

- URVAL
- UTVECKLING
- LEDARSKAP

HOGAN **UTVECKLING**

TOLKNING

Motiv, Värderingar, Preferenser Inventorium

Rapport för: John Doe

ID: HA154779

Testdatum: December 09, 2009





Inledning

Motiv, Värderingar, Preferenser Inventorium (MVPI) avser att med sina 10 skalor fånga ett adekvat urval av mänskliga motiv; detta baserat på 80 år av akademisk forskning. Värderingar, preferenser och intressen är alla motivationella begrepp: de skiljer sig åt först och främst i hur generella de är – värderingar är de bredaste och mest abstrakta motiven; intressen de smalaste och mest specifika. Dessa motivationella begrepp kan ge oss information om en människas önskingar och planer, och förklara långsiktiga teman och tendenser i en människas liv.

Denna information kan vara användbar på två sätt. Den kan dels användas för att utvärdera hur väl en persons intressen passar ihop med ett visst arbete; MVPI kan med andra ord användas för att hjälpa människor att välja yrke eller karriär. MVPI kan även användas för att utvärdera hur väl en persons värderingar överensstämmer med dem inom en viss organisation; det kan därigenom hjälpa människor att tänka strategiskt kring sin nuvarande karriär.

Att mäta motiv, värderingar och intressen skiljer sig till viss del från att mäta personlighet. Genom personlighetsmätning erhålles information om vad en person förväntas göra i vissa specifika situationer, medan värderings- och intresse-mätningar ger oss information om vad en människa vill göra. Människor tenderar dessutom inte att anpassa sina svar när man undersöker intressen, eftersom deras värderingar och ambitioner utgör delar av deras identitet – något de flesta gärna vill diskutera! Slutligen är motiv, värderingar och preferenser anmärkningsvärt stabila. De tenderar att förändras mycket lite när en människa blir äldre – det man är intresserad av nu kommer man med stor sannolikhet att vara intresserad av senare.

MVPI kan därigenom hjälpa människor att tänka strategiskt kring sin nuvarande karriär.



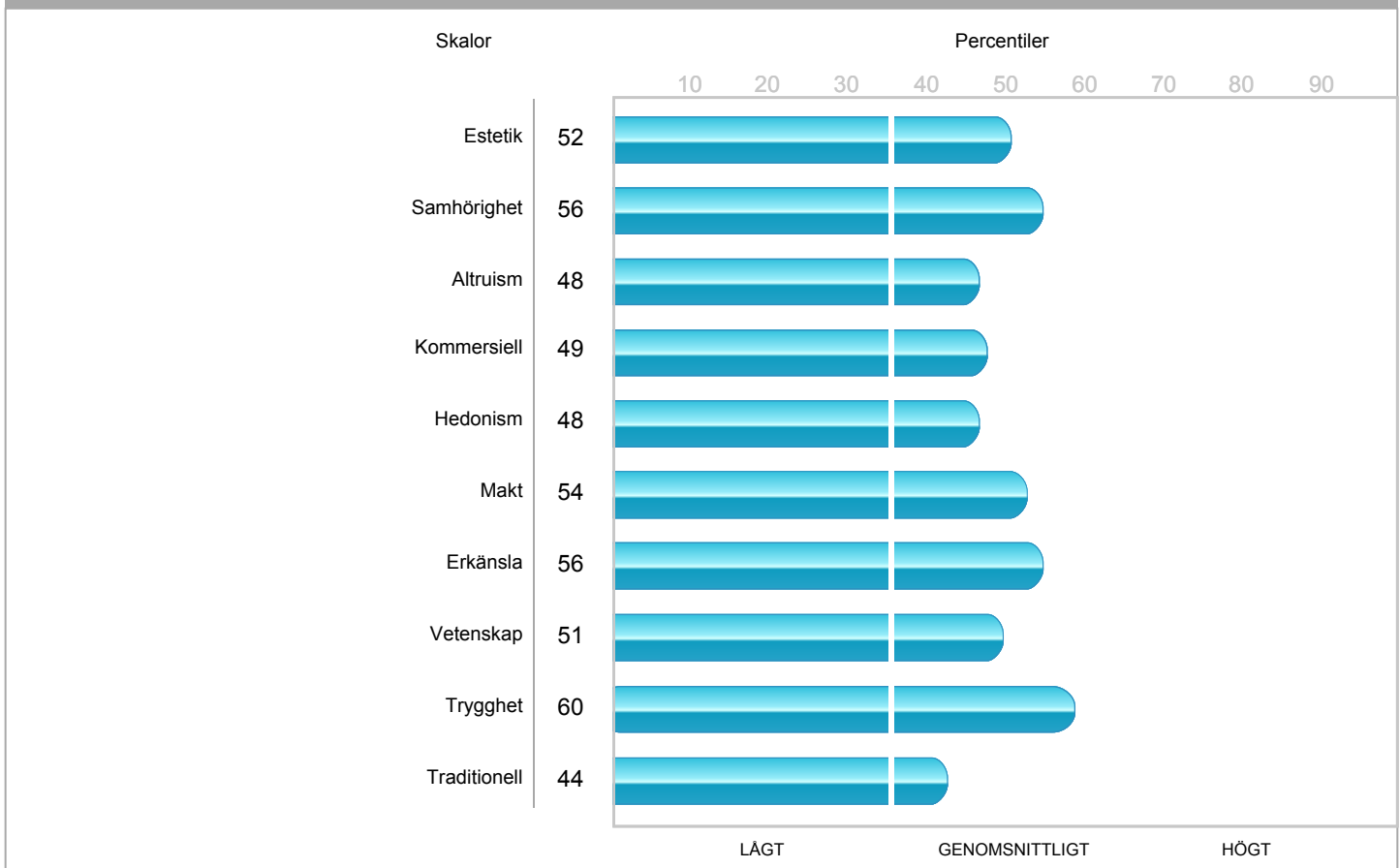
Skalorna i MVPI definieras nedan:

Estetik	Människor med höga poäng värdesätter kreativa och artistiska uttryck.
Samhörighet	Människor med höga poäng värdesätter och njuter av socialt samspel.
Altruism	Människor med höga poäng värdesätter att aktivt hjälpa andra och eftersträvar att förbättra samhället.
Kommersiell	Människor med höga poäng värdesätter affärer, pengar och ekonomisk vinning.
Hedonism	Människor med höga poäng värdesätter nöjen, gott sällskap och att ha roligt.
Makt	Människor med höga poäng värdesätter tävlan, prestationer och världsliga framgångar.
Erkänsla	Människor med höga poäng värdesätter berömmelse, synlighet och publicitet.
Vetenskap	Människor med höga poäng värdesätter idéer, teknologi och rationell problemlösning.
Trygghet	Människor med höga poäng värdesätter säkerhet, förutsägbarhet och riskfria miljöer.
Traditionell	Människor med höga poäng värdesätter historia, traditioner samt etik och moral.

På nästa sida presenteras MVPI-profilen för John Doe. Därefter följer en sammanfattning av kandidatens resultat. En mer ingående profiltolkning presenteras på de efterföljande sidorna.



Motiv, Värderingar, Preferenser Inventorium (MVPI) Grafisk profil



Grafen ovan redovisar poängvärden för John Doe på respektive skala. Resultatet presenteras i form av percentiler. Percentilerna visar på hur många procent av individerna i en jämförelse- (eller "norm"-) grupp som erhållit ett lika eller lägre poängvärde som det John Doe erhållit.



Sammanfattning

Detta avsnitt syftar till att ge en kortfattad och beskrivande sammanfattning av den MVPI-profil John Doe erhållit, baserad på egenskaper som ofta kopplas samman med kandidatens resultat. En mer utförlig analys per skala presenteras på efterföljande sidor. Innan man tolkar de resultat som John Doe erhållit är det viktigt att noga läsa beskrivningarna av varje skala, likväl som de individuella beskrivningar av resultaten som presenteras för varje skala.

Översikt

De svar som John Doe givit tyder på att kandidaten föredrar jordnära problemlösningstrategier; denne uppskattar inte kreativa och konstnärliga miljöer. Kandidaten har inget intresse för förändring och innovation för sakens egen skull. Kandidaten uppskattar till viss del ny teknik och rationella, logiska problemlösningstrategier, även om denne gärna använder mer intuitiva metoder när så behövs. Social interaktion utgör inte en primär drivkraft för John Doe. Även om kandidaten kan uppskatta andras sällskap så kommer denne antagligen inte eftersöka konstant och varierande socialt utbyte. Kandidaten verkar dessutom värdesätta en måttlig nivå av spänning och sinnlig njutning. Även om denne tycker det är viktigt att roa sig, så är detta sannolikt inte ett utmärkande karaktärsdrag, och det är heller inte troligt att kandidaten imponeras av dem som ägnar sig åt måttlösa överdrifter. Kandidaten kan visa ett visst intresse för samhällsproblem och har troligtvis medkänsla med dem som har det sämre ställt. Det är dock inte troligt att kandidaten väljer att ägna sitt liv åt att tjäna allmänheten.

