

人格特質問卷(DISC)

填答日期: ___年___月___日

下列五題在四選項中相較，請依照「最像自己 7 分、次像自己 5 分、有點像自己 3 分、不像自己 1 分」等級，直列填入計分欄

- | | |
|-----------------|--------------|
| 1. D) 堅定、固執 | I) 有說服力、善表達 |
| S) 溫和、文雅 | C) 謙虛、容忍 |
| 2. D) 喜歡冒險、膽子很大 | I) 團體中活力的來源 |
| S) 節制、穩健 | C) 嚴格、考究 |
| 3. D) 有決心、有決斷力 | I) 使人心服、善於遊說 |
| S) 善良、和諧 | C) 謹慎、小心 |
| 4. D) 有競爭力、有進取心 | I) 頑皮、開朗 |
| S) 親切、誠懇 | C) 順從、善思考 |
| 5. D) 堅持、有魅力 | I) 樂觀、好玩 |
| S) 寬大、仁慈 | C) 正確、準備 |

計分表

題 1		題 2		題 3		題 4		題 5		合計
D1		D2		D3		D4		D5		
I1		I2		I3		I4		I5		
S1		S2		S3		S4		S5		
C1		C2		C3		C4		C5		
合計	16		16		16		16		16	80

參考改寫自網址: <http://www.redcross.org.tw/RedCross/upload/ksh/1016/1023/1109-1.doc>

請向正修科技大學學生輔導中心生涯學習站諮詢，將可得到更多性格特質解釋

諮詢預約專線:07-7310606 轉 1128 洽值班輔導老師

人格特質分析

得分最高的則代表你屬於這一類型；但最高分者代表你偏向的類型；若兩者同分如 A 及 B 同分則選前者，即你是 A 類型的人。

若所有分數都界於 18~29 之間，則變色龍。

人格類型	象徵動物	特質優點	缺點	得分
支配型 Dominant		天生領袖、點子多、不害羞、講效率、接受挑戰、行事果決、勇往直前、指揮者、追求權力	不體貼、不會謙虛有理、不善讚美、沒耐心、善變不會取悅別人、不能忍受別人的笨	
影響型 Influencing		社交者、樂觀主義、愛表現、注重人際關係、熱心、有創意、愛說話(說自己)、追求認同、有趣、具說服力、不怕陌生人、注重友誼、活力充沛、追求舞台	話太多、天馬行空、情感衝動、注意力不持久	
安定型 Security		協調者、追求穩定、好的傾聽者、友善、情緒穩定、重團隊合作、關心別人的感覺、寬容別人、注重工作細節	害怕做重大決定、不願改變、怕衝突、過分小心、猶豫不決	
分析型 Critical		思考者、追求資料、完美主義、有長期目標、嚴謹重分析和邏輯、深思熟慮、細心、會安排優先次序、井然有序	吹毛求疵、把問題複雜化	

人格類型	個性	說話內容	行為舉止	語調	在乎
支配型	外向	話多、肯定句	談工作目標績效	速度快、自信握手堅定、保持眼神接觸	What
影響型	外向	話多、肯定句	談感覺、觀念	語調多變化、臉部表情豐富	Who
安定型	內向	話少、疑問句	考慮別人、詢問意見	和善、誠懇、慢條斯理、有風度	How
分析型	內向	話少、疑問句	要求提出計劃	少抑揚頓挫、撲克臉、無身體接觸	Why

適應各類型的職場交戰守則

支配型

- ❖ 儘可能支持他所追求的目標
- ❖ 將往來關係公式化
- ❖ 如果不同意對方的看法，得根據事實而非個人的感覺
- ❖ 要精確、有效率且井井有條
- ❖ 推薦有支持論點的變通行動方案
- ❖ 迅速進入主題重點
- ❖ 強調具競爭力的績效表現及成長契機

影響型

- ❖ 儘可能支持他們的計劃、點子及夢想
- ❖ 保持愉悅、有活力，步調要快速
- ❖ 原諒他們偶爾分心，且別急著開始討論事情
- ❖ 試著別與他們爭辯——你很少會贏
- ❖ 表現的熱心、自動自發而且隨和
- ❖ 向他們解釋這項行動將能加強他們的形象
- ❖ 別與他們討論細節問題

安定型

- ❖ 儘可能表現真誠友善及支持他的感覺
- ❖ 給他時間信任你
- ❖ 當你們看法不同時，應討論個人感覺而非討論事實
- ❖ 以比較緩慢、非正式但持續的步調進行
- ❖ 表現出積極傾聽的態度
- ❖ 保證所有的風險都會在合理的範圍內儘可能減少或被處理

分析型

- ❖ 儘可能支持他們有條理、思慮縝密的方法
- ❖ 用行動展現你的承諾，而非只是嘴巴上說說而已
- ❖ 要注意細節、精確性及邏輯性
- ❖ 列出所有計劃的優缺點
- ❖ 提出堅定、明確的證據
- ❖ 堅持遵循既定的程序
- ❖ 承諾新的決策絕不會對他造成傷害

與各種類型應對注意事項

老虎—實際(支配)型

- ❖ 在乎事情達程度與效率
 - ~~處理心情後，別忘記盡快進入問題重點
- ❖ 喜歡對等的權力關係
 - ~~較容易咄咄逼人，故需讓對方知道你可以處理事情
- ❖ 主動表明自己的需求
 - ~~不可直接詢問他的需求或底限，莫迴避重點，有問題時不妨直言
- ❖ 處理結果比過程重要
 - ~~與其在乎交談氣氛，不如直接切入核心

孔雀—社交(影響)型

- ❖ 為擴大自己的說服力和影響力，較易誇大奇詞
 - ~~認同他，多用同理心讓對方知道你重視他
- ❖ 喜歡繞圈子講話來緩和氣氛
 - ~~要懂得聽話中話，並歸納確認其重點需求
 - ~~可利用投其所好，適度轉移注意力
- ❖ 處理過程比結果重要
 - ~~在乎交談氣氛，需營造有利的溝通環境
 - ~~可多用三明治理論溝通，以獲得對方認同，爭取處理時間

無尾熊—親切(安定)型

- ❖ 表達語氣較溫和客氣
 - ~~多用同理心並以朋友的角度關心他，讓對方知道你重視他，但不可因此忽視對方
- ❖ 建議由服務人員主導
 - ~~多用引導方式了解對方需求，主動告知處理過程
- ❖ 處理過程比結果重要
 - ~~會體諒他人難處，請給予更多的關懷與安全感

貓頭鷹—分析型

- ❖ 喜歡實事求是的做事方法
 - ~~讓對方知道你也是這樣的工作價值觀，主動報告處理流程
- ❖ 冷靜理性反應問題
 - ~~不易帶入私人情緒且理智思考，建議多聽再回應
 - ~~在乎數據與程序，明確告知你能做什麼，莫含糊奇詞，有困難時不妨直言
- ❖ 處理結果比過程重要
 - ~~不在乎處理的人是誰，只要有效解決問題即可