

Báo cáo hành vi DISC

ĐẶNG VĂN NHẬT MINH
23/10/2022





Giới thiệu về báo cáo trực tuyến DISC

Chúc mừng bạn vì đã hoàn thành Bài đánh giá trực tuyến DISC.

Đa số chúng ta đều tin vào sự uyên thâm của việc đối xử với người khác theo cách mình muốn được đối xử. Điều đó quan trọng. Nhưng chúng ta còn nhận ra có một nguyên tắc sống thực tiễn khác còn quan trọng hơn đó chính là đối xử với người khác theo cách họ muốn được đối xử.

Với báo cáo DISC cá nhân hóa một cách toàn diện này, đây là công cụ giúp bạn trở nên giỏi hơn, cư xử chín chắn và hiệu quả hơn. Do đó bạn có thể phát triển và sử dụng các thế mạnh tự nhiên, đồng thời nhận diện, cải thiện và điều chỉnh những hạn chế của mình. Báo cáo này không đề cập đến các chuẩn mực hay lời phán xét nào mà tập trung vào các xu hướng tự nhiên có ảnh hưởng tới hành vi của bạn.

Hệ thống trực tuyến DISC tập trung vào các mô thức hành vi có thể quan sát và bộc lộ ra bên ngoài bằng cách sử dụng thang đo về sự thẳng thắn và cởi mở. Vì chúng ta có thể nhìn và nghe được những hành vi biểu lộ ra bên ngoài, nên dễ dàng “đọc” được người khác. Mô hình này đơn giản, thiết thực, dễ nhớ và dễ sử dụng. Hãy xem phần Sơ đồ khái quát bốn phong cách hành vi DISC cơ bản của báo cáo để biết sơ lược từng phong cách hành vi.

DISC còn giúp bạn hiểu về tính cách của mình hơn từ đó giúp mình chọn được những công việc mà mình phù hợp và yêu thích hơn dựa vào các đặc tính tự nhiên của mình.

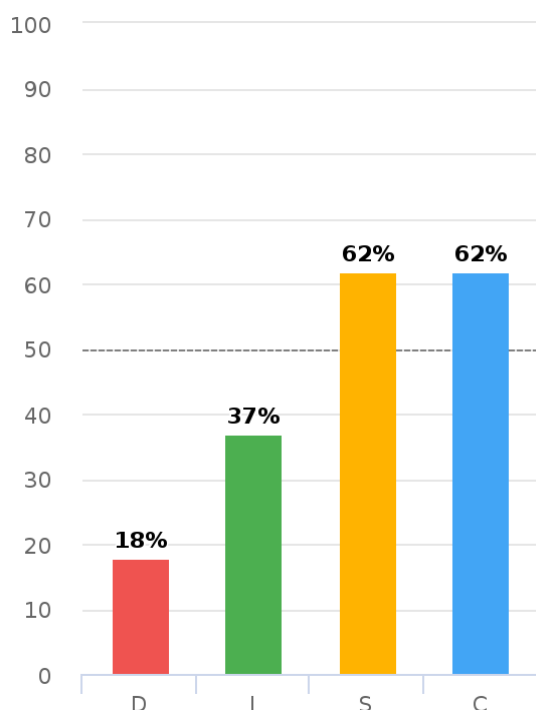
Lịch sử cũng như hiện tại đã khám phá ra hơn mười hai mô hình khác nhau về hành vi của chúng ta, nhưng đa số nghiên cứu chia sẻ một chủ đề phổ biến phân nhóm hành vi thành bốn loại cơ bản. Hệ thống DISC tập trung vào các mô thức hành vi có thể quan sát, bộc lộ ra bên ngoài bằng cách sử dụng thước đo tính thẳng thắn và cởi mở. Xem bảng bên dưới. Bởi vì chúng ta có thể nhìn và nghe được những hành vi biểu lộ ra bên ngoài, nên dễ dàng “đọc” được người khác. Mô hình này rất đơn giản, thực tế, dễ nhớ và dễ sử dụng.

Kết quả kiểm tra trực tuyến

Phong cách thích ứng của bạn là biểu đồ được hiển thị bên trái. Đó là xu hướng hành vi mà bạn nghĩ là mình nên sử dụng ở trọng tâm trong công việc. Biểu đồ bên phải là Phong cách hành vi tự nhiên của bạn và thể hiện mức độ hành vi thuộc về bản năng và mong muốn của bạn. Biểu đồ này thường thể hiện "con người thật" của bạn. Đây là cách bạn cư xử khi bạn cảm thấy thoải mái trong môi trường ở nhà và không cần cố gắng gây ấn tượng hay trong các tình huống căng thẳng.

