



របាយការណ៍ប្រភេទឥរិយាបថDISCតាម ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណិត

របាយការណ៍ផ្ទាល់ខ្លួនសម្រាប់

Sample Report

23/10/19

YOUR COMPANY
LOGO
APPEARS HERE

តារាងមាតិកា

ការនែនាំរបាយការណ៍ប្រភេទឥរិយាបថDISCតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត	3
ផ្នែកទី១ ការយល់ពីខ្លួនឯង	
អាកប្បកិរិយាទូទៅ.....	4
ចំណុចខ្លាំងរបស់អ្នក: តើអ្នកនាំយកអ្វីអោយក្រុមហ៊ុន?.....	6
ការលើកទឹកចិត្តរបស់អ្នក(ការចង់បាន)និងតម្រូវការរបស់អ្នក	7
ការលើកទឹកចិត្តរបស់អ្នក: ការសម្របសម្រួលនៃបរិស្ថានការងារ.....	8
ឥរិយាបថនិងតម្រូវការរបស់អ្នកនៅក្រោមភាពតានតឹង	9
ផែនការទំនាក់ទំនង.....	10
ផ្នែកសំខាន់ក្នុងការធ្វើអោយរីកចំរើន	13
សេចក្តីសង្ខេបនៃប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នក	14
សេចក្តីព្រាងនៃការងារ: ប្រភេទនៃការសម្របខ្លួន.....	15
សេចក្តីព្រាងនៃការងារ: ប្រភេទធម្មជាតិ	15
ប្រវត្តិរូបផ្ទាល់ខ្លួន.....	17
ទំនាក់ទំនងប្រភេទឥរិយាបថDISCរួមបញ្ចូលគ្នាទាំង១២	18
ការបង្ហាញពីគំរូឥរិយាបថរបស់អ្នក	22

ផ្នែកទី២ ពាក្យសុំនៃប្រភេទឥរិយាបថDISC

ពាក្យសុំ	23
ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃមូលដ្ឋានប្រភេទDISC.....	24
របៀបក្នុងការចង្អុលបង្ហាញពីឥរិយាបថរបស់មនុស្សម្នាក់.....	25
តើអ្វីជាជាការសម្របខ្លួននៃឥរិយាបថ?	27
របៀបនៃការកែប្រែភាពត្រង់ៗនិងភាពបើកចំហរបស់អ្នក	28
ភាពតានតឹងក្នុងចំណោមប្រភេទឥរិយាបថ	29
របៀបសម្របខ្លួនទៅនឹងប្រភេទនៃឥរិយាបថផ្សេងៗ	32
ដូច្នេះហើយឥឡូវនេះយ៉ាងណា?.....	36
ការមិនទទួលខុសត្រូវ.....	37

សេចក្តីណែនាំពីប្រភេទឥរិយាបថ DISCតាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត

អបអរសាទរលើការសម្រេចចិត្តក្នុងការធ្វើការវាយតម្លៃប្រភេទឥរិយាបថDISC តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែត។

ភាគច្រើននៃពួកយើងជំនឿថាជាមួយការជឿជាក់ពីការវាយតម្លៃអ្នកដទៃតាមរបៀបដែលអ្នកចង់វាយតម្លៃ— the GoldenRule។ ពួកយើងនឹងដឹងពីវិន័យជាតម្លៃផ្សេងទៀតក្នុងការរស់នៅដូចជាអ្វីដែល Dr. Tony Alessandra ហៅថាThe Platinum Rule®ដែលមានន័យថាវាយតម្លៃ

អ្នកដទៃតាមរបៀបដែលគាត់ចង់បាន។ ជាមួយនឹងរបាយការណ៍DISCដែលទូលំទូលាយនិងផ្ទាល់ខ្លួនអ្នកនឹងមានឧបករណ៍ក្នុងការជួយអ្នកអោយក្លាយជាអ្នកកាន់តែប្រសើរហើយជួយអ្នកអោយមានឥរិយាបថកាន់តែចាស់ទុំនិងកាន់តែមានផលិតភាព។ បន្ទាប់មកអ្នកអាចអភិវឌ្ឍន៍និងប្រើប្រាស់ចំណុចខ្លាំងពីមុនជាតំរូវការសម្រាប់អ្នកកាន់តែប្រសើរខណៈពេលដែលមានការទទួលស្គាល់ ការបង្កើននិងការកែប្រែកំរិតសមត្ថភាពរបស់អ្នក។ របាយការណ៍នេះមិនដោះស្រាយជាមួយការផ្តល់តម្លៃការកាត់សេចក្តីទៅតែផ្ទុយទៅវិញវាផ្តោតទៅលើនិន្នាការពីមុនជាតិដែលមានឥទ្ធិពលលើឥរិយាបថរបស់អ្នក។

ប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតប្រភេទឥរិយាបថDISC តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតរបស់ពួកយើងផ្តោតទៅលើលំនាំខាងក្រៅឥរិយាបថដែលអាចអង្កេតបានដោយប្រើការផ្តឹងផ្អែងនៃភាពត្រង់និងភាពបើកចំហដែលប្រភេទនីមួយៗបង្ហាញចេញមក។ ព្រោះពួកយើងអាចឃើញនិងលើកឥរិយាបថខាងក្រៅ វានឹងកាន់តែងាយស្រួលក្នុងការមើលមនុស្ស។ គំរូនេះគឺជាមូលដ្ឋានដាក់ស្តែង ងាយស្រួលក្នុងការចាំនិងប្រើប្រាស់មើលផ្នែកការងារទូទៅនៃប្រភេទDISC ជាមូលដ្ឋានទាំងបួននៃរបាយការណ៍នេះសំរាប់ការសង្ខេបនៃប្រភេទនីមួយៗ។

ប្រភេទនៃឥរិយាបថ

ជាប្រវត្តិសាស្ត្រ ព្រមទាំងបច្ចុប្បន្ន ការស្រាវជ្រាវបង្ហាញពីឥរិយាបថផ្សេងៗគ្នាច្រើនជាង១២ប្រភេទខុសៗគ្នា ប៉ុន្តែការចែកចាយច្រើននូវគំនិតជាមួយមួយ ជាមូលដ្ឋានគ្រឹះនៃឥរិយាបថចែកចេញជា៤ប្រភេទ។

ប្រព័ន្ធប្រភេទឥរិយាបថDISCផ្តោតទៅលើលំនាំខាងក្រៅឥរិយាបថដែលអាចអង្កេតបានដោយប្រើការផ្តឹងផ្អែងនៃភាពត្រង់និងភាពបើកចំហដែលរចនាបទនីមួយៗដែលបង្ហាញចេញមក។ ចូរមើលតារាងខាងក្រោម។ ព្រោះពួកយើងអាចឃើញ និងលើកឥរិយាបថខាងក្រៅទាំងនោះ វាកាន់តែងាយស្រួលក្នុងការវាយតម្លៃមនុស្សគំរូនេះគឺជាមូលដ្ឋាន ដាក់ស្តែង ងាយស្រួលក្នុងការចាំនិងប្រើប្រាស់មើលទំព័រទី២៤នៃរបាយការណ៍នេះសំរាប់ការសង្ខេបពីប្រភេទឥរិយាបថនីមួយៗ។

របៀបក្នុងការប្រើរបាយការណ៍នេះ

របាយការណ៍នេះត្រូវបានបែងចែកជា២ផ្នែកផ្នែកទី១ផ្តោតទៅលើការយល់ដឹងពីប្រភេទឥរិយាបថDISCរបស់អ្នកសូមចំណាំថាគ្មានប្រភេទឥរិយាបថល្អបំផុតទេ។ រចនាបទនីមួយៗមានភាពខ្លាំងដែលមានតែមួយនិងឱកាសសម្រាប់ការបន្តការអភិវឌ្ឍន៍និងការលូតលាស់។ គ្រប់ការរៀបរាប់អំពីអាកប្បកិរិយាដែលបានបង្ហាញក្នុងរបាយការណ៍នេះទោះទន់ទៅរកក្រុមប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នកនិងប្រហែលជាមិនផ្តោតជាពិសេសទៅលើរឿងផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នកទេ។ ផ្នែកទី២ពិភាក្សាពីដំណើរនៃការសម្របខ្លួននិងផ្តល់ផែនការសកម្មភាពពីរបីដល់អ្នកនិងអ្នកផ្សេងដែលមានទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នក។

ការសម្របខ្លួន

ដើម្បីយល់ពីប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នកកាន់តែច្រើន របាយការណ៍នឹងបង្ហាញពីរបៀបដែលអ្នកអាចផ្តោតលើចំណុចខ្លាំងរបស់អ្នក កែប្រែចំណុចខ្សោយដើម្បីបំពេញតំរូវការនៃអតិថិជនក្នុងការរំពឹងទុកនឹងអតិថិជនពិតប្រាកដ។ អ្វីទាំងនេះហៅថាការសម្របខ្លួន។ អ្នកវិទ្យាសាស្ត្រសង្គមហៅវាថា “ភាពឆ្លាតវៃក្នុងសង្គម”។ ការសរសេរថ្មីៗនេះពីរបៀបដែលភាពឆ្លាតវៃក្នុងសង្គមសំខាន់ដូចភាពឆ្លាតវៃរបស់អ្នក (IQ) ត្រូវបានទទួលជោគជ័យនៅក្នុងពិភពលោកបច្ចុប្បន្ន។ ក្នុងករណីខ្លះភាពឆ្លាតវៃក្នុងសង្គមសំខាន់ជាងភាពឆ្លាតវៃរបស់អ្នក (IQ)។ ដំណើរនៃការសម្របខ្លួនត្រូវបានពិភាក្សាយ៉ាងលម្អិតលើផ្នែក(អ្វីទៅជាការសម្របខ្លួននៃឥរិយាបថ)ក្នុងរបាយការណ៍នេះ។

ផ្នែកទី១ការយល់ពីខ្លួនឯង ឥរិយាបថទូទៅ

ការអត្ថាធិប្បាយខាងក្រោមជាទិដ្ឋភាពទូទៅនៃនិន្នាការអាកប្បកិរិយារបស់អ្នក។ វាកំណត់កម្រិតសម្រាប់របាយការណ៍ដែលតាមដាននិងផ្តល់គម្រោងសម្រាប់ការយល់និងឆ្លុះបញ្ចាំងពីលទ្ធផលរបស់អ្នក។ ពួកយើងជូនកាលផ្តល់គំនិតនៃការព្រឹក្សាគំនិតដើម្បីអោយអ្នកអាចធ្វើអោយចំណុចខ្លាំងរបស់អ្នកមានប្រសិទ្ធភាពនៅពេលណាក៏ដោយអោយតែអាចធ្វើអោយរឿងផ្ទាល់ខ្លួនអ្នកជោគជ័យ។

អ្នកមានគំនិត និងយោបល់ផ្ទាល់ខ្លួនច្រើន ហើយមានមតិទំនុកចិត្តខ្ពស់ក្នុងគំនិតទាំងនោះ។
វាប្រហែលជាត្រូវបាននិយាយថាមនុស្សដែលមានពិន្ទុដូចអ្នកមានទំនោរក្នុងការមានវត្តមាន។
ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយអ្នកដែលអាចគ្រប់គ្រងអ្វីទាំងនេះបានអាចរីកចម្រើនក្នុងស្ថានភាពការងារដែលមានមនុស្សច្រើន។

អ្នកមានទំនោរទៅជាមនុស្សដែលធ្វើច្រើនជាងសុបិន្ត។ មនុស្សខ្លះសុបិន្តថាធ្វើឱ្យអ្វីកើតឡើងប៉ុន្តែអ្នកចូលចិត្តប្រឹងប្រែងធ្វើការដើម្បីការផ្លាស់ប្តូរ។ ប្រសិនបើមានអ្វីដែលត្រូវធ្វើ អ្នកនឹង ម្សៅដៃ របស់អ្នក ហើយធ្វើវា។

អ្នកមានការចាប់ផ្តើមដោយខ្លួនឯងខ្ពស់ ដែលបង្ហាញស្មារតីភាពបន្ទាន់ខ្ពស់ក្នុងការធ្វើអោយអ្វីៗសម្រេចឥឡូវ។
នេះគឺជាប្រធានបទសំខាន់ក្នុងកំរិតឆ្លើយរបស់អ្នក។ ប្រភេទឥរិយាបថទាំងអស់
កំរិតឆ្លើយរបស់អ្នកនៅក្នុងតារាងនៃភាពបន្ទាន់ខ្ពស់។ ដំណឹងល្អនោះគឺអ្នកតែងតែទទួលបានសេវាកម្មដំបូង
ផ្តល់គំនិត ហើយតែងតែបញ្ចប់គម្រោងដំបូងគេ។
ផ្នែកដែលមិនសូវសំខាន់គឺថាអ្នកខ្លះដែលជួយអ្នកក្នុងការតាមដានរហូត
ប្រហែលជាមានអារម្មណ៍ថាដូចជាត្រូវបានបំភ្លេច។ កុំភ្លេចក្នុងការទទួលស្គាល់អ្នកដែលជួយអ្នកទាំងអស់
ពីព្រោះថាអ្នកអាចនឹងត្រូវការជំនួយពីពួកគាត់នៅពេលខាងមុខ។

Sample ពិន្ទុរបស់អ្នកដូចអ្នកដែលចូលចិត្តប្រឈម និងប្រកួតប្រជែង។
អ្នកមានទំនោរក្នុងការប្រថុយដែលអ្នកដទៃនឹងមិនសាកល្បង
ហើយអ្នកតែងតែស្វែងរកអ្នកដែលប្រថុយដើម្បីភាពជោគជ័យ។ ក្នុងនាមជាអ្នកដឹកនាំ
ស្មារតីប្រកួតប្រជែងរបស់អ្នកធ្វើអោយអ្នកនាំគ្រុមរបស់អ្នកទៅចំណុចខ្ពស់ថ្មីមួយ។ អ្នករីករាយជាមួយការប្រឈមល្អ
នឹងពេញចិត្តនឹងលក្ខណៈមិត្តភក្តិរបស់អ្នក។

តវិយាបទទូទៅ(បន្ត)

អ្នកធ្វើអ្វីផ្ទាល់ៗ ហើយនិយាយត្រង់ៗក្នុងទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកដទៃ។
ពិន្ទុរបស់អ្នកដូចជាអ្នកដែលនិយាយពីចិត្តរបស់អ្នក ចូរនិយាយវាអញ្ចឹង
ហើយចង់អោយបុគ្គលិកបញ្ចប់ភាពមិនច្បាស់លាស់អ្នកចូលចិត្តសម្រេចកិច្ចការយ៉ាងលឿន
ហើយរួមបញ្ចូលការសន្ទនារ។ អ្នកមានទំនោរមិននិយាយពាក្យផ្អែមល្ហែមជាមួយអ្វីដែលមិនសំខាន់។

អ្នកមានទំនោរពឹងផ្អែកច្រើនលើយោបល់ផ្ទាល់ខ្លួនជាដើមលើការវាយតម្លៃរបស់អ្នកដទៃ។
នេះគឺជាសញ្ញានៃឯករាជ្យភាពរបស់អ្នក ហើយវាអាចនាំអោយមានបញ្ហាមួយចំនួន ជាពិសេសច្បាប់ ព័ត៌មានលម្អិត
ឬរឿងតូចតាចត្រូវបានព្រួយបារម្ភ។ នេះអាចមានលទ្ធផលក្នុងការកាត់ជ្រុង ឬមើលរំលងភាពលម្អិត។
អ្នកអាចធ្វើអោយមានគុណភាពដោយការព្យាយាមរកទិន្នន័យពីអ្នកដែលមានជំនាញក្នុងផ្នែកជាក់លាក់មួយ។

Sample, អ្នកចូលចិត្តបរិស្ថានដែលមានការផ្លាស់ប្តូរ ហើយអ្នកមានភាពអផ្សុកនៅពេលដែលល្បឿនយឺត។
ពិន្ទុរបស់អ្នកដូចជាអ្នកដែលមានការប្រាថ្នាចង់បានគំនិតថ្មីៗ
ហើយមានការទាក់ទាញក្នុងការប្រឈមដូចជាមេដៃក។ ទោះបីយ៉ាងណាក៏ដោយ
នៅពេលដែលគម្រោងត្រូវបានដំណើរការយ៉ាងជោគជ័យហើយ អ្នកប្រហែលជាចង់ធ្វើការប្រថុយថ្មីមួយទៀត។

អ្នកជាមនុស្សដែលពឹងផ្អែកលើខ្លួនឯង ហើយចូលចិត្តស្វែងរកដំណោះស្រាយដោយខ្លួនឯង។
ពិន្ទុរបស់អ្នកដូចជាមនុស្សឯករាជ្យទៅទៀតដែលពិបាកណាស់ទៅមុខ។
ក្រុមនេះមានទំនោរគិតបានយ៉ាងលឿន សម្រេចចិត្តយ៉ាងលឿន ហើយបង្កើតឱកាស
នឹងដំណោះស្រាយដែលមិនធ្លាប់មានពីមុនមក។ អ្វីទាំងអស់នេះត្រូវបានសម្រេចក្នុងតវិយាបទឯករាជ្យ។
វាគឺជាចំណុចខ្លាំងរបស់អ្នក នឹតក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នក នៅពេលដែលវាត្រូវបានទទួលស្គាល់ថាជាចំណុចខ្លាំង។

ចំណុចខ្លាំងរបស់អ្នក អ្វីដែលអ្នកនាំមកអោយក្រុមហ៊ុន

អ្នកទំនងជាបង្ហាញឥរិយាបថខ្លាំងរបស់អ្នកជាក់លាក់ជាងសម្រាប់ផ្នែកភាគច្រើន គុណភាពទាំងនេះ ហាក់ដូចជាលើកកម្ពស់ប្រសិទ្ធភាពរបស់អ្នកក្នុងក្រុមហ៊ុនរបស់អ្នក។ ចំណងជំនាញចិត្តនៃរបៀបធ្វើការងារផ្តល់ការ យល់ដឹងមានប្រយោជន៍នៅពេលអ្នកធ្វើការមួយឬធ្វើការជាមួយគ្នាជាមួយក្រុមបុគ្គលិករាងគ្រួសារ។ វាក៏ជាទេពកោសល្យនិងនិន្នាការដែលអ្នកនាំមកអោយការងាររបស់អ្នក។ ចូរពិនិត្យមើលចំណុចខ្លាំងនិងចំណុច ខ្សោយនៃទំនោរចិត្តប្រភេទការងារពិសេសខាងលើហើយប្តូរទៅជាទំព័រការសង្ខេបនៃប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នក។

ចំណុចខ្លាំងរបស់អ្នក

- អ្នកជាមនុស្សដែលពឹងលើខ្លួនឯង ជាមួយនឹងសមត្ថភាព និងការបង្កើតអ្វីដែលថ្មីដើម្បីបង្កើតលក្ខណៈថ្មី។
- អ្នកនាំមកនូវគំនិត និងដំណោះស្រាយដែលមានការបង្កើតថ្មី។
- អ្នកស្វែងរកនូវដែលប្រកួតប្រជែងប្រពៃណី។
- អ្នកអាចវិភាគស្ថានភាពយ៉ាងឆាប់រហ័ស ហើយសម្រេចចិត្ត។
- អ្នកគឺជាអ្នកដោះស្រាយបញ្ហាបានយ៉ាងលឿន និងមានប្រសិទ្ធភាព។
- អ្នកគឺជាមនុស្សដែលចាប់ផ្តើមដោយខ្លួនឯង ហើយមិនចាំបាច់រៀនខាងក្រៅកើតឡើងទេ។
- អ្នកគឺជាអ្នកប្រកួតប្រជែង ទាំងក្នុងនិងក្រៅការងារ។

ទំនោរចិត្តប្រភេទការងារដែលអ្នកនាំមកអោយការងាររបស់អ្នក

- អ្នកមិនត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយក្រុម ឬដោយឧបសគ្គនៃវិន័យរបស់ក្រុមហ៊ុនយ៉ាងងាយស្រួលទេ ។
- អ្នកចង់ត្រូវបានដឹងថាជាមនុស្សដែលចូលចិត្តការប្រឈម ការប្រកួតប្រជែង និងកិច្ចការផ្សេងៗ។
- បុគ្គលដែលមានប្រយោជន៍បំផុត អ្នកអាចសម្របខ្លួនទៅក្នុងស្ថានភាពផ្សេងៗយ៉ាងលឿន។
- អ្នកដាក់គោលដៅខ្ពស់សម្រាប់ខ្លួនអ្នក និងអ្នកដទៃ។
- អ្នកជាមនុស្សដែលពឹងផ្អែកលើខ្លួនឯង អ្នកតែងតែស្វែងរកដំណោះស្រាយខ្លួនឯង។
- អ្នកប្រហែលជាវិភាគចំពោះការបង្កើតវិន័យ និងវិធីសាស្ត្រ។
- អ្នកចូលចិត្តបង្កើតគំនិតថ្មី អោយអ្នកដទៃធ្វើការលម្អិតលើគម្រោង។

