



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

**TriMetrix® HD**  
TriMetrix® HD

**Иванна Иванова**  
11-5-2018

**Отражаем ваше будущее**  
АМАЛЬГАМА  
+7 499 490 6303



АМАЛЬГАМА



## ВВЕДЕНИЕ Там, где возможности встречаются с талантами

Исследования показывают, что удовлетворенность работой и эффективность деятельности напрямую связаны с наличием у человека соответствующих личностных качеств и способностей. Человек с большей вероятностью достигнет успехов в работе, если будет занимать должность, соответствующую его способностям, стилю поведения и жизненным ценностям. Результаты, представленные в настоящем отчете Анализ талантов TriMetrix® HD, могут быть сопоставлены с требованиями должности, описанными в отчете Анализ требований должности TriMetrix® HD. Если требования, предъявляемые должностью, четко определены и соответствуют способностям человека, выигрывают все!

**Ниже Вы найдете персонализированный отчет о Ваших талантах, содержащий три основных раздела.**

### ИЕРАРХИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ (25 ОБЛАСТЕЙ)

В этом разделе представлены 25 ключевых компетенций в порядке убывания их выраженности, что позволяет определить Ваши основные сильные стороны. Навыки, находящиеся в верхней части списка, отражают наиболее развитые способности и сферы деятельности, в которых Вы от природы наиболее эффективны, если уделяете данной деятельности свое время.

### ИЕРАРХИЯ МОТИВАТОРОВ (6 ОБЛАСТЕЙ)

Этот раздел показывает, что Вас мотивирует. Чтобы быть успешным и энергичным на работе, важно, чтобы природа работы соответствовала Вашим основополагающим ценностям. При таком соответствии Вы будете получать удовлетворение от выполняемой Вами работы.

### ИЕРАРХИЯ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ (12 ОБЛАСТЕЙ)

Этот раздел описывает Ваш естественный стиль поведения. Если должность требует именно данного стиля поведения, то Ваша удовлетворенность от работы и эффективность значительно возрастают.

### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ВЕДУЩИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

В этом разделе представлена подробная информация о семи Ваших наиболее выраженных компетенциях. Правильно применяйте Ваши сильные компетенции в работе и развивайте остальные по мере необходимости.

### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ МОТИВАТОРОВ

Этот раздел охватывает три наиболее значимых для Вас ценностные области. Вы чувствуете мотивацию к работе тогда, когда в процессе ее выполнения особое значение придается именно тому, что цените Вы.

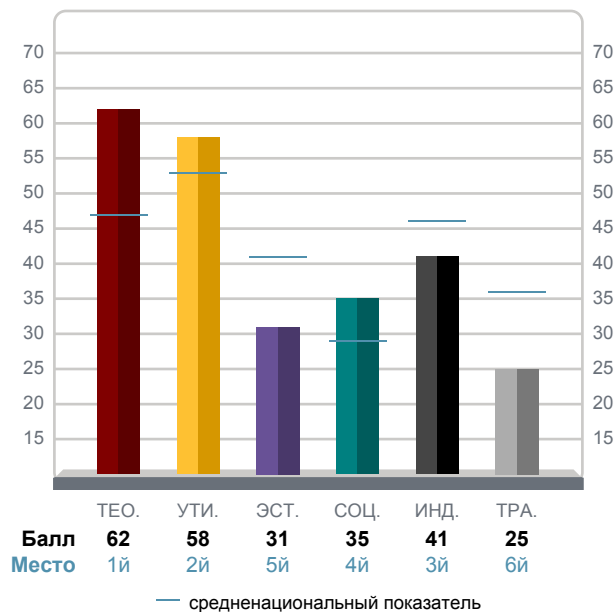
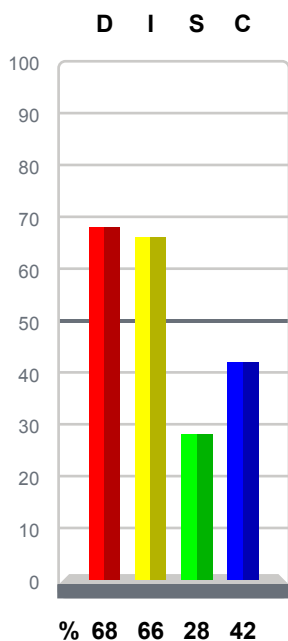
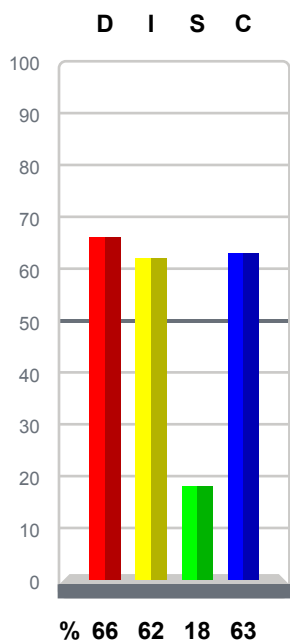
### ИНТЕРПРЕТАЦИЯ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ

Этот раздел дает более глубокое понимание трех Ваших наиболее значимых характеристик поведения, что в дальнейшем позволит понять Ваши уникальные сильные стороны.

