

D I S C

DISC Personal profile system Dimensions of Behavior

نام شرکت/سازمان : بانک ملت

شماره تماس : ۰۲۱۱۵۵۶

وب سایت : www.bankmellat.ir



کد پرسنلی : ۷۵۳۰۶۱۹۶

تاریخ آزمون : ۱۳۹۸/۱۱/۱۵

نوع آزمون : دیسک حرفه‌ای

www.sinatik.com

توسعه یادگیری سینا



سرفصل‌های گزارش

از اینکه پرسشنامه دیسک را تکمیل نمودید از شما سپاسگزاریم ، امیدواریم که در مسیر خودآگاهی و افزایش کارایی فردی خود موفق باشید .

۳

۴

۶

۷

۸

۸

۱۰

۱۱

۱۳

۱۶

۱۹

۲۸

فصل اول : نمودارها و الگوی رفتاری شما

بخش اول : نمودارهای DISC و توضیحات مربوطه

بخش دوم : الگوی رفتاری شما در مدل جهانی DISC

بخش سوم : معرفی الگوی رفتاری DISC

فصل دوم : ابعاد و توصیف ویژگی‌های رفتاری شما

بخش اول : ابعاد اصلی DISC شما

بخش دوم : شاخص ابعاد DISC

بخش سوم : توصیف شاخص ابعاد DISC

فصل سوم : تشریح الگوی رفتاری شما

فصل چهارم : پیشنهادات و توصیه‌ها

فصل پنجم : تشریح مدل DISC

فصل ششم : مشاغل پیشنهادی متناسب با الگوی رفتاری

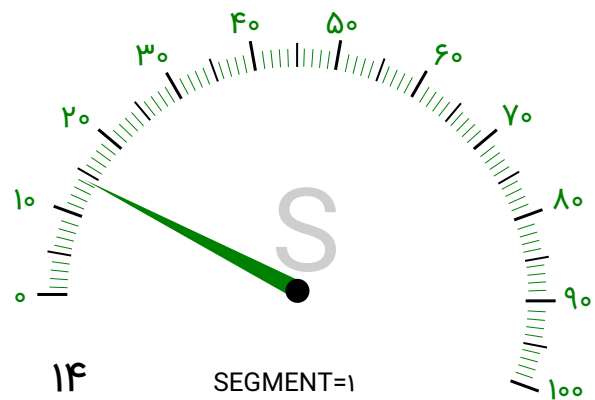
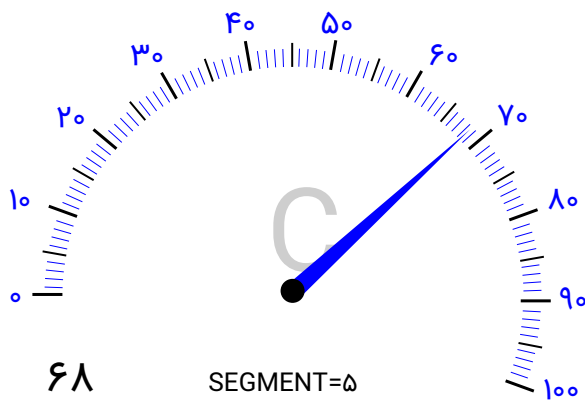
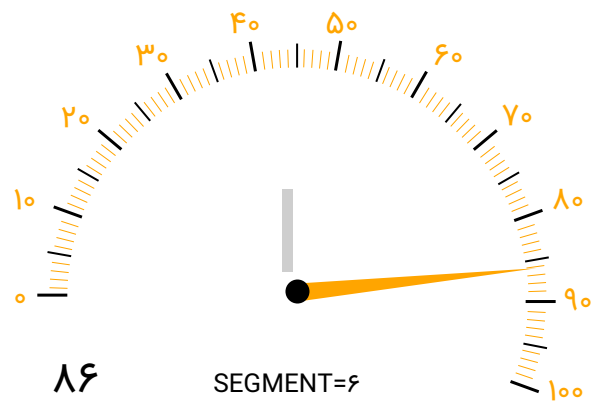
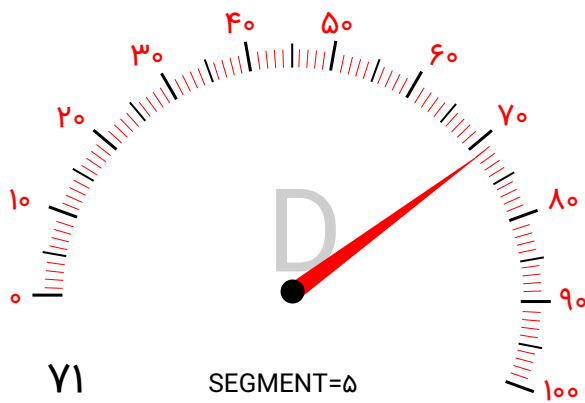
برای درک بهتر این گزارش لطفاً آن را پرینت نموده و به دقت مطالعه نمایید ، این گزارش بر اساس پاسخ‌های شما به سوالات و واکنش شما در محیطی می‌باشد که انتخاب نموده اید (کار ، منزل ، اجتماع و ...)، ما در محیط‌های مختلف رفتارهای متفاوتی خواهیم داشت و برای درک بهتر گزارش لطفاً مواردی که شامل شما نمی‌شود را مشخص نموده و پس از بررسی توسط یکی از نزدیکان تان که شما رو خوب می‌شناسد و تایید ایشان آن‌ها را حذف نمایید. لازم به یادآوری است که در مدل جهانی DISC الگوی خوب یا بد وجود ندارد و این گزارش آینه‌ای از رفتارهای شما در محیط مورد نظر تان می‌باشد . لطفاً گزارش را مطالعه و در صورت نیاز به توضیحات تکمیلی با معرف خود تماس بگیرید.

فصل اول : نمودارها و الگوی رفتاری شما

بخش اول نمودارهای DISC و توضیحات مربوطه

نمودارهای DISC شما در زیر نمایش داده شده است، بر اساس پاسخ های تان، میزان هرکدام از ابعاد چهارگانه **D.I.S.C** شما به درصد در نمودار مشخص شده است، تفسیر و تحلیل های ادامه گزارش بر مبنای همین گراف بدست آمده است. با مطالعه این گزارش با نقاط قوت، قابل بهبود و الگوی رفتاری خود آشنا خواهید شد.

الگوی شما : IC

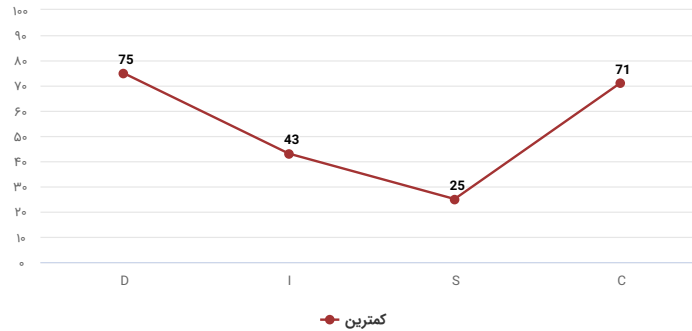


نمودار اصلی

کد الگوی شما : ۵۶۱۵

بخش اول : نمودارهای DISC و توضیحات مربوطه

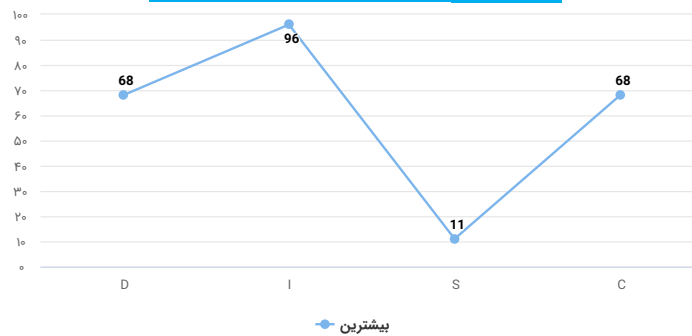
نمودار کمترین



Dr-Code.ir

نمودار کمترین (نمودار طبیعی): نشانگر رفتار طبیعی شماست. رفتاری که برای کارتان به ارمغان می‌آورید.

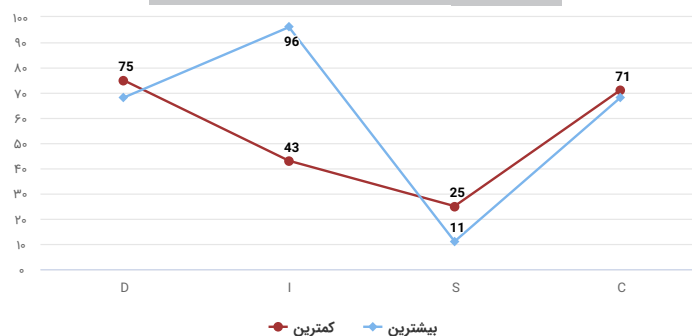
نمودار بیشترین



Dr-Code.ir

نمودار بیشترین (نمودار تطبیق یافته): معرف پاسخ شما به محیط است. رفتاری که شما فکر می‌کنید نیاز است از خود بروز دهید تا در کارهای تان موفق باشید.