ការលើកទឹកចិត្តរបស់អ្នក(ការចង់បាន)និងតម្រូវការរបស់អ្នក

តើអ្វីដែលជួយលើកទឹកចិត្តអ្នក? មនុស្សត្រូវការលើកទឹកចិត្តដោយអ្វីដែលគាត់ចង់បាន? អ្វីដែលគាត់ពិតជាចង់បាន? គរិយាបទរបស់ពួកយើងក៏ត្រូវជឿជាក់ដោយអ្វីដែលពួកយើងចង់បានដែរ។ ប្រភេទគរិយាបទនីមួយៗមានតម្រូវការខុសៗគ្នា។ ប្រសិនបើមនុស្សម្នាក់មានភាពតានតឹង គាត់ប្រហែលជាត្រូវការពេលវេលាស្ងប់ស្ងាត់ហើយនៅតែម្នាក់ឯង ចំណែកឯអ្នកខ្លះប្រហែលជាត្រូវការពេលវេលាសង្គមជាមួយមនុស្សច្រើនអ្នក។ ប្រភេទគរិយាបទនីមួយៗខុសគ្នា ហើយគ្រាន់ប៉ុណ្ណោះតម្រូវការរបស់គាត់ប៉ុណ្ណោះ។ ការទទួលបានតាមតម្រូវការរបស់ពួកយើងគាត់តែច្រើន វាគាត់តែងាយស្រួលក្នុងការធ្វើការក្នុងកម្រិតល្អប្រសើរ។ ចូរពិនិត្យមើលអ្នកលើកទឹកចិត្ត(ការចង់បាន) ដែលសំខាន់បំផុតពីរប្រភេទនៃតម្រូវការដែលសំខាន់បំផុតពីរប្រភេទនៃតម្រូវការរបស់អ្នក។

អ្នកហាក់ដូចជាត្រូវបានលើកទឹកចិត្តដោយ

- ឱកាសសម្រាប់ការរីកចម្រើន និងពង្រីកអាជីព។
- បទពិសោធន៍ផ្សេងៗ និងការប្រឈមមុខ។
- ការទទួលស្គាល់សមិទ្ធផល និងសមត្ថភាព។
- គាំទ្រគំនិត និងការផ្តួចផ្តើមរបស់អ្នក។
- មនុស្សដែលនៅជុំវិញដែលធ្វើអោយកិច្ចការសម្រេច និងធ្វើការជាមួយមនុស្សយ៉ាងមានប្រសិទ្ធភាព។
- មានអំណាចស្មើគ្នាចំពោះការទទួលខុសត្រូវរបស់អ្នក។
- មានឯករាជ្យភាពក្នុងការធ្វើសកម្មភាពលើគំនិត ហើយបង្ហាញពីការច្នៃប្រឌិតក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហា។

ប្រភេទមនុស្សដូចជាអ្នកហាក់ដូចជាត្រូវការ

- ដើម្បីចង់បានការប្តេជ្ញាចិត្តលើមូលដ្ឋានផ្តល់មុខងារ។ នេះអាចជួយរក្សាភាពច្បាស់លាស់និងទទួលខុសត្រូវទៅវិញទៅមក។
- បរិស្ថានជាមួយនឹងកិច្ចការប្រឈម។
- ដើម្បីផ្ទេរភារកិច្ចដដែលៗ ឬភារកិច្ចលម្អិតបន្ទាប់ពីអ្នកបានរៀបចំពួកគាត់ដើម្បីបង្កើតប្រសិទ្ធភាព។
- ដើម្បីទុកស្តាប់អំពីគំនិតនៅក្នុងស្ថានភាពមិនសូវបន្ទាន់។
- ដើម្បីបន្តលទ្ធផលវិធីសាស្ត្ររបស់អ្នកបន្តិច ហើយកត់សម្គាល់វា ដូច្នេះកុំអោយមានការរិះគន់។
- ដើម្បីចូលរួល និងមានភាពសកម្មក្នុងការធ្វើអោយការងារសម្រេច ដូច្នេះកុំឱ្យជាមួយនឹងការងារដែលច្រើន។
- ដើម្បីឈ្នះចិត្តមនុស្សដោយការបង្ហាញការយល់ចិត្តគាត់តែច្រើនចំពោះអ្នកដទៃ។

ការលើកទឹកចិត្តរបស់អ្នក: ការសម្របនៃបរិស្ថានការងារ

អ្នកគ្រប់គ្នាត្រូវបានលើកទឹកចិត្ត ទោះជាយ៉ាងណាក៏ដោយកាត់ត្រាបានលើកទឹកចិត្តសម្រាប់ហេតុផលរបស់គាត់ ដែលមិនមែនជាហេតុផលរបស់នាយកដ្ឋានផ្សេងទៀត។ ដោយផ្អែកលើការយល់ពីការលើកទឹកចិត្តរបស់អ្នក អ្នកអាចបង្កើតបរិស្ថានមួយដែលអ្នកចង់មានការលើកទឹកចិត្តខ្លួនឯង។ ចូរពិនិត្យមើលកត្តាបរិស្ថានសំខាន់ៗពីរ ហើយ បញ្ចូលវាទៅក្នុងទំព័រការសង្ខេបនៃប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នក។

អ្នកហាក់ដូចជាមានប្រសិទ្ធភាពបំផុតក្នុងបរិស្ថានដែលបានផ្តល់អោយ

- ចំនួនតូច ប្រសិនបើអ្នកគ្រប់គ្រង ឬកំណត់អំណាចរបស់អ្នក។
- ឱកាសសម្រាប់ការកិច្ចច្រើន និងគម្រោងការដែលមានការគំរាមកំហែងច្រើន។
- ផ្នែកនៃការជះឥទ្ធិពលនិងទំនួលខុសត្រូវ។
- ការត្រួតពិនិត្យដោយផ្ទាល់អប្បបរមា។
- សេរីភាពពិតមានលម្អិត និងរឿងបន្ទាប់បន្សំ។
- ការប្រតិបត្តិវាយតម្លៃដោយផ្អែកលើការសម្រេចលទ្ធផល មិនមែនមានន័យ ឬការប្រើប្រាស់ដំណើរការ។
- ការប្តូរចេញពីការធ្វើការងារច្រើន។

ឥរិយាបថនិងតម្រូវការក្រោមភាពតានតឹង

ក្រោមភាពតានតឹងអ្នកអាចបង្ហាញ:

- ការរញ្ជ្រាន
- ផែនការ
- ផែនការសហការគ្នា
- ផែនការបំបែក
- ផែនការកែតម្រូវ

ក្រោមភាពតានតឹងអ្នកត្រូវការ

- ល្បឿនលឿនដើម្បីឆ្ពោះទៅរកគោលដៅ
- សមិទ្ធិកម្ម
- គ្រប់គ្រងស្ថានភាពនិងខ្លួនអ្នក

ឥរិយាបថធម្មតារបស់អ្នកក្នុងពេលមានជម្លោះ

- ការចង់បានភាពល្អរបស់អ្នកប្រហែលមានលទ្ធផលល្អៗ ឬចាញ់ជាហេតុធ្វើអោយអ្នកដទៃពិបាកធ្វើការជាមួយអ្នក។
- កំហឹងរបស់អ្នកត្រូវបានគ្រប់គ្រងស្ថានភាពមួយ និងការខ្វះខាតលទ្ធផលដែលចង់បានផ្ទាល់ខ្លួន។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយការបញ្ចេញកំហឹង និងឥរិយាបថរបស់អ្នកអាចនឹងមានការប្រហារផ្ទាល់ខ្លួន។ អ្នកមានទំនោរប្រើទឹកមុខបង្ហាញជាប់រហ័សហើយជាញឹកញាប់អាចនឹងបង្កការជ្រើសរើសពាក្យយ៉ាងត្រឹមត្រូវ។
- ពីព្រោះអ្នកមានទំនោរផ្ដោតទៅលើលទ្ធផលផ្ទាល់ខ្លួន អ្នកអាចនឹងក្លាយទៅជាមនុស្សផ្ដាច់ការដើម្បីតែទទួលបានវិធីរបស់អ្នក។

យុទ្ធសាស្ត្រក្នុងការកាត់បន្ថយជម្លោះនិងបង្កើនភាពត្រូវគ្នា

- អ្នកត្រូវរួមបញ្ចូលមនុស្សគ្រប់គ្នាដែលចូលរួមក្នុងការសម្រេចចិត្តក្នុងកំរោង។ សុំការចូលរួមលើមូលដ្ឋានធម្មតាមួយ ហើយយកមកពិចារណា។ អ្នកនៅតែអាចធ្វើការសម្រេចចិត្តចុងក្រោយ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយ វាក៏ជាការសម្រេចចិត្តដែលបានជូនដំណឹងជាមុន ហើយអ្នកដទៃទំនងជាដឹងពីវា។
- អ្នកត្រូវចំណាយពេលវេលាក្នុងការបង្ហាញពីគំនិត និងការណែនាំយ៉ាងពេញលេញ និងយ៉ាងច្បាស់លាស់ដោយការសួររសំនួរដើម្បីធានាថាគ្រប់គ្នាយល់។ ចំណាយពេលបំភ្លឺសាររបស់អ្នកនឹងទទួលបានលទ្ធផលក្នុងការប្រតិបត្តិកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពនៅពេលក្រោយ។
- ទទួលស្គាល់ថាអ្នកផ្សេងប្រហែលជាមិនអាចដោះស្រាយបញ្ហា កំហឹង និងការឈ្លានពានបានយ៉ាងល្អ
- ទេវដូច្នេះហើយ ការប្រតិបត្តិកម្មទៅនឹងឥរិយាបថធម្មតារបស់អ្នកអាចទទួលបានផល លទ្ធផលក្នុង
- ការជ្រៀតជ្រែកជាមួយនឹងលទ្ធផលដែលអ្នកចង់បាន។

គន្លឹះនៃការទំនាក់ទំនងនិងផែនការសម្រាប់អ្នកដទៃ

ការផ្តល់យោបល់ខាងក្រោមអាចជួយអ្នកដែលទាក់ទងនិងអ្នកយល់ហើយដឹងអំពីចំណង់ចំណូលចិត្ត ក្នុងការទំនាក់ទំនងរបស់អ្នក។ ដើម្បីប្រើប្រាស់ព័ត៌មាននេះអោយមានប្រសិទ្ធភាព ចូរចែករំលែកជាមួយ អ្នកដទៃព្រមទាំងពិភាក្សាពីចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់គាត់។

ចូរពិនិត្យគំនិតពីរសំខាន់នៅពេលដែលអ្នកដទៃទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នក(គួរធ្វើឬមិនគួរធ្វើ)ហើយបញ្ចូល វាទៅក្នុងទំព័រប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នក។

អ្វីដែលគួរធ្វើនៅពេលទំនាក់ទំនងជាមួយSample

- ចូរផ្តល់ភស្តុតាងជាក់លាក់ពីភាពដែលអាចជោគជ័យបាន ឬជំរើសដែលមានប្រសិទ្ធភាព។
- ចូរគិតតែពីបញ្ហាអាជីវកម្មតែមួយប៉ុណ្ណោះ។
- បន្តការតាមដាន។ កុំនិយាយបញ្ហាដែលមិនទាក់ទង។
- នៅពេលដែលអ្នកមិនយល់ព្រម ចូរដោះស្រាយជាមួយវិធីសាស្ត្រ ឬវិន័យ មិនមែនមនុស្សទេ។
- នៅពេលដែលអ្នកយល់ព្រម ចូរគាំទ្រគំនិត និងលទ្ធផលដែលសំខាន់ ជាដើមគាំទ្រមនុស្សដែលទទួលខុសត្រូវលទ្ធផល។
- ចូរប្រាកដពីអ្វីដែលត្រូវការ ហើយអ្នកណានឹងធ្វើវា។
- ចូរត្រៀមខ្លួនដើម្បីដោះស្រាយទំនាស់មួយចំនួន។

អ្វីដែលមិនគួរធ្វើនៅពេលទំនាក់ទំនងជាមួយSample,

- ព្យាយាមអភិវឌ្ឍន៍ទំនាក់ទំនងជិតស្និទ្ធ ជាពិសេសយ៉ាងលឿន។
- ខ្ចីខ្ចា ឬគ្មានការរៀបចំ។
- ធ្វើការសម្រេចចិត្តអោយគាត់។
- ទុកភាពចន្លោះប្រហោង ឬបញ្ហាដែលមិនច្បាស់លាស់ព្យួរក្នុងខ្យល់។
- ចូលរួមក្នុងការពិភាក្សាគតប្រយោជន៍ ហើយធ្វើអោយខ្លះខ្លាយពេលវេលារបស់គាត់។
- ធ្វើការធានា និងអះអាងនៅពេលដែលមានហានិភ័យក្នុងជួបគាត់។
- ចូរឆ្លុះបញ្ចាំងដោយផ្ទាល់ នៅពេលដែលមានភាពមិនយល់ព្រម ។

ផែនការទំនាក់ទំនងជាមួយប្រភេទ ឥរិយាបថក្រមដណ្តប់

លក្ខណៈ:	ដូច្នេះអ្នក
ខ្វល់អំពីការទទួលបានលេខ១	បង្ហាញពួកគេពីរបៀបក្នុងការឈ្នះនិងទទួលបាន ឱកាសថ្មី
មានការគិតសមហេតុផល	បង្ហាញហេតុផល
ត្រូវការការពិភាក្សានិងចំណុចសំខាន់	ផ្តល់ទិន្នន័យដែលបានសង្ខេប
ខិតខំប្រឹងប្រែងដើម្បីទទួលបានលទ្ធផល	យល់ព្រមលើគោលដៅនិងត្រូវបាន គាំទ្រឬចាកចេញពីផ្លូវរបស់គាត់
ចូលចិត្តជំរើសផ្ទាល់ខ្លួន	អនុញ្ញាតិអោយគាត់ធ្វើការរបស់គាត់ដោយមានត្រូវបាន
ចូលចិត្តការផ្លាស់ប្តូរ	ផ្លាស់ប្តូរទម្រង់ការ
ចូលចិត្តផ្ទេរលើការងារ	ស្វែងរកឱកាសក្នុងការកែប្រែការផ្តោតអារម្មណ៍លើការងាររបស់គាត់
ចង់អោយអ្នកដទៃយកចិត្តទុកដាក់លើសមិទ្ធផល	សរសើរគាត់ពីអ្វីដែលគាត់បានធ្វើ
ត្រូវការការទទួលបន្ទុក	អោយគាត់នាំមុខនៅពេលដែលសមរម្យប៉ុន្តែផ្តល់ការវាស់វែងអោយគាត់
និន្នាការទៅរកជម្លោះ	ប្រសិនបើចាំបាច់ ប្រកែកចំពោះការដាក់ទោសលើចំណុចនៃការខ្វែងគំនិតគ្នា គាំទ្រការពិតមិនប្រកែកលើរឿងរាជ្យផ្ទាល់ខ្លួនជាមូលដ្ឋានគ្រឹះ

ផែនការទំនាក់ទំនងជាមួយប្រភេទ ឥរិយាបថជះឥទ្ធិពលលើ

លក្ខណៈ:	ដូច្នេះអ្នក
ខ្វល់អំពីការអនុម័តនិងការបង្ហាញខ្លួន	បង្ហាញគាត់ថាអ្នកសរសើរនិងចូលចិត្តគាត់
ស្វែងរកមនុស្សរីករាយនិងស្ថានភាពដែលល្អ	មានឥរិយាបថសុទ្ធិនិយមនិងការផ្តល់នូវការកំណត់សុទ្ធិនិយម
មានការគិតតាមអារម្មណ៍	គាំទ្រអារម្មណ៍របស់គាត់នៅពេលដែលអាចទៅរួច
ចង់ដឹងពីការរំពឹងទុកជាទូទៅ	ជៀសវាងការនិយាយទាក់ទងលើសេចក្តីលម្អិតផ្តោតលើរូបភាពធំ
ត្រូវការចូលរួមនិងការទំនាក់ទំនងអ្នកដទៃ	ការធ្វើអន្តរកម្ម និងចូលរួមជាមួយគាត់
ចូលចិត្តការផ្លាស់ប្តូរនិងការបង្កើតអ្វីដែលថ្មី	កែប្រែទម្លាប់ ជៀសវាងការទាមទារភាពច្រំដែល
ចង់អោយអ្នកដទៃយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើគាត់	សរសើរគាត់ជាលក្ខណៈផ្ទាល់ខ្លួននិងជាញឹកញយ
ត្រូវការជាញឹកញយអោយជួយរៀបចំអោយមានសណ្តាប់ធ្នាប់	ធ្វើវាជាមួយគ្នា
ស្វែងរកសកម្មភាពនិងការដាស់តឿន	ធ្វើអោយគាត់តែលឿន រស់រវើក រហ័ស
មានគំនិតសុទ្ធិនិយមនៅជុំវិញខ្លួនរបស់គាត់	គាំទ្រគំនិតរបស់គាត់ហើយកុំបង្អាក់ក្តីសុបិនរបស់គាត់, បង្ហាញគាត់ពីចំណុចវិជ្ជមានរបស់អ្នក
ត្រូវការការឆ្លើយតបដែលមើលទៅល្អ	និយាយពីស្នាដៃ វិធី និងការកោតសរសើរផ្សេងៗរបស់អ្នក

ផែនការទំនាក់ទំនងជាមួយប្រភេទ ឥរិយាបថភាពនឹងនរ

លក្ខណៈ:	ដូច្នេះអ្នក
ខ្វល់ពីភាពមានស្ថេរភាព	បង្ហាញថាគំនិតរបស់អ្នកកាត់បន្ថយការប្រថុយទាប់បំផុត
មានការគិតសមហេតុផល	បង្ហាញហេតុផល

ត្រូវការឯកសារនិងការពិត	ផ្តល់ទិន្នន័យនិងភស្តុតាង
ចូលចិត្តការចូលរួមផ្ទាល់ខ្លួន	បង្ហាញពីការចាប់អារម្មណ៍របស់អ្នកលើគាត់
ត្រូវការការដឹងពីអ្វីៗគ្រប់ជ្រុងជ្រោយ	ផ្តល់គំរោងនិងសេចក្តីណែនាំ១,២,៣,ដោយផ្ទាល់ខ្លួន(ជួយដោះស្រាយអោយគាត់)
ចង់អោយអ្នកដទៃយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើការការព្យាយាមអត់ធ្ងន់របស់គាត់	សរសើរគាត់ពីការទទួលខុសត្រូវដែលនឹងនរ
ជៀសវាងការប្រថុយនិងការផ្លាស់ប្តូរ	ផ្តល់ឱ្យគាត់នូវការធានាអះអាងផ្ទាល់ខ្លួន
មិនចូលចិត្តជំលោះ	ធ្វើការដោយមិនឈ្លានពានអ្នកដទៃ ផ្ដោតទៅលើផលប្រយោជន៍រួមគ្នាត្រូវការការគាំទ្រ
តម្រូវចិត្តអ្នកដទៃ	អនុញ្ញាតអោយគាត់ផ្តល់សេវាកម្មនិងគាំទ្រអ្នកដទៃ
ស្វែងរកភាពស្ងប់ស្ងាត់និងសន្តិភាព	ផ្តល់ការសម្រាក បរិយាកាសដែលរីករាយ
រីករាយជាមួយការងារជាគ្រុម	ផ្តល់អោយគាត់នូវគ្រុមដែលមានការសហការគ្នា
ចង់បានមតិដែលគាត់ពេញចិត្ត	ការទទួលស្គាល់ចរិតដែលងាយនឹងចុះសម្រុងនិងការខំប្រឹងប្រែងជួយរបស់គាត់នៅពេលសមរម្យ

