

Оценка деструкторов DPI / Dark Personality Inventory /



Пример Примеров

ЭКОПСИ
КОНСАЛТИНГ

Об отчёте

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 участника.

Цель отчёта — показать руководителю и специалисту HR-подразделения риски, которые могут проявляться в работе участника.

Результаты участника сравниваются с результатами 1 671 менеджеров среднего, старшего и топ-уровня.

О деструкторах

Деструкторы — это наиболее выраженные черты человека, которые в стрессовых ситуациях проявляются слишком ярко и неуместно контексту. Деструкторы могут ограничивать эффективность человека в долгосрочной перспективе — в выстраивании продуктивных отношений на работе и продвижении по карьерной лестнице.

Сами по себе деструкторы не являются разрушительными. Человек может знать их, уметь контролировать — и использовать как свои сильные стороны. Деструкторы начинают мешать человеку при наличии трёх условий:



Склонность

Деструктор выражен на высоком уровне — выше, чем у 70% других людей.



Триггер

Человек находится в стрессовой ситуации, вызывающей у него сильное эмоциональное напряжение.

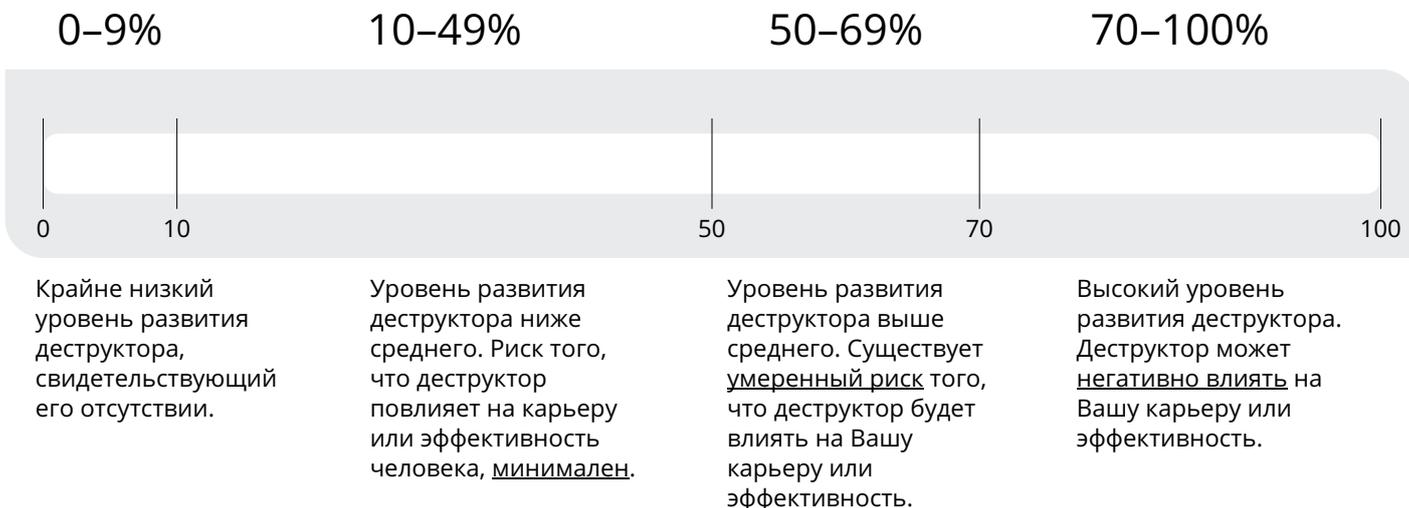


Отсутствие осознанности

Человек не знает, что обладает определёнными деструкторами, или не обладает инструментами для управления ими.

Об отчёте

Результаты по каждому деструктору приведены на шкале процентилей. Процентили находятся в интервале от 0 до 100. **Процентиль** — процент участников, которые проходили оценку ранее и набрали такой же балл, как участник, или ниже. Например, если по какому-либо деструктору у участника 87 процентиль — это значит, что данный деструктор развит у него сильнее, чем у 87% других людей.



Каждый деструктор состоит из двух проявлений. Например, деструктор «Доверчивость» состоит из «Услужливости» (помощь в ущерб своим интересам) и «Наивности» (доверие другим людям без учета своих интересов).

Результат по каждому проявлению деструктора приведен на 4-балльной шкале. Баллы находятся в интервале от 1 до 4, где «1» балл показывает низкий уровень выраженности деструктора, а 4 показывает высокий уровень выраженности деструктора.



