



TTI
SUCCESS
INSIGHTS®

TTI Talent Insights®
Управление талантами

Иван Иванович Иванов
18-7-2019



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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



65 Естественный стиль

54*

75 Адаптированный стиль

57*

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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



65 Естественный стиль

61*

68 Адаптированный стиль

63*

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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



65 Естественный стиль

60*

68 Адаптированный стиль

62*

4. Последовательность - Предсказуемо работать в повторяющихся ситуациях.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



62 Естественный стиль

60*

65 Адаптированный стиль

62*

* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ (продолжение)

5. Анализ - Составлять, подтверждать и систематизировать информацию.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



60 Естественный стиль



70 Адаптированный стиль

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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



60 Естественный стиль



60 Адаптированный стиль

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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



61* Естественный стиль



60* Адаптированный стиль

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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



53* Естественный стиль



52* Адаптированный стиль

* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.



ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ (продолжение)

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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



50 Естественный стиль



45 Адаптированный стиль

10. Универсальность - С легкостью адаптироваться к различным ситуациям.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



50 Естественный стиль



47 Адаптированный стиль

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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



50 Естественный стиль



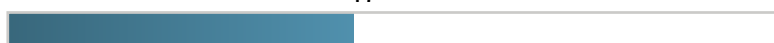
50 Адаптированный стиль

12. Чувство срочности - Принимать срочные меры.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



44 Естественный стиль



45 Адаптированный стиль



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

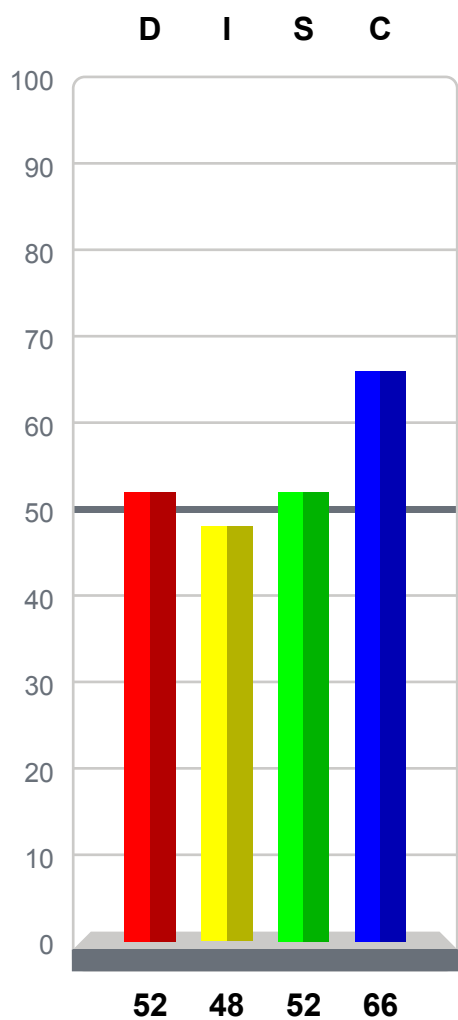


ГРАФИКИ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ®

18-7-2019

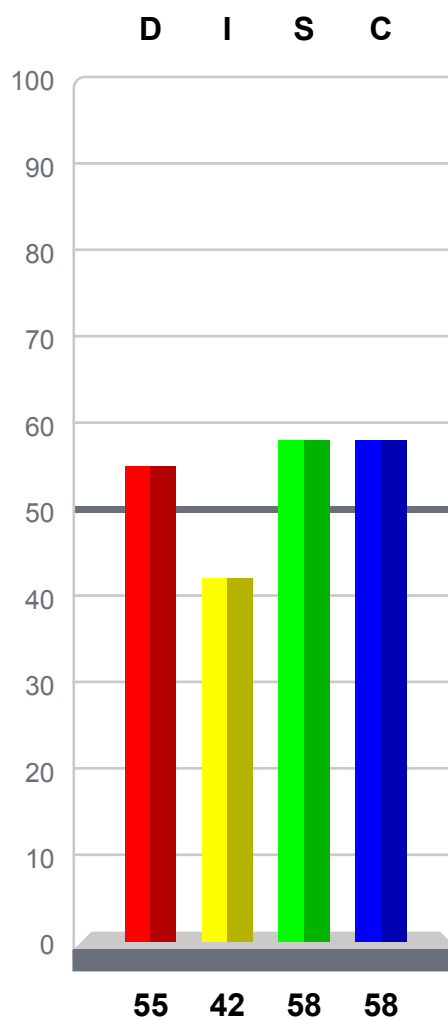
Адаптированный стиль

График I



Естественный стиль

График II



Нормы для русскоговорящих 2017 R4



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.

