



# VISELKEDÉSI STÍLUSOK

DISC



# Mi a DISC? Mire használjuk?



## Munkahelyi környezetben

A DISC egy viselkedési modell és személyiségteszt, amelyet Dr. William Moulton Marston fejlesztett ki a 20. században. A teszt négy fő viselkedéstípust különböztet meg, melyek az alábbi betűszavakból származnak:

- Dominance – domináns: Célorientált, eredményre törekvő és határozott személyiség.
- Influence – befolyásoló: Társaságkedvelő, lelkes és optimista személyiség.
- Steadiness – kitartó: Támogató, megbízható és együttműködő személyiség.
- Conscientiousness – szabálykövető: Pontos, analitikus és rendszerető személyiség.

A DISC teszt általában az egyéni viselkedési preferenciákat és motivációkat vizsgálja a munkahelyi környezetben, segítve a csapatépítést, a kommunikációt és a produktivitást. Az eredmények hasznosak lehetnek az egyének számára, hogy jobban megértsék saját viselkedési mintáikat, valamint másokét is, ezzel elősegítve az egymás közötti jobb együttműködést és a hatékonyabb munkavégzést.

## Magánéletben

A DISC modell nem csak a munkahelyi kapcsolatok javítására szolgál, hanem a magánéletben is hasznos lehet. Az önismeret és az emberi viselkedés jobb megértése hozzájárulhat az emberi kapcsolatok mélyítéséhez, legyen szó családi életről, barátságokról vagy párkapcsolatokról.

Mivel a DISC az egyének kommunikációs és konfliktuskezelési preferenciáit tárja fel, ez segíthet abban, hogy a személyes kapcsolatokban is hatékonyabb kommunikációt alakítsunk ki. Például, ha megérted, hogy partnered inkább egy „S” (kitartó) típusú személyiség, akkor tudni fogod, hogy őt a kiszámíthatóság és a harmonikus környezet teszi boldoggá, így olyan helyzeteket kereshetsz, amelyek ezt erősítik.

Továbbá, a DISC segíthet a szülőknek jobban megérteni gyermekeik viselkedési hajlamait és azokat a módszereket, amelyekkel hatékonyabban nevelhetik és támogathatják őket. A viselkedési minták felismerése és megértése segíthet abban is, hogy a családi vitákat kevésbé stresszesen és produktívabban oldjuk meg.

Összességében tehát a DISC modell segítségével nemcsak mások viselkedését érthetjük meg jobban, hanem saját magunkat is, ami nagyobb öntudatossághoz és kiegyensúlyozottabb, boldogabb személyes élethez vezethet.

# Instrukciók a teszt kitöltéséhez

A kérdőív 60 állításból (30 kérdés párból) áll. Kérlek, válaszd azt az állítást, amelyik a leginkább jellemző rád. Néhány esetben úgy fogod érezni, hogy mindkettő jellemző lehet, „ez attól függ, hogy milyen az adott helyzet...”. Ezekben az esetekben is az a leghasznosabb, ha arra gondolsz, hogy a legtöbb esetben, a legtöbb emberrel kapcsolatban melyik viselkedés a rád jellemzőbb.

Ez a kérdőív a különbözőségünkre értékítélet nélkül világít rá, így nincsenek jobb vagy rosszabb válaszok, helyes vagy helytelen választások.

Példa:

- 1) Általában megmondom az embereknek, amit gondolok
- 2) Általában megtartom a véleményemet magamnak

A két állítás közül mindig, csak egyet válassz, azt amelyik rád a leginkább jellemző, és tegyél egy „x” jelet az állítás melletti karikába. Kérlek, minden kérdésre válaszolj!

Ne gondolkodj sokat egy-egy kérdésre adandó válaszodon. Folyamatos olvasás mellett a kérdőív kitöltése kb. 10 percet vesz igénybe.

