



Мотиваторы

Оценка стилей мотивации

Отчет для: **Sample Report**

Дата: **06.05.2020**

YOUR COMPANY
LOGO
APPEARS HERE

Содержание

Об отчете.....	3
Семь Измерений Мотивации	3
Подробнее об Измерениях	4
Коротко о Мотивации	5
Подробнее о Мотивации.....	6
Матрица Слов Мотиваторов	7
Ваш Эстетический Мотиватор	8
Ваш Экономический Мотиватор	9
Ваш Индивидуалистический Мотиватор.....	10
Ваш Мотиватор Силы.....	11
Ваш Альтруистический Мотиватор	12
Ваш Регулирующий Мотиватор	13
Ваш Теоретический Мотиватор	14
Адаптация Мотиваторов	15
Советы по Применению	16
План Действий.....	17
Так, что теперь?.....	18

Чем Важна Независимо Проверенная Точность этого Тестирования?



Недавняя проверка показала, что **большинству доступных сейчас тестирований не хватает подтверждающих их точность исследований и отчетов**. А среди меньшинства, заявляющего наличие отчетности, у большинства эта информация скрыта; часто исследования проведены самими представителями тестирования, а не объективным, независимым, третьим лицом. Но мы решили стать примером правильного подхода в этой не регулируемой сфере. Каким образом? Мы отправляем наши тестирования на множественные объективные, проводимые независимо проверки: Действенность Структуры, Надежность, Разнообразие влияния – все проверки проводятся квалифицированной научной организацией (Институт Стандартов Тестирований). В чем наша цель? Добиться доверия наших пользователей, предоставляя им самые точные и защищенные тестирования в этой отрасли. Пожалуйста, посмотрите последнюю страницу этого отчета, чтобы узнать больше информации на эту тему, и узнать о том, что мы делаем для сохранения научной точности этого тестирования.

Об этом Отчете

Исследования показали, что наиболее успешные люди обладают одной объединяющей их чертой – самосознанием. Они способны быстрее выделить ситуации, которые могут сделать их успешнее. Поэтому им проще **находить способы достигать целей, соответствующих их мотивам**. Те, кто лучше понимает свои природные мотиваторы, больше склонны стремиться к подходящим возможностям, по правильным причинам, и добиваться желаемого результата.

Мотивация может влиять на поведение и действия. Для высокой результативности необходимо удовлетворить свою мотивацию, с помощью развития своего стремления, понижения усталости, и вдохновения.

Тестирование Мотиваторов – результат исследований Доктора Эдуарда Шпрангера и Гордона Олпорта о том, что управляет человеком, что мотивирует. **Различные результаты исследований этих двух ученых показали причины, заставляющие людей использовать свои таланты своими уникальными методами.** Эти страницы помогут вам понять ваши мотивы и движущие вами факторы, давая вам четкий путь для максимального увеличения своей производительности с помощью достижения наилучшего контакта с вашей страстью к вашей деятельности и вашим поведением.

Элементы Показателя Мотивов

Наш Показатель Мотивов отличается тем, что изучает семь независимых и уникальных аспектов мотивации. Большинство похожих тестирований изучают лишь шесть измерений, соединяя Индивидуалистичный показатель и показатель Силы в одно. Это тестирование следует изначальным работам и образцам двух самых значимых в этой области ученых, тем самым действительно помогая вам понять свою уникальную движущую силу.

Семь Измерений Мотивации, изучаемых в этом отчете:

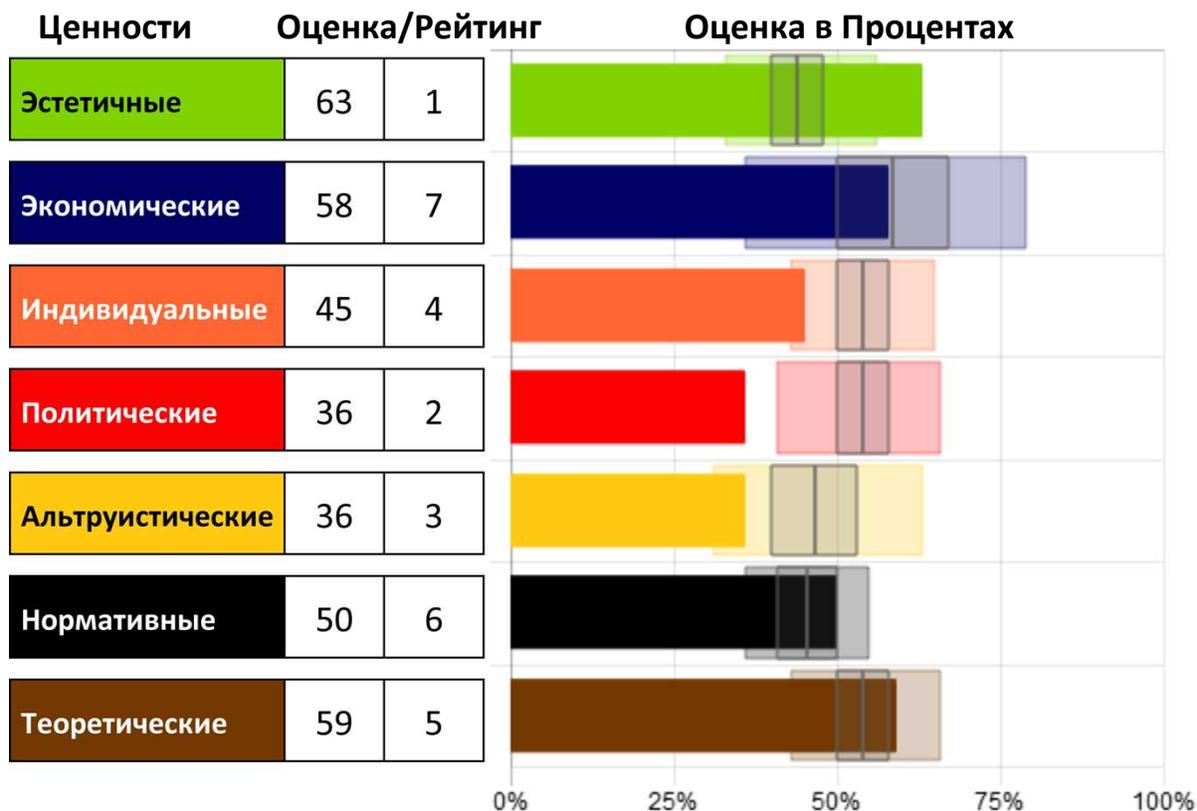
-  Эстетическое - тяга к балансу, гармонии и форме.
-  Экономическое - тяга к окупаемости инвестиций.
-  Индивидуалистическое - тяга выделяться, казаться независимым и уникальным.
-  Силовое - тяга контролировать и влиять.
-  Альтруистическое - тяга помогать другим в ущерб себе.
-  Регулирующее - тяга создавать порядок, рутину, структуру.
-  Теоретическое - тяга к знаниям, обучению и пониманию.

