

INSUNRISE
СИСТЕМА ДИАГНОСТИКИ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

ИНДИКАТОР СПЕЦИФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

Графический анализ

СМИРНОВ
ИВАН
ИВАНОВИЧ - ДЕМО

ОАО «Организация»

консультант по подбору персонала

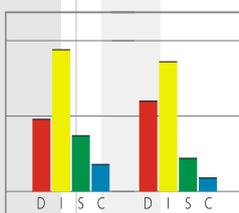
16/08/2007

МЕСТО ДЛЯ РЕКВИЗИТОВ
КОМПАНИИ-РАСПРОСТРАНИТЕЛЯ
ИНСТРУМЕНТОВ ИНСАНРАЙЗ



СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ	3
ГЛАВА 1 - Общие описания	4
ГЛАВА 2 - СТИЛЬ разрешения проблем и принятия решений	5
ГЛАВА 3 - СТИЛЬ общения и убеждения	6
ГЛАВА 4 - Ритм деятельности и отношение к переменам	7
ГЛАВА 5 - Следование правилам и законам	8
ГЛАВА 9 - СТИЛЬ продаж (часть 1)	9
ГЛАВА 10 - Индикатор предпочтений в продажах (часть 2)	10
ГЛАВА 11 - СТИЛЬ руководства	11
ГЛАВА 12 - СТИЛЬ работы в команде	12
ГЛАВА 13 - СТИЛЬ работы над проектами	13
ГЛАВА 14 - Иван вел бы себя более эффективно если бы	14
ГЛАВА 15 - Основные мотивирующие стимулы	15
АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛЬ	16
ПЛАН РАЗВИТИЯ	17
СОБЕСЕДОВАНИЕ Вопросы для проведения собеседования	18
СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ Введение	19
СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ Анализ поведения	20
РОЗА Введение	21
РОЗА Анализ	22



ВВЕДЕНИЕ

СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Документ, который Вы держите в руках, является Отчётом о стиле Вашего поведения.

Система исследования стилей поведения «Инсанрайз» основана на личностной модели, разработанной швейцарским психологом Карлом Густавом Юнгом в его фундаментальном труде «Психологические типы», опубликованном в 1921 году.

На базе модели К. Юнга, были проведены тысячи научных исследований и тестов, убедительно доказывающих, что, несмотря на неповторимость проявлений каждого человека, могут существовать, тем не менее, и определённые закономерности, позволяющие измерить и определить индивидуальный стиль личностного поведения.

Из анализа полученных данных следует, что стиль поведения не может быть хорошим или плохим. Каждый нормальный человек может быть успешным и действовать эффективно, если он осознаёт как свои сильные, так и слабые стороны, поэтому Отчёт об Индивидуальном Стиле Поведения «Инсанрайз» не расставляет оценок, но лишь измеряет и описывает поведение человека.

Глубокое знание себя помогает значительно оптимизировать взаимодействие с другими людьми, а также наилучшим образом адаптироваться к требованиям окружающей обстановки.

Отнеситесь к Отчету о стиле Вашего поведения творчески. Если Вы не согласны с какими-либо утверждениями, просто вычеркните их, но сделайте это лишь после того, как Вы сверите своё мнение с мнением друзей, родных или коллег (т.е. тех людей, которым Вы доверяете), т.к. некоторые черты Вашей натуры могут не осознаваться Вами.

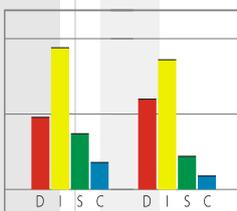
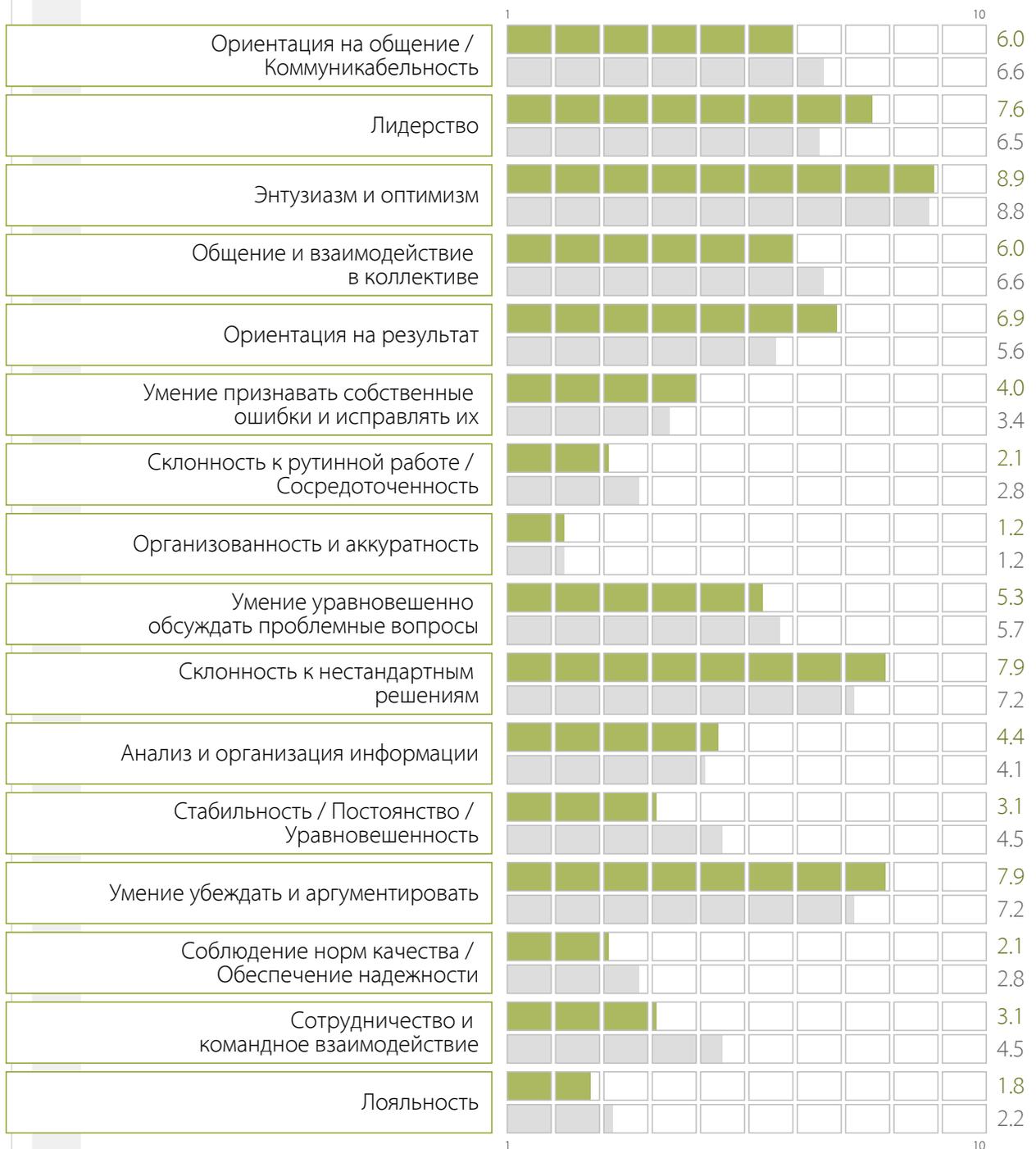
Постарайтесь разработать на базе Отчета о стиле поведения «Инсанрайз» Ваш собственный план действий для личного роста и улучшения отношений с окружающими.

Будьте успешны!

ГЛАВА 1

Общие описания

В настоящей главе отчета говорится об основных тенденциях поведения Ивана. Именно эти черты он скорее всего проявит в обстановке естественной для него, когда Иван не находится под воздействием стресса или других факторов и не пытается делать усилия к тому, чтобы лучше соответствовать той или иной ситуации.