## A teszt

<input type="radio"/>	1	Általában megmondom az embereknek, amit gondolok
<input type="radio"/>	2	Általában megtartom a véleményemet magamnak
<input type="radio"/>	3	Idegenekkel általában hűvös és visszafogott vagyok
<input type="radio"/>	4	Idegenekkel általában meleg és barátságos vagyok
<input type="radio"/>	5	Általában kimutatom az érzéseimet
<input type="radio"/>	6	Az érzelmeimet inkább "befelé" élem meg
<input type="radio"/>	7	Belső ritmusomat gyorsnak látom
<input type="radio"/>	8	Belső ritmusom inkább lassú
<input type="radio"/>	9	A legtöbb helyzetben felvállalom a kockázatot
<input type="radio"/>	10	A legtöbb helyzetben elkerülöm vagy minimalizálom a kockázatot
<input type="radio"/>	11	Szeretek játszani, élvezem a vidámságot
<input type="radio"/>	12	magamat komoly és megfontolt embernek látom

<input type="radio"/>	13	Megvárom, míg mások kezdeményeznek kapcsolatot velem
<input type="radio"/>	14	A beszélgetést legtöbbször én kezdeményezem
<input type="radio"/>	15	Amit megfogalmazok, azt leginkább véleménynek tekinthető
<input type="radio"/>	16	Tényekről beszélek
<input type="radio"/>	17	Általában szeretek másokkal dolgozni
<input type="radio"/>	18	Inkább magamban szeretek dolgozni
<input type="radio"/>	19	Jellemzően meghatározó szerepet játszom
<input type="radio"/>	20	Többször a háttérben maradok
<input type="radio"/>	21	Társaságkedvelő és közvetlen vagyok
<input type="radio"/>	22	Csendesnek és visszahúzódnak látom magam
<input type="radio"/>	23	Leginkább az eredményre koncentrálok
<input type="radio"/>	24	Többször a folyamatra és a módszerre figyelek
<input type="radio"/>	25	Leginkább az érdekel, hogy az emberek mit éreznek
<input type="radio"/>	26	Többször az érdekel, hogy az emberek mit gondolnak
<input type="radio"/>	27	Többször keresetlen és informális vagyok az emberekkel
<input type="radio"/>	28	Az emberekkel általában hivatalos és formális szoktam lenni
<input type="radio"/>	29	Inkább kerülöm, hogy személyes kapcsolatba kerüljek emberekkel
<input type="radio"/>	30	Az emberekkel általában személyes hangot ütök meg
<input type="radio"/>	31	Szeretem az összeütközéseket minél hamarabb lejátszani
<input type="radio"/>	32	Kerülöm a konfliktust és az összetűzéseket
<input type="radio"/>	33	Olykor türelmetlen vagyok az emberekkel
<input type="radio"/>	34	Türelmes vagyok másokkal
<input type="radio"/>	35	Szeretek sok kommunikációs helyzetben kerülni másokkal
<input type="radio"/>	36	Korlátok között tartom a kommunikációs helyzeteket
<input type="radio"/>	37	Inkább feladat orientált vagyok
<input type="radio"/>	38	Inkább kapcsolat orientált vagyok
<input type="radio"/>	39	Távolságtartó és tartózkodó vagyok másokkal
<input type="radio"/>	40	Nyitott és közvetlen vagyok másokkal
<input type="radio"/>	41	Többször versengek másokkal
<input type="radio"/>	42	Többször együttműködő vagyok másokkal
<input type="radio"/>	43	Az emberekkel inkább tartózkodó vagyok
<input type="radio"/>	44	Másokkal inkább erélyes vagyok

<input type="radio"/>	45	Mások érzéseivel kapcsolatban inkább közömbös vagyok
<input type="radio"/>	46	Mások érzései gyakran magukkal ragadnak
<input type="radio"/>	47	Gyorsan hozok döntéseket
<input type="radio"/>	48	Inkább hosszabb idő kell ahhoz, hogy döntést hozzak
<input type="radio"/>	49	Magamat lazának és toleránsnak látom
<input type="radio"/>	50	Magamtól ugyanannyit várok el mint másoktól
<input type="radio"/>	51	Többnyire mások útmutatását követem
<input type="radio"/>	52	Leginkább én irányítom mások cselekedeteit
<input type="radio"/>	53	Óvatosan és kímérten kommunikálok
<input type="radio"/>	54	Impulzívan és szélsőségesen kommunikálok
<input type="radio"/>	55	Véleményemet és gondolataimat többnyire megtartom magamnak
<input type="radio"/>	56	Elképzeléseimet és véleményemet azonnal megosztom másokkal
<input type="radio"/>	57	Szeretem a magam módszerét követni, amikor másokkal dolgozom
<input type="radio"/>	58	Többnyire elfogadó vagyok, amikor másokkal dolgozom
<input type="radio"/>	59	Személyes érzéseimet megosztom másokkal
<input type="radio"/>	60	Személyes érzéseimet megtartom magamnak.

