



Phong cách Động lực

Đánh giá về các loại Phong cách Động lực

Báo cáo dành cho: **Sample Report**

Ngày: **4/2/2025**





MỤC LỤC

Giới thiệu về Báo cáo	3
Bảng khía cạnh của Động lực	3
Góc nhìn gần hơn về các loại Động lực	4
Tóm tắt về Động lực.....	5
Chi tiết về từng loại Động lực	6
Ma trận Từ ngữ về Động lực	7
Động lực Thẩm mỹ của Bạn	8
Động lực Kinh tế của Bạn	9
Động lực Cá nhân của Bạn	10
Động lực Quyền lực của Bạn	11
Động lực Vị tha của Bạn	12
Động lực Quy tắc của Bạn	13
Động lực Lý thuyết của Bạn	14
Khả năng thích ứng về Động lực	15
Hướng dẫn Áp dụng	16
Kế hoạch Hành động.....	17
Và bây giờ thì sao?	18

Tại sao độ chính xác được kiểm tra độc lập của đánh giá này lại quan trọng?



Một đánh giá gần đây cho thấy phần lớn đáng kể các đánh giá hiện có đều không có các nghiên cứu & báo cáo để xác nhận tính chính xác của chúng. Trong số thiếu sót nhỏ tuyên bố báo cáo, phần lớn đáng kể trong số đó được tiến hành riêng tư; đôi khi bởi chính nhà cung cấp dịch vụ đánh giá, thay vì bên thứ ba khách quan và có trình độ khoa học. Tuy nhiên, chúng tôi đang là điển hình dẫn đầu trong ngành công nghiệp không được kiểm soát này. Làm thế nào chúng tôi làm được điều này? Bằng cách gửi các đánh giá của chúng tôi cho một nhóm kiểm tra khách quan, được tiến hành độc lập: Xây dựng giá trị, độ tin cậy và tác động khác nhau - tất cả đều do một cơ quan khoa học có trình độ (Viện tiêu chuẩn đánh giá) thực hiện. Mục tiêu của chúng tôi? Đảm bảo niềm tin và sự tự tin của người dùng bằng cách tạo ra các đánh giá được bảo vệ theo cấp độ và chính xác nhất trong ngành. Vui lòng chuyển sang trang cuối cùng của báo cáo này để tìm hiểu thêm về chủ đề này và các bước chúng tôi đã thực hiện để bảo vệ tính chính xác khoa học của đánh giá này.



Giới thiệu về Báo cáo

Nghiên cứu chỉ ra rằng những người thành công nhất đều có chung đặc điểm là ý thức rõ về bản thân. Họ có thể nhanh chóng nhận ra các tình huống giúp họ thành công hơn. Như vậy, họ sẽ **đề dàng tìm ra cách đạt được các mục tiêu cộng hưởng và phù hợp với động lực của họ**. Những người hiểu rõ hơn về động lực tự nhiên của họ có nhiều khả năng theo đuổi đúng cơ hội, vì những lý do đúng đắn và đạt được kết quả như mong muốn.

Động lực giúp ảnh hưởng đến hành vi và hành động. Điều quan trọng đối với hiệu suất vượt trội là đảm bảo rằng động lực của bạn được thỏa mãn bởi những gì bạn làm để thúc đẩy niềm đam mê, giảm mệt mỏi và truyền cảm hứng cho bạn.

Báo cáo Đánh giá các loại Động lực là kết quả nghiên cứu kết hợp của Tiến sĩ Eduard Spranger và Gordon Allport về những gì dẫn dắt và thúc đẩy một cá nhân. **Các chiều giá trị được khám phá giữa hai nhà nghiên cứu này xác định những lý do thúc đẩy một cá nhân sử dụng tài năng của họ theo cách độc đáo mà họ làm**. Những trang báo cáo này sẽ giúp bạn hiểu động lực và động cơ thúc đẩy của mình, cung cấp một khóa học rõ ràng về cách tối đa hóa hiệu suất của bạn bằng cách đạt được sự phù hợp tốt hơn với niềm đam mê của chính bạn với những gì bạn làm và hành vi của bạn.

Các yếu tố của Chỉ số Động lực

Chỉ số Động lực trong báo cáo này là duy nhất đối với thị trường ở chỗ Chỉ số này xem xét bảy khía cạnh độc lập và duy nhất của động lực. Hầu hết các công cụ tương tự chỉ kiểm tra sáu khía cạnh của động lực bằng cách kết hợp Động lực Cá nhân và Quyền lực vào một khía cạnh. Đánh giá này vẫn đúng với các công trình và mô hình ban đầu của hai trong số các nhà nghiên cứu quan trọng nhất trong lĩnh vực này, do đó cung cấp cho bạn một hồ sơ thực sự giúp bạn hiểu về các loại động lực dẫn dắt độc đáo của riêng mình.

Bảy khía cạnh của Động lực được đo lường và đánh giá trong báo cáo này gồm có:

-  **Thẩm mỹ** – Động lực cho sự cân bằng, hài hòa và hình thức
-  **Kinh tế** – Động lực để hoàn vốn đầu tư
-  **Cá nhân** – Động lực để trở nên độc lập và độc đáo
-  **Quyền lực** – Động lực để được kiểm soát hoặc có ảnh hưởng
-  **Vị tha** – Động lực để giúp đỡ người khác bằng chi phí của bản thân
-  **Quy định** – Động lực để thiết lập trật tự, thói quen và cấu trúc
-  **Lý thuyết** – Động lực cho kiến thức, học tập và hiểu biết



