







# مدل جهانی دیسک DISC

## معجزه ارتباطی هزاره سوم

علیرضا تفرشی مطلق . محمد باقر مرادی . سیمین السادات امامیه . محمد دربندی





# مدل جهانی دیسک DISC معجزه ارتباطی هزاره سوم

علیرضا تفرشی مطلق . محمد باقر مرادی . سیمین السادات امامیه . محمد دربندی

عنوان	:	مدل جهانی دیسک DISC ، معجزه ارتباطی هزاره سوم
نویسندگان	:	علیرضا تفرشی مطلق ، محمد باقر مرادی سیمین السادات امامیه ، محمد دربندی
طراحی و آماده سازی	:	محمد صالح منصورزعیبم
ویراستار فنی	:	سیمین السادات امامیه
مشخصات ظاهری	:	۲۶۷ صفحه
شابک	:	ISBN978600441470
وضعیت فهرست نویسی	:	فیا
موضوع	:	ارتباطات حرفه ای
شماره کتابخانه ملی	:	۴۰۸۲۴۱۲
قیمت	:	۲۹۸,۰۰۰ ریال
تیراژ	:	۵۰۰۰ جلد
سری چاپ	:	چاپ اول - بهمن ۱۳۹۴





### علیرضا تفرشی مطلق

مقطع تحصیلی دکترای تخصصی مدیریت  
سخنران، پژوهشگر، مدرس دانشگاه و صنعت

### محمد باقر مرادی

دانشجوی دکترای تخصصی کارآفرینی  
سخنران، پژوهشگر، مدرس دانشگاه و صنعت



### سیمین السادات امامیه

کارشناسی ارشد مهندسی صنایع  
مترجم، پژوهشگر و مشاور حوزه مدیریت و صنعت



### محمد دربندی

دکترای حرفه ای، پزشکی عمومی  
مشاور، پژوهشگر، مدرس دانشگاه و صنعت







# فهرست

۰۱	پیشگفتار
۰۵	مقدمه
۱۵	فصل اول - معرفی مدل DISC
۱۶	قدم اول - تقسیم بندی افقی نمودار (افراد برونگرا - افراد درونگرا)
۲۰	قدم دوم - تقسیم بندی عمودی نمودار (افراد وظیفه محور - افراد مردم محور)
۲۴	قدم سوم : معرفی الگوهای رفتاری
۲۶	قدم چهارم - مدل شخصیتی و رفتاری DISC

## فصل اول

۰۱

۳۱	ویژگی های عمومی و رفتاری گروه D
۳۶	درصد فراوانی
۳۷	نیاز اولیه گروه D
۳۸	نقاط قوت گروه D
۴۱	نقاط قابل بهبود گروه D
۴۴	D در خانواده
۵۰	D در محیط کار
۵۴	شغل های مناسب گروه D
۵۶	تمرینات کاربردی

## فصل دوم

۲۹

# D

۷۹	ویژگی های عمومی و رفتاری گروه I
۸۵	درصد فراوانی
۸۷	نیاز اولیه گروه I
۸۸	نقاط قوت گروه I
۹۱	نقاط قابل بهبود گروه I
۹۵	I در خانواده
۱۰۳	I در محیط کار
۱۰۷	شغل های مناسب گروه I
۱۰۹	تمرینات کاربردی

## فصل سوم

۷۷

# I

## فصل چهارم ۱۲۹

# S

۱۳۱	ویژگی های عمومی و رفتاری گروه S
۱۳۷	درصد فراوانی
۱۳۹	نیاز اولیه گروه S
۱۴۰	نقاط قوت گروه S
۱۴۳	نقاط قابل بهبود گروه S
۱۴۷	S در خانواده
۱۵۵	S در محیط کار
۱۵۸	شغل های مناسب گروه S
۱۶۱	تمرینات کاربردی

