



صفات رفتاری مدل C



معرفی ویژگی‌های مدل رفتاری C در رفتارشناسی DISC تیم تحریریه اقیانوس آبی

در این مطلب می‌خواهیم با ویژگی‌های مدل رفتاری C آشنا شویم. گروه C از نظر رفتاری شناسی در دسته کمال‌گرایان قرار می‌گیرند. آن‌ها جزئی‌نگر 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 شخصیت C در دیسک (personality style C) اغلب دارای مهارت‌های تخصصی و

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

دانش فني هستند. مشاغل در صنعت IT مثل كد نويسي، تست، طراحي و تحليل نيازمندی ها كه همگي نياز به مهارت هاي تحليلگري و توجه زياد به جزئيات دارند، مناسب تيپ شخصيتي C هستند.

تشخيص افراد با مدل رفتاري C

- **تمایل به تنهایی**

برعكس **تيپ شخصيتي A** كه بسيار اجتماعي هستند، C ها تمايل چنداني 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 تيپ شخصيتي C در ديسك در كارشان صبور و دقيق هستند اما S ها در روابطشان با انسان ها.

- **ايدۀ ال گرا**

تيپ شخصيتي C ايدۀ ال گرا هستند و 99% هم از نظر آن ها قابل قبول نيست. برعكس مدل رفتاري A كه 60 درصد هم براي شان مطلوب بود. مثل بعضي از همكلاسي هاي مان در دوران مدرسه كه تا آخر جلسه امتحان مي نشستند و در آخر از نمره 19.5 هم راضي نبودند. C ها اجازه يك اشتباه را هم به خودشان نمي دهند و هميشه نگران هستند كه كار را درست و 100% انجام بدهند.

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

• محتاط

Cها در تصمیم‌گیری محتاطند و بی‌گدار به آب نمی‌زنند. معمولاً نیمه‌خالی لیوان را می‌بینند و با مقداری بدبینی به اطلاعاتی که به آن‌ها می‌دهید نگاه می‌کنند.

• قانون‌مند

افراد با مدل رفتاری C قوانین خاصی برای خود دارند. معمولاً یک سری عادات منظم روزانه دارند. به قوانین اجتماع هم اهمیت می‌دهد و به آن‌ها احترام می‌گذارند. اگر کسی هم به قوانین احترام نگذارد یا به موقع کارش را انجام ندهد، اذیت می‌شوند.



نقاط قوت شخصیت C

1. برنامه‌ریزی دقیق
2. دستاوردهای بی‌نقص
3. منظم
4. منطقی



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

نقاط ضعف C ها

1. انتقاد بیش از حد
2. زیاده روی در تحلیل
3. درگیر جزئیات شدن
4. انزواطلبی



زبان بدن تیپ شخصیت C

1. خشک و رسمی
2. حرکات بدن کم
3. لباس های مرتب
4. جدی و با لبخند کم

نحوه رفتار با مشتری با تیپ شخصیتی C

حالا که با رفتار شخصیت C آشنا شدید، آیا می توانید 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. تصمیم گیری خرید این افراد کند است و زیاد بررسی می کنند و سوال می پرسند. انتظار این را

داشته باشيد كه كمى مشكوك و مردد به نظر برسند. مشتري C نسبت به قيمت حساس بوده و سعى دارد بهترين گزينه را با كمترين هزينه بخرد. او با احساسات خريد نمى كند و به كيفيت و قابل اطمينان بودن محصول اهميت زيادى مى دهد. مشتري C قبل از اقدام به خريد نياز به چندين بار تماس و مراجعه دارد تا از همه چيز مطمئن شود.

هنگام فروش و ارتباط با مشتري C اين طور رفتار كنيد:

- مانند او مودب و ساكت باشيد.
- زبان بدن خود را كنترل كرده و از حرکتهای تند و سريع پرهيزيد.
- تا از شما سؤال نكرده صحبت نكنيد.
- از كلّى گويى و صحبتهاى غير منطقى و احساسى پرهيز كنيد.
- اطلاعات فنى و ريز محصول و خدمات خود را با اعداد و ارقام و گراف توضيح دهيد و كاتالوگهاى فنى با جزئيات زياد در اختيار مشتري C قرار دهيد.
- در صحبتهاى خود از كلمات: حقيقت اين است، كيفيت، تجزيه و تحليل، آمار، واقعيت و ... استفاده نماييد.

