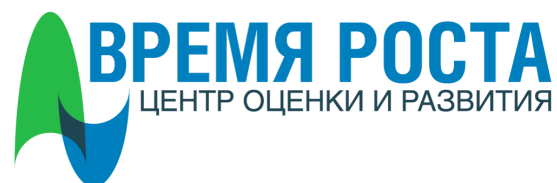




TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

Универсальная версия™

Иван Иванов
12-4-2018





ВВЕДЕНИЕ

Исследования в области поведения указывают на то, что наибольшего успеха добиваются люди, которые знают самих себя, как свои сильные, так и слабые стороны. На основе этого они смогут разработать собственную стратегию поведения, позволяющую наилучшим образом соответствовать тем требованиям, которые к ним предъявляет среда.

Поведение личности является ее неотъемлемой характеристикой. Другими словами, значительная часть нашего поведения является врожденной (исходит от нашей «природы»), а другая - зависит от воспитания. Это и есть универсальный язык наших поступков или наблюдаемое поведение человека.

В данном отчете мы оцениваем четыре фактора поведения человека, а именно:

- Как Вы реагируете на проблемы и трудности. (D - Доминирование)
- Как Вы влияете на других. (I - Влияние)
- Как Вы реагируете на изменения. (S - Постоянство)
- Как Вы реагируете на правила и процедуры, установленные другими. (C -Соответствие)

Предметом анализа данного отчета является стиль поведения, т.е. как человек выполняет то или иное действие. Является ли отчет верным на все 100%? И да и нет. Мы оцениваем только поведение. Наш отчет содержит достоверные утверждения, относящиеся к тем областям поведения, в которых можно наблюдать определенные тенденции. Вы можете свободно исключить любое утверждение из отчета, которое, на Ваш взгляд, не имеет к Вам прямого отношения, однако, рекомендуем предварительно посоветоваться с друзьями или коллегами по работе.

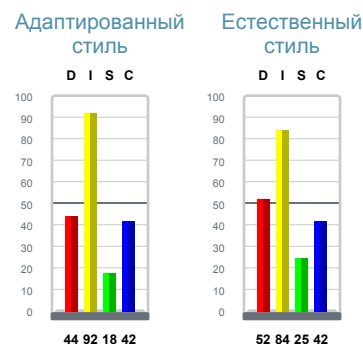


ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА

В данном разделе дается общая характеристика стиля работы, свойственного такому человеку, как Иван. Эта характеристика относится к базовому, естественному поведению, которое он проявляет в своей работе. Иными словами, если ему предоставить свободу действий, то данное описание будет отражать то, КАК ОН ПРЕДПОЧТЕТ ВЫПОЛНЯТЬ СВОЮ РАБОТУ. Используйте эти общие характеристики для лучшего понимания его естественного поведения.

Иван предпочитает работать на руководителя, который сам принимает активное, непосредственное участие в работе. Он проявляет себя наилучшим образом, работая в такой команде. Иван обладает способностью заражать других людей своим энтузиазмом. Иван предпочитает влиять на других через личные отношения и будет стремиться поддерживать их, оказывая те или иные услуги. Иван производит впечатление человека уверенного в себе. Иван может не обращать внимание на детали. Иван не любит находиться под жестким контролем. Иван является человеком, которому нравится получать отзыв руководителя о своей работе. Иван имеет склонность доверять людям, и окружающие могут этим злоупотреблять. Иван обладает оптимизмом и чувством юмора. Он - это человек, которому нравится публичное признание его достижений, это его мотивирует.

