



# DISCstyles 在线报告

个性化报告：

Sample Report

侧重点： 工作

2019/10/23



# 内容大纲

DISCstyles 在线报告介绍.....	3
------------------------	---

## 第 1 部分 了解你自己

一般特征 .....	4
你的优势：你为团队带来了什么 .....	6
你的动机（想要的）和需求 .....	7
你的动机：理想的工作环境 .....	8
你在压力下的行为和需求 .....	9
沟通计划 .....	10
可以改善的方面 .....	13
你的风格总结 .....	14
词汇特性素描：适应的风格 .....	15
词汇特性素描：自然的风格 .....	16
你的个性化 eGraphs.....	17
12 种集成的 DISC 风格的关系.....	18
你的行为模式浏览 .....	22

## 第 II 部 DISC 风格的应用

DISC 风格的应用.....	23
那么，现在怎么办？ .....	36
其他 DISC 资源 .....	37
免责声明 .....	38



# DISCstyles™在线报告介绍

恭喜你采用DISC在线评估。

我们大部分人在成长过程中都认为应该按照自己希望被对待的方式对待别人——黄金法则。我们很快又意识到另外一个实用的法则；托尼·亚历山德拉博士称之为白金法则® — 按照别人想要的方式对待边人。

通过这一份个性化的和全面的DISC报告，你将获得能够帮助你成为一个更好的自己的工具，并能帮助你表现得更加成熟和高效。然后你可以在认识自己的过程中开发和使用更多的天然优势，并完善和修改你的不足之处。本报告不评价价值和判断。相反，它侧重于影响你的行为的自然倾向。

我们的DISC在线系统侧重于外部的模式，可观察行为的使用尺度指引以及每种风格模式所展示的开放性。由于我们可以看到和听到这些外在行为，“阅读”一个人变得更加简单。该模型简单、实用并且便于记忆和使用。见本报告为每个风格总结的四个基本DISCstyles综合图表部分。

## 行为风格

历史以及当代的研究揭示了我们的行为中十几种模式的差异，但许多模式都具有一个共同点：将行为分为四个基本类别。我们的 DISC 在线系统侧重于外部的模式，可观察行为的使用尺度指引以及每种风格模式所展示的开放性。请参阅下表。由于我们可以看到和听到这些外在行为，“阅读”一个人变得更加简单。该模型简单、实用并且便于记忆和使用。见本报告第 24 页对每种风格的总结。

风格	倾向
支配型	倾向于直接并且谨慎的
影响型	倾向于直接并且开放的
稳定型	倾向于间接并且开放的
认真型	倾向于间接并且谨慎的

## 如何使用本报告

本 DISC 报告分为两部分。第一部分着重于了解你的 DISC 风格特点。请注意，没有“最好”的风格。每种风格都有其独特的优势以及持续改进和成长的机会。本报告中所提及的任何行为描述仅是你的风格组合的倾向并且可能或可能不会特别适用于你个人。你可以在本报告的**第 II 部分**下载 eWorkbook <http://tinyurl.com/kege7j8>。此 eWorkbook 重点介绍如何对其他人使用 DISC 概念，如何从视觉上和口头找出另一个人的风格，以及如何调整你的行为与任何 DISC 风格的“连接”。

## 适应性

除了要了解自己的风格，该报告还将确定一些方式，你可以通过这些方式使用你风格的长处或修改你风格的弱点，以满足特定的前景或客户的需求。这就是所谓的适应性。社会学家称之为“社交智力”。已经有很很多文章提到你的社交智力和你的智商（IQ）一样在当今世界取得成功的进程中发挥了非常重要的作用。某些情况下，社交智力甚至比 IQ 更重要。



# 第I部分 了解你自己

## 一般特点

以下的叙述是你的行为倾向的一般概述。它设置了报告遵循的步骤，并为你的结果提供了一个理解和反映框架。我们偶尔会提供一些指导思想，让你可以最大限度地发挥自己的长处并最大化你的个人成功。

你往往会比较根据自己的意见，多过于别人的评估。这是一种你独立的症状，也有可能会导致一些问题，尤其是当规则，信息或细节备受关注的时候。这可能会导致偷工减料，或者细节被忽略。你可以寻求那些在某领域里，拥有更多专业知识的人的意见，以做平衡。

Sample，你的分数如同那些喜欢挑战和竞争的人。你往往能够承担别人不想尝试的风险，而一般上，你都会发现这些尝试是成功的。作为一个领导者，你的竞争精神让你把团队带到新的水平。你喜欢良性的挑战，同样的，你也欣赏具有相同特征的同行。

Sample，你对仪器的反应模式显示，你为自己和其他人设下高目标，并期望能够实现这些目标。这种特征来自你高度的果断，你的紧迫感，和你承担风险的能力。这种组合是比较少见的，形容了一个具有很高期望的人。如果说这无法成行，你的反应可能是：“走着瞧。”

你往往是个实干者，多过于梦想者。有些人会梦想着事情的发生，但你却喜欢以努力来实现改变。如果有事情需要处理，你会立刻卷起袖子动起手来。



## 一般特点（续）

你是个优秀的解决问题能手，能够迅速地独立思考，以解决出现的问题。你之能够做到这点，是因为你的果断性，同时执行多任务的能力，以及你那宁愿“开辟自己的道路”，而不因循守旧的倾向。务必让别人参与决策过程。因为独立性的问题解决者，有时反而会被视为是问题的制作者。

你有你自己许多的想法和意见，并对它们持有高度的信心。也可说是，取得像你这样分数的人，往往明显地展现出自我存在的姿态。然而，这样的人仍然可以在人性化的环境下茁壮成长。

你显示出各种各样的兴趣在许多领域里。这对社交和商业生涯带来了巨大的利益。你强烈的好奇心，促使你对自己所关注的各类话题，保持冲劲。一旦这些主题被汇集和发布，你也许会因为自己拥有广泛的知识基础而受益。

你的分数显示，你如同那些有话直说的人，并可能显得不客气，或甚至具有讽刺性。虽然这能够取得效果，但它也会疏远那些和结果有重要联系的人物。我们的辅助教学建议你采用更人性化的方法。



## 你的优点 你为团队带来了什么

你很可能会持续地展示你的优点特质。在大多数情况下，这些特质往往会提高你在团队中的效率。工作风格偏好在你的工作中或工作团队或团队项目中提供了有用的见解。它们是你带到工作的才华和倾向。检查两种最重要的优势和两种最重要的工作风格倾向，并将它们转到**你的风格总结页面**。

### 你的优势：

- 你能够快速地分析情况，并作出决定。
- 在工作内外，你都是个有竞争力的成员。
- 你把焦点放在关键处，并直接性地处理。
- 你强调毅力，并很少放弃。
- 你带来了创新的点子和解决方案。
- 你积极地挑战自己和他人。
- 你是一个快速和高效的解决问题能手。

### 你带到工作的工作风格倾向：

- 你往往会比较根据自己的评估和决定，多过于别人的意见。
- 你非常自立，总是寻找自己的一套解决方案。
- 你为自己和他人设置高目标。
- 你对组织的许多领域，都展现出兴趣。
- 你喜欢创建新点子，然后让他人处理项目里的细节。
- 对于小组或组织协议的约束，你不会轻易受影响。
- 对于既定的程序和方法，你可能会持有批评的态度。



## 你的动机（想要的）和需求

什么激励了你？人们将受到想要的东西的激励？你真正想要的是什么？我们的行为同样受到了我们的需求的驱使。每种风格都有不同的需求。如果一个人被强调出来，他们可能需要安静独处的时间；或者他们需要有很多人在一起的社交时间。每一种都不同并且满足了他们的需求。我们的需求得到了更好的满足，就越容易发挥最佳的水平。检查两种最重要的激励因素（想要的东西）和两种最重要的需求，并将它们转到你的风格总结页面。

### **你倾向于受到的激励：**

- 支持你的点子和举措。
- 有机会表达你的想法和意见。
- 各种经验和新挑战。
- 能够独立地对想法采取行动，并在解决问题时展现创意。
- 在你的周围里，做事有效率并能够很好地与他人合作的人。
- 改革导向的工作文化。
- 认同你的成就和能力。

### **和你相同类型的人倾向于需要：**

- 当你已掌握了那些日常或琐碎的任务后，将它们委派于他人，以提高效率。
- 具有挑战性任务的环境。
- 在比较不紧急的情况下，抑制的强烈度。
- 参与和积极地完成任务，以便不会因大量的日常工作而感到厌倦。
- 了解你的权力范围，以免超越界限。
- 善解人意地对待他人，以赢得人们的欢心。
- 面对面地商讨承诺。这有助于保持明确和共同的责任。



