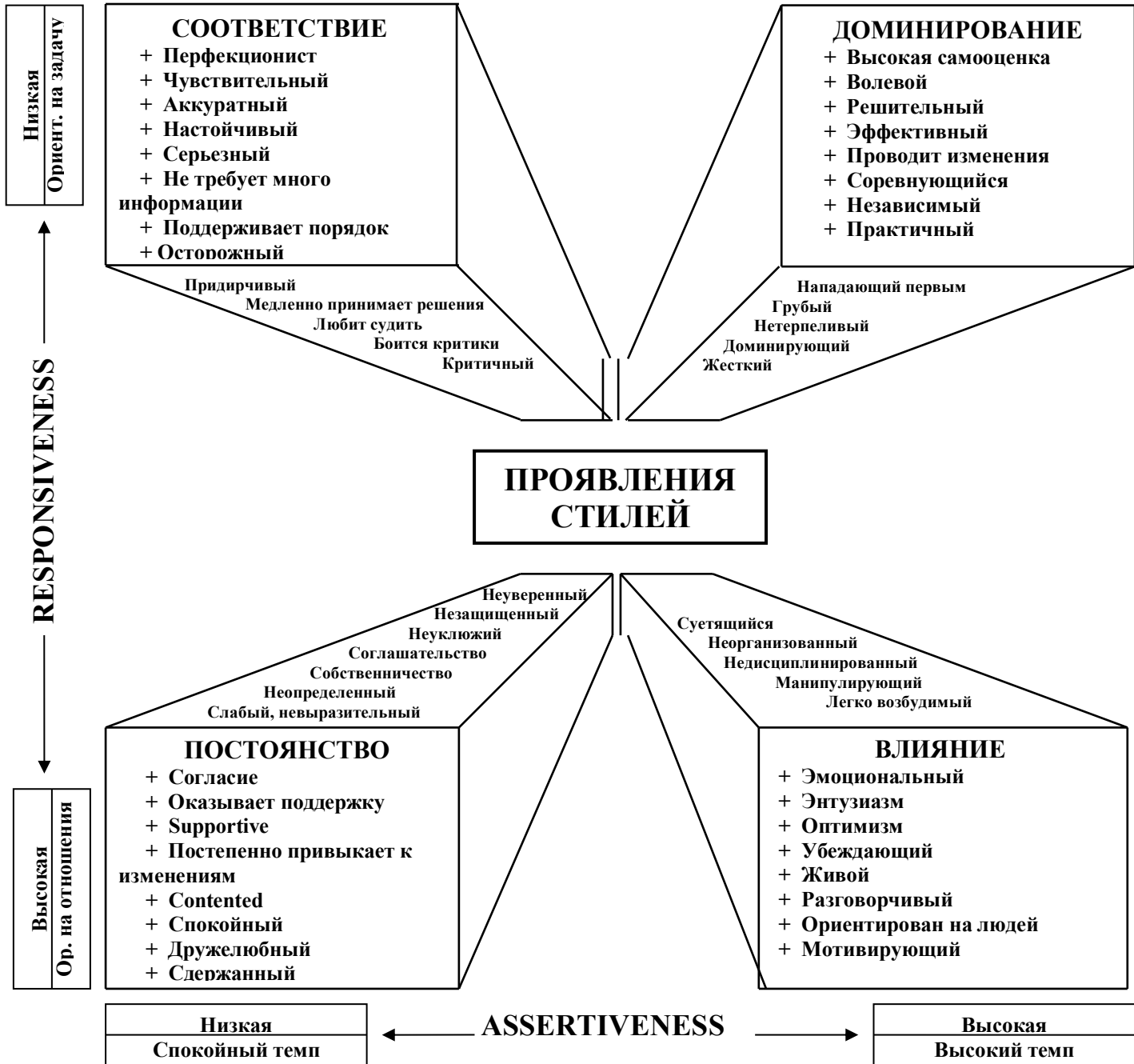




ГИД ПО СТИЛЯМ ПОВЕДЕНИЯ DISC



СТИЛИ ПОВЕДЕНИЯ





СТИЛЬ “D”: РЕЗУЛЬТАТ

Поведение	
Представленность естественного стиля	
Темп	
Экстраверт / интроверт	
Ориентация люди / задача	
Антистресс	
Поведение в конфликте	
Требовательность к другим	
Нацелен на	
Коммуникация	

Что делать/не делать в общении с “D”

