



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

Личная мотивация и вовлеченность™

Иван Иванович Иванов

АБВГД

30-9-2012



О ТЕОРИИ МИРОВОЗЗРЕНЧЕСКИХ ТИПОВ

Оценивая опыт человека, его образование и навыки, мы определяем, **ЧТО** он умеет делать. Оценивая особенности поведения человека, мы выявляем **КАК** он ведет себя в тех или иных условиях. Модель "Личная мотивация и вовлеченность", как инструмент оценки, определяет систему жизненных ценностей человека и его отношение к действительности, и помогает понять **ПОЧЕМУ** человек поступает тем или иным образом. Данная модель основана на теории, рассматривающей шесть мировоззренческих типов: Теоретический, Утилитарный, Эстетический, Социальный, Индивидуалистический и Традиционный.

Мировоззрение человека является важным мотивирующим фактором его поведения. Определяя отношение человека к тем или иным мировоззренческим установкам, данный отчет помогает выявить факторы, которые лежат в основе его поведения. Эту информацию можно использовать для развития сильных сторон личности и их более эффективного использования в условиях рабочей среды.

На основе Ваших ответов, данный отчет определяет Ваше отношение к каждому из шести мировоззренческих типов. Движущей силой Ваших поступков являются позитивные чувства, которые Вы испытываете в отношении первых двух (иногда трех) мировоззренческих установок.

Проявления Вашего отношения к установкам каждого из шести типов мировоззрений имеют три уровня интенсивности.

- **ВЫСОКИЙ** - сильная потребность испытывать в процессе работы, либо вне ее позитивные чувства, которые вызваны Вашей приверженностью к жизненным ценностям данного типа мировоззрения.
- **СИТУАЦИОННЫЙ** – отношение к установкам данного типа мировоззрения - от положительного до безразличного, в зависимости от Ваших приоритетов в конкретный момент времени. Жизненные ценности данного типа мировоззрения приобретают для Вас более важное значение только по мере удовлетворения Вами главных потребностей в жизни.
- **НИЗКИЙ** – проявление полного равнодушия к жизненным ценностям тех типов мировоззрений, которые занимают 5 или 6 место. -

ЛИЧНАЯ ИЕРАРХИЯ МОТИВАТОРОВ

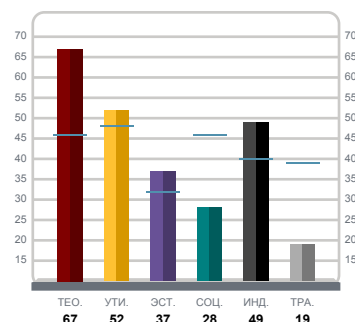
1	ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ	Высокий
2	УТИЛИТАРНЫЙ	Высокий
3	ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ	Ситуационный
4	ЭСТЕТИЧЕСКИЙ	Ситуационный
5	СОЦИАЛЬНЫЙ	Низкий
6	ТРАДИЦИОННЫЙ	Низкий



ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ

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"

- Его трудно оторвать от хорошей книги.
- Иван Иванович постоянно находится в поисках истины, но поскольку истина всегда относительна, то определяя ее, он будет исходить из своих собственных представлений и взглядов.
- Иван Иванович не может пройти мимо книжного магазина или библиотеки.
- Используя знания и интуицию, он достигает гармонии с окружающим миром.
- Иван Иванович может использовать свои знания в той или иной области, чтобы лучше управлять ситуацией.
- Многие считают его интеллектуальным человеком.
- Для него результаты важнее процесса их достижения.
- Иван Иванович будет использовать свои знания для достижения экономической и финансовой независимости.
- Его раздражают люди, которые рассуждают о предмете, недостаточно разбираясь в нем. Он быстро теряет интерес к такому собеседнику.
- Иван Иванович обладает способностью анализировать, обобщать опыт прошлого, настоящего и будущего.

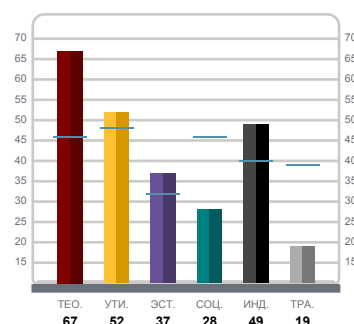




УТИЛИТАРНЫЙ

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.