ផែនការទំនាក់ទំនងជាមួយប្រភេទ ឥរិយាបថអ្នកគោលដៅ

លក្ខណៈ	ដូច្នេះអ្នក
ព្រួយបារម្ភពីវិធីដែលមានលក្ខណៈខ្លាំងក្លា	ចូលទៅជិតពួកគេដោយប្រយោល,កុំប្រើការគំរាមកំហែង
មានការគិតសមហេតុផល	បង្ហាញហេតុផល
ស្វែងរកទិន្នន័យ	អោយទិន្នន័យជាការសរសេរដល់គាត់
ត្រូវការដឹងពីដំណើរការ	ផ្តល់នូវការពន្យល់និងហេតុផល
មានការប្រយ័ត្នប្រយែង	អនុញ្ញាតអោយគាត់គិត សាកសួរនិងពិនិត្យមុននឹងគាត់សម្រេចចិត្ត
ចូលចិត្តធ្វើការងារដោយខ្លួនឯង	អោយគាត់ពិនិត្យមើលទម្រង់ ការរីកចម្រើននិងការអនុវត្តនៅពេលដែលប្រគល់ការងារមុនពេលគាត់សម្រេចចិត្ត
ចង់អោយអ្នកដទៃយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើភាពត្រឹមត្រូវរបស់គាត់	សរសើរគាត់ពីភាពហ្មត់ចត់និងភាពត្រឹមត្រូវរបស់គាត់នៅពេលដែលសមរម្យ
តម្រង់ទៅរកការត្រួតពិនិត្យគុណភាព	អនុញ្ញាតអោយគាត់វាយតម្លៃនិងចូលរួមក្នុងដំណើរការនៅពេលដែលសមរម្យ
ជៀសវាងឆ្កែ	ស្នើសុំការបំភ្លឺនិងការជួយដែលអ្នកអាចនឹងត្រូវការ
ចាំបាច់ត្រូវតែត្រូវ	អនុញ្ញាតអោយគាត់ស្វែងរកចម្លើយដែលល្អនិងត្រឹមត្រូវនៅក្នុងដែនកំណត់ដែលអាចរកបាន
ចូលចិត្តសង្កេតដោយយកចិត្តទុកដាក់	ប្រាប់គាត់(ហេតុអ្វី)និង(តាមរបៀបណា)

ផ្នែកសំខាន់សម្រាប់កែលំអរ

មនុស្សគ្រប់គ្នាមានការគិតស្វ័យ ដែលកំណត់ឬកាត់ទន់ខ្សោយដែលអាចធ្វើបានខ្លះៗ ។ ជាញឹកញាប់វាហាក់ដូចជា លើសពីចំណុចខ្លាំងរបស់អ្នកដែលអាចក្លាយទៅជាចំណុចខ្សោយរបស់អ្នកវិញ។ ឧទាហរណ៍មនុស្សដែលមានកំរិតខ្ពស់ប្រហែលជាមានចំណុចខ្លាំងនៅក្នុងកន្លែងជាក់លាក់ណាមួយប៉ុន្តែនៅពេលដែលមានការលើសពីចំណុចខ្លាំងគាត់ប្រហែលជាមិនព្រមទទួលការជំទាស់ទេ។

ចូរពិនិត្យផ្នែកសំខាន់ពីរដែលអ្នកប្តេជ្ញាចិត្តក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ហើយបញ្ចូលវាទៅក្នុងទំព័រប្រភេទរបស់អ្នក។

ផ្នែកសំខាន់សម្រាប់កែលំអរ

- អ្នកមានទំនោរជាមនុស្សមានការនិយាយត្រង់ៗ។
- អ្នកអាចនឹងធ្វើការច្រើនពេក ពីព្រោះអ្នកចូលចិត្តធ្វើការក្រោមសម្ពាធិ។
- គរិយាបទនៃការទាមទាររបស់អ្នកអាចនឹងធ្វើអោយលែងជិតស្និទ្ធជាមួយអ្នកដទៃដែលមិនចែករំលែកការគិតរបស់អ្នក។
- វិធីសាស្ត្ររបស់អ្នកប្រហែលជាខ្លាំងពេកសម្រាប់អ្នកដែលមិនពេលចិត្តនឹងកំណែសម្លាប់របស់អ្នក។
- អ្នកអាចមានទំនោរដើរលង្វែងនៃរបស់អ្នកដែលបានសន្មត់អំណាច។
- អ្នកតែងតែមានការខ្វែងគំនិតនៅពេលដែលមិនយល់ព្រម។
- អ្នកប្រហែលជាបាត់បង់ការអត់ធ្មត់ប្រសិនបើអ្នកមិនមែនជាអ្នកកាន់គម្រោង ឬព្រឹត្តិការណ៍ទេ។

ការសង្ខេបពីរបៀបរបររបស់ Sample Report

ការទំនាក់ទំនងគឺជាដំណើរការពីរបៀបរបរផ្សេងៗគ្នាដែលអ្នកដទៃអោយបំពេញការវាយតម្លៃប្រភេទឥរិយាបថ DISCstyles តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតរបស់គាត់ហើយបន្ទាប់មកចែករំលែកការសង្ខេបនោះជាមួយគ្នា។

ដោយផ្អែកទៅលើការពិភាក្សាពីចំណង់ចំណូលចិត្ត តម្រូវការនិងការចង់បាននៃមនុស្សដែលអ្នកធ្វើការជាមួយ មានទំនាក់ទំនងសង្គមជាមួយនិងរស់នៅជាមួយ អ្នកអាចលើកកម្ពស់ទំនាក់ទំនងទាំងនេះបានហើយអាចធ្វើអោយអ្វីដែលជាទំនាក់ទំនងស្មុគស្មាញទៅជាទំនាក់ទំនងដែលកាន់តែមានភាពទាក់ទាញដោយគ្រាន់តែមានការយល់ដឹងនិងបំពេញព័ត៌មានប្រភេទឥរិយាបថ DISC ចូរបំពេញសន្លឹកកិច្ចការខាងក្រោមតាំងពីទំព័រមុនក្នុងរបាយការណ៍នេះ។

ភាពខ្លាំងរបស់អ្នក:អ្វីដែលអ្នកអាចនាំមកអោយក្រុមហ៊ុន

1. _____
2. _____

និន្នាការនៃការធ្វើការរបស់អ្នក

1. _____
2. _____

ការផ្សព្វផ្សាយទឹកចិត្តរបស់អ្នក(ការចង់បាន)

1. _____
2. _____

តម្រូវការរបស់អ្នក

1. _____
2. _____

ការផ្សព្វផ្សាយទឹកចិត្តរបស់អ្នក:ការសម្របសម្រួលបរិស្ថានការងារ

1. _____
2. _____

ការទំនាក់ទំនងអ្វីដែលក្នុងរង្វង់ និងអ្វីដែលមិនក្នុងរង្វង់

1. _____
2. _____

ផ្នែកសំខាន់សម្រាប់ការកែលម្អ

1. _____
2. _____

សេចក្តីព្រៀងប្រភេទឥរិយាបថសម្របខ្លួន

ប្រភេទឥរិយាបថ DISC គឺជាឧបករណ៍វាស់វែងទឹកចិត្ត និងតម្រូវការដែលអាចមើលឃើញបានដោយផ្អែកលើកំនិតដែលប្រើអារម្មណ៍និងឥរិយាបថទាំងអាក្រក់និងល្អ។ ឥរិយាបថបង្ហាញពីតម្រូវការនៃការផ្សព្វផ្សាយទឹកចិត្តរបស់ឥរិយាបថនោះ។ ដូច្នេះហើយវាងាយស្រួលក្នុងការស្មាន និងដឹងជាមុននូវការផ្សព្វផ្សាយទឹកចិត្តនិងតម្រូវការរបស់នរណាម្នាក់នៅពេលដែលពួកយើងអាចសង្កេតមើលសម្លេងភាពរបស់គាត់យ៉ាងត្រឹមត្រូវ។ អ្វីៗទាំងនេះធ្វើអោយពួកយើងអាចទាយបាននូវអ្វីដែលធ្វើអោយគាត់សប្បាយចិត្តនិងអ្វីដែលធ្វើអោយគាត់មិនសប្បាយចិត្តដែលនាំមកនូវកន្លែងការងារដែលមានទំនាក់ទំនងកាន់តែប្រសើរ កាន់តែមានការចុះសម្រុងគ្នា ព្រមទាំងទទួលបានផលិតភាពល្អ។ តារាងនេះបង្ហាញពី**ក្រាហ្វិកប្រភេទឥរិយាបថ DISC**សម្រាប់ខ្លួនរបស់អ្នក ដែលជាសេចក្តីព្រាងការងារ។ ចូរប្រើជាមួយឧទាហរណ៍ក្នុងការរៀបរាប់ពីហេតុផលដែលអ្នកកំពុងធ្វើអ្វីដែលអ្នកកំពុងធ្វើហើយតើមានអ្វីសំខាន់សម្រាប់អ្នកនៅពេលដែលវាជា**(D)**ឥរិយាបថទ្រុឌទ្រោម, **(I)**ឥរិយាបថដក់ដាច់, **(S)**ឥរិយាបថភាពនឹងនរ ឬ**(C)**ឥរិយាបថអ្នកគោរពច្បាប់។ ចូរចែករំលែកអោយកាន់តែច្រើនពីតម្រូវការជាក់លាក់(ឥឡូវអាចជាទំលាប់)ដែលធ្វើអោយអ្នក**ផ្ដោតអារម្មណ៍លើ**ផ្នែកនីមួយៗ។ តើចំនុច DISC របស់អ្នកនៅក្នុងកំរិត១ឬ២? ដូច្នេះហើយអារម្មណ៍និងតម្រូវការរបស់អ្នកផ្ទុយគ្នាពីអ្នកដែលមានក្រាហ្វិកនៅកំរិត៥និង៦ ក្នុងផ្នែកនោះ។

	D	I	S	C
កម្រិតអារម្មណ៍លើ បញ្ហា/ កាត្រូវកិច្ច	មនុស្ស	លុបចោល (ឬហ៊ីស្តូរី)	ទម្រង់ការ	
តម្រូវការ	ប្រឹងប្រែងក្នុងការដោះស្រាយអំណាច	ទំនាក់ទំនងសង្គម បរិយាកាសសង្គម	ប្រព័ន្ធជាមួយ បរិយាកាសមានសុចរិតភាព	វិន័យក្នុងការធ្វើការ ទិន្នន័យក្នុងការវិភាគ
ការប្រើប្រាស់អារម្មណ៍	ដល់មិនរក ដល់ប្រចាំ	ដល់សុខុមាលភាព ដល់ប្រព័ន្ធជាមួយ	ដល់អត់ធ្មត់ ដល់មានសុចរិតភាព	ការសម្រេចចិត្តដោយប្រុងប្រយ័ត្ន
ដល់ភ័យខ្លាច	រកអត្ថប្រយោជន៍ពី កង្វះការគ្រប់គ្រង	ដល់ចាត់ចែង ហាត់បង្រៀនទទួលបានពីសង្គម	ការផ្តល់សុខុមាលភាព ហាត់បង្រៀនសុចរិតភាព និងគុណភាព	រឹតតែ ហាត់បង្រៀនគ្រឹះស្ថាន និងគុណភាព
6	ដល់ចូលចិត្តការប្រកួតប្រជែង ដល់សុភមង្គល ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មិនរក ដល់ប្រព័ន្ធជាមួយ ដល់ប្រព័ន្ធជាមួយ	ដល់ប្រើប្រាស់អារម្មណ៍ ដល់សុខុមាលភាព ដល់ប្រព័ន្ធជាមួយ ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់សុខុមាលភាព ដល់ប្រព័ន្ធជាមួយ	ដល់មិនរក ដល់សុភមង្គល ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មានសុចរិតភាព ដល់សុចរិតភាព មនុស្សដល់ចូលចិត្តការប្រកួតប្រជែង	ដល់គ្រឹះស្ថាន មនុស្សសុខុមាលភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ចូលចិត្តការប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មានប្រព័ន្ធជាមួយ
5	ដល់ប្រកួតប្រជែងដោយឆ្លើយតប ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រព័ន្ធជាមួយ ដល់សុភមង្គល	ដល់មានសុខុមាលភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មានទំនាក់ទំនងល្អជាមួយអ្នកដទៃ ដល់មានសុចរិតភាព	ដល់ចិត្តបង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មានភាពជាមុខងារ ដល់មិនស្មើភាព	ដល់មានមន្ត្រីការ ដល់គ្រឹះស្ថាន ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មានសុចរិតភាព
4	ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង	ដល់មានទំនាក់ទំនង ដល់សុភមង្គល ដល់ចិត្តបង ដល់ប្រកួតប្រជែង	សុខុមាលភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មិនស្មើភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង	ដល់មានការវិភាគ ដល់មានសុចរិតភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង
3	ដល់មានការគិតប្រុងប្រយ័ត្ន ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មិនរក	ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មានសុចរិតភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង	ដល់ប្រកួតប្រជែង ល្មមចិត្តប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង	ដល់មានប្រកួតប្រជែង ដល់មានសុចរិតភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មាន
2	ដល់រកទំនាក់ទំនង ដល់មានសុចរិតភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង	ដល់ចូលចិត្តប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មានសុចរិតភាព ល្មមចិត្តប្រកួតប្រជែង	ដល់រកទំនាក់ទំនង ដល់មានសុចរិតភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង	ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង
1	ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មានសុចរិតភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង	ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មានសុចរិតភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង	ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មានសុចរិតភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង	ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់មានសុចរិតភាព ដល់ប្រកួតប្រជែង ដល់ប្រកួតប្រជែង

សេចក្តីប្រៀងប្រភេទឥរិយាបថធម្មជាតិ

ប្រភេទឥរិយាបថDISCគឺជាឧបករណ៍ផ្សំរួមទឹកចិត្តនិងគម្រូរការដែលអាចមើលឃើញបានដោយផ្អែកលើគំនិតដែលប្រើអារម្មណ៍និងឥរិយាបថទាំងអាក្រក់និងល្អ។ ឥរិយាបថបង្ហាញពីគម្រូរការនៃការផ្សំរួមទឹកចិត្តរបស់ឥរិយាបថនោះ។ដូច្នេះហើយវាងាយស្រួលក្នុងការស្វែង និងដឹងជាមុននូវការផ្សំរួមទឹកចិត្តនិងគម្រូរការរបស់នរណាម្នាក់នៅពេលដែលពួកយើងអាចសង្កេតមើលសម្មតភាពរបស់គាត់យ៉ាងត្រឹមត្រូវ។ អ្វីទាំងនេះធ្វើអោយពួកយើងអាចទាយបាននូវអ្វីដែលធ្វើអោយគាត់សប្បាយចិត្តនិងអ្វីដែលធ្វើអោយគាត់មិនសប្បាយចិត្តដែលនាំមកនូវកន្លែងការងារដែលមានទំនាក់ទំនងកាន់តែប្រសើរ កាន់តែមានការចុះសម្រុងគ្នា ព្រមទាំងទទួលបានផលិតភាពល្អ។ តារាងនេះបង្ហាញពីក្រាភិចប្រភេទឥរិយាបថ DISCធំមួយជាតំបន់សង្គម ដែលជាសេចក្តីព្រាងការងារ។ ចូរប្រើវាជាមួយឧទាហរណ៍ក្នុងការរៀបរាប់ពីហេតុផលដែលអ្នកកំពុងធ្វើអ្វីដែលអ្នកកំពុងធ្វើហើយតើវាមានអ្វីសំខាន់សម្រាប់អ្នកនៅពេលដែលវាជា(D)ឥរិយាបថគ្របដណ្តប់,(II)ឥរិយាបថជះកម្លាំងលើ,(S)ឥរិយាបថភាពដឹងនរ ឬ(C)ឥរិយាបថអ្នកភាពច្បាប់។ ចូរចែករំលែកអោយកាន់តែច្រើនពីគម្រូរការកំលាំង(កន្សំរវាងទាំងនោះ)ដែលធ្វើអោយអ្នកផ្ដោតអារម្មណ៍លើផ្នែកនីមួយៗ។ តើចំនុចDISCរបស់អ្នកនៅក្នុងកំរិត១ឬ២?ដូច្នេះហើយអារម្មណ៍និងគម្រូរការរបស់អ្នកផ្ទុយគ្នាពីអ្នកដែលមានក្រាភិចនៅកំរិត៥និង៦ក្នុងផ្នែកនោះ។

	D	I	S	C
ការផ្ដោតអារម្មណ៍លើ	បញ្ហា/ ភាគរឹកចិត្ត	មនុស្ស	លុបចោល (ឬបរិសុទ្ធ)	ទម្រង់ការ
តម្រូវការ	បរិបទនៃកន្លែងការងារស្វ័យអំណាច	ទំនាក់ទំនងដល់ដួងកាយបរិយាកាសស្វ័យ	ប្រព័ន្ធដ ក្រុមបរិយាកាសមានសុចរិតភាព	វិន័យក្នុងការធ្វើតាមទិន្នន័យក្នុងការវិភាគ
ការប្រើប្រាស់អារម្មណ៍	ដល់មិនរារក ដល់ប្រយុទ្ធ	ដល់សុទ្ធិធម៌និយមជឿជាក់លើអុនកដទៃ	ដល់អត់ធម៌ដល់មានសុចរិតភាព	ការសម្រេចចិត្តដោយប្រុងប្រយ័ត្ន
ដល់ភ័យខ្លាច	រកអត្ថប្រយោជន៍ពីកង្វះការគ្រប់គ្រង	ដល់ចាកចេញពីហត្ថបទការទទួលស្គាល់ពីដួងកាយ	ការផ្តល់បុគ្គលិកលាមកហត្ថបទសុចរិតភាព នឹងគុណភាព	វិភាគ ហត្ថបទភាពគ្រឹះស្ថាននិងគុណភាព
6	ដល់ចូលចិត្តកែតម្រូវការក្នុងការងារ ដល់ស្ថានភាព ដល់បុគ្គលិក ដល់បរិបទ ដល់ប្រព័ន្ធអំណាច ដល់ផ្ទៃក្នុងការងារ	ដល់ប្រើប្រាស់អារម្មណ៍ ដល់ស្ថានភាព ដល់ចេញពីការងារក្រុម ដល់កាកសំណល់ការងារ ដល់សុទ្ធិធម៌និយម ដល់បញ្ញត្តិបញ្ញត្តិ	ដល់មិនធម៌ ដល់ស្ថានភាព ដល់អត់ធម៌ ដល់មានសុចរិតភាព ដល់ស្ថានភាពស្នេហា មនុស្សដល់ចូលចិត្តកែតម្រូវការក្នុងការងារ	ដល់ស្ថានភាព មនុស្សក្រុម ដល់ប្រើប្រាស់ ដល់ចូលចិត្តកាកសំណល់ ដល់ចាកចេញពី ដល់មានប្រុងប្រយ័ត្ន
5	ដល់កើតឡើងដោយចៃដន្យ ដល់ការប្រយុទ្ធ ដល់ផ្ទៃក្នុងការងារ ដល់ស្ថានភាព	ដល់មានសុចរិតភាព ដល់មានកត្តាដ៏ល្អ ដល់មានទំនាក់ទំនងល្អនឹងអុនកដទៃ ដល់មានស្ថានភាពក្នុងកិច្ចការ	ដល់កើតចេញ ដល់ចេញពីការងារ ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មិនស្ថានភាព	ដល់មានប្រសិទ្ធភាព ដល់ក្រុម ដល់មានកត្តាដ៏ល្អ ដល់មានស្ថានភាព
4	ដល់ដាច់ខាត ដល់មានកត្តាបុគ្គលិកប្រយុទ្ធ ដល់បុគ្គលិក ដល់ផ្ទៃក្នុងការងារ	ដល់មានទំនាក់ទំនង ដល់ស្ថានភាព ដល់កើតចេញពី ដល់មានស្ថានភាពស្នេហា	ស្ថានភាព ដល់មានកត្តា ដល់មិនស្ថានភាព ដល់ចេញពីប្រព័ន្ធ	ដល់មានភាពវិភាគ ដល់មានស្ថានភាពប្រុងប្រយ័ត្ន ដល់ដាច់ខាត ដល់មានភាពងាយស្រួល
3	ដល់មានភាពកើតចេញពី ដល់ចេញពីការងារ ដល់ចូលចិត្តកាកសំណល់ ដល់មិនចេញពី	ដល់ស្ថានភាព ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានស្ថានភាព ដល់មានភាពងាយស្រួល	ដល់មានភាពងាយស្រួល លក្ខណៈក្នុងកាកសំណល់ ដល់ប្រសិទ្ធភាព ដល់ចេញពីប្រព័ន្ធ	ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល
2	ដល់ការងារ ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល	ដល់ចូលចិត្តកាកសំណល់ ដល់កាកសំណល់ ដល់មានភាពងាយស្រួល លក្ខណៈក្នុងកាកសំណល់	ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល	ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល
1	ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល	ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល	ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល	ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល ដល់មានភាពងាយស្រួល

តារាងប្រភេទឥរិយាបថDISCសម្រាប់SampleReport

ប្រភេទឥរិយាបថសម្រាប់ខ្លួនរបស់អ្នកចង្អុលបង្ហាញថាអ្នកប្រើឥរិយាបថIC ក្នុងជំរើសរបស់អ្នក។

ប្រភេទឥរិយាបថធម្មជាតិរបស់អ្នកបង្ហាញថាអ្នកប្រើឥរិយាបថD។

តារាងប្រភេទឥរិយាបថសម្រាប់ខ្លួនរបស់អ្នកបង្ហាញនៅខាងឆ្វេងនៃតារាងនេះ។ វាជាការយល់ដឹងពីឥរិយាបថរបស់អ្នកដែលអ្នកគិតថាអ្នកគួរតែប្រើប្រាស់ក្នុងការផ្ដោតអារម្មណ៍ដែលអ្នកបានជ្រើសរើស(ការងារ,សង្គមឬគ្រួសារ)។ តារាងនេះនឹងផ្លាស់ប្តូរនៅពេលដែលអ្នកផ្លាស់ប្តូរតួនាទីនិងស្ថានភាព។

