



UNLOCKING HUMAN POTENTIAL

Sample User

Stil: Cancelar DIC

International PowerDISC w/Action Plan

marți, 20 august 2019

Introducere

Raportul tău utilizează Sistemul de Personalitate DISC. Sistemul de Personalitate DISC este limbajul universal al comportamentului. Cercetările au arătat că trăsăturile comportamentale pot fi grupate în patru grupuri majore. Persoanele cu stiluri similare tind să demonstreze caracteristici comportamentale specifice aceluși stil. Toți oamenii împărtășesc aceste patru stiluri în grade diferite de intensitate. Acronimul DISC reprezintă cele patru stiluri de personalitate reprezentate de literele:

- D = Dominant, Determinat
- I = Influent, Inspirator
- S = Statornic, Stabil
- C = Conștiincios, Conform

Cunoașterea sistemului DISC te ajută să te înțelegi mai profund pe tine însuși, pe membrii familiei, pe colegi și pe prieteni. Înțelegerea stilurilor comportamentale te ajută să devii un comunicator mai bun, să minimizezi sau să previi conflictele, să apreciezi diferențele dintre ceilalți și să-i influențezi pozitiv pe cei din jurul tău.

În cursul vieții de zi cu zi, poți observa stilurile comportamentale în acțiune, deoarece interacționezi zilnic cu fiecare stil, în grade diferite. Pe măsură ce te gândești la membrii familiei, prieteni și colegi, vei descoperi diferite personalități care se vor desfășura în fața ochilor tăi.

- Cunoști pe cineva care e hotărât, la subiect și vrea mereu să afle punctul final?

Unii oameni sunt impunători, direcți și fermi.

Acesta este stilul D

- Ai prieteni care sunt buni comunicatori și prietenoși cu toți pe care îi cunosc?

Unii oameni sunt optimiști, prietenoși și vorbăreți.

Acesta este stilul I

- Ai membri în familie care sunt ascultători buni și au un spirit de echipă?

Unii oameni sunt stabili, răbdători, loiali și practici.

Acesta este stilul S

- Ai lucrat vreodată cu o persoană care adoră să colecteze informații și detalii și e meticuloasă în toate activitățile?

Unii oameni sunt preciși, sensibili și analitici.

Aceste este stilul C

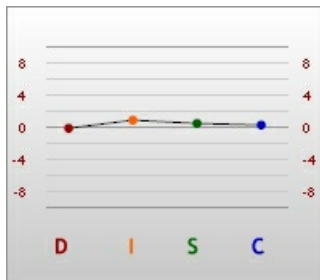


Graficul de mai jos ajută la crearea unei perspective legate de cele patru dimensiuni ale comportamentului.

	D = Dominant	I = Influent	S = Statornic	C = Conștiincios
Caută	Control	Recunoaștere	Acceptare	Precizie
Puncte forte	Administrare Leadership Determinare	Convingere Entuziasm Distractiv	Ascultare Lucru în echipă Termină treaba	Planificare Sisteme Organizare
Dificultăți	Nerăbdător Insensibil Ascultător slab	Lipsa detaliilor Lipsă de concentrare Nu prea termină	Suprasensibil Începe lent Detestă schimbarea	Perfecționist Critic Inactiv
Detestă	Ineficiența Nehotărârea	Rutinele Complexitatea	Insensibilitatea Nerăbdarea	Dezorganizarea Indecența
Cum ia decizii	Hotărât	Spontan	Compară opinii	Metodic

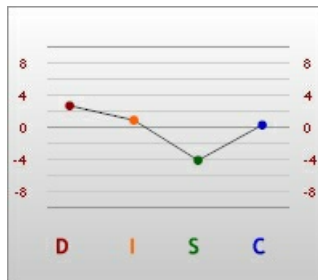
Deoarece personalitatea umană este alcătuită din intensități diferite ale celor patru stiluri comportamentale, graficul DISC ajută la oferirea unei imagini vizuale a stilului de personalitate. Graficul DISC descrie intensitatea fiecăruia dintre cele patru stiluri. Pentru caracteristicile DISC, toate punctele de deasupra liniei mediane sunt de o intensitate mai mare, în timp ce punctele de sub linia mediană sunt de o intensitate mai mică. Este posibil să ne uităm la un grafic DISC și să cunoaștem instantaneu caracteristicile personale și comportamentale unui individ.

Mai jos sunt cele trei grafice DISC ale tale și o scurtă explicație a diferențelor dintre grafice.



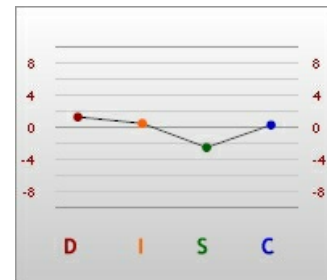
Graficul DISC 1 reprezintă „sinele public” (masca)

Acest grafic afișează cum te vă alții pe „tine”. Reflectă modul în care percepi cerințele mediului și percepția ta despre cum crezi că se așteaptă alții să te comporteți.



