



## مدل رفتارشناسی DISC در کسب و کار

تیم تحریریه اقیانوس آبی

ما انسانها در رفتارهای خود تشابهات و تفاوت هایی داریم. رفتارهای قابل مشاهده انسان ها می توانند در گروه هایی طبقه بندی شوند که به آن رفتارشناسی گفته می شود. مدل رفتارشناسی DISC یکی از معتبرترین ابزارهای رفتارشناسی در جهان است. اطلاعاتی که بر اساس مدل DISC به دست می آوریم به ما کمک می کند تا با دانستن این که افراد چه تمایلات فکری دارند و زبان بدن آنها چگونه است، بتوانیم مدل رفتاری آن ها را حدس زده و رابطه بهتری با آن ها برقرار کنیم.

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



## DISC چیست؟

رفتارشناسی بر اساس الگوی DISC اولین بار در سال ۱۹۲۸ توسط «ویلیام مولتون مارستون» ارائه شد که تحول عظیمی را در دنیای روانشناختی ایجاد کرد. در این مدل گفته می‌شود که هر چهار بُعد رفتاری با شدت و ضعفی متفاوت در همه افراد مشاهده می‌شوند، اما هر فرد یک یا چند بُعد غالب رفتاری دارد که معمولاً طبق آن نسبت به محیط پیرامون خود واکنش نشان می‌دهد.

در مدل دیسک گفته می‌شود که انسان‌ها الگوی رفتار هیجانی خود را بر اساس احساسی که نسبت به خود و محیطشان دارند، انتخاب می‌کنند. یعنی رفتار هر فرد به دو چیز بستگی دارد:

۱. آیا فرد شرایط محیطی خود را مطلوب تلقی می‌کند یا نامطلوب.

۲. آیا احساس می‌کند که بر روی شرایط کنترل دارد یا خیر.

مدل رفتارشناسی DISC مخفف چهار بُعد شخصیتی زیر است:

۱

Dominance (تسلط)

۲

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

Influence (تأثيرگذاري)

۳

Steadiness (ثبات)

۴

Conscientiousness (وظیفه شناسی)

مدل دیسک هیچ شخصی به طور کامل D، I، S یا C نیست. بعد اصلی رفتاری فرد بعدی است که میزان آن از بقیه بیشتر بوده و با یکی از این چهار حرف شناخته می شود، اما ممکن است سایر ابعاد را نیز بالاتر از حد متوسط داشته باشد.

## مزایای یادگیری مدل رفتارشناسی DISC

در کل می توان گفت که ابزار رفتارشناسی DISC به ما کمک می کند تا رفتارهای خود و هم چنین دیگران را بشناسیم و روشهای موثر برقراری ارتباط با افراد و نحوه تطبیق خود با شرایط را بیاموزیم. در محیط های کاری نیز مدل رفتارشناسی DISC می تواند به کارمندان بخش های مختلف یک سازمان فرصت شناخت و یادگیری بیشتر در مورد یکدیگر و چگونگی ایجاد روابط مهم کاری در سراسر سازمان را بدهد.

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



در ادامه به انواع مزایای این مدل در روابط روزانه و کاری اشاره می‌کنیم:

- شناسایی سبک‌های رفتاری به منظور شناسایی مشکلات ارتباطی و بهبود روابط خود
- یادگیری نحوه به کارگیری مهارت‌ها و توانایی‌هایشان برای رشد شخصی و فرهنگی
- ارائه تحلیلی از سبک شخصیت کارکنان در محیط کار برای مدیران
- تبدیل شدن به یک رهبر کاریزماتیک
- مدیریت درست و اصولی در بخش‌های مختلف کسب و کار مثل افزایش فروش
- ارائه درست خدمات آموزش و مشاوره به افراد
- ساختن تیم‌های با عملکرد بالا
- تطبیق خود، با رفتارها و زبان بدن دیگران هنگام مذاکره با آنها
- پیش‌بینی رفتار افراد در شرایط مختلف و محیط‌های مختلف شغلی
- تسهیل و بهبود سطح همکاری بین کارکنان در سازمان‌ها

## مثالی از اهمیت ابزار رفتارشناسی DISC

یکی از چالش‌های اساسی سازمان‌ها، انتخاب افراد مناسب در جایگاه مناسب است، چون اگر درست انتخاب نشوند، عملکرد سازمانی به شدت کاهش پیدا می‌کند. مثلاً اگر تعداد زیادی از افراد تیپ D در یک واحد باشند، باید ریسک‌های زیاد، چالش، تندی، سرعت بالا، کاهش دقت و رقابت‌های شدید را انتظار داشته باشیم.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.

