

TEETCH

Cognitive Styles Description

- Думают перед тем как сказать, тщательно выбирают слова для своих фраз
- Натурально предрасположены к проверке всего, расследованиям. Ищут всему подтверждающие данные, невидимые
- Контролируют выражение лица, прячут свои эмоции внутрь
- Используют условное наклонение: "я думаю", "как кажется", "возможно", "необходимо проверить"
- Мыслят через концентрацию и мысленный анализ (про себя): когда им все понятно - они молчат, если что то не ясно - задают вопросы
- Наслаждаются решением сложных пазлов, кодов, формулами и математикой
- Перфекционисты - любят делать все идеально, просто потому что не могут себе представить другой возможности
- Не любят повториться и лишний раз поднимать голос/ задавать вопросы
- Почему? С какой целью? Зачем? Предпочтут сверяться с данными, чем с людьми. Нетворкинг - бессмысленная трата времени
- С радостью помогают в рамках своей экспертной области, в остальных случаях предпочитают не высказываться. Предпочитают не предлагать свою помощь, с удовольствием помогут если их попросить
- Может быть сложно понять во взаимоотношениях
- Отношения во взаимоотношениях могут напоминать следование привычной "формуле"
- Одаренные скорее с вещами, чем с людьми - очень принципиальны и теоретичны

- Склонны к распознаванию последовательностей. Способны практически видеть будущие события и взаимосвязи событий
- Креативность прямо на ходу. Начинают действовать и думают по ходу. Начинают движение и подстраиваются по ходу. Спонтанны.
- Новые идеи и возможности вызывают драйв. Предпочитают свободу и автономность правилам и процедурам
- Любят поговорить, вступить в дискуссию, высказаться чтобы показать свое понимание. Бесконечное стремление к изменениям и вдохновению. Думают через движение и активность
- Складывают бумаги в стопки - у них "стопочная" система хранения, которая другим может показаться хаотичной и не структурированной
- Могут отключать свое внимание если не принимают активного внимания в разговоре
- Работают с турбо скоростью. Обожают все делать в последнюю минуту
- Могут принимать неожиданные решения - если это круто, то они участвуют!
- Натуральный пожарники в бизнесе: способны моментально внести порядок в хаос в бизнесе
- Предпочитают предпринимательскую деятельность, поиск инвесторов, заключение сделок. Прирожденные переговорщики
- Говорят жестами. Экспрессивны.
- Склонны использовать в разговоре метафоры или аллегории, выстраивать мостики для понимая темы разговора. Для объяснения часто используют картинки и описания
- Легко адаптируются к любой среде, видят всю картинку целиком, обладают широким воображением

- Последовательное мышление. Интересует только здесь и сейчас. Четкие данные и только то что актуально
- Всегда подготовлены, организованны, пунктуальны, используют папки для хранения документов, наклейки-пометки
- Обожают списки: для отдыха, для работы, для покупок, расписания встреч (и еще одно запасное)
- Ценят команду и командный вклад
- Очень внимательны, отличная координация и отточенные движения
- Сильно ориентированы на семью и семейные традиции
- Предпочитают формальный подход: правила, инструкции и регламенты
- Наиболее вероятные кандидаты для правильного баланса работы и жизни
- Все планируют, ставят галочки и пометки. Предпочитают конкретные измеримые задачи, полную ясность в постановке цели
- Качество это все! Все проверяют и перепроверяют. Имеют план на случай если что-то пойдет не по плану
- Ориентированы на процесс, повторное использование знаний и материалов, учатся на событиях прошлого, не любят пере изобретать колесо
- Предпочитают ранние уведомления и запланированные изменения
- Скорее склонны воспринимать концепцию страхования рисков
- Демократичность, справедливость, надежность, традиционную или формальный одежду
- Хороши в использовании самых сложных инструментов в работе, отлично выполняют высокоточные работы, сборка на производстве, ремесла

