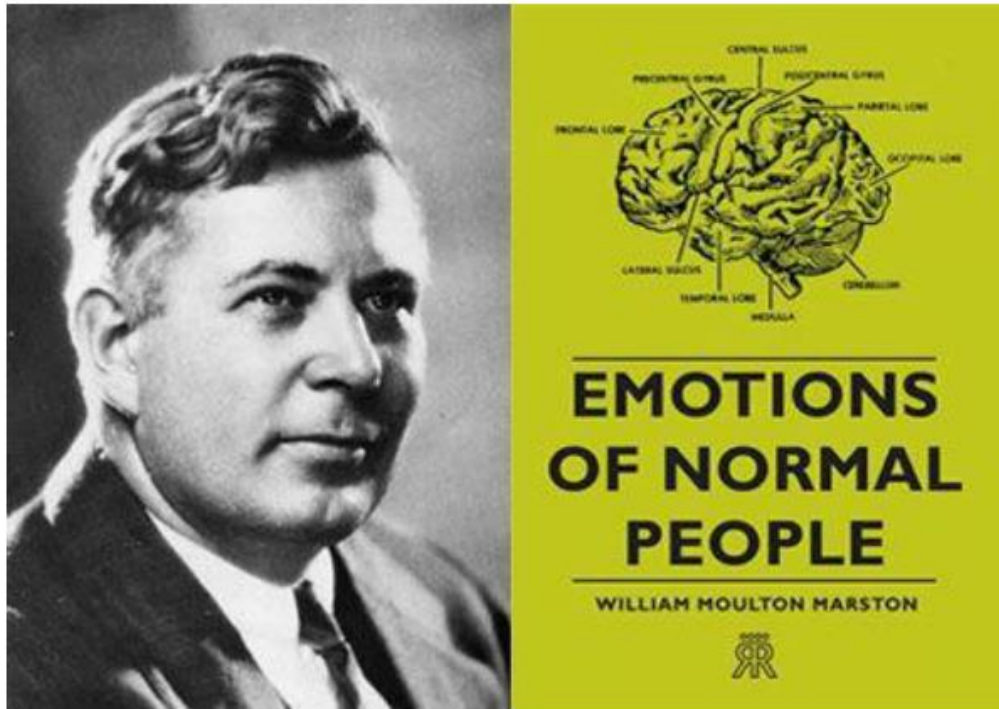


МОДЕЛЬ **D I S C**



William Moulton Marston (1893 -1947)

1928 – Emotions of Normal People



1938 The Lie Detector



1940 - Wonder Woman



Поведение – оцениваемая категория



Каждый стиль воспринимает факты исходя из своих особенностей!