Иван умеет правильно давать отзыв о работе в вербальной и невербальной форме, что побуждает людей быть более открытыми, доверять ему и воспринимать его как человека чуткого и готового помочь. Когда его сильно волнует какая-либо проблема, Вы можете столкнуться с проявлением этих чувств в эмоциональной форме. Из-за своей доверчивости и стремления к признанию он может неправильно судить о способностях людей. Иван может принять решение, несмотря на отсутствие достаточного количества фактов, подтверждающих его правильность. Иван может слишком быстро принять решение, которого Вы добиваетесь, без тщательного рассмотрения всех фактов. Иван может проявлять непоследовательность в осуществлении дисциплинарных мер по отношению к окружающим. Иван быстро принимает решения. Иван обычно принимает решения после сбора фактов и подтверждающих данных.



ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА (Продолжение)

Иван лично знает многих людей. Он имеет склонность упоминать в разговоре имена известных личностей. Иван может делать это не задумываясь, пытаясь установить контакт с людьми, которых недостаточно хорошо знает. Некоторые считают, что Иван является излишне разговорчивым и эмоциональным человеком. Иван обладает способностью видеть проблему в целом. Он может, например, одновременно учитывать характер взаимоотношений между людьми, их чувства и последствия своих решений и действий. Иван взаимодействует с людьми, проявляя оптимизм и уверенность, дипломатичность и такт. Стиль общения варьируются от приятных бесед до споров. Иван любит общаться с людьми и умеет хорошо говорить. Иван часто будет озвучивать свою потребность к независимости. Иван судит о других по их умению говорить и проявлять теплоту и чуткость.







ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Этот раздел характеристики содержит информацию об особенностях поведения и талантах, которые Иван привносит в работу. Эти утверждения могут помочь определить его роль в организации. Организация может разработать систему для применения с пользой этих его, особенностей и интеграции в команду.

- Всегда придерживается установленных сроков.
- Осознает необходимость срочных действий, когда этого требует ситуация.
- Хороший командный игрок.
- Привлекает людей для достижения целей.
- Почти никогда не унывает.
- Творчески подходит к решению проблем.
- Умеет быстро переключаться с одного вида деятельности на другой.
- Мотивирует других на достижение целей.
- Уделяет большое внимание людям.





КАК ОБЩАТЬСЯ С РЕСПОНДЕНТОМ

Большинство людей знают, какой стиль общения по отношению к себе они предпочитают. Многие находят этот раздел крайне полезным и точным для выявления "продвинутого" общения. На этой странице приведены способы, как ОБЩАТЬСЯ с таким человеком, как Иван. Прочитайте каждое утверждение и определите 3-4 наиболее полезных для него. Рекомендуется подчеркнуть самые полезные и ознакомить со списком тех, кто общается с ним наиболее часто.

Способы общения

- Излагать задачи и требования конкретно и четко и не полагаться на то, что "все само собой разумеется".
- Внимательно следить за языком жестов, быстро реагируя на все проявления одобрения и неодобрения.
- Больше говорить лично о нем, о его целях и о том, что его интересует.
- Уделять больше времени для личного общения, в том числе и на отвлеченные темы.
- Постоянно поощрять его готовность брать риск на себя.
- Подтверждать все детали письменно, добиваясь тем самым от него строгого выполнения своих обязательств.
- Предлагать ему идеи для их дальнейшего воплощения в жизнь.
- Убедиться, что Ваша информация воспринята.
- Интересоваться его мнением о людях.
- Говорить с ним на его профессиональном языке.
- Представлять проекты в письменном виде, четко определяя сроки.
- Создавать такие условия, когда Вас не будут отвлекать и прерывать во время общения.





