



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

Talent Insights®

Управление талантами

Иван Иванов
5-6-2018

Отражаем ваше будущее
АМАЛЬГАМА
+7 499 490 6303



АМАЛЬГАМА



ВВЕДЕНИЕ Там, где возможности встречаются с талантами®

Отчет "Управление талантами" был разработан для того, чтобы помочь человеку понять свои таланты. В отчете рассматриваются три различных области: стили поведения, мотиваторы и их сочетание. Понимание сильных и слабых сторон в этих сферах способствует личностному и профессиональному развитию, а также большей удовлетворенности.

Ниже представлен детальный анализ Ваших талантов.

РАЗДЕЛ 1: СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ

Цель этого раздела - помочь Вам обрести глубокое знание себя и окружающих. Способность к эффективному взаимодействию с людьми может служить причиной успехов или неудач в работе и личной жизни. Эффективное взаимодействие начинается с четкого восприятия самого себя.

РАЗДЕЛ 2: МОТИВАТОРЫ

Этот раздел отчета приводит описание того, что побуждает Вас к действиям. Использование этой информации в жизни и коучинг на ее основе, могут существенно поменять Ваши представления о жизни. Как только Вы узнаете о мотиваторах, которые побуждают Вас к действию, Вы тут же получите возможность понять причины конфликтов.

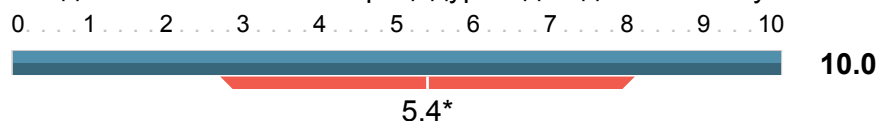


ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

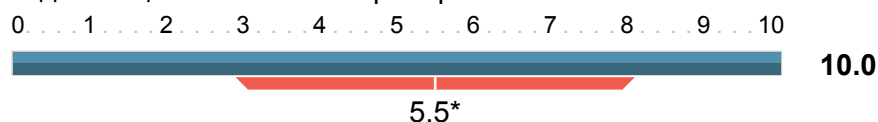
Поведение, которое демонстрирует человек, и относящиеся к нему эмоции влияют на эффективность работы. Если они соответствуют требованиям должности, то результативность работы значительно повысится. Характеристики поведения опрашиваемого проранжированы от наиболее к наименее выраженным.

1. ХОРОШО ОРГАНИЗОВАННОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО -

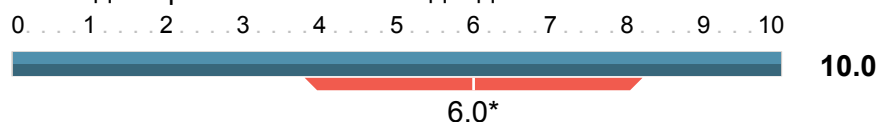
Следование системам и процедурам для достижения успеха.



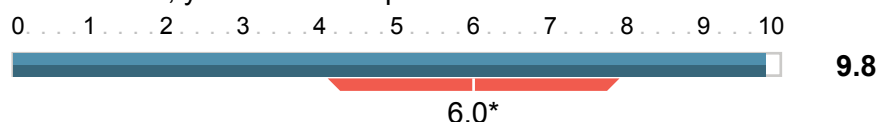
2. АНАЛИЗ ДАННЫХ - Аккуратная работа с информацией, подлежащей постоянной проверке.



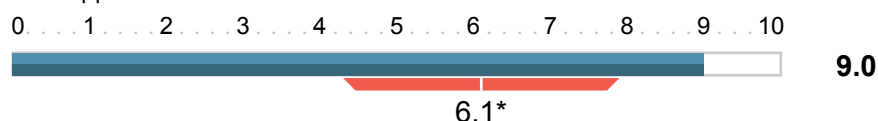
3. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ - Умение делать работу, соблюдая преемственность подхода.



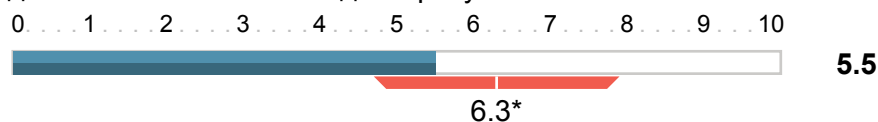
4. СЛЕДОВАНИЕ ПРАВИЛАМ - Следование стратегии или, если ее нет, устоявшейся практике.



