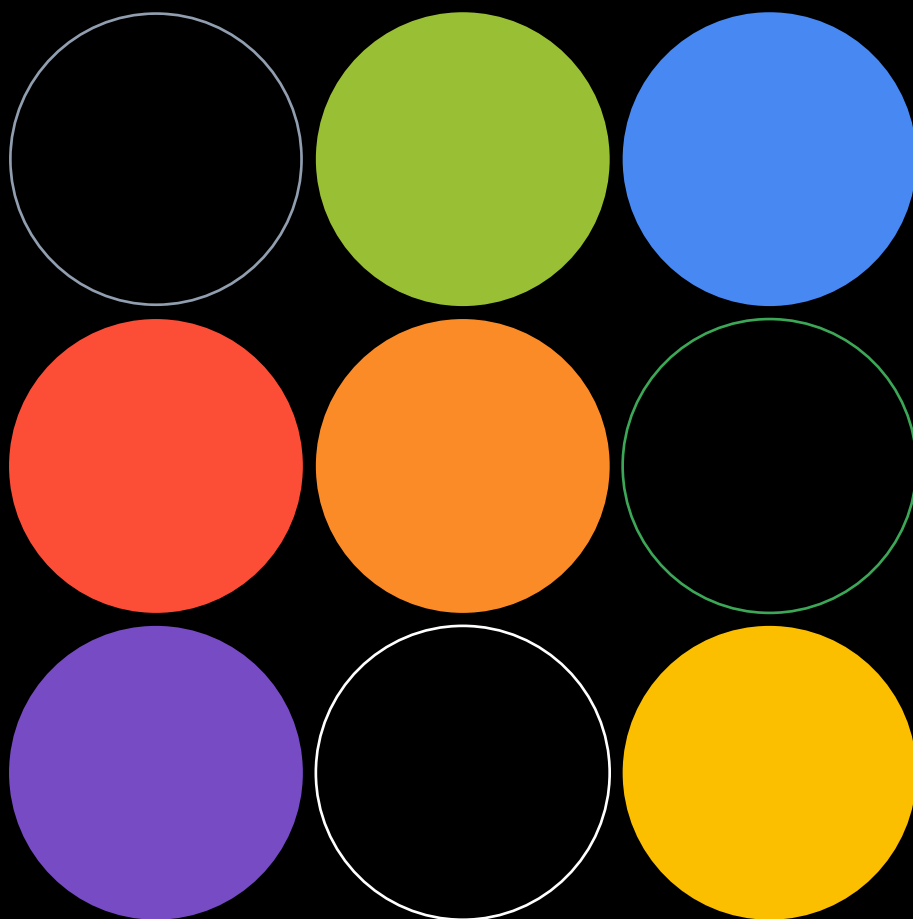


НАСТАВНИК ДЛЯ РАЗНЫХ ПОКОЛЕНИЙ. ЧАСТЬ 2



Российское
общество
Знание

ТЕХНОЛОГИЯ DISC

DISC — четырехфакторная поведенческая модель для исследования действий, сильных сторон и индивидуальных «драйверов» людей. DISC — это методика для диагностики стилей поведения, которая показывает, как действует человек в определенных условиях и ситуациях.

- DISC не оценивает IQ, профессиональный опыт, уровень образования, мировоззрение, проницательность и предпринимательскую сообразительность.
- Все, что изучается с помощью языка DISC, поддается наблюдению.
- Поведение человека является необходимой и неотъемлемой частью личности.

Возможности DISC

- Повысить качество коммуникации за счет построения индивидуального подхода (методика учит распознавать профили поведения людей и проактивно менять свой стиль коммуникации для достижения лучших результатов).
- «Включить» научное наблюдение и остаться в объективных рамках вместо субъективного и оценочного подхода.
- Способствовать более быстрому и результативному достижению договоренностей.

D (Dominance)

Как мы принимаем решения, преодолеваем трудности и каким образом проявляем власть. Стремление к достижению результата, несмотря на сопротивление

I (Influence)

Как мы влияем на других.
Расширение влияния через общение

S (Stability)

Как мы справляемся с ритмом деятельности и относимся к переменам. Сохранение стабильности

C (Compliance)

Как мы взаимодействуем с установленными другими людьми правилами и регламентами. Соответствие имеющимся установкам во избежание претензий и ошибок

Профиль поведения DISC — это продукт взаимовлияния всех четырех факторов.



ФАКТОР D

Описание:

- Активный.
- Ведущий.
- Первопроходец.
- Директивный.
- Соперничающий.
- Решительный.

Характерно в поведении:

- Получать незамедлительные результаты.
- Быстро принимать решения.
- Брать власть в свои руки.
- Преодолевать трудности.
- Решать проблемы.

Человек принимает решения быстро, как правило, единолично и рискованно. А в ситуации сложности проявляет доминирующую позицию — встречное нападение, отстаивание своей правды, давление

Линия условного равновесия

Человек склонен принимать решения коллегиально, более взвешенно, и, как следствие, он делает это дольше. При возникновении сложностей он склонен занимать позицию наблюдателя

ФАКТОР I

Описание:

- Оптимистичный.
- Эмоциональный.
- Вдохновляющий.
- Убедительный.
- Общительный.

