

"... сам пойми, кто ты, прежде чем встретишь нового человека и будешь надеяться, что он поймет тебя." Г.Г. Маркес
" ... сам пойми, кто ты, прежде чем встретишь нового человека и будешь надеяться, что он поймет тебя." Г.Г. Маркес



INSUNRISE
СИСТЕМА ДИАГНОСТИКИ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

ИНДИКАТОР СПЕЦИФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

Г р а ф и ч е с к и й а н а л и з

ИВАНОВА
ОЛЬГА
ВАСИЛЬЕВНА

ОАО «Предприятие №1»

Менеджер — ПРИМЕР ОТЧЕТА

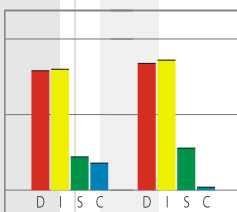
21/06/2011

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР DISC INSUNRISE Ltd.

Art Business Consulting (Нижнее Поволжье)
г. Волгоград, ул. Канунникова, 6/1, тел. (8442) 50-34-77
www.abc-vlg.ru, abc@abc-vlg.ru

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ	3
ГЛАВА 1 - Анализ базовых компетенций	4
ГЛАВА 1 - Стиль преодоления проблем и принятия решений	5
ГЛАВА 3 - Стиль общения и убеждения	6
ГЛАВА 4 - Ритм деятельности и отношение к переменам	7
ГЛАВА 5 - Следование правилам и законам	8
ГЛАВА 6 - Стиль продаж (часть 1)	9
ГЛАВА 7 - Индикатор предпочтений в продажах (часть 2)	10
ГЛАВА 8 - Стиль руководства	11
ГЛАВА 9 - Стиль работы в команде	12
ГЛАВА 10 - Стиль работы над проектами	13
ГЛАВА 11 - Ольга вела бы себя эффективнее если бы	14
АДАПТАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ	15
ПЛАН РАЗВИТИЯ	16
СОБЕСЕДОВАНИЕ Вопросы для проведения собеседования	17
СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ Введение	18
СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ Анализ поведения	19
РОЗА Введение	20
РОЗА Анализ	21



ВВЕДЕНИЕ

СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Документ, который Вы держите в руках, является Отчётом о стиле Вашего поведения.

Система Ассессмента DISC INSUNRISE® основана на личностной модели, разработанной швейцарским психологом Карлом Густавом Юнгом в его фундаментальном труде «Психологические типы», опубликованном в 1921 году. Идеи К.Юнга развил американский ученый доктор наук Гарвардского университета Уильям Молтон Морстон - Dr. William Moulton Marston (May 9, 1893 – May 2, 1947).

В 1928 году он опубликовал книгу «Эмоции нормальных людей» (The Emotions of Normal People), в которой изложил Теорию DISC, основные положения которой легли в основу современной Модели Поведения DISC.

На базе модели DISC, были проведены тысячи научных исследований и тестов, убедительно доказывающих, что, несмотря на неповторимость проявлений каждого человека, могут существовать, тем не менее, и определённые закономерности, позволяющие измерить и определить индивидуальный стиль личностного поведения.

Из анализа полученных данных следует, что стиль поведения не может быть хорошим или плохим. Каждый нормальный человек может быть успешным и действовать эффективно, если он осознаёт как свои сильные, так и малоэффективные стороны, поэтому Отчёт об Индивидуальном Стиле Поведения «Инсанрайз» не расставляет оценок, но лишь измеряет и описывает поведение человека.

Глубокое знание себя помогает значительно оптимизировать взаимодействие с другими людьми, а также наилучшим образом адаптироваться к требованиям окружающей обстановки.

Отнеситесь к Отчету о стиле Вашего поведения творчески. Если Вы не согласны с какими-либо утверждениями, просто вычеркните их, но сделайте это лишь после того, как Вы сверите своё мнение с мнением друзей, родных или коллег (т.е. тех людей, которым Вы доверяете), т.к. некоторые черты Вашей натуры могут не осознаваться Вами.

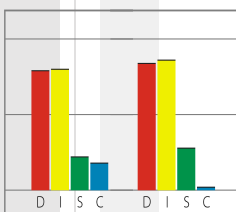
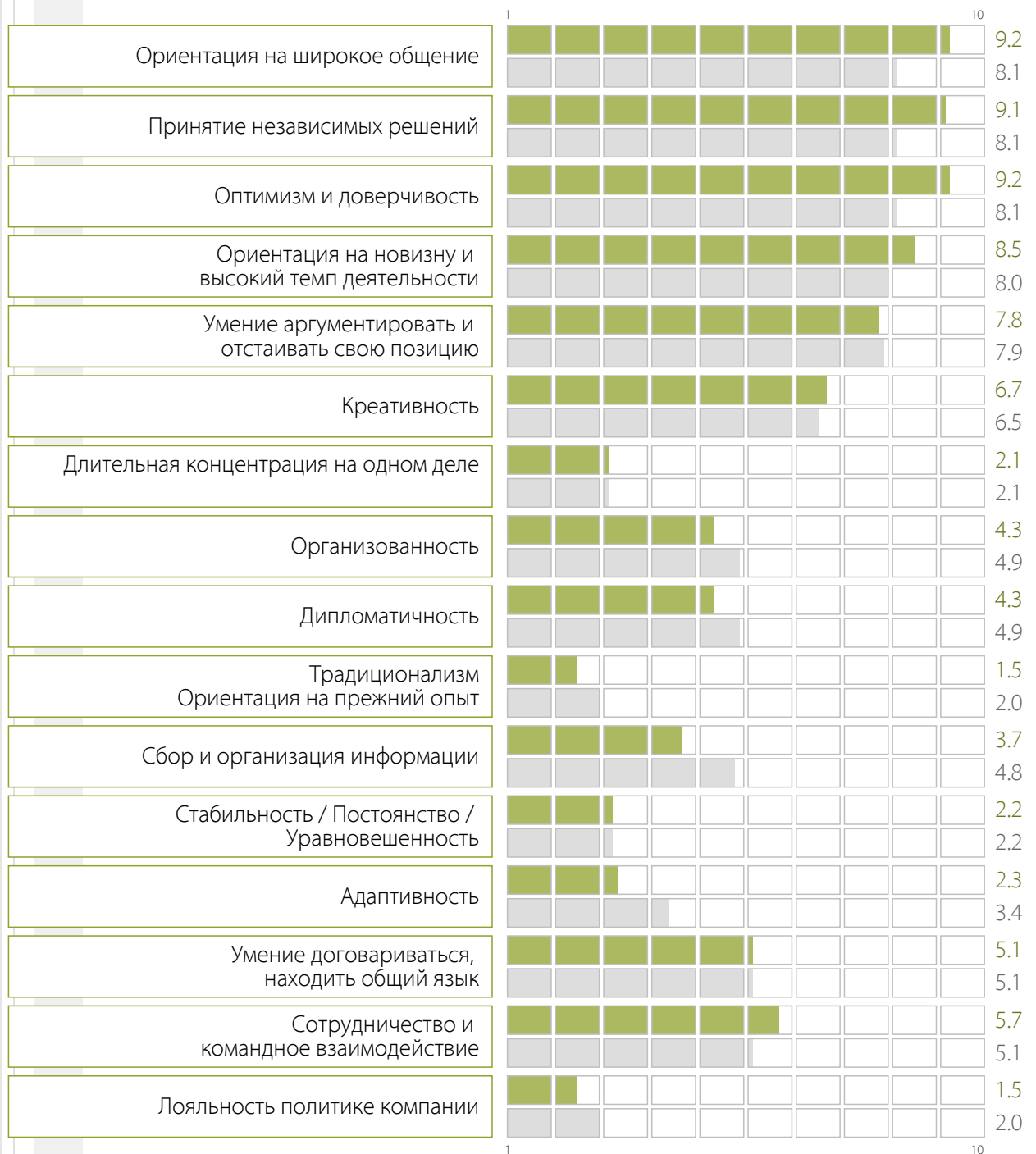
Постарайтесь разработать на базе Отчета о стиле поведения DISC INSUNRISE® свой собственный план действий для личного развития и улучшения отношений с окружающими.

