

---

Ni Zhongjun

## 优势识别和行动计划指南

调查完成日期：01-07-2018



DON CLIFTON

优势心理学之父及克利夫顿优势创始人

# Ni Zhongjun

调查完成日期：01-07-2018

## 您的 5 大主题

1. 学习
2. 个别
3. 成就
4. 分析
5. 回顾

---

## 此指南的内容是什么？

### 第一部分：意识

5 大主题中每个主题的简短共享主题概述

个人优势识别描述了您与具有相同 5 大主题的人的不同之处

回答问题来增加对个人天赋的认识

### 第二部分：应用

5 大主题中每个主题的 10 个行动建议

回答问题帮助您运用天赋

### 第三部分：成就

5 大主题中每个主题的“类似行为”示例引用自具有相同 5 大主题的人的真实行为

助您运用天赋取得成就的步骤

## 第一部分：意识

---

### 学习

#### 共享主题概述

学习能力强的人有旺盛的求知欲，渴望不断提高自我。尤其令他们激动的，是求知的过程而非结果。

#### 您的个人优势识别

##### 如何才能与众不同？

受自身优势影响，您勤奋好学，特别在要实现重大目标时。您愿意长时间认真地探讨相关话题。您决心满足对知识的需求以及取得巨大进展的欲望。出于天性，您会把精力投入到手头的工作上。您一直孜孜不倦，直到学到实现目标需要的知识和技能。您能辛勤劳作好几个时辰来确保实现目标。您可能在一天之中的某个时候工作最努力，效率最高。很有可能，您受到激励去不断获得知识和技能。发现新的方法来运用您的才能使您充满活力。对于想要您不断去做您已经知道如何做好的事情的环境和人，您可能选择逃避或回避。保持一种学究般的现状对您来说无法接受。本能地，您喜欢专注于让自己感兴趣的活动、问题、机会或学科。每次获得新信息，您都认为自己能帮助需要这些信息的人。受自身天赋推动，您喜欢回想已经了解的知识并思考想要知道的信息。由于专注，您会得到各种发现。您需要充裕的时间仔细阅读新信息、理论、概念或哲学。无论去哪和做什么事情，您的大脑都会不停地运转。您会思考看到的事情。您提出以前从未涉及的问题。深思对您来说很有必要。它并不奢侈。也不是可有可无的事。

#### 问题

1. 您在阅读您的个人优势识别报告时，哪些词、短语或段落使您印象深刻？
2. 不考虑此识别报告中的天赋，您认为他人如何评价您？

Depending on the order of your themes and how you responded to the assessment, some of your themes may share identical insight statements. If this occurs, the lower ranked theme will not display insight statements to avoid duplication on your report.

---

## 个别

### 共享主题概述

个别主题较强的人对每个人的与众不同之处兴趣盎然。他们善于琢磨如何将个性迥异的人组合在一起，创造出最大成效。

### 您的个人优势识别

#### 如何才能与众不同？

很有可能，您会指导向自己求助的朋友。尽管喜欢帮助人，但是您很可能不会把自己的想法强加给某人，除非这个人坚持让您这样做。受自身天赋推动，您意识到大家重视您给他们的建议。您相信自己能帮助他人处理问题和利用机会。本能地，您意识到许多人欣赏您实用、简单或现实的思维方式。您喜欢帮助那些重视您公平待人这一事实的人。出于天性，您从帮助需要帮助的人中获得很大的快乐。受自身优势影响，您提高自身的生活品质，总是帮助需要帮助的人。

### 问题

1. 您在阅读您的个人优势识别报告时，哪些词、短语或段落使您印象深刻？
2. 不考虑此识别报告中的天赋，您认为他人如何评价您？

Depending on the order of your themes and how you responded to the assessment, some of your themes may share identical insight statements. If this occurs, the lower ranked theme will not display insight statements to avoid duplication on your report.

