

الويينار الثاني

قادة
الجامعات
ACADEMIC
LEADERS

مقياس الشخصية القيادية

شرح نتائج مقياس اكستندد ديسك

د. محمد عبدالرحمن القرني

EXTENDED
DISC



محاور اللقاء

الإجابة على
استفساراتكم

كيف استفيد
من المقياس في
تطوير قدراتي
القيادية؟

شرح تقرير
نتائج المقياس

شرح نموذج
DISC



مقدمة عامة عن DISC



معظم مقاييس الشخصية مبنية على نموذج الدكتور يونيان لكارل
يونج ١٩٢١م



نموذج ديسك للشخصية تم بناءه عن طريق الدكتور / وليام
مارستون في كتاب " مشاعر الناس الطبيعيين " عام ١٩٢٨م

مقياس اكستندد ديسك تم تطويره ما بين الأعوام ٩١-٩٤ ميلادي



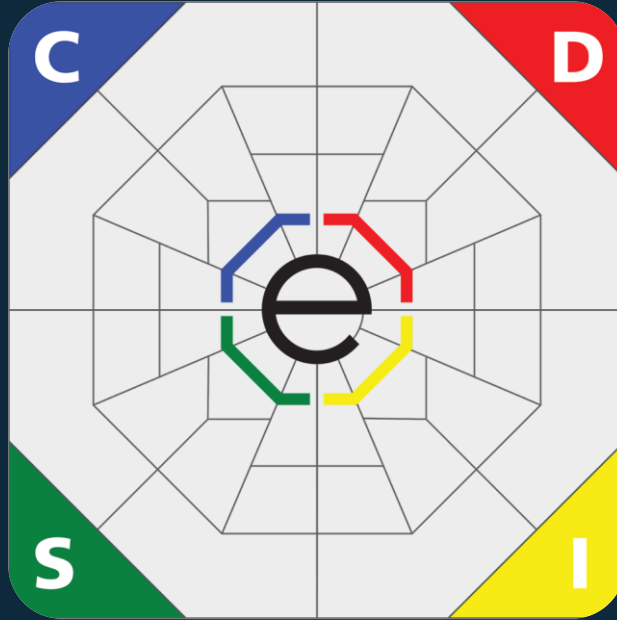
ماذا يقيس اكستندد ديسك؟



كلما ازدادت معرفةً بنفسك
كلما زادت جودة وصحة قراراتك

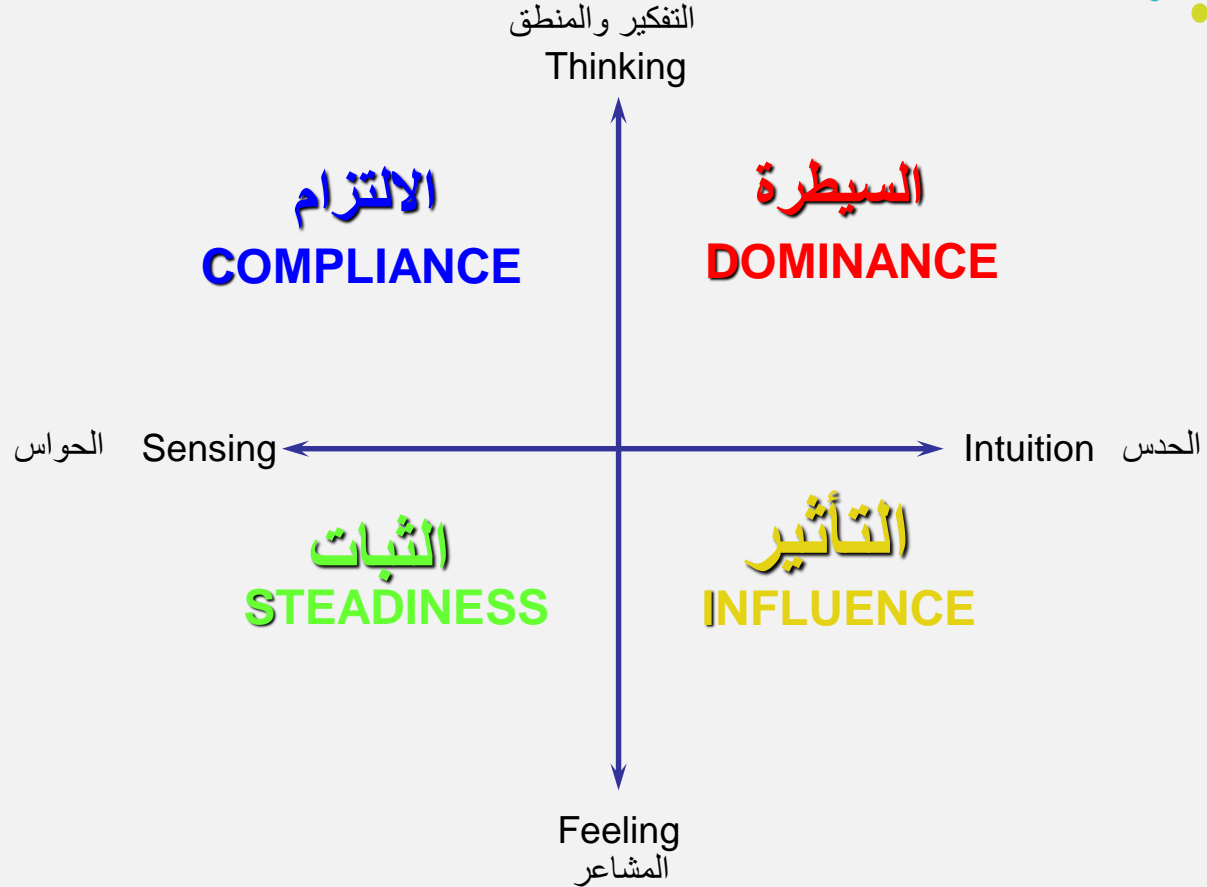
شرح نموذج DISC

المحور
الأول





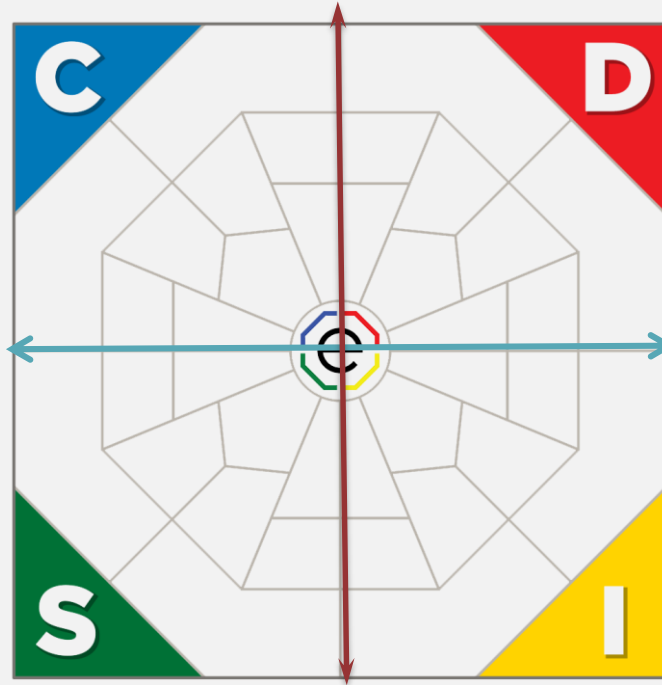
DISC نموذج



Extended DISC Diamond



التوجه للحقائق المهام
