TTI SUCCESS INSIGHTS®

Управление талантами - версия для руководителей

Иванов Владимир

9-8-2017

Московский центр оценки и развития FORTEM
Moscow
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

FORTEM
МОСКОВСКИЙ ЦЕНТР ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

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.

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

В данном разделе дается общая характеристика стиля работы, свойственного такому человеку как Иванов. Эта характеристика относится к базовому, естественному поведению, которое он проявляет в своей работе. Иными словами, если ему предоставить свободу действий, то данное описание будет отражать то, КАК ОН ПРЕДПОЧТЕТ ВЫПОЛНЯТЬ СВОЮ РАБОТУ. Используйте эти общие характеристики для лучшего понимания его естественного поведения.

Иванов предпочитает оставаться в тени. Он хочет выглядеть человеком организованным, у которого жизнь хорошо налажена. Иванов умеет глубоко проникать в суть задачи, обладая природной проницательностью. Иванов чувствительно относится к любым замечаниям о качестве его работы. Он постоянно стремится к совершенствованию всего, что делает. Иванов слишком увлекается анализом проблем, что обычно замедляет процесс принятия решения. Не претендуя на совершенство во всем, он неизменно демонстрирует высокие стандарты качества в определенных областях деятельности. Иванов хочет производить впечатление ответственного человека и будет избегать поступков, которые люди могли бы трактовать как безответственные. Он предпочитает порядок, подходит к выполнению своей работы методично и организованно. Некоторые подчиненные склонны считать его суетливым и чересчур педантичным. Между тем, он сам может гордиться точностью и аккуратностью выполнения своей работы. Окружающие не всегда будут понимать его внимание к деталям. Иванов не любит, чтобы его отрывали от работы. Установленные правила и процедуры позволяют ему ощущать уверенность в правильности выполнения своей работы. Иванов способен полностью посвятить себя работе, что дает ему чувство безопастности.

Иванов считает себя человеком реалистичным. Он крайне редко интересуется теорией. Сталкиваясь с проблемой, он будет искать практические способы ее решения. Иванов обладает способностью решать повседневные задачи в рабочем порядке, но,обычно, проявляет осторожность в процессе принятия более важных решений. Он хочет иметь абсолютную уверенность в том, что его решение правильно. Иногда Иванов собирает информацию в таком количестве, что она становится избыточной и , он может погрязнуть в деталях. Иванов обычно судит о людях по качеству их работы. Ему бывает нелегко признавать достоинства других, если их работа не отвечает

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

ОБЩИЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ (Продолжение)

его высоким требованиям. Иванов гордится своей компетентностью и способностью разбираться в ситуации. Стремясь найти наилучший способ решения проблемы, он умеет концентрироваться на изучении информации. Иванов обычно принимает решения, ориентируясь на качество работы, а не ее эффективность. Он критично и последовательно подходит к решению любой задачи. Но не все его коллеги - руководители замечают это важное качество. Иванов испытывает напряжение, когда его заставляют быстро принимать важное решение.

Иванов - человек, который терпеливо и настойчиво идет к достижению цели. Он предпочитает решать сложные задачи сообща, стремясь к победе команды в целом, и не выпячивать свои заслуги. Иванов любит задавать уточняющие вопросы для выяснения того, что конкретно имеется в виду. Он собирает данные, чтобы убедиться в правильности принимаемых решений, выполняемой работы и в точности представленной информации. Иванов не будет давать советы до тех пор, пока к нему обратятся за помощью. Для него важна уверенность в том, что его совет будет правильным. Он избегает конфликтов, но оказавшись в конфликтной ситуации, он представит убедительные факты и аргументы, которые позволят ему с большой долей вероятности одержать верх над оппонентом. Иванов не любит работать с конфликтным руководителем. Опасаясь возможных неприятностей, он обычно устраняется и уходит в себя, в следствие чего производительность его работы может снизиться. Иванов предпочитает, когда совещания начинаются и заканчиваются точно по расписанию. Его огорчают люди, которые не придерживаются правил. Поскольку Иванов хочет иметь уверенность, что он делает свою работу правильно, то с удовольствием работает с руководителем, который четко объясняет, что от него требуется. Иванов обладает интуицией и способностью задавать правильные вопросы для получения объективной и полной информации, которая ему необходима.

