

معرفی مدل های رفتاری

DISC



[WWW.DISCMETHOD.COM](http://WWW.DISCMETHOD.COM)

## مدل‌های رفتاری چیست؟

بقراط حکیم یونانی، ۴۰۰ سال پیش از میلاد، رفتار انسان‌ها را مشاهده و مورد بررسی قرار داد. او متوجه شد که انسان‌ها در رفتارهای خود تشابهات و تفاوت‌هایی را دارند. بقراط رفتار افراد را به چهار دسته‌ی صفاوی، دموی، بلغمی، و سوداوی تقسیم کرده بود. به عبارت دیگر، او معتقد بود با وجود منحصر به فرد بودن انسان‌ها، از نظر رفتاری در چهار گروه کلی طبقه‌بندی می‌شوند.

پس از وی با ادامه‌ی بررسی رفتار انسان‌ها، اثبات شده است که رفتارهای قابل مشاهده می‌توانند در گروه‌هایی طبقه‌بندی شوند و هر یک از این گروه‌ها بیانگر یک مدل رفتاری می‌باشد.

مدل رفتاری شما تعیین کننده راه برقراری ارتباط (Doorway of communication) و تعاملات افراد با شما و همچنین نحوه‌ی برخورد شما با افراد دیگر می‌باشد. ضمناً وراثت و شرایط محیطی هر دو در شکل‌گیری مدل‌های رفتاری انسان‌ها نقش دارند و مدل رفتاری منحصر به فرد هر شخص را ایجاد می‌کنند.

## مدل DISC چیست؟

مدل DISC براساس مطالعات روانشناسی کارل یونگ (۱۹۲۰ میلادی) و ویلیام مارستن و تلاش‌های بیل بانستر به وجود آمده است. مدل DISC رفتار انسان‌ها را به چهار گروه کلی تقسیم می‌کند و در حال حاضر در سطح جهانی به عنوان مدل رفتاری برتر شناخته شده است.

مدل DISC از چهار مؤلفه‌ی (D Dominance), (I Influence), (S Steadiness), (C Compliance)

تشکیل شده است.

### Dominance

مؤلفه‌ی D رفتار افراد در مقابل مشکلات و سختی‌ها را بررسی می‌کند. افرادی که آماده‌ی مقابله با مشکلات و سختی‌ها هستند و به آن‌ها هجوم می‌برند، دارای مؤلفه‌ی D بالا هستند. افرادی که منتظر هستند تا شرایط به خودی خود درست شود دارای مؤلفه‌ی D پائین هستند.

### Influence

مؤلفه‌ی I در ارتباط با تأثیرگذاری کلامی افراد صحبت می‌کند. بدین ترتیب افرادی که قابلیت تأثیرگذاری بر دیگران را با استفاده از صحبت کردن و قدرت کلامی دارند، دارای مؤلفه‌ی I بالا می‌باشند. کسانی که ذات خوش‌بین هستند و همیشه به دنبال نقاط خوب و قابل اجرای می‌گردند دارای I بالا هستند و کسانی که به راحتی نمی‌توانند به محیط خارج از خود اعتماد کنند از I کمتری برخوردارند.

### Steadiness

مؤلفه‌ی S در ارتباط با آهنگ تغییرات در افراد می‌باشد. افرادی که در زندگی خود تمایل به ثبات دارند و از تغییرات استقبال نمی‌کنند و یا به سختی تغییری ایجاد می‌کنند، دارای مؤلفه‌ی S بالا هستند، در صورتی که افرادی دارای S پائین، علاقه‌مند به تغییر در زندگی و کار خود می‌باشند و آهنگ تغییر سریعی دارند.

### Compliance

مؤلفه‌ی C در مورد تبعیت از قوانین و مقررات وضع شده توسط دیگران می‌باشد. افرادی که به قوانین و مقررات وضع شده توسط دیگران احترام می‌گذارند و از آن تبعیت می‌کنند دارای مؤلفه‌ی C بالا می‌باشند. کسانی که نتیجه و سرعت کار مهم‌تر از کیفیت کار است از C پایین‌تری برخوردار هستند.

## ابزار DISC چیست؟

یک روش سنجش و ارزیابی مدل‌های رفتاری براساس مدل DISC می‌باشد.

این ابزار در سایت [www.DISCMETHOD.com](http://www.DISCMETHOD.com) در دسترس بوده و با تعیین مدل رفتاری هر فرد، خصوصیات و ویژگی‌های رفتاری، نحوه‌ی تعامل با دیگران، روش‌های یادگیری مؤثر و رشته‌ها و مشاغل مناسب هر تیپ رفتاری را مشخص می‌نماید.

این مدل هم‌اکنون در سطح جهانی به عنوان مدل رفتاری برتر شناخته شده است.

### ➤ چند نکته مهم

۱. مدل رفتاری با تست‌های شخصیتی متفاوتند و تنها به توصیف رفتارها می‌پردازند.
۲. هدف از استفاده مدل رفتاری ایجاد رابطه‌ی برنده / برنده می‌باشد و هیچ‌وقت نمی‌بایست از این ابزار برای برچسب زدن افراد استفاده کرد.
۳. یک مدل رفتاری، برتری نسبت به مدل رفتاری دیگر ندارد.
۴. طراحی مدل رفتاری شما ترکیبی از درصدهای مختلف کم و زیاد (highs and lows) چهار فاکتور D, I, S, C می‌باشد و ترکیب این فاکتورها است که رفتار شما را تشکیل می‌دهد.
۵. هر شخص توانایی و قابلیت تطابق با هر مدل رفتاری را دارا می‌باشد. ابزار DISC مدل رفتاری طبیعی شما را مشخص می‌کند و دانش و مهارتی در اختیار شما قرار می‌دهد که به گونه‌ای آگاهانه بنا به ضروریات و موقعیت‌ها، خود را تطبیق دهید.

