



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

## **Talent Insights**®

Управление талантами

**Иван Иванович Иванов**

Сотрудник  
АБВГД  
12-5-2014

### **ГАРМОНИЯ ЧЕЛОВЕКА И РАБОТЫ**

TriMetrix Solutions

Petchatnikov 18, build.2, of. 25, Moscow, 107045, Russia

[www.3metrix.ru](http://www.3metrix.ru), +7 495 7906768





## 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

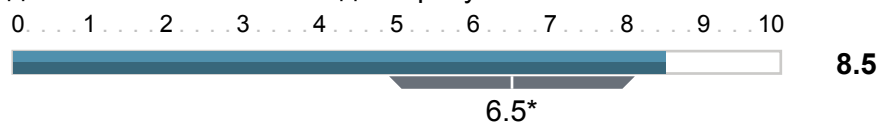
Этот раздел отчета приводит описание того, что побуждает Вас к действиям. Использование этой информации в жизни и коучинг на ее основе, могут существенно поменять Ваши представления о жизни. Как только Вы узнаете о мотиваторах, которые побуждают Вас к действию, Вы тут же получите возможность понять причины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



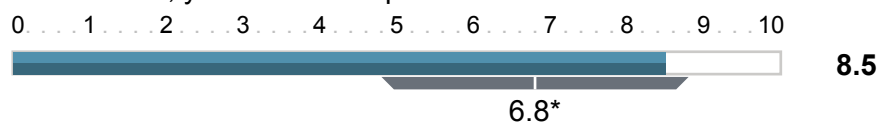
# ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

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.

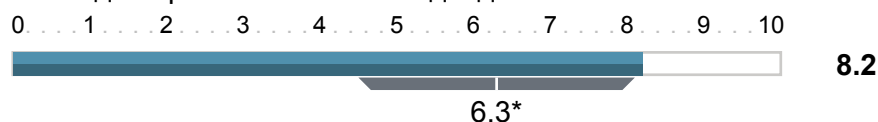
**1. ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ НА ЛЮДЕЙ** - Уделять много времени работе с широким кругом самых разных людей для достижения взаимовыгодных результатов.



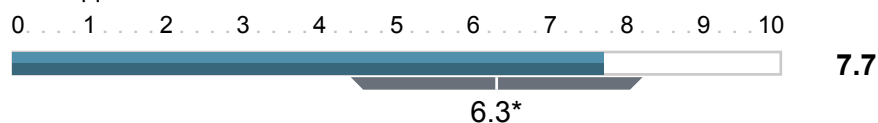
**2. СЛЕДОВАНИЕ ПРАВИЛАМ** - Следование стратегии или, если ее нет, устоявшейся практике.



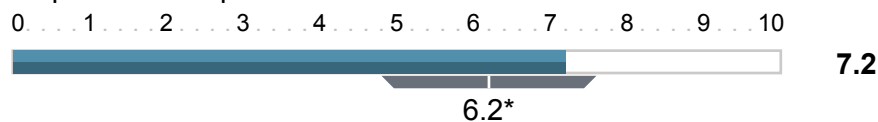
**3. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ** - Умение делать работу, соблюдая преемственность подхода.



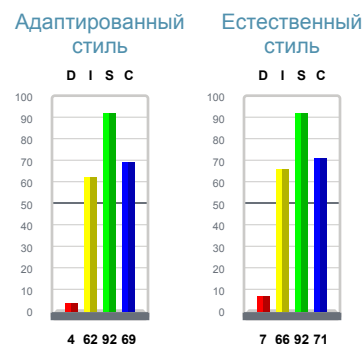
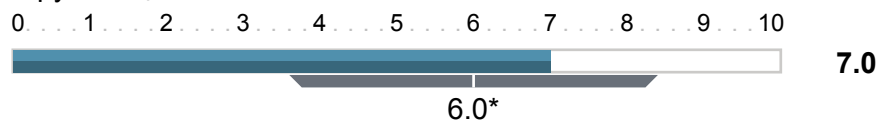
**4. ДОВЕДЕНИЕ НАЧАТОГО ДО КОНЦА** - Необходимость быть дотошным.