Thích ứng - SC

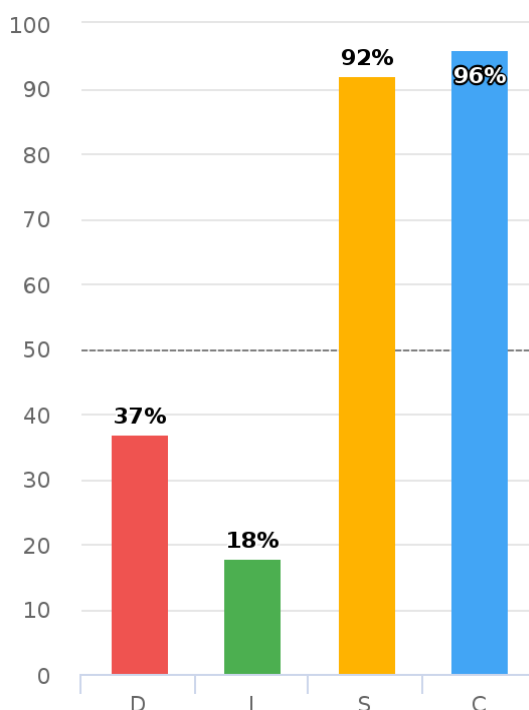
Đây là tôi mong đợi



#	Count	Percent
Dominance	2	18%
Inducement	3	37%
Submission	7	62%
Compliance	5	62%

Tự nhiên - CS

Đây là tôi



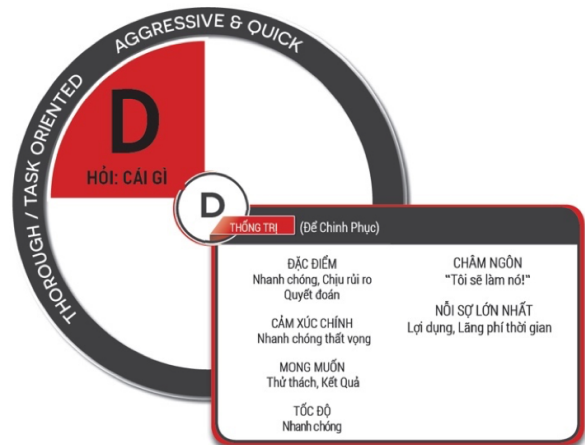
#	Count	Percent
Dominance	8	37%
Inducement	9	18%
Submission	1	92%
Compliance	0	96%

Nếu hai cột ở hai biểu đồ giống nhau, nghĩa là bạn có xu hướng sử dụng hành vi tự nhiên giống nhau trong môi trường đó. Nếu phong cách thích ứng của bạn khác với phong cách tự nhiên, điều này có thể gây khó khăn nếu cư xử trong thời gian dài. Bởi vì bạn sử dụng các hành vi khiến bạn không thoải mái hay không tự nhiên đối với bạn.

Khái quát 4 hành vi DISC

Hành vi D - Người chi phối

Hãy cùng bắt đầu với hành vi D. D là người điều khiển chi phối, là lãnh đạo chi phối. Họ rất quyết đoán và chỉ muốn đi thẳng vào vấn đề. Họ thích vượt qua thách thức và là những người rất cạnh tranh, không muốn tốn quá nhiều thời gian. Họ chỉ muốn hoạt động không ngừng. Họ muốn học hỏi một cách chủ động.



SUY NGHĨ CỦA HỌ LÀ 'CHỈ CẦN NÓI CHO TÔI BIẾT PHẢI LÀM GÌ VÀ TÔI SẼ LÀM ĐIỀU ĐÓ. TÔI KHÔNG QUAN TÂM NẾU MỌI THỨ RỐI TUNG LÊN, TÔI CHỈ MUỐN THỰC HIỆN VIỆC NÀY. TÔI HẦU NHƯ KHÔNG QUAN TÂM NẾU TÔI CÓ THẤT BẠI'.

Họ nhanh nhẹn, thẳng thắn, kết thúc câu chuyện nhanh chóng và nếu bạn đang phỏng vấn một người kiểu này qua điện thoại, bạn sẽ biết ngay vì họ thẳng thừng và đi ngay vào vấn đề.

Thực tế họ rất sợ lãng phí thời gian, do đó họ có thể lỗ mắng hoặc không trau chuốt. Họ cũng nói rất nhanh vì thời gian là một mối quan tâm lớn của người có kiểu hành vi D.

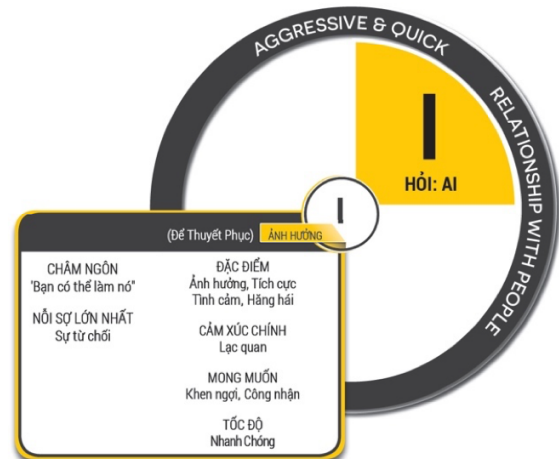
Họ không sợ phải nói. Họ không nói mãi vì thời gian rất quan trọng. Họ không muốn lan man, họ chỉ muốn hoàn thành công việc. Họ kiểm soát mọi thứ. Họ muốn kết quả rõ ràng, muốn thấy kết quả của họ. Họ thích bảng điểm, thích cạnh tranh thứ hạng và luôn muốn biết họ làm việc như thế nào. Họ không ngừng chấm điểm. Họ muốn kiếm tiền và họ muốn giành thắng lợi. Đó là điều quan trọng đối với họ. Họ thích được truyền đạt những điểm rõ ràng và các câu hỏi nhanh, và họ muốn được trả lời ngay. Họ có thể bỏ qua tiểu tiết và tiến thẳng đến vấn đề chính.

