

57 Confidential 2025-12-04

HS0057 Conf

# 你的才干主题释义

发现你的核心竞争力

HS0057

HS0057 Confidential 2025-12-04

2025-12-04

## 说 明

1. 文本提供34个才干主题释义，请查阅才干识别器中得分排序前五的主题释义；
2. 主题释义仅作为对该才干的进一步解释说明，虽然有助于你的理解，但有些部分仍显得抽象，请在研读时加入自己的延展性理解，并与实际工作生活经历相关联；
3. 文本内容全部来自美国盖洛普公司，特此声明。

01-成就	02-行动	03-适应	04-分析	05-统筹
06-信仰	07-统率	08-沟通	09-竞争	10-关联
11-回顾	12-审慎	13-伯乐	14-规律	15-体谅
16-公平	17-专注	18-前瞻	19-和谐	20-理念
21-包容	22-个别	23-搜集	24-思维	25-学习
26-完美	27-积极	28-交往	29-责任	30-排难
31-自信	32-追求	33-战略	34-取悦	

1

## 成就

你的成就主题说明你的内在动力。它表明你始终渴望有所建树。你感到每一天似乎都从零开始。一天结束时，你必须获得某种有形的成果，如此才能感觉良好。你所谓的“每一天”指的是所有的日子——工作日、周末、节假日。无论你多么需要歇一天，如果这一天你无所事事，你就会感到不满意。你体内有团烈火在熊熊燃烧。它促使你多做事情，多出成果。完成一项任务后，这火会暂时减弱，但很快重新燃起，推动你朝下一个目标努力。你对成就的不懈追求或许缺乏逻辑，甚至漫无边际。然而，它将伴随你一生。作为一名追求成就的人，你必须学会与这种隐隐的不满足感相处。它给你动力，使你能长久工作而不知疲倦。它不失时机地使你奋起，去迎接新的任务和新的挑战。它为你输入充沛的精力，帮助你为你所领导的团队设定工作进度和业绩指标。它是推动你不断前进的主题。

## 2

## 行 动

“我们什么时候可以开始？”你最爱问这个问题。你急不可耐地要行动。你深知，没有行动，一切皆为空谈，惟有行动才能做事情，惟有行动才能出业绩。一旦作出决定，你就必须行动。别人或许会担忧，“还有些事我们不知道”，但是你不会因此而放慢步伐。在你看来，行动和思考并不互相排斥。事实上，在你的行动才干指引下，你确信最好的办法是干中学。你作出决定，采取行动，检验结果，继而学习和进步。在学习的基础上，你决定你未来一步一步的行动。如果你没有作出反应的对象，你怎么能够进步？你的答案很简单，不能。你必须不断冲锋陷阵，你必须不断走出下一步。否则，你如何保持思维敏锐先知先觉？这就是你的底线：你深知评判你的标准不是你的言辞，也不是你的思想，而是你的行动。你丝毫不为此感到畏惧。恰恰相反，你会感到踏实和快慰。

3

## 适应

你生活在当前，你不把未来视为固定的目的地。相反，你认为未来是你在现有选择的基础上创造出来的。因此，你通过选择逐一发现你的未来。这并不意味着你没有计划，你很可能有。但你的适应主题使你能够自愿地对眼前需求作出反应，即使此举使你偏离原有计划。你与有些人不同，并不讨厌突如其来的要求或出乎意料的变化。你对此预料在先，它们是不可避免的。事实上，在某种意义上，你期待它们发生。你本质上是一个非常灵活的人，即使工作的不同需求把你东拉西扯，你仍能保持高效率。

4

## 分析

你的分析主题向别人挑战：“证明它！告诉我为什么你的结论是对的。”你无意扼杀别人的观点，但你认定，他们的理论必须经得起检验。你自视客观和冷静。你喜欢数据，因为它们既不包含特定的价值观念，又没有特殊的目的。有了数据的武装，你就寻找模式和关联，你想知道某些模式如何互相影响。它们如何组合？它们有什么结果？这个结果是否与所提出的理论或面临的情形相符？这就是你的问题。你将表层逐一剥开，直至揭示其中的根源。别人认为你思维逻辑严谨。久而久之，他们就习惯于请你用你的严谨思维来剖析某些人的“异想天开”和“愚钝”。但愿你的分析不要表述得太尖刻，否则，如果“异想天开”的是他们自己，他们就会刻意回避你。

