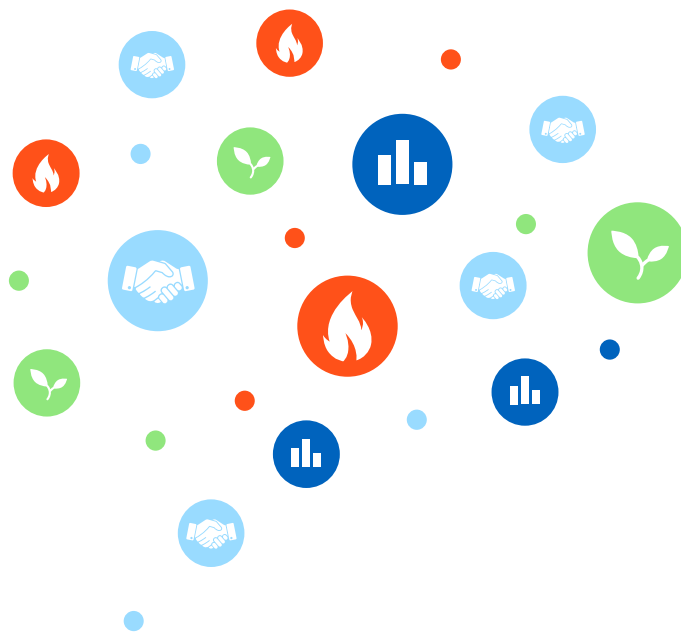


Оценка деструкторов DPI / Dark Personality Inventory /



Пример Примеров

ЭКОПСИ
КОНСАЛТИНГ

ОБ ОТЧЕТЕ

Данный отчёт получен по результатам прохождения опросника **Dark Personality Inventory (DPI)**. Отчёт отражает уровень выраженности деструкторов, или тёмных сторон личности, влияющих на карьерный и профессиональный успех.

Ваши результаты в данном отчёте сравниваются с результатами 1 098 менеджеров старшего и топ-уровня.

ВВЕДЕНИЕ

Вы прошли опросник, посвящённый деструкторам. Деструкторы — это черты личности и особенности поведения, которые развиты у Вас на слишком высоком уровне.

Сами по себе деструкторы не являются разрушительными. Они могут способствовать достижению целей и построению эффективных отношений. Но в стрессе деструкторы проявляются слишком ярко и неадекватно ситуации и, как следствие, негативно влияют на Вашу эффективность и карьеру.

Также важно количество деструкторов. **Оптимальным является наличие до 4 деструкторов из 12,** измеряемых в DPI. Большое количество деструкторов может существенно ограничивать Вашу эффективность и продвижение по карьерной лестнице.

В КАКОЙ ШКАЛЕ ПРОВОДИТСЯ ИЗМЕРЕНИЕ?

Результаты по каждому деструктору приведены на шкале процентиля. Процентили находятся в интервале от 0 до 100.

Процентиль — процент участников, которые проходили оценку ранее и набрали такой же балл, как у Вас, или ниже. Например, если по какому-либо деструктору у Вас 87 процентиль — это значит, что данный деструктор развит у Вас сильнее, чем у 87% других людей.



ОЦЕНИВАЕМЫЕ ДЕСТРУКТОРЫ

Я — против других

- | | |
|-----------------|---|
| Настороженность | <ul style="list-style-type: none">Подозревает других людей в злых намеренияхСтремится любыми способами ответить обидчику |
| Расчётливость | <ul style="list-style-type: none">Действует только в своих интересахИспользует грубые методы при отстаивании позиции |
| Жёсткость | <ul style="list-style-type: none">Стремится любыми способами стать первымПрямолинейно выражает свою точку зрения |

Я — сам по себе

- | | |
|----------------|---|
| Независимость | <ul style="list-style-type: none">Принимает решения без привлечения чужого мненияСтремится решить все задачи самостоятельно |
| Авантюризм | <ul style="list-style-type: none">Принимает рискованные решения без учёта последствийПривлекает к себе внимание любыми способами |
| Непрактичность | <ul style="list-style-type: none">Предлагает непрактичные и сложно реализуемые идеиНе фокусируется на одном деле или задаче |

