

HU  
Ma  
NIS



your HR partner



**WE DEVELOP  
LEADERS**

We help people & companies **grow**



# ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

- 4** ΥΛΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ
- 4** ΣΤΟΧΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ
- 5** ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ
- 6** ΕΙΣΑΓΩΓΗ
- 7** ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΩ ΤΗ ΜΟΝΑΔΙΚΟΤΗΤΑ
- 8** ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ D.I.S.C.
- 9** ΜΟΝΤΕΛΟ ΠΡΟΦΙΛ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ D.I.S.C.
- 10** ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΚΑΙ ΠΙΘΑΝΟΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΑΝΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.
- 11** ΓΝΩΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΜΟΥ
- 13** D.I.S.C. PROFILES
- 14** ΣΗΜΕΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΑΝΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.
- 16** ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ ΑΝΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.
- 17** Η ΣΥΝΑΝΑΣΤΡΟΦΗ ΜΟΥ ΜΕ ΤΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.
- 19** ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.
- 20** ΤΟ ΑΤΟΜΙΚΟ ΜΟΥ ΠΡΟΦΙΛ
- 21** ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΑΝΑ ΠΡΟΦΙΛ
- 22** ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΕΣ ΠΟΥ ΣΑΣ ΒΟΗΘΟΥΝ ΝΑ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΕΤΕ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΣΑΣ
- 23** DO'S & DON'TS
- 24** ΠΛΑΝΟ ΔΡΑΣΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΣΑΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗ
- 25** ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ

## ΥΛΙΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

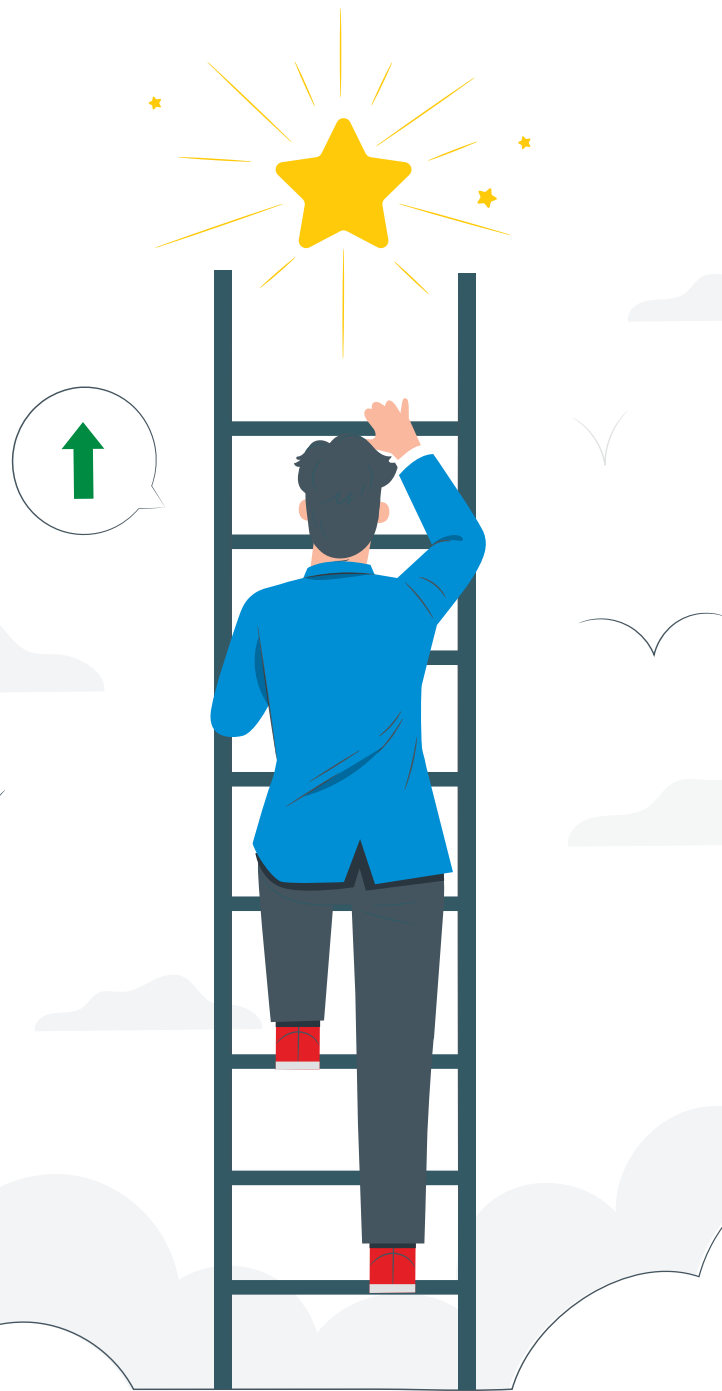
Το υλικό που θα χρησιμοποιηθεί περιέχει οδηγίες και φύλλα εργασίας για δραστηριότητες που πρέπει να ολοκληρωθούν κατά τη διάρκεια του Προγράμματος.

**Δεν χρειάζεται να τα διαβάσετε πριν από την ενότητα.**

Ωστόσο, βεβαιωθείτε ότι τα έχετε στη διάθεσή σας κατά τη διάρκεια της συνεδρίας.