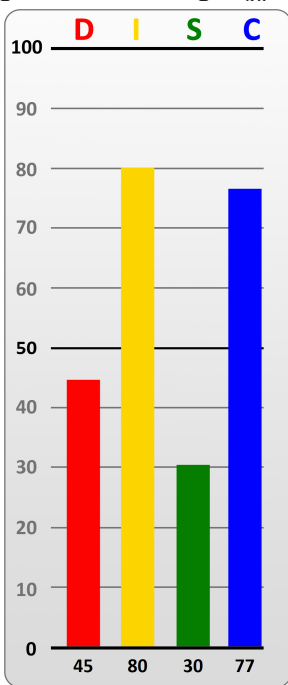
តារាងនៅខាងស្តាំនៃតារាងប្រភេទឥរិយាបថធម្មជាតិរបស់អ្នកហើយវាបង្ហាញពីកំរិតនៃឥរិយាបថនៃការគិតរបស់អ្នក

និងការជំរុញទឹកចិត្តរបស់អ្នក។ ជាញឹកញយវាជាការចង្អុលបង្ហាញដែលប្រសើរពីខ្លួនអ្នកយ៉ាងពិតប្រាកដនឹង knee

jerkរបស់អ្នកដែលជា

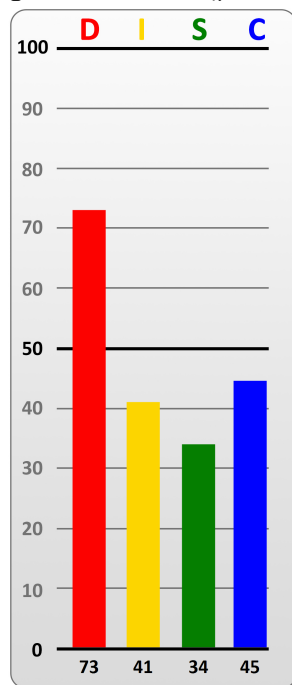
ឥរិយាបថនៃការគិតរបស់អ្នកនេះគឺជារបៀបដែលធ្វើនៅពេលដែលអ្នកមានអារម្មណ៍ថាមានជាសុខភាពនៅក្នុងបរិស្ថានផ្ទះរបស់អ្នក ហើយអ្នកមិនកំពុងធ្វើអោយចាប់ចិត្តនោះទេ។ វាក៏បង្ហាញផងដែរនូវអ្វីដែលកើតឡើងនៅក្នុងស្ថានភាពគាន់គីង។ តារាងនេះមានភាពចិត្តថេរទោះបីជានៅក្នុងបរិស្ថានភាពផ្សេងគ្នាក៏ដោយ។

ប្រភេទឥរិយាបថសម្រាប់ខ្លួន តារាងទី១

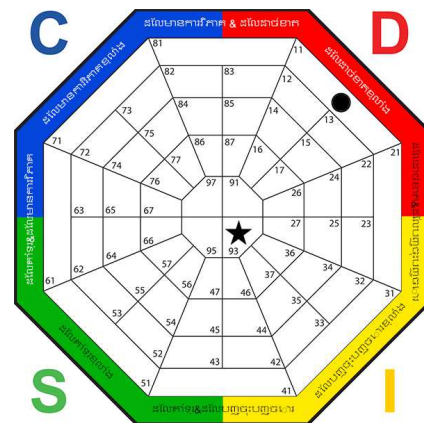


Pattern: IC
(3625)
Focus: ការងារ

ប្រភេទឥរិយាបថធម្មជាតិ តារាងទី២



Pattern: D
(5323)



● = Natural Behavioral Style
★ = Adapted Behavioral Style

ប្រើសិនបើបាទាំងពីរស្រដៀងគ្នាវាមានន័យថាអ្នកហាក់ដូចជាប្រើឥរិយាបថធម្មជាតិដូចគ្នារបស់អ្នកនៅក្នុងបរិស្ថាននោះ។ ប្រសិនបើឥរិយាបថសម្រាប់ខ្លួនរបស់អ្នកខុសពីប្រភេទឥរិយាបថធម្មជាតិរបស់អ្នក វាប្រហែលជាបណ្តាលអោយមានភាពគាន់គីងប្រសិនបើធ្វើដូចច្នេះយូរទៅ។ បន្ទាប់មកអ្នកនឹងប្រើឥរិយាបថដែលមិនធ្វើអោយអ្នកងាយស្រួលនិងតាមបែបធម្មជាតិនោះទេ។ តួលេខទាំងបួន(នៅខាងក្រោមក្រាប)តំណាងអោយតួលេខក្នុងលេខរៀងប្រភេទឥរិយាបថDISCនិងបញ្ហាភាពសំខាន់លើទំព័រWord Sketch។

នៅលើតារាងគឺជាភាពខុសប្លែកទាបនីមួយៗនៃចំណុច D, I, S, C។ ឥរិយាបថនៃការជំរុញទឹកចិត្តដែលអ្នកត្រូវការកាន់តែច្រើន ឬកាន់តែតិច

ប៉ះពាល់ដល់លទ្ធផលនៃការងាររបស់អ្នកនិងផ្នែកផ្សេងទៀតជុំវិញអ្នក។

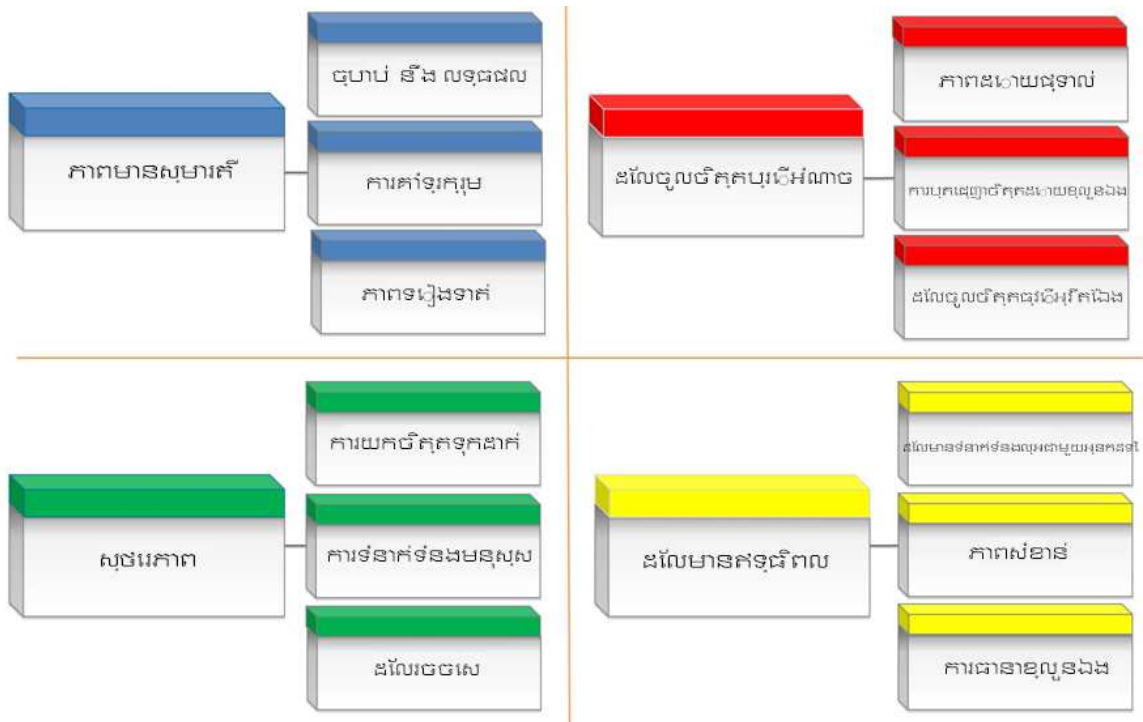
នៅពេលដែលអ្នកដឹង

អ្នកអាចធ្វើការផ្លាស់ប្តូរប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នក។ តើអ្នកអាចផ្លាស់ប្តូរបានទេ? ជាការពិតណាស់អ្នកធ្វើវារាល់ថ្ងៃ

ផ្អែកទៅលើស្ថានភាពរបស់អ្នក។ ទោះបីជាយ៉ាងណាក៏ដោយឥរិយាបថអចិន្ត្រៃយ៍អាចផ្លាស់ប្តូរបាននៅពេលដែលអ្នកដឹងនិងអនុវត្តន៍ប៉ុណ្ណោះ។ ការរៀននិងអនុវត្តន៍ការប្រើប្រាស់ Behavioral Adaptability Charts នៅក្នុងរបាយការណ៍នេះដើម្បីទទួលបានការបកប្រែ

ឥរិយាបថសម្រាប់សន្សំការបង្កើតផ្ទាល់ខ្លួនបន្ថែមសូមទំនាក់ទំនងអ្នកប្រឹក្សារបស់អ្នក។

ការបញ្ចូលទំនាក់ទំនងប្រភេទនិយាបទ DISCទាំង១២



សម្រាប់ការយល់ដឹងពេញលេញពីប្រភេទនិយាបទទាំងមូលនៃមនុស្សម្នាក់ៗ អ្នកអាចបង្ហាញពីរបៀបដែល កត្តាប្រភេទនិយាបទDISCទាំងបួនទាក់ទងគ្នាដើម្បីអោយមាននិយាបទទាំង១២។ ក្រុមមួយនៃនិយាបទទាំងបួនទាក់ទងគ្នាអាចបង្ហាញបាននៅពេលដែលយើងប្រៀបធៀបកត្តាមួយនៃDISCទាំងបួនជាមួយអ្នកដទៃមនុស្សម្នាក់ៗនិងបង្ហាញកត្តាទាំងនេះមួយចំនួនខ្លាំងជាងអ្នកផ្សេងទៀត។ កត្តាទាំង១២ត្រូវបានរៀបរៀងឡើងជាការពិពណ៌នាយ៉ាងជាក់លាក់ដើម្បីជួយអ្នកធ្វើការទាក់ទងយ៉ាងសាមញ្ញជាមួយកត្តានៃនិយាបទពិសេសមួយ។ សមត្ថភាពក្នុងការបង្ហាញនិងវាស់វែងអត្តសញ្ញាណដែលទាក់ទងនៃកត្តាទាំង១២គឺជាអោយភាពប្រសើរឡើងយ៉ាងខ្លាំងនៅក្នុងការប្រើនិងការអនុវត្តនៃDISCក្នុងការយល់ពីនិយាបទនៅកន្លែងធ្វើការរបស់មនុស្សម្នាក់ៗ។

អាំងតង់ស៊ីតេនៃការវាស់វែងនៃការឧបត្ថម្ភដែលទាក់ទងនឹងកត្តាពិសេសរបស់និយាបទមួយជាតិដែលអាចមើលឃើញបានរបស់មនុស្សម្នាក់ដែលបង្ហាញក្នុងស្ថានភាពជាច្រើនជាញឹកញយ។ កម្រិតអាំងតង់ស៊ីតេនៃការប្រាប់បង្ហាញ (អវត្តមានក្នុងស្ថានភាពជាច្រើន) រហូតដល់ខ្ពស់ (បង្ហាញយ៉ាងច្បាស់លាស់ក្នុងស្ថានភាពភាគច្រើន)។ ការបង្ហាញពីនិយាបទរបស់បញ្ចូលគ្នាគឺជាអោយការអភិវឌ្ឍន៍ដែលជួយអោយមានការយល់ដឹងទាំងស្រុងពីនិយាបទរបស់មនុស្សម្នាក់ៗ។

ពួកយើងអាចវាស់វែងភាពខ្លាំងនៃកត្តាមួយក្នុងប្រភេទនិយាបទទាំងមូលរបស់មនុស្សម្នាក់ៗដោយបង្ហាញអាំងតង់ស៊ីតេនៃការវាស់វែងនៃការឧបត្ថម្ភដែលទាក់ទងនឹងកត្តាពិសេសរបស់និយាបទមួយជាតិដែលអាចមើលឃើញបានរបស់មនុស្សម្នាក់ដែលបង្ហាញក្នុងស្ថានភាពជាច្រើនជាញឹកញយ។ កម្រិតអាំងតង់ស៊ីតេនៃការប្រាប់បង្ហាញ (អវត្តមានក្នុងស្ថានភាពជាច្រើន) រហូតដល់ខ្ពស់ (បង្ហាញយ៉ាងច្បាស់លាស់ក្នុងស្ថានភាពភាគច្រើន)។ ការបង្ហាញពីនិយាបទរបស់បញ្ចូលគ្នាគឺជាអោយការអភិវឌ្ឍន៍ដែលជួយអោយមានការយល់ដឹងទាំងស្រុងពីនិយាបទរបស់មនុស្សម្នាក់ៗ។

ពួកយើងស្នើអោយអ្នកប្រើប្រាស់ការបង្ហាញនៃនិយាបទនីមួយៗនៅក្នុងឧបករណ៍របស់អ្នកហើយប្រើវាក្នុងការជួយអ្នកក្នុងការយល់ពីហេតុផលនិងពីរបៀបក្នុងការរៀបចំនិយាបទរបស់គាត់ក្រោមទាំងទាក់ទងជាមួយអ្នកដទៃក្នុងជីវិតរបស់គាត់។ បញ្ជីនៃទំនាក់ទំនងDISCទាំង១២បង្ហាញពីរបៀបដែលនិយាបទDISCទាំងបួនទាក់ទងគ្នាជាមួយគ្នាដើម្បីបង្កើតនិយាបទសង្គមដែលអ្នកដទៃមើលឃើញនិងមានបទពិសោធន៍ប្រវែងនៃរបៀបបង្ហាញពីនិយាបទដែលទាក់ទងនឹងកត្តា DISCក្នុងប្រភេទនិយាបទទាំងមូល។

ប្រអប់ពាណិជ្ជកម្ម បង្ហាញពីលំដាប់ពិន្ទុទាំងអស់ក្នុងចំនួនទូទៅសម្រាប់ការបង្ហាញនិយាបទនីមួយៗ។ ពិន្ទុពាក់កណ្តាលខាងក្រោមគឺជាពិន្ទុមធ្យម (ដូចជាពណ៌) ហើយពាក់កណ្តាលទៀតនៅខាងលើ។ មិនមែនជាមធ្យមភាគទេ ពិន្ទុមធ្យមនឹងមិនតែងតែបង្ហាញកំលាំងស្មើគ្នាទាំងសងខាងទេ។

1. The Self-Determination Behavior (D/S) [ខ្ពស់មធ្យម]



“របៀបដែលផ្ដោតអារម្មណ៍ដាច់ខាតលើលទ្ធផលពេលបញ្ចប់បុគ្គលម្នាក់នេះត្រូវបានទទួលផលប៉ះពាល់ដោយកម្រិតនៃការអត់ធ្មត់របស់គាត់” ។ ឥរិយាបថនៃការប្តេជ្ញាចិត្តរវាងវិធីរបៀបដែលកម្លាំងនៃឥរិយាបថដែលបង្ហាញពីលទ្ធផលបញ្ចប់នៃដាច់ខាតនិងដោយផ្ទាល់ត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយកម្រិតនៃការអត់ធ្មត់និងល្បឿនដែលពេញចិត្តមួយ។ កំរិតខ្ពស់បង្ហាញពីភាពពេញចិត្តលើល្បឿននៃការគ្រប់គ្រងសប្បុរសភាពនៃច្រើនដែលជាគន្លឹះក្នុងការធ្វើសកម្មភាពដែលសម្រេចគោលដៅនិងលទ្ធផលមធ្យមខណៈដែលកំរិតទាបបង្ហាញល្បឿនដែលមានស្ថេរភាពនិងមិនសូវប្រញាប់ប្រញាលដែលក្រសែកយកការពិចារណាដែលប្រុងប្រយ័ត្ននិងមានគំរោងទុកជាមុននៃលទ្ធផលវិបាកជាមុនក្នុងការធ្វើសកម្មភាព។

2. ឥរិយាបថត្រង់ៗ(D/I) [ខ្ពស់មធ្យម]



“របៀបនៃការផ្ដោតអារម្មណ៍លើលទ្ធផលបញ្ចប់និងភាពមានអំណាចរបស់បុគ្គលម្នាក់នេះត្រូវបានទទួលផលប៉ះពាល់ដោយមហិច្ឆតារបស់គាត់ក្នុងការសន្យា ទំនាក់ទំនងនិងផ្សារភ្ជាប់ជាមួយអ្នកដទៃ” ។ ឥរិយាបថដោយផ្ទាល់រវាងវិធីរបៀបដែលកម្លាំងនៃចនាបថនៃការទំនាក់ទំនងដែលបង្ហាញពីលទ្ធផលដែលដាច់ខាតនិងដោយផ្ទាល់ត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយមហិច្ឆតាក្នុងការបង្កើតទំនាក់ទំនងនិងទាក់ទងជាមួយអ្នកដទៃ។ កំរិតខ្ពស់នឹងបង្ហាញពីការស្ម័គ្រចិត្តក្នុងការបង្កើតនិងការពារការលំបាកហើយសូម្បីតែការសម្រេចចិត្តដែលគ្មានការគាំទ្រដោយខណៈដែលកំរិតទាបបង្ហាញពីទំនោរទៅការស្វែងរកទំនាក់ទំនងសង្គមដំណោះស្រាយដែលមានការគាំទ្រនិងសម្រប។

3. The Individualistic Behavior (D/C) [ខ្ពស់មធ្យម]



“របៀបដែលភាពដាច់ខាតរបស់បុគ្គលម្នាក់នេះត្រូវបានទទួលផលប៉ះពាល់ដោយមហិច្ឆតាចង់បានភាពត្រឹមត្រូវ ការវិភាគនិងចនាសម្ព័ន្ធ” ។ ឥរិយាបថក្នុងកិច្ចការងាររវាងវិធីរបៀបដែលកម្លាំងនៃភាពដោយផ្ទាល់ភាពត្រឹមត្រូវនិងការផ្ដោតអារម្មណ៍លើលទ្ធផលពេលបញ្ចប់ត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយកម្រិតនៃការគ្រប់គ្រងការគ្រប់គ្រងនិងចនាសម្ព័ន្ធដែលបានរៀបចំរួចនិងគោលការណ៍នៃនីតិវិធីយ៉ាងច្បាស់លាស់របស់គាត់ខណៈដែលកំរិតទាបបង្ហាញពីគោលដៅ។ កំរិតខ្ពស់ហាក់ដូចជាមិនត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយបញ្ហាដែលស្នេហាមួយឬគោលនយោបាយដែលបានរៀបចំរួច ជាពិសេសប្រសិនបើពួកគេយើងត្រូវបានដឹងថាវាដាច់ខាតនិងប៉ះពាល់ដល់លទ្ធផលបន្ទាន់ខណៈដែលកំរិតទាបបង្ហាញពីអនុគ្រោះយ៉ាងខ្លាំងនិងការយល់ព្រមយ៉ាងច្បាស់លាស់ព្រមទាំងមិនលះបង់ក្នុងការរៀបចំរចនាសម្ព័ន្ធ ច្បាប់ គោលនយោបាយនិងនីតិវិធី។

4. The Precision Behavior (C/S) [កម្រិតមធ្យម]



របៀបដែលបុគ្គលម្នាក់នេះត្រូវការសម្រាប់ភាពត្រឹមត្រូវ ភាពច្បាស់លាស់និងគ្រោងការត្រូវបានទទួលផលប៉ះពាល់ដោយមហិច្ឆតាសម្រាប់បើកការគាំទ្រក្រុមនិងការសម្របសម្រួល” ។ ឥរិយាបថដែលដាក់លាក់រវាងវិធីរបៀបដែលកម្លាំងនៃកម្រិតនៃការបំប្លែងរបស់បុគ្គលនេះសម្រាប់ចនាសម្ព័ន្ធ ភាពត្រឹមត្រូវមានសណ្តាប់ធ្នាប់និងភាពទៀងទាត់ត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយជំហាននៃការអត់ធ្មត់និងកម្រិតនៃការយកចិត្តទុកដាក់របស់ក្រុមការងារ។ កំរិតខ្ពស់បង្ហាញពីមហិច្ឆតាក្នុងប្រតិបត្តិការគាំទ្រវិស្វកម្មដែល “បរាជ័យ” ដោយទិន្នន័យត្រឹមត្រូវនិងតាមរយៈការប្រតិបត្តិការខណៈដែលកំរិតទាបបង្ហាញពីអោយមានការរីកចម្រើនក្នុងល្បឿនមួយថេរ ការគាំទ្រខ្លាំងក្លាការពិចារណានិងការសម្របសម្រួលសម្រាប់ទិសដៅរួមគ្នារបស់ក្រុមការងារ។

