

Соколов
Максим Дмитриевич

ТОП-ЮНИТ-2
бизнес-вариант - для психолога



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

ДАТА ТЕСТИРОВАНИЯ	03.07.2014 19:00:48
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТЕСТИРОВАНИЯ	00:09:03



ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

ДАТА РОЖДЕНИЯ	15.05.1983
ПОЛ РЕСПОНДЕНТА	мужской



HUMAN TECHNOLOGIES
ЛАБОРАТОРИЯ «ГУМАНИТАРНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

Данные о протоколе тестирования, обычно содержат служебную информацию о времени, продолжительности тестирования, а также номере протокола для его идентификации в информационной системе.



ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

Данные о респонденте, взятые из анкеты, обычно заполняемой самим респондентом перед началом тестирования.



ФАКТОРНЫЙ ПРОФИЛЬ

Графическое представление результатов в виде столбчатой диаграммы. Позволяет легко оценивать и сравнивать выраженность отдельных качеств респондента, видеть уникальные сочетания черт.



СХОДНЫЕ ПРОФИЛИ

Таблица коэффициентов сходства с эталонными профилями (например, профиль должности). Эталонный профиль – это набор желаемых значений по шкалам теста. Система сопоставляет результаты респондента с эталонными и рассчитывает коэффициенты сходства.



ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПО ШКАЛАМ

Описание индивидуальных особенностей респондента на основании баллов, полученных по отдельным шкалам теста.



ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПО УСЛОВИЯМ

Описание индивидуальных особенностей респондента, основанное на анализе сочетаний шкал теста.

Данный отчет создан автоматически в сервисе Maintest-5i/M-Тесты Системы Интернет-сервисов «HT-Line» Лаборатории Гуманитарные Технологии и выполнен на основе ответов респондента на вопросы тестов/опросников. Отчет в значительной мере отражает содержание этих ответов, но при его интерпретации следует уделить особое внимание субъективной природе ответов респондента на вопросы тестов/опросников. Лаборатория Гуманитарные Технологии не гарантирует, что данный отчет не подвергался каким-либо изменениям со стороны пользователя или иных лиц, не несёт ответственности за истолкование результатов данного отчета и за иные последствия и решения, принимаемые с его использованием. Настоящий отчет подлежит хранению и использованию в соответствии с требованиями о защите персональных данных.



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

Название теста	ТОП-ЮНИТ-2 (версия 2)
Дата тестирования	03.07.2014 (Чт), 19:00:48 (+0400)
Продолжительность	00:09:03
Номер протокола	00562589
Вариант отчета	бизнес-вариант - для психолога

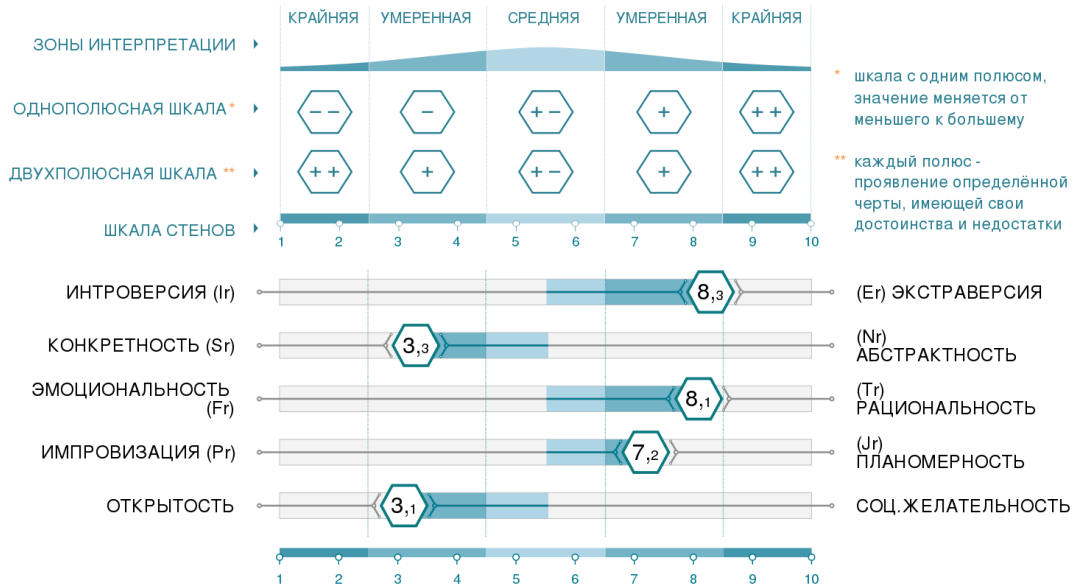


ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

Имя респондента	Соколов Максим Дмитриевич
Возраст респондента	31 год
Пол респондента	мужской



