

«Тренинг для начинающего консультанта: Типология личности DISC»

24 апреля в 12:45 Корпоративным учебным Центром Волго-Вятского Сбербанка для студентов кафедры общей и педагогической психологии ВлГУ был проведён вебинар на тему «Тренинг для начинающего консультанта: типология личности DISC». Онлайн-конференция состоялась на платформе ZOOM.

Ведущая вебинара — Елена Царева-Еремянц — предложила обсудить некоторые вопросы по теме «Тренинг для начинающего консультанта: типология личности DISC». Основными моментами онлайн-конференции стало рассмотрение следующих тем:

1. Типология DISC: происхождение модели и теория.
2. Практика.
3. Способы влияния.

Вебинар по традиции начался с приветствия и знакомства участников. Далее ведущая подняла вопрос: «Зачем же нам DISC?»

Зачем мне DISC?

- Основная задача модели DISC – ее применение в сфере бизнеса для установления контактов и продвижения.
- Используется работодателями для определения сильных сторон сотрудников. Каждый тип обладает рядом психологических различий, которые влияют на работу.
- Система типов личностей DISC применяется и в личном общении.
- Развивает коммуникативные способности и помогает лучше разбираться в людях. Эти знания непременно пригодятся в жизни.

Основная задача модели DISC — применение в сфере бизнеса для установления контактов и продвижения. Она может быть использована работодателями не только для определения сильных сторон сотрудников, но и в целях нормализации межличностного взаимодействия. Модель также помогает лучше разбираться в себе и других людях.

Следующее, на чём остановилась ведущая, — ретроспектива. Она рассказала об истории происхождения типологии DISC, автором которой признан Уильям Марстон.

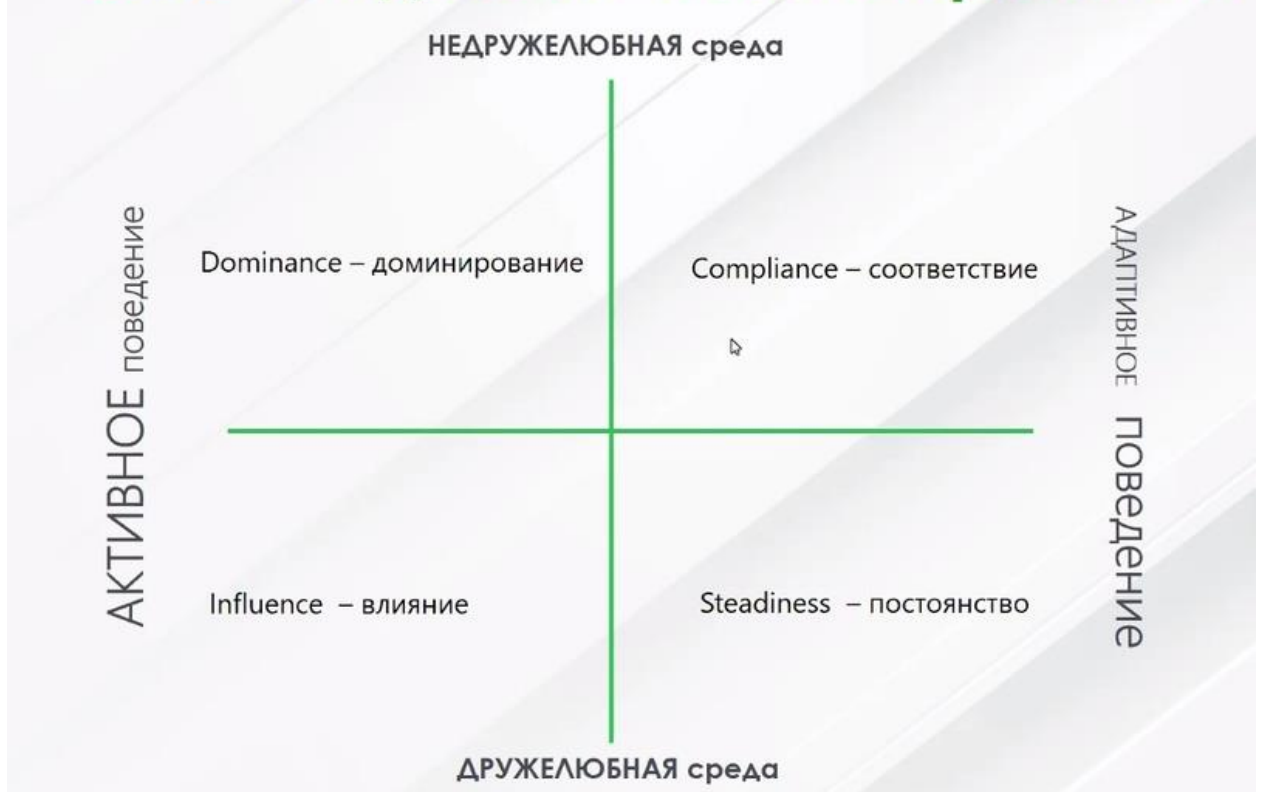


- С 1920-х годов Уильям Марстон изучал типы поведения личности.
- Автор книги «Эмоции нормальных людей».
- Изучал связь между эмоциональным поведением людей и физиологическими процессами.
- Создал прообраз современного полиграфа или детектора лжи.
- Рассматривал эмоции с двух сторон: поведения и окружающей среды. По мнению автора, все люди делятся на 4 типа личности, что и составляет модель disc.

