ

Шкала Коммерция оценивает заинтересованность в финансовых вопросах и активном поиске возможностей для зарабатывания денег.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

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

- не интересуется коммерческими вопросами и другими материальными выгодами; повышение своего материального благосостояния не является для него ключевым мотиватором.
- ставит материальное вознаграждение на второй план
- не любит работать в организационной среде, целиком и полностью ориентированной на получение прибыли, в которой ставят амбициозные планы и присутствует внутренняя и внешняя конкуренция
- относится к деньгам как средству для достижения цели, а не как конечной цели

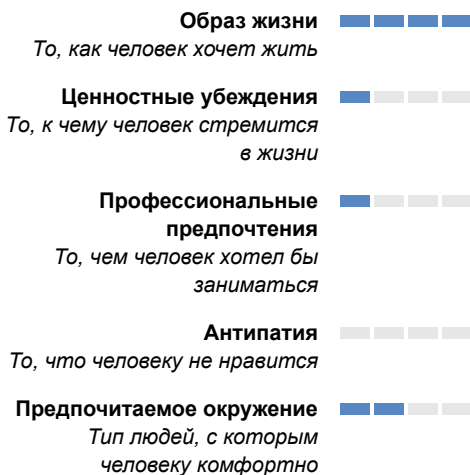
## ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Может ли в бизнесе что-то быть важнее результата?
- Часто ли вы думаете о том, как правильно распоряжаться деньгами?
- Как вы относитесь к людям, которые живут не по средствам?
- Учитываете ли вы финансовые последствия при принятии решений?

## СУБШКАЛЫ

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



# ЭСТЕТИКА

3

## ОПИСАНИЕ

Шкала Эстетика оценивает потребность в креативном самовыражении, в заботе о качестве и внешнем виде результатов работы.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

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

- заинтересован в практической пользе вещей, а не в том, как они выглядят
- предпочитает принимать практичные решения
- не испытывает потребности в креативном самовыражении
- будучи прагматиком до мозга костей, не всегда осознаёт, что для некоторых людей эстетический внешний вид конечного продукта имеет большое значение

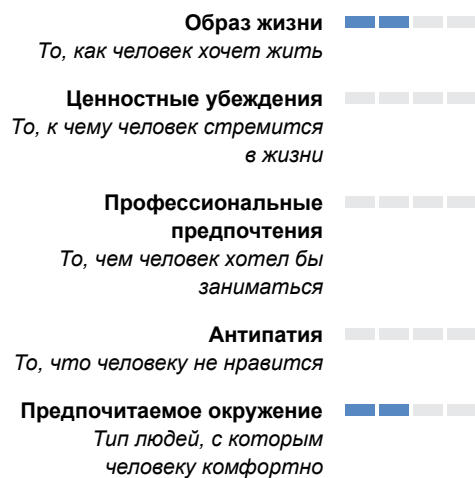
## ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Что для вас важнее: то, как вещи выглядят или то, какую практическую пользу они приносят?
- Считаете ли вы себя творческим человеком?
- Сколько внимания вы уделяете внешнему виду продуктам, с которыми вы работаете?

## СУБШКАЛЫ

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



# НАУКА

50

## ОПИСАНИЕ

Шкала Наука оценивает стремление к рациональности, исследованиям, технологиям и инновациям.

## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ РЕЗУЛЬТАТОВ

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

- не интересуется наукой ни в каком её проявлении
- принимает быстрые решения, основанные на опыте и интуиции
- не проводит исследования на рынке
- не понимает, зачем некоторым людям нужны аналитические данные для принятия решения

## ВОПРОСЫ ДЛЯ ОБСУЖДЕНИЯ

Ниже представлены возможные вопросы для обсуждения с вашим коучем.

- Какой подход при принятии решений с вашей точки зрения наиболее правильный: интуитивный или аналитический?
- Опишите случаи, когда вам приходилось принимать решения, используя интуицию, а не проверенную информацию.
- Как именно вы принимаете решения: скрупулёзно анализируете проблему или же вы быстро принимаете решение и двигаетесь дальше?
- Нужен ли отдел исследований и инноваций в компании в принципе?

## СУБШКАЛЫ

Приведённые ниже субшкалы должны быть интерпретированы коучем или консультантом. Они предназначены для более глубокой интерпретации уникальных особенностей вашей личности.

**Образ жизни** ■■■■

*То, как человек хочет жить*

**Ценностные убеждения** ■■■■

*То, к чему человек стремится в жизни*

**Профессиональные предпочтения** ■■■■

*То, чем человек хотел бы заниматься*

**Антипатия** ■■■■

*То, что человеку не нравится*

**Предпочитаемое окружение** ■■■■

*Тип людей, с которым человеку комфортно*