Будьте успешны!

ГЛАВА 1

Анализ базовых компетенций

В настоящей главе измерены основные тенденции поведения Ольги. Именно с такой интенсивностью она проявит перечисленные в данной главе базовые компетенции в обстановке естественной для нее, не будучи под воздействием стресса или других факторов.

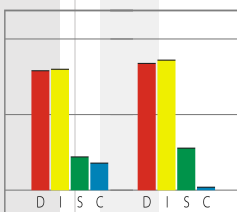
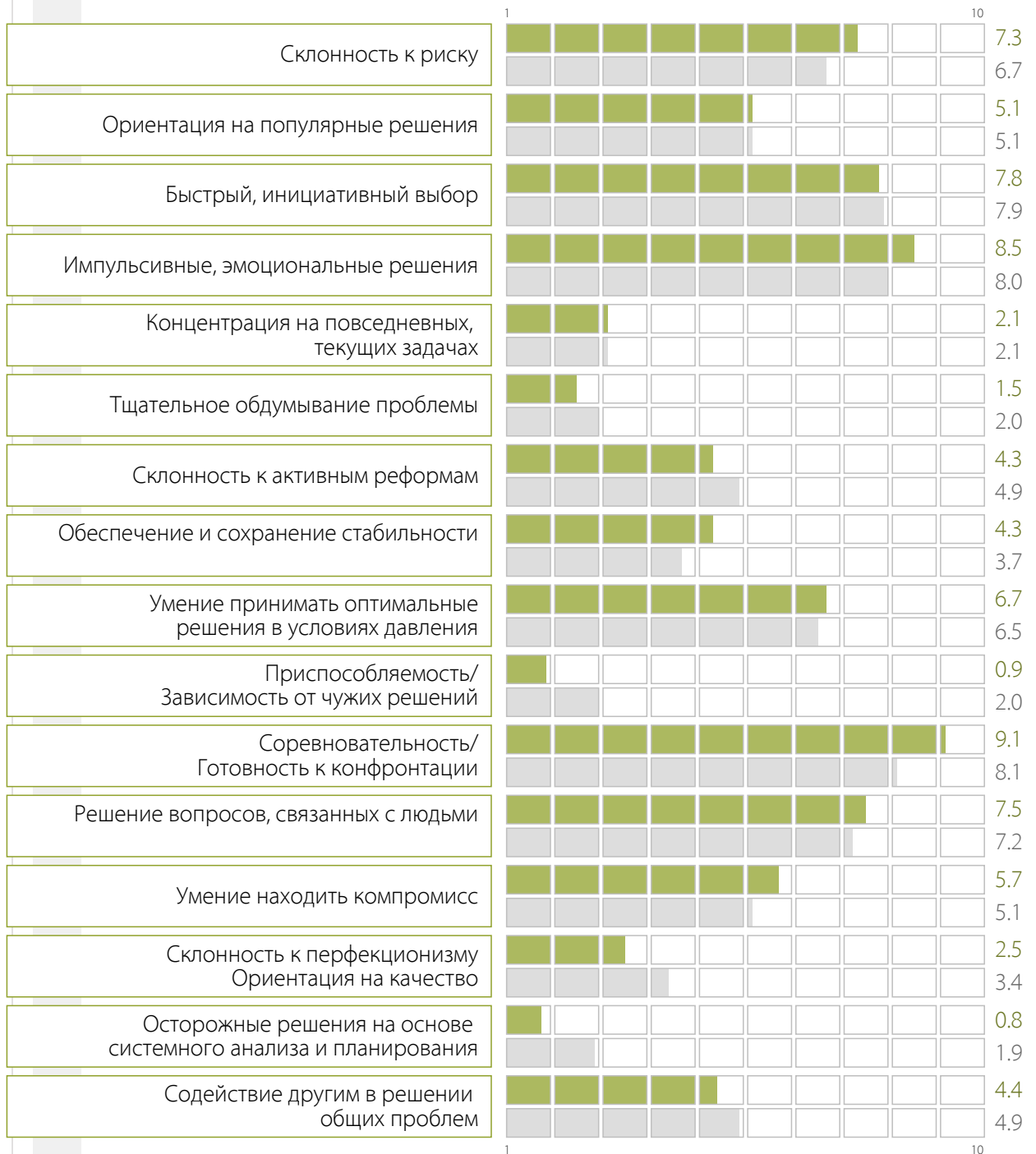


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 1

Стиль преодоления проблем и принятия решений

Возможно ли изменить те черты поведения, в которых мы не отдаем себе отчет? Да, нет и может быть. Мы убеждены в том, что единственный способ сделать это заключается в лучшем осознании своего поведения. Ниже Вы найдете описания того, как Ольга принимает решения и преодолевает трудности в разрешении проблем. Учитываются такие параметры, как: решительность — нерешительность, склонность к риску — осторожность, директивность — недирективность, самостоятельность — исполнительность и другие.

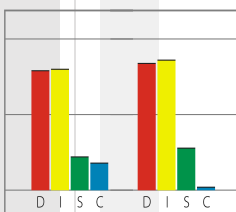
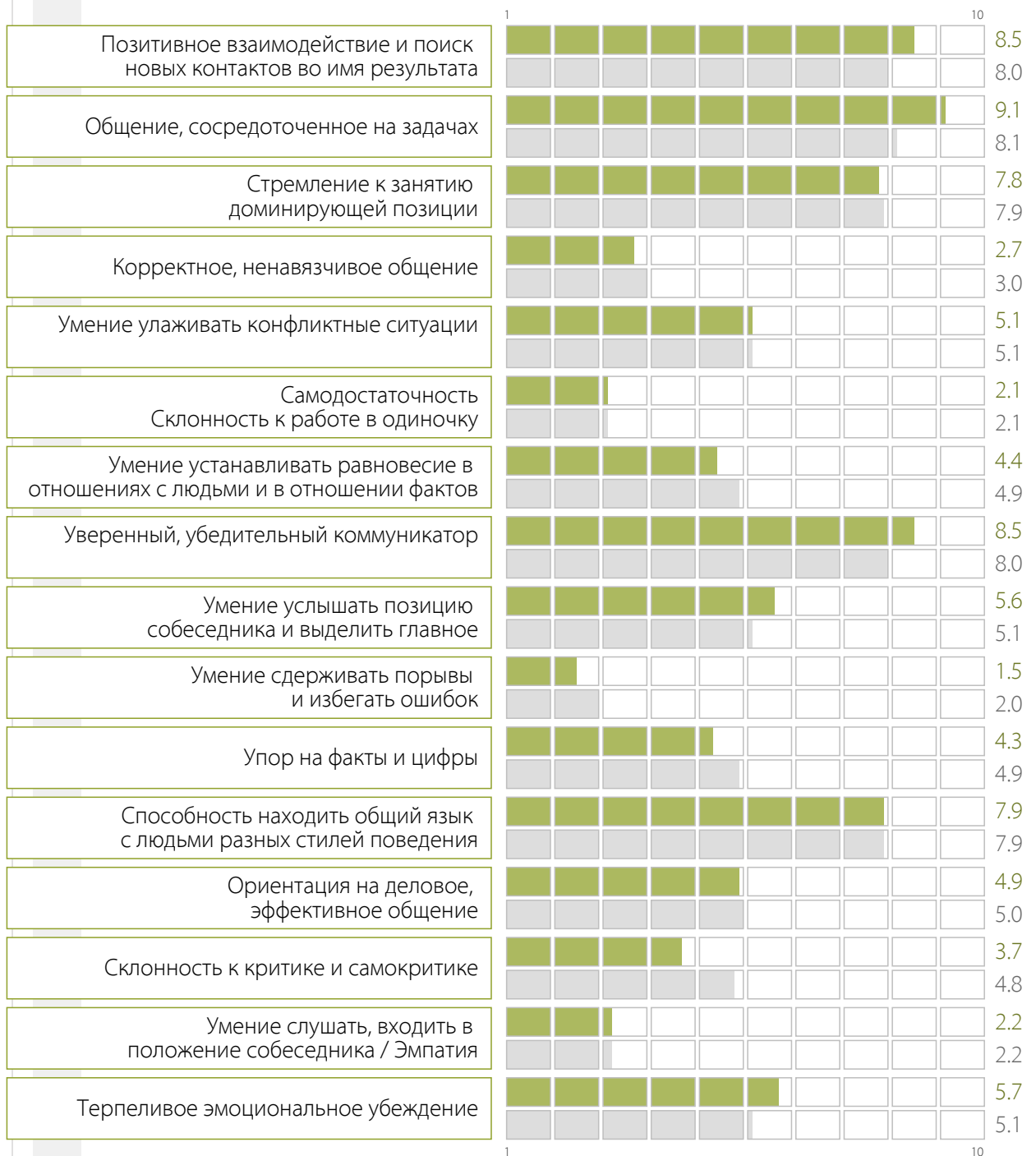


