

УРОВЕНЬ ВОВЛЕЧЕННОСТИ

- К чему сотрудник стремится.
- Что им движет.
- Насколько легко его можно вовлечь в работу.
- Какая от него будет польза.
- На что он ориентирован в первую очередь:
создавать или получать.

МАРКЕРЫ ВЫСОКОЙ ВОВЛЕЧЕННОСТИ

- 1 Заходит за рамки своего функционала, увеличивает его по собственному желанию для создания пользы компании.
- 2 Работает на перспективу, «авансом» вкладывает свои силы и ресурсы в будущие проекты без ущерба для текущих проектов и задач.
- 3 Признает, исправляет и компенсирует свои ошибки. Делает правильные выводы и создает правила, которые позволяют не повторять ошибки.
- 4 Рекомендует свою компанию знакомым для работы в ней.