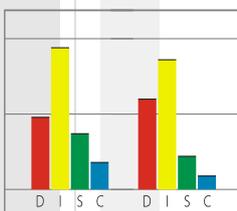
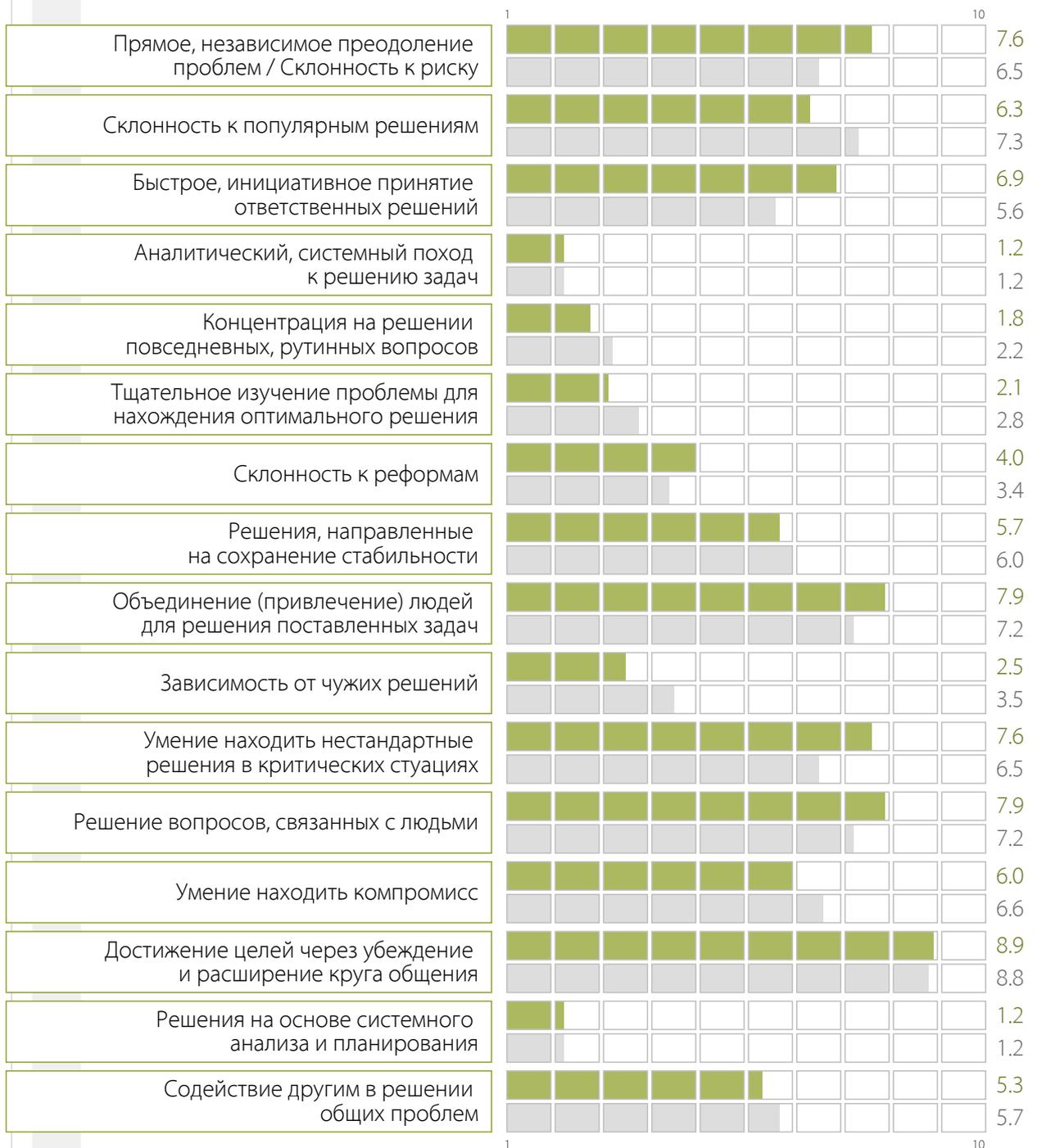
■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 2

Стиль разрешения проблем и принятия решений:

Возможно ли изменить те черты поведения, в которых мы не отдаем себе отчет? Да, нет и может быть. Мы убеждены в том, что единственный способ сделать это заключается в лучшем осознании своего поведения. Ниже Вы найдете описания того, как Иван принимает решения и преодолевает трудности в разрешении проблем. Учитываются такие параметры, как: решительность - нерешительность, склонность к риску - осторожность, директивность - недирективность, самостоятельность - исполнительность и другие.

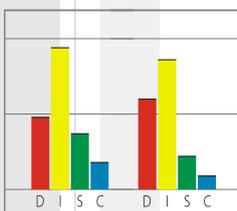
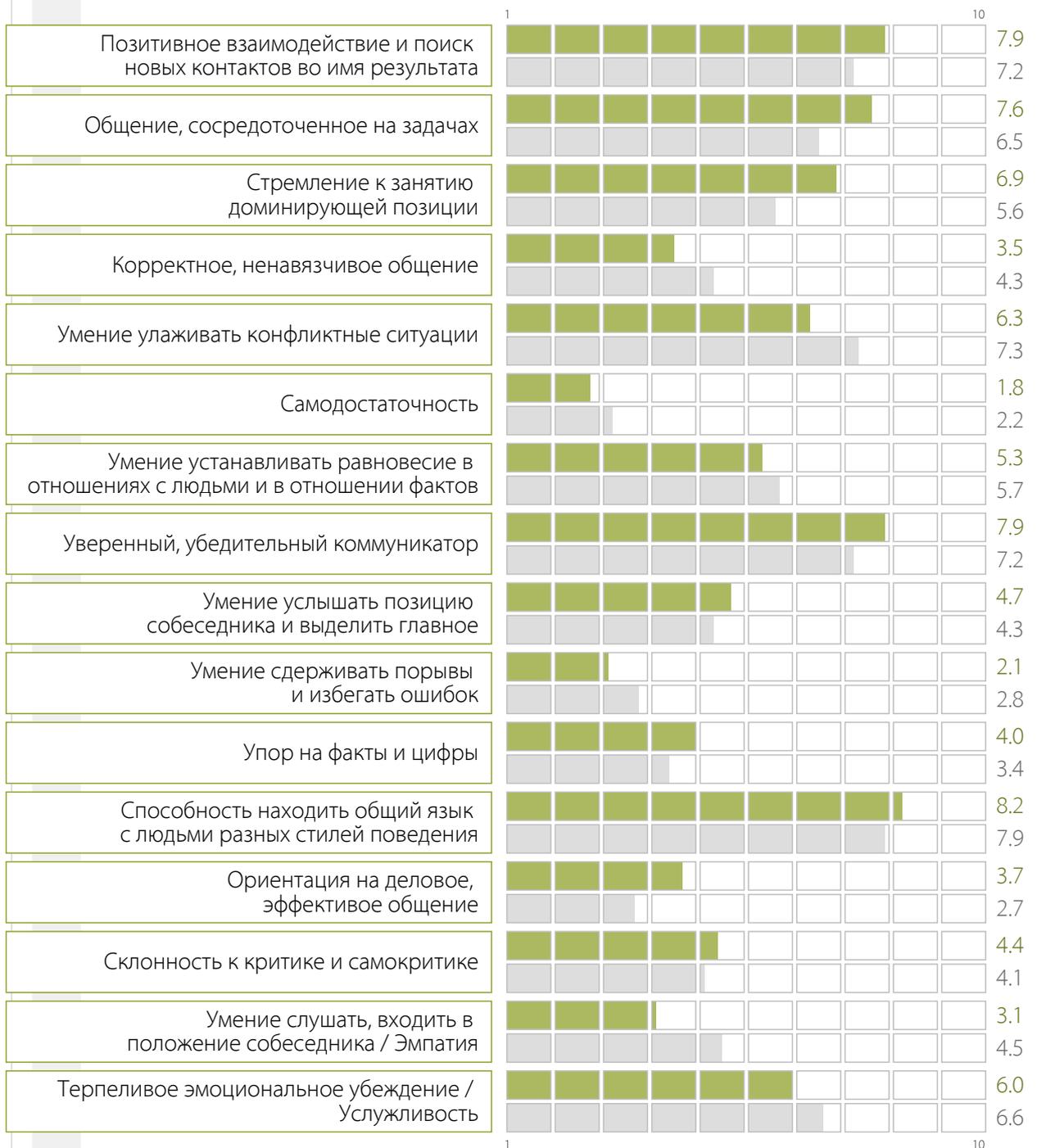


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 3

Стиль общения и убеждения:

Эта часть отчета измеряет такие параметры, как: доверие, открытость, контактность, умение излагать мысли, убедительность, аналитичность, степень склонности к фактам и пр. Именно они определяют стиль общения каждого индивидуума. Проанализируйте внимательно представленную ниже информацию.