**5. ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ** - Желание выразить свой искренний интерес к клиентам.



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

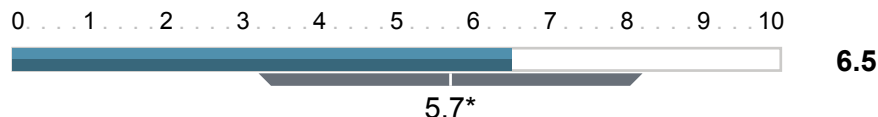


\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.

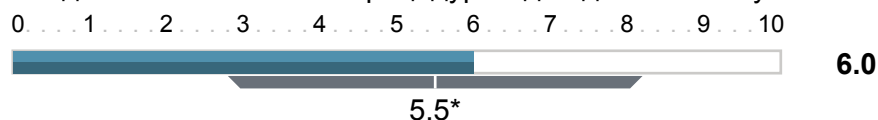


# ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

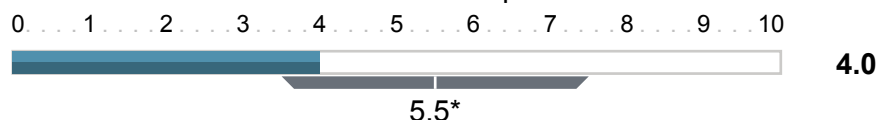
**7. АНАЛИЗ ДАННЫХ** - Аккуратная работа с информацией, подлежащей постоянной проверке.



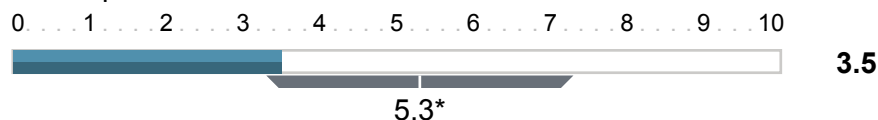
**8. ХОРОШО ОРГАНИЗОВАННОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО** - Следование системам и процедурам для достижения успеха.



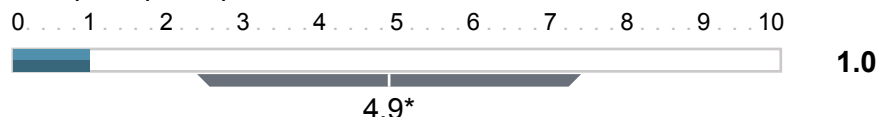
**9. УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ** - Умение совмещать множество талантов и желание адаптировать их к меняющимся обстоятельствам в соответствии с требованиями.



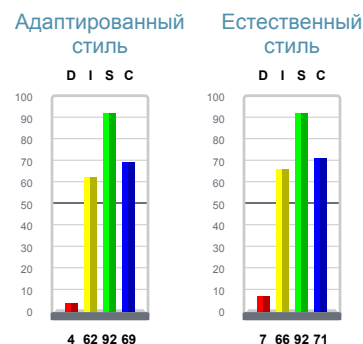
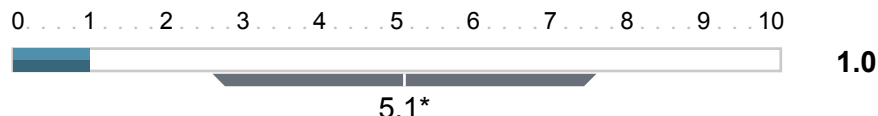
**10. СКЛОННОСТЬ К ЧАСТЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ** - Умение без предупреждения легко переключаться с одной задачи на другую, и, если требуется, оставлять несколько заданий незавершенными.



**11. СКОРОСТЬ РЕАГИРОВАНИЯ** - Решительность, быстрота реагирования и действия.



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



SIA: 04-62-92-69 (35) SIN: 07-66-92-71 (35)

\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.





# ПОДРОБНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

Иван Иванович добивается успеха благодаря упорству и трудолюбию. Он стремится доводить начатое дело до конца. Он умеет прекрасно поддерживать отношения как на работе, так и вне ее. Он проявляет заботу и теплоту по отношению к окружающим людям. Иван Иванович не любит высказывать свое мнение до тех пор, пока не соберет достаточно информации, обосновывающей это мнение. Иван Иванович любит сотрудничество и гармонию во взаимоотношениях. В большинстве случаев он выглядит человеком хладнокровным, спокойным и сдержанным. Иван Иванович не противится изменениям пока они не касаются его лично. Он стремится активно участвовать в том, что связано с его работой. Он - человек, которому нравится определять свой ритм жизни. Когда другие пытаются его торопить, он чувствует напряжение и может этому сопротивляться. Терпение, самоконтроль и осмотрительность характерны для его естественного поведения. Он добивается результата благодаря своей настойчивости. Он использует силу и стойкость характера для достижения своих целей.





## 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 Иванович может столкнуться в работе. Научившись взаимодействовать с человеком именно в том стиле, который он предпочитает, Иван Иванович сможет сделать общение с ним более продуктивным. Вероятно, Иван Иванович 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 панибратства 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.







# ИДЕАЛЬНАЯ РАБОЧАЯ ОБСТАНОВКА

В этом разделе Иван Иванович 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 Иванович чувствует удовлетворение и тех, которые гнетут его.

- Среда, в которой он может строить личные, доверительные отношения людьми.
- Возможность и время для адаптации к изменениям.
- Наличие правил и процедур, регулирующих работу.
- Возможность иметь дело с людьми, которых давно и хорошо знает.
- Отсутствие конфликтов между людьми.
- Рабочая обстановка, в которой люди редко теряют самообладание или выходят из себя.
- Стабильная и предсказуемая обстановка.