- Он легко добивается поставленных целей, благодаря умению использовать свой прошлый опыт.
- Он может измерять эффективность своей работы, полученными в результате материальными благами.
- Он будет много работать для удовлетворения своих материальных потребностей.
- Иван Иванович умеет добиваться поставленных целей.
- Приобретение материальных благ является результатом его способности доводить дело до конца и добиваться поставленных целей.
- Он оценивает вещи с точки зрения их практической пользы и материальной выгоды.
- Иван Иванович может охотно инвестировать свое время и средства в те или иные проекты, ожидая, однако, при этом отдачи от своих вложений.

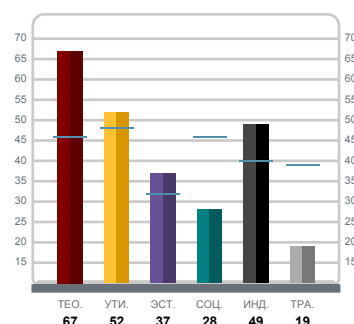




ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ

Власть является основным мотивирующим фактором для индивидуалистического типа личности. Исследования убедительно доказывают, что лидеры, занимающие ответственные руководящие должности в различных сферах деятельности, больше всего ценят власть. Поскольку конкуренция и борьба играют важную роль во всех сферах человеческой жизни, многие философы рассматривают власть, как основной мотивирующий фактор. Однако, у некоторых людей, стремление к власти наиболее ярко выражено. Эти люди стремятся к личной власти, влиянию и славе.

- Оценив конкретную ситуацию, он решает, в какой степени ему следует ее контролировать.
- Временами Иван Иванович стремится к первенству.
- Степень его контроля зависит от того, насколько данный вопрос важен для него лично. Если личная заинтересованность отсутствует, он не видит особой необходимости в контроле.
- Иван Иванович может упорно и настойчиво добиваться своих целей.

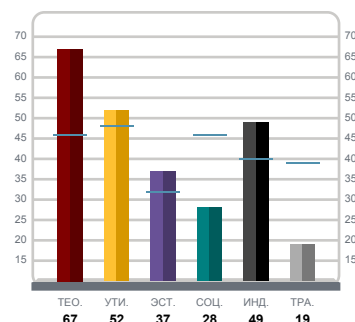




ЭСТЕТИЧЕСКИЙ

Эстетический тип личности демонстрирует интерес к "форме и гармонии". Человек данного типа судит обо всем с позиции красоты, симметрии, совершенства. Жизнь рассматривается им как череда событий, каждое из которых само по себе может являться источником наслаждения. Принадлежность к данному типу не означает, что человек обязательно наделен артистическими талантами. Это указывает лишь на то, что интересы личности связаны с эстетической стороной жизни.

- Потребность в чувстве прекрасного зависит от конкретной ситуации и не распространяется на все явления окружающего мира.
- Временами, он имеет склонность искать красоту во всем, что его окружает.
- В некоторых случаях он может ценить прекрасное. Например, он может восхищаться естественной красотой горных вершин, но демонстрировать при этом полное равнодушие к творчеству Пикассо или Рембранта.
- Иван Иванович может заботиться о том, чтобы у членов его семьи были красивые вещи, но при этом не придавать особого значения гармонии взаимоотношений.

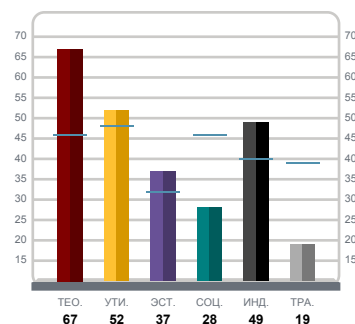




СОЦИАЛЬНЫЙ

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.

- Иван Иванович проявляет готовность помогать тем людям, которые упорно работают над достижением поставленных задач.
- Его основные интересы и стремления связаны с другими ценностями его жизни, представленными в данном отчете.
- Полагая, что каждый должен напряженно работать и проявлять настойчивость, Иван Иванович считает, что материальные блага нужно зарабатывать, а не получать даром.
- Он, как правило, не позволяет другим управлять своей жизнью, кроме тех случаев, когда это совпадает с его личными интересами.
- Иван Иванович не будет помогать людям, если это может нанести вред его интересам.
- Он проявляет твердость в своих решениях, касающихся людей, его нельзя разжалобить, ссылаясь на неудачно сложившиеся обстоятельства.

