

# Оценка деструкторов DPI / Dark Personality Inventory /

---



Денис Дубровин

**ЭКОПСИ**  
КОНСАЛТИНГ

## ОБ ОТЧЕТЕ

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.

Ваши результаты в данном отчёте сравниваются с результатами 1 098 менеджеров старшего и топ-уровня.

## ВВЕДЕНИЕ

Вы прошли опросник, посвящённый деструкторам. Деструкторы — это черты личности и особенности поведения, которые развиты у Вас на слишком высоком уровне.

**Сами по себе деструкторы не являются разрушительными.** Они могут способствовать достижению целей и построению эффективных отношений. Но в стрессе деструкторы проявляются слишком ярко и неадекватно ситуации и, как следствие, негативно влияют на Вашу эффективность и карьеру.

Также важно количество деструкторов. **Оптимальным является наличие до 4 деструкторов из 18,** измеряемых в DPI. Большее количество деструкторов может существенно ограничивать Вашу эффективность и продвижение по карьерной лестнице.

## В КАКОЙ ШКАЛЕ ПРОВОДИТСЯ ИЗМЕРЕНИЕ?

Результаты по каждому деструктору приведены на шкале процентиля. Процентили находятся в интервале от 0 до 100.

Процентиль — процент участников, которые проходили оценку ранее и набрали такой же балл, как у Вас, или ниже. Например, если по какому-либо деструктору у Вас 87 процентиль — это значит, что данный деструктор развит у Вас сильнее, чем у 87% других людей.



## ОЦЕНИВАЕМЫЕ ДЕСТРУКТОРЫ

### Я лучше других

- |                            |   |
|----------------------------|---|
| Убежденный в своем величии | ▪ Убежден в собственной уникальности и всемогуществе    |
| Рисковый                   | ▪ Принимает рискованные решения без учёта последствий   |
| Конкурирующий              | ▪ Излишне конкурирует с другими людьми                  |
| Вычурный                   | ▪ Совершает необычные поступки, чтобы привлечь внимание |

### Я против других

- |                         |  |
|-------------------------|--|
| Нежелающий делегировать | ▪ Излишне контролирует работу других людей         |
| Жесткий                 | ▪ Использует грубые методы при отстаивании позиции |
| Настороженный           | ▪ Подозревает других людей в злых намерениях       |
| Эмоциональный           | ▪ Раздражается по незначительным поводам           |

### Я соответствую требованиям

- |                                  |   |
|----------------------------------|---|
| Следующий правилам               | ▪ Соблюдает все формальности в работе             |
| Сверхтребовательный к результату | ▪ Делает работу излишне тщательно, в ущерб срокам |

### Я сомневаюсь в себе

- |               |  |
|---------------|--|
| Самокритичный | ▪ Относится к себе излишне критично                      |
| Стеснительный | ▪ Испытывает сильное волнение в общении с людьми         |
| Тревожный     | ▪ Беспокоится по мелочам и погружается в тревожные мысли |

### Я никому не должен

- |                    |   |
|--------------------|---|
| Расчетливый        | ▪ Действует только в своих интересах            |
| Оправдывающий себя | ▪ Нарушает обещания, ссылаясь на обстоятельства |

### Я избегаю сложностей

- |                   |   |
|-------------------|---|
| Уступчивый        | ▪ Излишне часто соглашается с мнением группы                |
| Избегающий неудач | ▪ Отказывается от достижения цели, если возникают сложности |
| Непритязательный  | ▪ Выбирает слишком легкодостижимые цели                     |

