



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

TTI Talent Insights®

Управление талантами

Артур Досатаев

12-3-2019

РозницаKZ

Almaty, Shevchenko str., 165b, office 802

info-kz@retail-ua.com, +7(701)959-97-95, +7(727)346-85-95

**ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОТЧЕТ
НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**



Розница
www.retail-ua.com **kz**



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.

Стили поведения

Цель этого раздела - помочь обрести более глубокое знание себя и окружающих. Способность к эффективному взаимодействию с людьми может являться "водоразделом" между успехом или неудачей в работе или личной жизни. Эффективное взаимодействие начинается с четкого восприятия самого себя.

Мотиваторы

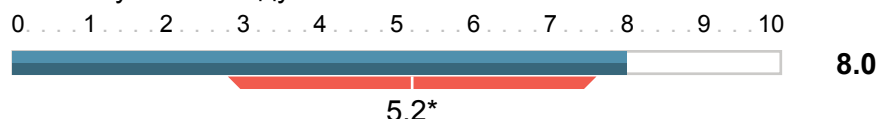
Этот раздел отчета описывает причины того, что побуждает к действиям. Вместе с практическим применением и коучингом он может драматически повлиять на ценность вашей жизни. Разобравшись в мотиваторах, которые направляют ваши поступки, вы сможете быстро понимать причины конфликтов.



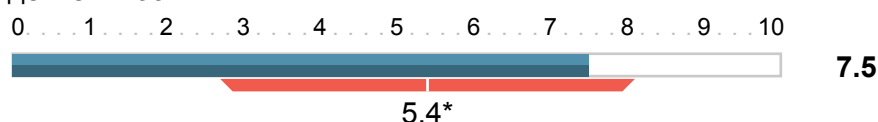
ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

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.

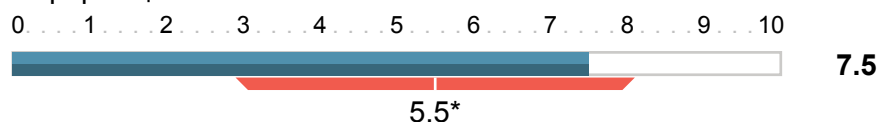
1. Стремление быть первым - Есть желание побеждать или получать выгоду.



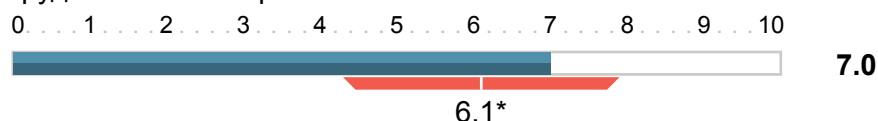
2. Организованное рабочее место - Устанавливать и поддерживать определенный порядок в повседневной деятельности.



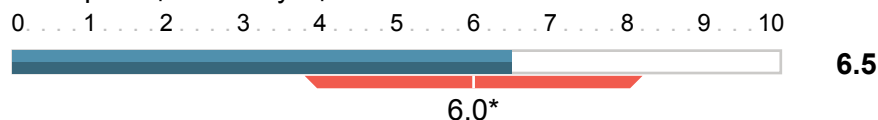
3. Анализ - Составлять, подтверждать и систематизировать информацию.



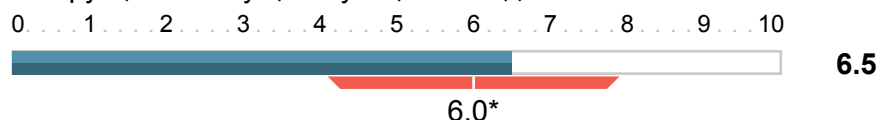
4. Настойчивость - Доводить задачи до конца, несмотря на трудности или сопротивление.



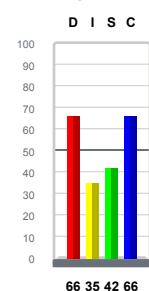
5. Последовательность - Предсказуемо работать в повторяющихся ситуациях.



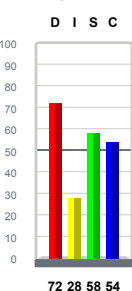
6. Следование правилам - Придерживаться правил, инструкций или существующих методов.



