



TTI  
SUCCESS  
INSIGHTS®

# Talent Insights®

## Базовый отчёт

**Иван Иванович Иванов**

**18-7-2019**

**Центр оценки и развития FORTEM**

Moscow

+7 495 799 17 82

info@fortem-center.ru

**FORTEM**  
ЦЕНТР ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ

# Содержание



ВВЕДЕНИЕ - ТАМ, ГДЕ ВОЗМОЖНОСТИ ВСТРЕЧАЮТСЯ С ТАЛАНТАМИ® .....	3
РАНЖИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК .....	4
ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО ПОВЕДЕНЧЕСКИМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ .....	7
ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО ПОВЕДЕНЧЕСКИМ ХАРАКТЕРИСТИКАМ .....	8
РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ НАВЫКОВ ОБЩЕНИЯ .....	9
ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ .....	10
ИДЕАЛЬНАЯ РАБОЧАЯ ОБСТАНОВКА .....	11
ГРАФИКИ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ® .....	12
ШКАЛЫ ФАКТОРОВ DISC .....	13
РОЛЕВОЕ КОЛЕСО SUCCESS INSIGHTS® .....	14
ВЕДУЩИЙ КЛАСТЕР ДВИЖУЩИХ СИЛ МОТИВАЦИИ .....	16
СИТУАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР ДВИЖУЩИХ СИЛ МОТИВАЦИИ .....	17
НЕЙТРАЛЬНЫЙ КЛАСТЕР ДВИЖУЩИХ СИЛ МОТИВАЦИИ .....	18
ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ ПО ДВИЖУЩИМ СИЛАМ МОТИВАЦИИ .....	19
ШКАЛЫ ДВИЖУЩИХ СИЛ МОТИВАЦИИ .....	20
КОЛЕСО ДВИЖУЩИХ СИЛ МОТИВАЦИИ .....	21

# Введение



## Там, где возможности встречаются с талантами®

Исследования доказали, что способности, которые востребованы должностью, напрямую связаны с удовлетворённостью работой и личной результативностью. У людей появляются хорошие возможности достичь успеха, когда они вовлечены в работу, которая соответствует их врождённым навыкам, стилю поведения и личностным ценностям. Ваш индивидуальный базовый отчёт TTI Talent Insights можно сравнить с конкретными требованиями должности из отчёта «Анализ требований должности». Когда востребованные должностью способности чётко определены и, в свою очередь, соответствуют способностям сотрудника, от этого выигрывают все!

**Далее в двух основных разделах представлена персонализированная характеристика ваших способностей:**

### **Кластеры движущих сил мотивации (12 областей)**

В этом разделе описывается то, что движет вами. Для успеха и высокой заинтересованности в работе важно, чтобы ваши движущие силы мотивации совпадали с данной вам ролью и поощрялись ею.

### **Ранжирование поведенческих характеристик (12 областей)**

В этом разделе проранжированы характерологические особенности, которые наиболее точно описывают ваш естественный стиль поведения. Если должность требует проявления самых ярких ваших поведенческих черт, то возрастают ваши шансы добиться успеха и повысить свою профессиональную и личностную удовлетворённость.

### **Обратная связь по движущим силам мотивации**

Этот раздел подробно рассказывает о вашем ведущем кластере движущих сил мотивации. Вы будете полны энергии и успешны в своей работе, если должность поддерживает эти движущие силы мотивации и поощряет их.

### **Обратная связь по поведенческим характеристикам**

В этом разделе подробно разъясняются ваши четыре ведущие поведенческие характеристики, чтобы определить ваши индивидуальные сильные стороны.

# Ранжирование поведенческих характеристик

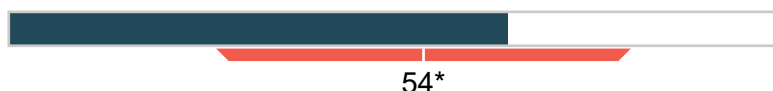


Ваше наблюдаемое поведение и соответствующие ему эмоции сказываются на успехе работы. Если поведение и эмоции совпадают с характером работы, это в значительной степени влияет на повышение вашей результативности. Ниже в списке проранжированы ваши поведенческие характеристики от наиболее к наименее выраженным.

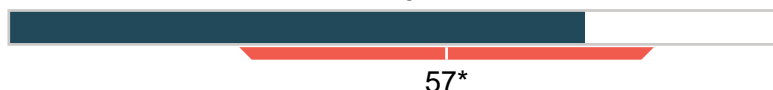
## 1. Организованное рабочее пространство -

Устанавливать и соблюдать конкретные правила в ежедневной деятельности.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



65 Естественный стиль



75 Адаптированный стиль

## 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



68 Адаптированный стиль

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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



65 Естественный стиль



68 Адаптированный стиль

## 4. Последовательность - Работать с предсказуемым результатом в повторяющихся ситуациях.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



62 Естественный стиль



65 Адаптированный стиль

\* результаты 68% респондентов.

