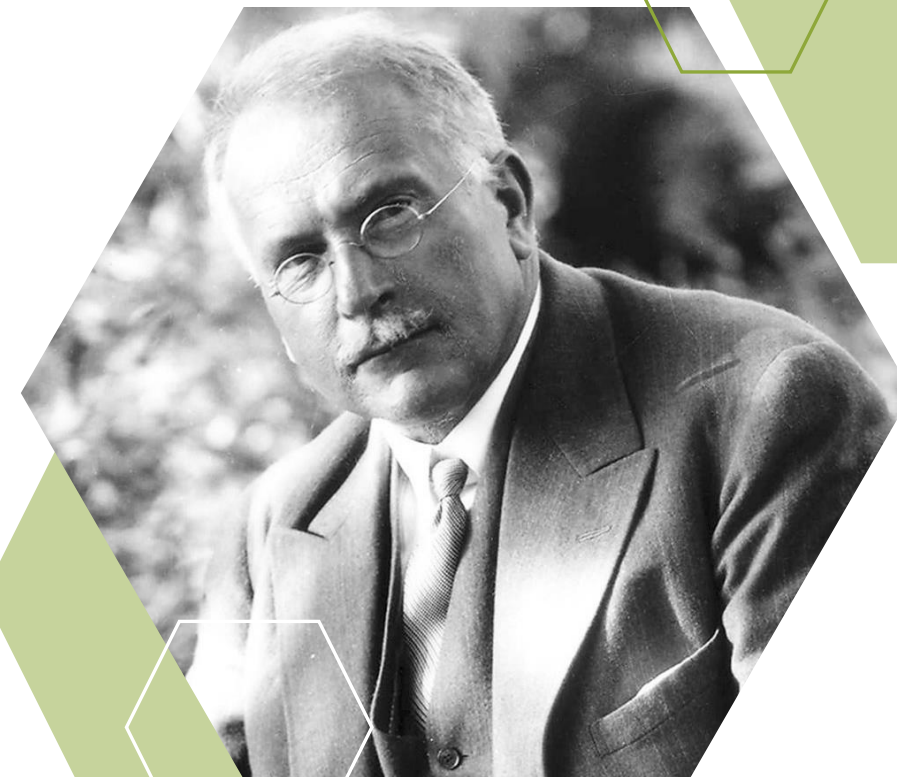


## Топ-Юнит

Оценка личностных особенностей и определение  
профиля личности по типологии Юнга



*Наша миссия:  
Делаем бизнес успешнее,  
человека — счастливее*

0 тесте



**Топ-Юнит** — это оригинальная версия опросника по типологии Юнга, созданная специально для русскоязычной среды.

Тест разработан для оценки личностных особенностей сотрудников и кандидатов, выявления их сильных сторон и зон роста, обусловленных личностными качествами.

Тест «Топ-Юнит» — аналог зарубежных методик MBTI и Кейрси, но он не является их модификацией или адаптацией

0 тесте

Пройти демо-тест



# Какие задачи решает тест

## Удержание сотрудников

Результаты теста помогут узнать, какие условия работы предпочтительны для сотрудника, а какие будут вызывать стресс. Если сотруднику комфортно работать, он с большей вероятностью останется в компании, а работодатель не потеряет деньги из-за текучести кадров.

## Индивидуальное консультирование

Тест позволяет быстро определить личностные особенности человека. Эта информация помогает более эффективно выстраивать работу и достигать поставленных целей.

## Построение планов развития

Знание личностных особенностей и потенциала сотрудника помогут составить эффективный план его развития, определить направление карьерного роста в компании.

Однако для полноценного построения ИПР важно также знать мотивацию человека, способности и опыт работы.