## 你的动机 理想的工作环境

每个人都能获得激励……不过，他们将由于自己的原因受到激励，而不是别人的原因。通过了解你的动机，你可以创建出最适合自我激励的环境。检查两种最重要的环境因素，并将它们转到**你的风格总结**页面。

**你倾向于在提供以下因素的环境中最有效率：**

- 最低限度的直接性监督。
- 有人聆听你的想法和解决方案。
- 根据结果，而不是根据使用的方法或流程来做评估的绩效分析。
- 有机会同时处理多个任务，以及多线程的项目。
- 很大的影响力和责任。
- 许多不同的经验，其中包括一些偶然的意外或问题。
- 对于你的权力，极少的控制或限制。



## D 的 在压力下的行为和需求

**在压力下，你可能表现得：**

- 爱出风头
- 激进
- 爱挑剔的
- 不受欢迎
- 不安

**在压力下，你需要**

- 成就
- 进展的确凿证据
- 对情况和自己的掌控

**你在矛盾中的典型行为：**

- 由于 D 者往往把重点放在自己的成绩上，他们可能会为了使用自己的一套而变得专制。
- 他们想赢的欲望可能会导致赢/输的局面，使其他人难以和他们一起工作。
- D 者对于冲突，侵略行为和愤怒时显得自在。很多时候他们可能并没有意识到其行为已对他人造成影响。然而在另一些情况下，他们可能自觉地选择以愤怒和侵略，作为一种战术武器。在任何情况下，他们似乎都会提高侵略行为的水平。

**减少矛盾和增加和谐的策略：**

- 意识到其他人可能无法从容地处理冲突，愤怒和侵略行为。因此，对于 D 者之正常行为作出反应时可能会适得其反，造成干扰他们想要的结果。
- D 者需要花时间充分和清楚地表达自己的想法和指示；作出提问以确保所有人都能够明白。事先花时间澄清他们的想法，将会带来更有效的后来操作。
- D 者在他们的决策过程中，须让所有涉及该项目的人参与其中。定时征求他们的意见，并把它们纳入考虑当中。D 者依然可以作出最后决定；然而，它似乎是个有根据性的决定，而其他人也更能够接纳它。



## 沟通建议和其他计划

以下建议可以帮助跟你互动的其他人了解并且认识到你的交流偏好。为了有效地使用这些信息，与他人分享，并讨论他们的喜好。

检查在其他人与你交流时的两个最重要的想法（要做的和不该做的）并将它们转到你的风格总结页面。

### 和 Sample 交流时，**要做的是：**

- 当你不同意的时候，针对问题的方式或程序，而不是针对那个人。
- 在你的解释里，显示明确性。
- 快速切入正题，不要絮絮叨叨。
- 发问以“什么”为导向的问题，以结束主题。
- 具体地表示需要些什么，和谁将会去执行。
- 以逻辑的方式，呈现你的项目。
- 当你同意的时候，支持该想法和潜在的结果，而非支持该结果的负责人。

### 和 Sample 交流时，**不要：**

- 替 her 做决定。
- 在面对无法实现诺言的风险下，做出承诺和保证。
- 参与杂乱的讨论，浪费 her 的时间。
- 忘记或丢失了会议或项目所需的东西。
- 对于某个关系，尝试建立得“太过密切”，尤其是过于快速。
- 显得草率或杂乱无章。
- 当面对分歧时，让它反映在 her 个人身上。



## 与**支配型**的人的交流计划

**特点:****所以你.....**

关注的是 #1	告诉他们如何取胜，新机遇
逻辑思考	展示推理
想要事实和亮点	提供简洁的数据
争取结果	同意目标、界限和支持或离开
喜欢个人选择	在限度内允许他们“做他们的事情”
喜欢变化	改变常规
偏向委托代表	寻找机会来修改他们的工作量焦点
希望其他人看到自己的成绩	赞扬他们所做的事情
需要处于掌控地位	想要在合适的时候成为领头人，但为他们提供参考范围
对矛盾的倾向	如果有必要，争论有关分歧的看法，备份事实；不要在“个性化”的基础上争论

## 与**影响型**的人的交流计划

**特点:****所以你.....**

关注认可和外部表现	表露出来你欣赏并喜欢他们
寻求热心的人士和情况	表现得乐观并且提供积极的设定
感性得思考	尽可能地支持他们的感受
想要知道一般期望	避免相关细节，关注于“大画面”
需要参与并与人联系	互动并参与他们
喜欢变化和创新	改变常规；避免要求他们做长期的重复
希望其他人注意到 <b>他们</b>	经常亲自赞扬他们
经常需要有组织的帮助	一起完成
寻找行动和刺激	保持一个快速、活跃的步骤
让乐观包围他们	支持他们的想法并且不打击他们的梦想；向他们展示你积极的一面
想要获得他们“看起来很棒”的反馈	提起他们的成就、进展以及你对他们的其他真正欣赏之处

## 与稳定型的人的交流计划

**特点:****所以你.....**

关注稳定	向他们展示你的看法能够将风险最小化
逻辑思考	推理展示
想要文件和事实	提供数据和证据
喜欢个人参与	向他们展示你对他们的兴趣
需要知道一步一步的顺序	提供大纲和/或详细说明让你可以亲自“浏览一遍”
想要其他人注意到他们的耐心和毅力	赞美他们的稳重可靠
避免风险和变化	给他们提供私人保证
不喜欢矛盾	不发生冲突，注重共同利益或需要的支持
包容别人	允许他们为其他人提供服务或支持
需要镇定和平静	提供一个放松的、友好的气氛
喜欢团队合作	为他们提供一个配合的团队
想要获得认可他们的真诚反馈	在合适的时机认可他们随和的态度和乐于助人的努力

## 与认真型的人的交流计划

**特点:****所以你.....**

关注积极的接触	通过间接的、无威胁的方式接近他们
逻辑思考	展示你的推理
寻找数据	给他们提供书面数据
需要知道过程	提供解释和理由
谨慎使用	允许他们在做决定之前进行思考、询问和检查
偏向于独立做事情	在做委托时，让他们在做决定之前检查程序以及其他步骤和表现
想要其他人注意到他们的准确性	在恰当的时候赞美他们的周到细致和准确性
倾向于质量控制	尽可能地让他们评估并且参与过程
避免冲突	巧妙地要求你可能需要的说明和协助
需要正确地完成	在允许的时间限度内让他们有足够的时间思考最佳的或“正确的”答案
喜欢思考	告诉他们“为什么”和“怎么样”

## 可以改善的方面

每个人可能都有一些矛盾、局限性或弱点。通常情况下，它只是可能成为一个弱点的的优点的过度扩张。例如，一个高度支配型的人可能在某些环境中成为优点，但如果过度扩张，他们可能倾向于变得专横。

检查两种最重要的你致力于改善的方面，并将它们转到你的风格总结页面。

### 可以改善的方面：

- 你可能会对权力自视过高而越界。
- 你可能会发现自己不太关注非危机的情况。
- 你可能在说服或激励他人时，过度使用威胁。
- 对于那些不欣赏你那强烈自我意识的人来说，你的方法可能过于激烈。
- 有时你显得不客气和具批评性，并忘了应有的机智。
- 你可能会仅仅为了避免常规，而做出不必要的变化。
- 一旦你不是某任务或项目的核心，你可能会变得急躁。



## Sample Report 风格总结

交流是一个双向过程。鼓励他们完成自己的 *DISCstyles* 网上评估并与其他分享总结的结果。通过和一起工作、一起社交或一起生活的人讨论喜好、需求和欲望，你可以在理解和应用的 *DISCstyles* 信息之后加强你们之间的关系并且将可能已经紧张的关系转为一种更有效的关系。从此报告的前几页完成以下工作表。

### 你的优势：你为团队带来了什么

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### 你的工作风格倾向

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### 你的动机（想要的东西）

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### 你的需求

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### 你的动机：理想的工作环境

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### 交流应该做的和不应该做的

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_

### 可以改善的方面

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_



## 词汇特性素描      适应的风格

*DISC 是建立在情感或行为不被定义为“好”或“坏”的概念的基础上，可观察的“以需求为动机”的工具。并且行为反映了激励行为的需求。因此，如果我们能够准确地观察一个人的行为，那么我们可以更简单地“阅读”和估计他们所倾向的动机和需求。这允许我们可以预计到什么能够或不能够取悦他们，从而建立更好的关系和一个更和谐高效的工作环境！该图表以“词汇特性素描”的方式显示了你的适应的 DISC 图形。使用它的例子来描述你为什么做这件事，做了什么事以及什么对你是重要的，当它牵涉到问题的 (D) ominance，对其他人的 (I) nfluence，步调的 (S) teadiness，或对程序和规则的 (C) ompliance。分享更多激励你在每个方面的侧重点的具体需求（现在也许是习惯）。你的 DISC 是水平 1 还是 2？那么你的情绪和需求与图形上该方面为水平 5 和 6 的人相反。*

