

## Autodiagnoza stylu zachowania

Oceń na skali od 1 do 4 cechy charakterystyczne dla Ciebie w każdym z kwadratów. 1 oznacza cechę najmniej charakterystyczną dla Ciebie, 4 - najbardziej typową cechę dla Twojego zachowania.

entuzjastyczny	I	rywalizujący	D
zdecydowany	D	łagodzący	S
sumienny	C	towarzyski	I
lojalny	S	dokładny	C
powściągliwy	C	uprzejmy	S
ujmujący	I	agresywny	D
dobroduszny	S	logiczny	C
niespokojny	D	rozluźniony	I
rozsądny	S	opanowany	C
towarzyski	I	miły	I
wymagający	D	uważny	S
ostrożny	C	uparty	D
przejawiający silną wole	D	inspirujący	I
taktowny	C	stały	S
współczujący	S	uporczywy	D
żartobliwy	I	staranny	C
uprzejmy	C	bezpośredni	D
rozsądny	S	wesoły	I
rozmowny	I	dyplomatyczny	S
wyzywający	D	taktowny	C

Policz ile masz razem punktów według podanych liter:

D = .....      I = .....      S = .....      C = ..... = 100

## Styl zachowania „D” – Dominujący (ang. Dominant)

**Ogólna charakterystyka:** pewny siebie, decyzyjny, skoncentrowany na realizację celu, wielozadaniowy, lubiący wyzwania i konfrontacje, doceniający zmiany, niecierpliwy, sprawiający wrażenie silnej osobowości.

**Największy lęk:** bycie wykorzystanym, utrata kontroli nad sytuacją

**Co motywuje:** nowe wyzwania i możliwości, niezależność, samodzielność decydowania

**Wartość dla zespołu:**

- Naturalny/intuicyjny lider
- Wyznacza cele i realizuje cele w innowacyjny sposób
- Samodzielny
- Nie traci celu z oczu
- Konkretny i bezpośredni – mówi wprost
- Daje wskazówki i kierują zespołem w stronę konkretnych decyzji
- Z reguły optymistą
- Lubi ryzyko, wyzwania
- Potrafi zajmować się wieloma projektami jednocześnie
- Dobrze sobie radzi z dużym obciążeniem pracą

**Obszary do rozwoju dla stylu „D”:**

- Staraj się być „aktywnym” słuchaczem
- Zwracaj uwagę na pomysły innych członków zespołu
- Staraj się bardziej doceniać opinie, uczucia i pragnienia innych
- Postaw na rozwijanie czy budowanie relacji z ludźmi
- Poświęć czas na wyjaśnienia „dlaczego” dla swoich stwierdzeń i propozycji
- Bądź bardziej otwarty, mniej konfrontacyjny

## Styl zachowania „I” – Wpływowy (ang. Influencing)

**Ogólna charakterystyka:** nastawiony na ludzi, rozmowny, wesoły, kreatywny, emocjonalny, wspierający, słabo zorganizowany.

**Największy lęk:** odrzucenie przez innych

**Co motywuje:** akceptacja innych, prestiż, uznanie, zaufanie ze strony innych kolegów, pracowników

**Wartość dla zespołu:**

- Rozwiązuje problemy w kreatywny sposób
- Doskonale zachęca i motywuje innych
- Negocjuje w przypadku konfliktów, jest rozjemcą
- Dobrze reaguje na nowe sytuacje
- Tworzy pozytywną atmosferę
- Potrafi pokierować ludźmi, to dobry przywódca
- Dobrze współpracuje z innymi ludźmi, akceptuje innych
- Potrafi wyrażać swoje zdanie
- Przekonujący
- Ma pozytywne nastawienie i poczucie humoru
- Realizuje cele poprzez ludzi
- Skuteczny w sytuacji „burzy mózgów”

**Obszary do rozwoju dla stylu „I”:**

- Rozważaj za i przeciw przed podjęciem decyzji, bądź mniej impulsywny
- Koncentruj się w większym stopniu na wynikach
- Kontroluj swoje działania, słowa i emocje
- Koncentruj się w większym stopniu na szczegółach, faktach i realizacji zadań
- Zwolnij tempo z myślą o pozostałych członkach zespołu
- Mów mniej i więcej słuchaj

### **Styl zachowania „S” – Stały (ang. Steady)**

**Ogólna charakterystyka:** wspierający, lojalny członek zespołu, ufny, dobry słuchacz, wrażliwy, cierpliwy, spokojny, opiera się nagłym zmianom, lubi rozumieć sytuację

