



## Session 1：玩家屬性分析-DISC 知己知彼

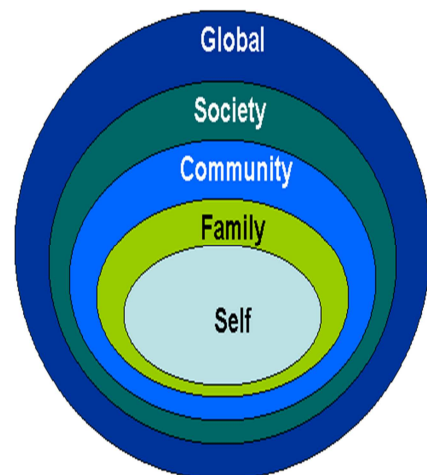
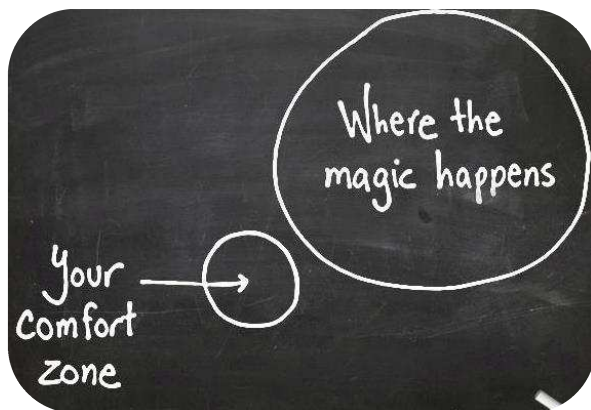
前奇異公司(GE)執行長傑克·威爾許(Jack Welch)在知名的麻省理工史隆(Sloan)商學院演講時，一名學生問他：「我們在商學院應該學會什麼？」他不經思考地回答：「建立人際網絡。其他知識在工作時都可以培訓。」

日本學者鈴木健二研究成功人士的個案，發現只有百分之十五與個人專業知能、技術經驗有關，另有百分之八十五則是決定於其人際關係的良窳。依此事實，人際關係不僅是一種內化的人性美德，而且是一種人人必須學習的技巧與智能。

。它最早是由希波克拉底(Hippocrates 古希臘名醫)建立的系統。1920年，美國心理學家威廉·摩頓·馬斯頓(William Moulton Marston)發展以此系統為基礎的理論來解釋人們的情緒反應。他測定四個影響個性的因素為「支配(Dominance)」、「影響(Influence)」、「穩健(Steadiness)」和「服從(Compliance)」。DISC是根據這些因素取首字母而命名。目前它是全世界最被廣泛採用的個性評估工具。第二次世界大戰時，DISC人格分析測驗被運用於美國的新兵招募工作。由於其價值倍受軍方重視與肯定，在二次世界大戰後，DISC也被推廣於商業性的招聘用途中。

(Bronfenbrenner 1989)

打造個人及職場競爭力之前，必須先從基礎的人際關係開始做起。接納自己，肯定自己，進而再談接納別人，欣賞他人。如同領導力，先要能領導自己，才能領導他人。



佳句：「知人者智，自知者明。勝人者有力，自勝者強。」老子

“Knowing others is intelligent; knowing yourself is true wisdom. Mastering others is strengths; mastering yourself is true power.”

## 辨識你的 DISC 人格類型(出處白金定律)此問卷無版權，可多加使用

以下兩兩一組的敘述中，請在兩種反應（A 和 B）中選擇最接近自己反應的選項，雖然有時兩種情況都會發生，但請你在最能代表自己大多時候的行為特徵上，填下較多的分數。

例如：

- 如果 A 項是你的典型行為，請在 A 項填 3 分，B 項填 0 分。
- 如果兩種行為相較，你較常表現出 A 的行為，請在 A 項填 2 分，B 項填 1 分。
- 如果 B 項是你的最佳寫照，請在 B 項填 3 分，A 項填 0 分。
- 如果你平日表現的反應是 B 比 A 多，請在 B 項填 2 分，A 項填 1 分。

完成以下 18 道的問答之後，請憑直覺依你真實的自己作答，而不是根據你理想中的自己或別人認為的你填寫，不要深思或分析。謹記：每一組的總分加起來一定要等於 3 分。

