



SUCCESS INSIGHTS®

Wersja Talent Insights

Anna Deber
project manager
ABC Company
2012-10-29

Kontekst HR
INTERNATIONAL GROUP

Kontekst HR International Group
www.konteksthr.pl
ul. Kubickiego 17/29, 02-954 Warszawa
Tel./fax: 22 858 79 57/58
biuro@konteksthr.pl

Raport Success Insights® w wersji "Talent Insights" został stworzony i zaprojektowany tak, by zwiększyć zrozumienie indywidualnych talentów. Raport dostarcza niezbędnych informacji w trzech różnych obszarach: zachowań, motywatorów i połączenia obu. Zrozumienie mocnych i słabych stron, w każdym z tych obszarów doprowadzi do osobistego i zawodowego rozwoju oraz do podwyższenia poziomu satysfakcji.

Poniżej znajduje się analiza Twoich osobistych talentów:

SEKCJA 1: ZACHOWANIA

Ta część raportu ma ułatwić Ci zdobycie szerszej wiedzy o sobie samej, a także o innych. Zdolność do skutecznego współdziałania z ludźmi może mieć wpływ na różnicę między sukcesem i brakiem sukcesu w Twojej pracy i życiu osobistym. Skuteczne współdziałanie zaczyna się od dokładnego poznania siebie.

SEKCJA 2: MOTYWATORY

Ta część raportu zawiera informacje o tym, co motywuje Cię do działania, które z doświadczeń i zdobytych umiejętności mogą mieć największy wpływ na wartości Twojego życia. Gdy poznasz motywy, które kierują Twoim działaniem będziesz mogła natychmiast zrozumieć przyczyny konfliktów.



Twoje obserwowalne zachowanie i związane z nim emocje przyczyniają się do sukcesu w pracy. Kiedy dopasowane do pracy, odgrywają znaczącą rolę w poprawie Twojej efektywności. Poniższa lista szereguje Twoje cechy behawioralne od najsilniejszych do najsłabszych.

1. CZĘSTE INTERAKCJE Z INNYMI - Radzenie sobie z wielokrotnymi zakłóceniami przy jednoczesnym utrzymaniu przyjaznych relacji z innymi osobami.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 8.0

2. ZORIENTOWANIE NA LUDZI - Spędzanie znacznej części czasu na budowaniu efektywnej współpracy z ludźmi różnego pokroju, z różnych środowisk, dla osiągnięcia obustronnie satysfakcjonujących wyników.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 8.0

3. RELACJE Z KLIENTAMI - Chęć poświęcenia im całej swojej uwagi.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 8.0

4. PRZESTRZEGANIE POLITYKI - Przestrzeganie reguł lub, w przypadku braku reguł, postępowanie w sposób, w jaki postępowano w przeszłości.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 7.2

5. KONSEKWENCJA - Zdolność wykonywania zadania w ten sam sposób.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 6.8

6. KONTYNUACJA I REALIZACJA - Potrzeba dokładności.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 6.8

7. WSZECHSTRONNOŚĆ - Połączenie wielu talentów i chęć dostosowania ich wedle potrzeby do zmieniających się zadań.

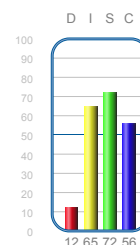
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 6.0

8. CZĘSTE ZMIANY - Swobodne przerzucanie się z zadania na zadanie lub konieczność porzucenia kilku niedokończonych zadań i łatwego swobodnego przejścia do nowego zadania.

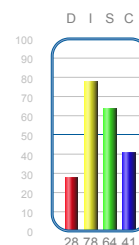
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 5.2

NOTES

Styl dostosowany



Styl naturalny





9. ANALIZA DANYCH - Dane są starannie przechowywane do ponownego zbadania, kiedy zajdzie potrzeba.

0 ... 1 ... 2 ... 3 ... 4 ... 5 ... 6 ... 7 ... 8 ... 9 ... 10
4.0

10. ZORGANIZOWANE MIEJSCE PRACY - Sukces zależny od przestrzegania systemów i procedur.

0 ... 1 ... 2 ... 3 ... 4 ... 5 ... 6 ... 7 ... 8 ... 9 ... 10
3.5

11. PILNOŚĆ - Stanowczość, natychmiastowa reakcja i szybkie działanie.

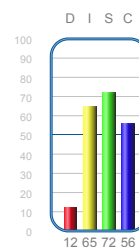
0 ... 1 ... 2 ... 3 ... 4 ... 5 ... 6 ... 7 ... 8 ... 9 ... 10
3.0

12. KONKURENCYJNOŚĆ - Upór, śmiałość, stanowczość i "wola wygranej" we wszystkich sytuacjach.

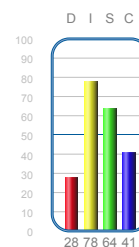
0 ... 1 ... 2 ... 3 ... 4 ... 5 ... 6 ... 7 ... 8 ... 9 ... 10
3.0

