

D I S C

DISC Personal profile system
Dimensions of Behavior

نام و نام خانوادگی : تست دیسک رایگان

تحصیلات : دیپلم

تاریخ آزمون : ۱۳۹۸/۱۲/۲۴

نوع آزمون : دیسک حرفه‌ای

www.sinatik.com

توسعه یادگیری سینا



با توجه به درخواست های مکرر مخاطبین شرکت سینا در مورد ایجاد تست دیسک رایگان، این گزارش رایگان ولیکن ارزشمند تهیه و در اختیار شما قرار گرفته است. مشابه این گزارش در سایت های دیگر نیز می باشد که اطلاعات کلی از الگوی رفتاری شما ارایه می دهد ولیکن به این مهم توجه داشته باشید، به تیم هایی رجوع کنید که افراد پژوهشگر در حوزه رفتار و مهارت های نرم محصول را پشتیبانی کنند و از توانایی علمی بالایی برخوردار باشند، چراکه در صورت درک نادرست مدل دیسک و مفاهیم آن، مسیر شغلی و حرفه ای شما دچار مشکلات و آسیب های زیادی می شود و طی تماس های مکرر مخاطبین متوجه این موضوع شدیم. تیم متخصصین شرکت سینا با تجربه نزدیک به یک دهه و با توجه به اشراف به عمق لایه های رفتاری و تفسیر کدهای رفتاری، استفاده از این گزارشات را برای تصمیم گیری های مهم تایید نمی کند و صرفا این گزارشات برای شناخت سطح اول دیسک کاربرد دارد. در سطح دوم به بررسی دقیق کدهای رفتاری می پردازیم، در سطح سوم تفسیر دقیق نمودار طبیعی و تطبیق یافته انجام می شود، در سطح چهارم به تفسیر نمودار استرس یا عدم تطابق و راه کارهای آن پرداخته می شود و در سطح پنجم به مبحث دیسک و کوچینگ می پردازیم که در این سطح شاهد بهبود عملکرد افراد به شکل چشم گیری خواهیم بود. برای تفسیر سطح دوم تا پنجم نیازمند گزارش کامل، همراه با کمک گرفتن از متخصصین دیسک DISC می باشید. بدون شک در گام پنجم شما معجزه افزایش عملکرد خودتان را همراه با کوچ حرفه ای تجربه خواهید کرد. شایان ذکر است با این گزارش اقدامات ذیل را انجام ندهید:

جذب و استخدام نیرو، تهیه برنامه رشد و توسعه فردی، انتخاب رشته تحصیلی، تشکیل تیم های کاری، ارایه کوچینگ، بررسی تعارضات رفتاری در زوجین و

توصیه می شود حتما از گزارش کامل و تست های مرتبط که در سایت سیناتیک موجود است، استفاده کنید (تست دیسک دانش آموزی/دانشجویی ورژن ۲۰۲۰، تست دیسک خانواده ورژن ۲۰۲۰) و بعد از مشاوره با متخصصین ما تصمیم به انتخاب محصول مورد نظر کنید برای سئوالات و پرسش های خود تردید نکنید با کمال میل پاسخگوی سئوالات شما هستیم.

گزارش کامل دیسک حرفه ای شامل ۳۰ صفحه شامل الگوی دیسک شما، کد الگوی دیسک از بین بیش از ۲۰۰۰ کد رفتاری و گراف های رفتاری شماست که اطلاعات کاملی از لایه های رفتاری شما ارایه می دهد.

در گزارش کامل دیسک حرفه ای، ۶۰ شاخص رفتاری به صورت کمی و کیفی وضعیت شاخص های رفتاری شما را مشخص می کند.

در گزارش کامل دیسک حرفه ای، اطلاعات جامعی از نقاط قوت و نقاط قابل بهبود رفتاری، نقاط کور، توصیه ها و پیشنهادات ارزشمندی جهت بهبود لایه های رفتاری، مشاغل مناسب شما، نحوه تعامل با دیگران، شناخت کامل از خود و شناخت دیگران برای بهبود ارتباطات ارایه می نماید.


در گزارش رایگان، شما صرفا با الگوی رفتاری خود از بین پانزده الگوی رفتاری دیسک آشنا می شوید که بسیار کلی می باشد ولی اطلاعات خوبی از الگوی رفتاری تان به شما می دهد.