**Największy lęk:** utrata poczucia bezpieczeństwa

**Co motywuje:** utrzymanie status quo i niewiele zmian, poczucie bezpieczeństwa

**Wartość dla zespołu:**

- Niezawodny, rzetelny, doskonały członek zespołu
- Zgodny wobec autorytetu
- Dobry słuchacz, cierpliwy i empatyczny
- Dobrze sprawdza się w sytuacji rozwiązywania konfliktów
- Instynktownie kojarzy fakty
- Zaangażowany menedżer, którzy realizuje cele przez osobiste relacje
- Dzięki niemu pozostali czują, że przynależą do zespołu
- Jest cierpliwy nawet w kontakcie z „trudnymi” ludźmi
- Potrafi dostrzec łatwiejszy sposób realizacji zadań
- Ma dobrą intuicję co do ludzi i relacji
- Utożsamia się z celami zespołu
- Mocno identyfikuje się z zespołem
- Dąży do budowania relacji
- Dyplomatyczny, dąży do osiągnięcia porozumienia i spokoju

**Obszary do rozwoju dla stylu „S”:**

- Bądź bardziej otwarty na zmiany, bardziej elastyczny
- Nie bój się bezpośredniej konfrontacji z innymi
- Działaj szybciej, aby zrealizować swoje cele
- Deleguj zadania na innych, o ile to możliwe
- Nie bój się wyrażać swoich myśli, opinii i uczuć

### **Styl zachowania „C” – Sumienny (ang. Compliant)**

**Ogólna charakterystyka:** perfekcjonista, realista, wrażliwy, zorganizowany, komunikuje się poprzez fakty, zadaje wiele pytań etc.

**Największy lęk:** obawy przed krytyką, brak uznania jego pracy

**Co motywuje:** dbałość o szczegóły, precyzja, stawianie na jakość

**Wartość dla zespołu:**

- Doskonały organizator
- Tworzy i dba o procedury
- Potrafi ocenić postęp prac zespołu
- Zadaje ważne pytania
- Nie traci celu z oczu
- Proponuje skuteczne rozwiązania
- Kładzie nacisk na jakość, skrupulatność
- Analizuje zagrożenia, myśli logicznie
- Ma analityczny umysł
- Jest systematyczny
- Stara się osiągnąć porozumienie
- Jest dyplomatą i racjonalistą

**Obszary do rozwoju dla stylu „C”:**

- Skup się na robieniu właściwych rzeczy a nie tylko na robieniu rzeczy właściwie
- Bądź mniej krytyczny wobec pomysłów i metod innych osób
- Reaguj szybciej, aby zrealizować cele zespołu
- Staraj się budować relacje z innymi członkami zespołu
- Bądź bardziej stanowczy i nie obawiaj się ryzyka
- Skupiaj się mniej na faktach a bardziej na ludziach

## Wnioski wizerunkowe z autodiagnozy stylów zachowań - DISC

Pierwszy krok w ulepszeniu własnego wizerunku to rozpoznanie i rozumienie Twojego osobistego stylu zachowania i komunikowania.

Poniżej jest opis ogólnej charakterystyki osobowości i rozbieżności pomiędzy samooceną własnego image i postrzeganiem nas przez innych.

Typ osobowościowy:  
**Dominujący (D)** jest

W swojej ocenie	W oczach innych
zdecydowany	<i>władczy</i>
szybki	<i>zwariowany</i>
energiczny	<i>autorytarny</i>
wymagający	<i>przesadny</i>
pewny siebie	<i>arogancki</i>

Typ osobowościowy:  
**Inicjatywny (I)** jest

W swojej ocenie	W oczach innych
pełen pomysłów	<i>akcyjny</i>
entuzjastyczny	<i>egzaltowany</i>
emocjonalny	<i>nierzeczowy</i>
szczodry	<i>marnotrawiący</i>
wpływowy	<i>skłonny do manipulowania</i>

Typ osobowościowy:  
**Stoły (S)** jest

W swojej ocenie	W oczach innych
lojalny	<i>uległy</i>
przewidujący	<i>mało elastyczny</i>
niezawodny	<i>niesamodzielny</i>
cierpliwy	<i>dający się wykorzystywać</i>
zdolny do pracy w zespole	<i>podporządkowujący się</i>

Typ osobowościowy:  
**Sumienny (C)** jest

W swojej ocenie	W oczach innych
dokładny	<i>pedantyczny</i>
systematyczny	<i>mało elastyczny</i>
powściągliwy	<i>kunktatorski</i>
analityczny	<i>zachowawczy</i>
dyplomatyczny	<i>drobiazgowy</i>