



PDAInternational

DISCOVERING & EMPOWERING TALENT

Отчет по поведенческому профилю

Алексей Морозов

31.01.2018

Отчет по поведенческому профилю является продукцией PDA International. PDA International - ведущий поставщик продуктов для прикладной оценки личности в целях отбора, управления и развития сотрудников.

PDA INT.-Rus & Kaz

Телефон +7-495-617-38-38

nkirsheva@globalconsulting.ru

www.globalconsulting.ru

ВВЕДЕНИЕ.

Данный психологический ассессмент является надежным и проверенным научным инструментом. Он был разработан специально для того, чтобы оценивать и прогнозировать поведение личности относительно ее деятельности.

При условии заполнения вами опросника и предоставления ответов согласно инструкции, данный отчет является точным описанием ваших поведенческих реакций в различных ситуациях, в ответ на сложности и обязательства, с которыми вы сталкиваетесь ежедневно.

В целом, данное тестирование позволяет описать, как вы себя ведете и почему. Необходимо также помнить, что порой мы можем менять свое поведение и адаптировать его под особенности ситуации, подавляя или усиливая естественные черты своего характера.

В данном отчете содержится ценная информация, включая ваши общие поведенческие склонности, мотивирующие факторы, сильные стороны и зоны развития, а также способы, с помощью которых вы сможете адаптировать свое поведение к требованиям вашего окружения.

Мы рекомендуем внимательно ознакомиться с отчетом, сосредоточившись на перечисленных ниже характеристиках, которые повлияли (или могут повлиять) на ваше развитие. Определите те, которые влияют на вас положительно и являются вашими преимуществами и помогают Вам на пути к успеху, а также те, которые в отдельных случаях могут ограничивать ваше поведение и влиять на него негативно.

ШКАЛА ДОСТОВЕРНОСТИ



Информация, содержащаяся в этом отчете, является логичной и непротиворечивой. Поэтому она пригодна для интерпретации и может служить надежной основой для принятия решений.

ТАБЛИЦА PDA

Ось риска



Интенсивный



Интенсивный

Вежливый и добрый человек, не склонный конфликтовать с окружающими. Предпочитает не рисковать. Любит работать в доброжелательной, спокойной и неконфликтной обстановке. Как правило, ведет себя сдержанно, без проблем следует инструкциям. Редко противостоит окружающим, и поэтому предпочитает не брать на себя функции лидера.

Ось экстраверсии



Интенсивный



Интенсивный

Экстраверт, без особых затруднений взаимодействует с окружающими. Обычно сам начинает общение с людьми, демонстрируя соответствующий уровень заинтересованности собеседником.

Ось выдержки
B


Уравновешенный и терпеливый человек, для которого важны безопасность, последовательность и правильная расстановка приоритетов. Не любит противоречий, может терять мотивацию в атмосфере спешки и суеты. Как правило, такого человека можно назвать домоседом и хорошим семьянином. Это вежливый и терпеливый человек, с ним легко договориться; любит рутинную и однообразную работу.

Ось следования нормам
H


Этот человек не испытывает сложностей в соблюдении стандартов работы. Позитивно относится к идеям других людей. Может принимать указания и следовать стандартам, полученным извне. Старается делать все идеально. Вежливый, легкий в общении и отзывчивый.

Ось самоконтроля
C


Этого человека можно назвать эмоциональным. В ряде ситуаций эмоции и чувства влияют на решения, которые он принимает. В отдельных случаях, если испытывает особенно сильные эмоции, демонстрирует раздражение, счастье, печаль и т.д.

ПРИМЕЧАНИЕ: Необходимо понимать, что не все качества, описанные в данном отчете, будут проявляться в поведении одновременно и с одинаковой интенсивностью. Вероятнее всего, вы сможете наблюдать лишь некоторые из них. Чем выше расположены "точки" на оси, тем сильнее будет выражено качество и связанное с ним поведение в Индивидуальном профиле соответствия должности.

ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ИНДИКАТОРЫ (КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА)

Исходя из полученных ответов, были определены ключевые слова, описывающие индивидуальное поведение данного человека. Ниже приводится список слов, которые могут быть использованы для описания его естественного поведенческого стиля.

Надежный	Лояльный	Не склонен к антагонизму
Деликатный	Искренний	Точный
Предупредительный	Скромный	Настойчивый
Терпеливый	Приятный в общении	Хочет знать «как», «кто» и
Скрупулезный	Консервативный	«почему»
Понимающий	Чувствительный	

DEMO

ОБЗОР ОСОБЕННОСТЕЙ ПОВЕДЕНИЯ

Этот раздел содержит подробный обзор естественного стиля поведения респондента. Данное описание позволяет определить его естественную и спонтанную реакцию на требования должности. Используйте данное описание для получения детальной информации о способах решения проблем, преодоления трудностей и влияния на других людей, о том, как респондент реагирует на требования среды, на правила и стандарты, установленные другими, и насколько хорошо он способен контролировать свои импульсы и эмоции.

Алексей - организованный человек, любящий точность во всем. Он умеет сопереживать другим людям и внимательно выслушивать их. Он терпелив, рассудителен и вежлив. Алексей - щедрый человек; он умеет искренне сочувствовать людям.

Алексей добродушен, он не любит конфликтовать и вступать в прямую конфронтацию с другими людьми. Самостоятельной работе он предпочитает сотрудничество для достижения общих целей. Для него очень важна доброжелательная атмосфера в коллективе, и он будет стараться сделать так, чтобы потребности всех членов группы были удовлетворены. С ним легко общаться, он ориентирован на сотрудничество и взаимодействие. Алексей стремится сохранять дружескую атмосферу в коллективе, старается быть полезным для окружающих, угождать им.

Алексей четко разделяет "друзей" и "просто знакомых". Он хорошо работает в команде и в целом легко адаптируется к любой ситуации; он умеет сохранять внешнее спокойствие даже в стрессовых условиях. Общаясь с окружающими, он проявляет тактичность и способность сопереживать собеседнику. Алексей толерантен, он уважительно относится к суждениям и поступкам других людей; информация, полученная от окружающих, вызывает у него искренний интерес. Он восприимчив к новым идеям и всегда открыт для новых предложений, независимо от того, как он относится к человеку, который их высказывает. Он легко завоевывает доверие окружающих.