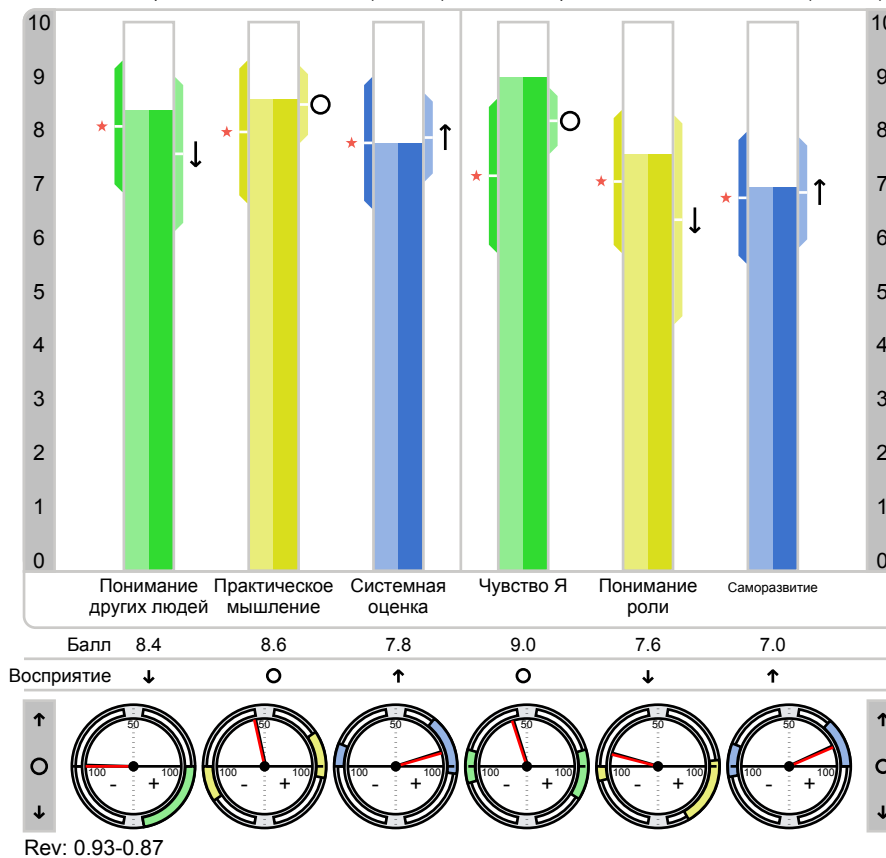


# TriGraph

Адаптированный стиль    Естественный стиль



ОРИЕНТАЦИЯ НА ВНЕШНИЙ МИР (Часть 1)    ОРИЕНТАЦИЯ НА ВНУТРЕННИЙ МИР (Часть 2)





## ПОКАЗАТЕЛЬ УРОВНЕЙ РАЗВИТИЯ

Этот раздел отчета показывает Ваш уровень владения 25 личностными навыками, на основании Ваших ответов на вопросник. 25 личностных навыков распределены по 4 уровням: "отлично развито", "хорошо развито", "развито средне" и "необходимо развитие".

РЕЙТИНГ ЛИЧНОСТНЫХ НАВЫКОВ	
1	Непрерывное обучение
2	Развитие/коучинг подчиненных
3	Навыки ведения переговоров
4	Работа в команде
5	Дипломатичность и такт
6	Достижение целей
7	Футуристическое мышление
8	Понимание и оценка окружающих
9	Гибкость
10	Навыки убеждения
11	Навыки презентации
12	Умение решать проблемы
13	Устойчивость к внешним воздействиям
14	Самоорганизация
15	Концептуальное мышление
16	Навыки принятия решений
17	Личная ответственность
18	Лидерство
19	Планирование и организация
20	Урегулирование конфликтов
21	Клиентоориентированность
22	Письменная коммуникация
23	Эмпатия
24	Навыки межличностного общения
25	Креативность

Примечание: Не расстраивайтесь, если Вы не владеете всеми 25 навыками. Исследования доказывают, что люди редко владеют всеми 25-ю. В действительности значимо владение наиболее важными навыками, необходимыми для Вашей личной и профессиональной жизни.

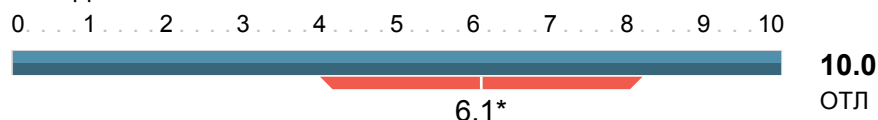
 Хорошо развито       Развито       Развито средне       Требуется развитие



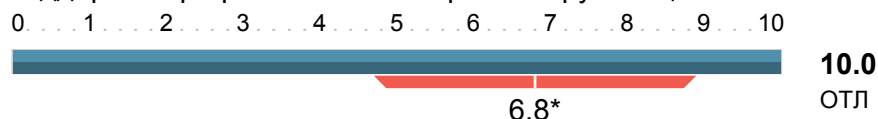
# ИЕРАРХИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

Ваша уникальная иерархия компетенций - это ключ к Вашему успеху. Знание ее необходимо для достижения Ваших целей. Шкалы ниже расположены в порядке убывания уровня развития компетенций.

**1. ПОСТОЯННОЕ ОБУЧЕНИЕ** - Образовательные инициативы и внедрение новых понятий, технологий и/или методов.



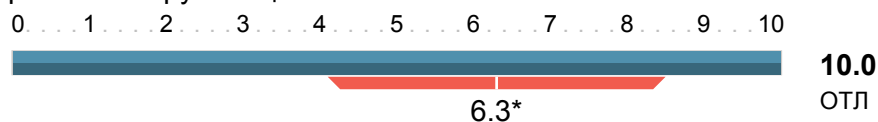
**2. РАЗВИТИЕ/КОУЧИНГ ПОДЧИНЕННЫХ** - Содействие и поддержка профессионального роста окружающих.



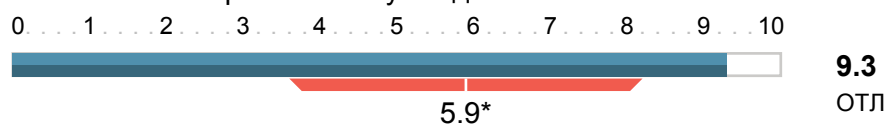
**3. НАВЫКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ** - Содействие достижению соглашений между двумя или более сторонами.