Всё — ради других

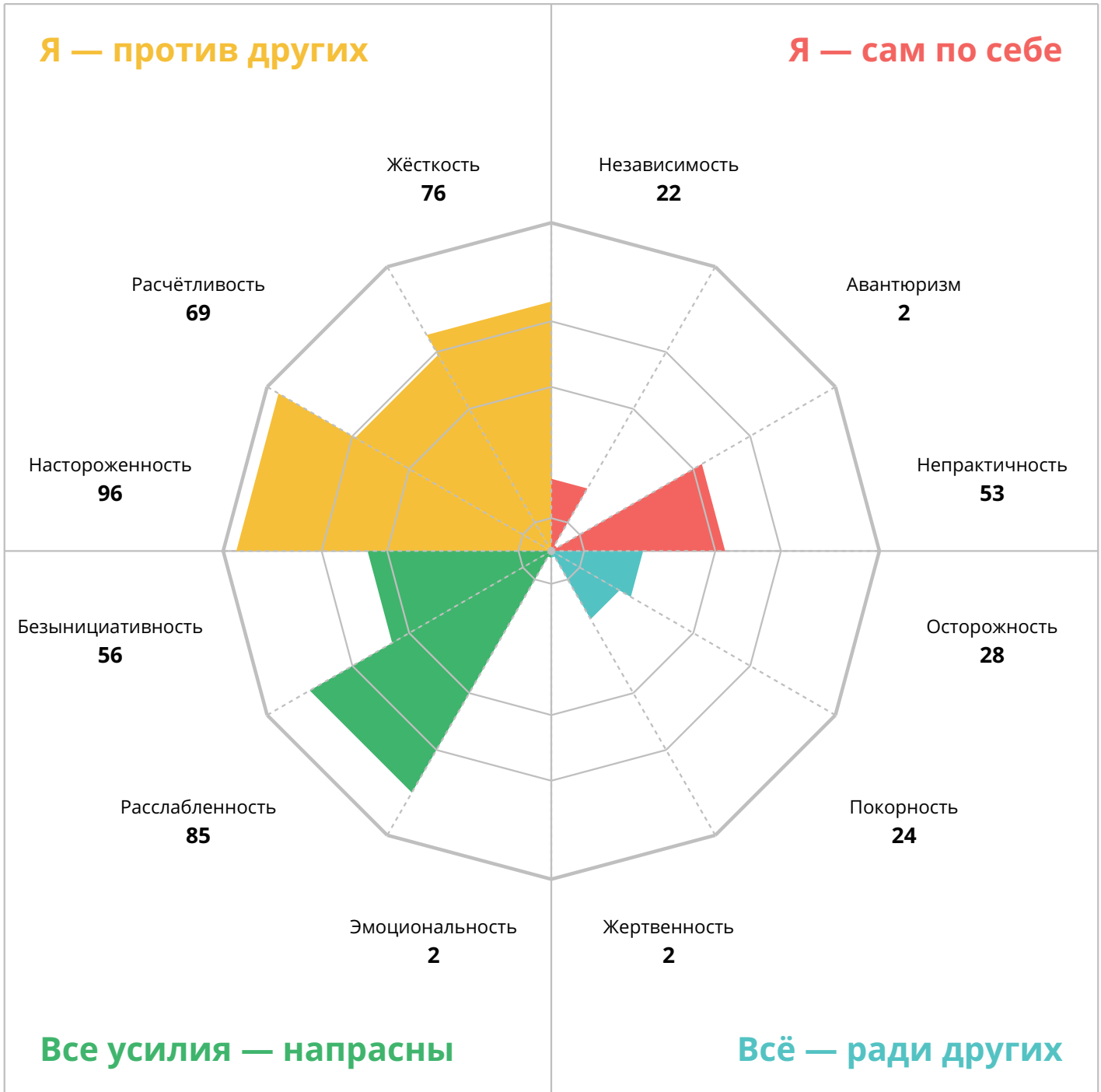
- | | |
|--------------|---|
| Осторожность | <ul style="list-style-type: none">Обладает низким уровнем притязанийПроявляет исключительное внимание к деталям |
| Покорность | <ul style="list-style-type: none">Следует правилам в любых обстоятельствахОриентируется только на мнение окружающих |
| Жертвенность | <ul style="list-style-type: none">Помогает другим в ущерб своим интересамВерит другим людям без учёта возможных рисков |

