



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

## **Sample Report**

風格：沉思者

**PeopleKeys - DISC Report**

2022年9月16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**

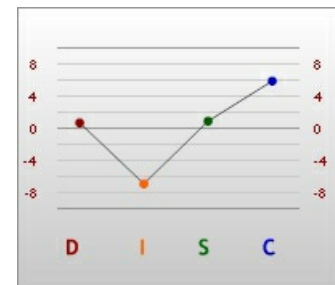
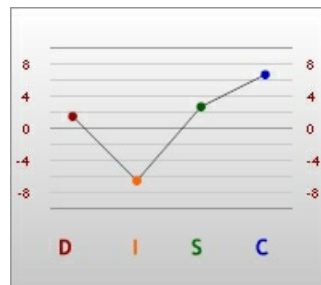
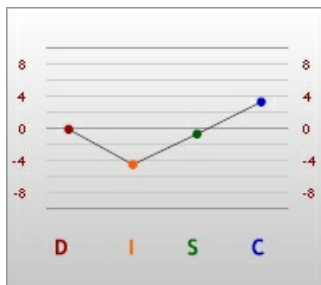


下圖可幫助您深入透析行為的四個維度。

	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「沉思者」。

作為一名「沉思者」風格的人，Sample注重細節，且設定了較高的標準。「沉思者」善於分析和採取邏輯思維。他們追求最佳表現，認為總會有改進餘地。「沉思者」往往具有競爭力，希望能以最佳品質完成任務。Sample對人很敏感，但其注重邏輯且以任務為導向的一面亦會很容易地展現出來。Sample喜歡因高品質的工作而受到讚賞。「沉思者」能夠推動任務不斷向前，並實現自己的目標。Sample非常善於集中注意力處理手頭任務，沉穩且可靠。

Sample喜歡於小團隊，而非大團隊中工作。「沉思者」善於解決特定情境中的問題，並會積極認真與他人合作以解決衝突。他們工作時不緊不慢，對需要向他人開放心扉的情況不會急於參與。在維持關係時，以及在思維過程和工作中，他們或會小心謹慎並注重分析。「沉思者」做決策時需要一定的時間，並希望研究事實和資料後再做決定。對其而言，精準至關重要。如他人批評「沉思者」的工作，他們或會爭辯，因為他們的主要目標即是確保準確。

由於積極主動，「沉思者」能夠推進專案，但他們不容許品質受到損害。當他們參與某一情況時，他們希望正確地行事。Sample對他人很敏感，並努力做到最好。「沉思者」關心他人，但似乎情感不易外露。「沉思者」注重「事實」，同時亦會表達善意，他們可能因為注重協定、事實和細節而忽略對他人而言的最佳解決方案。

Sample是一個非常有創意的人，往往願意針對問題尋求新的解決方案，並且自我激勵，以較快節奏達成目標。Sample喜歡新挑戰，並且通常能夠輕鬆地做出決定，即便面對壓力亦是如此。

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認可良好合作關係的價值，對他人非常有耐心和愛心。此人通常保持平靜放鬆，生活節奏平緩，甚至在或會激怒他人的情況下亦能保持平靜。Sample喜歡充當和事佬的角色，解決問題時，他們會嘗試仰仗已有顯著成效的成功策略。

熱衷於蒐集事實，並且「照章」行事。如他人批評其工作，尤其是在對方未仔細審查所有資料之情況下，此人或會十分敏感。Sample在實施新專案前會闡明預期，並努力工作以達到標準。Sample通常會維持整潔有序的工作環境。

善於分析，有條不紊  
自我意識強，設定目標  
善於解決問題，有競爭力  
安靜，以任務為導向，意志堅強

#### 一般特徵

完成工作和專案  
擁有設計和實施解決方案的權力和權威  
其他人願意幫助其實現目標  
獲得實現成功所必要的工具

#### 動力來源

能夠設計和貫徹想法  
具有挑戰性且可以完成的任務和活動  
因作品品質高而得到認可  
花時間獨自工作和思考

#### 我的理想環境

# 歷史人物

## 與你的個性相同的著名人物

**Alfred B. Nobel**  
1833-1896

Swedish Inventor and Philanthropist

Nobel first achieved notoriety demonstrating the Contemplators analytical and logical nature. When he was only thirty-three he invented a safe and manageable form of nitroglycerin he called dynamite. The development of dynamite made him a multi-millionaire. He used his money to create an industrial empire manufacturing many of his other inventions. Nobels inventions allowed him to amass a huge fortune, but left him with a significant regret. He always felt that his inventions would be used by industry, but was personally shocked to see them being used as a tool of war. Determined to do something to reverse the impact of this unforeseen turn of events, he left his fortune in trust to endow annual prizes for physics, chemistry, physiology or medicine, literature, and peace.