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 3

Стиль общения и убеждения

Эта часть отчета измеряет такие параметры, как: доверие, открытость, контактность, умение излагать мысли, убедительность, аналитичность, степень склонности к фактам и пр. Именно они определяют стиль общения каждого индивидуума. Проанализируйте внимательно представленную ниже информацию.

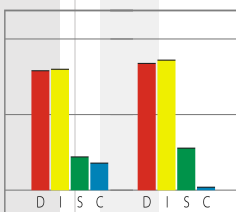
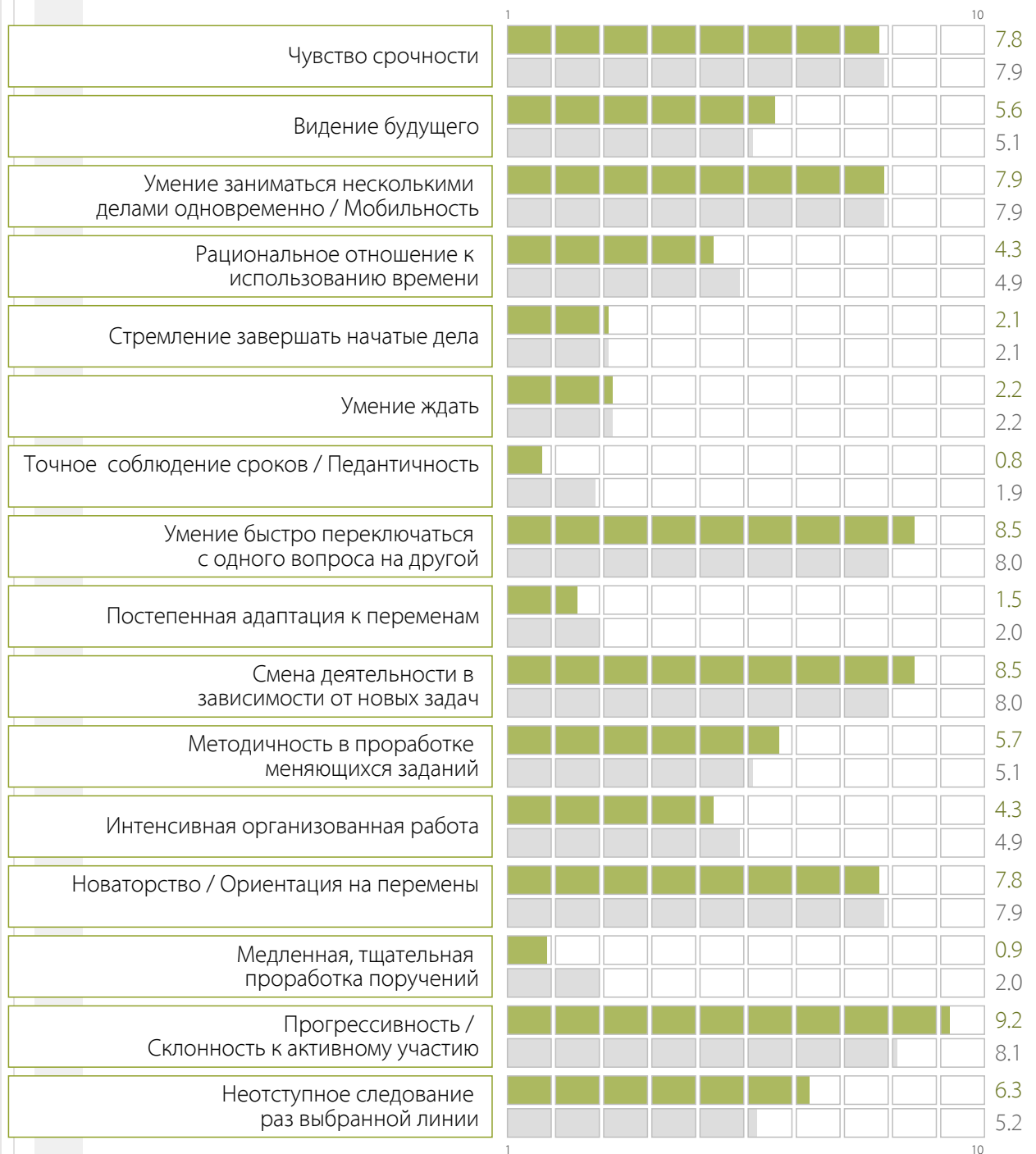


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 4

Ритм деятельности и отношение к переменам

Одним из важнейших аспектов нашего поведения является свойственный нам ритм деятельности, а так же отношение к изменениям в окружающей действительности. Ключевыми измеряемыми параметрами для данной главы являются: постоянство, последовательность, методичность, умение слушать, отношение к нововведениям.