Все усилия — напрасны

- | | |
|-------------------|--|
| Эмоциональность | <ul style="list-style-type: none">Не сдерживает своих эмоцийРаздражается по незначительным поводам |
| Расслабленность | <ul style="list-style-type: none">Переключается на другие задачи в случае трудностейПроявляет необязательность при выполнении задач |
| Безынициативность | <ul style="list-style-type: none">Негативно воспринимает будущее и сомневается в себеОжидает, что другие будут решать его проблемы |

РЕЗУЛЬТАТЫ ОЦЕНКИ

В этом блоке графически отображены результаты по деструкторам. Детализация результатов по шкалам и рекомендации представлены на следующих страницах.



ВЫРАЖЕННЫЕ ДЕСТРУКТОРЫ



Настороженность



Расслабленность



Жёсткость



Расчётливость

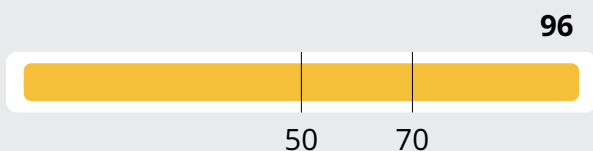
ПРОЯВЛЕНИЕ ДЕСТРУКТОРОВ В ПОВЕДЕНИИ

- Вы можете безосновательно отказываться от потенциально выгодных сделок, находя в действиях партнеров враждебные мотивы.
- Вы ведете себя с коллегами слишком осторожно, что приводит к недоверию с их стороны. Вследствие этого Вы можете быть выключенным из жизни коллектива.
- Ваше внимание к скрытым мотивам других людей может отнимать у Вас много энергии и времени, которые Вы могли бы инвестировать в развитие организации.
- Вы можете неосознанно способствовать выстраиванию в компании атмосферы взаимного недоверия. Это снижает скорость взаимодействия и приводит к конфликтам между сотрудниками.
- Склонность нарушать договоренности и сроки выполнения работы может приводить к срыву важных сделок и к негативным отзывам клиентов и бизнес-партнеров об организации.
- Вы можете частично выполнять свои обещания и в стрессовых ситуациях допускаете затягивание сроков выполнения работы. Таким образом Вы подводите своих коллег, заставляя их экстренно менять свои планы и ждать от Вас необходимой для работы информации.
- Вы бросаете начатое дело, столкнувшись с трудностями, и стремитесь откладывать решение сложных задач в «долгий ящик». Вам могут требоваться внешние мотивация и контроль для выполнения задач.
- Нехватка упорства вынуждает коллег доделывать работу за Вас. Это может приводить к тому, что Вам не будут доверять сложные и ответственные задачи, от которых зависит командный результат.
- Внутренняя конкуренция может провоцировать неэффективные формы взаимодействия между сотрудниками (интриги, саботаж), отрицательно влияет на сплоченность коллектива и становится одной из причин текучести кадров.
- Вы можете соперничать с коллегами в ущерб кооперации и достижению общих целей. Вам непросто хвалить других людей за успехи. Вы можете создавать впечатление отстраненного человека, что затрудняет формирование доверительных отношений с командой.
- Вы можете отказываться участвовать в тех проектах компании, которые не соответствуют Вашим интересам. На пути к цели Вы можете прибегать к излишне манипулятивным формам конкуренции.
- Вы можете игнорировать интересы и мнение коллег. Это создает напряжение в ваших отношениях, а также приводит к конфликтам на работе.
- В стрессовых ситуациях вы можете вести себя с клиентами и партнерами резко и жестко. Это может негативно влиять на деловую репутацию и финансовые показатели компании.
- Излишняя жесткость в общении может вызывать у коллег нежелание делиться с Вами важной информацией, а также стремление дистанцироваться от Вас.

