



ЛАБОРАТОРИЯ ГУМАНИТАРНЫЕ  
ТЕХНОЛОГИИ

*Мы делаем бизнес успешнее,  
а людей счастливее.*

# ТЕСТЫ ЛИЧНОСТИ

Узнайте, что за человек перед вами



# ГДЕ ВАЖНЫ ЛИЧНОСТНЫЕ ТЕСТЫ

2



## ПОДБОР

- Найдите тех, кто действительно готов работать с людьми. Или тех, кто лучше других подходит для работы с документами и базами данных.



## ОЦЕНКА СПЕЦИАЛИСТОВ

- Получите стандартизированную, достоверную информацию о потенциале развития компетенций специалиста.



## КАДРОВЫЙ РЕЗЕРВ

- Изучите прогноз успешности в различных видах деятельности. Выявите сотрудников, которые готовы к расширению ответственности.



## КОМПЛЕКТОВАНИЕ ГРУПП

- Узнайте, кого недостает команде и найдите того, кем ее дополнить.
- А также проверьте, конфликтен ли человек.

# ЛАБОРАТОРИЯ ПРЕДЛАГАЕТ 3 ТЕСТА ЛИЧНОСТИ:

3

## Тесты, основанные на 5-факторной модели личности

### Большая пятерка

- 5 «больших» факторов характера
- ✓ Экспресс-диагностика

### 11ЛФ

- 11 Личностных Факторов
- ✓ Детальная диагностика

## Тесты, основанные на Юнгианской типологии

### ТОП-ЮНИТ

- Аналог MBTI, Кейрси
- ✓ Рейтинг сходства с разными типами личности



Большая пятерка

10 минут

5 шкал

- \* Прогноз конфликтности
- \* Сильные и слабые стороны

11ЛФ

20 минут

11 шкал

- \* Прогноз конфликтности
- \* Рекомендуемые виды деятельности
- \* Успешность в продажах

ТОП-ЮНИТ

25 минут

5 шкал

- \* Компетенции
- \* Профессиональные предпочтения
- \* Стиль познания
- \* Функциональная роль

КАК МИНИМУМ 3 ВИДА ОТЧЕТА ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ТЕСТА