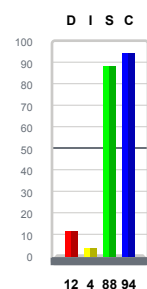
5. ДОВЕДЕНИЕ НАЧАТОГО ДО КОНЦА - Необходимость быть дотошным.



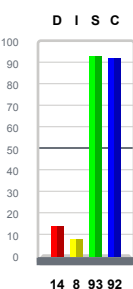
6. ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ НА ЛЮДЕЙ - Уделять много времени работе с широким кругом самых разных людей для достижения взаимовыгодных результатов.



Адаптированный стиль



Естественный стиль

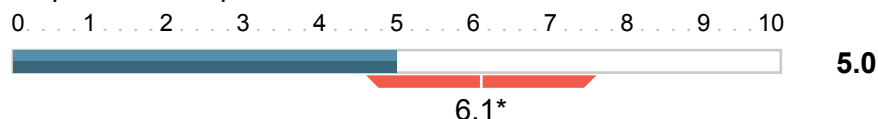


* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.

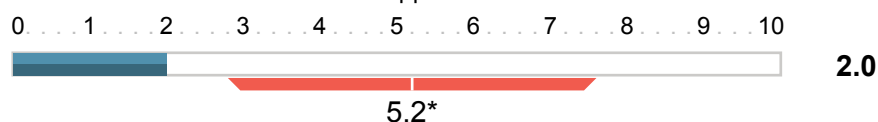


ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

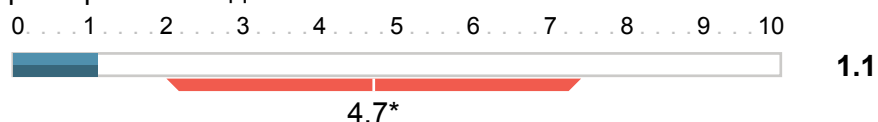
7. ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ - Желание выражать свой искренний интерес к клиентам.



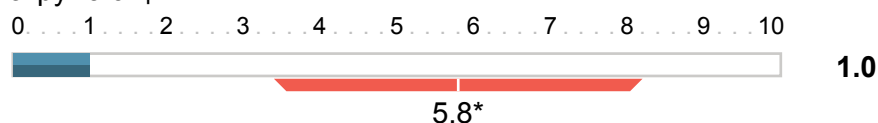
8. СТРЕМЛЕНИЕ БЫТЬ ВПЕРЕДИ - Упорство, прямота, настойчивость и воля к победе.



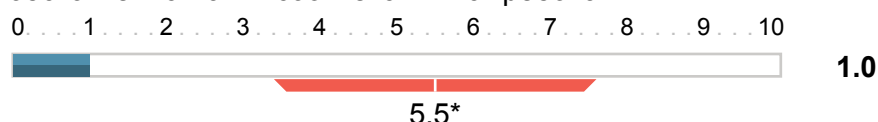
9. СКОРОСТЬ РЕАГИРОВАНИЯ - Решительность, быстрота реагирования и действия.



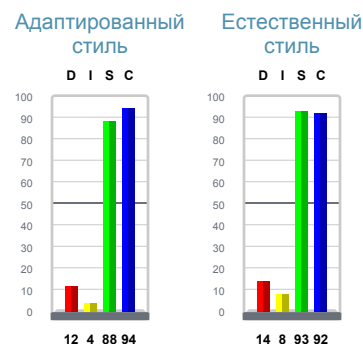
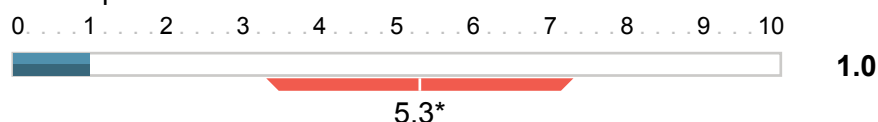
10. ЧАСТОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЛЮДЬМИ - Умение справляться с множеством отвлекающих факторов в долгосрочном периоде, приветливость в отношениях с окружающими.



11. УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ - Умение совмещать множество талантов и желание адаптировать их к меняющимся обстоятельствам в соответствии с требованиями.