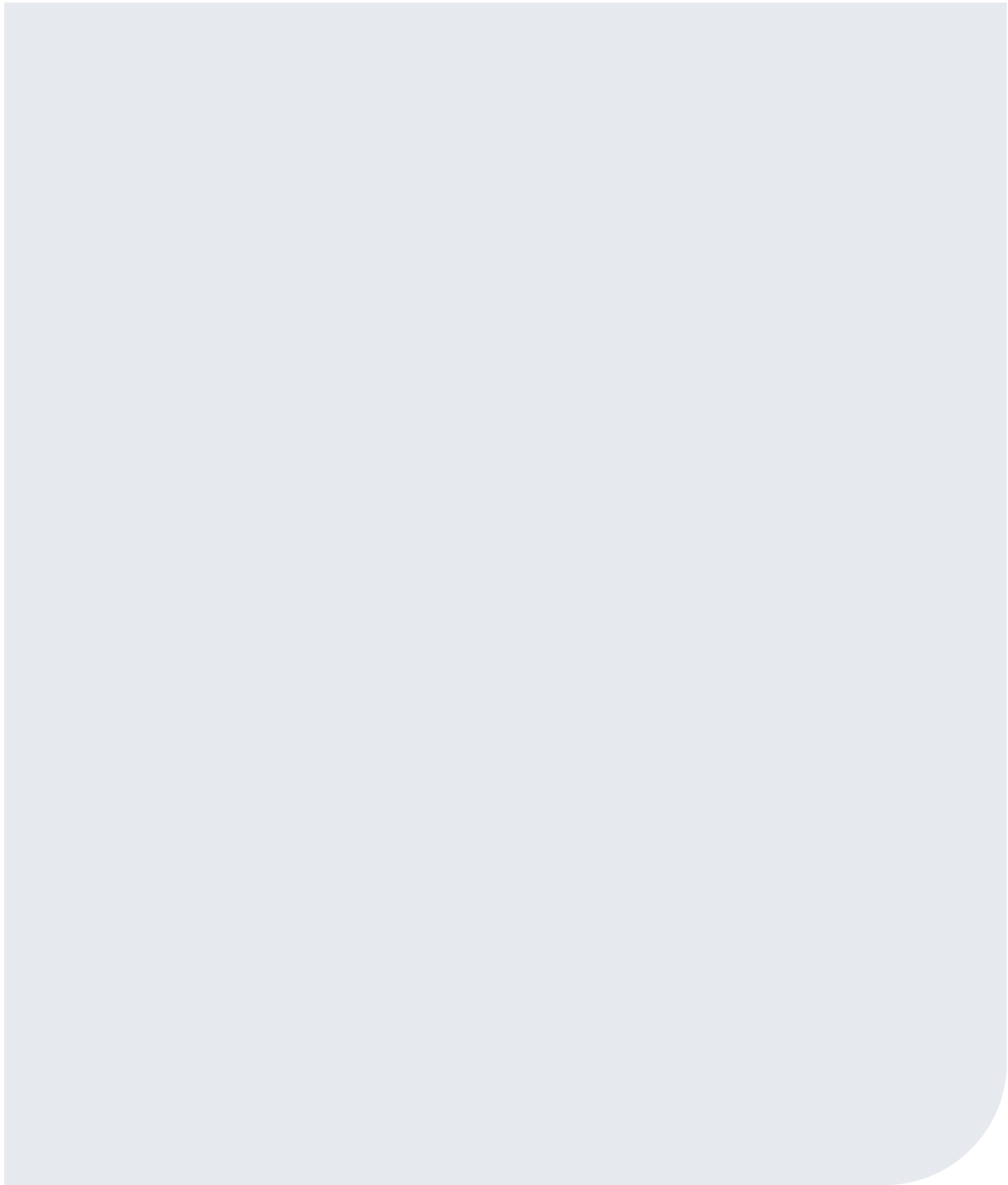
## ΣΤΟΧΟΣ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΟΣ

- 👁️ Να γνωρίσετε εις βάθος το ατομικό προφίλ συμπεριφοράς D.I.S.C. και να προσδιορίσετε τα στοιχεία εκείνα που σας διευκολύνουν ή αντίστοιχα σας εμποδίζουν σε κάθε μορφή επικοινωνίας με τους άλλους.
- 👁️ Να αναγνωρίσετε τα δυνατά σας σημεία και να ανακαλύψετε πιθανούς περιορισμούς αλλά και πώς μπορείτε να τους διαχειριστείτε, έτσι ώστε να βελτιώσετε την προσωπική σας απόδοση.
- 👁️ Να κατανοήσετε τη συμπεριφορά των άλλων, έτσι ώστε να βελτιωθεί η μεταξύ σας επικοινωνία στον τρόπο που δίνετε αλλά και λαμβάνετε πληροφόρηση



# ΠΡΟΚΛΗΣΕΙΣ

Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση που αντιμετωπίζετε στην επικοινωνία σας με τους άλλους (πελάτες/συναδέλφους);



# ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Έχετε αναρωτηθεί ποτέ γιατί ταιριάζετε με ορισμένους ανθρώπους ενώ με άλλους όχι; Γιατί με κάποιους ανθρώπους μπορείτε να συνεργαστείτε άψογα, ενώ με άλλους δυσκολεύεστε;

Μέσα από το συγκεκριμένο πρόγραμμα θα μπορέσετε να δώσετε απαντήσεις στα παραπάνω ερωτήματα. Με την βοήθεια του ερωτηματολογίου D.I.S.C θα μάθετε πώς μπορείτε να αξιοποιήσετε τα δυνατά σας σημεία και να ελαχιστοποιήσετε τις αδυναμίες σας, μαθαίνοντας ταυτόχρονα να αναγνωρίζετε τα δυνατά σημεία και τις αδυναμίες των ανθρώπων που σας περιβάλλουν. Θα είστε σε θέση να προβλέπετε με ακρίβεια τις αντιδράσεις τις δικές σας και των άλλων, βελτιώνοντας τις επικοινωνιακές σας ικανότητες και τον τρόπο συνεργασίας σας.

## Οι Διαφορές Είναι Θετικές

Είμαστε όλοι διαφορετικοί και ακριβώς σε αυτή τη διαφορετικότητα βασίζεται η αποτελεσματική και παραγωγική ομαδική εργασία. Οι ετερογενείς ομάδες (που χαρακτηρίζονται από ποικίλες διαφορές στη συμπεριφορά, τον τρόπο σκέψης και μάθησης) μπορούν να επιλύουν αποτελεσματικά και δημιουργικά τα προβλήματα που προκύπτουν σε σχέση με τις ομοιογενείς ομάδες – με την προϋπόθεση ότι διαθέτουν αποτελεσματική ηγεσία.

Αποτελέσματα ερευνών ενισχύουν την άποψη ότι οι πιο αποδοτικοί άνθρωποι, (και κατ' επέκταση οι πιο αποτελεσματικές ομάδες), είναι που διαθέτουν αυτεπίγνωση, αναγνωρίζουν τις απαιτήσεις που προκύπτουν από μια κατάσταση και προσαρμόζουν ανάλογα τη στρατηγική που θα ακολουθήσουν. Με την χρήση των προφίλ D.I.S.C. μπορείτε να κατανοήσετε τη συμπεριφορά και την ιδιοσυγκρασία σας και να προσδιορίσετε ποιο είναι εκείνο το περιβάλλον που συμβάλει καλύτερα στην προσωπική και επαγγελματική σας επιτυχία.

# ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΩ ΤΗ ΜΟΝΑΔΙΚΟΤΗΤΑ

Που τοποθετείτε τον εαυτό σας στην παρακάτω κλίμακα;

Αποδέχεστε ή απορρίπτετε τις διαφορές των άλλων; Σκεφτείτε τη συμπεριφορά σας σε διαφορετικές καταστάσεις, π.χ στην ομαδική εργασία με τους συναδέλφους σας, απέναντι στους προϊσταμένους και υφισταμένους σας, και στους πελάτες. Επιλέξτε τη θέση σας στο σημείο της κλίμακας ανάλογα με τη συμπεριφορά που συνήθως υιοθετείτε απέναντί τους.