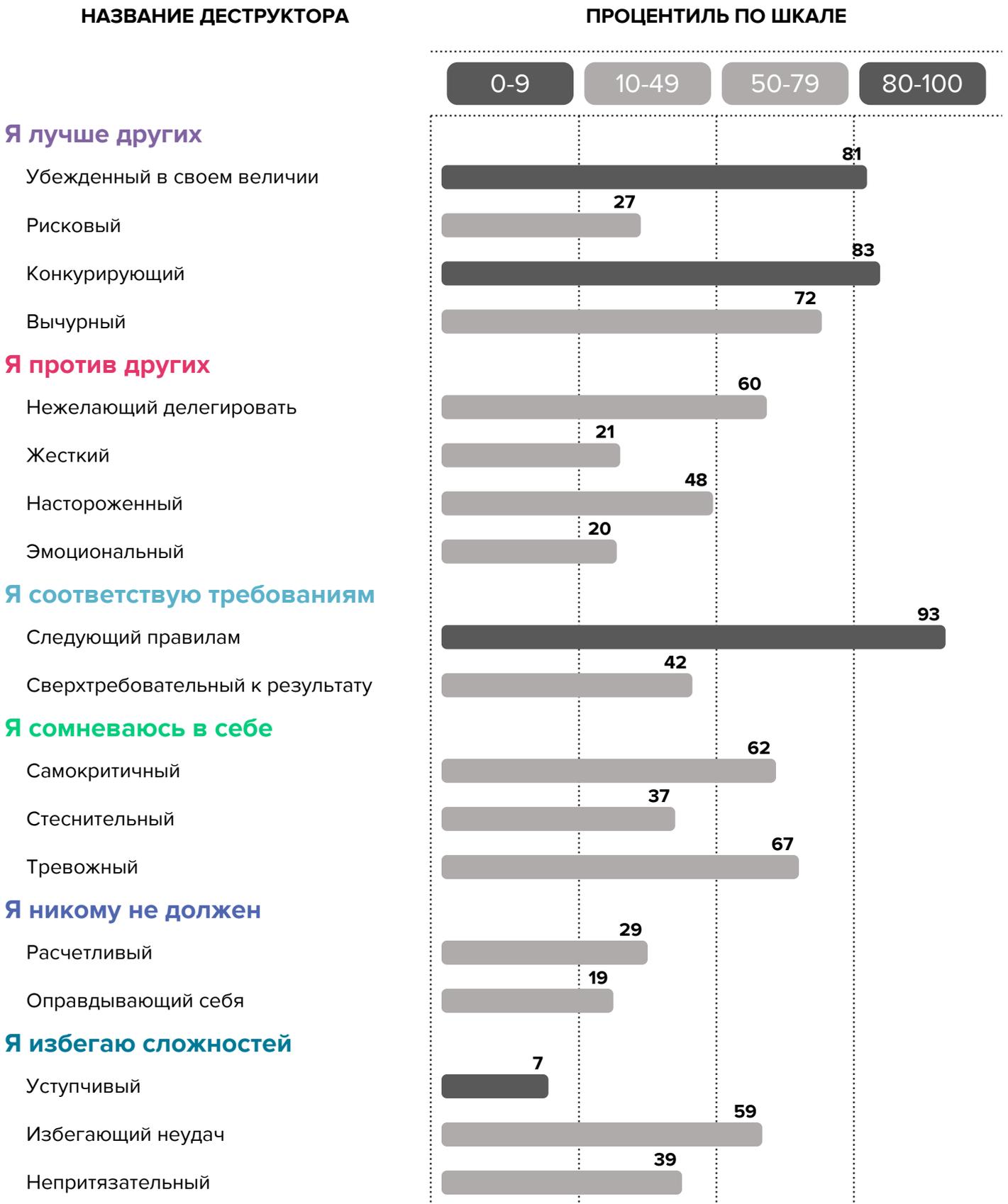
## СТРУКТУРА ОТЧЕТА

В данном отчете оцениваемые деструкторы располагаются в 4 зонах:

- **Зона опасности** — диапазон от 80 до 100 процентиля. Деструкторы в этой зоне мешают Вашему карьерному развитию и достижению целей.
- **Зона допустимого риска** — диапазон от 50 до 79 процентиля. Эти качества могут перерасти в деструкторы в неблагоприятных ситуациях.
- **Зона оптимума** — диапазон от 10 до 49 процентиля. Это качества, которые помогают Вам эффективно справляться с задачами и поддерживать гармоничные отношения.
- **Зона дефицита** — диапазон от 0 до 9 процентиля. Это качества, которых Вам может не хватать для достижения успеха.

