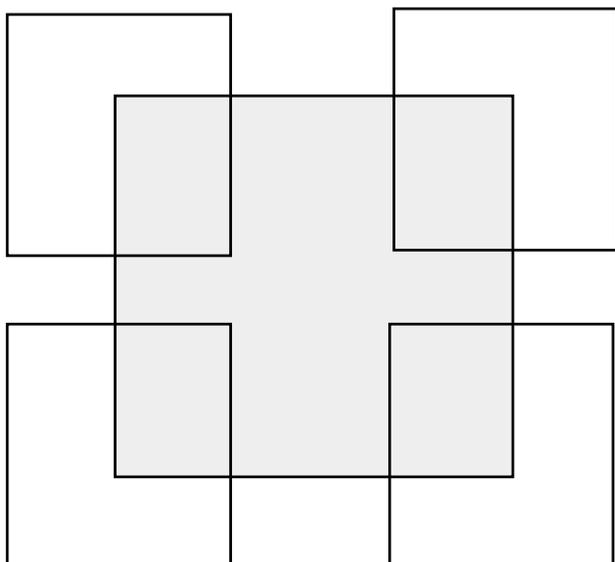


АНАЛІЗ СТИЛЯ ЛИЧНОСТІ



ІМ'Я

ДАТА

ОПИСАНИЕ ГИБКОГО СТИЛЯ

ЦЕЛЬ: Цель данного инструмента - помочь вам быть более осведомленным о собственной личности и поведении других людей для более эффективного взаимодействия.

ИНСТРУКЦИЯ: Ниже приведены 18 пар утверждений. Отметьте в каждой паре один вариант, который, по вашему мнению, наиболее точно описывает то, как оценивают вас люди. Помните, что здесь нет правильных или неправильных, наилучших или наихудших ответов. Если вы считаете, что ни один из предложенных вариантов не подходит, выберите наиболее близкий из них. Например, во втором пункте вы думаете «говорит негромко» больше подходит, чем «говорит громко», отметьте квадрат, соединенный с первым высказыванием. Отмечайте только одно высказывание в каждой паре и не забудьте выбрать по одному варианту в КАЖДОЙ паре.

1.	Использует много жестов Использует мало жестов	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2.	Говорит негромко Говорит громко	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
3.	Свободные, обычно плавные движения тела Всегда контролируемые движения тела	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
4.	Говорит медленно Говорит быстро	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
5.	Оживленная мимика Спокойная мимика	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
6.	Спокойные жесты и движения тела Быстрые жесты и движения тела	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
7.	Частые изменения голоса Редкие изменения голоса	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
8.	Наклоняется назад при разговоре Наклоняется вперед при разговоре	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
9.	Менее организованно относится ко времени Дисциплинированный со временем	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
10.	Факты и собственное мнение выражает ненавязчиво Факты и собственное мнение выражает четко	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
11.	Более ориентирован на людей Более ориентирован на цели	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
12.	Принимает решения медленно Принимает решения быстро	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
13.	Является человеком веселым и с юмором Является человеком серьезным	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14.	Не полагается на случайности и менее ориентирован на риск Может полагаться на случай и больше ориентирован на риск	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
15.	Решения основаны в большей степени чувствах и мнениях Решения основаны в большей степени на фактах и результатах	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
16.	Не оказывает давления на принятие решение другими Оказывает давление на решения других	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
17.	Любит рассказывать истории и демонстрировать свои чувства Не любит показывать чувства и рассказывать истории	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
18.	Нечастый зрительный контакт Частый зрительный контакт	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
	Итоги каждой колонки				
	1	Нижняя	Верхняя	Левая	Правая

СТИЛЬ ГРЭМ

НАПОРИСТОСТЬ

АНАЛИТИК

9

ДРАЙВЕР

ОТЗЫВЧИВОСТЬ

9

9

ДРУЖЕЛЮБНОСТЬ

9

ЭКСПРЕССИВНОСТЬ

Запишите свои результаты с предыдущей страницы	Нижняя	Верхняя	Левая	Правая

Вертикальная оценка

Горизонтальная оценка

Перенесите свои результаты с первой страницы и напишите правильный номер в соответствующих полях. Нижние и Верхние номера должны составлять в сумме девять и Левые и Правые должны быть также равны девятке. Если это не так, проверьте отметки и убедитесь, каждую ли пару вы отметили и по одному ли ответу выбрали в каждой паре. Используйте Вертикальную оценку и Горизонтальную оценку, чтобы найти себя в Системе Грэм. Описание каждого стиля вы найдете на следующих страницах.

