

- UTVELGELSE
- UTVIKLING
- LEDERSKAP

HOGAN **UTVIKLING**

# T O L K N I N G

Hogans Deskriptive Skalaer

Rapport for: John Doe

ID: HA154820

Dato: Desember 30, 2009





## Introduksjon

Hogans Deskriptive Skalaer (HDS) måler elleve mønstre av mellommenneskelige væremåter som kan komme til overflaten når mennesker er stresset, trøtte eller blir forstyrret. Selv om disse tendensene kan begrense en persons karriere, er hun/han selv ofte uoppmerksom på dem. HDS setter søkelyset på disse tendensene slik at man kan håndtere dem.

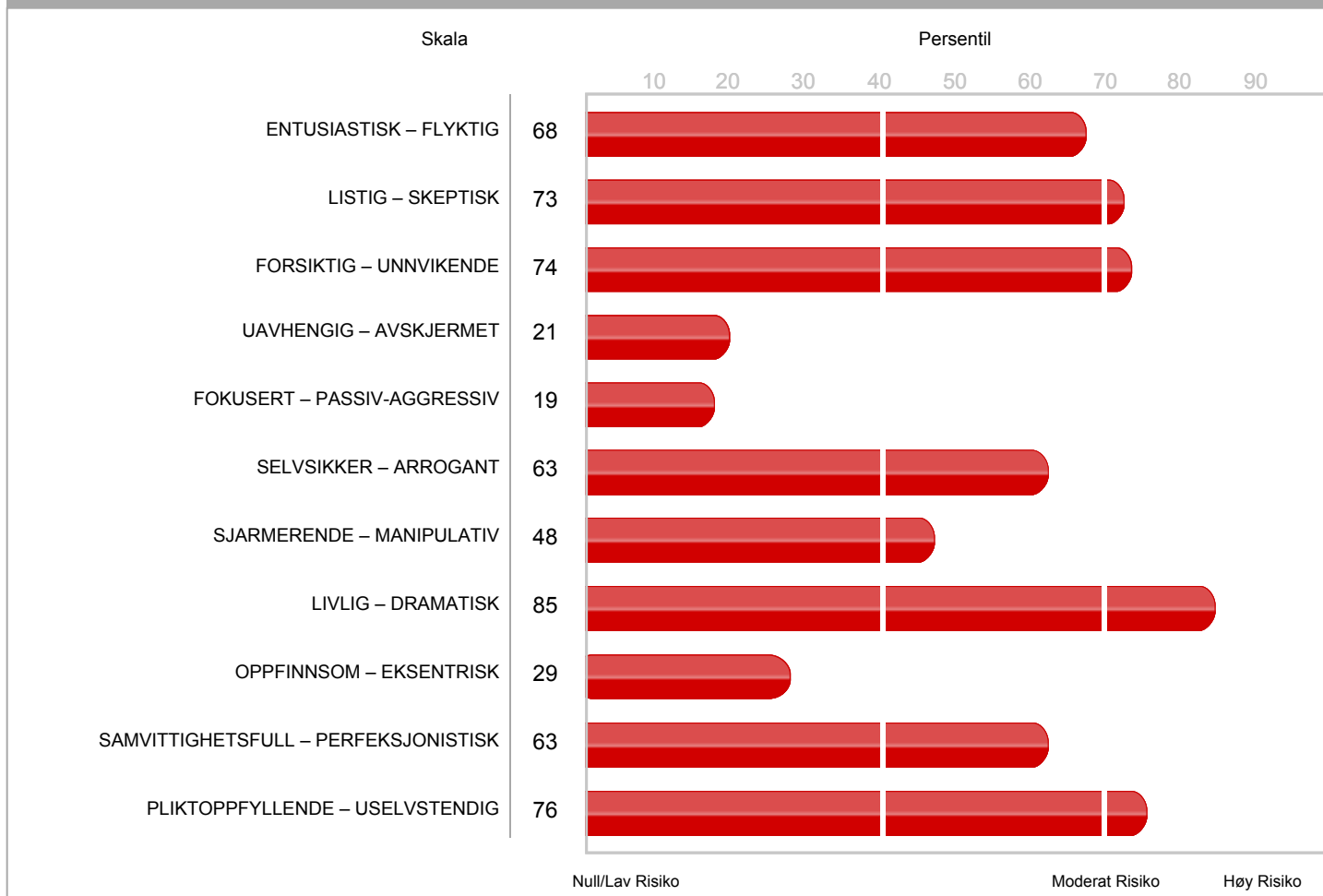
**HDS setter søkelyset på disse tendensene slik at man kan håndtere dem.**

HDS-dimensjonene defineres nedenfor. På neste side finner du din profil på hver dimensjon.