Рекомендуется в первую очередь прорабатывать деструкторы, попавшие **в зоны опасности и дефицита**. Для их корректировки и развития даются полезные рекомендации.

# РЕЗУЛЬТАТЫ ОЦЕНКИ

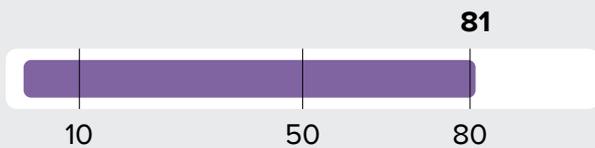


# ДЕСТРУКТОР В ЗОНЕ ОПАСНОСТИ

## Убежденный в своем величии



Склонность переоценивать собственную уникальность, верить в свое всемогущество



Ваши результаты находятся в **зоне высокого риска** по этой шкале.

Деструктор может **негативно влиять** на Вашу эффективность в работе.



### Каким Вас могут видеть другие люди:

- недооценивающим способности других людей
- сконцентрированным только на личных достижениях и успехах
- чрезмерно амбициозным, стремящимся к недостижимым вершинам
- переоценивающим значение своих мыслей и идей для других людей
- излишне уверенным в собственной неуязвимости и исключительности



### Что изменится при работе с деструктором?

- коллеги будут чаще обращаться к Вам за советами и вдохновением
- Вы сможете точнее оценивать свои ресурсы и ставить достижимые цели перед командой

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ С ДЕСТРУКТОРОМ

### Убежденный в своем величии



#### Действия

Мы можем полагать, что наши навыки превосходят умения других, но важно помнить, что каждый достоин шанса проявить себя. Подобно тому, как лично Вам важны поддержка и признание, Вашим коллегам также необходимы похвала и помощь в развитии их сильных сторон. Если Вы заметите, что Ваш коллега сделал вклад в проект, пусть и небольшой, обязательно отметьте это и поблагодарите его. Стремитесь способствовать раскрытию потенциала Ваших коллег: изучите их сильные стороны, предложите задачи, соответствующие их навыкам, и, если они достигнут успеха, отметьте это — похвалите. Фокусируя внимание на сильных сторонах других, Вы покажете значимость их вклада и поддержите их вовлеченность.

Переоценка своих сил и ресурсов команды в краткосрочном периоде может привести к нежелательным результатам. Чтобы этого избежать, регулярно обсуждайте свои цели и планы с коллегами и руководителем. Взгляд со стороны поможет Вам заметить потенциальные риски и вовремя внести необходимые поправки. Если Ваши цели касаются работы команды, вовлекайте коллег в процесс планирования. Прислушивайтесь к критическим замечаниям — вносите изменения в свои планы на их основе. Учет возможностей всех заинтересованных сторон поможет избежать временных и финансовых потерь. Если реализация цели проходит с трудом, вносите коррективы в процессе. Это поможет избежать стресса и выгорания, а также сохранит мотивацию коллег.



#### Литература

1. Максим Поташев, Павел Ершов. Правила команды. Искусство думать вместе.
2. Катерина Ленгольд. Agile life: Как вывести жизнь на новую орбиту, используя методы agile-планирования, нейрофизиологию и самокоучинг.
3. Гэри Чепмен, Пол Уайт. 5 языков признательности на работе. Как наладить отличные отношения с коллегами и показать, насколько вы их цените.



#### Видео

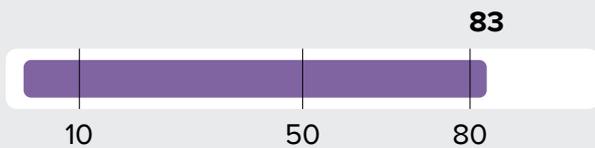
1. Stepik. Команда и результат. [Ссылка](#)
2. Открытое образование. Сотрудничество: деловая компетенция современного профессионала. [Ссылка](#)
3. Россия - страна возможностей. Сотрудничество в профессиональной среде. [Ссылка](#)

# ДЕСТРУКТОР В ЗОНЕ ОПАСНОСТИ

## Конкурирующий



Склонность излишне конкурировать с другими людьми, желание во всем быть первым



Ваши результаты находятся в **зоне высокого риска** по этой шкале.