Подробнее о Результатах Семи Измерений

Каждое из предоставленных ниже описаний рассказывает что-то о ваших предпочтениях формирования, и выделяет, что дает вам энергию.

Мотив	Низкий результат Энергию дает...	Высокий результат Энергию дает...
Эстетический	Приземленный Прагматичный и конкретный подход, приносящий точные и надежные результаты.	Эксцентричный Достижение равновесия и гармонии между окружающим миром и собой.
Экономический	Удовлетворенный Ситуации без конкуренции, удовлетворение тем, что у вас уже есть.	Самостоятельный Корысть, экономическая выгода, получение реальных наград за свои усилия.
Индивидуалистичный	Надежный Нахождение вне центра внимания, скрывание идей, отсутствие саморекламы.	Неограниченный Выражение своей автономности и свободы от чужих идей и протоколов.
Силовой	Покорный Поддержка чужих стараний, отсутствие попыток защитить личное пространство.	Властный Возможность управлять и контролировать людей, окружение, пространство.
Альтруистичный	Сосредоточенный на себе Сосредоточение на собственных желаниях и нуждах, скептичность к чужим действиям.	Слабовольный Помощь другим и уменьшение их боли и страдания за свой счет.
Регулирующий	Дерзкий Сохранение независимости от чужих ограничений.	Черно-Белый Установление рутины, порядка, установление личных границ.
Теоретический	Незаинтересованный Безразличие к сбору новой информации и открытиям, доверие собственным инстинктам и опыту.	Прилежный Действия для познания всего возможного о том, во что вы верите, и что вам важно.

Краткое описание Мотивации Sample



1. Слегка закрашенная и затемненная часть каждого Мотиватора выделяет **результат большинства населения**. Значит, что если взять показатели мотивации большинства, можно ожидать, что большинство результатов войдет в закрашенную часть. Это так же покажет, в каких измерениях у большинства населения низкие или высокие баллы. То, как на вас влияют ваши мотиваторы, похоже на результат большинства?
2. **Окно нормы** (небольшая форма окошка) показывает примерный **СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКИЙ** результат. Результаты в этом окошке показывают баллы людей, **наиболее похожих на других** (поэтому такие результаты считаются **нормальными**). Попадание ваших результатов в окно нормы **ситуативно**; это значит, что ваши ответы на вопросы, связанные с данным измерением, были как соответствующими высоким показателям, так и низким.
3. **Черта в середине** окошка показывает **медианное значение**. Как и медиана на дороге, эта черта разделяет результаты на равные половины. 50% результатов окажутся над медианой, а 50% оказываются ниже.
4. **Цветная графа соответствует вашему результату, от нуля до сотни**. Это показывает **уровень значимости** данного мотиватора для вас. Высокое число означает, что вы постоянно выделяли данный мотиватор как **наиболее важный** & низкие числа показывают, что вы постоянно выделяли этот мотиватор как **менее важный**. Это число так же показывает, является ли результат **Очень низким, Низким, Средним, Высоким или Очень высоким**. Люди, чьи результаты попадают в одну категорию, обладают схожими чертами и описанием (например, у людей с *Очень Низкими* результатами будут похожие ценности).
5. Ваш **рейтинг** показывает, **насколько сильно, по порядку от 1 до 7, Мотиваторы влияют на ваше поведение и решения**. Помните, что некоторые Мотиваторы связаны между собой, и эта связь делает их сильнее, но это честный рейтинг от 1 до 7, основанный на том, какие из них больше влияют лично на вас.

Подробнее о Мотивации Sample



Эстетический - Очень Высокий

Вы часто мыслите необычно, и склонны искать личное удовлетворение, творческие альтернативы, и внутреннее спокойствие, а не довольствоваться статусом кво.