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Этот раздел отчета содержит информацию о специфических способностях и особенностях поведения, которые Иванов 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.

- Отличается терпением и участием по отношению к другим.
- Надежный руководитель.
- Ориентируется на клиента.
- Решая проблемы, демонстрирует широту взглядов.
- Работает на общее дело, поддерживает и идет за лидером.
- Демонстрирует профессионализм и отличные навыки в областях деятельности, связанных с исследованиями, логическим анализом, техникой, технологиями и т.п.
- Отличается последовательностью и постоянством.

Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

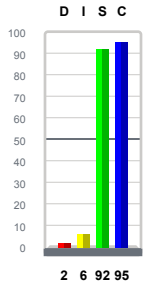
РЕКОМЕНДУЕМЫЕ СПОСОБЫ ОБЩЕНИЯ

Большинство людей знают, какой стиль общения по отношению к себе они предпочитают и придают этому серьезное значение. Этот раздел содержит важные рекомендации для улучшения навыков межличностного общения и включает перечень РЕКОМЕНДАЦИЙ, которых следует придерживаться при общении с таким человеком, как Иванов. Ознакомьтесь со всеми рекомендациями и определите из них 3-4 наиболее важные для него. Ознакомьте с этими рекомендациями тех, кто общается с ним наиболее часто.

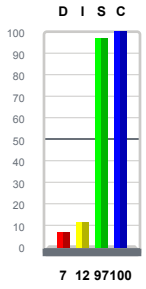
Рекомендуется:

- ☐ Оценивать четко (лучше письменно) его личный вклад .
- ☐ Представлять убедительные, весомые и имеющие практическое значение факты.
- ☐ Доказывать, что его решение сведет риск к минимуму, убеждая, что это принесет ему пользу.
- ☐ Постоянно отслеживать любые проявления несогласия или недовольства.
- ☐ Обсуждать свой вопрос в искренней, мягкой и неагрессивной форме.
- ☐ Представлять детальный план работы над задачей, четко определяя промежуточные этапы, тем самым вселяя него уверенность, что работа пойдет по плану, "без сюрпризов" и неожиданностей.
- ☐ Искать причину его несогласия или сопротивления в ваших личных взаимоотношениях, если Вы не можете договориться с ним по тем или иным вопросам.
- ☐ Внимательно отслеживать ход работ на всех этапах, придерживаясь достигнутых с ним договоренностей.
- ☐ Последовательно поддерживать его в работе, демонстрируя конкретность и четкость. Ваше слово не должно расходиться с делом.
- ☐ Готовить свой вопрос заранее.
- ☐ Аргументировано и четко представлять свою точку зрения, если Вы с чем-то не согласны.

Адаптированный стиль



Естественный стиль



Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Иванов Владимир

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

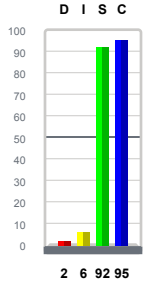
РЕКОМЕНДУЕМЫЕ СПОСОБЫ ОБЩЕНИЯ
(Продолжение)

Этот раздел отчета - перечень того что СЛЕДУЕТ ИЗБЕГАТЬ. Вместе с ним изучите каждое высказывание и определите те способы общения, которые для него малоэффективны и неприятны. Располагая такой информацией, можно выработать тактику общения, подходящую обеим сторонам.

