



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

**Talent Insights®**  
Управление талантами

**Валерий Адамов**  
Управляющий делами  
ООО "Портал РАМН"  
14-3-2018



## 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

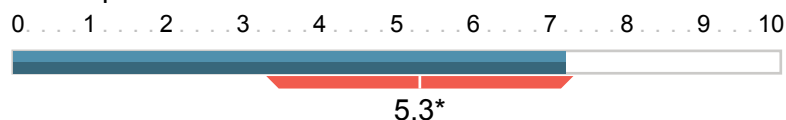
Этот раздел отчета приводит описание того, что побуждает Вас к действиям. Использование этой информации в жизни и коучинг на ее основе, могут существенно поменять Ваши представления о жизни. Как только Вы узнаете о мотиваторах, которые побуждают Вас к действию, Вы тут же получите возможность понять причины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



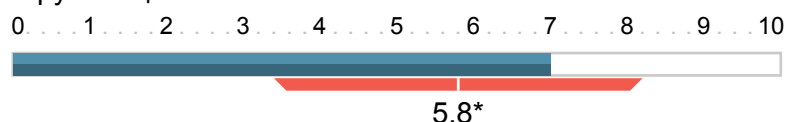
# ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

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.

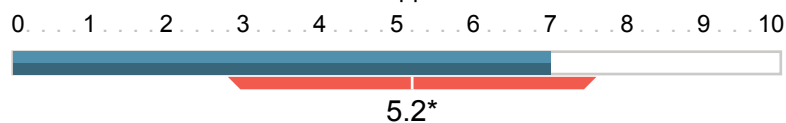
**1. СКЛОННОСТЬ К ЧАСТЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ** - Умение без предупреждения легко переключаться с одной задачи на другую, и, если требуется, оставлять несколько заданий незавершенными.



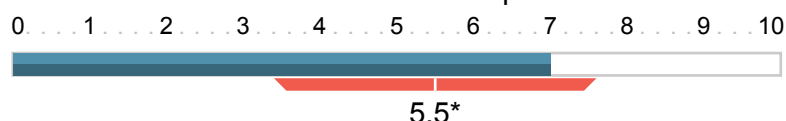
**2. ЧАСТОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЛЮДЬМИ** - Умение справляться с множеством отвлекающих факторов в долгосрочном периоде, приветливость в отношениях с окружающими.



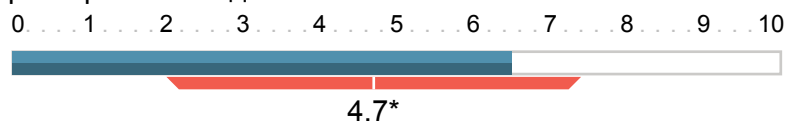
**3. СТРЕМЛЕНИЕ БЫТЬ ВПЕРЕДИ** - Упорство, прямота, настойчивость и воля к победе.



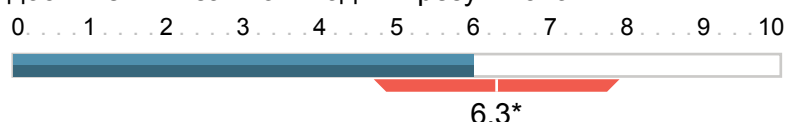
**4. УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ** - Умение совмещать множество талантов и желание адаптировать их к меняющимся обстоятельствам в соответствии с требованиями.



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



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



\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



# ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

**7. ОТНОШЕНИЯ С КЛИЕНТАМИ** - Желание выражать свой искренний интерес к клиентам.

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



5.3

6.1\*

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

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



4.8

6.1\*

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

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



4.2

6.0\*

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

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



4.2

6.0\*

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

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



4.0

5.5\*

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

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

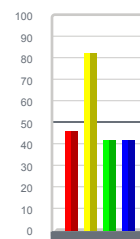


3.5

5.4\*

Адаптированный стиль

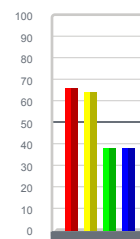
D I S C



46 82 42 42

Естественный стиль

D I S C



66 64 38 38



# ПОДРОБНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

Поведение, которое человек демонстрирует, и относящиеся к нему эмоции вносят свой вклад в эффективность работы. Эти особенности человека могут существенно повысить его результативность, если они согласуются с требованиями должности. Ниже приведены 3, наиболее выраженные у оцениваемого, характеристики поведения:

## 1. СКЛОННОСТЬ К ЧАСТЫМ ИЗМЕНЕНИЯМ

- Вы легко справляетесь с несколькими заданиями одновременно. Вы можете быстро переключиться на выполнение новых заданий, откладывая выполнение предыдущих заданий на будущее.