**D**                    **I**                    **S**                    **C**

DISC 重点 →	问题/任务	人	(环境的) 步调	程序
需求 →	挑战，权威	社会关系，友好的环境	系统，团队，稳定的环境	遵守的规则，分析的数据
情绪 →	果断的，冒险者	乐观，信任他人	耐心，非表达的	谨慎，仔细的决定
恐慌 →	被利用/缺乏控制	被冷落/缺乏社会认可	突然的变化/缺少稳定和安全	批判的/缺少准确和质量
6	爱辩论的 大胆 严格 果断的 盛气凌人 自我为中心	情绪化 热情的 社交的 浮躁的 乐观的 劝说的	镇静的 忠诚的 耐心的 平静的 安宁的 团队人员	准确的 保守的 严苛的 追求事实 精确的 系统的
5	冒险的 冒险者 直接的 有力的	迷人的 有影响力的 社交的 信任的	一致的 合作的 占有的 放松的	认真的 有礼貌的 专注的 高标准
4	武断的 有竞争力的 坚决的 自立的	自信的 友好的 慷慨的 有准备的	沉着的 故意的 稳定的 不变的	分析的 整洁的 敏感的 老练的
3	计算过的风险 温和的 质疑的 不张扬的	受约束的 有识别力的 合理的 反省的	警示 急切的 灵活的 移动的	自己人 自以为是的 固执己见的 执着的
2	温顺的 寻求共识 不显眼的 重量	沉思的 事实的 合乎逻辑的 不善社交的	不满的 精力充沛的 淘气的 冲动的	自主的 独立的 不屈不挠的 顽固的
1	赞成的 谨慎的 保守的 沉思的 谦虚的 内敛的	自省的 悲观的 安静的 忧郁的 沉默的 多疑的	积极的 以变化为导向的 挑剔的 不耐心的 焦躁不安的 自发的	随意的 挑衅的 无畏的 顽固的 叛逆的 讽刺的

## 词汇特性素描 自然的风格

*DISC 是建立在情感或行为不被定义为“好”或“坏”的概念的基础上的可观察的“以需求为动机”的工具。并且行为反映了激励行为的需求。因此，如果我们能够准确地观察一个人的行为，那么我们可以更简单地“阅读”和估计他们所倾向的动机和需求。这允许我们可以预计到什么能够或不能够取悦他们，从而建立更高的关系和一个更和谐高效的工作环境！该图表显示了你作为“大致描述”的自然的 DISC 图形。使用它的例子来描述你为什么做这件事，做了什么事以及什么对你是重要的，当它牵涉到问题的 (D) *dominance*，对其他人的 (I) *influence*，步调的 (S) *readiness*，或对程序和规则的 (C) *compliance*。分享更多激励你在每个方面的侧重点的具体需求（现在也许是习惯）。你的 DISC 是水平 1 还是 2？那么你的情绪和需求与图形上该方面为水平 5 和 6 的人相反。*

**D**                    **I**                    **S**                    **C**

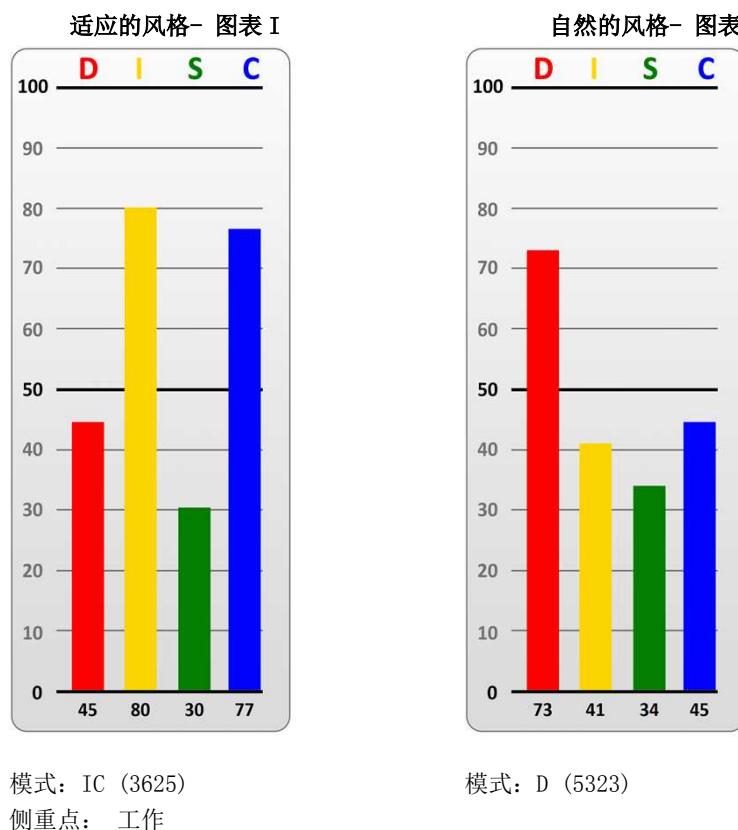
DISC 重点 →	问题/任务	人	(环境的) 步调	程序
需求 →	挑战，权威	社会关系，友好的环境	系统，团队，稳定的环境	遵守的规则，分析的数据
情绪 →	果断的，冒险者	乐观，信任他人	耐心，非表达的	谨慎，仔细的决定
恐慌 →	被利用/缺乏控制	被冷落/缺乏社会认可	突然的变化/缺少稳定和安全	批判的/缺少准确和质量
6	爱辩论的 大胆 严格 果断的 盛气凌人 自我为中心	情绪化 热情的 社交的 浮躁的 乐观的 劝说的	镇静的 忠诚的 耐心的 平静的 安宁的 团队人员	准确的 保守的 严苛的 追求事实 精确的 系统的
5	冒险的 冒险者 直接的 <u>有力的</u>	迷人的 有影响力的 社交的 信任的	一致的 合作的 占有的 放松的	认真的 有礼貌的 专注的 高标准
4	武断的 有竞争力的 坚决的 自立的	自信的 友好的 慷慨的 有准备的	沉着的 故意的 稳定的 不变的	分析的 整洁的 敏感的 老练的
3	计算过风险 温和的 质疑的 不张扬的	受约束的 有识别力的 合理的 反省的	警示 急切的 灵活的 移动的	自己人 自以为是的 固执己见的 <u>执着的</u>
2	温顺的 寻求共识 不显眼的 重量	沉思的 事实的 合乎逻辑的 不善社交的	不满的 精力充沛的 淘气的 冲动的	自主的 独立的 不屈不挠的 顽固的
1	赞成的 谨慎的 保守的 沉思的 谦虚的 内敛的	自省的 悲观的 安静的 忧郁的 沉默的 多疑的	积极的 以变化为导向的 挑剔的 不耐心的 焦躁不安的 自发的	随意的 挑衅的 无畏的 顽固的 叛逆的 讽刺的



## SampleReport 的 DISCstyles eGraphs

你的适应风格显示你倾向于在你选择的工作侧重点使用 IC 风格的行为特征。你的自然风格显示你倾向于使用 D 风格的行为特征。

你的**适应风格**是左边所示的图表。这是你认为应该在你选择的侧重点（工作、社会或家庭）使用的行为倾向的看法。当你改变角色和情况时，该图表可能会发生改变。右边的图表是你的**自然风格**，并显示了你的本能行为和动机的强度。它往往能够更好地反映“真正的你”和你的“膝跳反射”和本能行为。这反映了你在舒适的家居环境中的行为，并且不试图影响你。这也是在压力环境中的表现。即使在不同的环境中，该图表都非常的一致。