Ему не нравится принимать непопулярные решения и конфликтовать с окружающими - Алексей по своей природе не склонен к агрессивному поведению; он не любит заниматься дисциплинарными вопросами. Он не очень экспрессивен, однако может переживать из-за критики и субъективных неудач. Он уверенно предлагает свою помощь в решении административных и технических вопросов.

Для него важны искренность и чувство защищенности. Он хорошо справляется с рутинными задачами и с заданиями, требующими точной и кропотливой работы.

Его более гибкие и решительные коллеги могут быть недовольны его работой, поскольку он привык все тщательно планировать и опираться на факты и расчеты. Ему нравится однообразная и монотонная деятельность. В своей работе Алексей в значительной степени опирается на существующие алгоритмы и стандарты.

Авторитет его руководителя должен основываться на его знаниях и опыте.

Он наиболее эффективно работает в дружелюбной, спокойной и стабильной обстановке. Честность, искренность и чувство защищенности являются для него существенными мотивирующими факторами, поскольку он предпочитает работать в стабильных условиях. Ему необходимо четко ставить задачи и определять основные параметры ожидаемого результата. Ему сложно адаптироваться к резким переменам, все изменения должны быть постепенными. У него должно быть достаточно времени для планирования своей работы.

Ему нравится работать в команде и помогать своим коллегам. Проще всего ему устанавливать отношения внутри коллектива или с клиентами, если его работа связана с сервисом. Он успешно справляется с задачами, подразумевающими внимательное отношение к деталям - однако это не означает, что ему нужно поручать только низкоквалифицированную работу.

Алексей - добросовестный и сознательный человек; как правило, его действия предсказуемы. Он тщательно контролирует свои эмоции; он склонен подавлять их, особенно в неблагоприятных обстоятельствах. Он не склонен вести себя агрессивно.

Алексей - осторожный и методичный человек. Он предпочитает располагать достаточным количеством информации перед тем, как сделать вывод или принять решение, особенно если эта область является для него новой или малоизученной.

Прямая конфронтация или излишнее внешнее давление вызывают у него стресс. В таких ситуациях он склонен "сдавать позиции", даже если он не совсем согласен с оппонентом; он становится нерешительным и неуверенным. В результате он начинает избегать людей, с которыми ему необходимо взаимодействовать.

Алексей предпочитает иметь достаточно времени для работы над любым проектом. Ему не нравится выполнять работу в сжатые сроки, с решениями и изменениями "в последний момент". Алексей стремится выполнять работу максимально качественно, и как следствие, он может тратить слишком много времени на отдельные детали, что сказывается на сроках сдачи проекта.

СТИЛЬ РУКОВОДСТВА

Этот раздел содержит подробный обзор особенностей управленческого стиля респондента. В нем описывается естественное поведение в тех случаях, когда ему нужно или требуется по роду деятельности руководить другими людьми. Стиль руководства представлен в следующих разделах: *Лидерство*, *Принятие решений* и *Общение*.

Лидерство

- Алексей легко устанавливает хорошие и крепкие отношения с коллективом; в целом он готов уделять внимание проблемам своих сотрудников.
- Он - очень искренен и лоялен к тем, кто много и хорошо работает.
- Его искренность и предыдущий опыт помогают ему мотивировать людей.
- Ему сложно быть требовательным и строгим с теми, кто более агрессивен и самоуверен, чем он сам.
- Он старается соблюдать сроки выполнения работы и учитывает индивидуальный темп работы своих сотрудников.
- Алексей чувствует себя более комфортно, если он получает какие-либо инструкции или рекомендации в самом начале проекта.
- Если Алексей чрезмерно беспокоится из-за текущей ситуации и чувствует, что ситуация становится небезопасной и угрожающей, у него может наблюдаться спад мотивации.

Принятие решений

- Алексей предпочитает принимать решения в рамках своей компетенции.
- Ему не нравится принимать решения в сжатые сроки.
- Алексей принимает решения только после тщательного анализа всей имеющейся информации.
- Алексей старается не принимать непопулярных дисциплинарных решений.
- К принятию важных решений он подходит взвешенно и методично.

Общение

- Поручая выполнение задач своим сотрудникам, Алексей старается объяснять все четко и подробно.
- Он готов прислушиваться к идеям других людей и давать советы окружающим.
- Предоставляя обратную связь, Алексей стремится быть корректным и искренним.
- Алексей старается проговаривать все аспекты обсуждаемого вопроса и вести себя неагрессивно.
- Алексей стремится произвести приятное впечатление на людей своей манерой общения.
- Его естественный стиль общения не вызывает энтузиазма у окружающих.

СТИЛЬ РАБОТЫ В СФЕРЕ ПРОДАЖ

Этот раздел содержит подробный обзор особенностей стиля продаж респондента. Стиль работы на разных этапах цепочки продаж представлен в следующих разделах: Установление контакта, Заключение сделки и Работа с клиентами. Содержащаяся в них информация позволит оценить навыки проведения презентаций и работы с возражениями, а также определить уровень умений в области послепродажного обслуживания.

Установление контакта

- Алексей - очень спокойный человек.
- Иногда ему бывает сложно начинать разговор с незнакомыми людьми.
- Алексей может попытаться расположить к себе собеседника, демонстрируя знания в своей предметной области.
- Алексей сдержан и осторожен, он постепенно завоевывает доверие собеседника.
- Работая в сфере продаж, он проявляет терпение и такт.

Заключение сделки

- Алексей эффективно работает с возражениями и отсрочкой решения о покупке благодаря детальному знанию продукции.
- Алексей прикладывает все усилия, чтобы убедить потенциальных покупателей в качестве продукции и заинтересовать их.
- Он редко решается на вторую попытку после встречи с агрессивными покупателями, которым явно не нравится то, что он продает.
- Алексей может слишком сосредотачиваться на том, чтобы слушать собеседника, и упускать возможность завершить сделку.
- Алексей не слишком напористый человек, и ему бывает сложно завершить сделку.