Góc nhìn gần hơn về Điểm số của Bảy khía cạnh Động lực

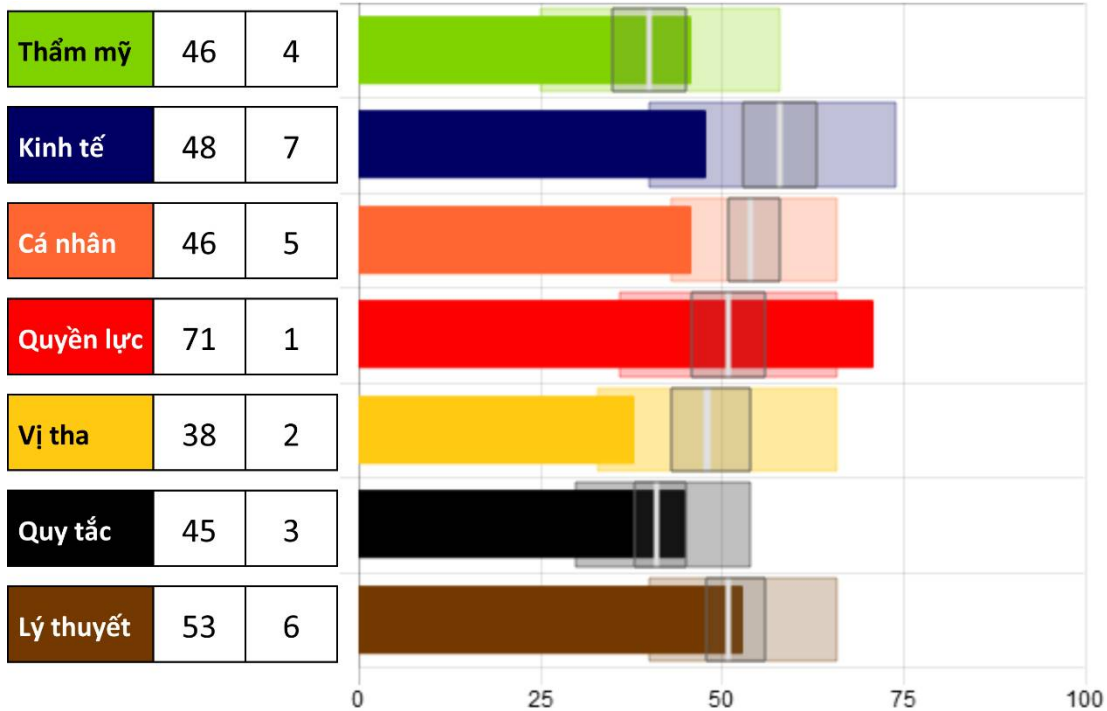
Mỗi mô tả dưới đây cho thấy sở thích của bạn đối với việc hình thành hành vi và cho biết điều gì tiếp thêm sinh lực cho bạn.

Động lực	Điểm số thấp Được tiếp năng lượng bởi...	Điểm số cao Được tiếp năng lượng bởi...
Thẩm mỹ	Có căn cứ Các cách tiếp cận thực tế và hữu hình mang lại kết quả cụ thể và đáng tin cậy.	Kỳ dị Đạt được trạng thái cân bằng và hài hòa giữa thế giới xung quanh bạn và chính bạn..
Kinh tế	Hài lòng Cách tiếp cận ít cạnh tranh hơn và hài lòng hơn với những gì bạn đã có.	Tự làm chủ Tư lợi, lợi ích kinh tế và đạt được lợi nhuận thực tế từ nỗ lực của mình.
Cá nhân	An toàn Không tìm kiếm ánh đèn sân khấu, giữ ý tưởng cho riêng mình và ít có khả năng tự quảng cáo.	Không giới hạn Thể hiện quyền tự chủ và tự do của bạn khỏi các ý tưởng và giao thức của người khác.
Quyền lực	Phục tùng Hỗ trợ những nỗ lực của người khác và cách tiếp cận ít tập trung hơn để sở hữu không gian cá nhân của riêng bạn.	Thống trị Chỉ đạo và kiểm soát con người, môi trường và không gian cá nhân.
Vị tha	Tập trung vào bản thân Focusing on personal wants and needs and taking a more suspicious stance towards the moves of others.	Người thúc đẩy Giúp đỡ và loại bỏ nỗi đau và sự đau khổ của người khác với chi phí cá nhân..
Quy tắc	Khiêu khích Luôn duy trì sự độc lập thay vì phụ thuộc vào những ý tưởng hạn chế của người khác.	Đen & Trắng Thiết lập thói quen, trật tự và thiết lập ranh giới cho bản thân và những người khác.
Lý thuyết	Không quan tâm Một quan điểm bác bỏ hơn về việc thu thập thông tin và khám phá mới, dựa nhiều hơn vào bản năng tự nhiên và kinh nghiệm trong quá khứ để tìm câu trả lời.	Bác học Các hoạt động hướng tới việc biết mọi thứ có thể biết về những gì bạn tin là quan trọng và trung thực.



Bảng tóm tắt Động lực của Sample's

Động lực Điểm số/Xếp hạng Điểm phần trăm



- Khu vực được **tô bóng, tô màu nhạt** dành cho mỗi loại Động lực làm nổi bật **phần lớn điểm số của toàn bộ dân số**. Điều này có nghĩa là nếu bạn lấy một mẫu bình thường về điểm số của loại Động lực và xếp hạng điểm số từ 0 – 100, thì bạn có thể mong đợi rằng phần lớn điểm số sẽ nằm trong vùng tô đậm. Điều này cho biết liệu hầu hết dân số đạt điểm cao hơn hoặc thấp hơn trong loại động lực này. Bạn có điểm số về loại Động lực này có giống như hầu hết những người khác hay không?
- Đường thẳng đứng màu trắng ở giữa khu vực (đa số) được tô màu nhạt**, thể hiện **điểm trung bình**. Giống như dải phân cách trên một con đường, dải phân cách chia dải điểm thành hai nửa bằng nhau. 50% số điểm nằm trên đường trung bình và 50% số điểm nằm dưới đường trung tuyến.
- Ô định mức (ô mờ nhỏ)** thể hiện phạm vi tính điểm **TRUNG BÌNH**. Điểm số bên trong hộp này đại diện cho điểm số của những **người giống như những người khác** (do đó, nó được coi là bình thường). Khi điểm của bạn nằm trong ô định mức, điều đó mang tính **tình huống**; bạn luôn luôn xếp hạng các tuyên bố về loại động lực đó **cả cao và thấp**.
- Thanh màu được căn chỉnh theo điểm của bạn từ 1-100**. Những điều này tiết lộ **mức độ quan trọng** của động lực đó đối với bạn. Con số cao hơn có nghĩa là bạn luôn xếp hạng Động lực đó là **quan trọng hơn** và con số thấp hơn có nghĩa là người thúc đẩy luôn được xếp hạng **ít quan trọng hơn**. Con số này cũng cho thấy vị trí ở **Rất thấp, Thấp, Trung bình, Cao và Rất cao**. Những người đạt điểm trong mỗi nhóm chia sẻ những đặc điểm và mô tả chung (tức là những người có điểm Rất thấp sẽ chia sẻ những giá trị chung với nhau).
- Thứ tự xếp hạng** của bạn cho thấy **mức độ ảnh hưởng của các Động lực đối với hành vi và quyết định của bạn theo thứ tự từ 1-7**. Hãy nhớ rằng một số loại Động lực có mối quan hệ với những loại Động lực khác để củng cố lẫn nhau, nhưng đây là bảng xếp hạng thực từ 1 đến 7 dựa trên những loại có ảnh hưởng nhất đối với từng cá nhân. Xếp hạng được xác định theo khoảng cách của mỗi điểm so với 50. Càng xa 50, dù cao hay thấp, thì loại Động lực đó sẽ càng có nhiều tác động.



