

- UTVELGELSE
- UTVIKLING
- LEDERSKAP

HOGAN *UTVIKLING*

TOLKNING

Motiv-, Verdi- og Preferanse-Indikator

Rapport for: John Doe

ID: HA154779

Dato: Desember 08, 2009





Introduksjon

De ti skalaene som utgjør Motiv-, Verdi- og Preferanse-Indikator (Motives, Values, Preferences Inventory; MVPI) er et adekvat utvalg fra hele spekteret av menneskelige motiver, basert på 80 år med akademisk forskning. Verdier, preferanser og interesser er alle konsepter som angår motivasjon, og de skiller seg fra hverandre primært i grad av generalitet. Verdier er den bredeste og mest abstrakte typen motiv, mens interesser er den smaleste og mest spesifikke typen. Disse konseptene forteller oss om en persons ønsker og planer, og de forklarer gjennomgående temaer og tendenser i en persons liv.

Denne informasjonen om motivasjon kan være nyttig på to måter. For det første kan den brukes til å bedømme graden av overensstemmelse mellom en persons interesser og de psykologiske krav forskjellige jobber stiller. Derfor kan MVPI brukes i yrkes- og karriereplanlegging. For det andre kan indikatoren brukes til å bedømme graden av overensstemmelse mellom en persons verdier og en viss organisasjons arbeidsklima. Således kan MVPI brukes til å hjelpe folk med å tenke strategisk angående nåværende karriere.

Måling av motiver, verdier og interesser skiller seg noe fra måling av personlighet. En persons skåre på en personlighetstest forteller hvordan personen kan tenkes å handle i visse situasjoner, mens en indikator som måler verdier og interesser, forteller hva en person ønsker å gjøre. Videre pleier man å få oppriktige svar på målinger av interesse, fordi folks verdier og preferanser er en del av deres identitet, og noe man gjerne diskuterer åpent. Til slutt, motiver, verdier og preferanser er forbausende stabile, og de forandrer seg veldig lite med økende alder. Det som interesserer deg nå, vil også interessere deg senere.

Kan MVPI brukes til å hjelpe folk med å tenke strategisk angående nåværende karriere.



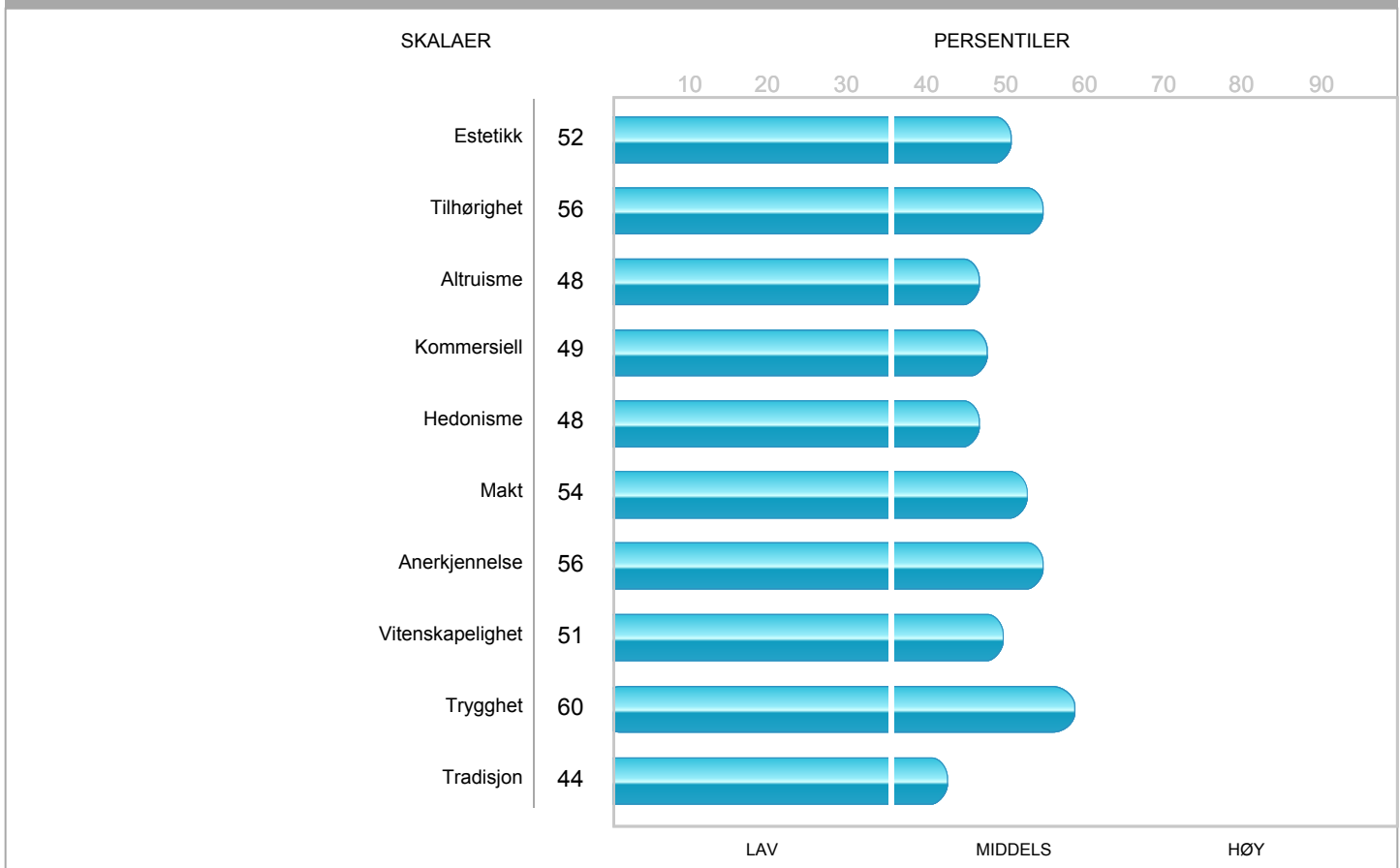
Skalaene som utgjør MVPI, defineres på følgende måte:

Estetikk	Personer som skårer høyt, setter pris på estetikk og kreative uttrykk, og har en livsstil preget av fantasi, kultur og god smak.
Tilhørighet	Personer som skårer høyt, setter pris på hyppig og variert sosial interaksjon.
Altruisme	Personer som skårer høyt, setter pris på å aktivt kunne hjelpe andre og tjene samfunnet generelt.
Kommersiell	Personer som skårer høyt, liker å gjøre forretninger, tjene penger og ha økonomisk framgang.
Hedonisme	Personer som skårer høyt, liker å ha det gøy og more seg; gjerne i godt selskap.
Makt	Personer som skårer høyt, setter pris på konkurranse, prestasjon og materiell suksess.
Anerkjennelse	Personer som skårer høyt, setter pris på berømmelse, synlighet og publisitet.
Vitenskapelighet	Personer som skårer høyt, setter pris på idéer, teknologi og rasjonell problemløsning.
Trygghet	Personer som skårer høyt, verdsetter sikkerhet, forutsigbarhet og risikofrie omgivelser.
Tradisjon	Personer som skårer høyt, verdsetter etikk, moral og tradisjonelle verdier.

Den neste siden presenterer John Does profil på MVPI, fulgt av en oppsummering av resultatene hennes. Profilen blir deretter tolket mer utførlig på de påfølgende sidene.



Motiv-, Verdi- og Preferanse-Indikator Grafisk Profil



Grafen ovenfor viser John Does skårer på hver skala. Skårene presenteres i persentiler. Persentilverdiene indikerer prosentandelen av mennesker i normgruppen (gruppen det sammenliknes med) som skårer likt eller under den oppnådde skåren. Normgruppen som brukes vises under profilen.



Sammenfatning av MVPI

Dette er ment å være en kort, beskrivende sammenfatning av John Does MVPI-profil, basert på karakteristika som ofte assosieres med hennes mønster av skåre. En fullstendig analyse, skala for skala, presenteres på de påfølgende sidene. Før en tar i betraktning John Does skåre på hver skala, vil det være viktig å lese nøye både skalabeskrivelsene og de individualiserte narrative beskrivelsene som følger hvert avsnitt i rapporten.

Oversikt

John Does svar på MVPI antyder at personen nok foretrekker en jordnær tilnærming til problemløsning, og vil derfor ikke foretrekke utpreget kreative og artistiske miljøer. Vedkommende vil neppe ha interesse av forandring og innovasjon for forandringens egen skyld. Ny teknologi og logiske, rasjonelle problemløsningsmetoder appellerer til en viss grad til denne personen, selv om vedkommende er villig til å bruke mer intuitive framgangsmåter når det kreves. Sosial interaksjon er ikke en primær drivkraft for John Doe, og selv om personen kan sette pris på andres selskap, leter vedkommende neppe etter muligheter til konstant og variert sosial kontakt med andre. Det virker også som om personen setter pris på en passende mengde spenning og personlige utsvevelser. Selv om vedkommende synes det er viktig å nyte livet, er denne preferansen neppe overdreven, og det er usannsynlig at Personen imponeres av overdreven luksus og utskeielser. Personen kan vise en viss interesse for samfunnsproblemer, og kan trolig leve seg inn i lidelsene til de som ikke er så heldig stilt. Det er imidlertid usannsynlig at vedkommende vil velge å vie sitt liv til arbeid for å hjelpe andre direkte.