Människor med liknande profil som John Doe är vanligtvis ganska intresserade av att uppnå status, utan att för den delen värdesätta makthierarkier speciellt högt. Kandidaten anser antagligen att livet är mer än att nå en hög nivå av kontroll över andra, men uppskattar samtidigt en viss grad av utmaning och konkurrens. Även om kandidaten inte är likgiltig inför ekonomiska överväganden, så är denne heller inte särskilt upptagen av dem. Kandidaten verkar tycka om att få uppmärksamhet och erkännande för sina prestationer, men delar sannolikt med sig av äran. Trygghet är inte en dominerande del av kandidatens värdesystem, även om denne sannolikt försöker att hålla sig på den säkra sidan. Slutligen hyser John Doe troligtvis en viss aktning för etik, moral och traditionella värderingar; det verkar dock som att kandidaten även tycker om att göra saker på nya sätt.



Ledarskap

Som ledare föredrar John Doe att avvakta med nya radikala policier och tillvägagångssätt till dess att de visat sig fungera. Kandidaten uppskattar en viss mängd kreativ input från sina anställda, samtidigt som denne inser det praktiska behovet av att få jobbet gjort. Oavsett om kandidaten är utåtriktad eller blyg, så är denne sannolikt ganska tillgänglig för sin personal, och denne inser vikten av både självständigt arbete och teamarbete. Som ledare ser kandidaten sannolikt inte vikten av regelbunden individuell erkänsla som ett sätt att motivera personalen, även om denne tror på vikten av att fira framstående prestationer på ett synligt sätt. John Doe undviker sannolikt risker när så är möjligt och känner sig obekväm med osäkra utfall. Kandidaten tror på att ge personalen en stabil och förutsägbar arbetsmiljö, men inser också vikten av att tillhandahålla omväxling och förnyelse. De svar John Doe givit antyder att kandidaten har ett visst intresse för affärer, och även om vinstgenerering är viktigt för denne, är det sannolikt inte den strategi denne använder för att motivera personalen. Kandidaten är sannolikt inte särskilt engagerad i sina kollegors personliga problem. Denne kan däremot inse vikten av att främja personalens arbetsmoral. Kandidatens svar antyder också att denne kan hitta en balans mellan nyskapande och mer traditionella arbetsmetoder. Som ledare uppvisar kandidaten sannolikt visst intresse för att undersöka och utveckla tekniska affärslösningar, och uppskattar sannolikt både logiska och intuitiva beslutsstrategier. Kandidaten värderar sannolikt arbete och fritid i lika hög grad. Denne inser behovet av att ibland ordna möjligheter för personalen att koppla bort arbetets allvarigare sidor, och istället slappna av och ha roligt. Kandidaten verkar inte i någon högre grad motiveras av konkurrens och statusjakt, även om denne ser värdet av att förse personalen med utmaningar för att motivera dem. Kandidaten tror antagligen på ett aktivt ledarskap, men är också intresserad av det som dennes underordnade kan tillföra.



Estetik

Skalbeskrivning

Estetiska motiv är sammankopplade med ett intresse för konst, litteratur och musik, och en livsstil som präglas av fantasi, kultur och god smak. Människor med höga poäng på denna skala värdesätter estetiska värden och kreativa uttryck, och de tenderar att välja karriärer inom konst, musik, reklam, journalism eller underhållning. De tenderar att vara självständiga, begåvade, originella och konstnärliga, men också icke-konformistiska och otåliga. Människor med låga poäng brukar beskrivas som lugna och sansade, praktiska och ordentliga.

Poäng = 52:e percentilen

John Doe erhöll ett genomsnittligt poängvärde på skalan Estetik. Detta tyder på att kandidaten har vissa konstnärliga intressen och värderingar, även om dessa inte är dominerande faktorer i dennes liv. Det är mer sannolikt att kandidaten bryr sig om arbetsprodukternas innehåll än deras utseende.

Samhörighet

Skalbeskrivning

Samhörighetsmotiv är sammankopplade med ett behov av socialt umgänge, och en livsstil som är organiserad kring socialt samspel. Människor med höga poäng på denna skala tenderar att vara utåtriktade, charmerande och socialt insiktsfulla, men också anpassningsbara och möjligen oorganiserade. De tenderar att välja karriärer med mycket social kontakt, exempelvis inom försäljning eller ledarskap. Människor med låga poängvärden på denna skala brukar beskrivas som blyga och försiktiga, och som ovilliga att anförtro sig till andra.