Người có kiểu hành vi D thích thách thức và kết quả có chất lượng. Họ không ngại tiếp nhận rủi ro và thoải mái khi có thay đổi. Họ thích giải quyết những vấn đề lớn và tự thách thức bản thân thực hiện việc đó hiệu quả. Họ thích các kết quả thấy rõ được và thích làm việc theo cách riêng. Họ sẽ giải quyết vấn đề và khá hiệu quả, nếu bạn để họ tự làm một mình và để họ xử lý theo cách họ mong muốn.

Khái quát 4 hành vi DISC

Hành vi I - Người ảnh hưởng

Kiểu hành vi I là người gây ảnh hưởng, là người xã giao, vui vẻ và lạc quan. Giống kiểu hành vi D, họ cũng nói rất nhanh và làm nhanh. Sự khác biệt là người kiểu I không dừng lại. Họ cứ tiếp tục, không ngừng nói, trở nên lộn xộn và không biết khi nào nên dừng lại.



HỌ SẼ NÓI NHANH, RẤT THÍCH GIAO DU VÀ Cởi MỞ. HỌ RẤT CÓ ẢNH HƯỞNG.

Trong khi người có kiểu hành vi D có chút lạnh lùng hơn và đi thẳng vào vấn đề thì người có kiểu hành vi I lại ấm áp và thích nói chuyện. Những người này có và thể hiện rất nhiều cảm xúc.

Bạn có thể nghe ra cảm xúc khi họ nói chuyện. Họ sử dụng âm vực rộng. Họ rất sôi nổi và thay đổi nhiều âm điệu. Họ có thể trở nên vui vẻ hoặc buồn bã và nóiỒ, điều đó thật kinh khủng. Hoặc Đây, việc đó tuyệt quá

Người có kiểu hành vi D sẽ không bao giờ nói những điều đó. Nhưng với người có kiểu hành vi I, bạn sẽ nghe thấy sự khác biệt với người có kiểu hành vi D. Họ nói rất nhiều. Họ kiểm soát. Họ không e thẹn. Họ sẽ không gặp khó khăn trong việc mở đầu câu chuyện. Họ thích ở cùng mọi người. Họ thích mặc những màu sắc ấm áp và bạn có thể phát hiện ra họ từ cách đó cả dặm. Họ thường đeo nhiều đồ trang sức và những màu sắc sặc sỡ. Tóc, xe, nhà của họ đều rất ấm áp với nhiều màu rực rỡ.

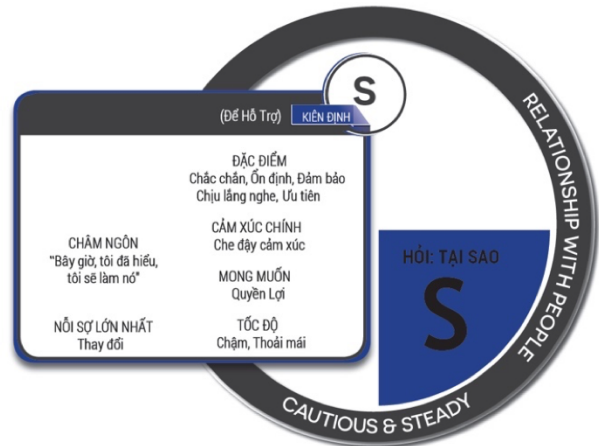
Họ thích được thừa nhận và công nhận, họ rất coi trọng danh hiệu. Ý nghĩ được làm quản lý, lãnh đạo hoặc có chức danh quan trọng rất hấp dẫn đối với họ. Họ thoải mái, thích vui vẻ và thích dành thời gian để vui vẻ. Khi giao tiếp, họ sẽ trò chuyện hài hước trong khi người có kiểu hành vi D chỉ muốn đi thẳng vào vấn đề. Thông thường, người có kiểu hành vi I rất hiệu quả trong môi trường bán hàng vì họ có thể chỉ cần nói và bán hàng là một trò chơi thiết lập liên hệ, nói chuyện và bắt chuyện. Những người có kiểu hành vi I có thể làm điều đó, miễn là chúng ta yêu cầu họ tập trung và hoàn thành việc bán hàng.

Khái quát 4 hành vi DISC

Hành vi S - Người kiên định

Người có kiểu hành vi S là người rất ổn định, an toàn và kín đáo. Những người kiểu này là khó phát hiện nhất vì họ rất chuyên nghiệp và được chọn lọc.

Họ luôn cư xử theo cách mà họ nên cư xử. Người có kiểu hành vi S rất phù hợp với vị trí hành chính.



HỌ LUÔN BIẾT KHUYẾN KHÍCH NGƯỜI KHÁC. HỌ THÍCH ỦNG HỘ VÀ KHIẾN NGƯỜI KHÁC VUI VẺ.