<b>Entusiastisk – Flyktig</b>	Handler om å virke lunefull, irritabel og vanskelig å tilfredstille, og om å håndtere stress ved å si opp eller bryte relasjoner.
<b>Listig – Skeptisk</b>	Handler om å mistro andres intensjoner, være oppmerksom på tegn som tyder på at en blir dårlig behandlet, for så å protestere på eller legge skylden på andre når en oppfatter at en blir forbigått.
<b>Forsiktig – Unnvikende</b>	Handler om å være veldig redd for å gjøre feil eller havne i pinlige situasjoner, og å lett havne i forsvarsposisjon når en er stresset.
<b>Uavhengig – Avskjermet</b>	Handler om å virke uavhengig, ufølsom og reservert, og å være ukomfortabel blant fremmede, samt å håndtere stress ved å trekke seg tilbake og være lite kommunikativ.
<b>Fokusert – Passiv-Aggressiv</b>	Handler om å ville legge opp arbeid etter eget tempo og egne standarder, og føle seg utnyttet ved anmodninger om å jobbe fortere eller annerledes.
<b>Selvsikker – Arrogant</b>	Handler om tendensen til å overdrive egne talenter, ikke innrømme feil eller ta imot råd, og skryte og bløffe når en er presset.
<b>Sjarmerende – Manipulativ</b>	Handler om å ta sjanser, teste grenser, ta raske beslutninger, ikke lære av erfaring samt kreve å få fortsette med oppgaver selv når man konfronteres med feil og mangler.
<b>Livlig – Dramatisk</b>	Handler om å forvente å bli oppfattet som talentfull og interessant, ignorere andres forespørsler, og få veldig mye å gjøre når en er presset.
<b>Oppfinnsom – Eksentrisk</b>	Handler om å være eksentrisk, tenke på kreative eller uvanlige måter og om å bli uforutsigbar når en er stresset.
<b>Samvittighetsfull – Perfeksjonistisk</b>	Handler om å stille høye krav til seg selv og andre, være ekstremt nøyaktig, pirkete, kritisk og sta under press.
<b>Pliktopplyllende – Uselvstendig</b>	Handler om å være hjertelig, medgjørlig, ivrig etter å behage andre, uvillig mot å agere selvstendig og føyelig under press.



## Hogans Deskriptive Skalaer Grafisk profil



Grafen ovenfor viser skårer på hver skala. Skårene presenteres i persentiler. Persentilverdiene indikerer prosentandelen av mennesker fra normgruppen som skårer likt eller under den oppnådde skåren.



## Entusiastisk – Flyktig

### Beskrivelse av skalaen

Denne skalaen handler om tendensen til å utvikle sterk entusiasme for mennesker, prosjekter eller organisasjoner, for siden å bli skuffet over dem. Personer som skårer høyt, pleier å bli brydd av småting, være irritable og bytte jobb oftere enn andre. Medarbeidere pleier å oppfatte disse personene som vanskelige å jobbe med, fordi de virker lunefulle, irritable og vanskelige å tilfredstille.

### Skåre = 68. persentilen

John Doe oppnådde en lav skåre på skalaen Entusiastisk – Flyktig. Slike personer pleier å:

- kontrollere og uttrykke egne følelser på en passende måte
- være rolige, stabile, balanserte og forutsigbare
- ikke gruble over mindre problemer
- vanligvis være i godt humør
- ikke bli lett skuffet

## Listig – Skeptisk

### Beskrivelse av skalaen

Denne skalaen handler om tendensen til å mistro andres motiver, tvile på deres intensjoner, være oppmerksom på små tegn som tyder på at man er dårlig behandlet, og å gjøre alt for å forsvare seg selv når man føler seg forurettet. Selv om slike mennesker er skarpsindige og vanskelige å lure, kan andre synes de er vanskelige å jobbe med fordi de tar kritikk personlig, ofte føler seg utnyttede, har en tendens til å være mistenksomme, og fort blir hevngjerrige når de føler at andre har gjort noe galt mot dem.