## ویژگی‌های هر مدل رفتاری

### افراد با D بالا



- ❖ سریع و با صدای بلند صحبت می‌کنند.
- ❖ نتیجه از همه چیز برایشان مهم‌تر است.
- ❖ قوی و توانا هستند.
- ❖ از حل مسائل، اتمام کار و رسیدن به هدف لذت می‌برند.
- ❖ مسئول هستند.
- ❖ برای رسیدن به نتیجه به قابلیت‌ها اعتماد می‌کنند.
- ❖ از چالش و رقابت لذت می‌برند.
- ❖ علاقه‌مندی به ریسک‌پذیری، به چالش کشیدن وضعیت و شکستن قوانین هستند.
- ❖ سریع تصمیم‌گیری می‌کنند.
- ❖ اعتماد به نفس بالا دارند.
- ❖ کاملاً بی‌پرده صحبت می‌کنند.
- ❖ به سرعت حوصله‌شان سر می‌رود و کم تحمل هستند.
- ❖ غالباً زیاده خواهند.
- ❖ به راحتی عصبانی می‌شوند.
- ❖ به ورزش‌ها و بازی‌های رقابتی علاقه‌مند هستند.
- ❖ تقدیرنامه، جوایز و تصاویرشان به همراه افراد را به نمایش می‌گذارند.
- ❖ بعضاً نگران مورد سوء استفاده واقع شدن هستند.



## افراد با I بالا

- ❖ به روابط مردم اهمیت می دهند، مردم مدار هستند.
- ❖ خوشبین، دلنشین و اجتماعی هستند.
- ❖ در قانع کردن مردم موفق هستند.
- ❖ به تیم اهمیت می دهند.
- ❖ می توانند رویای بزرگ را ببینند و آن را بیان کنند.
- ❖ به مردم اعتماد می کنند.
- ❖ ارتباط با آنها لذت بخش است.
- ❖ علاقمند به ملاقات با افراد جدید هستند.
- ❖ علاقمند به کار کردن با دیگران و برقراری ارتباط شبکه‌ای هستند.
- ❖ به شکستن قوانین تمایل دارند.
- ❖ از کار با دیگران انرژی می گیرند.
- ❖ الهام بخش هستند.
- ❖ از جزئیات بیزارند.
- ❖ با اشتیاق و علاقه صحبت می کنند و به گپ زدن تمایل دارند.
- ❖ به فعالیتهای مردمی علاقمندند.
- ❖ یادبودهای دوستان و مشتریان را به نمایش می گذارند.
- ❖ شناخته شدن در اجتماع به آنها انگیزه می دهد.
- ❖ تا حدودی سازمان نیافته به نظر می رسند.
- ❖ معمولاً نگرانند که مورد قبول و توجه قرار نگیرند.

## افراد با S بالا



- ❖ ارتباط و پیشرفت تدریجی برایشان اهمیت دارد.
- ❖ وفادار هستند.
- ❖ صبور و متفکر هستند.
- ❖ دلسوز، پشتیبان و دارای رفتار دوستانه هستند.
- ❖ شنونده خوب و هم تیمی قابل اتکا هستند.
- ❖ هدفشان کمک به دیگران است.
- ❖ به کندی تغییر می کنند.
- ❖ از تناقض و تغییرات آنی بیزارند.
- ❖ کمک طولانی و دنباله دار را مهم می پندارند.
- ❖ صبور هستند و از ابتدا تا انتهای یک کار تیمی، خواهند ماند.
- ❖ به فعالیت های خانوادگی و فعالیت در گروه های کوچک علاقمندند.
- ❖ عکس های خانوادگی شان را به نمایش می گذارند.
- ❖ احتمالاً دارای گل و گیاه در محیط زندگیشان هستند.
- ❖ کارهای تیمی و کمک به دیگران به ایشان انگیزه می دهد.
- ❖ معمولاً به مقابله در برابر تغییر می پردازند.
- ❖ انحصار طلبند.
- ❖ ریسک و مقابله طلبی آن را نگران می کند.

## افراد با C بالا



- ❖ به کیفیت و درستی اهمیت می دهند.
- ❖ مظهر واقعیت هستند.
- ❖ قبل از تصمیم گیری تحقیق کافی می کنند.
- ❖ برای منطقی بودن خود ارزش قائل هستند.
- ❖ از سیستم ها و روش هایی که خروجی شان قابل پیش بینی است پیروی می کنند.
- ❖ علاقمند به جزئیات هستند.
- ❖ علاقه به کار انفرادی دارند.
- ❖ منظم هستند.
- ❖ کمال گرا هستند.
- ❖ معمولاً با صدای یکنواخت و احساس کم و البته خیلی دقیق صحبت می کنند.
- ❖ به انجام کارها به صورت انفرادی علاقمندند.
- ❖ معمولاً جداول و نمودارها را به نمایش می گذارند.
- ❖ برنامه ریزی خوب، سر وقت بودن و فعالیت های گروهی کوچک به آنها انگیزه می دهد.
- ❖ بیش از حد منتقد از خود و دیگران هستند.
- ❖ انتقاد از کار و اشتباهاتشان آنها را به شدت نگران می کند.