تطابق کمترین و بیشترین



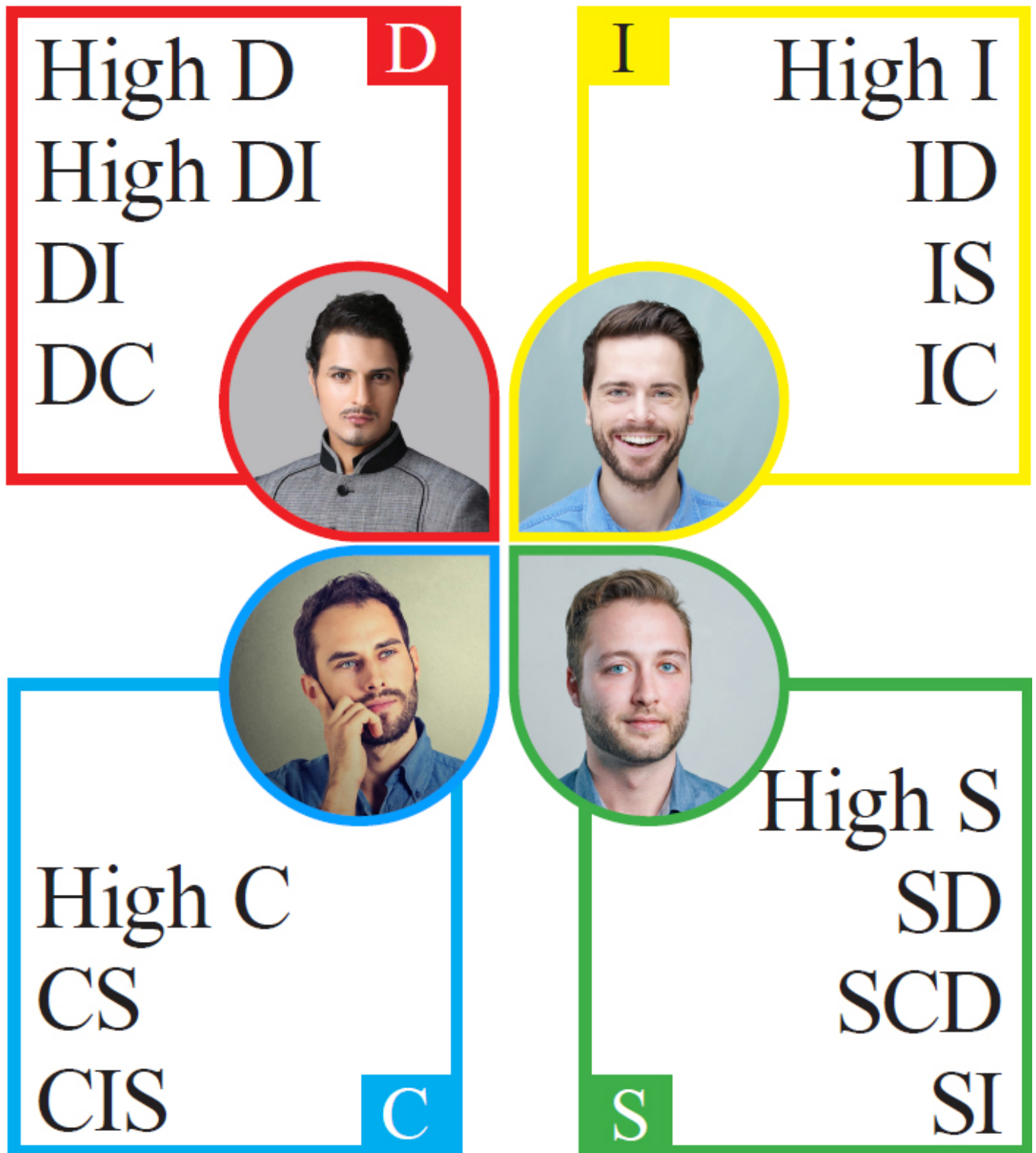
Dr-Code.ir

اگر نمودار تطبیق یافته شما با نمودار طبیعی شما بسیار متفاوت باشد، شما برای تغییر یا پوشاندن رفتار تان تحت فشار خواهید بود. اگر خواهان اطلاعات بیشتری در مورد چگونگی تهیه گزارش تان هستید لطفاً با رابط خود تماس بگیرید.

میزان تمایل رفتاری شما

تمایل به جزئی نگری و ریزبینی	۶۷	پایین	تمایل به پیشرو بودن و هدایت دیگران	۹۷	خیلی بالا	رعایت حال دیگران در گفتار	۵۸	پایین خیلی
تمایل به کلی نگری	۸۵	بالا	تمایل به پیرو بودن و دنباله روی از دیگران	۶۱	پایین خیلی	رک و صریح در گفتار	۹۷	بالا خیلی
تمایل به تبعیت از قوانین و مقررات	۶۷	پایین	تمایل به درون گرایی	۶۷	پایین	سطح انرژی/ هیجان خواهی بالا	۸۸	بالا
تمایل به آزادی و رهایی (عدم تبعیت از برنامه و چارچوب)	۸۸	بالا	تمایل به برون گرایی	۸۸	بالا	سطح انرژی/ هیجان خواهی پایین	۶۷	پایین
تمایل به حل مساله بصورت منطقی	۷۹	متوسط	تمایل به کسب تجربه های جدید(تجدد گرایی)	۱۰۰	خیلی بالا	متواضع و انعطاف پذیر بودن	۵۸	پایین خیلی
تمایل به حل مساله بصورت احساسی	۷۶	متوسط	تمایل به رسوم و سنت ها	۶۷	پایین	مغرور و خشک و جدی بودن	۹۴	بالا خیلی
تمایل به ریسک و خطرکردن	۱۰۰	خیلی بالا	تمایل به رویاپردازی	۷۶	متوسط	عدم اطمینان به وضع موجود	۷۹	متوسط
تمایل به محافظه کاری و احتیاط	۵۵	پایین خیلی	تمایل به واقع گرایی	۷۹	متوسط	مطمئن به وضع موجود	۸۸	بالا
تمایل به خویشتن داری	۵۵	پایین خیلی	تمایل به دقت	۶۷	پایین	تمایل به ابتکار و ابداع	۹۴	بالا خیلی
تمایل به نشان دادن واکنش	۱۰۰	خیلی بالا	تمایل به سرعت	۹۷	بالا خیلی	عدم تمایل به ابتکار و ابداع	۵۸	پایین خیلی
تمایل به ایجاد تغییر و تحول	۱۰۰	خیلی بالا	تمایل به نظم و انضباط	۶۷	پایین	متمرکز بودن در کار	۶۷	پایین
تمایل به ثبات و حفظ وضع موجود	۵۵	پایین خیلی	تمایل به بی نظمی و شلوغی	۸۸	بالا	عدم تمرکز در کار	۸۸	بالا
تمایل به خرج کردن	۸۸	بالا	تمایل به ایجاد کسب و کار و مستقل کار کردن	۹۷	بالا خیلی	تمایل به تاثیر گذاری کلامی	۷۰	پایین
تمایل به پس انداز کردن (مقتصد بودن)	۶۷	پایین	تمایل به کارمندی	۵۵	پایین خیلی	تمایل به تاثیرگذاری نوشتاری	۶۷	پایین
تمایل به کار گروهی و همکاری تیمی	۷۶	متوسط	تمایل به درک دیگران و همدلی	۶۱	پایین خیلی	تمایل به نتیجه گرایی و اتمام کار	۹۷	بالا خیلی
تمایل به کار انفرادی	۷۹	متوسط	تمایل به خودخواهی	۹۴	بالا خیلی	تمایل به فرآیند گرایی	۶۷	پایین
تمایل به گوش دادن	۵۵	پایین خیلی	تمایل به بروز احساسات	۷۶	متوسط	تمایل به ارتباط با دیگران	۷۶	متوسط
تمایل به صحبت کردن	۸۸	بالا	عدم تمایل بروز احساسات	۷۹	متوسط	تمایل به تنهایی	۷۹	متوسط
تمایل به واقع گرایی و تحلیل	۷۹	متوسط	اعتماد به نفس بالا	۱۰۰	خیلی بالا	تمایل به برنامه ریزی (انجام کارها طبق برنامه)	۶۷	پایین
تمایل به خوشبینی / نیک بینی	۷۶	متوسط	اعتماد به نفس پایین	۵۵	پایین خیلی	تمایل به انجام کارهای آنی و فی البداهه	۱۰۰	بالا خیلی

بخش دوم : الگوهای متداول در مدل جهانی DISC



بخش سوم : معرفی الگوی رفتاری در مدل جهانی DISC

الگوی : IC

الگوی رفتاری شما با توجه به پانزده الگوی صفحه قبل الگوی IC می باشد. توضیحات ذیل خلاصه ای از الگوی رفتاری شما می باشد .