## 2. ЧАСТОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ЛЮДЬМИ

- Вы предпочитаете работу, где необходимо общаться с людьми, и умеете оставаться дружелюбным, даже когда Вас постоянно прерывают и отвлекают.

## 3. СТРЕМЛЕНИЕ БЫТЬ ВПЕРЕДИ

- Для Вас важно иметь возможность побеждать. Вы упорны, смелы и уверены в себе. В ситуациях конкуренции Вы проявляете волю и стремление к победе.

---

---

---

---

---

---

---

---

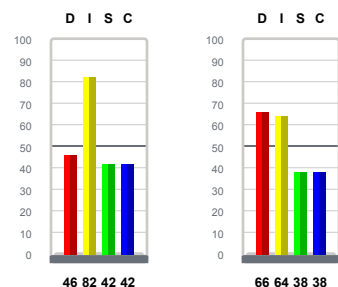
---

---

---

---

Адаптированный стиль      Естественный стиль





## ПОДРОБНАЯ ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

Валерий - оптимист, человек активный и энергичный, который всегда верит в достижение результата. Слово “не могу” для него не существует. Большинство людей считает, что он слишком рискует. Он придерживается мнения: “ Без риска ничего не добиться.” Валерий ориентируется на достижение цели и работает на результат. Он - член команды, пытающийся сконцентрировать внимание других на поставленной задаче. Валерий стремится к тому, чтобы другие видели, что он полагается на себя и готов заплатить за достижение успеха. Валерий обладает настолько сильным самолюбием, что некоторые люди могут посчитать его эгоцентричным человеком. Валерий ориентируется исключительно на результат и выполняет проекты по возможности быстро и ответственно. Валерий может проявлять напористость и прямоту и, в то же время, считаться с людьми. Окружающие понимают, что прямота является очень сильной стороной его личности. Валерий ищет свои собственные пути решения проблем. В этом проявляется независимость его натуры.



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





## 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 Валерий может столкнуться в работе. Научившись взаимодействовать с человеком именно в том стиле, который он предпочитает, Валерий сможет сделать общение с ним более продуктивным. Вероятно, Валерий 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 отчета содержит информацию о специфических способностях и особенностях поведения, которые Валерий привносит в свою работу. Эти утверждения помогут определить его роль для организации. Организация может разработать систему, чтобы с пользой применить его уникальную ценность и интегрировать его в команду.*

- Вызывает чувство уверенности в других людях.
- Обладает настойчивостью и деловой хваткой.
- Ориентируется на трудные и интересные задачи.
- Уделяет большое внимание людям.
- Легко адаптируется в новом коллективе и будет достойно представлять интересы компании.
- Обладает гибкостью, ищет наиболее оптимальные решения.
- Проявляет инициативу.
- Принимает решения, исходя из коммерческой целесообразности.
- Умеет выражать свои чувства словами.

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

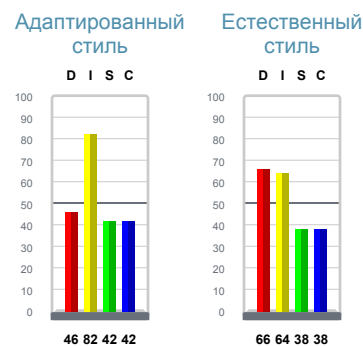
---

---

---

---

---







## ИДЕАЛЬНАЯ РАБОЧАЯ ОБСТАНОВКА

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

- Свобода от контроля, руководства и мелочей.
- Демократически настроенный руководитель, с которым он может общаться по-товарищески.
- Работа, предполагающая разнообразие деятельности и контактов. Среда, в которой он не будет чувствовать себя прикованным к одному рабочему месту.
- Возможности для выражения идей и точек зрения.
- Отсутствие однообразия и рутинности в работе, сложные задачи, широкие возможности и перспективы.
- Работа, предполагающая широкие контакты с людьми.
- Оценка, основанная на результатах работы, а не на процессе ее выполнения.
- Задачи, предполагающие вовлечение заинтересованных людей и установление многочисленных контактов.



