

# DISC alapú kommunikáció fejlesztése

Hogyan ismerd fel a partnered stílusát, hogyan alakítsd ki a megfelelő viselkedési szinkront és hogyan érh el sokkal jobb eredményeket a kommunikációddal?



# Tartalom

---

A DISC alapjai

Döntésképes (Piros) stílus

Interaktív (Sárga) stílus

Stabil (Zöld) stílus

Körültekintő (Kék) stílus

Hogyan alkalmazkodjunk az egyes stílusokhoz?

A tárgyalásvezetés szabályai

Javaslattétel, érvelés szempontjai

Hasznos kifejezések, fordulatok

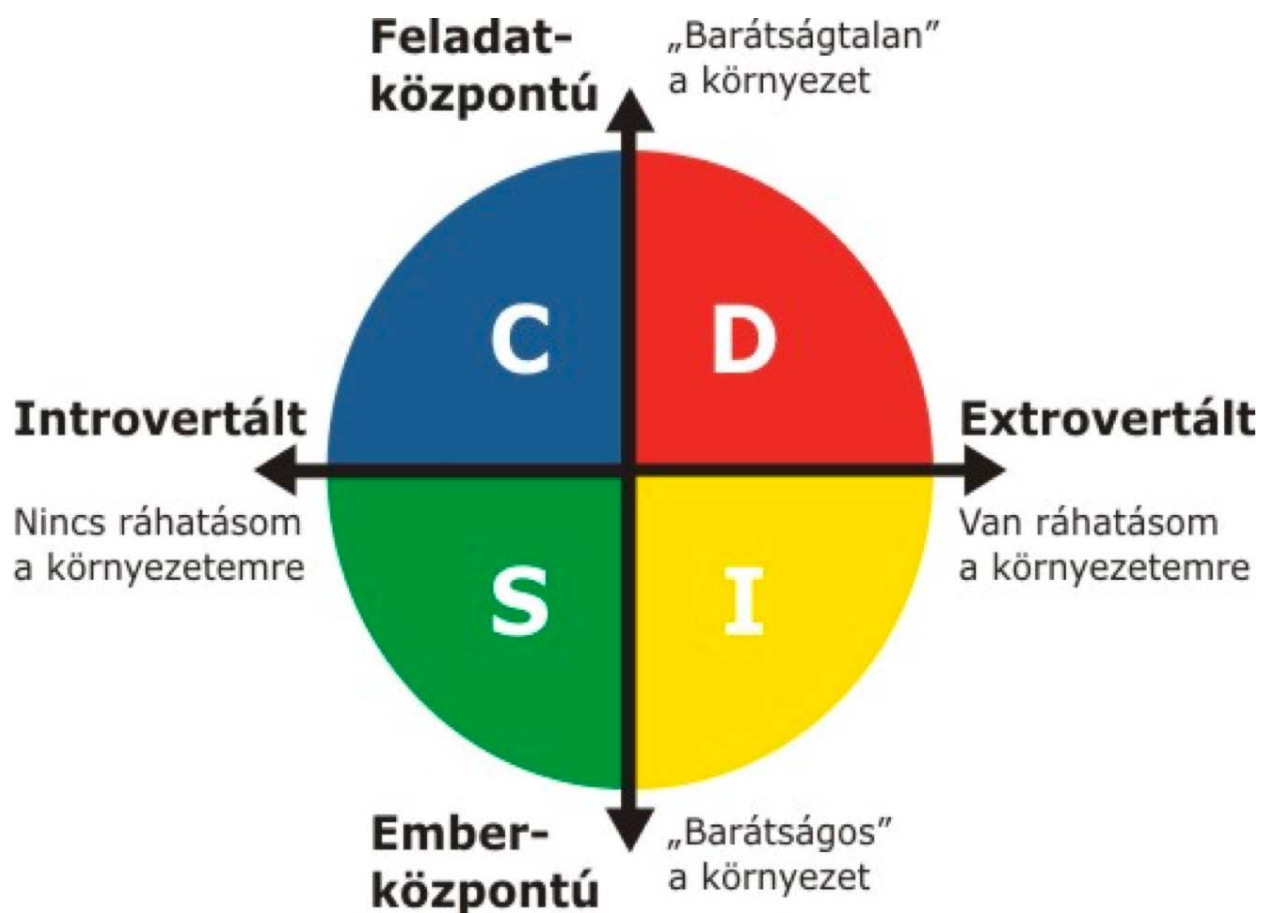
További lehetőségek



# 1. FEJEZET

---

## A DISC ALAPJAI





# Kommunikációs helyzetek

## 4 emberi alapszükséglet

Az emberi kapcsolatokban, a partner viselkedésében, kommunikációjában mindig megjelennek azok a jelek, amelyek az elvárásairól üzennek.