5

## 统 筹

当你面对一个涉及多种因素的复杂环境时，你喜欢设法管理所有的变数，将它们反复排列，直至你确信形成最佳组合。在你看来，你总是试图琢磨出做事的最佳方案，这对你而言并非难事。然而，其他人由于缺乏这一主题，对你的本领瞠目结舌。你是高度灵活性的杰出代表。如果你发现一个更优惠的票价，你就会在最后一刻突然改变旅行计划。同样，你会绞尽脑汁，思考完成一个新项目的最佳人员和资源组合。你事无巨细，总在寻找最佳配置。毋庸置疑，形势越是变化无常，你越能出神入化。有的人面对变化，会一口咬定，经过精心策划的计划不容更改，而另一些人则躺进现有的规则和程序中。你却不然！你奋身投入混乱的局面，设计新方案，搜寻新捷径，思考新合作——因为说到底，你总有可能找到更好的解决方案。

6

## 信 仰

如果你有很强的信仰主题，那你就会持有某些经久不变的核心价值。这些价值因人而异，但你的信仰通常使你关注家庭，乐于助人，甚至追求灵性。无论对己对人，你都珍视责任和伦理。这些核心价值以多种方式影响你的行为，它们赋予你的生活以意义和满足——在你看来，金钱和名望并不完全代表成功。它们为你指明方向，指引你排除生活中的种种引诱和干扰，朝着恒定的目标前进。这种恒定性是你建立所有关系的基础。你的朋友认为你为人可靠；他们会说：“我知道你是什么立场。”你的信仰为你赢得信任。它还要求你从事与你的价值观相符的工作。你的工作必须有意义，必须“有分量”。因为你受到你的信仰的指引，所以你的工作惟有使你有机会实践自身价值观时才是有意义的。



7

## 统 率

统率主题促使你实施指挥。与有的人不同，你对将自己的观点强加于人并无不适。相反，你一旦形成观点，就必须与人分享。你一旦确定目标，就要用它来统一众人的思想，否则就会坐立不安。你不怕对立；相反，你确信对立是解决难题的第一步。其他人可能对生活的不快讳莫如深，你则感到必须陈述事实或真理，无论它们多么令人不快。你需要在人们之间扫除误会；因此，你要求他们明辨是非，开诚布公，你推动他们承担风险，甚至会为此而逼迫他们。虽然有人会对此表示厌恶，指责你刚愎自用，但他们又常常会自愿服从你领导。人们往往拥戴那些立场鲜明的人，那些确定方向，然后率领他们前进的人。人们会拥戴你。你相信自己能一呼百应，你善于发号施令。

8

## 沟通

你喜欢解释、描述、主持、演讲和写作。这是你的沟通主题在起作用。概念索然无味，事件平淡无奇，你需要将它们激活，使它们生机勃勃，激动人心，引人入胜。所以你就把事件编成故事，频繁讲述。你用形象、案例和比喻赋予枯燥的概念以生气。你认为大部分人注意力甚短。他们天天受到信息的轰击，但所记寥寥。你希望你所传达的信息被人铭记。你想把他们的注意力吸引过来，然后捕捉和锁定它。这种愿望驱动你搜寻完美的语句，使你陶醉于生动而富有感染力的词汇组合。正因为如此，别人乐于听你侃侃而谈。你用语言勾画的图象激发他们的兴趣，澄清他们的眼界，并激励他们去行动。