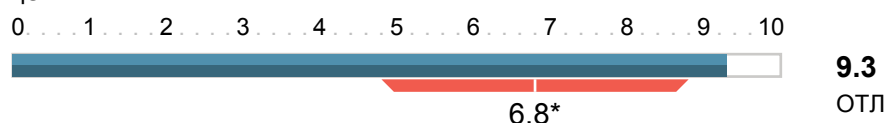
**4. РАБОТА В КОМАНДЕ** - Эффективное и продуктивная работа с окружающими.



**5. ДИПЛОМАТИЧНОСТЬ И ТАКТ** - способность справедливо вести себя по отношению к другим, независимо от личного восприятия или убеждений.



**6. ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ** - Умение определять и расставлять приоритеты действий, ведущих к достижению цели.



Обозначение уровней развития

- ОТЛ = Развито отлично
- ХОР = Развито хорошо
- СРЕД = Развито средне
- ТР = Требуется развитие

\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



## ИЕРАРХИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

**7. УМЕНИЕ ПОНИМАТЬ И ЦЕНИТЬ ДРУГИХ** - Способность воспринимать и понимать чувства и настрой окружающих.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



8.1\*

**8.4**

ХОР

**8. ГИБКОСТЬ** - Быстрая адаптация к изменениям.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



7.6\*

**8.3**

ХОР

**9. НАВЫКИ УБЕЖДЕНИЯ** - Убеждение других изменить их мнение, позицию или поведение.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



5.5\*

**8.3**

ХОР

**10. НАВЫКИ ПРЕЗЕНТАЦИИ** - Эффективное общение с группами.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



6.1\*

**8.0**

ХОР

**11. УМЕНИЕ РЕШАТЬ ПРОБЛЕМЫ** - Предвосхищение, анализ, диагностика и решение проблем.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



7.5\*

**7.9**

ХОР

**12. УСТОЙЧИВОСТЬ К ВНЕШНИМ ВОЗДЕЙСТВИЯМ** -

Способность быстро восстанавливаться после неприятных ситуаций.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



7.2\*

**7.9**

ХОР

**13. САМООРГАНИЗАЦИЯ** - Самоконтроль и способность управлять временем и расставлять приоритеты.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



7.4\*

**7.7**

ХОР

**14. КОНЦЕПТУАЛЬНОЕ МЫШЛЕНИЕ** - Способность анализировать и понимать гипотетические ситуации и абстрактные концепции.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



7.3\*

**7.6**

ХОР

\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



## ИЕРАРХИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

**15. НАВЫКИ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ** - Использование эффективных процессов для принятия решений.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



7.0\*

**7.6**

ХОР

**16. ЛИЧНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ** - Умение нести ответственность за собственные поступки.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



7.2\*

**7.5**

ХОР

**17. ЛИДЕРСТВО** - Достижение выдающихся деловых результатов через людей.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



6.1\*

**7.3**

ХОР

**18. ПЛАНИРОВАНИЕ И ОРГАНИЗАЦИЯ** - Использование логических, систематических и упорядоченных процедур для достижения целей.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



4.8\*

**7.0**

ХОР

**19. НАВЫКИ МЕЖЛИЧНОСТНОГО ОБЩЕНИЯ** - Эффективно общаться, достигать взаимопонимания и иметь хорошие отношения со всеми типами людей.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



6.8\*

**6.7**

СРЕД

**20. УРЕГУЛИРОВАНИЕ КОНФЛИКТОВ** - Конструктивное реагирование на конфликты и урегулирование их.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



5.2\*

**6.3**

ХОР

**21. КЛИЕНТООРИЕНТИРОВАННОСТЬ** - Стремление удовлетворить потребности клиента.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



6.3\*

**6.3**

ХОР

\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



## ИЕРАРХИЯ КОМПЕТЕНЦИЙ

**22. ПИСЬМЕННАЯ КОММУНИКАЦИЯ** - Умение писать четко, лаконично и понятно.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



5.4\*

**6.3**

ХОР

**23. ФУТУРИСТИЧЕСКОЕ МЫШЛЕНИЕ** - Представление, воображение, проектирование и/или прогнозирование того, что еще не существует.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



2.8\*

**6.0**

ОТЛ

**24. ЭМПАТИЯ** - Солидарность с окружающими и забота о них.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



3.6\*

**5.3**

ХОР

**25. КРЕАТИВНОСТЬ** - Адаптация традиционных и разработка новых подходов, концепций, методов, моделей, образов, процессов, технологий и/или систем.

0 . . . 1 . . . 2 . . . 3 . . . 4 . . . 5 . . . 6 . . . 7 . . . 8 . . . 9 . . . 10



