

شخصیت‌شناسی و رفتارشناسی دیسک disc چیست؟ آیا می‌دانید به راحتی می‌توانید با تیپ روانشناسی disc، جنس رفتار افراد را در موقعیت‌های مختلف تشخیص دهید؟ تا به حال فکر کرده‌اید، این الگو چقدر در موفقیت و حرفه‌ای بودن شما کمک خواهد کرد؟

تیپ‌شناسی بر اساس الگوی DISC اولین بار در سال ۱۹۲۸ توسط "ویلیام مولتون مارستون" ارائه شد که تحول عظیمی را در دنیای روانشناختی ایجاد کرد. مارستون در این ایده ۴ نوع سبک شخصیتی را بیان کرد که هر کدام از آنها به صورت غالب یا نسبی در افراد دیده می‌شود. همچنین این ۴ مورد از کودکی بسته به نوع محیط زندگی و روابط با افراد مختلف شکل می‌گیرد که در انتها آینده رفتاری فرد را تشکیل می‌دهد.

می‌توانیم با یادگیری مدل شخصیتی دیسک:

- یاد بگیریم چگونه با مدیریت رفتارمان، کارایی مان را افزایش می‌دهیم
- نقاط قوت رفتار خود را بشناسیم
- با توجه به موقعیت‌های متفاوت نحوه تطبیق رفتار خودمان با دیگران را بدانیم
- روابطمون را با دیگران بهبود و توسعه دهیم
- با مدیریت استرس و تعارضات با آرامش بیشتری زندگی کنیم
- رفتار دیگران را بهتر درک کنیم

چرا آگاهی از نوع شخصیت افراد اهمیت دارند؟

شناخت تیپ شخصیتی به ما کمک می‌کند تا بتوانیم با دیگران بهتر سخن بگوییم یعنی در [فن بیان](#) ما هم تاثیرگذار می‌باشد.

ارتباط و گفتگو با افرادی که آن‌ها را نمی‌شناسیم بسیار دشوار است. در چنین شرایطی، ممکن است دچار سوء تفاهم در درک رفتار و گفتار دیگران شویم. گاهی اوقات از دست کسانی که شخصیتی متفاوت با شخصیت ما دارند، بسیار کلافه می‌شویم. اگر بتوانیم نوع شخصیت افراد را بشناسیم، بهتر می‌توانیم با آن‌ها ارتباط برقرار کنیم.

شناخت تیپ شخصیت‌شناسی و رفتارشناسی دیسک به ما کمک می‌کند کشمکش‌هایمان را فیصله دهیم و یا از آن‌ها پیش‌گیری کنیم.

هنگامی که بدانیم که چرا فردی کاری را انجام داد و یا چیزی را گفت، واکنش منفی کمتری نسبت به او از خودمان نشان خواهیم داد.

آگاهی از انگیزه‌ی رفتار فرد به ما این اجازه را می‌دهد تا جلوی مشکلات را قبل از آنکه به وجود بیایند بگیریم

شناخت تیپ شخصیتی به ما کمک می‌کند تا تفاوت‌های دیگران را بهتر درک کنیم.

ما می‌دانیم که هر فردی، منحصر به فرد است، اما از طرفی نیز گاهی اوقات از دست افرادی که با شیوه‌ی ارتباطی ما سازگار نیستند کلافه می‌شویم.

ممکن است دوست ما شخصیتی تحلیل‌گر داشته باشد و بخواهد تمام واقعیات را بدینم، اما ما از او انتظار داریم تا تنها به ما و نظر ما اهمیت دهد.

اگر بدانیم که او شخصیت نوع CD دارد و ما شخصیت نوع SI داریم، دیگر از او انتظار زیادی نخواهیم داشت.

با دانستن چنین موضوعی، ما می توانیم نوع شخصیت او را بهتر درک کنیم، به آن احترام بگذاریم سپس واقعیاتی که می خواهیم را با او در میان بگذاریم.

شناخت تیپ شخصیت شناسی و رفتارشناسی دیسک کمک می کند مقبول باشیم و بر دیگران تاثیر مثبت داشته باشیم

در هر تعاملی که با دیگران داریم مقبولیت و تاثیر گذاری ما افزایش یا کاهش می یابد. آیا تا به حال با شخصی آشنا شده اید که یک لحظه هم نمی تواند درباره ی خودش صحبت نکند؟ هنگامی که می بینید به شما نزدیک می شود آیا از تعامل با او می ترسید؟

این کار شما بدین دلیل است که رفتار او باعث شده مقبولیت او پیش شما کمتر شود. بالعکس این اتفاق هم صادق است. اگر بسیار مشتاقید فردی را ببینید، نشان دهنده ی آن است که او پیش شما مقبولیت دارد و شما دوست دارید زمانتان را با او سپری کنید. با دانستن تیپ شخصیتی یک فرد، شما می توانید به سرعت، پیش او مقبولیت کسب کنید و با سازگار شدن با الگوی شخصیتی او نفوذ بیشتری بر او داشته باشید.

با انجام آزمون DISC می توانید توانایی خود و دیگران را بسنجید و مطمئن شوید، چه کسانی مناسب مذاکره و رابطه با شما هستند.

