



Laporan Dalam Talian DISC

Laporan Peribadi Untuk:

Sample Report

Fokus: Kerja

13/06/2016

Your Company
LOGO
Appears Here

Isi Kandungan

Pengenalan kepada Laporan Dalam Talian DISCstyles..... 3

BAHAGIAN I MEMAHAMI DIRI SENDIRI

Ciri-ciri Umum 4

Kekuatan Anda: Apa yang Anda Bawa kepada Organisasi..... 6

Motivasi anda (Kehendak) dan Keperluan..... 7

Motivasi Anda: Persekitaran Kerja Ideal 8

Tingkah Laku dan Keperluan Anda Di bawah Tekanan 9

Pelan Komunikasi 10

Kawasan Berpotensi untuk Peningkatan 13

Ringkasan Gaya Anda 14

Word Sketch: Gaya Disesuaikan 15

Word Sketch: Gaya Semulajadi 16

EGraphs Peribadi Anda 17

12 Hubungan Gaya DISC Bersepadu..... 18

Corak Paparan Tingkah Laku Anda..... 22

BAHAGIAN II MENGAPLIKASIKAN GAYA DISC

Mengaplikasikan Gaya DISC 23

Jadi Sekarang Apa?..... 24

Sumber DISC Tambahan..... 25

Penafian 26

Pengenalan kepada Laporan Dalam Talian DISCstyles™

Tahniah atas keputusan anda untuk mengambil Penilaian DISC Dalam Talian.

Ramai di antara kita membesar mempercayai kebijaksanaan melayan orang lain sepertimana anda ingin dilayan — Pedoman Penting. Kami kemudian menyedari bahawa satu lagi peraturan praktikal untuk digunakan iaitu apa yang Dr. Tony Alessandra panggil The Platinum Rule® — Layan orang lain sepertimana MEREKA mahu dilayan.

Dengan laporan DISC peribadi dan menyeluruh ini, anda mempunyai alat untuk membantu anda menjadi diri anda yang lebih baik dan membantu anda bertindak lebih matang dan produktif. Kemudian anda boleh membangunkan dan menggunakan lebih banyak kekuatan semulajadi anda, di samping mengenal, meningkatkan dan mengubah suai batasan anda. Laporan ini tidak berurusan dengan nilai-nilai atau penghakiman. Sebaliknya, ia menumpukan pada kecenderungan semulajadi anda yang mempengaruhi tingkah laku anda.

Sistem Dalam Talian DISC kami memberi tumpuan kepada corak, tingkah laku diperhatikan luaran menggunakan skala daripada kelangsungan dan keterbukaan yang dipamerkan setiap gaya. Kerana kita boleh melihat dan mendengar tingkah laku luaran ini, ia menjadi lebih mudah untuk “membaca” orang. Model ini adalah mudah, praktikal, mudah diingati dan digunakan. Lihat bahagian Empat Asas Carta Gambaran Keseluruhan DISCstyles laporan ini untuk ringkasan setiap gaya.

GAYA TINGKAH LAKU

Sejarah, dan juga kontemporari, penyelidikan mendedahkan lebih daripada sedozen model pelbagai perbezaan tingkah laku kita, tetapi ramai yang berkongsi satu bebebang yang sama: perkumpulan tingkah laku kepada empat kategori asas. Sistem DISCstyles memberi tumpuan kepada corak, tingkah laku diperhatikan luaran menggunakan skala daripada kelangsungan dan keterbukaan yang dipamerkan setiap gaya. Lihat jadual di bawah. Kerana kita boleh melihat dan mendengar tingkah laku luaran ini, ia menjadi lebih mudah untuk “membaca” orang. Model ini adalah mudah, praktikal, dan mudah diingati dan digunakan. Lihat halaman 24 laporan ini untuk ringkasan setiap gaya.

GAYA	KECENDERUNGAN
Dominan	Cenderung menjadi langsung dan terkawal
Mempengaruhi	Cenderung menjadi langsung dan terbuka
Kestabilan	Cenderung menjadi tidak langsung dan terbuka
Ketelitian	Cenderung menjadi tidak langsung dan terkawal

CARA PENGGUNAAN LAPORAN INI

Laporan DISC ini dibahagikan kepada dua bahagian. Bahagian I memberi tumpuan kepada pemahaman ciri-ciri gaya DISC anda. Sila ambil perhatian bahawa tidak ada gaya “terbaik”. Setiap gaya mempunyai kekuatan dan peluang peningkatan dan pertumbuhan berterusan yang unik. Apa-apa penerangan tingkah laku yang dinyatakan dalam laporan ini adalah hanya kecenderungan untuk kumpulan gaya dan mungkin atau mungkin secara spesifik berkenaan dengan anda secara peribadi. Bahagian II membincangkan konsep keupayaan menyesuaikan diri dan menawarkan beberapa pelan tindakan untuk anda dan orang lain yang berinteraksi dengan anda.

KESESUAIAN

Selain memahami gaya anda, laporan itu akan mengenal pasti cara-cara yang boleh anda aplikasikan kekuatan gaya anda atau mengubah kelemahan gaya anda untuk memenuhi keperluan prospek atau pelanggan tertentu. Ini dipanggil kebolehsesuaian. Ahli sains sosial memanggilnya kecerdasan sosial. Ia telah banyak ditulis akhir-akhir ini mengenai bagaimana kecerdasan sosial anda adalah sama pentingnya dengan Darjah Kecerdasan (IQ) anda untuk berjaya dalam dunia hari ini. Dalam beberapa kes, kecerdasan sosial adalah lebih penting daripada IQ. Konsep kebolehsesuaian dibincangkan secara terperinci dalam bahagian Apakah Tingkah Laku Kebolehsesuaian? laporan ini.

Bahagian I Memahami Diri Sendiri

Ciri-ciri Umum

Rawi di bawah berfungsi sebagai gambaran umum kecenderungan tingkah laku anda. Ia menetapkan tahap bagi laporan itu yang mengikut, dan menyediakan rangka kerja untuk memahami dan mencerminkan kepada keputusan anda. Kami sesekali telah menyediakan beberapa idea latihan supaya anda boleh memanfaatkan kekuatan anda bila-bila yang mungkin untuk memaksimumkan kejayaan peribadi anda.

Anda mempunyai keupayaan untuk memujuk orang lain, tidak dengan gambar-gembur, tetapi sebaliknya dengan kemesraan, keikhlasan, dan pemahaman. Ini mungkin dianggap kaedah pendekatan yang berhemah, tetapi juga mereka boleh membuat impak yang besar. Kemahiran ini datang dari gabungan "kekuatan," bersama-sama dengan hakikat bahawa anda cenderung untuk menjadi lebih sederhana apabila berurusan dengan orang.

Berkaitan dengan membuat keputusan, anda cenderung untuk mendengar dengan teliti alternatif sebelum membuat suatu keputusan. Keputusan yang anda cenderung untuk membuat adalah tidak mengejutkan atau reaksi krisis, tetapi perbincangan agak bernas yang diambil dengan cara yang dianggap skop yang penuh dengan hasil. Ini tidak bermakna bahawa semua keputusan anda tidak semestinya betul, hanya bahawa mereka telah diberitahu.

Skor anda seperti mereka yang bersedia untuk bersosial tanpa menjadi terlalu terkawal. Anda mempunyai keupayaan dan keyakinan terhadap projek dan boleh dilihat sebagai ikhlas dan tulus. Orang lain akan notis ini, membolehkan anda membina kepercayaan dan kredibiliti dengan mereka dengan mudah.

Jawapan anda menunjukkan bahawa anda tidak berniat untuk memaksa idea-idea anda sendiri pada orang lain dengan perintah, tetapi sebaliknya dengan menawarkan cadangan dipertimbangkan dengan teliti. Ini boleh menjadi punca utama kejayaan dalam pelbagai bidang. Ia membantu membina hubungan baik dan kredibiliti dengan orang lain dan kekuatan yang anda boleh menyatakan dalam cara yang asli. Kombinasi kemahiran mendengar, kemahiran orang dan keikhlasan semulajadi anda membolehkan anda untuk mempengaruhi orang lain dan dengan itu akan mempengaruhi keputusan juga.

Ciri-ciri Umum (sambungan)

Corak jawapan anda yang menunjukkan bahawa anda mempunyai gaya pendengaran yang menunjukkan belas ihsan. Seperti yang anda tahu, ini adalah satu Hadiah yang jarang berlaku. Beberapa kemahiran mendengar boleh diajar, tetapi yang wujud, pendengaran ikhlas menunjukkan bahawa ianya adalah sesuatu yang semula jadi.

Sample, corak skor anda menunjukkan tahap yang tinggi terhadap ketabahan dan kesabaran dalam mengusahakan projek-projek. Ini boleh menjadi penting terutama apabila tugas adalah panjang, terperinci, dan melibatkan pelbagai tugas-tugas peribadi atau kompleks. Di mana orang lain mungkin hilang sabar dan mungkin membolehkan kualiti keseluruhan terjejas, anda membawa nadi unik dan tempo yang boleh dijadikan model bagi orang lain.

