



INSUNRISE
СИСТЕМА ДИАГНОСТИКИ ПОВЕДЕНИЯ ЧЕЛОВЕКА

ИНДИКАТОР СПЕЦИФИЧЕСКИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПОВЕДЕНИЯ

Графический анализ

СТЕПАНОВА
ИРИНА
ИВАНОВНА

ООО «Предприятие»

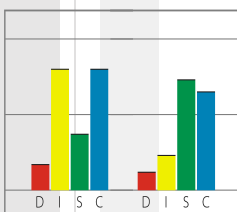
Аналитик - ПРИМЕР ОТЧЕТА

19/08/2010



СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ	3
ГЛАВА 1 - Общие описания	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 - Ирина 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.

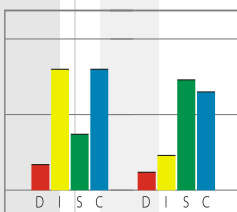
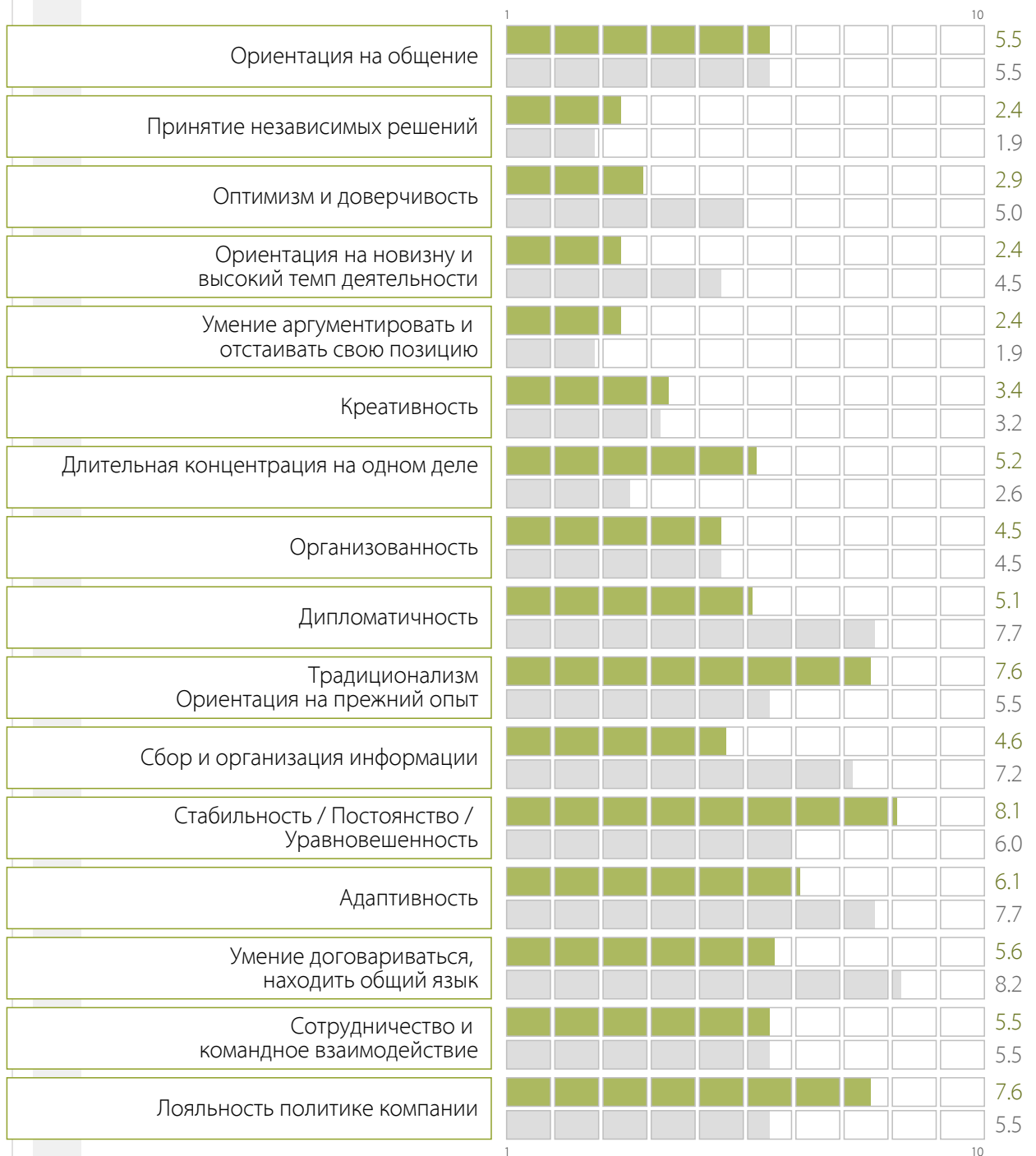
Постарайтесь разработать на базе Отчета о стиле поведения DISC INSUNRISE® свой собственный план действий для личного развития и улучшения отношений с окружающими.

Будьте успешны!

ГЛАВА 1

Общие описания

В настоящей главе отчета говорится об основных тенденциях поведения Ирины. Именно эти черты она скорее всего проявит в обстановке естественной для нее, когда Ирина не находится под воздействием стресса или других факторов и не пытается делать усилия к тому, чтобы лучше соответствовать той или иной ситуации.