# Ранжирование поведенческих характеристик

## (продолжение)



**5. Анализ** - Составлять, подтверждать и систематизировать информацию.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



**60** Естественный стиль

55\*



**70** Адаптированный стиль

59\*

**6. Стремление быть первым** - Стремиться побеждать или получать преимущество.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



**60** Естественный стиль

52\*



**60** Адаптированный стиль

50\*

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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



**58** Естественный стиль

61\*



**55** Адаптированный стиль

60\*

**8. Готовность к частым изменениям** - Быстро переключаться с одной задачи на другую.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



**52** Естественный стиль

53\*



**50** Адаптированный стиль

52\*

\* результаты 68% респондентов.

# Ранжирование поведенческих характеристик

## (продолжение)



### 9. Взаимодействие - Часто взаимодействовать и общаться с окружающими.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



50 Естественный стиль

58\*



45 Адаптированный стиль

55\*

### 10. Универсальность - С лёгкостью адаптироваться к различным ситуациям.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



50 Естественный стиль

55\*



47 Адаптированный стиль

54\*

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

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



50 Естественный стиль

63\*



50 Адаптированный стиль

61\*

### 12. Оперативность реагирования - Принимать срочные меры.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



44 Естественный стиль

47\*



45 Адаптированный стиль

46\*

SIA: 52-48-52-66 (40) SIN: 55-42-58-58 (52)

\* результаты 68% респондентов.

# Обратная связь по поведенческим характеристикам



Проявляемый вами стиль поведения и связанные с ним эмоции влияют на успех в работе. Если они соответствуют характеру работы, то это в значительной степени способствует результативности. Ниже приведены три ваши самые выраженные поведенческие характеристики:

## 1. Организованное рабочее пространство

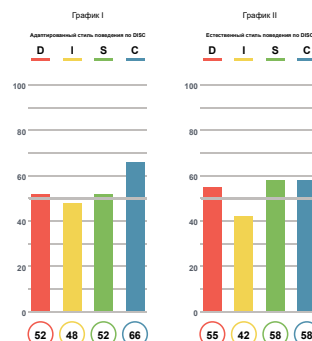
- Ваша сильная сторона — скрупулёзное ведение документации и планирование. Успешность вашей работы зависит от установленных правил и процедур и связана с тщательной организацией действий, задач и проектов.

## 2. Настойчивость

- Вы сосредоточены на текущей задаче и обеспечиваете её выполнение, несмотря на трудности или сопротивление.

## 3. Следование правилам

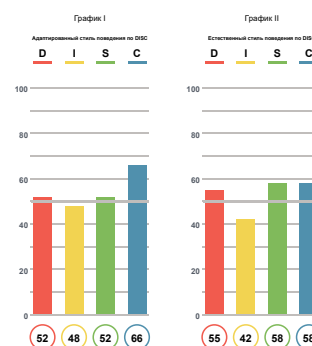
- Вы добиваетесь превосходных результатов, когда необходимо действовать в соответствии с политиками или установленными процедурами.



## Обратная связь по поведенческим характеристикам



Иван Иванович предпочитает добиваться победы с помощью настойчивости. Чтобы достичь целей, он использует такие свои качества, как усердие и постоянство. Как только Иван Иванович принял решение, остальным может быть трудно его переубедить. Если перемены неизбежны, и он видит достаточное количество преимуществ, изменения будут произведены. Он хочет получать непростые задачи, над которыми можно работать до их завершения. Он предпочитает работу технического характера. Он не столько противится изменениям, сколько попыткам изменить его самого. Он хочет активно участвовать в ситуациях, которые повлияют на его работу. Временами Иван Иванович хотел бы замедлить ход событий и сократить количество проектов, в которые его хотят вовлечь. Ему иногда трудно расслабиться, пока работа не будет завершена. Свободное время часто проводит с друзьями и семьей. Он ориентирован на семью. Он может приложить большие усилия, чтобы обеспечить «счастье» своей семьи или рабочего коллектива. Окружающие считают его хорошим соседом, поскольку Иван Иванович всегда с готовностью помогает тем, кого считает своими друзьями.





# Рекомендации для улучшения навыков общения



В этом разделе даются рекомендации, которые позволят респонденту улучшить общение с окружающими. Рекомендации включают краткое описание различных типов людей, с которыми Иван Иванович может взаимодействовать. Научившись взаимодействовать с людьми в комфортном для них стиле, Иван Иванович будет эффективнее общаться с ними. Вероятно, Иван Иванович не сразу сумеет проявить достаточную гибкость, и ему потребуется практика, чтобы научиться подстраивать свою манеру общения под собеседника, особенно если тот будет от него отличаться. Именно гибкость и способность понимать потребности других людей — признак мастерства в общении.