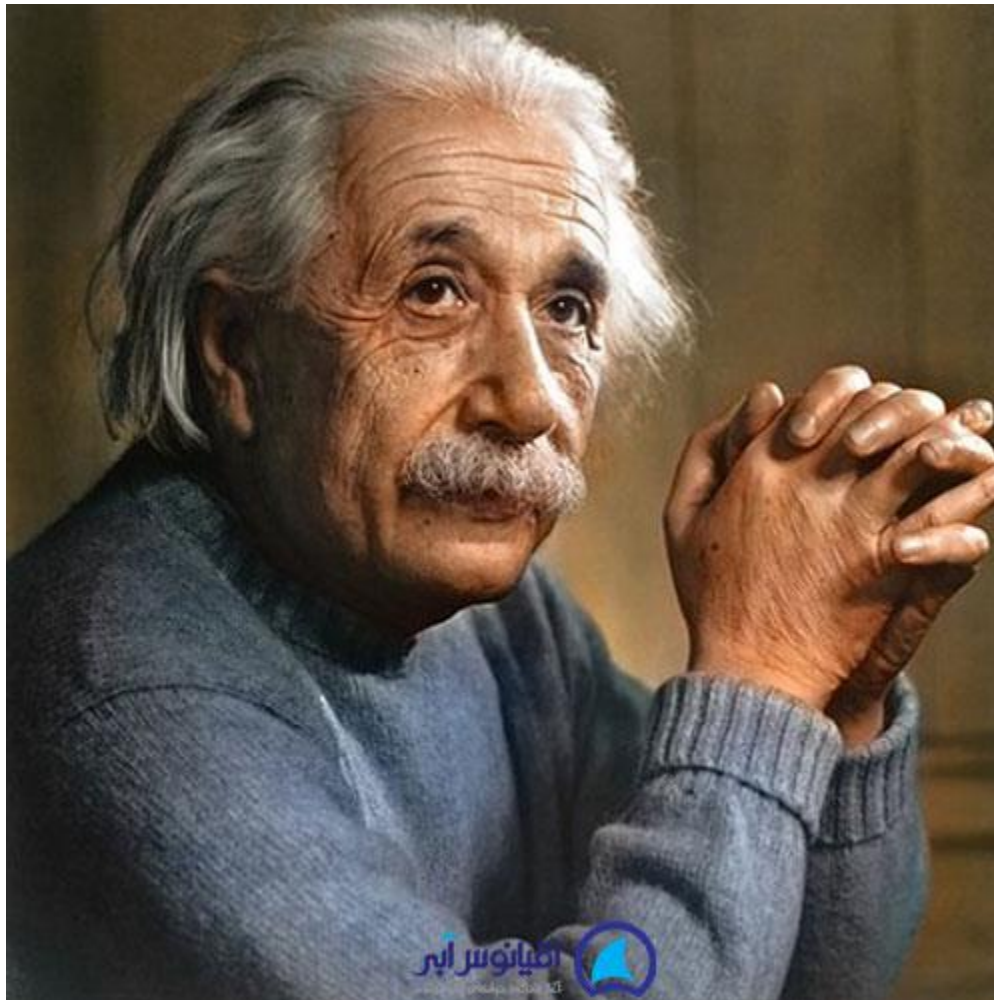
بيشتر بخوانيد: [شناخت انواع مختلف مشتريان](#)

مثالى از افراد معروف با مدل رفتارى C

مدل رفتارى C دقيق، منطقى و تحليلى است. آن ها به فرآيند، ساختار و قوانين زيادى احتياج دارند C. ها به جاي تاثير گرفتن از احساسات، با استفاده از منطق تصميم مى گيرند. توانايى آن ها در تفكر عميق درباره مسائل، آن ها را براى حل مسائل توانمند مى كند. آنها روى وظيفه متمرکز هستند و اطمینان حاصل می کنند که کارها به درستی انجام می شوند.

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

با مثال های زیر از اشخاص مشهور می توانید شخصیت های C را بهتر تشخیص دهید، مثلاً
تیپ شخصیتی بیل گیتس از نوع تیپ شخصیتی C است:



آلبرت انیشتین

بزرگترین فیزیکدان نظری متولد آلمان

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



بيل گيتس

کارافرين موفق و بنیان گذار شرکت مایکروسافت

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