

ВР – НЕЙРОПРОФИЛЬ

РЕНОМЕ

Copyright © Persona

НЕЙРОПРОФИЛЬ LEARNING+

Методология оценки типа личности и прогнозирования поведения человека Persona.

Свидетельство #193348 от 6 августа 2019 года

8 905 297 48 07
in@personahuman.ru
www.personahuman.ru

КЛЮЧИ

- Способность концентрации внимания
- Основательность
- Добросовестность
- Систематичность
- Усердие
- Холодность, спокойствие, критичность

КРАТНОЕ ОПИСАНИЕ НЕЙРОПРОФИЛЯ

Вы устанавливаете четкие приоритеты и строгие стандарты, в том числе для себя.

Очень серьезно относитесь к упорядоченности действий и отношений, сознательно создаете и поддерживаете ее.

Любое дело стараетесь подготовить, чтобы получить максимальный результат с минимальными затратами.

Вас отличает реалистичность, хладнокровие и строгая ориентация на факты.

Объясняете людям суть существующего порядка и важность его соблюдения.

Предпочитаете придерживаться проверенного способа поведения, поэтому окружающие часто воспринимают вас как «не гибкого», консервативного человека.

Вы, обычно, не показываете свои эмоции. За спокойным лицом скрыта преданная своему делу натура.

Вы очень точны в работе, устойчивы, усердны и надежны.

Вы можете оперировать большим объемом информации: обрабатывать, управлять ею. Для вас это легко. На базе основательного анализа ситуации вы сможете делать надежные выводы.

КЛЮЧЕВЫЕ НАВЫКИ

Поддержание работоспособности порядка

Влияние действием

Нечитаемая обратная связь

Фактологическое проектирование

ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ С ОКРУЖАЮЩИМ МИРОМ

Вы сами очень серьезно относитесь к дисциплине, основательности, точности и надежности. Соблюдение договоренностей и соглашений окружающими вызывает в вас уважение и лояльность.

На окружающих производите впечатление выдержанных, спокойных людей.

В общении стараетесь придерживаться конкретной информации, фактов, исключаете их эмоциональную окрашенность.

Считаете некорректным и неуместным проявлять длительную эмоциональную реакцию на события. Те, кто плохо вас знают могут считать вас отстраненным, безэмоциональным, даже холодным человеком.

Вы немногословны сами и не любите, когда общение сводится к пустым разговорам вместо обсуждения главного и насущного.

При общении в сфере вашей деятельности и интереса становитесь очень скрупулезны и тщательны. Объясняете все очень полно, до мельчайших подробностей, иногда даже чрезмерно.

Взаимодействие с людьми предпочитаете выстраивать в соответствии с текущей задачей. Четко разделяете рабочие и личные отношения, не смешиваете их.

В любой ситуации вы сохраняете выдержку и спокойствие, поэтому рядом с вами люди чувствуют себя надежно.

УСЛОВИЯ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ

Вы не торопитесь и не позволяете окружающим торопить вас в процессе принятия решений. Стремитесь к максимально взвешенному решению, ориентируетесь на его полезность для текущих задач.

Принимаете их осторожно, на основе анализа данных. Если вам не хватает информации, вы ищете ее, разбираетесь в вопросе прежде, чем действовать.

Вы критически относитесь к фактам. Будете перепроверять цифры, расчеты и данные.

Основательно подходите к информации и ее источникам. Склонны проверять на достоверность все входящие сведения.

Вы откладываете принятие решения, когда у вас нет полноты знаний или опыта. В таком случае склонны долго перепроверять данные и факты.

Вы склонны исключать из своих решений фактор эмоциональности окружающих людей. Чем можете провоцировать конфликтные ситуации, всплеск негатива.

Объединяйте усилия со специалистами в областях, в которых вы не сильны, чтобы принимать решения быстро. Иначе вы будете затягивать принятие решений, упускать время и возможности.