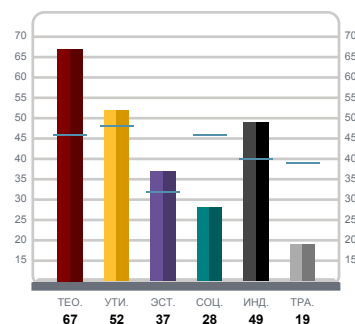




ТРАДИЦИОННЫЙ

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.

- Он не побоится переосмыслить свои взгляды.
- Во многих случаях Иван Иванович стремится устанавливать собственные правила, которые позволяют ему действовать, опираясь на интуицию и опыт.
- Уважение и приверженность к традициям не оказывает влияния на его поступки.
- Его основные интересы и стремления, связаны с другими ценностями его жизни, представленными в данном отчете.
- Он - отличается широтой убеждений и взглядов.
- Им трудно манипулировать, так как он не придерживается какой-то одной системы убеждений, которая может дать готовый ответ на любой вопрос.
- Иван Иванович творчески относится к интерпретации различных взглядов и убеждений и применяет их в жизни избирательно .





ТИПЫ МИРОВОЗЗРЕНИЙ НОРМЫ И СРАВНЕНИЯ

Мы часто слышим: "о вкусах не спорят", "каждому свое" и т.п. Когда Вас окружают единомышленники, люди, разделяющие Ваши взгляды, Вы легко вливаетесь в коллектив и будете чувствовать себя комфортно. Но если Вас окружают люди, чьи взгляды, убеждения и интересы существенно отличаются от Ваших, то, возможно, Вы будете чувствовать себя "белой вороной", чужаком. Это может вызвать стресс или послужить причиной конфликта. Столкнувшись с подобной ситуацией, Вы можете:

- Изменить ситуацию.
- Изменить свое восприятие ситуации.
- Смириться с ситуацией.
- Управлять ситуацией.

В данном разделе отчета показаны те области мировоззрения, в которых Ваши взгляды могут расходиться с общепринятыми. Чем интенсивнее, согласно данному отчету, Вы проявляете склонность к тому или иному мировоззренческому типу по сравнению со средним для данной социальной среды, тем чаще окружающие будут замечать Вашу приверженность к тем или иным убеждениям и взглядам. Точно также, чем ниже интенсивность проявления склонности к той или иной мировоззренческой системе, тем сильнее окружающим будет бросаться в глаза Ваше равнодушное или безразличное отношение к тем или иным ценностям. По своему отношению к той или иной мировоззренческой системе, большая часть населения (68%), согласно исследованиям, попадает в область, соответствующую приемлемым отклонениям от среднего национального показателя (национальной нормы).

ТАБЛИЦА НОРМ И СРАВНЕНИЙ - Norm 2012

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ		Экстремальное отклонение
УТИЛИТАРНЫЙ		В пределах нормы
ЭСТЕТИЧЕСКИЙ		В пределах нормы
СОЦИАЛЬНЫЙ		Отклонение вниз
ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ		В пределах нормы
ТРАДИЦИОННЫЙ		Экстремальное отклонение

- 68 процентов населения - средний национальный показатель - ваши показатели

В пределах нормы - одна стандартная девиация от среднего национального показателя
Отклонение вверх - две стандартных девиации выше среднего национального показателя.
Отклонение вниз - две стандартные девиации ниже среднего национального показателя
Экстремальное отклонение - три стандартные девиации от среднего национального показателя



ТИПЫ МИРОВОЗЗРЕНИЙ НОРМЫ И СРАВНЕНИЯ

Мировоззренческие установки, к которым Вы демонстрируете наиболее сильную приверженность по сравнению с другими убеждениями и ценностями.

- Вы обладаете сильной тягой к знаниям и постоянно ищете возможность их расширить. Иногда окружающим может не нравиться то, что Вы тратите слишком много времени и средств на образование, им кажется, что Вам уже достаточно учиться и пора, наконец, заняться делом.

Мировоззренческие установки, которые Вы не разделяете, и поэтому можете испытывать раздражение, когда сталкиваетесь с людьми, демонстрирующим сильную приверженность к подобным убеждениями и ценностями.