- Гармония прежде всего. Важно как люди работают и уживаются вместе
- Очень эмоционально открыты. Все эмоции написаны на лице
- Думают через диалог. Если им понятно- они говорят
- Все время помогают, ставят интересы других людей выше собственных
- Очень важны друзья. Сначала люди потом то что ты делаешь на работе.
- Слушают с эмпатией. Очень развита интуиция о людях и том как они чувствуют
- Могут быть очень духовными. Наедине с природой. Заботятся о животных
- Отличные советчики для друзей или на работе. С большей вероятностью готовы учить, особенно в начальных классах
- Прирожденная способность справляться с людьми
- Прекрасные помощники
- Каждый нуждается в таком друге: лояльном, понимающем и способном посоветовать. Очень тактильны: сильно выраженная потребность в прикосновениях. Чувствуют через прикосновения
- Крайне общительны. Способны говорить часами и наслаждаться ЭТИМ
- То как вы им что то говорите, важнее чем то что вы говорите
- Легко читают не вербальные сигналы и тональность фраз

- Успешные люди, эксперты в своей области
- Экспертиза
- Информация
- Структурированной и организованные мысли
- Точные проведенные данные
- Эмпирические заключения
- Осведомлен носитель о риске
- Теории и модели
- Как это сделано: для особенно удачных продуктов
- Вызов: это никогда не было сделано ранее

- Публичное внимание и признание, аплодисменты
- Быстрое принятие решений
- Вызов: никто не смог раньше это сделать
- Видят большую картину: визуализируют слова, воображают
- Заканчивают 10 задач, за время которое другие тратят на одну
- Открыты для новых идей с быстрыми и ощутимыми результатами
- Предпочитают экспериментировать с самого начала любого дела
- Креативным образом решают проблемы
- Предпочитают предпринимательство: создать что-то из ничего. Любят свободу и независимость в принятии решений
- Любят уникальные индивидуальные решения
- Любят неизвестное, соревнуются во всем
- Спор. Фан. Скорость. Движение

## Влияние?

- Семейные темы и проблемы
- Логическое планирование и структурирование
- Коллективно решают проблемы
- Равенство и одинаковое обращение со всеми
- Конструктивная критика, детальная обратная связь
- Кооперация
- Качество в первую очередь
- Терпеливость
- Гарантия и страхование от поломок
- Ответственность за других людей

- Позитивные отношения
- Уважительная коммуникация между людьми
- Социальные события, коллективной одобрение
- Рекомендации
- Доверенные советники
- Личное участие
- Искренняя благодарность и оценка
- Вежливость и хорошие манеры
- Эмпатия
- Вовлечение и приглашения (события, переговоры и т.д.)
- Музыка, поп культура
- Ароматы, запахи, свежесть, дерево, море

- Функциональность
- Соответствие описанию/рекламе
- Удобство
- Доступ носить тогда когда нужно
- Немедленная реакция в случае проблем
- Не слишком сложно
- Уверенность что получу совет именно для моей ситуации
- Эстетика не важна: функциональность прежде всего
- Совершенная функциональность

- Неограниченный доступ, эксклюзивность, статусность
- Если довольны: покупают повторно и активно рекомендуют другим
- Делается правильно сразу. Не любят терять время
- Явное, не утонченное – известные, желанные бренды
- Нарочное демонстрирование
- Ого! Круто!
- Отзывчивость сервиса
- Интуитивно понятные продукты
- Доступно 25/7
- Многофункциональные
- Инновационные или редкие, а также винтажные вещи

## Качество?

- Гарантировано
- Работает в рамках описанного процесса
- Надежное
- Мало опций
- Предсказуемое
- Соответствует рекламе
- Узкоспециализированное, но лучшее в своем деле
- Масштабируемое
- Традиционное, классическое

- Взаимоотношения
- То что говорят об этом люди
- Удовлетворенность
- Реакция на обратную связь
- Ценят качество, не количество
- После продаж сервис
- Красота
- Бренд
- Популярное, современное

- Избегание
- Если не можете говорить об этом логично - нечего обсуждать
- Откуда вы знаете что это правды?
- Где ваши факты
- Нет ничего абсолютного. Откуда такая уверенность?
- Спорить бесполезно, данные говорят о другом
- Проблема в абсолютно другом
- Надо начинать двигаться
- Объяснение цели позади стратегии
- Проконсультироваться с экспертом