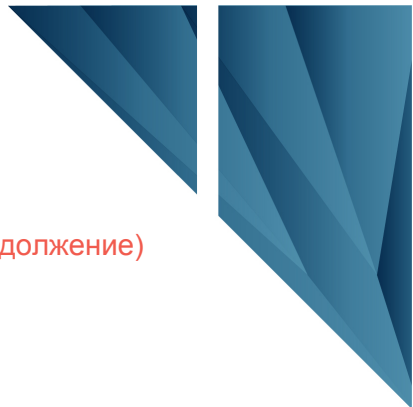


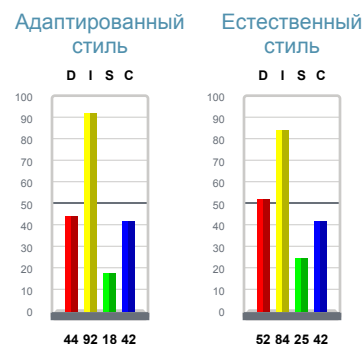
КАК ОБЩАТЬСЯ С РЕСПОНДЕНТОМ (Продолжение)

Этот раздел отчета - перечень, чего **ИЗБЕГАТЬ**, общаясь с таким человеком, как Иван. Изучите вместе с ним каждое высказывание и определите неприятные и малоэффективные подходы. Поделившись с другими такой информацией, можно договориться о тактике взаимодействия, которая подходит всем.

ИЗБЕГАТЬ при общении

- Держаться покровительственно.
- Вовлекать себя в абстрактные рассуждения о перспективах на будущее - это пустая трата времени.
- Увлекаться фактами, цифрами, рассмотрением альтернатив и абстрактными понятиями.
- Оставлять без контроля ход работ. Убедитесь, что дело доведено до конца.
- Слишком полагаться на то, что сказанное Вами было услышано.
- Говорить с ним свысока.
- Проявлять резкость, отчужденность и холодность.
- Выглядеть формалистом, который имеет обо всем свое мнение, или фокусироваться только на решении поставленных задач.
- Присваивать его идеи.
- Диктовать ему свое мнение.
- Оставлять решения в подвешенном состоянии.
- Диктовать ему.







РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ НАВЫКОВ ОБЩЕНИЯ

В этом разделе даются рекомендации, которые позволят респонденту сделать общение с другими людьми более эффективным. 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.



ВОСПРИЯТИЕ ПОВЕДЕНИЯ

Посмотрите на себя со стороны

Поведение и чувства человека мгновенно воспринимаются другими людьми. Этот раздел дает дополнительную информацию о том, как Иван воспринимает себя и о том, как при определенных условиях другие могут воспринимать его поведение. Понимание этого раздела даст ему возможность производить такое впечатление, которое позволит ему управлять ситуацией.

Самовосприятие

Иван обычно воспринимает себя как человека:

- Проявляющего энтузиазм
- Общительного
- Обаятельного
- Вдохновляющего окружающих
- Побуждающего к действию
- Оптимистичного

Восприятие окружающими - Умеренный

В ситуациях умеренного напряжения, стресса или усталости люди могут воспринимать его как человека:

- Стремящегося быть на виду
- Красноречивого
- Излишне оптимистичного
- Витающего в облаках

Восприятие окружающими - Экстремальный

И в ситуациях экстремального напряжения, стресса или усталости люди могут воспринимать его как человека:

- Излишне самоуверенного
- Разговорчивого
- Не умеющего слушать
- Стремящегося к саморекламе





ИНДИКАТОРЫ ПОВЕДЕНИЯ

В отчете выделены слова, которые описывают качества, свойственные поведению, такого человека, как Иван. Они отражают, как он решает проблемы, преодолевает трудности, влияет на людей, реагирует на изменения, на правила и регламенты, установленные другими людьми.

Боец, подгоняющий	Вдохновляющий	Расслабленный	Опасливый
Авторитарный	Притягательный	Пассивный	Осторожный
Ведущий	Энтузиаст	Терпеливый	Уточняющий
Упорный	Побуждающий	Собственнический	Систематичный
Волевой	Убеждающий	Предсказуемый	Точный
Соревнующийся	Уравновешенный	Последовательный	Открытый
Непреклонный	Оптимистичный	Устойчивый	Взвешенный в суждениях
Любит риск	Доверчивый	Стабильный	Дипломатичный
Доминирование	Влияние	Постоянство	Соответствие
Расчетливый	Вдумчивый	Мобильный	Твердый
Готовый сотрудничать	Оперирует фактами	Активный	Независимый
Нерешительный	Расчетливый	Непоседливый	Своенравный
Настороженный	Скептический	Нетерпеливый	Упрямый
Покладистый	Логичный	Стойкий	Несистематичный
Скромный	Подозрительный	Горячий	Раскованный
Миролюбивый	Реалистичный	Гибкий	Самоуправный
Ненавязчивый	Проницательный	Импульсивный	Непреклонный