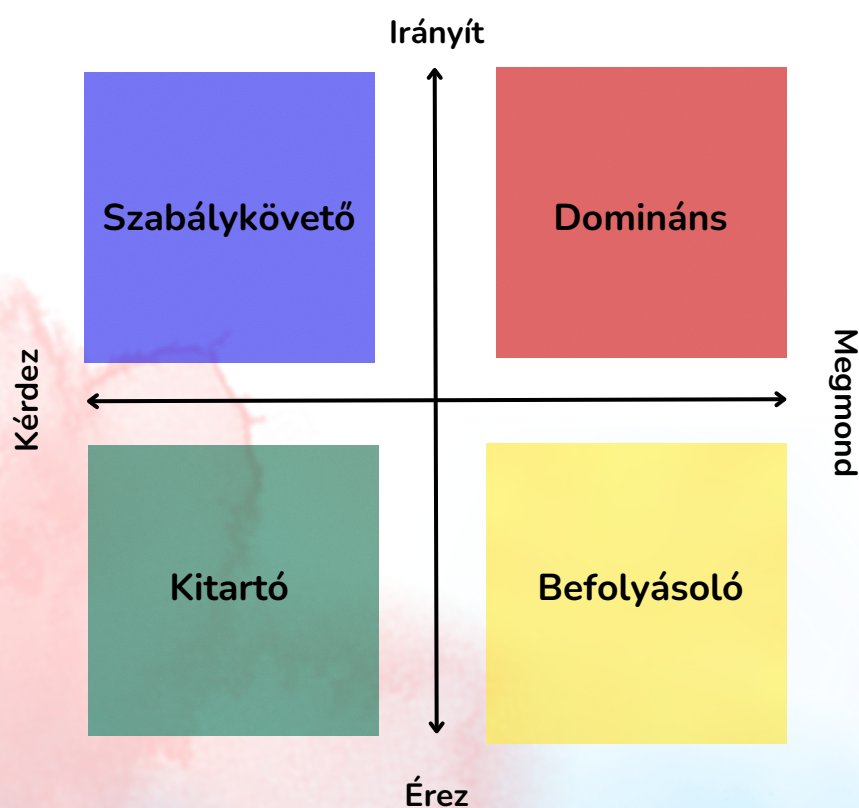
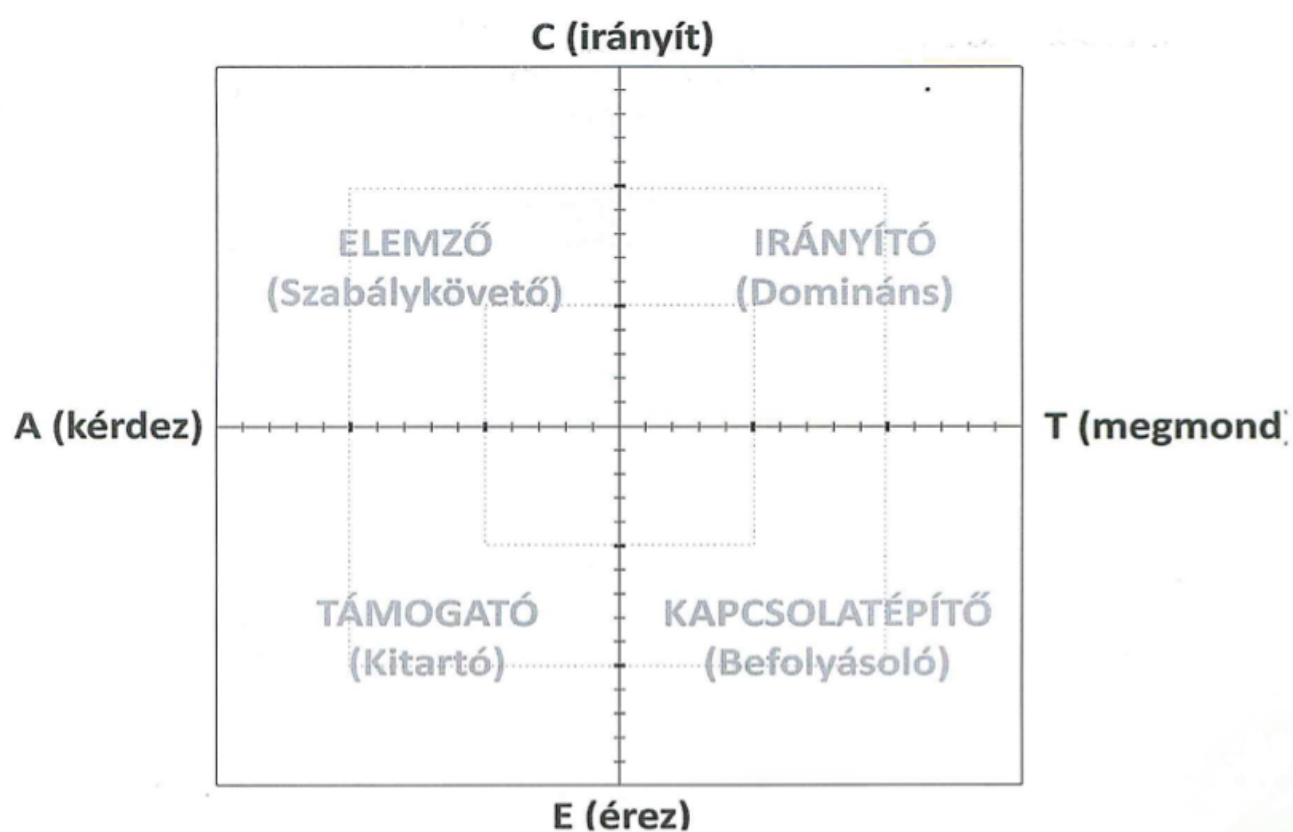
## Kiértékelés

