

Ta analiza opiera się na odpowiedziach udzielonych w kwestionariuszach Analizy Extended DISC. Celem tej analizy jest stworzenie dodatkowego źródła informacji w procesach coachingu / mentoringu oraz budowaniu relacji między współpracownikami.

(Nazwa zespołu)

Organizacja:

(Organizacja)

Data:

15.11.2019

WPROWADZENIE

Niniejszy raport został zaprojektowany po to by pomóc Wam poznać i lepiej zrozumieć naturalny styl zachowania każdego z Was i dzięki temu znacznie polepszyć efektywność Waszej współpracy.

Pamiętaj, że gdy dwie osoby o podobnych stylach zachowania często dobrze do siebie pasują, to nie tylko potęgują swoje mocne strony, ale również wzmacniają słabości. W rezultacie ich działania nie są optymalne. Zazwyczaj respondenci nie są świadomi tego faktu.

Raport opisuje naturalny styl zachowania danej osoby, czyli zachowania, które kosztują najmniej energii i wysiłku, wymagają najmniejszej koncentracji i zwykle są dla tej osoby najprzyjemniejsze. Jest to sposób, w jaki zazwyczaj reagujemy, gdy nie ma czasu na racjonalną dogłębną analizę sytuacji. Nasz naturalny styl zachowania jest szczególnie widoczny w sytuacjach znacznej presji, gdy nasza zdolność do dopasowania zachowania została ograniczona.

Prezentowane treści są wypadkową odpowiedzi na pytania zawarte w kwestionariuszu analizy behawioralnej Extended DISC. Wyniki analizy Extended DISC nie powinny być jedynym kryterium przy podejmowaniu decyzji oceniających respondenta. Przeciwnie, należy je traktować jako uzupełniające źródło informacji do użytku respondenta i jego przełożonego.

Analiza Extended DISC nie opisuje pełnej osobowości człowieka i nie powinna być stosowana w tym celu. Raport nie opisuje inteligencji, umiejętności zawodowych, zdobytej wiedzy lub doświadczenia.

Życzymy przyjemnej lektury!

Model Extended DISC

W tej części raportu znajdziesz informacje pomocne w zrozumieniu Modelu Extended DISC i charakterystyki stylów zachowań. Zapoznaj się z modelem i opisem stylów.

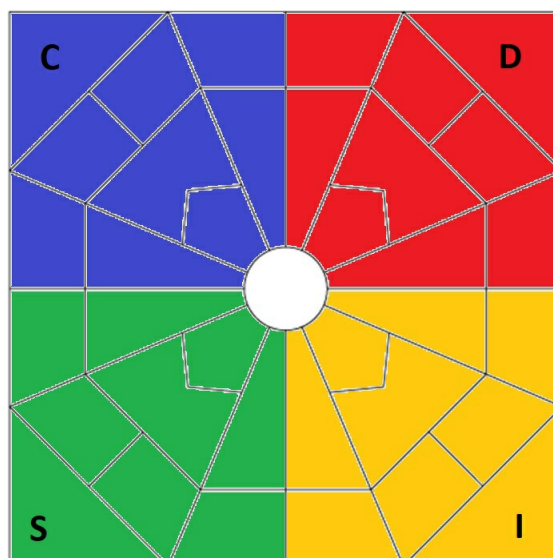
Kwestionariusz analizy behawioralnej Extended DISC jest stosowany z powodzeniem od 20 lat w ponad 40 krajach na świecie. W każdym kraju, gdzie jest stosowany, przeprowadzane są szczegółowe badania statystyczne, aby upewnić się, że otrzymujemy miarodajne, wiarygodne wyniki. W Polsce narzędzie to stosowane jest od 2001 roku i skorzystało z niego już ponad 1 200 organizacji.

Model Extended DISC opiera się na pracach Carla Gustava Junga oraz Williama Moultona Marstona. Podstawą tych teorii jest podział zachowań ludzi na cztery główne style określone jako: D I S C. Istotą modelu Extended DISC jest precyzyjny pomiar natężenia poszczególnych stylów zachowań w potencjale respondenta.