ГИД ПО СТИЛЯМ

АНАЛИТИК

ТИПИЧНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

1. Медленные походка и телодвижения
2. Разговаривает мало
3. Утонченный, спокойный язык тела, может показаться чопорным
4. Ориентирован на вопросы, даже когда делает заявления или дает указания
5. Медленная, тихая, осторожная речь
6. Может остановиться в середине заявления и подумать, часто теряя слушателя
7. Выражает идеи приблизительно, квалифицируя и добавляя много информации
8. Склоняется назад, когда говорит
9. Менее риск-ориентирован
10. Обращает особое внимание на качество («сделать это правильно с первого раза»)
11. Фокусируется на деталях
12. Исследует много мнений и вариантов
13. Принимает решения медленно
14. Избегает давления на других при принятии решения
15. Не рассказывает много историй
16. Любит работать и находиться в одиночестве
17. Небольшие изменения в голосе
18. Ориентирован на цели
19. Является серьезным и сдержанным
20. Абстрагируется от чувств, менее эмоционален
21. Простое и аккуратное окружение и пространство
22. Одевается консервативно
23. Нередко может отдыхать один
24. Много читает

- A. ЛОГИЧЕН**
- B. ЧЕТОК**
- C. СЕРЬЕЗЕН**
- D. СИСТЕМАТИЧЕН**
- E. АККУРАТЕН**
- F. УПОРДОЧЕК**

ГИД ПО СТИЛЯМ

ДРУЖЕЛЮБНЫЙ

ТИПИЧНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

1. Медленная походка и телодвижения
2. Может быть неразговорчив, особенно , находясь в группах
3. Умеренный или мягкий голос
4. Говорит медленно
5. Отклоняется назад, даже когда делает сильную точку
6. Принимает мнения и чувства других
7. Свои идеи часто основываются на сочетании идей других
8. Ждет, пока кто-то скажет первым
9. Оказывает небольшое давление на других для принятия его идей и решений
10. Не риск-ориентирован, любит гарантии
11. Принимает решения медленно
12. Ориентирован на людей и команду
13. Помнит персональные данные других людей
14. Предпочитает личное взаимодействие
15. Ориентирован на чувства
16. Избегает конфликтов и агрессии
17. Дружелюбный язык тела и зрительный контакт
18. Более свободно обращается со временем
19. Не агрессивные движения
20. Предлагает компромиссы и основывается на идеях других
21. Неформальное окружение с фотографиями семьи и друзей
22. Проводит свободное время с людьми
23. Любит читать художественную литературу, вдохновляющие и биографические книги

- A. ПОДДЕРЖИВАЮЩИЙ**
- B. ИДУЩИЙ НА КОНТАКТ**
- C. ДИПЛОМАТИЧЕН**
- D. ЛОЯЛЕН**
- E. ТЕРПЕЛИВ**
- F. ПРИЯТЕН**

ГИД ПО СТИЛЯМ

ДРАЙВЕР

ТИПИЧНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

1. Двигается быстро и решительно
2. Конкурирующий
3. Сидит и стоит с прямой спиной
4. Наклоняется вперед, делая акцент
5. Ориентирован на речь, прямолинеен
6. Голос убедительный (но не всегда громкий)
7. Выражает мнение и факты решительно
8. Прямая, приземленная речь
9. Ориентирован на риск
10. Принимает решения быстро, затем действует
11. Безэмоциональное выражение лица
12. Немного и контролируемые движения тела
13. Ориентирован на цели и результаты
14. Практичен
15. Прочное мнение, основанное на нескольких критических фактах
16. Дисциплинирован в вопросах времени
17. Кажется серьезным, сфокусированным
18. Не любит рассказывать истории
19. Предпочитает работать один
20. Предпочитает управлять другими
21. Короткие, иногда внезапные взаимодействия
22. Функциональная, простая рабочая среда
23. Ориентирован на действия в работе и отдыхе
24. Предпочитает быстрое, краткое чтение материала