Также У. Марстон является автором книги «Эмоции нормального человека» и комиксов «Чудо-женщина»! Кроме того, психолог увлекался исследованиями феминистического направления и обращал внимания на поведенческие характеристики множества людей.

Далее было объяснено, что существует 2 фактора, которые влияют на наше поведение и эмоциональный фон. Оказывается, некоторые из нас воспринимают окружающую среду как недружелюбную, а другие — наоборот. В этом заключается первый фактор влияния на наше поведение. Второй фактор характеризует наше поведение в этой окружающей среде: проявляем ли мы активное поведение или стараемся приспособливаться.

DISC – модель личностных различий



Далее была представлена подробная информация о каждом типе личности: что является стимулом в исполнении работы для каждого из них, чего они опасаются, какой у них стиль управления и коммуникации, а также как они проявляют себя в стрессовых ситуациях.

DISC – модель личностных различий



D — Доминирующий — стимулом этого типа являются власть, полномочия и результат. Люди с таким типом личности опасаются поражения, потери времени и возможностей. Стиль управления — направлять и приказывать, это же отражается и на стиле коммуникации: им свойственно указывать. В стрессовых ситуациях люди с таким типом личности могут агрессивно себя вести и вступать в борьбу.

I — Влияющий — имеет активное поведение, находится в дружелюбной среде. Для таких людей стимулом является похвала, они опасаются равнодушия, так как оно вызывает у них стресс. Находясь в стрессовом состоянии, этот тип характеризуется навязчивостью, попытками привлечь внимание. Стиль коммуникации позволяет им стать хорошими продавцами, способными красиво преподнести товар.

S — Стабильный — тип личности, характеризующийся постоянством, стабильностью. Это люди, которые любят состояние стабильности, опасаются быстрых перемен и незащищенности. Что касается стиля управления, любят идеальный порядок, с удовольствием выполняют рутинную работу. Такой тип личности предпочитает не говорить, а больше слушать и поддерживать. В стрессовых ситуациях такие люди имеют особенность соглашаться.

C — Добросовестный — стимулом для них является организованность и определенность, у них всегда есть план. Они опасаются конфликтов с людьми, ощущения непостоянства и совершения ошибок, следуют правилам. Стиль коммуникации — преимущественно письменный. Люди с таким типом личности стараются извлечь из письма максимум информации. Свойственная этому типу копинг-стратегия — уход.

Настало время применить полученные знания на практике. На этом этапе ведущая предложила участникам интересное задание под названием «Прорисовка портрета». Было необходимо описать в чате характеристики человека, обладающего определенным типом поведения по модели DISC.

Участникам данное задание очень понравилось, они показали в чате высокую активность и заинтересованность.

Зачем мне DISC?

- Основная задача модели DISC – ее применение в сфере бизнеса для установления контактов и продвижения.
- Используется работодателями для определения сильных сторон сотрудников. Каждый тип обладает рядом психологических различий, которые влияют на работу.
- Система типов личностей DISC применяется и в личном общении.
- Развивает коммуникативные способности и помогает лучше разбираться в людях. Эти знания непременно пригодятся в жизни.

От Аня Фоменко кому Все:
крепкое рукопожатие
уверенный взгляд
одевается, как нравится и как удобно

От Daniil кому Все:
поведение раскованное

От АНАСТАСИЯ ЛОХМАЧЕВА кому Все:
одежда делового стиля

От Любовь кому Все:
Быстрая уверенная походка

От Daniil кому Все:
кабинет просторный

От Аня Фоменко кому Все:
жесты уверенные так же

От АНАСТАСИЯ ЛОХМАЧЕВА кому Все:
всегда серьезное лицо

От Аня Фоменко кому Все:
если девушка, то возможно дорогие
украшения, но сдержанные

Следующее задание «Кто есть кто?» показалось забавным и не менее увлекательным и интересным, ведь в нем нужно было определить тип личности героя из какого-либо мультфильма.



В заключительном блоке онлайн-встречи ведущая рассказала о способах влияния: как же можно посредством фраз, фокуса разговора, поведения и понимания того, чего следует избегать, повлиять на своего оппонента.



После разбора каждого типа личности и способов влияния по модели DISC, участникам вебинара представилась возможность задать интересующие вопросы или же дать обратную связь. Ведущая дала полные и содержательные ответы по каждому вопросу. Также нам порекомендовали книгу Ирины Толмачевой и Дмитрия Козлова «Как оказывать влияние на людей в жизни и бизнесе».

Онлайн-встреча прошла оживленно, большинство участников проявляли активность и не скупилась на обратную связь и вопросы. Вебинар оказался не только увлекательным, но и полезным, так как помог узнать что-то новое об окружающих людях и о себе. Благодаря этому мероприятию участникам представилась возможность научиться определять типы личности других людей и правильно с ними взаимодействовать как при реальном, так и при виртуальном общении, что, нельзя не отметить, особенно актуально.