شما تلاش می کنید که خوب به نظر برسید و هدف تان " پیروزی " همراه با شایستگی و لیاقت می باشد، دیگران را بوسیله توانایی آن ها در انجام کارها ارزیابی می کنید. شما به وسیله شناخت از طریق رفاقت ، بر دیگران تاثیر می گذارید. تلاش می کنید با دست یابی به اهداف همراه با گروه، برای سازمان تان ایجاد ارزش کنید.

بیش از حد از ؛ اقتدار و ابتکار استفاده می کنید و تحت اجبار و فشار فردی نا آرام ، منزوی و بی حوصله می شوید. از دست دادن نتایج کارتان یا شکست در اهداف، باعث استرس و نگرانی شما می شود.

شما می توانید، اثر بخشی خود را با استفاده از این عوامل افزایش دهید: کار را تا پایان شخصا" دنبال می کنید، هنگام وجود مخالفت دنبال افراد تاثیرگذار هستید و با آهنگی ثابت و پیوسته حرکت می کنید.

شما ایده های خلاقانه ای می آفرینید که در جهت اهداف عملی بکار می رود . از روش های مستقیم برای دست یابی به نتایج بهره می جوید. رقابت جو هستید اما مردم ترجیح می دهند شما را بیشتر قاطع تلقی کنند تا فردی پرخاشگر، چون نسبت به دیگران با ملاحظه رفتار می کنید. . به جای دستور دادن به دیگران، با تشویق، افراد را درگیر کار می کنید . شما با تشریح دلایل منطقی فعالیت های پیشنهادی ، افراد اطراف خود را به همکاری تشویق و ؛ می کنید .

شما به دیگران کمک می کنید تا آن ها تصویری از مراحل لازم جهت کسب نتایج را به دست آورند و معمولا" از جزئیات برنامه کاری صحبت می کنید که برای اطمینان از پیشرفت منظم جهت حصول نتیجه ، گردآوری کرده اید . از آنجایی که شما مشتاق پیروزی هستید ، زمانی که استاندارد های تان رعایت نشود و یا پیگیری زیاد برای اتمام کار لازم باشد ، بی حوصله می شوید.

شما منتقد خوبی هستید و انتقادات خود را شفاهی می گوید و گه گاهی کلمات شما برخورد است و البته اگر آرام و آسوده خاطر باشید، کنترل بهتری روی اوضاع خواهید داشت . یک قاعده ی کلی مفید جهت موفقیت شما این است که "وقتی چیزی را می بری که قبلا برنامه ریزی دقیق و تلاش زیادی کرده باشی"

فصل دوم : ابعاد و توصیف ویژگی‌های رفتاری شما

بخش اول : ابعاد اصلی DISC شما

الگوی IC :

اصلی‌ترین تمایل و بعد رفتاری شما براساس پاسخ‌هایی که در محیط مورد نظر داده‌اید، بعد اثرگذاری یا (I) و بعد قانون‌گرایی یا (C) است. شما تمایل زیادی به تاثیرگذاری بر روی افراد از طریق مهارت‌های کلامی خود دارید و همزمان علاقه دارید که براساس قوانین و چارچوب‌ها عمل کنید که این موضوع رفتار شما را تا حدی پیچیده کرده است. متن ذیل را به دقت مطالعه کنید و آن بخش‌هایی که مطابقت بیشتری با شما دارد لحاظ کنید ولی این نکته را مدنظر قرار دهید که تفسیر و برداشتی که شما از این گزارش دارید با تفسیر و برداشتی که کارشناسان و پژوهشگران این حوزه دارند ممکن است متفاوت باشد. پیشنهاد می‌شود برای تفسیر دقیق‌تر با مشاورین و مدرسین ما تماس حاصل فرمایید و اطلاعات بیشتر و دقیق‌تری را اخذ کنید.

تاثیر گذاری (I) و وظیفه شناسی (C)

کسانی که در تاثیرگذاری توانمندند (یعنی I بالا دارند) خواهان تماس با مردم هستند و از ایجاد تاثیرات مطلوب لذت می‌برند. آنان اغلب به دنبال فرصت‌هایی برای ایجاد شور و شوق در اطرافیان و کسب محبوبیت هستند. کسانی که حس قانون‌گرایی قوی دارند (یعنی C بالا دارند) هنگام کار در محیطی که در آن کیفیت و درستی کار اهمیت دارد، ترجیح می‌دهند که بیشتر از هر چیز دقیق باشند.

افراد با I بالا خواهان به انجام رساندن اهداف‌شان با دیگران و یا از طریق دیگرانند. آن‌ها آزادی بیان بدون هیچ قید و شرطی را تحسین می‌کنند و تصمیم‌گیری‌شان از روی احساسات است. برعکس، قانون‌گرایی (دارای C بالا) می‌خواهند دقیق باشند و با شیوه‌ای تحلیل‌گرایانه تصمیم بگیرند. آن‌ها ترجیح می‌دهند عوامل تاثیرگذار بر عملکردشان را کنترل کنند و دنبال فرصت‌هایی برای نشان دادن مهارت‌های‌شان هستند. تاثیرگذاران بدلیل مبالغه در باورهای‌شان با دیگران کمی مشکل دارند. بهتر است تاثیرگذاران از افرادی که در پیشنهادهای خود با آمار و ارقام حمایت می‌کنند کمک بگیرند و همچنین برای این که از ابتدا تا انتهای پروژه بر روی وظایف خود متمرکز بمانند دنبال روشی منطقی و نظام‌مند باشند. افراد بسیار وظیفه‌شناس متفکرانی تحلیل‌گر هستند که می‌خواهند، ویژگی‌های یک مسئله را پیش از پرداختن به آن بدانند.

کسانی که وظیفه‌شناسی بسیار بالایی دارند (دارای C بالا) هنگام کار با دیگران مایلند سیاستمدار باشند و از درگیری مستقیم پرهیز می‌کنند. بالا بودن سطح تحمل‌شان در مشاجرات از آن‌ها افرادی موثرتر می‌سازد، همچنین بهره‌مندی از این روش به ایشان در یافتن همکاری‌های کمک‌میکند که توانایی شروع و پیش‌بردن بحث را دارند و عقاید جنجال‌برانگیز را به دیگران می‌قبولانند.

افراد با I بالا؛ هنگام مدیریت دیگران گاهی نگران احترام به آزادی‌های آنان می‌شوند و ممکن است عمداً روش عدم مداخله را در پیش گیرند، از این رو افرادی که با آن‌ها کار می‌کنند موقعیت‌های فراوانی برای بروز خلاقیت و ارائه ایده دارند. برای ایشان سودمند است که روش‌های مبتکرانه‌تر را پیش بگیرند و دیدگاه‌های واقع‌بینانه‌ای را در صورت نیاز ارائه کنند.

شما بعنوان فردی که متأثر از بعد اثرگذاری و قانون گرایی هستید فردی مشتاق با روابط اجتماعی خوب هستید که تمایل دارید در چارچوب های مشخص و بر اساس قوانین کارها را دنبال کنید.

شما فردی هستید که دو بعد متضاد اثرگذاری و قانون گرایی را درون خود دارید که با آگاهی و شناخت از نقاط قوت و محدودیت های خود، می تواند بعنوان یک ویژگی منحصر بفرد در شما تجلی پیدا کند، ولیکن در صورت عدم شناخت از ابعاد اصلی خود ممکن است دستاوردهای خود را از دست بدهید و یا عملکرد پایین تری را تجربه کنید.

توجه کنید که شما در محیط های جدی و کاری بیشتر بعد قانون گرایی را از خود بروز می دهید و در محیط های دوستانه و با اطرافیان مورد اعتماد خود، بیشتر بعد اثرگذاری در شما دیده می شود و برخی از اوقات ممکن است اطرافیان و همکاران پیام های دوگانه ای را هم زمان از بعد اثرگذاری و قانون گرایی بگیرند که تا حدی برای ایشان گیج کننده باشد.

شما با داشتن ابعاد اثرگذاری و وظیفه گرایی بالا، به احتمال زیاد، هم توان ایده پردازی و ارایه ایده های جدید را داشته و هم می توانید جزییات انجام ایده خود را تهیه نمایید، پس قدر این ویژگی های خود را دانسته و کارهای نوآورانه و خلاقانه ایجاد کنید.

به عنوان فردی که همزمان ابعاد تاثیرگذاری و قانون گرایی دارید، فردی هستید میان گرا، دارای ارتباطات خوب ولی در چارچوب های خاص و ویژه ای که تعریف می کنید. در عین حال که با همکاران و اطرافیان اجتماعی و باز برخورد می کنید همزمان در حین نزدیک شدن افراد به شما، گارد بسته ای را نشان می دهید.

همچنین شما در بیشتر اوقات به دنبال کسب تأیید از سوی اطرافیان هستید و همزمان تردیدها، ترس ها و نگرانی های زیادی دارید که ممکن است این چرخه تأیید و تردید برخی از موفقیت ها و دستاوردهای شما را تحت تاثیر قرار دهد.