Graficul DISC 2 reprezintă „sinele privat” (nucleul)

Acest grafic afișează răspunsul tău instinctiv la presiune și identifică modul în care cel mai probabil vei răspunde în condiții de stres sau tensiune. Aceasta ar fi reacția ta instinctivă.



Graficul DISC 3 reprezintă „sinele perceput” (oglinda)

Acest grafic afișează modul în care percepi comportamentul tău tipic. Ar putea fi numit percepția de sine. Deși uneori ai putea să nu fii conștient de comportamentul pe care îl utilizezi cu alte persoane, acest grafic îți arată abordarea tipică.

Înțelegerea stilului tău

Sample, stilul tău se caracterizează prin cuvântul „Cancelar”.

În calitate de Cancelar, Sample combină distracția cu munca pentru a duce lucrurile la bun sfârșit. Cancelarii sunt indivizi hotărâți cărora le plac oamenii, dar pot să se ocupe și de detalii. Cancelarii vor ca lucrurile să se rezolve în mod corect, așa că e posibil ca ei să încheie proiectele pentru a se asigura de corectitudine și integralitate. Sample e o persoană sociabilă și îi plac oamenii, dar nu își arată neapărat loialitatea. Un Cancelar evaluează oamenii și sarcinile cu atenție. Alianțele lor se vor schimba aparent din impuls de la o persoană sau sarcină la alta. Adesea neglijează planificarea atentă și va accepta rapid proiecte fără să se gândească prea mult.

Cancelarii ar trebui să fie mai receptivi la nevoile celorlalți. Sunt spontani atât în muncă, cât și în plăcere, dar nu haotici. Sample necesită corectitudine și e o persoană foarte conștientă de termenele limită. Un Cancelar va iniția activitatea în loc să aștepte după altcineva să facă treaba. Sunt oameni mânați de punctul final și vor rezultate rapide. Vor lucra cu îndârjire pentru a rezolva probleme. Sample își dorește acuratețe combinată cu o gândire rapidă.

Alții ar putea percepe Cancelarii ca fiind încăpățânați. Când sunt puși sub presiune, s-ar putea să-și exprime sentimentele fără să țină cont de părerile altora. Ar putea să domine proiectele și să nu le permită celorlalți să participe. Un Cancelar vrea ca ceilalți să comunice clar și concis. Sunt deschiși la minte și creativi. Sample caută mereu aventuri noi și incitante.

Lider înnăscut și purtător de cuvânt
Abil să realizeze cu acuratețe diferite activități
Influent și motivator
Energie mare, extrovertit și optimist

Caracteristici generale

Să poată dirija și explora
Puterea și autoritatea pentru a-și asuma riscuri și lua decizii
Să fie scutit de rutină și sarcini banale
Aprecieri, laude și recunoaștere

Motivat de

Mediu competitiv cu recompense
Sarcini și activități solicitante, lipsa rutinei
Să îi poată dirija pe ceilalți
Scutit de controale, supravegheri și detalii

Mediul meu ideal

Comunicarea cu stilul Cancelar

Reține, un Cancelar își poate dori:

- Autoritate, activități variate, prestigiu, libertate, sarcini care promovează creșterea, oportunitate de avansare, recunoaștere

Cele mai mari frici:

- Să se profite de el, pierderea controlului

Când comunică cu Sample, de tip Cancelar, ce să faci:

- Vorbește despre rezultate, nu despre procese
- Vorbește despre soluții, nu despre probleme
- Concentrează-te pe treabă; reține că îți dorești rezultate
- Sugerează căi prin care să atingă rezultate, să fie responsabil de situație și să rezolve probleme
- Prezintă-i imaginea de ansamblu, pentru că sunt vizionari
- Fii de acord cu informațiile și ideile și nu cu persoana

Când comunică cu Sample, de tip Cancelar, ce să nu faci:

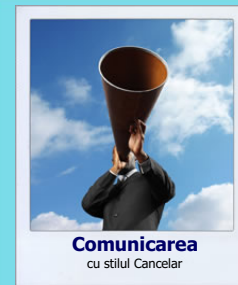
- Nu bate câmpii, nu vorbi numai tu
- Nu te mulțumești pentru altceva în afară de excelență
- Nu te concentra pe probleme
- Nu fi pesimist
- Nu te concentra pe proces și detalii
- Nu îi provoca direct

În timp ce analizează informații, Sample, de tip Cancelar poate:

- Ignora potențialele riscuri
- Să nu cântărească elementele pro și contra
- Să nu ia în considerare părerile celorlalți
- Oferi sisteme și idei inovatoare și progresiste

Caracteristici motivaționale

- **Obiective motivante:** Calitatea, să arate bine printr-o muncă executată bine
- **Îi evaluează pe ceilalți prin prisma:** Comunicării verbale a declarațiilor
- **Îi influențează pe ceilalți prin:** Eficiență, abilități verbale
- **Valoarea pentru echipă:** Abilități de a realiza sarcini simultane, orientat către calitate, poate avansa sarcinile
- **Utilizează în exces:** Intoleranța față de status quo, impulsivitatea
- **Reacția față de presiune:** Impulsiv, pripit
- **Cele mai mari frici:** Calitate slabă, respingere
- **Domenii de îmbunătățit:** Să fie mai receptiv, să fie mai flexibil față de nevoile celorlalți, să le permită celorlalți să-și împărtășească ideile și convingerile



Cunoașterea vine, dar
înțelepciunea rămâne.

