



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

Версия для командообразования

Иван Иванов
10-10-2013



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.



ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

На основе ответов, которые дал Иван, в этом отчете представлено общее описание свойственного ему стиля поведения. Т.е. в этом отчете отражен естественный для оцениваемого стиль поведения, КАК ОН БЫ ПРЕДПОЧЕЛ ВЫПОЛНЯТЬ РАБОТУ. Руководствуйтесь данными характеристиками, чтобы лучше понять присущий ему стиль поведения.

Иван хочет, чтобы его воспринимали, как человека, который абсолютно ориентирован на конечный результат. Он хочет, чтобы задачи решались в соответствии с его видением. Иван стремится к тому, чтобы другие видели, что он полагается на себя и готов заплатить за достижение успеха. На такого человека, как Иван, наводят скуку рутинная, однообразие, отсутствие перемен, а также люди, которые со всем соглашаются или делают вид, что согласны. Иван хочет, чтобы его воспринимали как победителя и внутренне отвергает поражение или неудачу. Он имеет склонность работать напряженно и продолжительно для достижения успеха. Иван излучает уверенность в себе и является примером индивида, который не боится заявить о себе или выдвинуть новые и творческие идеи. Он - это тип личности, который в критических ситуациях обладает колоссальным чувством ответственности и стремлением доводить начатое дело до конца в кратчайшие сроки. Большинство людей считает, что он слишком рискует. Он придерживается мнения: "Без риска ничего не добиться." Иван является человеком, которому необходимо научиться расслабляться и распределять свои силы. Он может расходовать слишком много энергии, пытаясь управлять собой и другими людьми. Иван ориентируется на достижение цели и работает на результат. Он - член команды, пытающийся сконцентрировать внимание других на поставленной задаче. Иван может проявлять напористость и прямоту и, в то же время, считаться с людьми. Окружающие понимают, что прямота является очень сильной стороной его личности.

Иван обладает уникальной способностью последовательно решать сложные проблемы. Он хорошо решает проблемы и выявляет их причины, он всегда ищет новые варианты решения стандартных проблем. Иногда он может быть человеком настолько приверженным своему мнению по конкретной проблеме, что с трудом допускает других до участия в ее решении. Он предпочитает, чтобы его полномочия соответствовали ответственности. Многим его решения кажутся слишком рискованными. Однако, как только решение принято,





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 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:

- Первопроходца
- Умеющего уверенно отстаивать свое мнение
- Способного успешно конкурировать
- Уверенного в себе
- Конструктивного
- Победителя

ВОСПРИЯТИЕ ВАС ОКРУЖАЮЩИМИ - Умеренный

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

- Требовательного
- Нервного
- Эгоцентричного
- Агрессивный

ВОСПРИЯТИЕ ВАС ОКРУЖАЮЩИМИ - Экстремальный

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

- Резкого
- Контролирующего
- Властного
- Твердо убежденного в своих взглядах





ДЕСКРИПТОРЫ

На основе предоставленных респондентом ответов, система выявляет качества, которые характеризуют его стиль поведения. Выделенные качества демонстрируют то, как Иван подходит к решению рабочих проблем, влияет на людей, адаптируется к заданному темпу выполнения работы и реагирует на правила и процедуры, установленные другими людьми.

| | | | |
|---|---|---|--|
| Требовательность Эгоцентризм Упорство Амбициозность Первенство Сила воли Напористость Решимость Настойчивость Бойцовские качества Решительность Рискованность Любознательность Ответственность | Экспансивность Умение воодушевлять Магнетизм Дипломатичность Энтузиазм Демонстративному Умение побуждать к действию Сердечность Убедительность Изысканность Самообладание Оптимизм Доверие Общительность | Флегматичность Расслабленность Консерватизм Сдержанность Пассивность Терпение Собственничество Предсказуемость Последовательность Осмотрительность Устойчивость Стабильность | Уклончивость Беспокойство Внимательность Зависимость Осторожность Традиционализм Точность Аккуратность Систематичность Дипломатичность Пунктуальность Тактичность Восприимчивость Взвешенность суждений |
| Доминирование | Влияние | Постоянство | Соответствие |
| Консерватизм Расчетливость Стремление к сотрудничеству Нерешительность Сдержанность Неуверенность Нетребовательность Осторожность Мягкость Покладистость Скромность Миролюбие Ненавязчивость | Вдумчивость Достоверность Расчетливость Скептицизм Логика Сдержанность Подозрительность Реализм Проницательность Пессимизм Неуравновешенность Критичность | Мобильность Активность Неугомонность Настороженность Разносторонность Демонстративность Нетерпеливость Стойкость Устремленность Гибкость Импульсивность Горячность Нервозность | Твердость Независимость Своеволие Упрямство Упорство Догматизм Беспорядочность Самоуверенность Раскованность Властность Несгибаемость Беспечность к деталям |