Orang lain mungkin cenderung untuk mencari anda untuk mendapatkan bantuan atau nasihat. Ini adalah kerana mereka melihat anda sebagai yang sensitif kepada keperluan mereka, dan kerana anda memberikan keadaan yang stabil dan konsisten terhadap pandangan mereka. Anda akan dilihat sebagai jurulatih atau kaunselor yang mereka boleh harapkan untuk mendengar idea-idea dan input. Itu adalah baik, selagi ia tidak menjejaskan keupayaan anda untuk menyelesaikan tugas-tugas anda sendiri.

Anda menunjukkan keupayaan untuk bertemu orang-orang baru dengan mudah dan yakin. Sesetengah individu akan kurang bercakap tentang orang lain, tetapi anda bersikap ramah dan selesa dalam gaya anda yang menyebabkan orang ramai selesa dengan anda. Keyakinan anda juga membantu memberikan keyakinan peribadi tanpa perlu berasa sombong. Ia adalah sangat jarang berlaku di mana dalam masa yang sama menunjukkan keyakinan dan menjaga ego dan lain-lain cenderung untuk mengalu-alukan gaya ini.

KEKUATAN ANDA Apa yang Anda Bawa kepada Organisasi

*Anda kelihatan memaparkan ciri-ciri kekuatan anda agak konsisten. Untuk sebahagian besar, kualiti ini cenderung untuk meningkatkan keberkesanan anda dalam organisasi anda. Keutamaan Gaya Kerja memberi maklumat berguna kerana anda bekerja dalam pekerjaan atau kerana anda bekerja bersama-sama dalam satu pasukan atau projek keluarga. Mereka adalah bakat dan kecenderungan yang anda bawakan kepada kerja anda. Periksa dua kekuatan yang paling penting dan dua kecenderungan gaya kerja yang paling penting dan pindahkan ke dalam halaman **Ringkasan Gaya Anda**.*

Kekuatan Anda:

- Optimis anda membantu memotivasikan pasukan ke arah matlamat mereka.
- Anda akan dapat mencapai matlamat dengan bekerja dengan dan memberi sokongan kepada usaha orang lain dalam pasukan.
- Anda bekerja keras untuk mencapai matlamat dan objektif dalam pasukan.
- Anda sangat berorientasikan orang dan, hasilnya, dapat bercakap dengan orang-orang baru dengan mudah dalam kumpulan kecil atau besar.
- Anda membawa "faktor keikhlasan" yang tinggi terhadap keadaan dalam pasukan.
- Anda dapat membina hubungan positif dengan pihak-pihak berkepentingan samada dalaman dan luaran.
- Anda akan mampu untuk merundingkan konflik ke dalam situasi sama-sama menang.

Kecenderungan Gaya Kerja Anda Yang Anda Bawakan kepada Kerja:

- Anda cenderung untuk tidak memaksa idea-idea anda sendiri pada orang lain dengan memerintah, tetapi dengan menawarkan/mempertimbangkan cadangan-cadangan.
- Dalam bekerja, anda cenderung mengatakan "ya" lebih kerap daripada "tidak," bila ditanyakan untuk membantu dengan projek atau masalah seorang rakan sekerja.
- Di tempat kerja, anda cenderung untuk mempunyai sifat untuk bertahan kemarahan anda dan anda adalah seorang yang tidak mudah marah, walaupun anda boleh mengambil tindakan untuk melepaskan kemarahan itu.
- Anda optimistik dan mendorong untuk menjadi pekerja yang berkerja secara berpasukan, mampu menangguk ego anda bila bekerja dengan yang lain di mana mereka lebih suka mengawal keadaan.
- Sifat dan kepekaan empatetik anda terhadap orang boleh untuk memimpin orang lain mencari anda sebagai jurulatih atau kaunselor, atau meminta untuk membantu mereka dengan masalah peribadi atau berpasukan.
- Anda dilihat oleh orang lain dalam pasukan sebagai pendengar yang baik.
- Di tempat kerja, anda mempunyai keperluan yang kuat untuk bersabar, sopan, dan mewujudkan persekitaran yang baik terhadap pemegang yang berkepentingan dalaman dan luaran.

Motivasi Anda (Kehendak) dan Keperluan

*Apa yang mendorong anda? Orang didorong oleh apa yang mereka mahukan? Apa yang anda benar-benar mahukan? Tingkah laku kita juga didorong oleh keperluan kita. Setiap gaya mempunyai keperluan yang berbeza. Jika seseorang merasa tertekan, mereka mungkin memerlukan masa untuk bersendirian; sesetengah yang lain mungkin memerlukan masa bersosial di sekeliling ramai orang. Setiap orang adalah berbeza dan hanya memenuhi keperluan mereka. Lebih banyak keperluan kita dipenuhi, ia adalah lebih mudah untuk melaksanakan pada tahap yang optimum. Lihat dua pendorong yang paling penting (kehendak) dan dua keperluan yang paling penting dan pindahkan ke dalam halaman **Ringkasan Gaya Anda**.*

Anda Cenderung untuk Terdorong Oleh:

- Pengenalan organisasi, pasukan dan lain-lain dengan semangat tanggungjawab kerja yang telah ditubuhkan.
- Projek dan tugas yang menyediakan hubungan interpersonal, dan peluang untuk membantu pihak-pihak yang berkepentingan samada dalaman dan luaran.
- Bukti bahawa proses baru yang telah berjaya dalam permohonan yang sama.
- Penerimaan sebagai positif dan penyokong ahli pasukan dan organisasi.
- Budaya kerja yang menyokong aktiviti-aktiviti keluarga dan komitmen.
- Penyelia, Pengurus, atau Lembaga yang mengamalkan proses kepimpinan demokratik.
- Fleksibiliti untuk mengedarkan dan bercakap dengan pelbagai jenis orang.

Orang Dengan Corak Seperti Anda Cenderung untuk Memerlukan:

- pembahagian tanggungjawab yang terperinci, untuk mengurangkan keaburan dan kekeliruan.
- Rasa kepunyaan terhadap pasukan atau organisasi secara keseluruhan.
- Untuk menjadi lebih realistik dan bercita-cita tinggi dalam menetapkan tarikh akhir bagi projek-projek pasukan.
- Belajar untuk mengatakan "tidak lebih kerap bagi mengelakkan diri anda terlalu kurus".
- Untuk disimpan dalam Lingkaran maklumat mengenai projek-projek dan inisiatif dalam organisasi.
- Peningkatan sesuatu yang penting dalam membuat keputusan.
- Untuk mendapatkan lebih baik kawalan fail dan penyimpanan rekod.

Persekitaran Kerja Ideal MOTIVASI ANDA

*Semua orang bermotivasi...walau bagaimanapun; mereka didorong oleh sebab-sebab mereka yang tersendiri, bukan oleh sebab orang lain. Dengan memahami dorongan anda, anda boleh mewujudkan persekitaran di mana anda paling mungkin untuk memotivasikan diri sendiri. Lihat dua faktor persekitaran yang paling penting dan pindahkannya ke dalam halaman **Ringkasan Gaya Anda**.*

Anda Cenderung untuk Menjadi Paling Efektif Dalam Persekitaran Yang Menyediakan:

- Keadaan persekitaran berkerja yang mengandungi sikap positif dan semangat yang optimistik.
- Antara beberapa perkara stabil, aktiviti-aktiviti kerja yang diramalkan dan pelbagai beberapa dan perubahan secara tetap.
- Budaya kerja yang membolehkan untuk kepentingan semulajadi anda dalam membantu orang lain belajar dan membesar secara profesional.
- Sokongan dan penghargaan terhadap usaha-usaha individu anda.
- Tugas khusus yang juga melibatkan bekerja dan berkomunikasi dengan pelbagai orang.
- Budaya kerja yang mengambil masa dalam sistem, proses, dan orang-orang yang bekerja di sebaliknya.
- Tanggungjawab yang jelas dan garis-garis kuasa untuk mengelakkan kekeliruan atau pertindihan inisiatif.

I

Tingkah Laku dan Keperluan Di bawah Tekanan

Di bawah Tekanan Anda Mungkin Kelihatan:

- Cetek
- Tidak konsisten
- Impulsif
- Membazir masa
- Manipulatif

Di bawah Tekanan Anda Memerlukan:

- Prestij / Martabat
- Tindakan dan interaksi
- Untuk mendapatkan kredit

Tingkah Laku Biasa Anda dalam Konflik:

- I mungkin mengalami satu keinginan untuk mendapatkan sekalipun seseorang menghalang satu komponen utama agenda peribadi mereka; bagaimanapun, mereka tidak sangat berkemungkinan untuk mengikuti. I boleh memilih untuk terlepas pandang perkara itu supaya mengekalkan hubungan atau mereka mungkin hanya menyerang dalam kemarahan.
- Kemarahan mereka pada umumnya satu respon kepada satu serangan peribadi di mereka atau, mungkin, kegagalan seseorang menyokong mereka apabila mereka merupakan benar-benar mengharapkan bahawa sokongan orang. Sudah tentu I boleh mentafsirkan satu komen bercadang untuk merujuk satu masalah tugas berkaitan sebagai satu serangan peribadi, terutama jika ia mengambil berat sumbangan mereka terhadap masalah itu.
- I agak tidak selesa dengan konflik, pencerobohan dan kemarahan. I akan buat apa saja mereka untuk mengelak darinya.. Kalau boleh, I mungkin secara fizikal mengelak satu persekitaran mengisi dengan konflik atau kemarahan. Jika itu tidak mungkin, I mungkin akan mencari untuk menggunakan sifat suka berjenaka secara semula jadi mereka dan kebolehan bercerita untuk mengurangkan tahap ketegangan. Jika kedua-dua kerja pendekatan tidak menjadi, I boleh cuba untuk mengabaikan konflik. Memandangkan fokus kukuh mereka kepada perhubungan, bagaimanapun, taktik ini jarang sekali berjaya.