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---



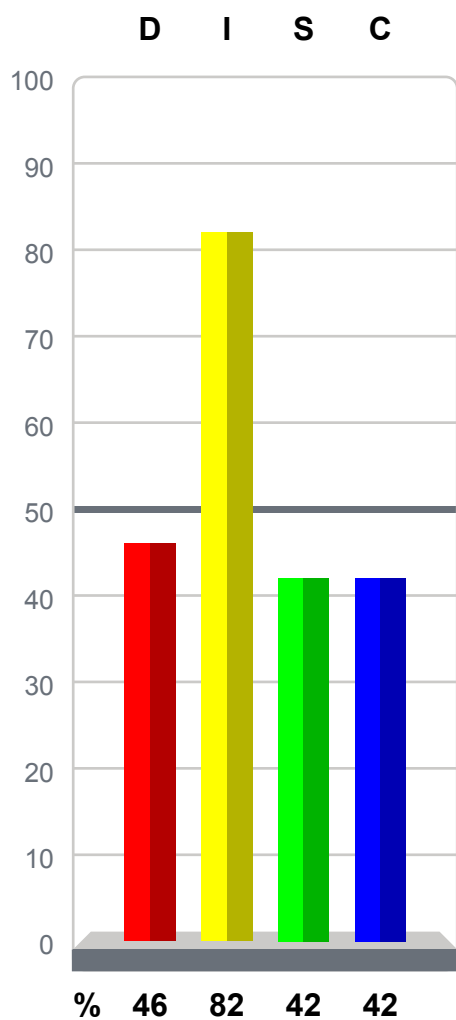


# ГРАФИК СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ®

14-3-2018

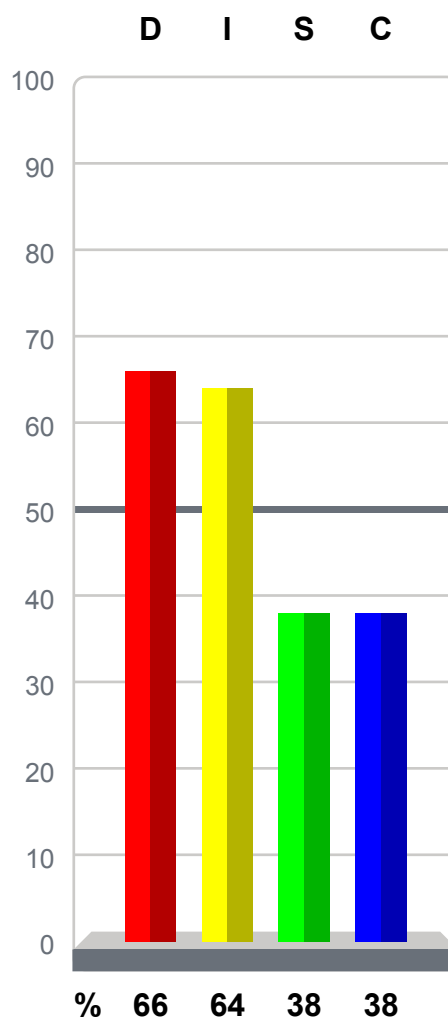
## Адаптированный стиль

График I



## Естественный стиль

График II



Нормы для русскоговорящих 2017 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.

