



Kā ātri atpazīt DiSC® stilu un pielāgot komunikāciju?

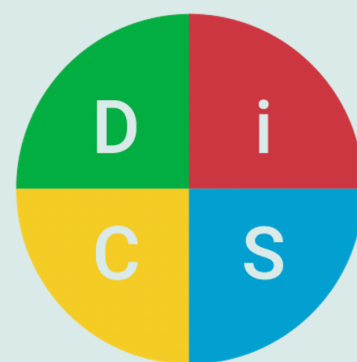


Praktisks rīks pārdošanas un klientu attiecību stiprināšanai

DiSC® ir vienkāršs un viegli lietojams modelis, kas palīdz izprast cilvēku uzvedības stilus. Tas raksturo dažādu stilu atšķirības un prioritātes, kā arī faktorus, kas ietekmē cilvēku rīcību un izvēles.

DiSC® galvenie principi

- DiSC® “cilvēku lasīšana” nav domāta, lai cilvēkus marķētu vai vērtētu. Tā ir pieeja, kas palīdz saprast viņu vajadzības, lai efektīvāk pielāgot komunikāciju.
- Nav “labu” vai “sliktu” stilu - katram uzvedības stilam ir gan stiprās puses, gan ierobežojumi.
- Katram no mums zināmā mērā ir visi četri DiSC® stili, tāpēc ātra atpazīšana ne vienmēr ir vienkārša. Tomēr bieži izteikti parādās 1 - 2 dominējošie stili, kas dod skaidru virzienu, kā pielāgot komunikāciju un sadarbību.



3 vienkārši soļi, kā “nolasīt” cilvēku un noteikt viņa DiSC stilu

1. Vēro! Pievērs uzmanību uzvedībai un komunikācijas manierēm - ķermeņa valodai, stājai, žestiem, sejas izteiksmēm.

2. Klausies! Cilvēka balss tonis, intonācija, runas temps un skaļums sniedz būtiskas norādes par uzvedības stilu.

3. Sadzirdi! Pievērs uzmanību vārdiem un frāzēm. Ko cilvēks izvēlas teikt un ko tas atklāj par viņa prioritātēm?

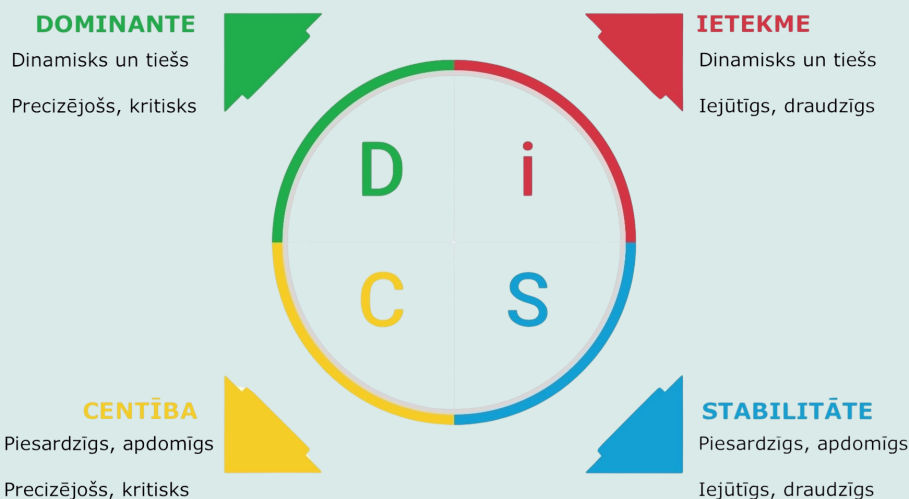
Pirmkārt, nosaki vai cilvēks vairāk ir:



Tad izvērtē, vai cilvēks vairāk ir:



Tagad apvieno novērojumus un nosaki cilvēka DiSC® uzvedības stilu:



Nosaki cilvēka stilu un ieraksti viņa to šeit: _____

Īss DiSC® stilu salīdzinājums

Stili	Raksturīgākais	Lēmumu pieņemšanas loģika	Kā komunicēt
D – Dominante	Dinamisks, tiešs, izlēmīgs	Vēlas rezultātu un kontroli	Runā par faktiem un rezultātiem; bez detaļām
i – Ietekme	Enerģisks, atvērts, pozitīvs	Svarīgas emocijas un attiecības	Veido siltu kontaktu, izmanto piemērus/stāstus un dod atzinību
S – Stabilitāte	Mierīgs, draudzīgs, uzticams	Svarīga drošības sajūta un sadarbība	Klausies, dod laiku; nesteidzini pieņemt lēmumu
C – Centība	Analītisks, piesardzīgs, metodisks	Svarīgi fakti un struktūra	Sniedz informāciju strukturēti ar faktiem un pamatoti

Mans DiSC stils: _____

💡 Praktisks ieteikums: Pirms tikšanās ar klientu nosaki viņa stilu un, ja nepieciešams, pielāgo sarunas tempu, vārdu izvēli un uzsvarus sarunā, lai tā būtu efektīvāka.