- Говорите ясно, четко и по делу
Не мямлите и не тратьте их время
- Говорите о бизнесе
Не занимайтесь болтовней и не переходите на личные отношения
- Планируйте презентацию и излагайте логично
Не пропускайте важного и не скачите от раздела к разделу
- Задавайте конкретные вопросы (предпочтительно ЧТО)
Не задавайте риторических или бесполезных вопросов
- Давайте альтернативы и выбор при принятии решений
Не приходите с принятым решением- и не принимайте решения за них
- Излагайте цифры и факты о вероятности успеха и эффективности вариантов
Не притягивайте факты за уши и не давайте гарантий, когда есть вероятность их невыполнения
- Если вы несогласны, поясняйте почему – на фактах
Не говорите о том, что вы несогласны лично с «D»
- Стройте отношения по принципу «выигрыш/выигрыш»
Не заставляйте D чувствовать себя проигравшим.

Доставляет удовольствие:

- Вызов
- Возможность вести
- Сложные задачи

Разочаровывает

- Рутинная работа
- Отсутствие власти
- Отсутствие вызова

Темп

Скорость: Быстро, на результат

Действия: Быстро, на результат

Любимые слова

- Выиграть
- Результат
- Быть первым, лучшим
- Быстро
- Результат
- Выгода
- Немедленно
- Срочно
- Сейчас
- Сегодня
-

Язык тела

- Держит дистанцию
- Слегка наклоняется вперед
- Прямой контакт глазами
- Крепкое рукопожатие
- Жестикуляция

Голос

- Сильный
- Четкий
- Уверенный



Поведение	
Представленность естественного стиля	
Темп	
Экстраверт / интроверт	
Ориентация люди / задача	
Антистресс	
Поведение в конфликте	
Требовательность к другим	
Нацелен на	
Коммуникация	

Что делать / не делать в общении с «I»

- Поддерживайте их мечты и намерения
Не действуйте запретами
- Уделяйте время разговору на отвлеченные темы
Не будьте чересчур лаконичны
- Говорите о людях и их целях
Не пытайтесь управлять цифрами и фактами
- Фокусируйтесь на людях и планах действия. Запишите все детали.
Не оставляйте решения повисшими в воздухе
- Спрашивайте их мнение
Не теряйте личного контакта
- Давайте идеи для воплощения планов
Не тратьте время в пустых «мечтаниях»
- Уделяйте достаточно времени, чтобы оживить общение
Не будьте слишком сухим
- Давайте рекомендации людей, которых они считают авторитетами
Не говорите сверху вниз
- Предлагайте специальные, быстрые и дополнительные поощрения за готовность принять риски
Не отнимайте много времени. Переходите к планам и действиям

Доставляет удовольствие

- Быть с людьми
- Признание окружающих
- Ситуации, где нужен энтузиазм

Разочаровывает

- Отвержение
- Скептицизм
- Негативизм

Темп

Скорость: Быстро, Живо
Действие: Быстро, Жесты

Любимые слова

- Удовольствие
- Я чувствую
- Отлично
- Хорошо выглядите
- Признание
-
-

Язык тела

- Касается
- Улыбается
- Экспрессия
- Стоит или сидит рядом

Голос

- Энергичный
- Смены интонаций
- Убеждающий
- Дружелюбный
- Яркий



СТИЛЬ «S»: СЛУШАТЬ, ЧТОБЫ ПОНЯТЬ

Поведение	
Представленность естественного стиля	
Темп	
Экстраверт / интроверт	
Ориентация люди / задача	
Антистресс	
Поведение в конфликте	
Требовательность к другим	
Нацелен на	
Коммуникация	

Что делать / не делать в общении с «S»

- Начните с личных комментариев. Растопите лед.
- Проявляйте искренний интерес к ним как к людям
Не будьте жесткими, холодными, не говорите только о бизнесе
- Терпеливо выясняйте их личные цели и идеи. Слушайте внимательно.
Не подталкивайте их к тому, что выгодно вам
- Представляйте информацию мягко, логично и без опасностей и угроз
Не угрожайте и не пугайте, не будьте чересчур требовательны.
- Задавайте конкретные вопросы (предпочтительно КАК)
Не перебивайте, когда они говорят
- Общайтесь свободно и неформально.
Не общайтесь в слишком сухой манере
- Если ситуация задела их лично, признайте это
Не принимайте ошибочно их желание идти в одном направлении за удовлетворение
- Давайте личные заверения и гарантии
Не обещайте то, что не можете выполнить
- Если от них требуется решение, дайте им время на обдумывание.
Не торопите с решением, дайте нужную информацию