Экономический - Средний

Вы будете искать баланс между удовлетворением тем, что у вас есть, и желанием получить больше.



Индивидуалистический - Низкий

Вы способны поддержать чужие идеи, не вставляя свое мнение, и с радостью это делаете.



Силовой - Очень Низкий

Вам не необходимо всегда быть за рулем, и вы не против уступить свое место, чтобы избежать конфликта.



Альтруистический - Низкий

Вы постараетесь контролировать свою роль, чтобы не выгореть, слишком близко работая с другими.



Регулирующий - Высокий

Вы верите, что есть только один правильный подход ко всему, и будете стремиться работать в установленных рамках.



Теоретический - Высокий

Вы выучите все, что нужно, чтобы сполна выполнить поставленные перед вами задачи.

Матрица Слов Мотиваторов Sample

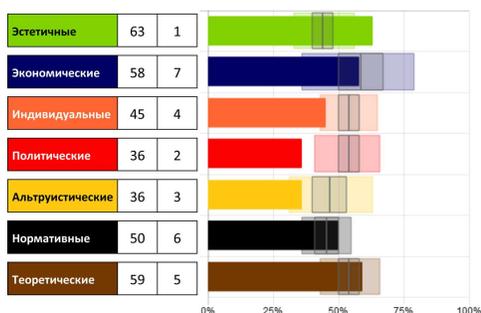
Экцентричный	Лично Достигнутое	Несдержанный	Властный	Тряпка	Черно&Белое	Образованный
Непрактичный	Максимальный	Независимый	Настойчивый	Жертвенный	Постоянный	Искатель фактов
Неудобный	Конкурентоспособный	Полагающийся на себя	Авторитетный	Покладистый	Систематический	Прилежный
Отличающийся	Стимулирующий	Креативный	Контролирующий	Услужливый	Организованный	Расследующий
Творческий	Практичный	Гармоничный	Руководящий	Поддерживающий	Дисциплинированный	Любопытный
Разумный	Разумный	Сговорчивый	Влиятельный	Помогающий	Мыслящий открыто	Задумчивый
Реалистичный	Расслабленный	Покладистый	Поддерживающий	Защищающий себя	Гибкий	Жизненно умный
Практичный	Отстраненный	Поддерживающий	Гибкий	Подозрительный	Независимый	Интуитивный
Реальный мир	Апатичный	Опасливый	Пассивный	Недоверчивый	Спонтанный	Анализирующий поверхностную информацию
Приземленный	Удовлетворенный	Надежный	Самбиссивный	Сосредоточенный на себе	Дерзкий	Незаинтересованный
Эстетический	Экономический	Индивидуалистичный	Силовой	Альтруистичный	Регулирующий	Теоретический

Эта таблица описывающих вас слов предоставляет возможность лучше понять движущие вами мотиваторы.

Матрица слов мотиваторов использует ваш результат в цифрах и трансформирует его в описание одним словом, а затем расставляет каждое слово в соотношении с другими описаниями.

Трансформация числовых результатов в слова может помочь лучше понять, описать и выделить нацеленность своих мотивов.

Ваш Эстетический мотиватор - Очень Высокий



Ваш Эстетический мотиватор: Сильное желание и необходимость достичь равновесия между окружающим миром и нами самими (внутренними «я»), при этом создавая и поддерживая баланс между работой и личной жизнью. Креативность, воображение, творчество, мистика и экспрессивность, все это части подхода, стремящегося переписать настоящий мир и противостоять ему.



Универсальные Ресурсы:

- Вы, скорее всего, считаете себя отдельной личностью, и склонны интересоваться защитой дикой природы, окружающей среды и неизученного.
- Вы мыслите необычным образом, что может привести к решениям, не эффективным для решения реальных проблем.
- Вы чутко ощущаете свое окружение, и вам нужно, чтобы от него было правильное "ощущение".
- Вы проявляете очень сильное желание проявлять свои таланты и добиваться своих целей.



Подталкивающая Сила:

- Вам стоит поддерживать собственную тягу понимать более глубокий смысл проблем и тем.
- Вам стоит помнить, что очень мало тех, кто думает так, как вы, и ваши необычные подходы могут казаться другим чрезмерными.
- Вам стоит найти время исследовать творческие возможности, вместо того, чтобы довольствоваться тем, что вам на самом деле не нравится.
- Вам стоит подумать о своем пути, если он вам не подходит - искренне это признать.



Решающие Преимущества:

- Ваш взгляд на вещи отличается от взглядов большинства людей, ведь ваши взгляды зависят от интуиции, это подобно увиденной сквозь призму радуге.
- Вы очень сильно заинтересованы в чувствах и эмоциях не замешанных в процессе людей, и в личном, и в профессиональном плане.
- Вы сочувствуете чужим проблемам, и будете сопереживать их внутренним печалям.
- Вам нравится открывать, раскрывать и восстанавливать творческие подходы и решения.