- 1A. \_\_\_\_\_ 我是真心想瞭解別人，並建立友誼。  
1B. \_\_\_\_\_ 我通常不會開放心胸去瞭解別人，並與他們建立友誼。
- 2A. \_\_\_\_\_ 我反應較慢而且會深思熟慮。  
2B. \_\_\_\_\_ 我反應迅速而且是自動自發的。
- 3A. \_\_\_\_\_ 對於別人佔用我的時間，我抱持審慎的態度。  
3B. \_\_\_\_\_ 對於別人佔用我的時間，我總是盡量配合。
- 4A. \_\_\_\_\_ 在社交場合中，我總會主動自我介紹。  
4B. \_\_\_\_\_ 在社交場合中，我總是等著別人走過來，向我介紹他們自己。
- 5A. \_\_\_\_\_ 與他人交談時，我通常把談話的焦點放在對方身上，雖然有時  
與原來的主題不甚相關，我也不以為意。  
5B. \_\_\_\_\_ 與他人交談時，我通常把談話的主題，放在工作、議題或其他事物上。
- 6A. \_\_\_\_\_ 我通常有點猶豫不決，而且對緩慢的節奏有耐心。  
6B. \_\_\_\_\_ 我通常十分果決，而且對緩慢的節奏沒什麼耐性。
- 7A. \_\_\_\_\_ 我通常依事實或證據來決定事情。  
7B. \_\_\_\_\_ 我通常靠感覺或經驗來決定事情。
- 8A. \_\_\_\_\_ 我喜歡參與團體討論。  
8B. \_\_\_\_\_ 我不喜歡參與團體討論。
- 9A. \_\_\_\_\_ 我通常願意和別人共事，並在可能時提供協助。  
9B. \_\_\_\_\_ 我通常喜歡獨立完成一項工作，即使是團隊的工作，我也希望自己完成自己的部分。
- 10A. \_\_\_\_\_ 我通常會問問題，或試探性、委婉地發表意見。

- 10B \_\_\_\_\_ 我通常會做出直接了當的陳述，或直接表達出我的意見。
- 11A \_\_\_\_\_ 我主要著重在主意、觀念及成果上。
- 11B \_\_\_\_\_ 我主要著重在人、互動及感覺上。
- 12A \_\_\_\_\_ 我使用手勢、臉部表情或抑揚頓挫，來強調我說話的重點。
- 12B \_\_\_\_\_ 我不使用手勢、臉部表情或抑揚頓挫，來強調我說話的重點。
- 13A \_\_\_\_\_ 我通常會接受別人的觀點（包括主意、感覺及顧慮）。
- 13B \_\_\_\_\_ 我通常不會接受別人的觀點（包括主意、感覺及顧慮）。
- 14A \_\_\_\_\_ 我通常只在審慎評估後及可預測狀況下，才會冒險及做出改變。
- 14B \_\_\_\_\_ 我通常會在充滿活力及未知的狀況下，勇於冒險並做出改變。
- 15A \_\_\_\_\_ 我通常會保有個人的感覺及看法，只有在我願意時，才會與人分享。
- 15B \_\_\_\_\_ 我常將與別人分享及討論我的感覺，視為輕鬆自在的事。
- 16A \_\_\_\_\_ 我通常會尋求嶄新或不同的經驗及狀況。
- 16B \_\_\_\_\_ 我通常會選擇已知或熟稔的狀況。
- 17A \_\_\_\_\_ 對別人提出的議題、興趣及關心的事物，我通常會有所反應。
- 17B \_\_\_\_\_ 我只對自己的議題、興趣及關心的事物有興趣。
- 18A \_\_\_\_\_ 我對別人和我之間人際關係的衝突反應，是緩慢而且不直接的。
- 18B \_\_\_\_\_ 我對別人和我之間人際關係的衝突反應，是迅速而且直接的。

請將你的分數填到以下的表格中並計總分。（注意：A、B 出現的順序並不一致）

0	G	D	I
1 A	1 B	2 B	2 A
3 B	3 A	4 A	4 B
5 A	5 B	6 B	6 A
7 B	7 A	8 A	8 B
9 A	9 B	10 B	10 A
11 B	11 A	12 A	12 B
13 A	13 B	14 B	14 A
15 B	15 A	16 A	16 B
17 A	17 B	18 B	18 A
總分：	總分：	總分：	總分：

現在比較 0 和 G 的分數，圈選較高的相對應字母：0 或 G

再比較 D 和 I 的分數，圈選較高的相對應字母：D 或 I

**個性類型評量：**將二組分數較高的字母對應到下表，並圈選你的性格

圈選	G & D	0 & D	0 & I	G & I
個性	(D 類型)	(I 類型)	(S 類型)	(C 類型)