- a) Bizonyára már észrevetted, hogy a 60 állításban leírtak, megfelelnek egy-egy kategória értékeinek. Ezek a kategóriák A, T, C vagy E dimenziókban azonosíthatóak. Választásaid vezesd át az értékelő mátrixba úgy, hogy amelyik állítást a kérdőívben választottad, annak a számát az értékelő mátrixban karikázd be.
- b) Add össze soronként a bekarikázott számok darabszámát (nem az összegét!).
- c) A viselkedési rácson az egyes betűkhöz tartozó összesített értéket (A-T-C-E) jelöld be a betűkhöz tartozó egyenesen, majd kösd össze a pontokat úgy, hogy eredményül egy négyzetet kapj.
- d) Az így megszületett terület mutatja a te viselkedési profilodat.

# Értékelő mátrix

																	Szum
(A) Ask (kérdesz)	2	8	10	13	20	22	24	32	34	42	43	48	51	55	58		
(T) Tell (megmond)	1	7	9	14	19	21	23	31	33	41	44	47	52	56	57		
(C.) Controll (irányít)	3	6	12	16	18	26	28	29	36	37	39	45	50	53	60		
(E.) Emotion (érez)	4	5	11	15	17	25	27	30	35	38	40	46	49	54	59		

## Viselkedési rács



A viselkedési rács alapján láthatod, hogy bár senki sem tartozik szigorúan egyetlen személyiségtípusba, az emberek gyakran mutatnak egy domináns viselkedési stílust, ami meghatározóbb a többinél.

Ez a domináns stílus színezi az egyéni interakciókat és döntéshozatali folyamatokat, még ha az illető időnként azonosul más típusokkal is.

# Viselkedési stílusok

## Domináns (Irányító)

Mottója: „Cselekedjünk most, éspedig úgy, ahogy én akarom!”

Az irányítókra a cselekvés a határozott döntéshozatal a jellemző. Gyorsan, a legfontosabb és legsürgősebb feladatokra koncentrálnak reagálnak. Gyakran ellentmondást nem tűrő modorban közlik másokkal a véleményüket. Természetes erő sugárzik belőlük, és szeretik, ha kézben tartják a helyzetet. Számukra a legproblémásabbak a bizonytalan és késlekedő, az álláspontjukat változtató partnerek, akik megbántódnak, ha helyettük akar dönteni.

