TTI SUCCESS INSIGHTS®

DISC

Универсальная версия

Иван Иванович Иванов
Директор
24-4-2018

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

FORTEM
ЦЕНТР ОЦЕНКИ И РАЗВИТИЯ

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Содержание

ВВЕДЕНИЕ 3
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА 4
ЦЕННОСТЬ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ 6
КАК ОБЩАТЬСЯ С РЕСПОНДЕНТОМ 7
КАК ОБЩАТЬСЯ С РЕСПОНДЕНТОМ - *(ПРОДОЛЖЕНИЕ)* 8
РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ НАВЫКОВ ОБЩЕНИЯ 9
ИДЕАЛЬНАЯ РАБОЧАЯ ОБСТАНОВКА 10
ВОСПРИЯТИЕ ПОВЕДЕНИЯ - *ПОСМОТРИТЕ НА СЕБЯ СО СТОРОНЫ* 11
ИНДИКАТОРЫ ПОВЕДЕНИЯ 12
ЕСТЕСТВЕННЫЙ И АДАПТИРОВАННЫЙ - *СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ* 13
АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛЬ 15
МОТИВИРУЮЩИЕ ФАКТОРЫ 16
ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ 17
ОБЛАСТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ 18
ПЛАН РАЗВИТИЯ 19
РАНЖИРОВАНИЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК 20
ГРАФИКИ СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ® 22
ШКАЛЫ ФАКТОРОВ DISC 23
РОЛЕВОЕ КОЛЕСО SUCCESS INSIGHTS® 24

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Введение

Исследования в области поведения показывают, что наиболее эффективны те люди, которые понимают себя, свои сильные и слабые стороны. Поэтому они могут разрабатывать стратегии, позволяющие справляться с требованиями окружающей их среды.

Поведение человека — обязательная и неотъемлемая часть его сущности. Другими словами, многое из нашего поведения проистекает от «природы» (врождённое), и многое приходит из «воспитания» (приобретённое). Всё это является универсальным языком того, «как мы действуем», или нашим наблюдаемым поведением.

В данном отчёте мы измеряем четыре фактора нормального поведения. Это то:

- Как вы реагируете на проблемы и трудности.
- Как вы, по вашему мнению, влияете на других.
- Как вы реагируете на темп окружения.
- Как вы реагируете на правила и процедуры, установленные другими.

В этом отчёте анализируется стиль поведения, а именно, то, в какой манере действует человек. Верен ли отчёт на 100%? И да, и нет, и может быть. Мы оцениваем только поведение и лишь формулируем утверждения, касающиеся поведенческих сфер с выраженными тенденциями. Чтобы повысить точность, смело вносите комментарии или правки в любое из утверждений отчёта, которое, возможно, имеет или не имеет к вам отношение, но только после того, как уточните мнение друзей и коллег.

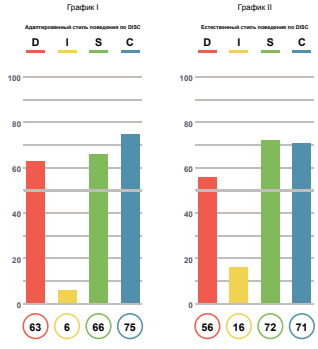
Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Общая характеристика

В отчёте, основанном на ответах респондента, подобраны общие характеристики, дающие широкое понимание его рабочего стиля. Эти характеристики описывают базовое естественное поведение, которое Иван Иванович проявляет в работе. А именно, данное описание отражает, КАК ОН ПРЕДПОЧЁЛ БЫ ВЫПОЛНЯТЬ СВОЮ РАБОТУ, если ему предоставить свободу действий. Используйте эти общие характеристики для лучшего понимания естественного стиля поведения, которым обладает Иван Иванович.

Иван Иванович хочет получать непростые задачи, над которыми можно работать до их завершения. Он предпочитает работу технического характера. Когда Иван Иванович сталкивается с вызовом, то становится более беспристрастным. Он не столько противится изменениям, сколько попыткам изменить его самого. Он хочет активно участвовать в ситуациях, которые повлияют на его работу. Его часто воспринимают как практичного и объективного человека. Он может проявлять дружелюбие по отношению к окружающим во многих ситуациях, но, в первую очередь, к старым знакомым и коллегам. Иван Иванович общителен и ему нравится, что каждая человеческая личность неповторима. Он предпочитает добиваться победы с помощью настойчивости. Чтобы достичь целей, он использует такие свои качества, как усердие и постоянство. В привычной обстановке Иван Иванович может быть спонтанным и неформальным. Знакомая и комфортная атмосфера располагает к тому, чтобы он проявлял спонтанность. Как только Иван Иванович принял решение, остальным может быть трудно его переубедить. Если перемены неизбежны, и он видит достаточное количество преимуществ, изменения будут произведены. Ему иногда трудно расслабиться, пока работа не будет завершена. Свободное время часто проводит с друзьями и семьей. Он должен увидеть много веских причин и действительных преимуществ прежде, чем согласиться на перемены.

Иван Иванович предпочитает планировать свою работу и следовать этому плану. Окружающие могут считать, что он привносит в команду свежие веяния. Когда стараются повлиять на него, важно использовать логику. Иван Иванович обращает больше внимания на логику, а не на эмоциональную «шумиху». Если Иван Иванович принимает решение, он может организованно его выполнять. Он может стремиться обдумать важные решения прежде, чем действовать. Его необходимо убедить в том, что действия приведут к желаемому результату.



