

Mastery Sales DISC

ورقة غش التكيف والمرونة

Style Flexing Cheatsheet

1. تكيف السرعة (Pace)

إذا كنت سريعاً (D/I) وتحدث مع بطيء (S/C)	إذا كنت بطيئاً (S/C) وتحدث مع سريع (D/I)
<ul style="list-style-type: none"> • اهدأ وتحدث ببطء. • اترك فترات صمت للتفكير. • لا تقاطعهم أبداً. • اعطِ تفاصيل أكثر مما تعتقد أنه ضروري. 	<ul style="list-style-type: none"> • ارفع طاقتك وسرعة كلامك. • اختصر التفاصيل (أعطِ العناوين فقط). • كن مباشراً في طلبك. • أظهر الحماس والثقة.

2. تكيف الأولوية (People vs Task)

إذا كنت تركز على المهام (D/C) مع شخص اجتماعي (I/S)	إذا كنت اجتماعياً (I/S) مع شخص عملي (D/C)
<ul style="list-style-type: none"> • ابدأ بحديث ودي (Small Talk). • ابتسم واستخدم اسمهم كثيراً. • اسأل عن رأيهم ومشاعرهم. • شارك قصص نجاح لأشخاص آخرين. 	<ul style="list-style-type: none"> • ابدأ بالعمل فوراً. • ركز على الحقائق، الأرقام، والنتائج. • قلل من القصص الشخصية. • كن منطقياً وموضوعياً.

تعديلات سريعة لكل نمط

- مع الـ D: لا تحاول السيطرة عليه. اعطه خيارات ليقرر هو.
- مع الـ I: لا تغرقه بالتفاصيل المملة. اجعل الأمر ممتعاً.
- مع الـ S: لا تكن عدوانياً أو ضاغطاً. كن داعماً وصبوراً.
- مع الـ C: لا تكن عشوائياً. كن دقيقاً ومنظماً جداً.