---

## 成就

### 共享主题概述

成就主题较强的人大都精力充沛，锲而不舍。他们乐于忙忙碌碌并有所作为。

### 您的个人优势识别

#### 如何才能与众不同？

很有可能，您 当情况要求努力工作时，您可能会督促自己努力。出于天性，您 有时竭尽全力想要了解新闻事件。也许人们会指望您告诉他们有关信息的更新、截止日期、会议更改或特殊任务。受自身天赋推动，您 有时花力气保持区域整洁、井然有序。当他人注意到或欣赏您的能力时，您或许受到更多激励去保持高水平的整洁性。很大程度上，您 或许享有工作多个小时以使您的团队、班级或工作组达成目标的美誉。本能地，您 将您的全都注意力都投入在即刻的任务和挑战上。这说明了为什么您给自己很多时间理解您在纸面或电脑上阅读的东西。勤奋、持之以恒和专注是您区别于他人的三个特点。

### 问题

1. 您在阅读您的个人优势识别报告时，哪些词、短语或段落使您印象深刻？
2. 不考虑此识别报告中的天赋，您认为他人如何评价您？

Depending on the order of your themes and how you responded to the assessment, some of your themes may share identical insight statements. If this occurs, the lower ranked theme will not display insight statements to avoid duplication on your report.

---

## 分析

### 共享主题概述

分析能力强的人喜欢探究事物的来龙去脉。他们有能力思考可能影响局面的诸多因素。

### 您的个人优势识别

#### 如何才能与众不同？

本能地，您是一个客观的人。您会研究生活中必须要面对的问题。您会有条理地分析这些难题。您通常都能制定出可行的解决办法。受自身优势影响，您当您面临一个困难的选择时，可能依赖可靠的事实或客观数据。也许您会拒绝匆忙行动。在决定一次行动之前，有时您或许要求更多时间来审视证据或评估情形。出于天性，您使用精确而记录详尽的数据来引导您的思考并指令您的行为。您拒绝依赖道听途说、不明出处或删节的，即短小总结的书籍、发表文章、学术研究或历史记录。很有可能，您能够凭借自身的推理能力，判断在个人生活和职业生涯中还有哪些能够做得更好。受自身天赋推动，您不但买书或从图书馆借书，您也会阅读这些书。除非收集了不同结果的大量起因信息，否则您追根究底的心理无法得到满足。阅读大量关于个人兴趣或职业兴趣的资料是您的动力所在。这些话题范围广泛，从历史到科学、从政治到数学、从娱乐到体育或从艺术到法律。

### 问题

1. 您在阅读您的个人优势识别报告时，哪些词、短语或段落使您印象深刻？
2. 不考虑此识别报告中的天赋，您认为他人如何评价您？

*Depending on the order of your themes and how you responded to the assessment, some of your themes may share identical insight statements. If this occurs, the lower ranked theme will not display insight statements to avoid duplication on your report.*

---

## 回 顾

### 共享主题概述

回顾主题较强的人喜欢追溯从前。他们通过揣摩过去来了解当前。

### 您的个人优势识别

#### 如何才能与众不同？

很大程度上，您 或喜欢和他人争论有关历史事件或关键历史人物的知识。也许您通过将在某个历史背景中整理一点一滴的信息来理解事情。本能地，您 偶尔会研究过去发生的事情了解其中一些事情发生的原因。也许您会对某些人的行为方式感到好奇。您对过去的一些见解使得您能反思自己如今需要做得更好或更完善的方面。出于天性，您 有时研究具有历史意义的事件以理解他们对今天的人或事件的影响。也许知道过去发生了什么帮助您理解目前的状况或某些个人的行为。受自身优势影响，您 偶尔喜欢倾听历史学者的讲话或和他们交流。也许您对特定的人感兴趣。他们可能会和您分享自己对历史事件或历史人物的独特见解。很有可能，您 有时尽情享受与对过去时间知识渊博的人共处的时间。也许他们就重要时间、地点或个人给您启发。也许这类点滴信息促使您反思哪些事情本可以改善或做得更好。

### 问题

1. 您在阅读您的个人优势识别报告时，哪些词、短语或段落使您印象深刻？
2. 不考虑此识别报告中的天赋，您认为他人如何评价您？

*Depending on the order of your themes and how you responded to the assessment, some of your themes may share identical insight statements. If this occurs, the lower ranked theme will not display insight statements to avoid duplication on your report.*