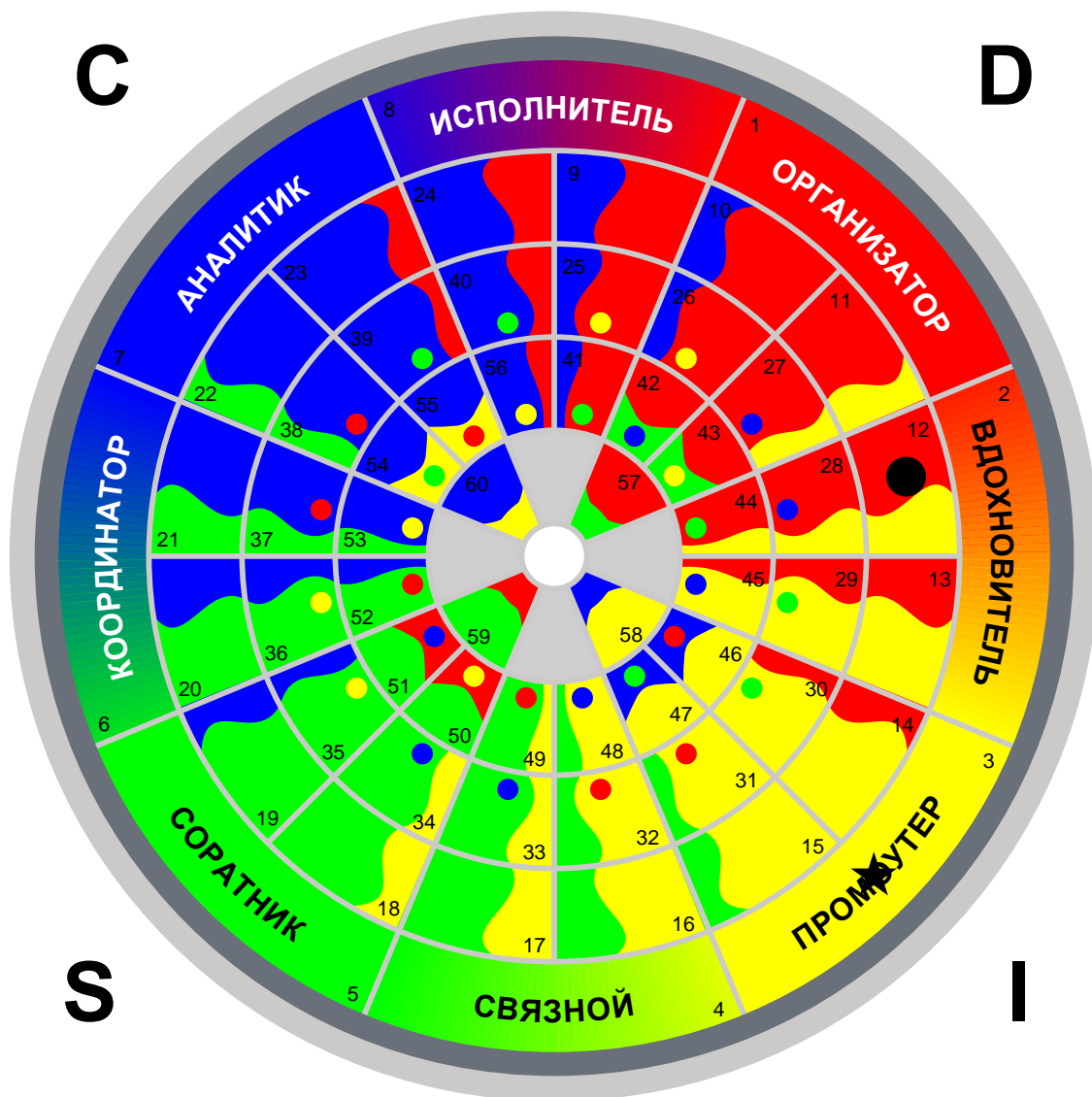
Обратите внимание на то, в каких зонах Колеса Успеха расположены Ваш естественный стиль поведения (круг) и Ваш адаптированный стиль поведения (звезда). Если они находятся в разных зонах, это означает, что Вы адаптируете, меняете свое поведение под воздействием тех или иных условий. Чем дальше друг от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

14-3-2018



Адаптированный: ★ (3) ПРОМОУТЕР

Естественный: ● (12) НАПРАВЛЯЮЩИЙ ВДОХОВИТЕЛЬ

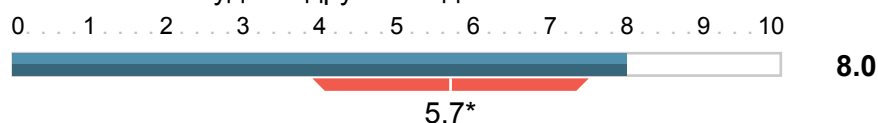
Нормы для русскоговорящих 2017 R4



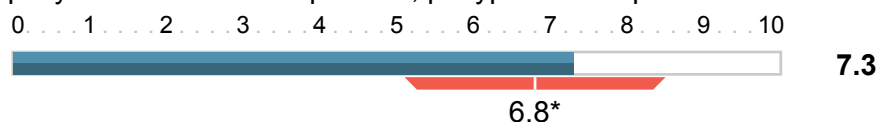
# ЛИЧНАЯ МОТИВАЦИЯ И ВОВЛЕЧЕННОСТЬ

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.