Работа с клиентами

- По своей натуре любит помогать людям и оказывать им услуги.
- Готов предоставлять поддержку клиентам.
- Устанавливает стабильные отношения, открыто выражает свое мнение, ведет себя искренне и серьезно.
- В целом хорошо работает с клиентами, которым необходима помощь или поддержка.

ОСНОВЫ ЭФФЕКТИВНОГО РУКОВОДСТВА

В данном разделе описаны важные характеристики, которые необходимо учитывать для эффективного обучения/коучинга. Перечисленные ниже моменты основаны на естественном поведенческом стиле респондента и крайне значимы для каждого, кто желает как можно более эффективно руководить данным сотрудником, позволяя ему проявить весь свой потенциал.

- Он ценит надежность и стабильность - ему необходимо занимать определенную позицию в формальной структуре организации.
- Алексей успешнее справляется с заданиями, если они четко определены и выполняются в соответствии с правилами и стандартами - таким образом он стремится застраховать себя от возможных ошибок.
- Отношения с непосредственным руководителем должны быть не слишком формальными - ему необходимо чувствовать одобрение и принятие. Его руководитель должен создать условия, которые позволят ему выделиться и получить признание коллег.
- Он эффективно работает в команде, но ему необходимо чувствовать свою особенную роль в ней.
- Алексей мотивируется безопасностью и четким определением целей, которые необходимо достичь, а также своей сферой ответственности за них. Ему необходима детализированная информация по этим пунктам.
- Он глубоко предан своему делу, поэтому необходимо обеспечивать формальное признание его достижений.
- Его мотивирует признание его опыта и компетентности, высокого качества его работы и его статуса в компании.
- Эффективные коммуникации с ним должны быть неформальными, регулярными и двусторонними.
- Для него важна возможность обратиться к своему руководителю с любым вопросом, как устно, так и письменно.
- Руководитель должен предоставлять ему возможность высказывать свое мнение, в противном случае он может недостаточно активно участвовать в групповых встречах.
- Необходимо контролировать объем и сроки работы, которую он выполняет, поскольку он может взять на себя больше, чем способен выполнить.
- Алексей успешно справляется с рутинными и однообразными задачами, особенно если он компетентен в этой сфере.
- Он успешно обучает своих коллег тому, что знает сам, ему нравится помогать людям и учить их.

- Ему бывает сложно принимать решения, подразумевающие риск и единоличную ответственность, поэтому ему может потребоваться поддержка.

Необходимо помнить, что сильные стороны этого человека - умение сотрудничать и работать в команде, строго придерживаться правил и стандартов и избегать ошибок.

DEMO

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ, КОТОРЫЕ МОГУТ СТАТЬ ОГРАНИЧЕНИЕМ

Данный раздел описывает определенные, уникальные характеристики поведенческого стиля, которые, в итоге, могут превратиться в недостатки. Это, несомненно, положительные аспекты индивидуального стиля поведения, но, если вовремя не взять их под контроль и не решить связанные с ними вопросы, они способны навредить данному человеку.

- Склонность к основательной работе может быть недостаточно эффективной для тех, кому нужен краткий анализ и презентация ориентированная на общую картину.
- Предпочитает действовать проверенными методами, с осторожностью относится к новым идеям и непроверенным методам.
- Ориентирован в первую очередь на людей, поэтому решения могут приниматься исходя из человеческих отношений, а не из интересов дела.
- Осторожен, не любит идти на риск и проявлять инициативу.
- Терпелив и доброжелателен; может излишне доверять окружающим, которые могут злоупотреблять его доверием.
- Доброжелателен, не любит вступать в конфронтацию с окружающими и давать негативную обратную связь.

КЛЮЧ К ЭФФЕКТИВНОЙ МОТИВАЦИИ

Этот раздел описывает важные аспекты, которые необходимо учитывать для достижения и поддержания высокого уровня мотивации респондента. Перечисленные ниже моменты основываются на естественном стиле поведения личности и важны для каждого руководителя, который будет поручать задачи и возлагать обязанности на этого сотрудника, или для тех, кто будет работать с ним в одной команде.

- Предоставьте достаточно времени для осторожного принятия решения.
- Предоставьте возможность работать в организованной и стабильной обстановке.
- Обеспечьте стабильную и предсказуемую рабочую нагрузку.
- Поощряйте уравнищенность, последовательность и стремление сотрудничать с коллегами.
- Необходимо давать этому сотруднику достаточно времени, чтобы обдумать решение и высказать свое мнение.
- Предоставьте данному сотруднику возможность работать в небольшом коллективе или рабочей группе.
- Сведите к минимуму необходимость идти на риск.
- Закладывайте достаточно времени на адаптацию к изменениям в параметрах задачи или сфере ответственности.
- Предоставьте возможность помогать окружающим в дружелюбной и неагрессивной манере.

АНАЛИЗ СИТУАЦИИ

Этот раздел содержит прогноз относительно изменений, происходящих в поведенческом стиле респондента. Здесь описано, какие именно аспекты естественного стиля его поведения подвергаются изменениям в процессе адаптации к требованиям занимаемой им должности.

Алексей понимает важность общения с окружающими и осознает, что ему нужно вести себя более открыто и общительно. Ему может казаться, что среда требует от него большей экстраверсии и большего умения влиять на окружающих.

Алексей осознает, что ему не хватает задора и энергичности. Он может чувствовать, что ему не хватает времени, чтобы выполнить свою работу. Ему кажется, что он вынужден решать несколько задач одновременно.

Принятие решений

Это значение индикатора показывает, что при естественном стиле поведения Алексей довольно осторожен в принятии решений. Он стремится принимать правильные решения, собрав всю имеющуюся информацию по вопросу, обсудив ситуацию, используя максимально полные сведения. В своем намерении принять правильные решения, он предпочитает подождать до тех пор, пока не будет обладать всей возможной информацией. На данный момент Алексей чувствует, что его нынешняя ситуация не требует серьезных изменений в его стиле принятия решений. Он осознает, что сейчас принимает важные решения, поэтому считает важным исследовать предмет и консультироваться с другими. Алексей понимает, что на данный момент предпочтительнее медлить с решением до получения всей информации по вопросу.