DOMINANCE - Доминирование

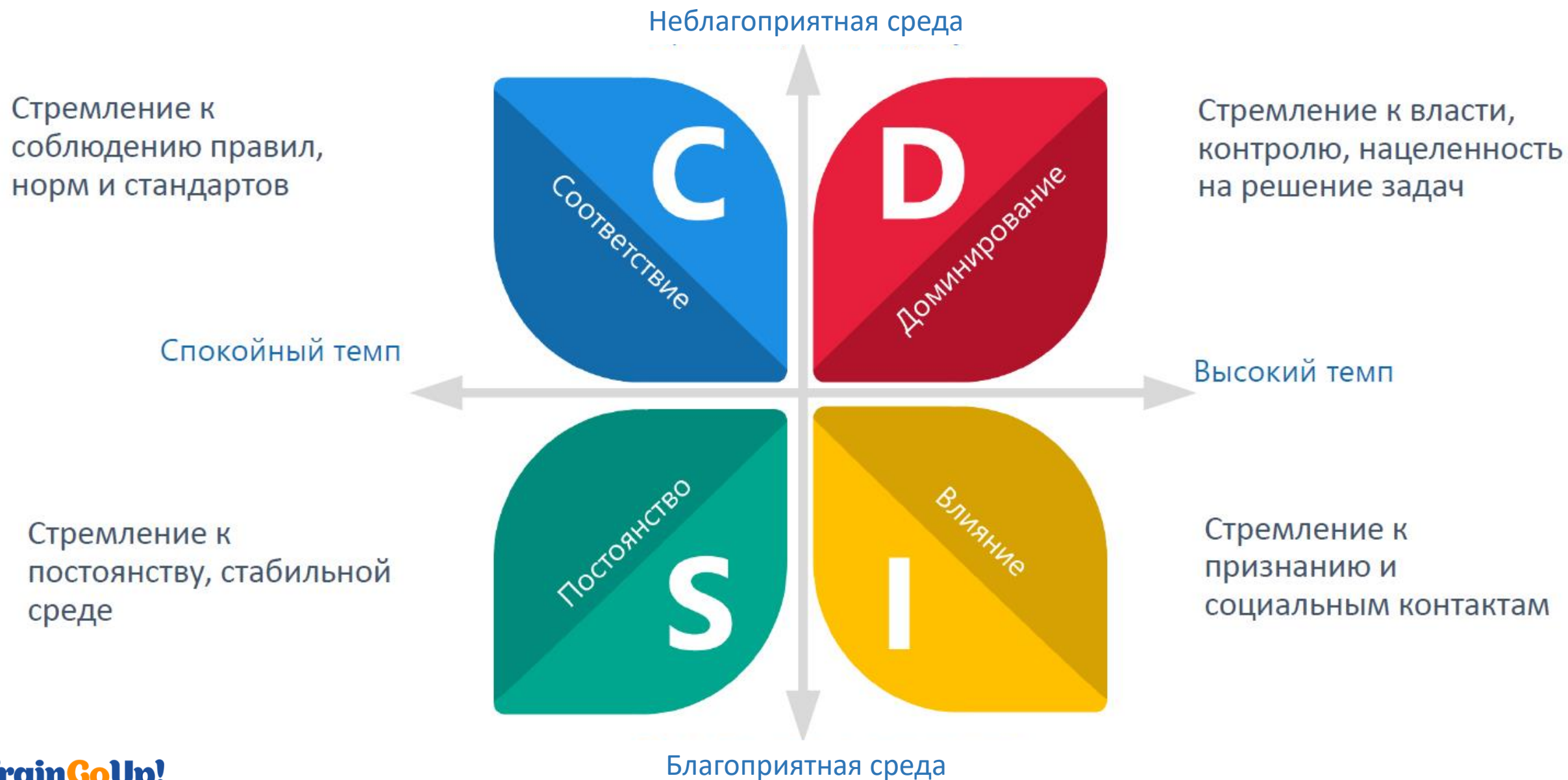
INFLUENCE - Влияние

STEADINESS - Постоянство

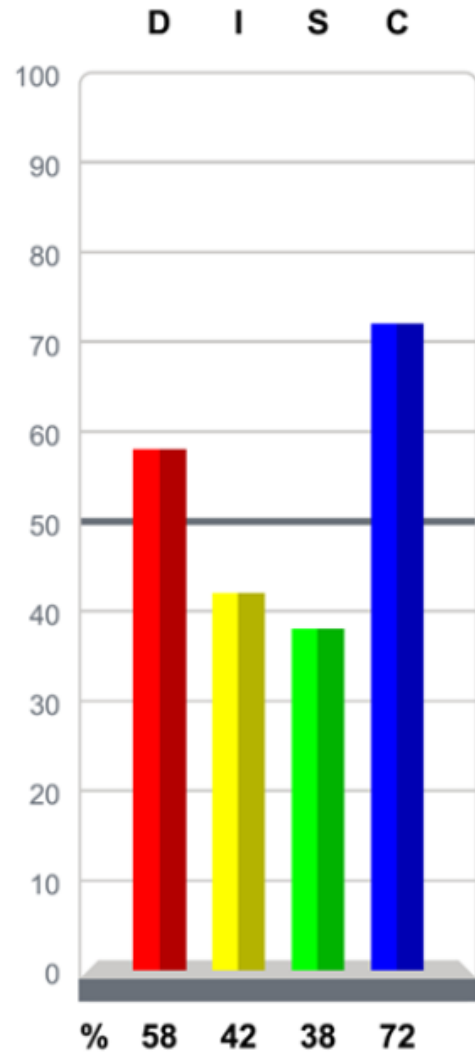
COMPLIANCE - Соответствие

И каждый прав по-своему!