ПЛАН ДЕЙСТВИЙ

Ниже перечислены те области деятельности, в которых респонденту, возможно, следует поработать над собой. Выберите 1 - 3 области и составьте план действий, направленный на достижение желаемых результатов. Изучите отчет на предмет тех областей, в которых респонденту следует улучшить или развить некоторые свои умения.

- Общение (умение слушать)
- Цели команды
- Выстраивание приоритетов
- Понимание членов своей команды
- Управление временем
- Постановка карьерных целей
- Постановка личных целей
- Развитие навыков

Область: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Область: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Область: _____

- 1.
- 2.
- 3.

Дата начала работы: _____ Контрольная дата: _____

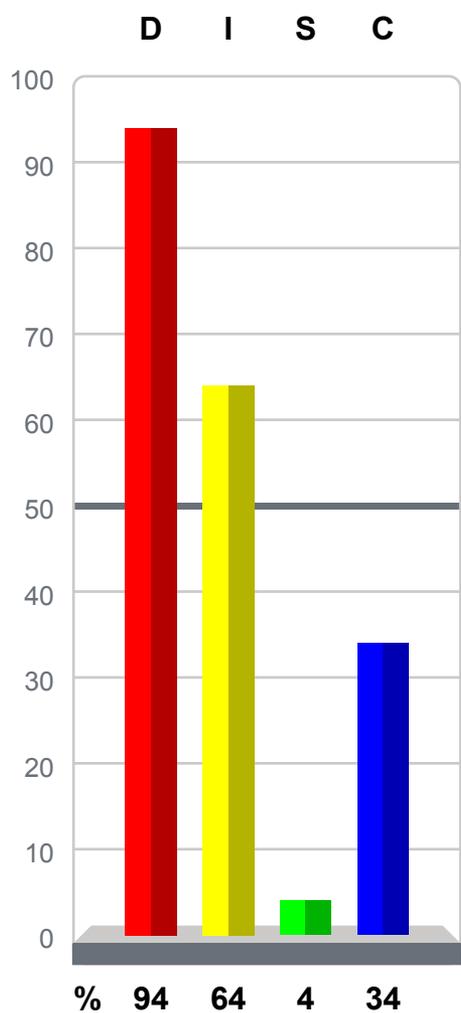


ГРАФИК СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ®

10-10-2013

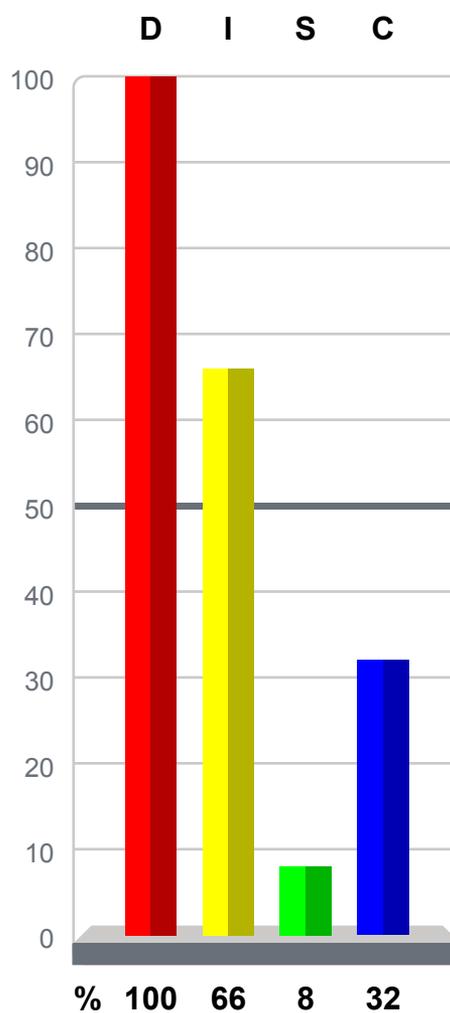
Адаптированный стиль

График I



Естественный стиль

График II



нормы 2012 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.