## فصل پنجم ۱۸۳

# C

۱۸۵	ویژگی های عمومی و رفتاری گروه C
۱۹۲	درصد فراوانی
۱۹۴	نیاز اولیه گروه C
۱۹۵	نقاط قوت گروه C
۱۹۷	نقاط قابل بهبود گروه C
۲۰۱	C در خانواده
۲۱۳	C در محیط کار
۲۱۷	شغل های مناسب گروه C
۲۱۹	تمرینات کاربردی

## فصل ششم ۲۴۱

۲۴۳	تعامل افراد با دیسک DISC
۲۴۴	تعارض و تعامل میان گروه های مختلف الگوی DISC
۲۴۹	شناخت الگوهای ترکیبی
۲۵۴	ویژگی ها و علایق افراد گروه S، I، D و C را بهتر بشناسیم
۲۵۸	چگونه می توان با افرادی با الگوهای شخصیتی و رفتاری مختلف به تعامل رسید؟
۲۶۲	آیا ما می توانیم الگوی شخصیتی و رفتاری خود را تغییر دهیم؟
۲۶۷	منابع



# پیشگفتار و مقدمه



### پیشگفتار :

شاید تاکنون در بسیاری از کتاب ها و مقاله های علمی ، بارها این جمله را شنیده باشید که « **زمان و منابع محدود است** ». از این رو شما نمی توانید هر لحظه روی تمامی جنبه های موفقیت و خوشبختی تمرکز و سرمایه گذاری کنید. بنابراین باید به دنبال عواملی باشید که با صرف کمترین انرژی ، شما را به بالاترین سطح کامیابی برسانند. امروزه در علم مدیریت ، سهم ارتباطات در رسیدن به موفقیت ، حدود **هشتاد درصد** بیان شده است . در نتیجه اگر بتوانید بر روی **توسعه ارتباطات** خود تمرکز کنید ، قادرید سهم بالایی از موفقیت را در زمانی محدود تصاحب نمایید.

اما بی شک هر انسانی برای بهبود روابط خود ، نیازمند به کارگیری مهارت هایی است که بتواند او را در برقراری روابط با افراد مختلف - که آمیزه ای از شخصیت ها و رفتارهای متمایز و منحصر به فرد هستند - یاری نماید. اجازه دهید با ذکر چند سوال اهمیت درک این تفاوت ها را برای تان روشن تر سازیم :

آیا تاکنون با خود اندیشیده اید چرا برخی از افراد برای کارشان بیش از خانواده خود زمان می گذارند؟ چرا بعضی مدیران در برابر تغییرات مقاومت می کنند؟ چرا بعضی ها جزئی نگر و عده ای دیگر کلی نگر هستند؟ چرا بعضی از افراد جسور و خطرپذیر بوده و برخی دیگر حساس و محتاطند؟ چرا برخی ها شنونده های خوبی هستند و عده ای دیگر نه؟ یا این که چرا برخی از افراد در ارتباطات خود مشتاق هستند و بعضی دیگر به هر بهانه ای از برقراری ارتباط با دیگران طفره می روند؟ چرا گروهی در انجام کارهای شان سرعت بالایی داشته و عده ای کندترند؟ یا اینکه تا کنون فکر کرده اید چرا عده ای قادرند سریع و قاطعانه تصمیم بگیرند درحالی که گروهی دیگر علی رغم صرف زمان زیاد ، باز هم در انتخاب شان دچار تردید می شوند؟ شاید برای شما هم پیش آمده باشد که گاهی ، در کار تیمی خود در گروه های تجاری یا کاری تان موفق نشوید و به دنبال دلایل آن باشید! یا گاهی کسانی را دیده باشید که تنها در یک زمان قادرند فقط روی یک مساله مشخص تمرکز کنند در حالی که افرادی هستند که می توانند هم زمان چندین پروژه و کار مختلف را پیگیری و مدیریت کنند.

