



Анкета

- Выбрать по 2 пункта в каждой строке
- Подсчитать выбранные пункты в колонках по вертикали
- Записать результаты

Анкета оценки

Как использовать анкету

Отметьте галочкой каждое слово в колонке (в клетке), выбранное вами.

Продолжайте процесс, пока не проработаете все 15 наборов слов, обращая внимание на то, чтобы выбрать по ДВА слова из каждой горизонтальной строки, что в сумме должно дать вам 30 слов для вашего профиля.

	Колонка А	Колонка В	Колонка С	Колонка D
1	Деловой <input type="checkbox"/>	Смелый <input type="checkbox"/>	Привлекательный <input type="checkbox"/>	Преднамеренный <input type="checkbox"/>
2	Организованный <input type="checkbox"/>	Принимающий ответственность <input type="checkbox"/>	Приятный <input type="checkbox"/>	Слушатель <input type="checkbox"/>
3	Трудолюбивый <input type="checkbox"/>	Независимый <input type="checkbox"/>	Компанейский <input type="checkbox"/>	Сотрудничающий <input type="checkbox"/>
4	Не деловой <input type="checkbox"/>	Активный <input type="checkbox"/>	Разговорчивый <input type="checkbox"/>	Размышляющий <input type="checkbox"/>
5	Серьезный <input type="checkbox"/>	Прямой <input type="checkbox"/>	Теплый <input type="checkbox"/>	Заботливый <input type="checkbox"/>
6	Фактический <input type="checkbox"/>	Риск-тейкер <input type="checkbox"/>	Дружеский <input type="checkbox"/>	Осторожный <input type="checkbox"/>
7	Практический <input type="checkbox"/>	Доминирующий <input type="checkbox"/>	Понимающий <input type="checkbox"/>	Неразговорчивый <input type="checkbox"/>
8	Хладнокровный <input type="checkbox"/>	Авторитарный <input type="checkbox"/>	Эмоциональный <input type="checkbox"/>	Основательный <input type="checkbox"/>
9	Сфокусированный <input type="checkbox"/>	Решительный <input type="checkbox"/>	Открытый <input type="checkbox"/>	Терпимый <input type="checkbox"/>
10	Методичный <input type="checkbox"/>	Неколеблющийся <input type="checkbox"/>	Спонтанный <input type="checkbox"/>	Умеренный <input type="checkbox"/>
11	Дисциплинированный <input type="checkbox"/>	Определенный <input type="checkbox"/>	Общительный <input type="checkbox"/>	Наблюдательный <input type="checkbox"/>
12	Прилежный <input type="checkbox"/>	Твердый <input type="checkbox"/>	Демонстративный <input type="checkbox"/>	Медлительный <input type="checkbox"/>
13	Точный <input type="checkbox"/>	Умный <input type="checkbox"/>	Добродушный <input type="checkbox"/>	Мыслитель <input type="checkbox"/>
14	Формальный <input type="checkbox"/>	Уверенный <input type="checkbox"/>	Выразительный <input type="checkbox"/>	Планировщик <input type="checkbox"/>
15	Настойчивый <input type="checkbox"/>	Действенный <input type="checkbox"/>	Интуитивный <input type="checkbox"/>	Ограниченный <input type="checkbox"/>

Подсчет баллов

Посчитайте количество слов, выбранных вами в каждой колонке, и запишите результат ниже:

А

Б

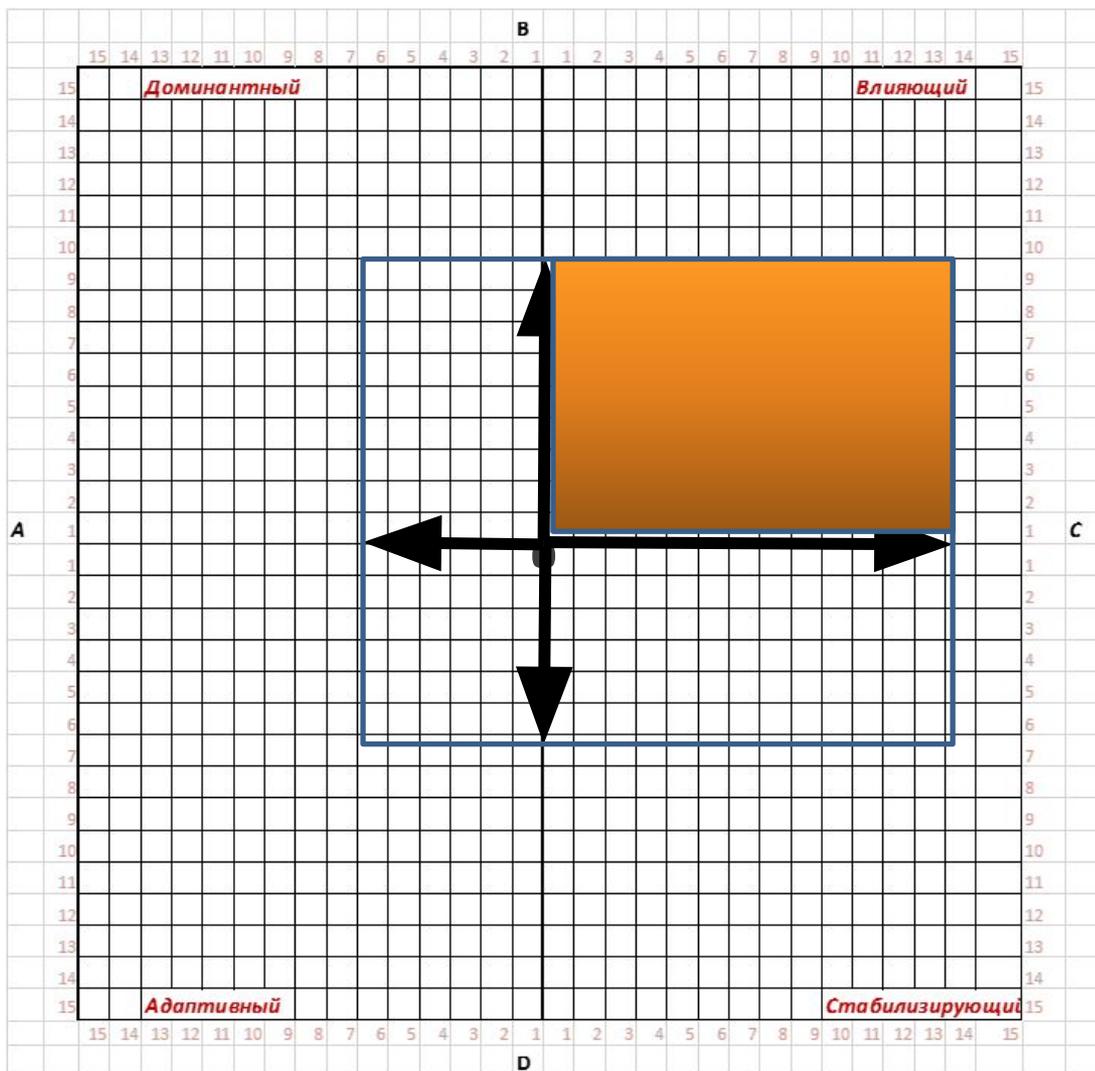
С

Д

Анализ результатов



- Отложить полученный результат по осям
- Нарисовать квадрат по отложенным меткам
- Закрасить самый большой сектор





**Личнос
ть**

**Поведени
е**



**Ценност
и**

**Мотив
ы**

DISC



**БОЛЬШЕ СИЛ.
Стремление менять
окружающую среду**



**Недружелюбная
среда**



**Дружелюбная
среда**

**МЕНЬШЕ СИЛ.
Стремление приспособиться
к окружающей среде**



D - ДОМИНИРУЮЩИЙ



Активное поведение

ДОМИНИРУЮЩИЙ

1. **Стимул:** Победа
2. **Страх:** Поражение,
3. **Стиль коммуникации:**
Указывает
4. **В стрессе:** Агрессия, Борьба

Недружелюбная среда

Дружелюбная среда



Адаптивное поведение



D - Доминирующий

- Быстры в действиях и решениях
- Нетерпеливы, настойчивы и неутомимы
- Открыто говорят, что думают
- Иногда кажутся грубоватыми, резкими перебивают в разговоре
- Готовы рисковать
- Соревновательные, любят вызов и умеют принимать его
- Знают, чего хотят добиться и хотят быстро получить желаемое
- Легко берут на себя полномочия
- Не боятся противостояний и могут скучать без них
- Умеют делегировать
- Работают на износ