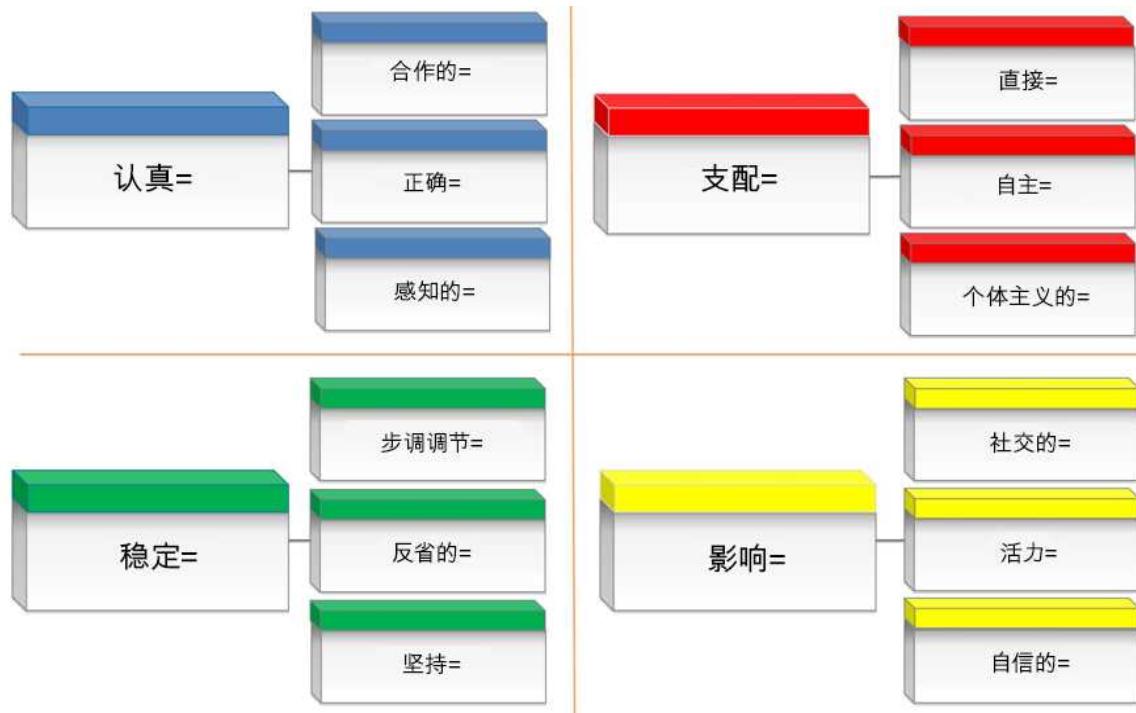


如果两个条形图都差不多，这意味着你在那样的环境倾向于使用相同的自然行为。如果你的适应风格和你的自然风格不同，长期的这种情况可能会造成压力。说明你正在使用令你不太舒适或自然的行为。

四位数的数字（图表下面）代表了你在DISC顺序的段号并且规定了词汇特性素描页面强调的形容词。

图表上每个 D, I, S, C 点的更高或更低，表示了你的需求动机行为对你的工作结果或你身边的其他人的更大或更小的影响。了解这些之后，你能适应你的风格。你能更改吗？当然！你可以根据你的情况每天操作。然而，永久性行为的改变只来自于认识和实践。使用此报告的行为适应图表进行研究和实践以获得行为的灵活性。如有进一步的问题或需要个人协助，请联系你的顾问。

## 12 种集成 DISC 风格关系



要更完整地了解一个人的整体行为风格，您可以查看（4）四种主要的 DISC 因素怎样产生（12）十二种集成行为。

当将（4）四种基本的 DISC 因素和其他因素比较时，（12）十二种单独的行为可以被识别。每个人都会展示出比其他人更强烈的一些因素。

(12)十二种因素的每一种都被分配了一种具体的描述以帮助您自然地将该因素与具体的行为关联起来。识别和衡量(12)十二种因素的相对互动的能力，代表了DISC应用的更好使用并可以更好地了解职场人的行为。

我们可以通过查看强度分数来衡量一个因素在一个人的整体行为中的强度。强度是一种测量某种特定的因素对一个人在大多数情况下最常显示可观察的自然行为所做的相对贡献的测量方式。

从低(大多数情况都不存在)到高(大多数情况下都清楚地显示)共有(5)五种强度水平.这种集成的行为浏览代表了有助于人类行为的整体理解的进步。行为定义我了们如何将我们的思维融入世界。

我们建议您将这个强大的新视图添加到您的工具包，并使用它来帮助你理解人们为什么以及如何塑造他们与生活中其他人的交流和联系。

这个(12)十二种集成 DISC 关系的列表显示了 (4) 四种主要的 DISC 行为怎样与工作结合起来以创造其他人看见并经历的社交行为。

**黑色条形的长度**显示了 DISC 因素在某些人的整体可观察的行为方式中的相对影响。

### 1. 自决 [高中强度]



自决之分数测量你对结果导向的专注，同时强调紧急性和行动。这种风格结合了自我启动，以及一种采取行动的显然需要，以便解决问题，挑战和机遇。在这方面的高分意味着你将对你的目标保持一致的行动，同时对那些没有跟上脚步的人显示不耐烦。低分表示你喜欢以一种衡量和仔细的步伐，处理问题和机遇。

### 2. 效率 [高中强度]



效率之分数测量你以结果为导向的行为。它显示了专注和对任务优先排列的能力，同时尽量缩小周围环境的范围。高分表示愿意做出艰难的决定，并坚决地支持那些选择。低分表示在决策中寻找共识时一种更具协作性，较缺决定性的风格。

### 3. 个人主义 [高中强度]



个人主义之分数反映你对于解决问题，挑战以及机会等的自信和独立强度，同时在控制中保留自由。高分表示潜在的限制和程序将不会阻碍你达到目标。低分表示一种遵守设定的规则和程序之倾向。

### 4. 感知 [中强度]



感知之分数表示你有多愿意在你和其他人的问题，失误，错误和程序中表现出敏感和警觉，以及你对它们作出反应的倾向。这种风格将有利于迫切需要适应的机会。在这方面的高分向他人显示强烈支持订明的行动或解决方案。低分表示不太激烈的意识，意味着你可能不太了解问题和错误。

### 5. 热心 [中强度]



热心之分数显示你向外表达能力和紧迫性之强度。高分显示你对新点子和主题感兴趣，而该向外展示兴趣之举乃可能因你对别人有一定的影响力。低分意味着你将比较保留，对于已被尝试和真正的程序比较感兴趣，并展示极少情感表现。

**6. 谨慎-准确度 [中强度]**

谨慎-准确度之分数表示你对避免犯错，准确性，对细节的关注，顺序和方法等之强度。高分表示需要把重点放在事实的证据，以建立一个案例，并将会倾向于证据的重量左右你的决定，而非依赖情感和说服力。低分表示较少集中于一套系统，并不太注重细节。

**7. 自信 [中强度]**

自信之分数显示你在各种社交场合里的社交信心力度。高分显示有时会造成过度的自信和自发行动。低分表示谨慎和保留的风范。

**8. 反射 [中强度]**

反射之分数测量你在准备言论和行动时的体贴强度。高分者不会表现出高度紧迫性或把事情做好的渴望。高分者支持逻辑，数据和事实分析，以及在行动前花时间仔细考虑计划和行动之欲望。低分表示缺乏倾向信心和自发性的分析之欲望。

**9. 持久性 [中强度]**

持久性之分数测量你对坚持任务，以及支持当前流程和程序等之强度。高分反映变革的阻力，和一种坚持当前方法和途径之倾向。低分表示高度的灵活性，对于无聊的忍耐力低，以及注意力不集中。

**10. 合作 [低中强度]**

合作之分数反映了你对于使用结构，概定的程序，系统和规则来指导你的工作之强度。高分测量你与避免的对抗，以及在概定的准则内和他人支持下寻找解决方案。低分表示你过于随便采取既定的规则和程序，以实现你的目标

**11. 合群 [低中强度]**

合群之分数反映了你对适应，支持和迫使他人的意愿程度。高分表示你有兴趣于协助他人获得成功，并实现他们的目标，同时注重社交互动多过于日常任务。低分表示你比较注重任务本身，而非与其他人的互动。

**12. 耐心 [低中强度]**

耐心之分数测量你在稳定，慢速度，以及对重复和枯燥之容忍等情况下工作的意愿。高分反映当你在与他人合作时，拥有能够支持替代解决方案的能力。低分表示一种对于重复性任务较缺容忍性的行为。

**强度评分图例** - DISC 风格强度是一种测量您在大多数情况下与其他人互动和交流时倾向于展示怎样的具体行为的工具

- **低强度**- 低强度分表示在**大部分情况未出现**该行为。
- **低中强度**- 低中的强度分数表示该行为只能在**一些情况中有时**出现。
- **中等强度**- 中等强度的分数不代表“温和”。中等的意思是行为具有弹性并且**可能会或不会成为建立在具体情况要求的基础上的可观察行为**。
- **高中强度**- 高中的强度分数表示该行为在**许多情况下**频繁地出现。
- **高强度**- 高强度的分数将被**更加清楚地观察到**，并且在**许多情况下**出现得更频繁。

# 行为模式浏览

BPV具有8个行为区域。每个区域确定了不同的行为特征的组合。外围描述符描述了别人通常会如何看待具有你的个人风格的人。菱形外部边缘的曲线确定了你的风格的一个因素（DISC）将主导其他三个。如果你转到菱形的中心，两个，最终是三个特征将结合起来并在具体的行为区域内缓和您的风格描述符号的强度。