Vanligvis er folk med MVPI-profiler som likner John Does, ganske interesserte i å oppnå status uten å sette spesielt pris på makthierarkier. Personen vil nok mene at det finnes mer i livet enn det å ha makt over andre, samtidig som vedkommende liker en viss grad av ufordring og konkurranse. Selv om John Doe ikke virker likegyldig overfor økonomiske spørsmål, er vedkommende heller ikke spesielt opptatt av dem. Det virker som om personen liker å få direkte oppmerksomhet for sine prestasjoner, men kan likefullt dele æren med andre. Det virker som om trygghet ikke er et dominant trekk ved denne personens verdisystem, selv om vedkommende trolig foretrekker å være på den sikre siden framfor å løpe risiko. Til slutt, John Doe tar sannsynligvis hensyn til etikk, moral og tradisjonelle verdier, men det virker som om vedkommende også liker å gjøre ting på nye og alternative måter.

**Som leder**

Som leder kan John Doe ha en tendens til å ignorere en ny policy til den har bevist sin verdi. Vedkommende kan sette pris på en viss grad av kreative forslag fra personalet, men innser også hva som kreves for å faktisk få jobben gjort. Uansett om personen er utadvent eller sjenert, er vedkommende trolig rimelig tilgjengelig for personalet, og verdsetter nok både individuelle oppgaver og teamarbeid. Det er usannsynlig at denne personen som leder synes det er viktig å gi hyppig personlig oppmerksomhet for å motivere personalet. Samtidig kan vedkommende ha troen på å tydelig belønne uvanlig gode prestasjoner. Det virker som om John Doe unngår risiko når dette er mulig, fordi vedkommende misliker at utfallet av noe er usikkert. John Doe kan tro på å gi personalet et stabilt og forutsigbart arbeidsmiljø, men ser samtidig betydningen av å gi dem noe variasjon og forandring. John Does skårer antyder at denne personen har en viss interesse for forretningsaktiviteter, men selv om det å tjene penger er viktig, så er materielle belønninger ikke det dominerende midlet vedkommende bruker for å motivere personalet. Denne personen er nok ikke veldig opptatt av kollegaers personlige problemer, men innser trolig at det er viktig å forbedre arbeidsklimaet og innstillingen i personalet. Skårene antyder også at denne personen vil søke å oppnå en balanse mellom fremskrittvennlige arbeidsmetoder på den ene siden, og respekt for gamle prosedyrer på den andre. Det er trolig at denne personen som leder vil vise interesse for forskning eller utvikling av teknologiske løsninger for virksomheten, og vedkommende vil nok sette pris på både logiske metoder og intuisjon som del av beslutningsprosessen. Personen verdsetter nok forretningsvirksomhet og fornøyelse like mye, og kan se behovet for å gi personalet muligheter til å slappe av og more seg, utenfor arbeidsplassen. Det virker ikke som om denne personen i spesielt stor grad motiveres av konkurranse eller statusjag, men vedkommende innser nok at det er viktig å gi personalet utfordringer for å holde dem motivert. Personen tror på å være en tydelig leder, men er samtidig interessert i å høre hva underordnede har å si.



Estetikk

Skalabeskrivelse

Estetiske motiver forbindes med en interesse for kunst, litteratur og musikk, og med en livsstil preget av fantasi, kultur og god smak. Personer som skårer høyt på denne skalaen, bryr seg om estetikk og kreative uttrykk, og de pleier å velge yrker innenfor kunst, musikk, reklame, journalistikk eller i underholdningsbransjen. De er vanligvis uavhengige, smarte, originale og artistiske, men også uregjerlige og utålmodige. Mennesker med lave skårer pleier å beskrives som vanskelige å ergre, praktiske og ordentlige.

Skåre = 52. persentilen

John Doe oppnådde en middels skåre på Estetikkskalaen. Dette antyder at denne personen har visse kunstneriske interesser og verdier, men disse er nok ikke dominante faktorer i livet. John Doe bryr seg nok mer om innholdet enn utformingen av produkter.

Tilhørighet

Skalabeskrivelse

Tilhørighetsmotiver henger sammen med et behov for hyppig sosial kontakt, og en livsstil preget av sosial interaksjon. Personer som skårer høyt på denne skalaen, pleier å være utadvendte, sjarmerende og sosialt innsiktsfulle, men også ganske føyelige og muligens uorganiserte. De pleier å velge karrierer som tillater dem å ha mye kontakt med andre. Slike karrierer kan være salg og ledelse. Mennesker med lave skårer på denne skalaen, pleier å beskrives som sjenerte, forsiktige og uvillige til å betro seg til andre.