## Соответствие

При общении с человеком зависимым, чётким, консервативным, стремящимся к совершенству, старательным, сговорчивым:

- ✓ Готовьте свой «вопрос» заранее.
- ✓ Говорите по делу.
- ✓ Будьте прилежны и реалистичны.
- ✗ Проявлять легкомыслие, небрежность, панибратство или шуметь.
- ✗ Слишком давить или назначать нереалистичные сроки.
- ✗ Быть неорганизованным или неаккуратным.

## Доминирование

При общении с человеком амбициозным, напористым, решительным, волевым, независимым и ориентированным на достижение цели:

- ✓ Излагайте информацию ясно, конкретно, кратко и придерживайтесь сути.
- ✓ Говорите по делу.
- ✓ Приходите подготовленным — со всеми вспомогательными материалами «в одном пакете».
- ✗ Говорить о вещах, не относящихся к делу.
- ✗ Прибегать к уловкам, чего-то недоговаривать
- ✗ Производить впечатление неорганизованного человека.

## Постоянство

При общении с человеком терпеливым, предсказуемым, надёжным, постоянным, расслабленным и скромным:

- ✓ Начинайте разговор с вопросов личного характера — «растопите лёд».
- ✓ Представьте свой вопрос в мягкой, неагрессивной форме.
- ✓ Задавайте вопросы с «как?», чтобы узнать его мнение.
- ✗ Стремительно переходить к делу.
- ✗ Доминировать или требовать.
- ✗ Вынуждать их быстро реагировать на поставленные вами задачи.

## Влияние

При общении с человеком харизматичным, полным энтузиазма, дружелюбным, демонстративным и обходительным:

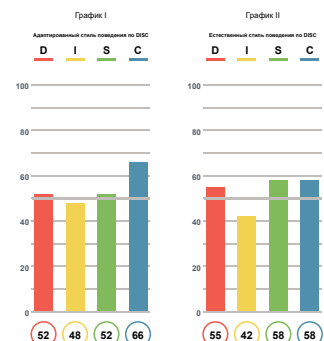
- ✓ Создайте тёплую и дружескую атмосферу.
- ✓ Не слишком вдавайтесь в детали (представьте их в письменном виде).
- ✓ Задавайте вопросы «из области чувств», чтобы узнать его мнение или получить комментарии.
- ✗ Проявлять резкость, холодность или что-то скрывать.
- ✗ Контролировать беседу.
- ✗ Злоупотреблять фактами, цифрами, альтернативами или абстрактными понятиями.

# Ценность для организации



В этом разделе отчёта указаны конкретные способности и стиль поведения, которые Иван Иванович привносит в работу. С помощью этих описаний можно качественно определить его роль в организации. В дальнейшем организация может разработать систему, которая позволит получать конкретную пользу от такого человека, как Иван Иванович, и интегрировать его в команду.

- ✓ Хороший слушатель.
- ✓ Придерживается стандартов и правил.
- ✓ Компетентен, обладает специализированными навыками в своей профессиональной сфере.
- ✓ Ориентирован на людей.
- ✓ Проявляет объективность, ассоциируется с «оплотом основательности».
- ✓ Всегда ищет логические решения.
- ✓ Добросовестный и надёжный.

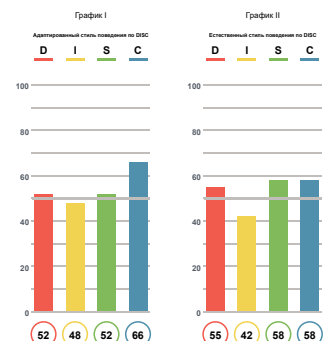


# Идеальная рабочая обстановка



В этом разделе дано определение идеальной рабочей обстановки, которая соответствует естественному стилю поведения такого человека, как Иван Иванович. Не очень гибкие люди будут чувствовать себя комфортно только в тех рабочих условиях, которые описаны в данном разделе. Гибкие же люди осознанно подстроят своё поведение, и им будет комфортно в любой обстановке. Используйте этот раздел, чтобы определить, какие конкретно задачи и обязанности Иван Иванович выполняет с удовольствием, а какие, наоборот, его угнетают.

- ✓ Близкие отношения с узким кругом коллег.
- ✓ Работа, выполнение которой можно проследить от начала до конца.
- ✓ Возможность иметь дело с людьми, которых давно и хорошо знает.
- ✓ Среда, где господствует логика, а не эмоции.
- ✓ Предпочитает техническую работу, где можно специализироваться в одной сфере.
- ✓ Условия, в которых может быть востребована его интуиция.
- ✓ Отсутствие конфликтов между людьми.