---

## 问题

1. 此信息如何帮助您深入认识您的独有天赋？
2. 您如何利用这些认知来增加个人价值？
3. 您如何运用这些认识来提升个人对团队、工作组或部门的价值？
4. 这些认知如何帮助您增加对组织的价值？
5. 阅读该报告后，您今后有什么不同做法吗？

## 第二部分：应用

### 学习

#### 行动建议：

提炼您所学到的知识。例如，您可能在传授别人知识的时候获得最佳的学习，如果事实如此，就去寻找这样的教授机会。可能安静的思考令您获得最佳的学习效果，如果事实如此，就去寻找这样的安静时间。

制定跟踪学习进度的方法。如果某一学科或技能分为明确的学习阶段，那么在当您可以在从一个阶段进步到另一个阶段的时候，可以花时间庆祝一下。如果不存在这样的学习阶段，您可以自行创建，例如，就某一科目阅读五本书籍或示范三次讲演。

促成转变。有些人可能会惧怕新规则、新技能或新环境。而您对新事物的接受态度可以祛除他们的恐惧，为他们带来积极的鼓舞。请担当起这一责任。

寻找要求一定技术核心能力的职务。您会在获得和保持这种专业技能的过程中得到满足。

尽可能地将您的职业方向转向技能或制度不断更新的领域。不能落后的挑战将点燃您的热情。

陌生信息对您来说不是一种威胁，因此您会胜任内部或外部咨询的工作，这样的工作需要您面对新的情况，或迅速掌握新的能力或语言。

调查表明学习能力和工作表现具有一定联系。只有当人们有机会学习和成长的时候，他们才更具工作效率并且更加忠诚。寻找衡量大家认为您自身学习需要被满足程度的方法，按照个人特点建立学习目标，并奖励进步。

在工作上，利用能为您的学习提供资金支持的项目计划。您的企业也许愿意为您的深造课程或资格认证支付全部或部分费用。向您的经理询问有关奖学金和其他教育机会的信息。

以自己的上进心为荣。利用社会上提供的成人教育。要求自己每年至少修一门新的学院或成人教育课程。

当您专注于学习或研究时，您会集中全部精力，并且感到时间过得很快。为自己安排完整的学习时间，不为紧迫的事务所打断，让自己能够按部就班地学习。

#### 问题

1. 您对上述哪些行动项目感兴趣？指出您最有可能采取的行动。
2. 您打算如何致力于采取行动？写下您在未来 30 天打算采取的个人行动。

## 个别

### 行动建议：

选择一个您能发挥自己“个别”天赋的职业，如咨询服务、监督、教学、富有人情味的文学创作或销售。您将每个人视为独特的个体的能力是一项特殊天赋。

在描述自身优势和个人风格方面成为能手。例如，回答这样的问题：您曾受到过的最高的赞扬是什么？您通常多长时间与您的经理沟通进行一次沟通？您有什么建立关系的最佳方法？怎样的方式为您带来最佳的学习效果？然后，向您的同事或朋友问同样的问题。从他们的优势着手帮助他们规划未来，然后根据他们自身的长处设计未来发展。

让他人认识到真正的多元见于细微差别之中，这无关乎种族、性别或国籍。

说明区别对待每个人是适当、公正而且有效的方式。那些没有“个别”天赋的人可能看不到个体之间的差别，可能坚持认为个别化意味着不平等，因此认为个别化有失公平。您需要详细解释以使人接受您的观点。