D – Доминирующий. Способы Влияния



Фразы

Конкретны, по делу

Фокус

Предмет, результат,
сделка

Поведение

Открытое и прагматичное

**Ответ
на стресс**

Твердость решений

Избегать

Двусмысленностей, образов, чувств



D – Доминирующий

Возможные ограничения



- Превышение полномочий
- Действует не сдержанно
- Провоцирует напряженности в отношениях
- Может быть грубым
- Критичен и ищет ошибки у других
- Не внимателен к деталям
- Не любит рутинную работу
- Не желает быть частью команды

Тип D. Типажи в культуре и политике



Петр I



Екатерина II



Жуков Г.К.



I - ВЛИЯЮЩИЙ

Активное поведение

ДОМИНИРУЮЩИЙ

1. Стимул: Победа
2. Страх: Поражение,
3. Стил ь коммуникации:
Указывает
4. **В стрессе:** Агрессия, Борьба

Недружелюбная среда

ВЛИЯЮЩИЙ

1. Стимул: , Признание
2. Страх: Отторжение, Равнодушие
3. Стил ь коммуникации:
«Продает»
4. **В стрессе:** Навязчивость

Дружелюбная среда



Адаптивное поведение



I – Влияющий

- Верят в хорошее, красивое – в чудо. Оптимисты
- Открыто выражают свои чувства и эмоции. Притягивают к себе эмоции других людей
- Разговорчивые, обаятельные – обладают харизмой
- В разговоре выглядят очень заинтересованными
- Легко доверяют людям, легко заводят друзей и знакомых. Очень дружелюбны.
- Классно рассказывают истории, байки, анекдоты
- Мало пунктуальны
- Могут действовать по принципу «Чтобы было красиво»
- Обладают высоким творческим потенциалом и нестандартным мышлением



I – Влияющий.

Способы влияния

Фразы

Неформальны, образны

Фокус

Люди, их мнение об I-человеке, уникальность, красота

Поведение

Открытое, веселое, общительное; комплименты

Ответ на стресс

Активное слушание, сочувствие, поддержка

Избегать

Деталей, цифр, статистики, частого упоминания сроков



I – Влияющий

Возможные ограничения



- Иногда озабочен своей популярностью больше чем результатом
- Может быть навязчив
- Бывает не последователен в выводах
- Часто принимает решение, основанные на поверхностном анализе
- Не внимателен к деталям и срокам
- Может переоценить свои возможности
- Испытывает трудности в планировании

Тип I. Типажи в культуре и политике



Пелагея



Михаил
Галустян



Тигра



S - СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ

Активное поведение

ДОМИНИРУЮЩИЙ

1. Стимул: Победа
2. Страх: Поражение,
3. Стил ь коммуникации:
Указывает
4. **В стрессе:** Агрессия, Борьба

Недружелюбная среда

ВЛИЯЮЩИЙ

1. Стимул: , Признание
2. Страх: Отторжение, Равнодушие
3. Стил ь коммуникации:
«Продает»
4. **В стрессе:** Навязчивость

Дружелюбная среда



СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ

1. Стимул: Стабильность,
безопасность
2. Страх: Быстрых перемен,
незащищенности
3. Стил ь коммуникации: Слушает,
поддерживает
4. **В стрессе:** Соглашательство

Адаптивное поведение



S – Стабильный

- Дружелюбны, приветливы и мягки в общении
- Умеют внимательно слушать и слышать собеседника
- Сочувствуют и сопереживают. Будут пытаться помочь
- Чувствительны – хорошо чувствуют настроение собеседника и подстраиваются под него
- Тонко чувствуют фальшь и обман
- Любят покой, планомерность и методичность.
- Внимательны к деталям. Иногда медлительны
- Задают много уточняющих вопросов
- Предпочитают говорить только тогда, когда уверены
- Будут стараться сохранить гармонию отношений, дипломатичны
- Командный

S – Стабилизирующий.