Skåre = 56. persentilen

John Doe oppnådde en middels skåre på Tilhørighetsskalaen. Dette antyder at personen ikke har uttalte preferanser angående det å jobbe alene eller sammen med andre. Vedkommende har ikke noe stort behov for å være med andre; det å interagere med venner og kollegaer er ikke John Does primære drivkraft.



Altruisme

Skalabeskrivelse

Altruistiske motiver er forbundet med et behov for å tjene andre, forbedre samfunnet, hjelpe de som ikke er så heldig stilt, og en livsstil preget av et ønske om å gjøre verden til et bedre sted. De som skårer høyt på denne skalaen, bryr seg mye om sosial rettferdighet, fattigdomsproblemer, samt miljøvern. De pleier å være sympatiske, snille og beskjedne, og har en tendens til å velge karrierer innenfor undervisning, sosialt arbeid, rådgiving og human resources. Folk som skårer lavt på denne skalaen pleier å bli beskrevet som gode medarbeidere, men de kan også delegere for lite og ikke holde andre informert.

Skåre = 48. persentilen

John Doe oppnådde en middels skåre på skalaen for Altruisme. Dette antyder at selv om denne personen kan like å hjelpe andre, så vil vedkommende neppe vie sitt liv til sosialt arbeid, og heller ikke bruke mye tid på frivillig arbeid for ideelle organisasjoner. Det er mer trolig at John Doe bidrar med penger enn tid for å hjelpe andre.

Kommersiell

Skalabeskrivelse

Kommersielle motiver henger sammen med en interesse for å tjene penger, ta ut fortjeneste, finne forretningsmuligheter, og en livsstil preget av investeringer og økonomisk planlegging. Personer som skårer høyt på denne skalaen, bryr seg mye om penger, materiell suksess og lønn, og evaluerer seg selv ut fra disse tingene. De pleier å være arbeidsomme, organiserte, praktiske, modne og de legger planer. De er ofte markedsanalytikere, bankierer, regnskapsførere, eiendomsめklere, entreprenører og aksjemeklere. De som skårer lavt på denne skalaen, pleier å beskrives som hyggelige, empatiske og avslappede.

Skåre = 49. persentilen

John Doe oppnådde en middels skåre på Kommersiellskalaen. Dette antyder at selv om denne personen ikke er likegyldig i økonomiske spørsmål, så er vedkommende heller ikke overdrevent opptatt av dem. Penger er nok ikke en primær drivkraft i livet, og på jobben vil andre ting være viktigere enn lønnen.



Hedonisme

Skalabeskrivelse

Hedonistiske motiver er forbundet med et ønske om nytelse, spenning og variasjon, med en livsstil preget av god mat og drikke, samt morsomme gjøremål. Idéelle yrker kan være anmelder av restauranter eller reisemål, utvelger av sted for kongresser, vinsmaker, eller racerbilkjører – det vil si ethvert yrke som innebærer underholdning og rekreasjon. Folk som skårer høyt på denne skalaen, liker å leke og underholde andre. De pleier å være dramatiske, flørtete og impulsive, og er ofte festens midtpunkt. De som skårer lavt, har en tendens til å være stille, forutsigbare og beskjedne.

Skåre = 48. persentilen

John Doe oppnådde en middels skåre på skalaen for Hedonisme. Dette antyder at selv om denne personen liker å nyte livet og ha det gøy, vil vanligvis virksomheten prioriteres over fornøyer. Personen har normal appetitt på sosial kontakt, og deltar sjelden i utskielser. Vedkommende prøver neppe å komme på unnskyldninger for å ha det moro.

Makt

Skalabeskrivelse

Maktmotiver henger sammen med et ønske om utfordringer, konkurranse og prestasjon. Folk som skårer høyt på denne skalaen, bryr seg mye om å ha suksess, komme framover og å få ting gjort. De pleier å være selvhevdende, sikre og aktive, men også uavhengige og villige til å gå mot autoriteter. Selv om høye skårer på maktdimensjonen er forbundet med suksess i alle yrker, er det spesielt viktig innenfor lederskap, politikk og salg. De som skårer lavt, pleier å bli beskrevet som samarbeidsvillige, sjenerte og beskjedne.