Четыре фактора оценки поведения



Комбинация факторов определяет уникальное поведение человека



- Выраженность каждого фактора измеряется в % от 0% до 100%
- Факторы с выраженностью свыше 50% легко заметны в поведении
- Обычно 1-2 фактора более выражены по сравнению с другими
- Стиль поведения – это индивидуальная комбинация факторов
- Представленность «чистых» стилей (т.е. 1 фактор на уровне 90-100%, 3 фактора ниже 50%) – около 1%.

D

Dominance

Доминирование





Доминирование

- Желание лидировать
- Решение сложных задач
- Стремление выиграть
- Прямая коммуникация
- Высокий риск
- Эмоция: гнев





Характерные признаки

Поведение	Вести, лидировать
Темп	Высокий, энергичный
Невербалика	Прямые, четкие, указывающие, властные жесты. Прямой визуальный контакт. Садится напротив. Крепкое рукопожатие.
Речь	По делу, короткие фразы, прямые вопросы
Антистресс	Физическая активность
Поведение в конфликте	Сражаться
Требовательность к другим / себе	Высокая / Средняя
Коммуникация	Прямая, односторонняя
Нацелен на	Результат

Срочно! Вы должны достичь результата! Любой ценой! Начинайте немедленно! опередить конкурентов и выиграть! Только так!





Сильные стороны и ограничения D

Сильные стороны

- Фокусируется на результате
- Ищет возможности
- Само-мотивация
- Скорость
- Любит конкурировать
- Иницирует действия
- Подвергает сомнению привычный порядок, новатор
- Нацелен на успех

Возможные ограничения

- Превышение полномочий
- Берется за слишком много задач
- Односторонняя коммуникация
- Нетерпелив с другими
- Стремление спорить
- Давит, а не лидирует
- Слишком прям и недостаточно дипломатичен
- Слишком фокусируется на задаче



✓ Эффективно

- Говорите ясно, четко и по делу
- Говорите о бизнесе
- Приходите подготовленным с задачами, требованиями и хорошо организованными материалами
- Планируйте презентацию и излагайте логично
- Задавайте конкретные вопросы
- Давайте альтернативы и выбор при принятии решений

✗ Не работает

- Не мямлите и не тратьте их время
- Не занимайтесь болтовней и не переходите на личные отношения
- Не забывайте ничего, не показывайте неорганизованность.
- Не пропускайте важного и не скачите от раздела к разделу
- Не задавайте риторических или бесполезных вопросов
- Не приходите с принятым решением- и не принимайте решения за них



Influence

Влияние





Влияние

- Потребность в признании
- Стремление к общению
- Высокая вовлеченность
- Переключаемость
- Подвижные эмоции: оптимизм / обида

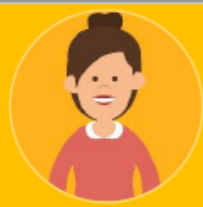




Характерные признаки

Поведение	Придумывать, обсуждать, взаимодействовать
Темп	Очень высокий, легко переключается
Невербалика	Много жестов, богатая мимика. Располагается близко, рядом.
Речь	Яркая, образная, эмоциональная
Антистресс	Общение с людьми
Поведение в конфликте	Избежать, найти компромисс
Требовательность к другим / себе	Умеренная / Умеренная
Коммуникация	Постоянная, обширная, разноплановая
Нацелен на	Опыт, общение





Сильные стороны и ограничения I

Сильные стороны

- Оптимизм
- Энтузиазм
- Мотивирует других людей
- Отличное чувство юмора
- Ценит взаимодействие
- Легко делегирует
- Хороший посредник в конфликтах
- Умеет говорить с людьми

Возможные ограничения

- Переоценивает возможности
- Не доводит дела до конца
- Слишком старается убедить
- Легко обижается
- Слишком доверяет людям
- Трудности с планированием и контролем
- Слушает выборочно
- Невнимателен к деталям, недостаточно инструктирует



✓ Эффективно

- Поддерживайте их мечты и намерения
- Уделяйте время разговору на отвлеченные темы
- Говорите о людях и их целях
- Фокусируйтесь на людях и планах действия. Запишите все детали.
- Спрашивайте их мнение
- Давайте идеи для воплощения планов
- Уделяйте достаточно времени, чтобы оживить общение