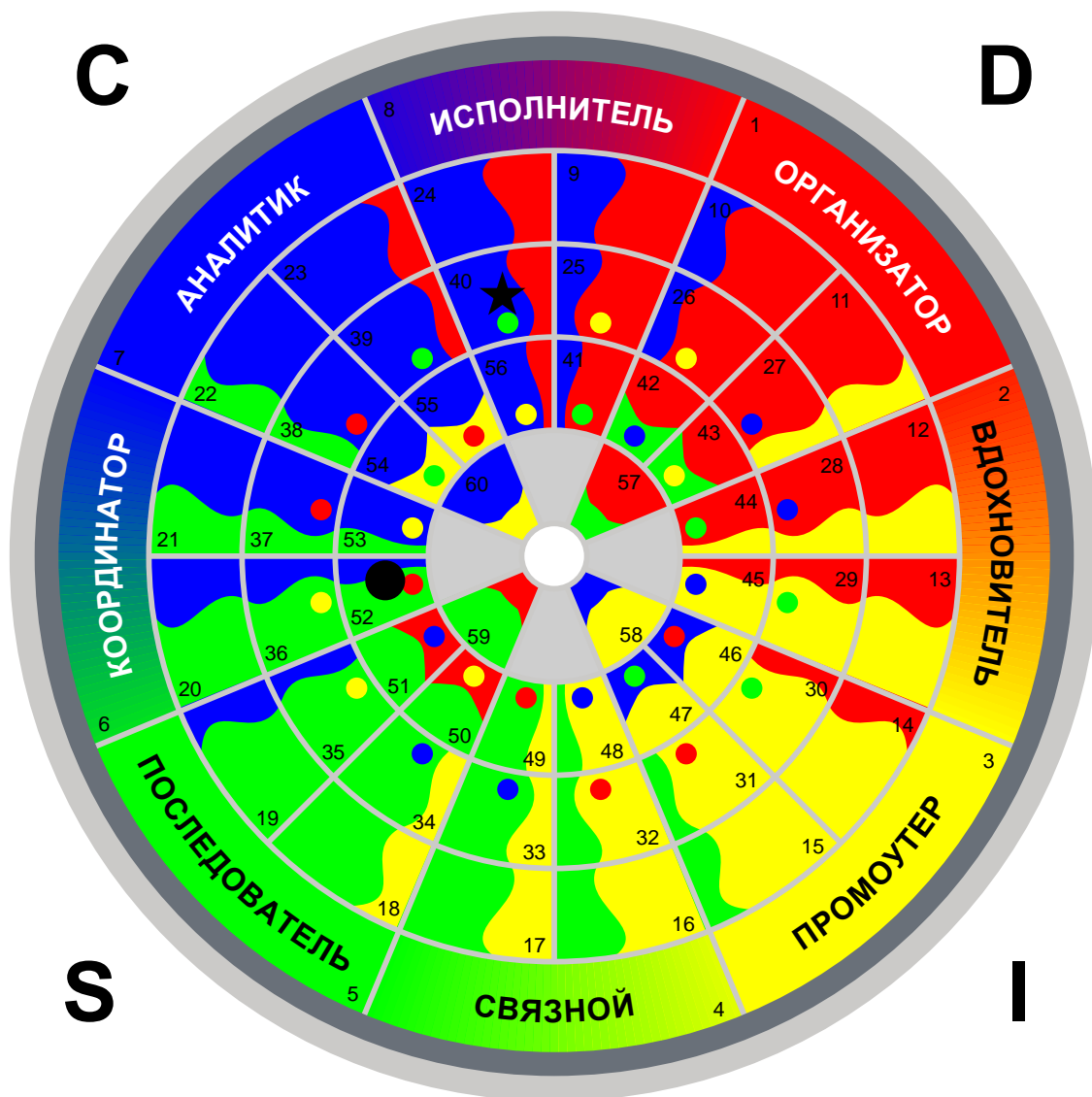
Обратите внимание, как на следующей странице как ваш естественный стиль (кружочек) и адаптированный (звездочка) нанесены на колесо. Если они в разных секторах, значит - вы адаптируете свой стиль поведения. Чем дальше друг от друга маркеры, тем больше вы адаптируетесь.