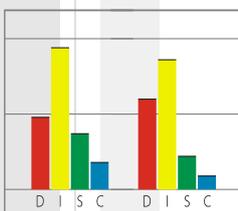
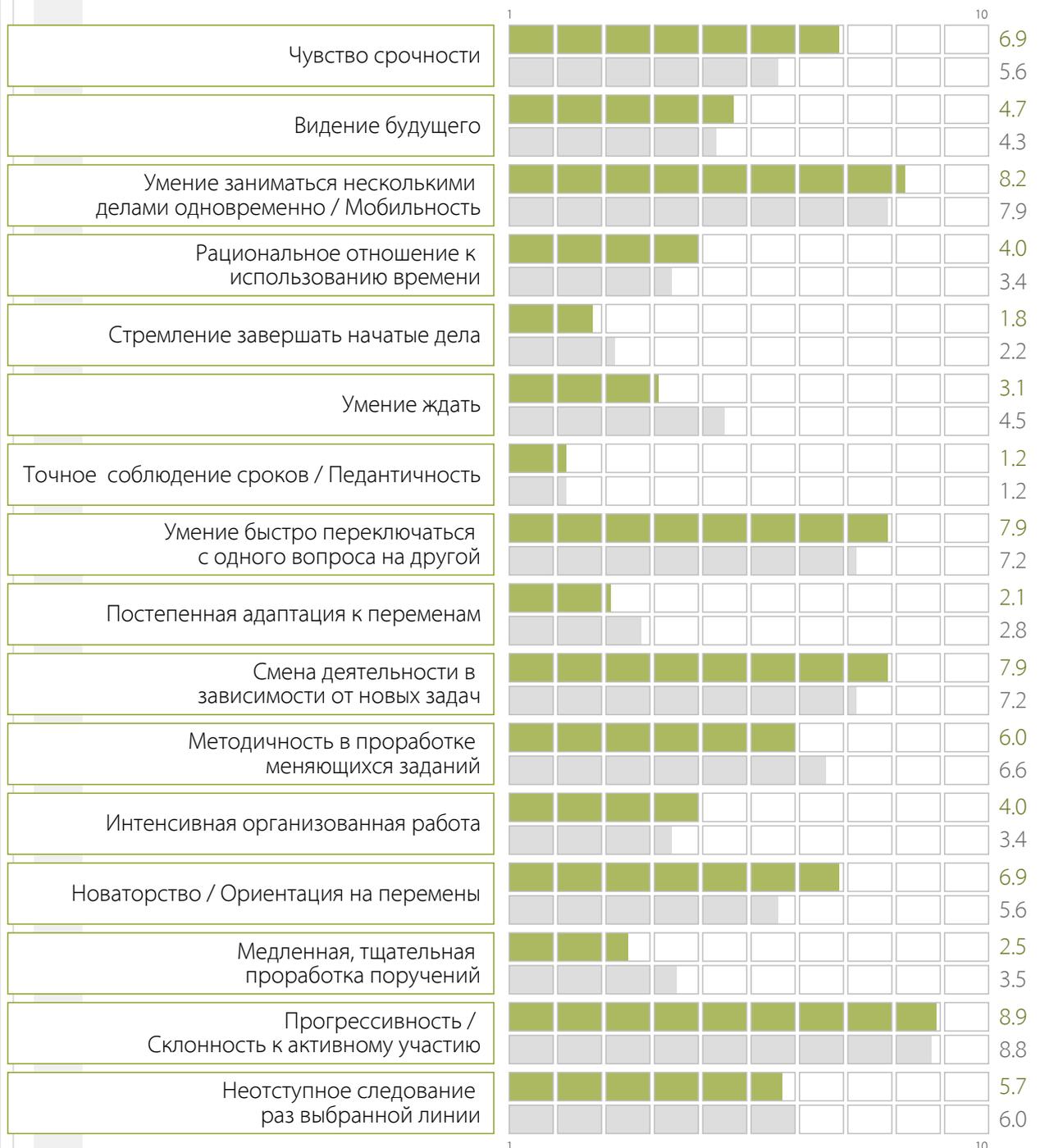
■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 4

Ритм деятельности и отношение к переменам:

Одним из важнейших аспектов нашего поведения является свойственный нам ритм деятельности, а так же отношение к изменениям в окружающей действительности. Ключевыми измеряемыми параметрами для данной главы являются: постоянство, последовательность, методичность, умение слушать, отношение к нововведениям.



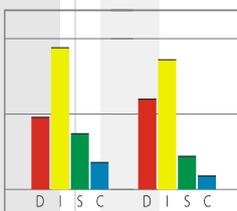
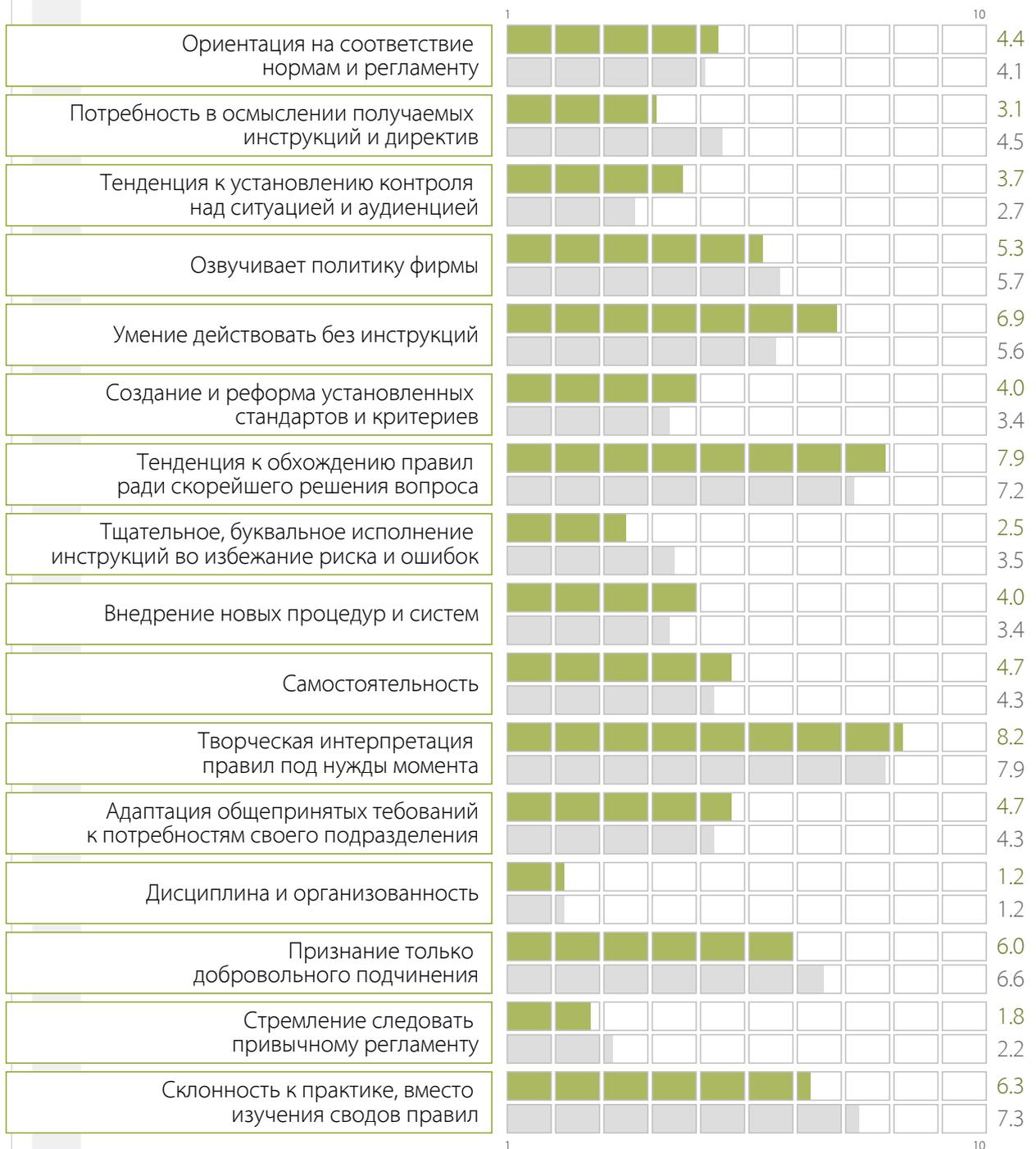
■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение

НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 5

Следование правилам и законам:

На этой странице представлены описания, касающиеся того, как Иван относится к правилам, установленным другими. Кроме того, характеризуется степень его приверженности качеству и надежности. Иными словами, измеряется то, до какой степени для него важен регламент, чтобы качественно, точно и аккуратно исполнять свою работу.