## Session 2：天生我才必有用－確認自己的優勢

### 你需要知道 DISC 可為你個人/家庭/職場/社區做什麼？

1. 知己知彼，與他人連結
2. 改善溝通技巧(口語或非口語的溝通)，增加自我激勵與同理心、調整自我的人際風格
3. 改善一般的人際關係(兩性、婚姻、親子等)
4. 提升領導技巧與表達能力
5. 設定個人職場發展目標、發揮個人所長

性格	言詞	語調	肢體動作	眼神/表情	溝通策略
<b>D</b>	下定論多於提出問題/開門見山/一針見血/口語溝通重於文字溝通/堅定的陳述/說的比聽的多	高亢/大聲/強而有力/速度快/有自信/侵略/挑戰/命令/主觀	有力的握手/咄咄逼人的說話姿勢/表示不耐煩/肢體語言快	眼神銳利堅定	講重點/不能讓他覺得你無能/直截了當/握手有力/速度要快/要有權威
<b>I</b>	說故事,趣聞/分享個人的感受/非正式的演說/隨時能表達意見/常會偏離主題/天馬行空/	熱情/音量大./聒噪/語調變化最多/抑揚頓挫/說話快/戲劇化/自在隨性	注意對方感受/肢體接觸多/喜歡擁抱,拍肩等鼓勵的動作/兩手重握	臉部表情極豐富	要給予回應/肢體接觸/音量要多變化/組織/受不了沉悶
<b>S</b>	躲避風險與失敗/缺乏自信/重傾聽和詢問/不隨便發表意見/保守/做的比說的多	害羞/速度慢/語調少變化/小聲柔細/穩定/和緩/有耐心/和善/誠懇	肢體動作不多/慢條斯理/試探性地握手	較少眼神接觸/表情不多	說話要溫柔/緩慢/平穩/要有眼神的接觸/流露出憐憫/同情/愛/關心/給予信賴感/不要咄咄逼人
<b>C</b>	事實及工作導向/較少分享感受/較為正式/焦點對話/寫的比說的多	語調變化極少/嚴肅冷靜/拘謹/音調少變化/深思熟慮/音量小/穩定	動作慢/手勢少/重視個人空間,不喜歡肢體接觸	較少眼神接觸/表情不多	不要太有變化/不要太快或太大聲/要有深刻的談話

## DISC 基本認識

個性沒有好與不好

充電來源不同：

北:與人相處

南:自己獨處

行為模式：

### 北半球 ~ 快步調 - 急驚風

- 外向
- 樂觀
- 果決
- 發言
- 開放
- 好勝
- 敢冒險
- 熱衷參與

- 內向
- 務實
- 緩慢
- 聆聽
- 拘謹
- 退縮
- 合作
- 躲避風險

### 南半球 ~ 慢步調 - 慢郎中

任務導向

人際導向

西半球

東半球

東半球：東方文化

西半球：西方文化

項目、過程

計畫、程序

關係、情緒

分享、關懷

形式/功能

感覺/友誼



# D 指揮

動機：掌控

步調快

# I 社交

動機：肯定

1. 特質：開門見山、不囉嗦、越挫越勇、拼命三郎、要有挑戰性、披荊斬棘、先鋒部隊、只准成功不許失敗。
2. 職業：創業、業務、個人工作室、有權有實的領導人高階主管、老板、
3. 成長策略：學習溫順。寬以待人，嚴以律己。同理心

1. 特質：直覺型、沒心機、樂於分享、笑聲很大、表情很多、愛花錢、朋友多但無知心朋友
2. 職業：業務，老師，公關，主持人娛樂事業、旅遊事業、櫃台接待、行銷企劃。
3. 成長策略：組織能力、守時、聆聽能力、不要邀功，體會南半球的人、節制

1. Doer 執行 ↔ 跋扈、獨裁、專制的
2. Driver 駕馭 ↔ 掌控、要求高、
3. Direct 直接 ↔ 不易親近、沒耐性
4. Determined 果斷 ↔ 易怒、傲慢、
5. Demanding 要求高 ↔ 使人感覺到受威脅

1. Influencing 影響力 ↔ 誇張、情緒化、三分鐘熱度
2. Inspiring 激勵 ↔ 膚淺，缺乏組織
3. Impressing 令人留下好印象 ↔ 作做
4. Interactive 互動的 ↔ 長舌，缺乏聆聽
5. Interested in people 對人有興趣 ↔ 缺乏理性