# Графики стилей поведения®



График I

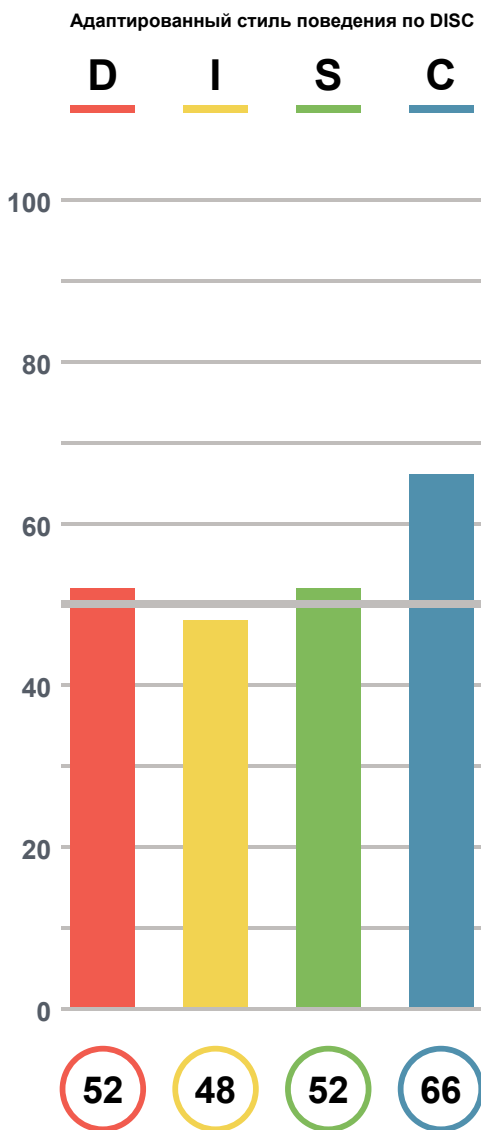
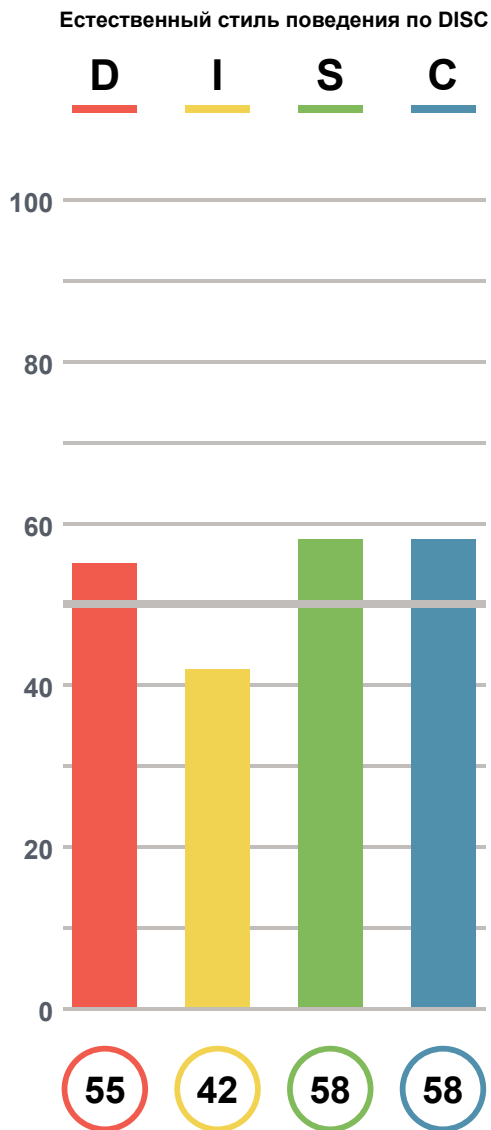


