



орq32
> Профиль

Имя: **Фамилия Имя**

Дата: дд-мм-гггг

| УПРАВЛЕНИЕ ЛЮДЬМИ | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
|---------------------|---|--------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|------------------------|
| 6 | редко пытается повлиять на других, не любит продавать, испытывает дискомфорт, ведя переговоры | Оказание влияния | | | | | | | | | | получает удовольствие от переговоров, продаж и изменяя мнения других людей | ВЛИЯНИЕ |
| 8 | охотно уступает ответственность, не любит указывать другим, не склонен управлять | Контроль | | | | | | | | | | охотно берет ответственность на себя, управляет, дает указания и контролирует других | |
| 4 | избегает критиковать других, может скрывать свою позицию, не готов предлагать свое мнение | Прямота | | | | | | | | | | свободно высказывает свое мнение, не скрывает несогласия, готов критиковать других | |
| 4 | принимает решения большинства, готов следовать общему мнению | Независимость | | | | | | | | | | предпочитает следовать собственному подходу, готов игнорировать решения большинства | |
| 7 | молчалив, не любит быть в центре внимания | Живость | | | | | | | | | | общителен, оживляется, чувствуя на себе внимание других | ОЩЕДИТЕЛЬНОСТЬ |
| 9 | комфортно чувствует себя в одиночестве, не переживает, оставаясь вне компании | Принадлежность к группе | | | | | | | | | | стремится быть среди людей и не любит действовать в одиночку | |
| 7 | лучше чувствует себя в менее официальной обстановке, в контактах с незнакомыми людьми может испытывать неловкость | Социальная уверенность | | | | | | | | | | легко вступает в контакт с людьми, уверенно чувствует себя в официальной обстановке | |
| 3 | любит рассказывать о своих достижениях и успехах | Скромность | | | | | | | | | | не афиширует свои достижения, не заявляет о личных успехах | ЭМПАТИЯ |
| 7 | готов принимать решения без обсуждений с другими, предпочитает решать все сам | Демократизм | | | | | | | | | | консультируется, вовлекает других в принятие решений, не склонен принимать решения единолично | |
| 7 | редко проявляет сочувствие и внимание к окружающим, остается равнодушным к личным проблемам других | Забота | | | | | | | | | | проявляет сочувствие и внимание к окружающим, готов помогать людям | |
| УПРАВЛЕНИЕ ЗАДАЧАМИ | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| 5 | предпочитает иметь дело с мнениями и впечатлениями, а не с цифрами и фактами, не любит обращаться к статистике | Интерес к точным данным | | | | | | | | | | любит работать с числами, охотно анализирует статистическую информацию, основывает решения на цифрах и фактах | АНАЛИЗ |
| 6 | не уделяет внимания потенциальным ограничениям и ошибкам, не любит критически анализировать информацию | Интерес к оцениванию | | | | | | | | | | критически оценивает информацию, ищет потенциальные ограничения и ошибки | |
| 10 | не интересуется причинами поступков людей, не старается понять их поведение | Интерес к поведению | | | | | | | | | | старается понять мотивы поведения, любит анализировать поступки людей | |
| 4 | охотно меняет методы работы, предпочитает новые подходы | Традиционализм | | | | | | | | | | опирается на проверенные методы, предпочитает устоявшиеся подходы | ТВОРЧЕСТВО И ИЗМЕНЕНИЯ |
| 5 | предпочитает работать с практическими, а не теоретическими вопросами, не любит иметь дело с общими концепциями | Концептуализм | | | | | | | | | | интересуется теориями, охотно обсуждает общие концепции | |
| 6 | менее склонен самостоятельно генерировать идеи | Иновативность | | | | | | | | | | генерирует идеи, проявляет изобретательность, находит оригинальные решения | |
| 8 | в работе предпочитает неизменный порядок, готов выполнять однообразную работу | Интерес к разнообразию | | | | | | | | | | ищет разнообразие и новизну, любит изменения в привычном порядке работы | |
| 7 | вряд ли будет менять поведение при изменении ситуации или в другом окружении | Адаптивность | | | | | | | | | | изменяет поведение в зависимости от ситуации или окружения | |
| 6 | более вероятна концентрация на ближайших, нежели долгосрочных проблемах | Перспективное мышление | | | | | | | | | | видит долгосрочную перспективу, более вероятен стратегический подход | ОРГАНИЗАЦИЯ |
| 4 | вряд ли будет углубляться в детали, менее систематичен, не любит задач, изобилующих деталями | Внимание к деталям | | | | | | | | | | склонен углубляться в детали, методичен и систематичен | |
| 5 | не считает установленные сроки обязательными, может оставлять дела незавершенными | Обязательность | | | | | | | | | | заботится о завершении начатого в срок, доводит дела до конца | |
| 6 | не считает установленный порядок обязательным, готов нарушать правила, не любит регламентацию | Следование правилам | | | | | | | | | | следует процедурам, предпочитает иметь четкие инструкции, не склонен нарушать правила | |
| УПРАВЛЕНИЕ СОБОЙ | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | | |
| 4 | склонен испытывать напряжение, с трудом расслабляется, не может отключиться от рабочих проблем | Устойчивость | | | | | | | | | | редко испытывает напряжение, может расслабляться, как правило, спокоен | ЭМОЦИИ |
| 5 | менее подвержен беспокойству накануне важных событий, свободен от тревоги, иногда безразличен | Тревожность | | | | | | | | | | испытывает беспокойство перед важными событиями, очень переживает, когда что-то идет не так | |
| 3 | восприимчив, уязвим к критике, расстраивается из-за несправедливых замечаний | Невозмутимость | | | | | | | | | | не склонен обижаться, может игнорировать нападки и не обращать внимания на критику | |
| 5 | беспокоится за будущее, ожидает неудачного развития событий, сосредоточен на негативных аспектах ситуации | Оптимизм | | | | | | | | | | ожидает успешного развития событий, видит позитивные аспекты ситуации | |
| 6 | не верит в искренность людей, сомневается в том, что они говорят | Доверие | | | | | | | | | | доверяет людям, считает их надежными и искренними, верит тому, что говорят другие | |
| 2 | открыто выражает свои чувства, с трудом скрывает эмоции | Эмоциональный контроль | | | | | | | | | | может скрывать свои чувства от других, не демонстрирует эмоций | |
| 6 | любит спокойный темп работы, не любит чрезмерных нагрузок | Активность | | | | | | | | | | не любит сидеть без дела, радуется, когда много работы | ДИНАМИЗМ |
| 2 | не любит соревноваться с другими, считает, что главное не победа, а участие | Соревновательность | | | | | | | | | | стремится побеждать, охотно соревнуется, не любит проигрывать | |
| 5 | не считает карьеру приоритетом, выбирает скорее достижимые, нежели амбициозные цели | Мотивированность на достижения | | | | | | | | | | амбициозен, нацелен на служебный рост, любит решать трудные задачи | |
| 3 | не спешит принимать решения, любит подолгу обдумывать ситуацию | Решительность | | | | | | | | | | быстро делает выводы и принимает решения, не склонен колебаться | |
| 6 | отвечал несогласованно при заполнении опросника | Согласованность | | | | | | | | | | отвечал согласованно при заполнении опросника | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | Специалисты и менеджеры разного уровня | |

