**МОДЕЛЬ ПОТЕНЦИАЛА HOGAN. БЛАНК ОБЩИХ ДАННЫХ ОЦЕНКИ ПОТЕНЦИАЛА**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **КОМПЕТЕНЦИИ МОДЕЛИ ПОТЕНЦИАЛА HOGAN** | **УПРАЖНЕНИЕ. ЧАСТЬ 1РАБОТА С РЕПУТАЦИЕЙ И ОБРАТНОЙ СВЯЗЬЮ** | **УПРАЖНЕНИЕ. ЧАСТЬ 2РЕЙТИНГ РАЗВИТИЯ ЛИДЕРСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ** | **УПРАЖНЕНИЕ. ЧАСТЬ 3НАБЛЮДЕНИЕ (ЧАСТИ 1 И 2)** |
| Низкие | Ниже среднего | Выше среднего | Высокие | Низкие | Ниже среднего | Выше среднего | Высокие |
| **ЛИДЕРСКИЙ ФУНДАМЕНТ** | **Следование правилам:** следование правилам и соблюдение норм |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Стратегическое видение:** решение широкого круга проблем, связанных с бизнесом |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Межличностные отношения:**сотрудничество и продуктивноевзаимодействие, приятность в общении |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ПРОЯВЛЕНИЕ ЛИДЕРСТВА** | **Лидерское позиционирование:**способность делать так, чтобы другие знали об участии и вкладе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Влияние на окружающих:**способность убедить окружающих добиваться определенных желаемыхрезультатов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Налаживание связей:** создание стратегических отношений и сети деловых контактов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **ЛИДЕРСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ** | **Управление бизнесом:** способность достигать высоких результатов вбизнесе |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Управление ресурсами:** обеспечение, оптимизация и использование ключевых активов |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Управление людьми:** мотивирование других на достижение общих целей |  |  |  |  |  |  |  |  |  |