弄清您团队中每个人的长处。然后，帮助他们使自身的天赋、技能和知识发挥作用。您可能需要解释您的理由和想法，以便使他们了解，您所考虑的是他们的最佳利益。

您顾及并尊重他人的好恶，并有能力作出辨别。这使您独一无二。利用您的“个别”才能，帮助识别在哪些情况下不能一概而论。

让您的同事和朋友意识到每个人都有其独特需求。很快，人们就会期望您为他们解释其他人的动机和行为。

只有当您的话题与观众的个人经历联系起来，这时您的演讲或发言才最吸引人。运用您的“个别”才能来收集和分享真实故事，这要比一般性信息或理论更能说明您的观点。

您在各种风格和文化之间自如游走，轻松地进行个人化的互动。通过倡导多元和共性的努力，积极、有意识地去充分发挥这些才能。

您的“个别”才能可帮助自己在解读信息时采取不同方法。而其他人士只是寻求相似性，以异中求同来说明问题。您的解读会带来一个有价值的理解角度。

### 问题

1. 您对上述哪些行动项目感兴趣？指出您最有可能采取的行动。
2. 您打算如何致力于采取行动？写下您在未来 30 天打算采取的个人行动。

## 成就

### 行动建议：

选择那些劳动强度符合自己的期望且能鼓励自己测评工作效率的工作。在这些环境中您会感到工作富有挑战性但又充满活力。

作为一名“成就者”，您喜欢忙碌，但要知道工作期限。为了实现目标，您会遵守时间期限和测评标准，因此努力会带来切实的进步和可见的成果。

切记庆祝成就和自我肯定。成就者喜欢还未承认自己的成功便开始迎接下一个挑战。通过创造适当机会享受自己取得的进步和成就，从而抑制此种冲动。

急于行动可能会使您感觉会议有些枯燥无聊。如果这样，您会通过提前了解每个会议的目标并在会议期间记下实现这些目标能取得的进步，从而发挥自己的“成就”天赋。您可确保会议高产高效。

除了参加讨论会和各种项目外，您还要通过在自己的领域或专业获得认证实现继续提升。您会从中发现有更多的目标要去实现并会取得更广泛的成就。

您不需要他人的过多激励。设定挑战目标，进行自我激励。每当完成一个项目时，设定一个更高的目标。

与努力的人合作。您会与他们分享目标，因此他们会帮助您做得更多。

按照您自己的评分“体制”估算个人成绩。这有助于您把“成就”天赋带入家庭、朋友圈和工作中。

工作越多，您越兴奋。展望未来比回忆过去更能激励您。展开新方案和新项目。您无穷的储备能量会创造无限热情和动力。

确保做更多工作的同时不会忽略质量。制定可估量结果的标准以保证高产量和高质量成正比。

### 问题

1. 您对上述哪些行动项目感兴趣？指出您最有可能采取的行动。
2. 您打算如何致力于采取行动？写下您在未来 30 天打算采取的个人行动。

---

## 分析

### 行动建议：

选择您可以通过分析数据、探寻模式或构思创意来获得报酬的工作。例如，您可能擅长销售、财经、医药调研、数据库管理、编辑或风险管理。

不论您担当什么角色，请确定您可以依赖的可靠来源。当您拥有充分调查的信息来源以及支持逻辑分析的数字时，那么您就处于最佳状态。例如，确定最有帮助的书籍、网站或作为参考的出版物。

您总在思考并会得出有见地的分析。其他人知道吗？找到表达自己想法的最佳方式：写作、一对一谈话、小组讨论，或者演讲和演示。通过交流想法让其变得有价值。

确保您积累和分析的信息总能得到应用和实施。如果您天生不擅长这样做，请找一个合作伙伴，帮助您把理论用于实践，把想法变成现实。在这类人的帮助下，您的分析不会毫无用处。

参加学术课程，扩展您的“分析”天赋。尤其是向您欣赏他的逻辑推理的人学习。

主动发挥您的“分析”天赋。您对那些正在努力组织大量数据或构思的人特别有帮助。

与拥有优秀“行动”天赋的人合作。这类人没有耐性，将会很快把您从分析阶段带到行动阶段。

您也许仍怀疑，除非看到有力的证据。您质疑是为了确保正确性，但他人可能认为您针对个人。帮助他人意识到您的质疑主要针对数据，并非个人。

寻找数据模式。看您是否能领悟得分或数字中的特点、规律或关系。通过联系数据中的点和推理因果联系，您可能会帮助他人看出这些模式。

帮助他人理解您的分析方法经常需要数据和其他信息，以在逻辑上支持他们可能提出的新想法。

### 问题

1. 您对上述哪些行动项目感兴趣？指出您最有可能采取的行动。
2. 您打算如何致力于采取行动？写下您在未来 30 天打算采取的个人行动。

---

## 回顾

### 行动建议：

在着手计划一个项目之前，鼓励参与的人研究过去的项目。帮助他们重视“那些无法牢记过去的人注定要重蹈覆辙”这一说法。

如果您所扮演的角色需要教导他人，请根据案例研究来组织您的课程。您会享受搜索恰当的案例所带来的快乐，而您的学生将会从这些先例中习得教益。用您对过去的理解来帮助他人勾画未来。