Αναγνωρίζετε και αξιοποιείτε αποτελεσματικά τα δυνατά σας σημεία και τις αδυναμίες σας ή απογοητεύεστε και εγκαταλείπετε την προσπάθεια;



**Μην Ξεχνάτε: Είμαστε όλοι διαφορετικοί και ξεχωριστοί!!!**

Αναγνωρίζω τη μοναδικότητα.... Για καλύτερες σχέσεις και αποτελεσματικότερες συνεργασίες.

Αποδέχομαι και αξιοποιώ τα δυνατά σημεία και τις αδυναμίες μου... για να μεγιστοποιήσω το δυναμικό μου.

## ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΤΟ D.I.S.C.

Ο Dr. William Moulton Marston ήταν ο δημιουργός της θεωρίας D.I.S.C. στο πανεπιστήμιο του Harvard στη δεκαετία του 1920, ενώ έκανε έρευνα για το βιβλίο του The Emotions of Normal People. Στο πλαίσιο της έρευνας αυτής προσπάθησε να αναγνωρίσει τα προβλέψιμα χαρακτηριστικά και τις συμπεριφορές των ανθρώπων σε διαφορετικά περιβάλλοντα. Τα προφίλ D.I.S.C. είναι ένας συνδυασμός τεσσάρων συμπεριφορικών τύπων.



**DOMINANT**  
ΔΥΝΑΜΙΚΟΣ



**INFLUENCING**  
ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΟΣ



**STEADY**  
ΣΤΑΘΕΡΟΣ



**COMPLIANT**  
ΕΥΣΥΝΕΙΔΗΤΟΣ

Αυτά τα προφίλ δεν είναι μαύρα και άσπρα. Ο καθένας από εμάς μπορεί να έχει στοιχεία και από τα τέσσερα αυτά προφίλ. Όταν όμως αναλύουμε το προφίλ προσωπικότητας ενός ατόμου, εξετάζουμε ποιοι συνδυασμοί εμφανίζονται σε υψηλότερα επίπεδα.

Με την συμπλήρωση του εργαλείου D.I.S.C. και εξετάζοντας τα πρωτογενή, δευτερογενή, τριτογενή και ακόμα και τα απουσιάζοντα χαρακτηριστικά του κάθε τύπου, είμαστε σε θέση να προσδιορίσουμε το προφίλ προσωπικότητας του κάθε ατόμου και πώς θα ενεργήσουν, θα αντιδράσουν, θα επικοινωνήσουν, θα χειριστούν τις συγκρούσεις κτλ.

Σε ένα περιβάλλον εργασίας, οι παραπάνω πληροφορίες είναι πολύ ισχυρές όταν χρησιμοποιούνται για την βελτίωση της επικοινωνίας μεταξύ των ομάδων και των ατόμων, για την πώληση σε εσωτερικούς και εξωτερικούς πελάτες, για να δώσεις και να λάβεις ανατροφοδότηση και σε πολλές άλλες περιπτώσεις.

Κατανοώντας τις ανάγκες, τους φόβους και τις τάσεις συμπεριφοράς και επικοινωνίας του κάθε ατόμου, μπορείτε να προσεγγίσετε το συγκεκριμένο άτομο με τρόπο που θα αντιδράσει θετικά.

Οι άνθρωποι είναι διαφορετικοί, αλλά οι άνθρωποι είναι **προβλέψιμα** διαφορετικοί.

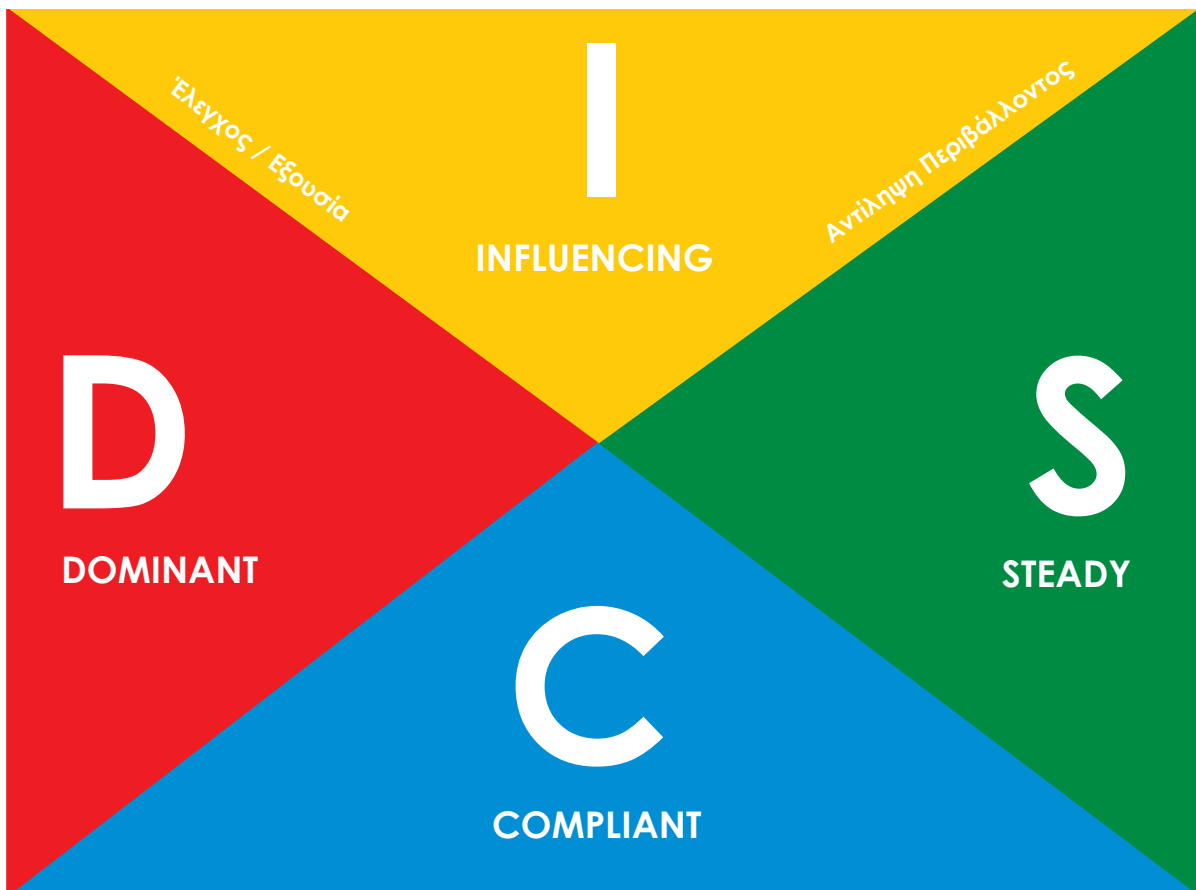
Το εργαλείο D.I.S.C. χρησιμοποιείται για πάνω από 30 χρόνια και έχει καθιερωθεί ως ένα από τα πιο έγκυρα και αξιόπιστα συμπεριφορικά εργαλεία που χρησιμοποιούνται διεθνώς.