در واقع همه این موارد و پرسش های مشابه دیگر ، سوالات و چالش های اساسی حوزه کار ، تحصیل و خانواده ما هستند که برای پاسخ به آنها نیازمند استفاده از مبانی علمی

و ریشه ای علوم رفتاری و ارتباطات هستیم. به عبارتی پاسخ به این سوالات جهت تعامل و درک تیپ های شخصیتی و رفتاری افراد ، برای دستیابی به موفقیت امری ضروری است. بنابراین در صورتی که بتوانید نسبتاً دقیق و صحیح به سوالات فوق یا سوالاتی مشابه آنها جواب دهید ، قادرید تاثیرات شگرفی را در محیط کار ، تحصیل یا خانواده خود تجربه نمایید و به شکلی آگاهانه و حرفه ای با چالش های حوزه های مختلف در محیط تان روبرو شوید. اما چگونه؟

جواب خیلی ساده است! تنها کافی است رفتارهای مخاطب خود را بشناسید و با هرکس با زبان و روش متناسب خودش برخورد کنید. در این صورت قطعاً برتری شما در تعامل با دوستان ، همکاران ، اعضای خانواده و سایرین بسیار چشمگیر خواهد بود و هم ، شما از حسن ارتباطات تان بهره می برید و هم ، دیگران با کمال میل از بودن در کنار شما لذت می برند .

آن چه در این کتاب خواهیم آموخت مهارت های ارتباطی مبتنی بر مدل جهانی DISC بوده که به شما در شناخت استعدادهای خود ، برقراری ارتباطات موثر و سازنده با دیگران ، داشتن ازدواجی موفق ، یافتن شغلی دلخواه و متناسب ، انتخاب رشته ی تحصیلی صحیح ، افزایش سطح سلامت روحی و جسمی افراد و در نهایت افزایش قدرت درک و ایجاد تعامل با سایرین کمک خواهد کرد. علاوه بر این تیم مولفین این کتاب تلاش نموده اند ضمن وفاداری به مبانی علمی و تحقیقاتی موجود ، به ساده ترین شکل به سوالات شما پاسخ داده و آنها را با مثال های کاربردی و موثر ارائه نمایند.

در انتها بر خود می بالیم که تا کنون توانسته ایم با هزاران نفر از هم میهنان عزیزمان در داخل و خارج از کشور در قالب سمینارها و دوره های آموزشی به صورت مستقیم و غیرمستقیم همراه باشیم و در این میان از حمایت های معنوی خیل عظیمی از مدیران ، کارکنان ، دانشجویان و خانواده ها که به راستی مشوقین اصلی ما در جهت تالیف این کتاب بوده اند بهره ببریم. بی شک همین حمایت ها ، زمینه ساز توسعه و ترویج هرچه بیشتر این مدل جهانی در سرتاسر میهن عزیز اسلامی مان بوده است. پس از شما دعوت می کنیم در این کتاب هم ، با ما همراه باشید...



### مقدمه :

به نظر شما عامل تمایز انسان های موفق و ناموفق در چیست؟ داشتن پول؟ داشتن تحصیلات؟ داشتن امکانات؟ به راستی اگر این عوامل در موفقیت و خوشبختی افراد نقش اصلی را دارند ، پس چرا انسان هایی در اطراف خود می بینیم که با وجود دارایی و ثروت زیاد ، بازهم خوشبخت نیستند؟ یا افرادی که علی رغم داشتن تحصیلات بالا ، زندگی خانوادگی موفق ندارند؟ یا برعکس ، شاید کسانی را در اطراف خود دیده باشید که از دل فقر توانسته اند به ثروت زیاد دست یابند یا حتی افرادی که علی رغم نداشتن موقعیت اجتماعی بالا یا امکانات زیاد در دوران کودکی ، اما در بزرگسالی همواره فردی خوشبخت ، موفق و تاثیرگذار بوده اند.