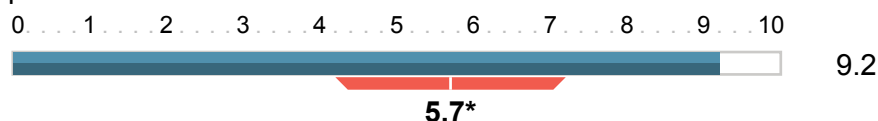
- Поскольку Вы рассчитываете только на себя, Вы чувствуете себя дискомфортно с людьми, которые настойчиво предлагают Вам помощь или стремятся Вам угодить.
- Вас будут раздражать люди, пытающиеся навязать Вам свой образ жизни. Ваша склонность к поискам новых взглядов на жизнь будет, в свою очередь, вызывать у них отрицательные чувства, они будут пытаться переубедить Вас и склонить к своим принципам.



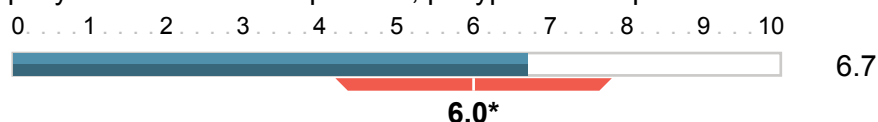
ИЕРАРХИЯ МОТИВАТОРОВ

Ваше стремление преуспеть во всех начинаниях определяется Вашими внутренними ценностями. Вы будете чувствовать себя энергичным и успешным на работе, которая будет поддерживать Ваши личностные ценности, перечисленные ниже в порядке от высших к низшим.

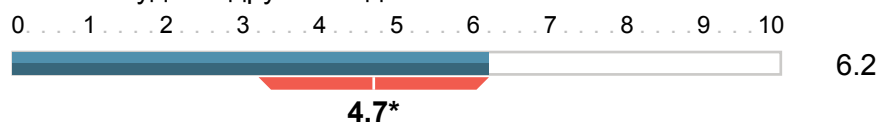
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ - Относится к тем, кто ценит знания ради знаний, непрерывное обучение и интеллектуальное развитие.



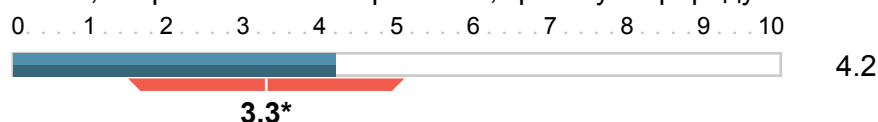
2. УТИЛИТАРНЫЙ - Относится к тем, кто ценит практические достижения, результаты и вознаграждения как результат вложения времени, ресурсов и энергии.



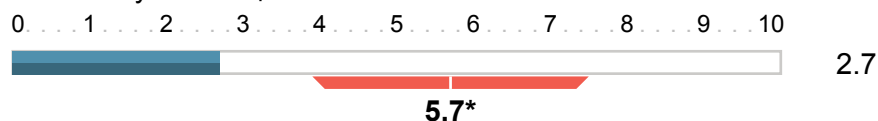
3. ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ - Относится к тем, кто ценит уважение, свободу и возможность контролировать свою жизнь и судьбы других людей.



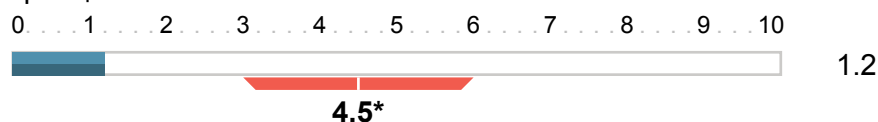
4. ЭСТЕТИЧЕСКИЙ - Относится к тем, кто ценит гармонию жизни, творческое самовыражение, красоту и природу.



5. СОЦИАЛЬНЫЙ - Относится к тем, кто ценит возможность угодить другим и внести свой вклад в процветание и благополучие общества.



6. ТРАДИЦИОННЫЙ - Относится к тем, кто ценит присущие социальной структуре традиции, правила, нормы и принципы.



* результаты 68% оцениваемых подпадают в закрашенную область.
MI: 67-52-37-28-49-19 (THE.-UTI.-AES.-SOC.-IND.-TRA.)