- Соревнование
- Хочешь драки?
- Я не спорю, я просто объясняю свою позицию
- Да, я в этом уверен
- На это нет времени, давайте просто навалимся на проблему
- Взрывных эмоции
- Перифразированные для понимания
- Брейнсторм новой стратегии
- Решение - дальше не обсуждается

## Конфликт

- Компромисс
- Уверен что каждый из нас может при этом выиграть
- Что будет справедливым в этой ситуации?
- Давайте согласимся не соглашаться
- Я не понимаю, моя точка зрения такая же правильная как и ваша
- Возможно, нам стоит присесть и обсудить это
- Потеря безопасности
- Безопасность - первоочередная цель
- Приверженность к поиску общей цели
- Голосуйте! эффективность – наивысшая

- Примирение
- Давайте поцелуем друг друга и все забудем
- Борьба между собой не решает проблему
- Пожалуйста при слушайте друг к другу
- Если продолжит это обсуждать, то точно договоримся
- Все что нужно - вежливо попросить
- Потеря доверия
- Создание общего смысла (цели)
- Консенсус - продолжаем обсуждать пока все искренне не согласятся

- Необходимость комментировать без достаточным данных
- Быть не в состоянии контролировать вещи, события или факты
- Отсутствие требуемой информации, данных
- Недостаток времени чтобы закончить работу правильно, идеально
- Разбираться с человеческими проблемами
- Люди не выдерживающие своих дедлайнов и не выполняющих обещанное
- Когда тот кто не понимает проблемы, говорит что мне делать
- Недостаток данных
- Когда не получается выстроить теорию
- Недостаток возможности контролировать или ресурсов для исполнения, нехватка прозрачной и понятной стратегии
- Длинные и безрезультатные встречи
- IT которое не работает :)
- Необходимость делегировать, понимая что они вряд ли сделают это правильно
- Бесцельность. Когда другие не выполняют качественно то что должны
- Страх провала

- На самом деле, не в стрессе. А скорее под давлением
- Политические игры. Необходимость общаться с придурками
- Люди принижающие решения, при этом плохо к этому подготовленные
- Люди, которые не понимают тебя с полу слова
- Не могли бы вы пожалуйста постараться и закончить до того как кто нибудь умрет? (Крайне медлительные люди)
- Застрячь на встрече не относящейся к тебе или твоей работе
- Политкорректность. Люди, не встающие на встречу проблеме
- Сначала заслужи мое уважение, а потом я начну принимать тебя во внимание
- Необходимость иметь дело с бессмысленной бюрократией
- Разбираться бесконечные емейлы
- Заниматься людьми под давлением
- Вещи которые требуют вечность чтобы их закончить
- Тестирование пожарной тревоги. Невозможность действовать
- Отвлечение на неважные задачи или встречи
- Данные противоречащим инстинкту: если так то просто верить инстин
- Не контролируемые события, например: застрять в пробке, в очереди

## Стресс факторы

- Изменение правил без предупреждения заранее
- Двойные усилия для чего либо
- Неподготовленность или недостаток времени на подготовку
- Перегрузка данными
- Неопределенность ожиданий от тебя
- Опоздание - это сводит меня с ума. Почему ты не можешь быть вовремя? Это дает эффект дом но на целый день!
- Плохое планирование или подготовка
- Другие люди, которые не делают свою работу согласно их роли в плане или делают ее неправильно
- Слишком много одновременных запросов
- Постоянное переключение между задачами
- Слишком много дедлайнов или жесткие дедлайны без необходимой информации
- Когда непонятно как выполнять задачу
- Обещания данные за тебя без предварительной консультации

- Расстроить окружающих
- Необходимость реагировать в последнюю минуту, с ощущение нехватки времени
- Недостаток четкой коммуникации: я более чем счастлив помочь окружающим, но если вы не даете мне правильной информации я не могу помочь так хорошо как я умею, поэтому не буду помогать вообще
- Конфликты и споры между людьми
- Грубость - относись к окружающим так, как ты бы хотел чтобы относились к тебе. Грубость заставляет меня замкнуться
- Конфронтация. Агрессивное поведение. Нечестность.
- Недостаток вовлечения.
- Люди, которые "себе на уме", ценящие только себя.
- Приказ делать что-то без кого либо годового выслушать то как я хотел бы это выполнить и моего вклада
- Меня используют для своих целей
- Нечестность. Ощущение того что мое мнение игнорируют
- Быть продавленным на какие то действия авторитарным, раздражающим человеком
- Изоляция. Недостаток поддержки в своем окружении