Возможности Роста:

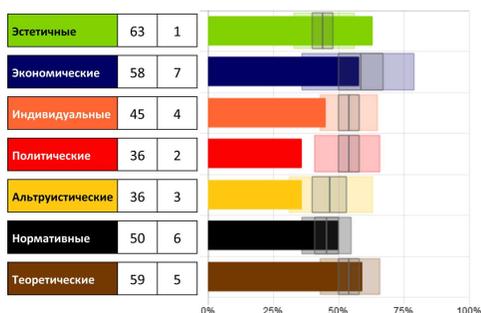
- Помните, что то, что некоторые люди не понимают вас и ваших необычных идей - нормально.
- Вы склонны слишком много смысла вкладывать в креативные альтернативы, а это ведет к непрактичным результатам и пропуску важных дедлайнов.
- Вы рискуете накопить слишком много задач, ведь используете непрактичные подходы к выполнению работы.
- Вы можете затеряться в своей креативности, если вас не сдерживать и не напоминать о цели.



Пути Обучения:

- Вам не стоит бояться быть похожим на всех остальных в обществе; ведь это еще не значит, что вы один из них.
- Вы можете помогать собратьям по команде открыть свою творческую сторону
- Чтобы повысить значимость чужих жизней, вы можете стать посредником между дарами и талантами людей и значимыми работами и задачами, которые требуют таких талантов.
- У вас есть способность быть связующим звеном и связать воображения людей определенными задачами.

Ваш Экономический Мотиватор - Средний



Экономический Мотиватор: Мотивация обезопаситься от чужой корысти, добиться экономической прибыли, добиться реальных наград за свои старания, личные ресурсы и энергию. С этим мотиватором важен как личный, так и профессиональный подход, сосредоточенный на результатах.



Универсальные Ресурсы:

- Ваш результат показывает, что у вас нет чрезмерного желания выиграть во время взаимодействия с другими людьми.
- Вы можете понимать как людей с высоким уровнем удовлетворения, так и с низким.
- Когда дело касается вашей веры в то, чего вы заслуживаете, вы мыслите реалистично и приземленно.
- Вы, возможно, сами уже достигли своих важных экономических целей.



Подталкивающая Сила:

- Вы способны создать баланс между отдачей и получением.
- Когда дело касается мотиваций, вы не экстремист.
- Вам, скорее всего, не важно во всем выигрывать.
- Вы полезны при необходимости ладить и с практичными людьми, и с фантазерами.



Решающие Преимущества:

- Вас, скорее всего, мотивирует не только личная выгода.
- Вы умеете находить баланс между нуждами и взглядами людей с разным отношением к прибыли.
- Вы не против помогать другим с их проектами и начинаниями, не пытаясь добиться своего.
- Вы не стараетесь соревноваться до такой степени, которая могла бы вызвать разлады в команде.



Возможности Роста:

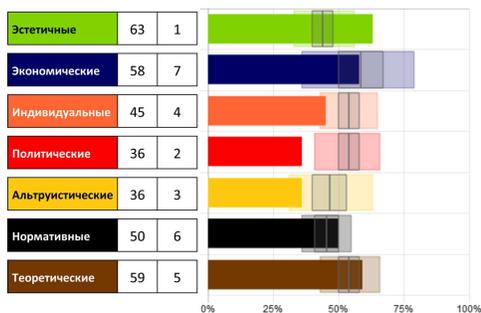
- Вам стоит подумать о том, где хотите оказаться через пять лет, и о том, приведет ли вас туда тот путь, по которому вы сейчас идете.
- Из-за того что вы работаете, чтобы жить, а не живете, чтобы работать, вы, возможно, упускаете большие возможности.
- Вам, возможно, нужно воспользоваться другим снаряжением для достижения того, чего вы хотите.
- Вам стоит более серьезно задуматься о своем будущем, в финансовом плане.



Пути Обучения:

- В моменты, когда членам команды не хватает стимула, вам стоит настоять на своем.
- Вы достаточно гибки, можете как сотрудничать с другими, так и соперничать.
- Приходя на обучающий курс, вы не будете спрашивать "Насколько больше я смогу зарабатывать, пройдя этот курс?"
- Вам стоит участвовать в мероприятиях по развитию и обучению, действуя продуманно и поддерживая других.

Ваш Индивидуалистический Мотиватор - Низкий



Индивидуалистический Мотиватор: Необходимость, чтобы другие видели вашу автономность, уникальность, независимость и то, как вы выделяетесь из толпы. Это ваша тяга быть социально независимым человеком, обладающим свободой самовыражения, не зависящей от чужих приказов.



Универсальные Ресурсы:

- Вы можете быть частью команды и помогать другим получать нужное.
- Работая в группе, вы не склонны продвигать собственные идеи.
- Вы не будете "перехватывать мяч", работая в команде.
- Вы предпочитаете, когда вас видно, но не слышно.



Подталкивающая Сила:

- Вы склонны довольствоваться практичными подходами вместо новейших технологий.
- Вам, скорее всего, больше нравится помогать другим, а не делать все самостоятельно.
- Лучше всего вы работаете, когда сотрудничаете с другими во имя общих целей.
- Вы предпочитаете, чтобы ваши усилия замечали, как часть работы команды, а не выделяли конкретно вас.



Решающие преимущества:

- Вы не всегда следуете за независимостью, вы контактируете с другими членами команды.
- Вам не нужно, чтобы вас хвалили по имени, вам достаточно быть частью чего-то.
- Ваш дух командной работы и тихая уверенность для многих станет глотком свежего воздуха.
- Вы уважаете чужие идеи и уникальность.