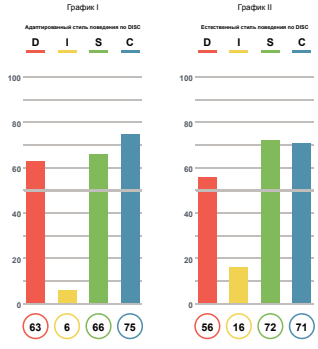
Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Общая характеристика

(продолжение)

Иван Иванович может считаться с чужими чувствами и искреннее сопереживать тем, кто испытывает трудности. Для него важно составлять планы и следовать им. В напряжённой ситуации Иван Иванович может проявлять объективность, тщательно подбирая цифры и факты. Таким образом он может отстаивать свои решения. Он легче принимает решения, когда знает, что те, кого он уважает, поступают так же. В этом случае у него возникает чувство «семьи» и стабильности.

Иван Иванович сторонится активного общения в незнакомом коллективе. Однако он будет более разговорчив с теми, кому доверяет и кого знает долгое время. Иногда Иван Иванович будет избегать словесных баталий. Если он уверенно чувствует себя в какой-то теме, то предпочтет отступить для мобилизации ресурсов, а затем вернется, чтобы отстаивать своё мнение. Как правило, Иван Иванович относится к людям с уважением, сочувствием и одобрением. Однако иногда он может стать неподатливым. Неподатливость проявляется, когда оспариваются его идеалы и убеждения. Он предпочитает знать, какой вклад ожидает от него команда, а также каковы обязанности других членов рабочей группы. Он лучше общается в рамках установленной системы взаимоотношений. Иван Иванович может держать при себе некоторую информацию до тех пор, пока ему не зададут конкретных вопросов. Он будет неохотно делиться сведениями кроме тех случаев, когда чувствует уверенность в своих знаниях по определённому вопросу. Его больше мотивирует логика, чем эмоции. По его мнению, логика лежит в основе исследования реальных фактов. Временами Иван Иванович может быть открытым. Будучи интровертом, он вступит в разговор на отвлечённые темы, когда этого потребуют обстоятельства. Он склонен собственнически относиться к информации, т.е. он не станет добровольно делиться сведениями с теми, кто не входит в его команду. Это может быть и благом, и бедствием для руководства.

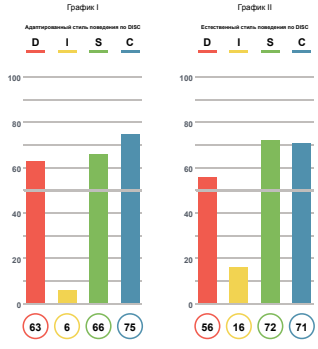


Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

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.

- Превосходный антикризисный менеджер.
- Эффективно улаживает конфликты — вносит спокойствие и стабильность.
- Ориентирован на клиента.
- Надёжный член команды.
- Всегда ищет логические решения.
- Проявляет терпение и участие по отношению к другим.
- Бесстрастно представляет факты.
- Хороший слушатель.



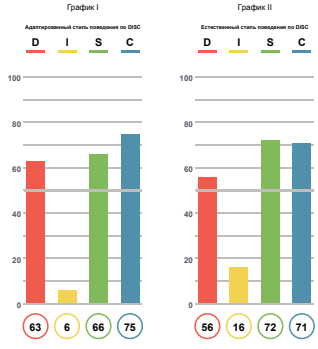
Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Как общаться с респондентом

Большинство людей знают, какой стиль коммуникации для них комфортен, и остро воспринимают то, как с ними общаются. Многие считают, что этот раздел чрезвычайно важен и полезен для эффективного межличностного общения. На этой странице приведены рекомендации, как общаться с таким человеком, как Иван Иванович. Прочитайте каждое утверждение и определите 3–4 рекомендации, наиболее значимые для общения с ним. Советуем выделить цветным маркером самое важное по поводу того, как ПОМОЧЬ общению, и ознакомить с этими пунктами тех, с кем Иван Иванович контактирует чаще всего.

Как ПОМОЧЬ общению

- Говорить с ним на его профессиональном языке.
- Предоставлять аргументы и контраргументы.
- Внимательно его слушать.
- Уважительно относиться к его спокойной манере поведения.
- Соблюдать дистанцию.
- Располагать факты в логическом порядке.
- Излагать свой вопрос искренним тоном, мягко и дружелюбно.
- Внимательно отслеживать первые признаки возможного несогласия или недовольства.
- Чётко оценивать (лучше письменно) его личный вклад.
- Проявлять терпение и настойчивость.
- Использовать рекомендации экспертов.



Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

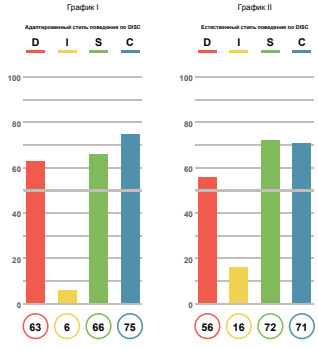
Как общаться с респондентом

(продолжение)

В этом разделе отчёта приводится перечень действий, способных НАВРЕДИТЬ общению с таким человеком, как Иван Иванович. Изучите вместе с ним каждый пункт и определите, какие методы общения будут ему неприятны и снизят его эффективность. Поделившись такой информацией, обе стороны могут договориться о тактике взаимодействия, которая подходит всем.