Доставляет удовольствие

- Безопасность
- Гармония в команде
- Разграниченная территория
- Возможность помочь

Разочаровывает

- Недостаток безопасности
- Излишняя открытость
- Отсутствие «домашней» территории

Темп

Скорость: Вдумчивый, расслабленный

Действие: Взвешенное, Без напряжения

Любимые слова

- Подумай об этом
- Не спеши
- Помочь мне, тебе
- Логично
- Стабильно
- Доверься мне
- Гарантия
- Обещаю
- Надежно

Язык тела

- Не слишком близко
- Откинуться, не спешить
- Нет напряжения
- Некрупные жесты
- Спокойствие

Голос

- Теплый
- Мягкий
- Спокойный
- Ровный
- Негромкий

СТИЛЬ «С»: СОБИРАТЬ ИНФОРМАЦИЮ



Поведение	
Представленность естественного стиля	
Темп	
Экстраверт / интроверт	
Ориентация люди / задача	
Антистресс	
Поведение в конфликте	
Требовательность к другим	
Нацелен на	
Коммуникация	

Что делать/не делать в общении с «С»

- Готовьтесь заранее
Не демонстрируйте неорганизованность
- Подходите прямо, с конкретным вопросом
Не пытайтесь быть неформальным или завязать личный контакт
- Анализируйте. Подходите к вопросу с разных сторон.
Не давите и не требуйте быстрых решений
- Излагайте детали. Делайте то, что с ваших слов может быть сделано
Не будьте неопределенным.
- Сформируйте план действий с четкими контрольными датами
Не обещайте фантастических результатов, будьте консервативны
- Не спешите, но будьте настойчивы.
Избегайте излишней сжатости.
- Если вы не согласны, представьте данные, факты, или заключения экспертов
Не пытайтесь убедить мнениями, ощущениями, эмоциями
- Дайте им информацию и время на принятие решения.
Не запирайте их в углу – лучше стимулируйте и поощряйте принятие решения
- Уважайте их пространство.
Не прикасайтесь к ним

Доставляет удовольствие

- Информация
- Стандарты качества
- Правила
- Согласие с правилами
- Анализ/исследование

Разочаровывает

- Личная критика
- Иррациональность
- Чувства/Эмоции

Темп

Скорость: Медленно, вдумчиво

Действие: Медленно, целенаправленно

Любимые слова

- Вот факты
- Это факт
- Доказано
- Гарантии
- Данные говорят
- Нет риска
- Не спешите
- Подумай еще
- Проанализировать
- Необходимые данные

Язык тела

- Не касаются
- Стоит или сидит напротив
- Прямой контакт глазами
- Отсутствие жестов или мелкие жесты

