



*Singapore · Hong Kong · Thailand
China · Indonesia · Malaysia
Founded in 2005*

Sample Report

風格: 精準者 (CS)

DISC Assessment

2023年8月9日

介紹

您的報告使用DISC性格系統。DISC性格系統可被視為行為的通用語言。研究表明，行為特徵可分為四組。類似風格的人往往表現出該風格所共通的特定行為特點。所有人都擁有這四種風格，但表現強度不同。DISC是一個縮寫，即以四個字母代表個性風格：

- D = 主導，推動者
- I = 影響，鼓舞
- S = 穩定，穩重
- C = 正確，自覺

透過掌握DISC系統知識，您可深刻瞭解自己、家人、同事和朋友。瞭解行為方式可幫助您成為更好的溝通者，最大限度地減少或防止衝突，欣賞他人差異，並對週邊人產生積極影響。

日常生活中，您可透過行動來觀察行為風格，因為您每天都在不同程度上與每種風格的人士互動。想想您的家人、朋友和同事，您會發現不同的個性展現在您眼前。

- 您是否認識自信、中肯並希望守底線的人？

有些人強勢、直率、意志堅強。

此乃D風格

- 您是否有朋友善於溝通且對遇見的所有人皆很友好？

有些人樂觀、友好、健談。

此乃I風格

- 您是否有哪位家庭成員善於傾聽且具有團隊合作精神？

有些人沉穩、耐心、忠誠且務實。

此乃S風格

- 您是否曾和喜歡蒐集事實和細節，並且有始有終完成所有活動的人共事過？

有些人正統、敏感且善於分析。

此乃C風格

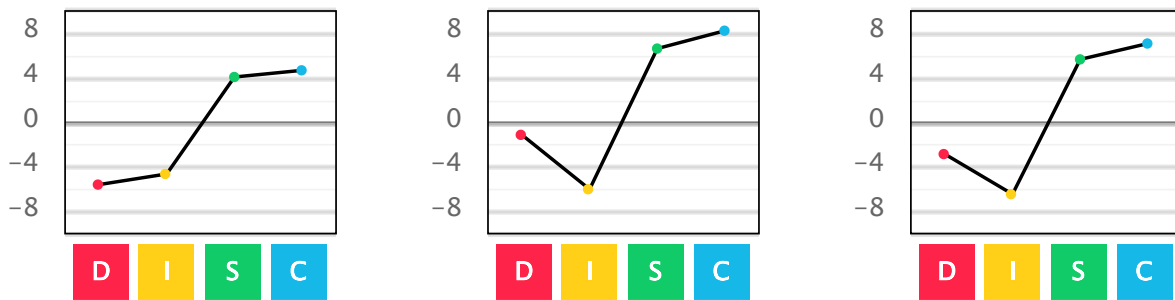


下圖可幫助您深入透析行為的四個維度。

	D = 主導	I = 影響	S = 穩定	C = 自覺
樂於探索	控制性	認可	接受度	準確性
優勢	管理 領導力 決心	喜歡說服他人 熱情 風趣	傾聽 團隊合作 堅持到底	規劃 系統 和諧
挑戰	不耐煩 不夠敏感 不善傾聽	不注重細節 無法長時間集中注意力 很少堅持到底	過於敏感 緩慢地開始行動 不喜歡變化	完美主義者 關鍵性 反應遲鈍
不喜歡	效率低下 優柔寡斷	守規矩 複雜性	遲鈍 無耐心	混亂 不恰當
決定	果決	自發	賦予性	有條不紊

由於人的個性是由表現強度不同的四種行為風格組成，因此利用DISC圖可更為直觀地展示出個性風格。DISC圖描繪了四種風格的表現強度。中線以上的所有點均表明特徵強度較高，而中線以下的點則表明DISC特徵強度較低。透過DISC圖可即刻瞭解一個人的性格和行為特徵。