График II



Нормы для русскоговорящих 2017 R4

18-7-2019

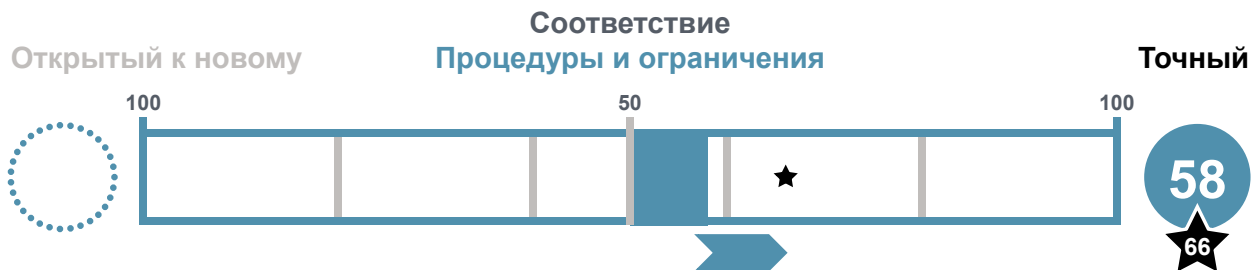
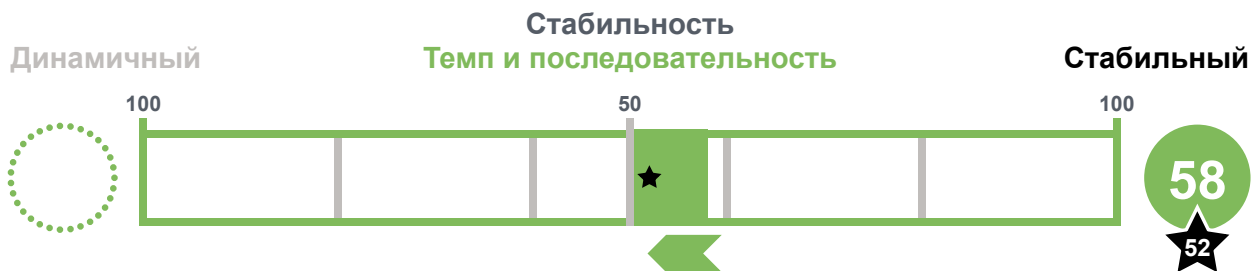
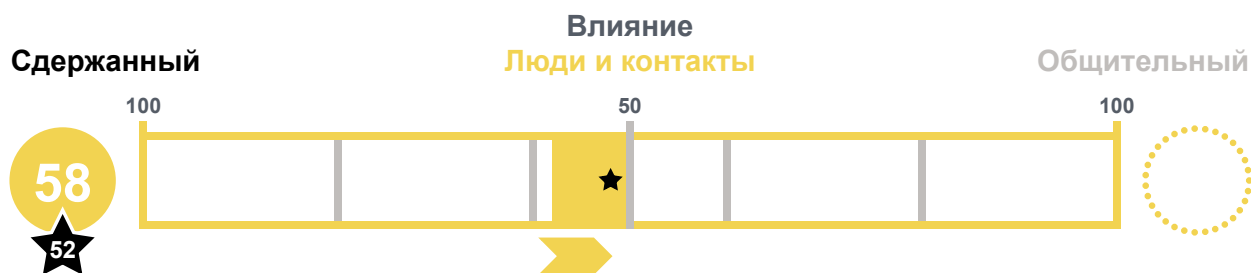
T: 0:54

**Иван Иванович Иванов**

# Шкалы факторов DISC



В поведении каждого из нас в разной степени проявляются четыре основных фактора DISC, определяющие наш личный поведенческий стиль. Каждый фактор изображён в виде шкалы с полярно противоположными значениями. Уникальная комбинация числовых показателей всех шкал определяет уровень вовлечённости человека в различных ситуациях. График ниже наглядно показывает, в какую область каждой из шкал попадает Иван Иванович.



★ Показатель адаптированного поведения  
 ➡ Направление адаптации

Нормы для русскоговорящих 2017 R4  
 18-7-2019  
 T: 0:54

Иван Иванович Иванов

# Полевое колесо Success Insights®



Полевое колесо Success Insights® — мощный инструмент, получивший популярность во всём мире. В дополнение к полученному вами тексту о вашем стиле поведения Колесо даёт визуальное представление, что позволяет:

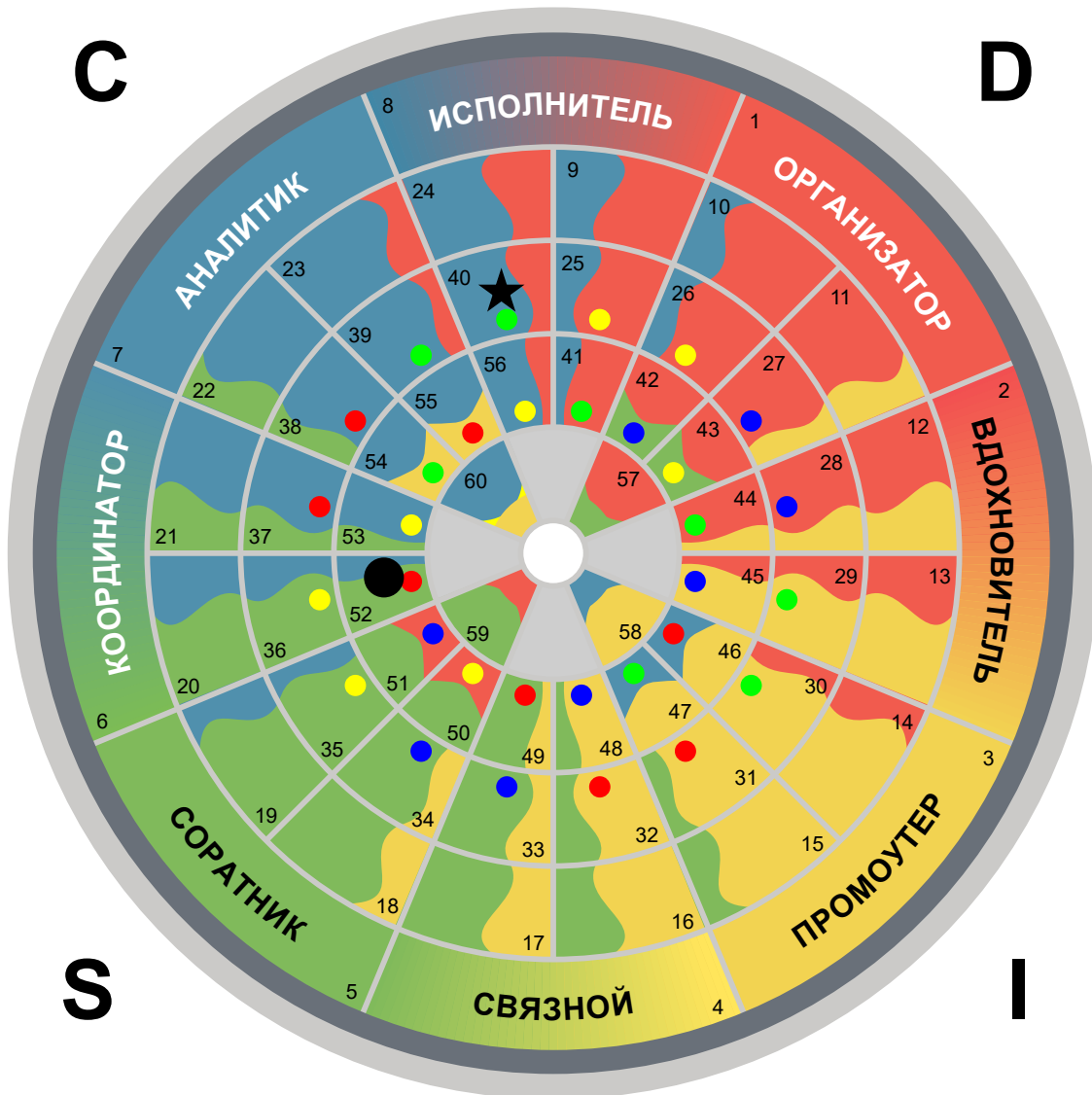
- Увидеть свой естественный стиль поведения (кружок).
- Увидеть свой адаптированный стиль поведения (звёздочка).
- Обратить внимание на степень адаптации своего поведения.

Обратите внимание, как на следующей странице на Колесе расположены маркеры Естественного стиля поведения (кружок) и Адаптированного стиля (звёздочка). Если они находятся в разных секторах, это означает, что вам приходится адаптироваться в поведении. И чем дальше они находятся друг от друга, тем больше вы адаптируете своё поведение.

Если вся ваша команда уже прошла диагностику стилей поведения, было бы полезно встретиться и создать общее Колесо, где будут отмечены Естественные и Адаптированные стили поведения каждого из вас. Это позволит сразу увидеть возможные зоны конфликта. И то, где можно улучшить коммуникацию, взаимопонимание и добиться большего уважения друг к другу.



Иван Иванович Иванов  
18-7-2019



Адаптированный стиль: ★ (40) АНАЛИЗИРУЮЩИЙ ИСПОЛНИТЕЛЬ (ГИБКИЙ)  
 Естественный стиль: ● (52) ПОДДЕРЖИВАЮЩИЙ КООРДИНАТОР (ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ)

Нормы для русскоговорящих 2017 R4

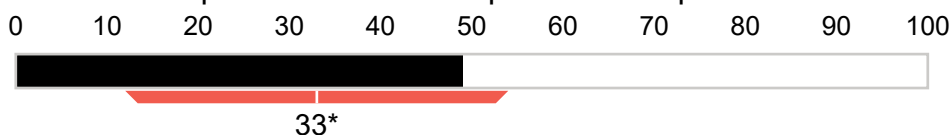
T: 0:54

# Ведущий кластер движущих сил мотивации

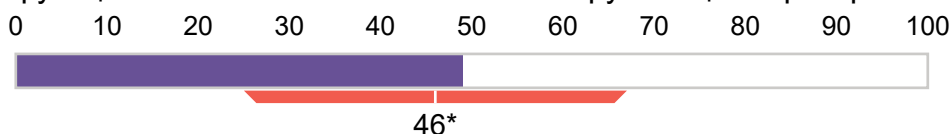


Ваши ведущие движущие силы мотивации формируют кластер сил, который побуждает вас действовать. Анализ кластера целиком, а не отдельных сил поможет определить ваше индивидуальное сочетание факторов мотивации. Чем меньше разница в баллах у движущих сил мотивации в кластере, тем больше вы сможете извлечь из каждой силы. Проанализируйте, какая из сил действует на вас больше всего, а затем оцените, как другие силы в ведущем кластере могут поддерживать или дополнять её, формируя ваш уникальный набор движущих сил мотивации.