### Jellemzői:

- dominanciára törekszik
- eredményorientált
- gyakorlatias
- döntésképes
- ellenőrző

### Értéke a csapat szempontjából:

- Született vezető
- Jövőbe tekintő
- Kedveli a kihívást
- Cselekvésre buzdít
- Innovatív

### Stresszhelyzetben:

- Követelőző
- Ideges
- Erőszakos
- Önző

### Jellemzők munkakörnyezetben:

- Vállalkozó szellemű
- Versengő
- Merész
- Határozott
- Közvetlen
- Újító szellemű
- Kitartó
- Problémamegoldó
- Eredményorientált
- Kezdeményező

### Ideális környezet:

- Legyen ellenőrzéstől, korlátozástól, részletektől mentes
- Legyen újító szellemű és jövőbe tekintő
- Működjön az ötletek szabad kifejezésének fórumaként
- Ne adjon rutinmunkát
- Jelentsen kihívást, és kínáljon lehetőségeket

### Esetleges korlátozó tényezői:

- Túlságosan kihasználja a helyzetet
- Túl magasra helyezi a mércét
- Mellőzi a tapintatot és a diplomáciát
- Túl hamar, túl sokat vállal

## Magas "D" érzelme a Harag:

### HOGYAN KOMMUNIKÁLJUNK A DOMINÁNSSAL?

- Fogalmazz világosan, pontosan, röviden és lényegre törően.
- Ragaszkodj a témához.
- Légy felkészült, a megbeszélésre gyűjtsd egybe a követelményeket és a célokat, készítsd össze a kiegészítő anyagokat.
- A tényeket logikusan mutasd be, előadásod legyen hatásos, előre megtervezett.
- Konkrét (lehetőleg "Mi? / Mit?" kérdőszóval kezdődő) kérdéseket tegyél fel.
- Döntését kérdésekkel, alternatívák és lehetőségek felkínálásával támogasd.
- Közölj tényeket és számadatokat a siker valószínűségéről, illetve a lehetőségek eredményességéről.
- Ha nem értesz egyet, a tényeket vitasd, és ne vele vitatkozz.
- Ha egyetértesz, az eredményeket támogasd, ne őt.
- Ha motiválni akarsz, vagy meg akarsz győzni, hivatkozz az eredményekre.

### HOGYAN NE KOMMUNIKÁLJUNK A DOMINÁNSSAL?

- Ne kalandozz el, ne fecsérj az idejét.
- Ne próbáld meg személyes kapcsolatot kiépíteni.
- Ne feledkezz meg semmiről, ne hagyj el semmit, ne légy rendezetlen vagy slamos.
- Ne zavarj össze, és ne térdj el a tárgytól.
- Ha nem akarsz, hogy kiborítson, ne hagyj elvarratlan szálakat és tisztázatlan kérdéseket.
- Ne tegyél fel költői és haszontalan kérdéseket.
- Ne ragadd meg magad szenvedélyes eszmefuttatásokra, és ne ajánlj fel biztosítékot vagy garanciát, ha azok teljesítése kétséges vagy kockázattal jár.
- Ne érkezz kész döntéssel, ne hozd meg a döntést helyette.
- Ne hagyd, hogy az ellenvéleményed személye elleni támadásnak érezze.
- Ha egyetértesz, ne mondd azt, hogy "Én a te oldaladon állok".
- Ne személyeskedj, amikor meg akarsz győzni.
- Ne irányíts, és ne parancsolgass.

Aki domináns viselkedési stílust képvisel, annak érdemes törekednie arra, hogy aktívan figyeljen másokra, lazább benyomást keltsen, miközben saját tempóját diktálja, és rendszeresen dicséretet is osszon ki. Ezenfelül fontos a türelem, alázat, érzékenység és empátia megmutatása, óvatosságnak lenni, a döntések indoklását megosztani, azonosulni a csoporttal és a fennálló szankciókkal.

# Befolyásoló (Kapcsolatépítő)

Mottója: „Érezzük jól magunkat, és dobjunk be pár jó ötletet!”

A kapcsolatépítők kifejezőek, vidámak és optimisták. szeretnek új ismeretségeket kötni. Kreatívak és azon igyekeznek, hogy megvalósítsák álmaikat. Szeretnek egy kicsit csevegni, mielőtt rátérnek az üzletre. Olykor csaponganak, nem tudnak a tárgynál maradni, ezért egyesek felületesnek tartják őket. Számukra a legproblémásabbak a részletek iránt tüzetesen érdeklődő partnerek, akik minden kritikus kérdést tisztázni akarnak.