ЕСТЕСТВЕННЫЙ И АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ

Естественный стиль поведения такого человека, как Иван, который проявляется в решении проблем, общении с людьми, отношении к переменам и различным правилам, не всегда будет соответствовать требованиям среды. Этот раздел содержит важную информацию о том, как Иван адаптируется к среде.

Проблемы - трудности

Естественный

Иван - весьма предприимчивый, любознательный по своей природе человек, который стремится не уступать первенство другим. Он ориентируется на результат и ищет нестандартные подходы к решению проблем. Иван, по своей натуре, не любит конфликты, но в определенных ситуациях, если это потребуется для пользы дела, он может пойти на конфронтацию.

Адаптированный

Иван не видит необходимости менять свой подход к решению проблем, если только окружающая обстановка или условия не изменятся.

Люди - контакты

Естественный

Иван восхищается своей способностью оказывать влияние на окружающих. Он стремится к контактам со всеми людьми. Иван доверяет людям и хочет, чтобы они ему тоже доверяли.

Адаптированный

Иван не видит необходимости менять свой подход к воздействию на людей. Он считает свой естественный стиль поведения наиболее правильным в данных условиях.





ЕСТЕСТВЕННЫЙ И АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ (Продолжение)

Темп изменений - постоянство

Естественный

Иван предпочитает разнообразие в работе и проявляет желание как можно быстрее переключаться с одного вида деятельности на другой. Он обычно стремится выполнять работу безотлагательно. Он стремится к переменам, хотя бы ради самих перемен.

Адаптированный

Иван полагает, что его естественный стиль поведения адекватен среде. Он относится к людям так, как они того заслуживают, с его точки зрения, судя по результатам их работы.

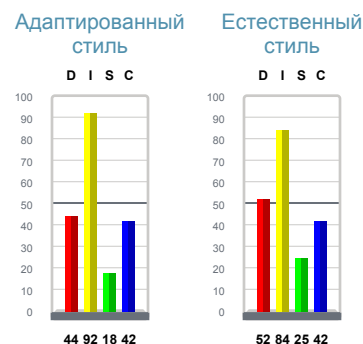
Правила - ограничения

Естественный

Иван - натура независимая и в некотором роде своевольная. Он проявляет открытость к новым предложениям и временами выглядит человеком, который находится «в свободном полете». Он наиболее комфортно чувствует себя в ситуации, когда ограничения минимальны.

Адаптированный

Поскольку разница между естественным и адаптированным стилями поведения такого человека, как Иван, незначительна, у него нет особой необходимости менять свое поведение.





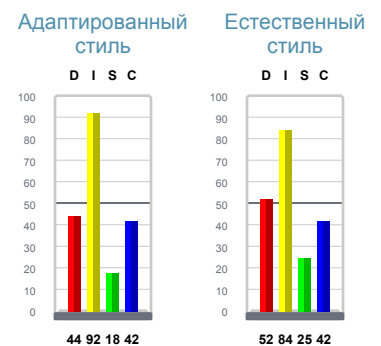
МОТИВИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ

Данный раздел отчета был сформирован для анализа желаемого оцениваемым. Людей мотивирует желаемое; однако как только человек получает то, чего он хочет, мотивация сразу же пропадет. Совместно с респондентом изучите каждое утверждение, представленное в данном разделе, и выделите те, которые с тоже время представляют собой "желания".