Chi tiết về các loại Động lực của Sample's



Thẩm mỹ - Cao

Bạn có thể sở hữu "nhận thức bên trong" và mong muốn hiểu được tâm trạng, cảm xúc và giá trị của chính mình cũng như của người khác.



Kinh tế - Thấp

Bạn không bị thúc đẩy bởi những phần thưởng bằng tiền hoặc là người "đầu tiên" và có thể thiếu sự chủ động về mặt cảm xúc cần thiết để cạnh tranh với những người xung quanh.



Cá nhân - Thấp

Bạn có thể và sẵn sàng hỗ trợ ý tưởng của người khác mà không cần phải xen vào ý tưởng của chính mình.



Quyền lực - Rất cao

Bạn sẽ tìm cách đạt được những vị trí có thẩm quyền và sẽ bị thu hút bởi những vai trò cho phép bạn chỉ đạo và kiểm soát.



Vị tha - Thấp

Bạn sẽ đảm bảo rằng bạn định vị được bản thân để không bị tổn thương khi làm việc gần với người khác.



Quy tắc - Cao

Bạn tin rằng chỉ có một cách duy nhất để giải quyết vấn đề và sẽ cố gắng làm việc trong các ranh giới đã được thiết lập.



Lý thuyết - Trung bình

Bạn có thể dựa vào cả thông tin mới và thông tin đã hiệu quả trong quá khứ khi đưa ra quyết định.



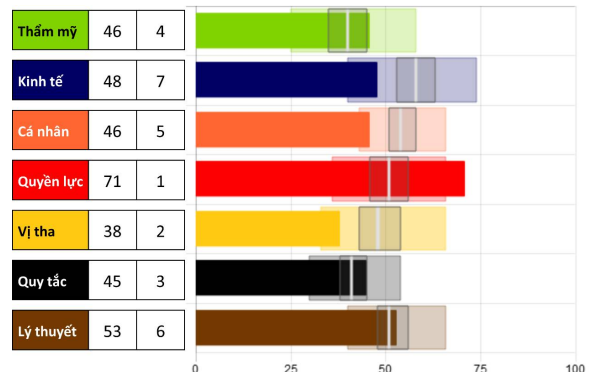
Ma trận Từ ngữ về Động lực của Sample's

Ma trận từ ngữ về Động lực chuyển điểm số của bạn thành một bộ từ ngữ mô tả trong mỗi khía cạnh Động lực và đánh dấu từng từ so với các bộ mô tả khác. Bằng cách gắn ngôn từ với điểm số của mình, bạn có thể xác định, hiểu và mô tả định hướng động lực của mình tốt hơn.

Kỳ dị	Tự làm chủ	Không giới hạn	Độc đoán	Quá nghe lời	Đen & Trắng	Bác học
Không thực tế	Tối đa hóa	Độc lập	Mạnh mẽ	Hy sinh	Cố định	Tìm kiếm thực tế
Độc đáo	Cạnh tranh	Tự chủ	Có thẩm quyền	Đáp ứng	Hệ thống	Siêng năng
Đị biệt	Có động lực	Sáng tạo	Kiểm soát	Nghĩa vụ	Trật tự	Điều tra
Giàu tưởng tượng	Thực tế	Cân bằng	Chỉ đạo	Hỗ trợ	Kỷ luật	Tò mò
Nhạy cảm	Thận trọng	Hợp tác	Ảnh hưởng	Giúp đỡ	Cởi mở	Phản chiếu
Thực tiễn	Thoải mái	Đáp ứng	Hỗ trợ	Tự bảo vệ	Linh hoạt	Lạnh lợi
Thực tế	Tách biệt	Hỗ trợ	Nhường nhịn	Nghỉ ngơi	Độc lập	Trực giác
Thế giới thực	Thờ ơ	E sợ	Thụ động	Không tin tưởng	Ngẫu hứng	Phân tích bề mặt
Có căn cứ	Thỏa mãn	Chắc chắn	Phục tùng	Tập trung bản thân	Khiêu khích	Không quan tâm
THẢ	KIN	CÁ	QUY	VỊ	QUY	LÝ

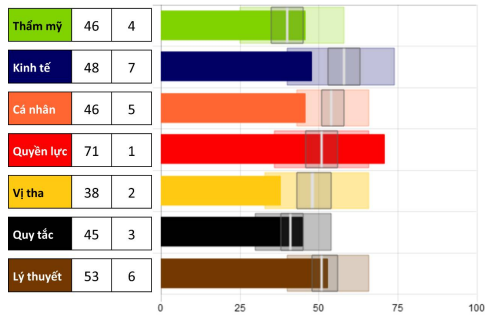
Các chi tiết quan trọng:

- Các loại động lực được chấm điểm từ 0-100, thể hiện trong các vòng tròn nhỏ nằm ở góc của Ma trận: **0 là rất thấp, 100 là rất cao.**
- Phần đường mờ nổi bật **điểm số trung bình** cho từng loại động lực dựa trên tổng dân số.
- Từ mô tả** nổi bật của loại động lực đại diện cho **điểm số của bạn** trong từng loại Động lực.
- Điểm số và thứ tự xếp hạng của bạn **không** được ghi trong bảng Ma trận. Hãy xem phần biểu đồ để có thêm các thông tin cụ thể.





Động lực Thẩm mỹ của Bạn - Cao



Động lực Thẩm mỹ: Mong muốn và nhu cầu mạnh mẽ để đạt được trạng thái cân bằng giữa thế giới xung quanh và bản thân chúng ta (bên trong) đồng thời tạo ra sự cân bằng bền vững trong công việc/cuộc sống giữa hai bên. Sáng tạo, giàu trí tưởng tượng, nghệ thuật, thần bí và biểu cảm, phong cách này có thể xác định lại hoặc phản kháng các cách tiếp cận thế giới thực đối với những thách thức hiện tại.



Đặc điểm chung:

- Bạn giúp cho những gowfi không thực tế và sáng tạo, huyền bí luôn tinh táo
- Bạn làm việc tốt như nhau cả trong lĩnh vực thực tế và tưởng tượng, tự biểu đạt mình.
- Bạn có thể đánh giá cao nhu cầu của người khác trong việc thể hiện tính sáng tạo của họ.
- Bạn có sự cân bằng giữa phong cách, mục đích và chức năng.



Trực giác dẫn dắt:

- Bạn tin rằng bù đắp công việc và vui chơi là quan trọng cho sự cân bằng tình cảm và sức khỏe.
- Bạn đánh giá nỗ lực của đội ngũ ngang nhau cả về việc làm chuẩn và hứng thú sáng tạo
- Bạn có thể trân trọng thế giới xung quanh bạn bao gồm cả kỳ quan thiên nhiên, nghệ thuật và sự vắng vẻ.
- Bạn có trình độ đánh giá nghệ thuật cao.