- Понять причину, перед тем как подписаться под заданием
- Взять паузу для исследования данных для задачи
- Возможно остаться в одиночестве для работы над задачей вместо того чтобы работать в группе

- Создать микро задачи с короткими дедлайнами. Разбить длинные задачи на серию коротких заданий
- Мотивированы новым и невозможным
- Крайне необходима разнообразие в выполняемых задачах в течение дня

## Управление временем

- Использует списки и приоритеты. И жестко им следует
- Делает задачи одну за другой. Крайне сложно переключается между разными задачами
- Не начинает новую задачу, пока не разделается с предыдущей

- Делает много перерывов в работе для поддержания темпа работ. Перерыва использует для общения
- Предпочитает неформальную рабочую обстановку
- Работа выполняется прямо в процессе общения с окружающими - нет необходимости останавливать беседу для концентрации на текущей задаче

- Функция покупаемого предмета
- Формируют общее решение о покупке (купить фен, не купить фен Philips модель XYZ)
- Слово "ощущения" или "нравится" не используется никогда
- Функции, применимость и надежность
- Часто составляется список подходящих вещей и далее строится скоринг - какая подходит по максимальному набору параметров
- Открыт для мнений других людей. Жаждет легкой жизни и вовлекается в выбор только когда это касается важных вещей
- Лучше что-то готовые чтобы кинуть в багажник, чем шесть часов времени на сборку вещи из Икеа.

- Уникальность предмета, коллеги моего уровня этого не имеют
- Жилье: чувствует жилье, мгновенно готов его купить. Здесь и сейчас.
- Возможность улучшить, опции для расширения
- Лучший или наиболее желаемый дом на улице, верхний этаж с наилучшим видом, потенциал стать наилучшим или наибольшим
- Желание переехать еще раз почти сразу после переезда
- Если деньги не являются проблемой, то будет заказан дизайн у лучшего дизайн ателье или дом будет построен по индивидуальному уникальному проекту
- Немедленные удовольствия, доставка, мгновенные решения
- Доступность 25/7

## Клиенты: решения о покупке

- Насколько хорошо вещь делает предназначенное ей
- Дом: жена сделала предварительный отбор, показала дом который задал ей в душу. Все что я вижу: это все что надо сделать для покупки, переделки и ремонта в нем
- Не принимают быстрых решений. Должен быть определенный триггер или нужда (дырка в ботинке, взорвался телевизор)
- Следующая стадия после необходимости: поиск через интернет, сравнения и чтение обзоров до умопомрачения. Составление финального списка кандидатов и финальная оценка - абсолютно рационально
- Использование бренда как финальной рекомендации, но не условия отбора
- Фанаты пользовательских мнений на Amazon или Trip Advisor.
- Страх неправильно принятого решения
- Купит скорее технически безупречную вещь чем модную

- То как вещь выглядит и чувствуется
- Все обсуждается особенно аксессуары и одежда. И подарки
- Придерживаются общей тематики в покупках, которые влияют на окружающих; например одежда которая будет нравится окружающим
- Подарки, которые могут нести определенное сообщение имеют огромное значение, в отличие от первой попавшейся вещи схваченной с полки магазина подарков
- Ради пары туфель готовы потащить вас через пол города чтобы узнать что вы о них думаете
- Эстетика вещей крайне важна
- Могут быть "уговорены" на покупку, так как в целом очень восприимчивы к мнению посторонних
- Отдых и отели: если вы их себе сразу не представляете - вы им не верите. Необходимы картинки или виртуальные туры.
- Рассматривают альтернативные предложения, которые выглядят как бренды. Понимают цену вещам, если вещь ценная то они согласны с ценой, даже если это дорого
- Отдых имя свой первоначальный бюджет может достаточно легко его перешагнуть так как "быть с людьми" имеет большее значение чем перешагнуть рамки бюджета