以下是您的三幅DISC圖，以及圖形之間差異的簡要說明。



DISC圖1代表您的「公我」（面具）

此圖顯示別人眼中的「您」。它反映了您如何看待您的環境要求，以及您對別人期望您如何行為的看法。

DISC圖2代表您的「私我」（核心）

此圖顯示您對壓力的本能反應，即面臨壓力或緊張時您最有可能做何反應。這是您的本能反應。

DISC圖3代表您的「自觀我」（鏡像）

此圖顯示您感知您典型行為的方式。這可被稱為您的自我感知。雖然有時您可能不知道您面對他人時的行為，此圖顯示了您的典型做法。

描述

瞭解您的風格

Sample之風格關鍵字為「精準者」。

作為一個「精準者」風格的人，Sample善於系統化思考，往往會在個人和商業生活中遵循既定流程。「精準者」採取預先確定的有序方式工作，能夠精確周到地處理細節。他們以非常有策略且外交的方式行事，很少主動與其同事對抗。Sample極其認真，在工作中嚴格要求精確，並保持高標準。「精準者」或傾向於陷入細節處理中，尤其是在必須做出決定時。Sample需要標準作業流程，不希望發生突然變化。

作為一個「精準者」，Sample喜歡受規則和法規保護，且有保障的安全環境。「精準者」喜歡與人交流，但更喜歡有幾個親密的朋友，而非廣泛交友。「精準者」喜歡小團體，而非大群體。由於極其注重精準，大部份時候他們皆可正確行事。「精準者」或會過度敏感，無法很好地處理批評。他們可能需要增強信心，更加獨立。他們有點兒在乎他人對其的看法，並會不惜一切代價避免衝突和變化。

精準是Sample所做一切事情的關鍵。「精準者」能夠正確完成任何任務，值得信賴。他們希望獲得確切的事實和數字再做決定，如被迫迅速做出決定，他們會感到不安。「精準者」經常將感情埋藏在心裡。其他人可能不知道其具有強大的信念。面對壓力時，「精準者」不輕易發怒，但容易退縮。Sample希望獲得穩定且有保障的家庭和工作環境。環境愈穩定有序，對抗性愈低，「精準者」便愈快樂。

由於在乎別人的想法，因此在做出強烈影響他人之決策時，Sample或會感到不舒服。Sample鼓勵他人，督促他人參與決策流程，並且喜歡於團隊中工作。別人往往認為他們隨和而謙卑。

Sample傾向於避免出風頭，且在處理衝突時，或會以沉默作為安全策略。此人喜歡與志同道合的人交往，而且在建立密切的合作關係時趨於謹慎。Sample往往會質疑他人對實際情況或未來可能性的樂觀看法。

Sample重視親密的個人關係，往往會將自己忠實朋友之需求與願望置於自身之上。此人生活節奏平緩，在和平、和諧的環境中表現出色。Sample會努力避免衝突和生活方式的突變，很樂意保持傳統。

Sample是一個完美主義者，很願意付出努力，以實現高品質的成果。由於此人工作非常仔細，他們往往對批評非常敏感。Sample往往會先蒐集大量資訊，爾後方做出選擇。此人認為，如人人皆像他們一般處理資訊，則會獲得較高品質的工作成果。

細心，有條理，深思熟慮
敏感，務實
忠誠，可預測
自律，邏輯性強

一般特徵

因忠誠和可靠獲得認可
認可其高品質的工作
整潔有序
有始有終地完成活動

動力來源

實用程序和體系
穩定性和可預見性
整潔有序
團隊氛圍

我的理想環境

溝通

具有精準者風格

請記住，「精準者」可能想要：

- 對環境的安全感，真誠的欣賞，重復的工作模式，適應變化的時間，有限的責任範圍，團隊內的身份歸屬，專業領域，對職責的明確定義

最懼怕的事：

- 被批評，尤其是被親密朋友或關係人批評

與「精準者」風格的Sample溝通時，務必：

- 創造私人且愉快的有利環境
- 表達對其個人的真誠興趣
- 明確闡釋任務，並回答「如何」問題
- 以非威脅性的方式陳述想法，並耐心對待最後期限，因為他們認真負責，且做事有始有終
- 明確界定目標、流程，及在總體計畫中的職責
- 提前說明任何變化，並給他們些許時間適應