Как НАВРЕДИТЬ общению

- Оставлять вопросы открытыми, давать возможность по-разному их интерпретировать.
- Говорить слишком быстро, перегружать информацией.
- Стремительно приступать к делу или обсуждению вопросов.
- Оспаривать факты и цифры.
- Представляться экспертом, когда таковым не являетесь.
- Давать заверения и гарантии, которые не можете соблюсти.
- Относиться свысока или унижать его, прибегая к хитрости или подачкам.
- Постоянно решать за него, поскольку в этом случае Иван Иванович утратит инициативу. Оставлять его без поддержки.
- Формально и жёстко придерживаться деловой части или, напротив, терять из вида цели обсуждения, стремясь быть слишком ориентированным на личные отношения.
- Дотрагиваться до него в процессе общения.



Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

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.

C 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.

D 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.

S 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.

I Влияние

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

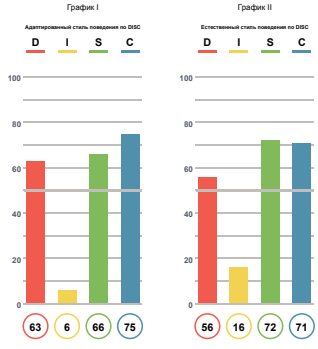
- ✔ Создайте тёплую и дружескую атмосферу.
- ✔ Не слишком вдавайтесь в детали (представьте их в письменном виде).
- ✔ Задавайте вопросы «из области чувств», чтобы узнать его мнение или получить комментарии.
- ⊘ Проявлять резкость, холодность или что-то скрывать.
- ⊘ Контролировать беседу.
- ⊘ Злоупотреблять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

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

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.

- Отсутствие конфликтов между людьми.
- Отдельный кабинет или изолированное рабочее место.
- Анализирование данных.
- Необходимо личное внимание его руководителя и похвала за каждое хорошо выполненное задание.
- Возможность иметь дело с людьми, которых давно и хорошо знает.
- Среда, в которой он может быть частью команды, не вовлекаясь в «политические игры».
- Проекты, дающие ощутимые результаты.



Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Восприятие поведения

Посмотрите на себя со стороны

Поведение и чувства человека мгновенно передаются другим людям. Этот раздел даёт дополнительную информацию о том, как Иван Иванович воспринимает себя и как при определённых условиях окружающие могут воспринимать его поведение. Понимание этого раздела даст такому человеку, как Иван Иванович, возможность создать себе репутацию, которая позволит ему управлять ситуацией.

Иван Иванович обычно воспринимает себя так — он человек:

- уважительный
- внимательный
- доброжелательный
- надёжный
- командный
- хорошо слушающий

В ситуациях умеренного давления, напряжения, стресса или усталости Иван Иванович может восприниматься окружающими как человек:

- недемонстративный
- сомневающийся
- отстранённый
- негибкий

В ситуациях экстремального напряжения, стресса или усталости Иван Иванович может восприниматься окружающими как человек:

- собственнический
- неподатливый
- безучастный
- равнодушный

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Индикаторы поведения

В отчёте, основанном на ответах, которые дал Иван Иванович, выделены слова, описывающие его поведение. Они описывают, как он решает проблемы, преодолевает трудности, влияет на людей, реагирует на изменения и на установленные другими людьми правила и регламенты.

Доминирование	Влияние	Постоянство	Соответствие
Ведущий	Вдохновляющий	Расслабленный	Осторожный
Амбициозный	Притягательный	Пассивный	Тщательный
Новаторский	Полный энтузиазма	Терпеливый	Уточняющий
Волевой	Побуждающий	Собственнический	Систематичный
Целеустремленный	Убедительный	Предсказуемый	Прилежный
Соперничающий	Уравновешенный	Последовательный	Незацикленный
Решительный	Оптимистичный	Постоянный	Рассудительный
Предприимчивый	Доверяющий	Стабильный	Дипломатичный
Расчётливый	Вдумчивый	Мобильный	Устойчивый
Сотрудничающий	Опирающийся на факты	Активный	Независимый
Сомневающийся	Расчётливый	Непоседливый	Своевольный
Осторожный	Скептичный	Нетерпеливый	Упрямый
Приятный, покладистый	Логичный	Устойчивый к давлению	Несистематичный
Скромный	Недоверчивый	Жаждущий	Вольный
Миролюбивый	Сухой	Гибкий	Самоуправный
Ненавязчивый	Проницательный	Импульсивный	Непреклонный

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Естественный и адаптированный

стили поведения

Естественный стиль поведения, который демонстрирует Иван Иванович и который проявляется в решении проблем, общении с людьми, отношении к переменам и правилам, не всегда может соответствовать требованиям среды. Этот раздел содержит важную информацию о том, как в напряжённой ситуации и в условиях стресса Иван Иванович адаптируется к среде.

Проблемы — Трудности

Естественный	Адаптированный
Иван Иванович — человек достаточно любознательный. Он хочет, чтобы его воспринимали как смельчака, который во всём стремится быть первым. Он ориентируется на результат и ищет прогрессивные подходы к решению проблем. Иван Иванович не обязательно стремится к конфликтам, но, если проблема всё-таки возникает, не станет уходить от конфронтации.	В сложившейся ситуации Иван Иванович не видит необходимости менять свой подход к решению проблем и сложных задач.

Люди — Контакты

Естественный	Адаптированный
Иван Иванович полагает, что людей убеждают только логичные факты, которые получены от абсолютно беспристрастных людей или из показаний приборов. Он редко проявляет эмоции при попытках влиять на других.	Иван Иванович не видит необходимости менять подход к тому, как влиять на окружающих и склонять их к своей точке зрения. Он считает, что его естественный стиль поведения отвечает требованиям среды.