Деструктор может **негативно влиять** на Вашу эффективность в работе.



### Каким Вас могут видеть другие люди:

- игнорирующим точку зрения других людей
- неспособным к сотрудничеству с другими
- эгоистичным, желающим добиваться личных целей любой ценой
- ищущим повод доказать свое превосходство даже в неконкурентных ситуациях
- превращающим любую дискуссию в спор, где важно не найти истину, а победить



### Что изменится при работе с деструктором?

- Вы сможете выстраивать совместную работу со своими коллегами и вместе добиваться целей
- Вы научитесь добиваться результата, не сравнивая себя с коллегами

# РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ С ДЕСТРУКТОРОМ



## Конкурирующий



### Действия

Стремясь во всем быть первым, человек может потерять из виду важность командной работы и сотрудничества. Однако можно добиться большего, если не соперничать с коллегами, а вместе работать над достижением общей цели. Поэтому в своей работе старайтесь не превосходить своих коллег, а искать пути объединения усилий. Для этого необходимо выделить общую цель и необходимые для ее достижения задачи. Затем распределить задачи между участниками команды с учетом их сильных сторон, чтобы повысить эффективность работы, а также чтобы каждый участник команды чувствовал свою ценность. Регулярно обсуждайте задачи, уточняйте детали и делитесь идеями — продуктивная коммуникация позволит добиться лучшего результата.

Соперничество в работе может как подталкивать к более высокому результату, так и препятствовать его достижению. Перед тем как пытаться соперничать с кем-то, спросите себя: «Эта конкуренция поможет делу или навредит?» Например, если Вы хотите доказать свою правоту в споре, остановитесь и оцените, действительно ли это важно для результата или же это лишь личное желание победить. Стремление быть первым часто может мешать адекватной оценке ситуации. Чтобы избежать негативных последствий конкуренции в работе, внедрите практику рефлексии: после завершения задачи анализируйте, какие Ваши действия улучшили работу, а какие — навредили. Это поможет заменить постоянное соперничество с коллегами на осознанный вклад в общий успех.



### Литература

1. Гэри Чепмен, Пол Уайт. 5 языков признательности на работе. Как наладить отличные отношения с коллегами и показать, насколько вы их цените.
2. Твайла Тарп. Привычка работать вместе. Как двигаться в одном направлении, понимать людей и создавать настоящую команду.
3. Максим Поташев, Павел Ершов. Правила команды. Искусство думать вместе.



### Видео

1. Skillbox. Управление командами. [Ссылка](#)
2. Stepik. Команда и результат. [Ссылка](#)
3. Русская школа управления. Искусство управлять собой и командой. [Ссылка](#)

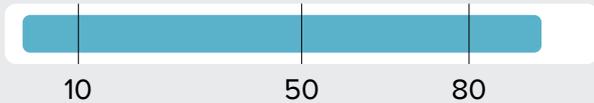
# ДЕСТРУКТОР В ЗОНЕ ОПАСНОСТИ

## Следующий правилам



Склонность излишне следовать правилам и соблюдать все формальности

93



Ваши результаты находятся в **зоне высокого риска** по этой шкале.

Деструктор может **негативно влиять** на Вашу эффективность в работе.