Họ không bao giờ muốn làm mất lòng ai. Họ gặp khó khăn khi phải táo bạo trong việc bán hàng và phục vụ khách hàng rất tốt. Họ thích được ghi nhận vì công việc và muốn đảm bảo là họ đang làm tốt vì họ muốn làm hài lòng người khác, bao gồm cả công ty của họ. Họ hầu như không thích nhiều thay đổi, và thay đổi sẽ gây nhiều khó khăn cho người có kiểu hành vi S vì họ có nếp sống đều đều và muốn giữ nguyên như vậy.

Họ mất nhiều thời gian mới học hỏi được. Họ khá chậm trong việc học hỏi vì họ thực sự muốn hiểu hoàn toàn vấn đề để không bị thất bại. Họ sợ thất bại. Họ thực sự muốn lúc nào cũng sẵn sàng trước khi có thể tiếp tục tiến hành. Họ không thích bước ra và ứng

biến vì họ không thích thất bại. Họ muốn học hỏi trước. Họ thích tìm hiểu tư liệu chậm rãi và đều đặn, không chủ động như người có kiểu hành vi D và I. Họ thực sự muốn đọc tài liệu và gần như học thuộc tài liệu.

Họ muốn chắc chắn. Họ quý trọng điều đó. Họ thích sự ổn định và đồng đều. Họ thích mọi thứ được sắp xếp. Và nếu mọi thứ lộn xộn, họ sẽ sắp xếp lại.

Họ không thích cạnh tranh tại nơi làm việc và họ thích môi trường hợp tác. Những người này yêu quý mọi người. Những người có kiểu hành vi S và I đều là những người yêu quý mọi người và đều khéo cư xử. Sự khác biệt là ở chỗ, những người có kiểu hành vi I thích rất nhiều người, trong khi những người có kiểu hành vi S thực sự thích các mối quan hệ trực tiếp với từng người. Người có kiểu hành vi S xây dựng quan hệ rất tốt vì họ là những người rất biết lắng nghe.

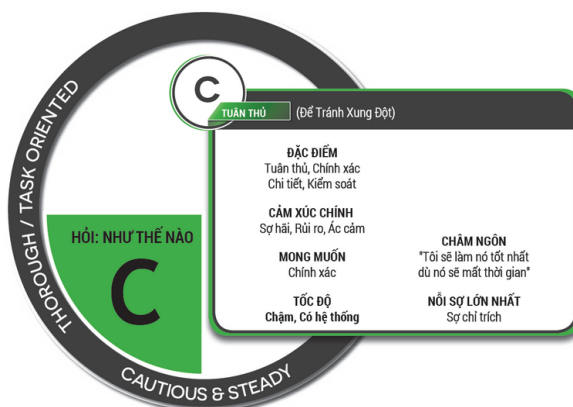
Họ cũng kiên nhẫn và thấu hiểu. Họ sẽ nghe và lắng nghe, do đó mọi người thích nói chuyện với họ, vì họ là những người rất biết lắng nghe. Mọi người thích nghe bản thân họ nói và người có kiểu hành vi S sẽ lắng nghe mọi người cùng những rắc rối của họ

Khái quát 4 hành vi DISC

Hành vi C - Người tuân thủ

Tiếp theo, chúng ta chuyển sang hành vi C. Người có kiểu hành vi C là người tuân thủ. Đó là người cẩn thận. Hãy nghĩ đến kỹ sư, kiến trúc sư, thủ thư. $2 + 2 = 4$.

Họ rất tính toán và tỉ mỉ. Họ không ăm ắp. Người có kiểu hành vi D và C hướng đến nhiệm vụ nhiều hơn. Họ ít chú ý đến mọi người. Họ sẽ đóng cửa văn phòng chứ không mở ra, và họ tập trung hoàn thành công việc.



MỘT CÁCH TỈ MỈ VÀ HỢP LÝ, TRƯỚC TIÊN HỌ MUỐN TÌM HIỂU CÁCH ĐÚNG ĐẮN ĐỂ THỰC HIỆN CÔNG VIỆC.

Dù vậy, người có kiểu hành vi C có chút khác biệt so với người có kiểu hành vi D. Họ không táo bạo. Người có kiểu hành vi D sẽ bắt tay ngay vào việc, rất bất cẩn. Họ bắt tay vào việc, làm hỏng mọi thứ, tìm hiểu chuyện gì đang diễn ra và thám thính mọi thứ. Người có kiểu hành vi C không như vậy, họ tiến hành mọi việc chậm rãi và cẩn trọng.

Họ rất chính xác và thận trọng, thiết thực và đặc biệt tự lực và độc lập. Họ không thực sự tin tưởng những gì người khác nói cho họ biết. Thay vào đó, họ muốn tự mình tìm hiểu, như thể các công cụ tìm kiếm trực tuyến như Google không phải do con người tạo ra vậy! Sau đó, họ sẽ kiểm tra lại công việc đó 5 lần. Họ không hề thích rủi ro một chút nào. Họ đánh giá chất lượng. Họ không thích nhiều hoạt động xã hội. Họ thích thật nhiều chi tiết. Họ sẽ tiếp nhận một nhiệm vụ và thực hiện nhiệm vụ đó cả ngày hoặc cả tuần, có thể là cả tháng trời. Họ sẽ đào sâu vào những chủ đề sâu xa và giải quyết chúng thỏa đáng.