- Alfred Lord Tennyson

Comunicarea cu stilul Cancelar

Valoarea pentru grup:

- Lider și gânditor energic
- Energie ridicată, stimulează activitatea în ceilalți
- Poate realiza cu ușurință sarcini simultane
- Hotărât și excelent în condiții de criză

Cancelarii posedă aceste caracteristici pozitive în grupuri:

- Lideri instinctivi
- Manageri autocrați care sunt buni în timpul crizelor
- Direcți și hotărâți
- Inventivi în obținerea rezultatelor
- Își mențin concentrarea pe obiective
- Înlătură obstacolele, văd partea pozitivă
- Oferă o direcție și leadership; acceptă riscuri
- Împing grupul către obiectivele lor
- Dispuși să vorbească; dispuși să definească obiectivele
- Buni comunicatori
- Întâmpină provocările fără teamă
- Văd lucrurile așa cum sunt
- Se pot ocupa de mai multe proiecte
- Funcționează bine când au mult de lucru

Zone de dezvoltare personală pentru Cancelari:

- Ar trebui să fie mai puțin autoritari și dominanți
- Ar trebui să dezvolte o apreciere mai mare pentru opiniile și sentimentele celorlalți
- Ar trebui să investească mai multă energie în detalii și în proces
- Ar trebui să-și demonstreze sprijinul



„Poți avea idei strălucitoare, dar dacă nu le poți transmite, ideile tale nu te vor duce nicăieri.”

- Lee Iacocca

Sfaturi de comunicare

În relația cu ceilalți

Punctele D, I și C sunt deasupra mediane, stilul tău este descris de cuvântul „Cancelar”

Următoarea secțiune folosește adjective pentru a descrie unde anume sunt plasate punctele stilurilor DISC pe graficul tău. Aceste cuvinte descriptive se corelează aproximativ cu valorile de pe graficul tău.

D -- Măsoară cât de hotărât, autoritar și direct ești de obicei. Cuvintele care ar descrie intensitatea D-ului tău sunt:

- **FORȚOS** Plin de forță; puternic, viguros
- **PERSOANĂ CARE RISCĂ** Dispus să își asume riscuri; aventuros în acțiuni
- **AVENTUROS** Se implică în acțiuni palpitante sau periculoase
- **DECISIV** Aplanează o dispută sau răspunde la întrebări
- **ISCODITOR** Încălinat să pună multe întrebări; curios

I -- Măsoară cât de vorbăreț, convingător și interactiv ești de obicei. Cuvintele care ar descrie intensitatea I-ului tău sunt:

- **GENEROS** Dispus să dea sau să împartă; lipsit de egoism; darnic
- **CUMPĂTAT** Echilibrat; stabil; care are ușurința și demnitatea manierei
- **FERMECĂTOR** Atractiv, fascinant, plăcut
- **ÎNCREZĂTOR DE SINE** Sigur pe sine; care se simte sigur; îndrăzneț

S -- Măsoară dorința ta de a avea siguranță, pace și abilitatea ta de a fi un jucător de echipă. Cuvintele care ar descrie intensitatea S-ului tău sunt:

- **CRITIC** Care tinde să găsească greșeli; caracterizat prin analiză atentă
- **IMPULSIV** Acționează brusc și fără gândire; pripit

C -- Măsoară dorința ta de a avea o structură, organizare și detalii. Cuvintele care ar descrie intensitatea C-ului tău sunt:

- **ANALITIC** Care disecă părțile componente ale unui întreg pentru a le descoperi natura
- **SENSIBIL** Ușor de rănit; foarte impresionabil din punct de vedere intelectual și emoțional
- **MATUR** Crescut complet, dezvoltat, experimentat



Sfaturi de comunicare
în relația cu ceilalți

Singura modalitate prin care te poți schimba este să-ți schimbi percepția.

- Anthony De Mello

Sfaturi de comunicare

cum comunică cu ceilalți

Cum comunică cu ceilalți

Revino la secțiunea despre „Comunicare” a acestui raport și revizuieste ce să faci și ce să nu faci în comunicare pentru stilul tău. Revizuirea propriilor preferințe de comunicare poate fi o experiență care-ți va deschide ochii sau doar o confirmare pentru ceea ce știi deja. În orice caz, ai pe hârtie caracteristicile stilului tău de comunicare. Această informație e extrem de valoroasă când e împărtășită printre colegi, prieteni și familie. Alții s-ar putea să realizeze că unele abordări nu funcționează pentru stilul tău, în timp ce altele sunt bine primite de tine. La fel de important e că acum vei vedea că MODUL CUM SPUI CEVA poate fi la fel de important ca CEEA CE SPUI. Din păcate, cu toții avem tendința să comunicăm așa cum ne place să auzim ceva, în loc să folosim metoda pe care o preferă cealaltă persoană.