NOTES

Styl dostosowany



Styl naturalny



SIA: 12-65-72-56 (33) SIN: 28-78-64-41 (16)

Kontekst HR International Group
Tel./fax: 22 858 79 57/58
biuro@konteksthr.pl



Twoje obserwowalne zachowanie i związane z nim emocje przyczyniają się do sukcesu w pracy. Kiedy dopasowane do pracy, odgrywają dużą rolę w zwiększeniu Twojej efektywności. Poniżej znajdują się Twoje 3 najwyżej notowane behawioralne cechy:

1. CZĘSTE INTERAKCJE Z INNYMI

- Wolisz współdziałać z innymi niż zajmować się zadaniami. Potrafisz utrzymać przyjazne relacje z innymi w obliczu wielu nieustannych zakłóceń.

2. ZORIENTOWANIE NA LUDZI

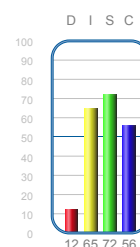
- Masz pozytywny i konstruktywny pogląd na temat pracy z innymi. Wolisz spędzić większą ilość czasu słuchając i rozumiejąc innych oraz potrafisz efektywnie pracować z różnym pokrojem ludzi, z różnych środowisk, osiągając obustronnie satysfakcjonujące wyniki.

3. RELACJE Z KLIENTAMI

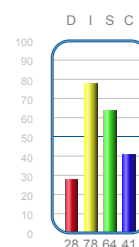
- Jesteś szczerze oddana klientom. Cechuje Cię wiarygodność, zdolność skutecznego rozwiązywania problemów i umiejętność utrzymania pozytywnego nastawienia.

NOTES

Styl dostosowany



Styl naturalny



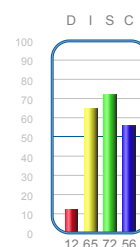
Kontekst HR International Group
Tel./fax: 22 858 79 57/58
biuro@konteksthr.pl



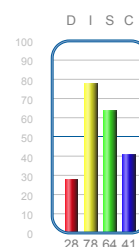
Anna stara się wpłynąć na innych poprzez osobiste relacje, chętnie będzie służyć pomocą, by rozwinąć te związki. Poszukuje popularności i uznania. Lubi mieć do czynienia z ludźmi w życzliwym sobie środowisku. Jest entuzjastką i raczej trudno ją rozczłóścić. Jest osobą nastawioną optymistycznie i zwykle przejawia pozytywne poczucie humoru. Jest osobą niezwykle towarzyską. Łatwo nawiązuje kontakt z innymi zarówno w pracy jak i poza nią. Może zgodzić się z czymś (lub na coś), aby uniknąć konfrontacji. Jest przyjazny w stosunku do większości ludzi, ale przede wszystkim wobec swoich przyjaciół i bliskich współpracowników. Jest otwarta na ludzi i w każdym potrafi dostrzec jego wyjątkowość. Lubi poznawać ludzi i pragnie mieć wielu przyjaciół. Jej obecność w pracy sprzyja tworzeniu się przyjaznych stosunków międzyludzkich.

NOTES

Styl dostosowany



Styl naturalny



Kontekst HR International Group
Tel./fax: 22 858 79 57/58
biuro@konteksthr.pl



Wskazówki te obejmują krótką charakterystykę typów ludzi, z którymi Anna może mieć do czynienia. Dzięki dostosowaniu do sposobu porozumiewania się innych ludzi, Anna będzie się z nimi lepiej komunikowała. Powinna dosyć elastycznie dostosowywać styl komunikacji w kontaktach z osobami innymi niż ona sama. Taka elastyczność wraz z umiejętnością odczytywania potrzeb innych ludzi jest cechą ludzi potrafiących się doskonale komunikować.