- А. НЕЗАВИСИМ**
- В. ПРЯМОЛИНЕЕН**
- С. РЕШИТЕЛЕН**
- Д. ПРАГМАТИЧЕН**
- Е. ЭФФЕКТИВЕН**
- Ф. НЕПРЕКЛОННЫЙ**

ГИД ПО СТИЛЯМ

ЭКСПРЕССИВНЫЙ

ТИПИЧНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

1. Элегантные, быстро изменяющиеся телодвижения
2. Принимает решения быстро
3. Конкурирующий
4. Громкая, быстрая речь с некоторыми раздумьями
5. Сидит прямо, наклоняется вперед
6. Ориентирован на речь, кажется властным
7. Решительно выражает мнения, основываясь больше на интуиции
8. Принимает других, следующих его примеру
9. Ориентирован на риск
10. Начинает проекты
11. Не переносит рутину
12. Более спокойный, легкий язык тела
13. Прямой контакт глаз и выразительное лицо
14. Веселый, с юмором, любит вечеринки
15. Драматичная речь
16. Не беспокоится о фактах и деталях
17. Рассказывает шутки и истории
18. Может перескочить с темы на тему
19. Общителен, ориентирован на людей
20. Любит выступать
21. Переменчив в настроении
22. Ориентирован на чувства
23. Красочная, насыщенная окружающая среда и одежда
24. Собирает трофеи и вдохновляющие цитаты

- A. ЛЕГКИЙ НА ПОДЪЕМ**
- B. ВОСТОРЖЕННЫЙ**
- C. УБЕДИТЕЛЕН**
- D. ВЕСЕЛЫЙ**
- E. СПОНТАННЫЙ**
- F. СВОБОДОМЫСЛЯЩИЙ**

ДЛЯ ЛУЧШЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

ЧТО МНЕ НРАВИТСЯ

ЧТО МНЕ НУЖНО

АНАЛИТИК

- Время на изучение ситуации
- Детали для принятия правильного решения
- Независимая работа
- Одобрение для выражения своих идей
- Устанавливать собственное измерение успеха
- Не рутинная работа в разумных пределах
- Чтобы просили, а не указывали
- Вы предоставляете правила и рекомендации, я сделаю все остальное

- Одобрение для решительности
- Устанавливать сроки и цели
- Последующая поддержка
- Обзор сессии, как только завершена моя часть
- Надежные данные, основанные на фактах
- Конкретная, специфичная информация

ДРУЖЕЛЮБНЫЙ

- Четко сформулированные цели
- Направления, информация и руководство с новыми обязанностями
- Рассматриваться как человек, а не как стереотип
- Быть точным, а не неясным
- Подтверждение и подбадривание
- Достаточное время для работы
- Причины для внесения изменений
- Доверие, а не манипулирование

- Честная обратная связь
- Иметь возможность предложить идеи
- Четкие, краткие инструкции
- Знать цели
- Напоминание о правильном планировании действий
- Обзор прогресса
- Одобрение
- Признание
- Надежность

ДРАЙВЕР

- Дайте цель и оставьте в покое
- Отзывы о достижениях
- Быть открытым, прямым и честным
- Иметь открытые средства связи
- Свобода вопросов и задач

- Ограничения моим быстрым решениям
- Отзывы о том, как я отношусь к другим
- Конструктивная критика
- насыщенный график работы
- Согласования с усилиями

ЭКСПРЕССИВНЫЙ

- Работать самостоятельно
- Работать как коллеги, а не как подчиненные
- Подкрепление
- Возможность попробовать что-то новое
- Вносить вклад в достижение цели
- Вызовы и задачи
- Минимум бумажной работы

- Много работы
- Формировать указания и стандарты
- Критическая оценка новых идей
- Помогать в реалистичности времени и целей
- Похвала и комплименты и моем выступлении

