



صفات رفتاری مدل D



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

در این مطلب می‌خواهیم شما را با ویژگی‌های مدل رفتاری D آشنا کنیم. در [رفتارشناسی DISC](#)، افراد گروه D در دسته مدل‌های رفتاری منطقی قرار می‌گیرند. آن‌ها استعداد ذاتی در رهبری دارند و متخصص کنترل افراد هستند. می‌توان گفت که افراد با مدل رفتاری D از چالش‌ها، رقابت و رسیدن به نتیجه شدیداً انگیزه می‌گیرند و به نحوی نیازمند چالش و تنوع هستند. آن‌ها از تزلزل و بلاتکلیفی بیزارند.

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

اولويت *d type personality* همواره كار و رسيدن به اهداف كاري است. خانواده هاي آن ها گاهي از اين موضوع و اين كه براي خانواده وقت نمي گذارند گله مي كنند. انگار كه مدل رفتاري D با كارشان ازدواج كرده اند.

در هر كسب و كار وجود افراد با مدل رفتاري D لازم است، اما بهتر است تعداد آن ها حداقل باشد تا تعارضات و درگيري هاي حاصل از تكرور آن ها بر عملکرد تيم اثر منفي نگذارد.

تشخيص افراد با مدل رفتاري D

1. هميشه به دنبال چالش ها و فرصت هاي جديد

Dها بسيار متمرکز و با اراده قوي براي دستيابي به نتايج حرکت مي كنند. آنها حاضرند هر كاري را كه براي رسيدن به اهدافشان لازم است انجام دهند و اجازه نمي دهند موانعي بر سر راه آنها قرار گيرد.

2. تصميم گيري سريع و اقدام

اقدام براي تيپ شخصيتي D اولويت بالايي دارد. قوانين و پروتكل هاي سختگيرانه آنها را تحت فشار قرار مي دهد و بهره وریشان را پايين مي آورد. آن ها دوست دارند كه به ميدان بروند، با قاطعيت ايده هاي جسورانه خود را ترويج كنند و آماده تصميم گيري سريع هستند.

3. بسيار رك و گاهي مغرور

افرادي كه شخصيت كنترلگر دارند، زماني كه نقصي ببينند، سريعاً آن را بيان مي كنند و با كسي تعارف ندارند. به همين دليل گاهي اين افراد از نظر ديگران مغرور و بي ملاحظه به نظر مي رسند.

4. پيشرو و با ارده قوي

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

افراد دارای تیپ شخصیتی D اغلب مورد احترام سازمان هستند و با رویکرد مستقیم و تجاری خود نسبت به فرصت‌ها و چالش‌ها، به‌عنوان افرادی پیشرو و موفق در نظر گرفته می‌شوند. گرایش به نتایج نهایی و نیاز به برنده شدن آنها باعث می‌شود پروژه‌های سازمان را بسیار سریع به سمت خط پایان حرکت دهند.



نقاط قوت D ها

- تمرکز روی اهداف
- اعتماد به نفس بالا
- تصمیم‌گیری سریع
- شجاعانه عمل کردن



نقاط ضعف D ها

- عدم تمایل به گوش دادن
- بسیار رک
- کنترلگر و همیشه رئیس

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

• عجول



زبان بدن D ها

- حرکات بدن سريع
- تند تند حرف زدن
- لحن پرخاشگرانه
- صدای بلند

نحوه رفتار با مشتری با مدل رفتاری D

حالا که با رفتار گروه D آشنا شدید، آیا می توانید 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 می کند. خیلی رک سوال می پرسد و مشکوک است. مشتری D زیاد اهل پرس و جو کردن نیست و زمان برای او خیلی اهمیت دارد. در صورتی که تصمیم به خرید بگیرد، نظر خود را تغییر نمی دهد.

[بیشتر بخوانید: تیپ شخصیتی C](#)

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

مثالی از افراد معروف با مدل رفتاری D

شخصیت D تنها 9٪ از جمعیت جهان را تشکیل می دهد. افراد با D بالا رقابتی، تهاجمی، قاطع و نتیجه گرا هستند. آن ها ترجیح می دهند سریعاً یک کار را انجام دهند، ریسک کنند و مسئول، کنترلگر و در مقام قدرت باشند. آن ها همیشه خواهان تغییر و چالش هستند. با مثال های زیر از اشخاص مشهور می توانید شخصیت های D را بهتر تشخیص دهید:



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



دونالد ترامپ

رئيس جمهور سابق ايالات متحده آمريکا



علي دايي

کاپيتان سابق تيم ملي فوتبال ايران

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