與「精準者」風格的Sample溝通時，切勿：

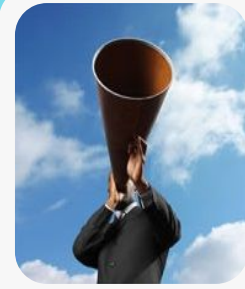
- 過於強勢、激進或苛刻
- 過於對抗或批評其行動
- 進行全方位改變，或突然改變
- 期待他們在未獲取所有事實的情況下做出決定

分析資訊時，「精準者」風格的Sample或會：

- 表面贊同而心裡反對
- 不表達疑慮或疑問
- 在演示過程中不願分享回饋
- 需額外的資訊和支援材料

激勵特徵

- 激勵性目標：**高品質的工作成果，正確的流程，安全性
- 評價他人的方式：**準確的標準（基於其所做工作）
- 影響他人的方式：**注意細節
- 對團隊的價值：**盡職盡責，維持標準，關注品質
- 過度使用：**依賴；遵循標準作業程序
- 對壓力的反應：**防衛，嚴格，放慢流程
- 最懼怕的事：**敵對，批評
- 需改進的方面：**增強自信，勿過於敏感



溝通
具有精準者風格

擁有知識，但缺乏智慧。

- Alfred Lord Tennyson

溝通

具有精準者風格

對團隊的價值：

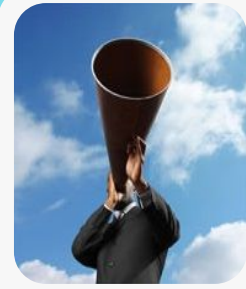
- 可靠，穩重，忠誠的團隊成員，服從權威
- 分析流程和程序
- 會權衡風險，觀點保守
- 會由始至終完成任務

「精準者」在團隊中擁有以下積極特徵：

- 在團隊中體現持續性
- 透過個人關係完成目標的參與式管理者
- 讓他人感覺到歸屬感
- 提供專業技能
- 巧妙顯示誠意，並努力維護和平
- 可透過自律有始有終地完成任務，值得信賴
- 有耐心，並接受所有類型的人
- 可制定並遵循執行任務的流程
- 能夠控制品質，有條理地貫徹始終
- 關注人和關係，且予以直觀表達
- 能夠給出合乎常識、務實且實用的觀點
- 在解釋完「為何」問題後，能夠認同團隊目標
- 可靠，穩重，忠誠
- 考量專案的所有元素

「精準者」的個人成長空間：

- 更歡迎變化，更靈活地發展
- 在互動中更為直接，對於團隊職責展現出更多主動性
- 專注於團隊的總體目標，而非具體流程
- 建設性地處理對抗
- 加快步伐以完成目標
- 努力表達自己的想法、觀點和感受



溝通
具有精準者風格

您或會有很棒的想法，
但如您不能理清思路，
則您的想法絕不可能變
為現實。

- Lee Iacocca

溝通技巧

與他人相關

您的C和S繪製於中線以上，因此您的風格關鍵字為「精準者」。

下一節使用各類形容詞來描述您的DISC風格於圖上大致的繪製位置。該等描述性詞彙與圖上數值大致關聯。

D - 衡量通常情況下您果決、權威和直接的程度。描述您「D」項強度的詞彙包括：

- **權衡利弊** 考量問題的兩面性
- **低調** 未經邀請不強迫自己與他人交流
- **保守** 傾向於保持既有傳統
- **和平** 不爭吵；避免混亂；平靜且安靜

I - 衡量通常情況下您健談、令人信服和互動的程度。描述您「I」項強度的詞彙包括：

- **退縮** 離群索居；害羞；矜持；抽象
- **沉默寡言** 習慣性沉默或不溝通；矜持

S - 衡量您對安全及和平的渴望程度以及您參與團隊合作的能力。描述您「S」項強度的詞彙包括：

- **感情內斂** 不會公開坦承顯露感情
- **縝密** 考量周詳；不匆忙或倉促；不急不緩
- **隨和** 性情愉悅；友好
- **穩定** 不易失去平衡；穩重；抵制變化