## 评分图例

**D = 支配型:** 您如何处理问题

**I = 影响/外向性:** 您怎样与其他人交往

**S = 稳定/耐心:** 您如何处理您的活跃程度

**C = 认真/服从/结构:** 您如何处理“组织的规则”，以及细节、准确度和精确度的侧重

高效，分析的，有组织的，事实的，意识到自己行为的后果，务实，创新。

注重数据、事实和分析。

对组织、标准和秩序的价值有精确和准确的信任  
看到“规则”的价值。

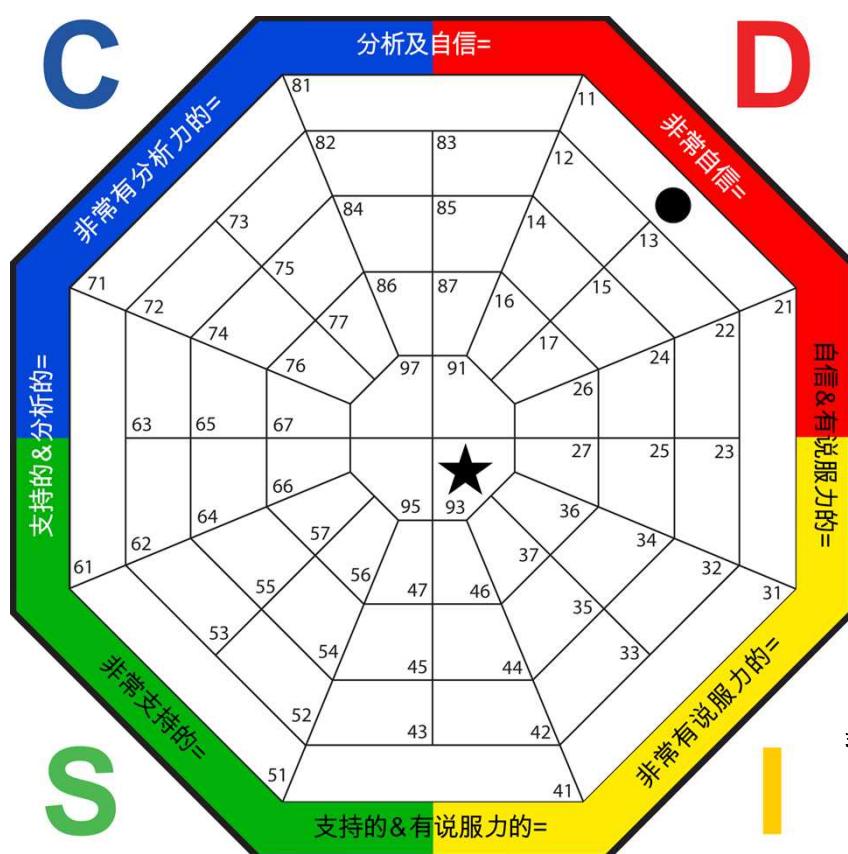
平衡、价值数据和交际，注重“规则”。侧重结果，不喜欢困惑和模棱两可。

非常有耐心，喜欢稳定和组织性。非冒险者，喜欢以一个稳定、平和的步调合作。

非常自信的，注重成果的，快速地决定，喜欢挑战，可以是积极和不耐的，想要领导他人。

非常自信的和爱说服他人的，容易接受新观念，经常成为先行者和推动者，很外向并且很有活力和吸引人的努力。

非常外向和有说服力，以人为导向，非常乐观，沟通能力强，喜欢有变化的生活



● = 自然的行为风格

★ = 适应的行为风格

支持的和有说服力的，良好的团队精神，创造了良好的意志和提供良好的客户服务

## 第二部分 DISC 风格的实际应用

了解自己的行为风格只是增强人际关系的第一步。就算你懂得所有理论知识，但是不懂得如何应用到现实生活中，也是徒然。这正是这篇文章所要探讨的问题。

在真正学会有效地应用行为风格之前，你还需要知道如何因人因地地应用相关知识。切记，人们希望对方遵循他们的行为风格，而不是你的行为风格！

### 应用部分包括：

- DISC 四个基本个性风格的概述
- 如何判断他人的行为风格
- 什么是行为应变力
- 如何改变你的风格
- 行为风格的强度
- 如何应对不同的行为风格

这一部分将帮助你了解如何维持有效的人际关系和社交环境。好的人际关系可以变得更好，比较紧张的人际关系也有机会改善。

全部读完以后，选择一段你本以为会很融洽，但实际上进行得不太顺利的人际关系，至少努力一次去尝试了解对方的行为风格，并且稍稍调整你的行为模式，以提高你们之间的关系。如下是步骤：

- 1** 运用“如何判断他人的行为风格”部分的信息去判断对方的行为风格。你可以在“DISC 四个基本个性风格的概述”部分了解他们的行为模式。“什么是行为应变力”部分让你深入了解什么是应变力，什么不是应变力，以及为什么它对你的人际关系如此重要。
- 2** 在你了解别人的行为风格以及他们更倾向于直接和/或开放后，你可以运用“如何调整你的直接与开放”部分的知识，在你与这位朋友交流的过程中，适当调整相处模式。效果会让你大吃一惊。
- 3** 为了进一步了解人际关系中的强度因素，你可以参考“行为风格中的强度”，并完成“行为风格的强度实践题”。注意区分“节奏”与“优先考虑”方面的不同，并作出相应调整，将大大缓解紧张的人际关系。
- 4** 最后一部分“如何应对不同的行为风格”，会告诉你如何分别应对四种基本行为风格。



## DISC 四个基本行为风格的概述

下面的表格可以让你了解四个 DISC 基本行为风格的主要特点，以便更好地于不同行为风格的人交往。虽然行为风格只能代表一个人的部分个性，但是了解他人的行为风格对我们很有帮助，并且我们可以再人与人的交往、社会生活以及工作环境中观察了解对方的行为风格。

	支配型	影响型	稳定型	认真型
节奏	快速/果断	快速/自然反应	较慢/轻松	较慢/有计划
优先考虑	目标	人	关系	任务
动机与需求	效率控制	参与 掌声	认可	准确 精确
优势	行政管理 领导力 开拓精神	劝说他人 激励他人 娱乐	倾听 团队协作 坚持	计划性 系统性 编排
可以改善的方面	不耐心 对他们的感受不 敏感 不懂得倾听	不注重细节 注意力不集中 无法坚持	过分敏感 行动慢 缺乏国际视野	完美主义 批判性 反应迟钝
恐惧	被利用	缺乏社会认可	突发情况 不稳定	工作付出遭到个人批 评
易怒点	优柔寡断	日常事务 复杂事物	不敏感 不耐心	无序 不当
在压力下的行为	专制 严厉	刻薄 肤浅	顺从 不果断	退缩 固执
获得安全感的方 式	控制 领导	玩闹 他人的认可	友谊 合作	准备 详细
评估个人价值的 方式	影响与结果 查询记录和产品	认可 掌声 赞美	与他人可以协作 贡献度	精 确 准 确 成 果 质 量
理想的工作环境	高效 忙碌 有条理	互动性 忙碌 私人	友好 实用 私人	正式 实用 有条理