ФАКТОРНЫЙ ПРОФИЛЬ



СХОДНЫЕ ПРОФИЛИ

	НАЗВАНИЕ ПРОФИЛЯ	КОЭФ-Т СХОДСТВА
1	(ESTJr)	0.52
2	(ESTPr)	0.33
3	(ENTJr)	0.27
4	(ESFJr)	0.23
5	(ISTJr)	0.21



ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПО ШКАЛАМ

Примечание для сходных профилей:

Сходные профили показывают, какой (или какие) психологические типы личности наиболее близки человеку, прошедшему тестирование. При анализе профилей следует учитывать, что принадлежность человека к тому или иному типу личности можно утверждать при коэффициенте сходства большем 0,5. При более низком значении принадлежность носит более вероятностный характер (при совсем низких значениях профили не выводятся). Также стоит учитывать, человеку одновременно могут быть близки несколько типов личности. В таком случае при интерпретации стоит опираться на закономерности характера и поведения, общие для этих типов личности.

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ПО ШКАЛАМ

1. **ЭКСТРАВЕРСИЯ+** (уровень выраженности выше среднего)

Отражает ориентацию на внешний мир, на взаимодействие с людьми, стремление получать массу впечатлений от окружающей среды, общительность, широкий спектр внимания, поверхностность, обширные связи и контакты

Общая характеристика по данному качеству:

Испытуемому свойственна ориентация на "внешний мир", на людей, события и другие объекты (умеренно-выраженная ЭКСТРАВЕРСИЯ). Испытуемый, скорее всего, человек действия, а не рассуждения. Такие люди обычно стремятся к общению и взаимодействию с людьми или другими объектами, куда и направляют свою энергию. Предпочитают скорее не копить силы на определенные задачи, а просто расходовать их вовне. Не стремятся к однообразию, предпочитают спокойствию новые впечатления. В ситуации конфликта им проще поменять (иногда вплоть до разрыва) свои отношения с человеком, чем адаптироваться к нему или что-то изменить в своих взглядах.

Характеристика общения по данному качеству:

Испытуемый склонен играть ведущую роль в общении; ориентирован на инициацию и ведение разговора. Как правило, такие люди легко и непринужденно вступают в общение, быстро находят контакт с людьми. Слушать им бывает труднее, чем говорить. Могут вести себя демонстративно, стремиться оказаться в центре внимания. Не склонны скрывать своего мнения; предпочитают выносить мысли, идеи, переживаний и чувства наружу, предпочитают рассуждать открыто и в диалоге. В глазах окружающих выглядят достаточно открытыми и общительными людьми. Однако, таким людям зачастую не хватает "глубины" общения с окружающими, а так же спокойствия и усидчивости для выслушивания мнения другого человека.

Характеристика деятельности по данному качеству:

Предпочитает групповые формы деятельности индивидуальным. Решения зачастую проще принимать в обсуждении с другими людьми. Такие люди хорошо обучаются на собственном опыте и во взаимодействии с другими людьми. Склонны проявлять инициативу и брать на себя ответственность, однако иногда не готовы выполнять четкие обязанности, взятые на себя, бросать начатое дело. Готовы к риску, предпочитают неопределенность стабильности. Умеют вести несколько дел сразу, довольно быстро переключаться. Однако, им может быть непросто заниматься делами, которые требуют длительной сосредоточенности, усидчивости и концентрации.

2. **КОНКРЕТНОСТЬ +** (уровень выраженности выше среднего)

Отражает конкретность, реалистичность, практичность, деловитость, ориентацию на непосредственно происходящее

Испытуемый обладает достаточно развитой осязающей (сенсорной, воспринимающей) сферой. Как правило, такие люди ясно и четко воспринимают текущую ситуацию и оперируют с ней, не абстрагируясь от событий. Обычно доверяют тому, что надежно и конкретно и можно "пощупать руками". Во многих делах стремятся к эффективности и практической пользе, оттачивают навыки и умения. Скорее всего, для них ценна та деятельность, которая приносит реальные плоды. Стремятся говорить ясно, двусмысленности предпочитают определенность, уделяют внимание тонкостям и деталям. В общении могут недолюбливать людей, которые " витают в облаках". Им бывает трудно понять тех, кто предлагает что-то менять, когда налаженное дело и так идет хорошо. Такие люди уделяют больше внимание насущным, земным нуждам, чем строительству перспективных, но "воздушных замков". Неплохо понимают потребности своего тела, имеют достаточно четкий ритм жизни. Как правило, они уверены и настойчивы, достаточно традиционны и прагматичны. Стремятся мыслить конкретно, ориентированы на настоящее. Иногда уделяют внимание тактике в ущерб стратегии.