LOW HIGH

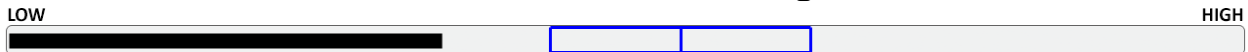
LOW HIGH

LOW HIGH

LOW HIGH

20

10. The Rules vs. Results Behavior (C/D) [ទាបមធ្យម]



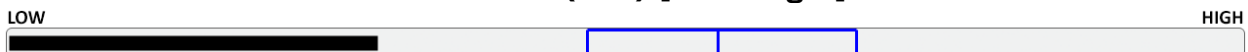
របៀបដែលបុគ្គលម្នាក់នេះត្រូវការសម្រាប់ភាពត្រឹមត្រូវភាពច្បាស់លាស់និងការណែនាំត្រូវបានទទួលបានដល់ការដោយគម្រោងការលទ្ធផលក្លាយជា
របស់គាត់” ។ ច្បាប់និងលទ្ធផលនៃ
គរិយាបទរវាងវិធីរបៀបនៃកម្លាំងនៃគម្រោងរបស់បុគ្គលម្នាក់នេះក្នុងការតាមដានយ៉ាងជាក់លាក់នូវការបង្កើតឡើងនូវរចនាសម្ព័ន្ធនិង
គោលការណ៍ណែនាំនីតិវិធី ស្តង់ដារនិងលេខកូដ
ត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយសម្បត្តិភាពដោយផ្ទាល់(លទ្ធផលពេលឥឡូវ)ដែលទទួលបានសមិទ្ធិកម្មបន្ទាន់។ កំរិតពិន្ទុខ្ពស់បង្ហាញថាគម្រោងការខ្ពស់ក្នុង
ការបន្តគោលដៅជាមួយការណែនាំនិងការពឹងផ្អែកនៅពេលដែលបង្កើតរចនាសម្ព័ន្ធ ច្បាប់ពីការរស់រាននៅក្រុមហ៊ុននិងគោលនយោបាយ
ខណៈដែលកំរិតពិន្ទុទាបស្ទើរដោយមានការផ្ដោតអារម្មណ៍ផ្ទាល់ៗ ក្លាមៗ(លទ្ធផលពេលឥឡូវ)
ដែលវាហាក់ដូចជាគ្មានការបង្ហាត់ដោយបង្កើតពីការនីតិវិធីនិងគោលនយោបាយនោះទេ។

11. The Sociable Behavior (I/D) [ទាបមធ្យម]



“របៀបនៃគម្រោងរបស់បុគ្គលម្នាក់នេះសម្រាប់ទំនាក់ទំនងសង្គមត្រូវបានទទួលបានដល់ការដោយភាព
ដាច់ខាតនិងមហិច្ឆតាសម្រាប់លទ្ធផលក្លាយជា
របស់គាត់” ។
គរិយាបទក្នុងសង្គមរវាងវិធីរបៀបដែលកម្លាំងនៃចូលចិត្តទំនាក់ទំនងសង្គមដែលស្ថិតស្ថាននិងទំនាក់
ទំនងមនុស្សរបស់បុគ្គលម្នាក់នេះត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយគម្រោងការលទ្ធផលក្លាយជា
របស់គាត់។
កំរិតពិន្ទុខ្ពស់បង្ហាញពីការសង្កត់លើការស្វែងរក ការកសាងនិងទទួលបានទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួនខណៈដែល
កំរិតពិន្ទុទាបបង្ហាញពីការផ្ដោតអារម្មណ៍លើលទ្ធផលបច្ចុប្បន្ននៃការប្រកួតប្រជែងកាន់តែខ្លាំងជាមួយនិងការខិតខំប្រឹងប្រែងកិច្ចការ
សម្រុះសម្រួលនិងបង្កើតទំនាក់ទំនង។

12. The Accommodation Behavior (S/D) [ទាបមធ្យម]



“របៀបដែលបុគ្គលម្នាក់នេះត្រូវការប្រតិបត្តិក្នុងភាពអត់ធ្មត់ក្នុងល្បឿនមួយថេរនិងក្នុងកំរិតធម្មតាមួយត្រូវបានទទួលបានដល់ការដោយគម្រោង
ការរបស់ពួកគេសម្រាប់លទ្ធផលក្លាយជា
មួយ” ។
គរិយាបទនៃការសម្រុះសម្រួលរវាងវិធីរបៀបដែលកម្លាំងនៃកម្រិតភាពអត់ធ្មត់និងកម្រិតនៃ
សកម្មភាពរបស់បុគ្គលម្នាក់នេះត្រូវបានជះឥទ្ធិពលដោយកម្លាំងនៃមហិច្ឆតាក្នុងការដឹកនាំ
គ្រប់គ្រងនិងការផ្ដោតអារម្មណ៍លើសកម្មភាពដោយផ្ទាល់ទៅលើដំណោះស្រាយនិងលទ្ធផលក្លាយជា
របស់គាត់។
កំរិតពិន្ទុខ្ពស់បង្ហាញពីការស្ម័គ្រចិត្តក្នុងការពិចារណា ការសម្រុះសម្រួលនិងការជួយផ្តល់ដំណោះ
ស្រាយផ្សេងទៀតនិងកំរិតខណៈដែលកំរិតពិន្ទុទាបបង្ហាញថាឧបន័យស្វ័យធ្វើដោយមានការពិបាកក្នុងការសម្រេចចិត្តមានការគាំទ្រយ៉ាងគ្រប់គ្រង
និងការពារពួកគេយ៉ាងខ្លាំងដោយការផ្ដោតអារម្មណ៍យ៉ាងខ្លាំងលើការសម្រេចលទ្ធផលមធ្យមព្រមទាំងសម្រេចគោលដៅដែលបានកំណត់។

ការពន្យល់ពីកម្រិតពិន្ទុ—កម្រិត DISC Style គឺជាការវាស់វែងពីរបៀបដែលអ្នកបង្ហាញពីគរិយាបទជាក់លាក់
នៅពេលដែលប្រាស្រ័យទាក់ទងនឹងទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកដទៃក្នុងស្ថានភាពភាគច្រើន។

- កម្រិតទាប-កម្រិតពិន្ទុទាបបង្ហាញថាអ្នកមាននៃគរិយាបទនេះក្នុងស្ថានភាពភាគច្រើន។
- ទាបមធ្យម-កម្រិតពិន្ទុទាបមធ្យមគឺជាគរិយាបទដែលអាចកើតមានពេលខ្លះក្នុងស្ថានភាពខ្លះប៉ុណ្ណោះ។
- កម្រិតមធ្យម-កម្រិតពិន្ទុមធ្យមមិនមែនមានន័យថាធម្មតានោះទេ។ កម្រិតមធ្យមមានន័យថាគរិយាបទអាច
បកប្រែបាននិងអាចប្តូរមិនអាចជាមូលដ្ឋានដែលអាចអង្កេតបាននៅពេលដែលមានការទាមទារក្នុងស្ថាន
ភាពជាក់លាក់ណាមួយ។
- ខ្ពស់មធ្យម-កម្រិតពិន្ទុខ្ពស់មធ្យមជាញឹកញាប់អាចសង្កេតបាននៅក្នុងស្ថានភាពមួយជាច្រើន។
- កម្រិតខ្ពស់-កម្រិតពិន្ទុខ្ពស់គឺជាការសង្កេតបានយ៉ាងច្បាស់លាស់ បង្ហាញជាញឹកញាប់និងត្រូវបានឃើញ
ក្នុងស្ថានភាពភាគច្រើន។

ការបង្ហាញលំនាំឥរិយាបថ

BPVមានតារាងឥរិយាបថប្រាំបីតារាងនីមួយៗបង្ហាញពីការរួមបញ្ចូលគ្នានៃលក្ខណៈអាកប្បកិរិយាផ្សេងគ្នាការរៀបរាប់ស្ទើររូបបង្ហាញពីរបៀបដែលអ្នកដទៃមើលដោយខ្លួនឯងលើរចនាបថរបស់អ្នកជាធម្មតា។ ផែនការលើការបង្ហាញចំនុចសំខាន់ដែលជាកត្តាមួយ(DISC)នៃរចនាបថរបស់អ្នកនឹងគ្រប់គ្រងលើកត្តាបីផ្សេងទៀត។ នៅពេលដែលអ្នកដើរទៅចំណុចនៃចំនុចសំខាន់ទី៣ហើយលក្ខណៈទាំងបីរួមបញ្ចូលគ្នាជាមួយហេតុក្នុងការធ្វើអោយកម្រិតនៃការរៀបរាប់ពីរចនាបថរបស់អ្នកគឺចង្អុលក្នុងតារាងឥរិយាបថជាកំណត់មួយ។

ការពន្យល់ពីពិន្ទុ

D = ឥរិយាបថក្រុមដណ្តប់: របៀបដែលអ្នកដោះស្រាយបញ្ហា។

I = ឥរិយាបថផ្ទះឥតទីពឹងលើ: របៀបដែលអ្នកដោះស្រាយជាមួយអ្នកដទៃ។

S = ឥរិយាបថភាពនឹងនរ: របៀបដែលអ្នកដោះស្រាយជាមួយកម្រិតសកម្មភាពរបស់អ្នក។

C = ឥរិយាបថគោរពច្បាប់: របៀបដែលអ្នកដោះស្រាយជាមួយច្បាប់របស់ក្រុមហ៊ុនក៏ដូចជា

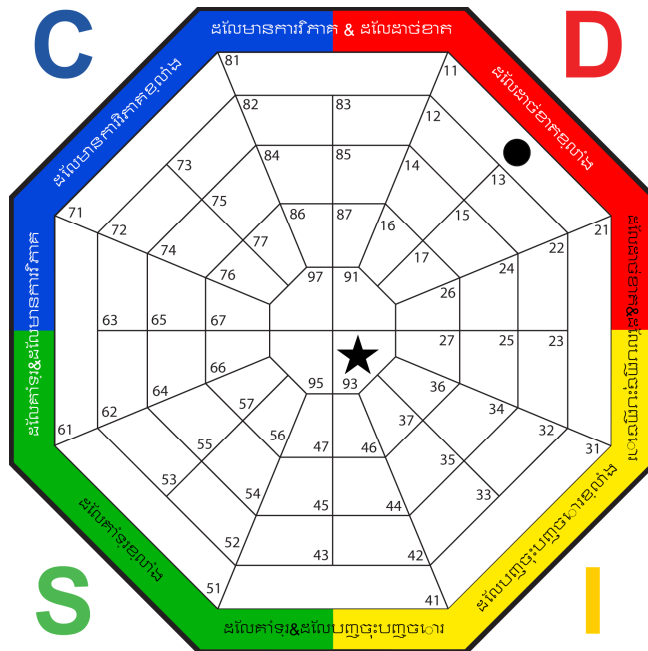
ការផ្ដោតទៅលើភាពលម្អិត ភាពត្រឹមត្រូវនិងភាពជាក់លាក់។

ការផ្ដោតទៅលើទិដ្ឋភាព
ការពិតនិងការវិភាគ។ ការរៀបចំកិច្ចការ
លំអិតភាពត្រឹមត្រូវនិងជាក់លាក់ក្នុងតម្លៃនៃ
រចនាសម្ព័ន្ធ
ស្តង់ដារនិងតាមលំដាប់។ ចូរមើលព័ត៌មាន
នៃច្បាប់។

គុណភាពនៃទិដ្ឋភាពនៃគុណតម្លៃនិងភាព
ប៉ាន់ប្រសព្វ
ការយកចិត្តទុកដាក់ទៅលើច្បាប់។ វាជាការផ្ដោត
ទៅលើគោលដៅ
ការមិនចូលចិត្តការយល់ច្រឡំនិងភាព
មិនច្បាស់លាស់

ភាពអត់ធ្មត់យ៉ាងខ្លាំងនិងគុណ
ប្រយោជន៍នៃភាពអត់ធ្មត់និង
ចនាសម្ព័ន្ធមិនមែនជាការប្រថុ
យប្រថាន
ចូលចិត្តប្រតិបត្តិស្ថេរភាព
ល្បឿន។

មានសមត្ថភាព ការវិភាគ ការរៀបចំ ការពិត
ការយល់ដឹងពីផលវិបាកនៃសកម្មភាពរបស់
គាត់
ការអនុវត្តនិងការប្តេជ្ញាខ្លួន។



ភាពដាច់ខាត ការផ្ដោតទៅលើលទ្ធផល
ការសម្រេចចិត្តឆាប់រហ័ស
និងស្វែងរកការប្រឈម
អាចជាការបង្កើន
ការគ្មានការអំណត់
មហិច្ឆិតាក្នុងការដឹកនាំ។

ទាំងភាពដាច់ខាតនិងការបញ្ចុះបញ្ចូល
ទំនងជាក្រសោបយកកំណត់ចិត្ត
ជាញឹកញាប់ជាអ្នកផ្លាស់ប្តូរនិង
ជាអ្នកដាស់តឿន
អាចជាការចំណាយថាមពលខ្ពស់និងការប្រឹង
ប្រែងចូលរួម។

ចំណាយនិងការបញ្ចុះបញ្ចូល
ការគ្រប់គ្រងទិសដៅនិង
ការមើលយ៉ាងសុទ្ធនឹង
ជំនាញទំនាក់ទំនង
យ៉ាងខ្លាំង
ចលចិត្តមានភាពខុសប្លែកគ្នាផងដែរ។

កម្រិតបញ្ចុះបញ្ចូល រៀបចំក្រុមបានល្អ
បង្កើតសន្ទុះល្អ
និងផ្តល់សេវាកម្មដល់អតិថិជនបានល្អ។

● = ប្រភេទឥរិយាបថធម្មជាតិ

★ = ប្រភេទឥរិយាបថសម្របខ្លួន

ផ្នែកទី២ ពាក្យសុំនៃរចនាបថDISC

ការយល់ពីរចនាបថនៃឥរិយាបថរបស់អ្នកគឺជាជំហានដំបូងក្នុងការលើកកម្ពស់ទំនាក់ទំនង។ ចំនេះដឹងក្នុងពិភពលោកមិនច្រើនទេប្រសិនបើអ្នកមិនដឹងពីរបៀបក្នុងការប្រើប្រាស់ស្ថានភាពជីវិតជាក់ស្តែង។ វាគឺជាអ្វីដែលនៅសល់ក្នុងរបាយការណ៍នេះ។

ដើម្បីចាប់ផ្តើមប្រើប្រាស់រចនាបថនៃឥរិយាបថអ្នកត្រូវដឹងពីរបៀបក្នុងការប្រើប្រាស់ព័ត៌មានជាមួយមនុស្ស

ផ្នែកនៃពាក្យសុំនេះរួមមាន DISCstylesទាំងបួន៖

- ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃមូលដ្ឋានDISCstylesទាំងបួន
- របៀបក្នុងការចង្អុលបង្ហាញពីឥរិយាបថរបស់មនុស្សម្នាក់
- អ្វីទៅជាការសម្របខ្លួននៃឥរិយាបថ។
- របៀបនៃការផ្លាស់ប្តូររចនាបថរបស់អ្នក
- ភាពគានតឹងក្នុងចំនោមរចនាបថ
- របៀបសម្របទៅនឹងរចនាបថនៃឥរិយាបថផ្សេងៗ

និងស្ថានភាពដែលរួមចំណែកនូវចង់អោយគេរកកំលែងតាមរយៈប្រភេទឥរិយាបថរបស់គាត់មិនមែនប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នកទេ។

ផ្នែកនេះនឹងជួយអ្នកក្នុងការយល់ពីរបៀបមានទំនាក់ទំនងនិងស្ថានភាពកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។ ទំនាក់ទំនងល្អអាចទទួលបានអ្វីកាន់តែប្រសើរហើយទំនាក់ទំនងប្រឈមអាចធ្វើឲ្យ

បន្ទាប់ពីរំលឹកព័ត៌មានឡើងវិញ ចូរជ្រើសរើសទំនាក់ទំនងដែលអ្វីៗមិនទាន់ទៅយ៉ាងល្អនូវដូចអ្វីដែលអ្នកចង់បាន។ ធ្វើការប្តេជ្ញាចិត្តយ៉ាងហោចណាស់ឆ្លៀតពេលក្នុងការទទួលបានការយល់ដឹងពីរចនាបថនៃឥរិយាបថរបស់អ្នកនិងយកចំណេះពីរបៀបក្នុងការសម្របក្នុងការបង្កើនទំនាក់ទំនងនេះគឺជាវិធីក្នុងការធ្វើវា៖

1 ចង្អុលបង្ហាញពីរចនាបថនៃឥរិយាបថរបស់អ្នកនៃដោយប្រើផ្នែករបៀបក្នុងការចង្អុលបង្ហាញពីឥរិយាបថរបស់មនុស្សម្នាក់។ អ្នកអាចទាយពីប្រភេទឥរិយាបថរបស់គាត់នៅក្នុងផ្នែកទី១ ភាពទូទៅនៃមូលដ្ឋានប្រភេទឥរិយាបថDISCទាំងបួន។ ផ្នែកអ្វីទៅជាការសម្របសម្រួលនៃឥរិយាបថផ្តល់អោយអ្នកនូវការយល់ដឹងទូលំទូលាយពីអ្វីទៅជាការសម្របសម្រួល អ្វីដែលមិនមែនជាការសម្របសម្រួលហើយហេតុអ្វីបានជាវាសំខាន់សម្រាប់ទំនាក់ទំនងរវាងបុគ្គលនិងបុគ្គលរបស់អ្នក។

2 នៅពេលដែលអ្នកដឹងពីរចនាបថនិងចំណង់ចំណូលចិត្តសម្រាប់ភាពលម្អិតនិងភាពបើកចំហរបស់គាត់ អ្នកអាចប្រើរបៀបពិការបញ្ជាក់ភាពត្រង់និងភាពបើកចំហរបស់អ្នកដើម្បីរៀបចំផ្នែកនេះនៅពេលដែលមានទំនាក់ទំនងជាមួយមនុស្សប្រភេទនេះ។ អ្នកនឹងភ្ញាក់ផ្អើលយ៉ាងខ្លាំងពីភាពខុសគ្នា។

3 ដើម្បីកាន់តែយល់ច្បាស់ពីភាពគានតឹងដែលអាចនឹងមានក្នុងទំនាក់ទំនង អ្នកមើលផ្នែកភាពគានតឹងក្នុងចំនោមរចនាបថហើយបំពេញសន្លឹកកិច្ចការភាពគានតឹងក្នុងចំនោមរចនាបថ។ ត្រូវដឹងពីភាពខុសគ្នាក្នុងចំណង់ចំណូលចិត្ត ក្នុងឈ្លៀននិងភាពជាចំបង ព្រមទាំងកែប្រែតាមការលះខ្វះខាត អ្នកអាចធ្វើអោយមានភាពខុសប្លែកយ៉ាងធំក្នុងទំនាក់ទំនងដែលពេញទៅដោយភាពគានតឹង។

4 ជាចុងក្រោយ ផ្នែកចុងក្រោយ របៀបសម្របទៅនឹងរចនាបថនៃឥរិយាបថផ្សេងៗ នឹងផ្តល់នូវសំនើអោយអ្នកនៅពេលដែលដោះស្រាយជាមួយមូលដ្ឋាននៃរចនាបថទាំងបួន។