درواقع آن چه امروزه دنیا به عنوان عامل اصلی موفقیت و خوشبختی انسان ها می شناسد « **توانایی برقراری ارتباطات مفید و تاثیر گذار با دیگران** » است. به عبارتی این روزها موفق ترین افراد کسانی هستند که دایره ارتباطی وسیعی داشته و دوستان زیادشان قادرند در هر جا به یاری آنها بشتابند. نظریه پردازان ، محققان و دانشمندان علوم مدیریتی و روانشناسی در عصر حاضر ، به اهمیت «**کسب مهارت های ارتباطی**» در جایگاهی بالاتر از ثروت ، تحصیلات ، موقعیت اجتماعی و ... در دستیابی به موفقیت و خوشبختی پرداخته اند. به نحوی که آقای استیفن رابینز<sup>۱</sup> از بزرگان علم مدیریت جهان در کتاب مبانی رفتار سازمانی خود اشاره کرده اند که « ۷۹٪ از موفقیت ها در حوزه ارتباطات و شبکه سازی خلاصه می شود» یا آقای پیتر دراگر<sup>۲</sup> پدر علم مدیریت نوین و کارآفرینی ، بیان می کنند که « ۶۰٪ هزینه های پنهان سازمان ها ، ناشی از عدم برقراری ارتباطات موفق است». علاوه بر افراد مذکور محققان و نظریه پردازان زیادی در حوزه موفقیت ، از جمله آنتونی رابینز<sup>۳</sup>، برایان تریسی<sup>۴</sup>، اسپنسر جانسون<sup>۵</sup>، که صاحب پرفروش ترین کتاب های عصر حاضر در حوزه های موفقیت و کامیابی بوده اند نیز به نقش موثر ارتباطات صحیح در داشتن یک زندگی ایده آل و دستیابی به اهداف فردی و اجتماعی ، اشاره کرده اند. اما سوال اینجاست که چگونه تنها با کسب همین مهارت های ساده می توان به موفقیت و خوشبختی دست یافت؟

در پاسخ باید بگوییم که ما معتقدیم مثلا شما برای دستیابی به ثروت زیاد ، حتما لازم

1 - STEPHEN P. ROBBINS

2 - PETER DRUCKER

3 - ANTHONY ROBBINS

4 - BRIAN TRACY

5 - SPENCER JOHNSON

نیست از ابتدا خودتان فردی ثروتمند باشید بلکه تنها کافی است بتوانید بیاموزید که چگونه با یک ارتباط مفید و تاثیرگذار، افراد سرمایه دار را قانع کرده که می توانید برای دارایی آنها ارزش افزوده ایجاد کنید و به این وسیله سرمایه آنها را در اختیار بگیرید و با آن کار کنید یا حتی می توانید با آموختن این مهارت های ارتباطی همسر، فرزندان، دوستان و همه نزدیکان تان را شیفته خود کرده و با ایجاد یک درک مشترک از هم، زندگی آرام و پرمهری را تجربه کنید.

اما اگر به واقع تنها با ایجاد یک تعامل سازنده و موثر می توان به اکثر اهداف و موفقیت ها دست یافت، پس چرا همه افراد این کار را نمی کنند؟ در واقع علت این جاست که برای داشتن ارتباطات موثر بادیگران باید ابزارهای صحیح برقراری روابط را بشناسیم ولی تنها عده ی کمی به کسب این مهارت ها می پردازند. البته به طور قطع شما جز آن افراد نیستید در این صورت هرگز این کتاب را نمی خواندید. چه بسا در بسیاری از اوقات دیده شده که افراد به دلیل عدم شناخت صحیح از الگوهای شخصیتی و رفتاری مخاطب یا به علت عدم برقراری یک رابطه اولیه موثر و سازنده با او، پس از پایان مذاکرات دقیقاً نتیجه ای عکس نتیجه دلخواهشان را گرفته اند درحالی که تمام تلاش خود را برای نفوذ به مخاطب و کسب اعتماد او به کار گرفته بودند. در این هنگام آنها احتمالاً در ذهن خود می پرسند که «چه شد؟ من که همه تلاشم را کردم، پس چرا او تحت تاثیر قرار نگرفت؟»