Сферы прикладной деятельности, связанные с реализацией и применением чего-либо на практике.

Сильные стороны: реалистичность - умение жить и действовать "здесь и сейчас", практичность и деятельность, внимание к деталям, терпеливость в делах, стремление к мастерству в своем деле.

Что следует развивать (неразвитые стороны): способность "ухватить" суть происходящего, разделить главное и второстепенное, увидеть картину "в целом", определить стратегии развития, заинтересоваться новыми идеями без намека на их практическую ценность в "ближайшее время".

3. **РАЦИОНАЛЬНОСТЬ +** (уровень выраженности выше среднего)

Отражает развитую "мыслительную" сферу, показателями которой являются аналитичность, стремление к

объективности, ориентация на собственное мнение, некоторый индивидуализм, твердость, жесткость. Испытуемый обладает достаточно развитой мыслительной сферой личности, склонен скорее к рассудочно-трезвому поведению (умеренно-выраженная МЫСЛИТЕЛЬНАЯ функция). Как правило, таким людям свойственно решать проблемы с помощью объективного анализа и трезвого расчета. Они склонны ценить и использовать в повседневной жизни логику, полагать, что "перед законом все равны" и исключений быть не должно. Отсюда, бывает, часто пытаются доказывать другим свою правоту, апеллируя к принципам и общим правилам. Таким людям свойственно неплохо видеть недостатки, склонность критиковать их и стремление оптимизировать что-либо в лучшую, на их взгляд, сторону. Истина, причины и следствия, логичность для них, обычно, оказывается важнее тактичности, из-за чего они могут порой производить впечатление бессердечных и равнодушных людей, не способных сопереживать другим. Такие люди могут принимать жесткие решения, которые порой не учитывают чувств окружающих. В деятельности для них важно достигать положительных результатов и успешности в делах, это движет ими больше, чем похвала или порицание со стороны других людей. Зачастую им проще сделать что-то самостоятельно, чем попросить другого человека. Как правило, чувства такие люди принимают во внимание тогда, когда их можно обосновать; поступками доказывают хорошее отношение к человеку, и, наоборот, по поступкам других судят об их отношении к себе. Стараются стойко придерживаться своих убеждений.

Одни из основных сфер успешной деятельности - работа в организации, где управление опосредованно документами (приказами, инструкциями, программами), аналитика.

Сильные стороны: умение анализировать и организовывать, трезво оценивать ситуацию, способность мыслить последовательно и четко.

Что следует развивать (неразвитые стороны): умение убеждать, располагать к себе людей и поддерживать их, экспрессия.

Следует учитывать, что данный фактор не отражает интеллектуальных способностей испытуемого, а показывает, на что человек прежде всего склонен опираться в вынесении суждений и в принятии решений (на свое "отношение" к чему-то или на свое "мнение" о чем-либо).

4. ПЛАНОМЕРНОСТЬ + (уровень выраженности выше среднего)

Отражает ориентацию на результат и завершение дела, систематичность, организованность, структурированность, определенность

Испытуемый склонен вести себя достаточно стабильно, спланировано и рационально (умеренно-выраженная ПЛАНОМЕРНОСТЬ). Такие люди предпочитают принимать однозначные и четкие решения, с трудом меняют свои планы, даже если они уже не совсем соответствуют требованиям ситуации. Как правило, ставят перед собой цели и стараются достичь ее в определенно заданные сроки. Стремятся быть последовательными, сначала закончить одно дело, а потом браться за другое. Имеют склонность заранее рассчитывать последствия и исходы, места для случайности практически не оставляют. Обычно предпочитают контролировать ситуацию и соблюдать дисциплину. Плохо реагируют на неожиданности и ситуации неопределенности.