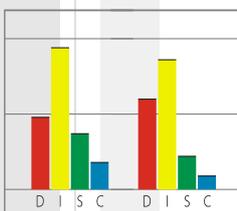
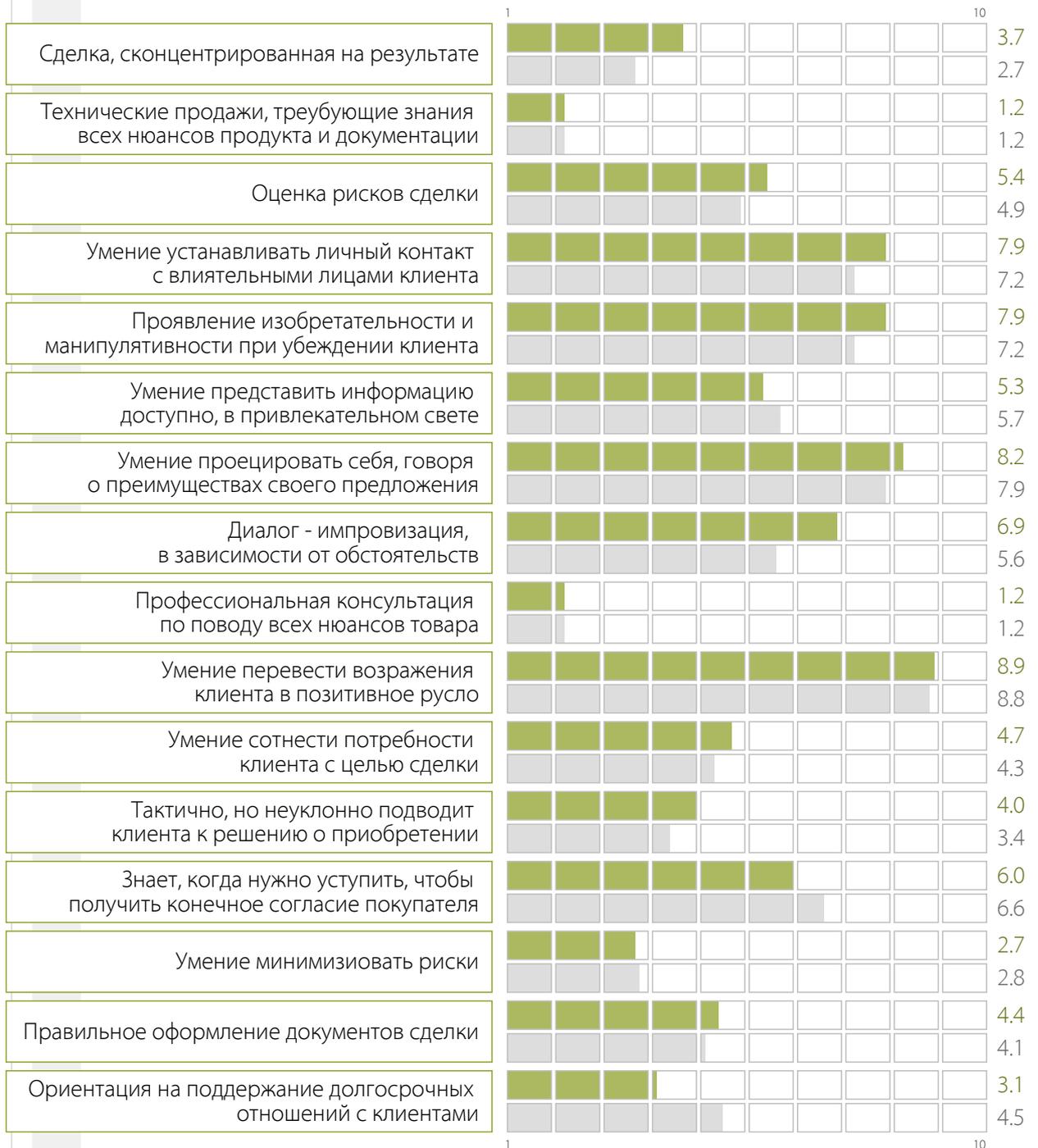


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 9

Стиль продаж (часть 1)

Эффективность сделок зависит от множества причин, однако одной из наиглавнейших является работа продавцов. Настоящая глава отчета посвящена анализу тенденций поведения Ивана в продажах. Используйте данную информацию для разработки оптимальной стратегии в общении с клиентами.



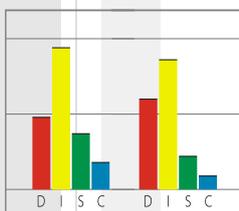
█ Натуральное поведение
█ Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 10

Индикатор предпочтений в продажах (часть 2)

Как известно, люди предпочитают покупать у тех продавцов, которые по своему стилю поведения похожи на них самих. Вот почему продавцу необходимо во-первых понять самого себя, осознав свои сильные и слабые стороны, во-вторых понять, т.е. «прочитать» стиль покупателя, и в-третьих, научиться адаптировать свое поведение для достижения гармонии в общении с клиентом.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Первичный поиск клиентов и анализ рынка	■										1.2
	■										1.2
Построение доверительных отношений	■	■	■	■	■	■					6.0
	■	■	■	■	■	■	■				6.6
Достижение договоренности о встрече	■	■	■	■	■	■	■	■			7.9
	■	■	■	■	■	■	■	■			7.2
Ясное видение целей сделки	■	■	■	■	■	■	■				6.9
	■	■	■	■	■	■	■				5.6
Умение выяснить потребности покупателя через вопросы	■	■	■	■							4.0
	■	■	■	■	■						3.4
Проявление внимания к словам и поведению покупателя	■	■	■								3.1
	■	■	■	■	■						4.5
Способность вовлечь клиента в разговор, побудить к открытому общению	■	■	■	■	■	■	■	■			7.9
	■	■	■	■	■	■	■	■			7.2
Презентация, сфокусированная на эмоциональных аспектах / Гибкость	■	■	■	■	■	■	■	■	■		8.2
	■	■	■	■	■	■	■	■	■		7.9
Предложение с учетом нужд клиента	■	■	■	■	■	■					6.0
	■	■	■	■	■	■	■				6.6
Презентация с акцентом на технических аспектах	■	■	■	■	■	■	■				5.3
	■	■	■	■	■	■	■				5.7
Проявление прямоты в преодолении возражений клиента	■	■	■	■							3.7
	■	■	■	■	■						2.7
Преодоление сопротивления через вербальное убеждение	■	■	■	■	■	■	■				6.3
	■	■	■	■	■	■	■	■			7.3
Умение выяснять истинную причину контраргументов покупателя	■	■	■	■	■	■	■				5.3
	■	■	■	■	■	■	■				5.7
Умение превратить контраргумент клиента в возможность для оформления сделки	■	■	■	■	■	■					4.7
	■	■	■	■	■	■	■				4.3
Предпринимает неоднократные попытки для закрытия сделки	■	■	■	■	■	■					4.7
	■	■	■	■	■	■	■				4.3
Ориентация на поддержание долгосрочных отношений с клиентами	■	■	■	■	■	■	■				5.7
	■	■	■	■	■	■	■	■			6.0

