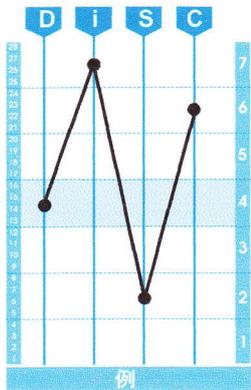


15 の典型的プロフィール・パターンの紹介

DiSC® Classic 2.0

評価者パターン



情緒面：人に良く見られたいと思う気持ちが強い

目標：あざやかな勝利

他人を判断する基準：率先して行動をおこす能力

他人に影響を及ぼす要素：高い基準にもとづく評価

組織内でのあなたの長所：チームを活かした目標達成

過剰になりやすい面：権威主義、巧妙さ

プレッシャーがかかった時：いらいらし批判的で短気になる

不安や恐れ：敗北あるいは失敗。他の人からの拒絶

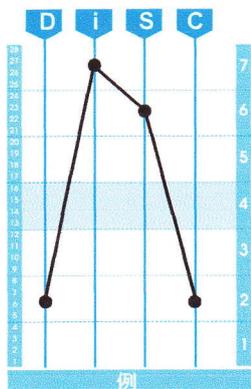
効果性を高めるには：自分でやり遂げる。不満の意を表すときには、相手のことを思いやる。自分のペースを守る

評価者パターンは独創的なアイデアを現実的な目的のために役立てます。成果を収めるためにわかりやすい方法を取ります。このパターンは競争心は強いのですが、他の人たちへの配慮を示すので、「攻撃的」というよりは「自信に満ちあふれた人」と見られます。命令や指揮をするかわりに、説得力のある方法で人々を仕事に取り組ませます。そして、自分が提案した取組みの論理的根拠を説明して、周囲の人々の協力を引き出す能力を持っています。

このパターンは、目的を達成するために必要なステップを視覚化して人に理解させることに優れ、自分が立てた詳しい行動計画をしっかりと説明します。しかし、成果達成の気持ちが強いあまり、仕事で思うような水準を保つことができなかつたり、さらに高い完成度が求められたりするような場合、いらいらを示します。

また、このパターンは評価的な思考に優れ、かなり遠慮なく批判します。時にはその発言が辛辣と受け止められることもあります。評価者パターンは、もっとリラックスして、自分のペースを守ることができるならば、もっと良い状況管理ができるでしょう。これを達成するのに参考になる言葉があります。「勝つこともあれば、負けることもある」

カウンセラーパターン



情緒面：親しみやすい。愛情こまやか。ものわりが良い

目標：友情。幸福

他人を判断する基準：進んで人を受け入れる態度。人の長所を見ようとするとこ

他人に影響を及ぼす要素：個人的な関係。“いつでも何でもどうぞ”の対応

組織内でのあなたの長所：安定と予測可能な環境作り。広い交友関係。人の気持ちを理解する

過剰になりやすい面：間接的で遠回しな接し方。過度の許容

プレッシャーがかかった時：必要以上に許容的に親近感を示す。差をつけずに誰でも信用する

不安や恐れ：人にプレッシャーをかける。人を傷つけたと非難される

効果性を高めるには：現実的な期日を守る。率先して職務を遂行する

カウンセラーパターンは、人間関係の問題解決にあたっては、特に有能です。このパターンは、暖かさ、共感性、理解力で他の人たちに感銘を与えます。また、その楽観的態度を通じて他の人たちの長所をよく見分けます。カウンセラーパターンは、人々と接する際、長期的で親密な関係を基本としたつきあいを好みます。相談に耳を傾ける良き理解者であるこのパターンは、控え目な提案をし、他人に意見を押し付けるようなことは好みません。

このパターンは、業績の上がらない人に対しても、過度に寛容でがまん強くなる傾向があります。プレッシャーがかかった場合には、業績の問題に対して直面することが困難になるかもしれません。このパターンの人は、命令を下したり、要求をしたり、規律を守らせたりする時、はっきりした態度をとりません。“人を大切に”思うカウンセラーパターンは、任務遂行にはあまり重きを置きません。このパターンは、現実的な期日設定やその達成に人の支援が必要となることもあります。

カウンセラーパターンは、批判を個人的侮辱と受け取りがちですが、完了した仕事に対する注目や賛辞にはよく反応します。また責任ある立場にあるときは、職場の環境を良好に保つことに熱心で、部下の業績には適切な評価を与えます。