Адаптированный
стиль



Естественный
стиль



* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

7. Чувство срочности - Принимать срочные меры.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



5.3

4.7*

8. Частые изменения - Быстро переключаться с одной задачи на другую.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



5.0

5.3*

9. Ориентированность на клиента - Выявлять и удовлетворять ожидания клиентов.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



4.8

6.1*

10. Универсальность - С легкостью адаптироваться к различным ситуациям.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



4.3

5.5*

11. Взаимодействие - Часто взаимодействовать и общаться с другими людьми.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



4.0

5.8*

12. Ориентированность на людей - Строить отношения с широким кругом людей.

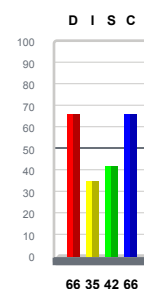
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10



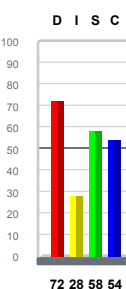
3.5

6.3*

Адаптированный стиль



Естественный стиль



SIA: 66-35-42-66 (08) SIN: 72-28-58-54 (42)

* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.

РозницаKZ

Almaty, Shevchenko str., 165b, office 802

info-kz@retail-ua.com, +7(701)959-97-95, +7(727)346-85-95

Артур Досатаев

Copyright © 1984-2018. Target Training International Ltd. 4

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОТЧЕТ - НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



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. Стремление быть первым

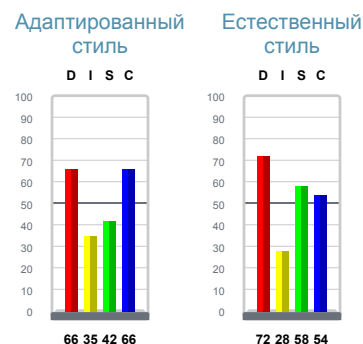
- Постоянные победы имеют для вас решающее значение. Ты упрямый, смелый, напористый, у Вас есть "воля к победе" в высоко конкурентной среде.

2. Организованное рабочее место

- Ваша сильная сторона - скрупулезное ведение записей и планирование. Ваша успешная работа зависит от установленных систем и процедур и связана с тщательной организацией действий, задач и проектов.

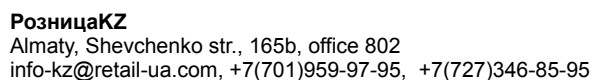
3. Анализ

- Вы способны анализировать и проверять большое количество деталей, данных и фактов до того, как принять решение.





В общении с другими Артур первым проявляет напор и прямоту. Его стремление к успеху очевидно для тех, с кем он работает. Артур будет упорно работать над достижением своих целей. Он любит побеждать и не терпит поражения. Артур временами проявляет проницательность, аналитический склад ума и умение аргументировать. Артур является человеком напористым, который достигает успеха упорным трудом и настойчивостью. Он не только предложит хорошую идею, но и доведет дело до конца. Артур может достигать успеха во многих областях, не столько благодаря разносторонности его личности, сколько благодаря своей решимости побеждать. Артур - целеустремленный и напористый боец. Ориентированность на результат является одной из сильных сторон его личности. Некоторые люди могут воспринимать его как человека упрямого и признающего только свое мнение. Он считает, что это цена, которую ему приходится платить за достижение успеха, и пытается найти оправдание своему упрямству. Артур уважает тех, кто любит работать в команде, и оценит по достоинству тех, кто лоялен.





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



ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Этот раздел характеристики содержит информацию об особенностях поведения и талантах, которые Артур 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.

- Новатор.
- Очень ценит время.
- Успешно конкурирует.
- Мыслит масштабно.
- Инициатор.
- Всегда ищет логические решения.
- Обладает творческим подходом к решению проблем.





ИДЕАЛЬНАЯ РАБОЧАЯ ОБСТАНОВКА

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

- Оценка, основанная на результатах работы, а не на процессе ее выполнения.
- Возможности для выражения идей и точек зрения.
- Проекты, дающие осязаемые, практические результаты.
- Среда, в которой он является частью команды, но не участвует в "политических играх".
- Среда, в которой приветствуется все передовое и прогрессивное, дающая простор для творчества и инноваций.
- Отдельный кабинет или изолированное рабочее место.
- Работа, предполагающая анализ фактов и данных.
- Отсутствие однообразия и рутины в работе, сложные задачи, широкие возможности и перспективы.