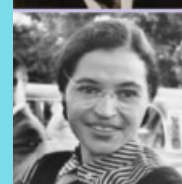
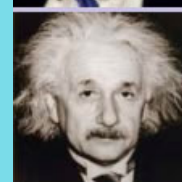
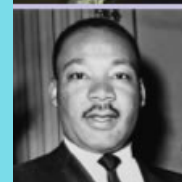
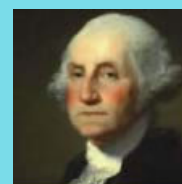
"Hope is natures veil for hiding truths nakedness."

**Aristotle**  
384-322 BC

Greek Thinker

One of the greatest figures in the history of Western thought, Aristotle displays the logical and analytical nature of the Contemplator. At the age of seventeen, he went to study with Plato, staying until he was about forty. After traveling for ten years as a professor, he returned to Athens and founded his own school, the Lyceum. Aristotles writings represented an enormous compilation of materials that discuss virtually every field of knowledge: logic, metaphysics, ethics, politics, rhetoric, poetry, biology, zoology, physics, and psychology. The precise nature of his teaching, a hallmark of the Contemplator, is evident from the notebooks of the students who studied under him. Aristotles methods of study were systematic and logical. He would consider an idea and progress from one element to the next, considering each new fact in turn so as to build a logical pattern of understanding.

"It is the mark of an instructed mind to rest satisfied with the degree of precision which the nature of the subject admits and not to seek exactness when only an approximation of the truth is possible."



# 溝通

## 具有沉思者風格

請記住，「沉思者」可能想要：

- 有權威，能夠促進成長的任務，採取「底綫」方法，能夠實現目標，能夠指揮和領導

最懼怕的事：

- 因拒絕或批評而使安全感受到威脅

與「沉思者」風格的Sample溝通時，務必：

- 提供資訊以支援觀點
- 真誠地欣賞其努力
- 關注任務；記住他們需要的是結果
- 忠誠
- 提供他們所需的所有資訊
- 給他們足夠的應對時間
- 認可他們的高品質工作

與「沉思者」風格的Sample溝通時，切勿：

- 獨自滔滔不絕
- 專注於問題
- 批評或直接質疑他們
- 一概而論，或無法為觀點提供支援性證據

分析資訊時，「沉思者」風格的Sample或會：

- 獨立工作，或與一兩位親密同事合作
- 忽視人的因素，並基於事實做出決定
- 不確信其所擁有的資訊
- 提供創新且進步的系統和想法

激勵特徵

- 激勵性目標：率先實施新流程，實現既定目標
- 評價他人的方式：正確地溝通，妥善正確地完成任務
- 影響他人的方式：完成高品質的工作
- 對團隊的價值：具備出色解決問題的能力，善於分析，可堅定地完成任務
- 過度使用：坦率，批評
- 對壓力的反應：過於善於分析，冷酷，不敏感
- 最懼怕的事：嘲諷，批評
- 需改進的方面：更敏感，降低防衛意識，更友善



擁有知識，但缺乏智慧。

- Alfred Lord Tennyson

# 溝通

## 具有沉思者風格

### 對團隊的價值：

- 重視團隊合作以實現成果
- 穩重；不會過分衝動
- 促進高品質的工作和結果
- 做事有始有終

### 「沉思者」在團隊中擁有以下積極特徵：

- 強有力的領導
- 善於傾聽
- 獨立自主
- 創造性地達成結果
- 關注目標
- 出色地完成任務
- 做好準備，善於演說
- 克服障礙
- 提供指引和領導
- 在實踐前會先驗證其理念
- 平等地權衡且有風度
- 完成高品質的工作
- 無懼挑戰
- 親歷親為的管理者

### 「沉思者」的個人成長空間：

- 努力鼓勵他人
- 更經常地表達感受
- 減少控制慾和指揮慾
- 更加欣賞他人的意見、感情和慾望
- 讓他人更能感覺是團隊的一員
- 與他人分享資訊



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、D和S**繪製於中線以上，因此您的風格關鍵字為「沉思者」。