### Skåre = 73. persentilen

John Doe oppnådde en moderat skåre på skalaen Listig – Skeptisk. Slike personer pleier å være

- lite samarbeidsvillige når de ikke forstår hvorfor noe skal gjøres
- passelig skeptiske til andres intensjoner og motiver
- mistenksomme overfor autoriteter



## Forsiktig – Unnvikende

### Beskrivelse av skalaen

Denne skalaen handler om tendensen til å være konservativ, forsiktig, opptatt av å ikke gjøre feil, og uvillig til å ta initiativ, av frykt for å bli kritisert eller havne i pinlige situasjoner. Selv om disse personene som oftest er gode medarbeidere, kan andre synes de er vanskelige å jobbe med fordi de er så redde for å stikke seg ut og uvillige til å utvikle eller prøve nye metoder.

### Skåre = 74. persentilen

John Doe oppnådde en moderat skåre på skalaen Forsiktig – Unnvikende. Dette antyder at andre kan beskrive vedkommende som:

- treg til å handle eller ta valg
- uvillig til å prøve nye metoder
- uvillig til å forandre på policy og prosedyrer
- å trenge oppmuntring ved krevende oppgaver

## Uavhengig – Avskjermet

### Beskrivelse av skalaen

Denne skalaen handler om tendensen til å holde seg for seg selv, mislike å jobbe i team eller møte nye mennesker, og å være lite observant på andres følelser og humør. Selv om personer med høye skårer arbeider bra alene, kan andre synes de er vanskelige å samarbeide med fordi de pleier å være tilbaketrukne og stille, og dessuten lite innsiktsfulle med hensyn på sosiale signaler eller maktpill i organisasjonen.

### Skåre = 21. persentilen

John Doe oppnådde en lav skåre på skalaen Uavhengig – Avskjermet. Slike personer pleier å:

- være oppmerksomme, omgjengelige og kunne opptre passende offentlig
- bli beskrevet som snille, omtensomme og sosialt innsiktsfulle
- like å jobbe i team og å møte nye mennesker



## Fokusert – Passiv-Aggressiv

### Beskrivelse av skalaen

Denne skalaen handler om tendensen til å ville arbeide ut i fra egne tidsplaner og prestasjonskrav. De som skårer høyt, pleier å mislike å bli bedt om å skynde seg eller få instruksjoner, og de blir ergerlige og irriterte når de anmodes om å øke tempoet eller kvaliteten på arbeidet. De skjuler dog ergrelsen godt. Selv om personer med høye skårer på denne skalaen på overflaten kan være hyggelige og omgjengelige, kan andre synes de vanskelige å jobbe med på grunn av deres treghet, stahet, tendens til å utsette ting og motstand mot å være med i gruppen.

### Skåre = 19. persentilen

John Doe oppnådde en lav skåre på skalaen Fokusert – Passiv-aggressiv. Slike personer pleier å være:

- lette å lede og mottagelige for feedback
- villige til å uttrykke negative følelser
- muntre og positive
- rett på sak og åpenhjertige

## Selvsikker – Arrogant

### Beskrivelse av skalaen

Denne skalaen handler om tendensen til å overvurdere egne talenter og prestasjoner, ignorere egne mangler, klandre andre for egne feil, ha klare men urealistiske karrieremål, og å ha en sterk følelse av å være berettiget. Selv om slike personer ofte er karismatiske og gjør et sterkt førsteinntrykk, kan andre synes de er vanskelige å jobbe med fordi de har en tendens til å være krevende, påståelige, oppslukte i seg selv og uvillige til å lære av egne feil.

### Skåre = 63. persentilen

John Doe oppnådde en lav skåre på skalaen Selvsikker – Arrogant; noe som antyder at vedkommende er:

- beskjeden, upretensiøs, behersket og villig til å hjelpe andre
- en god lytter
- villig til å lytte til tilbakemeldinger
- en god lagspiller



## Sjarmerende – Manipulativ

### Beskrivelse av skalaen

Denne skalaen handler om tendensen til å framstå som sjarmerende, vennlig, lett til sinns og innsiktsfull, men også til å være impulsiv, spenningssøkende og egenrådig. Personer som skårer høyt, pleier å gi et godt førsteinntrykk, men andre kan synes de er vanskelige å jobbe med fordi de pleier å teste grenser, ignorere avtaler og kanskje ta uhensiktsmessig store sjanser. Selv om de kan virke bestemte, kan de ta dårlige beslutninger fordi de lar eget behov for stimulans styre, snarere enn å fullt ut vurdere konsekvensene av ulike handlingsalternativer.