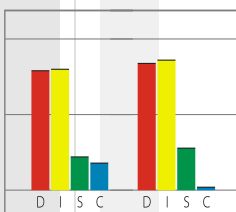
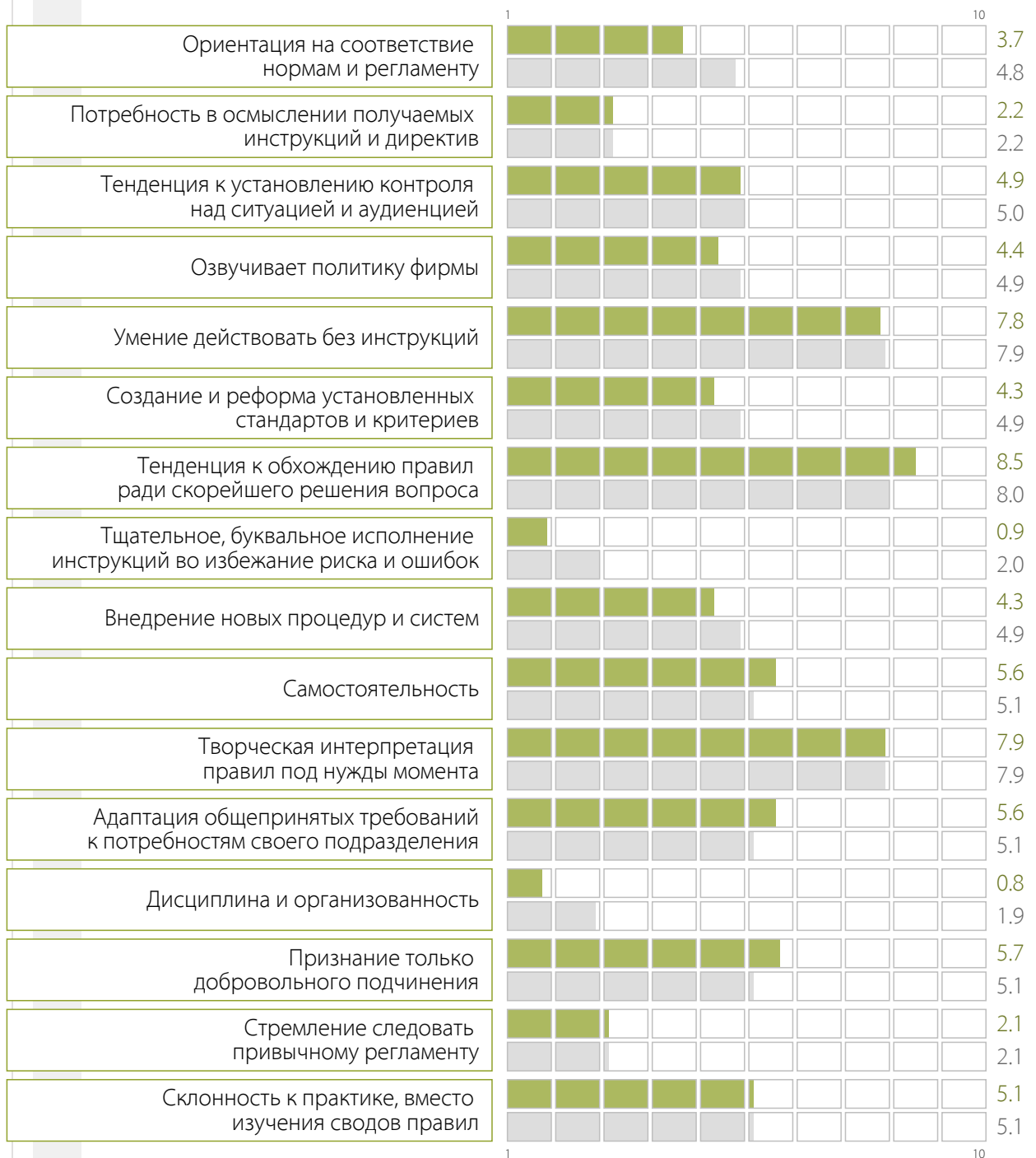


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 5

Следование правилам и законам

На этой странице представлены описания, касающиеся того, как Ольга относится к правилам, установленным другими. Кроме того, характеризуется степень ее приверженности качеству и надежности. Иными словами, измеряется то, до какой степени для нее важен регламент, чтобы качественно, точно и аккуратно исполнять свою работу.

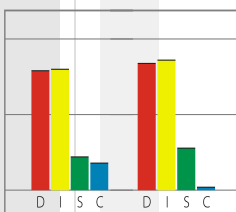
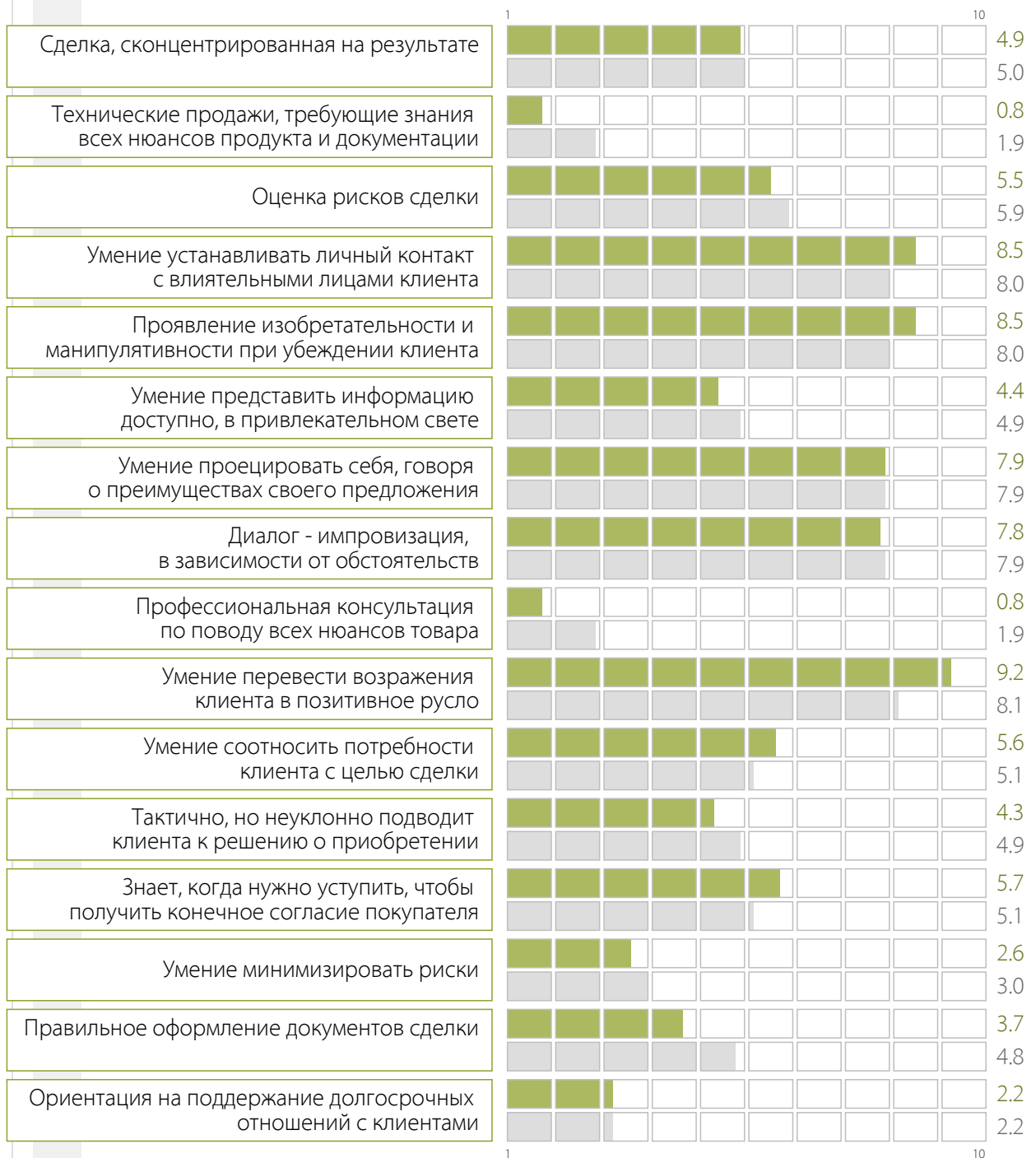


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 6

Стиль продаж (часть 1)

Эффективность сделок зависит от множества причин, однако одной из наиглавнейших является работа продавцов. Настоящая глава отчета посвящена анализу тенденций поведения Ольги в продажах. Используйте данную информацию для разработки оптимальной стратегии в общении с клиентами.