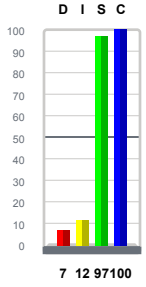
Не рекомендуется:

- ☐ Недостаточно четко разъяснять, что вы ожидаете друг от друга. Убедитесь, что Вы друг друга поняли и следуйте договоренностям.
- ☐ Обещать то, что Вы не сможете выполнить.
- ☐ Подвергать сомнению представленные факты и цифры.
- ☐ Делать критические замечания о качестве его работы, если Вы не можете доказать это конкретными примерами.
- ☐ Постоянно решать за него , поскольку в этом случае он утратит инициативу. Однако, оставлять его без поддержки также не рекомендуется.
- ☐ Относиться свысока, запугивать или унижать его достоинство, пытаясь играть на его личной заинтересованности, вместо того, чтобы убедить, разъяснить, представить разумные аргументы.
- ☐ Говорить «поверьте мне на слово» - всегда приводите доказательства.
- ☐ Слишком давить или ставить нереалистичные сроки.
- ☐ Мешкать или тратить время попусту.
- ☐ Хитрить, пытаться манипулировать.
- ☐ Формально и жестко придерживаться деловой части или, напротив, терять из вида цели обсуждения, стремясь быть слишком "человечным" и ориентированным на личные отношения.

Адаптированный стиль



Естественный стиль



Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Иванов Владимир

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

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

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

ВОСПРИЯТИЕ

«Посмотрите на себя со стороны»

Поведение и чувства человека мгновенно воспринимаются другими людьми. Этот раздел дает дополнительную информацию о том, как Иванов 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

Иванов обычно воспринимает себя как человека:

- Точного
- Умеренного
- Знающего и компетентного
- Обстоятельного
- Дипломатичного
- Обладающего аналитическим складом ума

ВОСПРИЯТИЕ ВАС ОКРУЖАЮЩИМИ - Умеренный

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

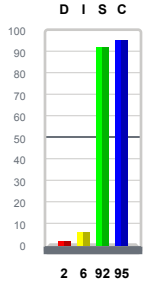
- Пессимистично настроенного
- Назойливого
- Разборчивого
- Привередливого

ВОСПРИЯТИЕ ВАС ОКРУЖАЮЩИМИ - Экстремальный

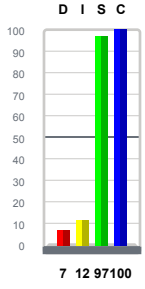
И в ситуациях экстремального напряжения, стресса или усталости люди могут воспринимать его как человека:

- Стремящегося к совершенству
- Требовательного
- Которому трудно угодить
- Занимающего оборонительную позицию

Адаптированный стиль



Естественный стиль



Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

ДЕСКРИПТОРЫ

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

Упорство	Умение воодушевлять	Расслабленность	Осторожность
Амбициозность	Магнетизм	Пассивность	Внимательность
Первенство	Энтузиазм	Терпение	Точность
Сила воли	Умение побуждать к действию	Собственничество	Систематичность
Решимость	Убедительность	Предсказуемость	Пунктуальность
Бойцовские качества	Самообладание	Последовательность	Восприимчивость
Решительность	Оптимизм	Устойчивость	Взвешенность суждений
Рискованность	Доверие	Стабильность	Дипломатичность
Доминирование	**Влияние**	**Постоянство**	**Соответствие**
Расчетливость	Вдумчивость	Мобильность	Твердость
Стремление к сотрудничеству	Достоверность	Активность	Независимость
Нерешительность	Расчетливость	Неугомонность	Своеволие
Осторожность	Скептицизм	Нетерпеливость	Упорство
Покладистость	Логика	Стойкость	Беспорядочность
Скромность	Подозрительность	Устремленность	Раскованность
Миролюбие	Реализм	Гибкость	Властность
Ненавязчивость	Проницательность	Импульсивность	Несгибаемость

Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

ЕСТЕСТВЕННЫЙ И АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ

Естественный для респондента способ взаимодействия с людьми, подход к решению проблем, темп выполнения работы и используемые стратегии и процедуры не всегда могут соответствовать рабочей ситуации. Этот раздел чрезвычайно важен, поскольку в нем представлена информация о том, какие требования рабочая среда предъявляет к умению респондента адаптироваться.

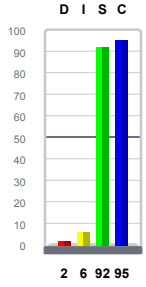
ПРОБЛЕМЫ - ТРУДНОСТИ

Естественный	Адаптированный
Иванов использует взвешенный и осмотрительный подход к решению проблем. Он обычно решает проблемы во взаимодействии с командой. Иванов обычно не навязывает свое мнение, избегает конфликтов, и поэтому воспринимается окружающими как надежный командный игрок.	Иванов не видит необходимости менять свой подход к решению проблем, если только окружающая обстановка или условия не изменятся.