Возможности Роста:

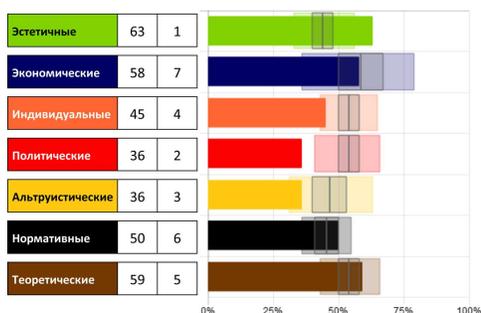
- Работая в команде, вы склонны довольствоваться малым и никогда не бороться за то, чего вы хотите.
- Говоря о своих интересах и взглядах, мы склонны бояться, что кажетесь эгоистом.
- Вам стоит чаще защищать себя и свои идеи.
- Возможно, вы думаете, что вы не способны творчески мыслить.



Пути Обучения:

- Работая с другими людьми, вы склонны дисциплинировать себя и не отвлекаться.
- Вы предпочитаете работать в команде, а не играть главную роль.
- Вы захотите время наедине с собой, а не всегда быть в первых рядах.
- Вы предпочитаете групповые усилия, а не когда выделяют лично вас.

Ваш Силовой Мотиватор - Очень Низкий



Силовой Мотиватор: Роль лидера, наличие влияния, возможность контролировать свое окружение и успех. Среди тех, у кого высокие баллы в этом мотиваторе, много склонных к конкуренции и контролю людей.



Универсальные Ресурсы:

- У вас лучше получается поддерживать уже существующее, а не создавать новое.
- Вы не хотите нести на себе всю ответственность управляющей роли.
- Вам не понравится обстановка повышенного давления и окружение чрезмерно энергичных людей.
- Вы склонны смотреть, как руководит кто-то другой, а не хотеть руководить самостоятельно.



Подталкивающая Сила:

- То, что люди не говорят этого, не значит, что можно верить, что ты ни на что не повлиял.
- Не соглашайтесь на то, чего на самом деле не хотите делать.
- Вы не считаете нужным спрашивать о мнениях, когда решения уже сделаны и люди стали работать дальше.
- При работе с людьми пользуйтесь своими способностями стабилизации и не позволяйте другим наступать на вас.



Решающие Преимущества:

- Вы, скорее всего, ждете своей очереди и не лезете в первые ряды.
- Вы лучше помогаете, и не ожидаете признания за все, что делаете.
- Личные достижения для вас сильно перевешивают тягу к признанию и силе.
- Вы замечаете значимость других важнее, чем свою.



Возможности Роста:

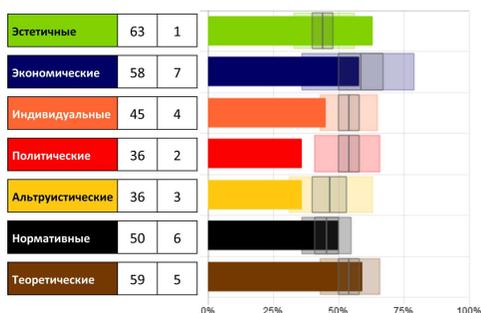
- Вам иногда кажется неправильным заступаться за себя.
- Вы склонны считать, что вы не стоите чужих вложений.
- Вам стоит напомнить себе, что жизнь такая, какой вы ее делаете.
- Вы, возможно, довольствуетесь малым, вместо того, чтобы бороться за то, чего хотите.



Пути Обучения:

- Вы не склонны тянуться к соревнованиям, а вот работая в команде чувствуете себя, как дома.
- При работе с доминантными людьми, вам стоит проявить больше инициативности.
- Быть настойчивым и упертым - не всегда плохо.
- Вам, скорее всего, нравятся командные задания.

Ваш Альтруистический Мотиватор - Низкий



Альтруистический Мотиватор: Выражение необходимости помощи другим за свой счет, наличия энергии на это. Иногда в этом измерении присутствует искреннее желание помогать другим, но не всегда. Часто высокие результаты в этом разделе указывают на неуверенность в себе.



Универсальные Ресурсы:

- Вы думаете о себе в первую очередь, а о других людях в последнюю.
- В некоторых ситуациях вы склонны считать, что другие люди не на вашей стороне, а просто путаются у вас под ногами.
- Вы, скорее всего, будете чувствовать себя уверенно при полном хаосе.
- Вы склонны считать людей виновными, пока не доказана их невинность.



Подталкивающая Сила:

- Нужно помнить, что есть определенное количество людей, которые, скорее всего, верят, что не нравятся вам.
- Вы мысленно соединяете все исходы с практическими нуждами, а не с желаниями людей.
- Вы лучше воспринимаете логику и разум, и отвергаете основанные на эмоциях подходы.
- Раз в работе вы предпочитаете выполнять все независимо, уделите время другим занятиям.



Решающие Преимущества:

- Вы не склонны терпеть эмоциональную ерунду.
- Вы склонны делать решения, способствующие вашему удачному будущему.
- Вы терпеть не можете тратить время и энергию.
- Вы обладаете трезвым здравым смыслом.



Возможности Роста:

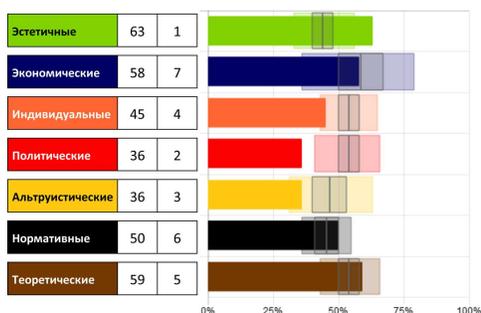
- Некоторые люди неправильно расценивают ваши мотивы.
- Некоторым людям вы кажетесь зажатым человеком, отвергающим их эмоциональные призывы.
- При соревнованиях с другими людьми, вы можете проявлять жестокость.
- Учитывая, что вы плохо переносите глупость, постарайтесь хотя бы понять, старается ли человек, прежде чем судить.