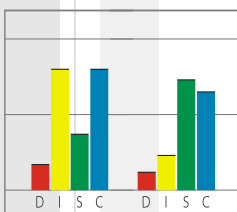
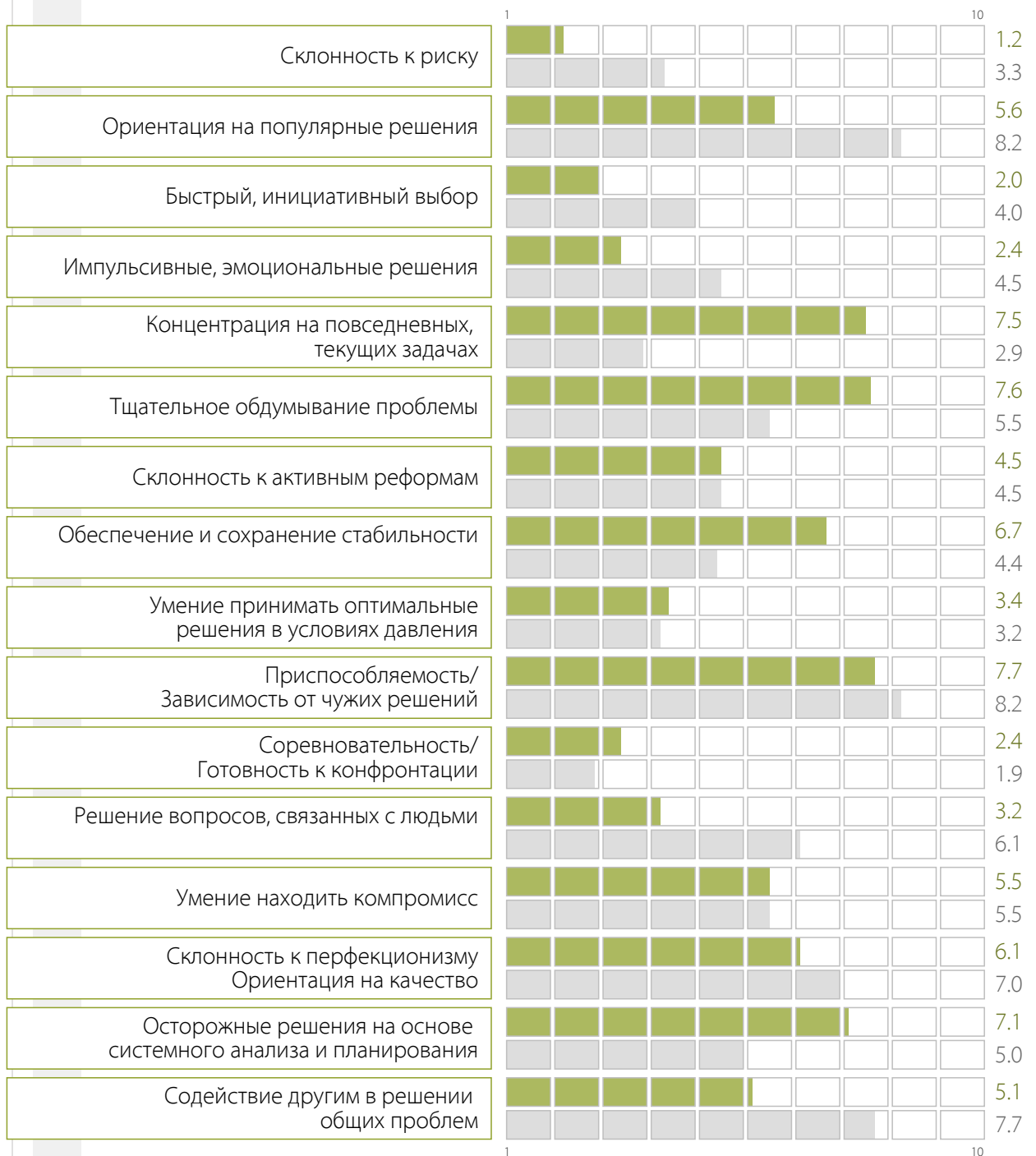


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

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 Ирина принимает решения и преодолевает трудности в разрешении проблем. Учитываются такие параметры, как: решительность — нерешительность, склонность к риску — осторожность, директивность — недирективность, самостоятельность — исполнительность и другие.

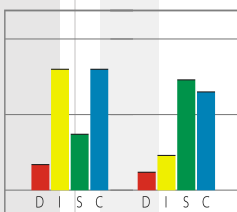
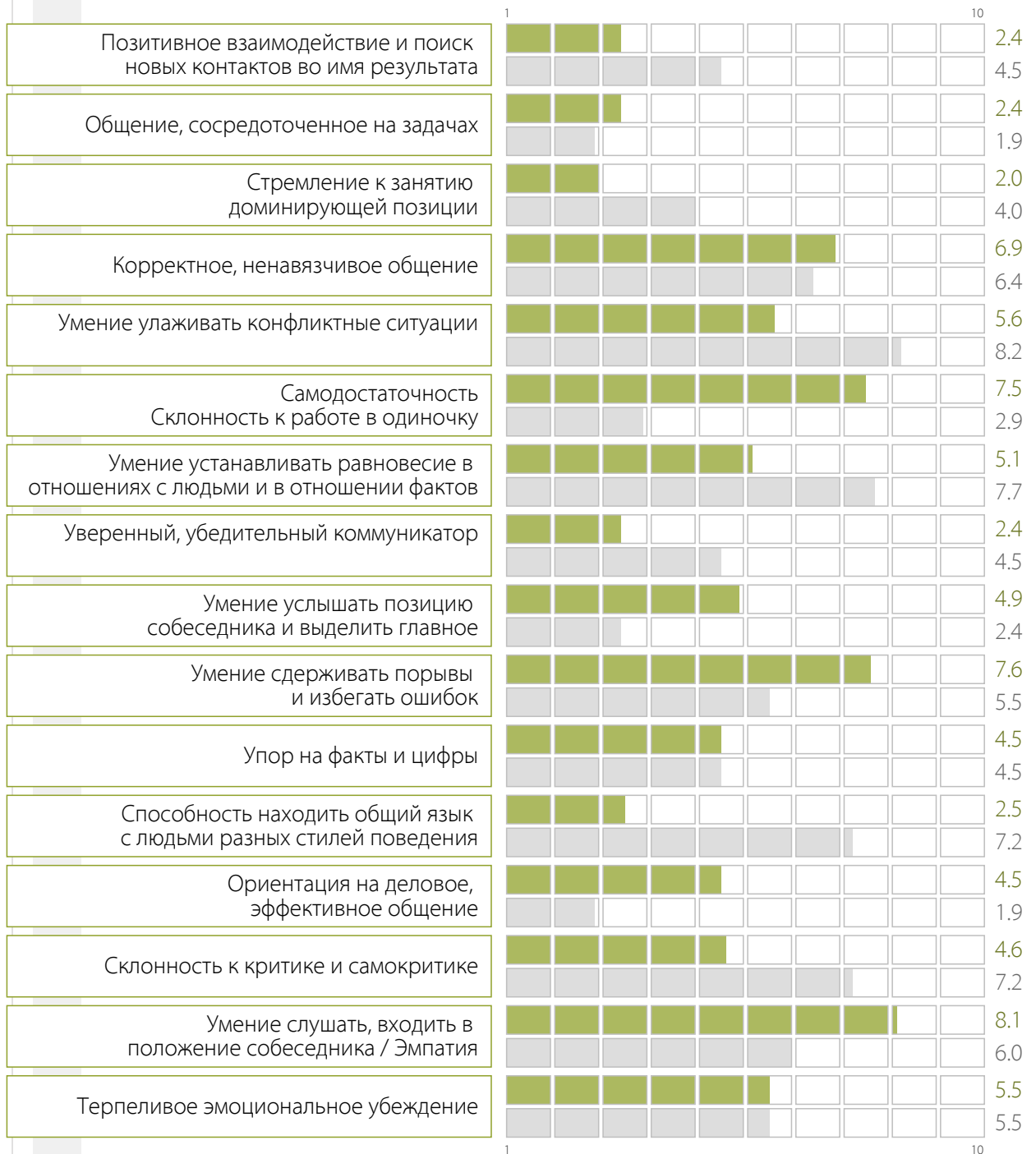


Натуральное поведение
 Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

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.