工作導向

人際導向

1. Correct 正確 ↔ 完美主義，龜毛
2. Cautious 謹慎 ↔ 不作沒把握的事
3. Complain 抱怨 ↔ 雞蛋裡挑骨頭
4. Competent 有能力 ↔ 只相信自己
5. Contemplative 深思 ↔ 熟慮拖延、憂鬱

1. Shy 害羞 ↔ 膽怯，在眾人面前不自在
2. Serving 為他人服務 ↔ 爛好人，為人燃燒自己
3. Sensitive 敏感 ↔ 多愁善感
4. Security 安全感的 ↔ 息事寧人、不喜歡壓力
5. Submissive 順服的 ↔ 意志力軟弱

1. 特質：要求高品質、追求完美、不斷改善。重視規劃、順序、流程及制度。有能力處理繁複的書面資訊。
2. 研究人員、會計、精算師、銀行辦事員、證券分析師程式設計師、投資理財人員、管理顧問、編輯、經營企劃專員、
3. 成長策略：寬恕他人、彈性、EQ、積極正面、看重人的努力與動機

1. 特質：配合度高，關懷輔導，堅持到底，中華文化致命傷
2. 職業：輔導諮商，顧問、行政人員、秘書、總務、特別助理、幼教人員、公務人員、
3. 成長策略：克服恐懼，口才表達，提高熱忱、學習保護自己、

# C 糾正

動機：品質

步調慢

# S 扶持

動機：穩定



## Session 3：溝通有撇步-DISC 溝通技巧

指揮型(D)特質	互動策略	社交型(I)特質	互動策略
1. 喜歡改變	讓例行公事有變化，給予多元挑戰	1. 喜好社交，需要被肯定，渴望給予他人好印象	表達對他們的欣賞及喜愛和進步
2. 喜歡授權	修正他們的工作量及目標	2. 尋找熱情的人們和環境	表現樂觀積極的行為以及提供正面的環境
3. 要別人的注意	稱讚他們的成就	3. 感性思考，常率性而為	滿足他們情感的需要
4. 需要能掌控	適時讓他們做領袖，並給予引導及限制	4. 需要知道別人的期待	避免太多的細節，幫助他們專注在大方向
5. 易與人發生衝突	起衝突時要用事實來輔佐論點，不要辯論性格問題	5. 需要參與和人群的接觸	和他們互動，分擔他們的工作
6. 不喜歡受約束	給予選擇權，不下最後通牒	6. 喜歡改變及新點子	變換例行公事，避免重複
7. 有強烈的企圖心	有晉升的機會，成為贏家	7. 常需別人幫忙做整理的工作	和他們一起行動
8. 說話開門見山	直接清晰和簡潔的溝通	8. 粗枝大葉，不拘小節	不要太瑣碎和嘮叨
思考型(C)特質	互動策略	協調型(S)特質	互動策略
1. 對侵略性的方法感到不安，避免衝突	用間接或不具侵略性的方法來和他們互動	1. 在乎安定感，避免風險及改變	給予保證，告訴他們如何降低風險
2. 尋找數據	給他們的資料要以文字呈現	2. 需要知道如何步步為營	提供大綱或你親自帶他們走過一次流程
3. 需要知道步驟和理由	提供細節和清楚的定義，以及基本源由	3. 需要人注意他們堅持到底的耐心	要稱讚他們貫徹始終的努力
4. 做事謹慎	容許他們在做決定前有時間思考、詢問、檢查。聆聽他們的建議和提供保證	4. 配合其他人	讓他們能對別人提供支持
5. 喜歡自己完成事情(以確保工作的品質)	讓他們擔任監督其他人的進度和成果的工作	5. 尋求和諧，不喜歡衝突	塑造輕鬆友善的氣氛，避免侵略性的行為
6. 需要別人注意其精確度	稱讚他們貫徹始終的努力，向他們澄清事實和尋求幫助時要有技巧	6. 喜歡團隊合作	提供他們一個合作的團隊
7. 有完美主義的傾向	給他們時間尋找最好的答案，並提供資源	7. 需要別人給他們真誠的感激	要針對他們隨和的態度以及慷慨的幫助表達感激
8. 喜歡邏輯思考	告知「為什麼」及「如何」	8. 團體所給予其自我形象的接納	給予安全感
		9. 在群眾前易緊張	給予個人支持，幫助他與他人連結