ДВИЖУЩАЯ СИЛА

Самостоятельность

Поток

ПОВЕДЕНИЕ В КОММУНИКАЦИЯХ

Ваш стиль общения – спокойное, максимально безэмоциональное обсуждение проблем. Вы предпочитаете общаться на конкретную тему, обращаетесь напрямую к фактам и объектам. Разговор выстраиваете в деловом стиле, практично и рассудительно. Трудно переносите фамильярность в коммуникациях.

Вас раздражают неточные, расплывчатые формулировки и договоренности, они вызывают беспокойство, недоверие.

Вы умеете договариваться, учитывая самые разные стороны, факторы. То, что вы считаете истиной или главным делом для вас приоритетнее чувств или эмоций. Это может быть болезненно и непонятно для окружающих.

Однажды приняв на себя обязательства, вы очень серьезно, ответственно подходите к ним, стараетесь надежно их выполнять, невзирая ни на что.

РАБОЧАЯ СРЕДА

Вас мотивирует комфортная среда дисциплинированных людей, которые соблюдают корпоративную этику и коммуникативную культуру.

Вы предпочитаете аккуратное и структурированное рабочее окружение и пространство. Без этого ваша эффективность падает.

Вы включены в работу, серьезно и добросовестно относитесь к срокам. Действуете по согласованному плану. Разумно и ответственно подходите к оценке своих способностей, навыков и опыта. Стараетесь не брать на себя обязательств, если чувствуете недостаточно компетенции в области поставленной задачи.

Вы охотно беретесь даже за самые сложные или неблагодарные задания, если чувствуете себя уверенно.

Наиболее продуктивны в спокойной, штатной обстановке. В таких условиях эффективны в поиске ошибок и путей их устранения.

ПОВЕДЕНИЕ В КОМАНДЕ

Вы выстраиваете ровное общение со всеми членами команды.

Вы – скорее одиночка и цените изолированность. Если вы приняли команду, как свою, то она может на вас положиться: вы надежно и тщательно выполняете задания, прекрасно анализируете.

Усердны в работе и умеете организовывать процесс и постоянно контролируете точность, системность вокруг вас. Будете непреклонны, раздражительны и упрямы в случае некачественно сделанной работы, не выполнения обязательств должным образом.

Принимаете чужой результативный опыт. Умеете встраивать его в общую работу, ценить то, что он усиливает команду в целом.

ПРОЯВЛЕНИЕ КАК РУКОВОДИТЕЛЯ

Если вы принимаете руководство на себя, то ведете себя надежно и лояльно по отношению к вашей компании.

Вы принимаете решения на основе вашего опыта и реальных фактов. Цените хорошую подготовку и стабильный уровень качества и производительности труда.

Точность и соблюдение согласованных правил и договоренностей очень важны для вас.

Вы ожидаете надежности и обязательности от Ваших сотрудников.

Вы вознаграждаете за выполнение порученной работы согласно указаниям и правилам.

Вы обращаете внимание на потребности сотрудников и прямые, конкретные их пожелания.

При этом Вы можете вмешиваться в работу подчиненных, при определенных обстоятельствах, очень настойчиво и порой бесцеремонно. Стараетесь общаться с подчиненными напрямую без посредничества других людей.

Вы охотно берете под управление другие направления: хотите быть уверены, что другие подразделения, отделы и сотрудники работают в соответствии с принятыми вами правилами.

Забываетесь о точном понимании подчиненными своей задачи, детальное планирование их работы и контроль исполнения.

Вы можете стать слишком авторитарны и самоуверенны. Склонны избегать излишних проявлений личных отношений в рабочих процессах. Можете попытаться устранить любую эмоциональность, человеческий фактор: сделать коллектив “деловым механизмом”.

ПОВЕДЕНИЕ В КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЯХ

В кризисных ситуациях вы выглядите уравновешено, выражаетесь ясно и жестко, ваши слова отрезвляют.

Проявляете смелость, оперативность и решительность.

Справляетесь с острой ситуацией надежно и добросовестно. Способны твердо и бескомпромиссно организовать людей на преодоление трудностей.

