

## **DISC METODA – PROCENITE TIP LIČNOSTI SAGOVORNIKA**

Pregovaranje je proces na osnovu koga dve ili više strana prevazilazi određene međusobne razlike. Pregovaranje se smatra veštinom koja karakteriše naš život baš zbog svoje česte frekventnosti u svakodnevnim situacijama sa kojima se pojedinac susreće (*kupovanje nekretnina, razgovor za posao, sklapanje privatnih i poslovnih dogovora*). Ukoliko su sve pregovaračke strane zadovoljne ishodom onda te pregovore možemo smatrati uspešnim. Pregovorima se postižu najprihvatljivija rešenja pri rešavanju konflikta interesa. Nametanje isključivo vlastitih interesa i nemogućnost savladavanja razlika ne može se smatrati dogovorom.

Pregovaranje je kompleksan proces, dobra strategija prilikom procesa pregovara je od izuzetne važnosti i čine je precizno definisani ciljevi, metodologija pregovaranja, segmenti o kojima je moguće pregovarati i načini za postizanje kompromisnog rešenja.

Pre samog procesa pregovaranja od izuzetne važnosti je priprema koja obuhvata sledeće korake:

- procena druge strane
- definisanje ciljeva koje želimo da postignemo
- određivanje tačke ispod/iznad koje prilikom pregovora ne idemo
- mentalna priprema

Pregovaračke veštine pospešuju izgradnju boljih odnosa medju ljudima kako na ličnom tako i na poslovnom planu. U cilju što uspešnijih pregovora potrebno je ukloniti sve moguće smetnje koje mogu postati ozbiljna prepreka. Stereotipi i predrasude vezane za pol, versko opredeljenje, nacionalnost, godište, imovinsko stanje su samo neke od stavki koje ne bi trebalo da utiču na rad dobrih pregovarača koji su spremni da prihvate različitosti.

### **DISC metod u prepoznavanju tipova ličnosti**

Zahvaljujući Metodi utvrđivanja i prepoznavanja osobina ličnosti (*DISC*) možemo bolje da razumemo ponašanja u poslovnom životu i da pospešimo međusobnu komunikaciju. *DISC* metod klasifikuje ličnosti prema bojama: crveni, plavi, žuti i zeleni tipovi.

**Crveni** ljudi su ljudi od akcije, usmereni na postizanje ciljeva, vrlo efikasni i dobro organizovani. Ne plaše se konkurencije. Ona ih podstiče na stvaranje novih uspeha.

**Žuti** su bazirani na odnose, brzo se upuštaju u projekte, motivišu i inspirišu ostale oko sebe.

**Plavi** su detaljisti, perfekcionisti, veoma dobro organizovani, skloni su ka brzom rešavanju problema.

**Zeleni** su ljudi od poverenja, nekonfliktne ličnosti, veoma prijatni i ljubazni.

**Crvene** lako prepoznamo po liderstvu, **žuti** žele da budu u centru pažnje i usmereni su na međuljudske odnose, **plavi** vole egzaktne brojke- Excel, dok **zelene** odlikuje velika pažnja i empatija ka drugim ljudima. Zahvaljujući **DISC** metodu imamo uvid kako određeni tipovi ličnosti komuniciraju, šta je za njih važno i na koji način je najbolje da im pristupimo.

#### **Crveni: Dominantnost (Dominance) ORAO**

Osoba spremna na izazove, prepuna samopouzdanja, ne bira reči, usmerena na ostvarivanje rezultata. Modeli ponašanja: šire rezonovanje slika, rado prihvata izazove, konkretan.

#### **Žuti: Uticajnost (Influence) PAPAGAJ**

Osoba sklona vršenju uticaja na druge i građenju međuljudskih odnosa. Modeli ponašanja: optimizam, entuzijazam, voli saradnju i pažnju ljudi oko sebe.

#### **Zeleni: Postojanost (Steadiness) GOLUB**

Ova osoba se fokusira na iskrenost, saradnju i poverljivost. Modeli ponašanja: smiren pristup, smireno ponašanje, pruža podršku i uslužnost.

#### **Plavi: Saglasnost (Compliance) SOVA**

Ovakva osoba je fokusirana na kvalitet, pravilnost, tačnost, kompetentnost. Modeli ponašanja: nezavisnost, objektivno sagledavanje stvari, detaljista, voli da je u pravu.

#### **Vežba: Procenite ljude iz vašeg okruženja**

Uputstvo: Odaberite barem tri osobe i napišite koja su oni ptica.

|    | Osoba | Ptica |
|----|-------|-------|
| 1. |       |       |
| 2. |       |       |
| 3. |       |       |
| 4. |       |       |