

Иванов
Иван Иванович

Топ-Юнит
Отчёт для специалиста



ИНФОРМАЦИЯ О ТЕСТИРОВАНИИ

ДАТА ТЕСТИРОВАНИЯ	24.05.2023 15:05:38
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ТЕСТИРОВАНИЯ	00:16:38
НОМЕР РЕЗУЛЬТАТА	00366017



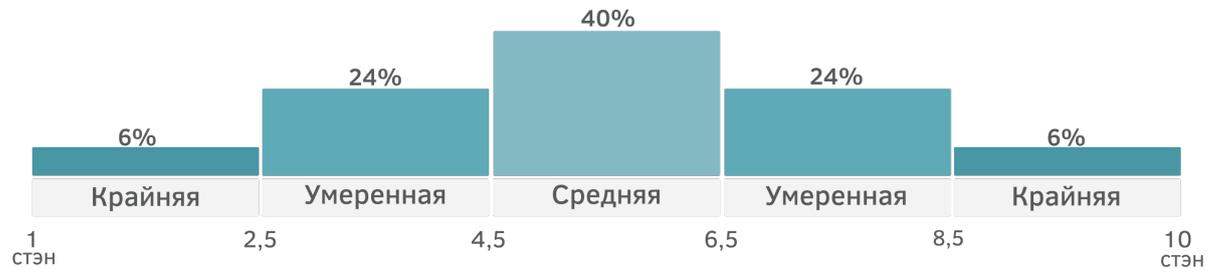
ИНФОРМАЦИЯ О РЕСПОНДЕНТЕ

ДАТА РОЖДЕНИЯ	04.07.1986
ПОЛ РЕСПОНДЕНТА	мужской



ШКАЛА РЕЗУЛЬТАТОВ

Результаты тестирования представлены в шкале стэнгов*. Для сравнения и интерпретации результатов каждая шкала поделена на 5 диагностических зон.



Баллы по шкалам базируются на сравнении результатов респондента с выборкой около 1500 человек, набранной за 2018-2023 год.

*Стэн (от англ. standard ten) – стандартная шкала тестовых баллов от 1 до 10 со средним 5,5 и стандартным отклонением 2. На графике представлена доля респондентов для каждой диагностической зоны.



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.



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 идеей, относиться к ним не критически.

Конкретность

Отражает ориентацию на факты, детали, собственные ощущения и всё, что можно проверить и "потрогать".

Умеренная выраженность

Респондент склонен уделять внимание собственным ощущениям, опыту и фактам. Он скорее ориентирован на настоящее, жизнь "здесь и сейчас". Обычно доверяет тому, что надёжно и приносит практическую пользу. Скорее всего, уделяет больше внимания насущным, земным нуждам, чем строительству "воздушных замков". В большинстве ситуаций такие люди точны и исполнительны, стремятся мыслить конкретно, ориентироваться на здравый смысл. Им часто удаётся воплощать идеи в практические действия. Больше трудностей вызывают задачи, требующие целостного взгляда на ситуацию, поиска возможных перспектив и нестандартных решений.

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

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	ЗОНЫ РОСТА
Стремятся уделять внимание тонкостям и деталям.	Им не всегда удаётся "ухватить" суть происходящего, увидеть картину "в целом".
Достаточно прагматичны, скорее всего, ценят ту деятельность, которая приносит реальные плоды.	Иногда могут отказаться от ценной идеи, если она не несёт непосредственной выгоды в ближайшем будущем.

Скорее сосредоточены на текущих тактических задачах и достижениях.	Могут не всегда уделять достаточно внимания стратегии и перспективным возможностям.
Часто стремятся достигать эффективности и стабильности, оттачивать навыки и умения.	Могут иногда проявлять излишнюю склонность к формализму.
Склонны говорить ясно и определённо, не пускаясь в пространные рассуждения с использованием витиеватых и пышных оборотов.	Им бывает сложно общаться с людьми, которые "витают в облаках", имеют стиль выражения мыслей, противоположный их собственному.