Strategi untuk Mengurangkan Konflik dan Meningkatkan Keharmonian:

- I mempunyai satu kecenderungan untuk "berfikir secara terbuka." Orang lain akan mengambil idea-idea "percambahan fikiran" sebagai satu perjanjian sebenar dan menjadi marah apabila "perjanjian-perjanjian" tersebut tidak sempurna. Jadi, biarkan orang lain tahu terlebih dahulu apabila anda hanya menjelajah idea-idea dan pilihan dan tidak menyatakan kesanggupan untuk melakukan sebarang tindakan.
- Pastikan anda memenuhi kesemua komitmen-komitmen anda. Jika anda tidak dapat memenuhi komitmen atau menepati tarikh akhir, maklumkan kepada orang-orang yang terlibat secepat mungkin. Jangan andaikan bahawa orang lain akan secara automatik melangkah bagi melindungi anda.

- Ambil masa menjelaskan perjanjian-perjanjian dan jangkaan-jangkaan orang lain. Jangan membuat apa-apa andaian tentang apa yang orang lain akan lakukan. Selalu mendapatkan satu komitmen khusus.

Tip dan Pelan Komunikasi untuk Yang Lain

Cadangan-cadangan berikut boleh membantu orang lain yang berinteraksi dengan anda memahami dan menyedari pilihan komunikasi anda. Untuk menggunakan maklumat ini dengan berkesan, kongsikannya dengan orang lain dan juga bincangkan pilihan mereka.

*Lihat dua idea yang paling penting ketika orang lain berkomunikasi dengan anda (pastikan & elakkan) dan pindahnya ke dalam halaman **Ringkasan Gaya Anda**.*

Apabila Berkomunikasi dengan Sample, PASTIKAN:

- Letakkan butiran secara bertulis, tetapi tidak merancang membincangkannya terlalu banyak.
- Sediakan jaminan-jaminan tentang maklumat dan keputusan.
- Bersikap berterus-terang, terbuka, dan sabar.
- Merancang beberapa masa tambahan dalam jadual anda untuk membicarakan, berkaitan, dan bergaul.
- Bentangkan idea-idea dan pendapat-pendapat anda dalam satu cara yang tidak mengancam.
- Menyertai dengan sesetengah pengguguran nama dan bercakap secara positif tentang orang dan matlamat mereka.
- Minta memasukkan pandangan mengenai orang dan penugasan-penugasan tertentu.

Apabila Berkomunikasi dengan Sample, ELAKKAN:

- Menawarkan kepastian dan jaminan yang anda tidak dapat dipenuhi.
- Biarkan perbincangan dengan him terperangkap di dalam impian, jika tidak anda akan kehilangan masa.
- Menjadi terlalu berorientasikan tugas.
- Berbicara kepada him.
- Tinggalkan keputusan tergantung di awang-awang. Pastikan semua keputusan telah mencapai penutupan dan hasilnya dalam rancangan untuk tindakan.
- Kabur atau samar-samar.
- Memanipulasi atau membuli him hingga mendapat persetujuan.

Pelan Komunikasi dengan Gaya DOMINAN

CIRI-CIRI:	JADI ANDA...
Prihatin untuk menjadi #1	Tunjukkan kepada mereka cara untuk memenangi, peluang-peluang baru
Berfikir secara logik	Paparkan hujah
Mahukan fakta dan isi penting	Sediakan data ringkas
Berusaha untuk mencapai keputusan	Setuju berkenaan matlamat dan sempadan, sokongan atau jangan meghalang mereka
Suka pilihan peribadi	Benarkan mereka untuk “melakukan perkara mereka”, di dalam had
Suka perubahan	Rutin yang pelbagai
Lebih suka mewakili	Cari peluang untuk mengubah suai tumpuan beban kerja mereka
Mahu orang lain menyedari pencapaian	Puji mereka atas apa yang telah mereka dilakukan
Perlu bertanggungjawab	Biarkan mereka menerajui, apabila sesuai, tetapi berikan parameter kepada mereka
Kecenderungan ke arah konflik	Jika perlu, berhujah dengan keyakinan pada titik perselisihan, disokong dengan fakta-fakta; jangan berhujah berasaskan “personaliti”

Pelan komunikasi dengan Gaya MEMPENGARUHI

CIRI-CIRI	JADI ANDA...
Berkenaan dengan kelulusan dan penampilan	Tunjukkan kepada mereka bahawa anda mengagumi dan menyukai mereka
Dapatkan orang dan situasi bersemangat	Berkelakuan optimistik dan sediakan suasana yang agak pantas
Berfikir secara emosi	Sokong perasaan mereka apabila mungkin
Mahu mengetahui jangkaan umum	Elakkan melibatkan butiran, beri tumpuan kepada “gambaran yang lebih besar”
Memerlukan hubungan penglibatan dan orang	Berinteraksi dan ambil bahagian bersama mereka
Suka perubahan dan inovasi	Pelbagaikan rutin; elak memerlukan pengulangan jangka panjang oleh mereka
Mahu orang lain menyedari MEREKA	Puji mereka secara peribadi dan dengan kerap
Sering memerlukan bantuan untuk mengatur	Lakukannya bersama-sama
Cari tindakan dan rangsangan	Kekalkan kelajuan yang cepat, bertenaga
Kelilingi diri mereka dengan optimisme	Sokong idea-idea mereka dan jangan menghancurkan impian mereka; tunjukkan kepada mereka bahagian positif diri anda
Mahukan maklum balas bahawa mereka “kelihatan bagus”	Sebut pencapaian mereka, kemajuan dan penghargaan tulen anda yang lain

Pelan Komunikasi dengan Gaya **STABIL**

CIRI-CIRI	JADI ANDA...
Berkenaan dengan kestabilan	Tunjukkan bagaimana idea anda meminimumkan risiko
Berfikir secara logik	Tunjukkan hujah
Mahukan dokumentasi dan fakta	Sediakan data dan bukti
Suka penglibatan peribadi	Tunjukkan minat anda terhadap mereka
Perlu tahu urutan langkah demi langkah	Sediakan panduan dan/atau arahan satu, dua, tiga seperti anda "menunjukkan kepada mereka" secara peribadi
Mahu orang lain menyedari kesabaran dan ketabahan mereka	Puji susulan mereka yang stabil
Elakkan risiko dan perubahan	Beri mereka jaminan peribadi
Tidak suka konflik	Bertindak secara tidak agresif, beri tumpuan kepada kepentingan bersama atau sokongan diperlukan
Bantu orang lain	Benarkan mereka untuk memberikan perkhidmatan atau sokongan untuk orang lain
Cari ketenangan dan keamanan	Sediakan suasana yang santai, mesra
Nikmati kerja berpasukan	Sediakan mereka dengan kumpulan yang bekerjasama
Mahukan maklum balas yang ikhlas yang mereka dihargai	Akui cara lembut dan usaha membantu mereka, apabila sesuai

Pelan komunikasi dengan Gaya yang **TELITI**

CHARACTERISTICS	SO YOU...
Berkenaan pendekatan agresif	Dekati mereka secara tidak langsung, dan tidak mengancam
Berfikir secara logik	Tunjukkan hujah
Dapatkan data	Beri data kepada mereka secara bertulis
Perlu tahu proses	Beri penjelasan dan rasional
Gunakan kewaspadaan sepenuhnya	Benarkan mereka untuk berfikir, menyiasat dan memeriksa sebelum mereka membuat keputusan
Lebih suka melakukan sendiri perkara-perkara	Apabila mewakili, benarkan mereka memeriksa prosedur, dan kemajuan dan prestasi lain sebelum mereka membuat keputusan
Mahu orang lain menyedari ketepatan mereka	Puji mereka akan ketelitian dan ketepatan mereka apabila sesuai
Tertarik kepada kawalan kualiti	Biarkan mereka menilai dan terlibat dalam proses ini apabila perlu
Elakkan konflik	Minta penjelasan dan bantuan yang mungkin anda perlukan secara bijak
Keperluan untuk merasa betul	Berikan mereka masa untuk mencari jawapan yang terbaik atau "betul", dalam had yang boleh didapati
Suka mempertimbangkan	Beritahu mereka "mengapa" dan "bagaimana"

Kawasan Berpotensi untuk Peningkatan

Semua orang mempunyai beberapa kesukaran, had atau kelemahan yang berkemungkinan. Sering kali, ianya adalah peluruslampauan kekuatan anda yang mungkin menjadi kelemahan. Sebagai contoh, kelangsungan High D boleh menjadi kekuatan dalam persekitaran tertentu, tetapi apabila terlalu peluruslampauan mereka mungkin cenderung untuk suka mengarah.