## Jellemzői:

- élénk
- nyitott
- optimista
- lelkes
- kreatív

## Értéke a csapat szempontjából:

- Optimizmus és lelkesedés
- Kreatív problémamegoldás
- A cél elérésére buzdít
- Csapatjátékos
- Feloldja a konfliktusokat

## Stresszhelyzetben:

- Önmagát előtérbe helyezi
- Túl optimista
- Fecseg
- Irreális

## Jellemzők munkakörnyezetben:

- Elbűvölő
- Van önbizalma
- Meggyőző
- Lelkes
- Buzdító
- Derűlátó
- Ellenállhatatlan
- Népszerű
- Társaságkedvelő
- Bizakodó

## Ideális környezet:

- Sok emberrel érintkezhet
- Legyen ellenőrzéstől, részletektől mentes
- Szabadon mozoghat
- Legyen, aki meghallgatja ötleteit
- Demokratikus főnök, akivel meg lehet találni a közös hangot

## Esetleges korlátozó

### tényezők:

- Nem figyel a részletekre
- Irreálisan értékeli az embereket
- Feltétel nélkül bízik az emberekben
- Figyelme helyzetfüggő

## Magas "I" érzelme az Optimizmus:

### HOGYAN KOMMUNIKÁLJUNK A DOMINÁNSSAL?

- Úgy tervezd meg az interakciót, hogy közben támogasd az álmait és a céljait.
- Hagyj időt a kapcsolat felmelegítésére, a társalgásra.
- Beszélj az emberekről, a céljairól és azokról a nézetekről, amelyeket ő ösztönzőnek talál.
- A részleteket foglalj írásba, a teendőket, módszereket tisztázd.
- Kérd ki a véleményét.
- Fogalmazd meg az intézkedések végrehajtására vonatkozó elképzeléseidet.
- Hagyj elég időt az ösztönzésre és a viccelődésre.
- Adj át ajánlólevelet olyan személytől, akit fontosnak tart.
- Folyamatos ösztönzéssel próbáld rávenni, hogy vállaljon kockázatot.

### HOGYAN NE KOMMUNIKÁLJUNK A DOMINÁNSSAL?

- Ne légy harsány, de ne is suttoj. Ne legyél se rövid, se hűvös, se szófukar.
- Ne forszírozd a tényeket, számadatokat, alternatívákat, elvonatkoztatásokat.
- Ne hagyd a döntést a levegőben lógni.
- Ne légy személytelen, vagy túlságosan feladatorientált.
- Ne "álmodozz" vele, mert csak a saját idődet vesztegeted.
- Ne sokat viccelődj, de ne is ragaszkodj mereven a napirendhez.
- Ne légy leereszkedő.
- Ne légy dogmatikus.

Aki kapcsolatépítő típus, annak kerülnie kell az idő és érzelmek túlzott ellenőrzését, és ehelyett tárgyilagosabb hozzáállást kell kialakítania. Fontos lehet számára, hogy több időt fordítson az ellenőrzésre, felülvizsgálatra, specializációs területek kialakítására és a szervezésre, valamint, hogy betartsa a megállapodásokat, a meglévő feladatokra koncentráljon, logikusabban járjon el és törekedjen arra, hogy a megkezdett tevékenységeket sikeresen be is fejezze.



# A Kitartó (Támogató)

Mottója: "Bánjunk egymással jól, amit teszünk, meggyőződésből tegyük!"

A támogató ösztönös csapatjátékosként barátok és kollégák kis csoportjában érzi leginkább otthon magát. Azt szereti, ha minden világos, egyértelmű, és nem kell túl sok változással számolni. Értékesítőként szereti, ha mindent tud a termékről, amivel érzelmileg is képes azonosulni.