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®

18-7-2019



Адаптированный стиль: ★ (40) АНАЛИЗИРУЮЩИЙ ИСПОЛНИТЕЛЬ (ГИБКИЙ)

Естественный стиль: ● (52) ПОДДЕРЖИВАЮЩИЙ КООРДИНАТОР (ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ)

Нормы для русскоговорящих 2017 R4

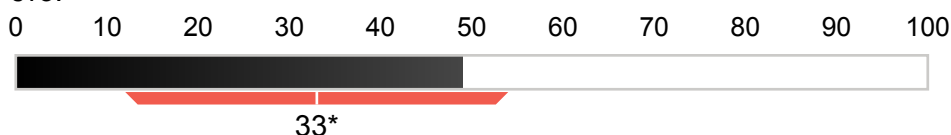
T: 0:54



Ведущий кластер движущих сил

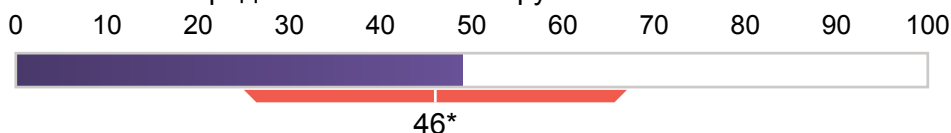
Ваши первые в списке движущие силы мотивации объединяются в кластер сил, которые побуждают вас действовать. Анализируя на уровне кластера, а не просто отдельных сил, поможет определить комбинации, индивидуальные именно для вас. Чем баллы разных движущих сил мотивации ближе друг к другу, тем больше вы можете взять от каждой. Подумайте, какая сила ближе вам всего, а затем как другие ведущие движущие силы могут поддержать или дополнить её, формируя ваш уникальный набор движущих сил мотивации.

1. Сотрудничающий - Человек, которого вдохновляет помогающая роль и внесение своего вклада без особой потребности в признании за это.



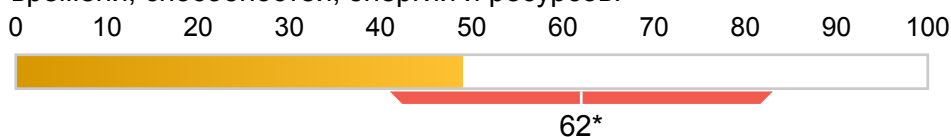
49

2. Объективный - Человек, которого вдохновляет функциональность и объективная предметность своего окружения.



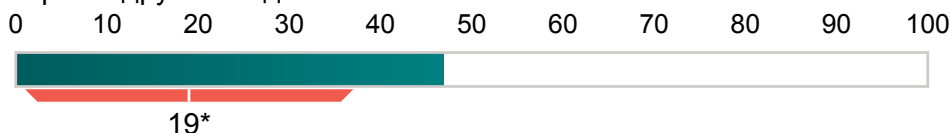
49

3. Практичный - Человек, которого вдохновляют практические результаты, максимальная эффективность и отдача от вложения времени, способностей, энергии и ресурсов.



49

4. Альтруистический - Человек, который вдохновляется, делая хорошо другим людям или помогая им.



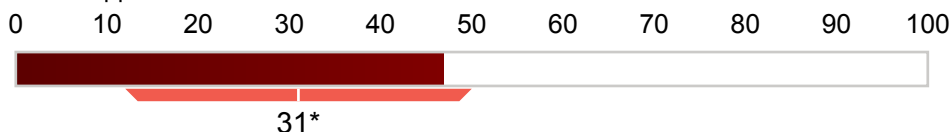
47



Ситуационный кластер движущих сил

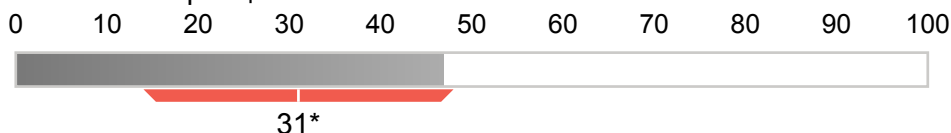
Средние по выраженности движущие силы мотивации формируют кластер, проявляющийся в зависимости от ситуации. Хотя они и не так сильны, как ведущие, но в некоторых ситуациях могут влиять на ваши действия.