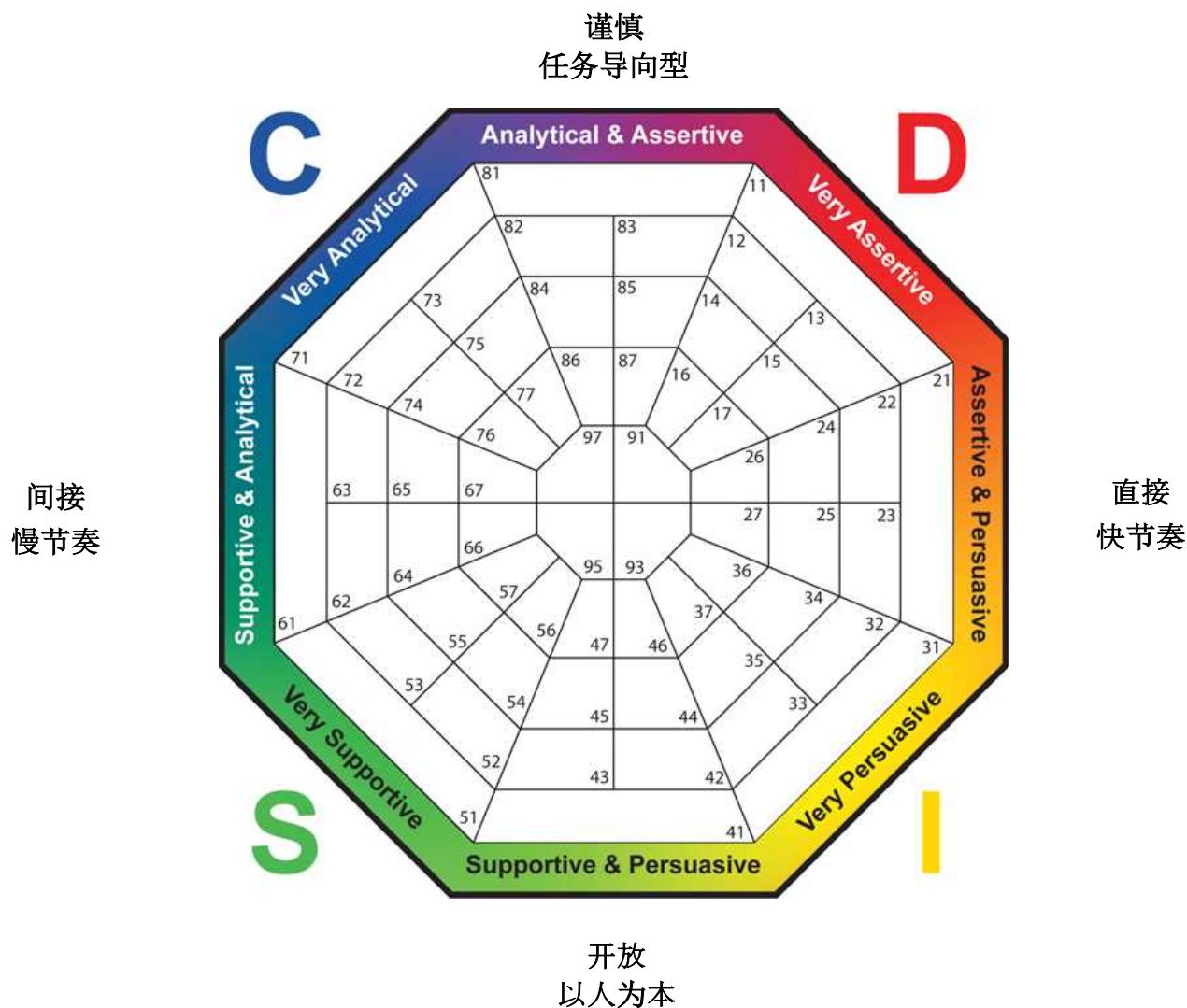


## 如何判断他人的行为风格

如何快速精确地判断一个人的行为风格属于哪一种并作出自我调整？有两个行为特点可以帮你作出判断——直接与开放。所以，请根据下一页的问题迅速判断他人的行为风格。

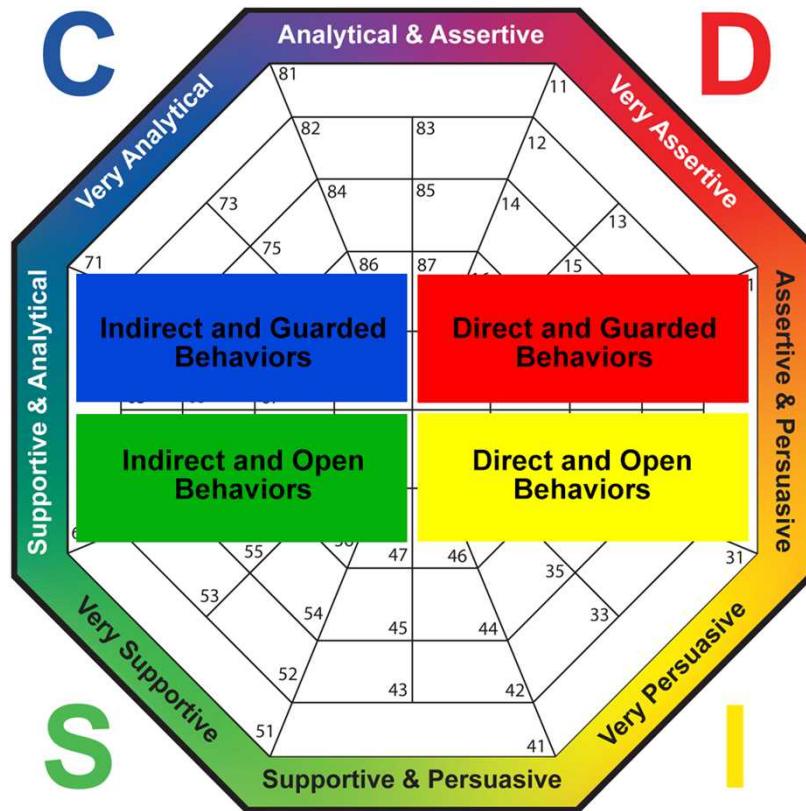
如果你把两种标准结合起来，可以得出四种不同的行为风格。行为谨慎且直接的是支配型；行为直接且开放的是影响型；行为开放且间接的是稳定型；行为谨慎且间接的是认真型。

总览图



#### 判断他人的行为风格 – 两个有力问题:

1. 在交流中，他们是直接与开放的吗?  
(直接是行为风格的第一评估标准，右边为直接，左边为间接).
  2. 在交流中，他们是谨慎与开放的吗?  
(开放是行为风格的第二评估标准，底部为开放，顶部为谨慎).



就能得出绘制四种行为风格图的主要依据：

**D**=行为直接与谨慎的人为支配型。

| = 行为直接与开放的人为影响型。

**S**=行为间接与开放的人为稳定性。

**C**=行为间接与谨慎的人为认真型

行为直接或间接，以及开放或谨慎的强度由象限表示。越靠近菱形边缘的区域，表示强度越大，越靠近中心区域，表示越偏向中等强度。

## 什么是行为应变力？

应变力是指，根据某一时间的环境与人际关系的需要，你愿意且有能力调整你的方法或策略。这更多地取决于你（你的风格、态度和习惯），而不是别人。

没有哪一种行为风格比其他的更易应变。不同情况下，每种风格需要采取的应变策略都不同，具体情况需要具体分析：你可以选择去顺应一个人的行为风格，但是不必顺应其他人的。你可以在今天完全顺应一个人的行为风格，也可以选择在明天不再继续。应变力与你对自身的行为管理有关。

练习应变力的时候，你可以为 **C** 或 **S** 风格放慢节奏；或者为 **D** 或 **I** 风格加快节奏。通常，**D** 或 **C** 风格的人需要一定的时间与 **S** 或 **I** 风格的人建立关系；或者 **I** 或 **S** 风格的人更注重实际风格，或马上就能应对 **D** 或 **C** 风格。所以，当你与人相处的时候，要调节你的行为让对方感到舒适。

应变力不是指“模仿”他人的风格。它确实需要你根据他人的偏好调整你的开放度、直接度、节奏和优先考虑的事情，但同时也要保持你的自我特点。

比起其他因素，应变力对成功的人际关系更加重要。人们在工作环境中的表现出的行为风格，与在社交和人际关系中的表现出的风格不同。在工作中，我们更倾向于去顺应不熟悉的人的行为风格。而在家里，我们对家人更加熟悉，则不需要太刻意去改变。

如果太过极端地追求应变，可能会让你变成模棱两可的双面人。一个在所有环境里都保持高度应变力的人可能会面临压力或效率低的情况。刻意表现出“不同”的行为风格，也会让人感到压力，有紧迫感。通常这种情况只是暂时的，并且如果你获得了融洽的人际关系，也是物有所值。从连续性的另一方面来看，风格的应变力不会让他人觉得你刻板和固执，因为他们会坚持自己的行为节奏与偏好。

应变力强的人能满足他人与自己的需求。经过练习，他们能实现一种平衡：有策略性地去应变，并且清楚什么时候去顺应他人才是最合适的。或者，当情况需要的时候，他们也能够完全地迎合他人的行为风格。有应变能力的人懂得如何协调人与人之间的关系，实现共赢。他们有分寸、理智、聪明并且客观。

你的应变力水平会影响他人对你们关系的评价。应变力水平提高了，他人对你就更加信任；应变力水平下降了，他人对你的信任就更少。应变力让你与难相处的人更有效地交往，并帮助你避免或控制紧张的情况。应变力能让你以他人期待被对待的方式对待他们。



## 如何调整你的直接与开放

在一些人际交往中，你最多只能判断出他人是直接或是开放的一种，无法同时判断两种。在这种情况下，你要学会应变，每次针对一种行为维度。清楚这些以后，在了解四种行为风格的具体应变做法前，让我们再来看看如何调整你的直接与开放的程度。

### 直接

#### 增加:

- 以更快的节奏交谈、行动、做决定
- 主动交谈与作出决定
- 适当推荐
- 使用直接回答，而不是迂回地提问
- 语调有力、自信
- 适当的时候，提出疑问并有技术地反对
- 直面矛盾，但不要产生冲突
- 增加眼神接触

#### 减少:

- 以更慢的节奏交谈、行动和做决定
- 询问并肯定他人的意见
- 与他人共用做决定
- 更圆滑些
- 不要打断他人
- 交谈的时候，稍作停顿让他人有机会发表看法
- 避免批评、挑战他人、太过进去
- 不同意他人意见的时候，小心措辞