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Естественный и адаптированный

стили поведения

Темп — Постоянство

Естественный	Адаптированный
Иван Иванович чувствует себя комфортно в ситуации, где можно расслабиться или где терпение считается достоинством. Он предпочитает закончить одну работу прежде, чем начать другую, и хочет, чтобы обстановка была предсказуемой.	Иван Иванович полагает, что его естественный стиль поведения — это то, что нужно окружению. Он довольствуется тем, что у него есть при таком уровне затраченных усилий и постоянства. Иногда Иван Иванович хотел бы, чтобы мир «притормозил».

Правила — Ограничения

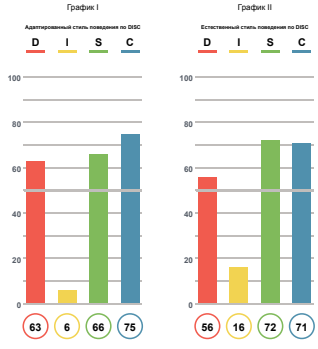
Естественный	Адаптированный
Иван Иванович, будучи по натуре человеком осторожным, очень внимательно относится к качеству. Он любит работать в команде, которая берёт на себя ответственность за конечный продукт. Он стремится знать все правила и огорчается, когда другие их не соблюдают.	Иван Иванович почти не испытывает дискомфорта при сравнении своего естественного и адаптированного стилей поведения. Разница между стилями незначительна, и Иван Иванович не видит особой необходимости менять своё поведение.

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Адаптированный стиль

Иван Иванович считает, что сложившаяся рабочая обстановка требует от него поведения, которое описано в этом разделе. Если приведённые утверждения НЕ соотносятся с рабочими требованиями, выясните, почему он адаптирует своё поведение.

- Следовать традиционной рабочей модели, ориентированной на качество.
- Тщательно и вдумчиво подходить к принятию решений.
- Проявлять скрупулёзность и основательность в работе с деталями.
- Проявлять мало эмоций.
- Исправно следовать высоким стандартам качества.
- Проявлять точность в сборе данных.
- Оценивать риски прежде, чем приступать к действиям.
- Ограничивать контакты с людьми.
- Дисциплинированно и педантично поддерживать порядок.
- Щепетильно относиться к существующим правилам и нормам.
- Поддерживать чистоту и порядок на рабочем месте.
- Критически оценивать данные.



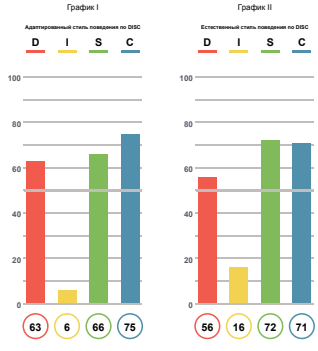
Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Мотивирующие факторы

Данный раздел отчёта был сформирован на основе анализа желаний такого человека, как Иван Иванович. Людей мотивирует желаемое; однако, как только человек получает то, что хочет, мотивация сразу пропадет. Иван Иванович и вы, вместе, изучите все утверждения в данном разделе и выделите цветом те, которые в настоящий момент совпадают с его «желаниями».

Иван Иванович хочет (и это его мотивирует):

- Чтобы информация предоставлялась в логическом порядке.
- Весомого подтверждения затраченных усилий.
- Иметь инструкции, чтобы правильно выполнить работу с первого раза.
- Иметь время, чтобы адаптироваться к переменам.
- Обстановку, в которой можно задавать конкретные вопросы, а не «ходить вокруг да около».
- Быть частью команды, ориентированной на качество.
- Объективности.
- Ограниченного количества новых процедур.
- Получать признание за неизменно высокое качество своей работы.
- Иметь факты и данные, чтобы принимать решения.
- Прямого разговора, подкрепленного фактами.
- Свести к минимуму общение на отвлечённые темы.



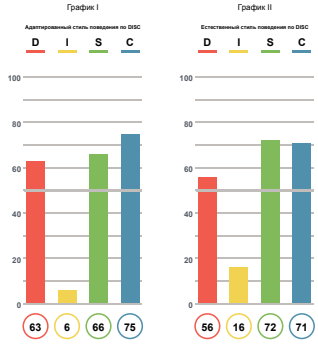
Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Принципы управления

В этом разделе представлены потребности, которые необходимо удовлетворить, чтобы Иван Иванович мог работать с оптимальной эффективностью. Некоторые потребности может удовлетворить он сам, другие должно удовлетворять руководство. Человеку трудно оставаться мотивированным, если его базовые представления о том, как им управлять, не удовлетворены. Иван Иванович и вы, вместе, просмотрите весь список и определите 3 или 4 самых важных для него утверждения. В этом случае он сможет принять участие в формировании своего личного видения, как им лучше управлять.

Такому человеку, как Иван Иванович, нужно:

- Иметь время, чтобы «потеплеть» к людям.
- Материальное вознаграждение, а не просто лестные отзывы и одобрение.
- Обходить острые углы и быть не столь резким.
- Умение проявлять теплоту и внимание, когда это необходимо.
- Пройти программу по развитию творческих способностей и повышению самооценки.
- Иметь возможность задавать уточняющие вопросы.
- Логичные и последовательные ответы.
- Использовать более быстрые методы работы, но не в ущерб качеству.
- Чувство принадлежности — знать, насколько он важен для команды.
- Быть представленным новым коллегам.
- Подтверждение того, что он правильно выполняет работу.