Иван хочет (и это его мотивирует):

- Разнообразия деятельности, новых обязанностей, чтобы некогда было скучать.
- Работать в дружеской обстановке.
- Иметь возможность свободно излагать свое мнение и участвовать в работе команды.
- Иметь руководителя, который привлекает подчиненных к управлению.
- Иметь больше времени.
- Чтобы применялась такая система поощрения, которая бы способствовала осуществлению его мечты.
- Разнообразия работы, задач.
- Принимать участие в совместных мероприятиях вне работы.
- Чтобы ему доверяли.
- Получать лестные отзывы, признание и поощрения за свой вклад в работу.
- Работу, которая дает возможность проявлять себя и получать признание.





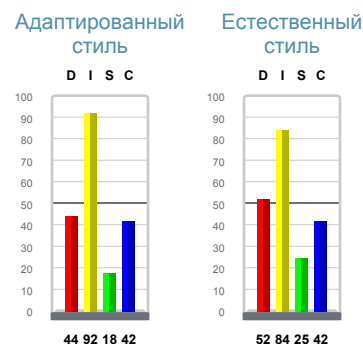


ИНСТРУМЕНТЫ УПРАВЛЕНИЯ

В данном разделе представлены некоторые потребности, которые должны быть удовлетворены чтобы такой человек, как Иван, мог работать на оптимальном уровне результативности. Некоторые потребности могут быть удовлетворены им самим, в то время как за остальные должно взяться руководство. Человеку трудно влиться в мотивирующую рабочую среду, если его базовые управленческие потребности не удовлетворены. Просмотрите весь список вместе с ними определите 3 или 4 утверждения, которые являются наиболее важными. Именно тогда Иван сможет принять участие в формировании своего собственного видения, как им лучше управлять.

Иван имеет следующие потребности:

- Приступая к рутинной работе с документами, доводить ее до конца, не откладывая до следующего раза.
- Более качественную организацию ведения документации.
- Укладываться в бюджет, устанавливая приоритеты затрат.
- С пониманием относиться к людям, которые кажутся ему более медлительными.
- Участвовать в управлении.
- Оказывать помощь в рациональном использовании времени и расстановке приоритетов.
- Хорошо знать, что оказывает влияние на его работу.
- Устанавливать жесткие сроки завершения работы.
- Концентрироваться на результатах работы и не приносить их в жертву ради того, чтобы не испортить отношения.
- Быть человеком, окруженным людьми как на работе так и вне ее.
- При обсуждении рабочих вопросов меньше отвлекаться на посторонние темы.
- Лучше контролировать мимику и жесты.
- Скрывать эмоции, когда это необходимо.





ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Настоящий раздел предназначен для определения областей развития. Выделите 1-3 области развития и разработайте план действий.

- Навыки общения (умение слушать)
- Делегирование
- Принятие решений
- Дисциплинирование
- Оценивание работы
- Обучение
- Управление временем
- Постановка карьерных целей
- Постановка личных целей
- Мотивирование других
- Развитие других
- Семья

Область: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Область: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Область: _____

- 1.
- 2.
- 3.

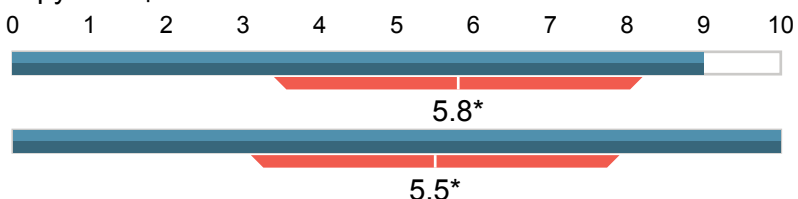
Дата начала: _____ Контрольная дата: _____