Skåre = 54. persentilen

John Doe oppnådde en middels skåre på Maktskalaen. Dette antyder at selv om denne personen setter en viss ære i egne arbeidsprestasjoner, så rommer livet mer en jobben. Vedkommende kan lytte og la andre fortelle om sine prestasjoner, og vil ta stilling dersom vedkommende har sterke meninger om et visst emne.



Anerkjennelse

Skalabeskrivelse

Anerkjennelse henger sammen med et ønske om å bli kjent, berømt, sett og lagt merke til. En livsstil styrt av jakt etter oppmerksomhet, samt drømmer om framgang; uansett om drømmene realiseres eller ikke.

Personer som skårer høyt på denne skalaen, bryr seg mye om å være i oppmerksomhetens sentrum, og vil ha oppmerksomhet på sine prestasjoner i full offentlighet. De pleier å være interessante, fantasifulle, selvsikre og dramatiske, men også uavhengige og uforutsigbare. Høye skåre på Anerkjennelse virker spesielt viktig for karrierer innenfor salg og politikk. Personer som skårer lavt, pleier å bli beskrevet som beskjedne, sjenerøse og som mennesker som skaper velvære.

Skåre = 56. persentilen

John Doe oppnådde en middels skåre på skalaen for Anerkjennelse. Dette antyder at denne personen liker å få oppmerksomhet for sine prestasjoner, men også kan dele æren med andre. Anerkjennelse er ikke den primære drivkraften i livet, men vedkommende vil trolig kreve sin rettmessige ære for viktige resultater.

Vitenskapelighet

Skalabeskrivelse

Vitenskapelige motiver er assosiert med en interesse for nye idéer, ny teknologi, analytisk problemløsning, og en livsstil preget av læring, utforsking og streben etter å forstå hvordan ting henger sammen. Personer som skårer høyt på denne skalaen, bryr seg mye om hva som er sant, og vil dykke under overflaten for å virkelig forstå problemer og løse dem på korrekt vis. De pleier å være smarte, nysgjerrige og komfortable med ny teknologi, og de velger ofte karrierer innenfor forskning, teknikk, medisin, høyere utdanning samt ingeniøryrker. De som skårer lavt på denne skalaen, pleier å bli beskrevet som forståelsesfulle, fleksible og villige til å innrømme feil.

Skåre = 51. persentilen

John Doe oppnådde en middels skåre på Vitenskapelighetsskalaen. Dette antyder at selv om denne personen kan analysere problemer på en logisk og strukturert måte, kan vedkommende også bruke intuisjon. Det er like stor sjanse for at John Doe involverer andre i problemløsningsprosessen, som å utforske løsninger på egenhånd.



Trygghet

Skalabeskrivelse

Trygghetsmotiver henger sammen med et behov for struktur, orden og forutsigbarhet. Det er en livsstil preget av planlegging for fremtiden og begrensning av økonomisk risiko, usikkerhet rundt framtidig arbeidssituasjon og kritikk. Personer som skårer høyt på denne skalaen, bryr seg mye om trygghet og økonomisk sikkerhet, og de prøver hardt å unngå å gjøre feil. De er ofte stille, føyelige og forsiktige, men også punktlige og enkle å styre. Fordi de ikke tar nok sjanser i karrieren, pleier ikke slike mennesker å nå fullt lønnspotensial. De som skårer lavt, pleier å bli beskrevet som uavhengige, åpne for kritikk og villige til å ta sjanser.

Skåre = 60. persentilen

John Doe oppnådde en middels skåre på Trygghetsskalaen. Dette antyder at denne personen liker å ta sjanser når det kreves, men foretrekker å være på den sikre siden heller enn å løpe risiko. Det er usannsynlig at vedkommende vil prestere bra i situasjoner der utfallet er usikkert eller organisasjonens framtid står på spill.

Tradisjon

Skalabeskrivelse

Tradisjonelle motiver henger sammen med at man vektlegger moral, etikk, tradisjon og akseptabel oppførsel, og en livsstil ledsaget av vanlige og trygge prinsipper for atferd. Personer som skårer høyt på denne skalaen, bryr seg om moral, tradisjon og sosialt passende atferd. De pleier å være tillitsfulle og omtenkssomme, de kan ta imot råd, og de trives i konservative organisasjoner. Slike mennesker kan dog være ufleksible. Personer som skårer lavt, pleier å bli beskrevet som ukonvensjonelle, fremskrittvennlige og uforutsigbare.

Skåre = 44. persentilen

John Doe oppnådde en middels skåre på skalaen for Tradisjon. Dette antyder at selv om denne personen liker å gjøre ting på nye måter, setter vedkommende også pris på etikk og tradisjon som rettesnor for atferd. John Doe pleier å kunne se det fornuftige i begge parters syn ved politiske motsetninger.