C - 衡量您對結構、組織和細節的渴望程度。描述您「C」項強度的詞彙包括：

- **完美主義者** 想要完美無暇和精確
- **準確** 仔細且準確；無錯誤
- **發現事實** 搜尋事實；注重現實
- **有外交手腕** 圓滑委婉
- **系統化** 依據系統；注重秩序



溝通技巧
與他人相關

改變的惟一方式是改變理解。

- Anthony De Mello

溝通技巧

您如何與人溝通

您如何與人溝通

請返回本報告之「溝通」部份，查閱針對您特定風格的溝通「務必」和「切勿」內容。查閱自己的溝通偏好或會令您大吃一驚，或會確認您已知的事實。無論哪種情況，您皆可以書面形式瞭解您的溝通特徵。在同事、朋友與家人之間共享時，該等資訊非常有用。現在，其他人或能意識到，某些方法對您的風格無效，而其他方法則使您非常受用。同樣重要的是，您現在知道，說話的方式與說話的內容同等重要。遺憾的是，我們通常傾向於以我們願意的方式，而非他人偏好的方式進行溝通。

您的風格主要是「C」風格，意即您喜歡接收讓您獲得足夠細節以做出明智決定之資訊。但是，將同樣的資訊傳送至客戶或同事時，您或僅需告知最終結果，或以更側重於體驗之方式告知結果，而不應陳述過多細節。與其他個性風格之人溝通時，提供過多細節並非一定是好事。

本報告的下一節討論您的風格如何與其他三項主導風格溝通。有些風格天然地溝通良好，而有些風格則似乎難以相互融合。由於您已擅長說自己的「母語」，因此，我們將會研究如何最好地與使用其他三種主導語言的人溝通。

下一節對主導「C」風格尤其有用，因為您可能陳述許多事實和細節，而其他人之決策更多基於其「直覺」反應，或基於一兩個最重要之細節。

您行為風格的相容性

「C」和「D」在一起必須要小心，「C」不能太注重細節，而「D」不能太出風頭。然而，「C」對細節的關注正是「D」所需，但必須記住，回答要基於最終結果，而非流程。

「C」和「I」能夠很好地協同工作，因為雙方的長處往往能互補。在人際關係中，有時會引發衝突，因為「C」更注重細節，不那麼需要不斷地參與新的或變化的社會環境。

「C」和「S」相得益彰，能很好地協同工作，因為兩者均喜歡以能確保準確性之節奏工作。另外，這兩種風格的人均喜歡集中精力，直至工作完成，而「I」和「D」傾向於同時處理多項任務，而非集中於一項任務。

兩名「C」能很好地協同工作，於社交方面亦相處融洽，而且均會在精心甄選後做出決定和選擇。



溝通
與其他人

言語是心靈的鏡子，人們說話時即在展現自我。

- Publilius Syros

溝通技巧

您行為風格的相容性

「C」如何能夠增強與各種風格的互動

C與D

C傾向於認為，具有較強D風格特徵的人喜好辯論、獨裁、傲慢、霸道且衝動。您傾向於自我辯護，並尋求外部權威來偏離D之要求。如您不小心，關係會變得緊張。您會注重細節，而D會「縱觀全局」。

處理關係的技巧：建立直接的溝通，並學會以直接的方式處理問題。在平等基礎上就承諾和目標進行協商。在溝通中使用總結性資料。

C與I

您會傾向於認為，具有較強I風格特徵的人自負、膚淺、過於樂觀、油腔滑調、過於自信且疏忽大意。您或會認為I過於霸道，並亦會尋求外部權威來偏離其要求。您往往會指出可能發生的危險與問題，並堅持提供事實和細節，但不會用資料駁倒I。

處理關係的技巧：友好並讚美他人，I非常渴望建立關係，而且並不像您想像得那麼膚淺。聽取他們的想法，讚賞他們的成就。

C與S

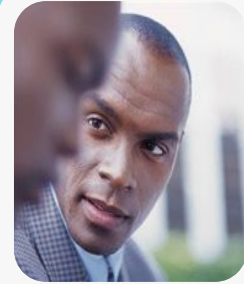
C會傾向於認為S冷漠、麻木、太接受、寬容、佔有欲強，自滿且漠不關心。對於合作的重要性以及面對風險保持謹慎（尤其是在決策時）的必要性，您贊同S的觀點，但或會覺得其不夠精確。