Lợi thế quan trọng:

- Bạn ghi nhận nỗ lực bảo tồn, nhưng có thể hoặc không tham gia vào các hoạt động đó
- Bạn mong muốn giúp đỡ người khác đặc biệt khi bạn tôn trọng sự độc đáo của họ.
- Bạn thích một số những biểu đạt sáng tạo nhất định, nhưng không quá cam kết với sự sáng tạo.
- Bạn khát khao sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống, nhưng không bị tê liệt khi không có điều đó.



Cơ hội phát triển:

- Bạn có thể hòa giải giữa những người nhìn thấy và không nhìn thấy giá trị của cách tiếp cận khác thường.
- Bạn có thể hưởng lợi tốt hơn khi trở nên thực tế hơn nữa.
- Bạn có thể hưởng lợi khi có một vị trí rõ ràng hơn về đội ngũ
- Bạn có thể hưởng lợi khi đảm bảo sự cân bằng giữa thế giới công việc và cá nhân.

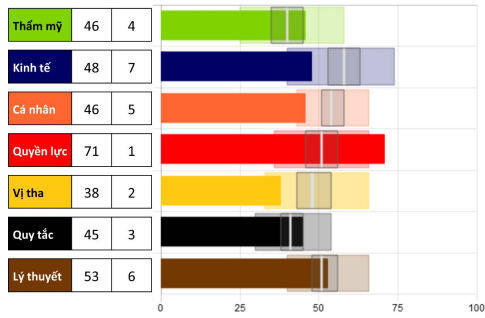


Lộ trình học tập:

- Bạn có khả năng phát triển cả kỹ năng mềm và kỹ năng cứng của mình.
- Sự phát triển của bạn phải là các phần bằng nhau về phương pháp và ý nghĩa, không phải chỉ là công việc.
- Bạn đánh giá cao việc phát triển các kỹ năng mềm của bạn và sẽ quan tâm đến sức khỏe cảm xúc.
- Bạn có thể làm việc tốt cả với nhóm hoặc với cá nhân.



Động lực Kinh tế của Bạn - Thấp



Động lực Kinh tế: Động lực cho sự an toàn từ lợi ích cá nhân, lợi ích kinh tế và đạt được lợi nhuận trong thế giới thực đối với các dự án cá nhân, nguồn lực cá nhân và năng lượng tập trung. Cách tiếp cận ưa thích của người tạo động lực này là cả cá nhân và chuyên nghiệp, tập trung vào kết quả cuối cùng



Đặc điểm chung:

- Bạn không bị chi phối bởi đồng tiền và khung công việc cạnh tranh
- "
- Bạn có thể tin rằng tiền bạc để chi cho những gì bạn muốn
- Bạn có thể quá nhạy cảm cho sự bất bình đẳng và bất công bằng và sẽ không là



Trực giác dẫn dắt:

- Bạn cần công nhận cho sự cải tiến, công việc sáng tạo, không chỉ cho những công việc được giao
- Nên nhớ rằng nên tuyên dương người khác cho những đóng góp không ngừng của họ
- Tránh đo lường kết quả làm việc của bạn chỉ bằng sự yêu thích đối với công việc đó
- Bạn nên nhớ rằng mọi người sở hữu nhiều tiền cũng có cảm xúc



Lợi thế quan trọng:

- Bạn dễ dàng hài lòng và thường sẽ không vượt qua những người khác.
- Đối với bạn, thù lao tiền bạc là vấn đề thiết yếu, bạn có thể tìm kiếm những nơi khác có chế độ phúc lợi cao hơn
- Bạn không hành động ích kỷ nhưng sẽ đáp ứng với nhu cầu của người khác.
- Bạn hiếm khi (nếu có) tìm kiếm Dự án với tâm lý "Có gì lợi cho mình hay không?"



Cơ hội phát triển:

- Bạn có thể nhầm lẫn giữa "Mình không thể" và "Mình sẽ không làm" và ngại nói không với người khác vì cho rằng điều đó có vẻ không đúng
- Bạn có quá cam kết cả trong lẫn ngoài công việc
- Bạn không nên quá ôm đồm mọi thứ bằng cách nhận những trách nhiệm mà người khác có thể hoàn thành
- Bạn có thể tránh các cuộc xung đột có khả năng gây ra những ảnh hưởng không tốt đối với thành viên trong nhóm

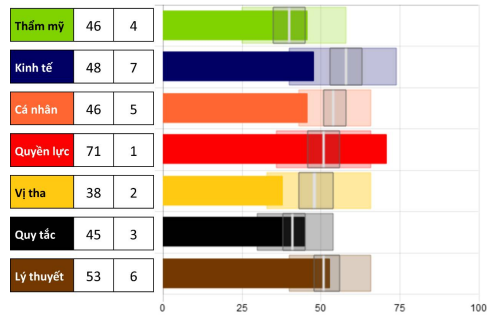


Lộ trình học tập:

- Bạn sẽ đến buổi đào tạo và phát triển mà không thể hiện thái độ "Cái đó có lợi gì cho tôi"
- Bạn là người thích sự hợp tác hơn là cạnh tranh
- Bạn thích hoạt động nhóm hơn là tự mình tiếp cận
- Bạn có thể chỉ thích ra ngoài và vui vẻ với người khác hơn là cạnh tranh với họ



Động lực Cá nhân của Bạn - Thấp



Động lực Cá nhân: Nhu cầu cần được coi là tự chủ, độc đáo, độc lập và nổi bật giữa đám đông. Đây là động lực để trở nên độc lập về mặt xã hội và có cơ hội tự do thể hiện cá nhân ngoài việc được bảo phải làm gì



Đặc điểm chung:

- Bạn có thể làm việc như 1 phần trong đội ngũ và hỗ trợ người khác đáp ứng được nhu cầu của họ.
- Bạn không có xu hướng cố gắng thiết lập ý tưởng riêng khi làm việc cùng nhóm
- Bạn không có xu hướng trở nên vụng về khi làm việc với người khác
- Bạn không phải là người lấy cấp ánh đèn sân khấu hay dành lấy sự thừa nhận quá mức.



Trực giác dẫn dắt:

- Bạn có áp dụng phương pháp thực tế ổn thỏa hơn là sự quá đổi mới
- Bạn làm việc tốt nhất khi hợp tác với những người khác để đạt được mục tiêu chung.
- Bạn thích hỗ trợ người khác hơn là chịu trách nhiệm toàn bộ
- Bạn thích được ghi nhận cho sự đóng góp của mình như là một phần của đội ngũ hơn là một mình.