✗ Не работает

- Не действуйте запретами
- Не будьте чересчур лаконичны
- Не пытайтесь управлять цифрами и фактами
- Не оставляйте решения повисшими в воздухе
- Не теряйте личного контакта
- Не тратьте время в пустых «мечтаниях»
- Не будьте слишком сухим

S

Steadiness

ПОСТОЯНСТВО



- Желание помочь
- Лояльность, стабильность
- Терпение, отсутствие напряжения
- Последовательность
- Контролирует и маскирует эмоции





Характерные признаки

Поведение	Оказывать поддержку, содействовать сотрудничеству
Темп	Спокойный
Невербалика	Спокойные, плавные, гармоничные жесты. Естественность
Речь	Детальное спокойное изложение. Мягкий голос.
Антистресс	Общение с людьми своего круга
Поведение в конфликте	Уступить
Требовательность к другим / себе	Умеренная / Высокая
Коммуникация	Хороший слушатель. Поддерживает диалог.
Нацелен на	Стабильность, постоянство, процесс

Подумай об этом. Не спеши, подумай. Я могу помочь тебе. Будем действовать вместе, так надежнее. Не стоит рисковать. Нам нужны гарантии и безопасность.





Сильные стороны и ограничения S

Сильные стороны

- Командный игрок
- Всегда готов помочь
- Умеет слушать
- Терпеливый, проявляет сочувствие
- Поддерживает и стабилизирует
- Логичен и последователен
- Заканчивает начатое
- Лоялен, стремится к прочным доверительным отношениям

Возможные ограничения

- Ждет распоряжений к началу действий
- Трудности с расстановкой приоритетов
- Может скрывать свои чувства
- Принимает критику близко к сердцу
- Уступчив в конфликтах
- Слишком долго остается вовлеченным в ситуацию
- Не любит изменений
- Нуждается в помощи в новых начинаниях



Коммуникация

✓ Эффективно

- Начните с личных комментариев. Растопите лед. Проявляйте искренний интерес к ним как к людям
- Терпеливо выясняйте их личные цели и идеи. Слушайте внимательно.
- Представляйте информацию мягко, логично и без опасностей и угроз
- Задавайте конкретные вопросы (предпочтительно КАК)
- Общайтесь свободно и естественно

✗ Не работает

- Не будьте жесткими, холодными, не говорите только бизнесе
- Не подталкивайте их к тому, что выгодно вам
- Не угрожайте и не пугайте, не будьте чересчур требовательны
- Не перебивайте, когда они говорят
- Не общайтесь в слишком сухой манере
- Не пытайтесь слишком сблизиться на ранних этапах общения. Доверие требует времени.

С

Compliance

Соответствие





- Необходимость в правилах
- Перфекционизм и пунктуальность
- Точность и внимание к деталям
- Факты, свидетельства, цифры
- Эмоция: страх





Характерные признаки

Поведение	Собирать и анализировать информацию
Темп	Спокойный, размеренный
Невербалика	Минимализм или отсутствие
Речь	Длительное подробное изложение, уточняющие вопросы, структура,
Антистресс	Отдых в одиночестве
Поведение в конфликте	Упредить или найти логичное решение
Требовательность к другим / себе	Высокая/ Высокая. Перфекционизм
Коммуникация	Слушать и уточнять. Указывать на неточности. Оценивать
Нацелен на	Соблюдение правил

Я проанализировала статистику за последние 3 года. Анализ рынка показывает существенные риски этого проекта и отклонения от нормативов. Мы сможем достичь не более 98% намеченного.





Сильные стороны и ограничения С

Сильные стороны

- Объективный
- Внимателен к мелким деталям
- Логика и анализ
- Ориентирован на задачу
- Высокая самоорганизация
- Системное критическое мышление
- Замечает ошибки
- Поддерживает стандарты

Возможные ограничения

- Дефицит социального интеллекта
- Застревает в деталях
- Слишком долго анализирует
- Стремится к идеальным решениям
- Педантизм в мелочах
- Слишком критичен к другим
- Не торопиться действовать
- Слишком ориентирован на процедуры



Коммуникация

✓ Эффективно

- Готовьтесь заранее
- Подходите прямо, с конкретным вопросом
- Анализируйте. Подходите к вопросу с разных сторон.
- Сформируйте план действий с четкими контрольными датами
- Не спешите, но будьте настойчивы.
- Если вы не согласны, представьте данные, факты, или заключения экспертов
- Дайте им информацию и время на принятие решения.