處理關係的技巧：S欣賞輕鬆且緩慢發展的關係，但較之您，他們會於個人方面投入更多精力。表達對個人細節的讚賞。另外，讚揚和欣賞他們出色完成的任務，而非其成就。

C與C

您最可能會認為其他C準確、全面、系統，且是平易近人的完美主義者。由於雙方均關注細節，因此可以很好地協同工作。與其他C一同工作時，雙方均傾向於就專案展開合作，並開發廣泛的控制系統。具有較強C風格之人對正確的渴求往往超過對時限的關注；兩名C往往會競爭誰「更正確」。

處理關係的技巧：保持自然，並以緩慢的節奏前進；談論事實和細節。確保掃除威脅雙方關係的任何明顯障礙。在與對方會面前，仔細計畫並做好充分準備。接受並鼓勵彼此的疑慮和疑問。確保在要求對方做出決定之前，給予其充裕時間來考量資料。



提高
溝通

溝通僅對真正致力於溝通的人方有效。

- John Powell

溝通

工作表

溝通技巧工作表

圖形的變化反映了您的應對方法。環境的變化會對人的個性產生深遠影響。通常情況下，因壓力或環境變化，人們從圖一至圖二會發生顯著變化。透過認識這兩幅圖形之間的差異或變化，我們可瞭解我們本能的應對機制，並指引我們如何於未來更好地適應壓力。

說明：您的每幅圖形皆展示了您個性的不同方面。仔細看看其中變化，獲得寶貴見解。請參考這兩幅圖形（如有必要，將其用作概覽圖中的參考資料）。比較這兩幅圖形上的D、I、S、和C點。最後，請閱讀答案分析，並考量您的環境如何影響您的決策、動機、行為和口頭訊息。

D變化：

比較圖1和圖2。在圖2中，您的「D」點高於還是低於圖1中的「D」點？考量字母向高點或低點移動的幅度。值升高表明在壓力大的情況下，此人希望獲得更多控制權。如D大幅上升，表示您或會在面臨壓力時要求獲得更多控制權。值降低表明在壓力大的情況下，此人希望獲得更少控制權。如D大幅下降，表示您或會希望別人帶領您，而您會服從其領導。

I變化：

比較圖1和圖2。在圖2中，您的「I」點高於還是低於圖1中的「I」點？考量字母向高點或低點移動的幅度。值升高表明在壓力大的情況下，此人希望獲得更多社會影響力。如I大幅上升，表示您或會試著使用您的溝通技巧來消除歧見。值降低表明在壓力大的情況下，此人希望獲得更少社會影響力。如I大幅下降，表示您較少依賴口頭方式達成決議。

S變化：

比較圖1和圖2。在圖2中，您的「S」點高於還是低於圖1中的「S」點？考量字母向高點或低點移動的幅度。值升高表明在壓力大的情況下，此人希望獲得更安全的環境。如S大幅上升，表示您或傾向於避免任何衝突並堅持等待，直至出現更有利之環境再進行任何變動。值降低表明在壓力大的情況下，此人無需更安全的環境。如S大幅下降，表示您在決策時更為衝動。

C變化：

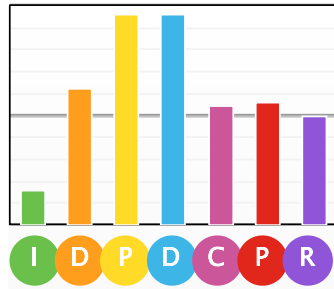
比較圖1和圖2。在圖2中，您的「C」點高於還是低於圖1中的「C」點？考量字母向高點或低點移動的幅度。值升高表明在壓力大的情況下，此人希望在做出決定前瞭解更多資訊。如C大幅上升，表示您或希望獲得更多資訊，然後再做決定。值降低表明在壓力大的情況下，此人在做出決定前無需瞭解更多資訊。如C大幅下降，表示您或會憑直覺做出決定。