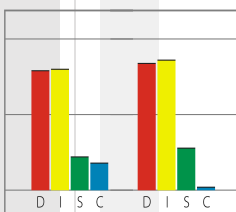


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 7

Индикатор предпочтений в продажах (часть 2)

Как известно, люди предпочитают покупать у тех продавцов, которые по своему стилю поведения похожи на них самих. Вот почему продавцу необходимо, во-первых, понять самого себя, осознав свои сильные и слабые стороны, во-вторых, понять, т.е. «прочитать» стиль покупателя, и, в-третьих, научиться адаптировать свое поведение для достижения гармонии в общении с клиентом.

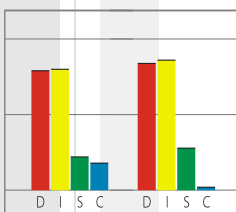
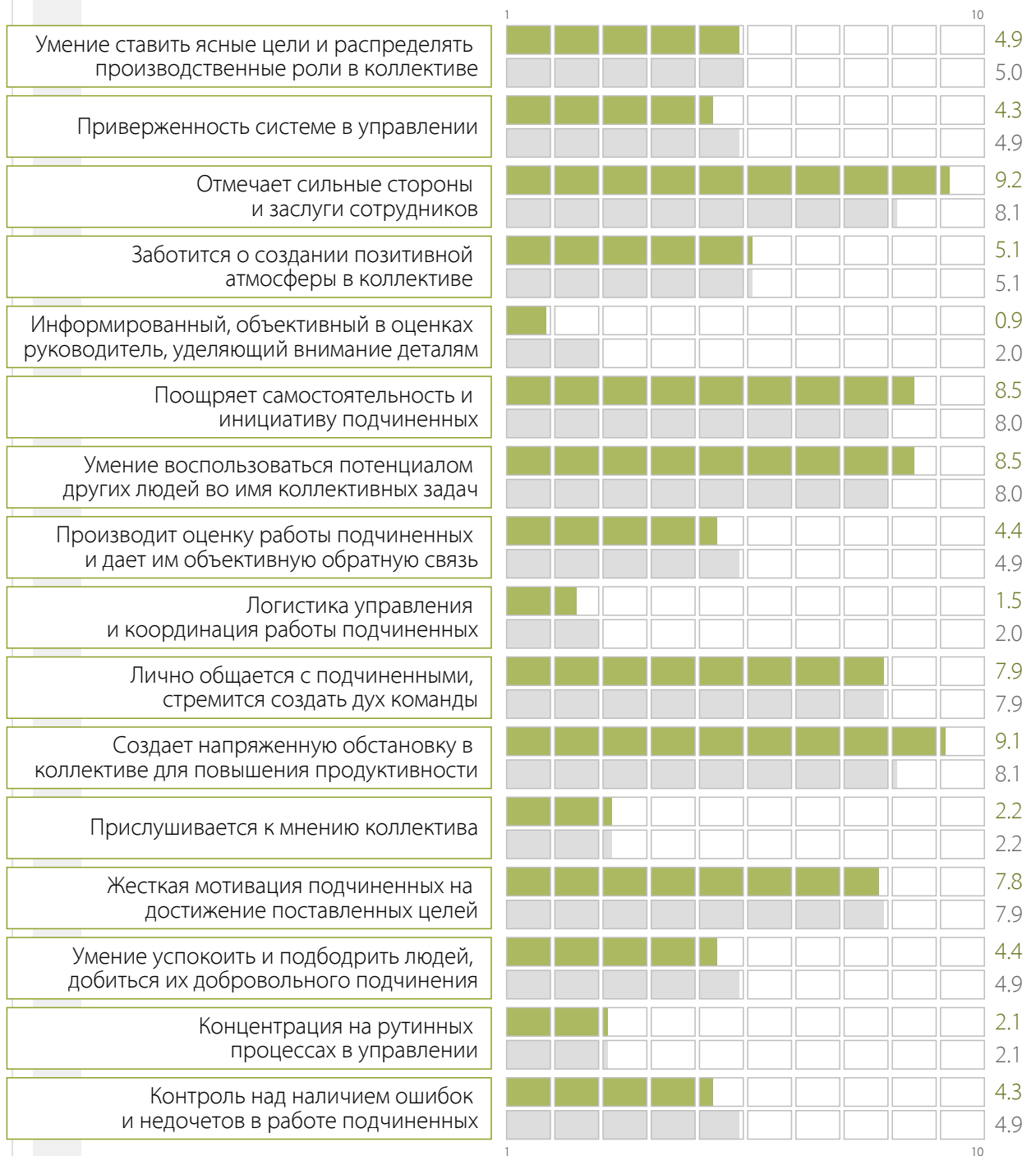


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 8

Стиль руководства

В рамках этой главы идентифицированы компетенции Ольги, которые она проявит в роли Руководителя. Набор этих компетенций покрывает широкий спектр поведенческих характеристик, связанных с управлением людьми и их мотивацией.

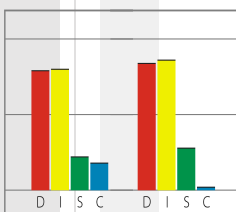
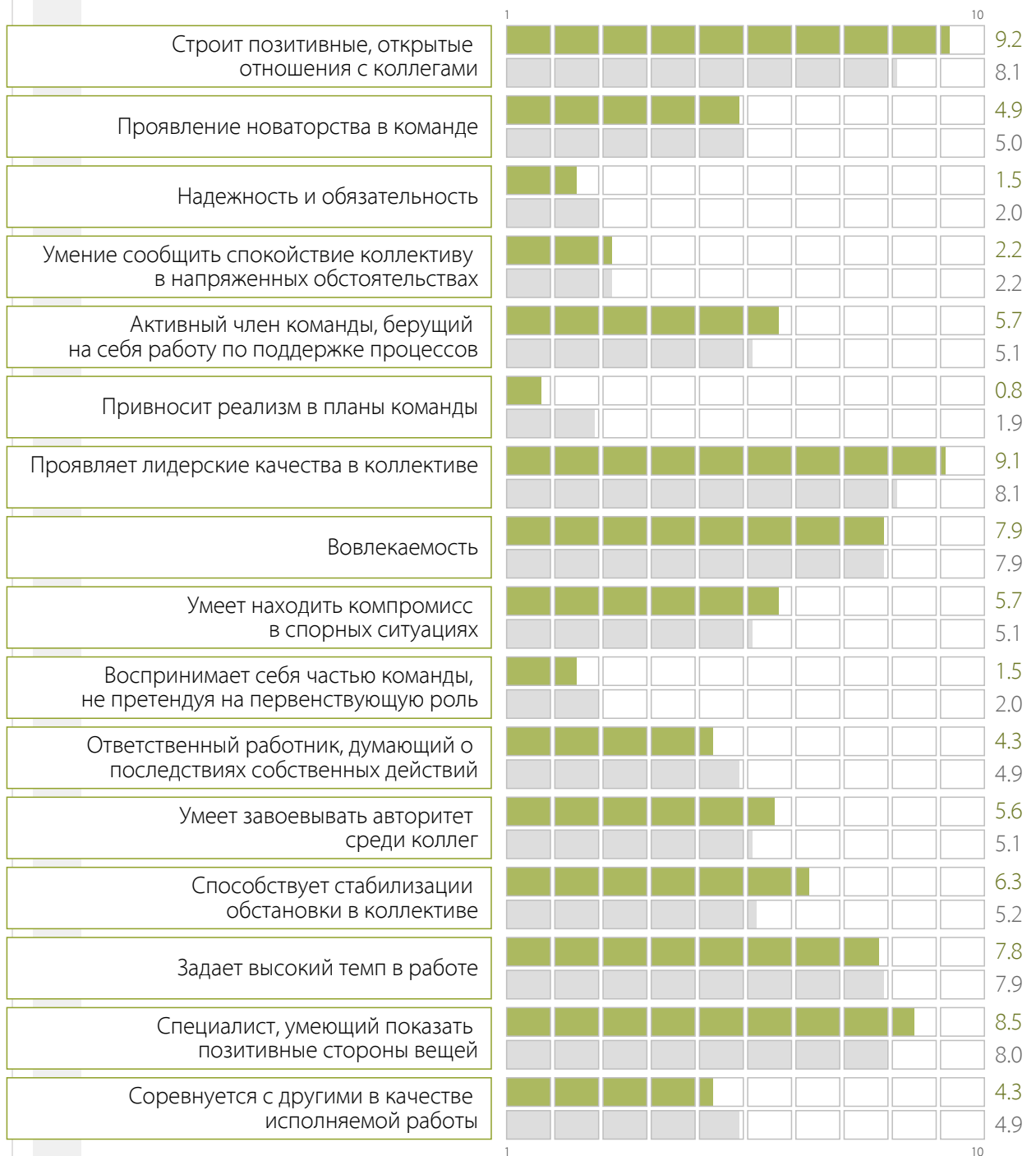