Με τον ίδιο τρόπο που μπορούμε να συνδυάσουμε τα βασικά χρώματα ζωγραφικής μεταξύ τους για να δημιουργήσουμε άλλους όμορφους και δυνατούς χρωματισμούς, έτσι και το D.I.S.C. χρησιμοποιεί τα προφίλ D, I, S και C ως τα βασικά χρώματα που δημιουργούν διαφορετικούς συνδυασμούς και εντάσεις για μοναδικές προσωπικότητες.



# ΜΟΝΤΕΛΟ ΠΡΟΦΙΛ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ D.I.S.C.

Το μοντέλο προφίλ συμπεριφοράς D.I.S.C. καταγράφει τις συμπεριφορές που υιοθετούμε ανάλογα με το κατά πόσο πιστεύουμε ότι ελέγχουμε το περιβάλλον (άξονας Ελέγχου/Εξουσίας) και με το πώς αντιλαμβανόμαστε το περιβάλλον (άξονας Αντίληψης/Περιβάλλοντος).



# ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΚΑΙ ΠΙΘΑΝΟΙ ΠΕΡΙΟΡΙΣΜΟΙ ΑΝΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.

**DOMINANT (ΔΥΝΑΜΙΚΟΣ)**  
**Δραστήριος, Απαιτητικός**  
**Έμφαση: Τι**

## ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Λαμβάνουν αποφάσεις όταν οι άλλοι διστάζουν
- Δεν φοβούνται να αντιμετωπίσουν τα δύσκολα ζητήματα / Αποδέχονται τις προκλήσεις
- Δέχονται την αλλαγή ως προσωπική πρόκληση
- Διατηρούν την εστίαση της ομάδας στο έργο
- Άνετοι σε θέσεις/ρόλους ηγεσίας – γρήγορες αποφάσεις
- Άμεσοι & Ευθείς. Ο άλλος ξέρει που βρίσκεται.

## ΠΙΘΑΝΕΣ ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ

- Μερικές φορές φαίνεται δύσκολο να τους προσεγγίσει κανείς
- Φαίνονται αναισθητοί και χωρίς υπομονή για τους άλλους
- Προσπαθούν να σπρώξουν την ομάδα να προχωρήσει χωρίς η ομάδα να είναι έτοιμη
- Μπορεί να φοβίζονται τους άλλους

**COMPLIANT (ΕΥΣΥΝΕΙΔΗΤΟΣ)**  
**Επιφυλακτικός, Απαιτητικός**  
**Έμφαση: Πώς**

## ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Αναλυτικοί
- Ανταποκρίνονται με ακρίβεια στα εκάστοτε standards
- Διπλωματικοί
- Δίκαιοι προς όλους
- Πρόθυμοι να βουτήξουν στη δουλειά και να κάνουν ότι και οι άλλοι χωρίς διακρίσεις
- Εχέμυθοι
- Παρέχει λεπτομέρειες όταν αναθέτει κάποιο project

## ΠΙΘΑΝΕΣ ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ

- Υπερβολικά τελειομανής
- Απόμακροι
- Καταπνίγουν τη δημιουργικότητα των άλλων με την επιθυμία τους να ακολουθούν τους κανόνες
- Καθυστερούν να πάρουν αποφάσεις διότι αναλύουν πολύ τα δεδομένα

**INFLUENCING (ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΚΟΣ)**  
**Δραστήριος, Δεκτικός**  
**Έμφαση: Πώς**

## ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Πάντα διαθέσιμοι στους άλλους
- Καλοί στο να εμπνέουν τους άλλους
- Μεταδίδουν τον ενθουσιασμό και την καλή τους διάθεση στους άλλους
- Έχουν την ικανότητα να παρέχουν ανατροφοδότηση για την καλή και κακή απόδοση με θετικό τρόπο
- Δίνουν εύκολα θετική ανατροφοδότηση στους άλλους
- Έχουν πάντα ανοικτή την πόρτα τους

## ΠΙΘΑΝΕΣ ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ

- Έλλειψη οργάνωσης (έλλειψη προσοχής στην λεπτομέρεια)
- Μπορεί να φανούν επιπόλαιοι στην προσέγγιση τους
- Αδυναμία να παρακολουθούν την εξέλιξη των πραγμάτων (προσανατολισμένοι στους ανθρώπους)
- Τείνουν να υπερβάλλουν στις περιγραφές και στις εκτιμήσεις τους
- Είναι υπέρμετροι αισιόδοξοι

**STEADY (ΣΤΑΘΕΡΟΣ)**  
**Επιφυλακτικός, Δεκτικός**  
**Έμφαση: Γιατί**

## ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ

- Καλοί ομαδικοί παίκτες
- Αισθάνονται και δείχνουν ευαισθησία στις ανάγκες των άλλων
- Είναι μεθοδικοί και προετοιμάζονται καλά
- Καλοί ακροατές
- Εύκολο να τα πάει κανείς καλά μαζί τους

## ΠΙΘΑΝΕΣ ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ

- Αναποφάσιμοι
- Έλλειψη ευθύτητας
- Αντίσταση στην αλλαγή
- Ανασφαλείς
- Εξωτερικά συμφωνούν / συναινούν ενώ εσωτερικά μπορούν να έχουν ισχυρές αντιρρήσεις

# ΓΝΩΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΜΟΥ

## D-DOMINANT

- Γεννημένοι ηγέτες
- Αυταρχικοί διευθυντές – εξαιρετικοί στη διαχείριση κρίσεων
- Βασίζονται στον εαυτό τους
- Καινοτόμοι στην παραγωγή αποτελεσμάτων
- Επικεντρωμένοι στο αποτέλεσμα
- Συγκεκριμένοι και ευθείς
- Ξεπερνούν τα εμπόδια
- Δίνουν κατεύθυνση και ηγούνται
- Σπρώχνουν την ομάδα να πάρει αποφάσεις
- Βγαίνουν μπροστά και εκφράζονται
- Είναι σε γενικές γραμμές αισιόδοξοι
- Υποδέχονται την πρόσκληση χωρίς φόβο
- Αποδέχονται το ρίσκο
- Βλέπουν το δάσος και όχι το δέντρο
- Μπορούν να χειριστούν πολλά πράγματα ταυτόχρονα
- Ανταποκρίνονται άριστα στο φόρτο εργασίας