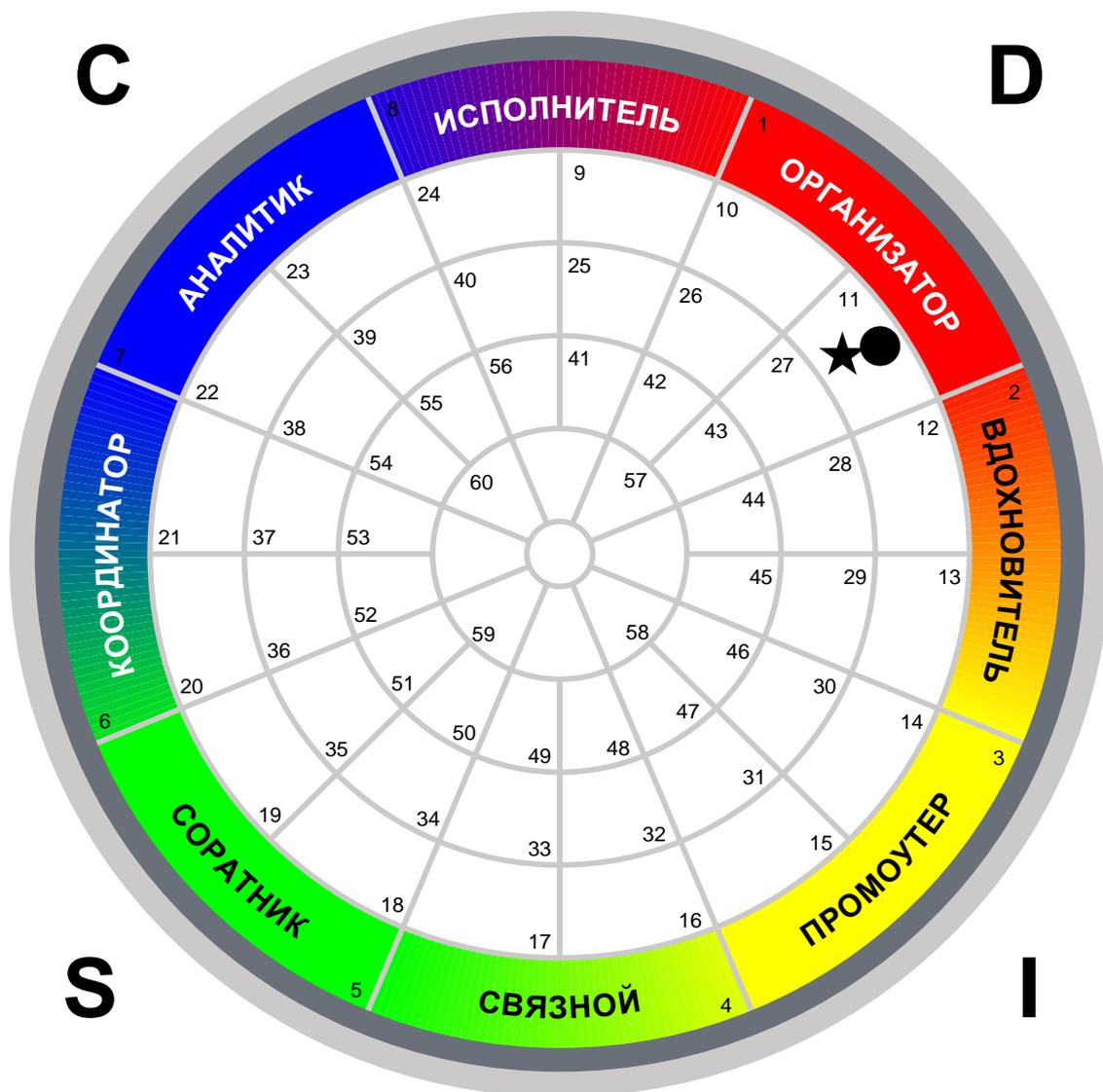
Обратите внимание на то, в каких зонах Колеса Успеха расположены Ваш естественный стиль поведения (круг) и Ваш адаптированный стиль поведения (звезда). Если они находятся в разных зонах, это означает, что Вы адаптируете, меняете свое поведение под воздействием тех или иных условий. Чем дальше друг от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

10-10-2013



Адаптированный: ★ (11) ВДОХНОВЛЯЮЩИЙ ОРГАНИЗАТОР
Естественный: ● (11) ВДОХНОВЛЯЮЩИЙ ОРГАНИЗАТОР

нормы 2012 R4

T: 5:37