---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

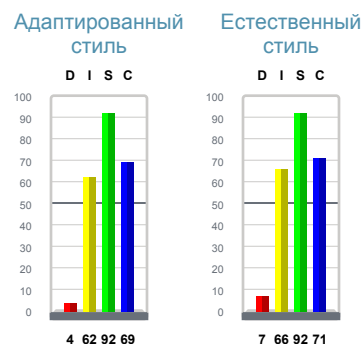
---

---

---

---

---



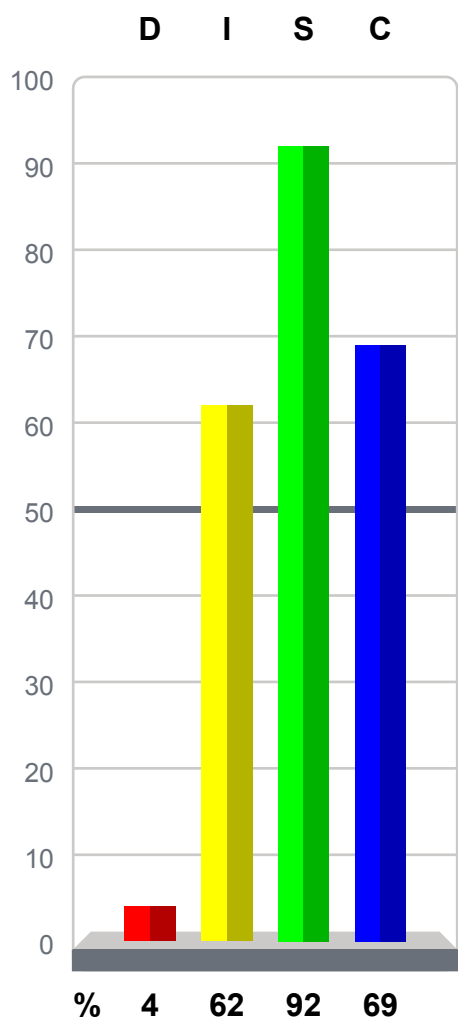


# ГРАФИК СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ®

12-5-2014

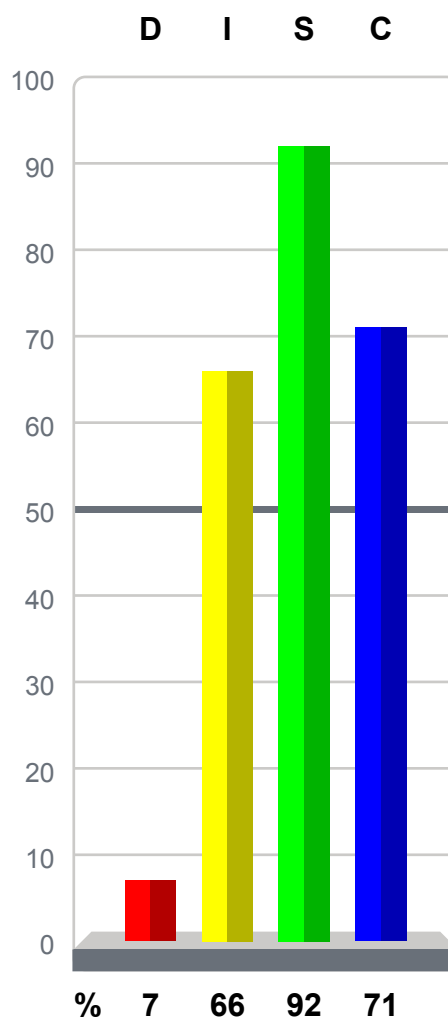
## Адаптированный стиль

### График I



## Естественный стиль

### График II



Нормы для русскоговорящих 2014 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.

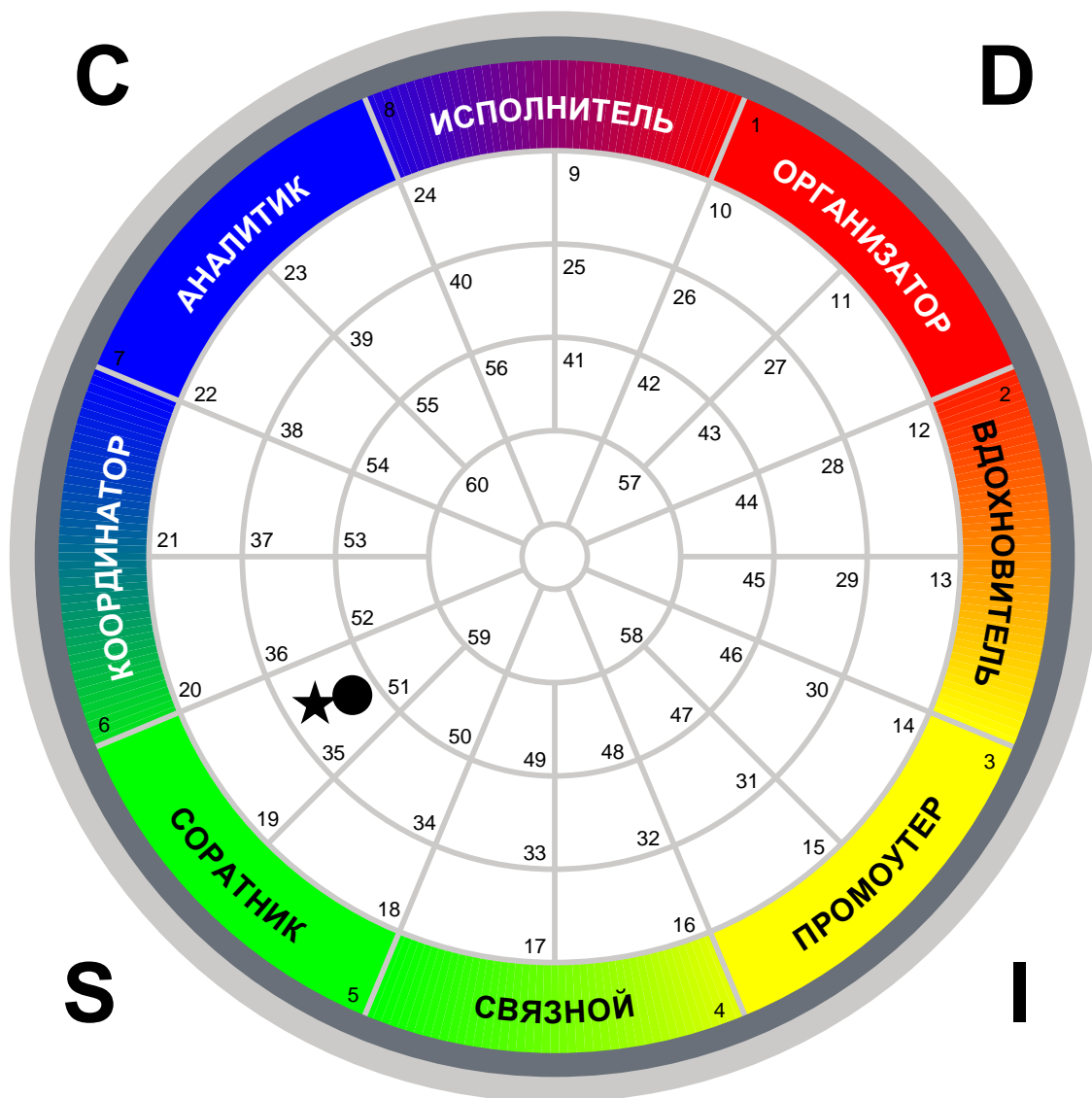
Обратите внимание на то, в каких зонах Колеса Успеха расположены Ваш естественный стиль поведения (круг) и Ваш адаптированный стиль поведения (звезда). Если они находятся в разных зонах, это означает, что Вы адаптируете, меняете свое поведение под воздействием тех или иных условий. Чем дальше друг от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