Zapoznaj się przedstawionymi poniżej zachowaniami charakterystycznymi dla poszczególnych stylów zachowań.

Dokładny
Przestrzega zasad
Logiczny, ostrożny
Formalny, zdyscyplinowany
Unika towarzyskości
Nie wyraża opinii
Utyka w szczegółach
Nie podejmuje ryzyka

Nieustępliwy
Niezależny, pewny siebie
Lubi konkurować, wymagający
Łatwo podejmuje decyzje, stanowczy
Przytłaczający
Nadużywa władzy
Agresywny, bez ogródek
Skoncentrowany na sobie

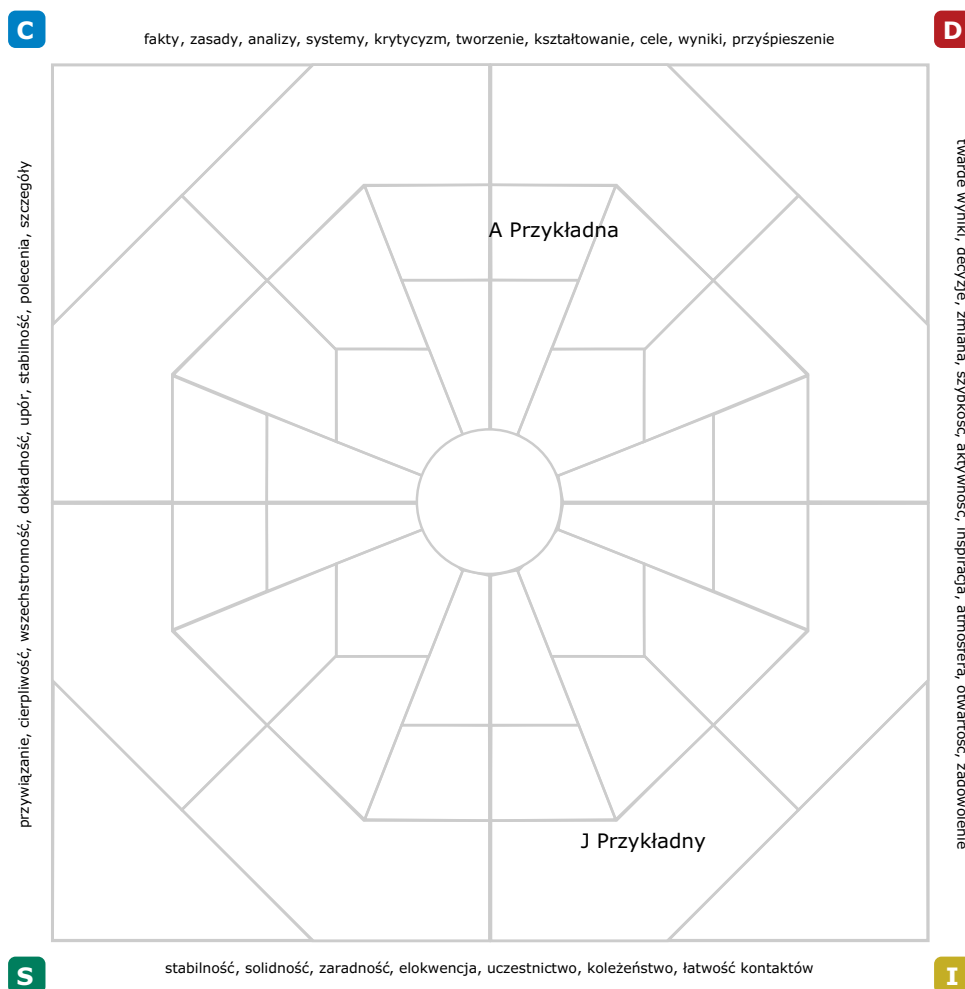


Dobry słuchacz
Wzbudza zaufanie
Ostrożny, cierpliwy
Spokojny, opanowany
Uparty
Unika zmian
Nie wyraża opinii
Opiera się nowym pomysłom

Towarzyski
Przekonujący
Lubi mówić, otwarty
Pełen entuzjazmu i energii
Krzykliwy
Traci poczucie czasu
Nieostrożny, niedyskretny
Pobudliwy, postępuje pochopnie

Diamant Extended DISC

Diamant Extended DISC pokazuje, które zachowania z danego obszaru są dla Ciebie najbardziej komfortowe.