بخش دوم : شاخص ابعاد DISC



بخش سوم : توصیف شاخص ابعاد DISC

بعد ثبات : S

- شتاب زده -
با عجله تصمیم سازی می کنید و در شرایط دشوار راه حل مناسب را به سرعت می یابید ولی در مواقع افراطی به جزئیات توجه نکرده و در نتیجه عاقبت امور مورد رضایت تان نخواهد بود.

- بی قرار -
شما با بی صبری، به دنبال یافتن راه حل های بدیع بوده تا بتوانید گروه را با موفقیت به جلو برانید ولی زیاده روی ممکن است شما را فردی ناآرامی نشان دهد.

- متحول کننده -
شما با این ابزار به دنبال خلق راه حل های جدید هستید ولی ممکن است در صورت افراط نکات مهم و خوب مسائل قبلی و سنتی را نادیده بگیرید.

- عیب یاب -
شما خطاها را به راحتی رصد و عنوان می کنید و گروه را به تلاش برای حل آن ها رهنمون می سازید ولی اگر خرده گیری شما بیش از حد باشد افراد شما را ترد خواهند کرد.

- خود انگیز -
شما با خود انگیزتگی، ضمن خلق راه حل های برجسته برای مشکلات پیچیده، باعث بروز بهترین عقاید می شوید ولیکن اگر این استقلال به شما داده نشود سرخورده و دل سرد می گردید.

- ناراضی از وضع موجود -
با این حس شما به دنبال پیشرفت و موفقیت بیشتر می باشید ولی با نق زدن های متوالی شما را فردی خودخواه و بهانه گیر معرفی می نماید.

- مؤثر -
شما به دلیل روحیه ی کاری خود در اتمام امور بسیار کوشا می باشید ولی در موارد بحرانی ممکن است نتوانید سنجیده عمل کنید.

بعد تسلط : D

- موکد -
توانایی نه گفتن در هنگام رویارویی با چالش ها جهت حفظ دستاوردها و استانداردها ویژگی مثبت شماست ، به شرط این که حمل بر خودستایی نشود.

- ریسک پذیر -
تصمیم گیری سریع و اجرای توام با مخاطره در شرایطی که دیگران در ابهام و عدم تصمیم گیری به سر می برند ویژگی مثبت شماست ولی در صورت افراط به بی احتیاطی تعبیر می شود.

- بی باک -
وقتی شما ماجراجویانه عمل می کنید ، گروه می تواند در رسیدن به هدف با شور بیشتری عمل نماید ولی زیاده روی در این ویژگی ، باعث می شود دیگر شما را همراهی نکنند.

- استوار -
قاطعیت توام با اعتماد به نفس ، ویژگی خوبی برای شما و دنبال کنندگان تان می باشد به شرط این که احساسات آن ها را در نظر گرفته و با خشونت رفتار ننمایید.

- پی جو -
اگر هدف شما دریافت جواب ها و شیوه های بهتر و نوین باشد ، کنجکاوی نقطه مثبتی است ولی تکرار آن باعث رکود درکار های تان و کناره گیری افراد گروه می شود.

- خاطر جمع -
اطمینان به قابلیت های تان ، شما را رهبری موفق جلوه می دهد. ولی افراط در این ویژگی شما را سرخود و یک دنده معرفی می کند.

- برتری جو -
صرف انرژی جهت برنده شدن ، بهتر شدن و تفکر در این حوزه به شرط توجه به اخلاق حرفه ای و بازی برد برد ، ویژگی قابل ستایش شماست.

بخش سوم : توصیف شاخص ابعاد DISC

بعد تاثیرگذاری : A

- ارتباطی -
شما با گروه به خوبی به منظور انجام بهینه امور معاشرت می نمایید ولی جهت استفاده از نظرات دیگران باید قدری تامل داشته باشید.
- متقاعد کننده -
شما در مجاب نمودن گروه و حرکت به سوی اهداف مشترک بسیار مجرب هستید ، فقط مراقب باشید از ایجاد احساس فریب خوردن و سوء استفاده قرار گرفتن در دیگران جلوگیری کنید.
- تابع انگیزه آنی -
شما فردی علاقمند و خود انگیزه هستید ولی در اغلب موارد تکانشی و بدون تامل کارها را انجام می دهید که این شانس موفقیت تان را کم می کند.
- هیجانی -
شما بسیار احساساتی و پرشور می باشید و در کلیه امور بی پرده اظهار نظر می کنید و افراط در این ویژگی می تواند گروه را به دلیل احساس دخالت های بی جا از شما دور کرد.
- خود اظهارکننده -
شما اطلاعاتی درباره خود به دیگران داده و نظرات کارشناسی تان را ارائه می دهید. و این اجازه می دهد که آن ها ، شما را به خوبی تجزیه و تحلیل کرده و در مواقعی از فرایند امور کنار می گذارند.
- اعتماد کننده -
اطمینان و حسن نیت شما به دیگران موجب ایجاد جو مثبت در گروه است ولی اگر از حدی فراتر رود شما را ساده لوح می پندارند.
- نافذ -
شما به راحتی گروه را تحت تاثیر خود قرار داده و مشاور خوبی برای شان هستید و موجب تحرک شان می شوید. ولی بهتر است، تا پایان فرایند با گروه همراه باشید.

بعد وظیفه شناسی : C

- مؤدب -
شما مبادی آداب بوده و بسیار رسمی رفتار می کنید که این ویژگی می تواند، محیطی همراه با نزاکت و خوش آیند ایجاد نماید ولی در صورت افراط شما را متملق و ریاکار تلقی می نمایند.
- محتاط -
بررسی همه جانبه و احتیاط در امور ویژگی بارز شماست که منتج به پیشگیری از اشتباهات شده ولیکن مراقب بودن بیش از حد باعث تنبلی شده و مانع اتمام کارهای تان می شود.
- مراقب -
گفتگوی حساب شده و امتناع شما از انتقاد، ممکن است راستی و صداقت را در گروه افزایش دهد ولی با افراط در این ویژگی، اختلافات مابین شما و گروه پنهان می ماند.
- دارای معیارهای بالا -
شما برنامه هایی با استانداردهای بالا طراحی می کنید که موجب رشد گروه می شود ولی فشار بیش از حدتان در اجرای این معیارها روابط بین گروه را بهم می ریزد.
- تحلیل کننده -
شما با منطق، تمام جوانب کار را سنجیده و باعث افزایش دقت و کیفیت کارها می شوید. ولی افراط در این ویژگی، خلاقیت تان را ذایل می گرداند.
- حساس -
شما با نکته سنجی و حساسیت نقاط قوت و ضعف برنامه ها را به نحو احسن می یابید ولیکن استفاده بیش از حد این ویژگی مانع پیشبرد امور می شود.
- کامل -
جا افتادگی و عقلانیت شما ویژگی مناسبی برای حل مسائل گروه است ولی عدم استفاده از خلاقیت و ایده های جدید شما را همراهی گروه باز می دارد.

فصل سوم : تشریح الگوی رفتاری شما

در این بخش ترجیحات و تمایلات رفتاری براساس چهار بعد اصلی رفتاری شما آورده شده است. هر فرد رفتاری منحصر به فرد دارد ولی تجربیات و پژوهش های انجام شده افراد را در ۴ دسته اصلی و ۱۵ تیپ رفتاری دسته بندی می کند. شما بر اساس چهار بعد تسلط گرایی، اثرگذاری، ثبات گرایی و قانون گرایی و بر اساس ترجیحات رفتاری خود دسته بندی شده اید. این ارزیابی صرفاً جنبه های رفتاری شما را که متأثر از وراثت و محیط است را نشان می دهند و برای شناخت کامل افراد نیازمند بررسی لایه های عمیق تری از شما با انجام آزمون های متعدد و مصاحبه های عمیق هستیم، ولی شناخت مدل رفتاری افراد در هر سطح و منظوری مهم است. با شناخت دقیق مدل رفتاری افراد ارائه برنامه های بهبود و توسعه، متدهای کوچینگ و روش های مشاوره می تواند اثربخشی بیشتری داشته باشد.

الگوی رفتاری شما

شما متأثر از دو بعد رفتاری اثرگذار و قانون گرا هستید و الگوی رفتار شما IC است. گزارش خود را به دقت مطالعه کنید و آن بخش هایی را که با الگوی رفتاری شما مطابق بیشتری دارد پر رنگ کنید و بخش هایی را که با الگوی رفتاری شما مطابقت کمتری دارد در نظر بگیرید. در صورتیکه اطلاعات بیشتر و دقیق تری می خواهید با یکی از مشاورین یا مدرسین مورد تأیید ما که در وب سایت معرفی شده اند تماس حاصل فرمایید مطمئن باشید که اطلاعات دقیق تر و مفید تری دریافت می کنید.

الگوی IC

انگیزه شما

شما در چارچوب الگوی رفتاری IC ممکن است باتلاش و پشتکار به سوی موفقیت گام بردارید و پیروز به نظر برسید. بیشتر اوقات مایلید بابت انجام کارهای خاص تحسین شوید و از موفقیت های شما قدردانی شود.

