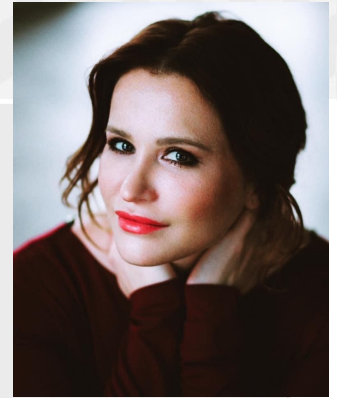


## Таланты Тарасовой Елены



1. Relator
2. Achiever
3. Deliberative
4. Analytical
5. Learner
6. Discipline
7. Maximizer
8. Intellection
9. Connectedness
10. Responsibility

## Таланты Жигалин Алексей



1. Achiever
2. Relator
3. Learner
4. Restorative
5. Developer
6. Context
7. Intellection
8. Empathy
9. Input
10. Strategic

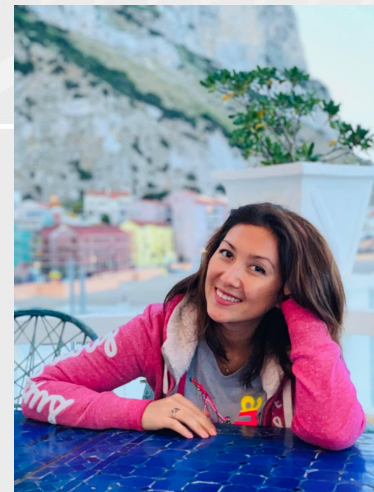
## Таланты Рожкова Игоря



1. Analytical
  2. Context
  3. Relator
  4. Learner
  5. Harmony
  6. Individualization
  7. Achiever
  8. Focus
  9. Discipline
- Competition

## Таланты Громенкова Юлия

1. Strategic
2. Communication
3. Activator
4. Maximizer
5. Arranger
6. Positivity
7. Woo
8. Relator
9. Self-Assurance
10. Competition



## Таланты Юдин Сергей

1. Strategic
2. Learner
3. Achiever
4. Input
5. Maximizer
6. Arranger
7. Analytical
8. Ideation
9. Responsibility
10. Intellection

## Таланты Сущик Лилия



1. Learner
2. Maximizer
3. Relator
4. Communication
5. Individualization
6. Input
7. Significance
8. Focus
9. Strategic

## Неманежин Юрий

1. ЗНАЧИМОСТЬ
2. Competition
3. Context
4. Relator
5. Learner
6. Harmony
7. Individualization
8. Achiever
9. Focus
10. Discipline



## o 1. ОБАЯНИЕ / WOO

- o обожает встречаться с новыми людьми и завоевывать их расположение. Он испытывает удовлетворение, когда разбивает лед и налаживает контакт с другим человеком
- o Я СОЦИАЛЬНО АКТИВЕН Я БЕРУ ИНИЦИАТИВУ В СВОИ РУКИ ЛЮБЛЮ ЗНАКОМИТЬСЯ/НЕТВОРКИНГ МЕНЯ РАЗРУШАЕТ БЫТЬ ЗАМКНУТЫМ В ОДНОМ ОКРУЖЕНИИ ОБАЯНИЕ - СТРОИТ ШИРОКУЮ СЕТЬ КОНТАКТОВ ОТНОШЕНИЯ - СТРОИТ СЕТЬ ГЛУБОКИХ КОНТАКТОВ ОБАЯНИЕ - ЗАВОЕВАНИЕ ДРУГОГО КОНКУРЕНЦИЯ - ПОБЕДА НАД ДРУГИМИ
- o Как эффективно общаться с представителем таланта «Обаяние»
- o ● Постарайтесь подобрать ему позицию, где у него будет шанс ежедневно встречаться с новыми людьми. Незнакомые люди заряжают его энергией.
- o ● Благодаря своей сильной стороне он легко завоеует ваше расположение. Выбирая для него новые роли или обязанности, убедитесь, что руководствуетесь не личной симпатией, а его реальными сильными сторонами. Не позволяйте его таланту ослепить вас.
- o ● Попросите его заняться формированием имиджа вашей компании в глазах общественности. Пусть он представляет ее в бизнес-сообществах и на собраниях