Голос

- Контролирует
- Слабое изменение интонаций
- Размеренный
- Точный



ОБЗОР СТИЛЕЙ ПОВЕДЕНИЯ

	ДОМИНИРОВАНИЕ	Влияние	Постоянство	СОГЛАСИЕ
ВНЕШНОСТЬ:	* Бизнес * Функциональная	*Модный * Стильный	* Повседневный * Подчиняется	* Формальный * Консервативный
РАБОЧЕЕ МЕСТО:	* Занят * Формальный * Эффективный * Структурированный	* Стимулирует * Личный * Беспорядок * Дружеский	* Личный * Расслабленный * Дружеский * Неформальный	* Структура * Организованный * Функциональный * Формальный
ТЕМП:	* Быстро/Решения	* Быстро/ Спонтанно	* Медленно/не спеша	Медленно/ системно
ПРИОРИТЕТЫ:	* Задача * Результат	* Отношения * Взаимодействие	* Поддержание отношений	* Задача * Процесс
СТРАХИ:	* Потерять контроль	* Потерять престиж/лицо	*Конфронтация	* Смущение
В НАПРЯЖЕНИИ:	* Диктовать /Напирать	* Атаковать / Сарказм	* Предоставить / уступить	* Уйти / Избежать
СТРЕМИТСЯ:	* Продуктивность	* Признание	* Внимание	* Точность
ХОЧЕТ ПОНИМАТЬ ВЫГОДЫ:	* Что * К какому сроку * Сколько стоит	* Как это усилит их статус * Кто еще этим пользуется	* Как это повлияет лично на них	* Какова логика действий * Как это работает
ЧУВСТВУЕТ БЕЗОПАСНОСТЬ	* Контроль	* Гибкость	* Близкие отношения	* Подготовка
ХОЧЕТ СОХРАНИТЬ:	* Успех	* Статус	* Отношения	* Доверие
ПОДДЕРЖИТЕ ИХ:	* Цели	* Идеи	* Чувства	* Мысли
ДОБИВАЙТЕСЬ ПРИНЯТИЯ ИДЕЙ ЗА СЧЕТ:	* Лидерство * Конкуренция	* Удовольствие * Стимулирующее окружение	* Согласован- ность * Лояльность	* Точность * Тщательность
ХОЧЕТ ЧТОБЫ ВЫ БЫЛИ :	* По делу	* Стимулирующий	* Приятный	* Точный
ХОЧЕТ БЫТЬ:	* Ответственным	* Достойным восхищения	* Нравиться	* Точный, правильный
РАЗДРАЖАЕТ:	* Неэффективность * Нерешительность	* Скука * Рутинa	* Нечуткость * Нетерпение	* Сюрпризы * Непредсказу- емость
ИЗМЕРЯЕТ ЛИЧНУЮ ЗНАЧИМОСТЬ:	* Результаты * Прогресс * Измерения	* Признание * Аплодисменты * Compliments	* Сравнение с другими * Глубина отношений	*Точность * Аккуратность, точность *Деятельность
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ:	* Решительность	* Спонтанность	* Взвешенность	* Целенаправлен- ность

СМ ТАКЖЕ: [HTTPS://GROW-TIME.RU/PERSONAL/DIAGNOSTIC_DISC](https://grow-time.ru/personal/diagnostic_disc)



ПОВЕДЕНЧЕСКИЕ ОТЛИЧИЯ СТИЛЕЙ

“D” – Доминирование
Характеристики: <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> “Я знаю, что хочу и добьюсь этого”<input type="checkbox"/> Результат! Быстро!<input type="checkbox"/> Быстро принимает решения<input type="checkbox"/> Часто рискует<input type="checkbox"/> Активен, любит соревноваться<input type="checkbox"/> Подвергает сомнению привычные решения
Предпочтения: <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> “Люблю держать ситуацию под контролем”<input type="checkbox"/> “Люблю проверить себя в новой обстановке”<input type="checkbox"/> Ищет возможности для реализации<input type="checkbox"/> Любит разнообразные и новые виды деятельности
Если ваш стиль «D», вам нужно научиться <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Брать нужный темп и расслабляться<input type="checkbox"/> Понимать, что нужды других людей могут отличаться от Ваших<input type="checkbox"/> Понимать, что всем нужна поддержка других людей время от времени<input type="checkbox"/> Принять необходимость ограничений в ряде случаев, даже если вы не согласны с этим

“I” – Влияние
Характеристики: <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> “Я легко завожу дружбу”<input type="checkbox"/> Стремится к теплым отношениям<input type="checkbox"/> Открыт в чувствах и эмоциях<input type="checkbox"/> Хочет быть причастным и впечатлять других<input type="checkbox"/> Живой, разговорчивый, социальный
Предпочтения: <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> “Мне нравится, когда меня признают”<input type="checkbox"/> “Мне нравится развлекать людей”<input type="checkbox"/> Любит быть самим собой<input type="checkbox"/> В работе с другими предпочитает неформальный стиль общения
Если ваш стиль «I», вам нужно научиться: <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Больше организованному ведению дел<input type="checkbox"/> Осознавать, что от вас ждут другие<input type="checkbox"/> Быть более прямым и твердым, если вам что-то не нравится<input type="checkbox"/> Принять необходимость завершения задач и соблюдения сроков

“C” – Соответствие
Характеристики: <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> “Мне надо планировать и держать всё в порядке”<input type="checkbox"/> Совершает мало ошибок<input type="checkbox"/> Работает тихо, не привлекая внимания<input type="checkbox"/> Использует обходные пути, чтобы погасить конфликт<input type="checkbox"/> Может критиковать качество работы
Предпочтения: <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> “Предпочитаю быть осторожным и молчаливым с новыми людьми”<input type="checkbox"/> “Мне нравится, если я могу работать над важными для меня вещами и меня не отрывают”<input type="checkbox"/> Любит осознавать, что стандарты не изменяться и о них не забудут<input type="checkbox"/> Хочет показать экспертизу и получить за это признание
Если ваш стиль «C», вам нужно научиться <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Понять, что ошибок не всегда можно избежать<input type="checkbox"/> Говорить открыто и обмениваться мнениями с другими<input type="checkbox"/> Работать с другими, достоинства которых отличаются от ваших<input type="checkbox"/> Пробовать новые подходы и задачи