## ДЛЯ СПЕЦИАЛИСТА

Подробное описание  
всех факторов теста



## БИЗНЕС-ОТЧЕТ

Прогноз эффективности в  
разных видах деятельности



## ДЛЯ РЕСПОНДЕНТА

Мягкая обратная связь, можно  
выдать на руки

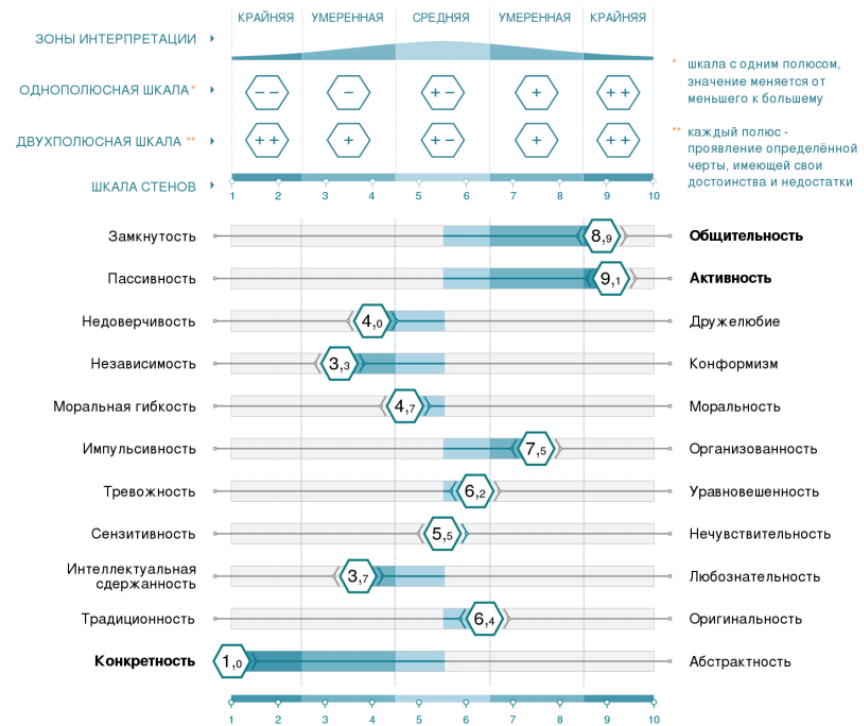
# СТАНДАРТНЫЙ ВИД ОТЧЕТОВ

6

Профиль результатов



## ПРОФИЛЬ ЛИЧНОСТНЫХ ЧЕРТ



Словесное описание



## ОПИСАНИЕ ЛИЧНОСТНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ

### **ОБЩИТЕЛЬНОСТЬ**

Респондент является очень общительным человеком, инициативным в контактах, испытывает выраженную потребность делиться с другими людьми своими мыслями и чувствами. Данное качество способствует эффективности в продажах, продвижении продукта, в сопровождении клиентов, переговорах с партнерами, обучении, консультировании и т.д. Не готов к работе в условиях вынужденной изоляции от других людей (например, работа с документами или техникой).

## БОЛЬШАЯ ПЯТЕРКА (ипсативная версия)

Экспресс-диагностика. Самая краткая методика оценки личности: определяет выраженность пяти «больших» факторов характера. Ипсативная технология (особый тип тестовых заданий) максимально защищает от социальной желательности ответов: стремления респондента показать себя в лучшем свете.

### ПРИМЕР ВОПРОСА:

С каким утверждением из двух Вы бы согласились в большей степени:

Большинству людей нельзя доверять

Испортить мне настроение совсем просто

### ШКАЛЫ:



1. Интроверсия – Экстраверсия
2. Независимость – Согласие
3. Импульсивность – Самоконтроль
4. Тревожность – Стабильность
5. Консерватизм – Новаторство

# ТЕСТ «БОЛЬШАЯ ПЯТЕРКА»: ОСОБЕННОСТИ

## «БИЗНЕС-ОТЧЁТ»

Описание сильных и слабых сторон

### СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

ФАКТОР	СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	СЛАБЫЕ СТОРОНЫ
Яркая выраженность <b>ЭКСТРАВЕРСИИ</b>	Инициативность, энергичность, общительность, смелость, решительность, уверенность в себе.	Недостаток усидчивости и вдумчивости, легкомысленность, рискованность, вероятность необдуманных решений.
Яркая выраженность <b>НЕЗАВИСИМОСТИ</b>	Самостоятельность, при необходимости отстаивать свое мнение готов к противоборству, требовательность, умение осуществлять контроль за качеством работы.	Конфликтность, подозрительность, свобода в трактовке общепринятых правил, простота и грубоватость, жесткость в общении.

Прогноз конфликтности

### ПРОГНОЗ КОНФЛИКТНОСТИ

Потенциальная **КОНФЛИКТНОСТЬ** респондента – **ВЫСОКАЯ**.

В конфликтной ситуации респондент склонен проявлять **СОПЕРНИЧЕСТВО**, активно и агрессивно бороться и защищать свои права, мало считаясь с интересами партнера.

Респондент уверен в себе; твердо и настойчиво движется к своей цели, смело вступает в конфронтацию.



## 11 ЛИЧНОСТНЫХ ФАКТОРОВ

Здесь «Большая пятерка» разложена на 11 факторов, что позволяет выявить черты, неразличимые при экспресс-диагностике: например, оценить выраженность моральных качеств. Оптимальный баланс между временем тестирования и объемом получаемой информации.