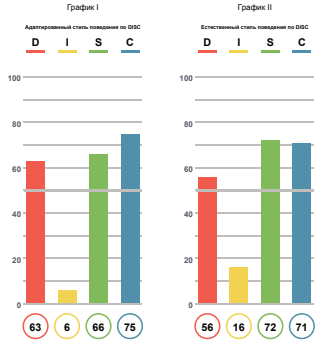
Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Области совершенствования

В этом разделе приведён перечень возможных ограничений такого человека, как Иван Иванович, безотносительно какой-либо конкретной должности. Иван Иванович и вы, вместе, просмотрите весь список и вычеркните те ограничения, которые к нему не относятся. Выделите цветом от 1 до 3 ограничений, которые мешают его результативности и разработайте план действий по устранению или снижению их влияния.

Иван Иванович склонен:

- Затаивать обиду, если его личные взгляды подвергаются нападкам.
- Не информировать окружающих о ходе работы над задачей
- Воспринимать критику своей работы как личный выпад.
- Недооценивать свои способности.
- Противиться и проявлять нерешительность, когда необходимы быстрые действия. Без надлежащей информации он будет сопротивляться в пассивно-агрессивной манере.
- Испытывать трудности с определением приоритетов. Считает всё одинаково важным — может срывать сроки.
- Бездействовать, если кто-то нарушает правила и указания.
- Испытывать сложности при самостоятельном определении приоритетности новых задач.



Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

План развития

Ниже перечислены области, которые Иван Иванович, может быть, захочет совершенствовать. Обведите от 1 до 3 областей и разработайте планы развития для достижения желаемых результатов. Просмотрите отчёт на предмет областей, которые, возможно, требуют развития.

- Коммуникация (умение слушать)
- Делегирование
- Принятие решений
- Поддержание дисциплины
- Оценивание результативности
- Обучение
- Управление временем
- Карьерные цели
- Личные цели
- Мотивирование других
- Развитие других
- Семья

Область: _____

1.

2.

3.

Область: _____

1.

2.

3.

Область: _____

1.

2.

3.

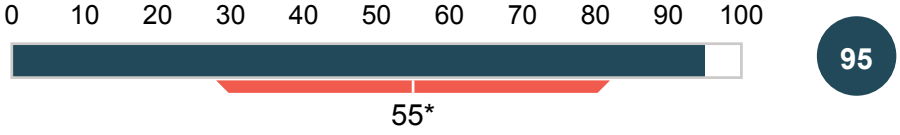
Дата начала: _____ Контрольная дата: _____

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

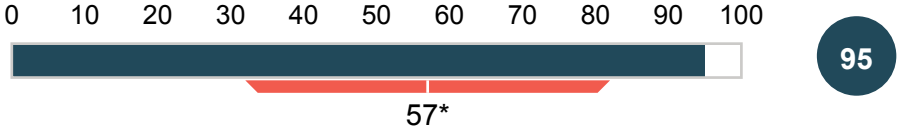
Ранжирование поведенческих характеристик

Шкалы показывают ранжирование ваших 12 естественных поведенческих характеристик, наиболее востребованных в деловой обстановке. Это поможет вам понять, какие из ваших характеристик отличаются наибольшей естественной эффективностью.

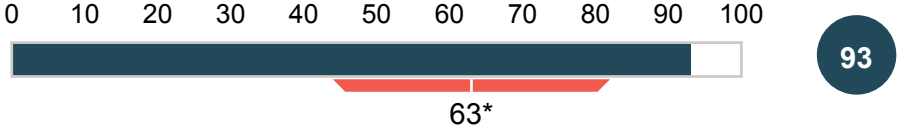
1. Организованное рабочее пространство - Устанавливать и соблюдать конкретные правила в ежедневной деятельности.



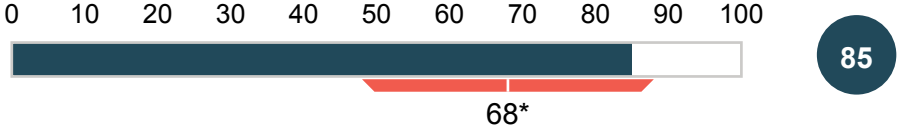
2. Анализ - Составлять, подтверждать и систематизировать информацию.



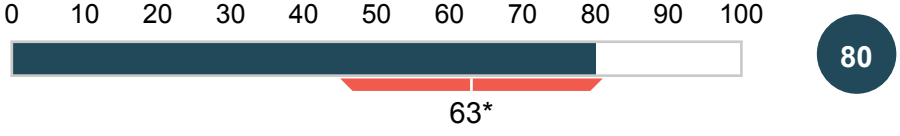
3. Настойчивость - Доводить задачи до конца, несмотря на трудности или сопротивление.



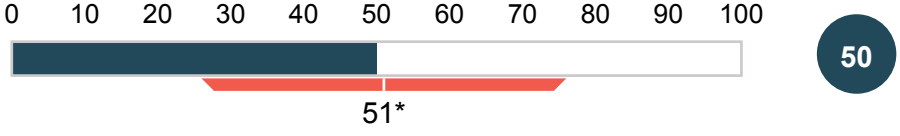
4. Следование правилам - Придерживаться правил, инструкций или существующих методов.

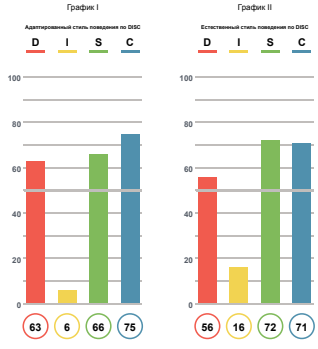


5. Последовательность - Работать с предсказуемым результатом в повторяющихся ситуациях.