## I- INFLUENCING

- Γεννημένοι να Επικοινωνούν
- Διευθυντές που συμμετέχουν
- Κινητοποιούν την Ομάδα
- Αυθόρμητοι και Προσιτοί
- Ανταποκρίνονται καλά στο απροσδόκητο
- Δημιουργούν μια ατμόσφαιρα ευμάρειας και καλής συνεργασίας
- Είναι Ενθουσιώδεις
- Κατευθύνουν και Ηγούνται
- Είναι καλοί στην έκφραση ιδεών
- Συνεργάζονται αποτελεσματικά με τους άλλους
- Γίνονται εξαιρετικοί εκπρόσωποι μιας ομάδας
- Εκφράζουν τη γνώμη τους
- Διαθέτουν πειθώ
- Βλέπουν τη θετική πλευρά
- Πετυχαίνουν στόχους μέσα από την επικοινωνία τους με τους ανθρώπους
- Διαθέτουν χιούμορ
- Αποδέχονται τους άλλους
- Είναι δυνατοί στο να κατεβάζουν ιδέες σε συναντήσεις

# ΓΝΩΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΟ ΜΟΝΤΕΛΟ ΤΗΣ ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΑΣ ΜΟΥ

## S- STEADY

- Διευθυντές που συμμετέχουν
- Δίνουν στους άλλους την αίσθηση του ανήκειν
- Είναι ειλικρινείς
- Βλέπουν πάντα έναν πιο εύκολο τρόπο να γίνουν τα πράγματα
- Είναι επικεντρωμένοι και έχουν ένστικτο για τους ανθρώπους
- Διαθέτουν κοινή λογική στο έπαρκο
- Επενδύουν στους στόχους της ομάδας
- Είναι αξιόπιστοι
- Αποκτούν δυναμικές ταύτισης με την ομάδα
- Αγωνίζονται να χτίσουν σχέσεις
- Παρέχουν σταθερότητα
- Λαμβάνουν υπόψη τους τα στοιχεία του συνόλου μιας εργασίας
- Είναι ρεαλιστές και πρακτικοί
- Δεν έχουν εξάρσεις στη συμπεριφορά
- Παρέχουν εξειδικευμένες δεξιότητες
- Είναι υπομονετικοί με τους άλλους

## C- COMPLIANT

- Γεννημένοι να οργανώνουν
- Διευθυντές του «κάντο μόνος σου»
- Αγωνίζονται για τη λογική και τη συνέπεια
- Ελέγχουν τις λεπτομέρειες
- Είναι ευσυνείδητοι
- Αξιολογούν την πρόοδο της ομάδας
- Κάνουν σημαντικές ερωτήσεις
- Επικεντρώνονται στα καθήκοντα
- Είναι συντηρητικοί στην αντιμετώπιση των πραγμάτων γύρω τους
- Δίνουν έμφαση στην ποιότητα
- Σκέφτονται λογικά
- Μοιράζονται τα ρίσκα και τις ευθύνες
- Εργάζονται συστηματικά
- Αγωνίζονται για την ομοφωνία
- Είναι διπλωματικοί
- Αναλύουν τα εμπόδια

# D.I.S.C. PROFILES

## D

### Dominant

**Ζητάει:** Έλεγχο

**Δυνατά σημεία:** Διοίκηση, Ηγεσία, Αποφασιστικότητα

**Προκλήσεις:** Ανυπόμονος, Δείχνει απαθής, Μη ενεργός ακροατής

**Δεν του αρέσει:** Ανικανότητα, Αναποφασιστικότητα

**Λαμβάνει αποφάσεις:** Άμεσα

## I

### Influencing

**Ζητάει:** Αναγνώριση

**Δυνατά σημεία:** Πειστικός, Ενθουσιώδης, Διασκεδαστικός

**Προκλήσεις:** Παραβλέπει τις λεπτομέρειες, Έλλειψη συγκέντρωσης, Έχει τάση να μην ολοκληρώνει εργασίες

**Δεν του αρέσει:** Ρουτίνα, Πολυπλοκότητα

**Λαμβάνει αποφάσεις:** Αυθόρμητα

## S

### STEADY

**Ζητάει:** Αποδοχή

**Δυνατά σημεία:** Καλός ακροατής, Ομαδικός, Ολοκληρώνει ό,τι του αναθέτει

**Προκλήσεις:** Υπερευαίσθητος, αργεί να ξεκινήσει, δεν του αρέσουν οι αλλαγές

**Δεν του αρέσει:** Αναισθησία, ανυπομονησία

**Λαμβάνει αποφάσεις:** Μέσω διαλόγου/ Κάνοντας ερωτήσεις στην ομάδα

## C

### COMPLIANT

**Ζητάει:** Ορθότητα, ακρίβεια

**Δυνατά σημεία:** Οργανωτικός, Συστηματικός, Συντονιστικός

**Προκλήσεις:** Τελειομανής, Επικριτικός, Απόμακρος

**Δεν του αρέσει:** Η Έλλειψη οργάνωσης, ανάρμωση συμπεριφορά

**Λαμβάνει αποφάσεις:** Μεθοδικά

# ΣΗΜΕΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΑΝΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.

## Τι πρέπει να κάνει ένα D για τη βελτίωση και ανάπτυξη της προσωπικότητάς του:

- ◉ Να γίνει καλύτερος ακροατής
- ◉ Να δίνει προσοχή στις ιδέες των υπόλοιπων μελών της ομάδας μέχρι να φτάσουν όλοι σε μια απόφαση
- ◉ Να είναι λιγότερο ελεγκτικός και κυριαρχικός
- ◉ Να εκτιμά περισσότερο τις γνώμες, τα συναισθήματα και τις επιθυμίες των άλλων
- ◉ Να προσπαθήσει περισσότερο για την ανάπτυξη διαπροσωπικών σχέσεων
- ◉ Να υποστηρίζει τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας
- ◉ Να παίρνει το χρόνο του για να εξηγεί τα «γιατί» των δηλώσεων και προτάσεων του
- ◉ Να είναι περισσότερο φιλικός και προσιτός