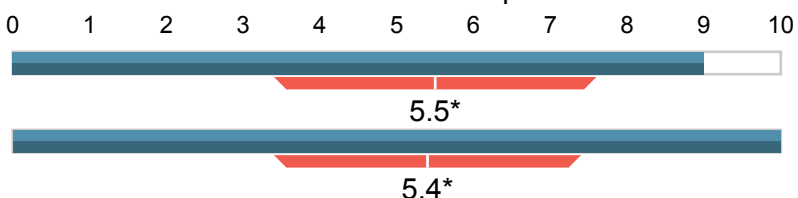
ИЕРАРХИЯ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ

График стилей поведения показывает иерархию наиболее присущего Вам естественного стиля поведения среди восьми (8) областей часто встречающихся на рабочем месте. Он поможет Вам понять, в какой из этих областей Вы естественным образом будете наиболее эффективными.

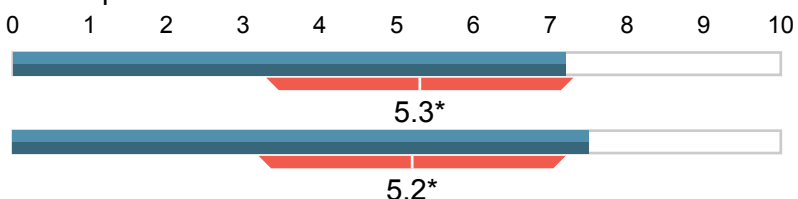
1. ЧАСТОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЛЮДЬМИ - Умение справляться с множеством отвлекающих факторов в долгосрочном периоде, приветливость в отношениях с окружающими.



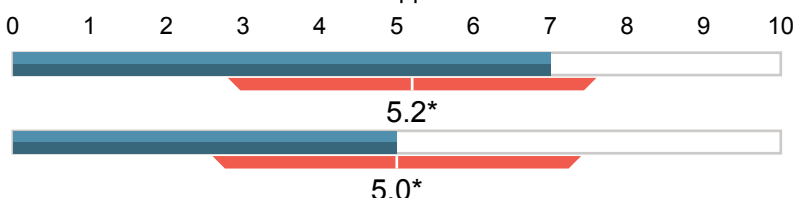
2. УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ - Умение совмещать множество талантов и желание адаптировать их к меняющимся обстоятельствам в соответствии с требованиями.



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



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



* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



ИЕРАРХИЯ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ (Продолжение)

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

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



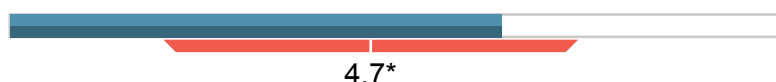
7.0 Естественный



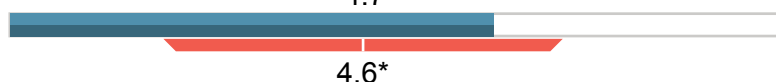
5.5 Адаптированный

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

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



6.4 Естественный



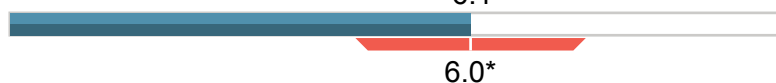
6.3 Адаптированный

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

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



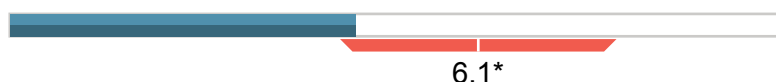
6.3 Естественный



6.0 Адаптированный

8. ДОВЕДЕНИЕ НАЧАТОГО ДО КОНЦА - Необходимость быть дотошным.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



4.5 Естественный



3.3 Адаптированный

* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



ИЕРАРХИЯ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ (Продолжение)

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

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



6.0*

4.2 Естественный



6.2*

3.8 Адаптированный

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

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



6.0*

3.5 Естественный



6.2*

3.8 Адаптированный

11. ХОРОШО ОРГАНИЗОВАННОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО - Следование системам и процедурам для достижения успеха.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