Способы влияния



Фразы

Искренние, мягкие, описательные

Фокус

Процесс, команда,
порядок

Поведение

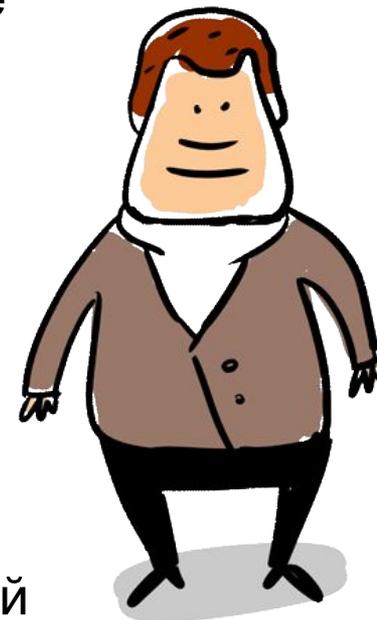
Спокойное, предсказуемое,
планомерное, дружелюбное

**Ответ
на стресс**

Внимательное слушание,
сочувствие, альтруизм, пошаговый
план

Избегать

Непоследовательности, конфликтности,
однозначных терминов



S – Стабильный

Возможные ограничения



- Много времени, чтобы привыкнуть из изменениям
- Не стремления к развитию
- Может затаит обиду
- Ждет распоряжения прежде чем начать действовать
- Может иметь недостаток воображения
- Испытает сложности если есть ограничения во времени
- В конфликтах \ стрессе – с трудом принимают решения

Тип S. Типажи в культуре и политике



Варя
Черноус
«Интерны»



Кот
Леопольд



Мать Тереза



C - ДОБРОСОВЕСТНЫЙ



Активное поведение

ДОМИНИРУЮЩИЙ

1. Стимул: Победа
2. Страх: Поражение,
3. Стиль коммуникации:
Указывает

4. В стрессе: Агрессия, Борьба

ДОБРОСОВЕСТНЫЙ

1. Стимул: Быть правым
2. Страх: Совершить ошибку,
Отсутствия «правил игры»,
3. Стиль коммуникации: Пишет,
собирает информацию
4. В стрессе: Уход

ВЛИЯЮЩИЙ

1. Стимул: , Признание
2. Страх: Отторжение, Равнодушие
3. Стиль коммуникации:
«Продает»

4. В стрессе: Навязчивость

СТА

1. С
2. С
3. С



4. В стрессе: Соглашательство

Недружелюбная среда

Дружелюбная среда

Адаптивное поведение

С – Добросовестный



- Демонстрируют собранность и высокую самоорганизованность
- Эмоционально закрыты – человек в футляре
- Малообщительны. Молчуны
- Всегда заранее тщательно готовятся. Любят системный подход
- Делают акцент на качестве работы – могут казаться педантичными и занудными. Перфекционисты
- Перестраховываются – всегда думают «а что, если?»
- Анализируют, взвешивают, считают, планируют и предусматривают.
- Структурированы и пунктуальны
- Серый кардинал – не бросаются в глаза, вежливы и корректны
- Готовы уступить, чтобы избежать конфликта
- Думают о плохом и готовятся к этому

С – Добросовестный. Способы Влияния



Фразы

Логичные, последовательные, содержащие обоснование причин

Фокус

План достижения результата

Поведение

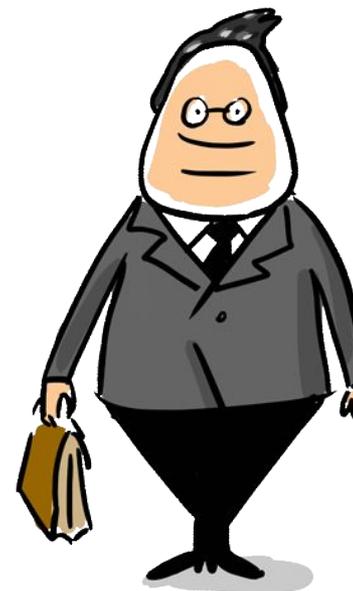
Закрытое, неэмоциональное, строго по плану/делу