## Τι πρέπει να κάνει ένα I για τη βελτίωση και ανάπτυξη της προσωπικότητάς του:

- ◉ Να ζυγίζει τα υπέρ και τα κατά πριν τη λήψη κάποιας απόφασης και να είναι λιγότερο παρορμητικός
- ◉ Να επικεντρώνεται περισσότερο στο αποτέλεσμα
- ◉ Να ελέγχει περισσότερο τις πράξεις, τα λόγια και τα συναισθήματα του
- ◉ Να εστιάζει περισσότερο στις λεπτομέρειες και τα γεγονότα
- ◉ Να προσπαθήσει να συγχρονιστεί με τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας μειώνοντας λίγο το ρυθμό του
- ◉ Να μιλάει λιγότερο και να ακούει περισσότερο
- ◉ Να λαμβάνει υπόψιν του και να αξιολογεί τις ιδέες των υπόλοιπων μελών της ομάδας
- ◉ Να επικεντρώνεται στη διεκπεραίωση των καθηκόντων

# ΣΗΜΕΙΑ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΑΝΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.

## Τι πρέπει να κάνει ένα S για τη βελτίωση και ανάπτυξη της προσωπικότητας του:

- 👁️ Να είναι περισσότερο ανοιχτός στις αλλαγές
- 👁️ Να είναι περισσότερο ευθύς στις διαπροσωπικές του σχέσεις
- 👁️ Να εστιάζει περισσότερο στους συνολικούς στόχους της ομάδας και όχι σε μεμονωμένες διαδικασίες
- 👁️ Να αντιμετωπίζει την αντιπαράθεση με εποικοδομητικό τρόπο
- 👁️ Να αναπτύξει μεγαλύτερη ευελιξία
- 👁️ Να επιταχύνει το βήμα του ώστε να πετύχει τους στόχους
- 👁️ Να αναπτύξει πρωτοβουλίες
- 👁️ Να δουλέψει πάνω στην έκφραση σκέψεων, ιδεών και συναισθημάτων

## Τι πρέπει να κάνει ένα C για τη βελτίωση και ανάπτυξη της προσωπικότητας του:

- 👁️ Να δώσει έμφαση στο να κάνει τα σωστά πράγματα και όχι στο να κάνει τα πράγματα με το σωστό τρόπο
- 👁️ Να είναι λιγότερο επικριτικός όσον αφορά τις απόψεις, προσεγγίσεις και μεθόδους των υπόλοιπων μελών της ομάδας
- 👁️ Να ανταποκρίνεται πιο γρήγορα και άμεσα για την επίτευξη των στόχων της ομάδας
- 👁️ Να προσπαθεί να χτίσει σχέσεις με τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας
- 👁️ Να είναι περισσότερο αποφασιστικός
- 👁️ Να εστιάζει λιγότερο στα γεγονότα και περισσότερο στους ανθρώπους
- 👁️ Να αναλαμβάνει ρίσκα μαζί με τα υπόλοιπα μέλη της ομάδας

# ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

## ΑΝΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.

### Όταν ο «ΑΛΛΟΣ» είναι D (Κυριαρχικός) προσπαθώ να:

- Να είμαι σύντομος και συγκεκριμένος
- Να κάνω ερωτήσεις τύπου «γιατί» και όχι «πώς»
- Να εστιάζω στα αποτελέσματα
- Να δίνω έμφαση στα λογικά πλεονεκτήματα
- Να συμφωνώ με γεγονότα και ιδέες, όχι με ανθρώπους
- Να συζητάω τα προβλήματα με βάση το πώς επηρεάζουν τα αποτελέσματα

**ΔΕΝ:** Φλυαρώ ή επαναλαμβάνω, Εστιάζω στα προβλήματα, Είμαι υπερβολικά κοινωνικός, Γενικεύω!

### Όταν ο «ΑΛΛΟΣ» είναι I (Εξωστρεφής) προσπαθώ να:

- Να χτίζω ένα ευνοϊκό περιβάλλον
- Να τον αφήνω να μιλάει για τις ιδέες του
- Να μοιράζομαι προσωπικές εμπειρίες
- Να αφήνω χρόνο για κοινωνικοποίηση μαζί του
- Να καταγράφω τις λεπτομέρειες, αλλά να μη στέκομαι σε αυτές
- Να δημιουργώ κίνητρα για την επίτευξη των πραγμάτων

**ΔΕΝ:** Εκμηδενίζω το χρόνο για κοινωνική συνύπαρξη, Μιλάω συνέχεια, Αγνοώ τις ιδέες του, Υπαγορεύω τι να κάνει!

### Όταν ο «ΑΛΛΟΣ» είναι S (Σταθερός) προσπαθώ να:

- Να χτίζω ένα ασφαλές περιβάλλον
- Να του δείχνω ειλικρινές ενδιαφέρον
- Να προσδιορίζω τόσο τους στόχους και τις διαδικασίες, όσο και το ρόλο που παίζει στο σχεδιασμό
- Να θέτω στόχους με υπομονή
- Να του δίνω χρόνο να προσαρμοστεί
- Να μειώνω τον κίνδυνο και να κρατώ στενή διαπροσωπική επαφή μαζί του

**ΔΕΝ:** Είμαι πειστικός, επιθετικός, απαιτητικός, απότομος ή αντιφατικός!

### Όταν ο «ΑΛΛΟΣ» είναι C (Προσεκτικός) προσπαθώ να:

- Να αφιερώνω χρόνο στην προετοιμασία
- Να χρησιμοποιώ ακριβή δεδομένα
- Να τον καθησυχάζω, χωρίς «εκπλήξεις»
- Να εξηγώ με ακρίβεια
- Να είμαι συγκεκριμένος
- Να είμαι υπομονετικός και διπλωματικός όταν δίνω εξηγήσεις

**ΔΕΝ:** Αρνούμαι να δώσω εξηγήσεις, Απαντώ στις ερωτήσεις αφηρημένα ή πρόχειρα!



# Η ΣΥΝΑΝΑΣΤΡΟΦΗ ΜΟΥ ΜΕ ΤΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.

## Όταν ένα D συναναστρέφεται με:

### D:

Να καλλιεργείτε τον αμοιβαίο σεβασμό για να αποφεύγονται οι συγκρούσεις. Ο καθένας από την πλευρά του πρέπει να κατανοεί τα κέντρα και όρια εξουσίας του άλλου.

### I:

Να έχετε άμεση επικοινωνία, να αντιμετωπίζετε τα θέματα με άμεσο και ευθύ τρόπο, να διαπραγματεύεστε τις δεσμεύσεις και τους στόχους σε ισότιμη βάση.

### S:

Να αποφεύγετε την πίεση, να αναγνωρίζετε με ειλικρίνεια την καλή δουλειά του ανθρώπου με υψηλό S, να είστε περισσότερο φιλικόι, άνετοι και σταθεροί.