Task/Facts Orientation

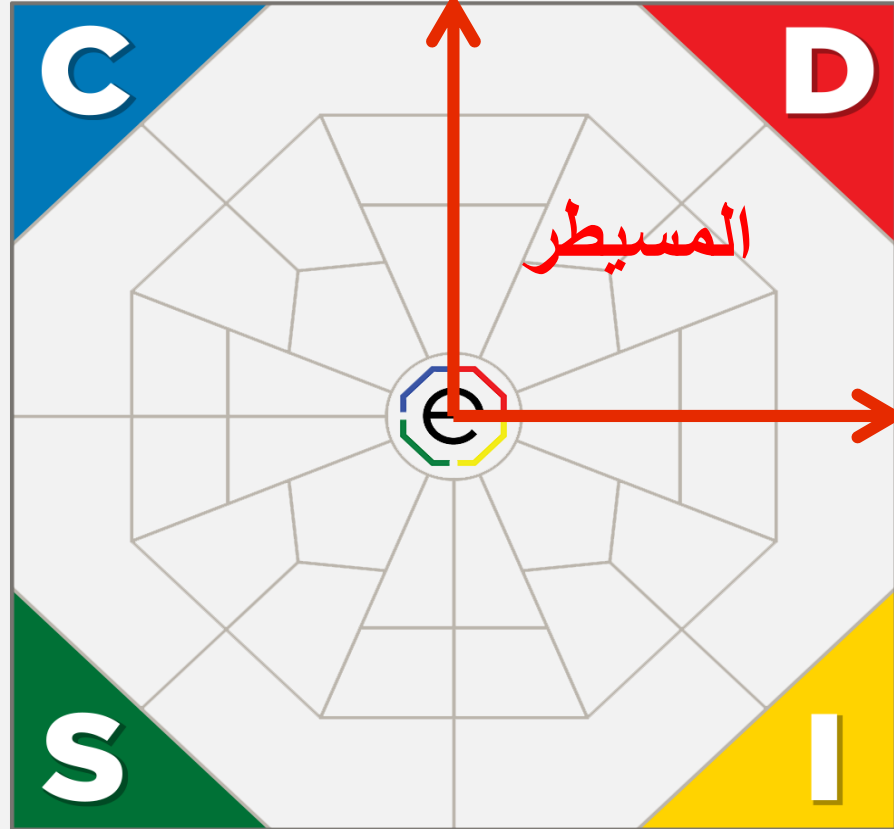


الهدوء والتحفّظ
Reserved

النشاط والحماس
Active

التوجه للأشخاص والمشاعر
People/Feelings Orientation

الاهتمام بالمهام والعمل
Task-orientation



النشاط والحماس
Active

التعرف على
نمط المسيطر
D



كيف نتعرف على نمط

D

- نشيط وعملي
- واثق من نفسه
- يركز على المهام والنتائج
- يتخذ قرارات حاسمة دون خوف من الآخرين
- مستقل ويتطلب الكثير من زملاء عمله
- يتحفز بالسلطة والمنافسة والنجاح
- يركز على الفكرة العامة
- يحب المخاطرة
- شخص واضح وما يفكر فيه هو مايقوله
- يستطيع إنجاز مهام متعددة في نفس الوقت
- يفكر في إنجازة الشخصي ويسأل "كيف هذا سيفيدني؟"
- قد يسهل إثارة غضبه
- يعتبر رأيه الشخصية كحقيقة لاتقبل الجدل
- يصعب عليه تقبل آراء ومشاعر الآخرين



الأشخاص من نمط

D

شخصية D يفضل أن:

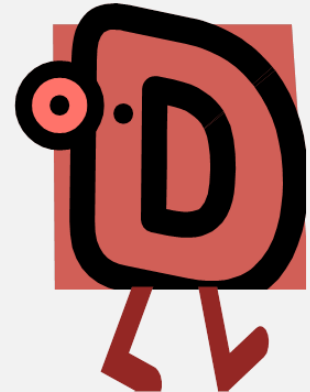
- اهتم بموضوع النقاش
- اهتم معه العمل ونتائجه
- أن يربح