HỌ THƯỜNG NÓI CHẬM HƠN RẤT NHIỀU, VÌ HỌ SUY NGHĨ TRƯỚC KHI NÓI.

Họ động não trước khi nói, trong khi người có kiểu hành vi I hoặc D không thực sự quan tâm vì họ làm mọi thứ một cách chủ động. Họ nói trước khi suy nghĩ và nếu họ phát âm sai hay nói sai từ nào đó không có ý nghĩa, họ cũng không thực sự để ý. Họ chỉ muốn hoàn thành công việc và rời đi. Người có kiểu hành vi I muốn nói nhiều hơn, vì họ không thể nói đủ nhiều, còn người có kiểu hành vi D chỉ muốn chuyển sang nhiệm vụ tiếp theo. Tuy nhiên, người có kiểu hành vi C rất lô-gic và chính xác.

Họ thường nói với giọng đều đều, chậm rãi và cẩn thận. Họ không có nhiều tương tác xã hội hoặc cảm xúc được đưa vào lời nói của mình. Họ sẽ không bao giờ nói:Ồ thật tốt quá! Hay Ôi buồn quá! hay Khổ thân bạn!

Đặc điểm khái quát 4 hành vi

	HÀNH VI THỐNG TRỊ CAO (D)	HÀNH VI ẢNH HƯỞNG CAO (I)	HÀNH VI KIẾN ĐỊNH CAO (S)	HÀNH VI TUÂN THỦ CAO (C)
TỐC ĐỘ	Nhanh chóng Quyết đoán	Nhanh chóng Tự nhiên	Chậm hơn Thoải mái	Chậm hơn Có hệ thống
ƯU TIÊN	Mục tiêu	Con người	Mối quan hệ	Công việc
ĐÒI HỎI	Năng suất Kiểm soát	Tham gia Tán thưởng	Chấp nhận	Độ chính xác Chuẩn mực
ĐIỂM MẠNH	Quản lý, Lãnh đạo, Tiên phong	Thuyết phục, Tạo động lực, Giải trí	Lắng nghe, Làm việc nhóm, Hiệu quả	Lên kế hoạch, Có hệ thống, Điều phối
YẾU TỐ CẢN PHÁT TRIỂN	Thiếu kiên nhẫn, Vô tâm với người khác Không lắng nghe	Không chú ý chi tiết Ít tập trung Hiệu quả kém	Quá nhạy cảm, Bất đầu hành động chậm, Thiếu cách nhìn toàn diện	Quá cầu toàn, Chỉ trích Không nhiệt tình
SỢ	Bị lợi dụng	Không được xã hội công nhận	Thay đổi thất thường Không ổn định	Chỉ trích chủ quan nỗ lực làm việc của họ
KHI CÁU GẮT	Không hiệu quả Không quyết đoán	Thói quen Phức tạp	Vô tâm Thiếu kiên nhẫn	Vô tổ chức Mất lịch sự
KHI CHỊU ÁP LỰC	Độc tài Chỉ trích	Chế nhạo Hời hợt	Dễ bảo Không có lập trường	Thờ ơ Cứng đầu
CẢM THẤY AN TOÀN KHI	Kiểm soát Lãnh đạo	Khôi hài Chấp nhận người khác	Hữu nghị Hợp tác	Chuẩn bị Ti mỉ
ĐÁNH GIÁ GIÁ TRỊ CÁ NHÂN BẰNG	Tác động hoặc kết quả Theo dõi số liệu và sản phẩm	Công nhận Tán thưởng Khen ngợi	Khả năng tương thích với người khác Mức độ đóng góp	Chuẩn mực, Độ chính xác Chất lượng của kết quả
NƠI LÀM VIỆC	Hiệu quả Bận rộn Có cấu trúc	Tương tác Bận rộn Cá nhân	Thân thiện Phân theo chức năng Cá nhân	Trang trọng Thiết thực Phân theo chức năng

12 mối quan hệ tích hợp hành vi



Để hiểu rõ toàn diện về phong cách hành vi nói chung của con người, bạn có thể xem từng hành vi trong (4) bốn hành vi DISC cơ bản tương tác như thế nào để tạo ra (12) mười hai hành vi tích hợp.

Khi so sánh từng hành vi trong (4) bốn hành vi DISC cơ bản với các yếu tố khác, nhóm (12) mười hai yếu tố về hành vi cá nhân có thể được xác định rõ. Mỗi người sẽ thể hiện một số các yếu tố mạnh hơn những yếu tố khác.

Từng yếu tố trong 12 yếu tố đã được gắn với một kí hiệu giúp bạn kết hợp một yếu tố với một hành vi cụ thể. Khả năng xác định và đánh giá sự tương tác của (12) mười hai yếu tố thể hiện sự cải thiện đáng kể khi sử dụng và ứng dụng DISC để hiểu hành vi con người rõ hơn ở nơi làm việc.

Chúng ta có thể đo lường thế mạnh của một yếu tố trong phong cách hành vi nói chung của một con người bằng các mức độ. Mức độ là sự đo lường sự đóng góp tương đối của một nhân tố cụ thể đến hành vi tự nhiên có thể quan sát của con người, thường được thể hiện thường xuyên trong đa số các tình huống.