12. СКЛОННОСТЬ К ЧАСТЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ - Умение без предупреждения легко переключаться с одной задачи на другую, и, если требуется, оставлять несколько заданий незавершенными.



SIA: 12-04-88-94 (21) SIN: 14-08-93-92 (20)

* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



ПОДРОБНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

Поведение, которое человек демонстрирует, и относящиеся к нему эмоции вносят свой вклад в эффективность работы. Эти особенности человека могут существенно повысить его результативность, если они согласуются с требованиями должности. Ниже приведены 3, наиболее выраженные у оцениваемого, характеристики поведения:

1. ХОРОШО ОРГАНИЗОВАННОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО

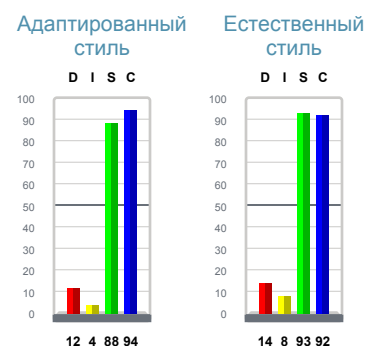
- Ваша сильная сторона в умении планировать и аккуратно систематизировать и записывать данные. Качество Вашей работы зависит от наличия установленных процедур и стратегий выполнения деятельности и связано с четкой организацией процесса выполнения задач и проектов.

2. АНАЛИЗ ДАННЫХ

- Вы умеете работать с большим количеством информации и принимаете решение только после того, как проанализируете все факты и детали. Кроме того, Вы умеете аккуратно систематизировать и записывать все данные для последующей повторной работы с ними.

3. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ

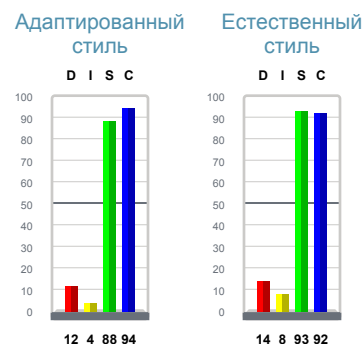
- Вы преуспеваете там, где продолжительный и полноценный успех является результатом поддерживающих и последовательных усилий. Вы проявляете способность быть последовательным и поддерживать высокий уровень качества работы.





ПОДРОБНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

Иван - человек, для которого семья имеет большое значение. Он будет делать все возможное, чтобы обеспечить благополучие своей семьи или коллектива. Иван обладает острым и аналитическим умом. Иван любит доводить начатое дело до конца. Люди, которые с ним работают, знают, что на него можно положиться. Ему нужно время для изучения и анализа, особенно при выполнении новых или трудных заданий. Это позволяет ему адаптироваться к изменениям. Иван часто проявляет практичность и трезвость мышления. Иван обычно характеризуется уравновешенностью, благодушием и отсутствием внутреннего напряжения. Временами Иван хочет замедлить ход событий и ограничить количество проектов, в которые его хотят вовлечь. Его мотивирует командная работа. Он любит осознавать себя ценным членом команды.





РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ НАВЫКОВ ОБЩЕНИЯ

В этом разделе даются рекомендации, которые позволят респонденту сделать общение с другими людьми более эффективными. Эти рекомендации включают краткое описание различных типов людей, с которыми Иван может столкнуться в работе. Научившись взаимодействовать с человеком именно в том стиле, который он предпочитает, Иван сможет сделать общение с ним более продуктивным. Вероятно, Иван не сразу сумеет проявить достаточную гибкость и ему потребуется попрактиковаться, чтобы научиться быстро подстраивать свой стиль поведения под собеседника, особенно если тот будет существенно отличаться от его стиля поведения. Именно гибкость и способность понимать потребности других людей - признак мастерства в общении.

Когда Вы общаетесь с человеком консервативным, аккуратным, внимательным, осмотрительным, который стремится к совершенству и следует правилам:

- Уделяйте больше внимания предварительной подготовке к переговорам.
- Придерживайтесь существа дела.
- Будьте точны и реалистичны.

Факторы, которые вызовут напряжение или недовольство:

- Неряшливость, легкомысленное и шумное поведение, проявление излишней эмоциональности и панибрательства в общении.
- Слишком сильное давление или постановка нереалистичных сроков.
- Неорганизованность и небрежность.