СВЕДЕНИЯ ОБ ЭТОМ ОТЧЕТЕ

Данный отчет создан с помощью электронной интернет-системы SHLTOOLS® v.3. Он включает информацию из Профессионального Личностного Опросника OPQ32 (Occupational Personality Questionnaire TM). Использовать данный опросник должны только лица, прошедшие специальный тренинг по его применению и интерпретации.

Вышеприведенный отчет выполнен на основе ответов респондента, и в значительной мере отражает содержание этих ответов. При интерпретации результатов следует уделить особое внимание субъективной природе ответов респондента на вопросы опросника.

Данный отчет получен электронными средствами, и пользователь может внести в него необходимые дополнения и изменения.

SHL Group Limited и ассоциированные с ней компании не могут гарантировать, что содержание этого отчета не подвергалось каким-либо изменениям после его создания системой. Мы не несем ответственности никакого типа за последствия использования этого отчета, включая ответственность за халатное или небрежное использование.

© SHL Group Limited. Все права защищены. SHL и OPQ являются торговыми марками SHL Group Limited, зарегистрированными в Великобритании и других странах.

SHL Group Ltd
The Pavilion
1 Atwell Place
Thames Ditton
Surrey, KT7 0NE
Tel: +44 (0) 20 8335 8000
Fax: +44 (0) 20 8335 7000
Internet: <http://www.shl.com>
Email: info@shlgroup.com

©SHL Russia Business Psychologists Ltd.
10-2, Korovinskoye Shosse,
Iris Business Centre, Moscow
127486 Russia
Tel: + 7 495 488 8093
Fax: +7 495 488 8094
Internet: <http://www.shl.ru>
E-mail: shl@shl.ru