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



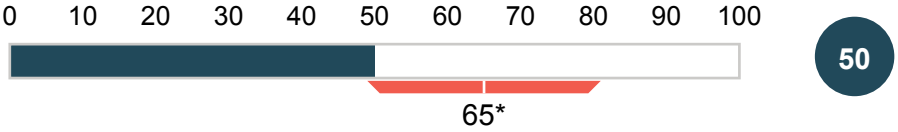


* результаты 68% респондентов.

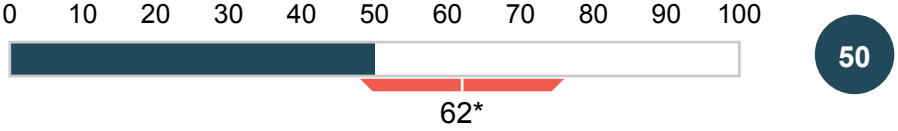
Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Ранжирование поведенческих характеристик

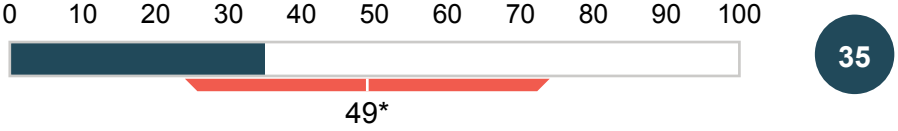
7. Ориентированность на людей - Строить отношения с широким кругом людей.



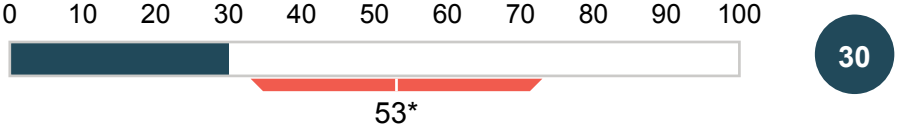
8. Ориентированность на клиента - Выявлять и удовлетворять ожидания клиентов.



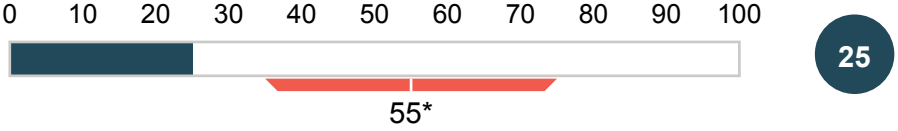
9. Оперативность реагирования - Принимать срочные меры.



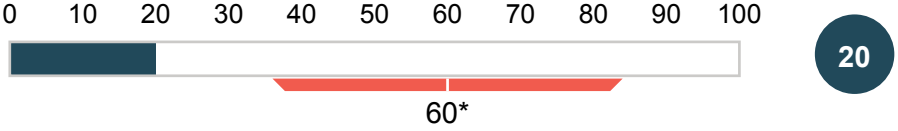
10. Готовность к частым изменениям - Быстро переключаться с одной задачи на другую.

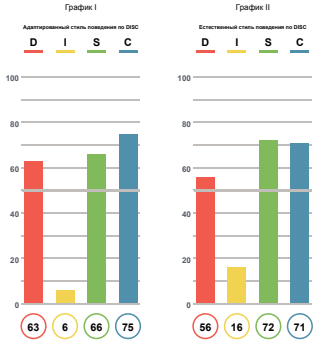


11. Универсальность - С лёгкостью адаптироваться к различным ситуациям.



12. Взаимодействие - Часто взаимодействовать и общаться с окружающими.





SIA: 63-06-66-75 (37) SIN: 56-16-72-71 (52)
* результаты 68% респондентов.