Lợi thế quan trọng:

- Bạn có khả năng giúp đỡ người khác tỏa sáng.
- Bạn không thường xuyên tìm kiếm sự độc lập của mình mà sẽ hợp tác với người khác trong đội.
- Tinh thần hợp tác và vô cùng tự tin của bạn sẽ là hơi thở và không khí tươi mới cho rất nhiều người.
- Bạn không cần được coi trọng như là trưởng nhóm



Cơ hội phát triển:

- Bạn nên nói ra những gì mình suy nghĩ
- Bạn có thể cần bày tỏ ý kiến bản thân nhiều hơn
- Bạn có thể lo sợ tìm kiếm tự do khi quảng bá chương trình làm việc của mình
- Bạn không yêu cầu nhiều và không bao giờ đấu tranh cho những gì mình muốn khi ở trong một nhóm

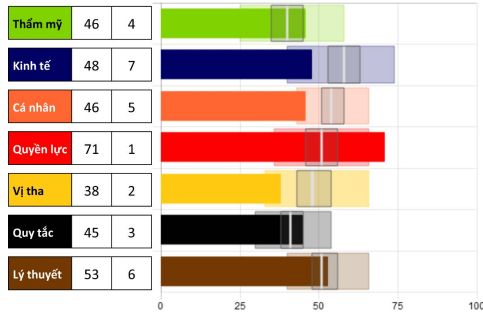


Lộ trình học tập:

- Bạn sẽ muốn có thời dành riêng cho mình thay vì luôn luôn bận rộn ở chiến trường.
- Bạn thích làm việc nhóm hơn là sự công nhận cá nhân
- Bạn thích công sức của nhóm hơn là vị trí ngôi sao cá nhân
- Bạn có xu hướng tự thiết lập kỷ luật cho bản thân khi làm việc với người khác và không dễ dàng bị chi phối



Động lực Quyền lực của Bạn - Rất cao



Động lực Quyền lực: Nhu cầu được coi là một nhà lãnh đạo, đồng thời có ảnh hưởng và kiểm soát môi trường và thành công của một người. Khả năng cạnh tranh và kiểm soát thường liên quan đến những người đạt điểm cao hơn về loại động lực này.



Đặc điểm chung:

- Bạn có lẽ không chấp nhận việc bước vào chiếc xe mà không phải là người lái
- Bạn cần có dấu hiệu của quyền hạn cá nhân như tên của bạn trên bãi đậu xe của mình.
- Bạn cần phải chỉ đạo hoặc kiểm soát cấp dưới thay vì để họ tự kiểm soát.
- Bạn sẽ luôn tìm kiếm phần thưởng và sự công nhận cho công việc đã hoàn thành



Trực giác dẫn dắt:

- Quan trọng là bạn phải trao quyền cho người khác với quyền lực như những gì bạn muốn có
- Bạn nên sẵn sàng chia sẻ chiến thắng với người khác và không giữ tất cả cho riêng mình
- Bạn nên để người khác có tự do như bạn để đưa ra quyết định như bạn muốn
- Bạn nên hiểu rằng bạn có thể vượt qua mọi thứ mạnh mẽ hơn bạn nghĩ



Lợi thế quan trọng:

- Bạn sẽ làm chủ vị trí của mình trong phạm vi không gian làm việc của mình và xử lý những công việc liên quan đến nó
- Bạn có thể tin rằng bạn có thể có chiến thắng từ trước khi bạn bắt đầu
- Bạn có xu hướng chủ động làm mà không cần phải được hỏi.
- Bạn có xu hướng nâng cao bản thân nhanh chóng trong phạm vi chuyên môn



Cơ hội phát triển:

- Bạn sẽ nhận lợi ích từ các tình huống tiếp cận với một tư duy cởi mở với sự khiêm nhường hơn.
- Bạn cần nhận ra việc chịu trách nhiệm có thể rất quan trọng với bạn và cũng có thể khiến một số người bị loại.
- Bạn có thể quá quyết đoán và ít suy tư hơn.
- Bạn có thể nghĩ về những cuộc cạnh tranh khốc liệt.

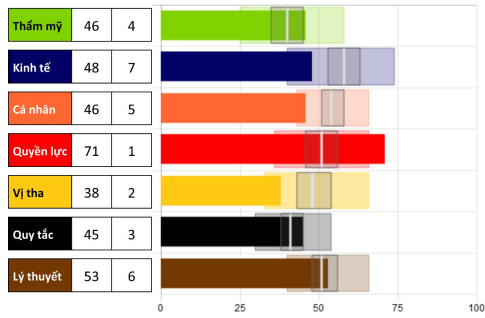


Lộ trình học tập:

- Bạn sẽ cần không gian riêng của mình khi làm việc trong nhóm
- Bạn cần nhiều sự lựa chọn về quyền lực có sẵn cho bạn
- Bạn cần sự tự do để đưa ra lịch công việc của riêng bạn.
- Bạn có thể lập thành một nhóm nhỏ để hướng dẫn và làm việc trong quá trình đào tạo.



Động lực Vị tha của Bạn - Thấp



Động lực Vị tha: Một biểu hiện của nhu cầu hoặc năng lượng để mang lại lợi ích cho người khác bằng chi phí của bản thân. Đôi khi, có sự chân thành thực sự trong không gian này để giúp đỡ người khác, nhưng không phải lúc nào cũng vậy. Thông thường, mức độ mãnh liệt về loại động lực này có liên quan nhiều hơn đến giá trị bản thân thấp.



Đặc điểm chung:

- Bạn thường tiếp xúc với một số người nhất định để đạt được mục đích.
- Bạn sẽ gặp khó khăn trong việc tận dụng thời gian.
- Bạn có xu hướng quyết tâm trong sự hỗn loạn
- Bạn không dễ bị cảm động trước các biểu lộ cảm xúc hay gương mặt buồn bã.



Trực giác dẫn dắt:

- Bạn phản ứng tốt hơn khi sử dụng lập luận và lý do và khước từ những tiếp cận mang tính cảm xúc.
- Bởi vì bạn luôn mong muốn được làm việc độc lập, hãy sắp xếp thời gian cho những hoạt động riêng biệt.
- Bạn kết nối các kết quả với nhu cầu thực tế thay vì nhu cầu của mọi người.
- Cách tiếp cận thực tế của bạn có thể hiểu nhầm bởi những người dễ tiếp xúc hơn.



Lợi thế quan trọng:

- Bạn thường không né tránh các quyết định khó khăn.
- Bạn gặp khó khăn khi tận dụng trong kinh doanh.
- Bạn có thể tách rời cảm xúc ra khỏi những việc cần làm khi phải đưa ra quyết định khó khăn.
- Bạn thường đưa ra quyết định tốt cho tương lai của mình.