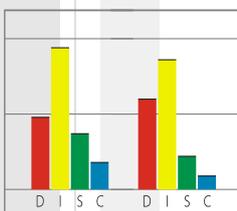
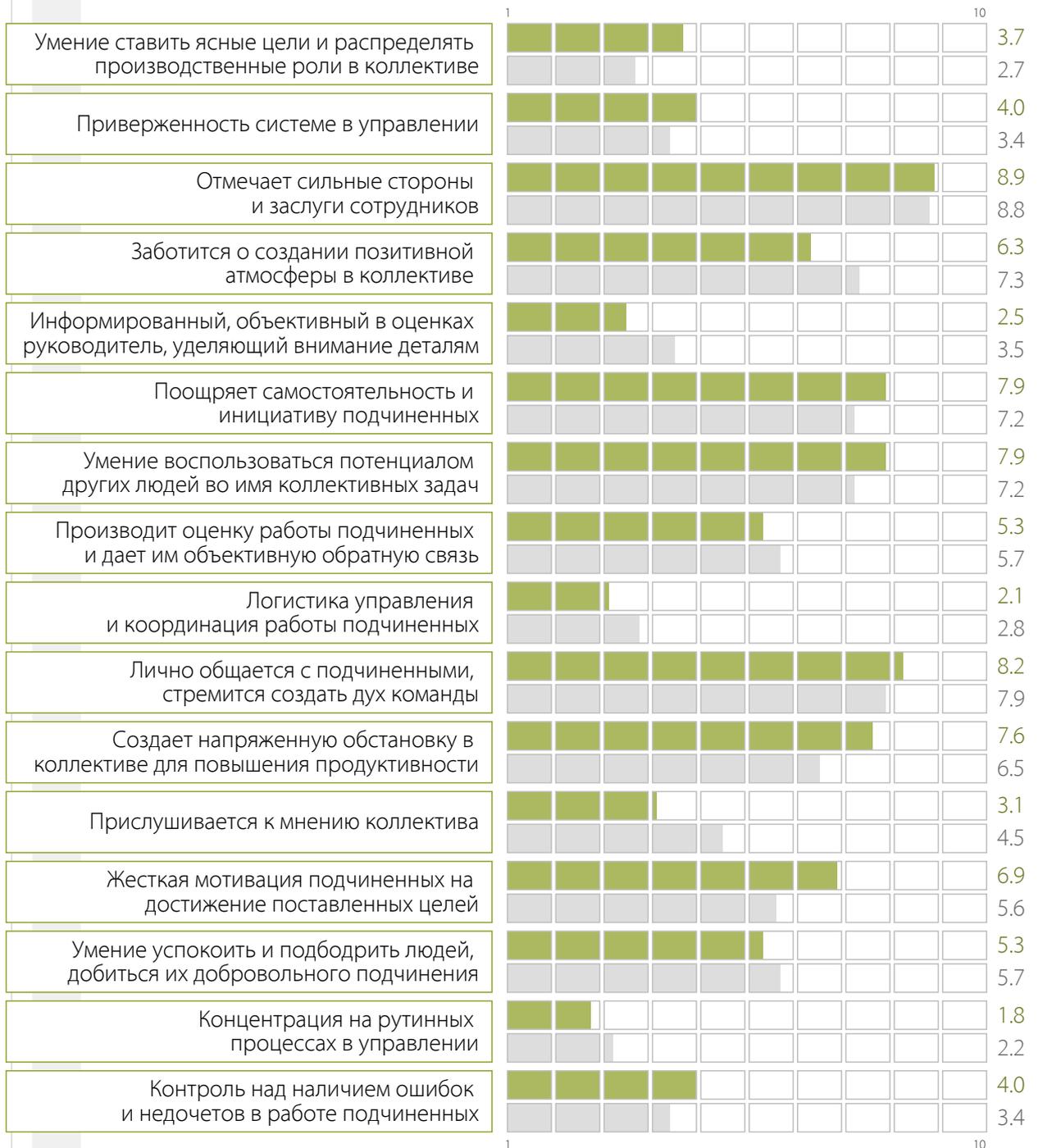


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 11

Стиль руководства

Стиль управления руководителя своими подчиненными во многом определяет успех организации, динамику развития фирмы. От стиля руководства зависят мотивация работников, их отношение к труду, взаимоотношения и многое другое. В данной главе рассматриваются тенденции поведения Ивана в качестве лидера.

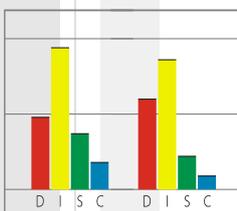
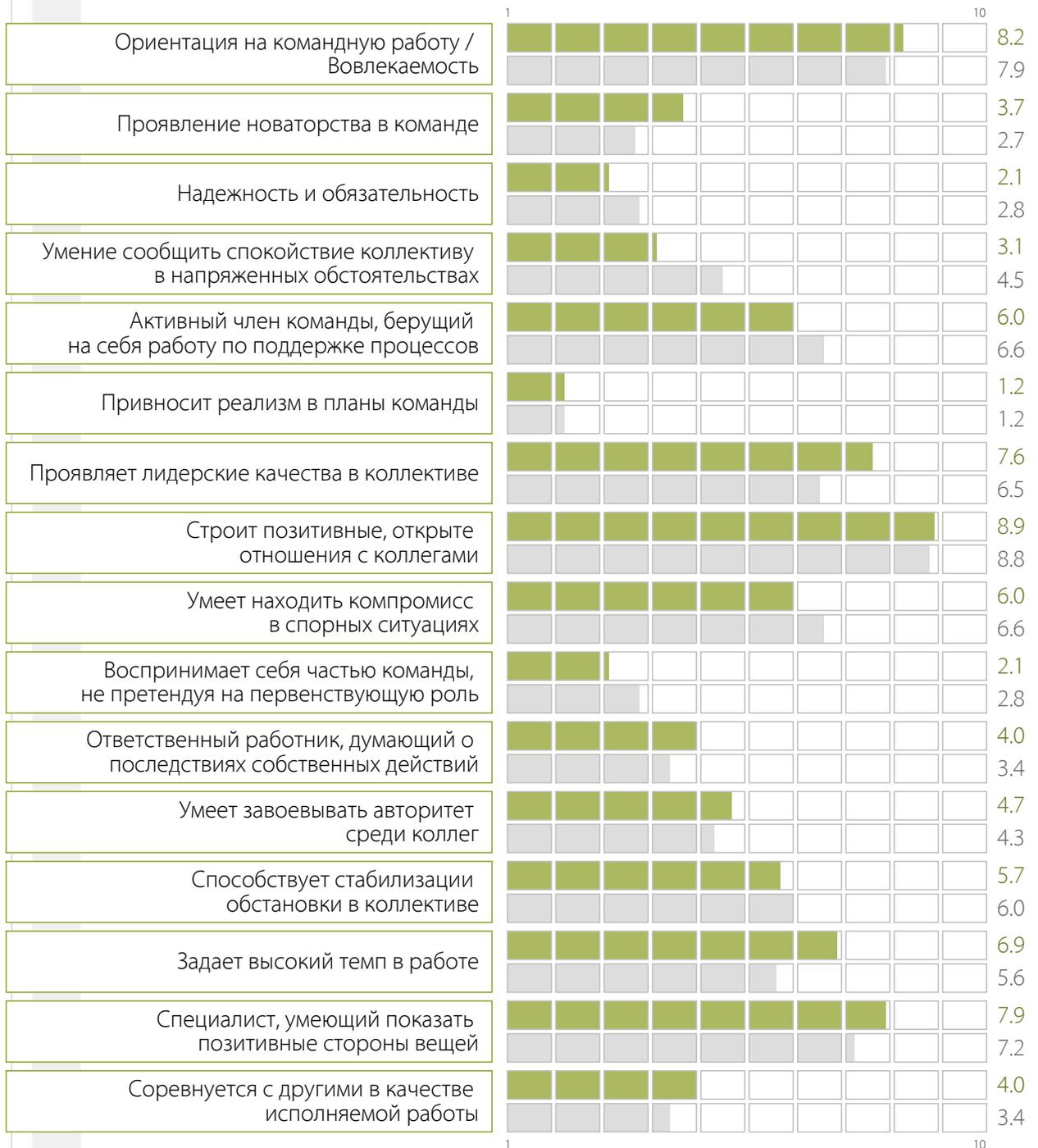


 Натуральное поведение
 Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 12

Стиль работы в команде

Каждый человек привносит свой собственный, уникальный набор умений и характеристик в коллектив. Стресс «Я - Работа» существенно снижается, когда работник соотносит свои умения с требованиями занимаемой им должности. Непременное условие для этого - осознание своих тенденций поведения в коллективе. Для руководителя важно точно знать особенность каждого работника, чтобы максимально использовать его потенциал, без ущерба для его эмоционального равновесия.



