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

- обожает встречаться с новыми людьми и завоевывать их расположение. Он испытывает удовлетворение, когда разбивает лед и налаживает контакт с другим человеком
- 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

Как эффективно общаться с представителем таланта «Обаяние»

- Постарайтесь подобрать ему позицию, где у него будет шанс ежедневно встречаться с новыми людьми.
 Незнакомые люди заряжают его энергией.
- Благодаря своей сильной стороне он легко завоюет 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.
- Попросите его заняться формированием имиджа вашей компании в глазах общественности. Пусть он представляет ее в бизнес-собщестах и на собраниях

2.3HAЧИМОСТЬ/SIGNIFICANCE

- 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 УСЛЫШАННЫМ И ЗАМЕЧЕННЫМ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНОСТЬ Я ЖЕЛАЮ СЛУШАТЬ И ВИДЕТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ.
- о <u>Как эффективно общаться с представителем таланта «Обаяние</u>»
- Как эффективно общаться с представителем таланта «Значимость»
- Учитывайте стремление этого человека к независимости. Не стоит контролировать его слишком жестко.
- 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.
- Подбирайте ему позиции, где он сможет познакомиться с надежными и эффективными профессионалами. Ему нравится общаться с самыми достойными.



- 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/МАХІМІZER 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 НЕНАВИЖУ 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 ЧТОТО 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/СОМРЕТІТІОN измеряет свой прогресс в сравнении с успехами других людей. Он стремится быть первым и получает удовольствие от соперинчества. Я ЗНАЮ СОВИХ КОНКУРЕНТОВ Я СТАРАЮСЬ ВЫИГРАТЬ ПРОИГРЫШ МОЖЕТ НАДОЛГО ВЫБИТЬ МЕНЯ ИЗ СЕДЛА МНЕ НУЖНЫ РАВНЫЕ ДЛЯ ТОГО ЧТОБЫ СТАТЬ ЛУЧШИМ КОНКУРЕНЦИЯ КОГДА Я СМОТРЮ НА ДРУГИХ, Я ПРОГ РЕССИРУЮ БЫСТРЕЕ ЗНАЧИМОСТЬ Я ПРОГРЕССИРУЮ БЫСТРЕЕ, КОГДА ДРУГИ 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". • Сравнивайте 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

АСНІЕVER невероятно работоспособен и трудолюбив. Испытывает большое удовлетворение 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