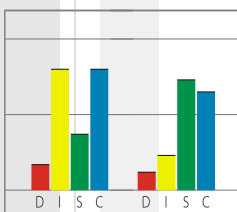
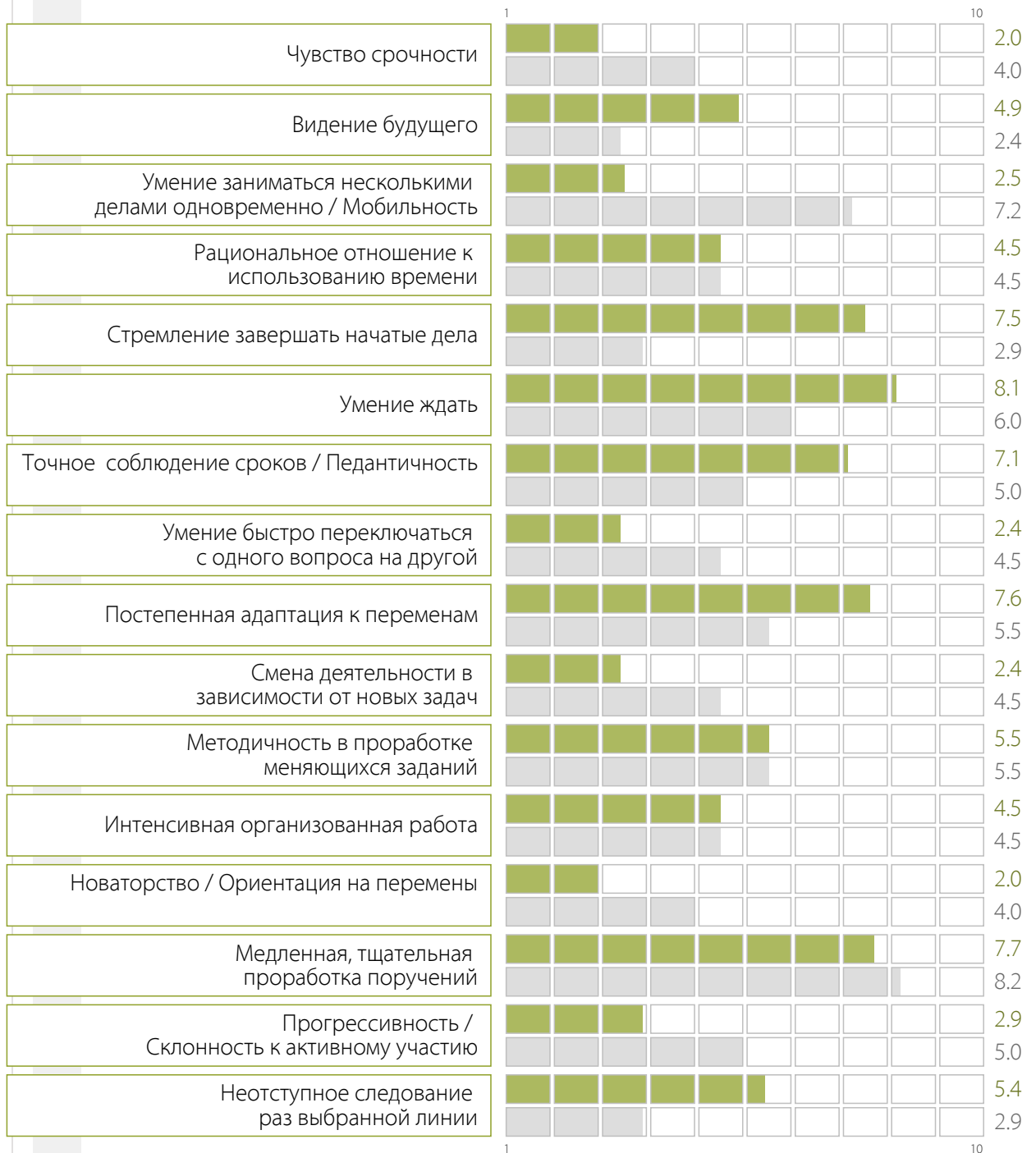


Натуральное поведение
 Адаптированное поведение
НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

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.

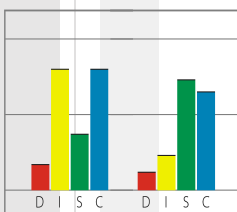
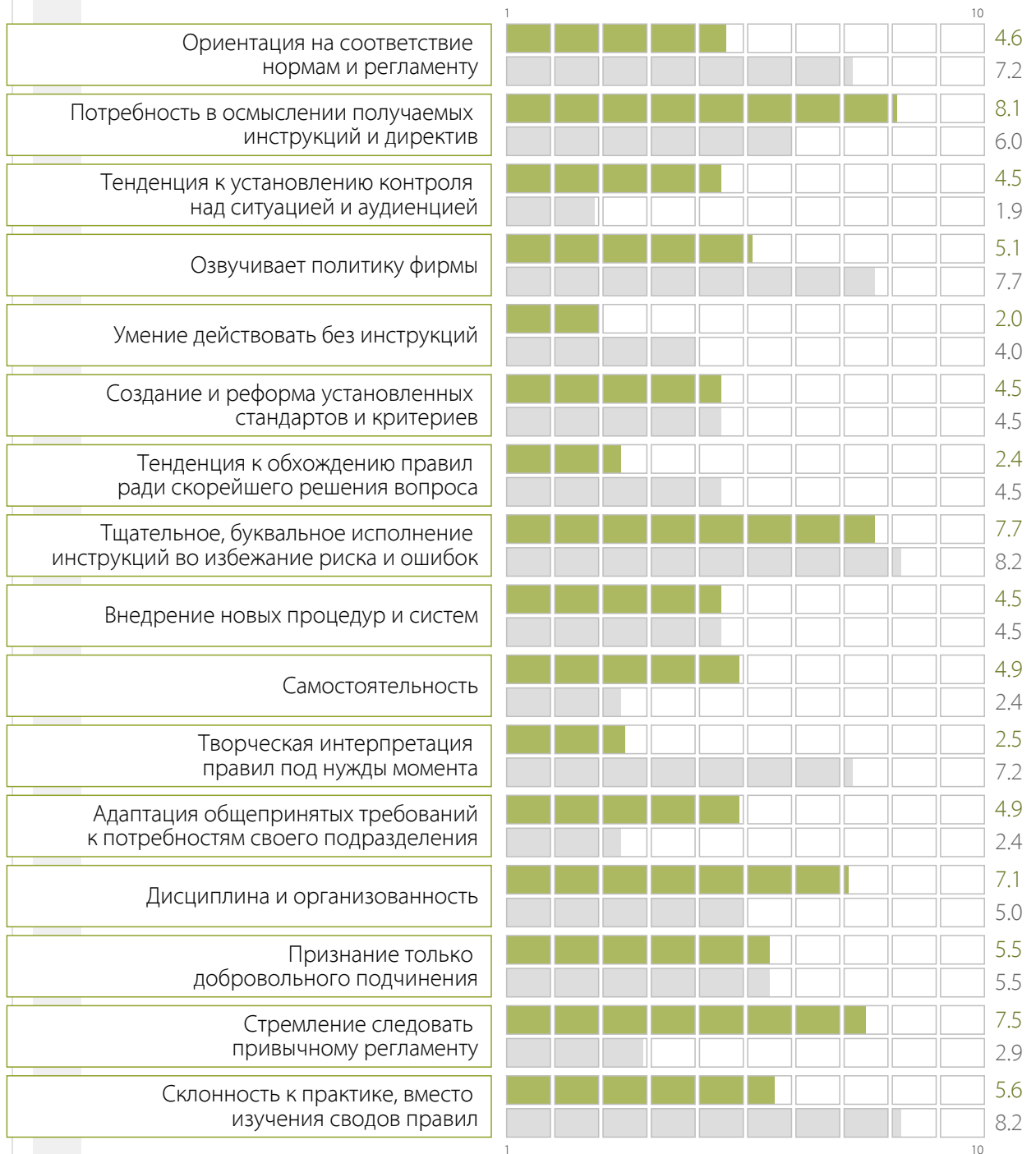


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 5

Следование правилам и законам

На этой странице представлены описания, касающиеся того, как Ирина 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.