Cơ hội phát triển:

- Hãy nhớ rằng một số người mất thời gian lâu hơn để học hỏi.
- Hãy nhớ rằng giúp đỡ người khác là giúp đỡ chính mình.
- Bạn có thể hưởng lợi từ việc đặt bản thân vào vị trí của người khác thường xuyên hơn.
- Một số người có thể không hiểu động cơ của bạn.

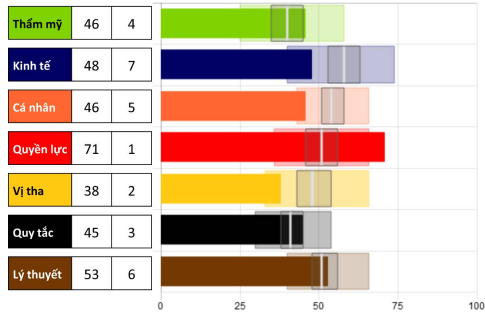


Lộ trình học tập:

- Bạn có thể không cảm thấy không thoải mái khi đội ngũ làm việc theo cảm xúc.
- Bạn có thể cần tạm thời dừng làm lại và nhận ra thể mạnh của bản thân khi làm việc với những người thụ động.
- Chú ý cách tiếp cận thực tế của bạn với người khác.
- Bạn có thể thích các hoạt động đòi hỏi sự điều khiển và kiểm soát hơn là những hoạt động học hỏi tập thể.



Động lực Quy tắc của Bạn - Cao



Động lực Quy tắc: Một nhu cầu để thiết lập trật tự, thói quen và cấu trúc. Động lực này là thúc đẩy tư duy đen trắng và cách tiếp cận truyền thống đối với các vấn đề và thách thức thông qua các tiêu chuẩn, quy tắc và giao thức để làm phong phú màu sắc trong khuôn khổ.



Đặc điểm chung:

- Bạn thường đứng giữa khi nói về việc hướng dẫn, các giao thức và phải làm mọi thứ theo một cách nhất định.
- Bạn không có sự xác định chính sách khi nói đến tính cân đối và lệ thuộc vào các phương pháp hoạt động.
- Bạn có thể đánh giá cao các chi tiết cho một điểm, nhưng sẽ không phụ thuộc vào chúng.
- Bạn sẽ chấp nhận thẩm quyền, nhưng sẽ không làm điều đó một cách mù quáng, đặc biệt nếu nhân vật có thẩm quyền không tuân theo các quy tắc của riêng họ.



Trực giác dẫn dắt:

- Bạn có thể hít thở không khí trong lành trong môi trường hàng ngày.
- Bạn mang tính liên tục và cấu trúc đến những tình huống bừa bãi khi cần thiết.
- Bạn có thể hiểu cả những cố gắng và sự thật và những người có thể là được cách mạng trong suy nghĩ của họ.
- Bạn có thể tạo ra các chính sách và thủ tục có thể chấp nhận được để nói với hầu hết mọi người.



Lợi thế quan trọng:

- "
- Bạn có thể có cả quan điểm mở và thu hẹp trên nhiều thứ.
- Bạn không được đóng cửa đến nỗi bạn không thể xem nhiều thứ trong nhiều kích thước.
- Bạn có thể vừa phê bình hành vi người khác vừa khoan dung, tùy theo từng hoàn cảnh.



Cơ hội phát triển:

- Bạn có thể cần phải mạo hiểm hơn.
- Bạn có thể cần phải đứng vững hơn về một số vấn đề quan trọng.
- Có nhiều cách để hoàn thành công việc hơn là bạn có thể quen với cách cũ.
- Nó có thể là một ý tưởng tốt để khám phá nhiều lựa chọn hơn khi phải đối mặt với những thách thức.

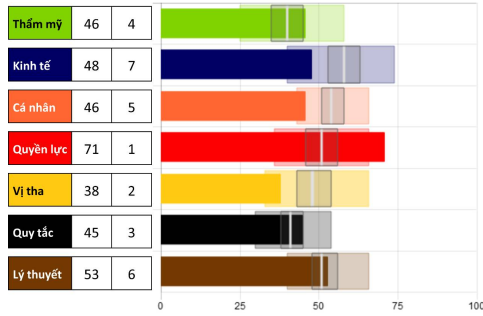


Lộ trình học tập:

- Có lẽ bạn sẽ hỗ trợ học thuyết thành lập.
- Có lẽ bạn sẽ nhận được sau các chương trình đã được chứng minh để làm việc tốt khi giao dịch với mọi người và các sáng kiến đào tạo.
- Bạn đang mở cho những ý tưởng mới và các giải pháp sáng tạo hoạt động miễn là không xác định điểm mấu chốt.
- Bạn thường sẽ giải quyết theo những cách đã được thiết lập và chứng minh sự hiệu quả.



Động lực Lý thuyết của Bạn - Trung bình



Động lực Lý thuyết: Mong muốn khám phá, khám phá và khôi phục "sự thật". Nhu cầu thu thập kiến thức vì lợi ích của kiến thức này là kết quả của một bộ não "ngứa ngáy". Tư duy hợp lý, lập luận và giải quyết vấn đề là quan trọng đối với loại động lực này. Đây hoàn toàn là "nhu cầu" tìm hiểu để biết lý do tại sao.



Đặc điểm chung:

- Bạn muốn biết lý do tại sao, nhưng sẽ không để nó theo cách mà bạn hoàn thành điều gì đó.
- Bạn có thể học những thứ cần thiết theo trật tự để tiến đến bước tiếp theo.
- Bạn là người có tư tưởng khoáng đạt và ít chi tiết khi nó tự tìm ra lý do tại sao.
- Nếu không kiên trì, bạn sẽ bị "nhồi sọ cho kỳ thi".



Trực giác dẫn dắt:

- Bạn thậm chí có quan điểm, có thể cân nhắc cả hai mặt của một vấn đề như nhau.
- Sự tò mò của bạn có thể đạt đến đỉnh điểm nếu điều gì đó khiến bạn quan tâm.
- Bạn sẽ tiếp tục và gắn kết nhóm khi nghĩ rằng nó cần thiết để mọi người không bị xao lãng.
- Bạn có thể cân bằng quan điểm về vấn đề công nghệ và sẽ không muốn tham gia quá sâu vào lĩnh vực nằm ngoài lĩnh vực chuyên môn.



Lợi thế quan trọng:

- Bạn có thể thích tiếp nhận những chủ đề mới hơn những điều dễ dàng.
- Bạn sẽ có nhận thức cực kỳ mạnh mẽ trong lĩnh vực mà mình là chuyên gia.
- Bạn hiếu kỳ đối với một quan điểm nào đó.
- Bạn mang đến sự ổn định cho những người suy nghĩ thái quá.