“S” – Постоянство
Характеристики: <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> “Хотел бы знать, чего от меня ждут другие и как это лучше сделать”<input type="checkbox"/> Легкий в общении<input type="checkbox"/> Находит общий язык с самыми разными людьми<input type="checkbox"/> Любит работать последовательно и проверенными предсказуемыми методами<input type="checkbox"/> Чувствует себя более комфортно, когда слушает других, чем когда говорит или приказывает сам
Предпочтения: <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> “Мне нравится, когда всё идет гладко и не слишком много перемен”<input type="checkbox"/> “Мне нравится работать с другими и выполнять задачи в различных проектах”<input type="checkbox"/> Любит хорошо проверенные методы<input type="checkbox"/> Любит искреннюю похвалу от других, включая даже небольшое одобрение или поощрение
Если ваш стиль «S», вам нужно научиться <ul style="list-style-type: none"><input type="checkbox"/> Справляться с неожиданными изменениями<input type="checkbox"/> Делегировать задачи другим, чтобы получить желаемые результаты<input type="checkbox"/> Действовать более решительно с людьми, когда вы ответе за конечный результат<input type="checkbox"/> Принять возможность научиться в процессе выполнения новых задач или применения новых методов



УПРАЖНЕНИЕ

«РАСПОЗНАВАНИЕ СТИЛЕЙ DISC В ПОВЕДЕНИИ»

Инструкция: Для каждой ситуации определите, какое описание соответствует стилям D, I, S, C. Впишите в строчку букву, соответствующую стилю.

У ВХОДА В ЛИФТ УТРОМ В ОФИСЕ:

- _____ Ждет в очереди, но если понимает, что людей слишком много, поднимается по лестнице.
- _____ Придерживает лифт, чтобы впустить других, говоря «еще для одного местечко найдется»
- _____ Вызывает лифт, входит, нажимает кнопку закрытия двери.
- _____ Считает людей в лифте, если кол-во превышает норму загрузки, просит кого-то выйти.

В ПРОДУКТОВОМ МАГАЗИНЕ:

- _____ Не пользуется списком необходимых покупок; может покинуть очередь в кассу, чтобы взять с прилавков необходимые продукты, о которых вспомнил, пытается вернуться на то же место в очереди, где стоял раньше.
- _____ Берет с собой купоны на скидки, дисконтные карты и калькулятор для того, чтобы купить с максимальной выгодой. Предварительно выясняет цены в интернете.
- _____ Заранее составляет подробный список необходимых покупок, предварительно проверив, каких продуктов не хватает в доме
- _____ С удовольствием рассказывает вам, где чего найти в этом магазине; даёт рекомендации по приобретению товаров

НА КУРСЕ ПО БИЛЬЯРДУ:

- _____ Хороший счетовод, играет строго по правилам, часто чистит мелом кий
- _____ Играет в бильярд всегда в один и тот же день недели, в одно время, в одном клубе и на случай дождя всегда берет с собой зонт
- _____ Больше времени проводит в кофейне клуба за разговорами с людьми
- _____ Агрессивно перемещается по клубу, прорываясь через группы других игроков за столами

В САДУ:

- _____ Является членом общества садоводов, охотно участвует в ежемесячных собраниях, часто выступает с инициативами
- _____ Выращивает овощи, фрукты и ягоды. В шкафу у него трехлетний запас солений и варений, которыми обеспечивает свою семью и родственников
- _____ Борется с сорняками на своем участке. Сообщает соседям о необходимости прополки, если видит сорняки на их участках.
- _____ Нанимает рабочих, чтобы постричь газон.



Упражнение 1

Проявления поведенческих стилей в различных ситуациях

стиль: _____

Покупки	
Перемены	
Конфликт	
Вождение	
Цели	
Рабочее место	
Письма	
Устное общение	
Правила	
Риск	

Упражнение 2

	Стиль			
Сотрудник:	D	I	S	C
Реакция на критику				
Поиск нового решения				
Клиент:	D	I	S	C
Предложение новинки				
Соблюдение условий договора				