Porozumiewając się z osobą, która jest podatna na wpływy, systematyczna, konserwatywna, perfekcjonistyczna, ostrożna i uległa: • Wcześniej przygotuj swoją sprawę. • Ograniczaj się do omawiania sedna sprawy. • Bądź dokładna i bądź realistką. Czynniki, które będą powodowały napięcie lub niezadowolenie: • Roztrzępanie, zachowanie niedbałe, nieoficjalne, hałaśliwe. • Stwarzanie zbyt dużego nacisku lub ustalanie nierealistycznych terminów. • Brak zorganizowania lub bałaganiarstwo.	Porozumiewając się z osobą, która jest ambitna, pełna energii, zdecydowana, o silnej woli, niezależna i nastawiona na cele: • Wyrażaj się jasno, konkretnie, zwięźle i na temat. • Trzymaj się omawianego tematu. • Miej przygotowane, usystematyzowane argumenty na poparcie tego co mówisz. Czynniki, które będą powodowały napięcie lub niezadowolenie: • Mówienie o sprawach niezwiązanych z omawianą kwestią. • Pozostawienie luk albo niejasności. • Sprawianie wrażenia osoby niezorganizowanej.
Porozumiewając się z osobą, która jest cierpliwa, przewidywalna, godna zaufania, wyważona, odprężona i skromna: • Rozpoczynaj od uwagi natury osobistej, przełam pierwsze lody. • Przedstaw sprawę w sposób łagodny, nie odstraszać. • Aby sprowokować do wyrażania poglądów zadawaj pytania typu "jak?" Czynniki, które będą powodowały napięcie lub niezadowolenie: • Przechodzenie natychmiast do sprawy. • Postawa dominująca lub roszczeniowa. • Zmuszanie do szybkiego reagowania.	Porozumiewając się z osobą, która przyciąga uwagę, jest entuzjastyczna, przyjacielska, wylewna i postępuje taktownie: • Zapewnij ciepłe i przyjazne otoczenie. • Nie zajmuj się nadmierną ilością szczegółów (przedstaw je na piśmie). • Zadawaj pytania na temat uczuć i emocji, aby sprowokować wyrażanie opinii oraz komentarze. Czynniki, które będą powodowały napięcie lub niezadowolenie: • Zachowanie szorstkie, chłodne lub mało mówność. • Nadmierne kontrolowanie rozmowy. • Rozwódzenie się nad faktami, liczbami, możliwymi wariantami, sprawami abstrakcyjnymi.

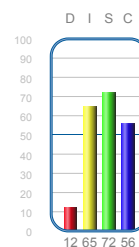


Ta część raportu przedstawia konkretne zdolności i zachowania, które Anna wnosi do pracy. Dzięki przytoczonym tu stwierdzeniom można określić jej rolę w organizacji. Wówczas organizacja może stworzyć warunki, w których jej określone zdolności zostaną właściwie wykorzystane i uczynią ją integralną częścią zespołu.

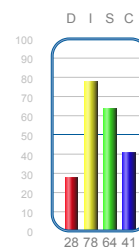
- Osiąga cele poprzez innych ludzi.
- Twórczo rozwiązuje problemy.
- Negocjuje w sytuacjach konfliktowych.
- Elastyczna.
- Zmienia sytuacje konfliktowe z negatywnych w pozytywne.
- Mówi to, co czuje.
- Ma pozytywne poczucie humoru.

NOTES

Styl dostosowany



Styl naturalny



Kontekst HR International Group
Tel./fax: 22 858 79 57/58
biuro@konteksthr.pl

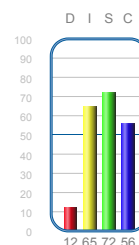


Ta część raportu przedstawia środowisko pracy, w którym Anna będzie czuć się idealnie z punktu widzenia swojego naturalnego zachowania. Osoby o małej elastyczności będą się czuły źle pracując w innym otoczeniu niż opisane poniżej. Osoby elastyczne wykorzystują inteligencję, aby dostosowywać swoje zachowania i mogą czuć się dobrze w każdym otoczeniu. Wykorzystajcie tę część raportu do określenia konkretnych obowiązków, które dają jej radość oraz tych, które powodują jej frustrację.

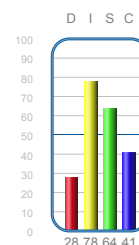
- Miejsce pracy, gdzie ludzie rzadko się denerwują.
- Demokratycznie zarządzający zwierzchnik, z którym ona może współpracować.
- Zadania wymagające intensywnych kontaktów z innymi ludźmi.
- Praktyczne procedury pracy.
- Zadania, które mogą być realizowane pojedynczo.
- Uwolnienie się od kontroli, nadzoru i szczegółów.