منظور از شخصیت شناسی و رفتارشناسی دیسک چیست و بر چه اصولی پایدار است؟

تیپ شناسی شخصیتی یکی از بهترین راه هایی است که می توانید تشخیص دهید در فن بیان، تیز حسی و اعتماد به نفس، مثبت یا منفی بودن، نگرش به دنیای اطراف چگونه عمل می کنید و به چه میزان قوی هستید. همچنین شما را در توسعه کسب و کار و روند جلسه مذاکره کمک زیادی خواهد کرد.

نظری شخصیت شناسی دیسک بر ۴ تیپ تسلط، نفوذ، موشکافی و ثبات استوار است. با ما همراه باشید تا اطلاعات بیشتری را در اختیارتان قرار دهیم.

برتری طلبی یا تسلط: (Dominance)

اگر در تست، تیپ D بالاتر بود یعنی فردی مسلط و کنترل گر هستید. بیشتر اوقات سعی دارید همه چیز را در کنترل خود قرار دهید و نتایج کار برایتان از اهمیت ویژه ای برخوردار است. این افراد نسبت به دیگران اعتماد به نفس بیشتری دارند.

خصوصیات ویژه:

کلی نگر هستند
کلامی صریح و رک و قاطع دارند
به چالش علاقه دارند و اهل رقابت هستند
اصل مطلب برایشان مهم تر است
افرادی قوی و نافذ هستند

خصوصیات عمومی:

خود محور
رک
پر جرات
قوی و نافذ
خطرپذیر
ماجراجو
مطمئن به خود
اهل رقابت
سریع الفکر
جاه طلب
منطقی
قاطع
پاسخگو
با اراده
پیشگام
مستقل

تاثیر گذاری و نفوذ: (Influence)

افرادی بسیار تاثیرگذار و اجتماعی هستند. آنها از تاثیر گذاشتن بر افراد و محیط لذت می برند و جزئی جدانشدنی از زندگی شخصی و کاریشان است. اغلب اگر در محیطی قرار بگیرند، شروع کننده بحث و خوش مشرب هستند.

خصوصیات ویژه:

مثبت و خوش بین هستند
افرادی شاد و سرزنده هستند
بسیار تاثیر گذار هستند
مشارکت می کنند و افرادی اجتماعی هستند
انرژی بالایی دارند و دوست داشتنی هستند
حذف شدن آنها را بهم می ریزد

خصوصیات عمومی:

معاشرتی
قانع کننده
با حسن نیت
تاثیر گذار

دوست داشتنی
اجتماعی
بخشنده
باوقار
شفاهی
مستقل
اهل صحبت
شاد و سرزنده

ثبات: (Steadiness)

اگر تیپ S فعال تری دارید به این معناست که فردی قابل اعتماد و مطمئن هستید. این افراد از نفوذ خود برای متقاعد کردن دیگران استفاده می کنند. همچنین از خدمت گذاری نیز لذت می برند.

خصوصیات ویژه:

شخصیتی آرام دارند
بسیار صبور هستند
حمایت گر هستند
استرس و اضطراب آنها را تحت فشار می گذارد
بسیار متواضع هستند
افرادی احساسی و خوش برخورد هستند

خصوصیات عمومی:

صبور
وفادار
آرام
قابل پیش بینی
خشنود
راحت
تودار
سنجیده
خوش برخورد
خونگرم
بی کشش
مقاوم در برابر تغییرات
سیستمی

وظیفه شناسی: (Conscientiousness)

طبق تحقیقات مارستون، شخصیت های وظیفه شناسی مطیع بوده و تمایل دارند کارها بر اساس قانون و استانداردهای تعیین شده انجام دهند. افرادی که تیپ C بالایی دارند، ترجیح می دهند در هر کاری متخصص باشند و برایشان یک امتیاز محسوب می شود.

خصوصیات ویژه:

تحلیلگر قهارى هستند
افرادی منطقی و دقیق هستند
جزئی نگردند و بسیار منظم
از اشتباه می ترسند
استقلال مالی و روانی (حساب گری) امری مهم در زندگی آنهاست

خصوصیات عمومی:

حساس
جاافتاده
محافظه کار
محاسبه گر
سنتی
تمیز
سیستمی
قابل اعتماد
کمال گرا
دقیق
حقیقت جو
نظام مند
اداب دان
دارای استانداردهای بالا
تحلیل گر

خود شناسی دیسک به شما کمک می کند که:

در زمان استرس و اضطراب چگونه با افراد مختلف برخورد کنید.
روابط خود را بهبود دهید و نیازهای روابط شخصی و سازمانی را تشخیص دهید.
در کار تیمی قوی شوید و پاسخگویی بهتری در مقابل مشتری داشته باشید.
در کسب و کار، نیازهای کارمندان و در خانه احتیاجات خانواده را سریع تر دریابید و برآورده کنید.

اولویت های خود و دیگران را بدانید و به آنها احترام بگذارید.
مدیر تاثیرگذاری باشید.

سخن آخر:

به طور کلی لازم است بدانید که این چهار تیپ در هر کسی وجود دارد اما یکی از آنها در فرد به شکل غالب ظاهر شده و بخش اعظمی از شخصیت وی را تشکیل می دهد. بنابراین برای اینکه به شناخت کامل و دقیقی از خود و اطرافیان برسید لازم است در خصوص شخصیت شناسی و بعد روانشناختی انسان ها تحقیق و جستجو بیشتری کنید. با توانایی در این حوزه، روابط عمیق و سازنده ای با اشخاص موفق برقرار خواهید کرد و در مذاکره و کسب و کارتان به درجه والایی می رسید.