5. Интуитивный - Человек, которого вдохновляет использование имеющегося опыта, интуиции и поиск конкретных знаний в случае их необходимости.



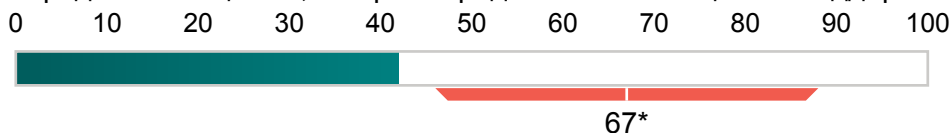
47

6. Структурированный - Человек, которого вдохновляют традиционные подходы, проверенные методы и устоявшиеся жизненные принципы.



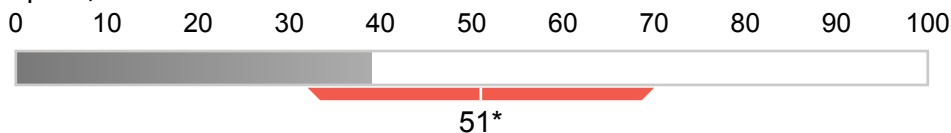
47

7. Расчетливый - Человек, которого вдохновляет помощь другим с определенной целью, не просто ради самой помощи или поддержки.



42

8. Гибкий - Человек, которого вдохновляют новые идеи, подходы и возможности, выходящие за рамки определенных жизненных принципов.



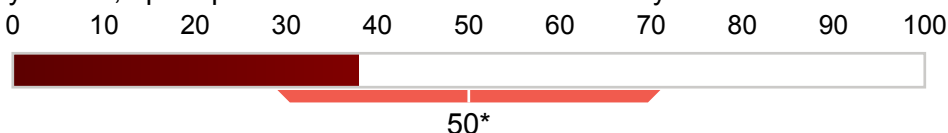
39



Нейтральный кластер движущих сил

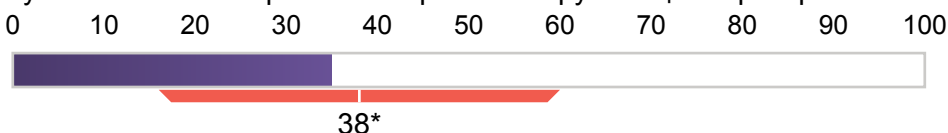
Вы можете ощущать безразличие к некоторым или ко всем движущим силам в этом кластере. Однако эти оставшиеся факторы могут вызывать недоброжелательное отношение к вам у людей, у которых один или несколько этих факторов являются наоборот ведущими.

9. Интеллектуальный - Человек, которого вдохновляет возможность учиться, приобретать знания и постигать истину.



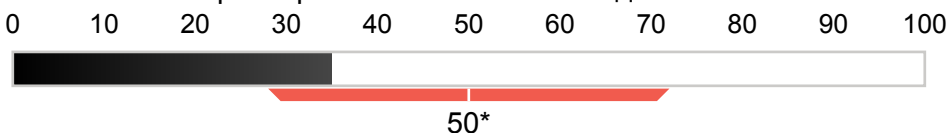
38

10. Ощущающий - Человек, которого вдохновляют впечатления, субъективное восприятие и гармония окружающего пространства.



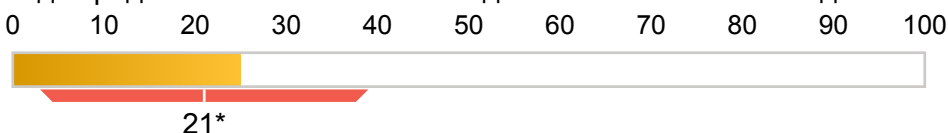
35

11. Властвующий - Человек, которого вдохновляет статус, признание и возможность распоряжаться личной свободой.