Lihat dua kawasan yang paling penting yang anda komited untuk memperbaiki dan pindahnya ke dalam halaman Ringkasan Gaya Anda.

Kawasan Berpotensi untuk Peningkatan:

- Anda boleh teragak-agak untuk membetulkan atau mendisiplinkan mereka yang melaporkan kepada anda, kerana takut menyinggung seseorang.
- Anda mungkin menunjukkan penekanan yang kurang kepada produktiviti dan lebih menekankan "menyebelahi orang" terhadap sesuatu projek.
- Anda mungkin memerlukan beberapa latihan dalam pengurusan masa; sebagai contoh, dalam menetapkan cita-cita tinggi untuk mencapai tarikh akhir.
- Anda mungkin cenderung untuk mengambil kritikan secara peribadi, mungkin kehilangan fokus tentang bagaimana ia berkaitan dengan tugas.
- Anda mungkin agak tidak langsung dalam memberi arahan, kerana anda tidak mahu mengenakan kehendak anda pada orang lain.
- Anda mungkin mempunyai kesukaran membuat keputusan yang cepat kerana anda perlu pertimbangkan untuk "menyebelahi orang" terhadap semua isu.
- Anda mungkin sedikit merupakan pemegang dendam ke arah orang-orang yang menawarkan kritikan.

Ringkasan Gaya Sample Report

Komunikasi adalah proses dua hala. Galakkan orang lain untuk melengkapkan Penilaian Dalam Talian DISCstyles mereka sendiri dan kemudian kongsi Risalah Ringkasan dengan satu sama lain. Dengan membincangkan pilihan, keperluan dan kehendak orang yang anda bekerja, bergaul dan hidup bersama, anda boleh meningkatkan hubungan ini dan menjadikan apa yang mungkin adalah hubungan yang tertekan kepada satu hubungan yang lebih efektif hanya dengan memahami dan mengaplikasikan maklumat DISCstyles itu. Lengkapkan risalah kerja di bawah dari halaman sebelumnya laporan ini.

KEKUATAN ANDA: APA YANG ANDA BAWA KEPADA ORGANISASI

1. _____
2. _____

KECENDERUNGAN GAYA KERJA ANDA

1. _____
2. _____

MOTIVASI ANDA (KEHENDAK)

1. _____
2. _____

KEPERLUAN ANDA

1. _____
2. _____

MOTIVASI ANDA: PERSEKITARAN KERJA IDEAL

1. _____
2. _____

PASTIKAN & ELAKKAN KOMUNIKASI

1. _____
2. _____

KAWASAN BERPOTENSI UNTUK PENINGKATAN

1. _____
2. _____

Gaya Disesuaikan WORD SKETCH

DISC adalah instrumen “keperluan bermotivasi” diperhatikan berdasarkan idea bahawa emosi dan tingkah laku yang tidak “baik” mahupun “buruk”. Sebaliknya, tingkah laku mendedahkan keperluan yang mendorong tingkah laku itu. Oleh itu, sebaik sahaja kami boleh memerhatikan tindakan orang dengan tepat, ia adalah lebih mudah untuk “membaca” dan menjangka motivasi dan keperluan yang berkemungkinan mereka. Ini membolehkan kami untuk meramal apa yang akan dan tidak akan menggembirakan mereka yang menjadikan hubungan yang lebih baik dan tempat kerja yang lebih harmoni dan produktif! Carta ini menunjukkan Graf DISC DISESUAIKAN anda sebagai “Word Sketch”. Gunakannya dengan contoh-contoh untuk menerangkan mengapa anda melakukan apa yang anda lakukan dan apakah yang penting kepada anda apabila ianya berkenaan (D)ominance (Dominan) Masalah, (I)influence (Mempengaruhi) Orang lain, (S)teadiness (Kestabilan) Kelajuan, atau (C)ompliance (Pematuhan) terhadap Prosedur dan Peraturan. Berkongsi lebih lanjut mengenai keperluan khusus (kini mungkin tabiat) yang mendorong anda dalam setiap kawasan FOKUS. Adakah titik DISC anda pada tahap 1 dan 2? Maka emosi dan keperluan anda adalah bertentangan dengan orang-orang yang grafnya adalah di Tahap 5 dan 6 dalam kawasan itu.

	D	I	S	C
Fokus DISC →	MASALAH / TUGAS	ORANG	KELAJUAN (alam sekitar)	PROSEDUR
Keperluan →	Cabaran untuk menyelesaikan, Pihak Berkuasa	Hubungan sosial, persekitaran yang mesra	Sistem, pasukan, persekitaran yang stabil	Peraturan untuk diikuti Data untuk dianalisis
Emosi →	Tegas, pengambil risiko	Optimis, percaya kepada orang lain	Kesabaran, bukan ekspresif	Berhati-hati, keputusan yang berhati-hati
Kebimbangan →	Diambil kesempatan / kekurangan kawalan	Ditinggalkan / kehilangan kelulusan sosial	Perubahan secara tiba-tiba / kehilangan kestabilan dan keselamatan	Dikritik / kerugian ketepatan dan kualiti
6	Suka berdebat Berani Suka mendesak Tegas Suka mendominasi Egosentrik	Emosi Bersemangat Suka berkawan Impulsif Optimistik Pandai memujuk	Menenangkan Setia Sabar Aman Tenang Semangat berpasukan	Tepat Konservatif Cerewet Pencari fakta Teliti Sistematik
5	Suka cabaran Pengambil risiko Terus-terang Memaksa	Menawan Berpengaruh Bergaul Mempercayai	Konsisten Bekerjasama Mengongkong Santai	Tekun Sopan Fokus Standard yang tinggi
4	Bertegas Kompetitif Tekad Berdikari	Yakin Peramah Pemurah Bersedia	Tenang Pertimbangan Stabil Mantap	Analisis Kemas Sensitif Bijaksana
3	Risiko dikira Sederhana Penyoalan Rendah diri	Terkawal Mendiskriminasi Rasional Reflektif	Berwaspada Amat berminat Fleksibel Bergerak	Orang bersendirian Menganggap diri sendiri betul Keras Mendesak
2	Lembut Bertujuan sepersetujuan Tidak mengganggu Timbang pro/kontra	Mempertimbangkan Faktual Logik Pendiam	Tidak puas hati Bertenaga Resah Terburu-buru	Berautonomi Berdikari Tegas Degil
1	Bersetuju Berhati-hati Konservatif Mempertimbangkan Sederhana Terkawal	Introspektif Pesimistik Pendiam Termenung Tidak banyak bercakap Mencurigakan	Aktif Berorientasikan perubahan Mencari kesalahan Tidak penyabar Gelisah Spontan	Sembarangan Ingkar Berani Keras kepala Memberontak Sarkastik

Gaya Semulajadi WORD SKETCH

DISC adalah instrumen “keperluan bermotivasi” diperhatikan berdasarkan idea bahawa emosi dan tingkah laku yang tidak “baik” mahupun “buruk”. Sebaliknya, tingkah laku mendedahkan keperluan yang mendorong tingkah laku itu. Oleh itu, sebaik sahaja kami boleh memerhatikan tindakan orang dengan tepat, ia adalah lebih mudah untuk “membaca” dan menjangka motivasi dan keperluan yang berkemungkinan mereka. Ini membolehkan kami untuk meramal apa yang akan dan tidak akan menggembirakan mereka yang menjadikan hubungan yang lebih baik dan tempat kerja yang lebih harmoni dan produktif! Carta ini menunjukkan **Graf DISC DISESUAIKAN anda sebagai “Word Sketch”. Gunakannya dengan contoh-contoh untuk menerangkan mengapa anda melakukan apa yang anda lakukan dan apakah yang penting kepada anda apabila ianya berkenaan (**D**)ominance (Dominan) Masalah, (**I**)nfluence (Mempengaruhi) Orang lain, (**S**)teadiness (Kestabilan) Kelajuan, atau (**C**)ompliance (Pematuhan) terhadap Prosedur dan Peraturan. Berkongsi lebih lanjut mengenai keperluan khusus (kini mungkin tabiat) yang mendorong anda dalam setiap kawasan **FOKUS**. Adakah titik DISC anda pada tahap 1 dan 2? Maka emosi dan keperluan anda adalah bertentangan dengan orang-orang yang grafnya adalah di Tahap 5 dan 6 dalam kawasan itu.**