Вы ищите природу возникновения ошибки, не боитесь смотреть в суть проблемы. Формулируете ее предельно конкретно и жестко, не считаясь с чувствами окружающих.

Пытаетесь одновременно устранить текущие неприятности и выявить глубинный их источник. Иногда, попытка сразу устранить и внутренние причины, усугубляет текущие неприятности.

КОНФЛИКТНОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Вас раздражают нелогичные, с вашей точки зрения, процессы и бессистемные действия.

Вас выводят из равновесия неизвестность, факты и дела, смысл которых вы не можете понять.

Слишком много внезапных изменений сердят вас, потому что вы не успеваете подготовиться к ним.

Вы сопротивляетесь несправедливости по отношению к себе, боретесь за построение правильного взаимодействия.

Проблемы вызывает то, что вы ожидаете от других людей таких же логичности и точности, как ваши собственные. Вы можете жестко осуждать окружающих, давать негативную оценку не только их действиям, но и им самим, игнорируя возможность остаться сдержанным, и точным. Способны резко оборвать коммуникацию, со стороны это может выглядеть оскорбительным.

Если чаша вашего терпения переполнена, утрачиваете свою выдержку, эмоциональную непроницаемость. Когда взрываетесь, становитесь угрожающе яростными.

СТРЕССОВОЕ ПРОЯВЛЕНИЕ

Под стрессом вы чувствуете себя «загнанными в ловушку». Со стороны вы выглядите холодно, равнодушно и закрыто. В ситуациях перегрузки вам неприятно близкое общение с людьми.

Под давлением вы теряете радость от успехов, достижения целей.

Чем сильнее стресс, тем сильнее ваше сопротивление изменениям. Вы начинаете полагать, что состояние стресса не прекратится и воспринимаете его в качестве нормального состояния.

При неосознанном стрессе удержание текущего состояния часто становится для вас самым важным занятием. В стрессовых ситуациях вы стараетесь не принимать решений, и медлите с окончательным выбором варианта.

При длительном давлении концентрируетесь на деталях, теряете из виду первопричину, утрачиваете инициативность. Можете строить нереальные планы, браться за несколько возможных решений одновременно. В крайних случаях возникает общая нерешительность, мешающая деятельности в целом. Вы ждете, когда ситуация разрешится сама собой.

ЗОНЫ РОСТА

Вы слишком сильно склонны придерживаться своих привычек, что может перерасти в инертность, консерватизм. Вам скорее интересна выполняемая задача, чем люди, вместе с которыми вы работаете.

Вы испытываете трудности при выражении собственных чувств.

Беспорядок в делах может выбить вас из колеи. Вы склонны искать идеальный порядок во всем, чем загоняете себя в жесткие рамки и лишаете гибкости.

Вы можете быть слишком сконцентрированы на собственных представлениях о долге, обязательствах.

Подменяете ими интересы окружающих людей и собственные потребности. Такое поведение ведет к перегруженности и потере радости жизни.

Часто вы излишне лояльны к неудобным для вас ситуациям, вам трудно оставить дело, в которое вы вложили много сил.

РЕКОМЕНДАЦИИ

Излишняя приверженность привычным способам, сверхточность исполнения, и негибкость поведения затрудняет ваше развитие и общение.

Позвольте себе иногда расслабляться, совершать мелкие, неопасные спонтанные действия. Бывает полезно иногда пускаться в рискованное предприятие, слышать собственные чувства, доверять им.

Учитесь не только концентрироваться на поиске ошибок в системе, действиях, но и замечать удачи, позитив.

Старайтесь наслаждаться прекрасными вещами и событиями, которые дает жизнь.

Учитесь говорить «нет», чтобы ваша лояльность не вела к «слепому послушанию». В противном случае вы чрезмерно связываете себя принятыми обязательствами.

Вы можете улучшить отношения с окружающими, если будете задумываться о том, чтобы понятно обозначать ваши эмоциональные реакции. Для конструктивного взаимодействия людям необходимо понимать, как вы относитесь к их поступкам.