您哪一點的上升或下降幅度最大？在您如何應對壓力這一問題上，這說明了什麼？

您的應對方法可幫助您還是阻礙您做出決策？在應對壓力時，您如何使用該等資訊來幫助您發現可能存在的盲點？

PowerDISC™

您的領導力優勢

**影響** - 限定用途

您喜歡在團隊中工作，並由其他成員作為領導承擔勸說和託付工作。您可能具有出色的領導和演講技巧，但如讓您承擔該等工作，您或會感覺不舒服，而是寧願運用您的技能承擔輔助性工作。

指揮 - 高度發達

您可能剛選擇監督另一專案的實施，尤其是時間緊迫的專案。您的團隊重視您的工作操守。有時您或會顯得有點冷漠，但您對細節的關注和您的內在驅動力使別人尊重您，並瞭解您對團隊的巨大價值。試著花些時間去瞭解其他團隊成員，為建立關係所花的時間不會白白浪費。

處理中 - 極端焦點

您往往會忘記，流程再出色，沒有成果亦是枉然。偶爾轉移注意力，多關注目標，而非您可能愈陷愈深的具體步驟。自主做決定，並一直貫徹到底。您總是傾向於採取「準備，瞄準，準備，瞄準」的方法，但您卻很難扣動扳機。射擊吧！不要害怕改變！

選派 - 極端焦點

您需要積極生活，對您所做之事更為主動。您傾向於過度分析細節，以至完全不為目前狀況做出任何努力。您總是傾向於採取「準備，準備，準備」的方式。試著採取「準備，瞄準，射擊！」的方式。決定自發做些有趣的事情，結交新朋友，或去令人興奮的新地方。

建立 - 高於平均

您喜歡利用您的創造力完善其他團隊成員開發的基本概念。您可監督並予以幫助，確保對其他可能失敗的領域負有責任。

堅持 - 高於平均

別人喜歡和您一起工作，因為您做事總會超出份內工作，使整支團隊表現出色。您會堅持採用親力親為的做法，並讓別人明顯看出您是團隊中的一員。

涉及 - 高於平均

您重視關係，並且知道需做些什麼來培育關係。您盡心盡力讓新的團隊成員感到受歡迎，並希望成為團隊一員。

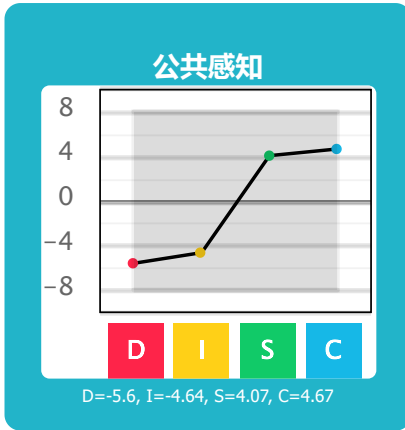
為實現有效領導，發展良好的溝通技巧絕對必要。領導者必須能夠分享知識和想法，並向他人傳達緊迫感和積極性。如領導者不能清楚地獲知訊息並激勵他人採取行動，那麼是否掌握訊息甚至無關緊要。

