

- SELECT
- DEVELOP
- LEAD

# HOGAN*REPORTS*

## GRAPHIC

### HOGANOV INVENTAR LIČNOSTI SA SKALAMA ZANIMANJA

Izveštaj za: Petar Petrović

ID: HB833811

DATUM: 18. jun 2013.





## Uvod

Hoganov inventar ličnosti (Hogan Personality Inventory - HPI) je dizajniran tako da procenjuje lične kvalitete koji utiču na uspeh osobe u poslu, odnosima, obrazovanju i treningu, ali i u životu. Ovaj izveštaj može otkriti oblasti neočekivanih snaga ličnosti; ali s druge strane, ovaj izveštaj može otkriti i interpersonalne tendencije koje mogu prouzrokovati probleme. U svakom slučaju, ove informacije će biti korisna osnova za lični i profesionalni razvoj.

Ove informacije predstavljaju korisnu osnovu za lični i profesionalni razvoj.

Zbog toga što različita zanimanja zahtevaju različite personalne karakteristike, HPI se takođe može koristiti da pomogne prilikom donošenja odluka o selekciji zaposlenih, promeni posla i planiranju karijere. Primarne skale ovog inventara su:

<b>Stabilnost</b>	Osobe sa visokim skorovima imaju tendenciju da budu smirene, samopouzdanе i stabilne pod pritiskom. Osobe sa niskim skorovima imaju tendenciju da budu napete, čudljive i da ne umeju dobro da se nose sa stresom.
<b>Ambicija</b>	Osobe sa visokim skorovima imaju tendenciju da budu energične, kompetitivne i željne da unaprede sebe. Osobe sa niskim skorovima imaju tendenciju da budu tihe, neasertivne i manje zainteresovane za napredak.
<b>Društvenost</b>	Osobe sa visokim skorovima imaju tendenciju da budu otvorene, impulsivne, živopisne i da ne vole da rade same. Osobe sa niskim skorovima imaju tendenciju da budu rezervisane i tihe; oni ne privlače pažnju na sebe i ne smeta im da rade sami.
<b>Interpersonalna osećajnost</b>	Osobe sa visokim skorovima imaju tendenciju da budu prijateljski nastrojene, tople i društvene. Osobe sa niskim skorovima teže da budu nezavisne, iskrene i direktne.
<b>Sistematičnost</b>	Osobe sa visokim skorovima teže da budu organizovane, pouzdane i temeljne; oni dobro prate pravila i lako ih je nadzirati. Osobe sa niskim skorovima teže ka tome da budu impulsivne i fleksibilne; imaju tendenciju da se opiru pravilima i direktnom nadgledanju; ipak, oni mogu biti kreativni i spontani.
<b>Radoznalost</b>	Osobe sa visokim skorovima pokazuju tendenciju da budu maštovite, inventivne i dovitljive; lako im može postati dosadno i često ne obraćaju pažnju na detalje. Osobe sa niskim skorovima teže da budu praktične i prizemne; mogu da tolerišu dosadne zadatke.
<b>Pristup učenju</b>	Osobe sa visokim skorovima imaju tendenciju da uživaju u obrazovanju i da se dobro pokažu u treningu. Osobe sa niskim rezultatima su manje zainteresovane za formalno učenje i teže ka tome da ne postižu dobre rezultate u školi ili tokom treninga.



## INTERPRETACIJA PREMA TIPU ZANIMANJA

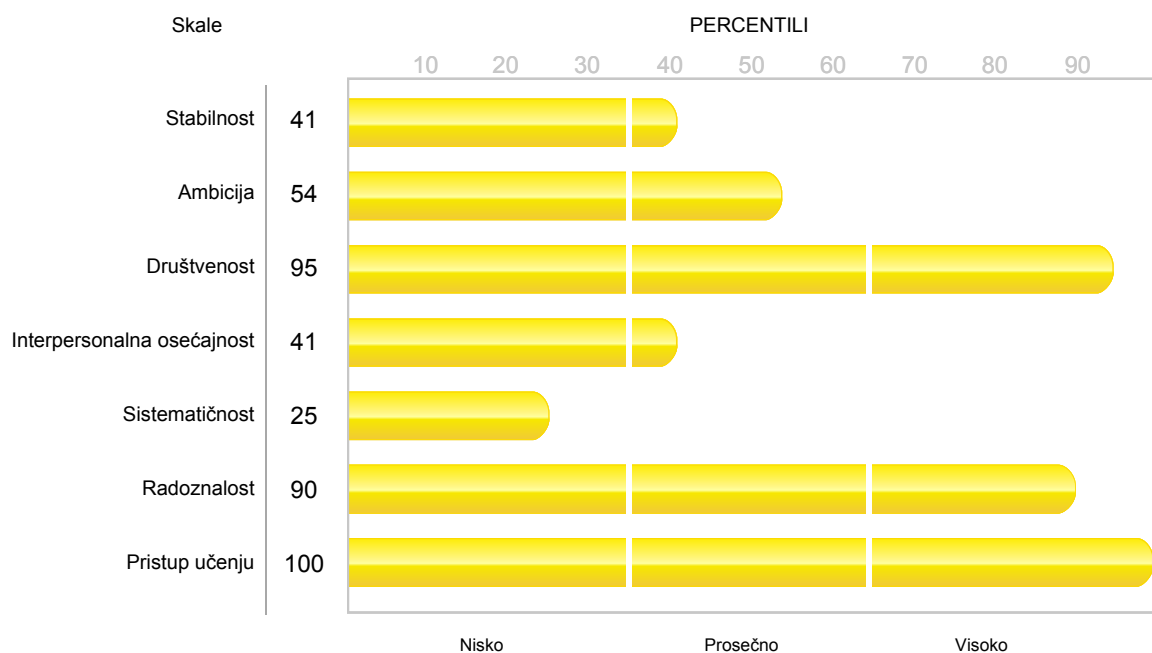
Pored izveštaja o rezultatima na primarnim skalama, ovaj izveštaj nam pruža informaciju o skorovima na skalama zanimanja. HPI skale zanimanja mere postojanje stavova i karakteristika koji imaju uopštenu važnost za performanse na poslu. Ove skale se baziraju na dimenzijama ličnosti koje su prethodno prezentovane. Razvijene su upoređivanjem rezultata na HPI osoba koje su pokazivale visoke i niske performanse na određenim vrstama poslova. Kvaliteti koji su razlikovali visoko ocenjene osobe od nisko ocenjenih su formirali skale. Slede osnovne skale zanimanja:

<b>Uslužna orijentacija</b>	Daje informacije o tome koliko je osoba pažljiva i spremna da pomogne.
<b>Otpornost na stres</b>	Oslikava sposobnost osobe da se izbori sa pritiskom i nedaćama.
<b>Pouzdanost</b>	Meri spremnost osobe da poštuje pravila i procedure.
<b>Administratorski potencijal</b>	Tiče se sposobnosti osobe da kvalitetno radi na administrativnim zadacima.
<b>Prodajni potencijal</b>	Procenjuje osobine koje su u direktnoj vezi sa uspehom u prodaji.
<b>Menadžerski potencijal</b>	Odražava talenat za liderstvo i uverljivost.



Test je validan i može se interpretirati.

## Primarne skale



## Skale zanimanja