- Почему (Зачем)
- Указывающее
- Нейтральное
- Задает вопросы
- Изменяемое в цифрах
- Ждет что вы знаете свою работу
- Техническое

- А что если?
- Делегирующее
- Не влезает в управление
- Ожидает инициативу
- Фокус на крупном плане
- Посвященное видению
- Абсолютно все возможно

## Лидерство?

- Как
- Coaching
- Строго очерченное
- Детальное
- Демократическое
- Командное согласие
- Справедливое

- Кто
- Поддерживание
- Личное
- Сопричастие
- Ждет что вы попросить о помощи/участии
- Коллективисты
- Искренние и натуральные

- Why. I think communication is key when change is happening
- We don't like change when it's first communicated, particularly when it's impacting ourselves, is ambiguous and there's not enough information
- We always want to understand more detail and more about how the change is going to affect us and the things we are doing
- Change not for the sake of change, is more or less the same point
- We need to understand if it's change itself, accepting change from the outside or leading a change
- We don't mind leading a change or changing other things but when it's being done to us we don't like it
- When we understand the details, the benefits of it, then we are in favour of change and proceed to execution

- What if
- Change is good
- I drive change
- It's the stuff of life
- You get bored if you...
- We're quite adaptable to any change
- It's exciting
- Change is necessary to feel life continues to be exciting
- When things need to keep moving
- Change means something different, different means things are going to be good
- Comfort zone is the last place that we're comfortable; we always seek change
- Comfort zones are not a secure place

## Change

- How
- When there is change, my first question is how it will impact me. If it does not, I don't care about it.
- If it does impact me I want to be involved in the planning and implementation of the change
- What would be required, the time-frames, etc.
- How can I change the change; if it's out of my control I just let it happen.
- Can we understand the detail of the planned change

- Who
- Include Blues in the early stages of planning how the change will be implemented so that the impact on people is carefully considered and factored into plans
- Moving into unfamiliar territory so you need some kind of consensus between people, gathering support for the change and that's when we comfortable in moving ahead with the change
- First is to get everybody on-board with the idea.
- Once you know that change is inevitable, then a sense of urgency is developed, you want to move and not slow things down
- Once the change is implemented, take a look at how it has worked for us; are we in a happy state, have things improved for us or has it worsened
- Ensure you celebrate success
- Encourage those that can to teach the change to others

- Theory
- Models
- Information
- Design
- Proven
- Intellectual Challenge
- What they think
- Inventing or thinking of new and unique ideas and building the theories behind them
- Understanding how processes are working and how things are designed; the underlying principles
- Reading well structured books / texts
- Hypotheses

- Activity, multi-tasking
- Movement
- Experiments
- Time Challenge
- Along the way, on the job
- What they see and can play with
- Through reading executive summary
- Using short-cuts
- Big picture, looking at patterns, mental maps
- Through their intuition about a topic
- Networking
- Simplifying things, drawing pictures
- Quick pace or lose interest
- What's in it for me; through their vision or desire

## Learn & Develop

- Notes
- Reflection
- Step by step
- Repetition
- Plan ahead
- Structural Challenge
- What they write
- Research into the experience of others doing the same thing and the rules for behaviour or practice they have established
- Rehearsing and memorising scripts
- Following clear instructions

- Try
- Simulation
- Conversation
- Social
- Other's experience
- People Challenge
- What they say
- Training in past and proven examples of other people's experiences / application in this field – how did they behave?
- Included in the information and knowledge stream; to create a better communication structure in the team
- To be coached by a subject matter expert

- Time challenges
- “Chaos to order” tasks
- In person then followed up with an e-mail
- Smaller tasks with more frequent check points
- Bigger picture into detail afterwards
- Expect initiative
- Engage in dialogue about the task
- No specific directions – let them have a go first
- Active experimentation

## Followership

- Planning tasks
- Crystal clear instructions
- In e-mail then follow up with a conversation
- Using a sequential flow of instruction
- Process
- Following clear written instructions