Пути Обучения:

- При работе с пассивными людьми, вам, возможно, придется отстраниться и осознать свою силу.
- Вам не нравятся обучающие занятия, требующие взаимодействия с другими, а больше нравятся занятия, требующие от вас контроля и руководства.
- Помните о своем бескомпромиссном подходе к людям.
- Во время обучения, вы склонны вести себя тихо и не выделяться.

Ваш Регулирующий Мотиватор - Высокий



Регулирующий Мотиватор: Необходимость установления порядка, рутины, структуры. Этот мотиватор отвечает за «черно-белое» мышление, традиционные подходы к проблемам и задачам, использование стандартов, правил и принятых протоколов.



Универсальные Ресурсы:

- Имея дело со непослушными детьми, вы думаете "я тебя породил, я тебя и убью".
- Вы, обычно, играете по правилам, и ожидаете того же от других.
- Вы часто думаете "это сложно, но это правильно".
- Когда вы принимаете решение, вас очень сложно переубедить.



Подталкивающая Сила:

- Прежде, чем вы решитесь на перемены, вам нужно поверить, что это того стоит.
- Вам нужно понимать, что стоит, а чего не стоит делать, прежде чем действовать.
- Вас нужно старательно убеждать, иначе вы не передумаете.
- Там, где это необходимо, вы предпочтете исправлять ошибки незаметно.



Решающие Преимущества:

- У вас, возможно, очень сильные убеждения.
- Есть черты, которые вы не переступите.
- У вас, скорее всего, есть набор убеждений.
- Вы напомните всем о тех правилах, которые они забыли.



Возможности Роста:

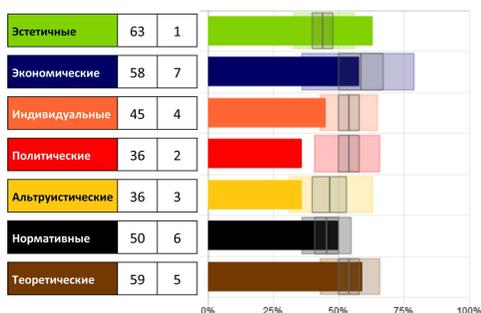
- Вам стоит немного проще относиться к возможности того, что вы в чем-то неправы.
- Вам не стоит так узко мыслить.
- Некоторым вы кажетесь слишком боевым человеком.
- Другие считают ваш образ мышления застоявшимся и догматичным.



Пути Обучения:

- Ваш процесс обучения должен быть просчитан и структурирован.
- Вам стоит проводить время с людьми, которые рискуют, и позволить себе наслаждаться преимуществами их компании.
- Во время обучения вы чаще следуете за кем-то, а не бесцельно скитаетесь.
- Ваше обучение и развитие должно быть основано на надежной, работающей информации.

Ваш Теоретический Мотиватор - Высокий



Теоретический Мотиватор: Желание раскрыть, открыть и восстановить «правду». Это нужда заполучить знания ради знаний, наличие «жадного» мозга. В этом измерении важно рациональное мышление, здравый смысл и решение проблем. Суть в необходимости знать ответ на вопрос «почему?».



Универсальные Ресурсы:

- Вам нравится узнавать то, чего вы раньше не знали.
- Вы способны потратить долгое время разбираясь в сути чего-то.
- Вы из тех, кто учится всю жизнь.
- Вы, скорее всего, боитесь показаться другим глупым.



Подталкивающая Сила:

- Вы предпочитаете поощрения основанные на знаниях.
- Вы, скорее всего, способны случайно научиться большему, чем у других выходит, когда они учатся специально.
- Если проходит обучающее мероприятие, вы точно будете в нем участвовать.
- Люди считают вас технически надежным человеком и источником информации.



Решающие Преимущества:

- Вы способны выучить почти что угодно.
- Вы научитесь всему, чему нужно научиться, чтобы выполнить работу, и даже больше.
- Вы обычно приходите на все встречи подготовленным.
- Вам хорошо дается независимое обучение.



Возможности Роста:

- Вам стоит более открыто относиться к чужим идеям.
- Вы неосознанно отвергаете чужие идеи, если считаете их менее умными.
- Вам, возможно, нужна помощь с организацией времени.
- Постарайтесь уступать и менее подозрительно относиться к убеждениям, верность которых не проверить опытным путем.



Пути Обучения:

- Ваше обучение должно быть связано с новыми идеями и концепциями.
- При получении новой информации, вы более преданы, чем большинство людей.
- Ваше обучение и развитие должны быть связаны с действующим планом по личному развитию.
- Ваше обучение и развитие должно быть основано на надежной, логичной, понятной информации.