Иван Иванович Иванов

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Графики стилей поведения®

График I

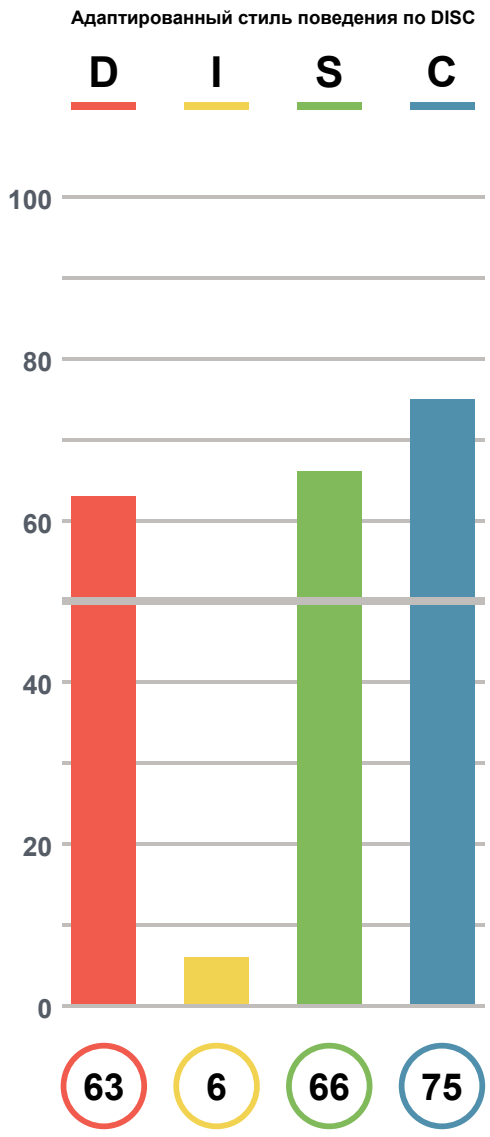
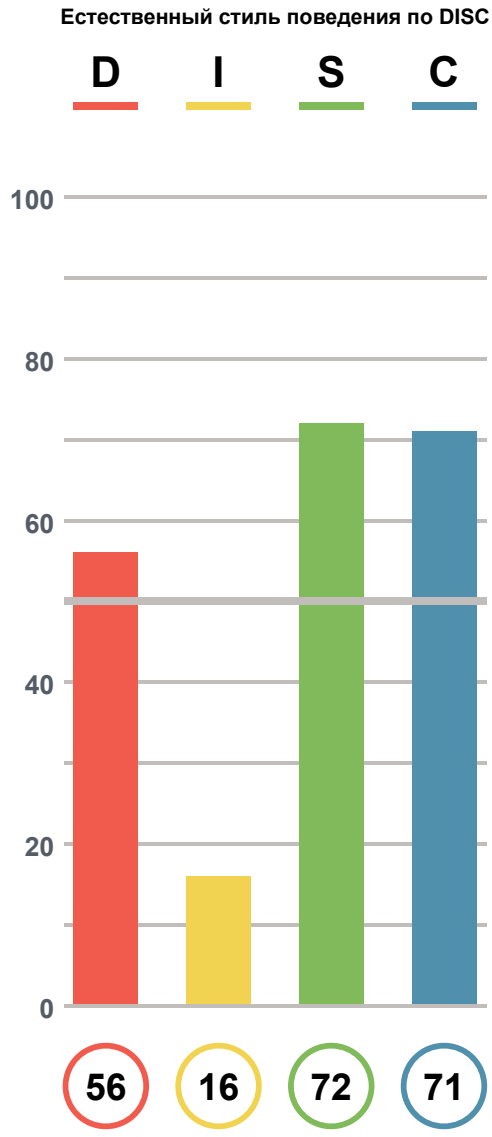


График II



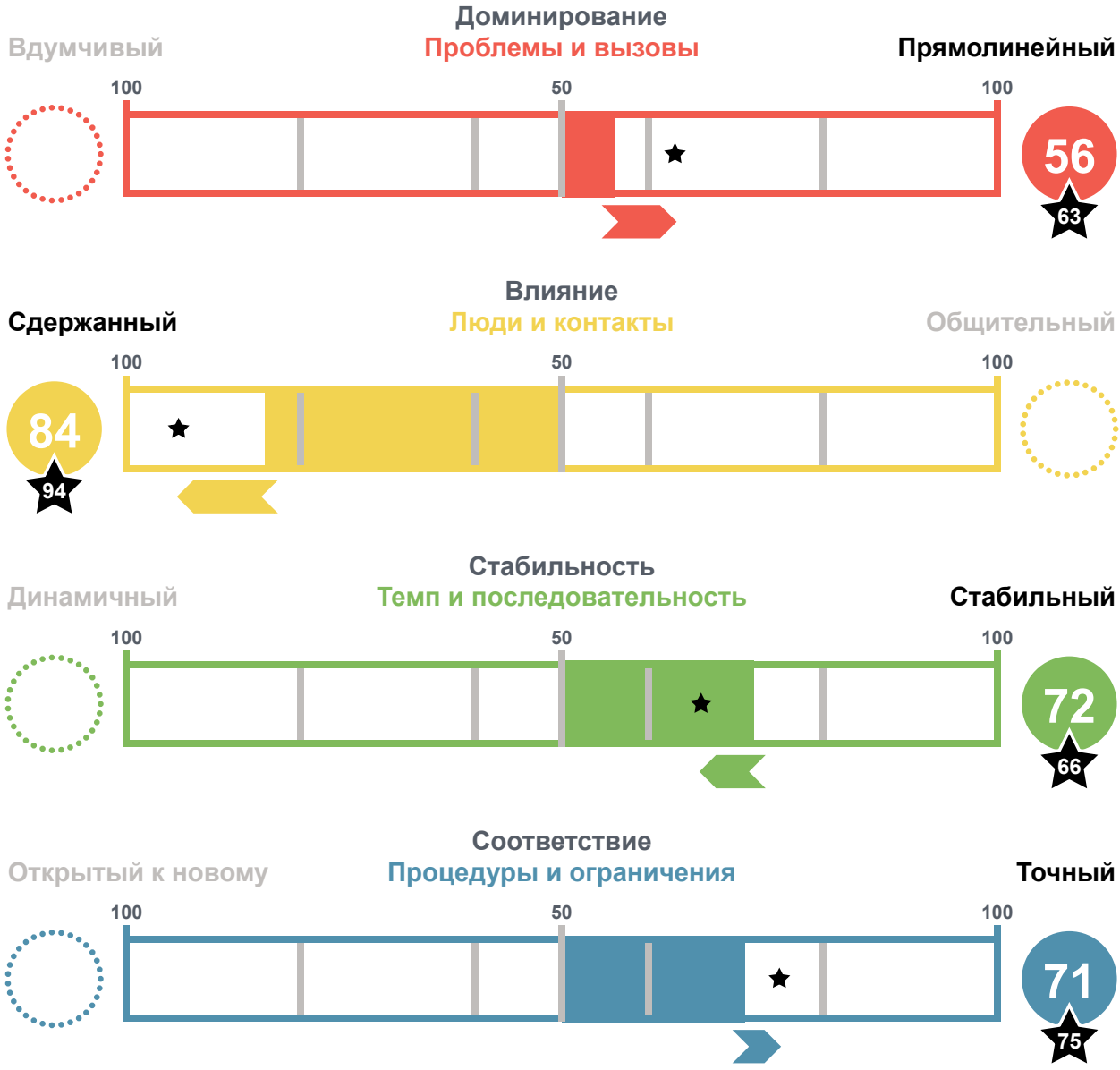
Нормы для русскоговорящих 2014 R4
24-4-2018
T: 12:55

Иван Иванович Иванов

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

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 2014 R4

24-4-2018

T: 12:55

Иван Иванович Иванов

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Ролевое колесо Success Insights®

Ролевое 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.