12-5-2014



Адаптированный: ★ (35) КООРДИНИРУЮЩИЙ СОРАТНИК (ГИБКИЙ)

Естественный: ● (35) КООРДИНИРУЮЩИЙ СОРАТНИК (ГИБКИЙ)

Нормы для русскоговорящих 2014 R4

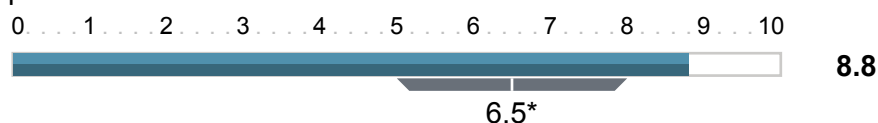
T: 10:03



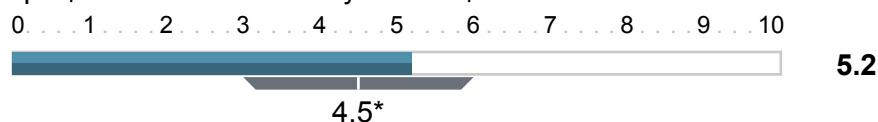
# ЛИЧНАЯ МОТИВАЦИЯ И ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

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.

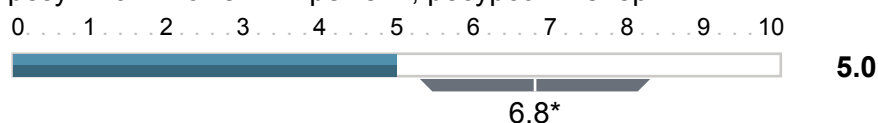
**1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ** - Вознаграждает тех, кто ценит знания ради знаний, непрерывное обучение и интеллектуальное развитие.



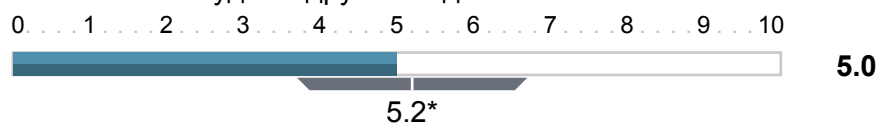
**2. СОЦИАЛЬНЫЙ** - Вознаграждает тех, кто ценит возможность угодить другим и внести свой вклад в процветание и благополучие общества.