شخصية D لايفضل :

- أن يكون مكتوف اليد ولايفعل ويتخذ قرارات
- يخاف من فقدان السيطرة والتحكم
- أن تقلل صلاحياته وقوته
- قضاء أوقات كثيرة في العلاقات الاجتماعية

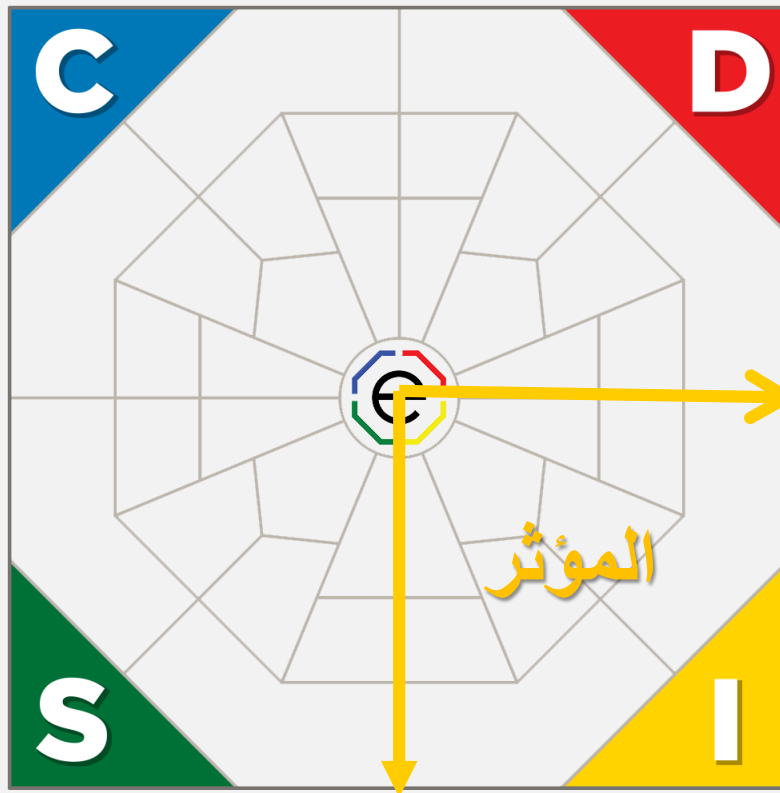
للتطوير

- كن أكثر صبر
- التحدث أقل، والاستماع أكثر
- السماح بوقت للحديث الجانبي الودي
- التركيز أكثر على المشاعر والعواطف
- كن حذرا لا تأتي منك عبارة حادة وغير مهذبة





التعرف على
نمط المؤثر
I

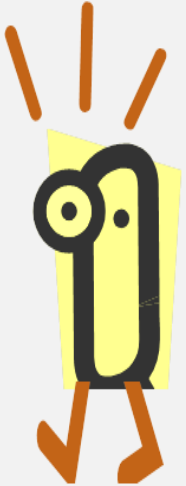


النشاط والحماس
Active

التوجه للناس والعلاقات
People-orientation

كيف نتعرف على نمط

- منفتح على الآخرين واجتماعي
- ملهم ومؤثر في الآخرين
- متفائل
- نشيط ومتحمس
- مقتنع في حديثه
- واسع الخيال
- يظهر مشاعره للآخرين
- يفضل الأعمال النشطة والتي لها علاقة بالناس
- يتحدث كثيراً ويقفز من موضوع لموضوع آخر
- يظهر أنه شخص غير منظم
- لا يستمع للآخرين
- غير صارم وجاد في تحقيق أهدافه
- يتق في كل الناس
- قد يكون غير واقعي في تقييم الآخرين



الأشخاص من نمط

1

يفضل أن:

- تظهر الحماس وتبتسم له
- اعطه فرصة يتحدث
- كن إيجابي ولا مانع أن تكون مرح

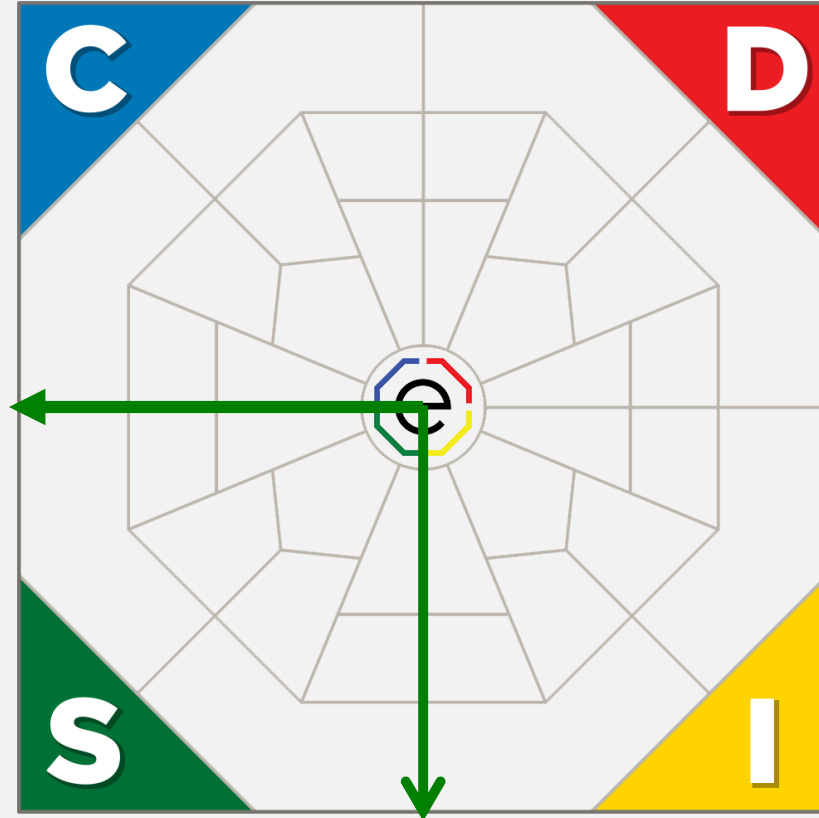
لا يفضل أن:

- تقلل من حماسه
- يخشى عدم قبول الآخرين له
- لا يحب التركيز في التفاصيل
- عدم إعطائه الإهتمام

للتطوير

- الوضوح والصراحة
- التحدث أقل والاستماع أكثر
- إنجاز مهام بسيطة والاستمرار عليها
- التركيز أكثر على التفاصيل والحقائق





الهدوء والتحفظ
Reserved

التعرف على
نمط الودي
S

التوجه للناس والعلاقات
People-orientation

كيف نتعرف على نمط

S

- هادئ ومتأني
- منفتح على الآخرين وودود
- مستمع جيد للآخرين
- يتحدث قليلاً
- صبور ويتحمل الضغوط
- متعاون مع الآخرين
- أهلاً لثقة الآخرين
- يفضل الأعمال الروتينية والتي لها علاقة بالناس
- لا يتسرع في اتخاذ القرارات
- حذر في عمله
- لديه ولاء للمكان والأشخاص الذين يعمل معهم
- يحب الثبات ولا يحب التغيير
- قد يتصف بالتردد



الأشخاص من نمط

S

يفضل أن:

- يفضل التأني وعدم الإستعجال
- يفضل الدعم والضمانات من الآخرين
- يفضل العمل في بيئة آمنة وثابتة

لايفضل أن:

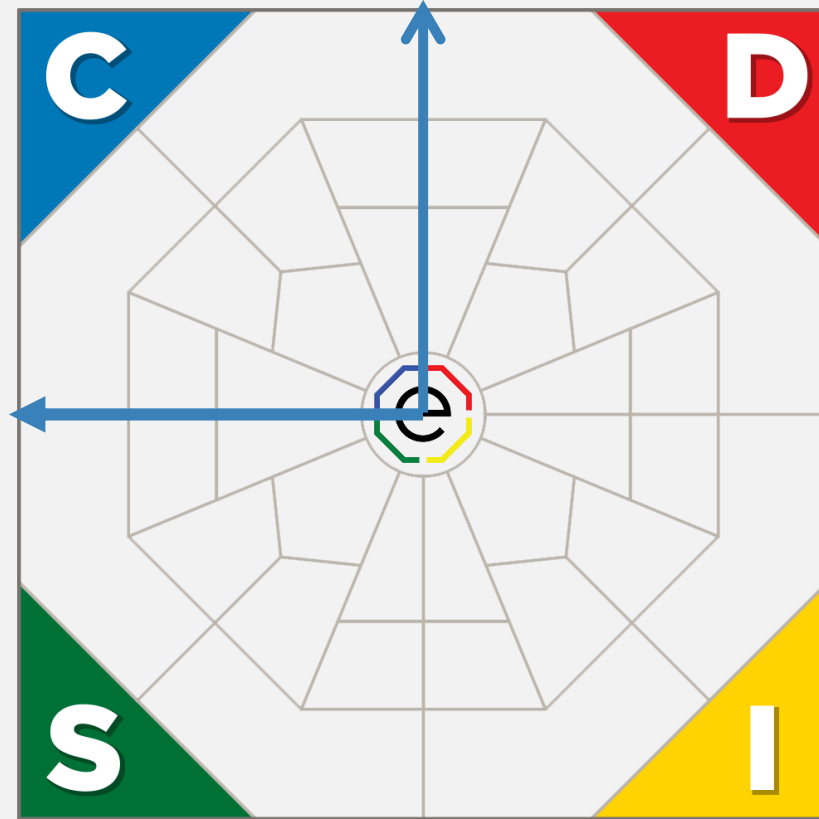
- العمل في المهام الجديدة والغير واضحة
- انجاز المهام السريعة وضغط الآخرين له للعمل
- عدم الوفاء بالعهود والوعود

للتطوير:

- تكلم اكثر
- التركيز أقل على التفاصيل
- إبقاء العواطف تحت السيطرة
- كن أكثر تعبيراً
- كن أكثر توجها نحو النتائج في تواصلك



الاهتمام بالمهام والعمل
Task-orientation



الهدوء والتحفيز
Reserved

التعرف على
نمط التحليل
C



كيف نتعرف على نمط C

- هادئ وحذر
- دقيق ويهتم بالتفاصيل
- يتبع القوانين والأنظمة
- منطقي وتعامله رسمي مع الآخرين
- يركز على إنجاز المهام
- يحلل المهام والأشياء والأشخاص
- منظم ومنجز للمهام بجودة عالية
- لا يحب التغيير
- يحب أن يسأل كثيراً
- لا يحب أن يتخذ قرار إلا بعد دراسته كثيراً
- يحب أن ينتقد لكن انتقاده غالباً ما يكون للعمل
- قد لا يسامح من يخطئ في حقه
-



الأشخاص من نمط C

يفضل أن:

- يعمل في الأمور الواضحة ووجود معلومات كافية
- اعطه الوقت الكافي ليتخذ القرار
- ركز على المهام والعمل

لايفضل أن:

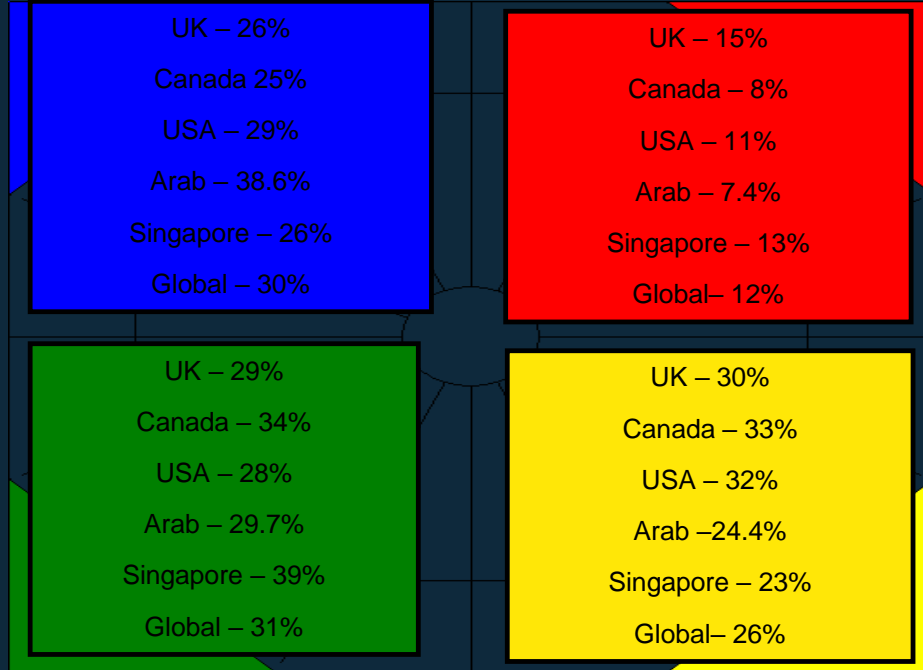
- أن يظهر مشاعره
- لا يفضل المخاطرة
- لا يحب أن يكون في موقف خجول

للتطوير

- تكلم اكثر
- كن أكثر تعبيراً عن مشاعرك
- قد يكون ملهماً لك للتحدث أكثر مع الناس
- التحدث أقل عن التفاصيل والحقائق والأرقام
- يجب الحرص أن لاتظهر أنك شخصية باردة



نسب الناس في دول مختلفة بين الأنماط الأربعة Extended DISC® 2015 Style Distribution

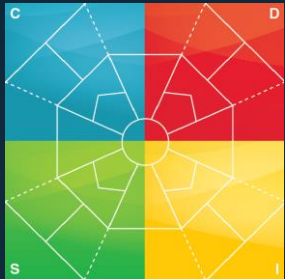


معلومات مهمة عن نموذج DISC

لا يوجد نمط
أفضل من
الآخر

كل نمط له نقاط
قوة ونقاط
يحتاج أن
يطورها

٩٩% من
الأشخاص الذين
عملوا المقياس
لديهم أكثر من
نمط





شرح تقرير مقياس DISC

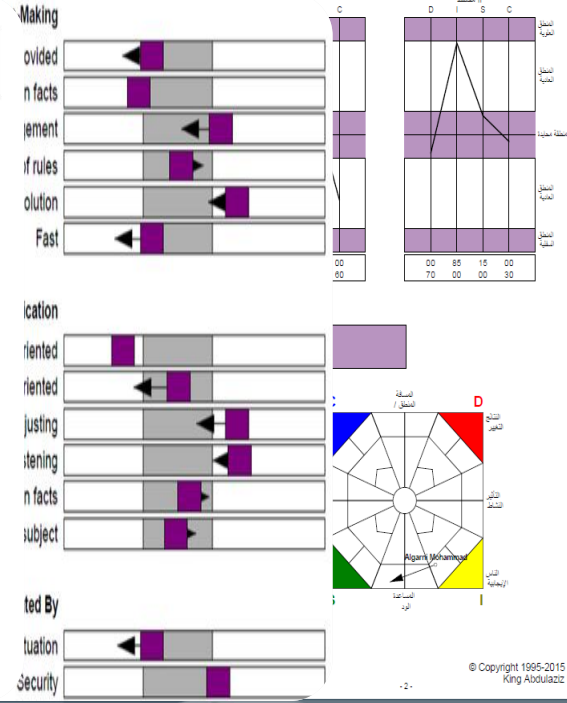
المحور الثاني

Extended DISC Sales Assessment REPORT	Person analyzed	Allan, John	
	Organization	Hospice Compassus	
	Date	04.23.2014	



This analysis is based on the responses given in the Extended DISC Personal Analysis Questionnaire. This analysis should not be the sole criterion for making decisions about oneself. The purpose of this analysis is to provide supporting information to the respondent in self-development.

This analysis is prepared by Extended DISC International and it is protected by Copyright. Licensed to: Hospice Compassus



ماذا يقيس مقياس اكستندد ديسك؟

الأمر التي تتجنبها

الحوافز التي تناسب
نمط شخصيتك

نمط شخصيتك
الطبيعي (اللاوعي)
ونمط شخصيتك الذي
الواعي

أسلوب القيادة
٢٠ نقطة عن القيادة

مناطق التطوير التي
يجب أن تتنبه لها

نقاط القوة في
شخصيتك



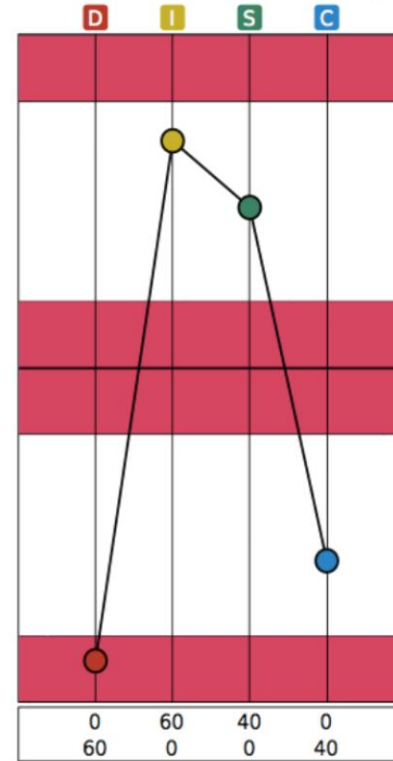
مخطط Profile II

نمط شخصيتك اللاوعي والطبيعي والذي بشكل كبير يبقى كما هو مع الزمن وهو النمط الذي تفضله وترتاح بممارسته بدون أي جهد أو تكلف