✗ Не работает

- Неорганизованность
- Не пытайтесь быть неформальным или завязать личный контакт
- Не давите и не требуйте быстрых решений
- Не обещайте фантастических результатов, будьте консервативны
- Избегайте излишней сжатости.
- Не пытайтесь убедить мнениями, ощущениями, эмоциями
- Не запирайте их в углу – лучше стимулируйте и поощряйте принятие решения

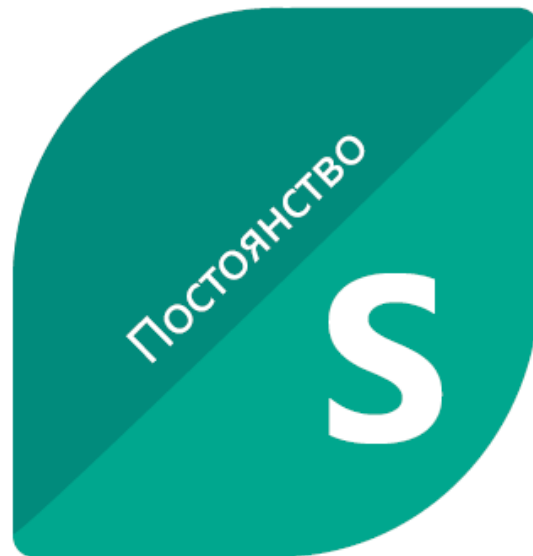
Модель DISC – Поведенческие индикаторы

- Почти нет жестикуляции
- Сдержанная мимика
- Ровный голос
- Держит дистанцию
- Детали и точность
- «Факты. Цифры. Данные»
- Медленно. Взвешенно. Целенаправленно.
- Стандарты и правила



- Чёткая жестикуляция
- Держит дистанцию
- Прямой контакт глазами
- Крепкое рукопожатие
- Жестикуляция
- Уверенный голос
- «Что у вас? По делу!»
- Выигрыш, победа.
- Быстрый результат

- Без напряжения
- Ровные эмоции
- Мягкий, тёплый голос
- Плавные жесты
- Безопасность, отсутствие риска
- Доверие, личные гарантии
- Привычная среда



- Бурная жестикуляция
- Близко, рядом
- Эмоции, чувства
- Стремительность
- Импульсивность
- Энтузиазм
- «Поговори со мной»
- «А как другие?»
- Общение, процесс

РОЛЕВОЕ КОЛЕСО



Командные роли на колесе



Планирование, мониторинг,
контроль, оценка



Практическая
реализация планов



Выработка стратегии, постановка
целей, организация работы



Координация проекта,
управление
ресурсами и задачами



Развитие идей, внешние
связи, мотивация



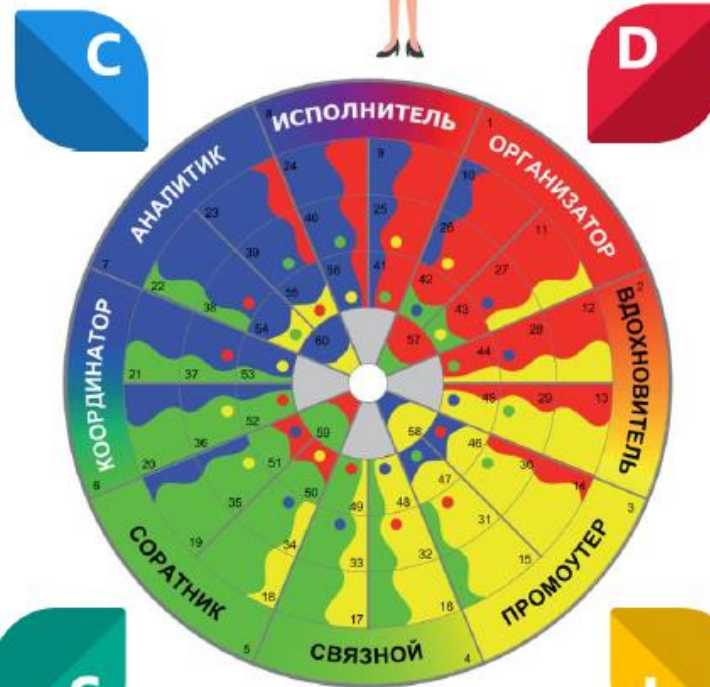
Содействие сотрудничеству,
разрешение противоречий