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：

- **強有力** 充滿力量；強大；有力
- **承擔風險** 願意冒險；參與危險行為
- **喜愛冒險** 興奮或危險的舉動
- **果決** 解決糾紛，回答問題
- **好奇** 傾向於詢問很多問題；好奇心旺盛

**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** 沉默或不願溝通；不願說話；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** 持續長久；穩定；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** 力求完善，完美無瑕；準確
- **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



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使用與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。



溝通僅對真正致力於溝通的人方有效。

- John Powell

## 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。

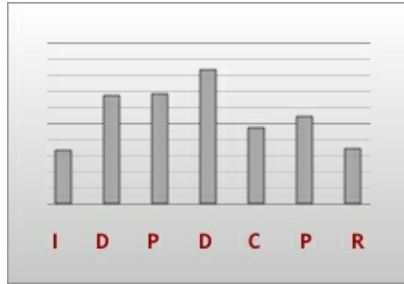
### C變化:

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？*

## 您的領導力優勢

**影響** - 良

影響並託付他人並非您最渴望的角色，但如偶爾需這麼做，您亦能接受。您喜歡被視為團隊中的一員，而非接受個人認可。

**指揮** - 高效

您可能剛剛如期完成任務，而且完成了最高品質的工作。您對自己確保事情得以完成的能力感到十分驕傲。花些私人時間與對您很重要的人相處。向團隊展示他們或不曾經常看到的您的某些個性。實際上，如您花些時間建立關係，會更容易完成工作。

**處理中** - 高效

您確定工作理念並圍繞理念建立可行工作模型的能力是非常寶貴的。您喜歡親力親為，而且會堅持到底，並出色完成工作。您是忠誠的團隊成員，與其他團隊成員相互認同。

**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** - 好

您更願意在您有經驗且獲得切實成果的領域持續工作。有時您喜歡放慢步伐，確保在完成一項專案後再啟動另一項。

**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** - 尚可的

有時，開展有意義的對話似乎是例行公事，而您不會讓別人知道您的個人私事。您進行的大多數談話往往是「閒聊」，但您容許自己的生活裡有幾個親近的人。

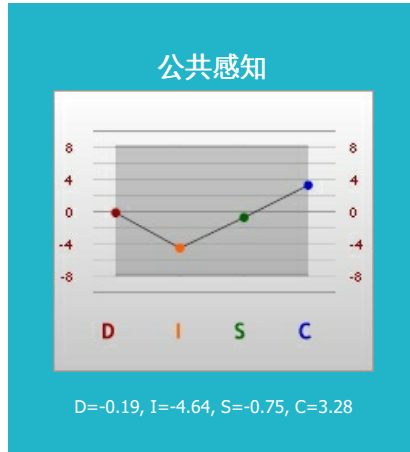
為實現有效領導，發展良好的溝通技巧絕對必要。領導者必須能夠分享知識和想法，並向他人傳達緊迫感和積極性。如領導者不能清楚地獲知訊息並激勵他人採取行動，那麼是否掌握訊息甚至無關緊要。

- Gilbert Amelio

# 評分資料

## 圖形頁面

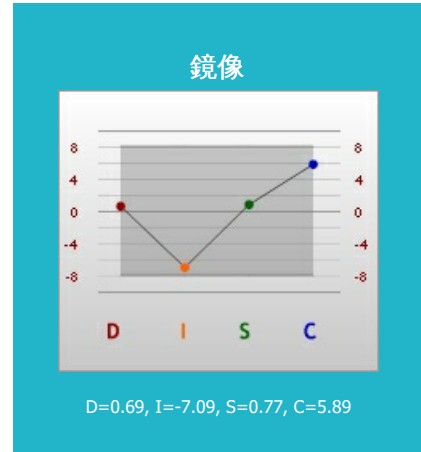
### 個性風格圖



原始分數 D=6, I=1, S=4, C=6



原始分數 D=4, I=11, S=4, C=1



原始分數 D=2, I=-10, S=0, C=5

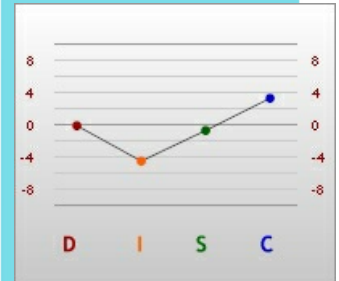
這三幅圖形各自揭示了不同環境條件下行為的不同快照。在既定環境中，圖1顯示「公我」；圖2顯示「私我」；圖3顯示「自觀我」。