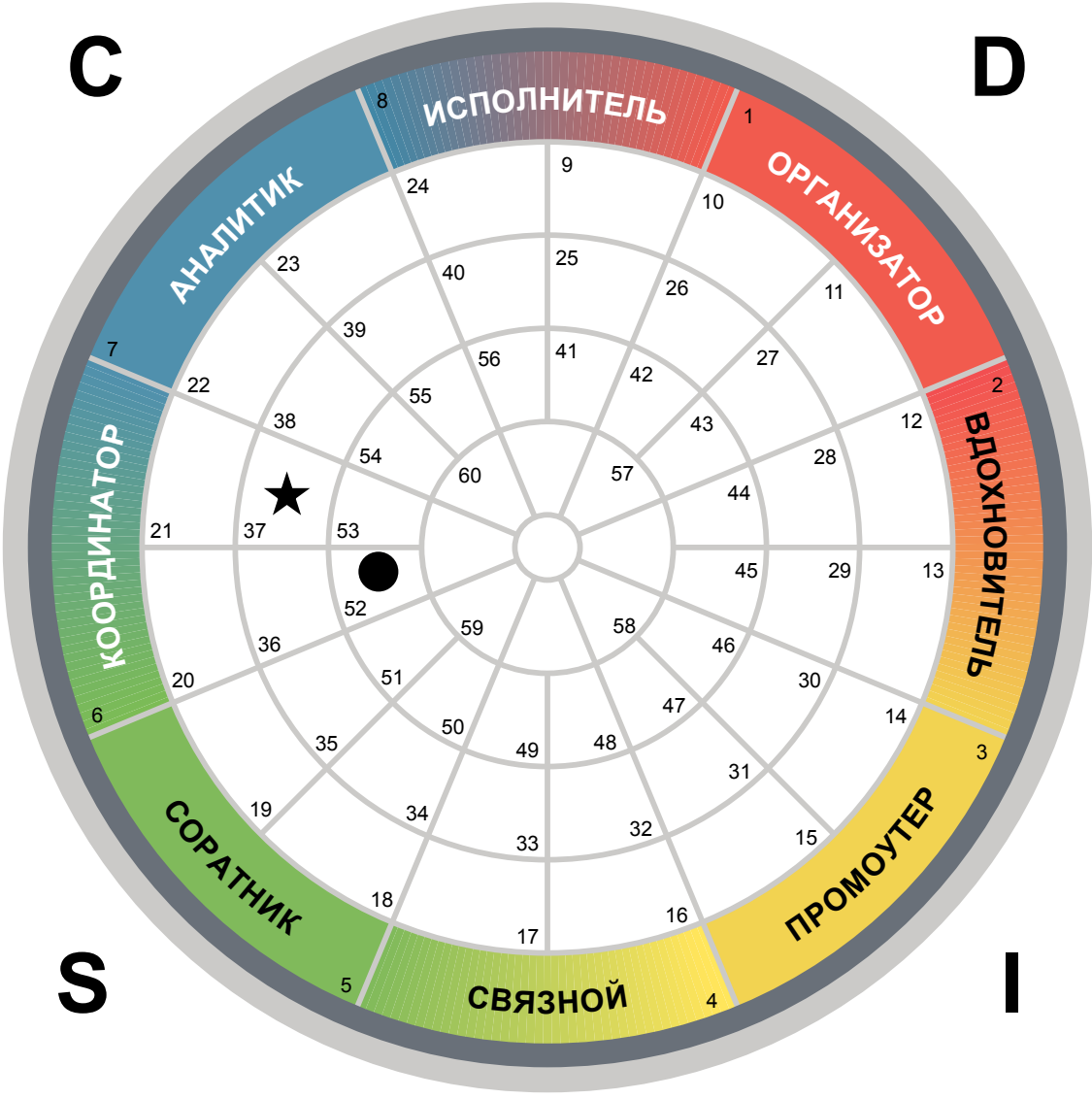
Обратите внимание, как на следующей странице на Колесе расположены маркеры Естественного стиля поведения (кружок) и Адаптированного стиля (звёздочка). Если они находятся в разных секторах, это означает, что вам приходится адаптироваться в поведении. И чем дальше они находятся друг от друга, тем больше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

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.

Ролевое колесо Success Insights®

Иван Иванович Иванов
24-4-2018



Адаптированный стиль: ★ (37) АНАЛИЗИРУЮЩИЙ КООРДИНАТОР (ГИБКИЙ)
Естественный стиль: ● (52) ПОДДЕРЖИВАЮЩИЙ КООРДИНАТОР (ПРОТИВОРЕЧИВЫЙ)

Нормы для русскоговорящих 2014 R4

T: 12:55

Copyright © 1984-2021. Target Training International Ltd.