- Gilbert Amelio

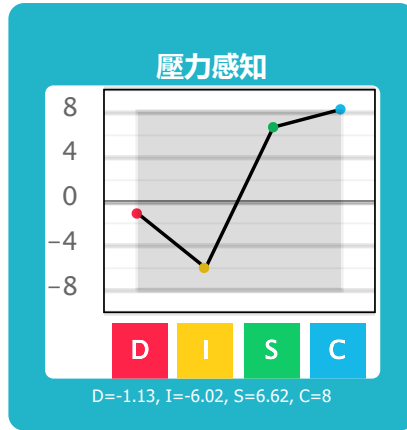
評分資料

圖形頁面

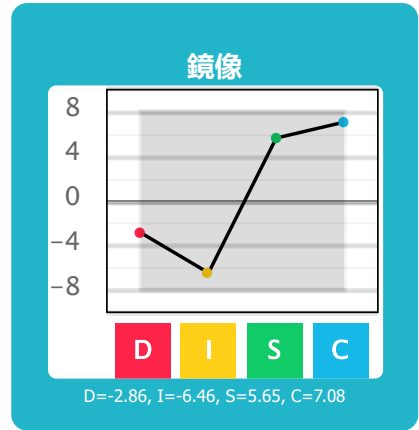
個性風格圖



原始分數 D=1, I=1, S=9, C=7



原始分數 D=7, I=10, S=1, C=0



原始分數 D=-6, I=-9, S=8, C=7

圖形說明頁

這三幅圖形各自揭示了不同環境條件下行為的不同快照。在既定環境中，圖1顯示「公我」；圖2顯示「私我」；圖3顯示「自觀我」。

這三幅圖形或快照的定義詳述如下。

圖1 - 面具，公我

他人所預期的行為

每個人皆是依據其認為他人對自己行為的期望採取行動。此行為是公我，即投射給他人的性格。有時，人們的真我與公我並無區別。然而，公我恰似一個面具，或與「真」人截然不同。圖1是依據性格系統中「最符合」選擇繪製而成，因此改變的可能性最高。

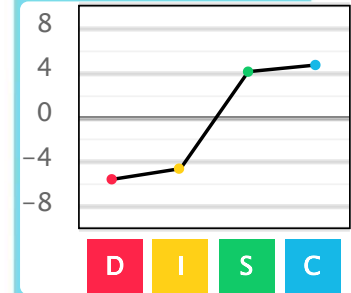


圖2 - 核心，私我

面對壓力做出本能反應

每個人皆從以往經驗中學會如何反應，因此，人們接受與自己相關的行為。在面對壓力或感到緊張時，該等曾經習得的行為會表現得更為顯著。該等行為屬於自然且根深蒂固的反應，因此最不可能改變。人們在壓力下的行為或會完全不同於其在圖1和圖3中的行為。圖2是依據性格系統中「最不符合」選擇繪製而成，因此改變的可能性最低。

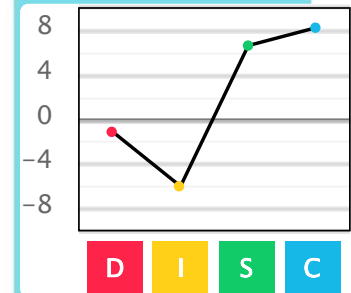
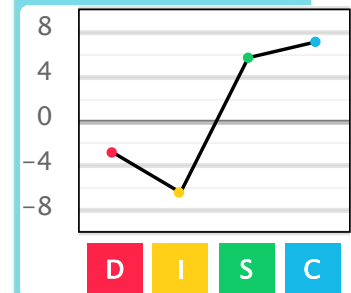


圖3 - 鏡像，自觀我

自我形象，自我認同

每個人皆以特定的方式設想自我。圖3顯示了對於自我、自我形象或自我認同的心理圖形。圖3將人們從以往經驗中學到的回應方式與從環境中汲取的目前預期行為相結合。人們的看法或會發生改變，但通常是在環境要求不斷變化的基礎上漸進發生。圖3依據圖1與圖2之間的差異繪製而成。



圖形說明頁

續

不同的圖形表示改變或轉變

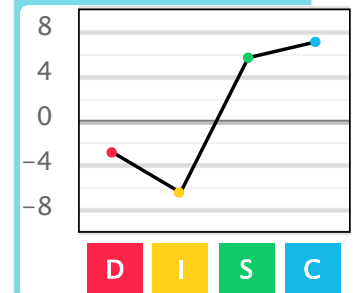
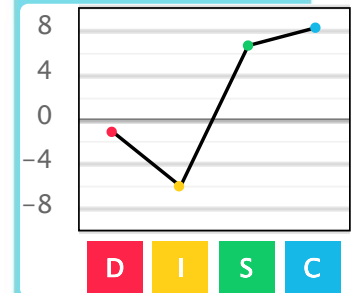
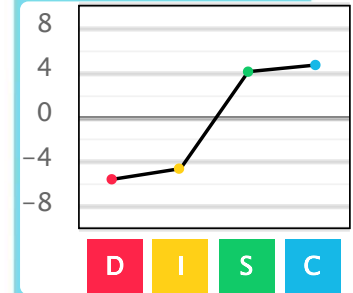
- 如圖1與圖2不同，則表示環境要求迫使此人做出與其本質或本能行為極不相稱的行為。在這種情況下，此人試著修正其行為，以滿足環境要求，且最有可能感到壓力。
- 如圖1與圖2不同，但與圖3類似，則表示此人已能夠在無需改變其核心之前提下成功地改變其行為，以滿足環境要求。此人或會對圖3中所示的行為（自觀我）感到相當自在，而且可能不會感到有壓力。
- 如圖1與圖3不同，則表示此人可能試著改變行為，以迎合新環境的要求，並且此人處於成長期（會感覺些許不適）。在此調整期間，此人的行為或會產生波動。