توصیه می کنیم با توجه به زمانی که برای زدن تست صرف نموده اید گزارش کامل را خریداری و دانلود نمایید و حتما با یکی از متخصصین ما که در سایت www.SinaTik.com معرفی شده اند برای مشاوره و اطلاعات بیشتر تماس بگیرید.

بخش دوم : الگوهای متداول در مدل جهانی DISC


D

High D
High DI
DI
DC



I

High I
ID
IS
IC




C

High C
CS
CIS



S

High S
SD
SCD
SI



بخش سوم : معرفی الگوی رفتاری در مدل جهانی DISC

الگوی : High DI

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

شما نیاز به محبت را کم اهمیت جلوه می دهید و هدف تان کنترل بر محیط و اطرافیان تان می باشد. دیگران را از طریق توانایی آن ها در نشان دادن قدرت فردی و شخصیت و قدرت اجتماعی ارزیابی می کنید. به وسیله عمل کردن به عنوان فردی محرک در راه اندازی فعالیت ها و انجام کارهای ضروری و همچنین اظهار ادب، ایجاد نظم و ترتیب، برای سازمان خود ارزش ایجاد می کنید.

شما بیش از حد از "نگرش" هدف وسیله را توجیه می کند " استفاده می کنید و تحت اجبار و فشار ، ستیزه جو یا پرخاشگر می شوید. ترس و نگرانی تان از دست دادن موقعیت اجتماعی می باشد.

می توانید اثر بخشی خود را با استفاده بیشتر از عواملی چون حساسیت صادقانه ، اشتیاق در کمک به پیشرفت دیگران در جهت موفقیت افزایش دهید.

شما هوشیارانه تلاش می کنید تا افکار و رفتارهای دیگران را تغییر دهید و می خواهید بر محیط کنترل داشته باشید، در شناخت و کنترل انگیزه های شخصی افراد به منظور هدایت آن ها به سمت پایانی از پیش تعیین شده زیرک و هوشیار هستید.

شما نتایج دلخواه تان شفاف و روشن است، اما بلافاصله آن را بیان نمی کنید و نتایج را زمانی بیان می کنید که افراد توجیه شده باشند، پیشنهاد دوستی به کسانی می دهید که مایل به پذیرشند. بر کسانی که در جستجوی قدرتند، اعمال نفوذ می کنید و برای کسانی که نیازمند محیط قابل پیش بینی هستند ایجاد امنیت می کنید. شما در تعاملات خود جذاب هستید و هنگامی که جزئیات تکراری و زمان بر می شود ، همکاری افراد را می طلبید و مشوق دیگران می شوید، مردم با خدشه دار شدن احساسات شان اغلب حس درگیری با شما را تجربه می کنند و هوشیارانه از شما فاصله می گیرند، بعضی دیگر ممکن است احساس کنند شما با قدرت کنترل تان از آن ها استفاده می کنید.

شما گاهی ترس را به دیگران القا می کنید و تصمیمات آنها را تغییر می دهید با این حال به دلیل مهارتهای کلامی که برای متقاعد کردن دیگران دارید در نظر همکاران معمولا دوست داشتنی هستید و ترجیح می دهید برای دستیابی به اهدافتان از طریق همکاری و متقاعد کردن دیگران پیش روید تا تسلط بر آنها .

فصل دوم : ابعاد و توصیف ویژگی‌های رفتاری شما

بخش اول : ابعاد اصلی DISC شما

الگوی : High DI

اصلی ترین تمایل و بعد رفتاری شما براساس پاسخ هایی که در محیط مورد نظر داده اید، بعد تسلط گرایی یا (D) و اثرگذاری یا (I) است و شما تمایل زیادی به کنترل افراد و محیط دارید و علاوه بر آن به دنبال تاثیر گذاری بر روی افراد از طریق مهارت های کلامی خود هستید. متن ذیل را به دقت مطالعه کنید و آن بخش هایی که مطابقت بیشتری با شما دارد لحاظ کنید ولی این نکته را مدنظر خود 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 می شود برای تفسیر دقیق تر با مشاورین و مدرسین ما تماس حاصل فرمایید و اطلاعات بیشتر و دقیق تری را اخذ کنید.

