



صفات رفتاری مدل S



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

در این مطلب می‌خواهیم با ویژگی‌های مدل رفتاری I آشنا شویم. گروه I از نظر [رفتارشناسی](#) [دیسک](#) در دسته سخنوران قرار می‌گیرند. آن‌ها مبتکر و خلاق هستند و در ارتباط برقرار کردن با دیگران تخصص زیادی دارند. مدل رفتاری I از اعتبار اجتماعی، دیده شدن و فعالیت‌های گروهی بسیار انگیزه می‌گیرند و به نحوی نیازمند شناخته شدن و ارتباطات هستند. آن‌ها از مقررات و جدی بودن تنفر دارند.

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

اولويت افراد با شخصيت ا در ديسك ارتباطات آن ها است. ممكن است دوست يك فرد با مدل رفتاري ا از او ماشينش را قرض كند و بعد از مدتي با جريره و باك خالي به او پس بدهد. فرد ا باز هم ماشينش را به او قرض مي دهد؛ چون دوست دارد ارتباطاتش را حفظ كند حتي اگر ضرر شخصي براي او داشته باشد.

در هر كسب و كار مي توان انسجام و يکپارچگي تيم را با گنجاندن يك يا دو فرد با مدل رفتاري ا يا همان *type personality* در تيم به دست آورد. آن ها بهترين عملکرد خود را در گروه و کنار بقيه و در مشاغلي مانند بازاریابی و فروش دارند.

تشخيص افراد با مدل رفتاري ا

1. پرانرژی و اجتماعي

اها بسيار پرانرژي هستند، دايره دوستان زيادي دارند و به راحتی با بقيه دوست مي شوند. وقتي وارد جمعي مي شوند طوري رفتار مي كنند كه انگار همه را از قبل مي شناسند.

2. خوش بين

افراد با مدل رفتاري ا برعكس مدل رفتاري C هميشه نيمه پر ليوان را مي بينند و از نظر آن ها همه چيز بالاخره درست مي شود. براي مثال فروشنده اي با مدل رفتاري ا كه هنوز به هدف فروش خود نرسيده را در نظر بگيريد. اگر از او بپرسيد كه اوضاع چطور است، او در پاسخ به شما خواهد گفت كه: "فردا يك مشتري دارم كه قراره حتما ازم بخره!" اگر فردا از او سراغ مشتري را بگيريد مي گويد: "اگر امروز نيومده، فردا حتما مياد!"

3. اعتماد كننده

اگر كسي قبلا در حق تيپ شخصيتي ا خوبي نكرده باشد، آن ها باز هم به او اعتماد مي كنند، زيرا از نظر آن ها انسان جايزالخطا است.

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

4. کنجکاو

انسان های با مدل رفتاری ا دوست دارند در مورد مسائل شخصی شما بدانند. نکته مثبت این جا است که خودشان هم به راحتی در مورد زندگی شخصیشان با شما صحبت می کنند و حتی اتفاقات کوچک را هم برای همکاران و دوستانشان تعریف می کنند.



6. ترغیب کننده

مدل رفتاری ا در ترغیب و تقویت روحیه افراد حرفه ای است. به خوبی به بقیه انرژی می دهد و در متقاعد کردن دیگران خیلی خوب عمل می کند.

7. ایده پرداز

گاهی ایده هایی به ذهن ا ها می رسد که از قبل هیچ فکری درباره آن نکرده اند و خودشان هم از این ایده تعجب می کنند. آن ها ایده پردازها و بداهه گوهای خوبی هستند.

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

8. پر حرف

شخصيت | ها با اينكه ايده پردازهاي خوبي هستند ولي چون زياد حرف مي زنند، گاهي ايده هايشان بين حرف هايشان گم مي شود.



نقاط قوت تيب شخصيت |

1. مبتكر و خلاق
2. قابل انطباق
3. پر شور و شوق
4. سخنور
5. هماهنگ كننده



نقاط ضعف | ها

1. نامنظم و نداشتن برنامه
2. احساسی عمل کردن
3. اعتماد به همه

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



4. نداشتن پشتکار

5. ترس از طرد شدن



زبان بدن اها

1. رفتار صمیمانه و دوستانه

2. حرکات زیاد دست و صورت

3. گشاده رو

4. لبخند زدن و دست دادن

5. تمایل به گپ زدن و شوخی

نحوه رفتار با مشتری با تیپ شخصیتی ا

حالا که با رفتار گروه ا آشنا شدید، آیا می توانید بگویید با مشتری که مدل رفتاری ا دارد چطور باید

رفتار کنید؟

مشتری ا سریع و پرحرف و خونگرم است. عجله ای برای خرید ندارد و مایل است با شما گفتگو داشته

باشد. زمان برای او اهمیتی ندارد و اگر حوصله صحبتها و پرسشهایش را نداشته باشید و عصبانی

بشوید او را از دست خواهید داد. آن ها احساسی خرید می کنند و در بند جزئیات فنی و قیمت

نیستند.

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



در هنگام مواجهه با مشتری آ جازه دهید صحبت کندوبه او گوش کنید.

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

- زبان بدنتان باز و خیلی صمیمی باشد و خنده را فراموش نکنید.
- قبل از توضیحات درباره محصول، سعی کنید ارتباطی صمیمی و دوستانه برقرار کنید.
- اگر فرد ا مشتری قدیمی شما است، احوال خانواده او را بپرسید.
- نیاز به استفاده از القاب نیست، با اسم کوچک صدايش کنید.
- اجازه دهید صحبت کند و به او گوش کنید.
- انرژی منفی نداشته باشید و گله و شکایت نکنید.
- کاتالوگ های مختصر، ولی زیبا و رنگی به او بدهید.
- کارت ویزیت خود را برای ایجاد ارتباطات بعدی به او بدهید.
- در صحبت های خود از کلماتی مثل مهیج، خلاقانه، من شما را پشتیبانی می کنم، تفریح، لذت، زیبا و ... استفاده کنید.

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

- آنها عاشق دیده شدن و شناخته شدن هستند. از این موضوع در فروش خود استفاده کنید.