35

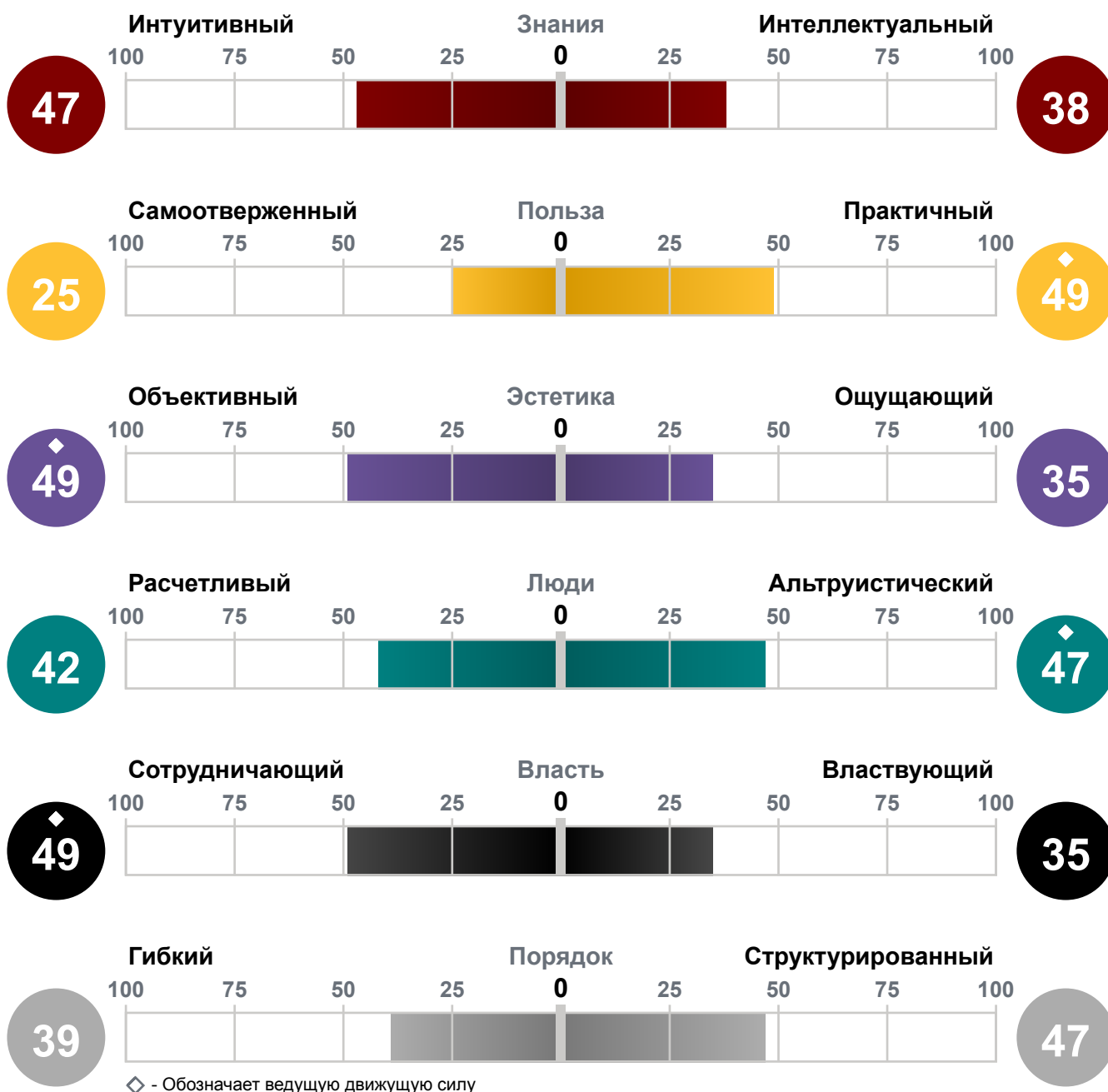
12. Самоотверженный - Человек, которого вдохновляет выполнение задач ради высшего блага без ожидания чего-либо в ответ для себя.



25



Графики движущих сил мотивации





Колесо движущих сил мотивации