Взаимосвязи в команде
поддержка



Творчество, инновации,
генерация идей



Оптимальная рабочая среда

Решение проблем, активные действия,
дедлайны, нестандартные решения

Распорядок, понятные правила,
четкая зона ответственности,
точные данные

Соблюдение стандартов,
инструкции и процессы,
сотрудничество, ориентация на
качество

Спокойный темп, работа по плану,
вклад в работу команды,
последовательность



Быстрые действия, сложные
задания, самостоятельность,
влияние

Изменения, инновации,
энтузиазм, динамика,
коммуникация

Креативность, разнообразие,
свобода, мобильность,
возможность быть на виду

Комфортное рабочее место, команда,
развитие, климат, интересные задачи



Вдохновитель



Функции

Развитие идей, внешние связи, мотивация

Поведенческие предпочтения

Ориентация на задачу

Ориентация на людей

Спокойный темп

Быстрый темп

Сильные стороны

- Иницирует и продвигает перемены
- Активно решает проблемы
- Обладает хорошей интуицией
- Работает самостоятельно
- Вовлекает в работу других

Слова-мотиваторы

- Уникальный
- Поразительный
- Признание
- Успех

Слабые стороны

- Не доводит дела до конца
- Принимает решения под воздействием эмоций
- Слабая самоорганизация
- Чрезмерно верит в свою способность уговорить
- Готова взяться за любое дело

Слова-раздражители

- Стандартный
- Распорядок
- Структурированный
- Однообразный

Ценность для команды

- ✓ Обеспечивает коммуникацию
- ✓ Предприимчива, инициативна
- ✓ Вовлекает людей
- ✓ Мотивирует к действиям
- ✓ Успешный переговорщик



Промоутер

Функции

Инновации, творчество, генерация идей

Поведенческие предпочтения

Ориентация на задачу

Ориентация на людей

Спокойный темп

Быстрый темп

Сильные стороны

- Максимальное вовлечение
- Мыслит инновационно, творчески
- С ним не скучно
- Готов убедить любого, находит верные слова
- Оптимист, не унывает

Слова-мотиваторы

- Круто
- Имидж
- Вдохновение
- Чувства

Слабые стороны

- Переоценивает способности людей и команды
- Слушает избирательно
- Склонен к демонстративному поведению
- Импульсивен в решениях и действиях
- Фокусируется на опыте, а не на результате

Слова-раздражители

- Спокойствие
- Привычный
- Анализ
- Бюрократия

Ценность для команды

- ✓ Генератор идей
- ✓ Мыслит нестандартно, креативен
- ✓ Сплачивает команду
- ✓ Создает неформальную атмосферу
- ✓ Оказывает влияние





Функции

Взаимосвязи в команде, поддержка

Поведенческие предпочтения

Ориентация на задачу

Ориентация на людей

Спокойный темп

Быстрый темп

Сильные стороны

- Демонстрирует лояльность, преданность
- Привержена команде, коллективист
- Всегда готова помочь
- Энтузиаст
- Ценит отношения

Слова-мотиваторы

- Доброжелательный
- Простой
- Отзывчивый
- Дружба

Слабые стороны

- Легко соглашается с чужим мнением
- Слишком мягко относится к плохим поступкам
- Пассивна, демонстрирует нерешительность
- Опускает руки в сложных ситуациях
- Не идет на конфликт даже когда это нужно

Слова-раздражители

- Аналитика
- Комплексный
- Официальный
- Абстрактный

Ценность для команды

- ✓ Командный игрок
- ✓ Ответственная
- ✓ Упорная, держит слово
- ✓ Строит прочные отношения
- ✓ Ценит людей