Настороженность



Склонность подозревать других людей в недоброжелательных намерениях и острая реакция на несправедливое отношение к себе



Подозрительность. Поиск в действиях других людей враждебных намерений **4/4**

Злопамятность. Острая реакция на несправедливое отношение к себе **4/4**

Вы с подозрением относитесь к другим людям, находя в их действиях враждебные мотивы. Вам может быть трудно прощать других людей, и Вы долго помните о несправедливом отношении к себе.

Уровень проявления



Позитивные проявления



Негативные проявления

Организация

Вы тщательно анализируете скрытые мотивы коллег, партнеров и клиентов, таким образом снижая риски недобросовестных действий с их стороны.

Вы учитываете прошлый негативный опыт отношений с ненадежными партнерами и контрагентами и не допускаете повторения подобных ситуаций. Это позволяет организации снижать правовые, финансовые и информационные риски.

Вы можете безосновательно отказываться от потенциально выгодных сделок, находя в действиях партнеров враждебные мотивы.

Ваше внимание к скрытым мотивам других людей может отнимать у Вас много энергии и времени, которые Вы могли бы инвестировать в развитие организации.

Подразделение

Вы тщательно выбираете коллег для совместной работы и проверяете поступающую от них информацию.

Вы не поддерживаете тесные контакты с коллегами, которые хотя бы раз подводили Вас, таким образом снижая риски от повторных недобросовестных действий с их стороны.

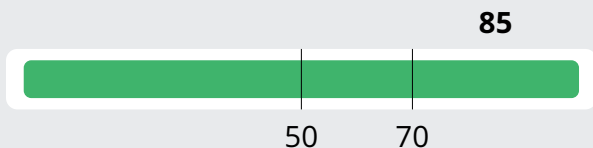
Вы ведете себя с коллегами слишком осторожно, что приводит к недоверию с их стороны. Вследствие этого Вы можете быть выключенным из жизни коллектива.

Вы можете неосознанно способствовать выстраиванию в компании атмосферы взаимного недоверия. Это снижает скорость взаимодействия и приводит к конфликтам между сотрудниками.

Расслабленность



Склонность нарушать договорённости и не доводить работу до конца



Необязательность. Нарушение договорённостей **3/4**

Нехватка упорства. Переключение на другую задачу при столкновении с преградами **4/4**

В целом Вы не склонны пренебрегать договоренностями, но в условиях загруженности или недостаточной мотивации к работе допускаете затягивание сроков выполнения задач. При столкновении с трудностями Вы можете проявлять недостаточно настойчивости и бросать начатое на полпути.

Уровень проявления



Позитивные проявления



Негативные проявления

Организация

Нарушение договоренностей и сроков помогает организации понять, какие рабочие процессы необходимо совершенствовать.

Вы умеете переключиться со сложной задачи на более простые, когда чувствуете, что исчерпали свои силы и возможности.

Склонность нарушать договоренности и сроки выполнения работы может приводить к срыву важных сделок и к негативным отзывам клиентов и бизнес-партнеров об организации.

Вы бросаете начатое дело, столкнувшись с трудностями, и стремитесь откладывать решение сложных задач в «долгий ящик». Вам могут требоваться внешние мотивация и контроль для выполнения задач.

Подразделение

В своей работе Вы не допускаете спешки и организуете удобные для Вас темп и режим работы. Это позволяет Вам сконцентрироваться на решении конкретных задач и работать максимально комфортно.

Вы умеете вовремя остановиться в решении сложных задач и делегировать их более компетентным коллегам.