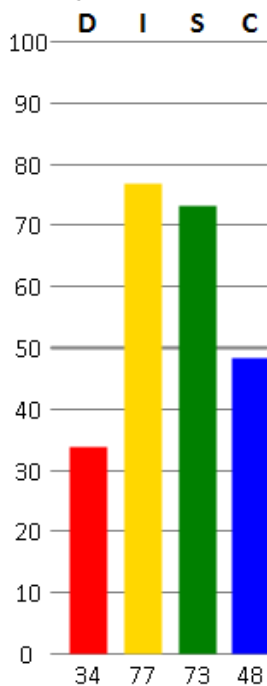
	D	I	S	C
Fokus DISC →	MASALAH / TUGAS	ORANG	KELAJUAN (alam sekitar)	PROSEDUR
Keperluan →	Cabaran untuk menyelesaikan, Pihak Berkuasa	Hubungan sosial, persekitaran yang mesra	Sistem, pasukan, persekitaran yang stabil	Peraturan untuk diikuti Data untuk dianalisis
Emosi →	Tegas, pengambil risiko	Optimis, percaya kepada orang lain	Kesabaran, bukan ekspresif	Berhati-hati, keputusan yang berhati-hati
Kebimbangan →	Diambil kesempatan / kekurangan kawalan	Ditinggalkan / kehilangan kelulusan sosial	Perubahan secara tiba-tiba / kehilangan kestabilan dan keselamatan	Dikritik / kerugian ketepatan dan kualiti
6	Suka berdebat Berani Suka mendesak Tegas Suka mendominasi Egosentrik	Emosi Bersemangat Suka berkawan Impulsif Optimistik Pandai memujuk	Menenangkan Setia Sabar Aman Tenang Semangat berpasukan	Tepat Konservatif Cerewet Pencari fakta Teliti Sistematik
5	Suka cabaran Pengambil risiko Terus-terang Memaksa	Menawan Berpengaruh Bergaul Mempercayai	Konsisten Bekerjasama Mengongkong Santai	Tekun Sopan Fokus Standard yang tinggi
4	Bertegas Kompetitif Tekad Berdikari	Yakin Peramah Pemurah Bersedia	Tenang Pertimbangan Stabil Mantap	Analisis Kemas Sensitif Bijaksana
3	Risiko dikira Sederhana Penyoalan Rendah diri	Terkawal Mendiskriminasi Rasional Reflektif	Berwaspada Amat berminat Fleksibel Bergerak	Orang bersendirian Menganggap diri sendiri betul Keras Mendesak
2	Lembut Bertujuan sepersetujuan Tidak mengganggu Timbang pro/kontra	Mempertimbangkan Faktual Logik Pendiam	Tidak puas hati Bertenaga Resah Terburu-buru	Berautonomi Berdikari Tegas Degil
1	Bersetuju Berhati-hati Konservatif Mempertimbangkan Sederhana Terkawal	Introspektif Pesimistik Pendiam Termenung Tidak banyak bercakap Mencurigakan	Aktif Berorientasikan perubahan Mencari kesalahan Tidak penyabar Gelisah Spontan	Sembarangan Ingkar Berani Keras kepala Memberontak Sarkastik

eGraphs DISCstyles untuk Sample Report

Gaya Disesuaikan anda menunjukkan anda cenderung untuk menggunakan gaya ciri-ciri tingkah laku yang IS dalam fokus pilhan Kerja anda. Gaya Semulajadi anda menunjukkan anda cenderung untuk menggunakan gaya ciri-ciri tingkah laku yang Isc.

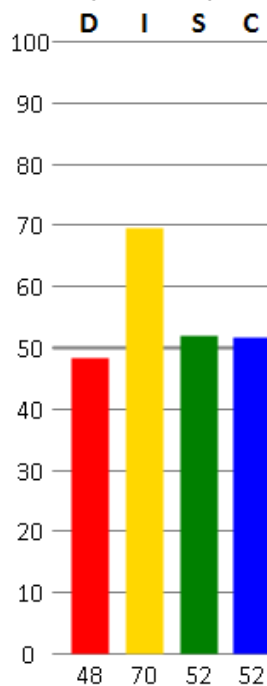
Gaya Disesuaikan anda adalah graf anda yang dipaparkan di sebelah kiri. Ia adalah persepsi anda daripada kecenderungan tingkah laku yang anda rasa anda perlu gunakan dalam fokus yang anda pilih (kerja, sosial atau keluarga). Graf ini mungkin berubah apabila anda menukar peranan atau situasi. Graf di sebelah kanan adalah **Gaya Semulajadi** anda dan menunjukkan intensiti tingkah laku naluri dan motivasi anda. Ia sering menjadi penunjuk yang lebih baik tentang “diri anda yang sebenar” dan tingkah laku naluri “sentakan lutut” anda. Ini adalah cara anda bertindak apabila anda berasa selesa dalam persekitaran rumah anda dan tidak cuba untuk menarik perhatian. Ia juga adalah berkenaan apa yang muncul dalam keadaan tertekan. Graf ini cenderung untuk menjadi agak konsisten, walaupun dalam persekitaran yang berbeza.

Gaya Disesuaikan - Graf I

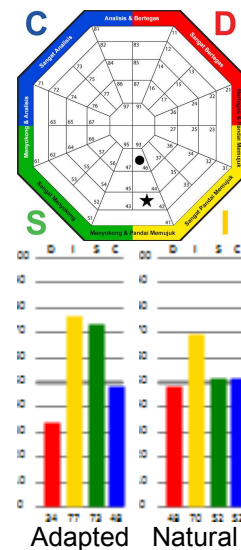


Corak: IS (2553)
Focus: Kerja

Gaya Semulajadi - Graf II



Corak: Isc (3544)

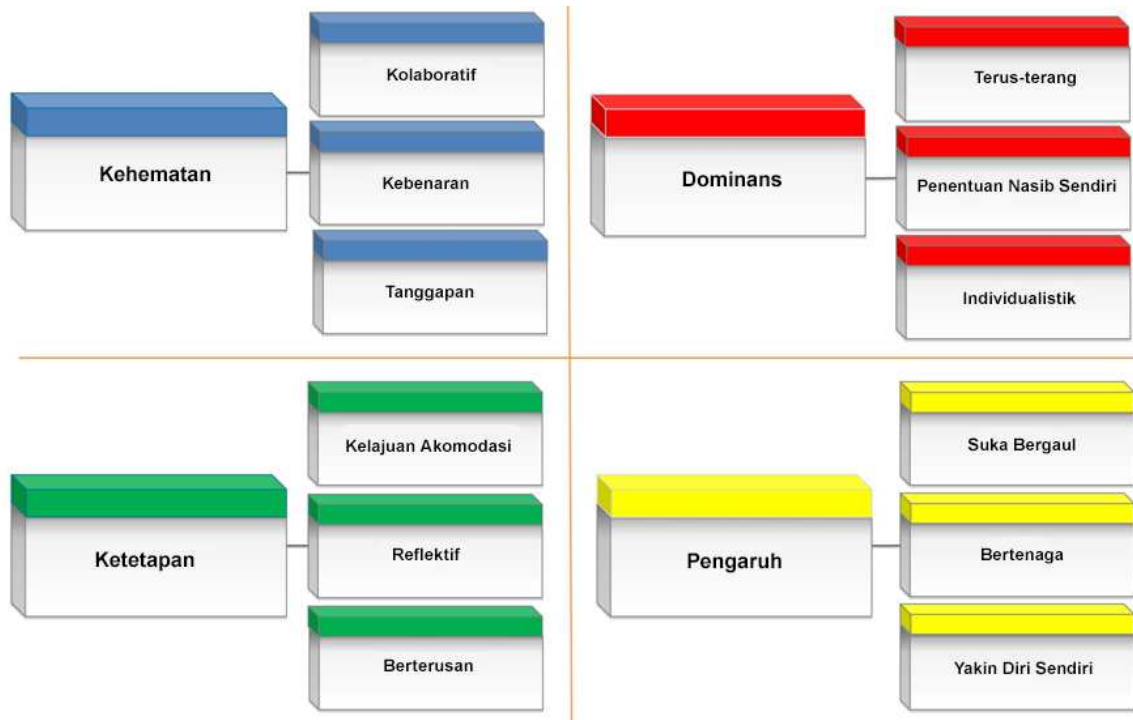


Jika kedua-dua bar adalah serupa, ia bermakna bahawa anda cenderung untuk menggunakan tingkah laku semulajadi yang sama anda dalam persekitaran itu. Jika Gaya Disesuaikan anda adalah berbeza dari Gaya Semulajadi anda, ini boleh menyebabkan tekanan jika dilakukan dalam tempoh masa yang panjang. Anda kemudian menggunakan tingkah laku yang tidak begitu selesa atau semulajadi untuk anda.

Nombor empat angka (di bawah graf) mewakili nombor segmen anda dalam turutan DISC dan menentukan kata sifat yang ditekankan pada halaman Word Sketch.

Lebih tinggi atau lebih rendah setiap titik D, I, S, C pada graf anda, lebih besar atau lebih kecil keperluan anda- tingkah laku bermotivasi anda member impak terhadap keputusan anda di tempat kerja dan lain-lain di sekeliling anda. Setelah menyedarinya, anda boleh menyesuaikan gaya anda. Bolehkah anda bertukar? Sudah tentu! Anda melakukannya setiap hari bergantung kepada keadaan anda. Walau bagaimanapun, perubahan tingkah laku yang kekal datang hanya dengan kesedaran dan amalan. Kaji dan amalkan menggunakan Carta Penyesuaian Tingkah Laku dalam laporan ini untuk mendapatkan fleksibiliti tingkah laku. Untuk soalan lanjut atau bimbingan peribadi, hubungi perunding anda.

12 Hubungan Gaya DISC Bersepadu



Untuk pemahaman yang lebih lengkap daripada gaya tingkah laku secara keseluruhan orang, anda boleh melihat bagaimana setiap empat (4) faktor DISC yang utama berinteraksi untuk menghasilkan (12) dua belas tingkah laku bersepadu.