NOTES

Styl dostosowany



Styl naturalny



Kontekst HR International Group
Tel./fax: 22 858 79 57/58
biuro@konteksthr.pl



Anna Deber

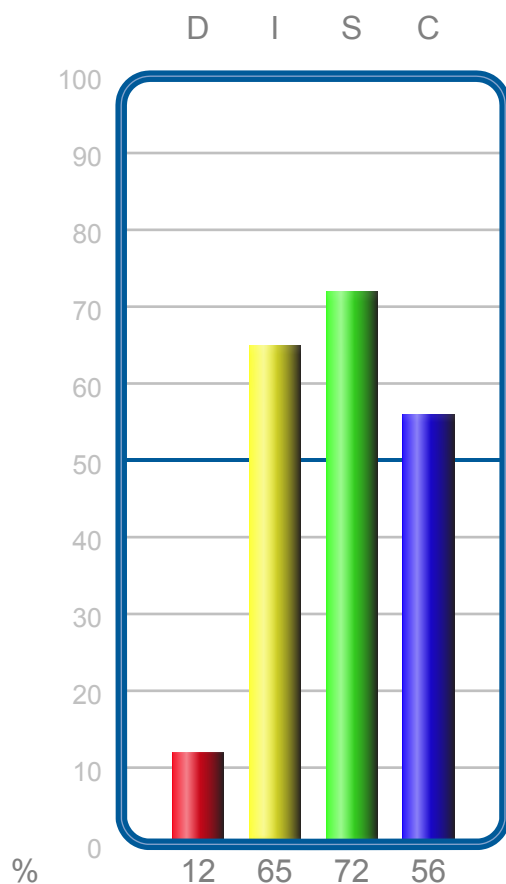
ABC Company

2012-10-29

NAJBARDZIEJ

Graf I

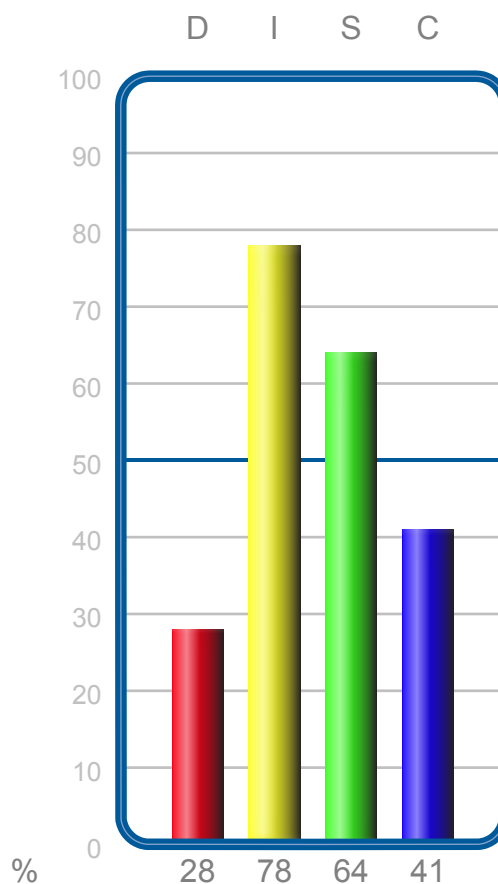
Styl dostosowany



NAJMNIEJ

Graf II

Styl naturalny



Norm 2012 R4

Kontekst HR International Group

Tel./fax: 22 858 79 57/58

biuro@konteksthr.pl

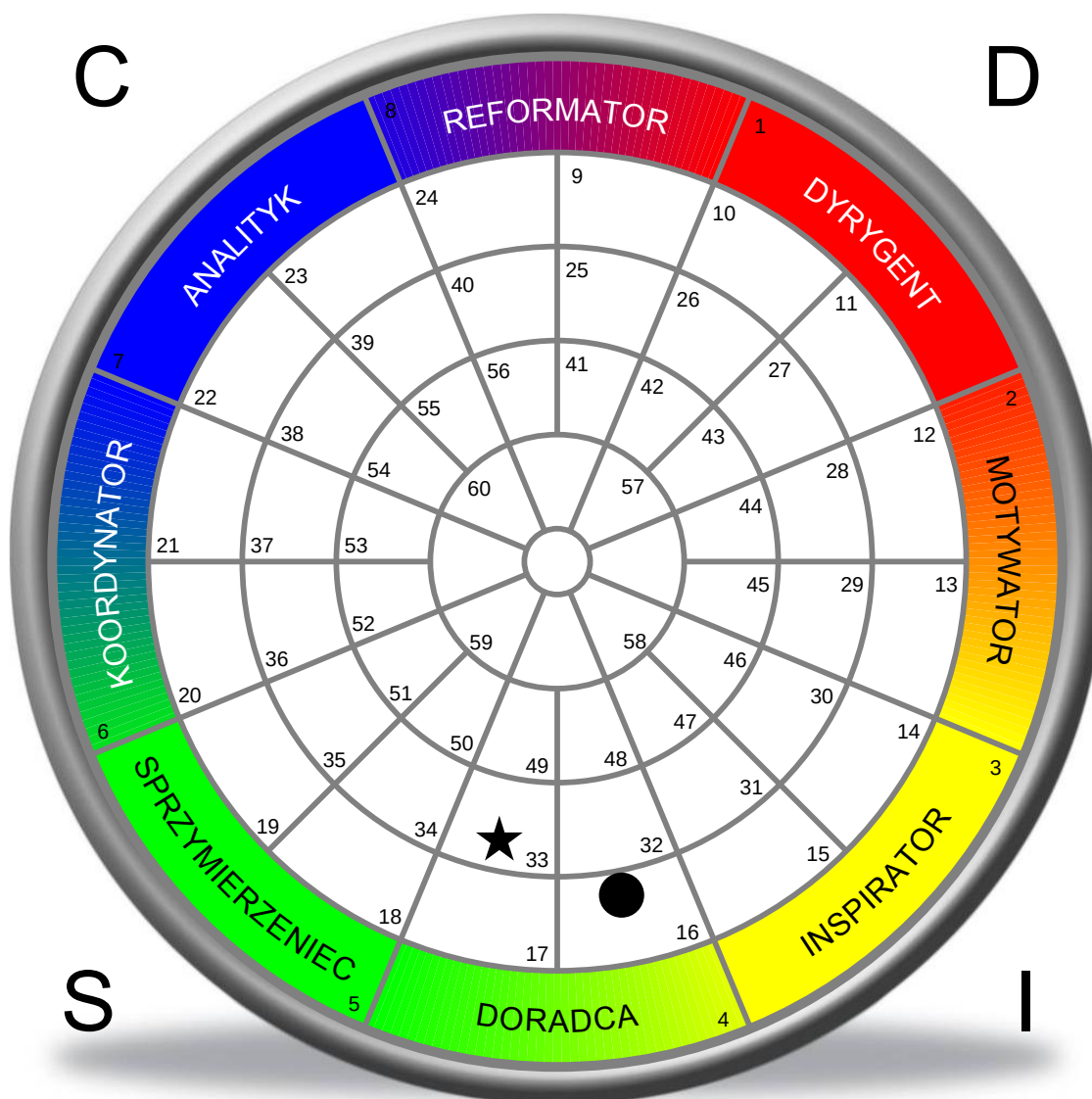
Koło Success Insights ® jest narzędziem spopularyzowanym na całym świecie. Uzupełnia informację na temat Twojego stylu zachowań o ilustrację w formie koła, która pozwala Ci na :