تسلط گرایی و تاثیرگذاری (DI)

تمایلات اصلی رفتاری شما به ترتیب متاثر از بعد تسلط گرایی و بعد اثرگذاری است که این دو بعد در کنار هم الگوی رفتاری را تشکیل می دهند که ما آن را بشکل مبسوط توضیح خواهیم داد.

کسانی که تسلط فراوان دارند (افراد با D بالا) دوست دارند برای کسب نتیجه مطلوب خود فعالیت کنند. افرادی که بسیار تاثیر گذارند (افراد با I های بالا) خواهان تماس با همه مردم و به دنبال فرصت هایی برای ایجاد اشتیاق در میان اطرافیان خود می باشند.

افراد با D بالا زیاد اهل محاسبه خطرات و ریسک نیستند و محتاط بودن از ویژگی های بارز این افراد نیست، بنابراین بهتر است در اطراف خود، افرادی که دارای این خصایص می باشند را داشته باشند. افراد با I بالا از آنجایی که در برقراری ارتباط با دیگران ماهرند، می توانند مهارت های تکمیلی را در افرادی بیابند که از عهده آن وظایف بهتر بر می آیند.

اشخاص با تسلط بالا بهتر است تلاش کنند تا روش های خود را بر پایه تجربه های شخصی قرار دهند. بیان کردن دلایل در مورد نتایج هم بسیار ارزشمند است. تاثیرگذاران به علت مبالغه در عقایدشان با مشکلاتی با دیگران مواجه می شوند. بهتر است تاثیرگذاران از افرادی که از پیشنهادهای شان با آمار و ارقام حمایت می کنند کمک بگیرند و همچنین برای این که از ابتدا تا انتهای پروژه بر روی وظایف خود متمرکز بمانند بدنبال روشی منطقی و نظام مند باشند .

شما در بیشتر اوقات علاقه مند هستید علاوه بر پیگیری نتایج مورد انتظار و سرعت بالا در انجام امور بر دیگران نیز به شکل کلامی تاثیر گذار باشید و به فرصت های ارتباطی و روابط اجتماعی به شکل نتیجه گرا و هدفمند توجه کنید.

به عنوان فردی که ابعاد تسلط گرایي بالایی دارید به احتمال زیاد در جستجوی فرصت ها و موقعیت هایی برای پیشرفت و موفقیت شخصی خود از طریق آزادی عمل، استقلال و همچنین تصمیم گیرهای سریع هستید و همچنین متاثر از بعد اثرگذاری هستید و در این بعد نتیجه گرایي از طریق دیگران یا همراه با دیگران به شکل ارتباط مشتاقانه و سازنده دنبال می شود.

شما به واسطه داشتن بعد تاثیرگذاری به احتمال زیاد دنبال آزادی بیشتر در انجام کارها، ارتباطات اجتماعی و تعامل هستید و آزادی و شفافیت در کلام را بدون قید و شرطی تحسین می کنید و در برخی از شرایط با احساسات خود تصمیم گیری می کنید.

به عنوان فردی که همزمان بعد تسلط گرایي و بعد تاثیر گذاری بالایی دارید قدرت و اعتماد بنفس زیادی دارید و به کلیات و کلان موضوعات اهمیت بیشتری می دهید و احتمالاً به جزئیات کمتر توجه می کنید. همچنین به احتمال زیاد به دنبال بررسی اطلاعات به شکل دقیق و عمیق نیستید و به ریسک ها و خطرات احتمالی کمتر توجه می کنید و احتمال دارد که شما تصمیمات سریع و شتابزده ای را اتخاذ کنید که بعدها دچار چالش های فراوانی شوید. تلاش کنید که با آرامش و اخذ اطلاعات دقیق و دسته بندی شده تصمیمات خود را با کیفیت بالاتری اتخاذ کنید و با مشورت با افراد منطقی جزئی نگر تا حد ممکن خطرات و ریسک های خود را تعدیل کنید.

