

Pussel DISK - en kommunikationsanalys

som beskriver olika beteendestilar

och för människor närmare varandra

Läs mer om Aktivt Ledarskaps pusseldagar.

Utbildningar som skapar förståelse,
acceptans och som gör skillnad.

Allt handlar om kommunikation

De problem som organisationer brottas med idag handlar t.ex. om att rekrytera rätt medarbetare, skapa effektiva arbetsgrupper, förbättra arbetsklimat och engagemang, utveckla ledare och medarbetare, lösa konflikter och liknande. Psykologi och beteendevetenskap har fått en allt större betydelse som kunskapskälla. Klassiska psykologiska test har inte alltid kunna besvara frågorna som näringslivet ställer på ett enkelt och lättfattligt sätt. Marstons DISC-modell utvecklades för att förstå och beskriva mänskligt beteende.

DISK-MODELLEN

Pussel-DISC är en kommunikationsanalys som kan användas för att förstå och beskriva mänskligt beteende. Analysen grundar sig på William Moulton Marstons forskning kring normala känslor, d.v.s. biologiskt effektiva känslor, som främjar organismens överlevnad.

BETEENDESTILAR

Marston identifierade fyra knutpunkter som han betecknade *D, I, S och K*. *D* står för *Dominans* eller hur du närmar dig svårigheter och utmaningar. *I* står för *Influens* eller hur du överför tankar och idéer till din omgivning. *S* betecknar *stabilitet* eller hur du svarar på omgivningens tempo. *K* slutligen står för *Konformitet* eller hur du svarar på omgivningens regler och rutiner.

I Marstons modell ser vi även att vi har ett *grundbeteende* och ett *anpassat beteende*. Grundbeteende är det beteende vi har hemma och det anpassade beteendet är det vi visar upp på jobbet. Skillnaden mellan dessa två kan ibland vara stor och kan innebära en stressfaktor. Att medvetandegöra detta kan vara första steget till självinsikt och förändring som kommer inifrån individen själv.

Vidare tittar analysen på hur jag tar beslut och hur jag ser på omvärlden. Hur kommunicerar jag med de andra färgerna och vad behöver jag förändra i min kommunikation för att nå fram till de andra i min omgivning? Hur skapar jag acceptans för de andra beteendestilarna och jag blir även medveten om andra kan se på mitt beteende.

HUR ANVÄNDS ANALYSEN?

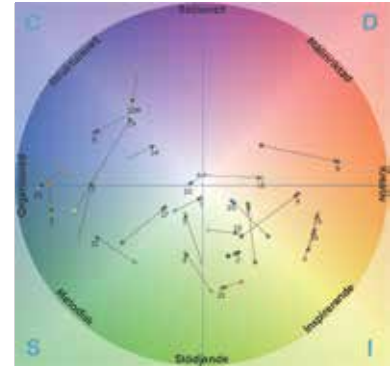
- För att rekrytera rätt medarbetare
- För att öka kommunikationsförmågan
- Förbättra arbetsklimat och engagemang
- Utveckling av ledare och medarbetare
- För att lösa konflikter och samarbetsvärigheter

Analysen ger organisationen en väldigt bra och naturlig ingång till ev konflikthantering och viktiga samtal. En nyckel att få varje medarbetare att själv reflektera inåt och börja kommunicera utåt.



GRUPPDIAGRAM

Vart befinner sig er grupp? Vad saknas? Hur kan vi täcka upp svaga punkter vid nästa rekrytering? DISK-analysen ger en överblick över organisationen eller gruppen där vi ser vilka anpassningar varje person gör och åt vilket håll gruppen "lutar". Det här ger en väldigt stor möjlighet till justeringar och att se vilken typ av profil gruppen eventuellt saknar.



MOROTEN / DRIVKRAFTANALYS

Drivkraftsanalysen används för att ta reda på vad som motiverar människor. Det är våra personliga attityder, intressen, mål och preferenser som styr oss. Varför är det betydelsefullt att känna till vad som motiverar en medarbetare? Helt enkelt därför att motivation handlar om personliga uppfattningar/åsikter om vad som är meningsfullt i livet. Det kan se olika ut hos olika individer. För att få motiverade medarbetare måste det finnas ett klimat och ett belöningsystem på arbetsplatsen som stödjer människors personliga drivkrafter. Motivation handlar om att vinna medarbetarnas "hjärtan", inte om att vädja till deras förstånd!

SÄLJA MED FÄRGER

Drivkraftsanalysen används för att kunna utvecklas som säljare. Där vi förflyttar oss genom ett antal olika stadier och går igenom hela säljprocessen. Ju mer jag vet om min egen person desto större grundläggande förutsättningar har du. Och kan jag bedöma min egna säljstil har jag lättare att värdera andras. Det blir som fågelskådning. Ju mer du lyssnar och iaktar desto mer lär du dig. Kikaren ersätts med hundra procentig koncentration.



Vad kan du få ut av analysen?

Beteendestilar

Vilka anpassningar gör jag på jobbet jämfört med exempelvis hemma? Vad betyder den här förflyttningen för mig som individ?

Ledarfunktioner

Vad behöver min beteendestil tänka på i ledarskapet? Vilka svårigheter och utvecklingsområden kan jag ha?

Moroten

Drivkraftsanalysen används för att ta reda på vad som motiverar människor. Det är våra personliga attityder, intressen, mål och preferenser som styr oss.

Medarbetarsamtal

DISK:en ger en god grund för framtida utvecklingssamtal. Hur kan varje enskild medarbetare själv tänka kring sin egna utveckling?

Sälja med färger

Hur kan jag öka min organisations sälj med hjälp av färgerna? DISK:en ger medarbetarna nya verktyg. Vi utbildar genom hela säljprocessen. Det är inte en säljstil som är framgångsrik utan de flesta kan bli bra säljare om det vet hur deras profil ser ut, vilka konsekvenser den ger och vad de kan göra för att lyckas.

Verkar det intressant? Hör av dig direkt till oss så berättar vi mer

Du har väl inte missat alla
våra öppna utbildningar.
Vi erbjuder UGL, AL360
& Innerligt Ledarskap
flera gånger per år.
Kolla in hemsidan för
uppdaterade datum.
www.aktivtledarskap.se

Låt oss följa med dig på din utveckling
mot att bli den bästa versionen
av dig själv!

Läs mer på www.aktivtledarskap.se/ugl

En utbildning för för näringslivet med
Aktiv Ledarskap Sverige. "The Active Edge"

UGL **AL**
aktivt ledarskap

Är du redo att ta nästa kliv
i din utveckling & självkännsdom
tillsammans med oss?

Läs mer på www.aktivtledarskap.se/al360

En utbildning med 360° synvinkel
Aktiv Ledarskap Sverige. "The Active Edge"

AL 360°
aktivt ledarskap

nyhet!

Är du villig att leta efter
din egna sanning och följa
din intuition vidare i livet?

Läs mer på www.aktivtledarskap.se/innerligt

En utbildning där vi väcker bort de
effektiva verktygen för att skapa i verksamheten

**INNERLIGT
LEDARSKAP**



AKTIVT LEDARSKAP



Pssst!
Glöm inte att gilla
oss på Facebook!