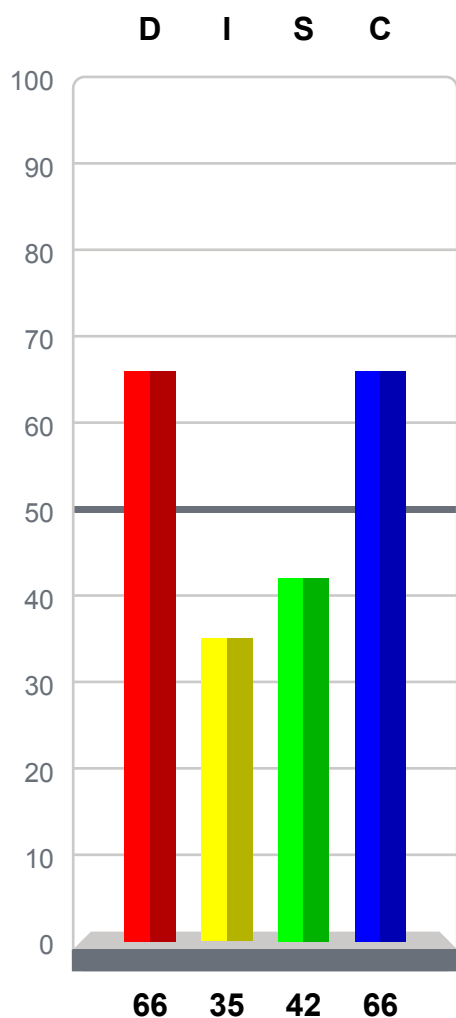


ГРАФИКИ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ®

12-3-2019

Адаптированный стиль

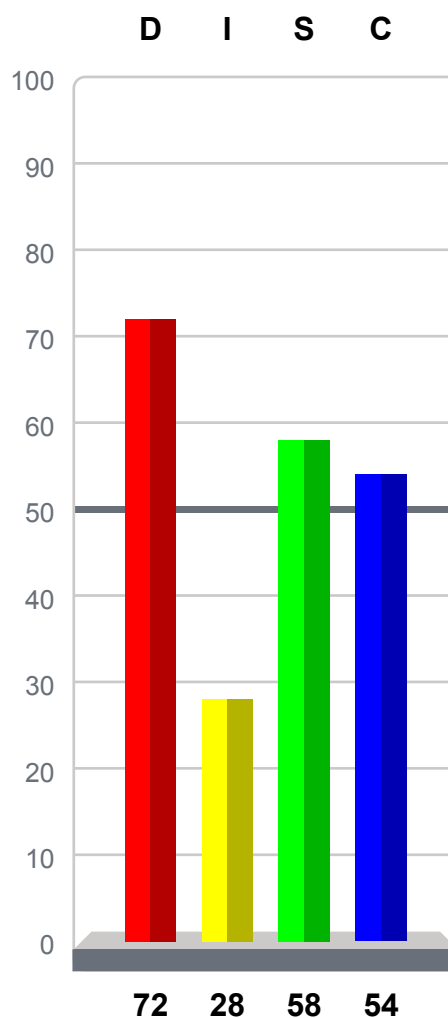
График I



Нормы для русскоговорящих 2017 R4

Естественный стиль

График II





ПОЛЕВОЕ КОЛЕСО SUCCESS INSIGHTS®

Ролевое колесо Success Insights® - мощный инструмент, получивший популярность во всем мире. В дополнение к полученному тексту о вашем стиле колесо придает визуальное представление, что позволяет:

- Увидеть свой естественный стиль поведения (кружочек).
- Увидеть свой адаптированный стиль поведения (звездочка).
- Обратить внимание на степень адаптации своего поведения.