شما تمایل دارید به سمت هدف با استانداردهای بالا و کمال گرایی پیش بروید و تلاش کافی می کنید، هر چند که ممکن است در برخی از اوقات در پیگیری و اقدام قاطع تردید می کنید.

شما تمایل دارید کارها به بهترین شکل انجام شود و زمانیکه فعالیت های تیمی انجام می دهید تلاش می کنید که عضو موثر و سازنده تیم باشید و کیفیت و اقدامات درست برای شما مهم هستند.

شما در قانع کردن و مذاکره کردن با دیگران صبور و با استدلال هستید و تلاش می کنید با اطلاعات و تحلیل های عمیق تر، نظر مساعد اطرافیان را جلب کنید.

شما در برخورد با اطرافیان بسیار سنجیده و با ملاحظه برخورد می کنید و با حفظ چارچوب ها و همچنین مهارت های کلامی خوبی که دارید، کارها را پیش می برید.

شما به احتمال زیاد نقدها و تحلیل های عمیقی دارید و دائماً در حال کسب اطلاعات و تجارب جدید و ارزیابی آنها هستید، هر چند که استفاده از آنها احتیاط می کنید و در تلاش هستید تمام جوانب کار را در نظر بگیرید.

عادت های کاری

زمانیکه فعالیت یا پروژه ای را برای انجام دارید، تلاش می کنید جزئیات و نحوه انجام کار را به دقت و در قالب یک برنامه اجرایی دقیق مدون و مستند کنید. احتمالاً بیشترین تمرکزتان بر روی روش و نحوه انجام کار بشکل منظم و پیشرفت گام به گام را برای دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده است، همچنین شما در روند انجام کار از ایده های جدید و خلاقانه استفاده می کنید. درحقیقت شما افکار نو و بدیع را تحسین می کنید اما به استفاده عملی از ابتکارات بیشتر علاقه دارید. یک نظریه هوشمندانه غالباً برای تان کافی نیست، چون می خواهید ایده های متعالی، شما را در به تحقق نتایج ملموس رهنمون کنند.

زمانیکه برنامه ای جهت اجرا مصوب می شود، معمولاً می خواهید اطمینان یابید همه اعضای گروه به انجام کار متعهد هستند یا خیر. از آنجایی که کار گروهی برای شما اهمیت و ارزش والایی دارد، از این رو بعید است که شما دستورهای قاطع و محکمی صادر کنید، یا دیدگاه هایی افراطی پیش بگیرید. بنابراین، راهبردتان کمک به کسانی است که بتوانند تصویری از مراحل و اهداف پروژه را در ذهن تجسم کنند. شما می خواهید همکاران تان درگیر کار شوند و با هم در راستای موفقیت های موثر گام بردارند.

شما بیشتر اوقات دیگران را با توانایی اشان در آغاز کار، ارزیابی می کنید. در این روش، ممکن است رقابت های دوستانه را میان اعضای گروه تشویق و ترغیب کنید تا آنها را متمرکز و باانگیزه نگه دارید. شما بر این باورید که رقابت دوستانه شیوه خوبی برای شکوفا شدن استعدادها و مهارت های همکاران است.

شما تمایل به رقابت های دوستانه دارید، و از رفتارهای تند و خشن دوری می کنید، به احتمال زیاد اگر در پیشرفت ها وقفه ای بوجود آید، بی صبر و نا آرام می شوید و دلایل و ریشه های عدم تحقق آنرا را جویا می شوید. در شرایط مشابه، اگر استانداردها حفظ نشود یا کارها به پیگیری بسیار نیاز داشته باشد، ممکن است ناامیدی و در برخی از موارد مردد شدن در پی گیر و اتمام خود را نشان دهید.

در چنین شرایطی، شما می توانید به شخصی سخت گیر و خرده گیر یا حتی ناخوشایند تبدیل شوید، به ویژه هنگامی که از همکارانتان زیاد انتقاد می کنید، ولیکن از آنجایی که شما فردی ارزشمند برای گروه هستید و انگیزه های بالایی دارید گروه پذیرای شما است.

دیدگاه شما

فاکتورهای برنده شدن و محبوبیت، دو عامل برای پیشبرد شما جهت رسیدن به اهداف هستند. هر چند که از ظرفیت های کار گروهی نیز جهت رسیدن به اهداف کمک می گیرید.

با وجود علاقه شما به کار تیمی خواهان کنترل و اعمال قدرت از طریق بررسی جزئیات و فرآیندها هستید و می خواهید اطلاعات خوبی در موضوعات مورد نظر داشته باشید. همچنین، ممکن است مهارت های خود را تا جایی بکار گیرید که راه حل هایتان بیشتر هوشمندانه باشد تا کاربردی و عملیاتی. توجه داشته باشید که پی گیری بیشتر و کاربردی بودن کارها می تواند عملکرد شما را به شکل چشم گیری افزایش دهد.

با توجه به الگوی رفتاری شما و تردیدها و کمال گرایی زیادی که دارید، ممکن است برخی از اوقات دنبال نتایج نباشید و در حلقه تردید و تأیید قرار گیرید و از اقدامات اساسی باز بمانید.

شما در تعاملات اجتماعی مراقب و سنجیده هستید ولیکن در تعارضات و چالش های جمعی سرسخت و غیر انعطاف پذیر هستید و همدلی کمتری در شما دیده می شود. بهتر است دلایل نگرانی و ناراحتی خود را با انعطاف پذیری بیشتر طرح موضوع کنید.



بیشتر اوقات از به نتیجه نرسیدن اهداف خود یا ابزار مخالفت های دیگران و تجربه شکست ترس و نگرانی دارید. شما می توانید با شناخت بیشتر از الگوی رفتاری خودتان بر ترس ها و موانع درونی غلبه کنید و همچنین بیش از اندازه به تأیید و دیدگاه های دیگران اهمیت ندهید و به گونه ای نباشد که دیدگاه های دیگران مانع از انجام فعالیت های شما شود.

اوقات فراغت :

شما زندگی پویا و فعالی دارید و ترجیح می دهید در عین فعالیت های جمعی که دارید فضای خصوصی خود را داشته باشید و به انجام ورزش ها و فعالیت های خاص بیشتر علاقه نشان می دهید. شما طالب انجام فعالیت های هیجانی با بررسی دقیق و برنامه ریزی هستید و از خواندن، صحبت کردن و سازماندهی فعالیت ها لذت می برید. شما دوست دارید در خصوص موضوعات خاص صحبت کنید. شما همزمان می توانید خیلی سریع و در عین حال عمیق و دقیق در خصوص موضوعات صحبت کنید و در این خصوص تبحری خاصی دارید.



فصل چهارم : پیشنهادات و توصیه‌ها

تصمیم گیری :

شما با توجه به داشتن الگوی اثرگذار و قانون گرا، اطلاعات زیادی را جمع آوری و تحلیل می کنید و عموماً در تصمیم گیری تردیدهای زیادی دارید و در عین حال دنبال تأیید دیگران هستید. ممکن است به دلیل وجود این فاکتورها در زندگی فرصت های زیادی را از دست دهید. ترس های خود را آگاهانه به نگرانی تبدیل کنید و به دنبال محبوبیت بیش از حد و تأیید دیگران نباشید. به شما توصیه می شود قبل از اقدام با افراد منطقی مشورت کنید و الگوهای High C، High D ، DI، DC با هوش هیجانی بالا گزینه های خوبی برای مشورت هستند.

پیشنهادهای جهت بهبود عملکرد شما :

- برای اینکه در یک کاری موفق شوید، حتماً کار را خودتان شخصاً تا پایان دنبال کنید و به انجام برسانید.
- خوب است بعضی مواقع، روش های مبتکرانه و ایده های جدید خود را برای دوستان و اطرافیان بیان کنید، به جنبه های اجرایی آن هم فکر کنید.
- شما بعضی اوقات تمایل دارید که بسیار سریع تصمیم گیری کنید، اما مراقب باشید که همه جوانب کار را در نظر گرفته باشید، تا فردی بی توجه به نظر نرسید.
- فقط به این دلیل که چیزی یا کاری را دوست ندارید، آن را رد نکنید.
- حتماً در هنگام مخالفت کردن با چیزی که مورد توجه شما نیست، همدلی از خودتان نشان دهید. احساسات طرف مقابل را هم در نظر بگیرید.
- قبل از اینکه حرفی را به زبان بیاورید، خوب فکر کنید. هرچیزی که به ذهنتان می رسد را همان اول بیان نکنید.
- از هدف گذاری چالشی نترسید و با سماجت و پی گیری اهداف خود را تا رسیدن به نتیجه ملموس دنبال کنید.
- ممکن است که بعضی از افراد صحبت های شما را بدلیل پیچیدگی مدل رفتاری درک نکنند.
- در انتخاب دوست مدل های رفتاری SD ، High D و DC و DI می توانند عملکرد شما را افزایش دهند، از نقاط قوت این افراد الگوبرداری کنید.
- سعی کنید ایراداتی را که می بینید، آرام تر بیان کنید. اگر آسوده خاطر باشید کنترل بهتری روی کارها خواهید داشت.
- حتماً وقتی پای تصمیم گیری خاص و حساس به میان می آید، دقت و تمرکز خود را بیشتر کنید و صرفاً از روی هیجان و احساس تصمیم نگیرید.
- قاطعیت و محکم بودن همراه با اعتماد به نفس، بسیار می تواند در انجام کارها به شما کمک کند. چون گاهی اوقات دچار شک و تردید می شوید که آیا کاری را انجام بدهید یا خیر.
- به انتقادات درستی که دیگران از شما دارند توجه کنید.
- شما نقاط قوت زیادی دارید، خلاق، پرانرژی و شاد و در عین حال بسیار دقیق و منظم هستید. به این ویژگی های مثبت و خوب بیشتر توجه داشته باشید.
- حساسیت های بی مورد خود را کنار بگذارید و واقع بین باشید، خیلی از اوقات کارها بر وفق مراد شما پیش نمی رود.
- زمانیکه دنبال جلب نظر و گرفتن تایید دیگران هستید بسیاری از فرصت های طلایی خود را از دست می دهید، اقدام عملی کنید، موفقیت نزدیک است.