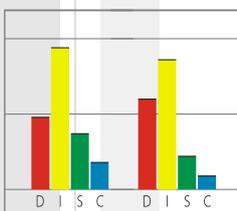
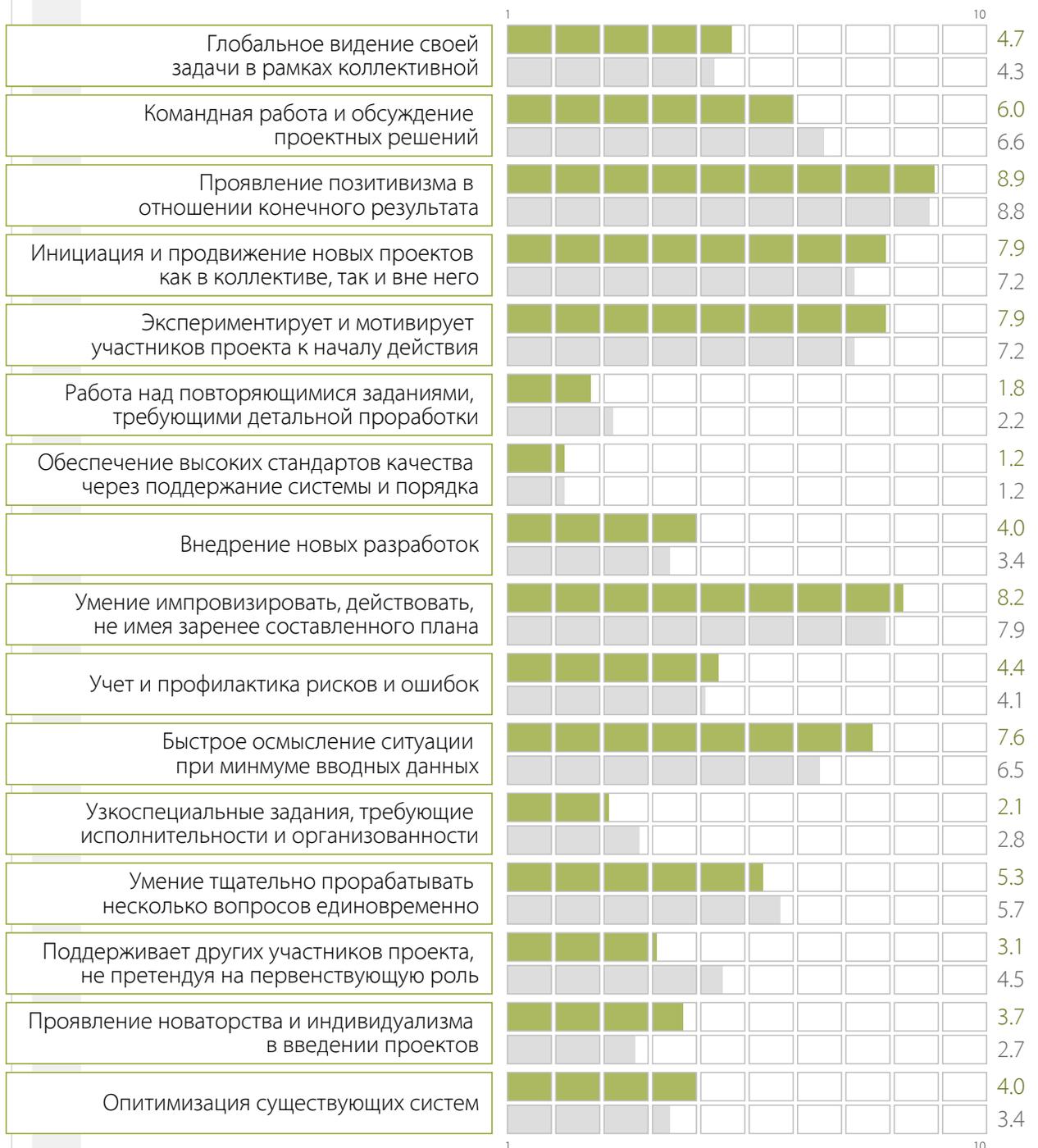
■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 13

Стиль работы над проектами

Чтобы разработать оптимальную методику по ведению проектов, мы рекомендуем Ивану самостоятельно или в сотрудничестве с руководителем изучить показатели, представленные в этой главе. Нужно помнить, что человек работает хорошо, когда он понимает окружающую обстановку и сознательно адаптирует свое поведение. Однако, превосходный уровень самоотдачи достигается, когда требования работы естественным образом совпадают с основными наклонностями поведения сотрудника.



■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

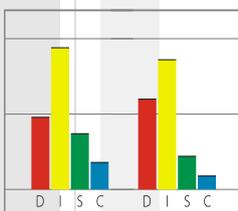
НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 14

Иван вел бы себя более эффективно если бы:

Понимание человеком самого себя может существенно отличаться от того, как другие воспринимают его. Эта разница выражается в менее осознанном поведении. Такое поведение может быть названо: «Слепой зоной восприятия». Именно поэтому неосознанные поступки наиболее сложны для коррекции. Выделите самые важные, с Вашей точки зрения, утверждения и сверьте свой выбор с мнением людей, хорошо Вас знающих.

- Был более последовательным, логичным и менее эмоциональным в речах и поступках.
- Проявлял большую осмотрительность в делах, требующих повышенного внимания.
- Признавал существующие директивы и предписания как разумную необходимость.
- Стремился к большей объективности в анализе данных.
- Научился взвешивать все «за» и «против», прежде чем принять то или иное ответственное решение.
- Относился требовательнее к качеству собственного труда.
- Не искал слишком много альтернативных решений.
- Более реалистично оценивал чужие и собственные способности.
- Лучше сдерживал свои эмоции и порывы, а так же следил за своими движениями и жестикуляцией.
- Научился давать поручения подробно, не упуская ничего.
- Считался с людьми, действующими и мыслящими медленнее, чем он сам.
- Позаботился о том, чтобы исключить «пиковые» моменты в работе.
- В его распоряжении были ограниченные средства, заставляющие задумываться о приоритетах в расходах.
- Чаще просил окружающих сообщать ему о том, какие его поступки неэффективны или носят негативный характер и, в зависимости от полученной информации, сознательно корректировал свое поведение.
- Меньше заботился о том, что о нем могут подумать другие.
- Осознавал необходимость проведения годичного медицинского обследования в связи с высокими нагрузками и повышенным ритмом деятельности.

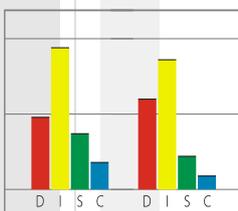


ГЛАВА 15

Основные мотивирующие стимулы:

Считается, что наилучшей обстановкой для человека является такая, в которой созданы условия для его автомотивации. Используйте нижеследующую информацию, чтобы вместе с Иваном выделить ключевые мотивирующие стимулы, важные для него.