類似的圖形表示要求極少變化

認為目前環境要求（圖1）與其過去（圖2）要求相似之個人需略微改變其自我認知（圖3）。這或是因為下列任一因素：

- 目前環境所要求的行為與過去的要求類似。
- 此人控制別人對他/她的要求。
- 目前環境所要求的行為與過去的要求不同。然而，此人未改變行為，而是選擇增加風格。為此，此人選擇與其風格互補之人士交往，從而獲得綜合優勢。

您的風格關鍵字精準者 (CS)(CS)和本報告之內容均來自圖3。



行動計畫

改善人際關係的技巧

Sample之行動計畫

本工作表係幫助您和定期與您交往之他人進行有效溝通的工具。我們的目標是幫助您最大限度地提高您的優勢，並將潛在局限性之影響降至最低。它反映了與您的總體風格相通的、與工作相關的一般特徵，而並非直接來自您的圖形。

在本部份中，您將有機會與同事、僱主、朋友、配偶等一起坐下來評估您的個性風格，以使您向熟悉您的人尋求反饋意見。完成本部份評估時並不一定要有其他人在場，但這樣做是有益的。如您想要向他人尋求反饋，則可列印出報告，向其展示。

說明：

第1步： 下列項目是您及您最親密的聯絡人需要一同反思的領域。列印出報告後，請將本頁交給瞭解您的其他人（同事、團隊成員、教師、家庭成員、朋友），並要求其閱讀每個項目。他們應考量其是否認為相關項目可用於形容您的特徵。然後，在各項目旁勾選「是」或「否」。鼓勵進行開放式對話，且應討論任何盲點（您所未知的個性方面）。由於溝通是雙向行為，建議雙方互相填寫對方的工作表。

有能力且穩健	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	和平且善於外交	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
需要額外的自我激勵	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	具有良好的管理能力	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
難以開始任務	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	避免衝突/對抗	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
有時粗心或低效	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	面對壓力表現良好	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
不願接受其他想法	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	尋求捷徑	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
嚴守時間/計畫	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	忽視他人感受	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
過度關注自我/他人的缺陷	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	堅持且一絲不苟	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
不願開始新專案	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	井然有序且組織性強	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
規劃時間過長	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	更偏好分析，而非實踐	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
看到問題/找到解決方案	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	富有創意且足智多謀	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N



行動計畫
改善人際關係的技巧

人是思想的產物。思想塑造性格。

- Mahatma Gandhi

行動計畫

續

第2步：現在，請選擇最有可能受益於集中注意力的三個項目。討論並確定具體成果以及達成成果所需的合理時間限度。在所提供的空格中填寫詳情，以及有助於實現具體成果的備註。設定一個日期（從現在起的60-90天），屆時與您的聯絡人討論，以審查您的進步。與您一同完成此評估的人對您的成長至關重要，他/她應幫助您，確保您對您的計畫負責。

1. 我將重點關注的首個項目：

- 審查日期：

- 我將針對該項目於未來60至90天採取的具體行動：

- 需處理的具體問題

2. 我將重點關注的第二個項目：

- 審查日期：

- 我將針對該項目於未來60至90天採取的具體行動：

- 需處理的具體問題

3. 我將重點關注的第三個項目：

- 審查日期：

- 我將針對該項目於未來60至90天採取的具體行動：

- 需處理的具體問題



行動計畫
改善人際關係的技巧

我們終身都在持續塑造我們的個性。如我們完全瞭解自己，便沒有存活的必要了。

- Albert Camus