- Orientację w położeniu stylu naturalnego (kółko).
- Orientację w położeniu stylu dostosowanego (gwiazdka).
- Orientację, w jakim stopniu dostosowujesz swoje zachowania.
- Jeżeli wypełniłeś Analizę Środowiska Pracy - orientację, jak Twoje zachowania mają się do wymagań pracy.

Na następnej stronie zilustrowane jest położenie Twojego stylu naturalnego (kółko) i stylu dostosowanego (gwiazdka) na kole Success Insights ®. Jeśli ich położenia różnią się, oznacza to, że dostosowujesz swoje zachowania do otaczającego Cię środowiska. Im dalej położone są one od siebie, tym bardziej zmieniasz swoje naturalne zachowanie.

Jeśli należysz do grupy lub zespołu, który poddał się analizie Success Insights ®, dobrze jest porównać ze sobą wyniki wszystkich członków zespołu i umieścić je na jednym kole - zarówno styl naturalny, jak i dostosowany. To pozwoli na szybkie oszacowanie między którymi osobami mogą pojawić się konflikty. Z drugiej strony będziesz w stanie ocenić, gdzie można ulepszyć komunikację i porozumienie.

Anna Deber
ABC Company
2012-10-29



Dostosowany: ★ (33) SPRZYMIERZAJĄCY SIĘ DORADCA (ELASTYCZNY)
Naturalny: ● (16) INSPIRUJĄCY DORADCA

Norm 2012 R4

Kontekst HR International Group
Tel./fax: 22 858 79 57/58
biuro@konteksthr.pl

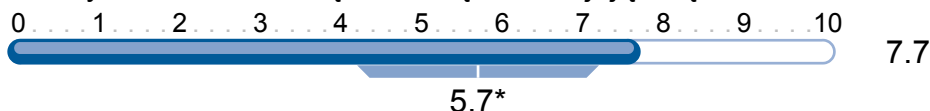
BEZPŁATNY RAPORT - NIE NA SPRZEDAŻ LUB DO ZAROBKOWEGO WYKORZYSTANIA



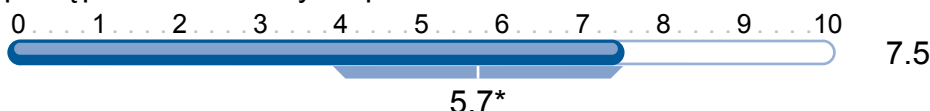
OSOBISTA MOTYWACJA I ZAANGAŻOWANIE

Twoja motywacja do osiągnięcia sukcesu we wszystkim co robisz jest określana przez Twoje podstawowe motywatory. Poczujesz się energetyzowana i spełniona w pracy, gdy praca zaspokaja Twoje osobiste motywatory. Są one wymienione poniżej od najważniejszych do najmniej ważnych.

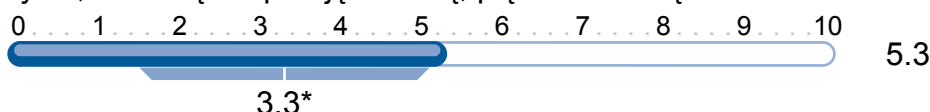
1. TEORETYCZNA - Nagradza tych, którzy cenią "wiedzę dla wiedzy", ustawicznie się kształcą i rozwijając się intelektualnie.