همچنين اگر تعداد زيادي از افراد گروه A در يك بخش قرار بگيرند، تحرک، نشاط و انرژی بالا می رود و فضا غیررسمی می شود. بدین ترتیب دقت عمل، تمرکز، نتیجه گرایی، مدیریت زمان و موارد مشابه کاهش پیدا می کنند.

حالا اگر تعداد افراد S بسیار زیاد باشد، ثبات و آرامش زيادي ایجاد خواهد شد و شاید از نتیجه گرایی، تغییرات، ریسک و چالش خبری نباشد و سرعت انجام کارها نیز تا حد زيادي کاهش پیدا می کند و اگر تعداد زيادي افراد C در يك سازمان باشند، باید افزایش استانداردهای کاری، کندی، عدم ارتباط، محافظه کاری بیش از حد و ... را انتظار داشته باشیم.

## انواع مدل های رفتاری بر اساس ابزار رفتارشناسی DISC

### مدل رفتاری D

D اولین حرف از کلمه Dominance است. تیپ شخصیتی D در رفتارشناسی DISC با رنگ قرمز شناخته می شود. افراد با مدل رفتاری D تمایل دارند بر محیط اطراف و افراد تسلط و کنترل داشته باشند و ترجیح می دهند به جای پیروی از دیگران، دیگران را رهبری کنند. افرادی که بعد رفتاری D دارند، اعتماد به نفس بالایی داشته، ریسک پذیر بوده و حلال مشکلات هستند. بسیاری از مدیران عامل شرکت ها D هستند.

### زبان بدن افراد D

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



تند راه می روند، جدی هستند، صحبت کردنشان تند و سریع است و رک و بدون تعارف اظهار نظر می کنند.

## برقراری ارتباط با افراد D

برای برقراری ارتباط با این افراد باید از حاشیه پردازی پرهیزید. واضح و صریح سراغ اصل مطلب بروید و در مورد نتایج صحبت کنید.

## نقاط قوت و ضعف Dها

از نقاط قوت D ها استعداد رهبری و تصمیمی گیری سریع است. از نقاط ضعف آن ها می توان به ناشکیبایی و گاهی بی ملاحظه بودن اشاره کرد

## مدل رفتاری A

A اولین حرف از کلمه Influence است. تیپ شخصیتی A که در رفتارشناسی DISC رنگ زرد را به خود اختصاص داده است، فردی خوش بین، به شدت دوستانه، پرانرژی، برون گرا و اجتماعی است. افراد با بعد رفتاری A استفاده از توانایی ارتباطی خود در نقش نماینده یا سخنگوی تیم بسیار خوب عمل می کنند و می توانند عملکرد تیم را به خوبی به دیگران ارائه کنند.

## زبان بدن افراد A

از حرکات دست و صورت زياد استفاده مي کنند و با شوق و هيجان صحبت مي کنند. آنان تمايل به گپ زدن و شوخي کردن دارند و سريع صميمي مي شوند.

## برقراري ارتباط با افراد A

براي ارتباط با اين افراد گشاده رو و دوستانه برخورد کنید، به آن ها زمان صحبت و سوال کردن بدهيد، احساسات خود را بيان کنید و روی نکات مثبت بحث تمرکز کنید.

## نقاط قوت و ضعف A ها

از نقاط قوت اين افراد مي توان به ابتکار و خلاقيت بالا، روحيه تشويق کننده و ارتباطات زياد نام برد. نقاط ضعف افراد با مدل رفتاري A نداشتن نظم، بدون فکر و احساسی عمل کردن، نداشتن پشتکار و اعتماد به همه است.

## مدل رفتاري S

تیپ شخصیتی S که ابتدای کلمه Steadiness است، در رفتارشناسی DISC فردی باثبات است و با رنگ سبز مشخص می شود. افراد تیپ شخصیتی S آرام، دوستانه و بسيار وفادار هستند. اين افراد تمايل دارند از طريق همکاري و مشارکت با ديگران کار کنند بنابراین در کار تیمی عالی هستند. افراد با بعد رفتاري S عجله و استرس دوست ندارند و افراد تصميمي گیرنده ای نيستند.

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

اين افراد با همدلي و سازگاري سعي در ايجاد تعادل، ثبات و هماهنگي در سازمان را دارند.