Энергетический баланс

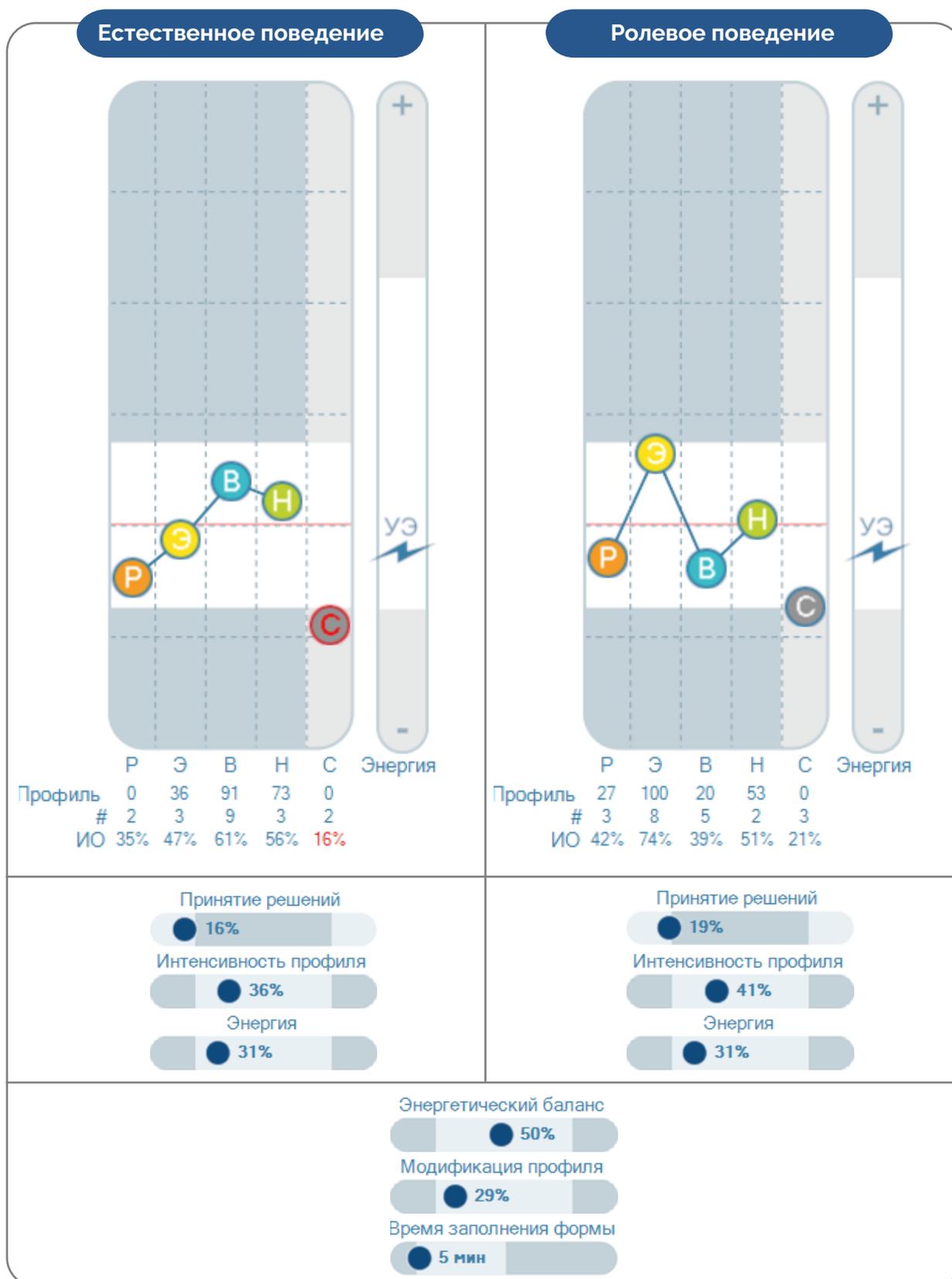
Не было обнаружено никаких колебаний в уровне энергии; это позволяет предположить, что на данный момент Алексей воспринимает свои энергетические ресурсы как соответствующие требованиям текущей ситуации.

Изменения в поведении

Результаты данного теста позволяют предположить, что Алексей – гибкий человек, способный изменять свой привычный стиль поведения в соответствии с требованиями позиции.

В данном отчете рассматриваются только поведенческие характеристики. Успешность работы на конкретной должности будет зависеть исключительно от соответствующего опыта, навыков и знаний кандидата.

ГРАФИК ПОВЕДЕНЧЕСКОГО ПРОФИЛЯ



Выбранные слова

Слова, выбранные для Ролевого поведения:

1 3 5 10 11 13 16 19 20 28 30 33 37 44 47 52 58 69 73 74 80

Слова, выбранные для Естественного поведения:

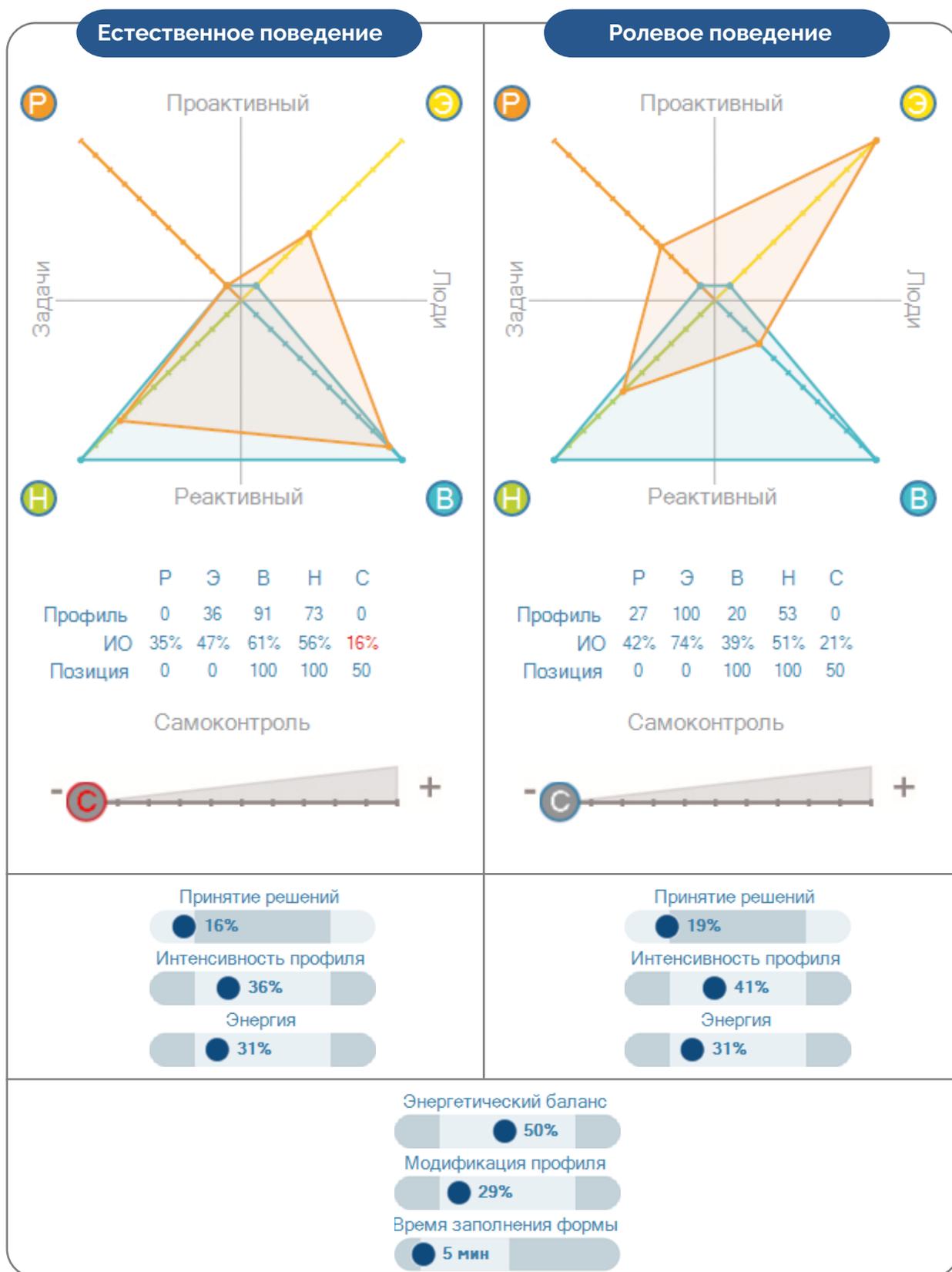
1 3 11 16 19 24 26 28 30 32 36 44 46 47 62 69 74 80 86

АВТОПОРТРЕТ

Шагающий

DEMO

ПОЛЯРНАЯ ДИАГРАММА PDA: ПРОФИЛЬ ЛИЧНОСТИ

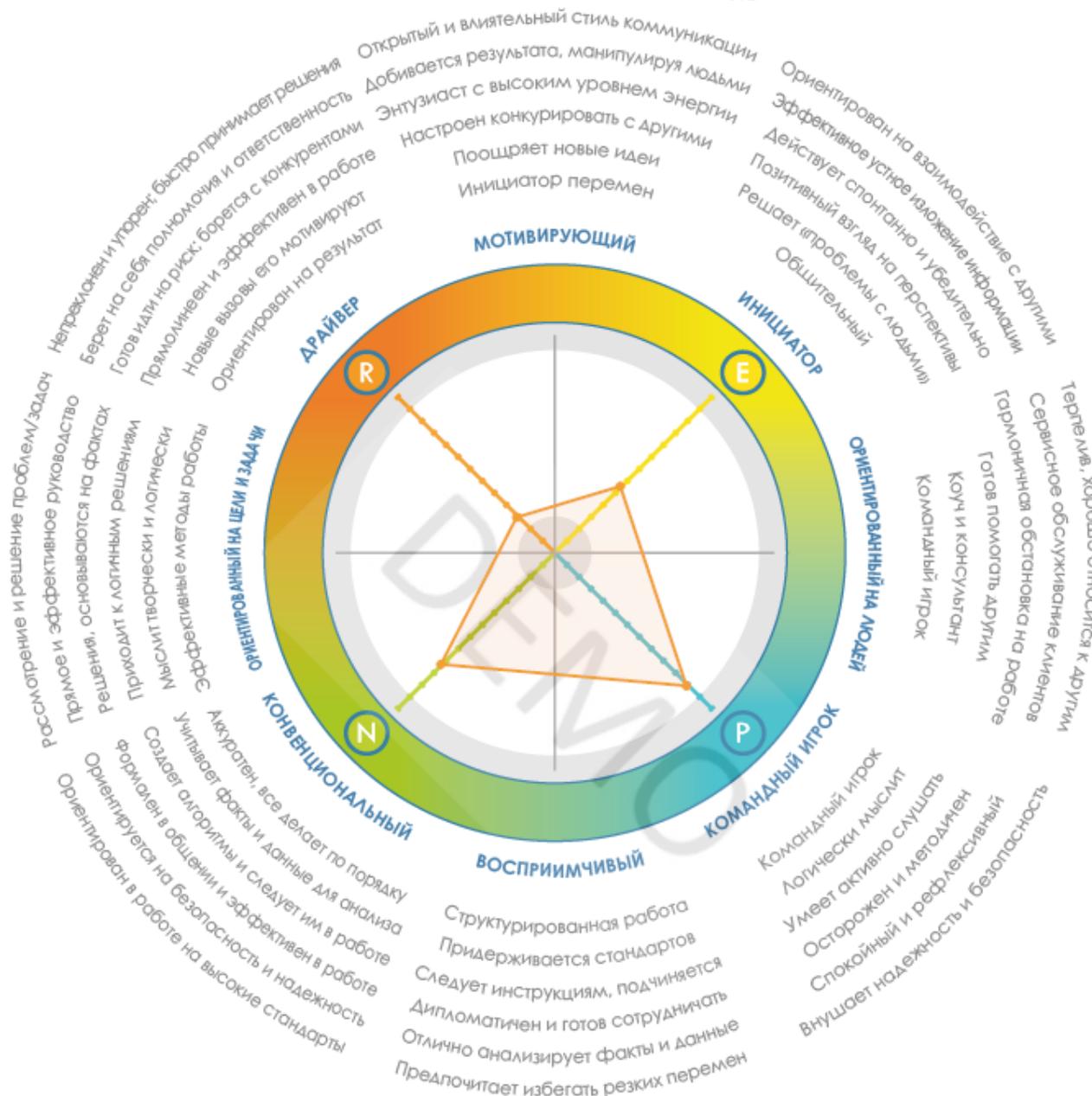


Алексей Морозов

АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ: Структура / Контроль / Процедуры