在工作中，通过民间故事来帮助您的组织加强文化建设。例如，收集代表过去最好的事物的象征和故事，或建议以某个体现组织历史传统的人的名字来命名奖项。

与那些具有优秀“前瞻”或“战略”天赋的人合作。这类人对“可能事件”的迷恋会阻止您陷入过去的回忆当中，而您对前后关系的深刻理解将阻止他或她忽略过去的教训。与之结合，您更有可能创建一些长久的东西。

接受改变。请切记，“回顾”天赋并不等于“生活在过去”，而是您可以真正成为实施变革的倡导者。您优秀的“回顾”能力使您能够比大多数人更加清晰地判断出，过去的哪些方面是可以舍弃的，哪些又是必须保留以构建持续发展的未来的。

与过去的成功事例比较，为他人描绘一幅生动的画面，指出他们的未来“样子”。您的生动描绘可加强他们的信心和情感投入程度。

您意识到预测未来行为的最好方式就是了解过去的行为。观察朋友和同事的可能有助于当前成功的行动，因此您可以帮助他们在未来做出更好的选择。这将促使他们凡事以大局为重。

读历史小说（非科幻或传记）。您会增长很多见识，从而帮助您了解现状。您将能够更加清晰地思考。

将历史环境和情况与您的当前挑战比较。识别共性可能会让您想出新观点或问题的答案。

寻找有历史感的导师。倾听他们的故事很可能会触发您的思维过程。

## 问题

1. 您对上述哪些行动项目感兴趣？指出您最有可能采取的行动。
2. 您打算如何致力于采取行动？写下您在未来 30 天打算采取的个人行动。



## 第三部分：成就

阅读引用自与您具有相同 5 大主题的人的真实行为时，注意成就标志。

### 学习 类似行为如：

安妮·M，总编辑：“我如果不在学新东西，就会变得坐立不安。去年，虽然我工作干得很欢，但我觉得没有学够。于是我开始学跳踢踏舞。挺荒唐，是不是？我知道我永远不可能登台表演，但我喜欢钻研踢踏舞的技术细节，每星期都取得一点进步，从初级班升到中级班。过瘾极了。”

迈尔斯·A，运营经理：“我 7 岁时，我的老师常对我父母说：‘迈尔斯虽不是全班最聪明的孩子，但他像海绵一样求知。他可能会有大出息，因为他不断推动自己掌握新知识。’现在，我正开始上商务旅行西班牙语课。我知道要学会西班牙会话，达到完全自如的水平，是不可能的，但我至少希望到那去旅行，并且能听懂别人讲的话。”

蒂姆·S，高管辅导员：“我的一名客户好奇心极强。因为不能想做什么就做什么，他气得发疯。我则不同。我整体上不那么好奇。我喜欢深入钻研一个题目，达到熟练水平，然后用在工作上。例如，最近我的一个客户想让我和他一起去法国尼斯从事商务活动。于是我着手搜集关于那个地区的信息，买书，上网。我觉得这样研究很有趣，也很喜欢，但如果不是因为到那儿去工作，我是不会去研究的。”

### 个别 类似行为如：

莱斯·T，客户接待经理：“卡尔是我们的一名明星员工，但他仍必须每星期见我一次。他只需要一点点鼓励和关注，并且每次见完面都会情绪高涨。而格雷格却不喜欢经常见面，所以我无需打扰他。如果我们见面，都是为了我，而不是为了他。”

马沙·D，出版主管：“有时我走出办公室，会像漫画中画的那样，看到每个人头上有个圈圈，里面写着他们在想的事。这听起来有些怪异，是不是？但它总在发生。”

安德烈亚·H，室内设计师：“如果你问别人他们的风格是什么，他们往往答不上来。于是我就问他们：‘你最喜欢这房子的哪个位置？’我一问这个，他们的眼睛就亮进来，欣然把我带到那里去。从这里我就能推断他们是什么样的人，有什么样的风格。”