Apabila membandingkan setiap satu daripada empat (4) faktor DISC asas dengan yang lain, sekumpulan (12) dua belas faktor tingkah laku individu boleh dikenal pasti. Setiap orang akan memaparkan sesetengah daripada faktor-faktor ini lebih kuat daripada yang lain.

Setiap satu daripada dua belas (12) faktor telah diberikan penghurai tertentu untuk membantu anda secara semulajadi mengaitkan faktor kepada tingkah laku tertentu. Keupayaan untuk mengenal pasti dan mengukur interaksi relatif dua belas (12) faktor mewakili peningkatan dramatik dalam penggunaan dan aplikasi DISC untuk lebih memahami tingkah laku tempat kerja manusia.

Kita boleh mengukur kekuatan faktor dalam gaya tingkah laku keseluruhan orang dengan melihat skor intensiti-nya. Intensiti adalah ukuran sumbangan relatif faktor khusus kepada orang yang diperhatikan tingkah laku semulajadi yang paling sering dipaparkan dalam pelbagai situasi.

Lima (5) tahap intensiti berkisar dari Rendah (tidak berlaku dalam kebanyakan situasi) ke Tinggi (dipaparkan dengan jelas dalam kebanyakan situasi). Pandangan tingkah laku bersepadu ini menggambarkan peningkatan yang menyumbang kepada pemahaman keseluruhan tingkah laku manusia. Tingkah laku menentukan cara kita menyampaikan pemikiran kita ke dunia.

Kami mengesyorkan anda menambah pandangan baru yang berkuasa ini ke kit alat anda dan menggunakannya untuk membantu anda dalam memahami mengapa dan bagaimana orang membentuk komunikasi dan hubungan dengan orang lain dalam kehidupan mereka.

Dua belas (12) senarai hubungan DISC Bersepadu ini mendedahkan bagaimana empat (4) tingkah laku DISC Utama digabungkan dan bekerjasama untuk mewujudkan tingkah laku disosialisasikan yang dilihat dan dialami oleh orang lain. Panjang **bar hitam** menunjukkan pengaruh relatif faktor DISC gaya tingkah laku yang diperhatikan secara keseluruhan dalam seseorang.

1. Bergaul [High Moderate Intensity]

0.....10.....20.....30.....40.....50.....60.....70.....80.....90.....100



Markah bergaul mencerminkan ijazah kesediaan untuk menampung, sokongan dan lain-lain memaksa. Markah yang tinggi menunjukkan minat anda dalam membantu orang lain untuk berjaya dan mencapai matlamat mereka dengan penekanan kepada interaksi sosial dan bukannya tugas-tugas rutin. Markah yang rendah menunjukkan anda mempunyai fokus yang tinggi pada tugas itu sendiri dan bukannya pada interaksi dengan orang lain.

2. Kejaminan Diri [Moderate Intensity]

0.....10.....20.....30.....40.....50.....60.....70.....80.....90.....100



Markah Kejaminan Diri menunjukkan keamatan keyakinan sosial anda dalam pelbagai situasi sosial. Markah yang tinggi kadang-kadang boleh membawa kepada keyakinan yang tinggi dan kepada tindakan spontan. Markah yang rendah menunjukkan sikap berhati-hati dan kelakuan terhadap orang lain.

3. Bersemangat [Moderate Intensity]

0.....10.....20.....30.....40.....50.....60.....70.....80.....90.....100



Markah bersemangat menunjukkan intensiti kepada tenaga luaran ekspresif dan mendesak anda. Markah yang tinggi akan menunjukkan anda berminat dalam idea-idea dan topik baru dan kepentingan terhadap demonstrasi luar itu mungkin disebabkan anda adalah sumber pengaruh kepada orang lain. Markah yang rendah bermakna anda lebih pendiam, lebih berminat dalam mencuba dan prosedur yang betul dalam menunjukkan emosi yang sedikit.

4. Sabar [Moderate Intensity]

0.....10.....20.....30.....40.....50.....60.....70.....80.....90.....100



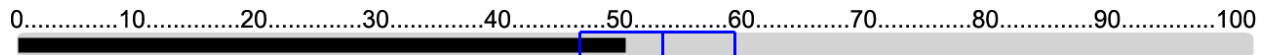
Markah Sabar mengukur keutamaan anda untuk bekerja pada kadar yang stabil, lebih perlahan dan toleransi terhadap situasi yang berulang-ulang dan membosankan. Markah yang tinggi mencerminkan keupayaan untuk menyokong penyelesaian alternatif apabila bekerja dengan orang lain. Markah yang rendah menunjukkan fokus tindakan dengan toleransi sedikit untuk tugas-tugas berulang-ulang.

5. Kerjasama [Moderate Intensity]

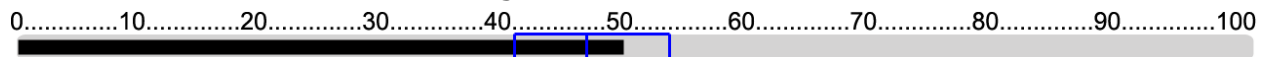
0.....10.....20.....30.....40.....50.....60.....70.....80.....90.....100



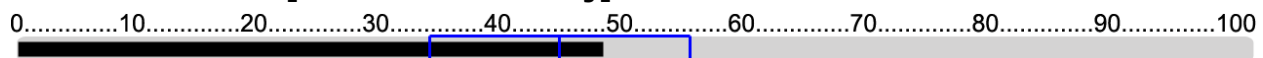
Markah Kerjasama mencerminkan intensiti anda untuk menggunakan struktur, prosedur yang ditetapkan, sistem dan peraturan untuk membimbing kerja anda. Markah tinggi mengukur bagaimana mengelakkan konfrontasi anda dan kesanggupan untuk berusaha ke arah mencari penyelesaian yang disokong oleh orang lain mengikut garis panduan yang ditetapkan. Markah yang rendah menunjukkan kecenderungan anda untuk mengambil kebebasan dengan peraturan dan prosedur yang telah ditubuhkan dalam usaha untuk mencapai matlamat anda

6. Kegigihan [Moderate Intensity]

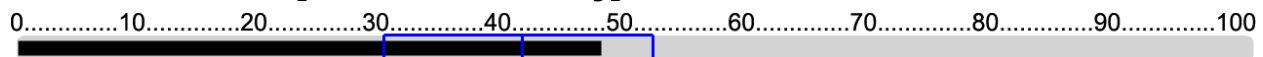
Markah kegigihan mengukur intensiti anda untuk kekal kepada tugas dan menyokong prosedur dan proses semasa. Markah yang tinggi mencerminkan penentangan terhadap perubahan dan kecenderungan untuk berpegang kepada kaedah dan pendekatan semasa. Skor yang rendah menunjukkan fleksibiliti yang tinggi, toleransi rendah untuk kebosanan, dan terganggu.

7. Perseptif [Moderate Intensity]

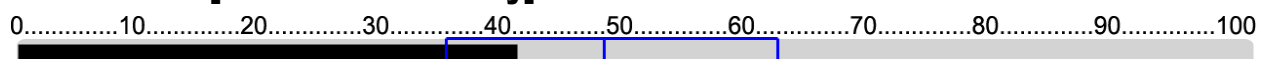
Markah perseptif menunjukkan bagaimana anda bersedia untuk menjadi sensitif dan peka kepada kedua-dua anda dan lain-lain masalah, kesilapan, kesilapan dan prosedur dan kecenderungan anda untuk mengulangi yang sewajarnya. Gaya ini akan memihak kepada peluang yang menyesuaikan diri dengan keperluan serta-merta. Markah tinggi dalam faktor ini muncul kepada orang lain sebagai amat menyokong tindakan yang ditetapkan atau penyelesaian. Markah yang rendah menunjukkan kesedaran yang kurang kuat, bermakna anda mungkin kurang sedar masalah dan kesilapan.

8. Individualistik [Moderate Intensity]

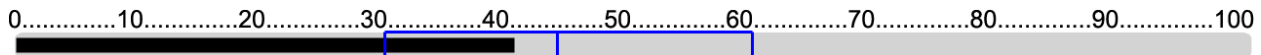
Markah individualistik mencerminkan intensiti kepada ketegasan anda dan bebas ke arah menangani masalah, cabaran dan peluang di samping mengekalkan kebebasan daripada kawalan. Markah tinggi mencadangkan sekatan potensi dan prosedur TIDAK akan menghalang anda daripada mencapai matlamat dan objektif anda. Markah yang rendah menunjukkan kecenderungan untuk mematuhi peraturan dan prosedur yang ditetapkan.