Оцениваемые деструкторы

Я — против других

Снижает эффективность взаимодействия

- | | |
|-----------------|--|
| Настороженность | <ul style="list-style-type: none">Подозрительность — подозревает других людей в злых намеренияхЗлопамятность — стремится любыми способами ответить обидчику |
| Расчётливость | <ul style="list-style-type: none">Эгоизм — действует только в своих интересахГрубость — использует грубые методы при отстаивании позиции |
| Жёсткость | <ul style="list-style-type: none">Конкурентность — стремится любыми способами стать первымПрямолинейность — слишком прямолинейно выражает свою точку зрения |

Я — сам по себе

Снижают точность принимаемых решений

- | | |
|----------------|--|
| Независимость | <ul style="list-style-type: none">Автономность — принимает решения без учёта чужого мненияНеготовность делегировать — стремится решить все задачи самостоятельно |
| Авантюризм | <ul style="list-style-type: none">Рисковость — принимает рискованные решения без учёта последствийДемонстративность — привлекает к себе внимание любыми способами |
| Непрактичность | <ul style="list-style-type: none">Эксцентричность — предлагает непрактичные и сложно реализуемые идеиНепостоянство — не фокусируется на одном деле или задаче |

Всё — ради других

Ограничивают развитие

- | | |
|---------------|---|
| Осторожность | <ul style="list-style-type: none">Избегание трудных задач — обладает низким уровнем притязанийКритичность к себе — проявляет исключительное внимание к деталям |
| Нормативность | <ul style="list-style-type: none">Следование правилам — следует правилам в любых обстоятельствахУступчивость — ориентируется только на мнение окружающих |
| Жертвенность | <ul style="list-style-type: none">Услужливость — помогает другим в ущерб своим интересамНаивность — верит другим людям без учёта возможных рисков |