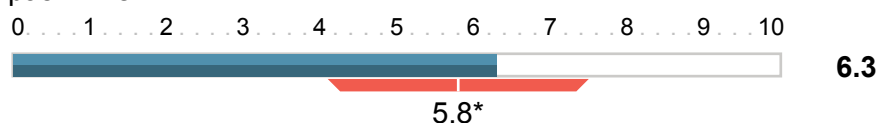
**1. ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ** - Вознаграждает тех, кто ценит уважение, свободу и возможность контролировать свою жизнь и судьбы других людей.



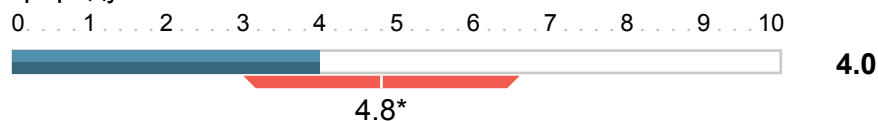
**2. УТИЛИТАРНЫЙ** - Вознаграждает тех, кто ценит практические достижения, результаты и вознаграждения как результат вложения времени, ресурсов и энергии.



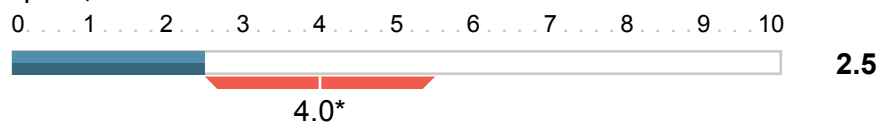
**3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ** - Вознаграждает тех, кто ценит знания ради знаний, непрерывное обучение и интеллектуальное развитие.



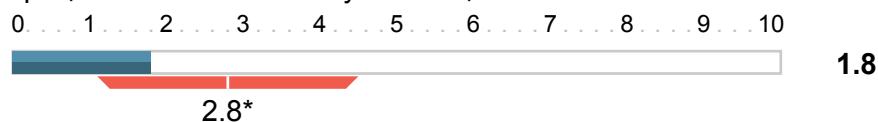
**4. ЭСТЕТИЧЕСКИЙ** - Вознаграждает тех, кто ценит гармонию жизни, творческое самовыражение, красоту и природу.



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

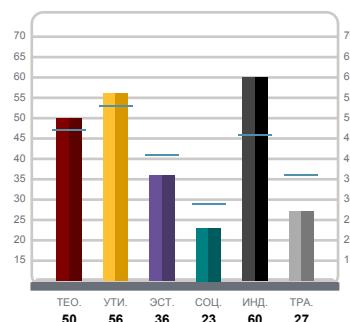


**6. СОЦИАЛЬНЫЙ** - Вознаграждает тех, кто ценит возможность угодить другим и внести свой вклад в процветание и благополучие общества.



MI: 50-56-36-23-60-27 (ТЕО.-УТИ.-ЭСТ.-СОЦ.-ИНД.-ТРА.)

\* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.





# ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЛИЧНОЙ МОТИВАЦИИ И ВОВЛЕЧЕННОСТИ

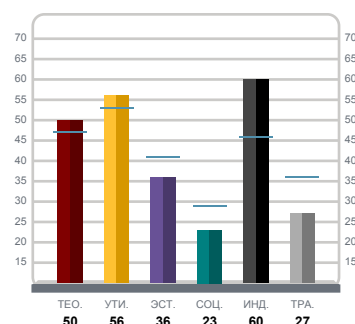
*Желание преуспеть в какой-либо деятельности определяется жизненными ценностями человека. Человек всегда энергичен и стремится добиться успеха в той работе, которая удовлетворяет его интересы и соответствует его ценностям. Ниже представлены три, наиболее значимые для опрашиваемого, ценностные сферы:*

## 1. ИНДИВИДУАЛИСТИЧЕСКИЙ

- Вы цените личное признание, свободу и власть над собственной судьбой и судьбой других людей.
- 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.