5.4*

3.0 Естественный



5.7*

3.0 Адаптированный

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

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



5.5*

3.0 Естественный



5.9*

3.0 Адаптированный

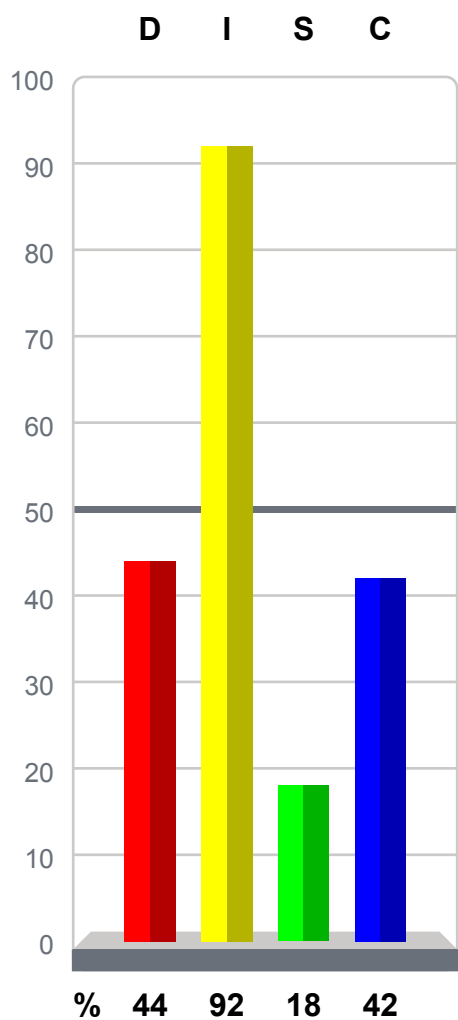


ГРАФИК СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ®

12-4-2018

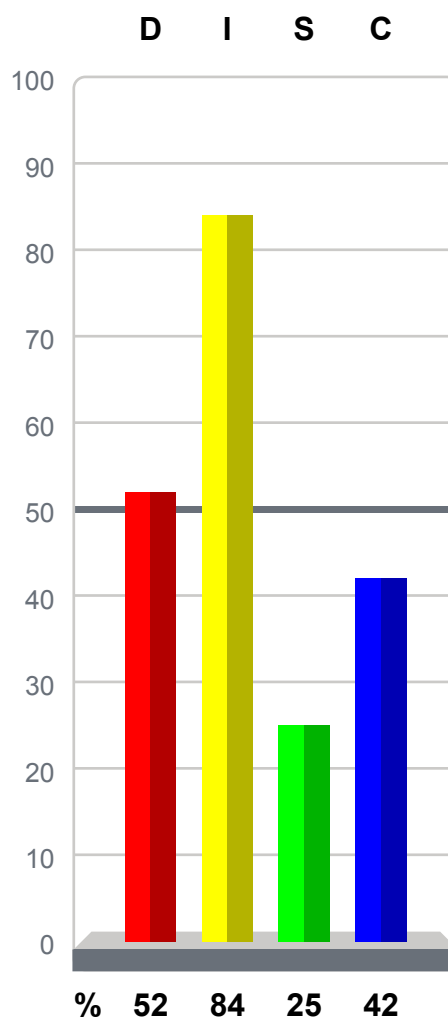
Адаптированный стиль

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.