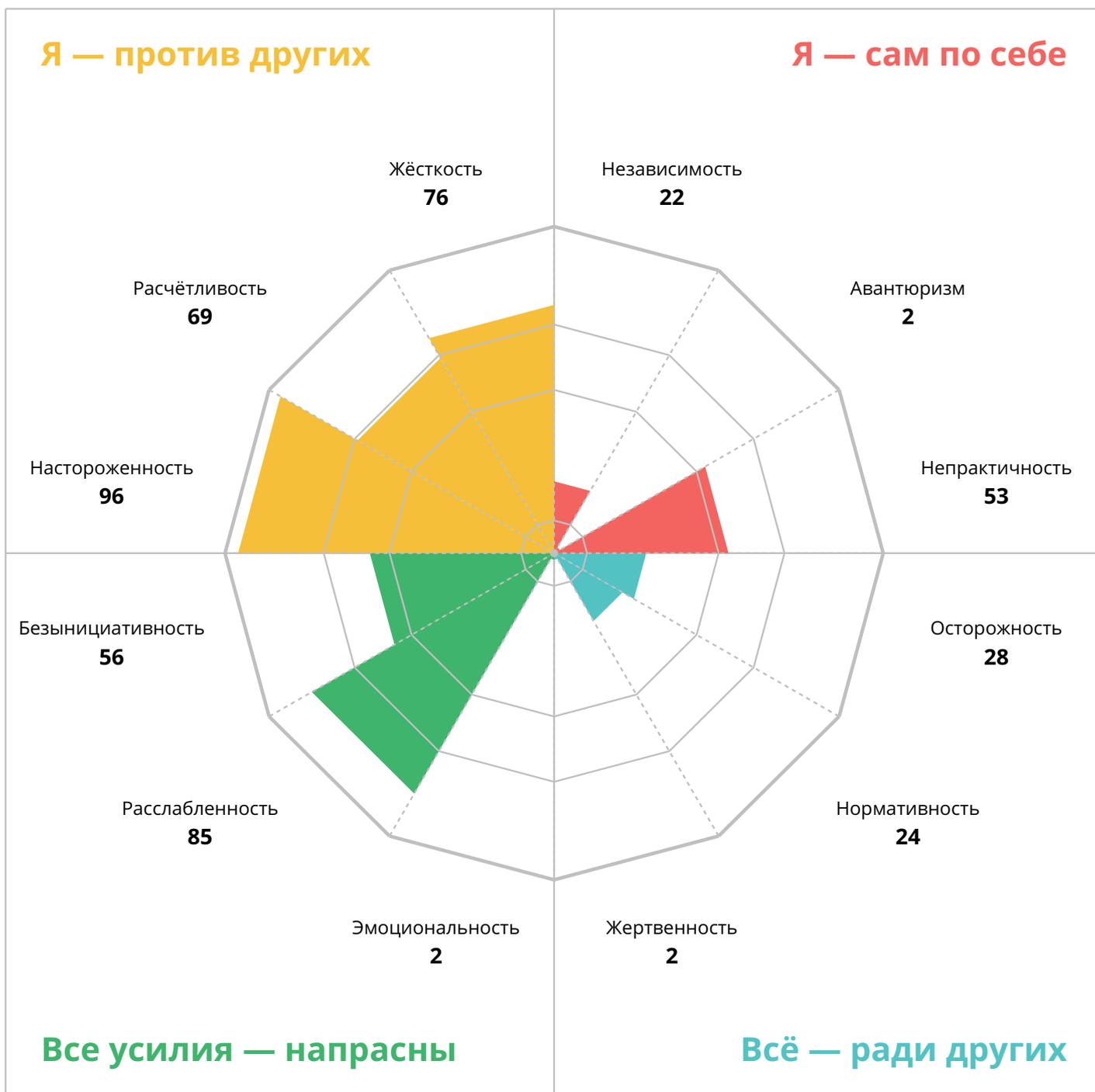
Все усилия — напрасны

Снижают качество работы

- | | |
|-------------------|---|
| Эмоциональность | <ul style="list-style-type: none">Вспыльчивость — не сдерживает своих эмоцийИмпульсивность — раздражается по незначительным поводам |
| Расслабленность | <ul style="list-style-type: none">Необязательность — переключается на другие задачи в случае трудностейНехватка упорства — проявляет необязательность при выполнении задач |
| Безынициативность | <ul style="list-style-type: none">Пессимизм — негативно воспринимает будущее и сомневается в себеНесамостоятельность — ожидает, 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

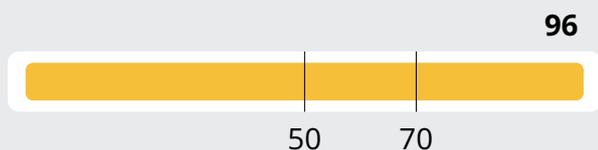
Проявление деструкторов в поведении

- С подозрением относится к другим людям, находит в их действиях враждебные мотивы. Участнику может быть трудно прощать других людей, и он долго помнит о несправедливом отношении к себе.
- В целом не склонен пренебрегать договоренностями, но в условиях загруженности или недостаточной мотивации к работе затягивает сроки выполнения задач. При столкновении с трудностями может проявлять недостаточную настойчивость и бросать начатое дело на полпути.
- Старается мягко критиковать руководителя, однако в стрессовых ситуациях слишком прямолинейно указывает на недостатки его решений. В целом готов к сотрудничеству с другими людьми, но в совместной работе ориентирован на достижение личного результата в ущерб общему.
- Действует из соображений собственной выгоды, но добивается цели средствами, которые не противоречат интересам других людей. В стрессовых ситуациях проявляет излишнюю напористость и категоричность при отстаивании своей позиции.

Настороженность



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



Подозрительность. Подозревает других людей в злых намерениях **4/4**

Злопамятность. Стремится любыми способами ответить обидчику **4/4**

С подозрением относится к другим людям, находит в их действиях враждебные мотивы. Участнику может быть трудно прощать других людей, и он долго помнит о несправедливом отношении к себе.



Негативное влияние деструктора

Ситуация	Поведение участника	Последствия
Важные переговоры	В первую очередь думает о скрытых враждебных мотивах других людей	Может отказываться от потенциально выгодных сделок
Другие люди предлагают что-то новое	В первую очередь думает о негативных последствиях	Медленно принимает решения, отвергает потенциально эффективные идеи
Взаимодействие с новым коллективом	Ведет себя с коллегами слишком осторожно	Оказывается исключенным из жизни коллектива



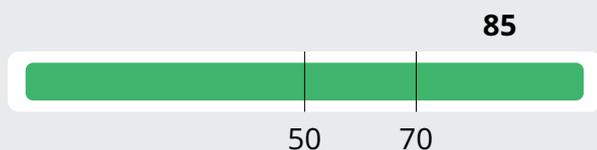
Позитивное влияние деструктора

Ситуация	Поведение участника	Последствия
Сотрудничество с новыми партнерами и клиентами	Тщательно анализирует скрытые мотивы партнеров и клиентов	Снижаются риски недобросовестных действий со стороны партнеров
Работа с непроверенной информацией	Проверяет информацию, поступающую от других людей	Оперирует проверенными фактами и данными, не дает себя обмануть
Незнакомый человек выстраивает контакт с участником	Не делится с этим человеком конфиденциальной информацией	Снижаются правовые и финансовые риски для организации

Расслабленность



Склонность нарушать договорённости и не доводить работу до конца



Необязательность. Переключается на другие задачи в случае трудностей

3/4

Нехватка упорства. Проявляет необязательность при выполнении задач

4/4

В целом не склонен пренебрегать договоренностями, но в условиях загруженности или недостаточной мотивации к работе затягивает сроки выполнения задач. При столкновении с трудностями может проявлять недостаточную настойчивость и бросать начатое дело на полпути.