### Skåre = 48. persentilen

John Doe oppnådde en lav skåre på skalaen Sjarmerende – Manipulativ. Slike personer pleier å:

- ha selvkontroll
- virke ansvarsfulle, fornuftige og tillitsvekkende
- bli beskrevet som ærlige, pålitelige og fornuftige
- tenke igjennom konsekvensene av sine handlinger

## Livlig – Dramatisk

### Beskrivelse av skalaen

Denne skalaen handler om å ha behov for å være i oppmerksomhetens sentrum og bli lagt merke til av andre. Følgelig vet slike personer hvordan de skal gjøre en storlagen entré, og de liker å underholde andre og på forskjellige måter påkalle andres oppmerksomhet. Selv om de er fargerike og engasjerende personer som vanligvis gir et godt førsteinntrykk, kan andre synes de er vanskelige å jobbe med fordi de er impulsive, uorganiserte og lett blir distraheret. De presterer ofte bra i salgsjobber.

### Skåre = 85. persentilen

John Doe oppnådde en moderat skåre på skalaen Livlig – Dramatisk. Dette antyder at andre kan oppfatte vedkommende som:

- underholdende, livlig og interessant
- ufokusert og distraherbar
- aktiv, men ikke alltid produktiv



## Oppfinnsom – Eksentrisk

### Beskrivelse av skalaen

Denne skalaen handler om tendensen til å tenke og handle på uvanlige, annerledes, slående og kanskje rare måter. Personer med høye skårer pleier å være fargerike, underholdende, kreative og synlige. Andre kan imidlertid synes de er vanskelige å jobbe med fordi de kan være ukonvensjonelle, eksentriske og i liten grad klar over hvordan deres handlinger påvirker andre.

### Skåre = 29. persentilen

John Doe oppnådde en lav skåre på skalaen Oppfinnsom – Eksentrisk; noe som antyder at vedkommende vil bli beskrevet som:

- fornuftig, praktisk og avbalansert
- konservativ både når det gjelder klessvalg, språk og oppførsel
- rolig, beskjeden og reservert

## Samvittighetsfull – Perfeksjonistisk

### Beskrivelse av skalaen

Denne skalaen handler om tendensen til å være uvanlig samvittighetsfull, ordentlig og detaljfokusert. Personer som skårer høyt, på denne dimensjonen pleier å være organiserte, arbeidsomme og ha fokus på planlegging. Ikke desto mindre kan andre synes at de er vanskelige å jobbe med fordi de også har en tendens til å være pirkete, kritiske og sta. De kan også skape stress for seg selv ved å prøve å gjøre for mye, ikke delegere oppgaver, og ved å prøve å gjøre alt like bra.

### Skåre = 63. persentilen

John Doe oppnådde en lav skåre på skalaen Samvittighetsfull – Perfeksjonistisk. Slike personer pleier å være:

- lite fokuserte på detaljer
- avslappede, tolerante og uformelle
- lite opptatte av byråkratiske regler og prosedyrer, og villige til å delegere ansvarsoppgaver



## Pliktopplyllende – Uselvstendig

### Beskrivelse av skalaen

Denne skalaen handler om tendensen til å prøve å behage andre for å bli likt, samt å bøye seg for andres syn for å opprettholde en vennlig relasjon. Slike personer virker hyggelige, medgjørlige og føyelige, og de gjør som oftest et godt førsteinntrykk. Andre kan synes de er vanskelige å jobbe med, fordi de er uvillige til å ta egne beslutninger, er for opptatt av å tilfredstille overordnede og kanskje i for liten grad tar sine underordnedes parti.

### Skåre = 76. persentilen

John Doe oppnådde en moderat skåre på skalaen Pliktopplyllende – Uselvstendig. Dette antyder at vedkommende pleier å være:

- hyggelig og grei å ha med å gjøre
- høflig, medgjørlig og en god lagspiller
- uvillig til å gjøre noe som går imot gruppens eller overordnedes meninger