### 开放

#### 增加:

- 分享感受；更多地表达感情
- 对他人的感受做出回应
- 赞美别人
- 花时间培养关系
- 握辞友善
- 更多地交流；放松，更靠近对方一些
- 愿意不按议程办事

#### 减少:

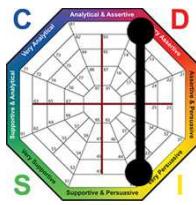
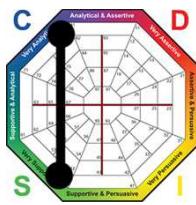
- 直奔任务-底线
- 提高逻辑性、实事求是
- 按议程办事
- 不要浪费对方的时间
- 不要主动进行眼神接触
- 低调表现你的热情和肢体语言
- 使用商务语言



## 行为风格的强度

潜在强度/冲突	绘图要点示例
<p><b>双倍强度的耐心 vs. 紧急情况和人 vs. 任务</b></p> <p><b>图形 1:</b> 强 S 型倾向于耐心和慢节奏，以人为中心，而不是结果和任务，这种风格会与强 D 型形成冲突，强 D 型充满紧迫感，并以任务和结果为先。</p>	 <p><b>强 S + 强 D</b> (左下 vs. 右上象限)</p>
<p><b>双倍强度的耐心 vs. 紧急情况和人 vs. 任务</b></p> <p>强 C 型缺乏紧迫感，注重任务/结果，会与强 I 型的紧迫感和以人为中心的风格形成冲突。</p>	 <p><b>强 C + 强 I</b> (左上 vs. 右下象限)</p>
<p><b>耐心 vs. 紧急情况的强度:</b></p> <p>强 S 型的耐性与强 I 型的紧迫感形成冲突。</p>	 <p><b>强 S + 强 I</b> (左下 vs. 右下象限)</p>
<p><b>耐心 vs. 紧急情况的强度:</b></p> <p>强 C 型注重于耐性的培养以确保准确性，避免错误，会与强 D 型注重结果和立即行动的风格形成冲突。</p>	 <p><b>强 C + 强 D</b> (左上 vs. 右上象限)</p>

## 行为风格的强度

潜在强度/冲突	绘图要点示例
<p><b>人 vs. 任务强度：</b></p> <p>强 D 型注重结果、任务和行动，这会与强 I 型注重人、感受和正确社交的风格形成冲突。</p>	 <p><b>强 D + 强 I</b> (右上 vs. 右下象限)</p>
<p><b>人 vs. 任务强度：</b></p> <p>强 C 型注重数据、分析、准确度和精确性，这会与强 S 型注重人、团队协作、人际沟通和家庭感形成冲突。</p>	 <p><b>强 C + 强 S</b> (左上 vs. 左下象限)</p>

## 行为风格的强度 实践题

每个人都有一些比较紧张的人际关系，你对对方的感觉可以是非常尊敬和/或喜爱的。似乎无论你怎么努力，你们的互动都让你感到压力很大。如果这和行为风格有关，不妨使用白金法则（Platinum Rule®）——用他人想被对待的方式去对待对方——或许会有帮助。完成这本实践题，学会改善你与对方的关系。如果方便的话，你可以和对方讨论任何你认为可以缓解紧张的做法。

首先，查看“如何判断他人的行为风格”部分，确定对方的主要行为风格，再依据“强度模型”判断他们的节奏和优先考虑的事情。接着看看对方有哪些喜好是与你不同的，并记下调整策略。然后，判断对方的哪些需求可以至于你的需求之上。比如，你是强I型，节奏快且以人为中心，而对方也和你一样，那么在一些不太重要的情况下，你可以优先考虑对方的需求。平衡给予与索取可以让你们的关系顺利发展。

### JANE DOE 的信息

行为风格: C

节奏: 慢

优先考虑: 目标/任务

### 关系

姓名: John Doe

行为风格: 强I型

节奏: 慢

优先考虑: 以人为本

区别: 节奏与优先考虑

策略: 与 John 交流过程中，表现得更优雅、友善、乐观和快节奏一点。

### 关系 1

姓名: \_\_\_\_\_

行为风格: \_\_\_\_\_

节奏: \_\_\_\_\_

优先考虑: \_\_\_\_\_

区别: \_\_\_\_\_

策略: \_\_\_\_\_

### 关系 2

姓名: \_\_\_\_\_

行为风格: \_\_\_\_\_

节奏: \_\_\_\_\_

优先考虑: \_\_\_\_\_

区别: \_\_\_\_\_

策略: \_\_\_\_\_



## 如何适应“支配型”风格的人

他们很注重时效性，所以请不要浪费他们的时间。自我表达时注意语言的逻辑，力争简明扼要，为他们提供相关信息和诸多选择会为你赢得成功的机会。在他们空闲时，你可以把详细材料写在纸上拿给他们看——就写在一张纸上。“支配型”风格的人属于目标导向型群体，所以就要针对性地激发他们的成就感，通过赞成他们的观点，认可他们的能力与声誉可以从内心里打动他们。让“支配型”风格的人处于支配地位，如果你有异议，请用事实说话，不要凭感觉。在团队里，请允许他们发言，因为他们不是那种坐视不管的人。总的来说，当你和“支配型”风格的人在一起的时候，请展现出你效率和能力。

### 在工作上，帮助他们…

- 更加切合实际地评估风险
- 做决定之前请小心谨慎，再三考虑
- 遵循相关规定、管理条例、不要超出预期
- 认可并且希望得到他人的辅助
- 告诉他人做这些决定的原因
- 更加关注和理解其情绪

### 对“支配型”风格的人进行销售和服务时…

- 制定一个准备充分、有条不紊、节奏明快的计划，表达上能切中要点
- 与他们接触时，行为举止高效且专业
- 学习和研究他们的目标和宗旨——他们想要达成什么目标，他们当前受到什么驱动以及他们哪些方面想做出改变
- 提出解决方案、明确定义和一致同意的后果，以及相关具体目标的奖励
- 简明扼要，直截了当
- 如果可能的话，给他们提供选择的机会让他们自己做决定

### 在公共场合…

- 让他们知道你并没有打算要浪费他们的时间
- 对他们的率真与坦诚做出回应
- 听从他们的建议
- 总结他们的业绩和成就
- 跟他们在一起时请保持专注、一心一意
- 如果可能的话，向他们表达感激和认可

## 如何适应“**影响型**”风格的人

影响型的人非常重视他人的认可，所以可以在这一方面下功夫，赞成他们的观点，目标，看法和梦想。不要对他们天马行空的想法太在意，调动自己对他们的情绪。

影响型风格的人在社交场合就像是蝴蝶，和他们在一起的时候你要做好谈笑风生的准备。一次令人印象深刻的出场，一段刺激又愉快的谈话，一些玩笑，和活跃的气氛就会赢得他们青睐，他们这类人属于人际导向群体，因此要给他们社交的时间，不要一见面就直接开始谈业务。

总的来说，和“影响型”的人在一起的时候，要对他们产生兴趣。

### 在工作上，帮助他们...

- 把事情按先后排序组织好
- 在工作上自始至终提供帮助
- 切忌频繁交流意见
- 把事情写下来

### 对“影响型”风格的人进行销售和服务时...

- 表现出你对他们很感兴趣，让他们表达自己，释放你的激情与活力
- 用一种友好的，随和的方式介绍自己，主动行动，展开可能激发他们兴趣的新话题。
- 支持他们的梦想与目标
- 用讲故事和感情渲染的方式来阐明你的观点，这样他们就很容易联想到自己的目标或兴趣
- 把资料条理分明地总结好，从而达到双方一致认可的目标和行动步骤
- 提供奖励措施鼓励更加迅速地作出决定
- 向他们提供客户评价书

### 在公共场合...

- 注重使用一种积极的，乐观的，热情的方法
- 倾听他们的个人感受和经历
- 以坦诚和感同身受的方式回应他们
- 切忌讨论消极的或是不堪的问题
- 提供一些令他们感觉良好的建议
- 不要对后续工作，细节落实或者长期保证期望太高
- 多花些时间和他们在一起，并保持专注，展现出你的存在感

## 如何适应“**稳定型**”风格的人

“稳定型”风格的人属于关系取向型群体，他们希望人际关系既热情又温馨，因此慢慢来，逐渐赢得他们的信任，赞同他们的感受，对他们表现出真诚的兴趣。与“稳定型”的人交谈时多谈主观感受，少一些客观事实。“稳定型”的人不想给别人带来不便，他们想要确保自己和自己的决定能被每一个人所接受，因此给他们更多时间来征求同事们的意見。千万不要把一个稳定型风格的人挤到死角，与这些人打交道时，说点好话总比威胁恐吓好用的多。