ПОНИМАНИЕ ГИБКОСТИ СТИЛЕЙ

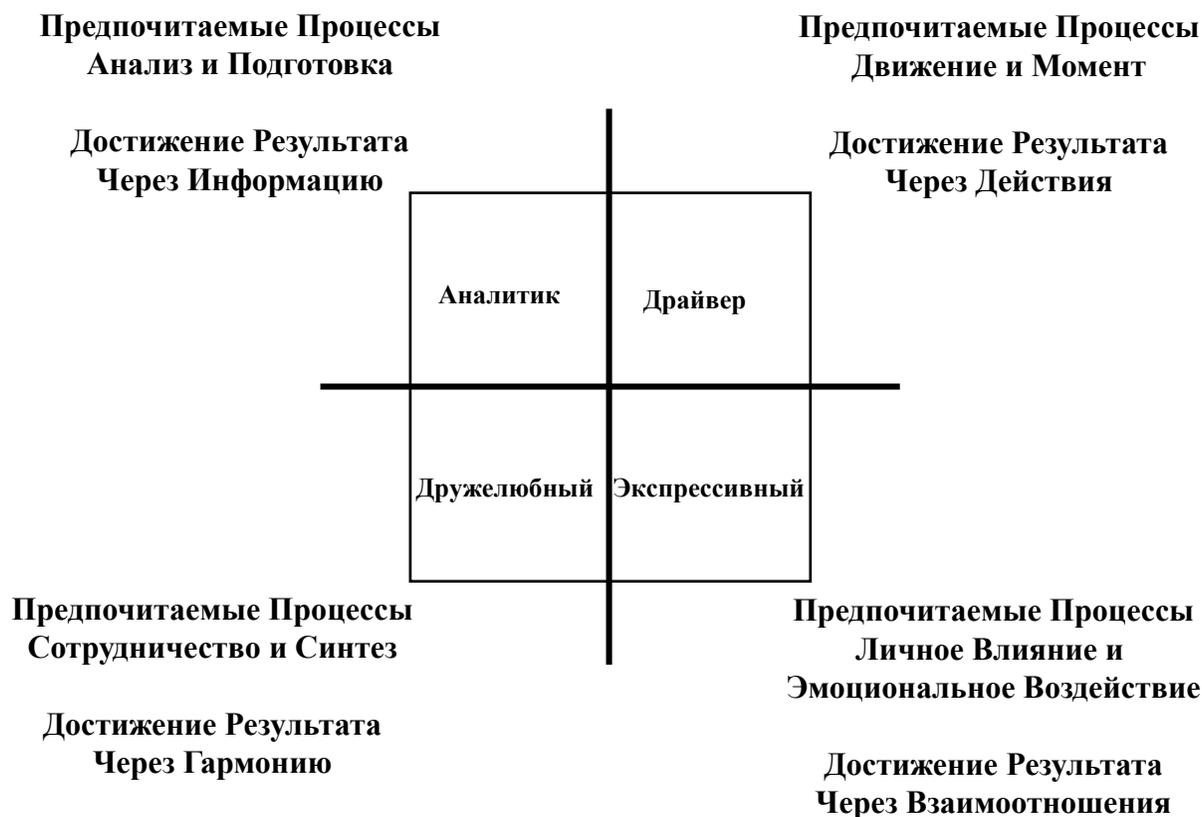
КАК ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ КОНТРОЛЬ

Аналитик	держат ситуацию продуктивной, оставаясь основательным
Дружелюбный	держат ситуацию комфортной, оставаясь приятным и милым
Драйвер	держат ситуацию сфокусированной, пользуясь авторитетом и доказательствами
Экспрессивный	держат ситуацию подвижной, используя идеи и эмоции

ОБОРОНИТЕЛЬНОЕ ПОВЕДЕНИЕ (Проявляется особенно в условиях отступающего поведения)

Аналитик	склонен уходить, избегая проблем
Дружелюбный	склонен уходить, соглашаясь и поддаваясь
Драйвер	склонен атаковать, управляя и беря на себя ответственность
Экспрессивный	склонен атаковать с чувствами и эмоциями