### C:

Να χαλαρώσετε τους ρυθμούς και να αποφεύγετε την τάση να παραλείπετε ή να εκμηδενίζετε τις λεπτομέρειες. Να περιμένετε ότι ένα C θα κάνει ερωτήσεις. Μη βλέπετε αυτή την ανάγκη του για πληροφορίες ως αντίθεση και διάθεση για σύγκρουση.

## Όταν ένα I συναναστρέφεται με:

### D:

Να έχετε άμεση επικοινωνία, να αντιμετωπίζετε τα θέματα με άμεσο και ευθύ τρόπο, να διαπραγματεύεστε τις δεσμεύσεις και τους στόχους σε ισότιμη βάση.

### I:

Να είστε φιλικόι, επαινετικοί και να αναγνωρίζετε ο ένας τα επιτεύγματα του άλλου. Να είστε καλοί ακροατές, αντί να μιλάτε συνέχεια.

### S:

Να χαλαρώσετε τους ρυθμούς και να είστε περισσότερο άνετοι. Δείξτε ειλικρινή εκτίμηση και αναπτύξτε μια φιλία με τον άνθρωπο με υψηλό S. Προπάντων μην είστε πιεστικοί.

### C:

Να παρουσιάζετε τα γεγονότα με ξεκάθαρο τρόπο και να είστε προετοιμασμένοι για συζήτηση. Να περιμένετε ότι ένα C θα εκφράσει αμφιβολίες. Δώστε του χρόνο να αξιολογήσει τα δεδομένα πριν πάρει αποφάσεις.

# Η ΣΥΝΑΝΑΣΤΡΟΦΗ ΜΟΥ ΜΕ ΤΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.

## Όταν ένα S συναναστρέφεται με:

### D:

Να είστε περισσότερο «επιθετικοί». Αναγνωρίστε το γεγονός ότι ένας D ενδέχεται να εκλάβει την ευγένεια ως αδυναμία. Να αντιμετωπίζετε τα θέματα ξεκάθαρα. Προσπαθήστε να επιταχύνετε το ρυθμό σας.

### I:

Να είστε φιλικό, επαινετικό, να ακούτε τις ιδέες και να αναγνωρίζετε τα επιτεύγματα ενός I. Να αναγνωρίζετε και να αποδέχεστε το γεγονός ότι στους ανθρώπους αυτούς αρέσει να πειραματίζονται.

### S:

Να κινείστε με σταθερό ρυθμό, να δείχνετε εκτίμηση και να αναπτύσσετε φιλική σχέση. Να θυμάστε ότι η εμπιστοσύνη και η αποδοχή αναπτύσσονται με την πάροδο του χρόνου. Σκεφτείτε μακροπρόθεσμα.

### C:

Να εστιάζετε περισσότερο στα γεγονότα και όχι στις σχέσεις. Να περιμένετε ότι ένα C θα εκφράσει αμφιβολίες. Δώστε του χρόνο να αξιολογήσει τα δεδομένα πριν πάρει αποφάσεις.

## Όταν ένα C συναναστρέφεται με:

### D:

Να επικοινωνείτε και να αντιμετωπίζετε τα θέματα με ευθύ και ξεκάθαρο τρόπο. Να διαπραγματεύεστε τις δεσμεύσεις και τους στόχους σε ισότιμη βάση.

### I:

Να είστε φιλικό, επαινετικό και να αποφεύγετε την τάση να αμφισβητείτε τις ιδέες του ανθρώπου με υψηλό I με το να παρουσιάζετε γεγονότα ή να ζητάτε περισσότερες λεπτομέρειες.

### S:

Να είστε φιλικό και άνετοι. Προσπαθήστε να αναπτύξετε φιλική σχέση με ένα S. Δείξτε την εκτίμηση σας για τα πράγματα όταν αυτά γίνονται σωστά.

### C:

Να εστιάζετε στα γεγονότα και τις λεπτομέρειες. Να απομακρύνετε προφανείς απειλές. Να αποδέχεστε και να ενθαρρύνετε αμφιβολίες και διευκρινιστικές ερωτήσεις. Δώστε άφθονο χρόνο για αξιολόγηση.

# ΑΝΑΓΝΩΡΙΖΟΝΤΑΣ ΤΑ ΠΡΟΦΙΛ D.I.S.C.



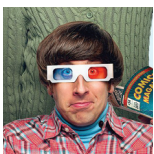
**Rajesh**



**Bernadette**



**Leonard**



**Howard**



**Amy**



**Penny**



**Sheldon**



# ΤΟ ΑΤΟΜΙΚΟ ΜΟΥ ΠΡΟΦΙΛ

## Γράφημα 1: Ο Δημόσιος εαυτός μου.

Αφορά στο τι επιτρέπουμε στους άλλους να δουν από εμάς και πώς θέλουμε να προβάλλουμε τον εαυτό μας.



## Γράφημα 2: Ο Ενδότερος Εαυτός μου.

Η συμπεριφορά που έχω υπό πίεση, οι ενστικτώδεις αντιδράσεις μου στην πίεση.