4.8\*

**2.0**

СРЕД

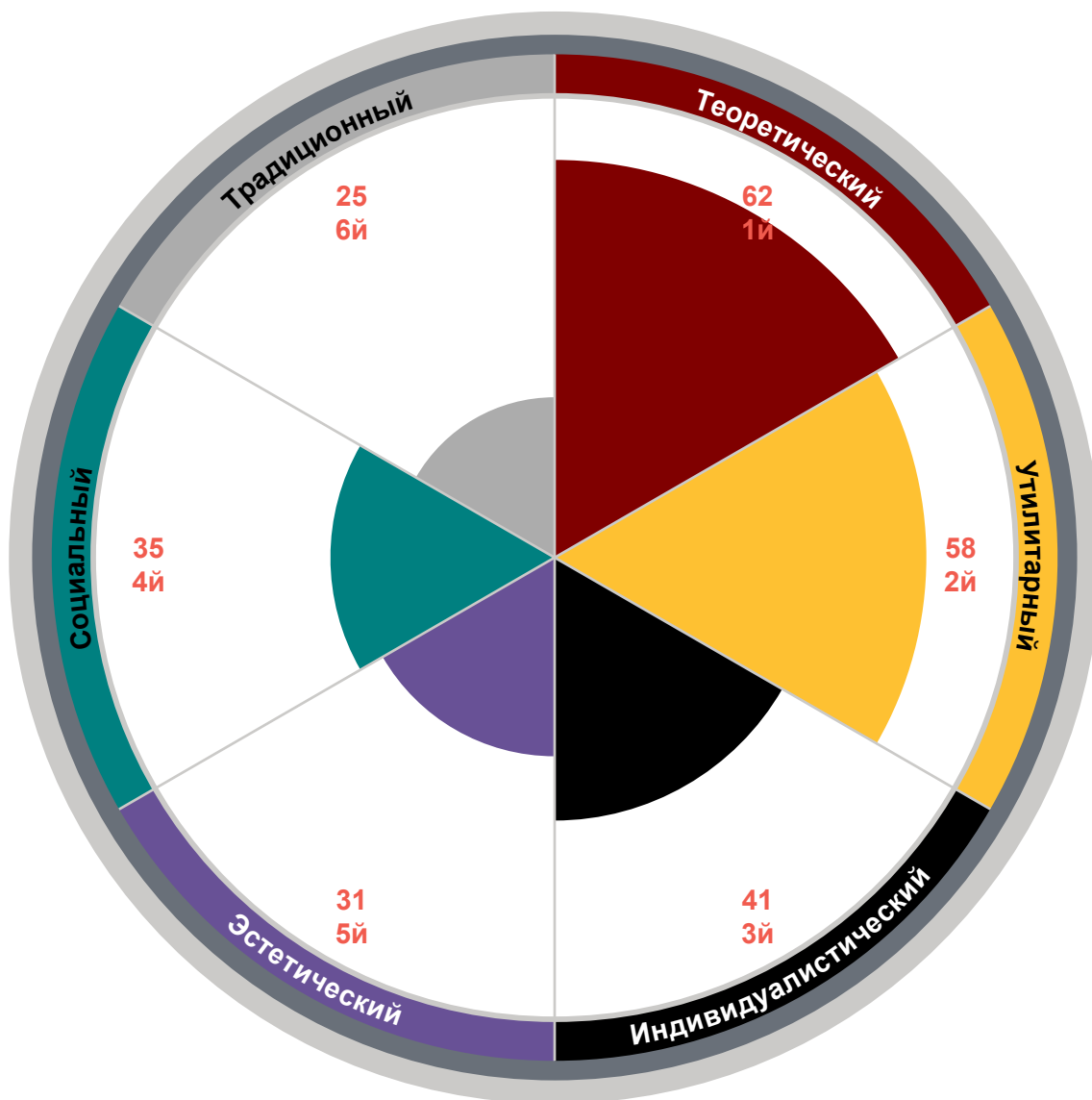
\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.





# КОЛЕСО МИРОВОЗЗРЕНИЯ™

11-5-2018

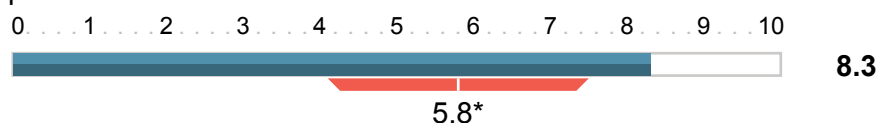




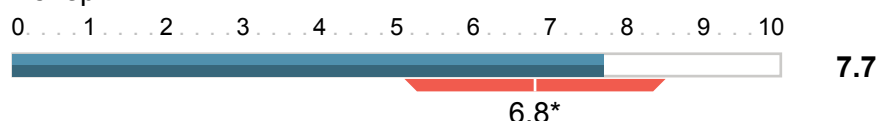
# ИЕРАРХИЯ МОТИВАТОРОВ

Ваше желание добиться успеха, определяется Вашими глубинными мотиваторами. Человек всегда энергичен и стремится добиться успеха в той работе, которая соответствует его интересам и удовлетворяет его ценности. Ниже приведен список мотиваторов, упорядоченных от сильнейшего к слабейшему.

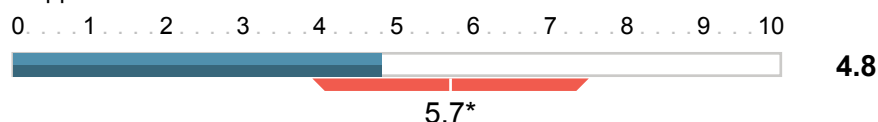
**1. Теоретический** - Вознаграждает тех, кто ценит знания ради знаний, непрерывное обучение и интеллектуальный рост.



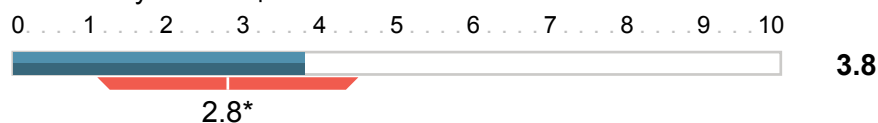
**2. Утилитарный/экономический** - Вознаграждает тех, кто ценит практические достижения, результаты и вознаграждения как результат вложения времени, ресурсов и энергии.



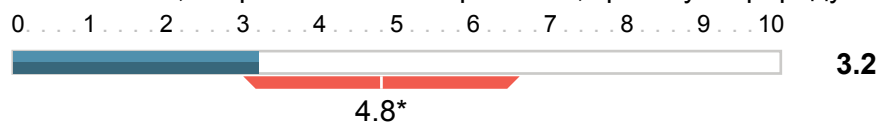
**3. Индивидуалистический/политический** - Вознаграждает тех, кто ценит собственное признание, свободу и возможность контролировать свою жизнь и судьбы других людей.