Эмоциональность - Рациональность

Средняя выраженность

Как и большинство людей, респондент склонен ориентироваться как на логику, так и на чувства. Скорее всего, он понимает важность переживаний и эмоций, но не будет ради них игнорировать объективные факты. В решении проблем будет принимать во внимание как чувства и интересы окружающих, так и объективные доводы. В спорных ситуациях такие люди стремятся найти решение, не жертвуя хорошими отношениями с окружающими. В деятельности их мотивирует как похвала, так и возможность достичь успехов.

Особенности таких людей позволяют успешно адаптироваться ко многим ситуациям, но иногда им бывает сложно принимать решения, прислушиваясь только к доводам разума, в эмоционально заряженных, сложных ситуациях. К тому же иногда им бывает трудно разделить очень сильные чувства с другими людьми.

Планомерность

Отражает систематичность, организованность, структурированность, определённость.

Умеренная выраженность

Чаще всего респондент предпочитает стабильность, порядок и предсказуемость. В большинстве ситуаций стремится избегать хаоса и случайностей, предпочитая строго следовать плану, заранее рассчитывать последствия и исходы. Чаще всего старается уложиться в заданные сроки, из-за чего может ощущать нехватку времени и испытывать сложности с возможностью расслабиться, восстановить силы. Таким людям будет комфортнее работать в ситуации с чётко определённой иерархией, ясными задачами, понятными регламентами и правилами, чем в ситуации неопределённости, в которой необходимо быстро реагировать или гибко подстроиться под меняющиеся условия.

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

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ	ЗОНЫ РОСТА
Стараются ставить перед собой цели и достигать их в заданные сроки.	Организованность может держать в напряжении. Бывают периоды, когда им сложно расслабиться.
Стремятся уделять внимание подведению итогов и составлению планов. Предпочитают контролировать ситуацию, соблюдать дисциплину.	Иногда им бывает сложно справиться с неожиданностями и неопределённостью.
Чаще всего стараются быть последовательными: сначала закончить одно дело, а потом браться за другое.	Им не всегда просто менять свои планы, даже если они уже не соответствуют требованиям ситуации.

В большинстве ситуаций стараются не опаздывать, уважают своё и чужое время.

Могут осуждать других, когда они опаздывают или не выполняют обязательств.



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 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.

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
2	ESFJr	Альтруистичны, готовы всегда прийти на помощь. Им важно поддерживать тёплые личные отношения, чувствовать свою ценность. Нуждаются в похвале и поддержке. Предпочитают быть в условиях с понятными правилами и инструкциями, ценят стабильность. Готовы следовать за авторитетом, могут работать в иерархической структуре. К нововведениям и переменам относятся настороженно.	0.21



УСЛОВИЯ РАБОТЫ

ОПТИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ	СТРЕССОРЫ
<ul style="list-style-type: none"> • Динамичная работа, возможно, командировки • Амбициозные, соревновательные задачи • Общение и взаимодействие с другими людьми • Работа, которая приносит видимые результаты с практической пользой; прозрачность системы вознаграждений • Стабильная и предсказуемая деятельность • Упорядоченная среда, где участниками соблюдаются планы, сроки и договорённости • Отсутствие форс-мажоров 	<ul style="list-style-type: none"> • Минимум общения • Однотипные обязанности • Отсутствие перспектив роста • Ограничения в реализации амбиций • Недостаток чётких правил взаимодействия и зон ответственности • Нечёткие и неясные задачи • Отсутствие регламентов



СОВЕТЫ ПО ВЗАИМОДЕЙСТВИЮ

- Подчеркните Ваше намерение активно действовать и участвовать в решении проблем.
- Ваш собеседник, как правило, инициативен в общении. При необходимости тактично напоминайте ему о правилах коммуникации.
- Не старайтесь перекричать его – часто лучше говорить тише, чтобы к Вам начали прислушиваться.
- Говорите просто и ясно, без метафор, подкрепляйте свою позицию конкретными фактами и примерами.
- Сосредоточьтесь на практической пользе Вашего решения, которую можно получить в настоящем.
- Ваш собеседник хорошо отзовётся на отсылки к планам, правилам и инструкциям.
- Не перепрыгивайте с темы на тему, следите за последовательностью обсуждения.