Stilul tău e predominant „D”, ceea ce înseamnă că preferi să primești informații care subliniază REZULTATELE. Dar, când transferi aceleași informații unui client sau coleg de lucru, poate ai nevoie să-i traduci aceste lucruri, oferindu-i informațiile precise sau doar rezultatul final sau cum acesta face parte din soluție și că „trebuie să lucrăm ca o echipă.”

Următoarea secțiune a raportului prezintă modul de comunicare al stilului tău cu celelalte trei stiluri dominante. Anumite stiluri au o tendință naturală să comunice bine, în timp ce alte stiluri par să vorbească alte limbi. Din moment ce ai experiență în vorbirea în stilul tău „nativ”, vom examina cum să comunicăm cel mai bine și cum să relaționezi cu celelalte trei limbaje dominante pe care oamenii le folosesc.

Următoarea secțiune e utilă în special pentru un stil dominant „D”, pentru că ai tendința să fii o persoană mai agresivă în comunicare decât ar prefera ceilalți.

Compatibilitatea stilului tău comportamental

Două stiluri „D” se înțeleg bine doar dacă se respectă reciproc și își doresc să lucreze ca o echipă pentru a realiza un obiectiv. Trebuie atenție sporită pentru a nu deveni excesiv de competitiv sau dominant asupra celuilalt.

Unui „D” îi place stilul „I” pentru că un „I” e un încurajator înăscut pentru „D”. Uneori, un „I” nu va fi destul de orientat către sarcină pentru un „D” într-o situație de muncă, decât dacă „D-ul” va vedea valoarea legată de cum „I-ul” poate fi influent pentru a realiza rezultatele finale.

Un „D” și un „S” lucrează bine împreună, în mod normal, pentru că „S-ul” nu îl amenință pe „D” și în mod normal va lucra din greu pentru a realiza obiectivul dorit. Uneori, relațiile personale pot fi tensionate din cauză că „D-ul” pare uneori prea orientat către sarcini și determinat.

Un „D” și un „C” trebuie să aibă grijă să nu devină nicădată prea insistent și orientat către detalii. Totuși, un „D” are nevoie de atenția la detalii stilului „C”, dar uneori are dificultăți de comunicare a nevoilor sale.



Vorbirea este oglinda sufletului; așa cum vorbește omul, așa este și el.

- Publilius Syros

Sfaturi de comunicare

compatibilitatea stilului tău comportamental

Cum își poate îmbunătăți un „D” interacțiunea cu fiecare stil

D cu D:

Dacă există respect reciproc, aveți tendința să vă vedeți ca fiind conducători, vizionari, agresivi, hotărâți, competitivi și optimiști. Atâta timp cât cad de acord cu obiectivul de realizat, se pot concentra asupra sarcinii de realizat și pot fi extrem de eficienți. Dacă nu există respect reciproc, ai tendința de a-l vedea pe celălalt D ca fiind certăreț, dictatorial, arogant, dominant, agitat și pripit.

Sfat relațional: Fiecare dintre voi trebuie să vă străduiți să vă respectați reciproc și să comunicați. Stabilirea acestui obiectiv vă va ajuta extrem de mult. Trebuie să lucrați pentru a înțelege sferile și limitele autorității fiecăruia și să respectați acele limite.

D cu I

Vei avea tendința să vezi I-ul ca fiind egoist, superficial, extrem de optimist, volubil, prea sigur de sine și neatent. Nu-ți place să fii convins de I. Orientarea ta către sarcini va avea tendința să te facă să te superi din cauza generalizărilor neinsinuante ale „I”-ului.

Sfat relațional: Ar trebui să încerci să fii o persoană prietenoasă, din moment ce I-ul apreciază relațiile personale. Fă complimente atunci când ai ocazia. Ascultă-i ideile și recunoaște-i realizările.

D cu S

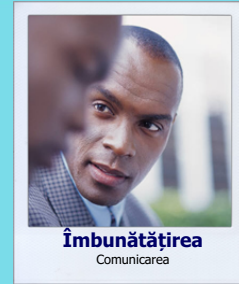
Vei avea tendința să vezi S-ul ca fiind pasiv, nonșalant, apatic, posesiv, leneș și neconvingător. D-ul are tendința să-l considere pe S ca fiind lent. S-ul are tendința să te considere certăreț și să ar putea ca asta să-l copleșească. Ritmul tău rapid în acțiune și gândire poate cauza o reacție pasiv-agresivă.

Sfat relațional: Evită insistența; recunoaște sinceritatea muncii S-ului. Fii prietenos cu un „S”, pentru că apreciază relațiile. Fă un efort să fii mai relaxat, când e posibil, adoptarea unui ritm constant va reduce fricțiunea inutilă din relație.