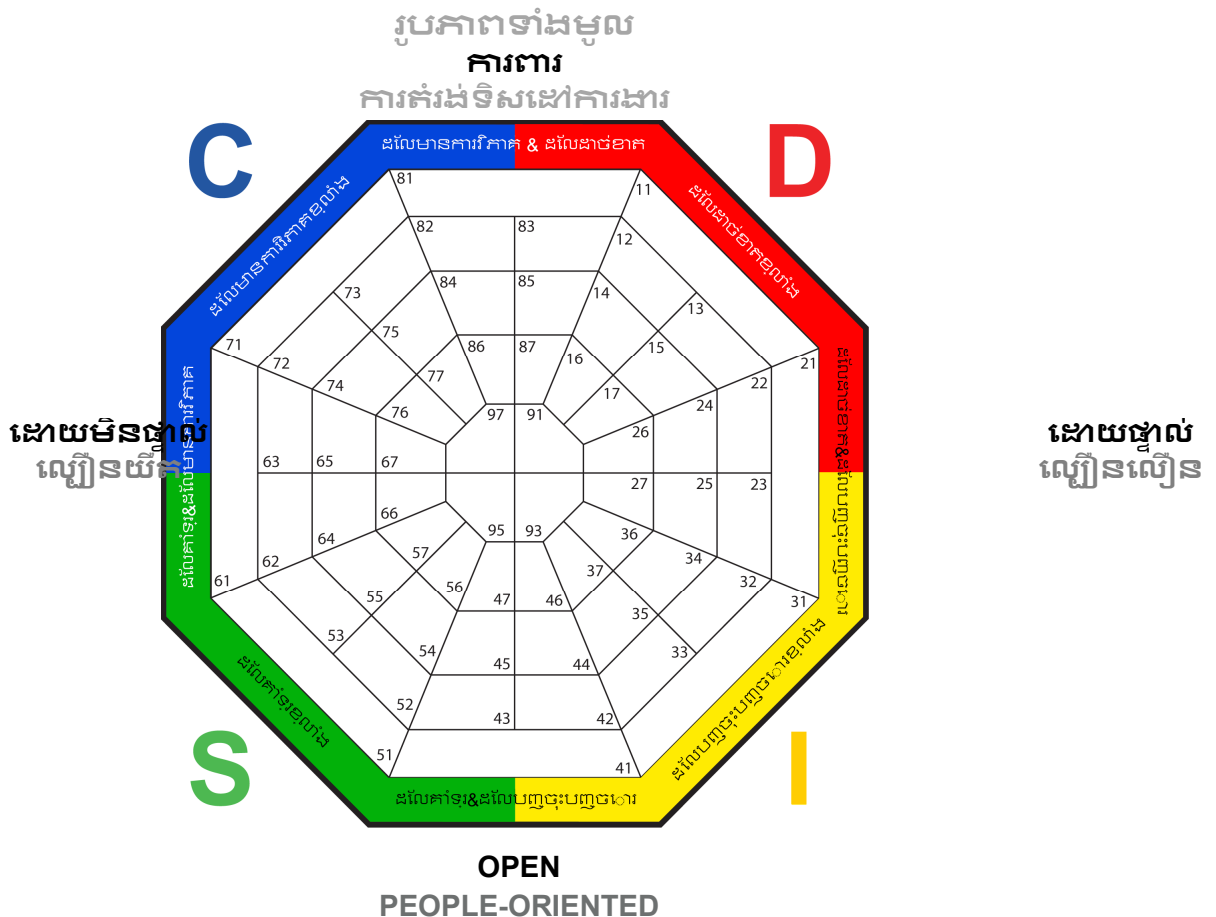
ទិដ្ឋភាពទូទៅនៃមូលដ្ឋានDISCstylesទាំងបួន

ខាងក្រោមនេះគឺជាតារាងដែលជួយអ្នកក្នុងការយល់ឥរិយាបថខ្លះៗនៃមូលដ្ឋានDISCstylesទាំងបួននីមួយៗ ដូច្នេះហើយអ្នកអាចទំនាក់ទំនងជាមួយរចនាបថនីមួយៗកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាព។ ទោះបីជាវាជារចនាបថនៃ ឥរិយាបថគ្រាន់តែជាការរៀបរាប់ខ្លះៗនៃបុគ្គលិកក្នុងរូង វាពិតជាមានប្រយោជន៍ក្នុងការអធិប្បាយអំពី របៀបដែលមនុស្សម្នាក់បញ្ចេញឥរិយាបថត្រូវបានដឹងក្នុងខ្លួនមនុស្ស សង្គមនិងស្ថានភាពការងារ។

	ប្រភេទ ឥរិយាបថ ក្រមដណ្តប់ ខ្ពស់	ប្រភេទឥរិយាបថជះឥទ្ធិពលលើខ្ពស់	ប្រភេទឥរិយាបថទន្ទឹងរងរងខ្ពស់	ប្រភេទឥរិយាបថគោលរាជ្យខ្ពស់
ល្បឿន	លឿន/មិនរារាំង	លឿន/ដោយឯកឯង	យឺត/បង្អង់	យឺត/មានរបៀប
អាទិភាព	គោលដៅ	មនុស្ស	ទំនាក់ទំនង	ភារៈកិច្ច
ការស្វែងរក	ផលិតភាព ការត្រួតពិនិត្យ	ការចូលរួម ការទះដៃ	ការទទួលយក	ភាពត្រឹមត្រូវ ភាពជាក់លាក់
កម្លាំង	រដ្ឋបាល ភាពដឹកនាំ អ្នកត្រួតត្រា	ការបញ្ជាបញ្ជី ការលើកទឹកចិត្ត ការកំសាន្ត	ការស្តាប់ ក្រុមការងារ ការតាមដាន	ការធ្វើផែនការ រៀបចំជាប្រព័ន្ធ ការរៀបចំ
ផ្នែករីកចំរើន	ខ្វះការអត់ធ្មត់ ខ្វល់ខ្វាយពីអ្នកដទៃ ការស្តាប់ខ្សោយ	មិនយកចិត្តទុកដាក់ លើភាពលម្អិត រយៈពេលការផ្តោត អាមូលខ្លី ការតាមដានទាប	ឆាប់អន់ចិត្ត បាត់ធ្វើមធ្វើសកម្មភាពយឺត ខ្វះទស្សនៈវិស័យជាសកល	សុក្រិតនិយម ដែលមានការច្នៃប្រឌិត ដែលគ្មានទំនួលខុសត្រូវ
ការភ័យខ្លាច	ត្រូវបានគេឯងយក អត្ថប្រយោជន៍ពី លើអ្នកដទៃ	បាត់បង់ការទទួលស្គាល់របស់សង្គម	ផ្លាស់ប្តូរភ្លាមៗ Sudden changes អស្ថេរភាព	ការរិះគន់ផ្ទាល់ខ្លួននៃ កិច្ចខិតខំប្រឹងប្រែង ក្នុងការងាររបស់ខ្លួន
ភាពក្តៅក្រហាយ	គ្មានប្រសិទ្ធភាព ការរារាំង	ការធ្វើដែលៗ ភាពសំប្បូរ	ការខ្វល់ខ្វាយ ខ្វះការអត់ធ្មត់	គ្មានការរៀបចំ ភាពមិនកប្បី
ភាពតានតឹង អាចក្លាយទៅជា	ផ្តាច់ការ ការច្នៃប្រឌិត	និយាយបង្ហាត់បង្ហាត់ ដែលស្មើស្មាត់	ដែលមិនរឹងរូស ដែលរាវរែក	ដកថយ ដែលរឹងរូស
ការបង្កើនសន្តិសុខតាមរយៈ	គ្រប់គ្រង ភាពដឹកនាំ	ការលេងសើចច្រើន ការអនុម័តពីអ្នកដទៃ	មិត្តភាព សហប្រតិបត្តិការ	ការរៀបចំ ភាពហ្មត់ចត់
វាស់វែងគុណសម្បត្តិផ្ទាល់ខ្លួនដោយ	ផលប៉ះពាល់បួលទូទៅ ការកត់ត្រាយ៉ាងត្រឹមត្រូវនិងផលិតផល	ការទទួលស្គាល់ ការសរសើរ សេចក្តីគោរព	ស្រុះស្រួលជាមួយអ្នកដទៃ ជំរើងនៃការចូលរួម	ភាពជាក់លាក់ ភាពត្រឹមត្រូវ គុណភាពនៃលទ្ធផល
កន្លែងធ្វើការ	ប្រសិទ្ធភាព រាល់ រចនាសម្ព័ន្ធ	ការប្រាស្រ័យទាក់ទង រាល់ ផ្ទាល់ខ្លួន	រូសរាយ មុខងារ ផ្ទាល់ខ្លួន	ផ្លូវការ មុខងារ រចនាសម្ព័ន្ធ

របៀបក្នុងការចង្អុលបង្ហាញពីឥរិយាបថរបស់មនុស្សម្នាក់

គេអ្នកចង្អុលបង្ហាញពីប្រភេទឥរិយាបថទាំងបួនយ៉ាងឆាប់រហ័សនិងត្រឹមត្រូវដើម្បីអនុវត្តន៍ការសម្របខ្លួនយ៉ាងដូចម្តេច? អ្នកធ្វើអ្វីទាំងនេះដោយផ្ទោយអារម្មណ៍ទៅលើផ្នែកពីរនៃឥរិយាបថ **ភាពដោយផ្ទាល់និងការបើកចំហរ**។ ដូចនេះដើម្បីចង្អុលបង្ហាញពីប្រភេទនៃមនុស្សចូរសួរសំណួរតាមទំព័រដូចខាងក្រោម។ នៅពេលដែលអ្នករួមបញ្ចូលការឆ្លើយទាំងពីរបញ្ចូលគ្នា អ្នកបង្កើតប្រភេទឥរិយាបថគ្រប់ដណ្តប់ខុសគ្នាទាំងបួននីមួយៗ។ បុគ្គលដែលផ្តល់ការការពារនិងឥរិយាបថដោយផ្ទាល់គឺជាប្រភេទ, ដោយផ្ទាល់និងបើកចំហរគឺជាប្រភេទ ប្រភេទឥរិយាបថជះឥទ្ធិពលលើ, ឥរិយាបថបើកចំហរនិងដោយមិនផ្ទាល់គឺជាប្រភេទ ប្រភេទឥរិយាបថនិងនរ ហើយឥរិយាបថដោយមិនផ្ទាល់និងការពារគឺជាប្រភេទប្រភេទឥរិយាបថគោលរាជ្យស្រាប់។



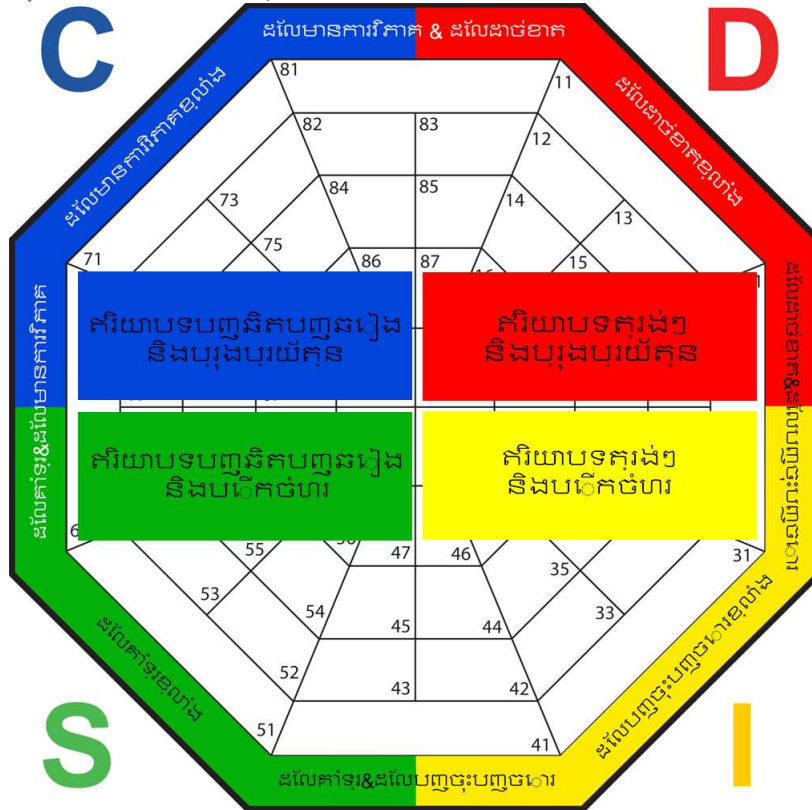
រៀបចំប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នកដទៃ សំនួរដែលមានឥទ្ធិពល២

១ តើពួកគេជាមនុស្សដោយផ្ទាល់ ឬដោយមិនផ្ទាល់ក្នុងទំនាក់ទំនងរបស់គាត់?

(ភាពដោយផ្ទាល់គឺលេខមួយការព្យាករណ៍នៃប្រភេទផ្នែកដោយផ្ទាល់នៅខាងស្តាំ ផ្នែកមិនផ្ទាល់នៅខាងឆ្វេង)

២ តើពួកគេមានការការពារ ឬបើកចំហក្នុងទំនាក់ទំនងរបស់គាត់?

(ការបើកចំហគឺលេខពីរការព្យាករណ៍នៃប្រភេទផ្នែកបើកចំហនៅខាងក្រោម ផ្នែកការពារនៅខាងលើ)



នៅពេលដែលពួកយើងបូកបញ្ចូលនិន្នាការធម្មជាតិទៅក្នុងទាំងភាពដោយផ្ទាល់ឬមិនផ្ទាល់ជាមួយ និន្នាការធម្មជាតិទាំងពីរ។

D = បុគ្គលដែលផ្តល់ឥរិយាបថការពារនិងដោយផ្ទាល់បង្ហាញថាជាប្រភេទឥរិយាបថគ្របដណ្តប់។

I = បុគ្គលដែលមានឥរិយាបថដោយផ្ទាល់និងបើកចំហបង្ហាញថាជាប្រភេទឥរិយាបថដ៏ឥទ្ធិពលលើ។

S = បុគ្គលដែលមានឥរិយាបថដែលបើកចំហនិងមិនផ្ទាល់បង្ហាញថាជាប្រភេទឥរិយាបថនឹងនរ។

C = បុគ្គលដែលមានឥរិយាបថការពារនិងដោយមិនផ្ទាល់បង្ហាញថាជាប្រភេទឥរិយាបថគោលរាជ្យស្តី។

កម្រិតឥរិយាបថនៃភាពដោយផ្ទាល់ឬមិនផ្ទាល់ហើយបើកចំហឬការការពារត្រូវបានបង្ហាញក្នុងតារាង។

ផ្នែកដែលទោលទៅក្រោមនៃការឆ្លុះបញ្ចាំងពីភាពកាន់តែលម្អិតហើយផ្នែកទាំងនោះខិតកាន់តែជិតផ្នែកកណ្តាលឆ្លុះបញ្ចាំងពីភាពកាន់តែលម្អិតយ៉ាងមានវិធានពេញលេញនៃឥរិយាបថទាំងពីរ។

តើអ្វីជាការសម្របខ្លួននៃឥរិយាបថ?

ការសម្របខ្លួនគឺជាការស្ម័គ្រចិត្តនិងសមត្ថភាពក្នុងការកែតម្រូវវិធីសាស្ត្រនិងយុទ្ធសាស្ត្រដោយផ្អែកលើតម្រូវការជាក់លាក់នៃស្ថានភាពឬទំនាក់ទំនងក្នុងពេលជាក់លាក់មួយ។ វាគឺជាអ្វីមួយដែលអនុវត្តច្រើនទៅលើខ្លួនអ្នក(កំរូរបស់អ្នកឥរិយាបថនិងទម្លាប់)ជាងអ្នកដទៃ។

គ្មានប្រភេទឥរិយាបថរបស់នរណាម្នាក់មានការសម្របខ្លួនដោយធម្មជាតិជាងអ្នកដទៃទេ។ សម្រាប់ស្ថានភាពណាមួយ ការសម្របសម្រួលយុទ្ធសាស្ត្រដែលប្រភេទនីមួយៗត្រូវការក្នុងការបង្កើតការស្ម័គ្រចិត្តផ្សេងគ្នា។ ការសម្របចិត្តក្នុងការផ្តល់ការសម្របខ្លួនជាក់លាក់ត្រូវបានធ្វើឡើងពីករណីមួយទៅករណីមួយជាមូលដ្ឋាន។ អ្នកអាចជ្រើសរើសក្នុងការសម្របខ្លួនជាមួយមនុស្សម្នាក់បានហើយមិនបានសម្របខ្លួនជាមួយអ្នកដទៃទេ។ អ្នកអាចជ្រើសរើសសម្របខ្លួនខ្លាំងបន្តិចជាមួយមនុស្សម្នាក់ថ្ងៃនេះហើយសម្របខ្លួនតិចជាមួយបុគ្គលដទៃនៅថ្ងៃស្អែក។ ការសម្របខ្លួនទាក់ទងនឹងរបៀបដែលអ្នកគ្រប់គ្រងឥរិយាបថរបស់អ្នកផ្ទាល់។

អ្នកអនុវត្តន៍ការសម្របខ្លួនគ្រប់ពេលដែលអ្នកបន្តយល់ឃើញនូវសម្រាប់ប្រភេទ C ឬ S។ ឬក៏អ្នកផ្លាស់ប្តូរលឿនបន្តិចសម្រាប់ប្រភេទ D ឬ I។ វាកើតឡើងនៅពេលដែលប្រភេទ D ឬ C ចំណាយពេលក្នុងការបង្កើនទំនាក់ទំនងជាមួយប្រភេទ S ឬ I ឬនៅពេលប្រភេទ I ឬ S ផ្ដោតអារម្មណ៍លើការពិភាក្សាធ្វើអោយត្រូវចំនុចជាមួយប្រភេទ D ឬ C។ វាមានន័យថាការសម្របសម្រួលឥរិយាបថរបស់អ្នកផ្ទាល់ក្នុងការធ្វើអោយអ្នកដទៃមានអារម្មណ៍កាន់តែងាយស្រួលជាមួយអ្នកនិងស្ថានភាព។

ការសម្របសម្រួលមិនមែនមានន័យថាការគ្រប់ប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នកដទៃទេ។ វាមានន័យថាការសម្របសម្រួលភាពត្រង់ លឿន និងអាទិភាពក្នុងទិសដៅនៃការព្រួយបារម្ភរបស់អ្នកដទៃខណៈដែលរក្សាអត្តសញ្ញាណផ្ទាល់ខ្លួនរបស់អ្នក។

ការសម្របខ្លួនសំខាន់សម្រាប់ទំនាក់ទំនងដ៏ជោគជ័យទាំងអស់។ មនុស្សជាញឹកញយរើសយកប្រភេទឥរិយាបថផ្សេងគ្នាក្នុងជីវិតរបស់គាត់ជាងគាត់ធ្វើក្នុងជីវិតសង្គមនិងជីវិតផ្ទាល់ខ្លួនរបស់គាត់។ ពួកយើងហាក់ដូចជាមានការសម្របខ្លួនច្រើននៅកន្លែងការងារជាមួយមនុស្សដែលយើងស្គាល់តិច។ ពួកយើងហាក់ដូចជាមានការសម្របខ្លួនតិចនៅផ្ទះជាមួយមនុស្សដែលយើងស្គាល់ច្បាស់។

ការសម្របខ្លួនក្នុងកម្រិតខ្ពស់អាចធ្វើអោយអ្នកបង្ហាញភាពមិនដាច់ស្រេចនិងការមានពុត។ មនុស្សដែលមានការសម្របខ្លួនខ្ពស់ក្នុងគ្រប់ស្ថានភាពប្រហែលជាមិនអាចជឿសៀវភៅផុតពីភាពតានតឹងនិងភាពគ្មានប្រសិទ្ធភាពនោះទេ។ វាក៏មានគ្រោះថ្នាក់នៃការអភិវឌ្ឍន៍ភាពតានតឹងពីភាពតានតឹងនៃឥរិយាបថលក្ខណៈចម្លងពីមុនទៅសព្វថ្ងៃនេះគឺជាការបណ្តុះអានុភាពហើយប្រហែលមានតម្លៃប្រសិនបើអ្នកទទួលបានទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកដទៃនៅចុងបញ្ចប់នៃការបន្តទៀត គ្មានការសម្របខ្លួនដែលអាចនឹងធ្វើអោយអ្នកដទៃបង្ហាញថានរណាម្នាក់រងរបួស និងមិនរងរបួសនោះទេពីព្រោះគាត់មានឥរិយាបថតាមលឿននិងអាទិភាពតាមបែបធម្មជាតិរបស់គាត់។

មនុស្សដែលអាចសម្របខ្លួនបានល្អអាចប្រឈមនឹងតម្រូវការរបស់អ្នកដទៃនិងខ្លួនគាត់ផ្ទាល់។ តាមរយៈការអនុវត្តន៍ពួកគេអាចសម្រេចគុណភាព គ្រប់គ្រងការសម្របខ្លួនរបស់គាត់យ៉ាងមានយុទ្ធសាស្ត្រដោយការរៀបចំឡើងវិញនៅពេលដែលការសម្របសម្រួលតិចតួចសមរម្យឬនៅពេលដែលសភាពធម្មជាតិនៃស្ថានភាពសុំអោយគាត់សម្របសម្រួលនិងប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នកដទៃហើយគាត់ក៏ធ្វើតាមមនុស្សដែលអាចសម្របខ្លួនបានដឹងពីរបៀបក្នុងការចង្រាន់ទំនាក់ទំនងដែលអោយមនុស្សគ្រប់គ្នាឈ្នះ។ គាត់ប្រសប់ក្នុងការទាក់ទងជាមួយអ្នកដទៃ មានហេតុផលការយល់ដឹងនិងមិនវាយតម្លៃមនុស្សផ្ដេសផ្ដាស់។