### ПРИМЕР ВОПРОСА:

С каким утверждением из двух Вы бы согласились в большей степени:

Я стремлюсь выделяться из толпы

Я могу найти тему для разговора даже с незнакомым человеком

### ШКАЛЫ:



1. Замкнутость-Общительность
2. Пассивность-Активность
3. Недоверчивость-Дружелюбие
4. Независимость-Конформизм
5. Моральная гибкость-Моральность
6. Импульсивность-Организованность
7. Тревожность-Уравновешенность
8. Сензитивность-Нечувствительность
9. Интелл.сдержанность - Любознательность
10. Традиционность - Оригинальность
11. Конкретность - Абстрактность

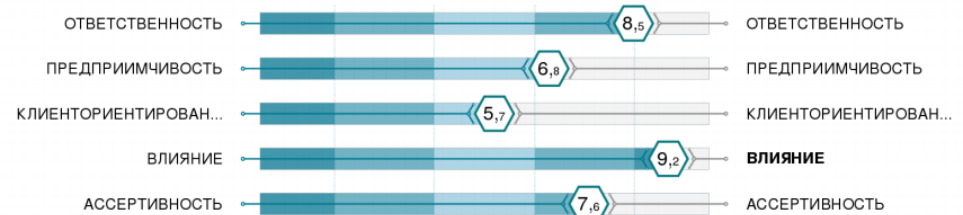
## ОТЧЁТ «ПОТЕНЦИАЛ В ПРОДАЖАХ»

### Профиль результатов

#### Факторы по блоку «ПОТЕНЦИАЛ»



#### Факторы по блоку «СТИЛЕВЫЕ ОСОБЕННОСТИ»



### Словесное описание

#### ЭФФЕКТИВНОСТЬ В ПРОДАЖАХ (++)

Респондент показал высокий потенциал к работе в сфере продаж. Он способен добиваться максимального результата в той или иной ситуации продаж – проявить гибкость, предприимчивый подход, подстроиться под клиента или оказать на него влияние. Он способен демонстрировать уверенное поведение, проявлять необходимый уровень ответственности и аналитичности. Прогнозируется высокая эффективность в сфере продаж.

### Рекомендации

#### Тип продаж

**B2B:** благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

**B2C:** благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

**Смешанный тип:** благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

#### Вид продаж

**Активные продажи:** благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

**Пассивные продажи:** благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

**Смешанный вид:** благоприятный прогноз (высокий потенциал для успешности в указанном типе продаж)

## «БИЗНЕС-ОТЧЁТ»

Рекомендуемые виды деятельности



### РЕКОМЕНДУЕМЫЕ ВИДЫ РАБОЧЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

	НАЗВАНИЕ ПРОФИЛЯ	ОПИСАНИЕ ПРОФИЛЯ	КОЭФ-Т СХОДСТВА
1	Контроль, аудит	Проверка работы других людей в различных областях: исполнительской дисциплины, качества выпускаемого товара, финансовой отчетности, расхода рабочего времени, безопасности и т.д.	0.72
2	Обеспечение процесса	Обеспечение деятельности офиса или предприятия: закупки, прием звонков, техническое обслуживание, точное и надежное выполнение повторяющихся операций.	0.70
3	Продвижение	Работа с клиентами: продажи товаров и услуг, переговоры, платное обслуживание.	0.64
4	Принятие решений	Формирование задач, оперативная постановка целей.	0.49
5	Работа с документами	Оформление, ведение, хранение документации, отчетов - бухгалтерских, юридических, производственных и т.д.	0.45

Прогноз конфликтности



### ПРОГНОЗ КОНФЛИКТНОСТИ

Потенциальная КОНФЛИКТНОСТЬ респондента – СРЕДНЯЯ.

В конфликтной ситуации респондент склонен проявлять СОПЕРНИЧЕСТВО, активно и агрессивно бороться и защищать свои права, мало считаясь с интересами партнера.

## ДЛЯ РЕСПОНДЕНТА: УНИКАЛЬНЫЙ БЛОК РАЗВИТИЯ



### БЛОК РАЗВИТИЯ

#### УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ЖИЗНЬЮ

*В наших исследованиях выяснилось, что некоторые черты характера оказывают существенное влияние на уровень удовлетворенности жизнью человека. Поэтому, зная особенности Вашего характера, можно предположить, насколько в среднем Вы довольны своей жизнью.*

Ваш характер способствует тому, что Вы **порой можете испытывать неудовлетворенность**. Как правило, люди с таким характером, как у Вас, в средней степени довольны своей жизнью. Пожалуйста, обратите внимание на Ваши индивидуальные рекомендации, представленные ниже.