Ответ на стресс

Дать время подумать и подготовиться, письменно – не устно

Избегать

Нелогичности, отсутствия подготовки



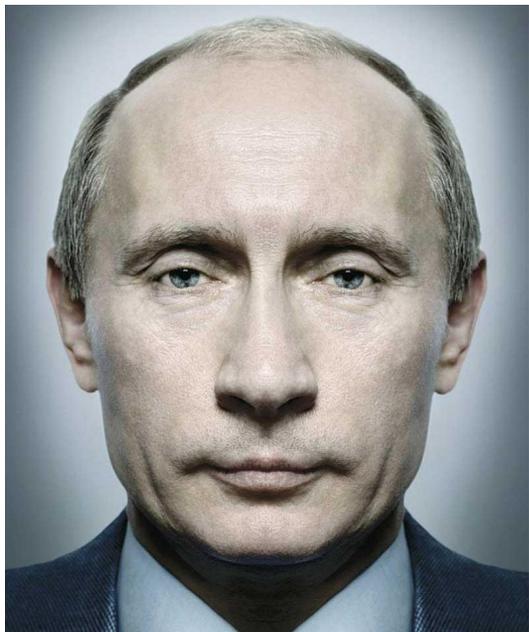
С – Добросовестный

Возможные ограничения



- Излишне доверяют правилам
- Нерешителен
- Может погрузиться в детали
- Желает получить полное объяснения прежде чем начать действовать
- Не берет на себя ответственность в тех случаях где не чувствует себя экспертом
- Сдаёт позиции, чтобы избежать споров
- Может занять упрямо-оборонительную позицию

Тип С. Типажи в культуре и политике



В.В. Путин



Шерлок Холмс



**Кролик
«Винни Пух и
все все все»**



DISC МОДЕЛЬ ЛИЧНОСТНЫХ РАЗЛИЧИЙ



Активное поведение

ДОМИНИРУЮЩИЙ

**ЧТО?
КОГДА?
СКОЛЬКО?**

**Пришел, увидел,
победил!**

ВЛИЯЮЩИЙ

КТО?

Show must go on!

ДОБРОСОВЕСТНЫЙ

**Почему?
ЗАЧЕМ?**

От судьбы не уйдёшь.

СТАБИЛИЗИРУЮЩИЙ

КАК?

И нам приятно, и вам приятно.

Недружелюбная среда

Дружелюбная среда

Адаптивное поведение



D: Сильные стороны

- Умеет провоцировать других на достижение сложных целей
- Умеет хорошо держать аудиторию, дисциплинировать других
- Не боится сложных случаев, конфликтных ситуаций и критически настроенных учеников
- Ставит четкие и амбициозные цели
- Обладает хорошим бизнес-чутьем и широкой бизнес-перспективой
- Свободно делегирует
- Ассертивен – предпочитает действовать открыто – «карты на стол»

I: Сильные стороны



- Великолепно устанавливает контакт с аудиторией в целом и с каждым участником в отдельности
- Как правило, умеют и любят выступать публично
- Энтузиаст, кипучая энергия
- Естественно влияет на других людей, заражает их собственным примером
- Отличные коммуникативные способности
- Обучает через шоу, смех и игру - на опыте других

S: Сильные стороны



- Умеют слушать и слышать
- Искренне сопереживают
- Стремятся помочь и словом и делом, причем, как правило, выполняют эти стремления
- Прекрасно помнят все проблемы своих учеников
- Внимательны к аспекту времени
- Отлично владеют нужной методикой и обладают глубокими познаниями в своей области
- Способен на поддержку

С: сильные стороны



- Отлично структурируют, систематизируют и планируют
- Отличные аналитические способности
- Отличные способности оценки
- Умеют сфокусироваться на конкретных проблемах и их решении
- Отличные навыки организации и планирования
- Постоянный, непрямой контроль и мягкий мониторинг прогресса развития
- Отлично разбирается в том о чем говорит

D будет эффективнее управлять если...



- Будет более терпелив
- Понизит свою директивность
- Будет задавать больше вопросов
- Будет уделять больше времени своим подчиненным
- Начнет принимать во внимание мотивацию своих подчиненных

I будет эффективнее управлять если...



- Будет более конкретным
- Станет более организованным и пунктуальным
- Будет более внимателен к содержанию своей работы, чем к тому, как она выглядит
- Научится более четко контролировать себя, взятые на себя обязательства и свои результаты

S будет эффективнее управлять если...



- Станет более директивным
- Будет более гибко относиться к переменам
- Избавится от груза чужих проблем
- Научится говорить «нет»

С будет эффективнее управлять если...