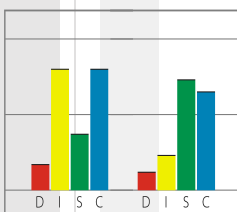
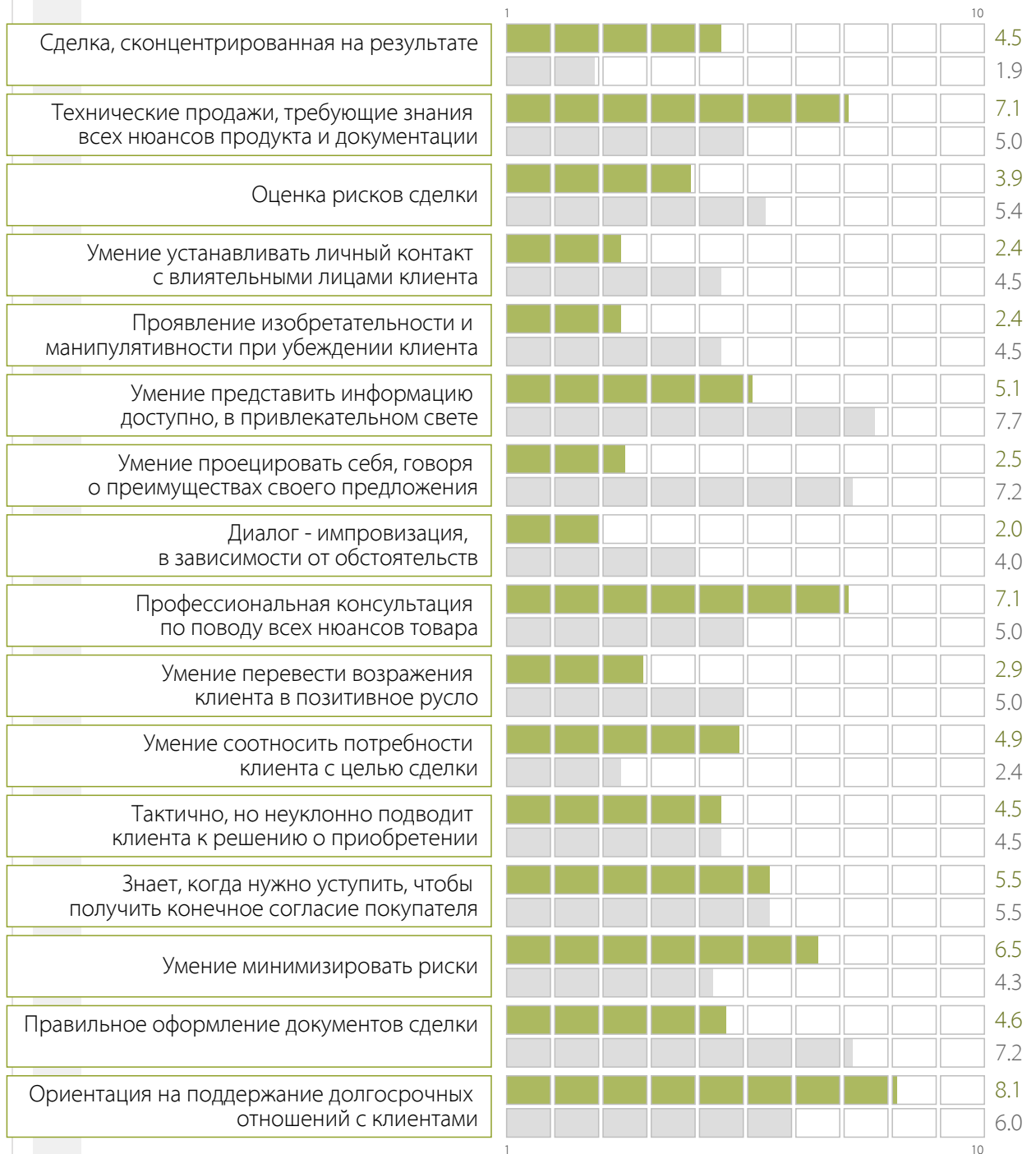


Натуральное поведение
 Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

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 Ирины в продажах. Используйте данную информацию для разработки оптимальной стратегии в общении с клиентами.