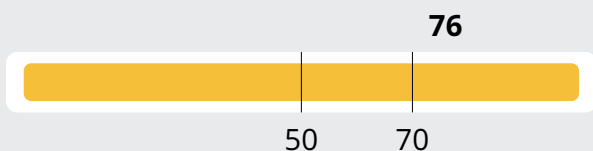
Вы можете частично выполнять свои обещания и в стрессовых ситуациях допускаете затягивание сроков выполнения работы. Таким образом Вы подводите своих коллег, заставляя их экстренно менять свои планы и ждать от Вас необходимой для работы информации.

Нехватка упорства вынуждает коллег доделывать работу за Вас. Это может приводить к тому, что Вам не будут доверять сложные и ответственные задачи, от которых зависит командный результат.

Жёсткость



Стремление во всём превосходить других людей и открыто критиковать решения руководителя



Соревновательность. Стремление к превосходству над другими людьми

3/4

Прямолинейность. Склонность ставить под сомнение авторитет руководителя

2/4

Вы стараетесь мягко критиковать руководителя, однако в стрессовых ситуациях можете излишне прямолинейно и без учёта контекста указывать на недостатки его решений. В целом Вы готовы к сотрудничеству с другими людьми, однако в совместной деятельности можете быть нацелены на достижение личного результата в ущерб общему результату.

Уровень проявления



Позитивные проявления



Негативные проявления

Организация

Вы хорошо адаптируетесь к конкурентной среде. Ваше стремление к соперничеству может оказывать позитивное влияние на скорость внедрения новых решений в организации.

Внутренняя конкуренция может провоцировать неэффективные формы взаимодействия между сотрудниками (интриги, саботаж), отрицательно влияет на сплоченность коллектива и становится одной из причин текучести кадров.

Подразделение

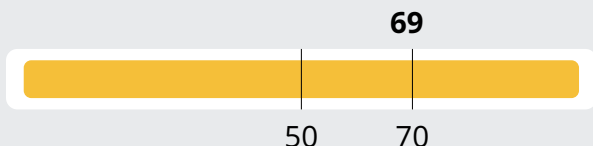
Вы стараетесь соревноваться с коллегами и показывать лучшие результаты. Коллеги, поддерживающие конкуренцию с Вами, получают дополнительную мотивацию выполнять свою работу лучше.

Вы можете соперничать с коллегами в ущерб кооперации и достижению общих целей. Вам непросто хвалить других людей за успехи. Вы можете создавать впечатление отстраненного человека, что затрудняет формирование доверительных отношений с командой.

Расчётливость



Склонность жёстко отстаивать свои интересы в ущерб интересам других людей



Эгоизм. Действие только в своих интересах

3/4

Грубость. Использование грубых методов при отстаивании своих интересов

3/4

Вы действуете из соображений собственной выгоды, но добиваетесь цели средствами, которые не противоречат интересам других людей. В стрессовых ситуациях Вы можете проявлять излишнюю напористость и категоричность при отстаивании своей позиции.

Уровень проявления



Позитивные проявления



Негативные проявления

Организация

Вы соизмеряете риски и выгоду и беретесь только за те задачи, которые приносят Вам и бизнесу ощутимую пользу, не тратя свое время и ресурсы организации на маловыгодные проекты.

Вы умеете вести жесткие переговоры и не теряетесь в ситуации разговора «на повышенных тонах», продолжая отстаивать свою позицию и интересы организации.

Вы можете отказываться участвовать в тех проектах компании, которые не соответствуют Вашим интересам. На пути к цели Вы можете прибегать к излишне манипулятивным формам конкуренции.

В стрессовых ситуациях вы можете вести себя с клиентами и партнерами резко и жестко. Это может негативно влиять на деловую репутацию и финансовые показатели компании.

Подразделение

В отношениях с коллегами Вы отстаиваете свои интересы и не позволяете другим перекладывать на Вас их обязанности.