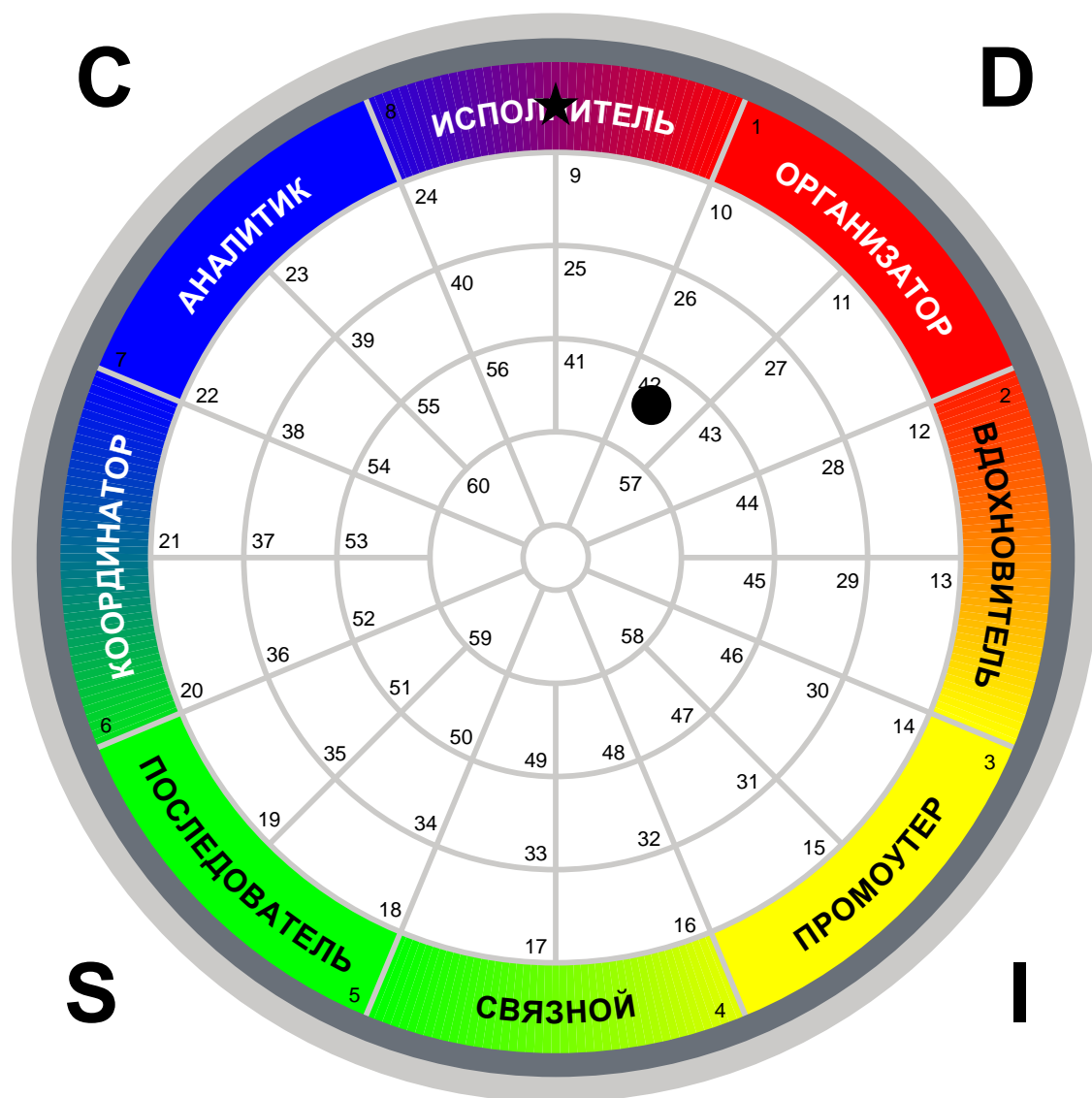
Обратите внимание, как на следующей странице как ваш естественный стиль (кружочек) и адаптированный (звездочка) нанесены на колесо. Если они в разных секторах, значит - вы адаптируете свой стиль поведения. Чем дальше друг от друга маркеры, тем больше вы адаптируетесь.

Если вы член группы или команды, которая также проходила оценку стиля поведения, будет полезно собраться и, используя колесо каждого, создать сводное колесо, на котором бы были отмечены естественный и адаптированный стиль каждого. Это позволит быстро распознать области потенциального возникновения конфликтов. Вы также сможете определить, где можно улучшить коммуникацию, понимание и усилить признательность друг к другу.