**4. Социальный** - Вознаграждает тех, кто ценит возможность услужить другим и внести свой вклад в процветание и благополучие общества.



**5. Эстетический** - Вознаграждает тех, кто ценит гармонию в своей жизни, творческое самовыражение, красоту и природу.

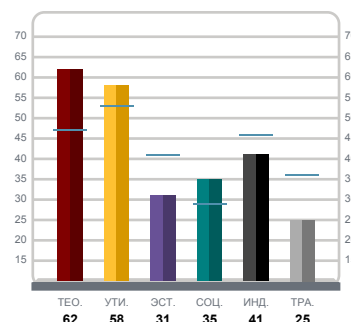


**6. Традиционный/регуляторный** - Вознаграждает тех, кто ценит традиции, сложившиеся в социальной среде, правила, нормы и принципы.



MI: 62-58-31-35-41-25 (ТЕО.-УТИ.-ЭСТ.-СОЦ.-ИНД.-ТРА.)

\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.

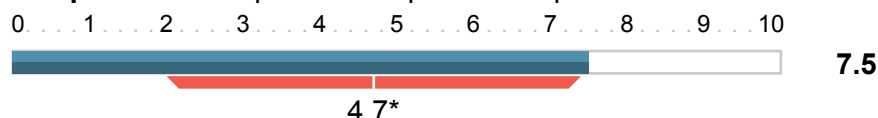




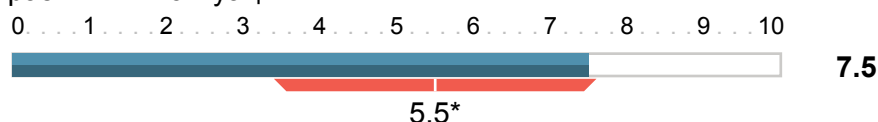
# ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

Поведение, которое демонстрирует человек, и относящиеся к нему эмоции влияют на эффективность работы. Если они соответствуют требованиям должности, то результативность работы значительно повысится. Характеристики поведения опрашиваемого проранжированы от наиболее к наименее выраженным.

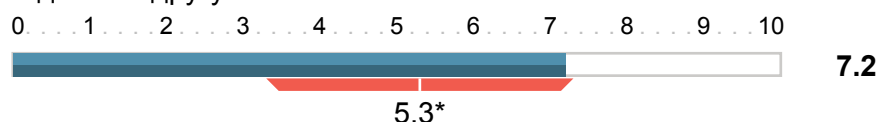
## 1. Срочность - Принимать срочные меры.



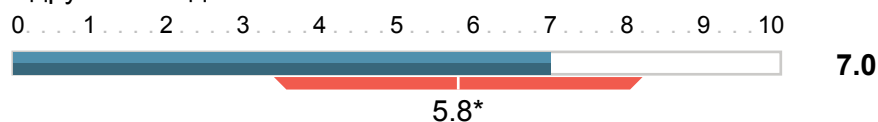
## 2. Универсальный - С легкостью адаптироваться к различным ситуациям.



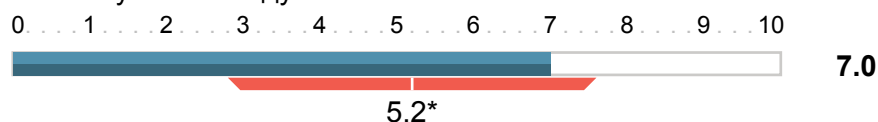
## 3. Частые изменения - Быстро переключаться с одной задачи на другую.



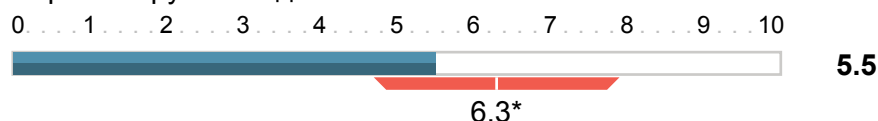
## 4. Взаимодействие - Часто взаимодействовать и общаться с другими людьми.



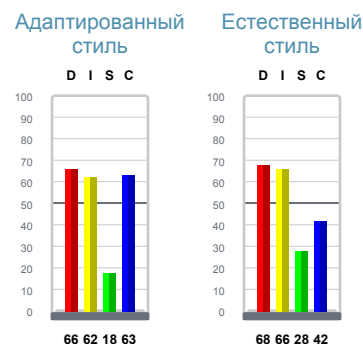
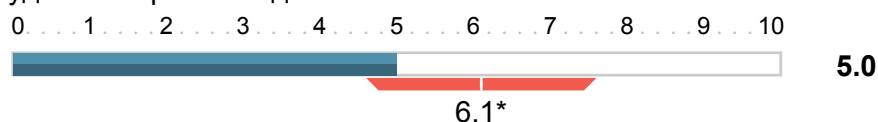
## 5. Стремление быть первым - Есть желание побеждать или получать выгоду.



## 6. Ориентированный на людей - Строить отношения с широким кругом людей.



## 7. Ориентированный на клиента - Выявлять и удовлетворять ожидания клиентов.

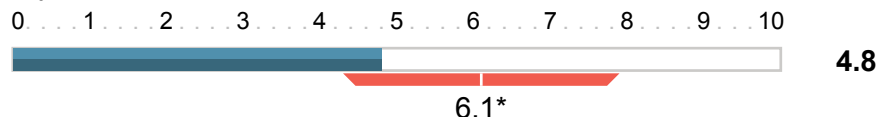


\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.