9

## 竞争

竞争扎根于比较。当你环视四周时，你本能地意识到别人的业绩。他们的业绩就是你的最终标尺。无论你是否苦干，无论你的动机如何高尚，如果你仅仅达到自身目标，但未能傲视同侪，你就会感到现有的成就空洞无物。你需要同其他人比较，因为如果你能比较，你就能竞争，而如果你能竞争，你就能取胜。一旦取胜，你就能感受到无与伦比的快慰，你喜欢测量，因为它有助于比较。你喜欢其他竞争者，因为他们使你振奋。你热爱与别人比赛，因为它们必定产生一个赢家。你尤其喜欢胜券在握的比赛。虽然你对你的对手彬彬有礼，甚至能做到虽败尤荣，但你参加比赛绝不是为了取乐，而是为了最终取胜。

10

## 关 联

凡事发生必有原因，你对此深信不疑。你从内心深处认为我们都是相互关联的。诚然，我们各有所别，但是，我们仍然是宏观世界的一部分。有人称其为集体的下意识，还有人称其为灵性或生命之能。但无论你用何种语言，你一想到我们并不相互隔绝，也不与地球及其生命隔绝，就会备添信心。这种关联感包含了某些责任。如果我们都是宏观世界的一部分，我们就决不能害人，因为害人等于害己；我们决不能剥削，因为剥削别人等于剥削自己。你对这些责任的意识构成了你的价值体系。你为人周到、体贴和宽容。由于笃信人类大同，你为不同文化背景的人们构筑沟通的桥梁。仿佛有一只“看不见的手”在指引你，帮你开导别人超越日常琐事，而看到更高尚的目标。你的具体信仰固然取决于你的人生经历和文化，但是你的信仰十分坚定。

11

## 回 顾

凡事喜欢往回看，你往回看是为了寻找答案，往回看也是为了了解当前。从你的制高点看去，当前变动无常，杂乱无章，惟有回首以往，回到策划之初，当前才重归平稳。你回顾以往，目睹蓝图浮现，这些蓝图和初衷后来被装饰得面目全非，无从辨认，但是你的回顾主题使它们原形再现。回顾从前使你充满信心。例如：你由于了解同事们的来龙去脉，你就能更好地与其他人合作。同时，由于你看到未来的种子播撒在过去，反而更加明察未来。面对新人和新形势，你需要一些时间来适应。但你必须给自己留出这些时间。你必须迫使自己问从前的问题。你必须让蓝图再现，因为无论情况如何，如果你未见蓝图，你就不可能对你的决定充满自信。

12

## 审 慎

你为人谨慎，处世警觉，是一个十分关注隐私的人。你深知世事难测，表面上一切井井有条，但深处危机四伏。你并不否认这些危险，相反，你把它们全部暴露在光天化日之下，逐一识别、评判、并最终消除。就此而言，你是一个十分认真的人，你对生活的态度是有所保留的。例如，你喜欢提前计划，以防不测。你谨慎地选择朋友，并避而不谈私事。你避免过度赞扬别人，以免被人误解。如果有人因为你不如别人热情洋溢而对你不满，那就随他的便。在你看来，生活不是一场取悦的竞赛，而更像一片雷场。其他人如果愿意尽可以不顾一切地跑过去，你则不然。你识别各种危险，判断其各自影响，然后小心地落脚，谨慎前行。

13

## 伯乐

你能发现别人的潜能。事实上，你常常只关注潜能，在你看来，没有人十全十美。相反，每个人都是“正在加工”中，每个人都充满可能。而正因为如此，你对他们备加关注。你与别人交往的目的是帮助他们安排各种有趣的经历，来增强他们的能力，帮助他们成长。你孜孜不倦地搜寻他们进步的蛛丝马迹——稍有改变的举止，日趋精湛的技能，偶露峥嵘的佳绩，蹒跚学步变成“行云流水”。有人对这些细微的变化视而不见，而你却从中辨认出别人正在发展的潜能。别人的进步如同燃料，给予你力量和满足。久而久之，许多人会向你寻求帮助和鼓励，因为他们深知你的相助是真诚的，并能为你自身带来快慰。