5. ОТКРЫТОСТЬ+ (уровень выраженности выше среднего)

Отражает тенденцию отвечать на вопросы теста открыто, не утаивая своих слабых сторон и не показывая себя лучше, чем есть на самом деле; возможна даже некоторая излишняя самокритичность

Испытуемый продемонстрировал достаточную степень открытости и откровенности при прохождении теста. Возможна некоторая критичность по отношению к себе. Результаты теста, скорее всего, достоверны.



ИНТЕРПРЕТАЦИИ ПО УСЛОВИЯМ

БИЗНЕС-ИНТЕРПРЕТАЦИЯ

Примечание для бизнес-интерпретации:

Вам предлагается отчет, в котором результаты человека по тесту проецируются на 11 ведущих бизнес-компетенций. Для удобства восприятия их можно разделить на три группы. Первая - «эмоциональные компетенции» (лидерство, мотивация достижения, стрессоустойчивость). Вторая - «поведенческие компетенции» (ориентация на клиента, коммуникабельность, командность, организованность, лояльность). Третья группа - «когнитивные компетенции» (инновационная гибкость, комплексный анализ проблем, ориентация на развитие).

Следует учитывать, что результаты по компетенциям получены в ходе личной диагностики. Для повышения достоверности показатели по бизнес-компетенциям рекомендуется дополнять тестированием интеллектуальных способностей и мотивационной сферы. Также следует учитывать, что данное описание отражает скорее потенциальные возможности личности человека (то, на что он способен и что следует развивать), чем актуальные навыки (то, чем человек обладает уже сейчас).

ЛИДЕРСТВО (+/-): Средний потенциал. Человек в определенных ситуациях может проявлять лидерские качества, убеждать и воодушевлять других людей.

МОТИВАЦИЯ ДОСТИЖЕНИЯ (++): Высокий потенциал. Инициативен, ориентирован на достижение высоких результатов, готов браться за новые дела - высокая ориентация на результат и достижения. Вероятно, такой человек может быть высокоамбициозным, ориентированным на достижение социальной успешности. Однако, для повышения достоверности результата необходима информация о структуре мотивационной сферы.

СТРЕССОУСТОЙЧИВОСТЬ (+): Потенциал выше среднего. Человек в большинстве случаев способен сохранять спокойствие и самоконтроль, стабильно функционировать при внешнем давлении и повышенных стрессовых нагрузках.

ОРИЕНТАЦИЯ НА КЛИЕНТА (--): Низкий потенциал. В целом, человек не склонен к проявлению клиентоориентированности (проявлению внимания и интереса к потребностям и нуждам других). Более эффективным может быть в работе, где необходимо отстаивать свою позицию, в чем-то отказывать другим.

КОММУНИКАбельность (++): Высокий потенциал. Склонен к повышенной общительности, легко может заводить контакты и находить общий язык с собеседником. Склонен больше говорить, чем слушать

КОМАНДНОСТЬ (-): Потенциал ниже среднего. Вероятно, предпочтителен индивидуальный характер работы, возможна конфликтность при командной форме работы. Скорее всего, такой человек настроен на самостоятельность в выполнении задач, более эффективен в ситуации персональной ответственности

Организованность (+/-): Средний потенциал. Человек способен быть достаточно организованным, соблюдать планы и следовать определенному графику.

НОРМАТИВНОСТЬ (+): Потенциал выше среднего. Как правило, психологически расположен принимать и соблюдать нормы, правила и ценности, в том числе и установленные конкретной организацией; без дискомфорта и напряжения адаптируется к культуре организации (при устраивающих его условиях работы и адекватной компенсации за труд).

ГИБКОСТЬ (--): Низкий потенциал. Интересуется скорее не возможностями и новыми перспективами, а конкретными и прагматичными решениями. Ориентирован на проверенные и устоявшиеся методы и технологии, нежели на инновационные внедрения.

КОМПЛЕКСНЫЙ АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ (++): Высокий потенциал. Склонен системно и целостно анализировать ситуацию, учитывая все возможные условия и варианты развития. Однако, для повышения достоверности результата необходима диагностика интеллектуальных способностей человека.

ОРИЕНТАЦИЯ НА РАЗВИТИЕ (-): Потенциал ниже среднего. Скорее не ориентирован на развитие, на отдаленную перспективу. В большей степени могут интересовать "дела насущные" и решение текущих проблем. Однако, для подкрепления полученных результатов необходима диагностика мотивации и интеллектуальных способностей.