КОЛЬЦЕВАЯ ДИАГРАММА PDA: ПРОФИЛЬ ЛИЧНОСТИ

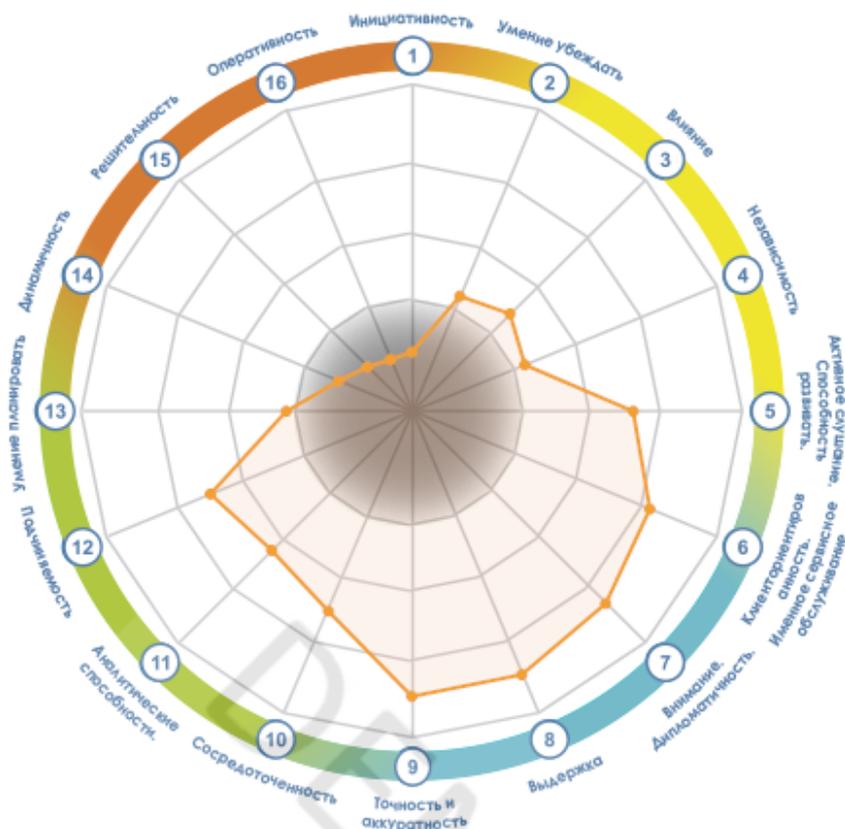
	Р	Э	В	Н	С
Профиль	0	36	91	73	0
ИО	35%	47%	61%	56%	16%



"... Чем ниже Самоконтроль, тем меньше респондент стремится сдерживать себя и задумываться о последствиях и тем меньше респондент контролирует и планирует свою реакцию на возникающие ситуации."

"... Чем выше Самоконтроль, тем больше респондент стремится «думать, прежде чем делать» и тем сильнее себя контролирует. Это приводит к более контролируемой реакции на возникающие ситуации. Он более задумчив, рационален и сильнее сдерживает себя."