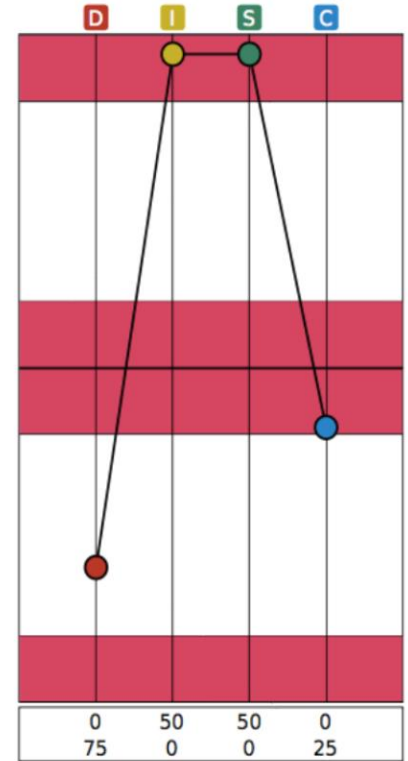
مخطط Profile I

نمط شخصيتك الواعي الذي تود حالياً أن تكون عليه لتتحقق متطلبات البيئة التي تعيشها

Profile I - Perceived Need to Adjust



Profile II - Natural Style



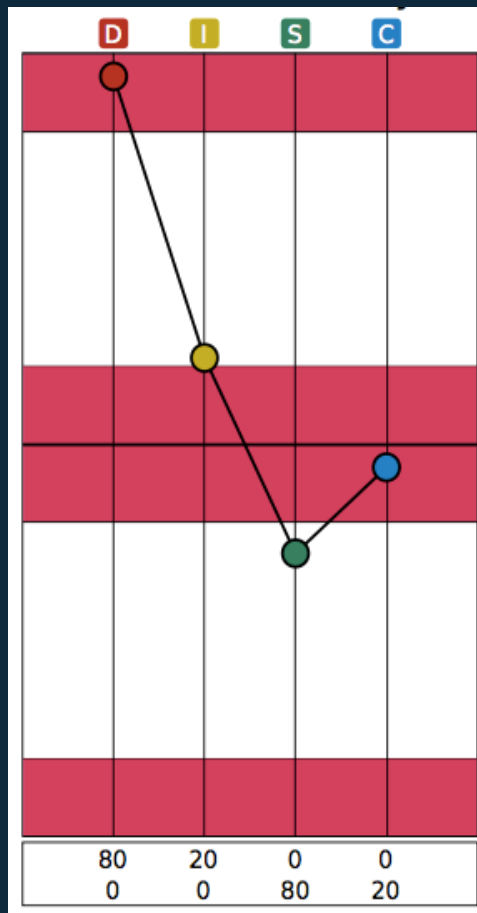
Your DISC style is: IS (I - 50%, S - 50%)

Profile II النمط الطبيعي اللاوعي = مخطط Natural Style

إذا كان المؤشر هنا فأعلى
معناه أن النمط ظاهر ويمثل
شخصيتك الطبيعية

منطقة المنتصف

الرقم الأكبر في النسب بالصف الأعلى يمثل
النمط الأساسي في شخصيتك



إذا كان المؤشر هنا معناه أن هذا
النمط طاغي وقوي في شخصيتك

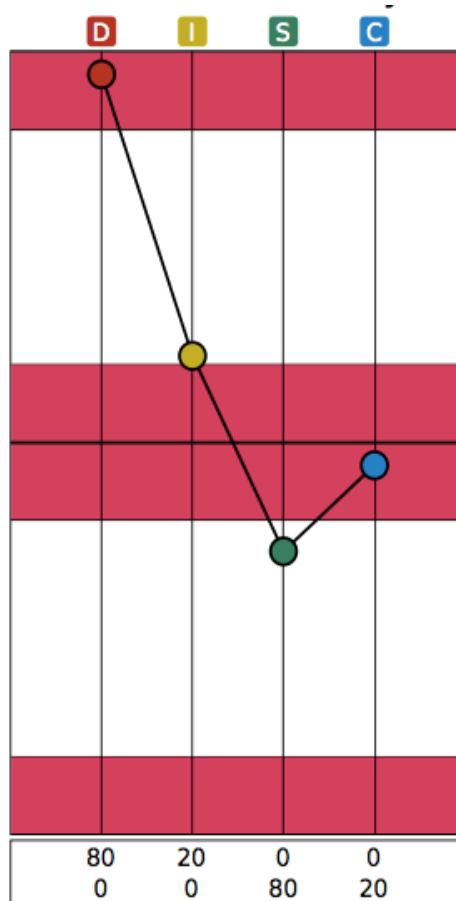
إذا كان المؤشر هنا تحت منطقة المنتصف
معناه أن هذا النمط لا يظهر في شخصيتك