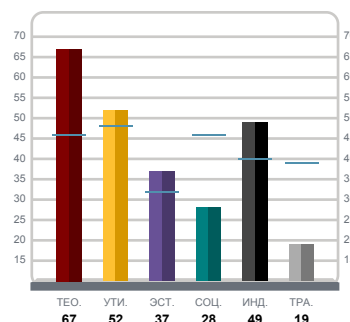
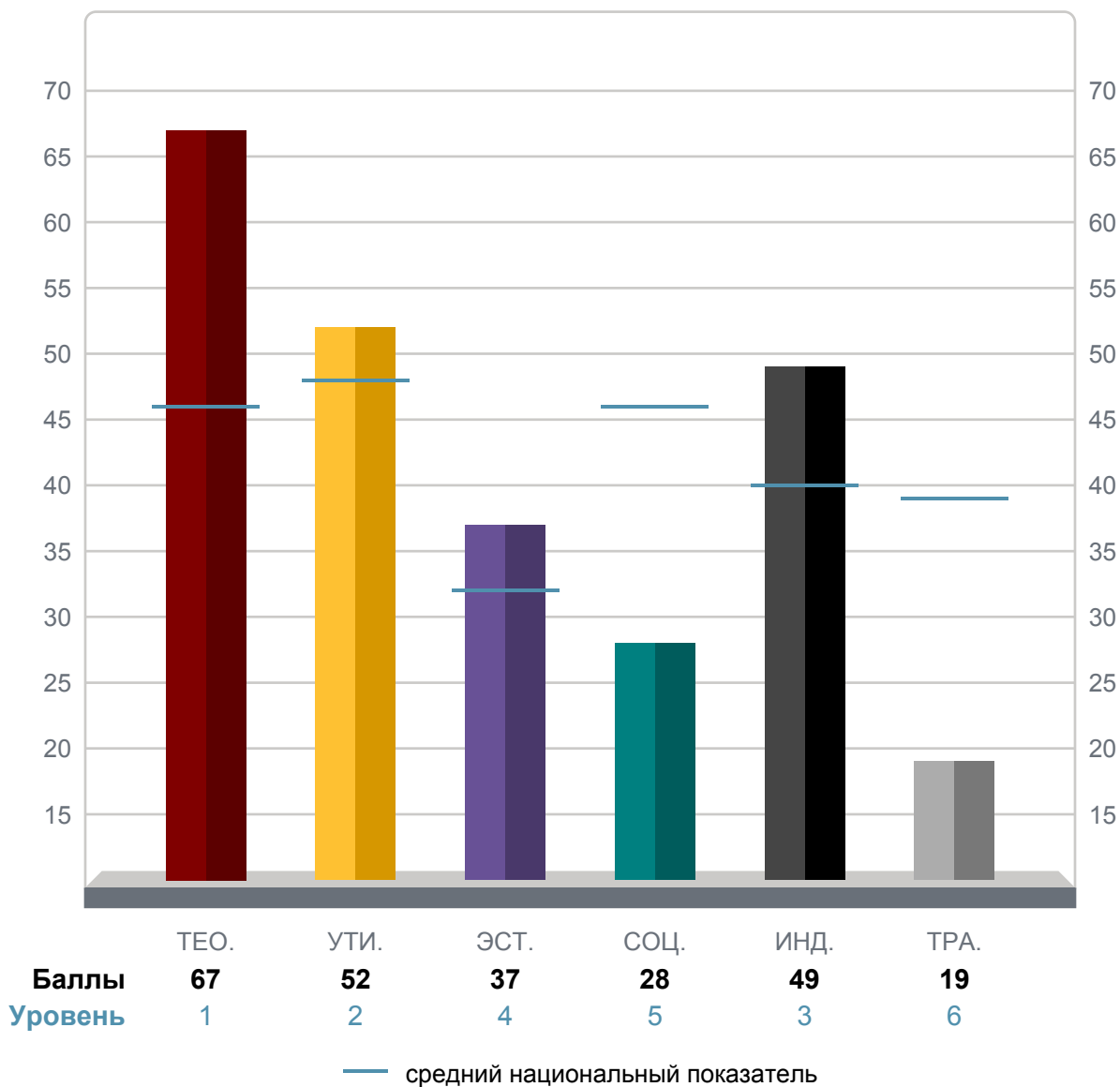




ДИАГРАММА УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ®

30-9-2012



Norm 2012



ДИАГРАММА ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ™

30-9-2012