ПОЛЯРНАЯ ДИАГРАММА PDA: СООТВЕТСТВИЕ ЛИЧНОСТИ МОДЕЛИ КОИ



- 1 **Инициативность:** Подобные респонденты отличаются склонностью к экстраверсии, желанием всех примирить и искренне интересуются другими. Они способны добиваться уважения и доверия людей с самыми различными типами характеров. Добиваются результатов с помощью инициативного, творческого и динамичного подхода.
- 2 **Умение убеждать:** Подобные респонденты общительны и производят приятное впечатление на окружающих, благодаря своей теплоте, пониманию и умению сопереживать. Чтобы выполнить задачу, они сотрудничают с другими или работают с их помощью. Добиваются результатов благодаря творческому подходу. Убедительны и делают все возможное, чтобы убедить других и побудить их принять свою точку зрения.
- 3 **Влияние:** Подобные респонденты по характеру очень общительны и дружелюбно относятся к остальным. Предпочитают работать вместе и с помощью других, чтобы выполнить свое задание или решить проблему. Отличаются оптимистичным взглядом на вещи и добиваются результатов благодаря «командному духу», используя свое влияние и умение эффективно общаться.
- 4 **Независимость:** Подобные респонденты уверены в себе и независимы. Предпочитают думать самостоятельно, сами составлять мнение о том или ином вопросе и, в целом, все делать по-своему. Добиваются результатов посредством независимого подхода, принимая решения на основе собственных критериев, не дожидаясь мнения других.
- 5 **Активное слушание. Способность развивать:** Подобные респонденты умеют эффективно общаться и готовы активно слушать других и принимать их мнение. Прибегают к дружелюбному, убедительному и вежливому стилю общения, обращаясь к другим с готовностью помочь и оказать услугу. Добиваются результатов благодаря дружескому подходу, побуждая к командной работе и создавая гармоничную обстановку. Терпеливы, склонны к творчеству. Становятся отличными коллегами, членами команды и коучами.
- 6 **Клиенториентированность. Именное сервисное обслуживание:** Подобные респонденты обычно терпеливы, спокойны и уравновешены в большинстве ситуаций, даже когда находятся под давлением. Могут несколько неохотно высказывать свои опасения или говорить о том, что им не нравится. Добиваются результата посредством осторожного подхода, слушая других и затем анализируя полученную информацию.
- 7 **Внимание. Дипломатичность:** Подобные респонденты очень хорошо подходят для административно-хозяйственных должностей или специализированной работы. Общась с другими, они действуют дипломатично и тактично. Добиваются результата благодаря своей дипломатичности, доброте и дружелюбию, избегая конфронтации.
- 8 **Выдержка:** Подобные респонденты посвящают свое время другим; это хорошие слушатели, в высшей степени умеющие сопереживать. Они сдержанны, заботливы и добры. Они также щедрь, приятны в общении и готовы соучествовать. Добиваются результата благодаря выдержке и стабильности/адаптивности, тратя на работу столько времени, сколько им нужно.
- 9 **Точность и аккуратность:** Подобные респонденты чувствуют себя удобнее и работают эффективнее в структурированном, четко определенном окружении и ситуации. В подходе к проблемам и принятию решений они осторожны. Добиваются результата благодаря предупредительности, аккуратности и методичности.
- 10 **Сосредоточенность:** Подобные респонденты очень четко мыслят и усердно трудятся, предпочитая следовать определенным алгоритмам: как на работе, так и в личной жизни. Это перфекционисты, стремящиеся не допустить в работе ни одной ошибки - и потому полагаются на анализ, точность и порядок. Добиваются результата посредством концентрации на установленных алгоритмах работы (процедурах) и четкого следования им.
- 11 **Аналитические способности:** Подобных респондентов заметно чаще привлекают управленческие должности и должности специалистов. Они чрезвычайно надежны, очень дисциплинированы и точны. Добиваются результата посредством оценки доступных фактов и информации - и дальнейшего логического, систематизированного и планомерного движения вперед.
- 12 **Подчиняемость:** Подобные респонденты терпеть не могут совершать ошибки. В своей деятельности они сильно ориентированы на детали и данное им задание. Делают все возможное, чтобы выполнить работу в совершенстве. Добиваются результата посредством последовательного и безопасного подхода, анализируя доступную информацию и следуя установленным алгоритмам (процедурам).
- 13 **Умение планировать:** Подобные респонденты педантичны, дотошны и точны, у них врожденная способность решать проблемы. Они всегда стараются их корни. Могут отличаться широким кругом интересов. Добиваются результата посредством изучения сложных проблем, принимая решения на основе логических выводов.
- 14 **Динимичность:** Подобные респонденты отличаются импульсивностью, эмоциональностью и нетерпением. Они изо всех сил стараются всем угодить. Стремятся, чтобы «процесс шель, все вокруг двигалось и результаты были достигнуты как можно скорее. Добиваются результата благодаря динамичному подходу, поддерживая перемены и быстро адаптируясь к новым ситуациям.
- 15 **Решительность:** Подобные респонденты смотрят в будущее и готовы конкурировать, чтобы достичь своих целей. Предпочитают сразу начинать действовать, а не ждать у моря погоды. Готовы пойти на риск, чтобы достичь желаемого. Добиваются результата благодаря настойчивости и целеустремленности, при необходимости прибегая к конфронтации, беря на себя ответственность и принимая новые вызовы.
- 16 **Оперативность:** Подобные респонденты высокоэффективны, их переполняет нетерпение и желание как можно скорее выдавать быстрые результаты. В работе любят разнообразие. Добиваются результата благодаря динамичному подходу и готовности конкурировать, быстро принимая решения.

БАЗОВЫЕ ЛИЧНОСТНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

ВАЖНО: В оптимальных условиях большинство респондентов способно эффективно выполнять свою работу в соответствии с Моделью базовых личностных компетенций PDA, представленной ниже. Мы считаем рабочие условия идеальными, когда соблюдается несколько условий: наличие хорошего руководителя, мотивация, признание успехов и достижений, поддержка и обучение сотрудников и многое другое. Мы понимаем, что условия работы не всегда являются оптимальными.

Клиентоориентированность, сервисное обслуживание и поддержка

Эта компетенция позволяет оценить умения респондента в сфере работы с клиентами, способность вежливо, внимательно, на постоянной основе предоставлять соответствующий сервис.



Активное слушание и внимание к окружающим

Эта компетенция позволяет оценить умение респондента «слушать и слышать» других людей, его терпение, толерантность, умение уделять время окружающим.



Динамичность и оперативность

Эта компетенция позволяет оценить умение респондента реагировать на вызовы, требующие многостороннего подхода, перемен и разнообразия, в условиях ограниченного времени.



Решение задач.

Эта компетенция позволяет оценить ориентированность на задачи, умение респондента контролировать и координировать выполнение работы в соответствии с определенными стандартами и алгоритмами.



Стремление конкурировать для достижения результатов.

Соревновательность. Эта компетенция позволяет оценить умение респондента сосредотачиваться на достижении результата, действуя прямо и конкурируя с другими, принимая вызовы и, при необходимости, вступая в конфронтацию.



Стратегическое планирование

Эта компетенция позволяет оценить умение респондента ориентироваться на достижение результата при помощи целеустремленного, планового и методичного подхода, который проявляется в эффективном планировании, разработке стратегии, минимизации рисков и избегании конфронтации.



Коммуникативная компетентность и умение убеждать

Эта компетенция позволяет оценить умение респондента выстраивать межличностные отношения, устанавливать непосредственный контакт, убеждать и эффективно взаимодействовать с другими.



Точность, аккуратность и качество выполнения работ/оказания услуг

Эта компетенция позволяет оценить умения респондента касательно заданий, требующих точности, качественного исполнения, умения работать с деталями, а также регулярно проверять качество работы / услуги, вплоть до ее завершения.



Инициативность и независимость

Эта компетенция позволяет оценить инициативность респондента по отношению как к людям, так и к задачам. Она включает в себя умение убеждать и мотивировать окружающих, одновременно с умением решать сложные вопросы, требующих творческого и независимого мышления.



Соблюдение норм и правил

Эта компетенция позволяет оценить умение респондента четко следовать установленной политике и указаниям начальства, действуя в соответствии с правилами и инструкциями.