កម្រិតនៃការសម្របខ្លួនរបស់អ្នកមានឥទ្ធិពលលើរបៀបដែលអ្នកដទៃវិនិច្ឆ័យទំនាក់ទំនងរបស់គាត់ជាមួយអ្នក។ បង្កើនកម្រិតនៃការសម្របខ្លួនរបស់អ្នកហើយការទុកចិត្តនិងការជឿជាក់ក៏កើនឡើង។ កម្រិតនៃការសម្របខ្លួនរបស់អ្នកថយ ការទុកចិត្តនិងការជឿជាក់ក៏ថយដែរ។ ការសម្របខ្លួនជួយអោយអ្នកទំនាក់ទំនងកាន់តែមានប្រសិទ្ធភាពជាមួយមនុស្សដែលមានចរិតលំបាកក្នុងការទាក់ទងផ្សេងៗបានហើយជួយអ្នកក្នុងការជឿសៀវភៅគ្រប់គ្រងស្ថានភាពតានតឹង។ ជាមួយការសម្របខ្លួនអ្នកអាចចាត់ទុកអ្នកដទៃតាមរបៀបដែលគាត់ចង់បាន។

របៀបក្នុងការកែប្រែ ភាពដោយផ្ទាល់និងការបើកចំហរបស់អ្នក

ក្នុងស្ថានភាពអន្តរបុគ្គលមួយចំនួន អ្នកអាចចង្អុលបង្ហាញតែពីភាពដោយផ្ទាល់ឬការបើកចំហរបស់អ្នកដទៃ ប៉ុណ្ណោះ ប៉ុន្តែមិនមែនទាំងពីរទេ។ ក្នុងស្ថានភាពទាំងនោះ អ្នកត្រូវដឹងពីរបៀបអនុវត្តន៍ការសម្របខ្លួន ទំហំនៃឥរិយាបថមួយមួយជាមួយអ្វីៗទាំងនោះនៅក្នុងចិត្ត ចូរមើលពីអ្វីដែលអ្នកអាចធ្វើបានក្នុងកែប្រែកំរិតពិត នៃភាពដោយផ្ទាល់ឬ ការបើកចំហរបស់អ្នកមុនពេលក្រលេកមើលការណែនាំជាក់លាក់ក្នុងកាន់តែអាចសម្រប ខ្លួនជាមួយប្រភេទឥរិយាបថទាំងបួននីមួយៗ។

ភាពដោយផ្ទាល់

បង្កើន

- និយាយ ផ្លាស់ប្តូរនិងធ្វើការសម្រេចចិត្តក្នុងលឿនមួយ
- ផ្តល់ឆ្លើយអោយមានការសន្ទនានិងការសម្រេចចិត្ត
- ផ្តល់យោបល់
- ប្រើការអះអាងដោយផ្ទាល់ជាជាងសំនួរបញ្ជាក់បញ្ជៀង
- ប្រើប្រាស់សម្លេងខ្លាំងនិងមានទំនុកចិត្ត
- ការប្រឈមនឹងការមិនយល់ព្រមយ៉ាងសមហេតុផល នៅពេលដែលសមរម្យ
- ប្រឈមនឹងជំនឿដោយបើកចំហរប៉ុន្តែកុំប៉ះទង្គិច ជាមួយគេ
- បង្កើនទំនាក់ទំនងខ្សែរភ្នែក

កាត់បន្ថយ

- និយាយ ដើរនិងសម្រេចចិត្តយឺតៗបន្ត
 - ស្វែងរកនិងយល់ដឹងពីយោបល់អ្នកដទៃ
 - ចែករំលែកការសម្រេចចិត្ត
 - កុំរិះរិះសព្វគ្រប់
 - កុំនិយាយកាត់
 - នៅពេលនិយាយទុកឱកាសអោយគេនិយាយផង ជៀសវាងពីការរិះគន់
- ការប្រឈមនឹងធ្វើខ្លួនជាអ្នកបង្វែរ(ជំរុញ)
នៅពេលដែលមិនយល់ព្រមចូរជ្រើសរើសពាក្យដោយប្រុងប្រយ័ត្ន

ភាពបើកចំហ

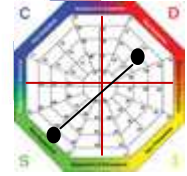
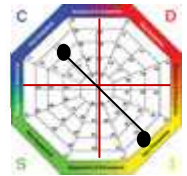
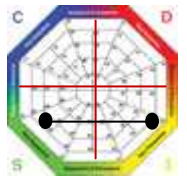
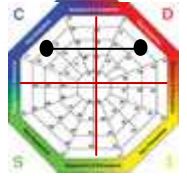
បង្កើន

- ចែករំលែកអារម្មណ៍ បង្ហាញអារម្មណ៍
 - ឆ្លើយតបទៅនឹងការសម្តែងអារម្មណ៍របស់អ្នកដទៃ
 - ចំណាយពេលការបំពេញផ្ទាល់ខ្លួន
 - ចំណាយពេលក្នុងការអភិវឌ្ឍន៍ទំនាក់ទំនង
 - ប្រើភាសាសាសនា
 - ទំនាក់ទំនងអោយកាន់តែច្រើន
- បន្តបន្ថយនិងឱកាស
អោយជិត
- ស្ម័គ្រចិត្តក្នុងការបង្វែរពីរបៀបរវាង


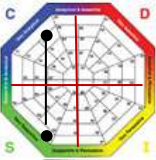
កាត់បន្ថយ

- ធ្វើកិច្ចការត្រូវចំនុច-ប្រាក់ចំណេញសុទ្ធ
- រក្សាការណែនាំដែលសមហេតុផលនិងជាក់លាក់
- រក្សារបៀបរវាង
- កុំខ្លះខាយពេលវេលារបស់អ្នកដទៃ
- កុំបាត់បង់ទំនាក់ទំនងរវាងកាយ
- កាត់បន្ថយភាពរីករាយនិងការធ្វើចលនាដង កាយរបស់អ្នក
- ប្រើភាសាអាជីវកម្ម

ភាពតានតឹងក្នុងចំណោមប្រភេទទាំងអស់

ភាពតានតឹងដែលមានឥទ្ធិពល/ការកាត់ផ្ដាច់	ផ្នែកសម្រាប់ឧទាហរណ៍
<p>ភាពតានតឹងទ្វេដងនៃការអត់ធ្មត់។ រឿងភាពបន្ទាន់និងមនុស្សនឹងកិច្ចការ</p> <p>ផ្នែកទី១: អ្នកដែលមានកម្រិតខ្ពស់ចូលចិត្តភាពអត់ធ្មត់និងល្បឿនយឺតជាមួយនឹងការផ្ដោតអារម្មណ៍ជាដំបូងលើមនុស្សជាងលទ្ធផលនិងកិច្ចការដែលធ្វើអោយមានជំនឿជាមួយអ្នកដែលមានកម្រិត D ខ្ពស់។ អ្នកដែលមានកម្រិត D ខ្ពស់ជាមនុស្សប្រញាប់និងផ្ដោតអារម្មណ៍លើកិច្ចការ លទ្ធផលនិងបច្ចុប្បន្ន។</p> <p>ភាពតានតឹងទ្វេដងនៃការអត់ធ្មត់ រឿងភាពបន្ទាន់និងមនុស្សនឹងកិច្ចការ</p> <p>ផ្នែកទី២: អ្នកដែលមានកម្រិត C ខ្ពស់គ្មានភាពប្រញាប់ជាមួយការផ្ដោតអារម្មណ៍ជាដំបូងដល់កិច្ចការ/លទ្ធផលដែលអាចមានជំនឿជាមួយអ្នកដែលមានកម្រិត I ខ្ពស់។ អ្នកដែលមានកម្រិត I ខ្ពស់មានភាពប្រញាប់ជាមួយនិងការផ្ដោតអារម្មណ៍ដំបូងលើរឿងមនុស្សនិងលទ្ធផលនិងកិច្ចការ។</p>	 <p>High S + High D (Lower Left vs. Upper Right Quadrant)</p>  <p>High C + High I (Upper Left vs. Lower Right Quadrant)</p>
<p>រឿងភាពអត់ធ្មត់នឹងភាពតានតឹងនៃភាពបន្ទាន់</p> <p>អ្នកដែលមានកម្រិត S ខ្ពស់មានភាពអត់ធ្មត់ដែលអាចមានជំនឿជាមួយអ្នកដែលមានកម្រិត I ខ្ពស់ដែលមានភាពប្រញាប់។</p> <p>រឿងភាពអត់ធ្មត់នឹងភាពតានតឹងនៃភាពបន្ទាន់</p> <p>អ្នកដែលមានកម្រិត C ខ្ពស់ផ្ដោតអារម្មណ៍ទៅលើការអនុវត្តភាពអត់ធ្មត់ក្នុងការធានាភាពត្រឹមត្រូវហើយជៀសវាងបញ្ហាដែលអាចមានជំនឿជាមួយអ្នកដែលមានកម្រិត D ខ្ពស់។ អ្នកដែលមានកម្រិត D ខ្ពស់ផ្ដោតអារម្មណ៍ទៅលើលទ្ធផល ធ្វើវាឡើងវិញ ដំណោះស្រាយនិងសកម្មភាពភ្លាមៗ។</p>	 <p>High S + High I (Lower Left vs. Lower Right Quadrant).</p>  <p>High C + High D (Upper Left vs. Upper Right Quadrant)</p>

ភាពតានតឹងក្នុងចំណោមប្រភេទទាំងអស់(បន្ត)

ភាពតានតឹងដែលមានឥទ្ធិពល/ការកាត់ផ្ដាច់	ផ្នែកសម្រាប់ឧទាហរណ៍
<p>រឿងមនុស្សនឹងភាពតានតឹងនៃកិច្ចការ អ្នកដែលមានកម្រិត D ខ្ពស់ផ្ដោតអារម្មណ៍លើលទ្ធផល កិច្ចការនិងសកម្មភាពដែលអាចមានជំនឿជាមួយអ្នកដែលមានកម្រិត I ខ្ពស់។ អ្នកដែលមានកម្រិត I ខ្ពស់ផ្ដោតអារម្មណ៍លើមនុស្ស អារម្មណ៍និងភាពត្រឹមត្រូវរបស់សង្គម។</p> <p>រឿងមនុស្សនឹងភាពតានតឹងនៃកិច្ចការ អ្នកដែលមានកម្រិត C ខ្ពស់ផ្ដោតអារម្មណ៍លើទិន្នន័យ ការវែកញែកភាពត្រឹមត្រូវនិងភាពជាក់លាក់ដែលអាចមានជំនឿជាមួយអ្នកដែលមានកម្រិត S ខ្ពស់។ អ្នកដែលមានកម្រិត S ខ្ពស់ផ្ដោតអារម្មណ៍លើមនុស្ស ក្រុមការងារទំនាក់ទំនងផ្ទាល់ខ្លួននិងអារម្មណ៍របស់គ្រួសារ។</p>	 <p>High D + High I <i>(Upper Right vs. Lower Right Quadrant)</i></p>  <p>High C + High S <i>(Upper Left vs. Lower Left Quadrant).</i></p>

ភាពតានតឹងក្នុងចំណោមប្រភេទនៃសន្លឹកកិច្ចការ

មនុស្សម្នាក់ៗសុទ្ធតែមានភាពតានតឹងនៃទំនាក់ទំនងពីរបីម្នាក់អាចមានការយល់ឃើញខុសនិងអារម្មណ៍ស្រឡាញ់ទៅកាន់និរន្តរ៍ម្នាក់ៗវាមិនសំខាន់ទេថាអ្នកធ្វើអ្វី ការទំនាក់ទំនងរបស់អ្នកតែងតែមានភាពតានតឹង។ ប្រសិនបើឥរិយាបថនេះត្រូវបានភ្ជាប់និងប្រើជាមួយThe Platinum Rule®វាប្រហែលជាអាចជួយបាន ចូរចាត់ទុកអ្នកដទៃតាមអ្វីដែលគាត់ចង់បាន។

ចូរបំពេញសន្លឹកកិច្ចការនេះដើម្បីទទួលបានភាពលម្អិតពីរបៀបក្នុងការបង្កើនទំនាក់ទំនងប្រសិនបើអ្នកមានអារម្មណ៍ល្អ អ្នកប្រហែលជាអាចពិភាក្សាជាមួយអ្នកដទៃនូវអ្វីដែលអ្នកអាចធ្វើបានដើម្បីកាត់បន្ថយភាពតានតឹង។

ជាដំបូង សំដៅទៅលើផ្នែករបៀបក្នុងការកំណត់បង្ហាញពីឥរិយាបថរបស់មនុស្សម្នាក់និងសម្រេចចិត្តពីប្រភេទឥរិយាបថដំបូងរបស់គាត់។ បន្ទាប់មកសំដៅទៅលើ**ភាពតានតឹង**ក្នុងការចង្អុលបង្ហាញពីល្បឿននិងចំណង់ចំណូលចិត្តជាចំណង់របស់គាត់។ បន្ទាប់ទៅនេះចូរមើលថាចំណង់ចំណូលចិត្តមួយណាដែលខុសពីចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អ្នកហើយចំណង់យុទ្ធសាស្ត្រដែលអ្នកនឹងយកទៅកែប្រែឥរិយាបថរបស់អ្នក។ ប្រសិនបើចំណង់ចំណូលចិត្តទាំងពីរដូចចំណង់ចំណូលចិត្តរបស់អ្នក ចូរសម្រេចចិត្តថាផ្នែកណាដែលអ្នកត្រូវអោយតម្រូវការរបស់គាត់នៅលើតម្រូវការរបស់អ្នក។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើអ្នកមានកម្រិត ខ្ពស់ជាមួយនិងល្បឿនលឿនហើយមានចំណង់ចំណូលចិត្តនៃនាំមនុស្ស ហើយមនុស្សម្នាក់ទៀតកំពុងដែលក្នុងករណីនេះអ្នកប្រហែលជាអោយគាត់នៅកណ្តាលនៅពេលដែលវាមិនសំខាន់សម្រាប់អ្នកការផ្តល់អោយបន្តិចបន្តួចនិងទទួលយកបន្តិចបន្តួចនឹងធ្វើអោយមានភាពចុះសម្រុងគ្នា។ ឧទាហរណ៍ ប្រសិនបើអ្នកមានកម្រិត ខ្ពស់ជាមួយនិងល្បឿនលឿនហើយមានចំណង់ចំណូលចិត្តនៃនាំមនុស្ស ហើយមនុស្សម្នាក់ទៀតកំពុងដែលក្នុងករណីនេះអ្នកប្រហែលជាអោយគាត់នៅកណ្តាលនៅពេលដែលវាមិនសំខាន់សម្រាប់អ្នកការផ្តល់អោយបន្តិចបន្តួចនិងទទួលយកបន្តិចបន្តួចនឹងធ្វើអោយមានភាពចុះសម្រុងគ្នា។

ព័ត៌មានរបស់ JANE DOE

ប្រភេទ: : C

ល្បឿន: : លឿនយឺត *Slower-paced*

អាទិភាព: គោលដៅ/ការតម្រង់ទិសកិច្ចការ

ទំនាក់ទំនង

ឈ្មោះ: : John Doe

ប្រភេទ: : កម្រិត ខ្ពស់

ល្បឿន: : លឿនលឿន

អាទិភាព: : ការគ្រប់គ្រងទិសមនុស្ស

ភាពខុសគ្នា: : លឿននិងអាទិភាព

យុទ្ធសាស្ត្រ: : ធ្វើខ្លួនគួរអោយស្រឡាញ់ សង្គម

សុទ្ធិនិយមនិងលឿនលឿនជាមួយ John

ទំនាក់ទំនង១

ឈ្មោះ: _____

ប្រភេទ: _____

ល្បឿន: _____

អាទិភាព: _____

ភាពខុសគ្នា: _____

យុទ្ធសាស្ត្រ: _____

ទំនាក់ទំនង២

ឈ្មោះ: _____

ប្រភេទ: _____

ល្បឿន: _____

អាទិភាព: _____

ភាពខុសគ្នា: _____

យុទ្ធសាស្ត្រ: _____

របៀបក្នុងការសម្របខ្លួនជាមួយប្រភេទឥរិយាបថ **គ្របដណ្តប់**

គាត់ជាមនុស្សដែលប្រកាន់ខ្ជាប់នូវពេលវេលាដូច្នេះហើយកុំខ្វះខាតពេលវេលារបស់គាត់។ ចូររៀបចំការងារអោយស្រេចបាច និងនិយាយចំពោះចំណុចតែម្តង។ ចូរផ្តល់អោយពួកគេនូវព័ត៌មានដែលទាក់ទងនឹងជំងឺជាមួយនិងភាពដែលអាចទទួលបានជោគជ័យ។ ចូរផ្តល់អោយគាត់នូវការសរសេរភាពលម្អិតទាំងអស់លើប្រកាសតែមួយសន្លឹកកត់ប្រសិនបើអាចទៅរួច ដើម្បីអោយគាត់អាននៅពេលទំនេរ។

ប្រភេទគរិយាបទគ្របដណ្តប់គឺមានការតម្រង់ទិសគោលដៅ ដូច្នេះទាមទារអោយមានការដឹងនៃសមតិកម្មរបស់គាត់។ រក្សាចិត្តរបស់គាត់ដោយការគាំទ្រគំនិតរបស់គាត់ព្រមទាំងយល់ដឹងពីអំណាចនិងកិត្យានុភាពរបស់គាត់។ ចូរអោយប្រភេទគរិយាបទ D ជាអ្នកបញ្ចុះបញ្ចូល។ ប្រសិនបើអ្នកមិនយល់ព្រម ជជែករវាងស្វែងរកការពិតតែកុំប្រើអារម្មណ៍។ នៅក្នុងក្រុម ចូរអនុញ្ញាតអោយគាត់និយាយពីព្រោះគាត់មិនអង្គុយក្រោយគេទេ។ ជាទទួលទៅ ចូរមានសមត្ថភាពនិងភាពឆ្លាតវៃ។

នៅកន្លែងធ្វើការ ចូរផ្តល់គាត់ក្នុងការ...

- វាស់ស្ទង់ហានិភ័យយ៉ាងត្រឹមត្រូវបន្ថែម
- ធ្វើការប្រុងប្រយ័ត្នបន្ថែមនិងពិភាក្សាមុននឹងធ្វើការសម្រេចចិត្ត
- គោរពតាមច្បាប់ វិន័យ និងការរំពឹងទុកដែលត្រឹមត្រូវ
- រៀបចំឡើងវិញនិងការចូលរួម

ការលក់និងសេវាកម្ម...

- ប្រាប់អ្នកដទៃពីហេតុផលនៃការសម្រេចចិត្ត
- បង្កើនការយកចិត្តទុកដាក់/ទំនួលខុសត្រូវលើអារម្មណ៍
- គំរោងក្នុងការរៀបចំ ចាត់ចែងល្បឿនលឿននិងធ្វើអោយចំណុចតែម្តង
- ជួបគាត់ក្នុងអាកប្បកិរិយាជាអ្នកអាជីពនិងនឹងទំនងអ្នកអាជីព
- សិក្សាពីគោលបំណងនិងគោលដៅរបស់គាត់ អ្វីដែលគាត់ចង់សម្រេច របៀបគាត់ត្រូវបានជុំវិញអោយធ្វើអ្វីមួយព្រមទាំងអ្វីដែលគាត់ចង់ផ្លាស់ប្តូរ។
- ស្នើដំណោះស្រាយជាមួយការបញ្ជាក់យ៉ាងច្បាស់លាស់និងយល់ព្រមលើផលវិបាកព្រមទាំងផ្តល់រង្វាន់ដែលទាក់ទងជាពិសេសទៅនឹងគោលដៅរបស់គាត់។
- ធ្វើអោយចំណុចតែម្តង
- ផ្តល់ជំនួយនិងអោយគាត់ធ្វើការសម្រេចចិត្តនៅដែលអាចទៅរួច។

នៅក្នុងការរៀបចំសង្គម

- ធ្វើអោយគាត់ដឹងថាអ្នកនឹងមិនខ្វះខាតពេលវេលារបស់គាត់ទេ
- នាំមកនូវភាពបើកចំហនិងការទទួលយកអោយគាត់
- ស្តាប់ការស្នើសុំរបស់គាត់
- សង្ខេបការសម្រេចបាននិងសមិទ្ធផលរបស់គាត់
- ផ្តល់ពេលវេលានិងការផ្ដោតអារម្មណ៍របស់អ្នកអោយគាត់
- ពេញចិត្តនិងទទួលស្គាល់គាត់នៅពេលដែលអាចទៅរួច

របៀបក្នុងការសម្របខ្លួនជាមួយប្រភេទឥរិយាបថ ជះឥទ្ធិពល

ប្រភេទឥរិយាបថជះឥទ្ធិពលលើ ពួកៗការទទួលស្គាល់គាត់ ដូច្នេះហើយផ្តល់សម្រាលវាដោយស្មោះចូរគាំទ្រគំនិត គោលដៅ យោបល់និងសុបិន្តរបស់គាត់។ ចូរព្យាយាមកុំជំទាស់ជាមួយនឹងទស្សនៈវិស័យដែលមិនអាចទៅរួច របស់គាត់ ចូររើសជាមួយវា។

ប្រភេទឥរិយាបថជះឥទ្ធិពលលើគឺជាមេរៀនដ៏ល្អ ដូច្នេះហើយត្រៀមខ្លួនហើរជាមួយគាត់។ ការមានវត្តមាន ការសន្ទនាដែលមានភាពទាក់ទាញនិងភាពសប្បាយរីករាយ រឿងកំប្លែងនិងភាពរស់រវើកនឹងឈ្នះចិត្តគាត់។ គាត់ជាមនុស្សដែលចូលចិត្តនូវគេដូច្នេះផ្តល់ពេលវេលាអោយគាត់ចូលក្នុងសង្គម។ ជៀសវាងការប្រញាប់ប្រញាល ក្នុងកិច្ចការ។

ជាទទួលទៅ ចូរចាប់អារម្មណ៍ទៅលើគាត់។

នៅកន្លែងធ្វើការ ចូរជួយគាត់ក្នុងការ...