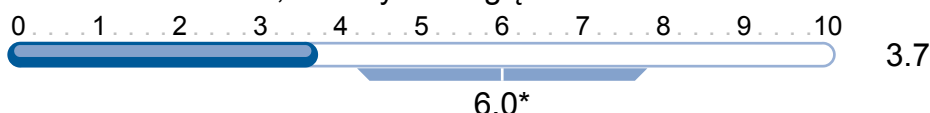
2. SPOŁECZNA / ALTRUISTYCZNA - Nagradza tych, którzy cenią okazje niesienia pomocy innym i przyczynienia się do postępu oraz dobrobytu społeczności.



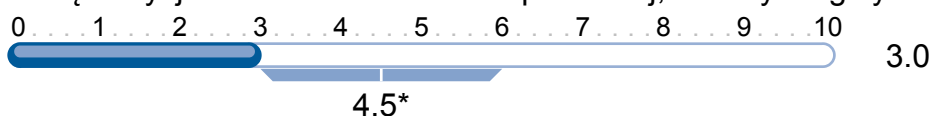
3. ESTETYCZNA - Nagradza tych, którzy cenią równowagę w życiu, twórczą ekspresję własną, piękno i naturę.



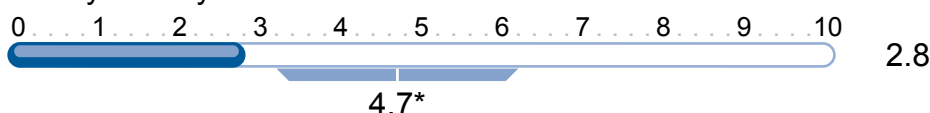
4. UTYLITARNA / EKONOMICZNA - Nagradza tych, którzy cenią osiągnięcia praktyczne, wyniki i nagrody za to, jak zainwestowali czas, zasoby i energię.



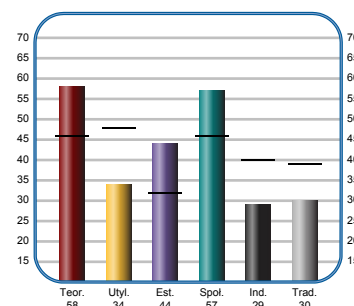
5. TRADYCYJNA / REGULACYJNA - Nagradza tych, którzy cenią tradycje obecne w strukturze społecznej, zasady i reguły.



6. INDYWIDUALISTYCZNA / POLITYCZNA - Nagradza tych, którzy cenią osobiste uznanie, swobodę i kontrolę nad losem własnym i innych ludzi.



NOTES



PME: 58-34-44-57-29-30 (Teor.-Utyl.-Est.-Społ.-Ind.-Trad.)

* wynik 68% populacji znajduje się w obszarze zacienionym

Kontekst HR International Group
Tel./fax: 22 858 79 57/58
biuro@konteksthr.pl



We wszystkim co robisz Twoja motywacja do osiągnięcia sukcesu w głównej mierze zależy od wartości cenionych przez Ciebie. Poczujesz się energetyzowany i pełen sukcesu w działaniach gdy Twoja praca wspiera Twoje osobiste wartości. Poniżej znajdują się 3 najbardziej cenione przez Ciebie wartości:

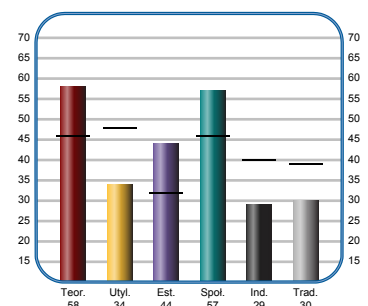
1. TEORETYCZNA

- Cenisz wiedzę, kształcenie ustawiczne i rozwój intelektualny.
- Podstawową motywacją dla tej postawy jest odkrywanie PRAWDY. W poszukiwaniu tej wartości, osoba przyjmuje postawę "poznawczą". Taka osoba nie dokonuje ocen co do piękna czy użyteczności przedmiotów a jedynie stara się obserwować i wyciągać wnioski. Ponieważ jej zainteresowania są empiryczne, krytyczne i racjonalne, wydaje się być intelektualistą. Nadrzędnym celem w jej życiu jest porządkowanie i systematyzowanie wiedzy: wiedza dla samej wiedzy.

2. SPOŁECZNA / ALTRUISTYCZNA

- Cenisz okazje niesienia pomocy innym oraz przyczynienia się do postępu i dobrobytu społeczności.
- Osoby, które mają bardzo wysoki wynik dla tej postawy charakteryzuje miłość do ludzi. Osoba o postawie społecznej jest miła, sympatyczna i nie samolubna, przez co zjednuje sobie innych ludzi. Prawdopodobnie taka osoba odbierze postawy teoretyczną, praktyczną i estetyczną jako zimne i nieludzkie. W przeciwieństwie do postawy indywidualistycznej, osoba charakteryzująca się postawą społeczną uważa pomaganie innym za jedyną właściwą formę relacji międzyludzkich. Badania pokazują, że w najczystszej formie osoba o postawie społecznej jest bezinteresowna.