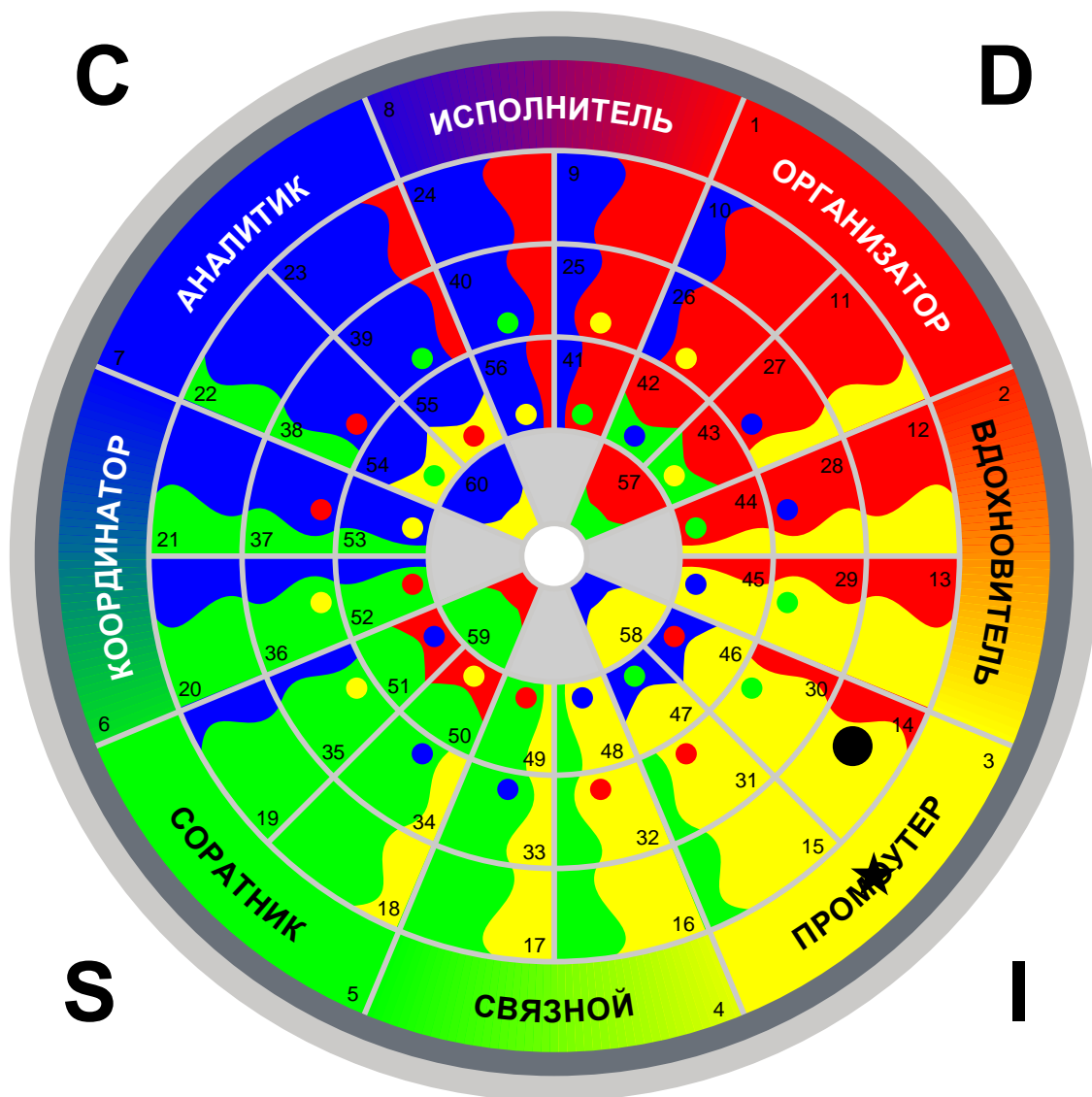
Обратите внимание на то, в каких зонах Колеса Успеха расположены Ваш естественный стиль поведения (круг) и Ваш адаптированный стиль поведения (звезда). Если они находятся в разных зонах, это означает, что Вы адаптируете, меняете свое поведение под воздействием тех или иных условий. Чем дальше друг от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

12-4-2018



Адаптированный: ★ (3) ПРОМОУТЕР

Естественный: ● (14) ВДОХНОВЛЯЮЩИЙ ПРОМОУТЕР

Нормы для русскоговорящих 2018 R4

T: 10:09