Cơ hội phát triển:

- Bạn sẽ không thể hoàn thành việc đọc một cuốn sách mà bạn không có hứng thú.
- Bạn có thể hoàn thành việc tiếp tục học tập và học qua kinh nghiệm của mình.
- Bạn cần trở nên thành thạo hơn ở chuyên môn chính để gia tăng giá trị bản thân.
- Bạn có thể cần nhiều thời gian để giải quyết những vấn đề khó khăn.



Lộ trình học tập:

- Bạn gợi mở ý tưởng mới và giải pháp sáng tạo để làm việc miễn là nhiệm vụ được giao không có quá nhiều khó khăn.
- Bạn sẽ ủng hộ những ý tưởng làm nên những điều ý nghĩa.
- Bạn thường giải quyết vấn đề dựa trên những cách đã được thiết lập và được chứng minh tính hiệu quả.
- Bạn sẽ đứng sau những chương trình mà bạn có thể tham gia và nói về những gì bạn đã biết.



KHẢ NĂNG THÍCH ỨNG ĐỘNG LỰC

Thích nghi với sở thích Động lực của người khác có thể khá khó khăn! Đôi khi Động lực không dễ dàng quan sát được hoặc có thể được ngụy trang trong hành vi không phù hợp với chúng. Một cách quan trọng để hiểu Động lực của người khác là chú ý đến những điều họ đánh giá cao, cách họ nói và nơi họ dành thời gian và sự chú ý (hoặc các nguồn lực khác). Bạn thấy điều gì thúc đẩy họ? Bạn có thể sử dụng một số câu hỏi này để hướng dẫn mình khám phá; bạn có thể hỏi họ hoặc chỉ quan sát. Khi bạn biết về Động lực của người đối diện, bạn có thể tương tác với họ theo cách hiệu quả hơn.

Thẩm mỹ



- Điều gì là đẹp đối với bạn?
- Việc bạn có thể thể hiện bản thân một cách sáng tạo quan trọng như thế nào đối với bạn?
- Hình thức và thẩm mỹ quan trọng hơn hay chức năng quan trọng hơn?
- Cân bằng giữa công việc/cuộc sống quan trọng với bạn như thế nào?
- Bạn thấy mình “đầu óc trên mây” hay thực dụng hơn?

Kinh tế



- Chiến thắng đối với bạn quan trọng như thế nào?
- Lợi tức đầu tư hợp lý là gì?
- Bạn có thường nghĩ rằng mọi người có dự định hoặc muốn/cần một cái gì đó từ bạn?
- Bạn sẽ cân nhắc bắt đầu công việc kinh doanh của riêng mình hay trở thành một doanh nhân?
- Khi đối mặt với một tình huống, trước tiên bạn có xem xét nó sẽ ảnh hưởng đến bạn hay nó sẽ ảnh hưởng đến những người khác như thế nào không?

Cá nhân



- Đối với bạn, độc lập và tự chủ quan trọng như thế nào?
- Nếu bạn có thể làm bất cứ điều gì bạn muốn ngày hôm nay, đó sẽ là gì?
- Bạn có nghĩ rằng mọi người thường nhìn thế giới giống như cách bạn nhìn không?
- Bạn cảm thấy thế nào về tinh thần đồng đội và sự hợp tác?
- “Tự do” có ý nghĩa gì đối với bạn?

Quyền lực



- Bạn thường đảm nhận vai trò gì trong một nhóm?
- Việc phụ trách đối với bạn quan trọng như thế nào?
- Bạn sẽ thúc đẩy người khác hành động như thế nào?
- Bạn muốn kiểm soát những thứ gì?
- Bạn chủ động hay bạn muốn định hướng trước khi hành động?

Vị tha



- Bạn có thấy khó từ chối, hoặc cảm thấy choáng ngợp và dàn trải mình quá rộng không?
- Điều gì được coi là mức hỗ trợ hoặc giúp đỡ hợp lý cho người khác?
- Bạn có nhiều khả năng sẽ cho bất kỳ ai cần nó hay chỉ cho những người xứng đáng?
- Bạn có xu hướng hy sinh nhu cầu của mình vì nhu cầu của người khác không?
- Bạn có cảm thấy mình cần phải làm những điều để người khác có giá trị hoặc được yêu mến không?

Quy tắc



- Có một cách đúng và một cách sai, hay nhiều cách để đạt được một điều gì đó?
- Điều quan trọng đối với bạn là đúng như thế nào?
- Các quy tắc và quy định có quan trọng đối với bạn không?
- Cấu trúc và quy trình quan trọng như thế nào đối với bạn?
- Khi bạn giải quyết vấn đề, bạn thích cách tiếp cận đã được thử nghiệm và đúng đắn hơn hay bạn linh hoạt hơn và cởi mở hơn với các lựa chọn?

Lý thuyết



- Việc hiểu tất cả các quan điểm và chi tiết của một dự án/vấn đề quan trọng như thế nào?
- Bạn có coi mình là chuyên gia trong lĩnh vực nào không?
- Bạn muốn dành thời gian học tập và đọc sách hay chỉ vừa học vừa học?
- Bạn thích điều gì khi học những điều mới?
- Bạn nghĩ điều gì là quan trọng nhất – hành động hay kiến thức?



Hướng dẫn để giúp Bạn

1. Điểm số trong báo cáo này là một bức ảnh chụp nhanh theo thời điểm. Những điểm số này thể hiện sở thích của bạn (mong muốn, chẳng hạn như được kiểm soát hay không) tại thời điểm bạn hoàn thành khảo sát. Đây không phải là những động lực suốt đời mà bạn không có lựa chọn hoặc quyền lực để ảnh hưởng.
2. Không có điểm số tốt hay xấu, nhưng có hậu quả đi kèm. Nếu bạn không thích mức độ nỗ lực mà bạn cảm thấy đối với mục tiêu của mình, cách bạn cư xử với người khác hoặc cách người khác cư xử với bạn, bạn có thể tác động đến họ thông qua hành vi và cảm xúc dự kiến (cùng DISC).
3. Điều quan trọng là phải bạn phải hiểu sở thích động lực của chính mình để bạn có thể thích ứng với tình huống nhằm khuyến khích nhận thức, chủ đích và sự phát triển của chính bạn.

Cái gì là hiệu quả?

- Quyết định mức độ nỗ lực và cường độ (năng lượng) mà bạn muốn sử dụng trong tương lai.
- Chọn một hành vi đơn giản để tập trung vào chẳng hạn như bạn mất bao lâu để suy nghĩ thấu đáo một vấn đề hoặc cách bạn nỗ lực để đạt được điều mình cần từ người khác.
- Làm cho việc sử dụng định hướng động lực mà bạn có ngay bây giờ trở nên dễ dàng hơn là tìm kiếm một yếu tố thúc đẩy lớn hơn hoặc khó khăn hơn.
- Điều quan trọng là phát triển sự hiểu biết thực tế về định hướng động lực của chính bạn, để bạn không tự đánh lừa bản thân rằng mình thiếu động lực. Tất cả chúng ta đều có động lực, nhưng chúng ta có thể thiếu “năng lượng” (xem biểu đồ DISC của bạn) để đạt được điều mình muốn.

