



ОЛЬГА КНЫШ

МОДЕЛЬ DISC И ОСОБЕННОСТИ МОТИВАЦИИ

12+

Ольга Владимировна Кныш

Модель DISC и особенности мотивации

http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=42253182

SelfPub; 2019

Аннотация

Теория поведенческих типов и модель DISC набирает все большую популярность, благодаря широким возможностям ее использования в практике управления. Как мотивировать людей разных типов по модели DISC? Какие условия будут максимально способствовать повышению их личной эффективности? В этой книге представлены практические рекомендации по повышению уровня мотивации команды. Книга также знакомит с основами модели DISC, особенностями каждой роли в команде DISC.

Предисловие

В этой книге вы познакомитесь с теорией поведенческих типов DISC д-ра Марстона, продолжавшего и развивавшего идеи Юнга. Теория Марстона завоевала большую популярность, благодаря тем возможностям ее практического применения, которые открывают для нас инструменты определения поведенческих особенностей. Более подробно ознакомимся с «Success Insights DISC» и спецификой ролей в команде. Вы узнаете, что мотивирует, а что де мотивирует членов команды DISC.

Модель DISC и особенности мотивации

Воздействие на поведение человека — это основная задача практической мотивации. Как добиться результатов, в которых заинтересован руководитель? Как «заставить» людей работать более эффективно, действовать, максимально используя свой потенциал? Именно с этой целью мы разрабатываем и внедряем методы, инструменты, процессы, которые должны обеспечить устойчиво высокий уровень мотивации. Маслоу пришел к выводу, что мотивированное поведение человека определяется не только его базовыми потребностями, но также особенностями личности, интеллектом,

убеждениями, ценностями. В этой книге мы рассмотрим, как эти факторы влияют на поведение и мотивацию человека.

Теория и практика DISC. История создания

Вдохновленный идеями Юнга, американский психолог, доктор Уильям Мултон Марстон опубликовал в 1928 году книгу «Естественные эмоции людей», в которой обосновал теоретическую концепцию, получившую широкую известность как модель DISC.

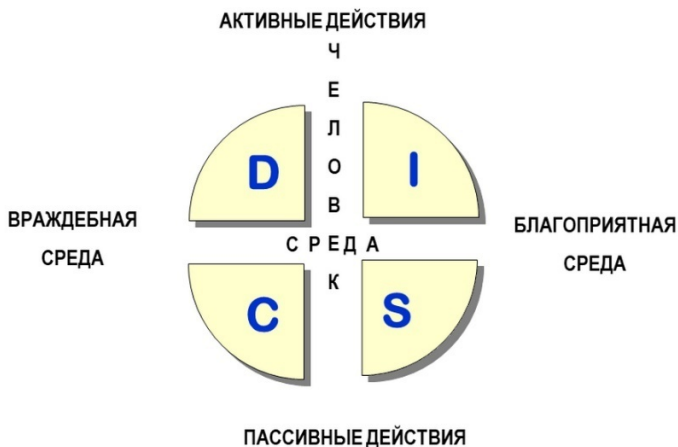
Личное дело

Уильям Мултон Марстон (William Moulton Marston 1893–1947 гг.) по праву считается одним из выдающихся психологов, во многом опередивших свое время. К наиболее значительным работам относятся его исследования в области распознавания лжи, опубликованные в 1938 г. в книге «Детектор лжи». Уильям Марстон родился в городе Клифтондейл, штат Массачусетс. В 1921 он получил степень доктора психологии в Гарвардском университете. В течение нескольких лет доктор Марстон преподавал в Вашингтонском университете (г. Сиэтл). Он был современником Изабелл Майерс, одной из создательниц индикатора MBTI. Этим, столь разных людей объединяло общее стремление помочь людям понять

себя, раскрыть свой потенциал. Они стремились найти механизмы, которые позволяют каждому осознанно управлять своим поведением, мотивацией и добиваться поставленных целей.

В ходе исследований Марстон пришел к выводу, что поведение людей может быть описано при помощи двух координат, где одна ось показывает степень активности самого субъекта (активное – пассивное действие), а вторая – модальность окружающей среды, в которой совершается действие (благоприятная – враждебная). Располагая эти оси под прямым углом, Марстон выделил четыре квадранта, каждый из которых отражает определенный поведенческий тип: «Доминирование» (D), «Воздействие» (I), «Постоянство» (S), «Соответствие» (C). (см. рис. 1.)

Рис. 1 Теория Марстона



Таким образом, согласно Марстону, поведение человека можно описать в четырех измерениях (dimensions):

D Доминирование. Как человек реагирует на проблемы и трудности?

Находясь в этом измерении, можно сказать следующее: «Меня не пугают трудности. Напротив, они заряжают меня энергией. Я испытываю удовлетворение, когда мне удастся справиться со сложной задачей. Главное – это результат».

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.