

DISC Fundamental for Adults

Pracujesz dorywczo i myślisz nad zmianą pracy na taką, która jest bardziej związana z kierunkiem studiów na którym teraz jesteś? Chcesz podnieść jakość budowanych przez siebie relacji?

Oprócz niezbędnego przygotowania merytorycznego do rozmowy z przełożonym bądź analizy rynku pracy w poszukiwaniu miejsca, które będzie Tobie najlepiej odpowiadało, zwróć uwagę, że dostosowanie swojego stylu komunikacji do danej sytuacji przed którą stoisz. Może się to okazać wyjątkowo pomocne, gdyż wrażenie jakie zrobisz na rozmówcy będzie rzutowało na podjętą przez niego decyzję. Przy zmianie pracy istotną rolę odgrywa czas, ponieważ celem jest nie pozostać z pustymi rękami, dlatego budowanie silnej relacji z nowym przełożonym w oparciu o dobrą komunikację dodatkowo polepszy zawarte w CV informacje i nabyte do tej pory kompetencje. Dlatego warto znać swój styl interpersonalny, który pomoże Tobie najlepiej dostosować się sposobu w jaki rozmówca przekazuje i odbiera informacje.

Ewaluacja budowania relacji z DISC Fundamental

DISC Fundamental for Adults jest narzędziem badającym indywidualny styl interpersonalny obejmujący zachowania i komunikowanie się jednostki. Różne style to odmienne potrzeby, motywatory, skłonności, których rozpoznanie i zaspokojenie są istotą efektywnej komunikacji i współpracy między ludźmi. Kwestionariusz rozróżnia aż 75 indywidualnych typów powstałych z kombinacji czterech typów podstawowych. Każdy człowiek posiada cechy każdego z powyższych, ale z reguły to cechy jednego bądź dwóch dominują u danej osoby i sprawiają, że zachowuje się ona w określony sposób.

Jakie przynosi to korzyści?

Poprzez poznanie swojego typu interpersonalnego dowiesz się w jaki sposób budować relacje oparte na silnej podstawie efektywnej komunikacji, co dodatkowo wpłynie na Twoją korzyść podczas starania się o awans w obecnej pracy bądź podczas zmiany miejsca zatrudnienia.

Pamiętaj, że nie istnieje jeden doskonały typ, a każdy ma swoje plusy i minusy – każdy ma obszary do dumy i rozwoju.

Test DISC Fundamental for Adults w szczegółowy sposób definiuje kierunek wydatkowania energii, czyli sposób odbierania i przekazywania bodźców oraz dominującą

orientację pracy umysłowej, pod nazwą czego kryje się zorientowanie na budowanie relacji bądź realizację zadań.

Dlaczego to ważne?

Założmy sytuację w której zastanawiasz się nad posadą w dziale sprzedaży w nowej firmie, gdyż zakres oferowanych obowiązków wydaje się dużo bardziej interesujący niż praca biurowa, którą do tej pory wykonujesz. Wiesz, że dział sprzedaży charakteryzuje się silnym zapotrzebowaniem na kontakty z innymi ludźmi oraz wymaga podejmowania wielu decyzji w szybkim tempie, często bez możliwości dłuższego przeanalizowania sytuacji. Po rozmowach otrzymujesz promocję, jednak okazuje się, że ilość bodźców nie jest ekscytująca, a przytłaczająca, ponieważ należy łapać wszystkie sroki za ogon, kiedy zaś Ty preferujesz dokończyć jedno zadanie w sposób bardzo dokładny i dopiero rozpocząć kolejne. Wówczas pojawia się dylemat jak rozwiązać sytuację w której mimo poszukiwania wrażeń, jesteś bardziej ukierunkowany/na na zadanie niż kontakty z ludźmi. Przed perspektywą zmiany zawsze pojawiają się pytania, na które nie raz ciężko jednoznacznie odpowiedzieć bez odpowiedniego zaplecza doświadczenia.

Dlatego dzisiaj masz przed sobą wyjątkową możliwość usprawnienia procesu podjęcia decyzji, w oparciu o rozbudowany raport, który oprócz opisu Twojego stylu interpersonalnego wskaże Tobie główne motywatory, charakter budowanych relacji, style negocjacji, sposoby reakcji w sytuacjach krytycznych czy potrzeby i wartości jakimi kierujesz się w życiu.