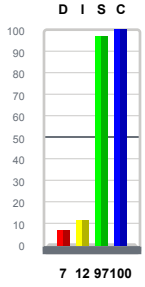
ЛЮДИ - КОНТАКТЫ

Естественный	Адаптированный
Иванов полагает, что людей убеждают только логика и факты, которые подтверждены абсолютно беспристрастными и объективными людьми или показаниями приборов. Воздействуя на других, он редко проявляет эмоции.	Иванов не видит необходимости менять свой подход к воздействию на людей. Он считает свой естественный стиль поведения наиболее правильным в данных условиях.

Адаптированный стиль



Естественный стиль



Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Иванов Владимир

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

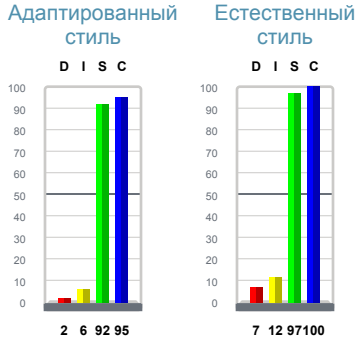
ЕСТЕСТВЕННЫЙ И АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ (Продолжение)

ТЕМП ИЗМЕНЕНИЙ - ПОСТОЯНСТВО

Естественный	Адаптированный
Иванов чувствует себя комфортно в ситуации, когда нет необходимости заниматься несколькими проектами одновременно. Он уважительно относится к «идее команды» и чувствует себя вполне уверенно тогда, когда не нужно быстро переключаться с одной задачи на другую.	Иванов полагает, что его естественный стиль поведения адекватен среде. Он относится к людям так, как они того заслуживают, с его точки зрения, судя по результатам их работы.

ПРАВИЛА - ОГРАНИЧЕНИЯ

Естественный	Адаптированный
Иванов стремится все делать правильно, опасаясь допустить ошибки в работе. Он будет следовать каждой букве правил и чувствовать себя комфортно при неукоснительном соблюдении всех установленных стандартов и правил.	Поскольку разница между естественным и адаптированным стилями поведения такого человека, как Иванов, незначительна, у него нет особой необходимости менять свое поведение.



Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Иванов Владимир

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛЬ

Иванов считает, что его нынешняя работа требует от него демонстрации образцов поведения, перечисленных на этой странице. Если следующие далее утверждения НЕ соотносятся с требованиями работы, выясните причины, почему Иванов демонстрирует такое поведение.

- Вести себя сдержанно в конфликтных ситуациях.
- Ценить время и уважать внимание других людей.
- Критически оценивать информацию.
- Проявлять свойственный ему консерватизм и не стремиться к первенству.
- Щепетильно относиться к существующим правилам и порядкам.
- Использовать точный и аналитический подход к решению задач.
- Подходить к принятию решений внимательно и продуманно.
- С новыми клиентами и коллегами ведет себя радушно и предупредительно.
- Определять качество, как главный приоритет.
- Следовать в работе традиционной, общепринятой системе, ориентированной на качество.
- Быть хорошим командным игроком.

Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Иванов Владимир

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

ОБЛАСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

В этом разделе приводится список возможных факторов, мешающих респонденту в полной мере проявить свой потенциал, независимо от того, на кокой должности он работает. Изучите все утверждения и вместе с респондентом вычеркните те из них, которые, по-вашему, к нему не относятся. Выделите 1 - 3 фактора, которые мешают респонденту в работе, и составьте план действий для полного или хотя бы частичного устранения этих помех.