- پی گیری سرسختانه، فرصت طلبی مثبت و نتیجه گرایی را آگاهانه در خود افزایش دهید.

رمز موفقیت :

- اقدام کردن
- جسارت بیشتر
- پشتکار بیشتر
- اعتماد به نفس
- چالش و تغییرات
- پیگیری و نتیجه گرایی

نحوه تقویت لایه D تسلط گرایی، لایه S ثبات گرایی برای دانش آموزان با الگوی IC

بخش کارآمد کردن و تعدیل لایه های و ابعاد رفتاری یکی از حرفه ای ترین بخش های مدل دیسک است و نیازمند تخصص و تجربه بالایی دارد پیشنهاد می شود برای تعدیل لایه های رفتاری خود از متخصصین دیسک و کوچینگ کمک بگیرید که در وب سایت ما معرفی شده اند.

- موفقیت در گرو اقدام عملی و پیگیری است .
- با قاطعیت به سمت اهداف چالشی حرکت کن.
- در هنگامی که دچار تردید هستی و دنبال تأیید دیگران هستی، اقدام کن و فرصت را از دست نده.
- در شکار فرصت عجله کن زمان کوتاه است.
- ترید و نگرانی ها تو را از رسیدن به اهداف دور می کند.
- ما در انجام کارهای معقول نیازمند تأیید اطرافیان نیستیم.
- خیلی از اوقات کارها با استانداردها و چارچوب های پیش نمی رود، این یک واقعیت است.
- کمال گرایی مانع موفقیت است.
- ما باید نگرانی های درونی خودمان را بشناسیم و آنها را رفع کنیم و با شجاعت اقدام کنیم.
- پیشگام بودن مهم است .
- خیلی از اوقات محبوبیت و تایید طلبی یک " تله " است که مانع موفقیت می شود.

دانش و مهارت های مورد نیاز آموزشی جهت بهبود عملکرد افراد با الگوی IC

- پیگیری و نتیجه گرایی
- دیدن فرصت و اقدام کردن
- هوش مالی
- هوش هیجانی
- کاهش کمال گرایی
- حل تعارضات
- هدف گذاری چالش گرا
- واقعیت گرایی



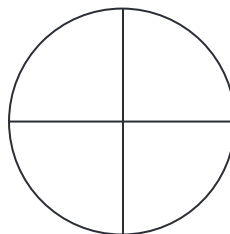
- تصمیم گیری
- تبدیل ایده به عمل
- حل مساله
- رقابت در عین همکاری



فصل پنجم : تشریح مدل دیسک

الگوهای رفتاری

در این بخش می خواهیم چهار نوع الگوی رفتاری مختلف را معرفی کنیم که هر انسان ترکیبی منحصر به فرد از این چهار الگو می باشد. برای درک بهتر این قضیه اجازه دهید ابتدا نمودار گرافیکی رفتاری را با هم ترسیم کنیم. شکل شماره یک نقشه ابتدایی ماست که در طول گزارش آن را با هم کامل و کامل تر خواهیم کرد و اجزای آن را به تفصیل خواهیم شناخت .



شکل یک : نمای کلی نمودار

آن چه در همین ابتدای مسیر به عنوان قانون اصلی لازم است بشناسیم این است که در میان چهار الگوی مذکور خوب یا بد ، درست یا غلط ، بهتر یا بدتر وجود ندارد. بلکه هر چهار الگوی مذکور در جای خود لازم و حائز اهمیت می باشند.

برای اینکه معنی و مفهوم کلی الگو را به درستی درک کنیم اجازه دهید در ابتدا نمودار خود را در جهات مناسب برش بزنیم و طبقه بندی های کلی از الگو و کارکنرهای افراد ارائه دهیم .

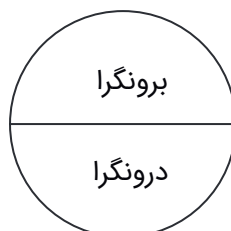
قدم اول : تقسیم بندی افقی نمودار (افراد برون گرا - درون گرا)

اگر نمودار خود را به صورت افقی برش بزنیم نیمه بالایی آن را افرادی سریع، جسور ، خوش بین ، فعال و اجتماعی تشکیل می دهند. این گروه با فعل " رفتن " رابطه مستقیم دارند و رفتن و حرکت در خون آن هاست. آنها عاشق حرکت هستند. فقط کافی است به آنها بگویید " می خواهیم بریم به ... " قطعاً جواب شان آری خواهد بود. اصلاً به این نیاندیشید که جایی که می خواهید بروید واقعاً عالی است یا نه چون این افراد آن را عالی خواهند ساخت.

این ها در جستجوی شور و هیجان بوده و آن را خلق خواهند کرد. آنها مهمانی های شان را هر کجا که باشد برگزار کرده و پر انرژی و سریع هستند و تمایل دارند کارهای شان را با سرعت زیادی انجام دهند.

وقتی با افرادی به رستوران رفتید و درحالی که شما در حال خوردن سالاد هستید آنها در جستجوی دسر بعد از غذا هستند، شک نکنید که ایشان به نیمه بالایی نمودار تعلق دارند. افراد بالای نمودار رقابت طلب بوده و معمولاً در نقش یک رهبر و محرک در راس امور ظاهر می شوند. نه به خاطر این که دوست دارند کار کنند بلکه به خاطر این که آنها از صمیم قلب علاقه دارند به دیگران بگویند چه کار کنند. این افراد عموماً انرژی و اعتماد به نفس خوبی دارند و از دید قدرت به دیگران نگاه می کنند. این گروه عموماً خودشان را از محیط قوی تر و برتر دیده و راسخ و جسور هستند. در اصطلاح در این جا افراد نیمه بالایی نمودار را افرادی " برون گرا " می خوانیم.

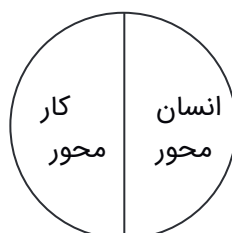
اما افراد پایین نمودار افرادی محتاط ، آرام ، اهل تفکر، عادل ، تحلیلگر و واقع بین هستند. آنها تمایل به تثبیت موقعیت موجود داشته و صبر و استقامت زیادی دارند. این گروه مهربان، ریزبین و دقیق هستند. در واقع به آرام بودن این گروه برای قضاوت اکتفا نکنید زیرا آنها مانند مثال معروف لاک پشتی هستند که با خرگوش سریع و جسور به رقابت پرداخته و آهسته و پیوسته به مسیر خود ادامه می دهند و خط پایان را پشت سر می گذارند. افراد پایین نمودار عموماً تمایلی ندارند در راس امور باشند و ترجیح می دهند پشت صحنه را به بهترین نحو اداره کنند و از درست بودن همه امور مطمئن شوند. این گروه روابط ظاهری را دوست ندارند و اغلب برای شان سخت است که دوستان زیادی داشته باشند بلکه تمایل دارند یک یا دو دوست صمیمی داشته باشند و در کنار آنها لذت ببرند. در اصطلاح در این جا افراد نیمه پایین نمودار را افرادی " درون گرا " می خوانیم.



شکل دو : تقسیم بندی افقی نمودار

قدم دوم : تقسیم بندی عمودی نمودار (افراد وظیفه محور - مردم محور)

اجازه دهید این بار نمودار الگوی رفتاری را در دو بخش عمودی تقسیم کرده و ویژگی های مجزا از شخصیت های افراد را ارائه دهیم. افراد سمت چپ نمودار را افراد وظیفه محور و افراد سمت راست نمودار را افراد مردم محور تشکیل می دهند.