## 2. 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.

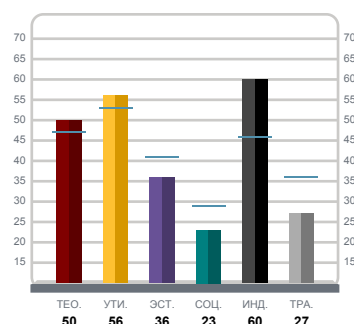




# ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЛИЧНОЙ МОТИВАЦИИ И ВОВЛЕЧЕННОСТИ

## 3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ

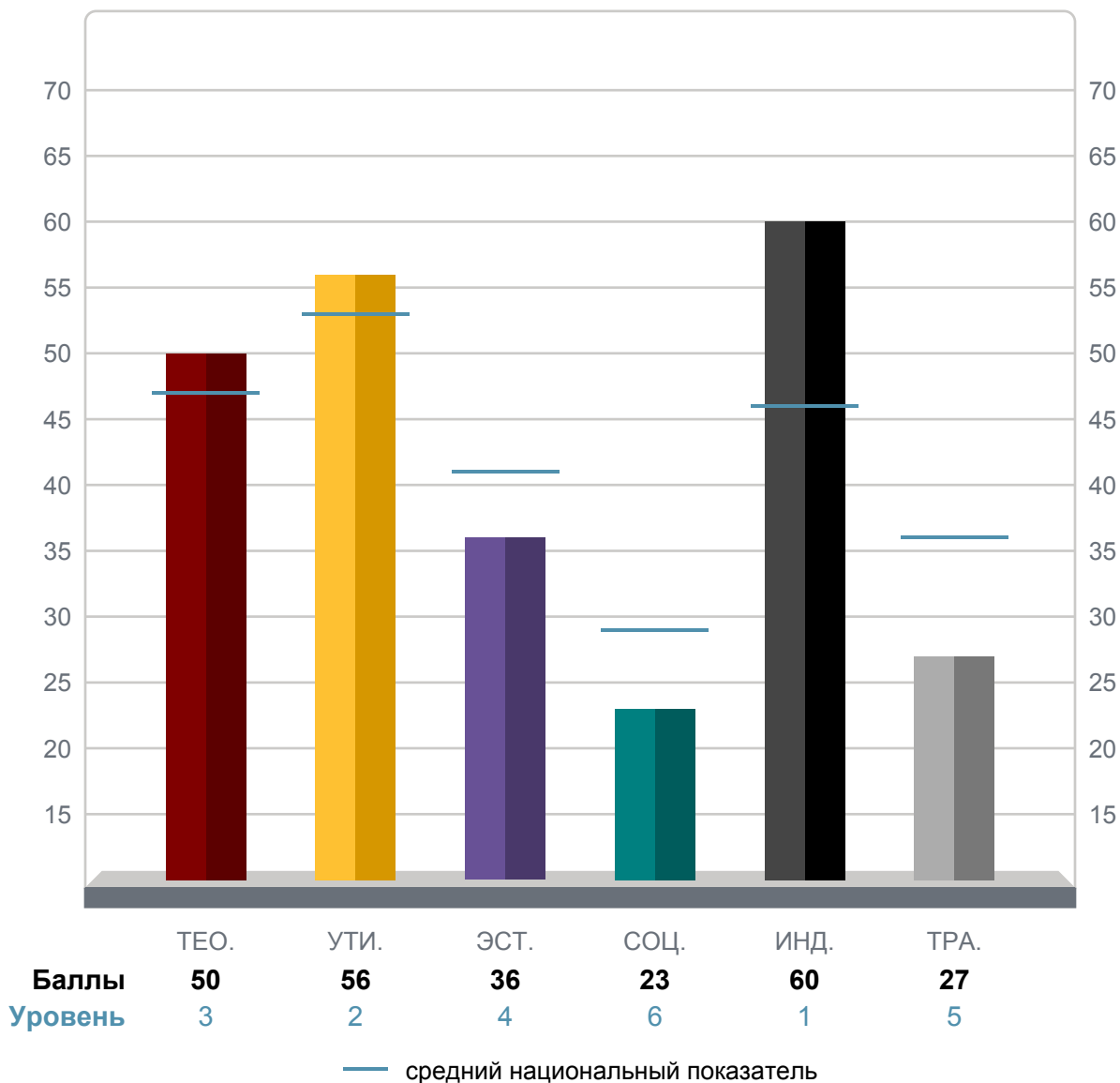
- Для Вас важно расти интеллектуально, иметь возможность получать новые знания и образование.
- Основной движущей силой для данного типа личности является поиск ИСТИНЫ через познание окружающего мира. Такой человек не проявляет интереса к красоте или практическому использованию вещей, он стремится исключительно 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"





# ДИАГРАММА УПРАВЛЕНИЕ МОТИВАЦИЕЙ®

14-3-2018



Нормы для русскоговорящих 2017





# ДИАГРАММА ФАКТОРОВ МОТИВАЦИИ™

14-3-2018