## o 2. ЗНАЧИМОСТЬ/SIGNIFICANCE

- o желает выглядеть очень важным в глазах окружающих. Он ищет признания и ради него готов на многое МНЕ ВАЖНО, КАК МЕНЯ ВОСПРИНИМАЮТ ОКРУЖАЮЩИЕ ДЛЯ МЕНЯ ЕСТЕСТВЕННО ПОСТОЯННО ХОТЕТЬ БОЛЬШЕ МНЕ НУЖНА ПОХВАЛА МНЕ ТЯЖЕЛО, КОГДА МЕНЯ ИГНОРИРУЮТ ЗНАЧИМОСТЬ - ЧТОБЫ БЫТЬ ПРИЗНАННЫМ, НУЖНО ДЕЛАТЬ ЧТО-ТО ПРИЗНАВАЕМОЕ ОБАЯНИЕ - Я ХОЧУ ЗАВОЕВЫВАТЬ ДРУГИХ - ПО-ЭТОМУ МНЕ НУЖНО БЫТЬ ОБАЯТЕЛЬНЫМ ЗНАЧИМОСТЬ - МОЕ ЖЕЛАНИЕ - БЫТЬ УСЛЫШАНЫМ И ЗАМЕЧЕННЫМ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ - Я ЖЕЛАЮ СЛУШАТЬ И ВИДЕТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ.
- o Как эффективно общаться с представителем таланта «Обаяние»
- o Как эффективно общаться с представителем таланта «Значимость»
- o ● Учитывайте стремление этого человека к независимости. Не стоит контролировать его слишком жестко.
- o ● Не забывайте, что для него очень важно признание его заслуг. Обеспечьте ему свободу для маневров, но ни в коем случае не игнорируйте. Обязательно хвалите его.
- o ● Подбирайте ему позиции, где он сможет познакомиться с надежными и эффективными профессионалами. Ему нравится общаться с самыми достойными.



### ○ 3/КОММУНИКАТОР/COMMUNICATION

ему в большинстве случаев легко облечь свои мысли в слова. Приятный собеседник и хороший докладчик. Испытывает потребность делиться информацией, умеет правильно использовать эту информацию. Я ВЫРАЖАЮ СЕБЯ ВЕРБАЛЬНО И ДЕЛАЮ ТАК, ЧТО ВАЖНОЕ СЛЫШАТ МНЕ НУЖНА АУДИТОРИЯ СЛУШАТЕЛЕЙ/ЗРИТЕЛЕЙ Я ЛЮБЛЮ РАССКАЗЫВАТЬ ИСТОРИИ КОММУНИКАТОР - Я ДУМАЮ И УЧУСЬ, КОГДА ОБЩАЮСЬ МЫШЛЕНИЕ - Я ДУМАЮ И УЧУСЬ НАЕДИНЕ С СОБОЙ КОММУНИКАТОР - СТОРИТЕЛЛИНГ ПОМОГАЕТ ДОНЕСТИ МОЕ СООБЩЕНИЕ КОНТЕКСТ - ИСТОРИИ ПОМОГАЮТ ВСПОМНИТЬ ПРОШЛОЕ

- **Как эффективно общаться с представителем таланта «Коммуникатор»** ● Ему не составляет труда поддерживать беседу. Просите его посещать вечеринки, обеды и прочие мероприятия, на которых вы бы хотели развлечь потенциальных или существующих клиентов. ● Предложите ему ознакомиться с интересными фактами и событиями из жизни компании и обеспечьте возможность рассказывать эти истории своим коллегам. Таким образом он поможет вдохнуть жизнь в вашу культуру и тем самым упрочить ее. ● Не пожалейте времени, чтобы послушать его рассказы о своей жизни и прошлом опыте. Он получит удовольствие от рассказывания, вы — от слушания. Благодаря этому ваши отношения станут прочнее. Обсуждайте с ним свои планы по поводу корпоративных мероприятий. Наверняка у него найдется масса идей относительно как развлекательной программы, так и сообщений, которые должны быть сделаны во время мероприятия. ● Попросите его помочь другим работникам подготовить более увлекательные презентации. В некоторых случаях ему стоит выступить с презентацией вместо того или иного сотрудника

ТАЛАНТ: МАКСИМИЗАТОР/MAXIMIZER стремится превратить что-то хорошее в нечто превосходное.

Концентрируется на сильных сторонах, используя их для стимулирования как личного, так и группового успеха. МНЕ ВАЖЕН МАКСИМАЛЬНЫЙ ROI НЕ НАВИЖУ ПОДТЯГИВАТЬ СЛАБЫЕ СТОРОНЫ КАЧЕСТВО ВАЖНЕЕ КОЛИЧЕСТВА Я РЕДКО БЫВАЮ ДОВОЛЕН РЕЗУЛЬТАТОМ, ПЕРФЕКЦИОНИСТ МАКСИМИЗАТОР - Я ХОЧУ СОЗДАТЬ НАИВЫСШИЙ СТАНДАРТ КОНКУРЕНЦИЯ - Я ХОЧУ БЫТЬ НОМЕРОМ 1 МАКСИМИЗАТОР - Я ХОЧУ ПОСТРОИТЬ ЧТО-ТО ВЕЛИКОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ - Я ХОЧУ ОТРЕМОНТИРОВАТЬ ЧТО ТО СЛОМАННОЕ