При общении с человеком амбициозным, сильным, решительным, волевым, независимым и ориентированным на достижение цели:

- Излагайте информацию ясно, четко, конкретно, кратко и не уходите в сторону от существа вопроса.
- Придерживайтесь сути дела.
- Тщательно подготовьте и систематизируйте документы и материалы, которые вы используете в разговоре.

Факторы, которые вызовут напряжение или недовольство:

- Разговор о вещах, не относящихся к делу.
- Недосказанность или неясность в обсуждении тех или иных вопросов.
- Внешние проявления неорганизованности.

Когда Вы общаетесь с человеком уравновешенным, сдержанным, терпеливым, предсказуемым, который отличается надежностью и постоянством:

- Начинайте разговор с обсуждения вопросов личного характера, чтобы установить контакт – "растопите лед".
- Представьте свой вопрос в мягкой и спокойной форме.
- Задавайте вопросы, начинающиеся со слова «как», если хотите узнать его мнение.

Факторы, которые вызовут напряжение или недовольство:

- Слишком поспешный переход к делу.
- Доминирование, давление, требовательность.
- Попытки подтолкнуть, заставить быстрее реагировать на поставленные Вами задачи.

Когда Вы общаетесь с открытым человеком, хорошим "политиком", обладающим магнетизмом и проявляющим энтузиазм и дружелюбие:

- Создайте теплую и дружескую атмосферу.
- Не злоупотребляйте мелочами и деталями (представьте их в письменном виде).
- Задавайте вопросы, затрагивающие его чувства, если хотите узнать его мнение или побудить его откровенно высказаться.

Факторы, которые вызовут напряжение или недовольство:

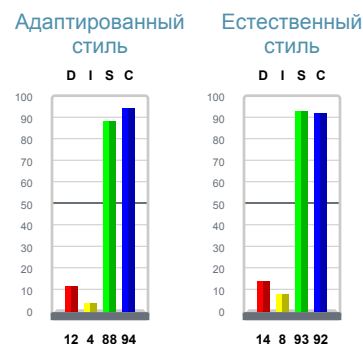
- Резкость, холодность и скрытность.
- Контроль за беседой.
- Акцент на фактах и цифрах, альтернативных вариантах и абстрактных идеях.



ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Этот раздел отчета содержит информацию о специфических способностях и особенностях поведения, которые Иван привносит в свою работу. Эти утверждения помогут определить его роль для организации. Организация может разработать систему, чтобы с пользой применить его уникальную ценность и интегрировать его в команду.

- Умеет хорошо слушать.
- Ориентируется на клиента.
- Отличается терпением и участием по отношению к другим.
- Хорошо ладит с людьми.
- Работает на общее дело, поддерживает и идет за лидером.
- Хорошо примиряет группировки – вносит спокойствие и стабильность.
- Решая проблемы, демонстрирует широту взглядов.
- Педантичный человек, обладает интуицией.
- Определяет, выясняет, собирает информацию, критически оценивает и проверяет ее.





ИДЕАЛЬНАЯ РАБОЧАЯ ОБСТАНОВКА

В этом разделе Иван найдет определение рабочей обстановки, соответствующей его естественному стилю поведения и ведущим двум мотиваторам. Люди, которым недостает гибкости почувствуют себя некомфортно, выполняя работу, которая отличается от описанной в данном разделе. Гибкие и сообразительные люди подстраивают свое поведение и чувствуют себя комфортно в различных условиях. Используйте этот раздел, для определения задач и обязанностей, при выполнении которых Иван чувствует удовлетворение и тех, которые гнетут его.

- Близкие отношения с узкой группой коллег.
- Возможность и время для адаптации к изменениям.
- Условия, в которых он может специализироваться в одной области, выполняя техническую (научную, исследовательскую) работу.
- Условия, в которых его интуиция может быть востребована.
- Возможность иметь дело с людьми, которых давно и хорошо знает.
- Личное внимание со стороны его руководителя, а также одобрение каждого хорошо выполненного им задания.
- Среда, где господствует логика, а не эмоции.
- Стабильная и предсказуемая обстановка.