شما به عنوان فردی که همزمان متاثر از ابعاد رفتاری تسلط گرایي و اثرگذاری هستید، توانایی زیادی در برقراری ارتباطات هدفمند و منجر به نتیجه دارید و می توانید با داشتن این دو بعد همزمان علاوه بر نتیجه گرا بودن، در دیگران علاقه جهت ایجاد ارتباط ایجاد کنید و با سرعت خوبی پیش بروید و به نوعی اگر از موانع و محدودیت های خود مطلع باشید توانایی منحصر به فردی در پیش رو بودن و سرعت بالا در انجام کارها دارید و البته نیازمند فردی با ویژگی های قانون گرا و ثبات گرا تا بعنوان مکمل در کارها بتوانند عملکرد شما را به شکل محسوس افزایش دهند.

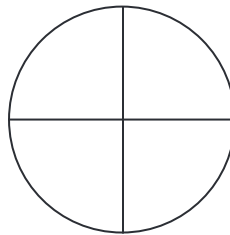
اشخاص با تسلط فراوان بهتر است تلاش کنند تا روش های خود را بر پایه تجربه های شخصی قرار دهند. بیان کردن دلایل در مورد نتایج هم بسیار ارزشمند است. تاثیرگذاران به علت مبالغه در عقایدشان با مشکلاتی با دیگران مواجه می شوند. شما بعنوان فردی که بعد تاثیرگذاری بالایی دارید به احتمال زیاد فردی خوش بین هستید که به موقعیت ها احساس مثبتی دارید و زود اعتماد می کنید، بهتر است به آمار و ارقام، اطلاعات و واقعیت ها و موانع موجود، با دقت بیشتری توجه کنیم و شتابزده تصمیم گیری نکنید، ممکن است خوش بینی بیش از حد چالش های زیادی برای شما ایجاد کند و تلاش کنید ضمن افزایش واقع بینی از افرادی که واقع بینی بیشتری دارند و تحلیل های آماری دقیق تری دارند کمک بگیرید.

همچنین شما به عنوان فردی که بعد تاثیرگذاری بالایی دارید ممکن است نشستن های طولانی و تمرکز بر موضوعات شما را خسته کند، ضمن شناختن این محدودیت بهتر است با تمرین های بیشتر تمرکز و مداومت خود را بر موضوعات آگاهانه افزایش دهید و تلاش کنید کیفیت امور را افزایش دهید و ضمن کاهش شتابزدگی در انجام امور با آرامش و دقت بیشتری کارها را دنبال کنید و با بررسی مجدد کارها و امور، از دقت و صحت آنها اطمینان حاصل کنید و به این نکته توجه داشته باشید که برخی از اوقات "نکات و جزئیات کوچک" پیامدهای زیادی بر عملکرد و موفقیت ما خواهد داشت.

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 .

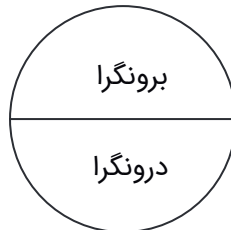
قدم اول : تقسیم بندی افقی نمودار (افراد برون گرا - درون گرا)

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.

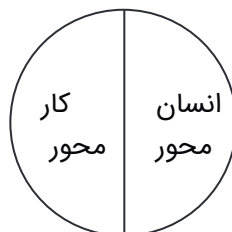
اما افراد پایین نمودار افرادی محتاط ، آرام ، اهل تفکر، عادل ، تحلیلگر و واقع بین هستند. آنها تمایل به تثبیت موقعیت موجود داشته و صبر و استقامت زیادی دارند. این گروه مهربان، ریزبین و دقیق هستند. در واقع به آرام بودن این گروه برای قضاوت اکتفا نکنید زیرا آنها مانند مثال معروف لاک پشتی هستند که با خرگوش 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