Соратник

Функции

Содействие сотрудничеству, разрешение противоречий

Поведенческие предпочтения

Ориентация на задачу

Ориентация на людей

Спокойный темп

Быстрый темп

Сильные стороны

- Хороший слушатель
- Терпеливый, спокойный
- Исполнителен, доводит работу до конца
- Охотно помогает другим
- Умеет создавать благоприятный климат

Слова-мотиваторы

- Последовательный
- Безопасный
- Привычный
- Согласовано

Слабые стороны

- Слишком погружается в детали
- С трудом выполняет срочные задачи
- Выполняет работу сам, не делегирует
- Редко проявляет инициативу
- Не любит изменений

Слова-раздражители

- Срочный
- Непредвиденный
- Новое
- Инициатива

Ценность для команды

- ✓ Вносит стабильность
- ✓ Работает по плану
- ✓ Ответственно выполняет работу
- ✓ Хороший посредник в конфликтах
- ✓ Предан команде





Функции

Координация проекта, управление ресурсами и задачами

Поведенческие предпочтения

Ориентация на задачу

Ориентация на людей

Спокойный темп

Быстрый темп

Сильные стороны

- Проявляет самодисциплину
- Поддерживает стандарты
- Работает на руководителя
- Разбирается в деталях
- Добросовестно выполняет работу

Слова-мотиваторы

- Организованный
- Проверенный
- Стандартный
- Под контролем

Слабые стороны

- Испытывает дефицит уверенности
- Слишком привержена первоначальному плану
- Проявляет упрямство в стрессе
- Недостаточно амбициозна
- Не дает прямых ответов

Слова-раздражители

- Незавершенный
- Незнакомый
- Напряженный
- Альтернатива

Ценность для команды

- ✓ Работает для общего дела
- ✓ Командный «диспетчер»
- ✓ Координирует задачи и ресурсы
- ✓ Поддерживает систему
- ✓ Выявляет и решает проблемы



Аналитик

Функции

Планирование, мониторинг, контроль, оценка

Поведенческие предпочтения

Ориентация на задачу



Ориентация на людей

Спокойный темп



Быстрый темп

Сильные стороны

- Аккуратен, точен, пунктуален
- Использует данные для решения проблем
- Поддерживает стандарты
- Высокая самоорганизация
- Системное критическое мышление

Слова-мотиваторы

- Точный
- План
- Выверенный
- Данные

Слабые стороны

- Слишком ориентирован на процедуры
- Застревает в анализе
- Не принимает решения, если мало данных
- Отвергает риски
- Полагается на руководителя

Слова-раздражители

- Обоснованное предположение
- Идеи
- Экспериментальный
- Риск

Ценность для команды

- ✓ Формирует планы
- ✓ Принимает рациональные решения
- ✓ Контролирует качество
- ✓ Привержен стандартам
- ✓ Упреждает и корректирует ошибки





Функции

Практическая реализация планов

Поведенческие предпочтения

Ориентация на задачу



Ориентация на людей



Спокойный темп



Быстрый темп



Сильные стороны

- Использует как логику, так и интуицию
- «Схватывает на лету»
- Хорошо управляет графиком проекта
- Нацелена на высокие результаты
- Энергично завершает задачи

Слова-мотиваторы

- Действия
- Фактические данные
- Дедлайн
- Решить задачу

Слабые стороны

- Игнорирует чувства и мнения других
- Недооценивает людей
- Придирчива в состоянии стресса
- Склонна к микро-менеджменту
- Может быть непоследовательной в решениях

Слова-раздражители

- Расслабленный
- Отставание
- Отдыхать
- Запрещено

Ценность для команды

- ✓ Добивается результата
- ✓ Принимает волевые решения
- ✓ Активизирует команду
- ✓ Принимает полезные решения
- ✓ Корректирует деятельность



Совместимость



A grayscale photograph of two men in business attire. The man on the left is smiling broadly, looking towards the man on the right. The man on the right is also smiling, looking back at the first man. They appear to be in a professional setting, possibly a meeting or a presentation. The background is a plain, light-colored wall.

Контакты:

Кузьменков Александр
web: www.TrainGoUp.ru
Email: abc@TrainGoUp.ru
8800-5056185
+7999-248 7694
+7911-135 8824