### HR-кейс

#### Как подтолкнуть сотрудников к развитию

Авиакомпания искала инструмент, который позволит, с минимальными усилиями HR-отдела, дать сотрудникам информацию об их сильных сторонах и зонах роста, чтобы сделать программы развития более адресными и сформированными по интересам сотрудников

Читать

### Вебинар

#### Тест «Топ-Юнит»: база для карьерного диалога и развития сотрудников

Вебинар о том, как тестирование помогает консультантам и HR-специалистам подготовиться к карьерным диалогам с сотрудниками

Смотреть



# Структура теста. Описание шкал

## Интроверсия-Экстраверсия

Показывает, свойственно ли человеку:

- ориентироваться на внутренний мир или на внешний мир;
- скорее слушать собеседника или говорить самому;
- поддерживать узкий круг общения или иметь широкому круг знакомств;
- терять энергию от большого объёма общения и впечатлений или приобретать энергию от событий и впечатлений.

## Конкретность-Абстрактность

Показывает, свойственно ли человеку:

- уделять внимание опыту и фактам или ценить воображение и ориентироваться на будущее;
- предпочитать иметь дело с практической стороной вопроса или с идеями и смыслами;
- воплощать идеи в действия или генерировать идеи.

## Эмоциональность-Рациональность

Показывает, свойственно ли человеку:

- быть внимательным к переживаниям других людей или ориентироваться на факты и правила;
- ценить поддержание хороших отношений или логику и объективный анализ ситуации;
- считать, что в любом правиле можно сделать исключение, или строго придерживаться правил.

## Импровизация-Планомерность

Показывает, свойственно ли человеку:


- вести себя гибко и спонтанно или строго следовать плану;
- ориентироваться по обстоятельствам или избегать случайностей;
- комфортно чувствовать себя в условиях неопределённости или предпочитать ясный регламент и чёткие задачи.


## + Социальная желательность


Оценка достоверности результатов тестирования. Показывает тенденцию человека давать социально одобряемые и наиболее желаемые для компании ответы




# Пример задания

 87 вопросов

 Отчёт для специалиста  
и респондента

 20 минут  
на тестирование

 Время прохождения  
не ограничено

Про меня говорят, что я:

- чуткий и душевный человек
- затрудняюсь ответить
- сдержанный и рассудительный человек

## ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



\*Результаты респондента можно назвать достоверными. При ответе на вопросы он не старался приукрасить себя и признавал за собой недостатки и слабости, которые свойственны большинству людей.

## ТИП ЛИЧНОСТИ

### 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 больше 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.

НАЗВАНИЕ ПРОФИЛЯ	ОПИСАНИЕ ПРОФИЛЯ	КОЭФ-Т СХОДСТВА
1 ESTJr	Ценят порядок, стабильность и определённость. Традиционны, предпочитают пользоваться проверенными методами. Стремятся к конкретным целям и осязаемым результатам. Не боятся вызова, готовы отстаивать свою позицию, веря в неё. Требовательны к себе и окружающим, не терпят некомпетентности и лжи. Стараются всеми силами не нарушать сроки и придерживаться договорённостей. Окружающие могут оценивать их как негибких и агрессивных.	0.31

## ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

### Экстраверсия

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.

### Умеренная выраженность

Респонденту свойственна ориентация на "внешний мир", на людей, события и другие объекты. Он, скорее всего, человек действия, а не рассуждения. Такие люди обычно стремятся к общению с людьми, новым впечатлениям, ведь именно это и наполняет их энергией. Не стремятся к однообразию, предпочитают спокойствию новые впечатления. В ситуации конфликта респондент чаще склонен занимать активную позицию, и он более предрасположен к тому, чтобы добиться своей цели, чем приспособиться. Такие люди не склонны скрывать своего мнения; предпочитают выносить мысли, идеи, переживания и чувства наружу, рассуждать открыто и в диалоге. В глазах окружающих выглядят достаточно открытыми и общительными людьми. Предпочитают групповые формы деятельности индивидуальным. Решения зачастую им проще принимать в обсуждении. Такие люди хорошо обучаются на собственном опыте и во взаимодействии с другими людьми.