### Каким Вас могут видеть другие люди:

- педантичным, соблюдающим все правила
- негибким в делах и принятии решений
- строго придерживающимся устоявшихся норм
- излишне придерживающимся формальностей
- не умеющим действовать без четкого регламента



### Что изменится при работе с деструктором?

- Вы научитесь быть более гибким в работе и отходить от формальностей, когда это необходимо
- Вам станет проще выполнять задачи, когда отсутствует четкий регламент работы

# РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ С ДЕСТРУКТОРОМ



## Следующий правилам



### Действия

Стремясь следовать всем правилам и нормам, человек может потерять гибкость и способность адаптироваться к меняющимся условиям. Чтобы снизить зависимость от жестких правил, старайтесь оценивать эффективность принятых правил. Например, если Вы работаете над проектом, Ваша цель может быть не только выполнить все правила и регламенты, но и оценить, какие из них действительно способствуют достижению целей, а какие можно скорректировать. При оценке результатов своей работы отмечайте, когда жесткое следование правилам мешает, а когда идет на пользу. Учитесь находить баланс между соблюдением регламентов и гибкостью в работе.

Иногда человеку бывает трудно действовать без четкого регламента, а жесткое следование всем правилам приводит к потере возможности для творчества и инноваций. Чтобы научиться действовать в ситуации неопределенности, старайтесь постепенно выходить из зоны комфорта и принимать решения в ситуациях, когда нет четких правил. Например, если Вы сталкиваетесь с новой задачей, Ваша цель может быть не только найти готовый алгоритм ее выполнения, но и использовать свой опыт и интуицию для поиска решения. Регулярно оценивайте свои действия: отмечайте, когда Вы успешно справились с задачей, и учитесь видеть в ней возможность для роста и развития. Это поможет Вам стать более уверенным в себе и способным эффективно действовать в любых условиях.



### Литература

1. Маркус Бакингом. Сначала нарушьте все правила!
2. Брене Браун. Великие дерзания.
3. Ричард Темплар. Правила, которые стоит нарушать.



### Видео

1. МГУ. Курс «Повышение личной эффективности: инструментарий и практика». [Ссылка](#)
2. GeekBrains. Личная эффективность. [Ссылка](#)
3. Открытое образование. Личная эффективность: как быть продуктивным на 100%. [Ссылка](#)

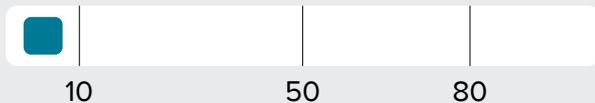
## ДЕСТРУКТОР В ЗОНЕ ДЕФИЦИТА

### Уступчивый



Склонность излишне часто соглашаться с мнением группы или авторитетных людей

7



Ваши результаты находятся в **зоне дефицита** по этой шкале.

Низкий уровень деструктора может **препятствовать** Вашему развитию в карьере.



#### Каким Вас могут видеть другие люди:

- конфликтным, сознательно выбирающим позицию наперекор общему мнению
- отвергающим любые альтернативы, кроме собственной точки зрения
- настойчиво продвигающим свою позицию, несмотря на всеобщее сопротивление
- игнорирующим чужое мнение
- принимающий решения исключительно на основе личных убеждений



#### Что изменится при работе с деструктором?

- Вы станете более восприимчивым к новым идеям и сможете объективнее подходить к решению проблем
- Вы сможете более конструктивно обмениваться мнениями с коллегами

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО РАБОТЕ С ДЕСТРУКТОРОМ

### Уступчивый



#### Действия

Признать свою неправоту бывает трудно, но иногда это необходимо для достижения цели. Пробуйте меняться и учитесь на своих ошибках. Достаточно фразы: «Тут я не прав». Не теряйте время на размышления о том, стоит ли это говорить сейчас и как на это отреагируют другие. Внутренний диалог только усилит сомнения. Также не стоит долго останавливаться на этих размышлениях — действуйте и предлагайте новые идеи сразу. Если Ваше мнение или действие было ошибочным, делайте выводы и делитесь ими с коллегами. Например, «Я взял сразу 5 задач к основной работе, поэтому некоторые из них выполнены в спешке — в следующий раз мне стоит постепенно увеличивать нагрузку и брать по одной». Окружающие люди воспримут такое поведение как проявление честности и осознанности.