## Jellemzői:

- kitartó
- a kapcsolatra koncentrálnak
- szokásaihoz ragaszkodnak
- biztonságra törekszenek
- megértő és megbízható

## Értéke a csapat szempontjából:

- Megbízható csapatjátékos
- Képes dolgozni az ügyért
- Türelmes és empátikus
- Logikusan gondolkodik
- A kiszolgálásra figyel

## Stresszhelyzetben:

- Szófukar
- Közönyös
- Habozó
- Rugalmatlan

## Jellemzők munkakörnyezetben:

- Kedves
- Barátságos
- Jó hallgatóság
- Türelmes
- Higgadt
- Őszinte
- Stabil
- Szilárd
- Csapatjátékos
- Megértő

## Ideális környezet:

- Stabil és kiszámítható
- Hagyjon időt arra, hogy alkalmazkodjon a változáshoz
- Hosszú távú munkakapcsolat
- Kevés konfliktus az emberek között
- Nincsenek korlátozó szabályok

## Esetleges korlátozó

### tényezői:

- Az összeütközés helyett inkább enged
- Nehezen tud fontossági sorrendet kialakítani
- Nem szereti a változást, ha nem kap indoklást
- Nehezen kezeli a bonyolult helyzeteket

## Magas "S" érzelme az Érzelmek elrejtése:

### HOGYAN KOMMUNIKÁLJUNK A DOMINÁNSSAL?

- Mindig valami személyes megjegyzéssel kezd.
- Törd meg a jeget.
- Tanúsíts iránta őszinte érdeklődést. Találj közös érdeklődési területeket, légy őszinte és nyílt.
- Faggasd ki a céljairól és az elképzeléseiről, légy figyelmes és készséges.
- A beszélgetés célját logikusan, finoman, fenyegetés nélkül vázold fel.
- "Hogyan" kezdetű kérdésekkel tájékozódj véleményéről.
- Figyelj azokra a területekre, ahol hamar ellenkezésbe, elégedetlenségbe ütközhetsz.
- Légy oldott, mellőzd a formákat.
- A vállalásokat határozd meg pontosan (lehetőleg írásban).
- Biztosítsd afelől, hogy döntései csökkenteni fogják a kockázatokat; adj olyan biztosítékot, amely előnyös a számára.
- Nyújts személyes garanciákat, és vázolj fel világos, konkrét megoldásokat.

### HOGYAN NE KOMMUNIKÁLJUNK A DOMINÁNSSAL?

- Ne vágj azonnal a közepébe.
- Ne ragaszkodj kíméletlenül, mindenáron a tárgyhoz; de az se jó, ha a túlzottan személyes hangvétel miatt szem elől téveszted a célt.
- Ne kényszerítsd túl gyors reakcióra. Ne mondd azt, hogy "Elmondom, hogy én hogyan látom a kérdést".
- Ne önkényeskedj, ne legyél követelőző; ne élj vissza a helyzeteddel.
- Ne vitatkozz a tényekkel, számadatokkal.
- Ne próbáld meg manipulálni, belesodorni a megállapodásba pusztán azért, mert valószínűleg nem fejt ki ellenállást.
- Ne legyél lekezelő, ne alázd meg ravaszkodással, bátorítással.
- Ne ígérj olyan biztosítékot vagy garanciát, amelyet képtelen vagy teljesíteni.
- Ne hozz helyette döntéseket, ugyanakkor ne hagyd, támogatás híján elbizonytalanodjon.

Ha valaki kitartó típus, akkor időnként tanuljon meg nemet mondani, hogy ne váljon túlzottan érzékeny mások érzéseire a feladatok megoldása során. Kockázatokat is vállaljon, hagyja el a saját kényelmi zónáját, ruházza át a feladatokat másokra, fogadja el a rutinban vagy a folyamatokban szükséges változásokat, és mutassa ki az érzéseit a megfelelő emberekkel szemben.

# A Szabálytisztelő (Elemző)

Mottója: „Hadd gondoljam át alaposan, hadd cselekedjünk pontosan kidolgozott terv szerint”

Az elemző hűvös, racionális típus, aki olykor hidegnek tűnik. Jellemzően nem sok ember társaságában érzik jobban magukat. Szeretik a problémákat körüljárni, minden elérhető adatot összegyűjteni, ami sokszor időigényes feladat.