Определение естественного поведенческого профиля имеет огромное значение и очень полезно, поскольку позволяет спрогнозировать, сколько усилий потребует от респондента соответствие требуемым компетенциям; то есть, будет ли он способен проявлять необходимые качества спонтанно, естественно и без усилий, или они потребуют от него куда больше старания, поскольку не свойственны данному человеку изначально. Например, нетерпеливому и беспокойному «по характеру» респонденту потребуется гораздо больше усилий, чтобы соответствовать требованиям компетенции "Аналитические навыки", зато компетенция "Динамичность и оперативность" будет для него естественным навыком и потому потребует минимума усилий.

РАЗВЕРНУТЫЙ ОТЧЕТ ПО СООТВЕТВИЮ С ПРОФИЛЕМ ДОЛЖНОСТИ

Алексей Соответствие естественного профиля с профилем должности "АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ: Структура / Контроль / Процедуры (Группа: Управление/Руководители)".



Соответствие



Когда индикатор оказывается в данной точке, это говорит об «очень высоком» соответствии, и существует большая вероятность того, что данный респондент будет успешно справляться с требованиями к поведению на данной должности.

Ось риска

▲ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РУКОВОДИ... ● Алексей Морозов



Интенсивный



Интенсивный

Результаты позволяют предположить, что для данной должности подходит человек, отличающийся вежливостью, добродушием и отсутствием склонности к конфликтам. Такому человеку нравится создавать атмосферу сотрудничества и доброжелательности в коллективе. Алексей, согласно его естественного стиля поведения, наделен всеми выше перечисленными характеристиками.

Ось экстраверсии

▲ АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РУКОВОДИ... ● Алексей Морозов



Интенсивный



Интенсивный

Результаты позволяют предположить, что для данной позиции подходит интроверт, склонный размышлять и работать в одиночестве или в небольшом коллективе. Однако, по своему природному стилю поведения Алексей несколько более экстравертен, убедителен и общителен, чем этого требует должность.

Ось выдержки
 АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РУКОВОДИ...

 Алексей Морозов

 B

Интенсивный



Интенсивный

Результаты позволяют предположить, что для данной должности подходит человек, который обладает эмоциональной устойчивостью, выдержкой, уравновешенностью и умением слушать, и для которого важны последовательность и стабильность. Алексей, согласно его естественного стиля поведения, наделен всеми выше перечисленными характеристиками.

Ось следования нормам
 АДМИНИСТРАТИВНЫЙ РУКОВОДИ...

 Алексей Морозов

 H

Интенсивный



Интенсивный

Результаты позволяют предположить, что для данной должности подходит человек, который отличается дисциплинированностью и стремлением следовать стандартам и процедурам. Этот человек мотивируется структурой, последовательностью и уверенностью в том, что она делает все правильно. Алексей, согласно его естественного стиля поведения, наделен всеми выше перечисленными характеристиками.

САМОРАЗВИТИЕ С МYPDASOACH

Этот раздел является приглашением для Вас начать программу саморазвития с MyPDASoach. MyPDASoach – это приложение онлайн, которое помогает Вам в развитии компетенций, которые, в свою очередь, помогут Вам улучшить аспекты Вашего поведенческого стиля, укрепить отношения с окружающими и повысить эффективность Вашей работы. Самоосознание, которого Вы достигли при помощи отчета PDA, будет служить основой для MyPDASoach, чтобы помочь Вам в достижении качественных (позитивных) изменений в Вашем поведении, тем самым облегчая Ваш путь к успеху.

Самоосознание, саморазвитие и Личное Руководство

Как личность Вы играете ведущую роль в своей жизни, и ход событий прямо зависит от Ваших действий. MyPDASoach приглашает Вас начать программу саморазвития компетенций, таким образом Вы сможете внести изменения в свой стиль поведения, необходимые для полноценного успеха. **Саморазвитие состоит в продвижении, нами самими или при помощи коуча, развития наших компетенций. Это создает возможности для личностного и профессионального роста.**

Самосознание, как отражение себя в зеркале, имеет важное значение для прогресса в программе саморазвития. Информация, предоставляемая отчетом PDA, который Вы только что прочитали обогатила Ваше самосознание. Также как мы должны знать себя, чтобы развиваться, это является отправной точкой для личного совершенствования и это напрямую связано с саморазвитием, обучением и личным руководством.

Самосознание требует мыслительного процесса, посредством которого личность (индивид) приобретает понимание своих сильных сторон и зон развития. Это позволяет быть максимально готовым для решения повседневных задач.

Люди, которые решаться на работу по саморазвитию должны осознать самих себя, должны иметь четкое видение своих целей. Они должны разработать план, реализовать его на практике и следить за ходом его выполнения. **MyPDASoach** поможет Вам в разработке указанного плана, воплощении его на практике и в его мониторинге. **MyPDASoach** поможет Вам упражняться в новом поведении, которое позволит Вам улучшить уровень развития конкретных умений, навыков и совершенствовать Ваши личностные компетенции.

Важно осознавать, что саморазвитие – это труд, много усилий над собой, самоанализ и освоение полученных знаний. Это предполагает большое чувство ответственности, а также гибкую и активную жизненную позицию. Этот процесс должен быть непрерывным и организованным, чтобы консолидировать ряд новых аспектов поведения, которые укрепляют и облегчают путь к успеху.

MyPDASoach состоит из пяти простых и понятных шагов. Вы уже сделали два и теперь есть возможность продолжить...

1. Заполните форму PDA. **Готово!**

2. Прочитайте отчет PDA и повысьте свое самосознание. **Готово!**
3. Определите компетенции, которые необходимо развивать. **Начнем сегодня!**
4. Получите советы коуча и упражнения по новой модели поведения. Шесть недель!
5. Получите оценку от других (дословно: обратную связь «360 градусов» от других).
Выясните, преуспели ли Вы!

Самоконтроль является достаточно сложной задачей. Вы уже заполнили форму PDA и прочитали отчет PDA. Теперь Вам необходимо только зафиксировать это для себя и управлять своей собственной программой развития. Посетите www.mypdacoach.com чтобы узнать больше и начать Вашу программу прямо сегодня.

DEMO