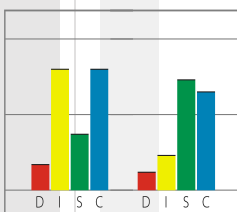
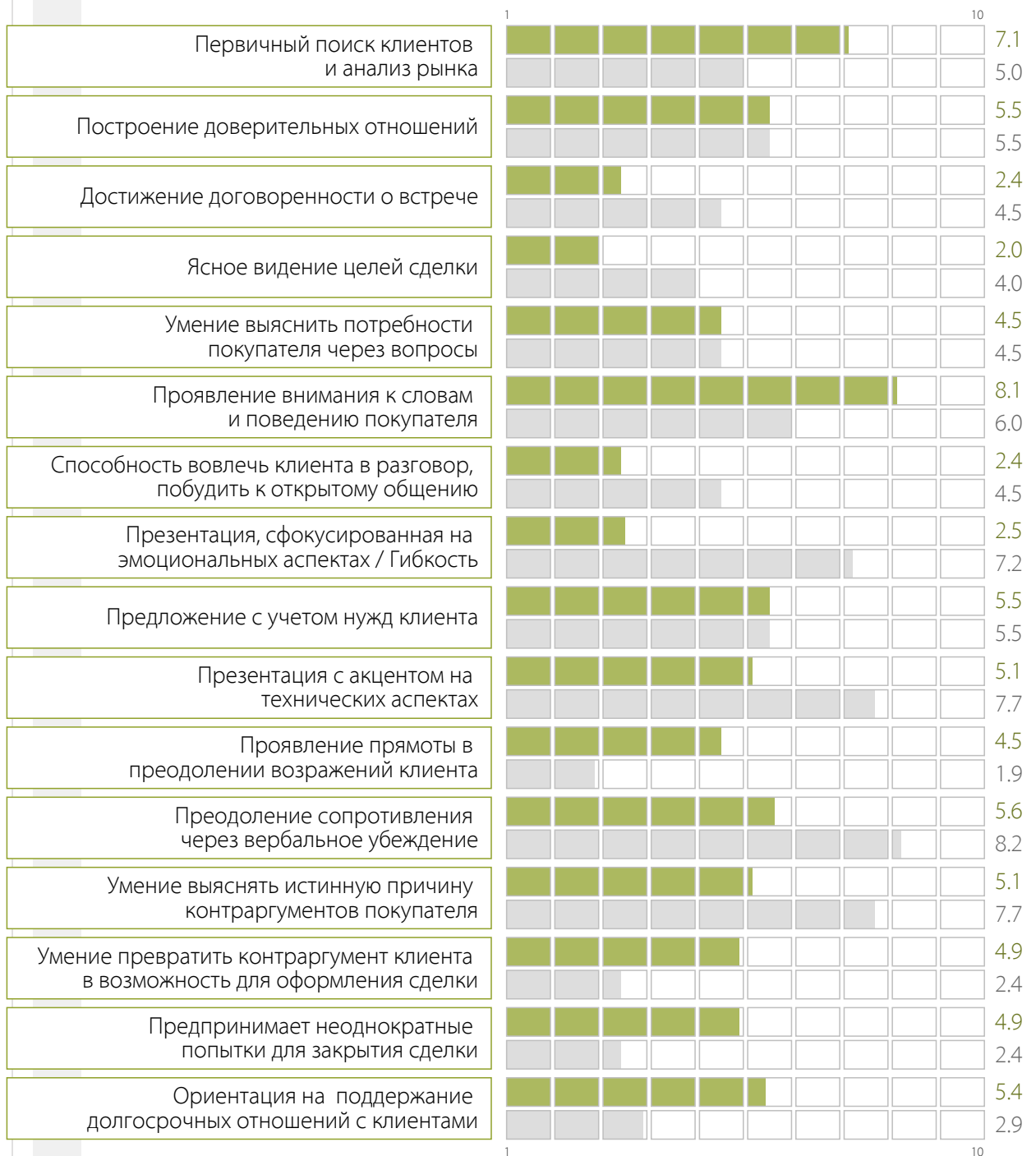


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

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.с. «прочитать» стиль покупателя, и, в-третьих, научиться адаптировать свое поведение для достижения гармонии в общении с клиентом.

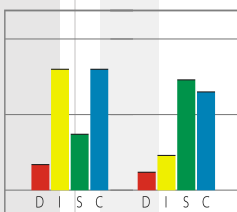
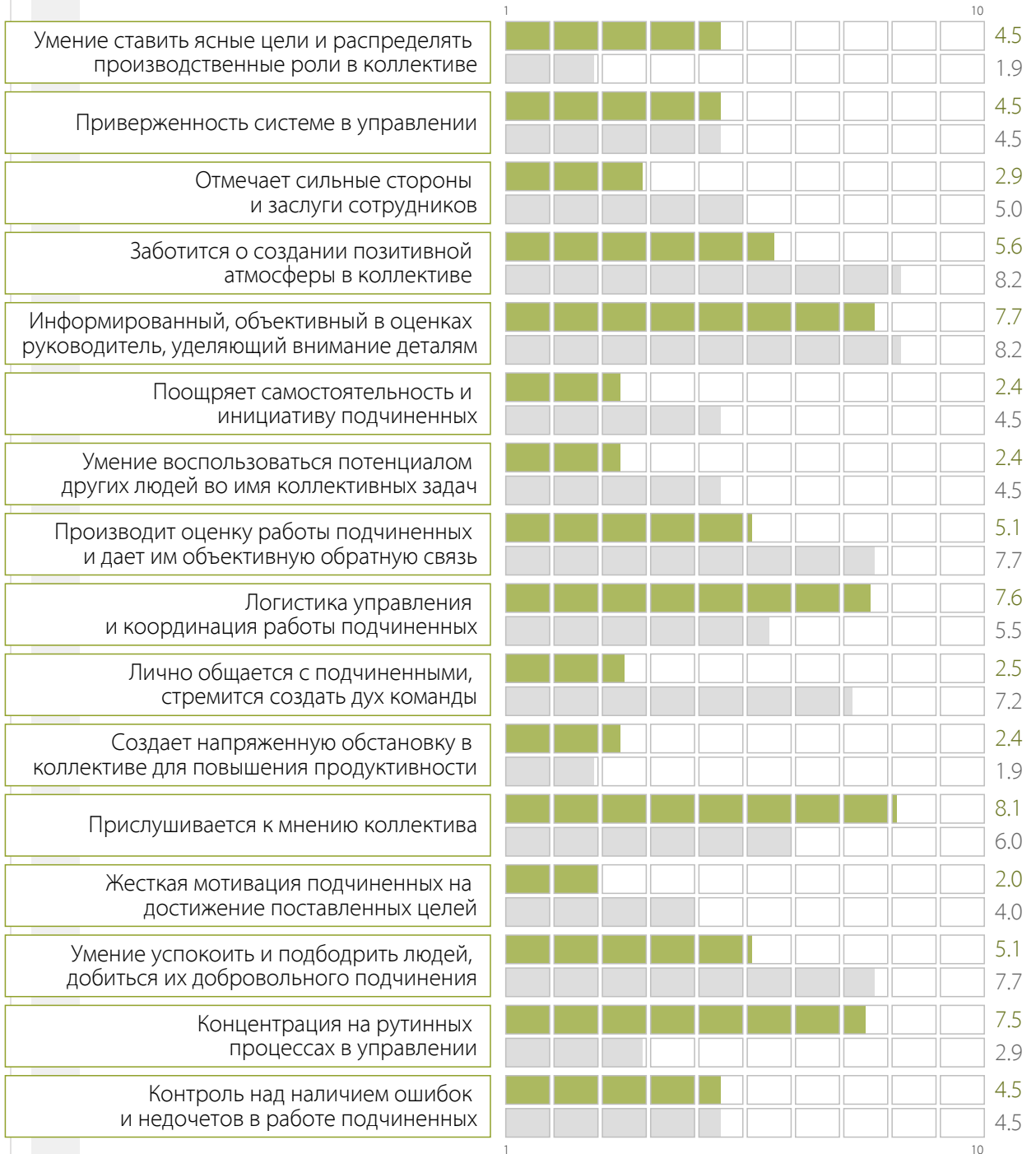


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 8

Стиль руководства

Стиль управления руководителя своими подчиненными во многом определяет успех организации, динамику развития фирмы. От стиля руководства зависят мотивация работников, их отношение к труду, взаимоотношения и многое другое. В данной главе рассматриваются тенденции поведения Ирины в качестве лидера.