14

## 纪 律

你的世界必须可以预测，必须井井有条，规划有序。因此，你本能地将你的世界规范化。你建立常规，制定时间表，规定完成任务的日期。你把长期项目分解为一系列具体的短期计划，然后锲而不舍地逐一实施。你并不一定整洁有序，但你的确要求精确。面对生活中内在的混乱，你需要建立控制感。别人由于缺乏这种纪律主题，有时可能厌恶你建立秩序的需求，但这未必导致冲突。同样，你也可以帮助他们理解、甚至赞赏你对规范的需求。你讨厌意外，憎恶失误，建立常规，注重细节——所有这些应被视为你的一种本能的方法，旨在确保进步和效益。



15

## 体谅

你善解人意，经常能体会到他人的感受，就像你体会你自己一样。你能凭直觉通过他们的眼睛看世界，并分享他们的观点。你未必赞同每个人的看法，你也未必怜悯每个人的困境，那是“同情”，而不是体谅。你未必赞成每个人的选择，但你的确理解他们，而这种理解的本能让你能听懂别的言外之意，感知到对方的需求。别人为寻找词汇而搜索枯肠，你却总能找到恰如其分的词汇和语调来作出表达。你善于帮助别人寻找合适的语句向自己或他人表达情感，你帮助他们倾诉其情感生活。由于所有这些原因，你是一个出色的倾诉对象，其他人常常对你吐露心声。

16

## 公 平

平衡对你很重要，你深知需要公平待人，无论其社会地位如何。因此，你不希望公正的天平过于倒向任何个人，你对他人自私自利而获得不公平的优势深恶痛绝，你自视抵御这种倾向的卫士。与这种裙带世界截然相反，你深信只有在规则明确而人人适用的恒定环境中，才能发挥每个人的最大潜能。因为在这样的环境中，每个人都了解对其的期待，一切都可以预测并不偏不倚。在这里，每个人将有平等的机会施展才华。

17

## 专 注

“我正走向何方？”你们心自问，这一问题每天都萦绕着你。在专注主题的指引下，你需要一个明确的目的地。没有它，你很快就会对自己的生活和工作一筹莫展。因此，每年，每月，甚至每周，你都在制定目标。这些目标如同罗盘，帮助你确定重点，并进行必要的修正，以保持航向。你本能地判断某个行动是否有助于你达到目睹标；无助于此的便放弃。你的专注最终迫使你提高效率。这使你成为一名极其可贵的团队成员，当别人开始溜向“有趣的”岔道时，你会及时把他们带回正路。你的专注主题提醒每个人，如果一件事不能帮助大家通往目的地，那它就无关紧要，而如果它无关紧要，那就不值得为它浪费时间，你确保每个人都目不斜视，做着有价值的事情。

## 前 瞻

“如果这样，那该多好……”你是个喜欢遥看明天的人，未来使你着迷。未来如同墙壁上的投影，在你眼中维妙维肖。这幅细致入微的图画催你奋进，奔向明天。虽然未来图景的具体内容取决于你的其他优势和兴趣——更好的产品，更好的队伍，更好的生活，或更好的世界——它们将永远给你以灵感。你是一个幻想家，能看到未来的种种可能，并珍视这样的想象。当现实使你一筹莫展，而你周围的人又过于世俗时，你就会唤起对未来的憧憬，继而精力倍增，同时振奋别人。事实上，人们往往期待你描述对未来的种种遐想，他们希望看到一幅画卷，来提高他们的眼界，继而燃起激情。而你，正是为他们描绘这幅画卷的人。

19

## 和谐

你寻求共识。在你认为，冲突和摩擦有害无益，所以你尽量将其化解。当你发现周围的人意见不一时，你力图求同存异；你力图使他们避免对抗，寻求和谐。事实上，和谐是你的核心价值观。尽管无济于事，有人却总想将自己的观点强加于人，这在你看来真是无事生非，如果我们避免固执己见，转而寻找共识和支持，岂不效益大增？你对此深信不疑，并照此原则待人处事。当别人鼓吹他们的目标、权益和神圣的信条时，你却守口如瓶。当别人朝着某个方向冲去时，你为了维系和谐，心甘情愿地修改自己的目标，以求与别人保持一致（只要他们的基本价值与你相符）。当别人为他们钟爱的理论或概念大发宏论时，你却避开争论。在你看来，我们都在一条船上，必须同舟共济，这是条好船，大可不必为了逞能而乱晃它。