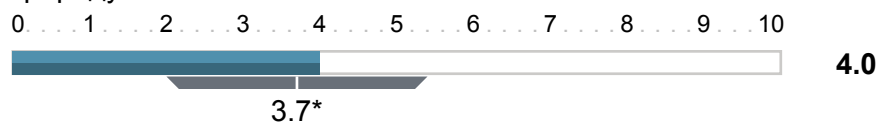
**3. УТИЛИТАРНЫЙ** - Вознаграждает тех, кто ценит практические достижения, результаты и вознаграждения как результат вложения времени, ресурсов и энергии.



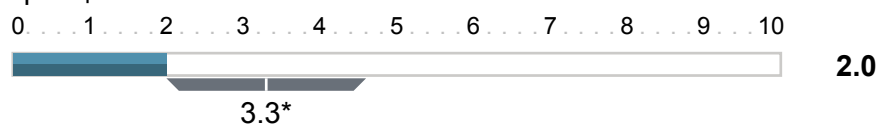
**4. ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ** - Вознаграждает тех, кто ценит уважение, свободу и возможность контролировать свою жизнь и судьбы других людей.



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

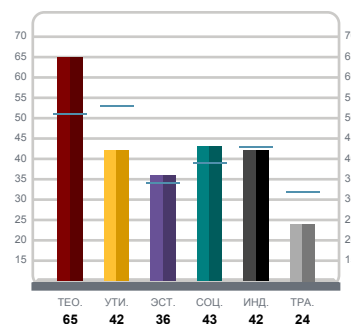


**6. ТРАДИЦИОННЫЙ** - Вознаграждает тех, кто ценит присущие социальной структуре традиции, правила, нормы и принципы.



MI: 65-42-36-43-42-24 (ТЕО.-УТИ.-ЭСТ.-СОЦ.-ИНД.-ТРА.)

\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.





# ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЛИЧНОЙ МОТИВАЦИИ И ВОВЛЕЧЕННОСТИ

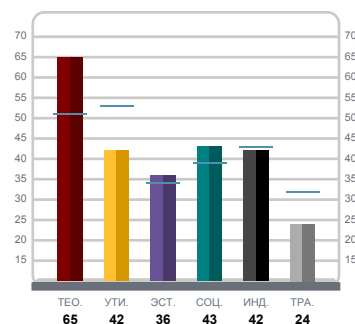
*Желание преуспеть в какой-либо деятельности определяется жизненными ценностями человека. Человек всегда энергичен и стремится добиться успеха в той работе, которая удовлетворяет его интересы и соответствует его ценностям. Ниже представлены три, наиболее значимые для опрашиваемого, ценностные сферы:*

## 1. 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"

## 2. СОЦИАЛЬНЫЙ

- Вам важно иметь возможность оказывать услуги, служить другим людям и вносить свой вклад в развитие и процветание общества.
- Человек, который, согласно результатам отчета, проявляет ярко выраженную склонность к данному мировоззренческому типу, отличается любовью к людям. Личность социального типа высоко ценит людей, ей свойственна доброта, сочувствие к окружающим, отсутствие эгоизма. Люди, принадлежащие к теоретическому, утилитарному и эстетическому типам, кажутся ему равнодушными и холодными. В отличие от индивидуалистического типа, люди социального типа полагают, что стремление к взаимопомощи является единственно правильной формой человеческих отношений. Исследования показывают, что личность социального типа отличается бескорыстием.