(5) mức độ được xếp loại từ Thấp (không có trong hầu hết các tình huống) tới Cao (thể hiện rõ trong hầu hết các tình huống). Quan điểm hành vi tích hợp này góp phần vào sự hiểu biết toàn diện về hành vi con người. Các hành vi xác định cách chúng ta truyền tải suy nghĩ của mình đến môi trường bên ngoài.

Chúng tôi đề nghị bạn nên thêm cách nhìn nhận mới là công cụ cho mình và hỗ trợ bạn hiểu được lí do và làm thế nào để con người cố gắng hoàn thiện kĩ năng giao tiếp và kết nối với người khác trong cuộc sống của họ.

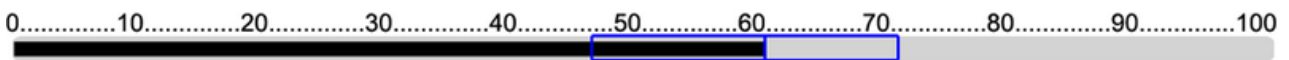
12 mối quan hệ tích hợp hành vi

Danh sách (12) mười hai mối quan hệ DISC tích hợp thể hiện sự kết hợp của (4) bốn hành vi DISC cơ bản để tạo ra những hành vi mà người khác thường thấy và trải nghiệm.

Chiều dài của thanh màu đen cho thấy ảnh hưởng tương đối của các yếu tố DISC đối với phong cách hành vi toàn diện của ai đó.

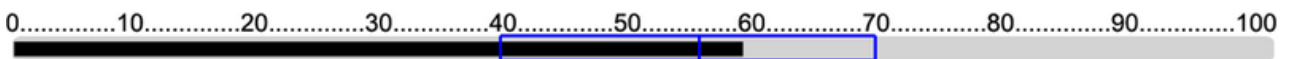
Ô màu xanh xác định những vùng điểm số trong Tổng số điểm Chung đối với mỗi hành vi được tích hợp. Ô này bao gồm nửa bên dưới điểm trung vị (đường nằm ngang) và nửa ở trên. Không giống số TRUNG BÌNH, điểm trung vị không phải luôn luôn thể hiện khoảng cách bằng nhau giữa hai bên.

1. Hành vi mang tính xã hội (I / D) [Mức độ cao vừa]



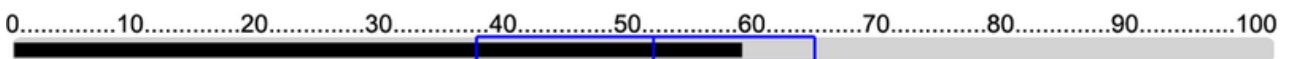
Nhu cầu tương tác xã hội của cá nhân này bị tác động bởi sự quả quyết và mong muốn đạt kết quả ngay lập tức của họ." Hành vi mang tính xã hội đo lường CÁCH ưa thích tương tác xã hội và kết nối con người một cách thân thiện của cá nhân này, điều này bị ảnh hưởng bởi nhu cầu của họ nhằm đạt được kết quả tức thời. Điểm số càng cao càng thể hiện sự chú trọng tìm kiếm, xây dựng và duy trì các mối quan hệ cá nhân trong khi điểm số càng thấp càng thể hiện tính cạnh tranh mạnh mẽ hơn và tập trung để đạt kết quả tức khắc và ít nỗ lực xây dựng các mối quan hệ.

2. Hành vi Tự tin (I / C) [Mức độ vừa]



Việc hướng ngoại của cá nhân này bị tác động bởi nhu cầu của họ về độ chính xác và cấu trúc. Hành vi quả quyết đo lường mức độ hướng ngoại và mong muốn kết nối với người khác, điều này phụ thuộc vào cấu trúc, chi tiết, các bằng chứng chính xác để hành động. Điểm số càng cao thể hiện đôi khi hành vi này tự tin thái quá, ứng biến và hành động bộc phát. Điểm số càng thấp thể hiện sự cẩn trọng và chu đáo, điều này phụ thuộc vào độ chắc chắn, dữ liệu đáng tin cậy và những thành động thành công trong quá khứ.

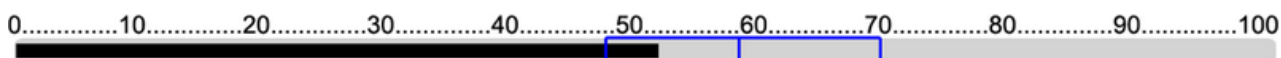
3. Hành vi tràn đầy năng lượng (I / S) [Mức độ vừa]



Phong cách tập trung vào con người nhóm này bị ảnh hưởng bởi môi trường và các mức độ hành động. Hành vi này đo lường mức độ mong muốn kết nối với mọi người, điều này phụ thuộc vào mức độ khẩn cấp trong công việc của họ. Điểm số càng cao thể hiện năng lượng cao và cuốn hút và hiệu quả trong việc tiếp nhận các ý tưởng và khái niệm mới trong khi điểm số càng thấp biểu thị sự dè dặt khi phối hợp lời nói và việc làm trong quá trình tiến về phía mục tiêu đã được xác định trước đó.