- Наличие разностороннего общения.
- Открытость в отношениях.
- Командная работа.
- Быть в центре внимания.
- Наличие теплой, приятной рабочей обстановки.
- Похвалы и популярность.
- Позитивные перемены в работе и в жизни.
- Участие в широком спектре мероприятий: в собраниях, обсуждениях, презентациях.
- Наличие увлекательных занятий как на работе, так и вне ее.
- Возможность проявить себя.
- Победа в коллективном соревновании.
- Свобода слова и передвижений.
- Возможность свободно интерпретировать имеющиеся правила и установки. •
- Чувство собственной независимости.
- Наличие поддержки со стороны коллег.
- Руководство, концентрирующее свое внимание на людях.
- Карьерный рост.
- Обсуждение позитивных аспектов.
- Поощрения, которые помогают Ивану осуществлять свои мечты.

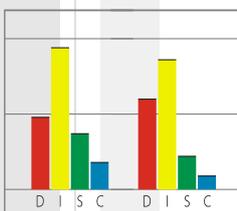


АДАПТИРОВАННЫЙ СТИЛЬ

Адаптированный стиль поведения Ивана

График Естественного поведения отображает Ваше натуральное поведение. График Адаптированного поведения измеряет Вашу реакцию на обстановку существующую на работе, и те усилия, которые Вы прилагаете, чтобы успешно выполнять свои обязанности. В случае если показатели графика Адаптированного поведения существенно отличаются от Естественного, можно заключить, что Вам приходится серьезно напрягаться, чтобы скрыть или изменить свойственное Вам поведение. Знание своего поведения дает возможность развить стратегии, позволяющие быть успешным в самых разных ситуациях.

- Красноречивый
- Харизматичный
- Вдохновляющий
- Оптимист
- Энтузиаст
- Изобретательный
- Непоседливый
- Деятельный
- Упорный
- Настойчивый
- Не внимательный к нюансам
- Ценит командный труд
- Убеждающий
- Теплый в общении
- Убедительный
- Любит сотрудничество и взаимодействие
- Не требовательный
- Доверчивый
- Общительный
- Внимательный к людям
- Не любит ограничений
- Избегает рутинной работы
- Ищет разнообразного общения



НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ПЛАН РАЗВИТИЯ

Опыт показывает, что соглашения, которые человек добровольно заключает сам с собой, часто помогают ему преодолевать трудности, не забывать о том, что он собирался сделать, и, в конечном итоге, добиваться поставленных целей.

Мы разработали список областей деятельности, в которых Иван, возможно, посчитает нужным развить свои умения. Необходимо лишь выбрать одну или несколько из предложенных опций и наметить конкретные шаги, которые Иван хотел бы предпринять. Для облегчения этой задачи, обращайтесь к информации, полученной из Отчета.

Старайтесь не просто планировать те или иные действия, но и намечать реальные сроки их осуществления.

- Отношения с людьми (в т.ч. и Умение слушать)
- Дисциплина и Организованность
- Делегирование заданий
- Принятие решений
- Работоспособность
- Самообразование
- Планирование времени
- Автоимидж, уверенность в своих силах
- Карьерные цели
- Личные цели
- Лидерство
- Ориентация на результат

Область деятельности: _____

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Область деятельности: _____

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Область деятельности: _____

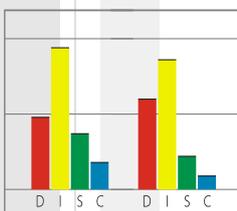
- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Область деятельности: _____

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Дата начала осуществления Плана Развития: _____

Дата его Пересмотра: _____



НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СОБЕСЕДОВАНИЕ

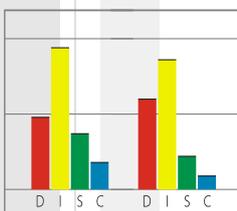
Вопросы для проведения собеседования

Этот раздел состоит из вопросов, которые могут быть использованы в процессе собеседования. Порядок вопросов может оставаться неизменным или может быть изменен в соответствии со стилем и задачами проводящего собеседование.

Мы рекомендуем комбинировать нижеперечисленные вопросы с вопросами, имеющими сугубо профессиональную направленность.

Такая схема проведения собеседования была специально разработана, с целью определения уровня самооценки и личных достижений Ивана.

1. Опишите, чего Вы хотели бы добиться в своей профессиональной карьере:
2. Каким образом Вы намереваетесь достичь этих целей?
3. Каковы основные препятствия, которые могут помешать Вам в достижении успеха в Ваших начинаниях?
4. Чего Вы ожидаете от Ваших непосредственных начальников?
5. Какие человеческие качества в других людях могут препятствовать Вашему общению с ними?
6. Какой принцип Вы используете при расстановке приоритетов?
7. Каковы, на Ваш взгляд, Ваши наиболее значительные достижения?
8. Как вы общаетесь с людьми, которые Вам не нравятся?
9. Как Вы добиваетесь того, чтобы к Вашему мнению прислушались в коллективе?
10. Что для Вас более важно: выполнить свою работу любой ценой или учесть чьи-то интересы?
11. Каковы, на Ваш взгляд, основные трудности, с которыми Вы можете столкнуться, если займете позицию, на которую претендуете?



СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Введение

ЕСТЕСТВЕННОЕ И АДАПТИРОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Ваш индивидуальный отчет основан на интерпретации графиков Естественного (II) и Адаптированного (I) поведения.

ГРАФИК I представляет нашу «Профессиональную маску» или тот стиль поведения, который мы хотим или считаем нужным продемонстрировать другим. Адаптированное поведение является менее интуитивным и может совершенно не соответствовать нашему естественному стилю поведения или быть близким к нему.

График I измеряет способность человека сознательно адаптировать свое поведение в специфических условиях. Если попросить кандидата заполнить анкету, имея в виду не его работу, а, например, его семейную жизнь, в которой он исполняет роль отца, то График I отобразит поведение, которое он считает необходимым, чтобы успешно исполнять именно эту роль.

График I может ИЗМЕНЯТЬСЯ с гораздо большей легкостью и в значительно более короткий срок, чем График II. Мы все, в той или иной степени, адаптируем свое поведение к окружающей действительности, в том числе и на работе.

ГРАФИК II описывает менее осознаваемое человеком инстинктивное поведение.

Данный график более информативен и отражает наш истинный облик, т.е. описывает, какими мы являемся, когда не считаем нужным контролировать свои внешние проявления.

В нормальных условиях График II МАЛО ИЗМЕНЯЕТСЯ с течением времени.

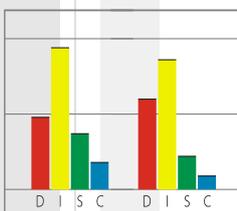
Тем не менее, некое событие, способное вызвать сильные переживания в человеке, может изменить конфигурацию Графика II. Так, например, автомобильная авария, серьезная хирургическая операция, перемены в семье, потеря работы и т.п. могут спровоцировать изменения в Графике II.

Цена, которую мы платим за адаптацию нашего поведения, переводится в затрачиваемую энергию. При этом следует иметь в виду следующее:

- а) адаптация поведения в течение длительного времени может вызвать истощение энергии;
- б) если человек имеет серьезную мотивацию для того, чтобы корректировать свое поведение, то он способен продолжительное время вести себя в соответствии с требованиями окружающей обстановки;
- б) для того чтобы восполнить запас энергии, человеку необходимо вернуться к Натуральному для него стилю поведения.

Сравнение показателей Графиков I и II, позволяет судить о разнице в том, каким человек считает необходимым быть и каким он является на самом деле.

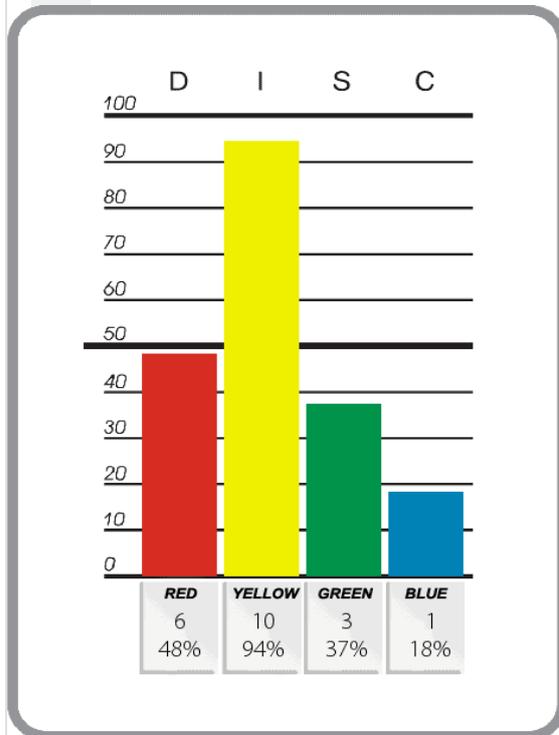
Когда разница в показателях Графиков минимальна, человек чувствует себя более энергичным и динамичным и способен исполнять различные задания в течение долгого времени, испытывая при этом минимальный стресс или вовсе не испытывая его.