## زبان بدن افراد S

افراد S زبان بدني كند و با متانت دارند، به حرركات تند يا صحبتهاي تند علاقه اي ندارند. در زمان دست دادن تواضع و آرامش را در رفتار آن ها مي بينيد و حتما لبخند مهربانانه اي بر لب دارند.

## برقراري ارتباط با افراد S

براي برقراري ارتباط با اين افراد صميمي و مهربان باشيد، از پرخاشگري و درگيري اجتناب كرده و ايده هاي جديد را به آرامي مطرح نماييد.

## نقاط قوت و ضعف S ها

از نقاط قوت افراد S همدلي، وفاداري، ايجاد آرامش در گروه و قابل اعتماد بودن است. از نقاط ضعف ان ها مي توان به مصمم نبودن، سازگاري بيش از حد، نداشتن صراحت و ترس از تغيير و چالش اشاره كرد.

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



## مدل رفتاری C

تیپ شخصیتی C که ابتدای کلمه Conscientious است، در رفتارشناسی DISC با رنگ آبی مشخص می‌شود. آن‌ها افرادی کند و با تفکر انتقادی هستند که استانداردهایی سفت‌وسخت و انتظاراتی غیرواقعی دارند. آن‌ها دقیق، جزئی‌نگر و با وجدان و وظیفه‌شناس هستند.

افراد با C بالا معمولاً نیمه خالی لیوان را می‌بینند و همیشه می‌خواهند همه چیز در حد کمال باشد. آن‌ها اغلب دارای مهارت‌های تخصصی و دانش فنی مناسب پروژه هستند. صنعت IT توسط افراد با C بالا تسخیر شده است که شامل دانشمندان کامپیوتر یا مهندسين نرم افزار است زیرا کد نویسی، تست، طراحی و تحلیل نیاز به مهارت‌های تحلیلی و توجه زیاد به جزئیات دارد.

## زبان بدن افراد C

زبان بدنی خشک و رسمی دارند و حرکات بدنشان زیاد نیست. لباس‌های آنان مرتب و اتو کشیده است. کمتر می‌خندند و خیلی جدی و کمی هم مشکوک و مرده به نظر می‌رسند.

## برقراری ارتباط با افراد C

افراد S زبان بدنی کند و با متانت دارند، به حرکات تند یا صحبت‌های تند علاقه‌ای ندارند. در زمان دست‌دادن تواضع و آرامش را در رفتار آن‌ها می‌بینید و حتماً لبخند مهربانانه‌ای بر لب دارند.

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

## نقاط قوت و ضعف C ها

از نقاط قوت اين افراد مي توان به دستاوردهاي منحصر به فرد و بي نقص، برنامه ربي دقيق و تحليل هاي منطقي اشاره كرد. از نقاط ضعف اين گروه ترس از اشتباه، كمال طلبي، انتقاد بيش از حد، توجه زياد به جزئيات و انزواطلبي است.

## نتيجه گيري

شناخت تيپ شخصيتي و رفتارشناسي DISC به ما كمك مي كند چالش هاي موجود در روابطمان را كمتر كنيم و يا از آن ها پيش گيري كنيم. زماني كه بدانيم كه چرا فردي كاري را انجام داد و يا چيزي را گفت كه براي ما ناخوشايند است، واكنش منفي كمتر نشان خواهيم داد. اگر انگيزه رفتار فرد را بدانيم، مي توانيم جلوي مشكلات را قبل از آنكه به وجود بيابند بگيريم.

رفتارشناسي به ما اين امكان را مي دهد كه تفاوت ها را بهتر درك كنيم و از رفتار ديگيران كلافه نشويم. ممكن است دوست شما شخصيتي تحليل گر داشته باشد و بخواهد نظر همه را بپرسد، اما شما از او انتظار داريد تا تنها نظر شما اهميت دهد. حالا اگر بدانيد كه او شخصيت نوع CD دارد و شما شخصيت SI، ديگر از او انتظار زيادي از او نخواهيد داشت و ناراحت نمي شويد.

هم چنين رفتارشناسي ديسك به شما كمك مي كند مقبول و موثر باشيد. با دانستن تيپ شخصيتي يك فرد، شما مي توانيد سريعاً پيش او مقبوليت كسب كنيد و با سازگار شدن با الگوي شخصيتي او نفوذ بيشترى بر او داشته باشيد.

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