АДАПТАЦИЯ МОТИВАТОРОВ

Адаптироваться к чужим Мотивационным предпочтениям достаточно сложно! Иногда Мотивы не так просто заметить, или они могут быть скрыты за поведением, не соответствующим внутренним желаниям. Ключ к пониманию чужих Мотиваций в уделении внимания тому, что человек ценит, как говорит, на что они тратят время и направляют внимание (и другие ресурсы). По вашим наблюдениям, что человеком движет? Вы можете воспользоваться следующими вопросами для уточнения своего открытия; можно задавать эти вопросы, а можно просто наблюдать. Зная чьи-то Мотиваторы, можно повысить уровень эффективности общения с этим человеком.

<p>Aesthetic</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Что для тебя красиво? • Насколько тебе важна возможность творчески самовыражаться? • Важнее формы и эстетичность или функциональность? • Насколько важен баланс между работой и личной жизнью? • Ты считаешь себя скорее человеком, витающим в облаках, или более практичным?
<p>Economic</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Насколько тебе важна победа? • Какой прибыли стоит ожидать от вложений? • Ты часто думаешь, что у людей есть какой-то план и им что-то нужно от тебя? • Ты задумывался о том, чтобы быть предпринимателем, о создании собственного бизнеса? • В различных ситуациях ты первым делом думаешь о том, как эта ситуация повлияет на тебя, или как она повлияет на других?
<p>Individualistic</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Насколько тебе важно сохранять независимость и автономность? • Если бы ты мог делать сегодня что угодно, что бы ты хотел сделать? • Как ты думаешь, люди, в целом, смотрят на мир так же, как ты? • Как ты смотришь на командную работу и сотрудничество? • Что для тебя «свобода»?
<p>Power</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Какую роль ты обычно занимаешь в компаниях/группах? • Насколько тебе важно быть главным? • Как бы ты мотивировал других начать действовать? • Какие вещи тебе важно контролировать? • Ты предпочитаешь действовать первым или тебе нужны указания прежде, чем действовать?
<p>Altruistic</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Сложно ли тебе говорить нет, чувствуешь ли ты перегрузку, будто взял на себя слишком много? • Что можно считать здоровым объемом помощи другим людям? • Ты склонен давать тем, кому что-то нужно, или тем, кто заслужил? • У тебя есть склонность жертвовать своими нуждами ради нужд других людей? • Есть ли у тебя ощущения, что для того, чтобы быть важным и любимым тебе нужно делать что-то для других?
<p>Regulatory</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Существует много разных способов сделать что-то, или только правильный и неправильный? • Насколько тебе важна твоя правота? • Тебе важны правила и ограничения? • Насколько тебе важна структура и процесс? • При решении проблем ты предпочитаешь проверенные временем подходы или ты более гибок и открыт разным вариантам?
<p>Theoretical</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Насколько тебе важно понимать все точки зрения и детали проекта/проблемы? • Считаешь ли ты себя экспертом в какой-либо области? • Ты предпочитаешь проводить время изучая теорию и читая, или учиться в процессе? • Что тебе нравится в изучении нового? • Что, по-твоему, важнее – действия или знания?

Советы по применению

1. Баллы в этом отчете – застывшие во времени результаты. Эти результаты показывают ваши предпочтения (желания, например, контролировать, или нет) в момент прохождения вами опроса. Это не действующие всю жизнь мотиваторы, которые не выбрать и на которые нельзя повлиять.
2. Нет хороших или плохих результатов, но есть последствия. Если вам не нравится уровень ваших усилий по отношению к вашим целям, как вы ведете себя с другими людьми или как другие люди ведут себя с вами, вы можете повлиять на все это с помощью нацеленного поведения и эмоций (с помощью DISC).
3. Важно понять свои мотивационные предпочтения, чтобы иметь возможность двигаться дальше и способствовать собственной осознанности, нацеленности и росту.

Что работает?

- Определитесь, сколько вы готовы прилагать усилий и сколько энергии готовы использовать в будущем.
- Выберите одну простую черту, на которой сосредоточитесь, например, на том, как долго вы обдумываете проблему, или как действуете в ситуации, когда вам что-то нужно от кого-то.
- Упростите для себя задачу использования актуальной для вас мотивационной ориентации, не гонитесь за большими или более сложными элементами мотивации.
- Важно развить в себе практическое понимание своей мотивационной ориентации, это поможет избежать ощущения недостатка мотивации. **У нас всех есть мотивация**, но нам не хватает «энергии» (посмотрите на свою графу DISC) на процесс достижения желаемого.

Что не работает?

- Не начинать или сдаваться. Чтобы выбраться нужно не доводить все ваши усилия до экстрима или, тем более, прекращать вкладывать усилия вовсе. Попробуйте сделать маленький шаг, а затем посмотреть на последствия.
- Получение переизбытка информации. Информация может помочь вам изменить свое отношение и цели, но одна информация не сможет изменить ваше поведение. Действия важнее всего.
- Хотеть быть лучше в чем-то просто. А вот довольствоваться малыми изменениями – уже другое.
- Старайтесь не стремиться к «идеальным мотивационным задачам или работе». Вместо этого улучшите свой подход к необходимой работе/занятиям, используя вашу естественную мотивационную ориентацию, описанную в этом отчете.

План маленьких шагов, ведущих к большим результатам

От прогресса вас отделяют лишь несколько маленьких привычек

В каких аспектах работы я отличаюсь, и какие мотиваторы уже задействованы?

Какие мотиваторы не требуют дополнительного внимания?

Какие мотиваторы даются мне с трудом и требуют большей поддержки?