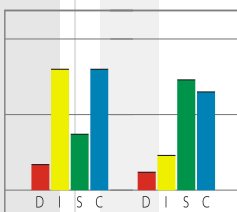
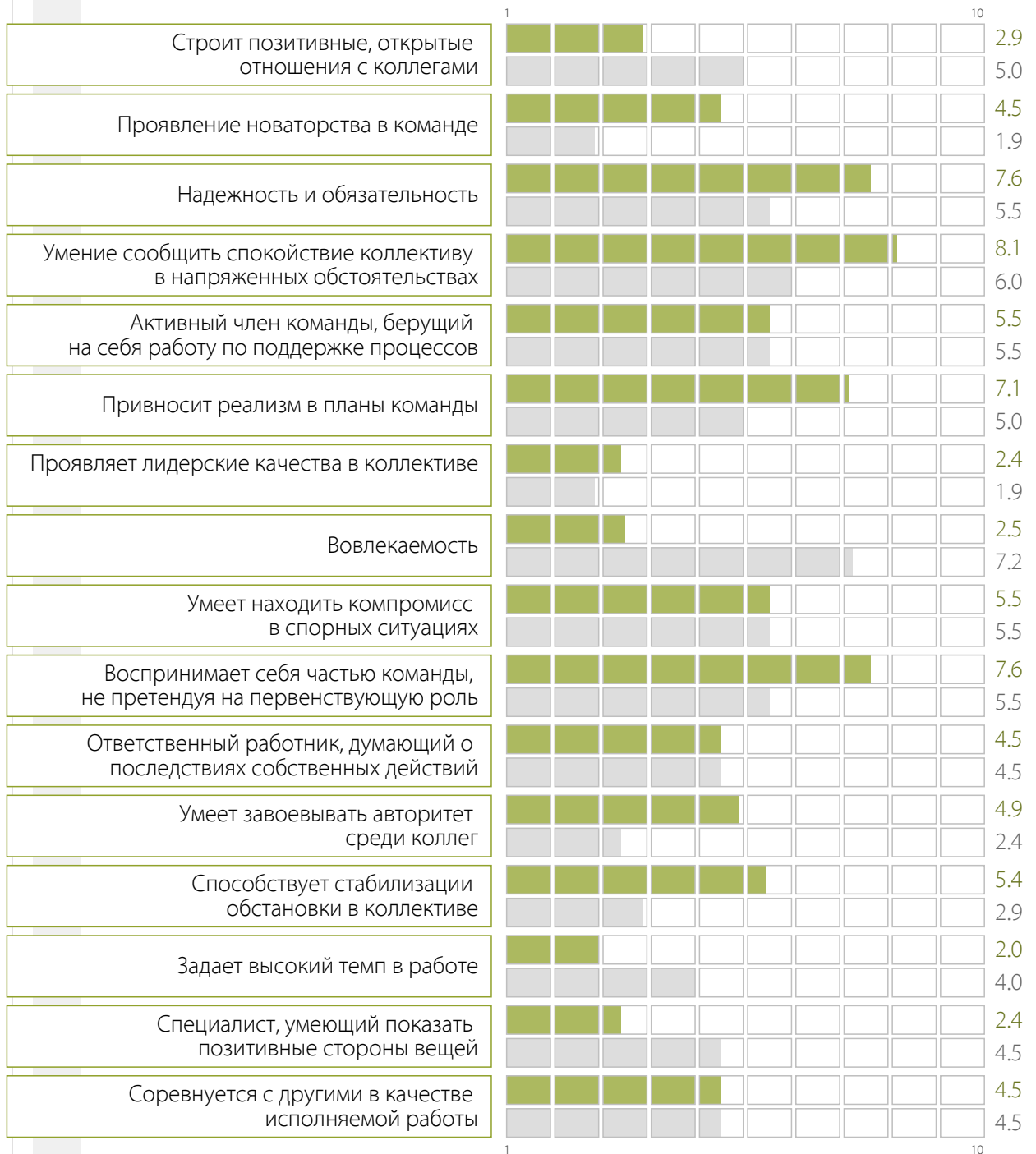


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 9

Стиль работы в команде

Каждый человек привносит свой собственный, уникальный набор умений и характеристик в коллектив. Стресс Я — РАБОТА существенно снижается, когда работник соотносит свои умения с требованиями занимаемой им должности. Непременное условие для этого — осознание своих тенденций поведения в коллективе. Для руководителя важно точно знать особенность каждого работника, чтобы максимально использовать его потенциал, без ущерба для его эмоционального равновесия.

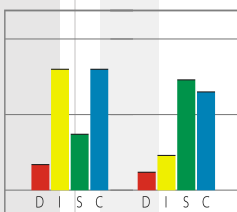
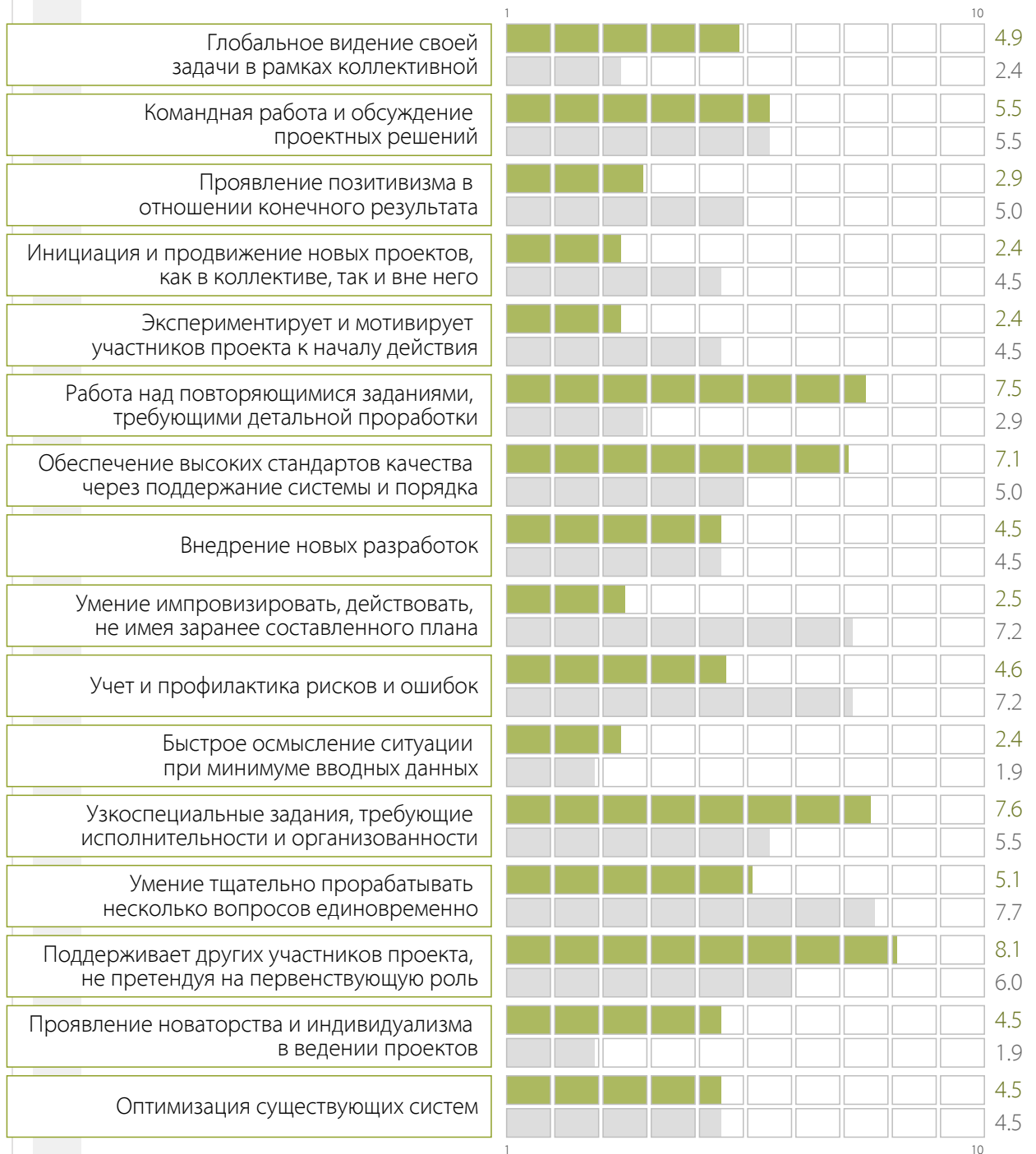