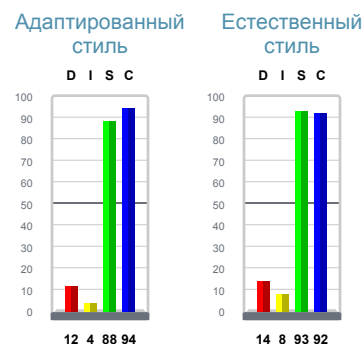


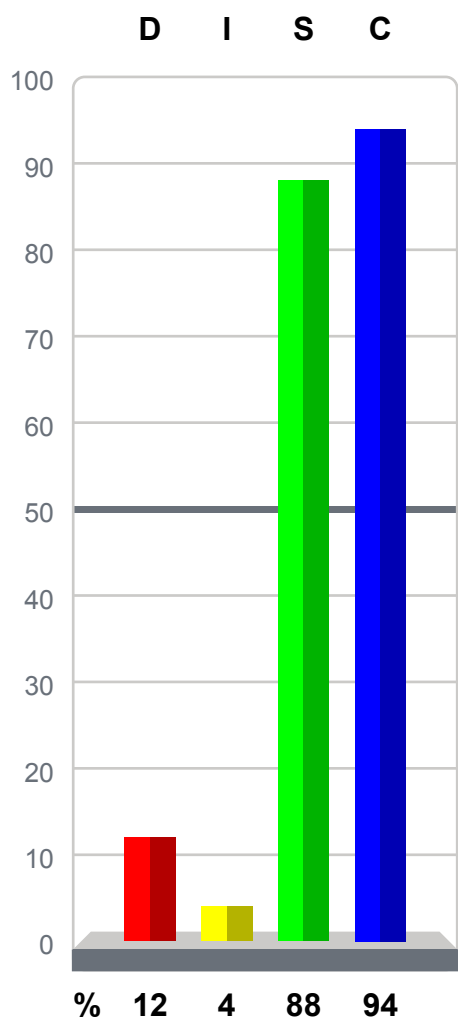


ГРАФИК СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ®

5-6-2018

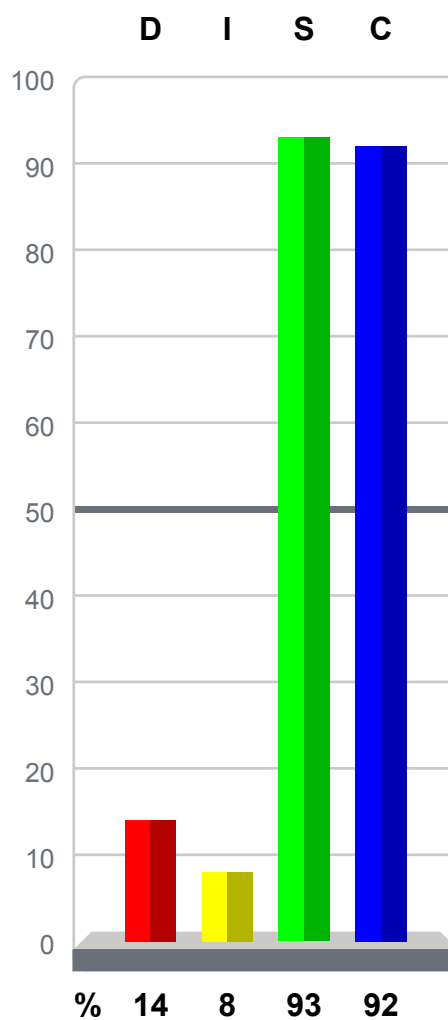
Адаптированный стиль

График I



Естественный стиль

График II



Нормы для русскоговорящих 2017 R4



КОЛЕСО УСПЕХА®

Колесо Успеха является мощным инструментом, который наглядно отражает особенности поведенческого типа индивида. Колесо Успеха позволяет Вам:

- Видеть Ваш естественный стиль поведения (круг).
- Видеть Ваш адаптированный стиль поведения (звезда).
- Выявить степень адаптации Вашего поведения.
- Если Вы располагаете результатами анализа рабочей среды, то проанализируйте расхождения между оценкой Вашего поведения и требованиями к поведению, которые предъявляет рабочая среда.