9. Penentuan Diri [Moderate Intensity]

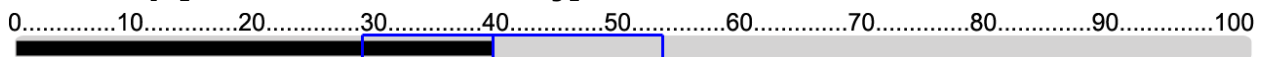
Markah Penentuan Diri mengukur tumpuan anda pada pemacu berorientasikan hasil kepada penekanan secara segera dan tindakan. Gaya ini menggabungkan permulaan diri dengan keperluan yang jelas bagi mengambil tindakan yang bermasalah, cabaran dan peluang. Markah tinggi dalam faktor ini bermakna anda akan mengekalkan pergerakan konsisten ke arah matlamat anda dengan tidak sabar ke arah orang-orang yang tidak seiring. Markah yang rendah menunjukkan anda lebih suka yang diukur, kadar berhati-hati dalam menangani masalah dan peluang.

10. Refleksi [Moderate Intensity]

Markah Refleksi mengukur intensiti anda bertimbang rasa apabila kerajinan perkataan dan tindakan. Markah yang tinggi TIDAK akan mempamerkan segera yang tinggi atau keinginan tegas untuk mendapatkan perkara yang dilakukan. Markah tinggi memihak kepada logik, data dan analisis fakta dan keinginan untuk mengambil masa untuk berhati-hati mempertimbangkan rancangan dan tindakan sebelum bertindak. Skor yang rendah menunjukkan kurang keinginan untuk analisis dengan kecenderungan ke arah keyakinan dan spontan.

11. Berhati-hati-Tepat [Moderate Intensity]

Perincian berhati-hati-Tepat menunjukkan intensiti anda ke arah mengelakkan kesilapan, ketepatan, kebimbangan untuk butiran, perintah dan kaedah. Markah tinggi mencadangkan keperluan untuk memberi tumpuan kepada keterangan fakta untuk membina kes dan akan cenderung untuk membiarkan berat bukti mengarahkan keputusan anda, dan bukannya bergantung kepada emosi dan pujukan. Markah yang rendah mencadangkan tumpuan kurang pada sistem yang ditetapkan dan kurang tumpuan pada yang terperinci.

12. Cekap [Low Moderate Intensity]

Markah Cekap mengukur keputusan yang didorong oleh tingkah laku anda. Ia menunjukkan keupayaan untuk memberi tumpuan dan keutamaan tugas sambil meminimumkan persekitaran. Markah yang tinggi menunjukkan kesediaan untuk membuat keputusan yang sukar dan kekal teguh menyokong kesemua pilihan. Markah yang rendah mencadangkan lebih kerjasama, gaya kurang tegas mencari kata sepakat dalam membuat keputusan.

Legenda Pemarkahan Intensiti – Intensiti Gaya DISC adalah ukuran bagaimana anda berkemungkinan akan memaparkan tingkah laku spesifik apabila berinteraksi dan berkomunikasi dengan orang lain dalam kebanyakan situasi

- **Intensiti Rendah** - Skor Intensiti Rendah menunjukkan KETIDAKHADIRAN tingkah laku ini dalam KEBANYAKAN situasi.
- **Sederhana Rendah** - Skor Intensiti Sederhana Rendah hanya KADANGKALA diperhatikan dalam SESETENGAH situasi.
- **Intensiti Sederhana** - Skor Intensiti Sederhana tidak bermaksud “ringan”. Sederhana bermakna tingkah laku adalah fleksibel dan boleh atau tidak boleh menjadi diperhatikan berdasarkan keperluan situasi tertentu.
- **Sederhana Tinggi** - Skor Intensiti Sederhana Tinggi sering dilihat dalam pelbagai situasi.
- **Intensiti Tinggi**- Skor Intensiti Tinggi akan jelas boleh diperhatikan, dipaparkan dengan lebih kerap dan dilihat dalam kebanyakan situasi.

Pandangan Corak Tingkah Laku

BPV mempunyai lapan zon tingkah laku. Setiap zon mengenal pasti kombinasi yang berlainan ciri-ciri tingkah laku. Pemerihal periferal menerangkan bagaimana orang lain biasanya melihat individu dengan gaya anda. Plot pada tepi luar berlian kenal pasti bahawa satu faktor (DISC) gaya anda akan menguasai tiga yang lain. Apabila yang anda bergerak ke arah pusat berlian dua dan akhirnya ketiga-tiga ciri-ciri bergabung untuk menyederhanakan intensiti perihalan gaya anda dalam zon tingkah laku tertentu.

LEGENDA PEMARKAHAN

D = Dominasi: Bagaimana anda berurusan dengan Masalah

I = Pengaruh/Ekstrovert: Bagaimana anda berurusan dengan Orang Lain

S = Kestabilan/Kesabaran: Bagaimana anda berurusan dengan Tahap Aktiviti anda

C = Ketelitian/Pematuhan/Struktur: Bagaimana anda berurusan dengan "Peraturan Organisasi" serta tumpuan kepada butir-butir, ketepatan dan kepersisan

Cekap, Analisis, Teratur, Fakta,
Mengetahui akan Akibat Tindakan
mereka, Praktikal dan Inovatif.

Data, Fakta &
Berdasarkan Analisis.
Kepercayaan yang
Tepat & Jitu dalam
Nilai Struktur, Piawaian
& Perintah. Lihat nilai
"Peraturan".

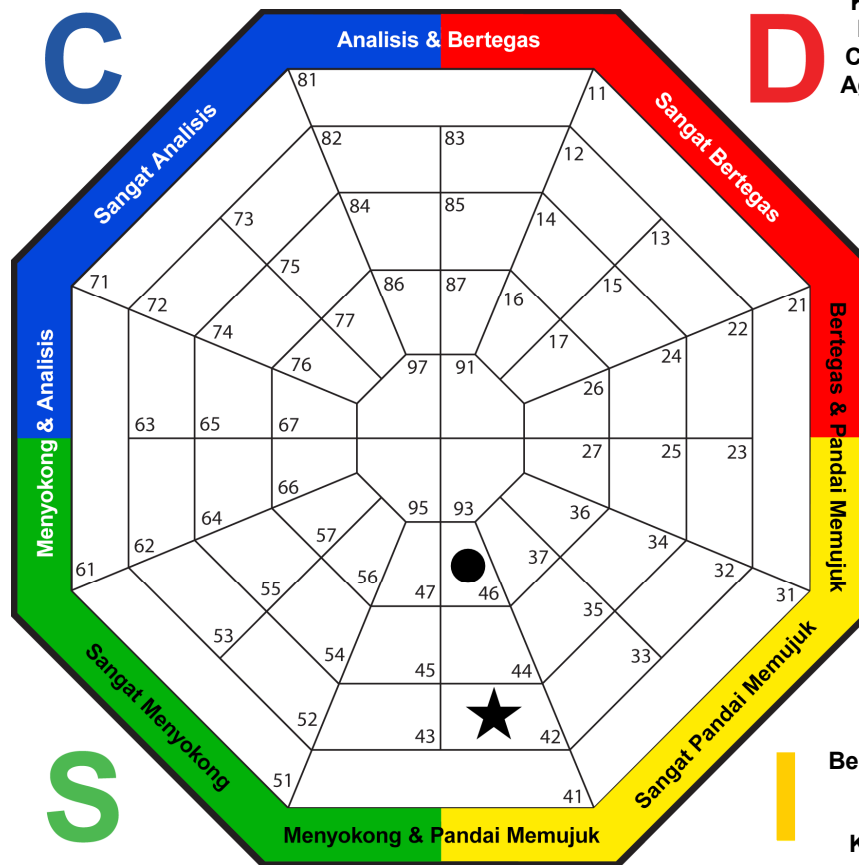
Tegas, Fokus pada
Keputusan, Keputusan
Pantas, Akan Mencari
Cabaran, Boleh Menjadi
Agresif dan Tidak Sabar,
Keinginan untuk
Mengetuai.

Baki & Nilai Data &
Diplomasi, Menyedari
"Peraturan". Akan
Memfokuskan
Matlamat, Tidak Suka
Kekeliruan dan
Kekaburan.

Tegas dan Meyakinkan,
Dijangka mengalu-
alukan Konsep Baru,
Selalunya Penggerak
dan Penggancang,
Boleh Menjadi sangat
peramah dengan
Tenaga Tinggi dan
Usaha Terlibat.

Sangat Sabar &
menyukai Kestabilan
dan Struktur. Bukan
Pengambil Risiko, Suka
beroperasi pada
Kelajuan yang Stabil,
Mantap.

Sangat Peramah &
Meyakinkan, Sangat
Berorientasikan Masyarakat,
Berpandangan Agak
Optimistik, Kemahiran
Komunikasi yang Tinggi,
Suka mempunyai
Kepelbagaian dalam hari
mereka.



● = Gaya Tingkah Laku Semulajadi

★ = Gaya Tingkah Laku Disesuaikan

Menyokong & Meyakinkan,
Pemain Berpasukan yang Baik,
Mencipta Keinginan yang Baik
& menyediakan Perkhidmatan
Pelanggan yang Baik

BAHAGIAN II Aplikasi Gaya DISC

Bahagian kedua laporan ini adalah untuk memuat turun eWorkbook DISC dengan pergi ke <https://www.e-junkie.com/ecom/gb.php?c=cart&i=1248217&cl=244896&ejc=2>. Bahagian ini memberi tumpuan kepada cara untuk menggunakan konsep DISC dengan orang lain, daripada cara untuk secara visual dan secara lisan mengenal pasti gaya orang lain kepada cara untuk menyesuaikan tingkah laku anda untuk “berhubung” dengan mana-mana empat gaya DISC utama. Bahagian kedua ini ialah semua aplikasi penting gaya DISC yang berjaya dalam semua hubungan anda. Kaji ciri-ciri gaya anda dan bagaimana ia berkait dengan orang lain. Amalkan “membaca” isyarat yang dihantar oleh orang lain dan kuasanya. Kejayaan anda benar-benar bergantung kepada hubungan yang anda bina. Mengapa tidak membina mereka di atas asas yang terbukti, kemahiran yang boleh dipercayai?