Иванов склонен:

- Требовать полного и подробного разъяснения прежде, чем согласиться на изменения.
- Быть напряженным не адекватно ситуации.
- Занимать оборонительную позицию, если ему что-то угрожает, и использовать просчеты и ошибки других для своей защиты.
- Ограничивать себя рамками процедур и правил, особенно, если его всегда поощряли за их соблюдение.
- С подозрением и пессимизмом относиться к любому новому проекту. Просить больше помощи и поддержки, чем необходимо.
- Быть излишне самокритичным, производить впечатление неуверенного в себе человека.
- Не говорить о своих чувствах, за исключением ситуаций, когда дружеская, доверительная обстановка к этому располагает.
- Подбирать людей во многом похожих на себя.
- Уступать, во избежание полемики и споров.

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

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)
- Делегирование полномочий
- Принятие решений
- Дисциплина
- Оценка выполнения работы
- Обучение
- Управление временем
- Профессиональные цели
- Личные цели
- Мотивирование других
- Развитие людей
- Семья

Область: _____

1.

2.

3.

Область: _____

1.

2.

3.

Область: _____

1.

2.

3.

Дата начала: _____ Контрольная дата: _____

Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Иванов Владимир

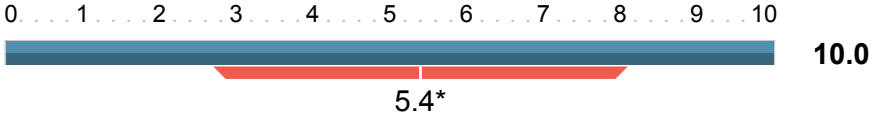
Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

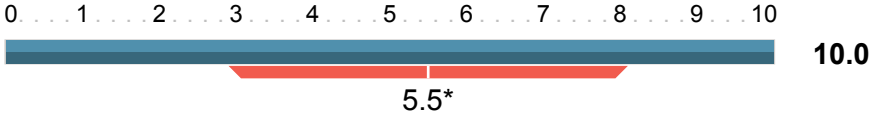
ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

График стилей поведения показывает иерархию наиболее присущего Вам естественного стиля поведения среди восьми (8) областей часто встречающихся на рабочем месте. Он поможет Вам понять, в какой из этих областей Вы естественным образом будете наиболее эффективными.

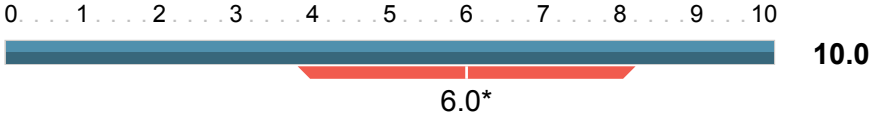
1. ХОРОШО ОРГАНИЗОВАННОЕ РАБОЧЕЕ МЕСТО - Следование системам и процедурам для достижения успеха.



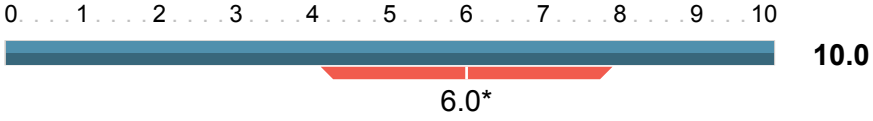
2. АНАЛИЗ ДАННЫХ - Аккуратная работа с информацией, подлежащей постоянной проверке.



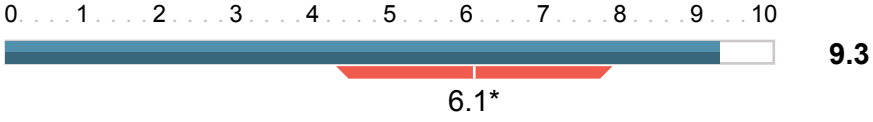
3. ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ - Умение делать работу, соблюдая преемственность подхода.



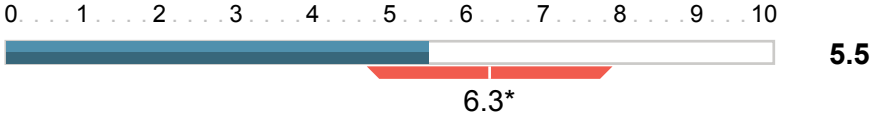
4. СЛЕДОВАНИЕ ПРАВИЛАМ - Следование стратегии или, если ее нет, устоявшейся практике.