В общении с коллегами Вы способны четко и убедительно сообщить им о своих взглядах на ситуацию или намерениях.

Вы можете игнорировать интересы и мнение коллег. Это создает напряжение в ваших отношениях, а также приводит к конфликтам на работе.

Излишняя жесткость в общении может вызывать у коллег нежелание делиться с Вами важной информацией, а также стремление дистанцироваться от Вас.

РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ С ДЕСТРУКТОРАМИ

Настороженность

Склонность подозревать других людей в недоброжелательных намерениях и острая реакция на несправедливое отношение к себе

- Оцените обоснованность Ваших подозрений в отношении каждого человека, с которым Вы общаетесь: посчитайте количество случаев, когда человек Вас обманывал, предавал, манипулировал вами. Часто оказывается, что наше недоверие не подкреплено реальными фактами.
- Возьмите за правило давать позитивную обратную связь и подмечать качества других людей, которые близки Вам или которым Вы бы хотели научиться. Это поможет Вам видеть в других друзей, а не врагов.
- Если Вам кажется, что человек поступил с Вами несправедливо, постарайтесь выяснить у него причины такого поведения. Поинтересуйтесь, готов ли он компенсировать Вам свой проступок (извиниться, признать свою ошибку и т.п.). Старайтесь прощать обиды, нанесенные Вам неумышленно.
- Обратитесь к психологу или самостоятельно изучите терапевтические техники (рационально-эмоциональная, когнитивно-бихевиоральная, эмоционально-образная практики и т.п.), которые помогут Вам справиться с негативными чувствами по отношению к обидчику.

Расслабленность

Склонность нарушать договорённости и не доводить работу до конца

- Ставьте себе 2-3 выполнимые задачи на каждый день и записывайте их в Ваш ежедневник (лучше – в корпоративный план на день). Пропишите время, которое Вы планируете потратить на каждую из задач, придерживайтесь этого графика. Озвучивайте список Ваших задач третьему лицу, чтобы не было возможности отказаться от их реализации.
- Планируйте более сложные задачи на первую половину дня. Ваша цель – получить удовлетворение от хорошо выполненного дела, от того, что Вы – волевой человек. Не откладывайте дела на завтра. Не жалеете времени на изучение мнения окружающих.
- Выработайте систему регулярных занятий и ритуалов, полезных и в то же время приятных: утренние пробежки, вечернее чтение книги, уход за собой, поездки к родственникам. Включите их в Ваш план на день, соблюдайте его. Важно, чтобы результат Ваших действий был заметен сразу.

Жёсткость

Стремление во всём превосходить других людей и открыто критиковать решения руководителя

- В стрессовых ситуациях находите не только точки разногласия с другими, но и точки соприкосновения.
- Прежде чем выступить с критикой руководителя – возьмите паузу, сформируйте список аргументов, которые помогут ему лучше вопрепятствовать Вашей точке зрения.
- Учитесь признавать вклад коллег в работу. Попробуйте найти форму обратной связи, которая воодушевляет каждого из Ваших коллег больше всего.
- Не жалейте времени на изучение мнения окружающих. Приучите себя выслушивать до конца альтернативные точки зрения и мысленно задавать вопрос «что хорошего в этой идее?». Только после этого реагируйте и отвечайте. Боритесь с привычкой всегда оставлять за собой последнее слово.

Расчётливость

Склонность жёстко отстаивать свои интересы в ущерб интересам других людей

- Пытайтесь находить компромиссные способы достижения целей, которые не ущемляют интересы окружающих.
- Наблюдайте за реакцией людей на Ваше поведение и пытайтесь определить, какие Ваши действия и слова расстраивают окружающих и приводят к напряженности в отношениях.
- Прежде чем действовать, прогнозируйте, насколько Ваши слова и поступки могут задеть других людей.
- Старайтесь подавлять в себе желание критиковать или высмеивать убеждения Ваших коллег. Помните, что резкая и язвительная манера общения препятствует доверительным отношениям с людьми и эффективной командной работе.