

# Mastery Sales DISC

## ملخص الحلقة 07

### Flexing Your Style (Adaptation)

#### ما هي المرونة؟ (Flexing)

المرونة ليست "نفاقاً" أو تغيير شخصيتك. هي القدرة على تعديل سلوكك مؤقتاً لتشعر العميل بالراحة. القاعدة: "عامل الناس كما يحبون أن يعاملوا" (وليس كما تحب أنت).

#### محاور التكيف الثلاثة

##### 1. السرعة (Pace)

- مع السريعين (D/I): تحدث بسرعة، اختصر المقدمات، تحرك بنشاط.
- مع المتساهلين (S/C): اهدأ، اترك فترات صمت، لا تقاطع، خذ وقتك في الشرح.

##### 2. التركيز (Focus)

- مع العمليين (D/C): ركز على "البزنس"، الحقائق، الأجندة. تجنب القصص الشخصية.
- مع الاجتماعيين (I/S): ابدأ بـ Small Talk، اسأل عن العائلة/الاهتمامات، ابنِ علاقة.

##### 3. المعلومات (Information)

- مع الشموليين (D/I): يريدون "الصورة الكبيرة" والملاحظات.
- مع التفصيليين (S/C): يريدون "الخطوات الدقيقة" والبيانات والإثباتات.

#### ⚠ تحذير

عندما تكون تحت ضغط (Stress) سيعود عقلك تلقائياً لنمطك الأصلي. كن واعياً في اللحظات الصعبة وحافظ على التكيف.