ЕСТЕСТВЕННОЕ ПОВЕДЕНИЕ



ГИБКОСТЬ С ДРУГИМИ СТИЛЯМИ

С АНАЛИТИКАМИ

- Давать им факты, а не вдохновение
- Не подталкивайте их на быстрые решения; дайте обдумать последствия
- Если возможно, дайте больше времени
- Воспринимайте их идеи серьезно и признавайте их
- Побуждайте их к принятию решений;
- Будьте пунктуальны
- Избегайте громкости и агрессивности
- Будьте готовы, систематичны, логичны, точны и основывайтесь на фактах
- Давайте положительную и отрицательную точку зрения
- Укажите связанные риски
- Убедитесь в том, что они поняли сказанное

С ДРУЖЕЛЮБНЫМИ

- Не приводите очень много деталей
- Замедлитесь, давая понять, что вы говорите
- Спрашивайте их мнение, чувства, идеи
- Слушайте их
- Честно высказывайте гарантии и риски
- Будьте расслаблены, неторопливы и комфортны
- Говорите мягко, без резкости
- Совершите личный визит
- Будьте искренними
- Придержите суждения
- Поощряйте выражение сомнений и страхов
- Не давите при принятии решении
- Согласуйте цели
- Предложите необходимую поддержку и сотрудничество

С ДРАЙВЕРАМИ

- Давайте им меньше деталей и больше решений
- Говорите им, что «возможно», а не наоборот
- Давайте свои заключения и рекомендации
- Не будьте поддакивающим человеком
- Будьте краткими и основывайтесь на фактах
- Будьте пунктуальны
- Делайте дела быстро и эффективно, почитая сроки
- Фокусируйтесь на результатах и сосредотачивайтесь
- Предоставьте ограниченные варианты из которых можно выбрать
- Предоставьте четкие плюсы и минусы по вариантам
- Не объясняйте и не «ходите вокруг»
- Используйте язык тела и прямой зрительный контакт
- Уходите быстро и любезно, когда общение закончилось

С ЭКСПРЕССИВНЫМИ

- Будьте готовы делать что-то вместе с ними
- Будьте открыты к их идеям
- Сдерживайте суждения
- Найдите время чтобы оценить их как человека
- Приспособьтесь к их необходимости общения
- Дайте им поделиться своим опытом, мнением и историями
- Будьте открыты говоря о себе
- Сфокусируйтесь сперва на общей картинке, затем на запланированных действиях и необходимых деталях
- Они любят вызов. Избегайте ненужных аргументов, которые не требуют внимания
- Найдите методы помочь им достичь желаемого будущего
- Поддерживайте и балансируйте
- Пересмотрите детали и соглашения
- Установите контроль за запланированными действиями

СОВЕТЫ ПО ГИБКИМ СТИЛЯМ

Повышение напористости

Будьте готовы открыть себя для других
Меньше контролируйте

- Выражайте свои чувства
- Будьте готовы, что другие выражают свои чувства
- Говорите личные комплименты
- Будьте готовы тратить время на отношения
- Участвуйте в неформальных беседах, общайтесь
- Используйте легкий контакт с дружеским, невербальным языком тела
- Общайтесь в неформальной обстановке
- Рассматривайте потребности людей, не только выполнение задач

Повышение отзывчивости

Говорите больше
Спрашивайте реже

- Будьте искренны
- Высказывайте идеи прямо и откровенно
- Предлагайте информацию
- Давайте рекомендации
- Сталкивайтесь с конфликтом открыто
- Используйте позитивный голос и язык тела
- Будьте инициатором разговора
- Основывайтесь на своих убеждениях
- Будьте готовы не согласиться

Напористость →

↓
Отзывчивость

Аналитик	Драйвер
Дружелюбный	Экспрессивный

Понижение напористости

Спрашивайте чаще
Говорите меньше

- Привлекайте других к беседе и принятию решений
- Слушайте без прерывания
- Приспособьтесь тратить время на нужды других
- Замедляйте речь и телодвижения
- Разрешите другим взять на себя руководство
- Не вторгайтесь в пространство других людей
- Снизьте интенсивность своего голоса
- Не запугивайте и не давите

Понижение отзывчивости

Контролируйте чаще
Выражайте эмоции и чувства реже

- Говорите меньше
- Работайте на логической, практической основе
- Сдерживайте свой энтузиазм
- Сократите ваши телодвижения и жесты
- Уделяйте больше внимания точности и деталям
- Остановитесь и подумайте момент
- Признавайте мысли других людей
- Получите задачу и следуйте ей