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 9

Стиль работы в команде

Компетенции, зафиксированные в этой главе дают четкое представление о том, какими навыками командной работы обладает Ольга, какой у нее уровень приверженности общим целям и ценностям, как она воздействует на командный результат.

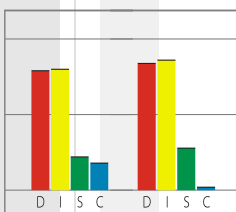
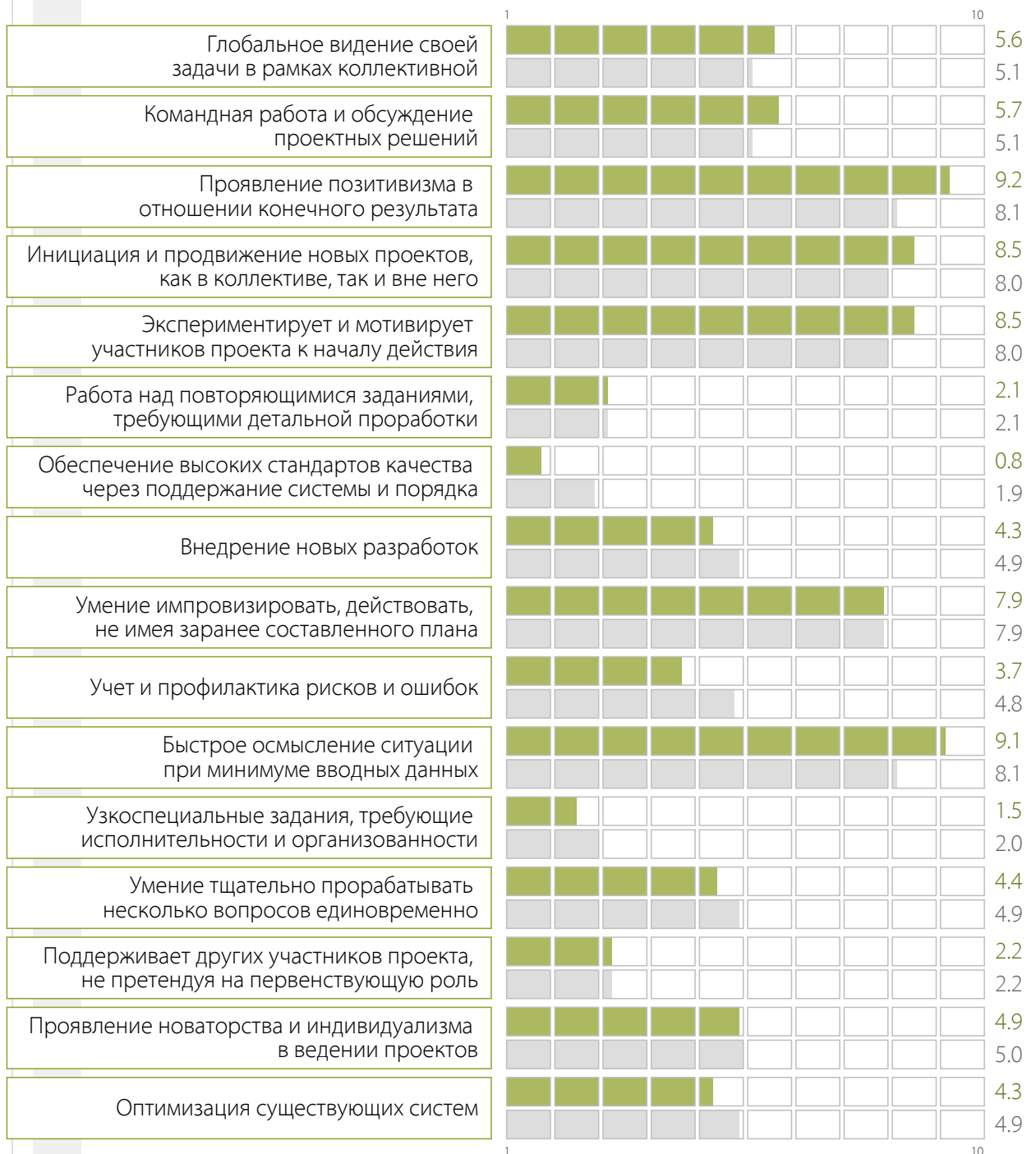


■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 10

Стиль работы над проектами

Компетенции, отраженные в этой главе характеризуют Ольгу с точки зрения ее способности реформировать и изменять существующие системы в процессе работы над проектами и дают полное представление о ее навыках проектного взаимодействия.



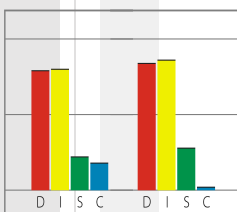
■ Натуральное поведение
■ Адаптированное поведение

ГЛАВА 11

Ольга вела бы себя эффективнее если бы

Понимание человеком самого себя может существенно отличаться от того, как другие воспринимают его. Эта разница выражается в менее осознанном поведении. Выделите самые важные, с Вашей точки зрения, утверждения и сверьте свой выбор с мнением людей, хорошо Вас знающих.

- Лучше контролировала свои эмоции и импульсы, когда это необходимо.
- Решила для себя какова ее роль в коллективе – лидера или рядового.
- При принятии ответственных решений больше полагалась на холодный расчет и факты и в меньшей мере на эмоции.
- Уделяла больше внимания планированию и подготовке своих действий.
- Ограничивала себя в личном общении, делая упор на производственных вопросах.
- Доводила до завершения начатые дела.
- Не нарушала имеющиеся расписания и вела себя пунктуально.
- Проявляла большее внимание к деталям.
- Избегала фамильярности в отношениях со сдержанными людьми.
- Учла необходимость более организованно и дисциплинированно подходить к решению производственных вопросов.
- Больше следила за своими движениями и жестикуляцией.
- Прислушивался и принимала к сведению чужие комментарии относительно своих поступков.
- В ее распоряжении были ограниченные средства, заставляющие ее задумываться о первоочередности в расходах.
- Осознавала необходимость отдыха и смены напряженных периодов в работе более спокойными, а также понимала важность проведения ежегодного медицинского обследования в связи с высокими нагрузками и повышенным ритмом деятельности, которые ей приходится переносить.