النسبة في الأعلى توضح
نسبة النمط في شخصيتك

Profile I النمط الواعي = مخطط Adjusted Style

إذا كان المؤشر هنا فأعلى
معناه أن النمط تحاول أن
تظهره في شخصيتك

منطقة المنتصف



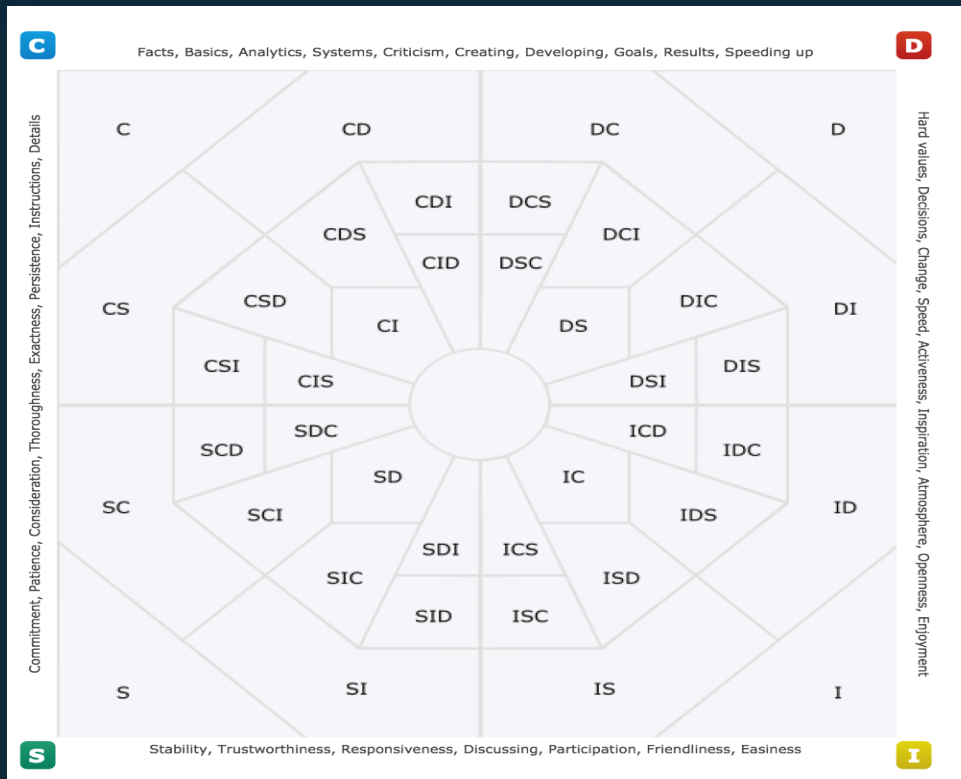
إذا كان المؤشر هنا تحت منطقة المنتصف
معناه أن هذا النمط تحاول أن تخفيه من
شخصيتك