NOTES

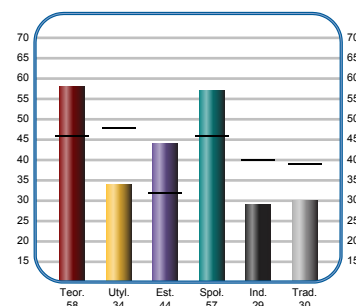




3. ESTETYCZNA

- W swoim życiu cenisz równowagę, twórczą ekspresję, piękno i naturę oraz ochronę zasobów naturalnych.
- Wysoki wynik dla postawy estetycznej wskazuje na zainteresowanie "formą i harmonią". Każde doświadczenie jest oceniane przez pryzmat piękna, symetrii i dopasowania. Życie może być postrzegane jako ciąg wydarzeń, każde z nich przeżywane osobno. Wysoki wynik dla tej postawy niekoniecznie znaczy, że dana osoba ma uzdolnienia artystyczne. Wskazuje raczej na wiodące zainteresowanie artystycznymi epizodami życia.

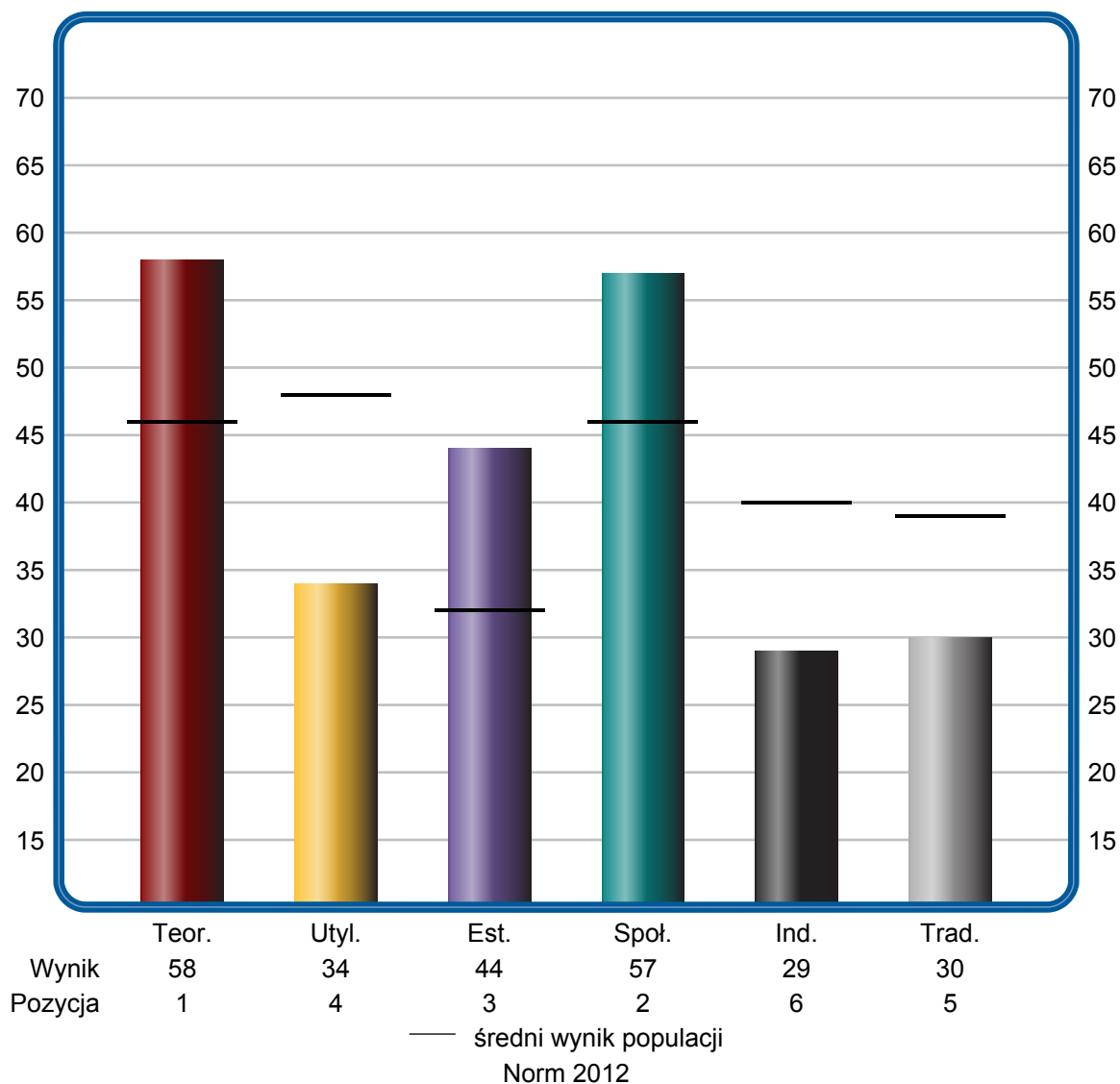
NOTES



Kontekst HR International Group
Tel./fax: 22 858 79 57/58
biuro@konteksthr.pl



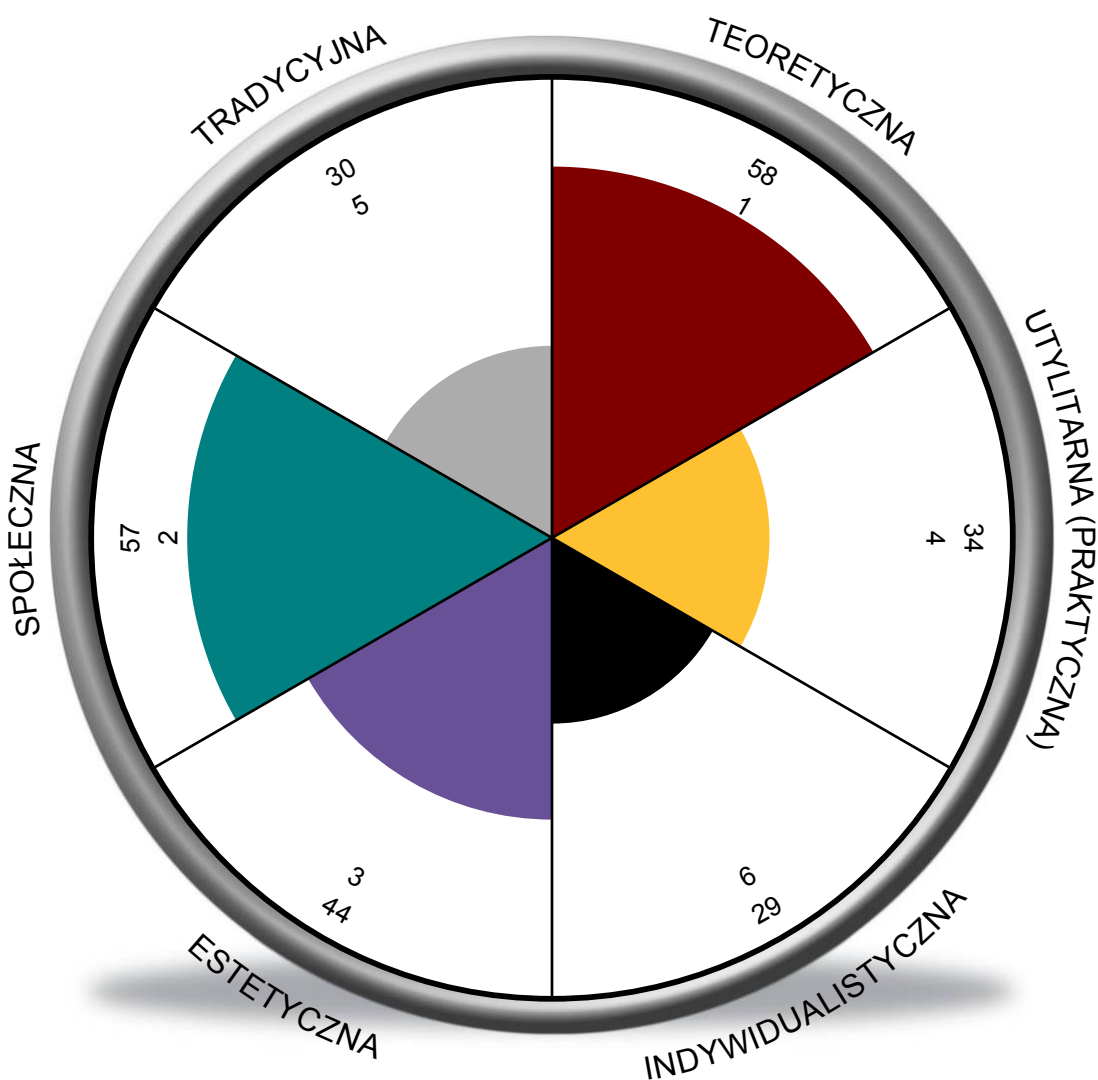
Anna Deber
ABC Company
2012-10-29



Kontekst HR International Group
Tel./fax: 22 858 79 57/58
biuro@konteksthr.pl



Anna Deber
ABC Company
2012-10-29



Kontekst HR International Group
Tel./fax: 22 858 79 57/58
biuro@konteksthr.pl