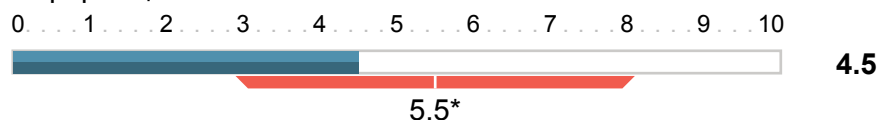


# ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

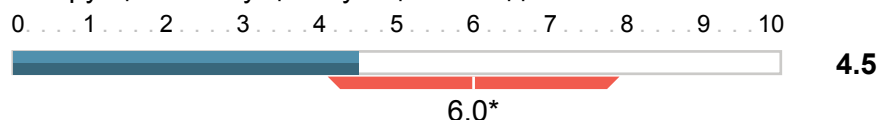
**8. Стабильность** - Доводить задачи до конца, несмотря на трудности или сопротивление.



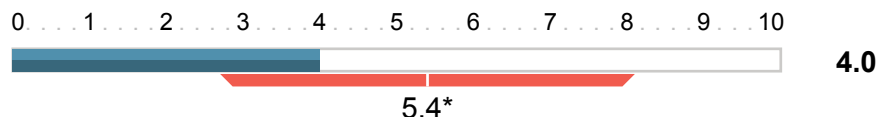
**9. Анализ** - Составлять, подтверждать и систематизировать информацию.



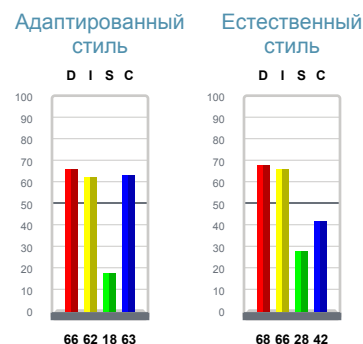
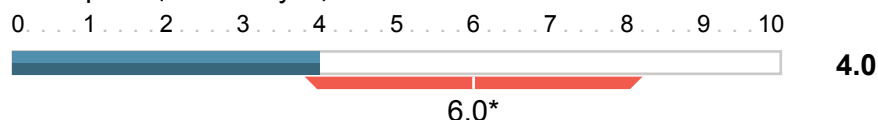
**10. Соблюдение правил** - Придерживаться правил, инструкций или существующих методов.



**11. Организованное рабочее место** - Устанавливать и поддерживать определенный порядок в повседневной деятельности.



**12. Последовательный** - Предсказуемо работать в повторяющихся ситуациях.



SIA: 66-62-18-63 (25) SIN: 68-66-28-42 (12)

\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



# ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ВЕДУЩИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

*Ваша уникальная иерархия компетенций - это ключ к Вашему успеху. Это знание необходимо для достижения Ваших целей. Ниже обозначены 7 Ваших наиболее высоко выраженных компетенций:*

1. **ПОСТОЯННОЕ ОБУЧЕНИЕ:** Образовательные инициативы и внедрение новых понятий, технологий и/или методов.
  - Проявляет заинтересованность и энтузиазм к обучению.
  - Берет на себя инициативу по овладению навыками и знаниями, требуемыми для позиции, и их развитию.
  - Остается в курсе текущей или новой информации, читая литературу или с помощью других методов обучения.
  - Активно интересуется новыми технологиями, процессами и методами.
  - Приветствует или стремится к выполнению задач, требующих новых навыков и знаний.
  - Прикладывает значительные усилия и/или несет большие расходы на обучение.
  - Искренне любит учиться.
  - Определяет применение знаний.
  - Рассматривается другими как источник знаний.
  
2. **РАЗВИТИЕ/КОУЧИНГ ПОДЧИНЕННЫХ:** Содействие и поддержка профессионального роста окружающих.
  - Выражает уверенность в способности окружающих быть результативными.
  - Определяет области, требующие развития.
  - Поощряет инициативы и совершенствование.
  - Предоставляет возможности для обучения.
  - Дает новые, трудные и/или представляющие сложность служебные задачи.
  - Признает и высоко оценивает достижения.
  - Учит, проводит коучинг и наставляет других для развития.
  - Рассматривает ошибки как возможности для обучения.
  - Способствует обучению и росту.



## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ВЕДУЩИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

3. НАВЫКИ ВЕДЕНИЯ ПЕРЕГОВОРОВ: Содействие достижению соглашений между двумя или более сторонами.
  - Понимает, что обе стороны должны получить желаемое, чтобы соглашение стало возможным.
  - Слушает, чтобы выяснить и понять, чего хочет каждая сторона.
  - Определяет, что каждая сторона готова принять в соглашении.
  - Создает безопасную среду, способствует открытому общению с целью обсудить возможные условия соглашения.
  - Разрабатывает условия соглашения.
  - Удостоверяется, что каждая сторона понимает условия соглашения.
  - Фиксирует соглашение между сторонами устными и/или письменными договорами.
  
4. РАБОТА В КОМАНДЕ: Эффективное и продуктивная работа с окружающими.
  - Уважает членов команды и их личные интересы.
  - Считает командные цели и задачи приоритетными.
  - Стремится к достижению общего согласия, когда требуется принятие решения командой.
  - Соблюдает оговоренные сроки по командным задачам и обязательствам.
  - Делит с коллегами ответственность за успехи и неудачи команды.
  - Держит членов команды в курсе хода дел по проектам.
  - Поддерживает командные решения.
  - Видит и ценит вклад членов команды.
  - Ведет себя в соответствии с ценностями и целями команды.
  - Обеспечивает конструктивную обратную связь с командой и ее членами.
  - Позитивно реагирует на ответную реакцию со стороны членов команды.
  - Поднимает проблемы, ограничивающие эффективность команды, и борется с ними.



## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ВЕДУЩИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

5. **ДИПЛОМАТИЧНОСТЬ И ТАКТ:** способность справедливо вести себя по отношению к другим, независимо от личного восприятия или убеждений.
  - Поддерживает дружеские отношения с окружающими, благодаря умению быть вежливым и справедливым
  - Уважительно относится к окружающим
  - Принимает и уважает индивидуальные особенности окружающих
  - Принимает и уважает этно-культурные, социальные, религиозные, половые, возрастные, физические и другие различия между людьми
  
6. **ДОСТИЖЕНИЕ ЦЕЛЕЙ:** Умение определять и расставлять приоритеты действий, ведущих к достижению цели.
  - Ставит реалистичные, значимые и достижимые цели
  - Определяет и выполняет необходимые требования и сроки для достижения поставленных в работе целей
  - Приступает к действиям, направленным на достижение цели, немедленно, без проволочек
  - Не отступает от поставленных целей не смотря на возникающие препятствия и неблагоприятные обстоятельства
  
7. **УМЕНИЕ ПОНИМАТЬ И ЦЕНИТЬ ДРУГИХ:** Способность воспринимать и понимать чувства и настрой окружающих.
  - Осознает, какое прямое и опосредованное влияние собственные действия могут оказать на окружающих
  - Внимательно слушает других людей
  - Понимает и уважает чувства других людей
  - Принимает и уважает индивидуальные особенности и взгляды окружающих



## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ МОТИВАТОРОВ

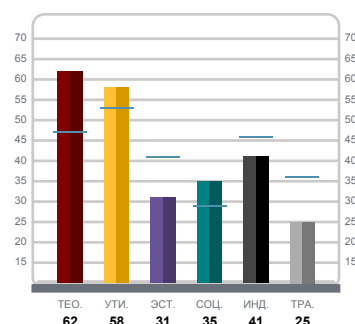
*Желание преуспеть в том, что делаешь определяется фундаментальными ценностями. Человек чувствует прилив энергии и успешен в работе, когда она соответствует его личным ценностям. Ниже представлены три, получившие наибольший рейтинг значимости для вас ценности:*

### 1. Теоретический

- Для Вас важно расти интеллектуально, иметь возможность получать новые знания и образование.
- Главный стимул для данного мотиватора - открытие ИСТИНЫ. Руководствуясь этим стимулом, человек занимает "познавательную" (когнитивную) позицию. Такой человек не склонен судить о красоте или практическом использовании вещей, он стремится исключительно к наблюдениям и размышлениям. Поскольку интересы теоретического человека лежат в эмпирической, критической и рациональной сфере, в глазах окружающих он выглядит интеллектуалом. Главная цель его жизни - упорядочить и систематизировать знания. Его девиз - "знания ради знаний".

### 2. Утилитарный/экономический

- Вы, прежде всего, ориентированы на практическую сторону деятельности и цените практические достижения, результаты и вознаграждения за вложенные ресурсы, время и энергию.
- Для Утилитарного типа личности характерен интерес к деньгам и ко всему, что имеет практическую пользу. Это означает, что такой человек стремится к материальному благополучию, которое могут обеспечить деньги, не только для себя, но и для своей настоящей или будущей семьи. Его мотивирует практическая сторона бизнеса - производство, маркетинг и потребление товаров, использование кредитов, накопление материального богатства. Этот тип весьма практичен и хорошо вписывается в стереотип бизнесмена. У человека с высоким баллом по данному мотиватору, скорее всего, будет высокая потребность быть самым богатым.



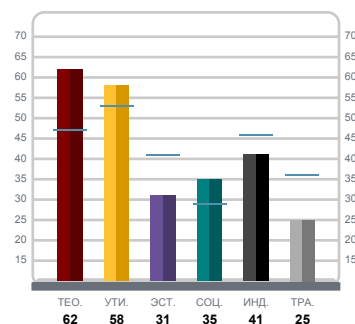




## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ МОТИВАТОРОВ

### 3. Индивидуалистический/политический

- Вы цените личное признание, свободу и власть над собственной судьбой и судьбой других людей.
- Основной мотиватор для этого типа личности - **ВЛАСТЬ**, и не обязательно политическая. Исследования показали, что руководителей в большинстве сфер деятельности интересует именно власть. Поскольку конкуренция и борьба играют важную роль во всех сферах человеческой жизни, многие философы рассматривают власть как один из самых универсальных и фундаментальных мотивирующих факторов. Однако у отдельных личностей стремление к непосредственному проявлению этого мотива стоит на первом месте - это желание личной власти, влияния и известности.





## КОЛЕСО УСПЕХА®

Колесо успеха - мощный инструмент, который популярен в мире. В дополнение к полученному тексту о вашем стиле, Колесо успеха дает визуальное представление, что позволяет вам:

- Увидеть маркер своего естественного стиля поведения (кружок).
- Увидеть маркер своего адаптированного стиля поведения (звездочка).
- Обратить внимание на степень адаптации своего поведения.