ОТЧЕТ ПО МОТИВАЦИОННЫМ, КОГНИТИВНЫМ и РОЛЕВЫМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ

Примечание для отчета:

Ниже представлен отчет, который отражает связь результатов теста с важными сторонами личности человека: мотивацией, стилем принятия решений и возможной функциональной ролью в команде. В каждом блоке указана вероятность (в процентах), с которой следует ожидать у респондента проявления описанных в каждом блоке качеств. Вероятность зависит от выраженности результатов тестирования. Чем ярче полученные результаты у человека, тем с большей уверенностью можно говорить о том, что для него будут характерны те или иные качества, описанные ниже.

Расшифровывать уровень выраженности качеств в каждом из блоков следует следующим образом:

- Уровень выраженности ~ 20% - слабая вероятность того, что описанные качества будут часто проявляться у человека.
- Уровень выраженности ~ 35% - умеренная вероятность того, что описанные качества будут часто проявляться у человека.
- Уровень выраженности ~ 50% - средняя вероятность того, что описанные качества будут часто проявляться у человека.
- Уровень выраженности ~ 65% - повышенная вероятность того, что описанные качества будут часто проявляться у человека.
- Уровень выраженности ~ 80% - высокая вероятность того, что описанные качества будут часто проявляться у человека.

А. МОТИВАЦИОННЫЕ И ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ПРЕДПОЧТЕНИЯ РЕСПОНДЕНТА: У респондента средне выраженное качество "конкретность", средне выраженное качество "рациональность"

Нижеописанные качества могут проявляться у респондента с вероятностью ~ 50%

МОТИВЫ ТИПА ЛИЧНОСТИ РЕСПОНДЕНТА:

Определенное стремление к достижениям и успеху, карьерному росту. (Потребность ставить перед собой сложные цели и достигать их.)

Определенное стремление к власти и влиятельности. (Потребность в руководстве и конкуренции.)

ЧТО МОЖЕТ ДЕМОТИВИРОВАТЬ РЕСПОНДЕНТА:

Определенная невозможность достижений, отсутствие карьерного роста, отсутствие власти и полномочий.

ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЕСЫ И СКЛОННОСТИ ТИПА ЛИЧНОСТИ РЕСПОНДЕНТА:

Определенные интерес к производственной сфере деятельности.

В. СТИЛЬ ПОЗНАНИЯ И ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ РЕСПОНДЕНТА: У респондента средне выражено качество "конкретность", средне выраженное качество "планомерность"

Нижеописанные качества могут проявляться у респондента с вероятностью ~ 50%

ОПИСАНИЕ КАЧЕСТВ по блоку:

Ведущий стиль респондента: ПРАГМАТИЧЕСКИЙ (конструктивно-продуктивный)

Для человека наиболее характерно: умелое использование на практике идей, теорий и моделей.

Свойственно практическое приложение имеющихся знаний. В принятии решений, скорее всего, стремится сформулировать проблему и выработать технологию ее решения. Возможна реализация в инженерных и технологических сферах и областях работы, решение соответствующих задач в деятельности.

Характерен последовательный стиль рациональность, адаптация теории к практике. Определенное стремление к предварительному планированию деятельности и наличию четких критериев оценки результатов. Скорее всего, стремление координировать и управлять процессом деятельности. Могут быть сложности в условиях неопределенности и неизвестности. Затруднения могут появляться в ситуациях, требующих быстрого отхода от привычных способов решения проблем и выработки кардинально новых способов действия.

С. ФУНКЦИОНАЛЬНАЯ РОЛЬ РЕСПОНДЕНТА:

средне выражено качество "конкретность", средне выраженное качество "планомерность"

Нижеописанные качества могут проявляться у респондента с вероятностью ~ 50%

ОПИСАНИЕ КАЧЕСТВ по блоку:

Ведущая роль респондента: ОРГАНИЗАТОР (логистик)

Сильные стороны роли: Определенная практичность и реалистичность, надежность и стабильность.

Характерна организация процедур исполнения в деятельности. Характерна готовность брать ответственность на себя, понимание того, кто за что отвечает. Определенная фокусировка на получении конкретных результатов, готовность к сотрудничеству.

Недостатки роли: Может проявляться излишняя традиционность и формализм. Определенная критичность. Вероятно проявление неготовности приступать к действиям без конкретных планов и распоряжений. Определенное фокусирование на «текущих проблемах» без оглядки на перспективу.