

ingate
development



Методология DISC



Let's innovate

- Методология DISC: что это и зачем
- Краткое описание всех типов личности
- Как определить тип личности
- Особенности работы с разными типами личности



Модель DISC анализирует стиль поведения человека:

- как он решает различные задачи
- как он эмоционально реагирует на них

Поведение человека может быть описано с точки зрения двух критериев:

- как человек воспринимает среду, в которой он действует
(благоприятная/неблагоприятная)
- как человек действует и реагирует на конкретные ситуации
(активно/пассивно)





«D» — это решительные, волевые и целеустремленные люди. Ключевой мотиватор – победа, демотиватор – поражение, потеря времени и ресурсов

«D» любят браться за трудные задачи, комфортно себя чувствуют в сложных изменчивых условиях, любят активный отдых

«D» быстро ориентируются в ситуации

«D» очень азартны, соревновательны

«D» не хватает терпения, дипломатичности

В стрессе «D» склонны к агрессии



Главный мотиватор «I» — признание.

Им важно внимание и одобрение других людей.

«I» любят находиться среди людей,

они хорошие рассказчики, душа коллектива.

«I» позитивны и доброжелательны.

«I» обладают нестандартным мышлением, они креативны, любят все новое.

«I» импульсивны, не любят копаться в деталях и цифрах.

Большой недостаток «I» — отсутствие пунктуальности.

В стрессе «I» становятся навязчивыми.



*Главный мотиватор «S» – предсказуемость, демотиватор – перемены
«S» очень внимательно и чутко относятся к людям, они – природные психологи*

«S» содержат свои дела и вещи в идеальном порядке

«S» с удовольствием выполняют рутинную работу

«S» очень трудно сказать «нет» другому человеку, в стрессе им свойственно соглашательство

«S» будут сохранять гармонию отношений



«С» — замкнутые и сдержанные люди

«С» обладают даром замечать и анализировать детали и факты

Главный мотиватор «С» — желание быть правым

Более всего они боятся ошибиться

«С» заранее готовятся, любят системный подход

«С» всегда перестраховываются («а что, если?»)

«С» трудно обмануть, они не доверяют никому

На стресс «С» реагируют уходом в себя, замыкаются

«С» осторожны и аккуратны, часто чрезмерно скрупулезны



Как определить кто наш

субъект



Любимые вопросы

Что
 Сколько по времени/денег
 Когда начнете/закончите/дадите
 результат

Быстро думаю и говорят

Быстро принимают
 решения

Не готовы ждать

Прямолинейны

Все сдержано и дорого

Любят темные насыщенные цвета

В кабинете большой стол, кожа, дерево, нет личных фотографий,
 дипломов мало и самые главные

Немецкий автомобиль



Слова маячки

Кто делать будет/уже делал
Как это представить/выглядеть
будет
Потрясающе
Круто
Я

Притягивает людей

Улыбчивый

Любить поговорить не по
делу

Опаздывает

Смесь ярких цветов

Любят темные насыщенные цвета

В кабинете цветы, сувениры, свои фотографии, все дипломы на показ,
диванчик, бар/кофе



Слова маячки

А как вы думает?
 Как другие делают?
 Каким образом?

Много уточняющих
 вопросов
 Все решают с командой
 Не любят изменений
 Любят ссылки на экспертов

Спокойный стиль

Уютные вещи

В кабинете цветы, аквариум, фото (семья/команда)

Семейный автомобиль



Слова маячки

Угу, ага, понятно

А что если

Соответствует ли закону

Давайте документы

Очень организованы (все по плану)

Пунктуальность важна

Готовятся заранее

Главное – качество работы

Все сдержано, но идеально подобрано

На стенах стратегии развития

Серо – черные тона

Машина как у всех



Недружелюбна

среда

- **Доминирующий D**
- **Фразы:** конкретные и по делу
- **Фокус:** предмет, результат, сделка
- **Поведение:** открытое и прагматичное
- **Ответ на стресс:** твердые решения
- **Избегать:** двусмысленность, образы, чувств
- **Добросовестный C**
- **Фразы:** логичные, последовательные, обоснование причин
- **Фокус:** План достижения результата
- **Поведение:** закрытое, неэмоциональное, строго по делу
- **Ответ на стресс:** дать время подготовиться
- **Избегать:** нелогичности, отсутствие подготовки
- **Влияющий I**
- **Фразы:** неформальные, образы
- **Фокус:** уникальность, красота, мнение людей о нем
- **Поведение:** открытое, веселое, общительное
- **Ответ на стресс:** активное слушание, сочувствие, поддержка
- **Избегать:** деталей, цифр, статистики
- **Стабилизирующий S**
- **Фразы:** искренние, мягкие, описательные
- **Фокус:** процесс, команда, порядок
- **Поведение:** спокойное, предсказуемое, планомерное
- **Ответ на стресс:** сочувствие, альтруизм, план
- **Избегать:** непоследовательности, конфликтности

Дружелюбна



среда

АКТИВНОЕ
ПОВЕДЕНИЕ

АДАПТИВНОЕ
ПОВЕДЕНИЕ

Как с ними работать



- Эмоционально
- Красивая и понятная презентация
- Внимательно слушать
- Подарки
- Достойное место встречи
- Чмокнуть в ...
- Всячески показывать, что он крут

- -
- Нудеть
- Цифры и детали
- Перехватывать инициативу
- Давить
- Продавать не нужное

•С

- +
- Спокойно (голос и движения)
- Факты
- Логика
- Итоги
- Вызвать доверие

-
- Уходить от темы
- Лукавить
- Спешить
- Настаивать

•S

- +
- Предсказуемость 
- Выгода для всей команды
- Прозрачность сотрудничества
- Сувениру и подарки
- Ссылки на экспертов

С помощью данной модели люди могут
 «сонастроиться» друг на друга, что помогает быстрее
 и эффективнее решать все вопросы!