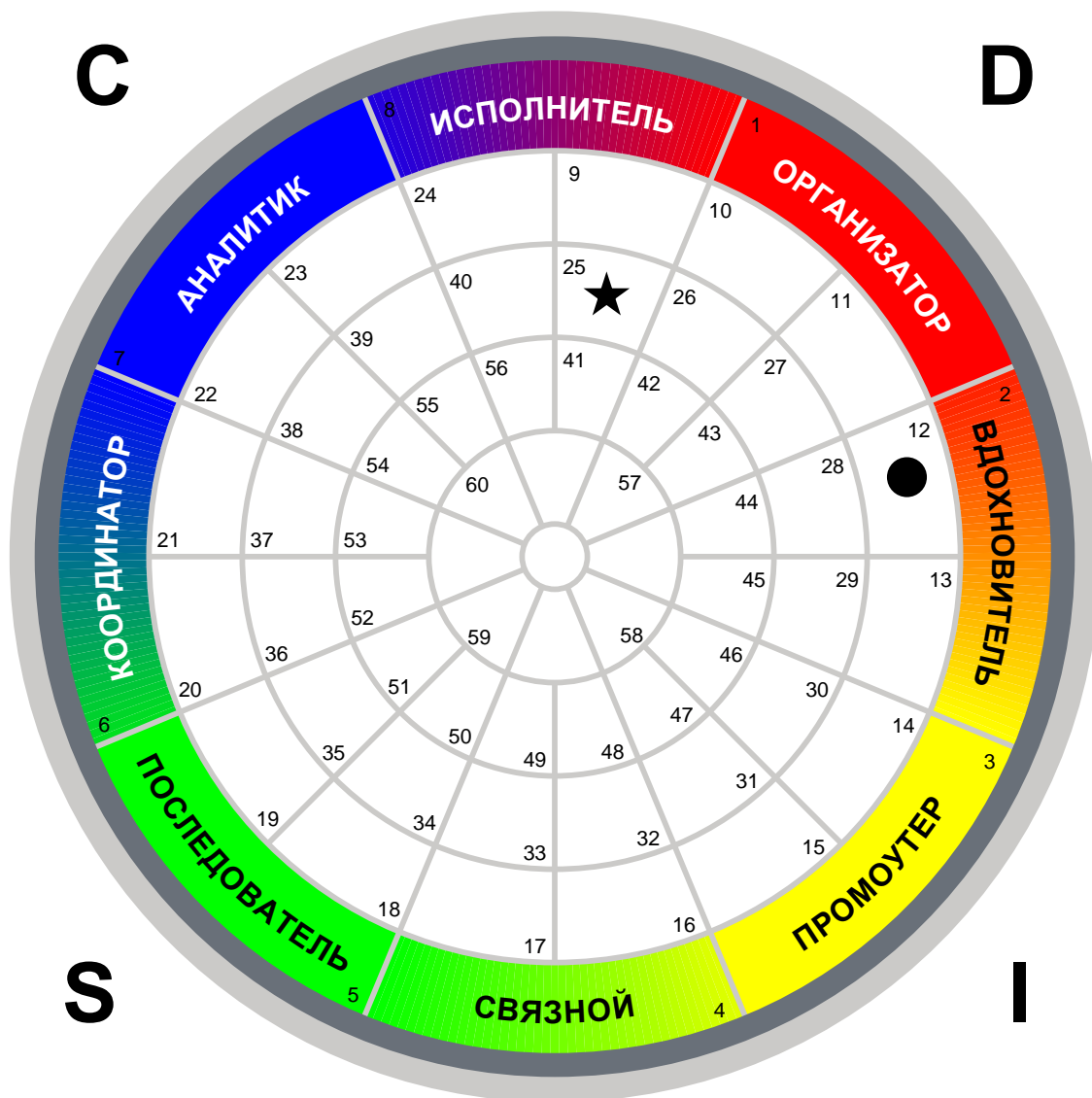
На следующей странице посмотрите как ваш естественный стиль поведения (кружок) и адаптированный (звездочка) нанесены на Колесо. Если они находятся в разных секторах, значит вы адаптируете свой стиль поведения. Чем дальше друг от друга маркеры, тем больше вы адаптируете свой стиль поведения.

Если вы входите в группу или команду, для которой также проводится оценка стиля поведения, будет полезно нанести маркеры естественного и адаптированного стиля поведения каждого участника на одно Колесо успеха. Благодаря этому вы сразу сможете, например, распознать, где возможны конфликты. Вы также сможете определить зоны для улучшения качества общения, понимания и признание заслуг.



# КОЛЕСО УСПЕХА®

11-5-2018



Адаптированный: ★ (25) НАПРАВЛЯЮЩИЙ ИСПОЛНИТЕЛЬ (ГИБКИЙ)  
Естественный: ● (12) НАПРАВЛЯЮЩИЙ ВДОХНОВИТЕЛЬ

Нормы для русскоговорящих 2017 R4

T: 8:11



# ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

Поведение, которое человек демонстрирует, и относящиеся к нему эмоции вносят вклад в успех работы. Совпадая с требованиями работы, они играют огромную роль для повышения эффективности. Ниже приведены 3 самые выраженные, характеристики поведения:

## 1. Срочность

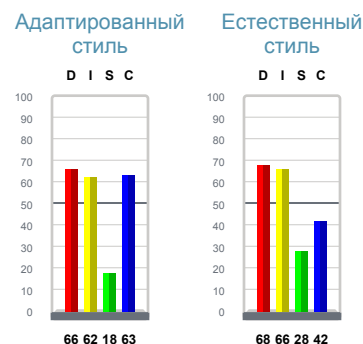
- Вы решительный человек и умеете быстро действовать. Вы способны принимать оперативные решения, руководствуясь здравым смыслом, и выполнять работу в установленные сроки.

## 2. Универсальный

- Вы легко адаптируетесь к изменениям, очень оптимистично настроены, ваша позиция - "я смогу".

## 3. Частые изменения

- Вы можете легко переключиться на выполнение новых задач без предупреждений, откладывая выполнение нескольких задач на более позднее время.





## ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

Иванна - оптимист, человек активный и энергичный, который всегда верит в достижение результата. Слово “не могу” для нее не существует. Многие люди воспринимают ее как инициатора, нацеленного на достижение результатов. Иванна умеет видеть то, что другим не под силу. Творческое мышление позволяет ей видеть общую картину в целом. Иванна - целеустремленный и напористый боец. Ориентированность на результат является одной из сильных сторон ее личности. Иванна может проявлять напористость и прямоту и, в то же время, считаться с людьми. Окружающие понимают, что прямота является очень сильной стороной ее личности. Иванна - инициатор, человек, который любит новые проекты и чувствует себя наиболее комфортно будучи вовлеченным в широкий спектр деятельности. Иванна является человеком, которому необходимо научиться расслабляться и распределять свои силы. Она может расходовать слишком много энергии, пытаясь управлять собой и другими людьми. В общении с другими Иванна первой проявляет напор и прямоту. Ее стремление к успеху очевидно для тех, с кем она работает .