## 理 念

你为理念而着迷。什么是理念？理念就是概念，就是对大部分事件的最合理的解释。当你透过复杂的表层，发现一个精彩而简明的概念，继而解释事物的本质时，你会喜不自胜。理念是一种关联。你的头脑总在寻找关联，因此，当表面截然不同的现象被某个不起眼的纽带联系在一起时，你会感到新奇。一个理念是对习以为常的挑战的全新见解，你乐于将我们熟知的世界转一个圈，让我们从一个陌生但充满新意的角度看它。因为它们深刻、因为它们新颖、因为它们引发争论、因为它们能正本清源。由于所有这些原因，每当你产生一个新理念时，你都为之一振。别人可能视你为锐意创新、标新立异、富于理性或聪明过人，也许这些你都是，谁能说得准呢？你确信无疑的是理念使你激动不已，而在大多数日子里，这就足够了。

21

## 包 容

“扩大圈子”，这就是你的人生准则。你希望拉人入伙，使他们感到自己是团队的成员。有的人只参加排外的小团体；你截然不同，处处避免排外团体。你希望扩大团体，使尽可能多的人受益于团体的支持。你最不愿目睹有人站在圈外旁观，你请他们进来，给他们帮助，你天生是一个来者不拒的人。无论什么种族、性别、国籍、性格，还是信仰，你从不妄作评判。评判可能伤及他人的感情，不到万不得已，何必这么做呢？你之所以来者不拒，并不是因为你深信人各有别，继而应当彼此尊重差异，而是因为你确信我们在本质上彼此相同，我们同样重要。因此，谁也不应被忽视，这是我们的基本权利。

22

## 个 别

你的个别主题使你对每个人的与众不同之处兴趣盎然。你不能容忍一概而论或简单归类，因为你不想抹煞个人特点。相反，你关注每个人差异。你本能地观察每个人的风格、动机、思维方法和交际方式，倾听其独一无二的生活经历。这一主题说明为什么你能为朋友选择恰到好处的生日礼品；为什么你知道有人喜欢，而有人讨厌当众受表扬；为什么你能因材施教，对有的人手把手地教，而让有的人“自己琢磨”。由于你密切观察别人的优势，你就能使每个人真正人尽其才。这一个个别主题还有助于你建立高效的团队。有人寻求完美无缺的团队“结构”或“过程”，而你的直觉告诉你优秀团队的秘诀在于根据个人优势分配工作，使每个人都能多做他们最擅长做的事。



23

## 搜集

你充满好奇，喜爱攒东西。你可能搜集各种信息，譬如词汇、事实和语录；你也可能搜集有形的东西，如邮票、书籍或老照片等等。无论你搜集什么，你这样做是因为你好奇心不泯。如果你博览群书，你的目的未必是完善你的理论，而是积累更多的信息。如果你喜欢旅行，搜集是为了在新的地点你能发现新奇的事物或轶事，你认为现在所做的收藏都有价值。为什么它们值得收藏呢？你在收藏之时，常常说不清什么时候或为什么需要它们，谁能说准它们什么时候用得着呢？由于想到各种用途，你什么都舍不得丢弃。所以你不断搜集、整理和储存坛坛罐罐，这很有趣，它使你思维常新。也许某一天，有些东西会变得很珍贵。

24

## 思维

你善于思考，喜欢锻炼你的大脑“肌肉”，把它们四面抻扯。这种对思想活动的需求有可能是专注的，专注的焦点取决于你的其他优势。

例如，你可能努力解决一个问题，或酝酿一个创意，或了解另一个人的感受；另一方面，这种思维活动很可能漫无边际。思维的主题并不一定限定你思考的具体内容，它只是说你喜欢思考。你是一个喜欢独处的人，因为这样你才能沉思冥想。你性格相对内向，在某种意义上，你是自己最好的伴侣，因为你扪心自问，并在自己身上测试答案。当你把自己的实际作为与你所思考的所有想法相比时，你的这种自省可能会使你略为不满。此种自省也能导致你关注现实问题，例如当日所发生的事件，或你准备进行的一场谈话。无论它把你引向何方，这种不停的思考都是你生活中的一个固定内容。