Minden helyzetben **négy emberi szükséglet** van működésben:

- **A cél vagy az együttműködés a fontos számára?**

A cél/feladat elérése (jó üzlet kötése, megfelelő személyes/üzleti haszon elérése) vagy a pozitív személyes együttműködés az alapvető szükséglet?

- **Társas kapcsolati szükséglet**

Nyitott vagy a zárkózott, távolságtartó kapcsolati stílusú kommunikációra, kapcsolatra van szüksége ahhoz, hogy komfortosan érezze magát?

- **Információszükséglet**

A döntéshez szükséges információk iránti igény, ezek konkrétumokra, vagy általánosságokra vonatkoznak.

- **Sebesség**

A kapcsolat, az együttműködés gyors vagy kötetlen időfelhasználásában megmutatkozó emberi szükséglet.



# 2. FEJEZET

---

## A 4 ALAPSTÍLUS JELLEMZŐI



# D - DÖNTÉSKÉPES

"Ha nem mondom el nekik, nem azt teszik, amit kell."

## Fő céljai

A dolgok minél gyorsabb és eredményesebb végig vitele.

## Fő félelmei

A környezeti kontroll elvesztése, a kihasználtság.

## Jellemzői

### Mire összpontosít?

Azonnali eredmények, gyors döntések, következtetések, a fennálló helyzet, lehetőségek megkérdőjelezése.

### Kapcsolat

Közvetlen, magabiztos, problémák, konfliktusok felvállalása (ellentmond, konfrontálódik), hatalmaskodás, határozott véleménye van, irányítja a beszélgetést, gyorsan válaszol, gyakran barátságtalannak tűnik

Információszükséglet: Kevés, de lényegre törő.

Sebesség: Igen gyors.

### Testbeszéd:

Sokat mozog, inkább izgatott, felhangolt, energikus, hangos, határozott, kevés szemkontaktus.

***"Kevésbé barátságos környezet, de van ráhatásom."***

***"Ha nem mondom el nekik, nem azt teszik, amit kell."***

Ebből kiindulva a pirosak DOMINÁNS (D) viselkedéstípusúak, határozottak, céltudatosak, versengők, győzni akarnak.

A pirosak persze rögtön fel is teszik a kérdést: ***"Miért, van, aki nem ilyen?"***



# I - INTERAKTÍV

"Jókedv, nagy bulik, társaság, szórakozás."

## Fő céljai

A környezete alakítása másokkal együttműködve, befolyással, meggyőzéssel.

## Fő félelmei

Az elutasítás, az ellentmondás.

## Jellemzői

### Mire összpontosít?

Az együttműködés milyensége: jó érzések vagy az indulat kiadása. Önmaga iránti elismerések begyűjtése. Javaslatokat tesz, megoldásokat kezdeményez, keresi a közös érdekeket, érzelmeket („milyen lesz?”)

### Kapcsolat:

Barátságos, kedvező benyomást kelt, leköti a figyelmet, szórakoztató, keresi a közös álláspontokat, egyetértést vár, egyenrangúságra törekszik.

### Információszükséglet:

Kevésbé tényszerű, inkább általános információk („másoknál hogyan vált be?”)

Sebesség: Inkább gyors.

### Testbeszéd:

Lelkes, inkább hangosan és gyorsan, magával ragadóan, önkifejezően beszél, élénken figyel, közbeszól sokat gesztikulál.

*"Barátságos környezet és még hatásom is van rá"*

## Kell ennél jobb pozíció?

*"Jókedv, nagy bulik, társaság, szórakozás."*

A sárgák lelkesedésükkel és jó "beszélőképükkel" hatékonyan befolyásolják környezetüket.