#### КАК УЛУЧШИТЬ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ

*В следующем блоке отчета перечислены те черты Вашего характера, которые мешают Вам достичь счастья и гармонии.*

- **Ваша недоверчивость.** В силу того, что Вы недоверчиво относитесь к другим людям, Вы испытываете проблемы с тем, как наладить Ваш досуг и приятно провести свободное время. А ведь это существенная часть жизни, в которой есть не только работа. Кстати, на успех в работе Ваше отношение к другим людям прямого влияния не оказывает, поскольку профессии существуют совершенно разные и есть те, в которых настроенность к другим только приветствуется. Но человеку необходимо общение, более того, ему нужно испытывать дружеское, теплое отношение к себе. А это возможно лишь на условиях взаимности.
- **Ваша организованность.** Организованность, дисциплинированность, пунктуальность - безусловно, Ваши сильные стороны. Но порой они являются причиной Вашего плохого настроения. Стремясь целенаправленно следовать принятым планам, Вам часто очень сложно вовремя их скорректировать в связи с изменившимися обстоятельствами. А ведь жизнь так часто преподносит нам сюрпризы, и как бы нам не хотелось все предугадать - это невозможно. Поэтому, научившись большей гибкости, а также умению расслабляться, чего Вам так не хватает, Вы существенно повысите качество своей жизни.
- **Ваша интеллектуальная сдержанность.** По характеру Вы скорее не любознательны. По этой причине, даже при высокой загруженности, Вам порой бывает скучно. Вам требуется новая информация не только для придания интереса жизни, но и для поддержания в тоне своих умственных способностей. Люди, обладающие широким кругозором, как правило, лучше решают новые для себя задачи, в среднем успешнее реализуют себя в профессии, более удовлетворены не только своей профессиональной самореализацией, но и собственной внутренней гармонией.

Рекомендации по  
повышению уровня  
удовлетворенности  
жизнью

## ТОП-ЮНИТ

Оригинальная русскоязычная методика на основе личностной типологии теории К.Г. Юнга (аналог тестов MBTI, Кейрси и т.д.). Тест определяет не один тип личности, а коэффициент сходства с наиболее близкими типами. В методику включена шкала социальной желательности, которая определяет степень искренности ответов респондента.

### ПРИМЕР ВОПРОСА:

Других людей я убеждаю при помощи:

- аргументов и четко построенной позиции
- затрудняюсь ответить
- примеров, шутки, создания нужного настроения

### ШКАЛЫ:



≈ 25 минут

1. Интроверсия-Экстраверсия
2. Конкретность-Абстрактность
3. Эмоциональность-Рациональность
4. Импровизация-Планомерность
5. Открытость-Соц.желательность

## «БИЗНЕС-ОТЧЁТ»

### Типы личности



### 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

### Компетенции\*

\* прогноз потенциала к освоению и проявлению

**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 клиенториентированности (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.

### Мотивационные, когнитивные и ролевые характеристики

**A. 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.)

# АКТИВНЫЕ ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ТЕСТОВ

## Большая пятерка



## 11ЛФ



## ТОП-ЮНИТ





Стоимость лицензий на тестирования зависит от количества одновременно закупаемых единиц. Прогрессивные скидки.

Рассчитайте стоимость онлайн:

[калькулятор](#)



Станьте **сертифицированным пользователем**, - используйте все возможности тестовой методики. Эксперты HT-Lab - создатели тестов, подробно объяснят теорию, поделятся случаями практики, ответят на вопросы, дадут прикладные рекомендации. Обучение индивидуальное или в малых группах.

Стоимость в прайс-листе:

[скачать](#)





Приходите к нам по адресу:  
Москва, проспект Маршала Жукова, д. 4, этаж 3



Звоните по телефону:  
+ 7 (495) 669-67-19



Присоединяйтесь во ВКонтакте:  
[/htlaboratory](https://vk.com/htlaboratory)



Заходите на наш сайт:  
[ht-lab.ru](http://ht-lab.ru)



Пишите на e-mail:  
[info@ht-lab.ru](mailto:info@ht-lab.ru)