25

## 学 习

你热爱学习，你最感兴趣的题目取决于你的其他主题和经历。但无论是什么主题，你总是受到学习过程的吸引，学习过程最使你兴奋。入门的快感；初学者背诵或实践学到的内容；掌握一门新技术而日益增强的信心——这些学习的过程深深吸引着你。你对学习的激情促使你参加各种成人学习——比如：在职学历、专业培训教育等等。它使你能在快速变化的工作环境中应付自如，无论是分配你完成一个应急项目，还是要求你在短时间内成为某个专题的行家。学习主题并不意味着你力图成为某个专题的专家，或追求伴随某种专业或学术头衔的荣耀。相比之下，更让你着迷的是学习的“路程”，而不是具体结果。

26

## 完美

你的标准是优秀，而不是平均。把低于平均的业绩稍微提高到平均之上需要艰苦努力，且无法使你满足。而把本已不俗的业绩转变成出类拔萃，需要相同的努力，但远比前者激动人心。优势，无论属于你自己还是别人，都使你着迷，如同一名打捞珍珠的潜水员，你四处搜寻优势的蛛丝马迹。无师自通、一学就会、掌握技术浑然天成——所有这些都说明某种优势在起作用。发现优势后，你感到必须培育它，改进它，将它充分发挥，直到炉火纯青。你更愿意与欣赏你优势的人相处。同样，你喜欢结交发现并培养自己优势的人。你避开力图修理你，使你样样精通的人。你不想终生哀叹自己的欠缺；相反，你想发挥你的天生优势。这样更开心，更有效，并且，与常人所思相反，你对已有优势要求更高。

27

## 积极

你慷慨赞人，笑容可掬，不失时机地捕捉亮点。有人说你无忧无虑，还有人希望能像你一样乐观豁达，无论怎样，人们喜欢与你相处。有你在，他们的世界就更加美好，因为你的热情是如此富有感染力。由于缺乏你的乐观精神，有的人感到他们的世界重复而乏味，甚至压力重重。你似乎总能设法活跃自己的心灵，你为每个项目注入生机勃勃，激动人心。你由于精力充沛，会受到某些玩世不恭者的排斥，但你的积极主题使你很少灰心泄气。你内心深处确信：活着无比美好；工作充满乐趣；无论遇到什么挫折，都不应失去上进心。

28

## 交往

交往主题使你与熟人的关系更紧密。你未必羞于结交新人——事实上，你可能有其他主题，使你从结交新朋友中获得无穷乐趣——但你的确从保持密友交往中汲取巨大的欢乐和力量。你对亲密关系感觉自然，一旦与人结识，你就会有意深化关系。你希望了解他们的情感、他们的目标、他们的恐惧和他们的梦想；你希望他们用相同的方式了解你。你深知这种密切关系不无风险，别人可能利用你，但你甘愿接受这种风险。对你来说，惟有真诚的关系才有价值。而相信检验关系是否真诚的惟一方式便是完全信任别人。你与别人分享的越多，你们共同承担的风险就越多。你们共同承担的风险越多，你们各自就能证明彼此关爱是真诚的。这就是你建立真诚友谊的步骤，而你这样做完全是心甘情愿的。

29

## 责任

你的责任主题促使你在心理上对你的诺言负全责。你一旦作出承诺，无论大小，你从感情上就觉得有义务将其完全落实。你的名声有赖于此。如果由于某种原因你不能兑现，你会自动寻找其他途径给对方以补偿，因为你认为仅仅道歉是不够的，托辞和辩解是完全不可接受的。你不做出补偿，就会寝食不安。你的这种自觉性，这种几乎走火入魔的行为准则，这种无可挑剔的道德标准，使你作为完全可以信赖的人而被人认可。当分配新任务时，人们会首先想到你，因为他们知道你说到做到，他们很快就会向你求助——但你必须有所选择，从而避免因乐善好施而力不从心。