اجازه دهید برای درک راحت تر این مطلب چند مثال متفاوت از سو برداشت هایی که شاید شما هم تا کنون با آن مواجه شده باشید، مطرح کنیم. موقعیتی را تصور کنید که می خواهید مطلب مهمی را به فردی منتقل کنید. در این هنگام با تمام تلاش شروع می کنید و می گوئید و می گوئید و می گوئید! تمام جزئیات و وقایع را مو به مو مطرح کرده و درست هنگامی که گمان می کنید حق مطلب را به خوبی ادا کرده اید، با چهره ی خسته، کلافه و برافروخته ی طرف مقابل تان مواجه می شوید! در حالی که سرش را میان دستانش گرفته و می پرسد: «آخرش چه شد؟ در یک جمله به من جواب بده» در این هنگام تمام تلاش خود را برای انتقال مطلب بی ثمر می بینید و احتمالاً با خود می اندیشید او اصلاً به صحبت های شما اهمیت نمی دهد!

بگذارید موقعیت دیگری را مثال بزنیم: گمان کنید نتیجه یک جلسه مهم کاری، ملاقات دوستانه یا یک داستان خانوادگی را به صورت کلی و در زمانی کوتاه برای کسی تعریف می کنید. در این زمان وی شروع می کند از تمام جزئیات واقعه می پرسد و می پرسد و می پرسد! گویا تمام مکالمات، مکان، زمان و حتی کوچکترین و جزئی ترین مسائل هم برای او اهمیت دارد. شاید در این لحظه با خود بیاندیشید او به شما اعتماد ندارد و مدام با پرسش های فراوان در حال محک زدن شماست. اینجا هم احتمالا نتیجه می گیرید او به شما اهمیت نمی دهد!

حال فضایی دیگر را تصور کنید که دل تا نگرفته، یا یک روز سخت کاری را پشت سر گذاشته اید و برای کسب آرامش به دیدن یکی از دوستان یا نزدیک تان می روید. در این حال او بدون توجه به روحیه شما، پرحرارت و انرژی مشغول صحبت شده و حتی ممکن است بارها و بارها حرف های شما را قطع کند و یا با شوخی سخنان شما را زیر سوال ببرد. حتی بعید نیست زمانی که شما از دغدغه های تان با او صحبت می کنید ناگهان او روی خود را برگردانده و با دیگری شروع به حرف زدن کند. احتمالا در این موقعیت هم احساس خواهید کرد او شما را جدی نمی گیرد و به شما اهمیت نمی دهد!

بگذارید آخرین مثال مان را درباره یک موقعیت دیگر مطرح کنیم. فرض کنید وقوع یک حادثه موجب شده شما به قرار ملاقات با نامزدتان دیر برسید. در این هنگام وقتی که با هیجان و اضطراب، از فشارهای روحی و استرس های وارد شده بر شما در آن لحظات سخن می گوئید، نامزد شما بدون در نظر گرفتن شرایط سختی که پشت سر گذاشته اید با نگرانی می پرسد: کسی در حادثه آسیب ندید؟ یا بر سر آسیب دیدگان چه آمد؟ در این هنگام هم شما ممکن است خسته و دلزده گمان کنید انگار او اصلا مشکلات شما را نشنیده و به شما اهمیت نمی دهد.

ولی واقعیت این است که همه ی افراد در این چهار موقعیت مطرح شده ، به شما اهمیت می دهند. آنها فقط الگوهای رفتاری و شخصیتی متفاوتی دارند. اگر شما الگوهای رفتاری افراد را از پیش بشناسید دیگر نه تنها عکس العمل های آنها شما را آزار نمی دهد ، بلکه درست مانند کسی هستید که برای قدم نهادن در یک مسیر دشوار و رسیدن به هدف مطلوب خود ، نقشه راه را از قبل همراه داشته باشد. در این صورت درست هنگامی که دیگران برای برقراری ارتباط و تعامل با یکدیگر در تکاپو هستند شما تنها به نقشه خود نگاه می کنید و با لبخند به مسیرتان ادامه می دهید.