# S - STABIL



"Szükségem van a többiekre, én támogatom őket, ők pedig segítenek nekem."

## Fő céljai

A biztonság, az állandóság, az együttműködés.

## Fő félelmei

A hirtelen változás és az ebből fakadó biztonságihiány.

## Jellemzői

### Mire összpontosít?

A jó, pozitív együttműködésre figyel, a személyes kapcsolat a fontos számára.

### Kapcsolat:

Együttműködő, türelmes, békés, segítőkész, fogékony, elgondolkodik, véleményt kér, kifejezi bizonytalanságát, támogatást vár, gyakran alárendelődőként mutatkozik meg.

### Információszükséglet:

Eljárásokra, lehetőségekre vonatkozó információ igény: „HOGYAN...” kérdések, igazából kevés információra van szüksége.

### Sebesség:

Igen lassú.

### Testbeszéd:

Igen jó meghallgató, halk szavú, nyugodt, barátságos hanghordozás, intenzív szemkontaktus, kevés mozgás, látszólag lassú reakciók.

***"Úgy érzem, nincs hatásom a környezetre, de az szerencsére barátságos.,,***

***"Szükségem van a többiekre, én támogatom őket, ők pedig segítenek nekem."***

A zöldek békés természetű támogatók, igen jó végrehajtók, a csapat összetartó erői.





# C - KÖRÜLTEKINTŐ

"Nagyon fel kell készülnöm és be kell tartanom a szabályokat, nehogy támadási felületet hagyjak."

## Fő céljai

A legjobb döntés, a legjobb választás, a legjobb konstrukció elérése.

## Fő félelme

Rossz döntést hoz.

## Jellemzői

Mire összpontosít?

Fókusz a cél elérésén, a partner kevésbé számít. Pontos, lelkiismeretes, józan.

Kapcsolat: Diplomátikus, kerüli a konfrontációt, az ellentmondást és a vitát, de jelzi álláspontját: finoman, közvetetten.

Információszükséglet: Elemző gondolkodás, mérlegelés jellemzi; sok, pontos, konkrét tényre, adatra van szüksége a döntéshez. Kerüli az üres fecsegést.

Sebesség: Igen lassú.

Testbeszéd: Udvarias, kimért, általában halk, megfontolt, szenvedély-, és érzelemmentes. Távolságtartó, kevés, visszafogott gesztus. Zárkózott, de intenzíven, közbevágás nélkül figyel.

*"A környezet nem túl barátságos, és nincs ráhatásom.,,*

*"Nagyon fel kell készülnöm és be kell tartanom a szabályokat, nehogy támadási felületet hagyjak."*

A kékek hihetetlen precizitása és mindenre kiterjedő figyelme feltűnő a környezetükben, ezért könnyen beazonosítható típus.



# 3. FEJEZET

---

VISELKEDÉSI ÉS  
KOMMUNIKÁCIÓS  
JAVASLATOK

# HOGYAN



# ALKALMAZKODJUNK?

Viselkedjünk magabiztosan,  
határozottan!  
Beszéljünk jól hallhatóan,  
tempósan!  
Kevés, rövid szüneteket tartsunk!  
Véleményünket mondjuk meg  
nyíltan, őszintén!  
Nyomatékosítsunk gesztusokkal,  
testbeszédünk legyen dinamikus!  
Tartsunk szemkontaktust!

Fogalmazzunk röviden, lényegre  
törően!

Alkalmazkodjunk a hangerejéhez!  
Beszéljünk nyugodtan,  
barátságosan!  
Figyeljünk szemkontaktus  
igényére!  
Gesztusaink legyenek nyugodt  
tempójúak, visszafogottak!  
Tartsunk folyamatos,  
együttműködő kommunikációs  
kapcsolatot!

Legyünk fogékonyak és reagáljunk  
felvetéseire!

A tárgyalás legyen egy kötetlen  
beszélgetés!

Viselkedjünk vidáman, lelkesen,  
közvetlenül!

Tartsunk erőteljes, barátságos  
szemkontaktust!

Beszéljünk dinamikusan,  
energikusan, tempósan!

Vessük be humorunkat!

Nyomatékosítsunk sok gesztussal!

Viselkedjünk természetesen!

Fejezzük ki érzelmeinket nyíltan!