30

## 排 难

你热衷于排忧解难，其他人遇到新困难往往一筹莫展，而你却干劲倍增。面临判断问题和解决问题的挑战，让你无比兴奋。你可能会寻找你过去多次遇到并自信能解决的问题，或许当你遇到复杂而陌生的问题时最为激奋。你的具体偏好将取决于你的其他优势和经历。可以肯定的是，你喜欢手到病除，判断故障，排除问题，起死回生，使你其乐无穷。你本能地感到，没有你的介入，这个东西——这部机器、这门技术、这个人、这家公司很可能会停转。你修好了它，救活了它，使它重燃生命之火，或者用你自己的话说，你拯救了它，这些都让你乐此不疲。



31

## 自信

在你心灵最深处，你对自己的优势充满信心。你深知自己是个有能力的人——有能力冒风险，有能力接受新的挑战，有能力提出要求，并且更重要的是，有能力履行诺言。由于具有自信的主题，你对自己的判断充满信心。当你观察世界的时候，你深知你的视点与众不同，而由于没有人看问题的角度与你完全一样，你知道没有人能为你作决定，也没有人能告诉你如何去思考。他们能够引导，能够建议，但只有你才有权作结论，下决心，去行动。这种对自身生活方向的终极负责，并不使你畏惧。相反，它对于你顺乎自然，无论碰到什么情况，你似乎总能悟出该做什么。你与许多人不同，从不轻易被别人的论点所左右，无论他们多么巧言令色。这种自信既可能深藏不露，也可能一目了然，这取决于你的其他主题，但它根深蒂固，牢不可破。

32

## 追 求

你希望在别人的眼中非同凡响、你希望获得真正意义上的“认可”、你希望自己的意见受到重视、你希望出人头地、你希望出名、你尤其希望别人了解和赞赏你的独特优势。你渴望别人赞扬你是一个可依赖和专业化的成功人士。同样，你希望与可依赖和专业化的成功人士交往。如果他们不是这样，你就会推动他们朝此努力，直到成功，否则你就会弃他们而去。你天性独立，希望自己的工作是一种生活方式而不仅仅是一种职业。在工作中，你希望获得充分的自由，按你自己的方式做事的自由。你对自己的渴望感觉强烈并付诸行动。为此，你的生活中充斥着你所渴求的目标、成就或资格。无论你的目标如何——每个人的目标都与众不同——你的追求主题都将不断将你升高，摆脱平庸，通往卓越，这个主题推动你不断追求。

33

## 战 略

战略主题使你能够透过日常琐碎，寻找前进的捷径。它不是一种可以教授的技能，而是一种与众不同的思维方式，一种独特的世界观。有了这种世界观，别人被复杂和事物所迷惑时，你却能识别其中的规律。你将规律牢记在心，尝试各种不同的方案，不断问自己：“如果发生这种情况会怎样？如果发生那种情况会怎样？”这些不断出现的问题帮助你预防不测。如此，你便能够精确判断现有障碍，当你看清各条路径的走向，就能进行筛选。你不断筛选，直到你选定一条路线——这就是你的战略。有了战略武装，你开始出击。这就是你的战略主题的动作模式：“倘若……会怎样？”筛选，出击。

34

## 取悦

取悦的英文原意是：把别人争取过来。你酷爱的挑战就是结识新人并赢得其好感。你从不怕见生人，相反，你见到生人精力倍增，你受到他们的吸引。你想知道他们的姓名，问他们问题，寻找与他们的共同兴趣，以便攀谈，建立友情。有的人避免与人攀谈，因为他们担心话不投机。你则不然，你不仅从不辞穷，而且喜欢主动与生人交流，因为打破坚冰，建立联系使你心满意足，而一旦关系对立，你就高高兴兴地把它搁置一边，继续前进。还有新人要结识，还有新的人群要交际，在你在生活中是没有生人的，只有尚未谋面的朋友，许许多多的朋友。



57 Confidential 2025-12-04

HS0057 Conf

HS0057 Confidential 2025-12-04

谢谢

HS0057

HS0057 Confidential 2025-12-04

2025-12-04