### **Как эффективно общаться с представителем таланта**

**«Максимизатор»** ● Этот человек любит добиваться максимальной эффективности и лучших результатов всегда и во всем. Ему не особенно интересно восстанавливать то, что не функционирует должным образом. ● Старайтесь не ставить его на позиции, требующие постоянного разрешения проблем. ● Попросите его возглавить специальную группу по изучению самых эффективных методов работы, используемых в компании. Его интересует все, связанное с высоким качеством

- КОНКУРЕНЦИЯ/COMPETITION измеряет свой прогресс в сравнении с успехами других людей. Он стремится быть первым и получает удовольствие от соперничества. Я ЗНАЮ СВОИХ КОНКУРЕНТОВ Я СТАРАЮСЬ ВЫИГРАТЬ ПРОИГРЫШ МОЖЕТ НАДОЛГО ВЫБИТЬ МЕНЯ ИЗ СЕДЛА МНЕ НУЖНЫ РАВНЫЕ - ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ СТАТЬ ЛУЧШИМ КОНКУРЕНЦИЯ - КОГДА Я СМОТРУ НА ДРУГИХ, Я ПРОГРЕССИРУЮ БЫСТРЕЕ ЗНАЧИМОСТЬ - Я ПРОГРЕССИРУЮ БЫСТРЕЕ, КОГДА ДРУГИЕ СМОТРЯТ НА МЕНЯ КОНКУРЕНЦИЯ - ДАННЫЕ ПОДТВЕРЖДАЮТ МОЙ ПРОГРЕСС АНАЛИТИК - ДАННЫЕ ПОДТВЕРЖДАЮТ ТЕОРИИ
- Как эффективно общаться с представителем таланта «Конкуренция» ● Общаться с этим человеком нужно на языке сражений. Для него мир оценивается в категориях победы и поражения. Поэтому, с его точки зрения, достижение цели есть победа, а недостижение цели — проигрыш. Когда вам нужно привлечь его к планированию или разрешению проблем, используйте слово “переиграть”. ● Сравните его с другими людьми, в особенности с теми, кто также любит соперничество. Возможно, вы захотите оповещать о показателях работы всех своих сотрудников, но не забывайте, что удовольствие от публичного сравнения испытывают только те, кто настроен на соперничество. Других оно может обидеть или испугать. ● Имейте в виду, что наилучший способ руководить таким человеком — нанять другого сотрудника, склонного к соперничеству и показывающего лучшие результаты

ACHIEVER невероятно работоспособен и трудолюбив.

Испытывает большое удивление от того, что все время занят каким-то делом и продуктивен Я ТРУДОЛЮБИВ, ИНТЕНСИВЕН И ВЫНОСЛИВ МНЕ НЕОБХОДИМА СВОБОДА РАБОТАТЬ В СВОЕМ ТЕМПЕ ЛЮБЛЮ ЗАВЕРШАТЬ ЗАДАЧИ РАБОТА ВАЖНЕЕ ЛЮДЕЙ ДОСТИЖЕНИЕ - ХОЧУ ДОБИТЬСЯ РЕЗУЛЬТАТА КАТАЛИЗАТОР - ХОЧУ НАЧАТЬ ДОСТИЖЕНИЕ - ИНТЕНСИВНОЕ ДЕЙСТВИЕ МЫШЛЕНИЕ - ИНТЕНСИВНОЕ МЫШЛЕНИЕ

Как эффективно общаться с представителем таланта «Достижение»

- Если нужно поработать сверхурочно, попросите этого человека. Помните, что высказывание: “Если хотите, чтобы работа была сделана, поручите ее занятому человеку” — по большей части верно. ● Учитывайте, что он любит быть занятым делом. Ему скучно сидеть на совещаниях. Поэтому либо предоставьте ему возможность выполнять свою работу, либо ограничьтесь лишь теми совещаниями, где его участие действительно необходимо и где ему будет чем заняться. ● Не подпускайте к нему бездельников. Они его раздражают. ● Отдых или легкое задание не считаются наградой за проделанную работу. Наилучшая мотивация для него — одобрение успеха и новая цель, требующая еще больших усилий. ● Вполне возможно, этот человек спит меньше и встает раньше большинства остальных. Обратитесь к нему, когда возникает необходимость в этих качествах. Интересуйтесь: “Долго тебе пришлось сидеть, чтобы все успеть?” или “Во сколько ты сегодня пришел на работу?”. Ему приятно подобное внимание. ● Возможно, вы захотите повысить его в должности просто потому, что он исключительно инициативный человек. Этот ход будет ошибочным, если при этом он лишится возможности делать то, что у него получается лучше всего