Viselkedjünk higgadtan,  
érzelemmentesen!

Beszéljünk halkán!

Ne erőltessük a szemkontaktust!

Figyeljünk a távolság igényére!

Viselkedjünk, beszéljünk  
megfontoltan!

Fogalmazzunk célratörően!

# HOGYAN TÁRGYALJUNK?



Engedjük át a kezdeményezést!

Legyünk szakszerűek!

Gyorsan térjünk a tárgyra!

Legyünk határozottak,

önérvényesítők!

Viselkedjünk higgadtan, maradjunk  
a formális keretek között!

Elégítsük ki biztonság igényét!

Legyünk módszerezsek (pl. közösen  
tervezzük meg a beszélgetés  
menetét) – az átláthatóság  
kedvéért!

Figyeljünk rá folyamatosan és  
reagáljunk a felmerülő dolgokra!

Mutassunk folyamatos  
érdeklődést!

Dicsérjük meg, fejezzük ki  
elismerésünket!

Beszélgessünk közvetlenül!

Viselkedjünk lazán, kötetlenül, de  
figyeljünk a keretekre és a célra!

„Meddig ér rá?” – kérdezzünk rá és  
tartsuk a kereteket.

Koncentráljunk a témára!

Határozzunk meg egyértelmű  
menetrendet és tartsuk be azt!

Igyekezzünk „személytelenek”  
maradni!

Kerüljük a vitát!

# AZ ÉRVELÉS

## SZEMPONTJAI



Érveink utaljanak a partner  
hasznára!

Információk legyenek pontosak!

Törekedjünk az egyszerű, gyors  
döntés-előkészítésre!

A várható eredményekről  
beszéljünk!

Figyeljünk presztízs igényére!

Prezentációnk legyen látványos,  
színes!

A fontos dolgokat írásban!

Röviden, vagy rövid szakaszokban  
prezentáljunk!

Használjunk több érzelmet és  
kevesebb információt!

Ne próbáljuk meg lekötni a  
figyelmét sokáig!

Gyakran kérjük ki a véleményét!

Érveljünk logikusan!

Javaslataink legyenek átláthatóak,  
nyomon követhetőek!

„Jól bevált megoldás ...”

„Ilyen helyzetben mindig azt  
javaslom az ügyfeleimnek, hogy  
...”

Fogalmazzunk pontosan, precízen,  
tényszerűen!

Használjunk hivatkozásokat!

Ismertessünk konkrét  
bizonyítékokat!

Mutassunk listákat, grafikonokat,  
adatokat!

„Nézzük a részleteket!”

# HASZNOS

# SZÓFORDULATOK



Kérdezzünk rá az elképzeléseire!

Kérdezzünk konkrétan,  
célratörően!

Maradjunk a témánál!

Ne sürgessük a döntésben!

„Milyen ... felel meg az Ön  
elvárásainak?”

„Mennyire fontos Önnek a ...?”

Tegyünk fel érdeklődő, nyitott  
kérdéseket!

Tárjuk fel laposan félelmeit,  
igényeit!

„Én úgy szoktam ...”

„Hogy biztosan tudjam ”

„A leginkább bevált módszer...”

Kérdezzünk célratörően!

Egymás után ne tegyünk fel sok  
kérdést!

Elégítsük ki figyelem igényét!

„Ez kedves! Erről ugrott be, hogy...”

„Egy kedves ismerősöm is...”

Kérdéseink legyenek jól felépítettek  
(előtte tárgyyszerű indoklással)!

„Legyünk alaposak ...”

„A pontosság kedvéért ...”

„Ahogyan az a számokból is  
kitűnik...”



**Kiss József**

## TOVÁBBI DISC INFORMÁCIÓK ÉS KEDVEZMÉNYES DISC RIPORT

Iratkozz fel az értesítőnkre és hamarosan küldjük  
a személyes DISC riportodat is tartalmazó  
ajánlatunkat.

Tel: 0630-5525697; [kiss.jozsef@hdteam.hu](mailto:kiss.jozsef@hdteam.hu)

---

**IGEN, ÉRDEKEL**

---

“Jómagam azért a képességért,  
hogy valaki megfelelően tud bánni  
az emberekkel, többet fizetek, mint  
bármilyen másért a világon.”

- Rockefeller

---