برای درک بهتر تفاوت های افراد اجازه دهید یک تجربه جالب دیگر از چگونگی عکس العمل انسان ها با الگوهای رفتاری و شخصیتی متفاوت در یک واقعه مشترک را ، با شما در میان بگذارم.

روزی هنگامی که از محل کار خود به سمت منزل بر می گشتم ، متوجه بخشی از مسیر شدم که در آن چند اتومبیل با هم برخورد کرده و جمعیت انبوهی اطراف آنها را احاطه کرده بودند. وقتی به محل حادثه نزدیک شدم ، آن چه بیش از هر چیز توجه مرا به خود جلب کرد ، تفاوت عکس العمل و برخوردانسان هایی بود که در صحنه حادثه حضور داشتند. در یک بخش از جمعیت دو جوان بلافاصله دست به کار شده و هدایت اوضاع را به دست گرفته بودند. آنها در اقدامی به موقع ماشین های دیگر را در مسیر خود راهنمایی کرده و برای کنترل شرایط حاکم چند نفر از حاضران را انتخاب و تقسیم کار می کردند. رفتار آنها در آن شرایط به قدری سریع ، جسورانه و مقتدرانه بود که به راحتی اوضاع بحران زده موجود را تحت کنترل درآورده بودند. در بخش دیگری از جمعیت عده ای دور هم جمع شده و راجع به چگونگی وقوع حادثه با آب و تاب تمام صحبت می کردند. آنها چنان به تشریح واقعه می پرداختند که گویی نمی خواستند حتی لحظه ایی از هیجان حادثه پیش رو را از دست بدهند. حتی بعضی از آنها گاهی به صورت تلفنی موقوف را برای دوستان و یا اعضای خانواده خود شرح می دادند و از آنچه می دیدند فیلمبرداری می کردند! رفتار این گروه به نحوی بود که گویا حادثه پیش رو برایشان تنها یک اتفاق مهیج بوده و در پی خلق یک داستان پر تب و تاب هستند!

عکس العمل مشترکی که در عده ای دیگر جلب توجه می کرد حساسیت ، ریز بینی و پرسشگری آنها بود. این افراد تمام جزئیات را زیر نظر داشته و بی وقفه از افراد حاضر درباره ی نحوه ی تصادف ، زمان ، علت ، مقصد و ... با دقت تمام سوال می کردند و همه چیز را از زوایای مختلف بررسی می نمودند. حتی در این میان مردی مسن خط ترمز ماشین ها را به دقت بررسی می کرد تا مقصر اصلی حادثه را شناسایی کند. رفتار این گروه به نحوی بود که گویا آنها مسوول کشف حقایق و بررسی دقیق و عادلانه ماجرا هستند.

رفتار دیگری که در این میان جلب توجه می کرد ، مربوط به کسانی بود که علی رغم این که جزء خسارت دیدگان حادثه نبودند ولی بسیار متاثر و متالم مانند یک یار و همراه در کنار افراد حادثه دیده به دلداری آن هामी پرداختند. برخی از این افراد به قدری ناراحت و متاثر بودند که به سختی می شد تشخیص داد که آنها فقط به عنوان یک رهگذر از آنجا عبور می کرده اند! حتی در این میان دختری نوجوان شیشه های شکسته پیاده رو را جمع می کرد تا به این وسیله مانع از آسیب دیدن رهگذران دیگر شود. رفتار این گروه به نحوی بود که گویا خود را مسوول آرامش و سلامت دیگران می دانند.



هر کدام از این چهار تفاوت رفتاری که در مثال بالا از یک حادثه مشترک مطرح شد، نماینده یک نوع تیپ شخصیتی و رفتاری از افرادی می باشد که می خواهیم در این کتاب درباره آنها صحبت کنیم. اگر خوب دقت کنید این افراد هر کدام نیازها، انگیزه ها، دیدگاه ها و الگوهای رفتاری خاص خود را دارند. حال اگر این مثال کوچک را به زندگی کلی انسان ها تعمیم دهیم خواهیم دید که برای داشتن روابطی موثر با افراد مختلف، نمی توان تنها به یک صورت ثابت و یکسان رفتار کرد و انتظار یافتن نتیجه ای دلخواه را داشت. بلکه ما باید برای تعامل بهتر با دیگران بیاموزیم با هر تیپ شخصیتی و رفتاری چگونه و با چه روش و زبانی سخن بگوییم.