РОЛЕВОЕ КОЛЕСО SUCCESS INSIGHTS®

12-3-2019



Адаптированный стиль: ★ (8) ИСПОЛНИТЕЛЬ

Естественный стиль: ● (42) ИСПОЛНЯЮЩИЙ ОРГАНИЗАТОР (ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ)

Нормы для русскоговорящих 2017 R4

T: 14:29

РозницаKZ

Almaty, Shevchenko str., 165b, office 802
info-kz@retail-ua.com, +7(701)959-97-95, +7(727)346-85-95

Артур Досатаев

Copyright © 1984-2018. Target Training International Ltd. 12

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОТЧЕТ - НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



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. Утилитарный/экономический - Вознаграждает тех, кто ценит практические достижения, результаты и отдачу от вложения времени, ресурсов и энергии.

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



6.2

6.8*

2. Теоретический - Вознаграждает тех, кто ценит знания ради самих знаний, непрерывное обучение и интеллектуальное развитие.

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



6.2

5.8*

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

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



6.0

4.8*

4. Индивидуалистический/политический - Вознаграждает тех, кто ценит собственное признание, свободу и возможность распоряжаться своей жизнью и окружающими.

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



5.8

5.7*

5. Традиционный/регуляторный - Вознаграждает тех, кто ценит традиции, унаследованные в социальной среде, правила, нормы и принципы.

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



4.2

4.0*

6. Социальный - Вознаграждает тех, кто ценит возможность служить другим и вносить вклад в развитие и благополучие общества.

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

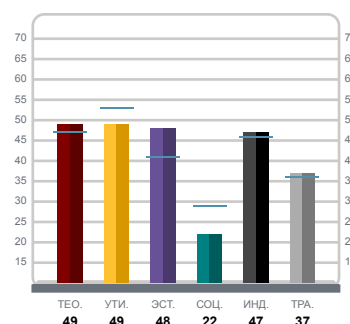


1.7

2.8*

MI: 49-49-48-22-47-37 (ТЕО.-УТИ.-ЭСТ.-СОЦ.-ИНД.-ТРА.)

* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.





ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЛИЧНОЙ МОТИВАЦИИ И ВОВЛЕЧЕННОСТИ

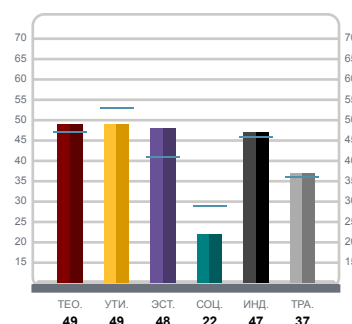
Желание преуспеть в том, что делаешь определяется фундаментальными ценностями. Человек чувствует прилив энергии и успешен в работе, когда она соответствует его личным ценностям. Ниже представлены три, получившие наибольший рейтинг значимости для вас ценности:

1. 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.

2. 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".





ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЛИЧНОЙ МОТИВАЦИИ И ВОВЛЕЧЕННОСТИ

3. Эстетический

- В своей жизни вы цените равновесие, красоту, природу, индивидуальность и творческое самовыражение, бережно относитесь к природе.
- Эстетический тип личности демонстрирует интерес к "форме и гармонии". Человек данного типа судит обо всем с позиции красоты, гармонии, совершенства. Жизнь рассматривается как последовательность событий, каждое из которых само по себе может являться источником наслаждения. Высокий балл здесь не обязательно означает, что человек наделен артистическими талантами. Это указывает лишь на то, что интересы личности связаны с эстетической стороной жизни.