Для людей с умеренной выраженностью экстраверсии характерны следующие сильные стороны и зоны роста:

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	ЗОНЫ РОСТА
Склонны играть ведущую роль в общении; ориентированы на инициацию и ведение разговора.	Им легче разговаривать, чем слушать собеседника.
Как правило, такие люди легко и непринуждённо вступают в общение, быстро находят контакт с людьми.	Может не хватать "глубины" в отношениях.
Могут вдохновлять коллег своей энергичностью, "разогревать" их.	Могут отвлекать коллег разговорами.
Комфортно чувствуют себя в центре внимания.	Могут вести себя демонстративно.
Умеют вести несколько дел сразу, быстро переключаться.	Могут испытывать сложности, занимаясь делами, которые требуют поддерживать концентрацию длительное время.
Склонны проявлять инициативу.	Иногда могут, вдохновляясь новизной идей, относиться к ним не критически.

## ПРОФИЛЬ РЕЗУЛЬТАТОВ



\*Результаты респондента можно назвать достоверными. При ответе на вопросы он не старался приукрасить себя и признавал за собой недостатки и слабости, которые свойственны большинству людей.



### Рекомендации:

- Учитесь в общении.** Легче всего Вам учиться в общении с другими людьми, поэтому найдите в своём окружении коллег, на которых Вам хотелось быть похожим. Общение с ними может позволить Вам перенять их опыт и знания.
- Узнайте больше о нетворкинге.** Скорее всего, в своей профессиональной жизни Вы и так уже обзавелись множеством знакомств благодаря своей общительности. Вы можете укрепить эту сильную сторону теоретическими знаниями о нетворкинге – искусстве создавать полезные профессиональные связи. Вы сможете найти много полезных материалов в интернете или во множестве книг, написанных на эту тему. Возможно, Вы обнаружите техники или платформы, которыми ещё не пользуетесь в своей профессиональной жизни.



### Материалы, которые помогут Вам...

...стать хорошим слушателем.

Услышать и понять. Основа доверительных отношений  
Майкл Соренсен

Эта книга для тех, кто хочет научиться слушать эмпатично, ценя переживания другого. Это позволит Вам ещё лучше устанавливать контакты, создавать крепкие и надёжные связи, а также наполнить свою жизнь новым содержанием.

Искусство говорить и слушать  
Мортимер Адлер

Книга о том, как говорить и слушать. Мортимер Адлер – философ и педагог – анализирует, в чём состоит процесс коммуникации, приводит способы, позволяющие сделать его более эффективным как с позиции говорящего, так и с позиции слушающего.

## ОПИСАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ

### Экстраверсия

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.

### Умеренная выраженность

Респонденту свойственна ориентация на "внешний мир", на людей, события и другие объекты. Он, скорее всего, человек действия, а не рассуждения. Такие люди обычно стремятся к общению с людьми, новым впечатлениям, ведь именно это и наполняет их энергией. Не стремятся к однообразию, предпочитают спокойствию новые впечатления. В ситуации конфликта респондент чаще склонен занимать активную позицию, и он более предрасположен к тому, чтобы добиться своей цели, чем приспособиться. Такие люди не склонны скрывать своего мнения; предпочитают выносить мысли, идеи, переживания и чувства наружу, рассуждать открыто и в диалоге. В глазах окружающих выглядят достаточно открытыми и общительными людьми. Предпочитают групповые формы деятельности индивидуальным. Решения зачастую им проще принимать в обсуждении. Такие люди хорошо обучаются на собственном опыте и во взаимодействии с другими людьми.


Для людей с умеренной выраженностью экстраверсии характерны следующие сильные стороны и зоны роста:

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	ЗОНЫ РОСТА
Склонны играть ведущую роль в общении; ориентированы на инициацию и ведение разговора.	Им легче разговаривать, чем слушать собеседника.
Как правило, такие люди легко и непринуждённо вступают в общение, быстро находят контакт с людьми.	Может не хватать "глубины" в отношениях.
Могут вдохновлять коллег своей энергичностью, "разогревать" их.	Могут отвлекать коллег разговорами.
Комфортно чувствуют себя в центре внимания.	Могут вести себя демонстративно.
Умеют вести несколько дел сразу, быстро переключаться.	Могут испытывать сложности, занимаясь делами, которые требуют поддерживать концентрацию длительное время.
Склонны проявлять инициативу.	Иногда могут, вдохновляясь новизной идей, относиться к ним не критически.