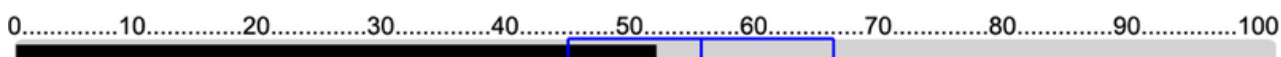
12 mối quan hệ tích hợp hành vi

4. Hành vi hòa đồng (S / D) [Mức độ vừa]



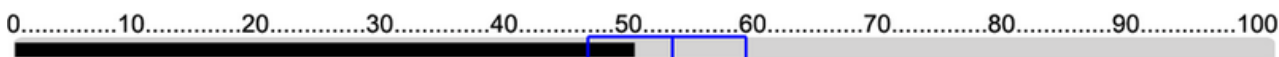
Việc hoạt động trong môi trường ổn định và mức độ kiên nhẫn của cá nhân này bị tác động bởi nhu cầu tạo ra kết quả. Hành vi hòa đồng đo lường mức độ kiên nhẫn và các hoạt động, điều này ảnh hưởng đến việc mong muốn dẫn đầu, tập trung ngay vào kết quả và các giải pháp. Điểm số càng cao càng phản ánh sự mong muốn hòa đồng, thích nghi và cần hỗ trợ các ý tưởng và giải pháp thay thế. Điểm số càng thấp càng thể hiện sự khó khăn trong việc ra quyết định, mong muốn phải có kết quả tức thì và khó hoàn thành các mục tiêu được giao

5. Hành vi Nguyên tắc so với Kết quả (C / D) [Mức độ vừa]



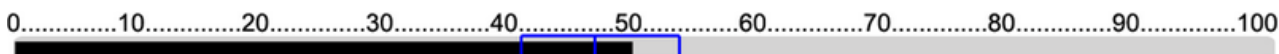
Nhu cầu về cá nhân này đối với độ chính xác, chuẩn mực và hướng dẫn bị tác động bởi nhu cầu có kết quả ngay tức thì. Hành vi này đo lường mức độ mà cá nhân cần độ chính xác về cấu trúc và thủ tục, chuẩn mực như thế nào, điều này bị ảnh hưởng bởi nhu cầu thực hiện các hành động có kết quả ngay tức thì. Điểm số càng cao càng thể hiện mong muốn mục tiêu phải tuân theo cấu trúc, nguyên tắc và chính sách được thiết lập từ trước. Trong khi điểm số càng thấp thể hiện sự tập trung vào “kết quả ngay tức thì” không tuân theo các thủ tục, chính sách đã được thiết lập.

6. Hành vi Kiên trì (S / C) [Mức độ vừa]



Sự kiên nhẫn của cá nhân này bị tác động bởi nhu cầu về độ chính xác, chuẩn xác và hoạch định của họ. Hành vi Kiên nhẫn đo lường mức độ kiên nhẫn, hỗ trợ đội nhóm, điều này bị ảnh hưởng bởi nhu cầu về độ chính xác, chuẩn mực và cấu trúc. Điểm số càng cao càng phản ánh sự chú trọng vào việc hỗ trợ đội nhóm và điểm số càng thấp càng thể hiện sự tuân thủ đối với các thủ tục và chính sách đi ngược lại với mong muốn của đội nhóm

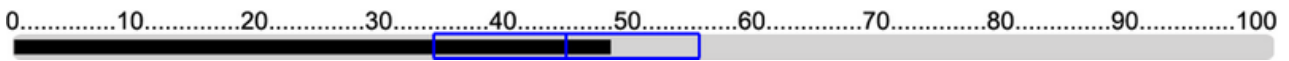
7. Hành vi Chính xác (C / S) [Mức độ vừa]



Sự kiên nhẫn của cá nhân này bị tác động bởi nhu cầu về độ chính xác, chuẩn xác và hoạch định của họ. Hành vi Kiên nhẫn đo lường mức độ kiên nhẫn, hỗ trợ đội nhóm, điều này bị ảnh hưởng bởi nhu cầu về độ chính xác, chuẩn mực và cấu trúc. Điểm số càng cao càng phản ánh sự chú trọng vào việc hỗ trợ đội nhóm và điểm số càng thấp càng thể hiện sự tuân thủ đối với các thủ tục và chính sách đi ngược lại với mong muốn của đội nhóm

12 mối quan hệ tích hợp hành vi

8. Hành vi hòa đồng (S / D) [Mức độ vừa]



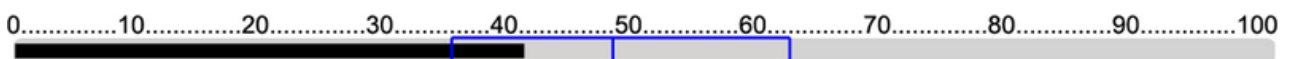
Sự quyết đoán để đạt được kết quả tức thì bị tác động bởi mong muốn về tính chính xác, tính phân tích và có tổ chức của nhóm hành vi này. Hành vi mang tính chủ nghĩa cá nhân này được đo lường bởi sự thẳng thắn, quyết đoán và hướng đến kết quả của các cá nhân, điều này phụ thuộc vào nhu cầu tuân thủ chính xác các hướng dẫn về cơ cấu và quy trình trong khi theo đuổi mục tiêu. Cường độ cao có xu hướng sẽ không bị ngăn cản bởi những hạn chế hoặc chính sách đã được xác lập trong khi cường độ Thấp hơn sẽ biểu thị việc tuân thủ mạnh mẽ và chính xác và chấp hành các cơ cấu, nguyên tắc, chính sách và thủ tục đã được xác lập