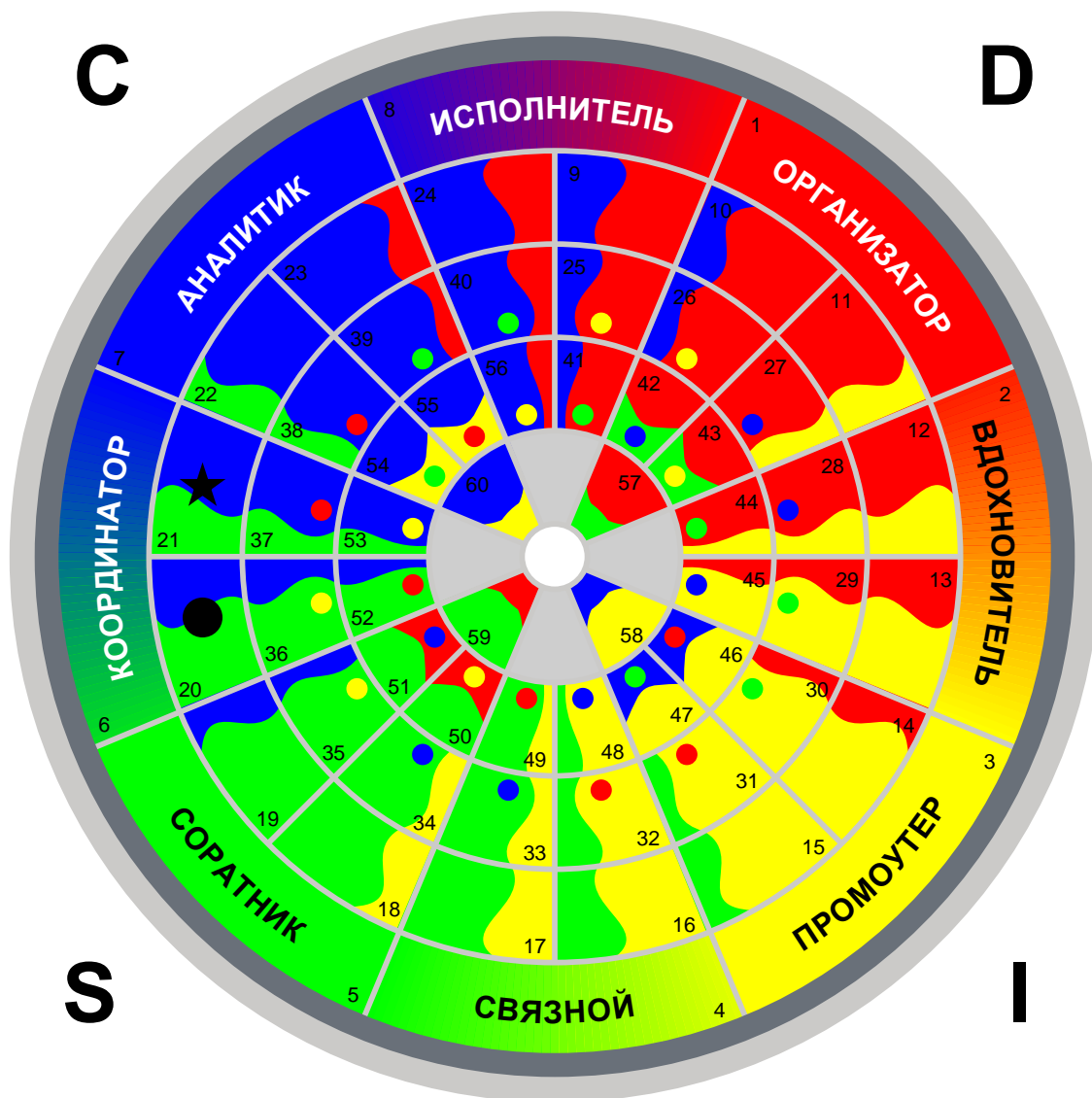
Обратите внимание на то, в каких зонах Колеса Успеха расположены Ваш естественный стиль поведения (круг) и Ваш адаптированный стиль поведения (звезда). Если они находятся в разных зонах, это означает, что Вы адаптируете, меняете свое поведение под воздействием тех или иных условий. Чем дальше друг от друга расположены две полученные точки, тем больше Вы адаптируете свое поведение.

Если оценку прошли несколько членов команды, то рекомендуется подготовить Колесо Успеха для команды в целом, используя результаты оценки каждого. Это позволит лучше понять области возможных конфликтов и определить, как можно улучшить общение, понимание и уважение между членами команды.