## Jellemzői:

- pontos
- elemző
- kritikus
- a részletekre koncentráló
- távolságtartó

## Értéke a csapat szempontjából:

- Magas színvonalat követel
- Lelkiismeretes és tántoríthatatlan
- Meghatároz, tisztáz, információt gyűjt és tesztel
- Tárgyilagos – a „valóság szigete”
- Sokoldalú problémamegoldó

## Stresszhelyzetben:

- Pesszimista
- Szórszálhasogató
- Kötekedő
- Túl kritikus

## Jellemzők munkakörnyezetben:

- Pontos
- Elemző
- Lelkiismeretes
- Udvarias
- Diplomataikus
- Tényfeltáró
- Szigorú normái
- vannak
- Érett
- Türelmes
- Precíz

## Ideális környezet:

- Ahol kritikai gondolkodásra van szükség
- Műszaki munka vagy szakterület
- Szoros együttműködés egy kis csoporttal
- Ismerős munkahely
- Saját iroda vagy munkahely

## Esetleges korlátozó tényezői:

- Védekező álláspontra helyezkedik, ha kritizálják
- Elakad a részleteknél
- A helyzethez képest túl feszült
- Kissé hűvösnek, ridegnek tűnik

## Magas “S” érzelme az Érzelmek elrejtése:

### HOGYAN KOMMUNIKÁLJUNK A DOMINÁNSSAL?

- Készülj föl a „mondandódból”.
- Egyenesen, közvetlenül közelíts hozzá, és legyél tárgyias.
- Elveit helyeseld; módszereid legyenek megfontoltak; javaslataidat az előnyök és a hátrányok ismertetésével tedd hitelessé.
- Közöld a konkrétumokat és tartsd be, amit ígérsz.
- Ne siess, legyél kitartó.
- Készíts olyan tervet az intézkedések végrehajtásáról, amely elkülöníti az egyes lépéseket. Adj biztosítékot, hogy nem érik meglepetések.
- Ha egyetért, ne hagyd a dolgot befejezetlenül, juss el a lezárásig.
- Véleménykülönbség esetén álláspontodat fegyelmezetten közöld.
- Hagyj időt arra, hogy meggyőződhesen tetteid megbízhatóságáról; legyél pontos és reális.
- Szolgáltass szilárd, kézzelfogható és gyakorlati bizonyítékokat.
- A kockázatokat csökkentsd a minimumra úgy, hogy adott időre szóló garanciát biztosíts.
- Adj időt, ha szükséges, hogy alaposan megfontolhassa a dolgot

### HOGYAN NE KOMMUNIKÁLJUNK A DOMINÁNSSAL?

- Ne légy se rendezetlen, se rendetlen.
- Ne légy fesztelen, közvetlen, hangoskodó és ne személyeskedj.
- Ne siettesd a döntést.
- Ne légy határozatlan, ha vállalásokról van szó, mindenképpen járj az ügyek végére.
- Ne csevegj, ne vesztegesd az időt.
- Ne bízd a dolgokat a véletlenre vagy a szerencsére.
- Ne vess be különleges, személyre szóló ösztönzőket.
- Ne fenyegetőzz, ne hízelegj, ne ügyeskedj, ne legyél csábító, ne nyögdecsej.
- Ne használj megbízhatatlan forrásból származó dokumentumokat, ne blöffölj.
- Ne próbáld meg egy-egy véleményt bizonyítékként feltüntetni.
- Ne használj trükköket, ne ravaszkodj.

Ha valaki szabálytisztelő típus, akkor fontos, hogy nyíltan kifejezze aggodalmát és nagyrabecsülését mások iránt, és időnként használjon rövidebb utakat az idő megtakarítása érdekében. Törekedjen arra, hogy idejében döntést hozzon, új projekteket kezdeményezzen, kompromisszumokat kössön az ellenfelekkel, kiálljon a népszerűtlen döntések mellett, és az eljárási módokat inkább irányelvként kezelje, semmint törvényként.

*"Minél jobban megismered önmagad,  
annál világosabbá válik, hogy az  
életben mi az igazán fontos számodra."*

-Mark Twain

Remélem, hogy a DISC modell felfedezése inspiráló volt számodra, és az itt szerzett ismeretek segítenek majd abban, hogy mélyebben megismerd önmagadat és jobban értsd környezetet. Légy bátor a tanultak alkalmazásában, és használd a modellt mint eszközt az összetartóbb és megértőbb emberi kapcsolatok építésére.

Kapcsolat:

[www.rekahorvath.com](http://www.rekahorvath.com)

[hello@rekahorvath.com](mailto:hello@rekahorvath.com)