■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 10

Стиль работы над проектами

Чтобы разработать оптимальную методику по ведению проектов, мы рекомендуем Ирине самостоятельно или в сотрудничестве с руководителем изучить показатели, представленные в этой главе. Нужно помнить, что человек работает хорошо, когда он понимает окружающую обстановку и сознательно адаптирует свое поведение. Однако, превосходный уровень самоотдачи достигается, когда требования работы естественным образом совпадают с основными наклонностями поведения сотрудника.



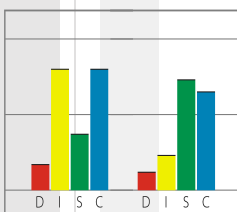
■ Натуральное поведение
 ■ Адаптированное поведение
 НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

ГЛАВА 11

Ирина 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. Такое поведение может быть названо: «Слепой зоной восприятия». Именно поэтому неосознанные поступки наиболее сложны для коррекции. Выделите самые важные, с Вашей точки зрения, утверждения и сверьте свой выбор с мнением людей, хорошо Вас знающих.

- Не боялась действовать спонтанно, вела себя инициативнее.
- Стремилась к большей самостоятельности в решениях.
- Вела себя выразительнее и менее формально.
- Проявляла больше гибкости в том, что касается принятия перемен и нововведений.
- Освоила новые методики в работе.
- Культивировала в себе чувство оптимизма.
- Не занижала собственные способности и умения.
- Позволяла критиковать свои действия, не принимая критику на личный счет.
- Культивировала в себе чувство оптимизма.
- Более творчески относилась к исполнению поручений.
- Активнее участвовала в дискуссиях и собраниях в качестве компетентного эксперта.
- Чаще озвучивала свое мнение по разным вопросам, не боясь вызвать чье-либо недовольство или показаться некомпетентной.
- Более настойчиво стремилась заинтересовать людей в ценности своих идей, не ограничиваясь пассивным высказыванием.
- Придавала большее значение срочности исполнения заданий.
- Уделял специальное внимание выбору приоритетов.
- Не откладывала на потом решение острых проблем.
- Шла на конфронтацию, если это необходимо для достижения лучших результатов.
- Не замыкалась, когда кто-либо атакует ее убеждения и устои.
- Более уверенно и однозначно говорила «нет».
- Не преувеличивала сложность некоторых ситуаций.
- Меньше концентрировалась на деталях и мелочах.
- Не упускала из виду карьерные цели.

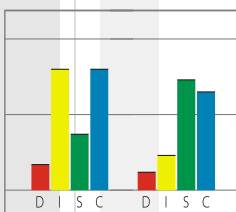


АДАПТАЦИЯ ПОВЕДЕНИЯ

Адаптированный стиль поведения Ирины

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.

- Изобретательная
- Убедительная
- Красноречивая
- Энтузиаст
- Контактная
- Любознательная
- Организованная
- Приспосабливающаяся
- Дипломатичная
- Аналитик
- Социально активная
- Не радикальная
- Способна действовать в напряженных условиях
- Расчетливая
- Любит сотрудничество и взаимодействие
- Нетребовательная
- Соглашающаяся
- Точная
- Педант
- Тактичная
- Миротлюбивая
- Беспокойная
- Осторожная
- Сочетает оригинальность и консерватизм
- Внимательная к людям
- Оптимист
- Ее сложно рассердить
- Бережливая
- Имеет широкие взгляды.



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 Ирина, возможно, посчитает нужным развить свои умения. Необходимо лишь выбрать одну или несколько из предложенных опций и наметить конкретные шаги, которые Ирина 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: _____

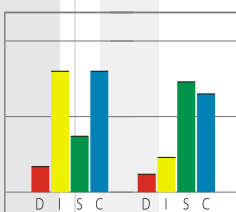
- 1.
- 2.
- 3.
- 4.

Область деятельности: _____

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

Дата начала осуществления Плана Развития: _____

Дата его Пересмотра: _____



СОБЕСЕДОВАНИЕ

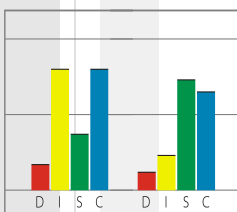
Вопросы для проведения собеседования

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 Ирины.

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.

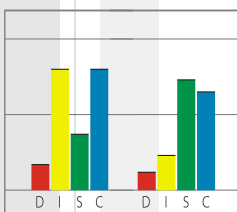
Тем не менее, некое событие, способное вызвать сильные переживания в человеке, может изменить конфигурацию Графика II. Так, например, автомобильная авария, серьезная хирургическая операция, перемены в семье, потеря работы и т.п. могут спровоцировать изменения в Графике II.

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.

