

Доминирующий-Влияющий (DI/ID)

- Стремятся очаровывать людей, влиять на них.
- Для них важно лидировать за счет личной харизмы, настойчивого убеждения.
- Умеют добиваться результатов на переговорах, убеждать других людей, комфортно себя чувствуют в высококонкурентной рабочей атмосфере.
- Однако склонны к манипуляциям другими людьми, давлению, боятся потерять контроль над ситуацией.
- Агрессивный стиль поведения часто вызывает в людях скрытое сопротивление.

Влияющий-Стабильный (IS/SI)

- С этими людьми легко общаться.
- Относятся к другим с большим вниманием, теплом и пониманием.
- Гостеприимны и преданы друзьям.
- Комфортно работают в привычной обстановке, при этом гибки.
- Сабое место – излишняя доверчивость и всепрощение.
- Поддержание мира и гармонии в коллективе – для них главный приоритет.
- При доминирующем «S» они будут стремиться избегать конфликтов.

Стабильный-Добросовестный (SC/CS)

- Надежны и усидчивы при выполнении заданий.
- Склонны размышлять, прежде чем решить или дать согласие
- Сочетают способность к критическому анализу и умение сотрудничать с другими людьми.
- Комфортно себя чувствуют в предсказуемой атмосфере.
- Мотивирует желание делать правильно и поддерживать гармоничную атмосферу.
- Боятся сюрпризов и иррационального мышления.
- Не гибки и не амбициозны.
- В стрессовых ситуациях замыкаются в себе и мучаются вопросом «А что, если...»

Доминирующий-Добросовестный (DC/CD)

- Склонны проявлять агрессивность, когда стремятся добиться совершенства.
- Комфортно себя чувствуют в быстро меняющихся, непредсказуемых условиях.
- Умеют критически оценивать системы и находить пути улучшения.
- В первых рядах в разработке новых концепций, внедрении инноваций.
- Опасность заключается в том, что иногда начинают чинить то, что еще не сломалось.
- Свойственна чрезмерная критичность и требовательность по отношению к другим людям.
- В стрессовых ситуациях эти качества вырастают до беспричинной придирчивости.

Как общаться

Дружелюбно, фокусировать внимание на действиях.

В общении быть краткими.

Быть готовым к тому, что представители этого поведенческого типа эмоциональны, могут перескакивать с темы на тему.

Общаться следует дружелюбно, неформально, не допускать агрессии.

Продолжительное и не структурированному общению. Не давить на них и давать время на раздумья

Открыто, логично, четко по делу, немногословно.

Следует хорошо подготовиться к встрече и безупречно владеть материалом.

Не торопить или оказывать давление.

Будьте рациональны и логичны, терпеливо отвечайте на вопросы.

Полезны невербальные проявления дружелюбия.