شکل سه- تقسیم بندی عمودی نمودار

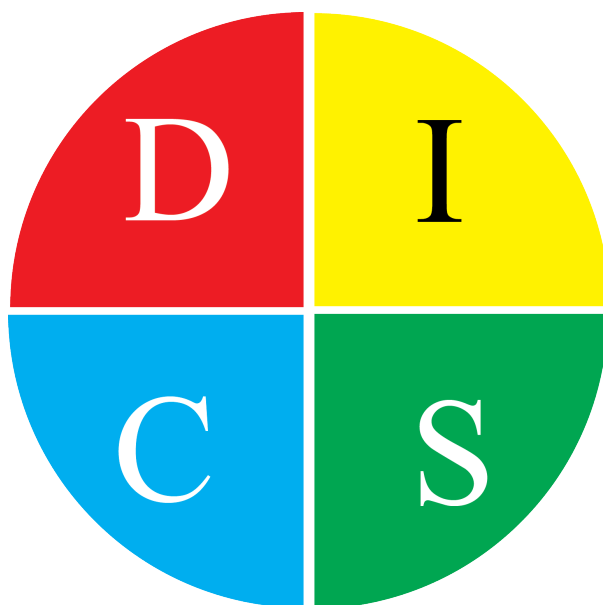
افراد وظیفه محور از انجام کارهایی مانند اجرای برنامه ها یا کارکردن روی پروژه ها لذت می برند. آنها زمانی يك حس خوب را تجربه می کنند که يك کار به درستی و خوب انجام شود. در محیط کار آن ها، هیچ چیز بیشتر از ماشین آلات دقیق، برنامه های کاری منظم و از پیش تعیین شده و نیروی انسانی با عملکرد خوب و دقیق این افراد را راضی و خرسند نخواهد کرد. اگر در اجرای يك برنامه به کسی نیاز دارید تا يك برنامه ریزی دقیق همراه با جزئیات انجام دهد انسان های سمت چپ نمودار بهترین گزینه هستند زیرا جزئیات و امور لازم اجرا را بارها بررسی کرده و پوشش می دهند. آنها افرادی پرسش گر ، منطقی، شکاک و چالش طلب هستند.

افراد مردم محور بیش از انجام وظیفه تمایل دارند با انسانها تعامل ایجاد کرده و از آنها حمایت و مراقبت کنند. آنها حتی در هنگام انجام پروژه های سنگین بر احساس مردم نسبت به آن وظیفه فکر می کنند. آنها هنگام تشکیل تیم های مختلف قبل از این که به کاری که قرار است انجام شود بیندیشند به این که چه کسانی قرار است در آن تیم حضور داشته باشند اهمیت می دهند. گروهی از این افراد از ارتباط با مردم به شدت هیجان زده می شوند. افراد این گروه تمایل دارند همواره مورد توجه بوده و نظرات خود را با دیگران سهیم شوند.

بگذارید برای درک بهتر موضوع با یک مثال ساده مسئله را تشریح کنیم و فرض کنید یک روز صبح تعطیل، شخصی تصمیم می گیرد باغچه های حیاط بیرونی خود را مرتب کند. افراد سمت چپ نمودار (وظیفه محور) ابتدا با تجهیزات کامل از منزل بیرون آمده و به شن کش خود تکیه می دهند و کل حیاط را نظاره می کنند. سپس شروع به کار کرده و بخشی از آن را انجام می دهند و اگر نتیجه کار دلخواه شان بود آن را ادامه می دهند. بعضی از اعضای این گروه ممکن است از افرادی کمک گرفته تا حیاط را برای شان مرتب کنند مشروط بر این که تنها کارکنند و کار کنند و کار کنند! در حالی که افراد سمت راست نمودار ابتدا با یک کلاه آفتابی حصیری زیبا وارد حیاط شده و هوای تازه را استشمام می کنند. حتی اگر دیدید آنها با لیخنه به موسیقی دلنواز گوش می دهند یا برای پرند ها دست تکان می دهند تعجب نکنید. آنها در حین کار با طراوت آواز می خوانند و درکل زمان به احساس خوبی که باغچه زیبای شان بر مردم می گذرد می اندیشند. این گروه اگر همسایه خود را ببیند با او مشغول صحبت شده و حتی وی را به خانه دعوت می کنند. تا با هم قهوه بخورند! زیرا آنها متعقدند برای کار کردن وقت هست اما دیدار یک آشنا یا همدردی با خانم مسن همسایه در حالی که به او نیاز دارد شاید همیشه تکرار نشود. این در حالی است که اگر همین همسایه نزد افراد گروه وظیفه محور برود تنها با سلامی ساده مواجه می شود. اگر ایشان تمایلی به صحبت کردن بیشتر نشان دهند. قطعاً وظیفه محور ها حرف آنها را قطع کرده و پس از چند لحظه با یک شن کش دیگر از خانه برمی گردند. زیرا آنها می اندیشند اگر تمایل دارد به حرف زدن ادامه دهد می تواند در انجام کارهایم به من کمک کند!

قدم سوم شناخت چهار الگوی رفتاری :

حال اگر دو برش افقی و عمودی نمودار را با هم ترکیب کنید ، می توانید چهار الگوی رفتاری را ببینید .



اکنون با شناخت و ترکیب چهار الگوی فوق ، نمودار زیر که مرجع کلی و نقشه ما در راه شناخت کاراکترهای رفتاری افراد در طول مسیر خواهد بود بدست می آید .

گروه اول - گروه D :

افراد نیمه بالا و چپ نمودار که افرادی برون گرا و وظیفه محور هستند و آنها را به اختصار گروه " D " می نامیم . D. ابتدای کلمات تسلط (Dominate)، هدایت کردن (Direct)، مصر (Demanding)، قاطع (Decisive) و نماینده (Doer) است .

گروه دوم - گروه I :

افراد نیمه بالا و راست نمودار که افرادی برون گرا و مردم محور هستند و آنها را به اختصار گروه " I " می نامیم . I. ابتدای کلمات الهام بخش (inspiring)، تاثیر گذار (influencing)، برانگیزاننده (impressive) و علاقه مند به مردم و اجتماعی (interested in people) است .

گروه سوم - گروه S :

افراد نیمه پایین و راست نمودار که افرادی درون گرا و مردم محور هستند و آنها را به اختصار گروه S می نامیم . S. ابتدای کلمات حامی و پشتیبان (supportive)، ثبات (stable)، خوش برخورد و دلنشین (sweet) و خجالتی (shy) است .

گروه چهارم - گروه C :

افراد نیمه پایین و چپ نمودار که افرادی درون گرا و وظیفه محور هستند و آنها را به اختصار گروه C می نامیم . C. ابتدای کلمات محتاط (cautious)، حسابگر (calculating)، شایسته (competent)، وظیفه شناس (Conscientious)، با وجدان و دقیق (careful) است .

اگر تا این لحظه با ما همراه بوده اید ، بسیار خوشحالیم و اگر در ذهن خود ، دیگران و خودتان را تجزیه تحلیل کرده و با الگوهای فوق مقایسه نموده اید به شما تبریک می گوئیم . زیرا شما اکنون نقشه مسیری را دارید که دیگران باید با تلاش مضاعف آن را دریابند . فقط ممکن است با خود اندیشیده باشید که شما بخشی از همه این خصوصیات را در خود دارید . اگر چنین نتیجه ای گرفته اید اصلا نگران نباشید . زیرا تحقیقات نشان می دهد ۸۰٪ مردم عمدتاً در دو حوزه ممکن است نسبت به سایر حوزه ها قوی تر باشند و شما هم الگوی منحصر به فردی از ترکیب این چهار الگوی مطرح شده هستید . اما برای قضاوت صحیح نسبت به الگوی رفتاری خود یا سایرین کمی صبر کنید و در ادامه مسیر با ما همراه باشید تا شناخت خود را نسبت به هر کدام از آنها قوی تر نمائید .

تمایلات این افراد شامل موارد ذیل است

- حصول نتیجه در اسرع وقت
- فعال کردن افراد و کاره
- چالش پذیری و مقابله با مشکلات
- اتخاذ تصمیم در اسرع وقت
- جویا شدن از وضع موجود
- کسب قدرت
- مدیریت نمودن مشکلات
- حل مشکلات

- با مردم در تماس باشند
- تاثیرات مطلوب بر محیط داشته باشند
- بلیغ و فصیح باشند
- محیطی با انگیزه و شاد ایجاد نمایند
- شور و شوق و اشتیاق ایجاد نمایند
- مردم را سرگرم کنند
- نگاه خوش بینانه به افراد و شرایط داشته باشند
- در گروه ها مشارکت نمایند

D

I

C

S

- پایبندی به دستورالعمل های کلیدی و استانداردها
- تمرکز بر جزئیات کلیدی
- تحلیل گرانه فکر کردن ، ارزیابی عقاید موافق و مخالف
- سیاست مدارانه رفتار کردن با مردم
- بکارگیری رویکردهای هوشمندانه و غیر مستقیم در برخورد ها و درگیری ها
- کنترل بر انجام دقیق امور
- تحلیل منتقدانه کارها
- بکارگیری روش های نظام مند در شرایط و فعالیت های گوناگون