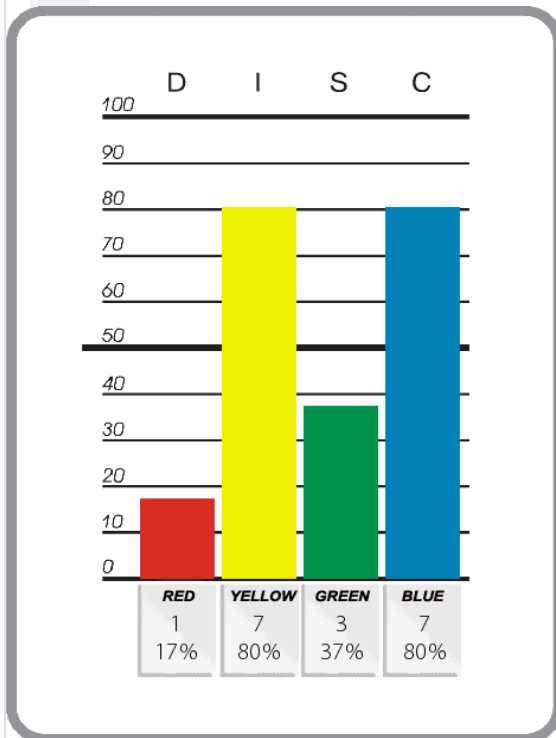


НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

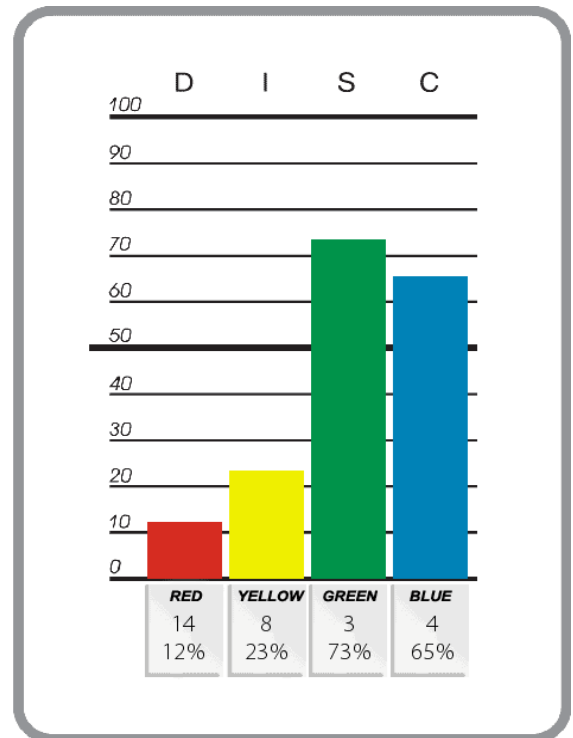
CopyRight © 2005-2010 DISC INSUNRISE® Ltd. All rights reserved
www.insunrise.ru, e-mail: info@insunrise.ru

СТИЛЬ ПОВЕДЕНИЯ

Анализ поведения



Адаптированное поведение
ВДОХНОВИТЕЛЬ - АНАЛИТИК



Естественное поведение
ПОМОЩНИК - КООРДИНАТОР



НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

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®.

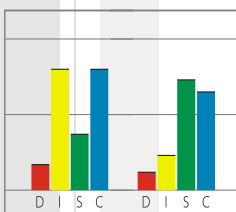
Роза INSUNRISE® была разработана на базе вышеописанной концепции К. Юнга, с целью помочь каждому человеку, применяющему этот инструмент, понять лучше себя самого и других людей.

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.

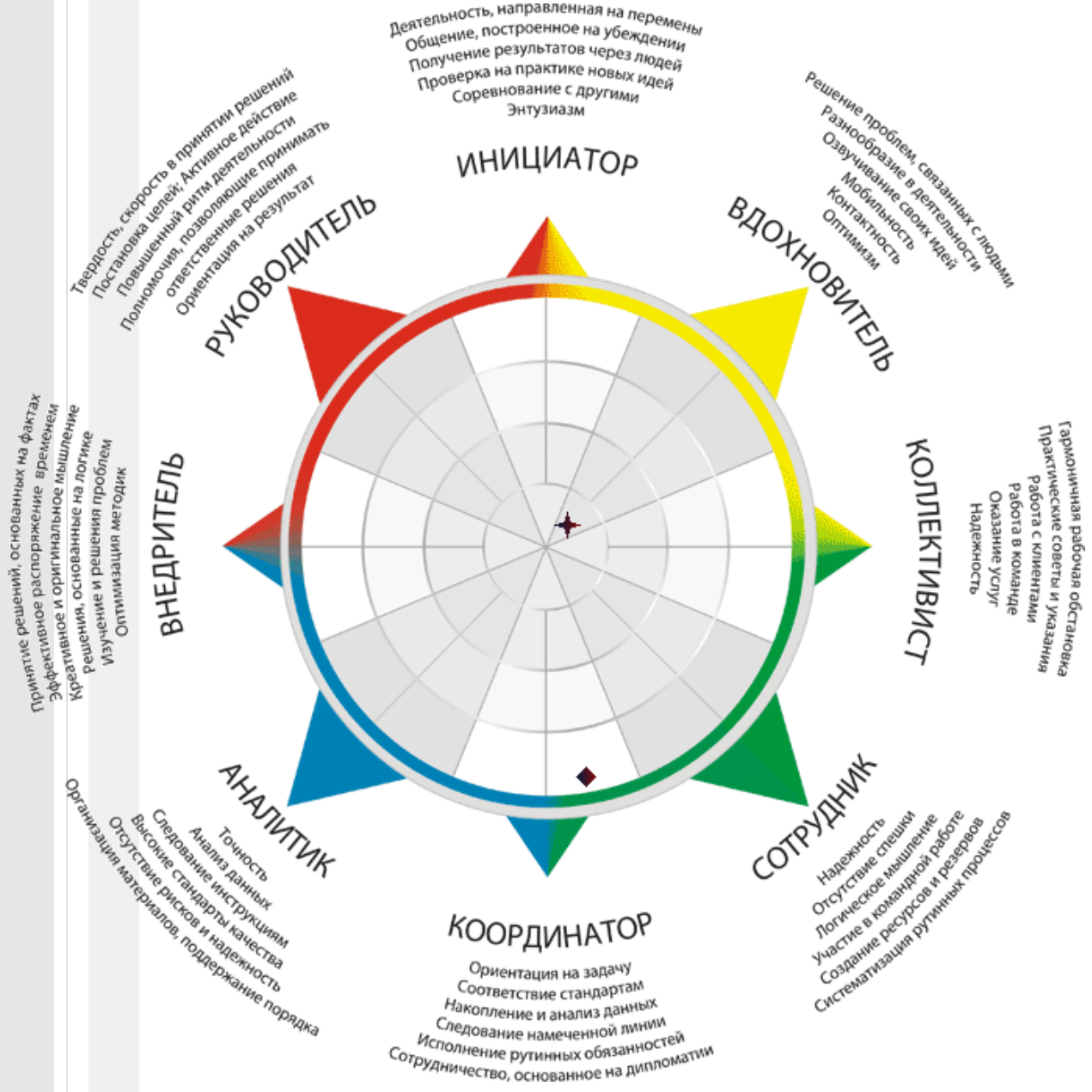


НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

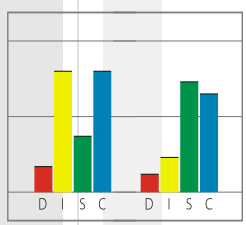
CopyRight © 2005-2010 DISC INSUNRISE® Ltd. All rights reserved
www.insunrise.ru, e-mail: info@insunrise.ru

РОЗА

Анализ



- ◆ Естественный стиль
ПОМОЩНИК - КООРДИНАТОР
- ◆ Адаптированный стиль
ВДОХНОВИТЕЛЬ - АНАЛИТИК



НЕ ДЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