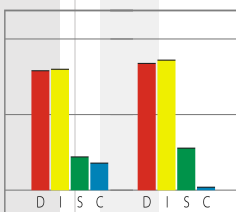


АДАПТАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ

Адаптированный стиль поведения Ольги

График Естественного поведения отображает Ваше натуральное поведение. График Адаптированного поведения измеряет Вашу реакцию на обстановку существующую на работе, и те усилия, которые Вы прилагаете, чтобы успешно выполнять свои обязанности. В случае если показатели графика Адаптированного поведения существенно отличаются от Естественного, можно заключить, что Вам приходится серьезно напрягаться, чтобы скрыть или изменить свойственное Вам поведение. Знание своего поведения дает возможность развить стратегии, позволяющие быть успешной в самых разных ситуациях.

- Вдохновитель
- Амбициозная
- Красноречивая
- Вовлекающая
- Прогрессивная
- Требовательная
- Общительная
- Импульсивная
- Изобретательная
- Находчивая
- Харизматичная
- Энтузиаст
- Убеждающая
- Волевая
- Энергичная
- Решительная
- Вызывающая
- Соревнующаяся
- Любит приобретать
- Оптимистка
- Независимая
- Ответственная
- Самонадеянная
- Индивидуалистка
- Неметодичная
- Избирательно доверчивая.



ПЛАН РАЗВИТИЯ

Опыт показывает, что соглашения, которые человек добровольно заключает сам с собой, часто помогают ему преодолевать трудности, не забывать о том, что он собирался сделать, и, в конечном итоге, добиваться поставленных целей.

Мы разработали список областей деятельности, в которых Ольга, возможно, посчитает нужным развить свои умения. Необходимо лишь выбрать одну или несколько из предложенных опций и наметить конкретные шаги, которые Ольга хотела бы предпринять. Для облегчения этой задачи, обращайтесь к информации, полученной из Отчета.

Старайтесь не просто планировать те или иные действия, но и намечать реальные сроки их осуществления.

- Отношения с людьми (в т.ч. и Умение слушать)
- Дисциплина и Организованность
- Делегирование заданий
- Принятие решений
- Работоспособность
- Самообразование
- Планирование времени
- Автоимидж, уверенность в своих силах
- Карьерные цели
- Личные цели
- Лидерство
- Ориентация на результат

Область деятельности: _____

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Область деятельности: _____

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Область деятельности: _____

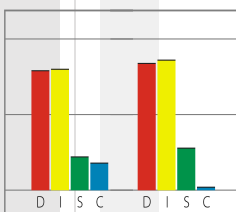
- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Область деятельности: _____

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Дата начала осуществления Плана Развития: _____

Дата его Пересмотра: _____



СОБЕСЕДОВАНИЕ

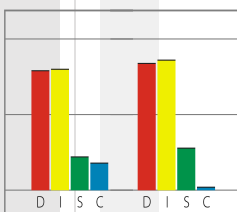
Вопросы для проведения собеседования

Этот раздел состоит из вопросов, которые могут быть использованы в процессе собеседования. Порядок вопросов может оставаться неизменным или может быть изменен в соответствии со стилем и задачами проводящего собеседование.

Мы рекомендуем комбинировать нижеперечисленные вопросы с вопросами, имеющими сугубо профессиональную направленность.

Такая схема проведения собеседования была специально разработана, с целью определения уровня самооценки и личных достижений Ольги.

1. Опишите, чего Вы хотели бы добиться в своей профессиональной карьере:
2. Каким образом Вы намереваетесь достичь этих целей?
3. Каковы основные препятствия, которые могут помешать Вам в достижении успеха в Ваших начинаниях?
4. Чего Вы ожидаете от Ваших непосредственных начальников?
5. Какие человеческие качества в других людях могут препятствовать Вашему общению с ними?
6. Какой принцип Вы используете при расстановке приоритетов?
7. Каковы, на Ваш взгляд, Ваши наиболее значительные достижения?
8. Как вы общаетесь с людьми, которые Вам не нравятся?
9. Как Вы добиваетесь того, чтобы к Вашему мнению прислушались в коллективе?
10. Что для Вас более важно: выполнить свою работу любой ценой или учесть чьи-то интересы?
11. Каковы, на Ваш взгляд, основные трудности, с которыми Вы можете столкнуться, если займете позицию, на которую претендуете?



СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Введение

ЕСТЕСТВЕННОЕ И АДАПТИРОВАННОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Ваш индивидуальный отчет основан на интерпретации графиков Естественного (II) и Адаптированного (I) поведения.

ГРАФИК I представляет нашу «Профессиональную маску» или тот стиль поведения, который мы хотим или считаем нужным продемонстрировать другим. Адаптированное поведение является менее интуитивным и может совершенно не соответствовать нашему естественному стилю поведения или быть близким к нему.

График I измеряет способность человека сознательно адаптировать свое поведение в специфических условиях. Если попросить кандидата заполнить анкету, имея в виду не его работу, а, например, его семейную жизнь, в которой он исполняет роль отца, то График I отобразит поведение, которое он считает необходимым, чтобы успешно исполнять именно эту роль.

График I может ИЗМЕНЯТЬСЯ с гораздо большей легкостью и в значительно более короткий срок, чем График II. Мы все, в той или иной степени, адаптируем свое поведение к окружающей действительности, в том числе и на работе.

ГРАФИК II описывает менее осознаваемое человеком инстинктивное поведение.

Данный график более информативен и отражает наш истинный облик, т.е. описывает, какими мы являемся, когда не считаем нужным контролировать свои внешние проявления.

В нормальных условиях График II МАЛО ИЗМЕНЯЕТСЯ с течением времени.

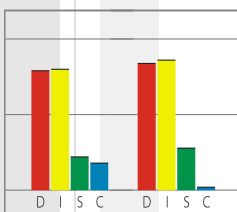
Тем не менее, некое событие, способное вызвать сильные переживания в человеке, может изменить конфигурацию Графика II. Так, например, автомобильная авария, серьезная хирургическая операция, перемены в семье, потеря работы и т.п. могут спровоцировать изменения в Графике II.

Цена, которую мы платим за адаптацию нашего поведения, переводится в затрачиваемую энергию. При этом следует иметь в виду следующее:

- а) адаптация поведения в течение длительного времени может вызвать истощение энергии;
- б) если человек имеет серьезную мотивацию для того, чтобы корректировать свое поведение, то он способен продолжительное время вести себя в соответствии с требованиями окружающей обстановки;
- б) для того чтобы восполнить запас энергии, человеку необходимо вернуться к Натуральному для него стилю поведения.

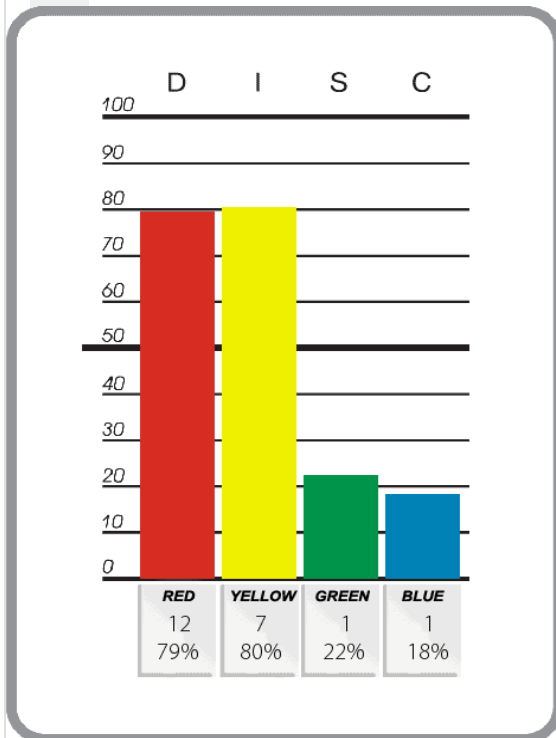
Сравнение показателей Графиков I и II, позволяет судить о разнице в том, каким человек считает необходимым быть и каким он является на самом деле.