- កំណត់អាទិភាពនិងរៀបចំ
- មើលកិច្ចការតាមរយៈការសម្រេច
- មើលមនុស្សនិងកិច្ចការអោយកាន់តែមានគោលដៅ
- ជៀសវាងការផ្តល់នឹងការទទួលយកយោបល់លើស
- គគ្រោះកិច្ចការ

យុទ្ធសាស្ត្រការលក់និងសេវាកម្ម

- បង្ហាញថាអ្នកចាប់អារម្មណ៍នឹងគាត់
- អនុញ្ញាតអោយគាត់និយាយហើយអនុញ្ញាតភាពឆ្លាតវៃនិងភាពរីករាយរបស់អ្នកផ្សេងទៀត
- យកការផ្តួចផ្តើមដោយនៃនូវខ្លួនអ្នកតាមលក្ខណៈរូសរាយនិងផ្លូវការហើយបើកប្រធានបទថ្មីមួយដែលហាក់ដូចជាទាក់ទាញគាត់
- គាំទ្រសុបិន្តនិងគោលដៅរបស់គាត់
- អត្ថាធិប្បាយគំនិតរបស់អ្នកជាមួយការរៀបរាប់ផ្លូវអារម្មណ៍និងរឿងរ៉ាវដែលគាត់អាចភ្ជាប់ជាមួយគោលដៅនិងចំណាប់អារម្មណ៍របស់គាត់
- សង្ខេបភាពលម្អិតអោយច្បាស់លាស់និងសង្ខេបដោយផ្ទាល់ទៅកាន់គោលដៅដែលអាចយល់ព្រមបាននិងជំហាននៃសកម្មភាព
- ផ្តល់កំលាំងចិត្តក្នុងការជំរុញអោយមានការសម្រេចចិត្តលឿនជាងមុន
- ផ្តល់សក្ខីកម្មអោយគាត់

នៅក្នុងការរៀបចំសង្គម...

- ផ្តោតអារម្មណ៍លើវិធីសាស្ត្រវិជ្ជមាន សុទ្ធិដ្ឋិនិយមនិងកក់ក្តៅ
- ទទួលខុសត្រូវដោយបើកចំហរនិងត្រឹមត្រូវ
- ជៀសវាងការពិភាក្សាដែលអវិជ្ជមាននឹងការពិភាក្សាដែលមានបញ្ហាដែលច្របូកច្របល់
- ធ្វើសំនើដែលអោយគាត់មើលទៅល្អ
- កុំទាមទារការតាមដាន ភាពលម្អិតឬក៏ការប្តេជ្ញាចិត្តរយៈពេលវែង
- ផ្តល់ការផ្តោតអារម្មណ៍ ពេលវេលានិងវត្តមានរបស់អ្នក

របៀបក្រុមការសម្របខ្លួនជាមួយប្រភេទឥរិយាបថ និងនរ

គាត់គឺជាមនុស្សដែលចូលចិត្តនៃនាំទំនាក់ទំនងហើយត្រូវការទំនាក់ទំនងដែលកក់ក្តៅនិងមិនច្បាស់លាស់ ដូច្នេះហើយធ្វើអ្វីយ៉ាង រកទំនុកចិត្តពីគាត់ គាត់ទ្រាំអារម្មណ៍របស់គាត់ព្រមទាំងបង្ហាញចំណាប់អារម្មណ៍ដែល ស្មោះត្រង់។ ចូរនិយាយជាលក្ខណៈអារម្មណ៍មិនមែនជាការពិតទេមនុស្សប្រភេទនេះត្រូវការការប្រុងប្រៀប នោះទេគាត់ចង់ទទួលបានការអះអាងថាគ្រប់គ្នានឹងស្របតាមគាត់និងការសម្រេចចិត្តគាត់។ ចូរផ្តល់ពេលវេលា អោយគាត់ក្នុងការសម្របខ្លួនលើពិការភាពជាមួយគ្នា។ កុំគាំទ្រមនុស្សប្រភេទនេះយ៉ាងណានឹងនាំចូលទៅកាន់ ជ្រុងមួយរវាងមានប្រសិទ្ធភាពក្នុងការផ្តល់ភាពកក់ក្តៅដើម្បីបានមានចេញពីស៊ុតជាងការបំបែកសំបកជាមួយនឹងញញួរ។ ជាទូទៅ ចូរកុំសម្លេងហើយស្មោះត្រង់។

នៅកន្លែងធ្វើការជួយគាត់ក្នុងការ

- ប្រើប្រាស់ពាក្យគាត់និងលះបង់ចោលជំហានមិនសំខាន់
- តាមដានការលូតលាស់របស់គាត់
- ជៀសវាងការធ្វើអ្វីតាមរបៀបដូចគ្នា
- ដឹងថាមានដំណោះស្រាយច្រើនជាងមួយក្នុងកិច្ចការ
- បើកចំហរចំពោះហានិភ័យនិងការផ្លាស់ប្តូរខ្លះៗ
- មានអារម្មណ៍ថាពេញចិត្តយ៉ាងស្មោះត្រង់
- និយាយនឹងបញ្ចេញការគិតនិងអារម្មណ៍របស់គាត់
- កែប្រែនិន្នាការរបស់គាត់ទៅជាការធ្វើអ្វីដែលអ្នកដទៃប្រាប់គាត់ដោយស្វ័យប្រវត្តិ។
- ទទួលបាននិងទទួលយកការលើកទឹកចិត្ត និងការសរសើរ នៅពេលដែលសមរម្យ

យុទ្ធសាស្ត្រការលក់និងសេវាកម្ម

- ចូរស្គាល់គាត់អោយកាន់តែច្បាស់ហើយចូលទៅជិតគាត់ដោយគ្មានការសម្អាត រីករាយនិងស្រាយប៉ុន្តែតាមរបៀបមានជំនាញ
- បង្កើនទំនុកចិត្ត មិត្តភាពនិងជំនឿទុកចិត្តក្នុងល្បឿនយឺត
- សុំអោយគាត់បង្ហាញអារម្មណ៍របស់គាត់ព្រមទាំងការរំពឹងទុកនៃកិច្ចការនិងអាជីវកម្ម
- អោយគាត់ចូលរួមផ្ដោតលើធាតុមនុស្ស របៀបដែលអ្វីមួយប៉ះពាល់ដល់គាត់និងទំនាក់ទំនងរបស់គាត់ជាមួយអ្នកដទៃ
- ជៀសវាងការបង្ខំប្រញឹកគាត់ហើយផ្តល់ការធានាផ្ទាល់ខ្លួននិងច្បាស់លាស់
- ប្រាស្រ័យទាក់ទងគាត់ក្នុងឥរិយាបថដែលមិនមែនជាមួយផ្នែកលើមូលដ្ឋានធម្មតា

នៅក្នុងការរៀបចំសង្គម...

- ផ្ដោតលើល្បឿនយឺត មធ្យោបាយចិត្តថេរ
- ជៀសវាងជំនឿនិងការប៉ះទង្គិច
- ឆ្លើយតបយ៉ាងប្រុងប្រយ័ត្ននិងត្រឹមត្រូវ
- ទទួលស្គាល់គាត់ជាមួយភាពជាក់លាក់ ការសរសើរដែលអាចជឿជាក់បាន
- អនុញ្ញាតអោយគាត់តាមដានលើកិច្ចការច្បាស់លាស់
- បង្ហាញគាត់ទម្រង់ការមួយជំហានមួយមួយជំហានមួយ
- មានឥរិយាបថរីករាយនឹងសុទ្ធិនិយម
- ផ្តល់ស្ថេរភាពនិងការផ្លាស់ប្តូរតិចបំផុត

របៀបក្នុងការសម្របខ្លួនជាមួយប្រភេទឥរិយាបថ គោរពច្បាប់

គាត់គឺជាមនុស្សគោរពពេលវេលាដូច្នេះ៖

ត្រូវមានការយល់ដឹងពីកាលវិភាគរបស់គាត់។ គាត់ត្រូវការភាពលម្អិតដូច្នេះហើយចូរអោយទិដ្ឋភាពទៅគាត់ដូច្នេះហើយកុំសង្ស័យក្នុងការធ្វើជាមិត្តរបស់គាត់មុនពេលដែលធ្វើការជាមួយគាត់។ មិត្តភាពអាចអភិវឌ្ឍន៍ពេលក្រោយ មិនដូចជាប្រភេទឥរិយាបថ៖ ឥទ្ធិពលទេ វាមិនមែនជាតម្រូវការជាមុនទេ។ គាត់ត្រូវការរៀបចំ និងគំនិតរបស់ប្រភេទឥរិយាបថគោរពច្បាប់ក្នុងការដោះស្រាយបញ្ហា។ ត្រូវមានរបៀប សមហេតុផលរៀបចំយ៉ាងល្អនិងប្រឹក្សាជូនជាមួយគាត់។ ផ្តល់ពេលវេលាអោយគាត់សម្រេចចិត្តនិងធ្វើការដោយឯករាជ្យ។ ចូរអោយគាត់និយាយព័ត៌មានលម្អិត។ ក្នុងក្រុមកុំសង្ស័យថាអោយគាត់ធ្វើជាអ្នកដឹកនាំឬចេញមុខនិយាយ ប៉ុន្តែចូរពឹងផ្អែកគាត់ក្នុងការធ្វើការស្រាវជ្រាវបែកលេខព្រមទាំងធ្វើការយ៉ាងស្អាតជំនាញអោយក្រុមនៅពេលវេលាដែលសមរម្យ ចូរដាក់ការនែនាំនិងពេលវេលាកំណត់។ ប្រភេទឥរិយាបថ C ត្រូវការការកោតសរសើរចំពោះគំនិតរបស់គាត់ ដូច្នេះហើយការទទួលស្គាល់ការរួមចំណែករបស់គាត់តាមអ្វីដែលគាត់បានធ្វើ។ ជាមួយនឹងមនុស្សប្រភេទ C អ្នកត្រូវប្តេជ្ញាថា រៀបចំអោយបានល្អ ល្អិតល្អន់ និងមានការអត់ធ្មត់។

នៅកន្លែងធ្វើការជួយគាត់ក្នុងការ

- ចែករំលែកចំណេះដឹងនិងជំនាញរបស់គាត់ជាមួយអ្នកដទៃ
- ជំនួសអោយគាត់ជាមួយនឹងមនុស្សដែលគាត់ចង់ជៀសវាង
- និយាយអោយច្បាស់ការពិត ពេលកំណត់និងការវាស់វែងជាក់លាក់
- បង្ហាញមនុស្សនឹងកិច្ចការមិនសូវគឺដឹងនឹងមិនសូវសំខាន់
- ជួយការរស់នៅរបស់គាត់ជាមួយការទំនាក់ទំនងជាមួយអ្នកដទៃនិងកិច្ចការ
- បន្តដំណើរការជាមួយកិច្ចការ កុំសូវត្រួតពិនិត្យ
- មានការរំពឹងទុកខ្ពស់សម្រាប់របស់ដែលមានអាទិភាពខ្ពស់ មិនមែនអ្វីគ្រប់យ៉ាងទេ

ការលក់និងសេវាកម្ម

- រៀបចំអោយហើយដូច្នេះអ្នកអាចឆ្លើយនឹងសំណួរគាត់បានច្រើនតាមដែលអាចធ្វើទៅបាន
- គោរពគាត់យ៉ាងរាក់ទាក់ ប៉ុន្តែដំណើរការកិច្ចការអោយលឿន
- កុំចាប់ផ្តើមជាមួយការនិយាយផ្ទាល់ខ្លួននិងសង្គម
- សំលៀងជំនាញរបស់អ្នកដោយការអនុវត្តន៍និងសមរម្យ
- សួរសំណួរដែលបង្ហាញពីគោលដៅច្បាស់លាស់ហើយសាកសមនឹងគ្រោងការណ៍ទាំងមូលនៃកិច្ចការ
- ធ្វើឯកសារពីរបៀបនិងហេតុផលដែលអ្វីមួយត្រូវធ្វើ
- ផ្តល់ពេលវេលាអោយគាត់គិតជៀសវាងការជំរុញគាត់អោយចូលក្នុងការសម្រេចចិត្តដែលរហ័ស
- ប្រាប់គាត់ពីចំណុចវិជ្ជមាននិងអវិជ្ជមានព្រមទាំងសាច់រឿងទាំងមូល
- តាមដាននិងផ្តល់អ្វីដែលអ្នកសន្យា

នៅក្នុងការរៀបចំសង្គម...

- ប្រើវិធីដែលជាក់លាក់
- ស្តាប់ការខ្វល់ខ្វាយ ហេតុផលនិងសំនើរបស់គាត់
- ឆ្លើយតបយ៉ាងសុភាពនឹងផ្លូវការ
- ការពិភាក្សាអវិជ្ជមានក៏យល់ព្រម ពីព្រោះគាត់មិនមែនជាអ្នកដឹកនាំដោយផ្ទាល់ទេ
- ទទួលស្គាល់ការគិតរបស់គាត់
- ផ្ដោតអារម្មណ៍លើភាពរីករាយរបស់អ្នកយ៉ាងណាទៅលើទម្រង់ការរបស់គាត់
- សុំការយល់ដឹងនិងការផ្តល់យោបល់របស់គាត់
- បង្ហាញគាត់ពីអ្វីដែលអ្នកធ្វើ មិនមែនអ្វីដែលអ្នកនិយាយទេ

ដូច្នេះហើយឥឡូវយ៉ាងណា?

របាយការណ៍នេះត្រូវបានបំពេញជាមួយព័ត៌មានអំពីប្រភេទរបស់អ្នកនិងប្រភេទឥរិយាបថរបស់អ្នក។ ឯកសារនេះមិនមែនជាផ្នែកនៃការវាយតម្លៃនិងដឹងពីប្រភេទឥរិយាបថខុសគ្នាទាំងបួនហើយ។ មានសំនើជាច្រើនក្នុងផ្នែកពាក្យសុំរបាយការណ៍នេះសម្រាប់អ្នកក្នុងការសរសេរព័ត៌មាននៃប្រភេទឥរិយាបថនេះ។ ធ្វើដំណើរនេះបន្ទាប់ហើយធ្វើលំហាត់ប្រសិនបើអ្នករំលង។

កុំទុករបាយការណ៍នេះលើឆ្នើមសាមីប្រភេទរបស់អ្នកមិនសំខាន់ដូចការមានឱកាសក្នុងការប្រើព័ត៌មាននេះដើម្បីបើកការសន្ទនាជាមួយអ្នកដទៃដើម្បីបង្កើនទំនាក់ទំនងទាំងអស់របស់អ្នកនោះទេ។ ចូរប្រើរបាយការណ៍នេះជាឧបករណ៍យោងមានព័ត៌មានជាច្រើននៅក្នុងនេះហើយវាមិនមែនត្រឹមតែជាកម្រងអត្ថបទសម្រាប់តែអានប៉ុណ្ណោះទេ។ ចូរប្រើរបាយការណ៍នេះជាឧបករណ៍យោងមានព័ត៌មានជាច្រើននៅក្នុងនេះហើយវាមិនមែនត្រឹមតែជាកម្រងអត្ថបទសម្រាប់តែអានប៉ុណ្ណោះទេ។

សូមរីករាយជាមួយការធ្វើការផ្លាស់ប្តូរតិចតួចពីប្រភេទឥរិយាបថនិងទទួលយកបទពិសោធន៍ពីលទ្ធផល។ អ្នកប្រហែលជាមានការភ្ញាក់ផ្អើល។ ចូរចាំថា **The Platinum Rule®** មានន័យថាចាត់ទុកនិយមន័យតាមរបៀបដែលគាត់ចង់បាន។ អ្នកនឹងមានភាពជោគជ័យកាន់តែច្រើនក្នុងទំនាក់ទំនងរបស់អ្នក។

ការមិនទទួលខុសត្រូវ

គ្មានការធានា ការបង្ហាញឬការបញ្ជាក់ ចំពោះការវាយតម្លៃប្រភេទឥរិយាបថ DISC តាមប្រព័ន្ធអ៊ីនធឺណែតទេ។ អ្នកតម្រូវអោយមានការទទួលខុសត្រូវទាំងអស់ និងការរៀបចំឯកសារតម្លៃក្រុមហ៊ុនព្រមទាំងភ្នាក់ងារ អ្នកចែកចាយ មន្ត្រី បុគ្គលិក អ្នកកំណត់របស់គាត់ ក្រុមហ៊ុនដែលជាប់ទាក់ទង នឹងអ្នកជំនួញហើយក្រុមហ៊ុនទាមទារអោយអ្នកបំពេញ ការវាយតម្លៃប្រភេទឥរិយាបថ DISC នេះ។ (ក្រុម) នឹងមិនទទួលខុសត្រូវចំពោះ (i) ការប្រើប្រាស់របស់អ្នកនិងពាក្យសុំនៃ ការវាយតម្លៃប្រភេទឥរិយាបថ DISC (ii) ភាពគ្រប់គ្រាន់ ភាពត្រឹមត្រូវការបកស្រាយឬភាពគ្មានប្រយោជន៍នៃការវាស់វែង ប្រភេទឥរិយាបថ DISC ហើយ (iii) លទ្ធផលឬព័ត៌មានដែលអភិវឌ្ឍន៍ពីការប្រើប្រាស់ឬពាក្យសុំនៃការវាយតម្លៃនៃ ប្រភេទឥរិយាបថ DISC ។

អ្នកបោះបង់ការអះអាងណាមួយឬសិទ្ធិនៃការពឹងផ្អែកលើការកំណត់ការតវ៉ាប្រឆាំង (ក្រុម) ទាំងសិទ្ធិរបស់អ្នក ផ្ទាល់ឬ ការកំណត់ការតវ៉ាប្រឆាំង (ក្រុម) ដោយភាគីទីបី។ អ្នកក្នុងតែធានានិងធ្វើអោយក្រុមគ្មានគ្រោះថ្នាក់នឹង ការតវ៉ាប្រឆាំង ភាពទទួលខុសត្រូវ តម្រូវការឬបណ្តឹងរបស់ភាគីទីបីទេ។

ការបោះបង់និងនឹងការធានាគ្រប់គ្រងនូវក្នុងចំពោះការតវ៉ាប្រឆាំង សិទ្ធិនៃការពឹងផ្អែក ភាពទទួលខុសត្រូវ តម្រូវការឬបណ្តឹងសម្រាប់ការរងរបួសផ្ទាល់ខ្លួន ការខូចខាតទ្រព្យសម្បត្តិឬការខូចខាតផ្សេងៗ ការបាត់បង់ឬ ការទទួលខុសត្រូវ ផ្ទាល់ឬដោយប្រយោលដែលកើតមានពី លទ្ធផលពីឬតាមរបៀបដែលជាប់ទាក់ទងណា មួយជាមួយការវាស់វែងប្រភេទឥរិយាបថ DISC ។ ឬការប្រើប្រាស់ ពាក្យសុំ ភាពគ្រប់គ្រាន់ ភាពត្រឹមត្រូវ ការបកស្រាយឬភាពគ្មានប្រយោជន៍ ឬការគ្រប់គ្រងនៃការវាស់វែងប្រភេទឥរិយាបថ DISC ឬលទ្ធផលឬព័ត៌មាន ដែលអភិវឌ្ឍន៍ពីការប្រើប្រាស់ឬពាក្យសុំនៃការវាយតម្លៃនៃប្រភេទឥរិយាបថ DISC ហើយមិនថាផ្អែកទៅលើភាគីណាមួយនៃ កិច្ចសន្យា ភាពទទួលខុសត្រូវ (រួមបញ្ចូលទាំងការធ្វើប្រហែស) ឬបើមិនដូច្នោះទេ។

ក្នុងព្រឹត្តិការណ៍នោះដែរ តើ (ក្រុម) នឹងទទួលខុសត្រូវចំពោះការបាត់បង់ប្រាក់ចំណូលឬការខូចខាតបន្តគ្នា ឬការតវ៉ាប្រឆាំងនឹងអ្នកដោយភាគីទីបីទេ។ ទោះបីជា (ក្រុម) មួយឬច្រើនបាននាំពីលទ្ធភាពនៃការខូចខាតបែបនោះ ក៏ដោយ។