БУДЬТЕ ГИБКИМИ В СВОЕМ СТИЛЕ

Если вы Аналитик, РЕШАЙТЕ и ДЕЙСТВУЙТЕ:

Ваш медлительный, систематичный сбор фактов, тщательное взвешивание альтернативы и осторожность в принятии решений часть приводит других к стрессу. Предпринимайте усилия, чтобы **РЕШАТЬ**. Это может означать принятие позиции (решения), даже если вы не уверены в том, что собрали достаточно фактов. Не создавайте затор в развитии остальных. Как только вы приняли решение, начинайте действовать с разумной скоростью.

Если вы Дружелюбны, РАЗВИВАЙТЕСЬ – ФОКУСИРУЙТЕСЬ и РИСКУЙТЕ:

Ваш медленный темп, ориентированный на людей, кооперативный подход с низким риском может привести к стрессу людей быстрых и ориентированных на задачи. **РАЗВИВАЙТЕСЬ**. Демонстрируйте самоутверждение. Установите значительные, но достижимые цели и выполняйте их до конца. Не избегайте проблем. Давайте другим знать, где вы сейчас остановились. Призывайте других демонстрировать свои лучшие результаты.

Если вы драйвер, СЛУШАЙТЕ и УВАЖАЙТЕ:

Ваш быстрый темп, речь, ориентирование на цель часто вызывает стресс. Делайте значительные усилия чтобы **СЛУШАТЬ** других. Старайтесь ясно понять их идеи, предложения и пожелания. Слушайте, пока вы не поймете природу и силу их чувств, ценностей и предположений, на которых основываются их идеи.

Если вы экспрессивный, СДЕРЖИВАЙТЕ и ФАСИЛИТИРУЙТЕ:

Ваши быстрые, импульсивные решения и действия, зачастую основанные на догадках, часто приводят к стрессу. Ваша высокая энергия, способности языка и громкий голос могут запугать других. **СДЕРЖИВАЙТЕ** свою импульсивность. Проверяйте факты, прежде чем делать заявление или принимать решение. Придерживайтесь некоторые свои размышления или комментарии. Когда другие говорят, не прерывайте, не повышайте свой голос и не говорите параллельно. Больше слушайте. Успокойте свое стремление быть в центре внимания.

РАБОЧИЙ ЛИСТ ГИБКИХ СТИЛЕЙ

Гибкость Стиля – это временное изменение вашего поведения, чтобы избежать стресса, устанавливать и поддерживать взаимовыгодные отношения, а также поощрять других для более продуктивной работы. Вы используете эту способность, когда взаимоотношения очень важны. Гибкость Стиля включает в себя добавление и/или вычленение черт поведения, основанные на настойчивости и отзывчивости.

Вы можете контролировать только половину ваших взаимоотношений, но при этом вы можете влиять на вторую половину. Относиться к другим честно, справедливо и с уважением необходимо для эффективности Гибкости Стиля. Уменьшение стресса на других в ваших взаимоотношениях – это полезный фокус ваших действий.

УПРАЖНЕНИЕ:

1. Напишите имя любого человека и определите, какой, по вашему мнению, у него стиль. Отметьте свой стиль и стиль другого человека на графике.
2. Подумайте и запишите, что из вашего стиля может являться проблемой для других людей. Используйте гид по стилям на с. 3-6, «Что мне нравится и нужно» на с. 7, и «Понимание» на с. 8, чтобы лучше понять, что является причиной стресса для других людей.
3. Что вы можете сделать чтобы открыться и поддерживать взаимовыгодные, открытые и творческие взаимоотношения. Используйте «Поведение с другими стилями» на с. 9, «Советы по гибким стилям» на с. 10 и «Гибкость от вашего стиля» на с. 11, чтобы помочь себе с планом действий.

АНАЛИТИК	ДРАЙВЕР
ДРУЖЕЛЮБНЫЙ	ЭКСПРЕССИВНЫЙ

Лист мозгового штурма ваших возможностей:

План действий: Выберете, что вы собираетесь попробовать сначала, с детальным планом действий.