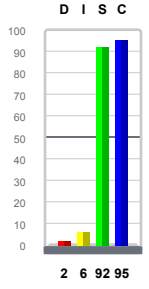
5. ДОВЕДЕНИЕ НАЧАТОГО ДО КОНЦА - Необходимость быть дотошным.



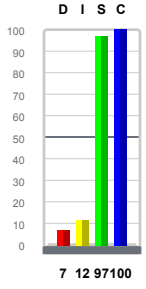
6. ОРИЕНТИРОВАННОСТЬ НА ЛЮДЕЙ - Уделять много времени работе с широким кругом самых разных людей для достижения взаимовыгодных результатов.



Адаптированный стиль



Естественный стиль



* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.

Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

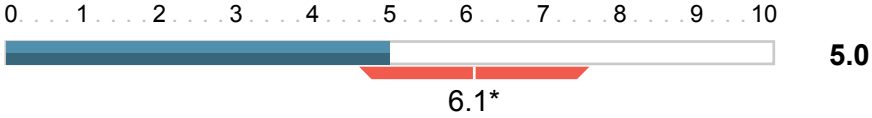
Иванов Владимир

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

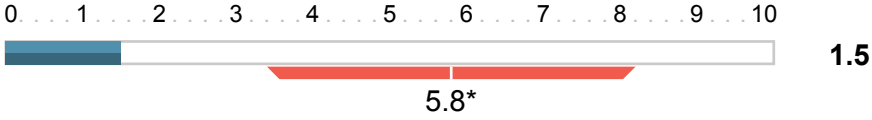
ИЕРАРХИЯ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

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



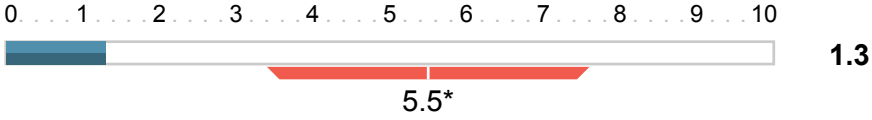
5.0

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



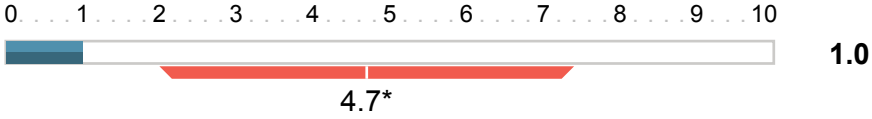
1.5

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



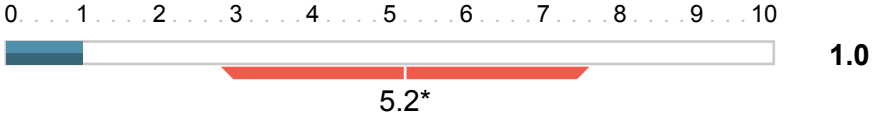
1.3

10. СКОРОСТЬ РЕАГИРОВАНИЯ - Решительность, быстрота реагирования и действия.



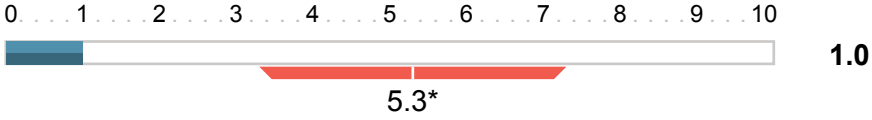
1.0

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

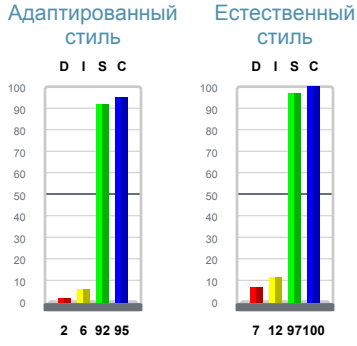


1.0

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



1.0



SIA: 02-06-92-95 (21) SIN: 07-12-97-100 (21)
* результаты 68% оцениваемых попадают в закрашенную область.

Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Иванов Владимир

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

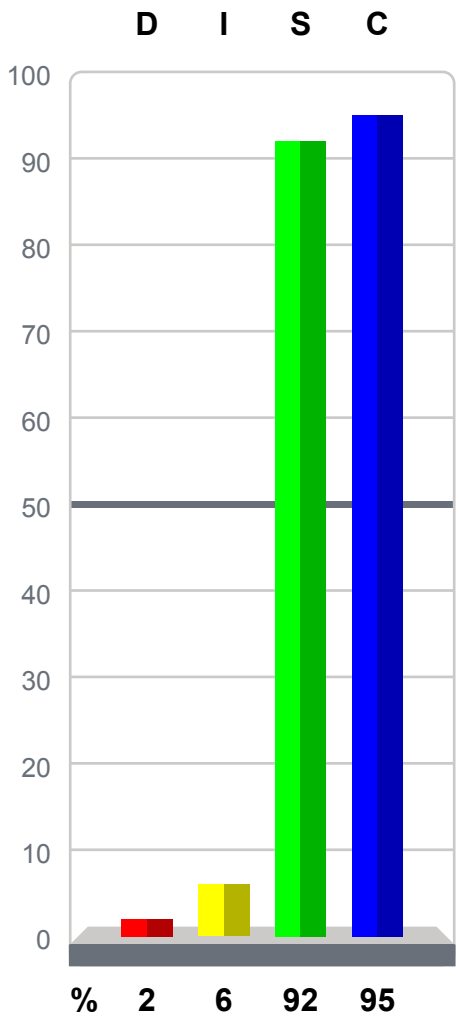
TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

ГРАФИК СТИЛЯ ПОВЕДЕНИЯ®

9-8-2017

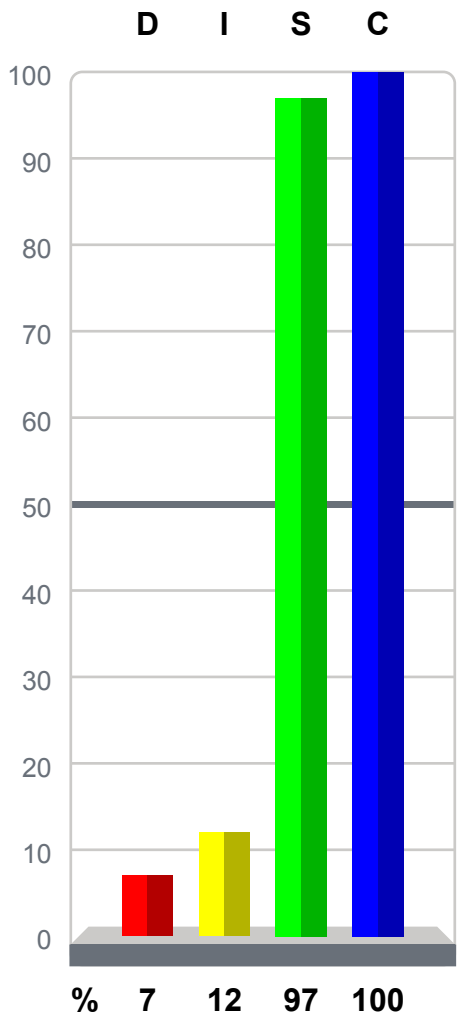
Адаптированный стиль

График I



Естественный стиль

График II



Нормы для русскоговорящих 2017 R4

T: 6:01

Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Иванов Владимир

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

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.