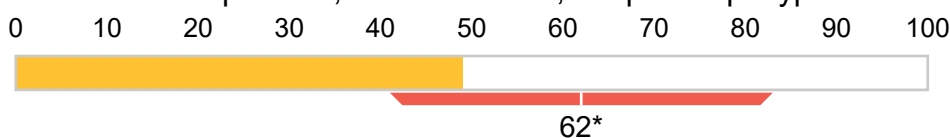
**1. Сотрудничающий** - это человек, которого вдохновляет то, что он выполняет вспомогательную роль и вносит свой вклад, не испытывая при этом особой потребности в признании.



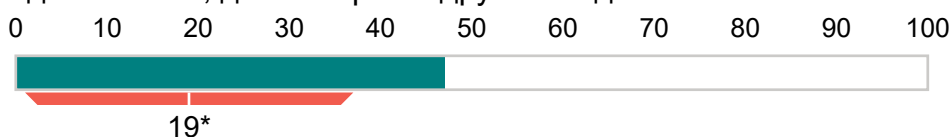
**2. Объективный** - это человек, которого вдохновляет функциональность и объективность окружающего пространства.



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



**4. Альтруистический** - это человек, который получает вдохновение, делая хорошо другим людям или помогая им.





# Ситуационный кластер движущих сил мотивации



Ваши средние по выраженности движущие силы мотивации образуют кластер сил, который задействуется в зависимости от конкретной ситуации. Хотя он и не так значим, как ведущий кластер, в определённых случаях он может влиять на ваши поступки.

**5. Интуитивный** - это человек, которого вдохновляет использование имеющегося опыта, интуиции и поиск конкретных знаний, когда они необходимы.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



47

31\*

**6. Структурированный** - это человек, которого вдохновляют традиционные подходы, проверенные методы и устоявшиеся жизненные принципы.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



47

31\*

**7. Взаимовыгодный** - это человек, который находит вдохновение в том, чтобы с определённой целью помогать окружающим, но не ради помощи или поддержки как таковых.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



42

67\*

**8. Гибкий** - это человек, которого вдохновляют новые идеи, подходы и возможности, выходящие за рамки установленных жизненных принципов.

0 10 20 30 40 50 60 70 80 90 100



39

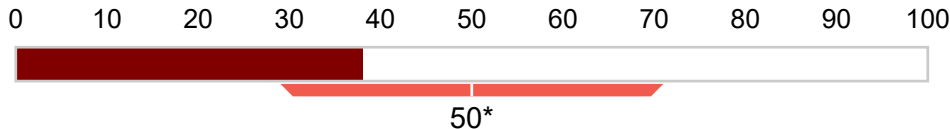
51\*

## Нейтральный кластер движущих сил мотивации

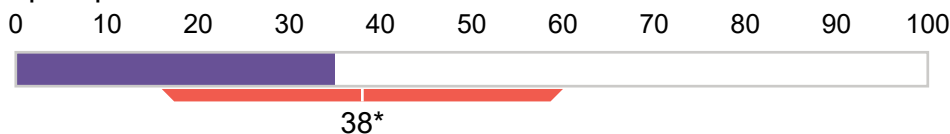


Вы можете быть безразличны к некоторым или ко всем движущим силам в этом кластере. Однако эти силы могут вызывать у вас отторжение при общении с людьми, у которых одна или несколько таких сил, напротив, являются ведущими.

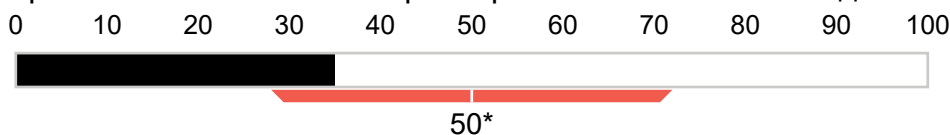
**9. Интеллектуальный** - это человек, которого вдохновляет возможность учиться, приобретать знания и постигать истину.



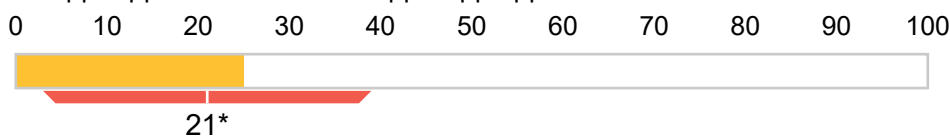
**10. Ощущающий** - это человек, которого вдохновляют впечатления, субъективное восприятие и гармония окружающего пространства.



**11. Властвующий** - это человек, которого вдохновляет статус, признание и возможность распоряжаться личной свободой.



**12. Самоотверженный** - это человек, который вдохновляется выполнением задач ради того, чтобы эти задачи выполнить, не ожидая для себя личных дивидендов.



