



صفات رفتاری مدل C



مدل رفتاری C

تیم تحریریه اقیانوس آبی

در این مطلب می‌خواهیم با ویژگی‌های مدل رفتاری C آشنا شویم. گروه C از نظر رفتارشناسی در دسته کمال‌گرایان قرار می‌گیرند. آن‌ها جزئی هستند و استعداد ذاتی در تحلیل‌های منطقی دارند. مدل رفتاری C با کسب دانش و تخصص، کار با کیفیت، برقراری نظم و قانون و استفاده از استانداردها بسیار انگیزه می‌گیرند. آن‌ها از بی‌دقتی متنفر هستند.

افراد با مدل رفتاری C اغلب دارای مهارت‌های تخصصی و دانش فنی هستند. مشاغل در صنعت IT مثل کد نویسی، تست، طراحی و تحلیل نیازمندی‌ها که همگی نیاز به مهارت‌های تحلیلی و توجه زیاد به جزئیات دارند، مناسب C‌ها هستند.

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

تشخيص افراد با مدل رفتاري C

تمايل به تنهائي

برعكس اها كه بسيار اجتماعي هستند، Cها تمايل چندانى به حضور در جمع ندارند و دوست دارند تنها باشند يا در يك جمع خصوصي با تعداد افراد كم حضور داشته باشند.

صبور

مدل رفتاري C هم مثل مدل رفتاري S صبور هستند. اما تفاوتشان در اين است كه Cها در كارشان صبور و دقيق هستند اما Sها در روابطشان با انسان ها.

ايده ال گرا

تيپ شخصيتي C ايده ال گرا هستند و ۹۹% هم از نظر آن ها قابل قبول نيست. برعكس اها كه ۶۰ درصد هم برايشان مطلوب بود. مثل بعضي از همكلاسي هايمن در دوران مدرسته كه تا آخر جلسه امتحان مين شستند و در آخر از نمره ۱۹,۵ هم راضى نبودند. Cها اجازه يك اشتباه را هم به خودشان نمي دهند و هميشه نگران هستند كه كار را درست و ۱۰۰% انجام بدهند.

محتاط

Cها در تصميم گيري محتاطند و بي گذار به آب نمي زنند. معمولا نيمه خالي ليوان را مي بينند و با مقداري بدبيني به اطلاعاتي كه به آن ها مي دهيد نگاه مي كنند.

قانون مند

افراد با مدل رفتاری C قوانین خاصی برای خود دارند. معمولاً یک سری عادات منظم روزانه دارند. به قوانین اجتماع هم اهمیت می دهد و به آن ها احترام می گذارند. اگر کسی هم به قوانین احترام نگذارد یا به موقع کارش را انجام ندهد، اذیت می شوند.

نقاط قوت مدل رفتاری C

۱

برنامه ریزی دقیق

۲

دستاوردهای بی نقص

۳

منظم

۴

منطقی

نقاط ضعف مدل رفتاری C

۱

انتقاد بیش از حد

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



۲

زیاده روی در تحلیل

۳

درگیر جزئیات شدن

۴

انزوای طلبی

زبان بدن مدل رفتاری C

۱

خشک و رسمی

۲

حرکات بدن کم

۳

لباس های مرتب و اتوکشیده

۴

جدی و با لبخند کم

نحوه رفتار با مشتری با مدل رفتاری C

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

مشتری C رفتار مودبانه، رسمی، خشک و جدی دارد و تمایلی به خنده و احوالپرسی ندارد. تصمیم‌گیری خرید این افراد کند است و زیاد بررسی می‌کنند و سوال می‌پرسند. انتظار این را داشته باشید که کمی مشکوک و مردد به نظر برسند. مشتری C نسبت به قیمت حساس بوده و سعی دارد بهترین گزینه را با کمترین هزینه بخرد. او با احساسات خرید نمی‌کند و به کیفیت و قابل اطمینان بودن محصول اهمیت زیادی می‌دهد. مشتری C قبل از اقدام به خرید نیاز به چندین بار تماس و مراجعه دارد تا از همه چیز مطمئن شود.

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

مانند او مودب و ساکت باشید.

زبان بدن خود را کنترل کرده و از حرکتهای تند و سریع بپرهیزید.

تا از شما سؤال نکرده صحبت نکنید.

از کلی‌گویی و صحبت‌های غیر منطقی و احساسی پرهیز کنید.

اطلاعات فنی و ریز محصول و خدمات خود را با اعداد و ارقام و گراف توضیح دهید و کاتالوگهای فنی با جزئیات زیاد در اختیار مشتری C قرار دهید.

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



در صحبت‌های خود از کلمات: حقیقت این است، کیفیت، تجزیه و تحلیل، آمار، واقعیت و ... استفاده نمایید.