Старайтесь видеть человека во всей его целостности, с его чувствами и мотивами.

Старайтесь не идеализировать опыт, который получили в прошлом, а относиться к нему критически, подстраивать его под текущие реалии.

В условиях неопределенности и стресса дайте себе возможность уединиться, обдумать текущую ситуацию. Это позволит выйти из-под прямого давления и найти выход, а не тратить силы впустую.

ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ЗАКРЫТЫЙ БЛОК

РАЗВИТИЕ

Вы прилежный ученик, считающий своим долгом, применить полученные знания на практике. У вас хорошая способность к концентрации.

Логика и систематизация помогают вам хорошо запоминать большие объемы информации. Вы успешнее, когда обучаетесь по систематизированным, хорошо структурированным учебным планам, с четкими этапами и целями. Это помогает вам не терять из виду главной цели обучения.

Чтобы лучше усваивать новое, вы нуждаетесь в выделенном времени и специальном учебном помещении. Спокойная и собранная атмосфера важна для вас. Когда вы сосредоточены только на обучении, вы гораздо продуктивнее.

УПРАВЛЕНИЕ НЕЙРОПРОФИЛЕМ

Постановка задач:

Точнее исполняют задачи однозначно сформулированные с конкретным образом результата.

В противном случае делают так, как им самим представляются правильно.

Эффективнее действуют, когда заранее информированы о новых задачах или их изменении.

Им нужно время, чтобы начать новую деятельность обдуманно.

Не нуждаются в эмоциональной привязке к целям, задачам и заданиям.

Контроль исполнения:

Когда задача сформулирована не слишком полно, необходимо фокусироваться на контроле этапов выполнения задачи. В таких случаях необходимо согласовывать методы и сроки выполнения задач, так как пытаются проскакивать некоторые необходимые операции, чтобы освободить личное время.

Обеспечить им такую плотность нагрузки, чтобы исключить возможность скуки, желания заняться собственными делами в ущерб интересам компании.

Проверять насколько полноценно учитывают человеческий фактор и риски, связанные с ним, при исполнении задачи.

Склонны прятать собственные ошибки и промахи за нагромождением цифр и фактов.

Обратная связь:

Им нравится четкое определение роли как в рабочих, так и в личных отношениях.

Не нуждаются во внешнем стимуле и причудливой мотивации.

Лучше воспринимают обратную связь, когда обсуждения происходят за закрытыми дверями и конфиденциальны.

Спокойно относятся к требовательному руководству, если оно логически обоснованно и рационально выражено.

Не ставят никого в известность, когда нагрузка превышает их возможности.

Стимулы:

Единство движения в достижении целей. Использование и трансляция опыта. Конструирование решений и порядка.

Риски и факторы потери лояльности к компании и руководителю:

Не воспринимают критику, когда она выражена излишне эмоционально, с переходом на личности.

Вообще тяжело реагируют на слишком эмоциональное или чрезмерно личное, "по-приятельски" общение.

Их разбалансирует нечеткая постановка задач, постоянное изменение заданий, сроков исполнения, нарушение договоренностей.

ДЕСТРУКТИВНЫЕ ПРОЯВЛЕНИЯ

Оказывают сопротивление в скрытой форме, не привлекают к нему коллег.

Активизация, громкость общения – сигнал их недовольства и поиска справедливости. Если проигнорировать эти признаки, становятся тихими и незаметными, обнаружить их деструктивное поведение становится крайне сложно.

Перестают всерьез относиться к качеству выполняемой для предприятия работы.

Загодя продумывают сложную, проработанную до мелочей схему вывода ресурсов компании в свою пользу так, что невозможно это обнаружить.

Создают искусственные проблемы компании, чтобы извлекать материальную выгоду из их решения.

Маркеры деструктивного поведения: снижение продуктивности и скорости выполнения задач можно обнаружить только путем анализа их действий на длинном временном промежутке.

КОНТАКТЫ

8 905 297 48 07

in@personahuman.ru

www.personahuman.ru