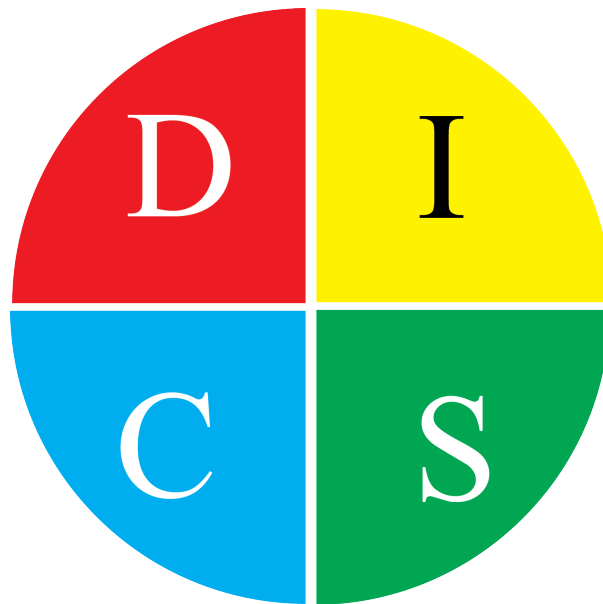
افراد وظیفه محور از انجام کارهایی مانند اجرای برنامه ها یا کارکردن روی پروژه ها لذت می برند. آنها زمانی یک حس خوب را تجربه می کنند که یک کار به درستی و خوب انجام شود. در محیط کار آن ها، هیچ چیز بیشتر از ماشین آلات دقیق، برنامه های کاری منظم و از پیش تعیین شده و نیروی انسانی با عملکرد خوب و دقیق این افراد را راضی و خرسند نخواهد کرد. اگر در اجرای یک برنامه به کسی نیاز دارید تا یک 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 می‌گیرد 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 می‌دهند و کل حیاط را نظاره می‌کنند. سپس شروع به کار کرده و بخشی از آن را انجام می‌دهند و اگر نتیجه کار دلخواه شان بود آن را ادامه می‌دهند. 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 می‌کنند. حتی اگر دیدید آنها با لیخنه به موسیقی دلنواز گوش می‌دهند یا برای پرند ها دست تکان می‌دهند تعجب نکنید. آنها در حین کار با طراوت آواز می‌خوانند و درکل زمان به احساس خوبی که باغچه زیبای شان بر مردم می‌گذرد می‌اندیشند. این گروه اگر همسایه خود را ببیند با او مشغول صحبت شده و حتی وی را به خانه دعوت می‌کنند. 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 می‌شود. 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 برمی‌گردند. زیرا آنها می‌اندیشند اگر تمایل دارد به حرف زدن ادامه دهد می‌تواند 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 ، می‌توانید 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 عمدتا 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 شکیبیا 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

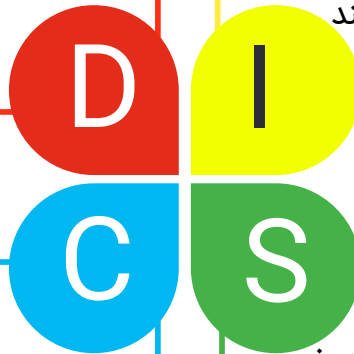
- انتظارات از عملکرد آنان به وضوح تعیین شده باشد
- کیفیت و دقت اهمیت داشته باشد
- جو فعال و جدی حاکم باشد
- فرصت هایی برای نشان دادن مهارت ها موجود باشد
- عواملی که روی عملکرد آنها تاثیر می گذارد کنترل شود
- فرصت برای پرسیدن "چراها" فراهم گردد و شناخت مهارت ها و دستاوردها عملی باشد

- 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

- نظرات موافق و مخالف را بسنجند
- خطر را در نظر گیرند و محاسبه کنند
- جانب احتیاط را داشته باشند
- یک محیط قابل پیش بینی طرح ریزی کنند
- به دنبال واقعیات باشند
- قبل از تصمیم گیری آنها بسنجند
- نیازهای دیگران را شناسایی کنند

- روی کارها تمرکز کنند
- دنبال واقعیات باشند
- زُک و صریح سخن بگویند
- برای صداقت احترام قائل شوند
- روش های نظام مند را توسعه دهند
- دارای رویکرد منطقی باشند
- ترجیح دهند به جای افراد با عوامل سرو کار داشته باشند
- کار را شخصا تا پایان تعقیب نمایند



- کارهای مهم را واگذار کنند
- سریع تصمیم گیرند
- از خط مشی ها فقط به عنوان رهنمود استفاده کنند
- با مخالفت ها مصالحه کنند
- شغل های فاقد محبوبیت را مشخص کنند
- بحث را شروع و آنها را پیش برند
- افراد را به کار گروهی ترغیب کنند