КОЛЕСО УСПЕХА®

5-6-2018



Адаптированный: ★ (21) АНАЛИЗИРУЮЩИЙ КООРДИНАТОР
Естественный: ● (20) ПОДДЕРЖИВАЮЩИЙ КООРДИНАТОР

Нормы для русскоговорящих 2017 R4

T: 7:13



ЛИЧНАЯ МОТИВАЦИЯ И ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

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. ТРАДИЦИОННЫЙ - Вознаграждает тех, кто ценит присущие социальной структуре традиции, правила, нормы и принципы.

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



8.5

4.0*

2. УТИЛИТАРНЫЙ - Вознаграждает тех, кто ценит практические достижения, результаты и вознаграждения как результат вложения времени, ресурсов и энергии.

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



5.3

6.8*

3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ - Вознаграждает тех, кто ценит знания ради знаний, непрерывное обучение и интеллектуальное развитие.

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



4.8

5.8*

4. ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ - Вознаграждает тех, кто ценит уважение, свободу и возможность контролировать свою жизнь и судьбы других людей.

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



4.7

5.7*

5. ЭСТЕТИЧЕСКИЙ - Вознаграждает тех, кто ценит гармонию жизни, творческое самовыражение, красоту и природу.

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



4.0

4.8*

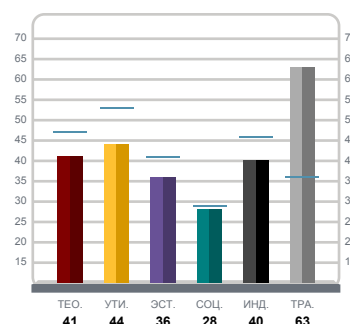
6. СОЦИАЛЬНЫЙ - Вознаграждает тех, кто ценит возможность угодить другим и внести свой вклад в процветание и благополучие общества.

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



2.7

2.8*



MI: 41-44-36-28-40-63 (ТЕО.-УТИ.-ЭСТ.-СОЦ.-ИНД.-ТРА.)

* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЛИЧНОЙ МОТИВАЦИИ И ВОВЛЕЧЕННОСТИ

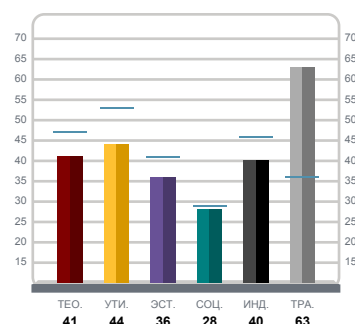
Желание преуспеть в какой-либо деятельности определяется жизненными ценностями человека. Человек всегда энергичен и стремится добиться успеха в той работе, которая удовлетворяет его интересы и соответствует его ценностям. Ниже представлены три, наиболее значимые для опрашиваемого, ценностные сферы:

1. ТРАДИЦИОННЫЙ

- Вы цените традиции, закрепленные в социальной среде, правила, нормы и принципы.
- Представителей данного типа интересуют прежде всего порядок, единство взглядов, традиции. Люди такого типа любят придерживаться системы, которая бы определяла и регулировала их жизнь, например, религия или определенная система государственной власти.

2. УТИЛИТАРНЫЙ

- 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, ко всему, что имеет практическую пользу. Это означает, что человек, принадлежащий к данному типу, стремится к материальному благополучию, которое могут обеспечить деньги, не только для себя, но и для своей семьи. Интересы такого человека связаны с практической стороной бизнеса - производство, маркетинг, потребление товаров, использование кредитов, инвестиции. Этот тип абсолютно практичного человека хорошо вписывается в стереотип бизнесмена. Человек с высоким уровнем интенсивности проявления данного мировоззрения, весьма вероятно, будет оценивать других по уровню их благосостояния.





ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЛИЧНОЙ МОТИВАЦИИ И ВОВЛЕЧЕННОСТИ

3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ

- Для Вас важно расти интеллектуально, иметь возможность получать новые знания и образование.
- Основной движущей силой для данного типа личности является поиск ИСТИНЫ через познание окружающего мира. Такой человек не проявляет интереса к красоте или практическому использованию вещей, он стремится исключительно к наблюдениям, размышлениям, поиску первопричины. Человеку, который принадлежит к данному типу, свойственен эмпирический, рациональный, критичный взгляд на вещи. В глазах окружающих он выглядит интеллектуальным человеком. Главная цель его жизни - упорядочить и систематизировать знания. Его девиз: "Знания ради знаний"