### 成就 类似行为如：

梅兰尼·K，急诊室护士：“我每天都必须攒足分，才会觉得自己成功。今天，我上班才半小时，可已经攒了 30 分。我为急诊室订购了设备。我把出毛病的设备修好了。我与护士长开了会并与我的秘书深入讨论如何改进我们的电脑登记册。我要做的 90 件事中，已经完成了 30 件。我现在感觉非常不错。”

特德·S，销售员：“去年，我是全公司 300 名销售员中的年度销售明星。我高兴了一整天，但不出所料，到了下半周，一切好象都没有发生，我又回到了零点。有时我真希望自己没有获得这样的成就，因为它有可能使我失去生活的平衡而走火入魔。我过去常以为能改变自己，但现在我知道我天生就是这样。这一主题的确是一把双刃剑。它帮助我达到我的目标，但另一方面我希望能随意打开和合上它。可是，见鬼，我做不到。但我能控制它，并通过关注生活中其他方面的成就，而不仅仅是工作，来避免成为工作狂。”

萨拉·L，作家：“这是不可思议的主题。它的好处是推动你不断追求新的挑战。但另一方面，你从来不得达到目标。它迫使你一辈子以每小时 70 英里的速度爬坡。你不会歇一下，因为总有更多的事情要做。但从总体考虑，我宁肯有而不可无它。我称它为“神圣的坐立不安”，而如果它使我觉得所有的事情必须在眼下完成，那也没什么了不起。我能忍受。”

### 分析类似行为如：

乔斯·G，学校系统管理员：“我天生就善于预先识别结构、模式和规律。例如，当人们在谈论起草一份赞助申请书时，我一边听，大脑一边本能地思考现有的各种赞助类型，讨论内容是否符合申请条件，甚至用什么模式来清晰而令人信服地将有关信息填入赞助申请表。”

杰克·T，人力资源主管：“当我得出一个结论时，我必须心中有数，我能用事实和逻辑思考来证明它。例如，如果有人说，我们公司的薪酬不如别的公司，我总会问：‘你为什么这样说？’如果说他们说：‘我在报上看到一份广告，许诺付给机械工程专业毕业生的工资比我们高五千美元。’我就会反问：‘但是这些毕业生会到哪里去工作？他们的薪酬是不是根据工作地点定的？他们会到什么样的公司去工作？是我们这样的制造业公司吗？他们的样本包括多少人？是不是就三个人，其中一人得了一个大便宜，继而拔高了平均水平？’我必问这些问题，继而确保他们的所言属实，而不是基于令人误导的数据点。”

莱斯利·J，校长：“经常有这样的情况，同样一组学生，每年的表现却不一样。学生没有变，但他们的成绩每年都不相同，这是怎么回事？这些孩子在哪座教学楼上课？多少孩子注册上满一学年？他们的老师是谁，用的是什么教学风格？我爱问这些问题，以求了解究竟发生了什么事。”

### 回顾类似行为如：

亚当·Y，软件设计师：“我告诉我的手下：‘让我们避免老弹重调。’他们说：‘你用错字了。应该是老调重弹。’我说：‘老弹重调说的是我们总会重复过去的错误。我们必须尽力避免。我们必须审视我们的过去，看清我们犯错误的原因，以免重犯。’这似乎不言而喻，但是多数人不会回顾他们的过去，或认为回顾过去没有用。所以他们老弹重调。”

杰西·K，媒体分析师：“我十分缺乏体谅能力，所以无法根据别人当前的情感与他们交往。相反，我根据他们的过去与他们交往。事实上，在我弄清别人在哪里长大，父母是什么样的人，在大学学什么专业之前，是不可能对他们有任何了解的。”



格雷格·H，会计经理：“我最近要求全体手下采用一个新的会计系统。此举取得成功的惟一原因是我充分尊重他们的过去。当人们建立一个会计系统时，付出的是他们的血汗和泪水，是他们的全部身心。他们会与它融为一体。所以，如果我走过去，若无其事地告诉他们我要更改系统，这就像说我要把你的孩子带走一样。这就是我要应对的激烈情感。我必须尊重这个关联，这段历史，否则他们就会断然拒绝我。”

## 问题

1. 与朋友或同事交谈，倾听他们如何利用天赋取得成就。
2. 您如何利用您的天赋取得成就？