D cu C

Tendința ta va fi să privești C-ul ca fiind excesiv de dependent, evaziv, defensiv și prea concentrat pe detalii și prea precaut și îngrijorat. D-ul are adesea impresia că C-ul analizează excesiv situațiile și se împiedică de detalii.

Sfat relațional: Încetinește ritmul; oferă-i informațiile într-o formă clară și detaliată, furnizând cât mai multe informații exacte posibil. În discuții, așteaptă-te ca C-ul să verbalizeze îndoielile, grijile și întrebările referitoare la detalii. Înlătură potențialele riscuri. Ori de câte ori e posibil, lasă-i timp C-ului să se gândească la detalii și probleme înainte să-i ceri să ia decizii.



Comunicarea
funcționează pentru
cei care lucrează la
ea.

- John Powell

fișă de lucru

Fișă de lucru: Sfaturi pentru comunicare

Schimbările din graficele tale indică metodele tale de adaptare. Personalitatea umană este profund influențată de schimbările din mediul nostru. În mod obișnuit, oamenii se schimbă semnificativ de la graficul unu la graficul doi ca rezultat al factorilor de stres sau al schimbărilor de mediu. Recunoașterea diferențelor sau schimbărilor dintre aceste două grafice ne ajută să înțelegem mecanismul nostru instinctiv de adaptare și indică cum să ne adaptăm mai bine în viitor.

Instrucțiuni: Fiecare dintre graficele tale scot la iveală diferite aspecte ale personalității tale. O privire mai atentă la aceste schimbări dezvoltă informații valoroase. Consultă ambele grafice (dacă este necesar, fă referire și la datele din profilul tău.) Compară punctele D, I, S, și C din graficele unu și doi. În cele din urmă, citește analiza răspunsurilor tale și gândește-te cum mediul tău îți afectează deciziile, motivațiile, acțiunile și mesajele verbale.

Schimbările punctului D:

Compară graficele 1 și 2. Când te uiți la graficul 2, „D” e mai sus sau mai jos față de „D” din graficul 1? Ia în considerare cât de mult se mișcă în sus sau în jos litera. O valoare mai mare indică o persoană care dorește mai mult control în situații stresante. Dacă D crește considerabil, poți deveni foarte autoritar când devii stresat. O valoare mai mică indică o persoană care dorește mai puțin control în situații stresante. Dacă D coboară considerabil, poate dorești ca altcineva să te conducă și tu vei urma.

Schimbările punctului I:

Compară graficele 1 și 2. Când te uiți la graficul 2, „I” e mai sus sau mai jos față de „I” din graficul 1? Ia în considerare cât de mult se mișcă în sus sau în jos litera. O valoare mai mare indică o persoană care dorește mai mult influență socială în situații stresante. Dacă I crește considerabil, poți încerca să îți folosești abilitățile de comunicare pentru a liniști lucrurile. O valoare mai mică indică o persoană care dorește mai puțin influență socială în situații stresante. Dacă I coboară considerabil, te bazezi mai puțin pe mijloacele verbale pentru a ajunge la o rezolvare.

Schimbările punctului S:

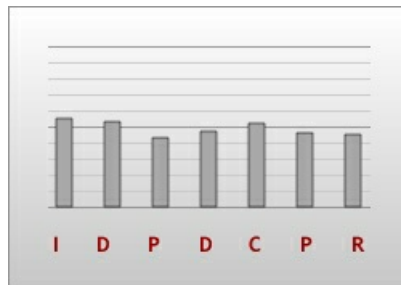
Compară graficele 1 și 2. Când te uiți la graficul 2, „S” e mai sus sau mai jos față de „S” din graficul 1? Ia în considerare cât de mult se mișcă în sus sau în jos litera. O valoare mai mare indică o persoană care dorește un mediu mai sigur în situații stresante. Dacă S crește considerabil, este posibil să eviți orice conflict și să aștepți până când va fi disponibil un mediu mai favorabil înainte de a efectua orice schimbare. O valoare mai mică indică o persoană care dorește un mediu mai puțin sigur în situații stresante. Dacă S coboară considerabil, devii mai impulsiv în luarea deciziilor.

Schimbările punctului C:

Compară graficele 1 și 2. Când te uiți la graficul 2, „C” e mai sus sau mai jos față de „C” din graficul 1? Ia în considerare cât de mult se mișcă în sus sau în jos litera. O valoare mai mare indică o persoană care dorește mai multe informații înainte de a lua o decizie în situații stresante. Dacă C urcă considerabil, probabil că nu vei dori să iei o decizie până când nu vei avea în mod semnificativ mai multe informații. O valoare mai mică indică o persoană care dorește mai puține informații înainte de a lua decizii în situații stresante. Dacă C coboară considerabil, poți lua decizii bazate mai mult pe instinct.

Care dintre punctele tale face cea mai dramatică mișcare în sus sau în jos? Ce îți spune acest lucru despre modul în care reacționezi la presiune?

Cum te poate ajuta sau împiedica metoda de adaptare în luarea deciziilor? Cum poți utiliza aceste informații pentru a te ajuta să vezi posibilele puncte moarte în reacția ta la presiune?