Характерно в поведении:

- Создавать мотивирующую среду.
- Вселять уверенность и оптимизм.
- Оставлять о себе хорошее впечатление.
- Работать в команде.

Человек склонен демонстрировать социально активную позицию. Он стремится быть в центре внимания, очаровывать людей своей харизмой. Способен воодушевить команду и вселить в людей веру в успех, оперируя при этом эмоциями, образами и очаровательной улыбкой

Линия условного равновесия

Человек не склонен к публичности

ФАКТОР S

Описание:

- Систематичный.
- Последовательный.
- Спокойный.
- Расслабленный.
- Сдержанный.
- Слушающий.

Характерно в поведении:

- Действовать поэтапно и последовательно.
- Проявлять терпение лояльность.
- Слушать и поддерживать.
- Создавать стабильную и гармоничную среду.
- Оказывать помощь.

Человек стремится к сохранению статуса-кво и избегает изменений

Линия условного равновесия

Человек стремится к разнообразию и мультизадачности, ритм его деятельности непоследователен и со стороны может выглядеть хаотичным. У такого человека высокая скорость переключения внимания с задачи на задачу

ФАКТОР С

Описание:

- Точный, любящий факты.
- Аккуратный.
- Дипломатичный.
- Педантичный.
- Дисциплинированный.
- Обращает внимание на детали.

Характерно в поведении:

- Сосредоточенность на подробностях.
- Анализ и взвешивание всех аргументов.
- Критический анализ ситуации.
- Контроль точности.

Человек дипломатичен, внимателен к деталям, склонен к порядку; адепт правил

Линия условного равновесия

Человек живет по принципу «Правила созданы для того, чтобы их нарушать»

У нас есть 3 основные модели поведения:

- Естественная (проявляется в комфортных для человека ситуациях).
- Адаптивная маска (на работе; может быть несколько масок).
- Маска (поведение в стрессе).

Важно знать и видеть естественный профиль человека, а не маску.

Большинство из нас — двухфакторные модели, то есть два фактора у нас находятся выше условной линии равновесия, а два фактора — ниже. За всю историю DISC не было случаев, чтобы все 4 фактора у человека были выше линии равновесия или ниже. Редко, очень редко мы встречаем людей с однофакторным профилем (один показатель наверху) — их около 1%. Также нечасто мы встречаем трехфакторные модели, когда три фактора находятся выше линии равновесия.

Как определить профиль человека без тестирования?

- Активное или пассивное поведение?
- Ориентирован на задачу или на отношения?
- Какова основная эмоция?
- Какой язык тела, стиль одежды и манеру общения использует человек?
- Как организовано его рабочее пространство?

КАК ВЫСТРОИТЬ КОММУНИКАЦИЮ?

Фактор D

Предпочтения:

- Стиль коммуникации — «четко и по сути».
- Наличие фактов и резюмированной информации.
- Обучение на кратких наглядных материалах.
- Наличие альтернатив выбора при принятии решений.

- Готовность пробовать и экспериментировать при освоении нового.
- Запрос на измеримые результаты в ходе обучения.

Следует избегать:

- Медлительности при предоставлении информации.
- Предоставления избыточной информации.
- Эмоциональных доводов без фактического материала.

Фактор I

Предпочтения:

- Среда позитивной поддержки и похвалы, где его/ее внимательно слушают.
- Наличие достаточного времени на полноценное общение.
- Энергичное и вовлекающее предоставление информации с возможностью открытого обмена мнениями.

Следует избегать:

- Стил ь коммуникации, в котором присутствует скептический формализм, излишняя деловитость, холодность и сухая краткость.
- Предоставление большого количества деталей и избыточной информации.

Фактор S

Предпочтения:

- Спокойный, несуетливый, последовательный и логичный стиль изложения информации.
- Наличие вопросов о предпочтениях, личном мнении.
- Предоставление всей требуемой информации поэтапно и последовательно.
- Предоставление этапа адаптации в случае изменений.
- Неспешный темп обучения в среде доверительных отношений.

Следует избегать:

- Обсуждений вопросов на ходу, без предварительного согласия.
- Неструктурированного предоставления информации в угоду экономии времени.
- Спонтанных предложений.
- Давления.

Фактор С

Предпочтения:

- Дипломатичный, организованный и выдержанный стиль коммуникации.
- Возможность предварительной детальной подготовки к встрече с наставником.
- Наличие вспомогательных поясняющих материалов (письма, графики, таблицы и пр.).
- Обучение с фокусом на правильный процесс.

Следует избегать:

- Неструктурированного изложения материала и мыслей в угоду требований скорости.
- Необоснованного упрощения материала.
- Избыточно эмоциональной и харизматичной подачи материала.
- Инициирования рискованных предложений в угоду достижения возможного результата.

Ваш профиль и профиль вашего подопечного могут не совпадать. Вам важно определите профиль своего ученика: это позволит индивидуально настраивать коммуникацию под конкретного наставляемого, грамотно подбирать аргументы и более точно мотивировать.