Poäng = 56:e percentilen

John Doe erhöll ett genomsnittligt poängvärde på skalan Samhörighet. Detta tyder på att kandidaten inte har några starka preferenser när det gäller att arbeta på egen hand eller tillsammans med andra. Till skillnad från vissa andra har kandidaten inget tvångsmässigt behov av att vara tillsammans med andra; att umgås med vänner och kollegor är inte dennes primära drivkraft.



Altruism

Skalbeskrivning

Altruistiska motiv är sammankopplade med en önskan att tjäna andra, att förbättra samhället, att hjälpa dem som har det sämre ställt, och en livsstil som är organiserad kring att göra världen till ett bättre ställe att leva i. Människor med höga poäng på denna skala tenderar att engagera sig djupt i social rättvisa, de mindre bemedlades lidanden och miljöfrågor. De tenderar att vara medkännande, undergivna och snälla, och de brukar välja att göra karriär inom utbildning, socialt arbete, rådgivning och HR. Personer med låga poäng på denna skala brukar beskrivas som goda organisationsmedborgare, men som har svårt för att delegera och hålla andra informerade.

Poäng = 48:e percentilen

John Doe erhöll ett genomsnittligt poängvärde på skalan Altruism. Detta tyder på att kandidaten tycker om att hjälpa andra, men att denne sannolikt inte ägnar sitt liv åt att tjäna allmänheten. Kandidaten lägger troligtvis inte heller någon tid på ideellt arbete. Det är mer troligt att denne bidrar med pengar än tid för att hjälpa andra.

Kommersiell

Skalbeskrivning

Kommersiella motiv är sammankopplade med ett intresse för att tjäna pengar, generera vinster, hitta affärsmöjligheter, och en livsstil som är organiserad kring investeringar och ekonomisk planering. Personer med höga poäng på denna skala tenderar att använda pengar, materiella framgångar och inkomster som en värdemätare på sig själva. De tenderar att arbeta hårt och att vara planerande, organiserade, praktiska och mogna; de arbetar ofta som finans- eller marknadsanalytiker, banktjänstemän, revisorer, fastighetsmäklare eller börsmäklare. Människor med låga poäng på denna skala brukar beskrivas som behagliga, empatiska och avslappnade.

Poäng = 49:e percentilen

John Doe erhöll ett genomsnittligt poängvärde på skalan Kommersiell. Detta tyder på att kandidaten inte är likgiltig inför ekonomiska överväganden och heller inte överdrivet upptagen av dem. Pengar är sannolikt inte en viktig drivkraft i dennes liv; lönen är sannolikt inte vad kandidaten prioriterar högst i arbetet.



Hedonism

Skalbeskrivning

Hedonistiska motiv är sammankopplade med ett behov av njutning, spänning och variation, och en livsstil som är organiserad kring god mat, dryck och nöjen. Idealyrken för dessa människor skulle kunna vara restaurangkritiker, resereporter, festfixare, vinprovare eller racerförare – kort sagt alla yrken som innehåller moment av underhållning och rekreation. Människor med höga poäng på denna skala tycker om att leka, retas och att underhålla andra. De tenderar att vara dramatiska, flirtiga, impulsiva och medelpunkten på varje fest. Människor med låga poäng brukar beskrivas som tysta, undergivna och förutsägbara.

Poäng = 48:e percentilen

John Doe erhöll ett genomsnittligt poängvärde på skalan Hedonism. Detta tyder på att kandidaten, även om denne uppskattar nöjen, oftast sätter arbetet först. Kandidaten har ett normalt behov av umgänge och ägnar sig sällan åt måttlösa utsvävningar. Det är inte troligt att denne letar efter ursäkter för att roa sig.

Makt

Skalbeskrivning

Maktmotiv är sammankopplade med ett behov av utmaningar, konkurrens och prestation. Människor med höga poäng på denna skala tenderar att vara framgångsrika personer som avancerar och får saker gjorda. De tenderar att vara bestämda, självsäkra och aktiva; de är även självständiga och villiga att utmana auktoriteter. Även om höga poäng på denna skala förknippas med framgång inom alla yrken, så är det av speciell vikt för en framgångsrik karriär inom ledarskap, politik och försäljning. Människor med låga poäng beskrivs ofta som undergivna, socialt hämmade och samarbetsvilliga.