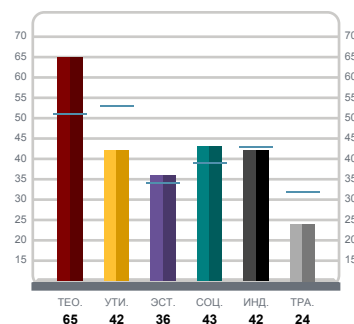




# ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЛИЧНОЙ МОТИВАЦИИ И ВОВЛЕЧЕННОСТИ

## 3. УТИЛИТАРНЫЙ

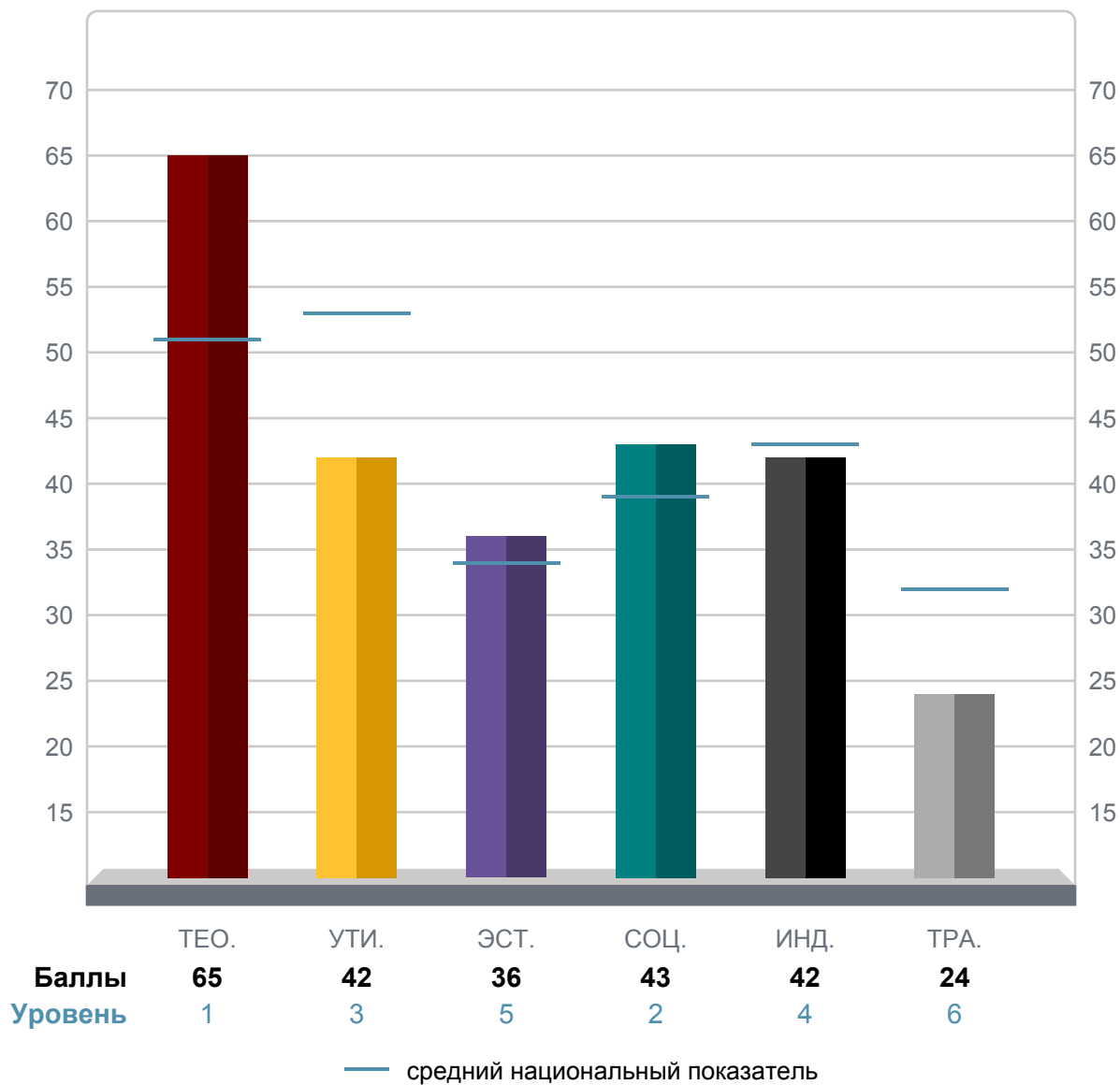
- Вы, прежде всего, ориентированы на практическую сторону деятельности и цените практические достижения, результаты и вознаграждения за вложенные ресурсы, время и энергию.
- Для Утилитарного типа личности характерен интерес к деньгам, ко всему, что имеет практическую пользу. Это означает, что человек, 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.