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

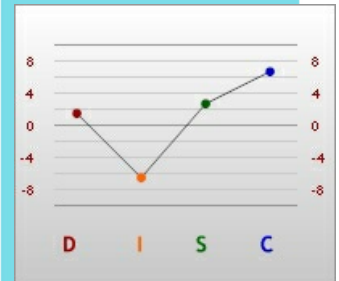
每個人皆是依據其認為他人對自己行為的期望採取行動。此行為是公我，即投射給他人的性格。有時，人們的真我與公我並無區別。然而，公我恰似一個面具，或與「真」人截然不同。圖1是依據性格系統中「最符合」選擇繪製而成，因此改變的可能性最高。



## 圖2 - 核心，私我

### 面對壓力做出本能反應

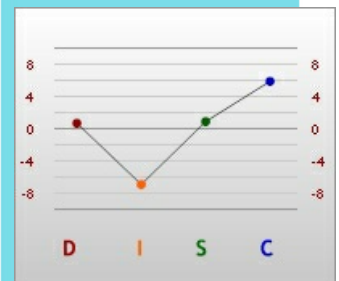
每個人皆從以往經驗中學會如何反應，因此，人們接受與自己相關的行為。在面對壓力或感到緊張時，該等曾經習得的行為會表現得更為顯著。該等行為屬於自然且根深蒂固的反應，因此最不可能改變。人們在壓力下的行為或會完全不同於其在圖1和圖3中的行為。圖2是依據性格系統中「最不符合」選擇繪製而成，因此改變的可能性最低。



## 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

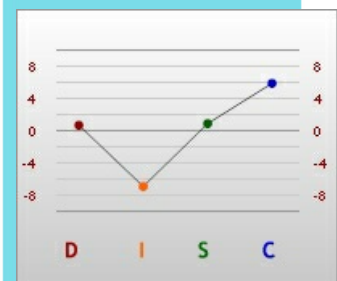
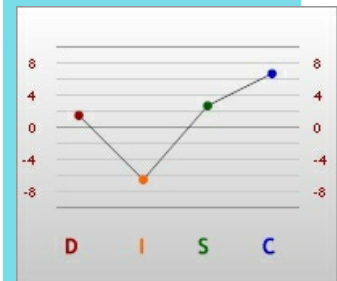
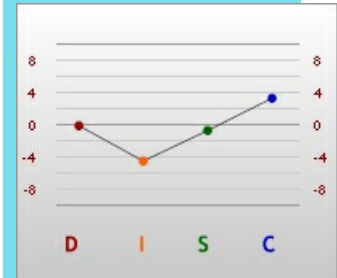
- 如圖1與圖2不同，則表示環境要求迫使此人做出與其本質或本能行為極不相稱的行為。在這種情況下，此人試著修正其行為，以滿足環境要求，且最有可能感到壓力。
- 如圖1與圖2不同，但與圖3類似，則表示此人已能夠在無需改變其核心之前提下成功地改變其行為，以滿足環境要求。此人或會對圖3中所示的行為（自觀我）感到相當自在，而且可能不會感到有壓力。
- 如圖1與圖3不同，則表示此人可能試著改變行為，以迎合新環境的要求，並且此人處於成長期（會感覺些許不適）。在此調整期間，此人的行為或會產生波動。

### 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。

您的風格關鍵字沉思者(CSD)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。

井然有序且組織性強	<input type="checkbox"/>	忽視他人和感受	<input type="checkbox"/>
堅持高標準/完美主義者	<input type="checkbox"/>	堅持且一絲不苟	<input type="checkbox"/>
不願開始新專案	<input type="checkbox"/>	規劃時間過長	<input type="checkbox"/>
經濟/高效	<input type="checkbox"/>	更偏好分析，而非實踐	<input type="checkbox"/>
看到問題/找到解決方案	<input type="checkbox"/>	有時會自我解嘲	<input type="checkbox"/>
富有創意且足智多謀	<input type="checkbox"/>	十分難以取悅	<input type="checkbox"/>
以目標為導向	<input type="checkbox"/>	對錯誤容忍度低	<input type="checkbox"/>
不分析細節	<input type="checkbox"/>	善於組織	<input type="checkbox"/>
尋求務實的解決方案	<input type="checkbox"/>	迅速行動	<input type="checkbox"/>
往往唐突/過於直接	<input type="checkbox"/>	避免衝突/對抗	<input type="checkbox"/>



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



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