Poäng = 54:e percentilen

John Doe erhöll ett genomsnittligt poängvärde på skalan Makt. Detta tyder på att kandidaten är stolt över sina prestationer, men att det finns annat i dennes liv än jobbet. Kandidaten lyssnar gärna på andra och låter dem berätta om vad de åstadkommit. Kandidaten tar däremot ställning i frågor som denne känner starkt för.



Erkänsla

Skalbeskrivning

Erkänsla är sammankopplat med ett behov av att vara känd, uppmärksammad, synlig, berömd, och en livsstil som är organiserad kring möjligheter att visa upp sig och drömmar om framgång – oavsett om dessa besannas eller inte. Människor med höga poäng på denna skala upplever det som viktigt att stå i centrum och att få offentlig uppmärksamhet för sina prestationer. De tenderar att vara intressanta, fantasifulla och dramatiska, men också självständiga och oförutsägbara. Höga poäng på denna skala är av speciell vikt för en framgångsrik karriär inom försäljning och politik. Personer med låga poäng brukar beskrivas som blygsamma, omhändertagande och generösa.

Poäng = 56:e percentilen

John Doe erhöll ett genomsnittligt poängvärde på skalan Erkänsla. Detta tyder på att kandidaten uppskattar att bli uppmärksammad för sina prestationer, men att denne också är villig att dela med sig av äran. Att bli erkänd offentligt utgör inte den primära drivkraften i kandidatens liv. Denne kommer däremot inte att sitta tyst om en viktig prestation inte visas tillbörlig uppskattning.

Vetenskap

Skalbeskrivning

Vetenskapliga motiv är sammankopplade med ett intresse för nya idéer, ny teknik, ett analytiskt perspektiv vid problemlösning, och en livsstil som är organiserad kring lärande, utforskande och förståelse för hur saker och ting fungerar. Människor med höga poäng på denna skala är djupt engagerade i "sanningen"; de går på djupet för att kunna lösa problem på ett korrekt sätt. De är ofta begåvade, nyfikna och bekväma med teknik; de tenderar att välja karriärer inom vetenskap, teknik, medicin, högre utbildning och ingenjörskonst. Människor med låga poäng på denna skala brukar beskrivas som deltagande, flexibla och villiga att erkänna sina misstag.

Poäng = 51:e percentilen

John Doe erhöll ett genomsnittligt poängvärde på skalan Vetenskap. Detta tyder på att kandidaten kan anamma ett logiskt och detaljerat perspektiv på problemlösning, men att denne även trivs med intuitiva tankesätt. Det är lika troligt att kandidaten engagerar andra i problemlösning som att denne undersöker idéer på egen hand.



Trygghet

Skalbeskrivning

Trygghetsmotiv är sammankopplade med ett behov av struktur, ordning och förutsägbarhet, och en livsstil som är organiserad kring att planera inför framtiden och att minimera ekonomiska risker, otrygghet i anställningen och kritik. Människor med höga poäng på denna skala engagerar sig djupt i säkerhet, ekonomisk trygghet och att undvika misstag. De tenderar att vara tystlåtna, anpassningsbara och försiktiga, men också punktliga och lätta att hålla uppsikt över. De tenderar dessutom att inte tjäna så mycket pengar som de skulle kunna; detta p.g.a. deras ovillighet till att ta risker i karriären. Personer med låga poäng brukar beskrivas som självständiga, öppna för kritik och villiga att ta risker.

Poäng = 60:e percentilen

John Doe erhöll ett genomsnittligt poängvärde på skalan Trygghet. Detta tyder på att kandidaten kan ta befogade risker, men att denne helst håller sig på den säkra sidan. Kandidaten lyckas sannolikt inte så väl i situationer där resultatet är osäkert, eller där organisationens framtid är osäker.

Traditionell

Skalbeskrivning

Traditionella motiv förknippas med ett intresse för moralfrågor, höga krav, traditionella värderingar, passande socialt beteende och en livsstil som styrs av etablerade principer för hur man ska uppträda. Människor med höga poäng på skalan värnar om traditioner, vanor och socialt acceptabelt beteende. De tenderar att lita på andra, vara hänsynfulla och lyhörda för råd, och kan framstå som stela i sitt beteende. De trivs bra i konservativa organisationer. Människor med låga poäng brukar beskrivas som okonventionella, progressiva och oberäknliga.

Poäng = 44:e percentilen

John Doe erhöll ett genomsnittligt poängvärde på skalan Traditionell. Detta tyder på att kandidaten ibland väljer nya sätt att göra saker på, men även uppskattar traditionens och historiens roll som vägvisare. Denne tenderar att ha förståelse för båda sidorna i politiska frågeställningar.