



صفات رفتاری مدل S



معرفی ویژگی های مدل رفتاری S در رفتارشناسی DISC

تیم تحریریه اقیانوس آبی

در این مطلب می خواهیم با ویژگی های مدل رفتاری S آشنا شویم. گروه S از نظر رفتارشناسی در دسته محافظه کارها قرار می گیرند. آن ها مهربان هستند و استعداد ذاتی در ایجاد آرامش بین افراد جمع دارند. مدل رفتاری S از ثبات، امنیت، حفظ وضعیت موجود، کمک به مردم و مورد قدردانی قرار گرفتن بسیار انگیزه می گیرند. آن ها از درگیری، بحث و مشاجره بیزار هستند. اولویت S ها مردم و همکاری کردن با بقیه است.

در هر کسب و کار افراد با بُعد رفتاری S در نقش ترمز تیم هستند. جایی که لازم باشد جلوی برداشتهای اشتباه گرفته شود و یا از اقدامات عجولانه و ناگهانی سایر اعضای تیم جلوگیری شود، مدل رفتاری S بسیار کارآمد عمل می کنند. البته چون

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

این افراد ثبات را دوست دارند، ممکن است در کار تبلیغات یا بازاریابی از متدهای جدید استفاده نکنند و کم‌کم کارایی آن‌ها پایین بیاید.

تشخیص افراد با مدل رفتاری S

تمایل به همکاری و مشارکت

این افراد تمایل دارند از طریق همکاری و مشارکت با دیگران کار خود را جلو ببرند. در کار تیمی عالی هستند

صبور و صمیمی

مدل رفتاری S از دیگران حمایت و دلجویی می‌کنند. آن‌ها خیلی خوب دیگران را درک کرده و به درددل آن‌ها گوش می‌دهند. آنها معمولاً روابطی نزدیک و صمیمانه با گروه کوچکی از دوستان خود دارند.

عاشق طبیعت

آنها به عدالت و برابری انسانها معتقدند و عاشق طبیعت و مخلوقات خداوند هستند.

مردد

گروه رفتاری S انسان‌های مرددی هستند. آن‌ها نمی‌توانند بین گزینه‌ها و ب سریع انتخاب کنند. آن‌ها اکثر اوقات از انتخاب خود مطمئن نیستند و این جمله را از آن‌ها زیاد می‌شنوید: "کاش اون یکی رو خریده بودم."



خانواده دوست

Sها برای خانواده ارزش بالایی قائل هستند. برعکس گروه D که خیلی ارتباطات خانوادگی برای آن‌ها مهم نبود، Sها برای پدر و مادر، همسر و فرزندان خود بسیار وقت می‌گذارند.

نقاط قوت Sها

۱

وفادار

۲

همدل

۳

صادق

۴

گروه سازی و ایجاد تیم

۵

حمایت گر و مهربان



نقاط ضعف S ها

۱

مصمم نبودن

۲

سازگاری بیش از حد

۳

ترس از رنجاندن دیگران

۴

ترس از تغییر و عدم ثبات

۵

پنهان کردن احساسات

زبان بدن S ها

۱

آرام و با متانت

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

۲

صمیمی و دوستانه

۳

حرکات با تواضع و آرامش

۴

لبخند مهربانانه

نحوه رفتار با مشتری با مدل رفتاری S

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

مشتری S رفتاری خونگرم و آرام دارد. او در خرید کردن صبور است و نیاز دارد در تصمیم‌گیری به او کمک شود. علاقه مند به جزئیات بوده و تا از کالا اطمینان پیدا نکند، خرید نخواهد کرد. او به صداقت شما اهمیت زیادی می‌دهد. مشتری S به دنبال محصولات جدید نیست، پس اگر محصول یا خدمت جدیدی دارید، باید بارها تلاش کنید تا بتوانید او را راضی به خرید کنید.

اگر مشتری S یک بار از شما خرید کرده و اعتماد کند، دیگر سراغ کسب و کار دیگری برای خرید نمی‌رود.

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

هنگام فروش و ارتباط با مشتری S این طور رفتار کنید:

1. از رفتارهای تند و سریع، هیجان زیاد و حرکات زیاد دست و زبان بدن خودداری کنید.
2. از صحبت کردن رک و بی پرده یا با صدای بیش از حد بلند پرهیز نمایید.
3. اعتماد او را به خود جلب کنید.
4. در مورد استانداردها، گارانتی و جزئیات محصول صحبت کنید تا او را مطمئن تر کنید.
5. به او برای تصمیم گیری فشار نیاورید و بگذارید خودش در تنهایی تصمیم بگیرد.
6. اگر تغییراتی در محصول یا فرآیندهای خود داده اید، او را از قبل از این تغییرات آگاه کنید.
7. در صحبت های خود از جملاتی مثل: من شما را حمایت می کنم، تضمین قطعی، دوستار محیط زیست، در مورد آن فکر کنید و ... استفاده کنید.