Những gì được chứng minh là không hiệu quả?

- Không bắt đầu hoặc từ bỏ. Cách để thoát khỏi bế tắc không phải là trở nên cực đoan bằng cách phóng đại những nỗ lực của bạn hoặc ngăn chặn chúng hoàn toàn. Hãy thử làm điều gì đó từ từ và sau đó xem xét bằng chứng.
- Nhận quá nhiều thông tin. Thông tin có thể giúp thay đổi thái độ và ý định của bạn, nhưng chỉ thông tin thôi thì không đủ để thay đổi hành vi của bạn. Hành động là chính.
- Muốn giỏi hơn một việc gì đó thì dễ. Gắn bó với những thay đổi nhỏ là một câu chuyện khác.
- Tránh theo đuổi “các hoạt động hoặc công việc tạo động lực lý tưởng.” Thay vào đó, hãy cải thiện việc theo đuổi các hoạt động/công việc quan trọng của bạn bằng cách sử dụng định hướng động lực tự nhiên của bạn trong báo cáo này.

Kế hoạch Bước đi Nhỏ - Thành quả Lớn

Bạn chỉ còn một vài hành vi nữa là đạt được tiến bộ.

Tôi hiện đang làm việc xuất sắc ở đâu và những động lực nào đang diễn ra?

Những động lực nào không cần thêm sự chú ý?

Tôi hiện đang gặp khó khăn với những động lực nào và cần được thúc đẩy thêm?

Sử dụng sự hiểu biết về định hướng động lực của mình, loại động lực bổ sung nào sẽ phù hợp nhất với tôi ngay bây giờ?

Sử dụng sự hiểu biết về định hướng động lực của mình, những loại động lực bổ sung nào sẽ không phù hợp với tôi ngay bây giờ?

Chọn một ảnh hưởng có hại đến định hướng động lực của bạn (thực hiện từng bước nhỏ) để hành động ngay hôm nay. Sau đó, thực hành và lặp lại.

Chọn một ảnh hưởng tích cực đến định hướng động lực của bạn (thực hiện từng bước nhỏ) để hành động ngay hôm nay. Sau đó, thực hành và lặp lại

Tất cả chúng ta đều có động lực để trở nên tốt hơn nhưng chúng ta gặp khó khăn với quá trình chúng ta phải trải qua để hướng tới những gì chúng ta muốn. Làm thế nào tôi có thể làm cho quá trình tiến bộ nhỏ hơn và đơn giản hơn? Liệt kê tối đa ba hành động (3).

Bây giờ thì sao?

Báo cáo này chứa đầy thông tin về bảy khía cạnh động lực độc lập và độc đáo của bạn. Bạn có một hồ sơ thực sự giúp bạn hiểu các động lực và động cơ dẫn dắt độc đáo của riêng mình và nhiều đề xuất trong mỗi phần trong số bảy phần động lực của báo cáo này, đặc biệt là Cơ hội Phát triển, để bạn áp dụng những thông tin có giá trị này.

Hãy thực hiện bước tiếp theo và bắt đầu với các hành động được vạch ra để cải thiện các phần động lực cụ thể quan trọng nhất đối với bạn và thành công của bạn. Đừng đặt báo cáo này trên giá sách hoặc lưu trong một tập tin. Hãy sử dụng báo cáo này như một công cụ tham khảo. Trong báo cáo có rất nhiều thông tin mà chỉ trong một lần đọc không thể nào hiểu và sử dụng hết ngay được.

(tiếp tục từ trang 2)

How to Assure Assessment Accuracy? Independent & Qualified Testing at Standards Set by the **APA** and **EEOC**

“...we applaud your efforts at making Motivators reliable and valid...” - Assessment Standards Institute

The Assessment Industry’s Past and Present

Assessments have been used since the mid-20th century, initially relied upon by Fortune 500s, calculated by highly skilled PhDs and produced by only a handful of trusted developers. With the advent of the internet in the 1990s, the ability to produce, market, and sell assessments became exponentially easier and less expensive. Since then, it has developed into a kind of “global cottage industry” with hundreds of new assessment developers, producing thousands of different assessments. Each developer purporting its assessments to be scientifically accurate instruments - sold, resold and used by individuals and organizations of all kinds; including many of our largest institutions like Fortune 500s, major universities, world governments, and even military. Frighteningly, this “global cottage industry,” which produces data relied upon by millions, is entirely unregulated with nothing to ensure its consumers are receiving what they are being told and sold. There are zero requirements, safeguards, laws or regulations ensuring the consumer receives a scientifically accurate instrument - or even what the developers and sellers claim.

The Solution? Independent & Verifiable Testing by a Qualified Institution

The *Assessment Standards Institute (ASI)* provides our assessments with verifiably objective testing and reporting that meet standards set by the **American Psychological Association (APA)** and the **Equal Employment Opportunity Commission (EEOC)**. This battery of tests is both voluntary and verifiably transparent. Our goal? To ensure this assessment’s professional merit and scientific accuracy for you, the user. These reports are readily available upon request and include:

Construct Validity (**APA Standards**)

Construct validity is one of the most central concepts in psychology. It is the degree to which a test measures what it claims, or purports to be measuring. Researchers generally establish the construct validity of a measure by correlating it with a number of other measures and arguing from the pattern of correlations that the measure is associated with these variables in theoretically predictable ways.

External Data Reliability (**APA Standards**)

The term reliability in psychological research refers to the consistency of a testing or assessment method. In this case we are measuring the reliability or consistency of assessment measures over time. External Reliability measures the extent to which assessment measure varies from one use to another. In this analysis we are measuring reliability from the use of a test at one time as compared to another time. The comparison is using a mean variance measure referred to as the mean value ratio. The mean value ratio measures the external or time consistency of an assessment.

Disparate Impact (**EEOC Guidelines**)

Employers often use tests and other selection procedures to screen applicants for hire and employees for promotion. The use of tests and other selection procedures can be a very effective means of determining which applicants or employees are most qualified for a job. However, use of these tools can also violate the EEOC Guidelines if they disproportionately exclude people in a protected group by class, race, sex, or another covered basis. Importantly, the law does allow for selection procedures to select the best candidates based on job related requirements. If the selection procedure has a disparate impact based on race, color, religion, sex, or national origin, the employer is required to show that the selection procedure is job related and consistent with business necessity. If discrimination exists, the challenged policy or practice should therefore be associated with the skills needed to perform the job successfully.