- واکنش سریع در برابر تغییرات غیر مترقبه نشان دهند
- نسبت به ایرادات و وظایف محوله واکنش نشان می دهند
- در بیش از یک مورد از مسائل درگیر باشند
- خود ارتقاء باشند
- جهت تغییرات به دیگران فشار آورند
- در محیط غیر قابل پیش بینی به راحتی کار کنند
- در اولویت بندی کارها کمک نمایند
- در روش های کاری منعطف باشند

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

D

I

C

S

- 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 درگیرها 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
- همکاری 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

الگوی شما : High DI



نام و نام خانوادگی :	تست دیسک رایگان
تاریخ تولد	۱۳۷۰
جنسیت	مرد
رشته تحصیلی	Mm
میزان تحصیلات	دیپلم
شغل	Mmm
گروه خونی	null
وزن	۹۶
قد	۱۸۰
وضعیت تاهل	متاهل
شماره تماس	۰۹۱۲۲۲۲۳۳۲۲
ایمیل	moradi.mbm۱۲۲@gmail.com

BMI : ۳۲ وزن بر حسب کیلوگرم تقسیم بر قد بر حسب متر به توان ۲

BMI : ۳۲

شما میتوانید عدد بدست آمده از فرمول بالا را با جدول زیر مقایسه کنید :

کمتر از ۵/۱۸ = کمبود وزن | BMI بین ۵/۱۸ تا ۹/۲۴ = طبیعی | BMI بین ۲۵ تا ۹/۲۹ = اضافه وزن | BMI برابر ۳۰ و بیشتر = چاق

جدول مقایسه‌ای BMI مطلوب برای گروه‌های سنی مختلف : ۲۱

۲۱ BMI = مطلوب ، برای گروه سنی بین ۱۷ تا ۱۹

۲۲ BMI = مطلوب ، برای گروه سنی بین ۱۹ تا ۲۴

۲۳ BMI = مطلوب ، برای گروه سنی بین ۲۴ تا ۳۴

۲۴ BMI = مطلوب ، برای گروه سنی بین ۳۴ تا ۴۴

۲۵ BMI = مطلوب ، برای گروه سنی بین ۴۴ تا ۵۴

۲۶ BMI = مطلوب ، برای گروه سنی بین ۵۴ تا ۶۴

با شناخت بیشتر خود به فتح قله ها بپندیش!

گزارش پیش روی شما گزارش خلاصه و رایگان
آزمون دیسک می باشد. جهت دریافت گزارش
اصلی و کامل همین آزمون که شامل اطلاعات
بسیار مفید، تخصصی و کاربردی می باشد،
بر روی دکمه خرید و دانلود کلیک نمایید.

[دانلود گزارش کامل دیسک](#)

گزارش کامل دیسک حاوی چه اطلاعات کاربردی است؟

- ۱- کد رفتاری و نمودارهای تفصیلی و تخصصی لایه های رفتار طبیعی و تطبیق یافته شما که لایه های تحت استرس شما را نشان خواهد داد.
- ۲- تمایلات رفتاری شما که شامل ۶۰ فاکتور مهم رفتاری با نشان دادن میزان درصد و سطح هر شاخص می باشد.
- ۳- بین ۲۲ تا ۲۸ خصوصیت بارز رفتاری به تفکیک چهار لایه رفتاری دیسک و تعاریف هر کدام، خاص الگوی رفتاری شما.
- ۴- تشریح الگوی رفتاری شما با شرح موارد :
 - انگیزه های شما
 - عادت های کاری شما
 - دیدگاه های شما و رفتار شما در اوقات فراغت
- ۵- پیشنهادات و توصیه ها متناسب با الگوی رفتاری شما شامل:
 - نحوه عملکرد در تصمیم گیری ها
 - پیشنهادات جهت بهبود عملکرد رفتاری
 - رموز موفقیت
 - نحوه تعدیل و تقویت لایه های ضعیف تر در الگوی رفتاری شما
 - دانش و مهارت های مورد نیاز آموزشی جهت بهبود عملکرد شما
- ۶- مشاغل پیشنهادی متناسب با الگوی رفتاری شما که رویکرد بهتری نسبت به انتخاب شغل مناسب به شما میدهد.