Учитывая полученное мной понимание моей мотивационной ориентации, какие дополнительные мотиваторы лучше всего мне сейчас подойдут?

Учитывая полученное мной понимание моей мотивационной ориентации, какие дополнительные мотиваторы мне сейчас не подходят?



Выберите один негативно влияющий на вашу мотивационную ориентацию фактор (начинайте с малого), над которым можно сегодня поработать. Затем практикуйтесь и повторите.

Выберите один позитивно влияющий на вашу мотивационную ориентацию фактор (начинайте с малого), над которым можно сегодня поработать. Затем практикуйтесь и повторите.

Мы все хотим быть лучше, но застреваем в процессе, через который нужно пройти, чтобы подойти ближе к желаемому. Как я могу сделать процесс прогресса меньше и проще? Выделите до трех (3) пунктов.

А что теперь?

Этот отчет наполнен информацией о семи ваших индивидуальных и уникальных аспектах мотивации. У вас есть описание, которое действительно помогает вам понять ваши личное мотивации и движущие факторы, и множество советов по использованию каждого из семи мотиваторов в разных отделах этого отчета, особенно в графе *Возможности Роста*, эти советы помогут вам пользоваться этой ценной информацией.

Сделайте следующий шаг и начните с действий для улучшения, описанных в секциях про мотиваторы, наиболее важные для вас и вашего успеха. Не убирайте этот отчет на полку или в файл. Ссылайтесь на этот отчет. В нем много информации, и он создан не для того, чтобы впитать все за одно прочтение.



(продолжение второй страницы)

Как Убедиться в Точности Тестирования? Независимые & Квалифицированные Тестирования, соответствующие стандартам ААП и КРВН

“...мы высоко оцениваем приложенные вами усилия для достижения надежности и точности Мотиваторов...” – Институт Стандартов Тестирования

Прошлое и Будущее Сферы Тестирований

Тестированиями пользуются с середины двадцатого века, изначально на них полагались компании из списка Fortune 500, эти тестирования были созданы высоко образованными Докторами и создавались горсткой доверенных разработчиков. С появлением интернета в 1990х задача создания, рекламы и продажи тестирований стала заметно проще и дешевле. С тех пор эта сфера стала чем-то вроде «глобального надомного производства», появились сотни новых разработчиков, создающих тысячи различных тестирований. Каждый разработчик выдает свои тестирования за научно точные инструменты – их продавали, перепродавали, и использовали абсолютно разные люди и организации; в том числе многие из самых крупных организаций, вроде Fortune 500, крупных университетов, правительства и даже армии. Пугает то, что это «глобальное надомное производство», создающее информацию, на которую полагаются миллионы людей, никак не регулируется, ничто не гарантирует, что покупатели получают то, что им обещают и продают. Нет никаких требований, защиты, законов или ограничений, требующих, чтобы покупатель получал научно точный инструмент – или хотя бы то, что им обещают разработчики и продавцы.

Решение? Независимое и Достоверное Тестирование от Квалифицированной Организации

Институт Стандартов Тестирований (ИСТ) проводит проверку нашего тестирования, предоставляя официально независимое тестирование и отчеты, соответствующие стандартам, установленным **Американской Ассоциацией Психологов(ААП)** и **Комиссией Равных Возможностей Найма (КРВН)**. Эта серия тестов добровольна и доказано прозрачна. В чем наша цель? Убедиться в профессиональной значимости и научной точности этого тестирования для вас, пользователей. Эти отчеты доступны по запросу и включают в себя:

Конструктивная Валидность (Стандарты ААП)

Конструктивная Валидность – одна из самых важных концепций в психологии. Она измеряет то, насколько тестирование соответствует своим обещаниям, как измеряет то, что обещает измерить. Исследователи, в основном, измеряют конструктивную валидность, сопоставляя ее с другими факторами, и, следуя из выявленных тенденций, доказывают, что связанные с этим факторы можно выявить теоретически предсказуемыми способами.

Достоверность Внешней Информации (Стандарты ААП)

В психологических исследованиях термин достоверность означает последовательность метода тестирования. В этом случае мы измеряем достоверность или последовательность показателей тестирования. Достоверность Внешней Информации измеряет то, насколько показатели тестирования меняются при разных использованиях. В этом анализе мы проверяем достоверность использования теста в разные моменты. Это сравнение производится с помощью метода анализа среднего отклонения, использующего соотношение среднего значения. Соотношение среднего значения измеряет внутреннюю и внешнюю последовательность тестирования.

Дифференцированное воздействие (Правила КРВН)

Начальники часто используют тесты и другие методы отбора для выделения кандидатов для найма и сотрудников для повышения. Использование тестов и других методов отбора может быть очень эффективным методом выделения, какие кандидаты и сотрудники наиболее квалифицированы. Но использование таких методов может нарушать правила КРВН, если они исключают людей основываясь на классе, расе, поле и других признаках. Важно отметить, что закон позволяет использовать методы отбора, отбирающие лучших кандидатов, основываясь на связанных с работой требованиях. Если процедура отбора имеет дифференцированное воздействие, основанное на расе, цвете, религии, поле или национальности, работодатель обязан доказать, что этот метод отбора связан с работой и соответствует требованиям работы. В случае дискриминации поставленное под вопрос правило или процесс должны напрямую соответствовать необходимым для выполнения работы навыкам.

Дата выпуска: 1 января, 2020. Дата продления: 1 января, 2025.