9. Hành vi tự quyết (D / S) [Mức độ vừa]



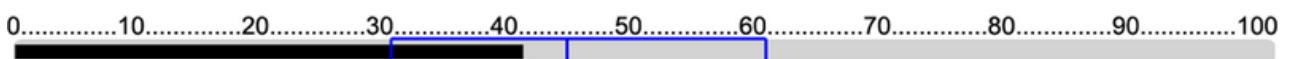
Nhu cầu về cá nhân này đối với độ chính xác, chuẩn mực và hướng dẫn bị tác động bởi nhu cầu có kết quả ngay tức thì. Hành vi này đo lường mức độ mà cá nhân cần độ chính xác về cấu trúc và thủ tục, chuẩn mực như thế nào, điều này bị ảnh hưởng bởi nhu cầu thực hiện các hành động có kết quả ngay tức thì. Điểm số càng cao càng thể hiện mong muốn mục tiêu phải tuân theo cấu trúc, nguyên tắc và chính sách được thiết lập từ trước. Trong khi điểm số càng thấp thể hiện sự tập trung vào “kết quả ngay tức thì” không tuân theo các thủ tục, chính sách đã được thiết lập.

10. Hành vi Tương tác Con người (S / I) [Mức độ vừa]



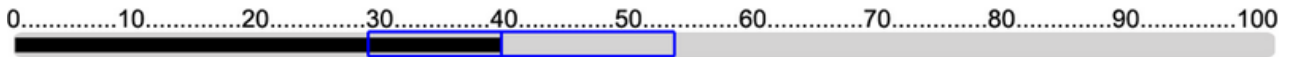
Nhu cầu về trạng thái và sự kiên nhẫn của hành vi này bị ảnh hưởng bởi mong muốn kết nối và thích tương tác xã hội. Hành vi tương tác với con người đo lường mức độ kiên nhẫn và ưa thích các cấp độ công việc, điều này bị ảnh hưởng bởi mức độ hướng ngoại và mong muốn tương tác xã hội với người khác. Điểm số càng cao thể hiện sự linh động trong việc phối hợp lời nói với hành động. Điểm số càng thấp thể hiện sự ít linh hoạt trong các tình huống tương tác xã hội.

11. Hành vi Trợ giúp Nhóm (C / I) [Mức độ vừa]



Sự chính xác, chuẩn mực và tuân thủ quy trình của hành vi này bị tác động bởi mong muốn kết nối và tương tác với xã hội. Hành vi hỗ trợ nhóm bị ảnh hưởng bởi mong muốn về độ chính xác, nguyên tắc và chuẩn mực của mỗi cá nhân. Điểm số càng cao càng thể hiện sự phụ thuộc vào cấu trúc, logic, dữ liệu, các thủ tục trong khi điểm số càng thấp càng thể hiện phong cách giao tiếp thân thiện, lôi cuốn và hòa đồng nhiều hơn và ít chú trọng hơn vào nghi thức.

12. Hành vi trực tiếp (D / I) [Mức độ thấp vừa]



Sự áp đặt và chú trọng đến kết quả ngay lập tức của cá nhân này bị tác động bởi cách giao tiếp thẳng thắn, và định hướng đến kết quả, điều này bị ảnh hưởng bởi mong muốn của họ nhằm xây dựng các mối quan hệ và kết nối với những người khác. Điểm số càng cao càng thể hiện mức độ khó chịu và thậm chí đưa ra các quyết định không dân chủ, điểm số càng thấp sẽ xác định xu hướng tìm kiếm giải pháp mang tính tương tác xã hội cao hơn, phổ biến và dễ điều tiết hơn

Chú thích

Chú thích điểm mức độ – Mức độ thể hiện phong cách DISC là đánh giá cách thể hiện hành vi cụ thể khi tương tác và giao tiếp với người khác trong hầu hết các tình huống

- Mức độ thấp - Điểm ở Mức độ thấp nghĩa là KHÔNG THỂ HIỆN hành vi này trong HẦU HẾT các tình huống.
- Thấp vừa phải - Điểm ở Mức độ thấp vừa phải là hành vi THỈNH THOẢNG mới có thể quan sát được trong MỘT SỐ tình huống.
- Mức độ trung bình - Điểm ở Mức độ trung bình không có nghĩa là “nhẹ.” Trung bình có nghĩa là hành vi linh hoạt và có thể hoặc không thể quan sát được phụ thuộc vào yêu cầu của từng tình huống cụ thể.
- Mức độ cao vừa phải - Điểm ở Mức độ cao vừa phải là thường xuyên quan sát được trong nhiều tình huống.
- Mức độ cao - Điểm ở Mức độ cao sẽ được quan sát rõ, thường được thể hiện hơn và thấy được trong hầu hết các tình huống.