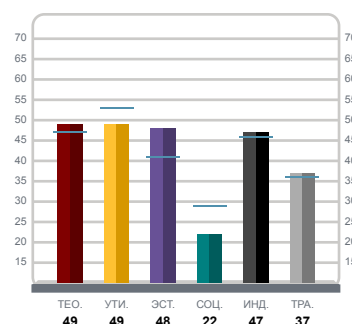
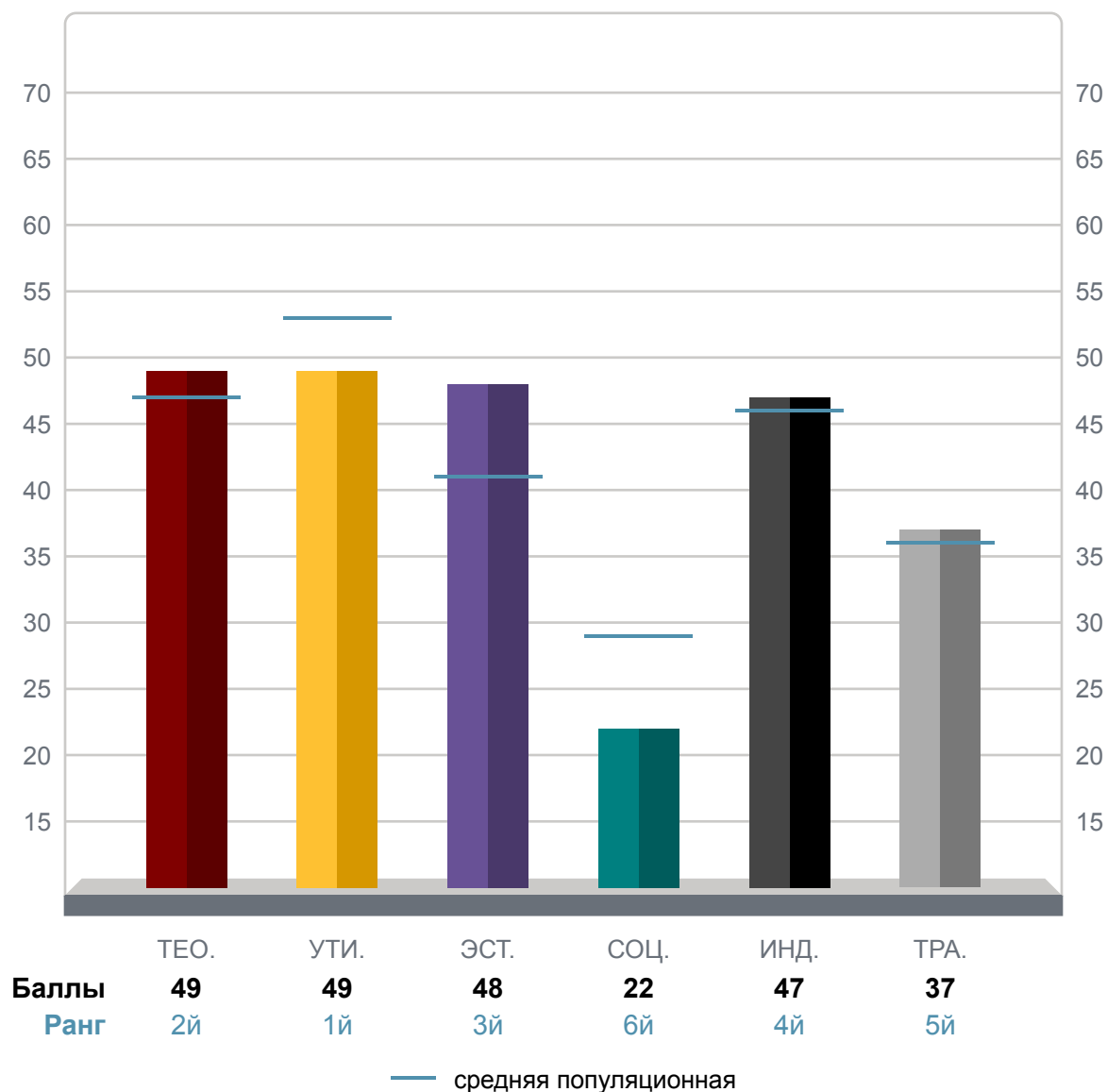




ГРАФИК "УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ"® 12-3-2019



Нормы для русскоговорящих 2017

T: 14:52

РозницаKZ

Almaty, Shevchenko str., 165b, office 802
info-kz@retail-ua.com, +7(701)959-97-95, +7(727)346-85-95