Когда мы излишне концентрируемся на одной идее, мы сужаем свои возможности выбора. Для развития гибкости в принятии решений пробуйте на время отойти от своей точки зрения и объективно оценивать преимущества и недостатки других вариантов. Уделяйте внимание мнению Ваших коллег касательно рассматриваемых Вами альтернатив. Запрашивая их мнение, старайтесь не давать свои комментарии, пока собеседник не выразит свою мысль полностью. Не принимайте и не отвергайте предложения автоматически. Анализируйте сильные и слабые стороны каждой идеи. Будьте искренне заинтересованы в том, чтобы выслушать разные точки зрения и найти оптимальное решение. Ориентируйтесь на то, что наиболее важно для дела, когда принимаете окончательное решение.



#### Литература

1. Максим Поташев, Павел Ершов. Правила команды. Искусство думать вместе.
2. Маршалл Розенберг. Ненасильственное общение.
3. Патрик Ленсиони. Идеальный командный игрок.



#### Видео

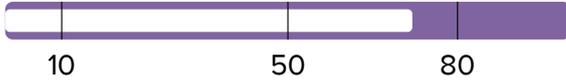
1. Россия - страна возможностей. Управление конфликтами. [Ссылка](#)
2. Нетология. Основы эффективной коммуникации. [Ссылка](#)
3. Skillbox. Управление конфликтами. [Ссылка](#)

## ДЕСТРУКТОРЫ В ЗОНЕ ДОПУСТИМОГО РИСКА



Вычурный

72

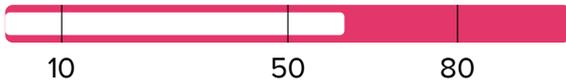


Склонность совершать необычные поступки, чтобы завоевать внимание окружающих



Нежелающий делегировать

60



Склонность излишне контролировать работу других людей



Самокритичный

62



Склонность относиться к себе излишне критично, быть нетерпимым к своим ошибкам



Тревожный

67



Склонность беспокоиться по мелочам, погружаться в тревожные мысли



Избегающий неудач

59



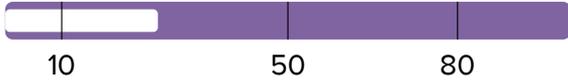
Склонность отказываться от достижения цели, если на пути возникают сложности или проблемы

## ДЕСТРУКТОРЫ В ЗОНЕ ОПТИМУМА



Рисковый

27

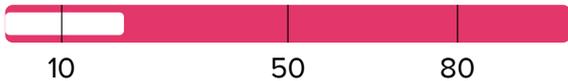


Склонность принимать рисковые решения без учета последствий



Жесткий

21



Склонность использовать грубые методы при отстаивании своей позиции



Настороженный

48

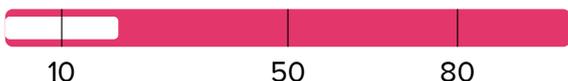


Склонность видеть в действиях других людей враждебные намерения



Эмоциональный

20

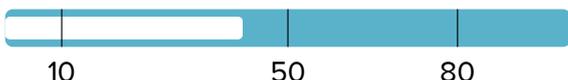


Склонность испытывать раздражение по незначительным поводам



Сверхтребовательный к результату

42



Склонность выполнять работу излишне тщательно в ущерб срокам

## ДЕСТРУКТОРЫ В ЗОНЕ ОПТИМУМА



Стеснительный

37

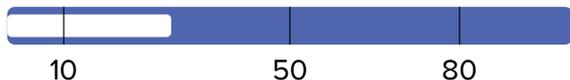


Склонность испытывать сильное волнение при общении с людьми, особенно незнакомыми



Расчетливый

29

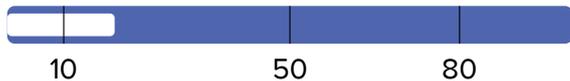


Склонность действовать только в своих интересах и добиваться целей любыми методами



Оправдывающий себя

19



Склонность не выполнять обещания, оправдывая свои действия внешними обстоятельствами



Непритязательный

39



Склонность выбирать заведомо простые цели