

Mastery Sales DISC  
ورقة غش التكيف والمرونة  
Style Flexing Cheatsheet

1. تكيف السرعة (Pace) 

إذا كنت بطئاً (S/C) وتحدث مع سريع: (D/I)

إذا كنت سريعاً (D/I) وتحدث مع بطء: (S/C)

- ارفع طاقتك وسرعة كلامك.
- اختصر التفاصيل (أعطي العناوين فقط).
- كن مباشراً في طلبك.
- أظهر الحماس والثقة.

- اهداً وتحدث ببطء.
- اترك فترات صمت للتفكير.
- لا تقاطعهم أبداً.
- اعطي تفاصيل أكثر مما تعتقد أنه ضروري.

2. تكيف الأولوية (Task) vs (People) 

إذا كنت اجتماعياً (I/S) مع شخص عملي: (D/C)

إذا كنت تركز على المهام (D/C) مع شخص اجتماعي (I/S):

- ابداً بالعمل فوراً.
- ركز على الحقائق، الأرقام، والنتائج.
- قلل من التفصص الشخصية.
- كن منطقياً وموضوعياً.

- ابداً بحديث ودي (Small Talk).
- ابتسم واستخدم اسمهم كثيراً.
- اسأل عن رأيهم ومشاعرهم.
- شارك قصص نجاح لأشخاص آخرين.

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.