



صفات رفتاری مدل D



معرفی ویژگی های مدل رفتاری D

تیم تحریریه اقیانوس آبی

در این مطلب می خواهیم با ویژگی های مدل رفتاری D آشنا شویم. در رفتارشناسی DISC، افراد گروه D در دسته مدل های رفتاری منطقی قرار می گیرند. آن ها استعداد ذاتی در رهبری دارند و متخصص کنترل افراد هستند. می توان گفت که افراد با مدل رفتاری D از چالش ها، رقابت و رسیدن به نتیجه شدیداً انگیزه می گیرند و به نحوی نیازمند چالش و تنوع هستند. آن ها از تزلزل و بلاتکلیفی بیزار هستند.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.

اولويت Dها همواره كار و رسيدن به اهداف كاري است. گاه‌ها خانواده‌هاي آن‌ها را مي‌بينيم كه از اين موضوع و اين كه براي خانواده وقت نمي‌گذارند گله مي‌كنند. انگار كه مدل رفتاري D با كارشان ازدواج کرده اند.

در هر كسب و كار وجود افراد با مدل رفتاري D در تيم لازم است، اما بهتر است تعداد آن‌ها حداقل باشد تا تعارضات و درگيري‌هاي حاصل از تك‌روي آن‌ها بر عملکرد تيم اثر منفي نگذارد.

تشخيص افراد با مدل رفتاري D

چالش پذيري

Dها انسان‌هاي چالش‌پذيري هستند. به دنبال حاشيه امن و آرامش هميشگي نيستند. ممكن است آن‌ها از كسب و كارشان، سختي‌ها و بي‌ثباتي‌هاي آن گله كنند، اما چند روز بعد كسب و كار جديد راه مي‌اندازند. ممكن است براي بقيه اين سوال ايجاد شود كه اگر اين كار در دسر دارد پس چرا او انجامش داده است؟ جواب چالش‌پذيري مدل رفتاري D است.

ريسك پذيري

Dها ريسك‌پذير هستند و با اين كه احتمال باخت را مي‌دانند، باز هم آن كار را انجام مي‌دهند.

رقابت پذيري

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

مدل رفتاری D رقابتی است و اگر رقیبش کاری انجام دهد، او نیز سریعاً دست به کار شده و کاری بهتر از رقیبش انجام میدهد و آرام نمی نشیند. او همیشه دوست دارد اولین باشد.

عجول

Dها عجول هستند و دوست دارند کارها سریع انجام شود. Dها در طول زندگی روی دور تند هستند.

صریح

Dها انسان های رک و صریحی هستند. در هر صورت حرفشان را می زنند و به این فکر نمی کنند که آیا حرفشان شما را ناراحت می کند یا خوشحال!

قاطع

انسان های با مدل رفتاری D مصمم هستند و در تصمیم هایشان تردیدی ندارند. قاطعانه روی تصمیمشان می ایستند، حتی اگر بقیه بگویند که این کار اشتباه است.

شروع کننده

انسان های شروع کننده ای هستند. گروه C همیشه در حال برنامه ریزی هستند و ممکن است هیچ گاه به عمل نرسند. Dها سریع بعد از تصمیم گیری کار را شروع می کنند و ممکن است از قبل هیچ برنامه ای برای اجرای آن نداشته باشند.

نقاط قوت Dها

۱

مستقل بودن

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.



۲

مطمئن و مصمم بودن

۳

عمل گرا و شروع کننده

۴

استعداد ذاتی مدیریت

نقاط ضعف Dها

۱

سريع عصبانی شدن

۲

ناشکيبايی

۳

بی ملاحظه بودن

۴

رک بودن زياد

۵

ترس از آسیب پذیری

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

ترس از مورد سوء استفاده قرار گرفتن

زبان بدن Dها

۱

راه رفتن سريع

۲

راه رفتن محکم و مصمم

۳

تمایل به جلو هنگام نشستن

۴

عجله داشتن

نحوه رفتار با مشتری با مدل رفتاری D

حالا که با رفتار گروه D آشنا شدید، آیا می‌توانید بگویید با مشتری که مدل رفتاری D دارد چطور باید رفتار کنید؟

مشتری با مدل رفتاری D اعتماد به نفس بالایی دارد و سریع خرید می‌کند. خیلی رک سوال می‌پرسد و مشکوک است. مشتری D زیاد اهل پرس و جو کردن نیست

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



و زمان برای او خیلی اهمیت دارد. در صورتی که تصمیم به خرید بگیرید، نظر خود را تغییر نمی دهد.

بیشتر بخوانید: شناخت انواع مشتریان

هنگام فروش و ارتباط با مشتری D این گونه رفتار کنید:

زبان بدنتان را با زبان بدن او مطابق کنید.

زیاد صمیمی نشوید و فاصله خود را با او حفظ کنید.

با احوالپر سی و حاشیه رفتن وقت او را نگیرید. زیرا در این صورت مشتری D را از دست خواهید داد.

سریع سراغ اصل مطلب بروید، زیاد حرف نزنید و بعد از توضیحات کلی در مورد محصول یا خدمات، منتظر بازخورد او باشید.

کاتالوگ های مختصر همراه با تصاویر و توضیحات کلی به او بدهید.

نکات و ویژگی های اصلی و مهم، بررسی و تصمیم گیری را برای مشتری D راحت تر می کند.

از طریق احساسات او را ترغیب به خرید نکنید.

بگذارید خودش تصمیم گیری کند و اصرار بی مورد در انتخاب نداشته باشید.

از اظهار نظرهای رک و صریح و یا صحبت های مغرورانه او ناراحت نشوید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

حرف او را قطع نکنيد.

اگر از محصول يا خدمات شما انتقاد کرد، از او تشکر کرده و سعی کنید پاسخ‌هاي فني، علمي و دقيق به او بدهيد.