# Обратная связь по движущим силам мотивации



*Стремление быть успешным отчасти определяется вашими глубинными движущими силами мотивации. Вы будете полны сил и преуспеете, если характер вашей работы будет соответствовать этим движущим силам мотивации и удовлетворять их. Ваш ведущий кластер движущих сил мотивации формируется из следующих 4 факторов.*

## 1. Сотрудничающий

- Вас мотивирует возможность оказывать поддержку и вносить свой вклад без особой потребности признания личных заслуг.

## 2. Объективный

- Вас мотивируют функциональность и объективность окружающего пространства.

## 3. Практичный

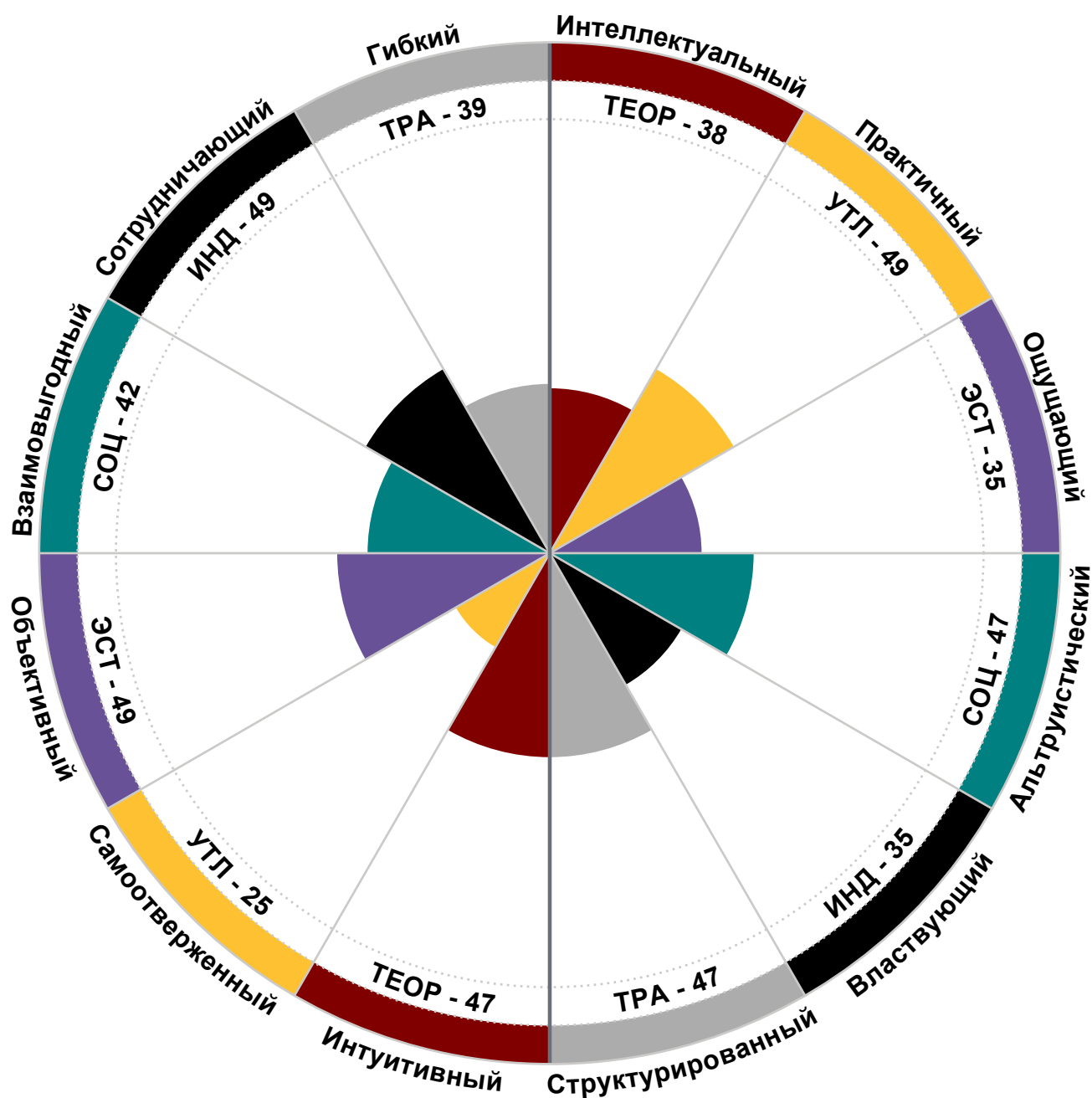
- Вас мотивируют практические результаты, повышение как эффективности, так и отдачи от вложения времени, способностей, энергии и ресурсов.

## 4. Альтруистический

- Вас мотивирует польза, которую вы приносите людям.



# Колесо движущих сил мотивации



T: 0:55