INFLUENȚARE -

Peste mediu- Ești întotdeauna persoana luată în calcul atunci când este nevoie de un lider. Ai puncte forte, și știi că ai un simț extraordinar al cunoașterii sistemelor și al oamenilor. Ceilalți sunt doritori să te urmeze datorită carismei și entuziasmului tău. Deși uneori pari puțin impunător, optimismul și căldura de care dai dovadă îi va face în curând pe ceilalți să-și amintească cât de important ești pentru echipă.

CONDUCERE -

Peste mediu- Lucrul de calitate și respectarea termenelor limită strânse sunt doar două din punctele tale forte pe care le văd ceilalți. Poți părea concentrat asupra sarcinilor uneori, dar atenția pe care o acorzi detaliilor și determinarea ta interioară îi face pe ceilalți să te respecte și să vadă valoarea pe care o aduci echipei. Fă-ți timp să-i lași pe ceilalți să te cunoască. Ei te plac ca persoană precum și pentru ceea ce faci pentru ei.

PRELUCRARE -

Bun- Poți lua o idee sau un proiect și le poți duce până la capăt. Deși preferi să rolurile și responsabilitățile schimbătoare, vei păstra o rutină care este necesară pentru a îndeplini o nevoie.

DETALIERE -

Bun- Ceilalți apreciază atunci când îți faci timp să te asiguri că lucrurile mici se rezolvă. Poți avea tendința de a începe în ritm alert dar de a nu termina sarcina. Reține necesitatea documentelor și a detaliilor astfel încât să poți aduce un plus de valoare celorlalte trăsături puternice ale tale.

CREAȚIE -

Peste mediu- Îți place să îți folosești creativitatea pentru a perfecționa conceptele de bază pe care alți membri ai echipei le dezvoltă. Poți supraveghea și ajuta la păstrarea răspunderii în domenii pe care alții le-ar putea compromite.

PERSEVERENȚĂ -

Bun- Ești un muncitor puternic, constant care dorește să facă muncă de calitate. Uneori poți începe să cauți alte alternative pentru terminarea unui proiect atunci când lucrurile încep să meargă greu. Reține că nu trebuie să renunți sau să îți pierzi concentrarea asupra a ceea ce ai început.

RELAȚIONARE -

Bun- Ai tendința să fii orientat spre sarcini, dar știi că oamenii și relațiile nu pot fi ignorate. Poți fi prins în rezolvarea lucrurilor, dar compensezi asta făcându-ți timp să alimentezi relațiile apropiate.

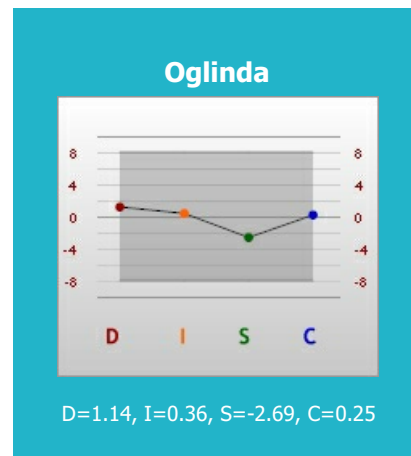
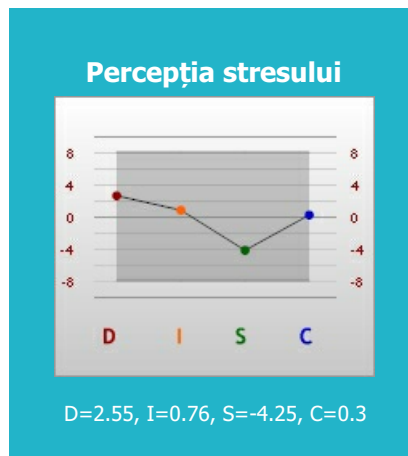
Dezvoltarea abilităților excelente de comunicare este absolut esențială pentru o conducere eficientă. Liderul trebuie să poată împărtăși cunoștințele și ideile pentru a transmite un sentiment de urgență și entuziasm celorlalți. Dacă un lider nu poate să transmită un mesaj în mod clar și să-i motiveze pe alții să acționeze în acest sens, atunci a avea un mesaj nu are nicio importanță.

- Gilbert Amelio

Detalierea punctajelor

pagina graficelor

Graficele stilurilor de personalitate



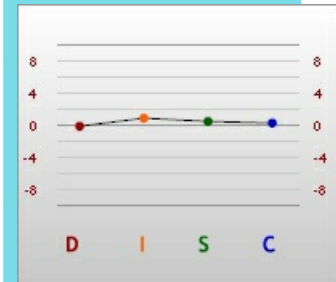
Fiecare dintre cele trei grafice dezvăluie o imagine diferită a comportamentului, în funcție de condițiile mediului. Într-un anumit mediu, Graficul 1 dezvăluie „Sinele public”; Graficul 2 afișează „Sinele privat” și Graficul 3 prezintă „Sinele perceput.”