# ДИАГРАММА УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ®

12-5-2014



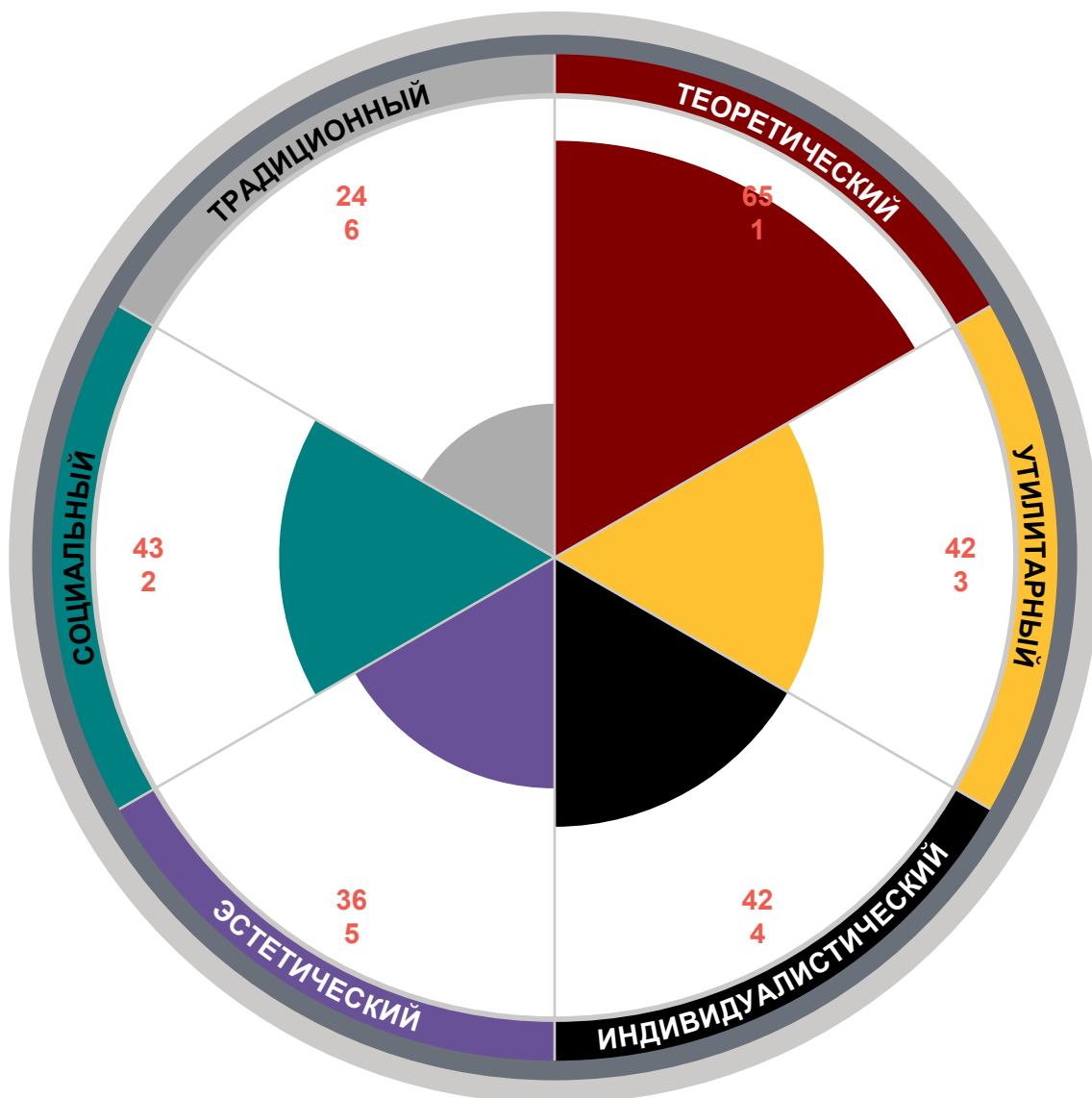
Нормы для русскоговорящих 2014





# ДИАГРАММА ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ™

12-5-2014



T: 9:06