Berikut ialah apa yang akan anda dapati dalam eWorkbook DISC:

Pengenalan	5
Sehari di Pejabat	6
Tingkah laku Kimia dan Peraturan Platinum DISC	10
Ciri-ciri Tingkah Laku	11
Ringkasan: Tingkah Laku Terbuka dan Terkawal	12
Keterbukaan dalam Orang yang Anda Kenali.....	13
Ringkasan: Tingkah Laku Langsung dan Tidak Langsung	14
Kelangsungan dalam Orang yang Anda Kenali	15
Empat Gaya Tingkah Laku.....	16
Ringkasan Tingkah Laku: Gaya Dominan, Mempengaruhi, Stabil, Ketelitian	17
Potret Sendiri Gaya Tingkah Laku DISC Saya	21
Ringkasan Gaya.....	22
Pemerihal Gaya	23
Kedua-dua Bahagian Gaya.....	24
Cara untuk mengenal pasti Gaya	25
Ciri-ciri Diperhatikan Dalam Empat Gaya	28
Seminar	30
Tekanan Hubungan.....	32
Tingkah Laku Di bawah Tekanan	36
Keserasian untuk Memudahkan	37
Kesesuaian Tingkah Laku.....	40
Untuk Meningkatkan Kesesuaian Tingkah Laku.....	41
Strategi Umum mengikut Jenis Tingkah Laku	42
Pelan Tindakan	43
Vignet Bilik Lembaga	44
Campur dan Padankan	45
Preskripsi untuk Kesesuaian.....	47
Kepimpinan Berprestasi Tinggi	48
Mengurus mengikut Gaya	50
Membuat Kerja Berpasukan.....	51
Jualan & Perkhidmatan	53
Menjual mengikut Gaya	55
Menyediakan Perkhidmatan mengikut Gaya	56
Pelan Tindakan Peraturan Platinum DISC.....	57
Perbandingan dengan Konsep “Gaya” lain.....	58
Petunjuk Jawapan.....	59
Bibliografi.....	60

Jadi Sekarang Apa?

Laporan ini dipenuhi dengan maklumat tentang gaya anda dan setiap satu daripada empat gaya tingkah laku utama. Jadi sekarang anda mempunyai kefahaman dan kesedaran tentang empat gaya tingkah laku yang berbeza.

Terdapat banyak cadangan dalam bahagian aplikasi laporan ini untuk anda mengaplikasikan maklumat gaya tingkah laku ini. Ambil langkah seterusnya dan BUAT latihan jika anda melangkaui mereka.

Jangan letakkan laporan ini di atas rak atau dalam fail. Gaya anda tidak hanya sama penting seperti mempunyai peluang untuk menggunakan maklumat ini untuk membuka dialog yang lebih bermakna dengan orang lain untuk memperbaiki semua hubungan anda. Gunakan laporan ini sebagai alat rujukan. Terdapat banyak maklumat di dalamnya dan ia tidak dimaksudkan untuk diproses dalam hanya satu bacaan.

Berseronok dengan membuat beberapa perubahan kecil dalam tingkah laku anda dan alami hasilnya. Anda mungkin akan terkejut! **Ingat Peraturan Platinum[®]**: “Layan orang lain sepertimana **MEREKA** mahu dilayan.” Anda akan mendapat kejayaan yang lebih banyak dalam semua hubungan anda!

Sumber DISC Tambahan

SUMBER PERCUMA

- **eWorkbook DISC** - Temui gaya mana yang mencari kuasa dan yang mana satu inginkan hasil. Siapa sukakan konsistensi dan siapa takutkan perubahan? Pengetahuan ini menunjukkan kepada anda cara untuk menjual idea anda dan memenangi orang lain. Gunakan eWorkbook DISC untuk meletakkan diri anda dan projek-projek anda dalam kedudukan yang terbaik untuk menang.
Download <http://assessmentdownloads.com/offer>
- **PeopleSmart dalam E-book Perniagaan** - Temui siapa yang mencari pengiktirafan dan siapa yang inginkan hasil. Siapa sukakan konsistensi dan siapa yang takutkan perubahan? Pengetahuan ini menunjukkan kepada anda cara untuk menjual idea anda dan memenangi orang lain. Anda akan dapat mencapai apa yang tidak dapat dicapai. Apabila sesuatu pekerjaan perlu dilakukan—gunakan People Smarts anda untuk memilih orang yang tepat untuk tugas itu. Dan letakkan diri anda dan projek-projek anda dalam kedudukan yang terbaik untuk menang.
Download at <http://assessmentdownloads.com/offer>

Video YouTube 68min Strategi Hubungan DISC - Dalam program menghiburkan, secara langsung DVD 68 minit oleh Dr. Tony Alessandra ini, anda akan belajar:

*Teknik berguna untuk memahami gaya tingkah laku *Cara untuk berkenalan dengan orang asing

*Berurusan dengan lebih berkesan dengan sesiapa sahaja dan semua orang yang anda temui *Cara terbaik membina hubungan

*Bagaimana untuk menilai orang dengan cepat *Cara untuk menyesuaikan gaya anda untuk membuat orang lain berasa lebih selesa

Download at http://www.youtube.com/watch?v=E4NzSq_tOp

SUMBER DISC TAMBAHAN

- Produk DISC Lain - <http://www.alessandra.com/tadisc.asp>

BIBLIOGRAFI/BACAAN TAMBAHAN

- Alessandra, Tony, Ph.D., Michael J. O'Connor, Ph.D., and Janice Van Dyke, Ph.D. 2006. *People Smart in Business*. La Jolla, CA: Platinum Rule Press.
- Alessandra, Tony, Ph.D., Michael J. O'Connor, Ph.D., and Janice Van Dyke, Ph.D. 2006. *People Smart with Family, Friends & Significant Others*. La Jolla, CA: Platinum Rule Press.
- Alessandra, Tony, Ph.D., and Michael J. O'Connor, Ph.D. 1994. *People Smarts*. San Diego, CA: Pfeiffer & Company.
- Geier, John G., Ph.D. 1989. *Personality Analysis*. Aristos Pub. House
- Marston, William Moulton, 1928. *Emotions of Normal People*. New York: Harcourt, Brace and Company
- Mehrabian, Albert. 1971. *Silent Messages*. Belmont, CA: Wadsworth.

Penafian

Tidak ada sebarang jaminan, tersurat atau tersirat, mengenai penilaian DISCstyles dalam talian. Anda bertanggungjawab sepenuhnya dan Assessments 24x7 LLC tidak akan bertanggungjawab ke atas, (i) penggunaan dan aplikasi Penilaian DISCstyles anda, (ii) kecukupan, ketepatan, tafsiran atau kebergunaan Penilaian DISCstyles, dan (iii) keputusan atau maklumat yang dibangunkan daripada penggunaan atau aplikasi Penilaian DISCstyles anda.

Anda menyetujui apa-apa tuntutan atau hak-hak rekursa ke atas akaun tuntutan terhadap ASSESSMENTS 24x7 LLC sama ada dalam hak anda sendiri atau ke atas akaun tuntutan terhadap ASSESSMENTS 24x7 LLC oleh pihak ketiga. Anda akan menanggung rugi dan ASSESSMENTS 24x7 LLC tidak bertanggungjawab terhadap apa-apa tuntutan, liabiliti, tuntutan atau saman daripada pihak ketiga.

Penipuan dan tanggung rugi yang disebut di atas hendaklah terpakai bagi apa-apa tuntutan, hak rekursa, liabiliti, tuntutan atau saman bagi kecederaan diri, kerosakan harta benda, atau mana-mana kerosakan lain, kehilangan atau liabiliti yang secara langsung atau tidak langsung timbul daripada, akibat daripada atau dalam apa-apa cara yang berkaitan dengan Penilaian DISCstyles, atau penggunaan, aplikasi, kecukupan, ketepatan, tafsiran, kegunaan, atau pengurusan Penilaian DISCstyles, atau keputusan atau maklumat yang dibangunkan daripada penggunaan atau aplikasi Penilaian DISCstyles, dan sama ada berdasarkan obligasi kontrak, liabiliti tort (termasuk kecuai) atau sebaliknya.

Dalam apa jua keadaan, ASSESSMENTS 24x7 LLC tidak akan bertanggungjawab ke atas apa-apa keuntungan yang hilang atau kerosakan berbangkit yang lain, atau bagi apa-apa tuntutan terhadap anda oleh pihak ketiga, walaupun satu atau lebih daripada ASSESSMENTS 24x7 LLC telah dinasihatkan akan kemungkinan berlakunya kerosakan yang dimaksudkan.