Aceste trei grafice sau instanțee sunt definite în detaliu mai jos.

Graficul 1 - Masca, Sinele Public

Comportamentul așteptat de alții

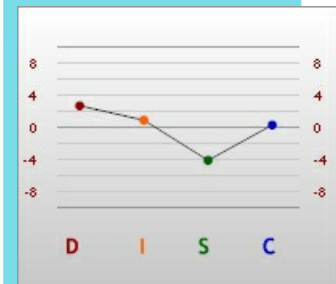
Toți acționează în funcție de modul în care cred că alți oameni se așteaptă ca ei să acționeze. Acest comportament este sinele public, persoana proiectată altora. Uneori, nu există nici o diferență între adevărata persoană și sinele public. Cu toate acestea, sinele public poate fi foarte diferit de persoana „reală”; este o mască. Graficul 1 este generat de opțiunile „cel mai mult” din Sistemul de Personalitate și are cel mai mare potențial de schimbare.



Graficul 2 - Nucleul, Sinele Privat

Răspunsul instinctiv la presiune

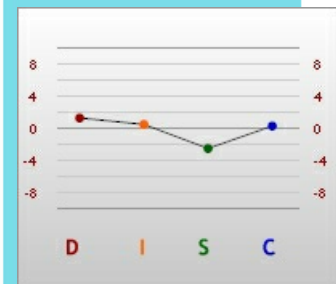
Toată lumea are răspunsuri învățate din trecut: în consecință, acestea sunt comportamente pe care persoana le acceptă despre sine. Sub presiune sau tensiune, aceste comportamente învățate devin proeminente. Acesta este graficul cel mai puțin probabil să se schimbe deoarece acestea sunt răspunsuri naturale și înrădăcinate. Comportamentul unei persoane sub presiune poate fi drastic diferit de comportamentul său în Graficele 1 și 3. Graficul 2 este generat de opțiunile „cel mai puțin” din Sistemul de Personalitate și are cel mai mic potențial de schimbare.



Graficul 3 - Oglinda, Sinele Perceput

Imaginea de sine, Identitatea proprie

Toată lumea se imaginează într-un anumit mod. Graficul 3 afișează imaginea mentală pe care o persoană o are despre sine, imaginea de sine sau identitatea proprie. Graficul 3 combină răspunsurile învățate din trecut cu comportamentul curent așteptat din mediul înconjurător. Schimbarea în percepția unei persoane poate să apară, dar de obicei este graduală și se bazează pe cerințele în schimbare ale mediului înconjurător. Graficul 3 este generat de diferența dintre Graficul 1 și Graficul 2.



Continuare

Graficele diferite indică schimbarea sau tranziția.

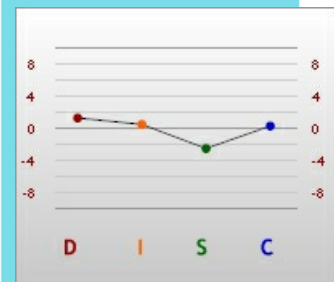
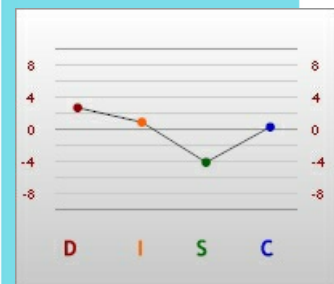
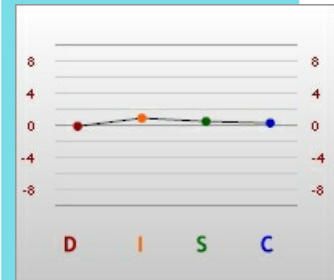
- Dacă graficul 1 este diferit de graficul 2, cerințele mediului înconjurător forțează un comportament care nu este congruent cu nucleul sau comportamentul instinctiv. Într-o astfel de situație, o persoană care încearcă să-și modifice comportamentul pentru a răspunde cerințelor mediului va avea cel mai probabil parte de stres.
- Dacă graficul 1 este diferit de graficul 2, dar similar cu graficul 3, individul a reușit să-și modifice cu succes comportamentul pentru a răspunde cerințelor mediului fără a-și modifica nucleul. Acest individ este, probabil, destul de confortabil cu comportamentul prezentat în Graficul 3 (Sinele perceput) și probabil că nu are parte de stres.
- Dacă graficul 1 este diferit de graficul 3, o persoană poate fi într-o perioadă de creștere (și are un anumit disconfort) în timp ce aceasta încearcă să își modifice comportamentul pentru a satisface cerințele unui nou mediu. Comportamentul unei persoane poate fluctua în această perioadă de ajustare.