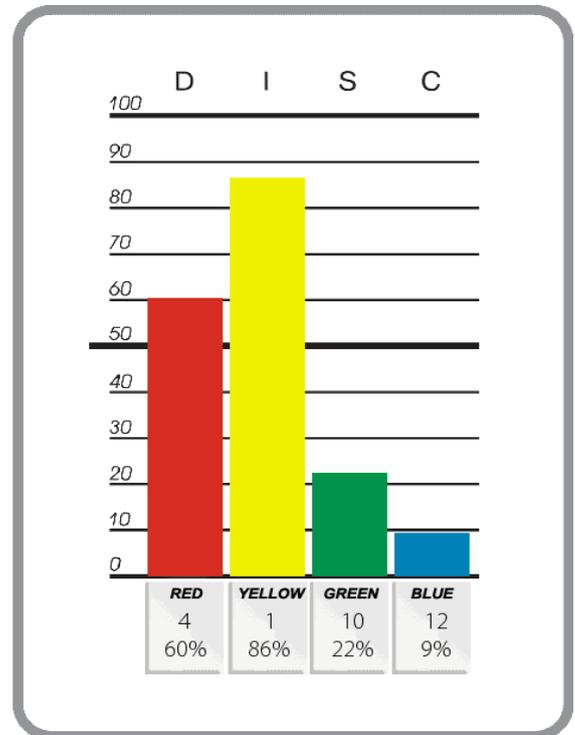
НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Анализ поведения



Адаптированное поведение
ВДОХОВИТЕЛЬ



Естественное поведение
ВДОХОВИТЕЛЬ С ЧЕРТАМИ
ЛИДЕРА



НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

РОЗА

Введение

Роза Инсанрайз это мощный многофункциональный инструмент, который может быть применен как самостоятельно, так и в качестве дополнения к Отчету о стиле поведения Инсанрайз.

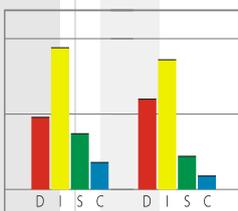
Роза Инсанрайз была разработана на базе вышеописанной концепции К. Юнга, с целью помочь каждому человеку, применяющему этот инструмент, понять лучше себя самого и других людей.

Он:

- Позволяет увидеть динамику между Вашим осознанным и не осознанным поведением;
- Помогает распознать и предупредить внутренний стресс;
- Определить несоответствия между тем, как человек ведет себя на работе и тем, как он ведет себя вне нее;
- Помогает наметить стратегии для улучшения взаимодействия в коллективе.

Чтобы определить степень того, насколько Вам приходится адаптировать свое поведение, нужно сравнить удаленность показателей Естественного для Вас поведения (ромб) и Поведения Адаптированного (звезда).

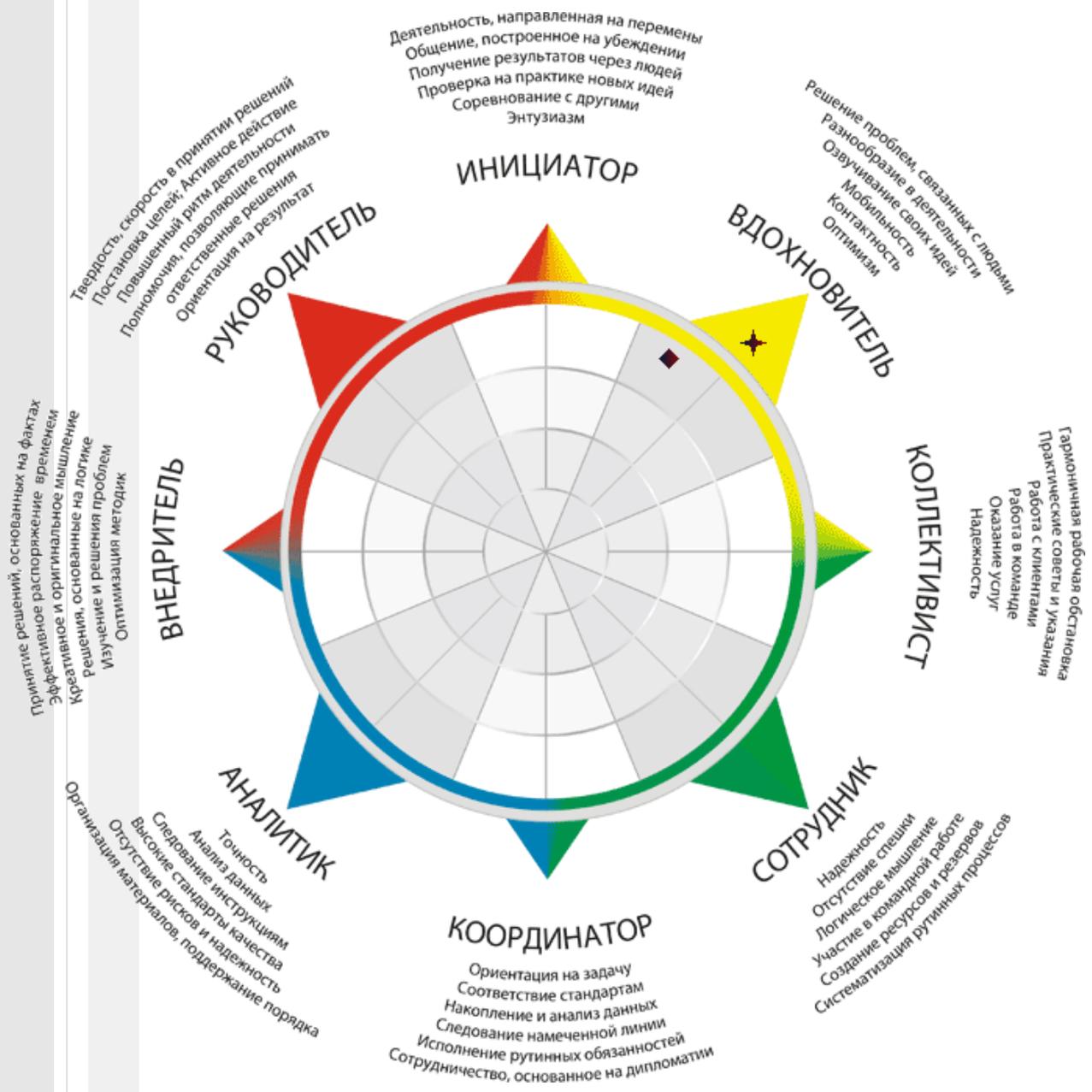
Если же Вы принадлежите к коллективу людей, применивших Инструмент по измерению стиля поведения Инсанрайз, будет полезно объединить на поле одной Розы Инсанрайз показатели стилей поведения (Естественного и Адаптированного) всей группы. Такой прием позволит Вам быстро идентифицировать конфликтные зоны, существующие между людьми. Вам так же представится возможность определить, в чем именно может быть улучшено взаимодействие и взаимопонимание между членами коллектива.



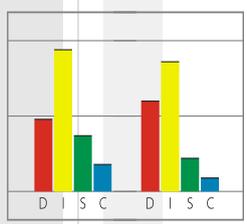
НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

РОЗА

Анализ



- ◆ Естественный стиль
 ВДОХНОВИТЕЛЬ С ЧЕРТАМИ ЛИДЕРА
- ★ Адаптированный стиль
 ВДОХНОВИТЕЛЬ



НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