Артур Досатаев

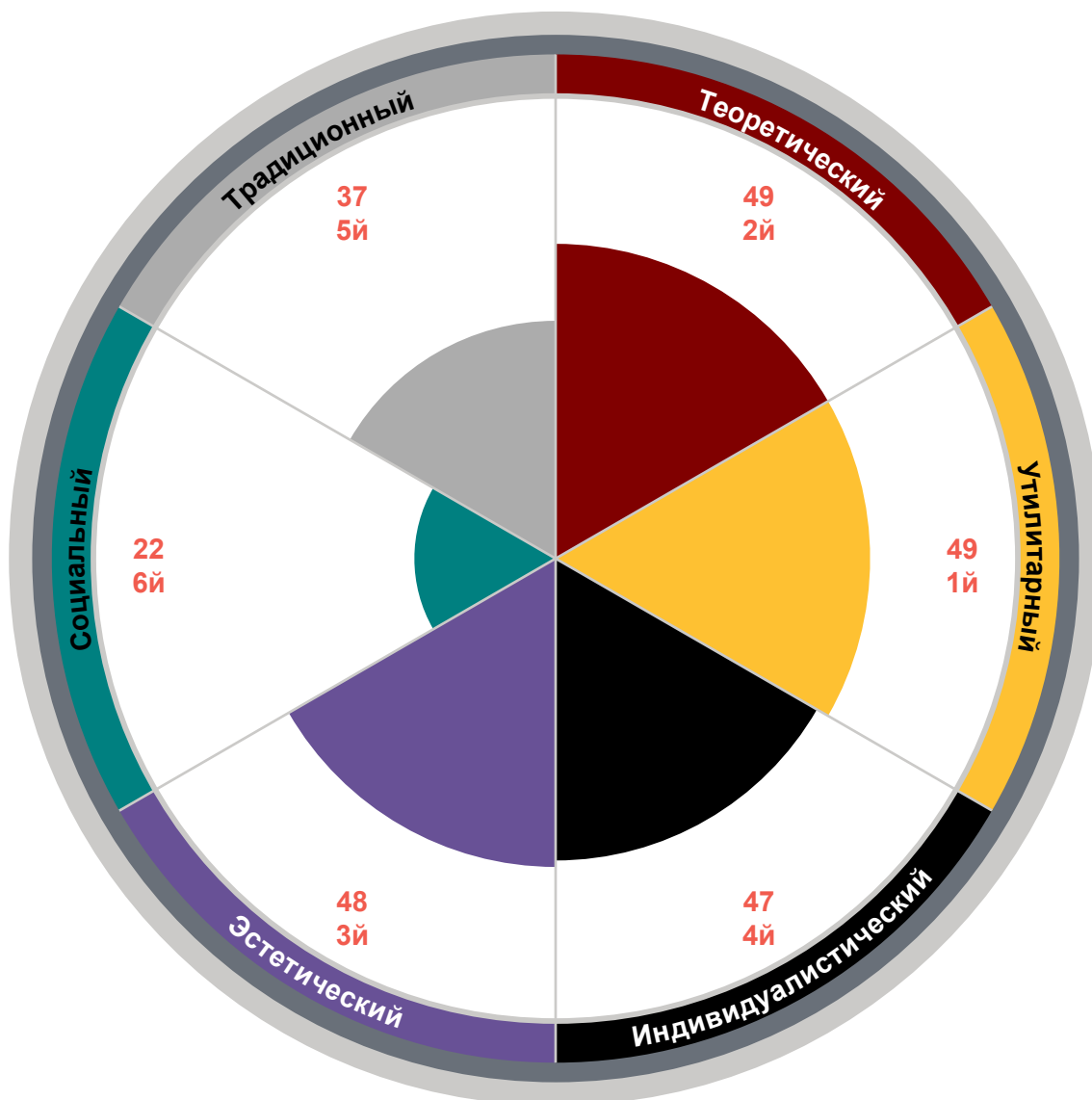
Copyright © 1984-2018. Target Training International Ltd. 16

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОТЧЕТ - НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ



ДИАГРАММА ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ™

12-3-2019



T: 14:52

РозницаKZ

Almaty, Shevchenko str., 165b, office 802
info-kz@retail-ua.com, +7(701)959-97-95, +7(727)346-85-95

Артур Досатаев

Copyright © 1984-2018. Target Training International Ltd. 17

ДЕМОНСТРАЦИОННЫЙ ОТЧЕТ - НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