النسبة في الأعلى توضح
نسبة النمط الذي تحاول أن
تظهره في شخصيتك



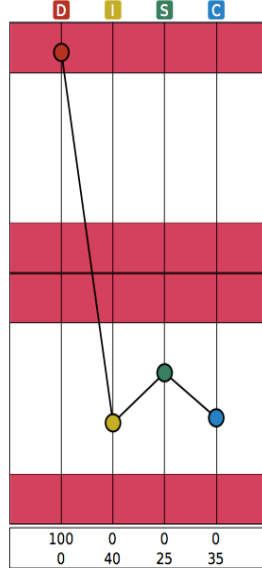
الماسة اكستندد ديسك

Extended DISC Diamond

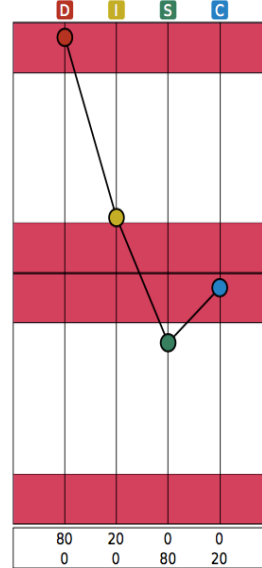


ماهي العلاقة بين الشككين؟

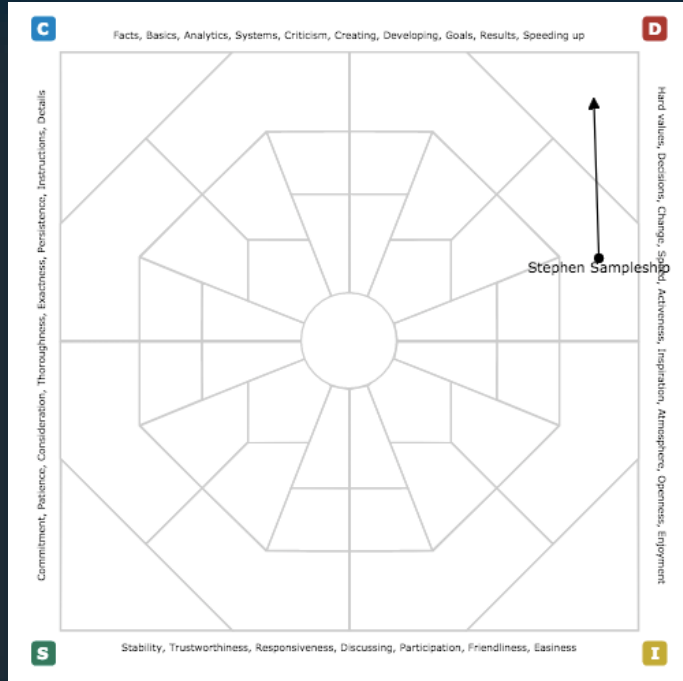
Profile I - Perceived Need to Adjust



Profile II - Natural Style

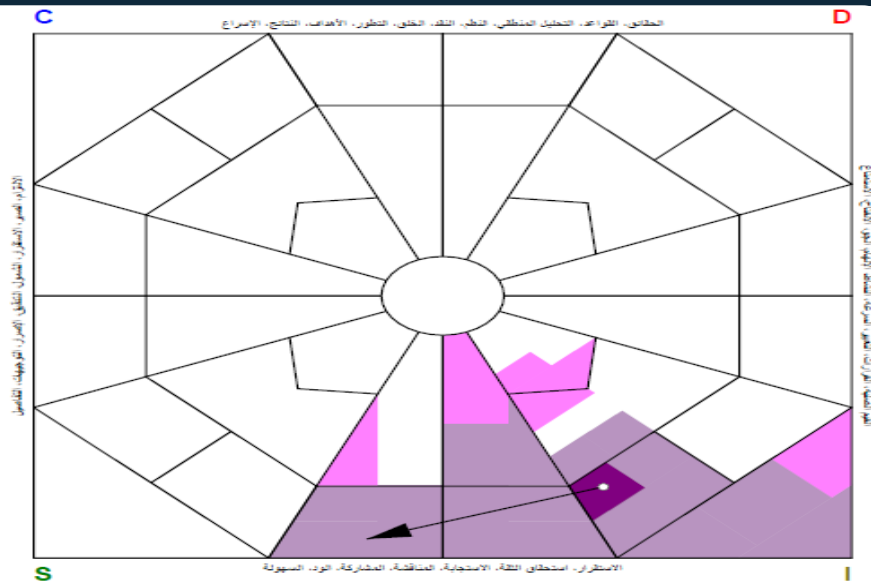


Your DISC style is: DI (D - 80%, I - 20%)



النقطة تمثل
بروفایل ٢
النمط
الطبيعي
اللاواعي
والسهم
يمثل
بروفایل ١
النمط
الواعي
الذي تود
أن تكون
عليه

ماسة اكستندد ديسك ومناطق التطوير؟



مناطق المرونة

- المنطقة الحالية = وضع المخطط الآن
- منطقة المرونة الطبيعية = المنطقة حيث سيتحرك المخطط على الأرجح
- منطقة التطوير الأسهل = المنطقة الأسهل للمخطط أن يتطور إليها
- أكثر مناطق التطوير صعوبة = المناطق التي تتطلب تحليل واعى قوى للسلوك

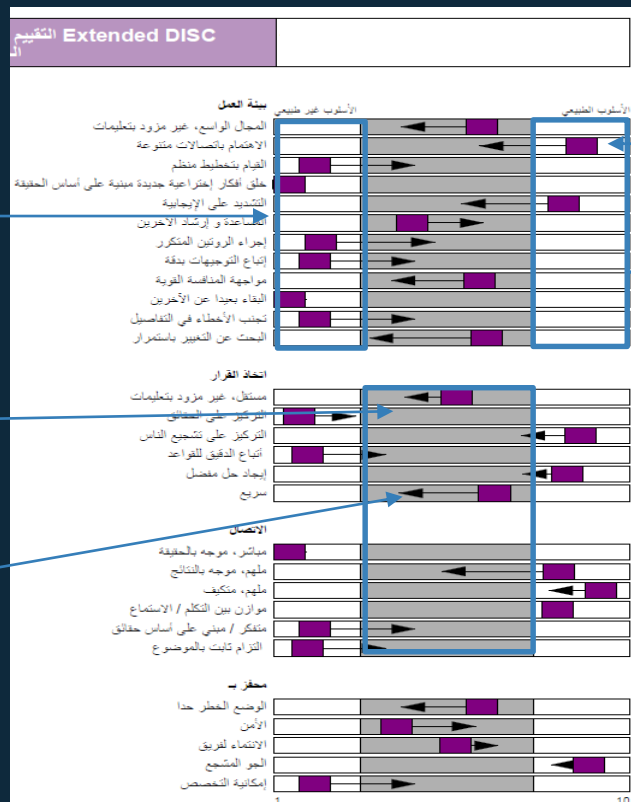


ماذا يعني هذا الشكل ؟

إذا كان المربع البنفسجي في هذه المنطقة معنا أن هذا السلوك لا يمثل نمطك الطبيعي وربما يكون غير ظاهر في شخصيتك

المنطقة الرمادية تمثل منطقة المنتصف وهو أن هذا السلوك بين الجانبين

الأسهم السوداء تعبر عن مدى رغبتك في تغيير سلوكك الطبيعي (المربع البنفسجي) إلى أن تظهره أكثر إذا كان السهم متجه اليمين أو تخفي هذا السلوك إذا كان السهم متجه اليسار



المربع البنفسجي يمثل نمطك الطبيعي

إذا كان المربع البنفسجي في هذه المنطقة معنا أن هذا السلوك موجود وظاهر في شخصيتك



كيف استفيد من مقياس Extended DISC في تطوير أسلوبى فى القيادة؟

المحور
الثالث



LEADERSHIP DEVELOPMENT PLAN

خطة التطوير القيادي

LEADERSHIP DEVELOPMENT PLAN



الأبعاد الأربعة للقيادة

(اتخاذ القرار- بيئة العمل- أسلوب الإتصال-
أسلوب القيادة)

Four Dimensions of Leadership



مناطق التطوير

Development Area



نقاط القوة وربطها

بأسلوب القيادة

Strength Based Leadership





القيادة تبدأ من داخلك وثقتك بنفسك بأنك تستطيع التأثير في الآخرين، ومعرفتك بنفسك وسيلة مهمة لزيادة ثقتك بنفسك



شكراً لاستماعكم

وانتظع إلى الإجابة على أسئلتكم