از آن جایی که ایجاد تعامل و برقراری ارتباط با دیگران از ابتدای خلقت بشریت جزء نیازهای اولیه افراد بود، انسان ها از همان ابتدا به دنبال کشف راه هایی برای بهبود روابط فردی و اجتماعی خود بوده اند. پیشینه تلاش افراد برای شناخت الگوهای رفتاری انسان به چهارصد سال قبل از میلاد بر می گردد. در آن زمان بقراط پدر علم پزشکی جدید بر اساس دانش روز خود، به تقسیم بندی افراد با توجه به غالب بودن یکی از چهار مایع حیاتی در بدنشان یعنی صفراوی زرد، خون، بلغم و صفراوی مشکی پرداخت. او این چهار گروه رفتاری را به ترتیب **صفراوی، دموی، بلغمی و سوداوی مزاج** نامید که هر گروه شاخص های رفتاری مشخصی را از خود بروز می دادند. اما از آن جا که کلمات فوق امروزه علاوه بر سختی تلفظ، جزو فرهنگ کلمات ثابت و روزانه ما نیز نیستند از این رو کم کم کمرنگ تر شده و علوم جدیدی که مبتنی بر همین الگوها بود جایگزین گروه بندی های مذکور گردید.

یکی از معروف ترین ابزارهای برقراری روابط موثر و شناخت افراد، مهارت های ارتباطی مبتنی بر روش DISC است که برای اولین بار در جهان توسط ویلیام مولتون مارستون دارنده دکترای تخصصی و مدرس دانشگاه کلمبیا و نیویورک در سال ۱۹۲۸ میلادی در کتابی با عنوان *The Emotions of Normal People* به جامعه علمی معرفی شد.

در این مدل چهار الگوی رفتاری و شخصیتی DISC را معرفی کرده و راه های ارتباطی موثر با هر کدام از این الگوها را بیان می کنیم. هدف اصلی ما از بیان الگوی DISC ترسیم نقشه صحیح حرکت، برای برقراری روابطی موفق و تعامل سازنده با سایرین به منظور کسب نتایج دلخواه از مذاکرات کاری، روابط خانوادگی و ارتباطات دوستانه از طریق آموختن الگوهای رفتاری افراد می باشد.

## کاربردهای مدل جهانی دیسک (DISC)

انجمن مدیریت آمریکا کاربرد مدل جهانی دیسک را در حوزه های زیر توصیه کرده است :

- دیسک و توسعه فردی
- دیسک و حل مساله
- دیسک و تصمیم گیری
- دیسک و مدیریت زمان
- دیسک و ارتباطات
- دیسک و مدیریت تعارضات
- دیسک و ساختن تیم و کار گروهی
- دیسک و تغییرات سازمانی

همچنین در سایر منابع کار بردهای دیگری همچون :

تعیین سبک رهبری ، جذب و استخدام ( به عنوان ابزار مکمل ) ، ارزیابی کارکنان ، فروش ، مذاکره ، مشاوره های شغلی و تحصیلی ، بهبود ارتباطات خانوادگی، بررسی تعارضات رفتاری در ازدواج ، دیسک و سبک های یادگیری ، ارزیابی ریسک فردی دیده می شود . شایان ذکر است بین دیسک و مزاج نیز ارتباط وجود دارد .

پس اگر تمایل دارید کیفیت روابط خود را بهبود دهید با ما همراه باشید و ما هم در تمام مسیر این کتاب همراه شما خواهیم بود تا نقشه راه را قدم به قدم با هم رسم کرده ، قدرت برقراری ارتباطات شما را افزایش دهیم و هیجان برقراری یک تعامل سازنده را کنار هم تجربه کنیم...