- با آهنگی ثابت و قابل پیش بینی کارهای خود را انجام دهند
- در انجام کارها صبور و شکيبا باشند
- مهارت های خاص خود را گسترش دهند
- به دیگران کمک نمایند
- وفاداری یک اصل باشد
- شنونده ای خوب باشند
- با افراد هیجان زده کنار بیایند
- محیط کاری هماهنگ و با ثبات ایجاد نمایند

این افراد طالب محیطی هستند که در آن

- اقتدار و اختیار باشد
- شهرت ، اعتبار و دارای چالش باشد
- فرصت هایی برای ایجاد دستاوردهای فردی وجود داشته باشد
- گستره وسیع عملیاتی وجود داشته باشد
- جواب ها ژک و صریح بیان شود
- فرصت هایی برای پیشرفت فراهم باشد
- کنترل و نظارت نباشد
- فعالیت های جدید و متنوع زیادی باشد

- شناخت اجتماعی و عامه پسند وجود داشته باشد
- شناخت عمومی از توانایی ها باشد
- آزادی بیان وجود داشته باشد
- ارتباطات دموکراتیک و مردمی باشد
- محیط فارغ از کنترل و پردختن به جزئیات بوده و همچنین فرصت هایی جهت بیان پیشنهادات باشد
- فرصت هایی برای مربی گری و مشاوره باشد
- شرایط کاری مطلوب حاکم باشد

D

I

C

S

- انتظارات از عملکرد آنان به وضوح تعیین شده باشد
- کیفیت و دقت اهمیت داشته باشد
- جو فعال و جدی حاکم باشد
- فرصت هایی برای نشان دادن مهارت ها موجود باشد
- عواملی که روی عملکرد آنها تاثیر می گذارد کنترل شود
- فرصت برای پرسیدن "چراها" فراهم گردد و شناخت مهارت ها و دستاوردها عملی باشد

- شرایط موجود حفظ شود مگر آن که دلایلی برای تغییر وجود داشته باشد
- روال روزمره و قابل پیش بینی حاکم باشد
- عملکردشان مقبول واقع شود
- حداقل اشتباه را داشته باشند
- از افراد خالصانه قدردانی شود
- گروهی آنها را بشناسند
- روند کار استاندارد باشد
- برخوردها و درگیری ها کم باشد

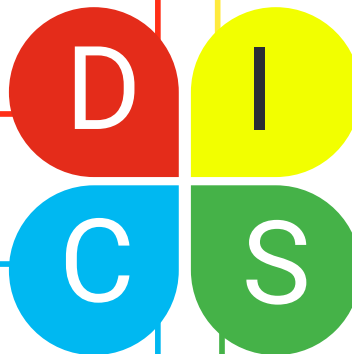
این اشخاص به افرادی با خصوصیات ذیل احتیاج دارند که



برای موثرتر بودن ، این افراد نیاز دارند که

- کارهای سخت به آنها واگذار شود
- درک کنند دیگران به آنها نیاز دارند
- فنون و روش ها را بر اساس تجربیات عملی پایه گذاری کنند
- هر از گاهی شوک هایی را دریافت کنند
- گروه آنها را بشناسد
- دلایل خود را برای نتایج بیان کنند
- از عوامل باز دارنده موجود آگاه شوند

- اگر C یا S پایین دارند زمان را کنترل کنند
- تصمیمات هدف مند بگیرند
- از تجربه عملی مدیریت استفاده کنند
- واقع بینانه تر افراد را ارزیابی نمایند
- اولویت ها و ضرب العجل ها را در نظر بگیرند
- اگر D پایین دارند با افراد قاطع تر برخورد نمایند



- با دقت برنامه ریزی کنند
- اهداف و توضیحات کار محوله را دقیق بدانند
- برنامه ریزی جهت ارزیابی عملکردشان داشته باشند
- برنامه ریزی جهت ارزیابی عملکردشان داشته باشند
- بازخورد اختصاصی را از عملکرد خویش دریافت کنند
- به ارزش های فردی به اندازه میزان دستاوردهای شان احترام گذارند
- میزان تحمل شان را در برخوردها و درگیریها بالا ببرند

- قبل از تغییرات با شرایط همراه شوند
- به ارزش فرد اعتبار داده شود
- بدانند تلاش شخصی به چه میزان در تلاش گروهی سهیم است
- همکارانی با شایستگی ها و صداقت مشابه داشته باشند
- خلاقیت شان مورد تشویق قرار گیرد

برای افزایش سازگاری رفتاری نیاز دارند که

- گوش کردن فعال را تقویت نمایند
- ریلکس بودن را تمرین نمایند
- صبوری ، فروتنی ، حساسیت به احساسات دیگران و همدلی را تمرین نمایند
- جهت نتیجه گیری بهتر، مطالب را بیشتر تبیین و توضیح دهند
- با احتیاط و دقت بیشتر عمل نمایند در تصمیم گیری صورتگر باشند و مشورت بگیرند
- هویت خود را گروه تعریف کنند
- از محدودیتهای موجود آگاه باشند
- تعارف کردن را در کلام جاری کنند

- مدیریت زمان را بیاموزند و انجام دهند
- هیجانات خود را مدیریت نمایند
- افکار خود را هدفمند تر کنند
- زمان بیشتری را جهت بررسی ، تأیید صحت مطالب ، مشخص کردن و سازماندهی امور صرف نمایند
- قول ها و تعهدات نسبت به خود و دیگران را دنبال کنند
- تمرکز بیشتری بر روی کارها داشته باشند
- رویکرد منطقی تر به مسائل داشته باشند
- بر روی اتمام و نتیجه کارها بیشتر از شروع کارهای جدید تمرکز کنند

D

I

C

S

- به شکل باز و آشکارا نگرانی های خود را نشان بدهند و به دیگران احترام بگذارند
- تلاش کنند گاهی از روش های میان بر استفاده کنند و زمان را ذخیره کنند
- آمادگی بیشتر برای تغییر و عدم سازماندهی داشته باشند
- پروژه های جدید را آغاز نمایند
- با مخالفت ها مصالحه کنند
- از سیاست ها بیشتر از قوانین به عنوان دستورالعمل استفاده کنند

- برخی از اوقات توانایی نه گفتن داشته باشند
- برای اتمام کارها بدون اینکه خیلی حساس باشند تلاش کنند
- برخی کارها را به دیگران تفویض کنند
- برای تغییرات لازم در فرآیندها و یا فعالیتهای روتین پذیرش بیشتری داشته باشند
- احساسات و افکار خود را به افراد مناسب بیان کنند

فصل ششم : مشاغل پیشنهادی متناسب با الگوی رفتاری شما



مشاغل مناسب با الگوی IC

شما به عنوان فردی که دارای الگوی رفتاری IC هستید به گزارش تست رغبت خود توجه کنید، رغبت (چسبندگی/تمایل شدید) ۶ بعد اصلی شامل: تهوری، اجتماعی، واقع گرا، قراردادی، جستجوگر و هنری است. از مشاور با تجربه آگاه به علوم انسانی و کسب و کار مشورت بگیرید به علاقه مندی، توانمندی و همچنین آینده شغلی و کشش بازار در آینده توجه کنید. برای انتخاب شغل عموماً دو رغبت اصلی لحاظ می شود. به آزمون رغبت خیلی توجه کنید چراکه افراد زیادی را می بینیم که در تحصیل موفق بوده اند و به مقاطع بالایی از تحصیلات دانشگاهی دست یافته اند ولی به رشته تحصیلی و کار خود علاقه ای ندارند.

برای ارایه یک دید کلی به شما، بر اساس الگوی رفتاری و بدون توجه به آزمون رغبت و سایر عوامل تاثیر گذار، مشاغل معرفی شده اند.

- | | |
|----------------------------|-------------------------------------|
| • کارشناس/مدیر روابط عمومی | • کارشناس/مدیر بازاریابی |
| • مجری حرفه ای | • سیاستمدار |
| • نویسنده | • مذاکره کننده |
| • هنرمند گرافیک | • مدیر برنامه های تفریحی |
| • روانشناس | • مشاور تحصیلی |
| • مفسر | • مشاور برنامه های تفریحی |
| • مشاور در سوء مصرف مواد | • مدیر مهد کودک |
| • معلم | • مددکار اجتماعی |
| • مدیر فروش بیمه | • مدرس دانشگاه |
| • مشاور مدیریت | • موسیقی دان |
| • مدرس بهسازی نیروی انسانی | • متخصص تغذیه |
| • مترجم | • متخصص گفتاردرمانی (گفتار درمانگر) |
| • مدیریت تبلیغات | • متخصص اکو توریسم |
| • تحلیل گر بازار | • برنامه ریزی جلسات و کنوانسیون ها |
| • بازیگر | • مدیر استعداد یابی |
| • متخصص پوست | • برنامه ریز حوادث ویژه |
| • مشاور ژنتیک | • مسئول هماهنگی حمل و نقل |
| • وکیل | • مدیر فروش محصولات خاص و ویژه |
| | • طراح صنعتی |
| | • متخصص گوش و حلق و بینی |
| | • طراح داخلی |