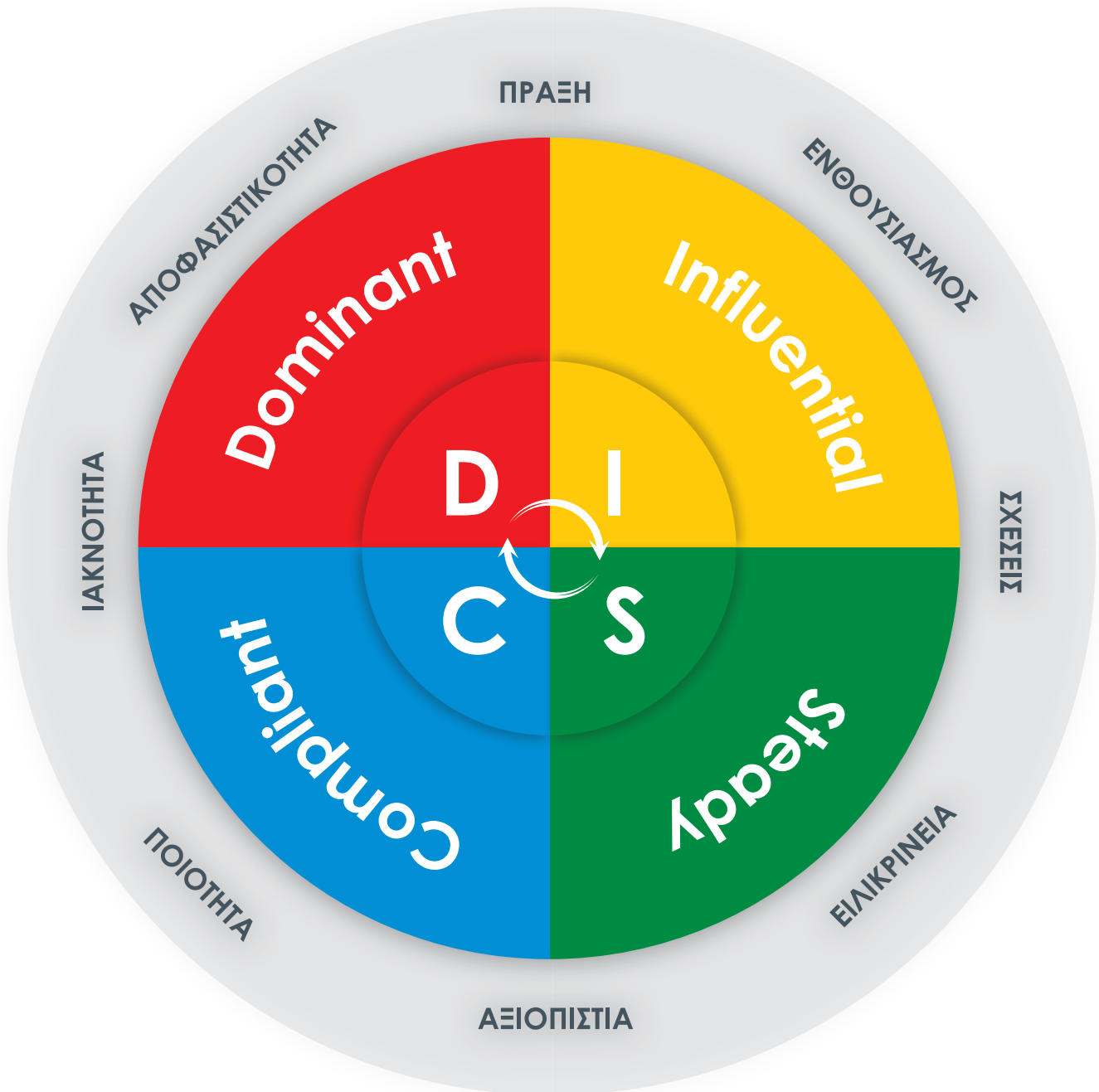


## Γράφημα 3: Η Αντίληψη μου για τον Εαυτό μου.

Είναι η εικόνα που έχουμε για τον εαυτό μας. Αυτό που πιστεύουμε ότι είμαστε στα μάτια τα δικά μας και των άλλων.



# ΠΡΟΤΕΡΑΙΟΤΗΤΕΣ ΑΝΑ ΠΡΟΦΙΛ



# ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΕΣ ΠΟΥ ΣΑΣ ΒΟΗΘΟΥΝ ΝΑ ΑΝΑΓΝΩΡΙΣΕΤΕ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ/ ΣΥΝΕΡΓΑΤΗ ΣΑΣ

## D

### Dominant

- Πρόθυμος στο να παίρνει ρίσκα
- Μιλάει γρήγορα και λακωνικά
- Τείνουν να μην ακούν ή να διακόπτουν τον συνομιλητή τους
- Τον ενδιαφέρουν τα αποτελέσματα
- Δεν έχει υπομονή στις συζητήσεις που του φαίνονται ασήμαντες
- Έχει ισχυρές απόψεις
- Αποφασιστικό στυλ

## I

### Influencing

- Αλλάζουν συχνά τον τόνο φωνή τους
- Αλλάζουν εύκολα θέμα συζήτησης
- Τους κουράζει η πολύ ανάλυση
- Ευδιάθετη και με ενθουσιασμό προσέγγιση
- Αισιόδοξη στάση
- Φιλική συμπεριφορά
- Ενδιαφέρεται να δημιουργήσει κοινωνικές σχέσεις
- Ομιλητικός

## S

### STEADY

- Ανεκτικός
- Ήρεμος τρόπος ομιλίας
- Εμπλέκει και άλλους στη λήψη αποφάσεων
- Αναλογίζεται τα συναισθήματα των άλλων
- Μεθοδικός
- Διστάζει με τις αλλαγές
- Διστάζει να δεσμευτεί γρήγορα
- Προσεκτικός, Υπομονετικός

## C

### COMPLIANT

- Κάνουν πολλές ερωτήσεις
- Τείνουν να διατηρούν τις σχέσεις
- Σκεπτικός & Προβληματισμένος
- Αργός, μεθοδικός ρυθμός
- Αξιολογεί τις καταστάσεις βάσει λογικής και σκοπού
- Προσεκτικός όταν παίρνει αποφάσεις
- Ενδιαφέρεται για τις λεπτομέρειες
- Ισχυρές απόψεις που βασίζονται σε στοιχεία.

# DO'S & DON'TS



DOs



DON'Ts

## D – Style

- Να προχωράτε γρήγορα
- Να επικεντρώνεστε πάνω στο θέμα
- Να διατηρείτε τον προσανατολισμό σας στο αποτέλεσμα

- Μην αποθαρρύνετε την επιθυμία τους να ξεκινήσουν
- Μην περιορίζετε την δύναμή τους
- Μην σπαταλάτε χρόνο σε ασήμαντα πράγματα.

## I – Style

- Να είστε αισιόδοξος
- Να δείχνετε ενθουσιασμό
- Να επιβεβαιώνετε ότι η διαδικασία προχωράει σωστά

- Μην επικεντρώνεστε στις λεπτομέρειες
- Μην μειώνετε τον ενθουσιασμό τους
- Μην αντιδράτε αρνητικά

## S – Style

- Να προχωράτε αργά
- Να δείχνετε ότι τους υποστηρίζετε και να τους προκαλείτε ασφάλεια
- Να δίνετε αρκετό χρόνο για να αποφασίσουν.

- Μην είστε πειστικός και ανήσυχος
- Μην κάνετε ξαφνικές αλλαγές
- Μην ξεχνάτε αυτά που συμφωνήθηκαν


## C – Style

- Να παρέχετε λεπτομερείς πληροφορίες
- Να είστε ανοιχτοί στις ερωτήσεις
- Να δίνετε χρόνο στο να σκεφτούν και να αποφασίσουν



- Μην κρατάτε πληροφορίες για τον εαυτό σας
- Μην πιέζετε για γρήγορες αποφάσεις
- Μην μιλάτε πολύ

# ΠΛΑΝΟ ΔΡΑΣΗΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΣΩΠΙΚΗ ΣΑΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗ



*Even* BETTER IF YOU...




**START**



**STOP**



**DO MORE**













# ΣΗΜΕΙΩΣΕΙΣ



---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---





HU  
Ma  
NIS



your HR partner



**WE DEVELOP  
LEADERS**

We help people & companies **grow**