# Цены и скидки на тестирование

	Базовая стоимость	Количество тестирований	Стоимость тестирования (₽/человека)
 <b>Топ-Юнит</b>	<b>780</b> ₽/человека	10	780
		50	744
		100	734
		200	714
		500	655
		1 000	591

Цены на тестирование зависят от количества одновременно приобретаемых сеансов тестирования: чем больше, тем цена ниже. Можно рассчитать точную стоимость с помощью [онлайн-калькулятора](#)

Цены актуальны на март 2024 года. Всегда актуальные цены – [в прайсе](#) на нашем сайте



# Собственное ПО для тестирования — MAINTEST

В HT lab применяется 3 варианта системы Maintest

## 1 Maintest Online

Облачное решение на базе SaaS

Возможность интеграции с сайтом, порталом, СДО заказчика

Прокторинг: система наблюдения и контроля за удаленным тестированием

## 2 Maintest Offline

Если нет выхода в Интернет/разрешения службы безопасности

Локальный и сетевой

Устанавливается на один ПК-сервер

Одновременно запускается до 40 сеансов

Не ограничено по времени использования

## 3 Maintest Pro

Облачное решение для разработки и проведения тестов знаний

Последовательная реализация всей технологии разработки профтестов

Подробнее



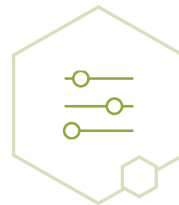


# Почему Maintest — это удобно



## Технологичность

Онлайн-приложение запускается в браузере и не требует дополнительной установки на компьютер. Функционал реализован на базе SaaS



## Функциональность

Личный кабинет пользователя позволяет индивидуально настраивать тесты, наблюдать за процедурой оценки и собирать результаты по всем сотрудникам в единой системе



## Надёжность

Система имеет внутренние механизмы защиты и восстановления сеансов при сбоях и технических неполадках в процессе тестирования



## Кастомизация плеера и дизайна отчётов

В системе Maintest можно менять вид заданий и отчётов под корпоративный дизайн



Работа с **обезличенными** данными

**Интеграция** с платформами и сервисами заказчика

**Прокторинг** для контроля за процедурой тестирования



# HT Lab — провайдер и разработчик инструментов оценки



С 1990 года помогаем компаниям в поиске **лучших решений** в оценке персонала

**30+ лет**

Работаем на рынке  
психометрических тестов

**6 000** клиентов

Оценивают персонал  
с помощью наших тестов

**30+** тестов

Оценки компетенций, личностных и  
мотивационных особенностей,  
управленческого потенциала,  
рискованного поведения и IQ

**Научная база МГУ**

Тесты разработаны под научным  
руководством заслуженного  
профессора МГУ А.Г. Шмелёва

**1 раз** в год

Проверяем  
психометрические свойства тестов  
и пересчитываем тестовые нормы

**5 500 000** тестирований

Уже проведено



**Подтверждённое  
качество**

Все тесты разработаны в полном  
соответствии с российским  
стандартом тестирования персонала

Психометрический паспорт теста  
предоставляется по запросу:  
[info@ht-lab.ru](mailto:info@ht-lab.ru)



## Контакты HT Lab



Москва, проспект Маршала Жукова, д. 4, этаж 3



+7 (495) 669-67-19



[vk.com/htlaboratory](https://vk.com/htlaboratory)



[ht-lab.ru](http://ht-lab.ru)



[info@ht-lab.ru](mailto:info@ht-lab.ru)

Заказать консультацию