- Научится спокойнее принимать разнообразие личностей
- Будет больше общаться со своими подчиненными и делать это более открыто
- Будет поощрять креативность
- Будет быстрее принимать решения
- Будет более гибко принимать перемены

Что лучше не поручать сотруднику - D



- Задачи связанные с вниманием к людям
- Рутину
- Работу в команде
- Задачи требующие анализа систематизации
- Решения требующие тщательного рассмотрения
- Задачи без видимых осязаемых результатов

Что лучше не поручать сотруднику - I



- Работу в одиночестве
- Работу с цифрами
- Любую рутину
- Задачи требующие контроля и вдумчивости
- Задачи требующие внимания к деталям

Что лучше не поручать сотруднику - S



- Задачи связанные с переменами
- Непопулярные решения
- Задачи требующие быстрой реакции и решений
- Задачи требующие креатива и нетрадиционного подхода

Что лучше не поручать сотруднику - С



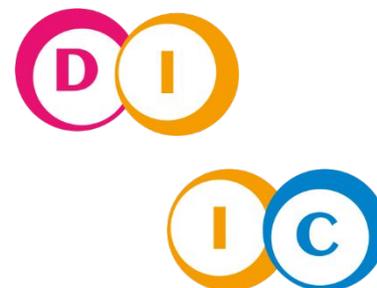
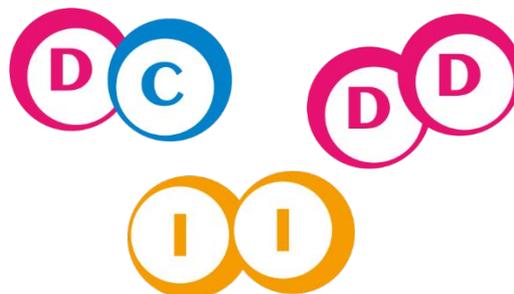
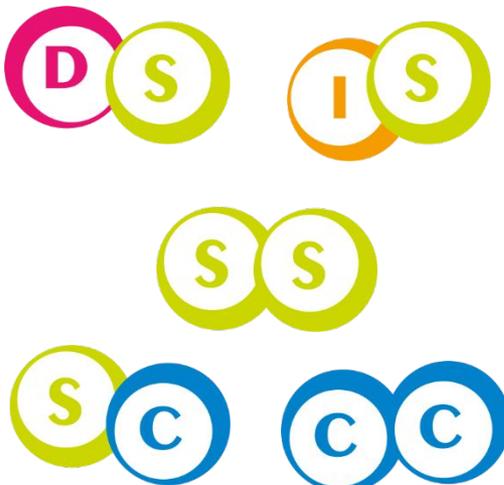
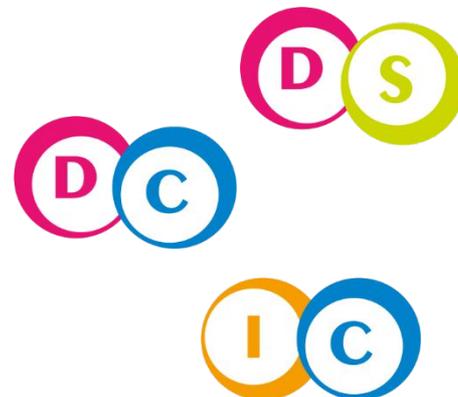
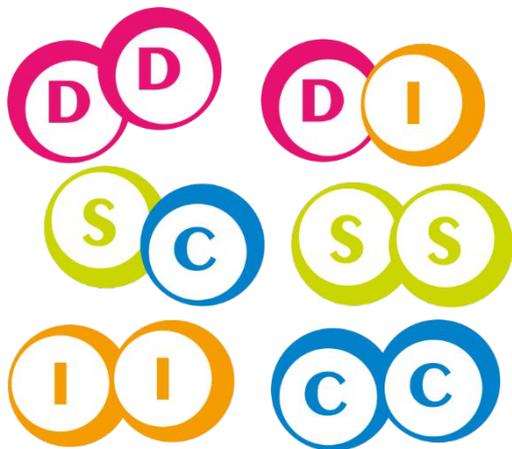
- Быстрые решения
- Задачи, требующие быстрых действий
- Работу связанная с коммуникацией и убеждением
- Задачи, связанные с налаживаем «неуставных» отношений

Матрица совмещений типов

Отлично

Хорошо

Слабо



Отлично

Хорошо

Слабо

Спасибо за внимание!
До новых встреч!