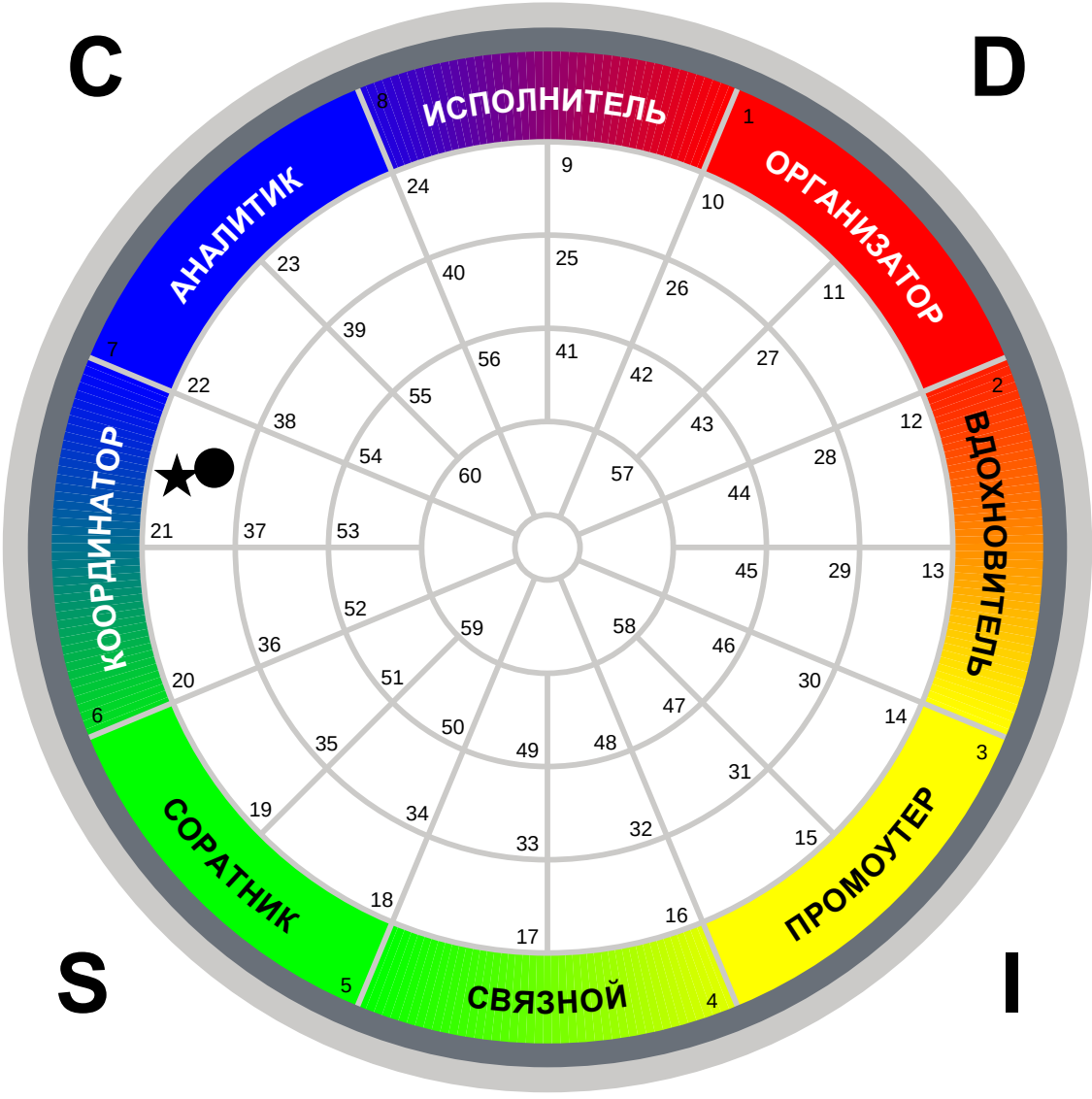
Если оценку прошли несколько членов команды, то рекомендуется подготовить Колесо Успеха для команды в целом, используя результаты оценки каждого. Это позволит лучше понять области возможных конфликтов и определить, как можно улучшить общение, понимание и уважение между членами команды.

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.

TTI SUCCESS INSIGHTS®
DISCOVER • ENGAGE • ADVANCE • PERFORM

КОЛЕСО УСПЕХА®

9-8-2017



Адаптированный: ★ (21) АНАЛИЗИРУЮЩИЙ КООРДИНАТОР

Естественный: ● (21) АНАЛИЗИРУЮЩИЙ КООРДИНАТОР

Нормы для русскоговорящих 2017 R4

T: 6:01

Московский центр оценки и развития FORTEM
+7 495 799 17 82
info@fortem-center.ru

Иванов Владимир

Copyright © 1984-2015. Target Training International Ltd.