Негативное влияние деструктора

Ситуация	Поведение участника	Последствия
Участник выполняет задачу, которая кажется ему слишком трудной	Переключается на более простые задачи	Срывы сроков решения задач и договоренностей
Стресс, ситуация неопределенности	Отказывается от своих обязательств и договоренностей	Работу участника приходится распределять между другими сотрудниками



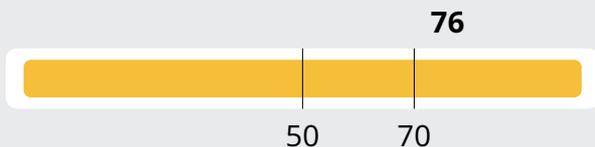
Позитивное влияние деструктора

Ситуация	Поведение участника	Последствия
Участник чувствует, что не справляется с задачей	Переключается на то, что может выполнить, и передает решение более компетентным или менее загруженным сотрудникам	Задачи не замыкаются на участнике

Жёсткость



Стремление во всём превосходить других людей и открыто критиковать решения руководителя



Соревновательность. Стремится любыми способами стать первым

3/4

Прямолинейность. Прямолинейно выражает свою точку зрения

2/4

Старается мягко критиковать руководителя, однако в стрессовых ситуациях слишком прямолинейно указывает на недостатки его решений. В целом готов к сотрудничеству с другими людьми, но в совместной работе ориентирован на достижение личного результата в ущерб общему.



Негативное влияние деструктора

Ситуация	Поведение участника	Последствия
Работа в команде	Соперничает и стремится занять в коллективе главную роль	Снижает эффективность совместной работы, коллектив становится менее сплочённым
Кто-то поощряет или хвалит других сотрудников	Принижает их достоинства, преувеличивает свой вклад в результаты работы этих сотрудников	В коллективе формируется недоверительные отношения



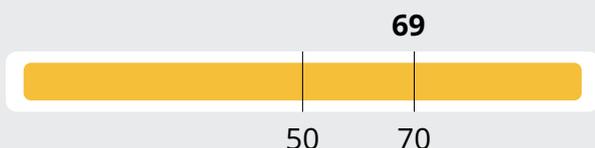
Позитивное влияние деструктора

Ситуация	Поведение участника	Последствия
В организации поощряется соревнование между сотрудниками или подразделениями	Увлеченно и быстро решает свои рабочие задачи, показывает лучшие результаты	Участник показывает высокие индивидуальные результаты
Участие в мероприятиях, требующих проявления конкурентного поведения (конференциях, соревнованиях)	Быстро адаптируется к конкурентной среде, стремится показать лучший результат	Участник эффектно представляет свою организацию на мероприятии

Расчётливость



Склонность жёстко отстаивать свои интересы в ущерб интересам других людей



Грубость. Использует грубые методы при отстаивании позиции **3/4**

Эгоизм. Действует только в своих интересах **3/4**

Действует из соображений собственной выгоды, но добивается цели средствами, которые не противоречат интересам других людей. В стрессовых ситуациях проявляет излишнюю напористость и категоричность при отстаивании своей позиции.



Негативное влияние деструктора

Ситуация	Поведение участника	Последствия
Деловой разговор «на повышенных тонах» с другими людьми	Грубит и переходит на личности	В коллективе возникает атмосфера недоверия, участник выключается из жизни коллектива
Встреча с недовольным внутренним или внешним клиентом	В разговоре давит на собеседника, игнорирует его сомнения и вопросы	Потеря доверия клиента и снижение возможности заключения сделки



Позитивное влияние деструктора

Ситуация	Поведение участника	Последствия
Партнер давит на участника, склоняет его к заключению сделки на невыгодных для него условиях	Не теряется, твердо и четко обозначает свою позицию и интересы организации	Высокий шанс выиграть переговоры и заключить выгодную для организации сделку
Другой человек перекладывает на участника свои обязанности	Отказывается брать ответственность за чужие задачи	Участник сохраняет силы и время для эффективного выполнения своих задач