总的来说，和稳定型的人在一起的时候，表现出真诚，让他们感受不到胁迫性。

### 在工作上，帮助他们...

- 走捷径，去除不必要的步骤
- 记录他们的成长
- 切忌一直用同样的方法工作
- 认识到完成任务的方法不止一个
- 以更加开放的心态面对风险和挑战
- 感到由衷的感激
- 把他们的想法和感受大声表达出来
- 修改别人告诉他们的那种机械式的工作方式
- 在恰当的机会，争取并接受他人的信任与赞许

### 对“**稳定型**”风格的人进行销售和服务时...

- 对他们每个人进行更加深入的了解，与他们接触时，选择一种无胁迫性的、舒适的、亲切的同时又专业的方法
- 以一种相对缓慢的节奏与他们建立信任、友谊和信誉
- 让他们确定自己的感情需要和工作或是商业展望
- 通过关注人为因素让他们也参与进来，也就是说，事物对他们有多大的影响以及他们与别人的关系如何
- 切忌逼迫他们，如果合适的话，亲自给他们有保证的承诺。
- 用始终如一的方式经常与他们沟通

### 在公共场合...

- 侧重于一种慢节奏的，稳固的方法
- 切忌争执和冲突
- 敏锐而理智地回应他们
- 私下里以特定的，可信的赞许来表达对他们的认可
- 允许他们对具体任务坚持到底
- 向他们展示详细的步骤
- 表现出乐观又亲切的样子
- 让他们感到稳定，把改变调整到最小



## 如何适应“认真型”风格的人

“认真型” 的人很有时间观念，因此需要特别关注他们的时间安排表。他们需要资料，因此就给他们需要的详细书面材料。他们属于任务取向型群体，因此在与他们一起工作之前，不要期望能成为他们的朋友。与认真型风格的人的友谊可以后来慢慢发展，这就和与影响型风格的人交朋友那样友谊是先决条件的情况截然相反。

你可以就认真型风格的人条理分明，解决问题时考虑周全来赞许他们，和他们在一起时，自我表达注意条理清楚，逻辑清晰，准备充分以及表达精准。给他们留出时间来做决定和独立工作，让他们了解事情的详细情况。在工作团队中，不要期望认真型风格的人成为领导者或是直言不讳的表达者，但是整个团队确实需要这样的人来进行研究，统计数字，为团队提供详细的策略。如果合适的话，适当的为认真型的人提供指导方针和确定具体的截止日期。认真型的人希望别人认可自己的智力，因此对他们做出的贡献适当表达出认可。

和认真型风格的人在一起的时候，应该考虑周密，准备充分，关注细节，实事求是，富有耐心。

### 在工作上，帮助他们…

- 和别人一起分享他们的学识和专业知识
- 在他不喜欢的人面前支持他
- 争取在截止日期和参考数据前完成任务
- 不要过于严肃和批判性地评价人和工作任务
- 在人际交往和紧张工作中找到生活的平衡点
- 对工作放松心态，不需要反复检查
- 对重要的工作内容下功夫，并非全部

### 对“认真型”风格的人进行销售和服务时…

- 做好准备，这样就可以在最短时间内尽可能多得回答他们问题。
- 真诚地向他们致意，然后迅速切入主题，与他们开始沟通时不要以私人交谈或是社交对话展开
- 向他们展示你在实践和逻辑方面的过人之处
- 询问能表达明确意图的问题和符合总体方针的相关事物
- 用相关文件证明某些事是如何运行的以及为何这样运行
- 给他们考虑的时间，切忌逼迫他们做出草率的决定
- 向他阐述与一件事物相关的完整信息
- 坚持到底，说到做到

### 在公共场合…

- 使用逻辑的方法
- 倾听他们的关注点，推理和建议
- 正式地，有礼貌地回应他们
- 可以讨论些消极的内容，只要他们没有指明讨论的话题
- 私下里认可他们的想法
- 重点表达按照他们的步骤，你是如何地高兴
- 征求他们的意见和建议
- 通过行动向他们展示自己，并非口头上说说而已



## 那么，现在怎么办？

本报告提供了关于您的风格以及四种主要的行为风格的信息。因此，现在您对四种不同的行为风格已经有了了解和认识。

本报告中的应用部分有许多让您应用行为风格信息的建议。若果你跳过它们，请进行下一步并且做练习。

不要将本报告放在架子上或文件中。你的风格没有使用此信息来展开与他人的有意义的对话以改善关系的机会重要。使用此报告作为参考工具。本报告有大量的信息并且不代表一次阅读就能全部消化它们。

可以对你的行为做一些小的改动并体验结果。你可能会感到惊讶！记住白金法则<sup>®</sup>：“按照他们想要被对待的方式对待它们。”你会在你的关系中获得更多的成功！



# 其他 DISC 资源

## 免费资源

- ***DISC eWorkbook*** – 发现哪种风格比较强势以及想要哪种结果。谁热爱坚持，而谁害怕变化？这方面的知识将告诉您如何推销自己的想法和并且获得别人的赞同。使用DISC eWorkbook最好地定位您自己和您的项目以赢得成功。  
通过以下网址下载 <http://assessmentdownloads.com/offer>
- **商业电子书中的人际沟通智能** – 发现谁在寻求认可以及谁想要获得结果。谁热爱坚持，而谁害怕变化？这方面的知识将告诉您如何推销自己的想法和并且获得别人的赞同。您可以到达原本无法到达的境界。当您需要别人做一份工作——使用你的人际沟通智能来选择合适的人选。并且最好地定位您自己和您的项目以赢得成功。  
通过以下网址下载 <http://assessmentdownloads.com/offer>
- **DISC 关系策略 68 分钟 YouTube 视频**– 通过这个由托尼·亚力山德拉博士负责的强大的 68 分钟直播娱乐 DVD 节目，您将会学到：
  - \*了解行为风格的有用技巧 \*怎样打破与陌生人之间的冰层
  - \*更有效地处理你遇见的每个人的关系 \*建立关系的最佳途径
  - \*怎样对别人做出迅速的判断 \*怎样调整你自己的风格让其他人感到更舒适
 通过以下网址下载 [http://www.youtube.com/watch?v=E4NzSq\\_t0pI](http://www.youtube.com/watch?v=E4NzSq_t0pI)

## 其他 DISC 资源

- 其他 DISC 产品 – <http://www.alessandra.com/tadisc.asp>

## 参考书目/其他阅读

- 亚历山德拉·托尼博士, 迈克尔·奥康纳博士, 简妮思·凡戴克博士, 2006, **商业中的人际沟通智能**。加利福尼亚州拉荷亚: 白金法则出版。
- 亚历山德拉·托尼博士, 迈克尔·奥康纳博士, 简妮思·凡戴克博士, 2006, **人际沟通智能与家庭、朋友和其他重要的人**。加利福尼亚州拉荷亚: 白金法则出版。
- 亚历山德拉·托尼博士和迈克尔·奥康纳博士, 1994, **人际沟通智能**。加利福尼亚州圣迭戈: 菲佛公司
- 盖尔·约翰G博士, 1989, **性格分析**。阿里斯托斯普巴出版社
- 马斯顿·威廉·莫尔顿, 1928年。**正常人的情绪**。纽约: 哈考特·布雷斯和公司
- 梅拉比安·阿尔伯特, 1971, **无声的信息**。加利福尼亚贝尔蒙特: 沃兹沃斯



## 免责声明

在线DISCstyles评估不做任何明示或暗示的担保。您将承担以下所有责任，而Assessments 24x7 LLC不负责：  
(i) 您对DISCstyles评估的使用和应用， (ii) DISCstyles评估的充分、准确、理解或有效，以及 (iii) 您对DISCstyles评估的使用或应用所造成的结果或生产的信息。

你放弃对ASSESSMENTS 24X7 LLC的索赔或你的账号上由于索赔所引起的资源产权，无论是出于你自己的权利还是由于第三方对ASSESSMENTS 24X7 LLC进行索赔所带来的权利。你应当赔偿和保护ASSESSMENTS 24X7 LLC免受任何索赔、债务、要求或第三方诉讼。

上述放弃和豁免应适用于所有索赔、资源产权、债务、要求或个人伤害的诉讼，财产损害，或其他的损害、损失或债务，不管它们是直接还是间接地与DISCstyles评估有关，或与其使用、应用、充分性、准确性、解释、有效性或管理有关，或由DISCstyles评估的任何使用或应用所带来的结果或信息有关，无论是基于合同责任、侵权的管理法律责任（包括过失）还是其他。

*在任何情况下，ASSESSMENTS 24X7 LLC 均不对任何利润损失或其他间接损失，或第三方对你的索赔负责，即使 ASSESSMENTS 24X7 LLC 或更多方已被告知发生此类损害的可能性。*