Когда разница в показателях Графиков минимальна, человек чувствует себя более энергичным и динамичным и способен исполнять различные задания в течение долгого времени, испытывая при этом минимальный стресс или вовсе не испытывая его.

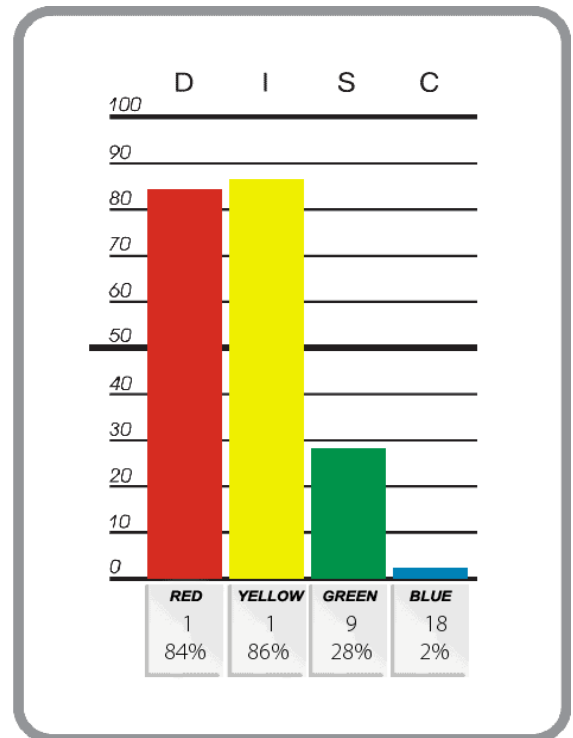


СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Анализ поведения



Адаптированное поведение
ИНИЦИАТОР



Естественное поведение
ИНИЦИАТОР



РОЗА

Введение

Роза INSUNRISE® это мощный многофункциональный инструмент, который может быть применен как самостоятельно, так и в качестве дополнения к Отчету о стиле поведения INSUNRISE®.

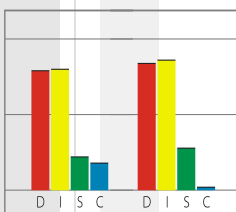
Роза INSUNRISE® была разработана на базе вышеописанной концепции К. Юнга, с целью помочь каждому человеку, применяющему этот инструмент, понять лучше себя самого и других людей.

Он:

- Позволяет увидеть динамику между Вашим осознанным и не осознанным поведением;
- Помогает распознать и предупредить внутренний стресс;
- Определить несоответствия между тем, как человек ведет себя на работе и тем, как он ведет себя вне нее;
- Помогает наметить стратегии для улучшения взаимодействия в коллективе.

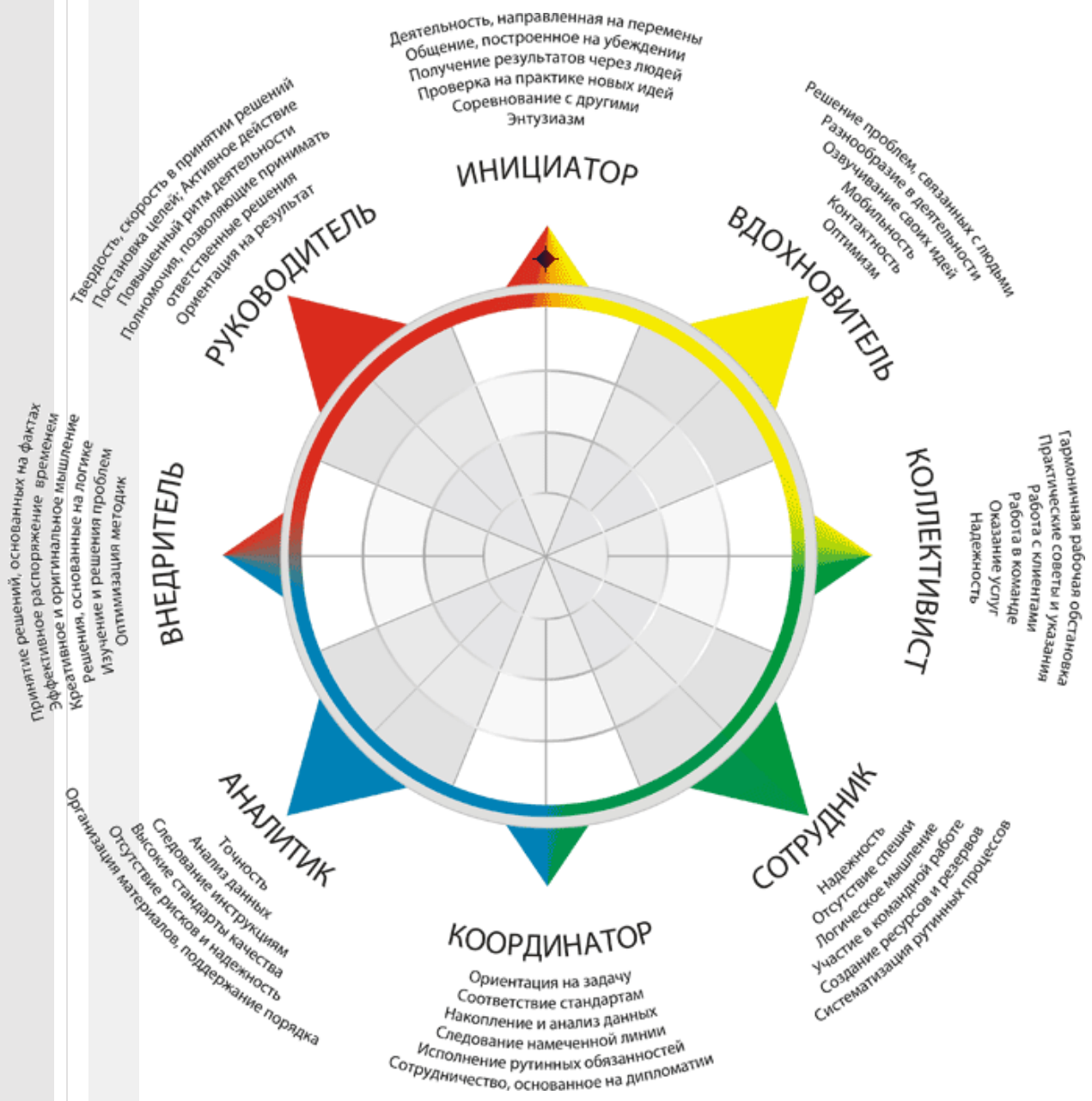
Чтобы определить степень того, насколько Вам приходится адаптировать свое поведение, нужно сравнить удаленность показателей Естественного для Вас поведения (ромб) и Поведения Адаптированного (звезда).

Если же Вы принадлежите к коллективу людей, применивших Инструмент по измерению стиля поведения INSUNRISE®, будет полезно объединить на поле одной Розы INSUNRISE® показатели стилей поведения (Естественного и Адаптированного) всей группы. Такой прием позволит Вам быстро идентифицировать конфликтные зоны, существующие между людьми. Вам так же представится возможность определить, в чем именно может быть улучшено взаимодействие и взаимопонимание между членами коллектива.



РОЗА

Анализ



◆ Естественный стиль
ИНИЦИАТОР

✦ Адаптированный стиль
ИНИЦИАТОР