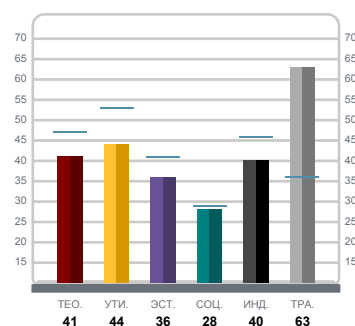
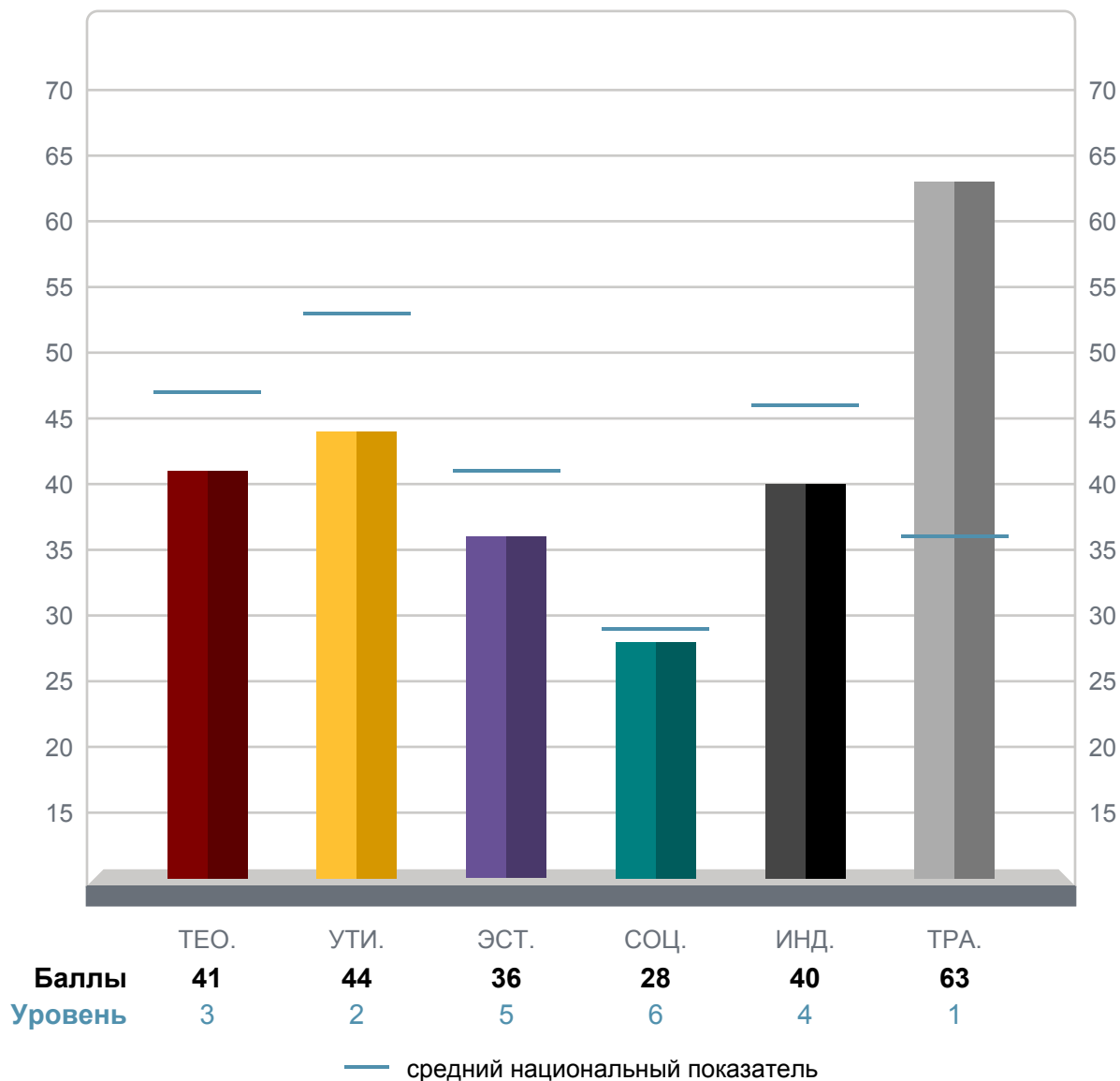




ДИАГРАММА УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ® 5-6-2018



Нормы для русскоговорящих 2017



ДИАГРАММА ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ™ 5-6-2018