Graficele similare indică puține cereri de schimbare

O persoană care percepe cerințele actuale ale mediului (Graficul 1) ca fiind similare cu trecutul său (Graficul 2) va avea puțină nevoie să-și schimbe percepția de sine (Graficul 3). Acest lucru se poate datora oricăroră dintre următorii factori:

- Comportamentul cerut de mediul actual este similar cu cerințele din trecut.
- Această persoană controlează ceea ce alții cer de la ea.
- Comportamentul cerut de mediul actual este diferit de cerințele din trecut. Cu toate acestea, în loc să schimbe comportamentul, această persoană a ales să-și sporească stilul. Pentru a realiza sporirea, acest individ s-a înconjurat cu oameni cu stiluri complementare, creând astfel o echipă cu puncte forte combinate.

Stilul tău Cancelar DIC(DIC) și conținutul acestui raport este derivat din Graficul 3.



Plan de acțiune

Îmbunătățirea abilităților interpersonale

Planul de acțiune pentru Sample

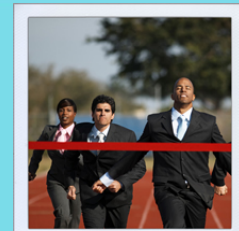
Această foaie de lucru este un instrument pentru a permite o comunicare eficientă între tine și cei cu care interacționezi în mod regulat. Scopul este de a te ajuta să îți maximizezi punctele forte și să minimizezi efectele potențialelor limitări. Ea abordează caracteristicile de lucru și generale care sunt comune stilului tău în ansamblul său și nu sunt derivate direct din graficele tale.

Această secțiune îți oferă posibilitatea de a discuta cu un coleg, angajator, prieten, soț etc., și să îți evaluezi stilul personalității tale, obținând feedback de la cineva care te cunoaște bine. Deși acest lucru este benefic, nu este necesar ca nimeni altcineva să fie prezent la completarea acestei secțiuni. Dacă alegi să primești feedback de la altă persoană, poți imprima raportul pentru a face acest lucru.

Instrucțiuni:

Pasul 1: Elementele enumerate mai jos reprezintă domenii de reflecție între tine și contactele cele mai apropiate. După imprimarea acestui raport, transmite această pagină unei alte persoane care te cunoaște bine (asociat, membru al echipei, profesor, membru de familie, prieten) și cere-i să citească fiecare element. Ar trebui să se gândească dacă acel element descrie sau nu trăsăturile tale. Apoi, bifează Da sau Nu lângă fiecare element. Te sfătuim să porți un dialog deschis și ar trebui să discuțați toate punctele de vedere (zone ale personalității tale de care nu ești conștient). Din moment ce comunicarea ar trebui să fie un proces bilateral, se recomandă ca două persoane să-și completeze fiecareia fișele de lucru.

Caută soluții practice	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Orientat către obiective	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Toleranță scăzută la greșeli	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Nu analizează detalii	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Organizează bine	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Ia decizii pripite	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Trece rapid la acțiune	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Tinde să fie abrupt/prea direct	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Deleagă munca bine	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Stimulează activitatea în ceilalți	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Consumat de sarcină/lucru	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Progresează în caz de opoziție	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Punctual și conștient de program	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Trece cu vederea peste oameni și sentimente	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Standarde înalte, perfecționist	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Ezitant să înceapă proiecte	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Ordonat și organizat	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Timp excesiv de planificare	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
Are energie și entuziasm	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	De multe ori prioritățile scapă de sub control	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>



Plan de acțiune
Îmbunătățirea abilităților interpersonale

Un om este doar un produs al gândurilor sale. Ceea ce gândește, va deveni.

- Mahatma Gandhi

Plan de acțiune

Continuare

Pasul 2: Acum, selectează cele trei elemente care ar beneficia cel mai mult de o atenție sporită. Discutați și determinați rezultatele concrete și un interval de timp rezonabil pentru realizarea acestora. Scrieți detaliile în spațiile oferite, împreună cu notițe utile pentru obținerea unor rezultate specifice. Stabiliți o dată peste 60-90 de zile din acest moment pentru a discuta cu persoana de contact și a-ți verifica progresul. Persoana care lucrează cu tine în acest sens este importantă pentru creșterea ta și ar trebui să te ajute să rămâi răspunzător față de planul tău.

1. Primul element pe care mă voi concentra:
 - Data revizuirii:

 - Acțiunile concrete pe care le voi lua în următoarele 60 până la 90 de zile:

 - Lucruri concrete de soluționat

2. Al doilea element pe care mă voi concentra:
 - Data revizuirii:

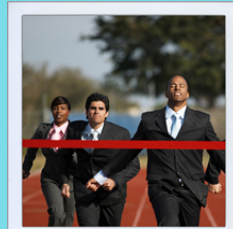
 - Acțiunile concrete pe care le voi lua în următoarele 60 până la 90 de zile:

 - Lucruri concrete de soluționat

3. Al treilea element pe care mă voi concentra:
 - Data revizuirii:

 - Acțiunile concrete pe care le voi lua în următoarele 60 până la 90 de zile:

 - Lucruri concrete de soluționat



Plan de acțiune
Îmbunătățirea abilităților interpersonale

Continuăm să ne
modelăm
personalitatea toată
viața. Dacă ne-am
cunoaște la perfecție,
ar trebui să murim.

- Albert Camus