Przyjrzyjcie się powyższemu diamentowi i zastanówcie się jak Wasz naturalny styl zachowania może wpływać na wspólne relacje.

Komunikacja - preferowane zachowania

Poniżej przedstawione są zachowania z zakresu komunikacji. Posługując się skalą będziecie mogli zaobserwować jakie zachowanie są bardziej lub mniej naturalne dla każdego z Was.

Poniższe wyniki są pokazywane w skali od -5 do 5, od zachowania „nienaturalnego” do „naturalnego”. Zachowanie nienaturalne - wymaga więcej energii – bardziej po lewej stronie wykresu. Zachowanie naturalne - wymaga mniej energii – bardziej po prawej stronie wykresu.

To nie jest skala typu „możesz – nie możesz”. Innymi słowy, w przypadku gdy jeden z wymiarów jest po lewej stronie skali to nie znaczy, że nie możesz sobie dobrze radzić z tym obszarem. W rzeczywistości możesz świetnie rozwinąć tę umiejętność. Wyniki pokazują natomiast, że będzie to od ciebie wymagało sporo świadomego wysiłku, koncentracji i energii.

Komunikowanie w sposób przekonujący i pozytywny

Anna Przykładowa: -5 -4 -3 **-2** -1 0 1 2 3 4 5

Jan Przykładowy: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 **3** 4 5

Mówienie wprost z nastawieniem na cel

Anna Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 **4** 5

Jan Przykładowy: -5 **-4** -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5

Komunikowanie wprost, opieranie się na faktach

Anna Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5**

Jan Przykładowy: -5 **-4** -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5

Skupianie się na wybranym temacie

Anna Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 **3** 4 5

Jan Przykładowy: -5 -4 -3 **-2** -1 0 1 2 3 4 5

Woli mówić, niż słuchać

Anna Przykładowa: -5 -4 **-3** -2 -1 0 1 2 3 4 5

Jan Przykładowy: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 **2** 3 4 5

Preferuje logiczną i spokojną komunikację

Anna Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 **3** 4 5

Jan Przykładowy: -5 -4 -3 **-2** -1 0 1 2 3 4 5

Skupia się na konkluzji i kolejnych etapach działania

Anna Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 **2** 3 4 5

Jan Przykładowy: -5 -4 -3 **-2** -1 0 1 2 3 4 5

Preferuje słuchanie tylko krótkich historii

Anna Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 **1** 2 3 4 5

Jan Przykładowy: -5 -4 -3 -2 **-1** 0 1 2 3 4 5

Słucha nie okazując spontanicznych reakcji

Anna Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 **2** 3 4 5

Jan Przykładowy: -5 -4 -3 -2 **-1** 0 1 2 3 4 5

Może stracić uwagę, ponieważ skupia się na własnych pomysłach

Anna Przykładowa: -5 -4 -3 -2 **-1** 0 1 2 3 4 5

Jan Przykładowy: -5 -4 -3 -2 -1 0 **1** 2 3 4 5

Koncentruje się na kluczowych informacjach

Anna Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 **1** 2 3 4 5

Jan Przykładowy: -5 -4 -3 -2 **-1** 0 1 2 3 4 5

Ma tendencję do przejmowania kontroli nad rozmową

Anna Przykładowa: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 **2** 3 4 5

Jan Przykładowy: -5 -4 -3 **-2** -1 0 1 2 3 4 5

Okazuje zainteresowanie, aktywnie uczestniczy w rozmowie

Anna Przykładowa: -5 **-4** -3 -2 -1 0 1 2 3 4 5

Jan Przykładowy: -5 -4 -3 -2 -1 0 1 2 3 4 **5**

Które z powyższych kryteriów są dla was szczególnie istotne? Zanotujcie wasze spostrzeżenia
