



# Báo cáo tổng hợp phong cách hành vi DISC

**Sample Report**

**January 14, 2020**

YOUR COMPANY

**LOGO**

APPEARS HERE

## Giới thiệu báo cáo nhóm

Báo cáo nhóm giúp bạn hiểu và phát triển cách làm việc nhóm tốt hơn, cung cấp cho bạn góc nhìn tổng quan khi kết hợp các phong cách hành vi khác nhau vào cùng một nhóm bằng cách đặt mỗi phong cách vào một vị trí trong DISC. Nếu kết quả của bài báo cáo này chưa được diễn giải rõ ràng, vui lòng thảo luận thêm với nhà tư vấn của bạn.

Trong báo cáo này, chúng tôi sẽ đề cập đến Phong cách thích ứng và Phong cách tự nhiên

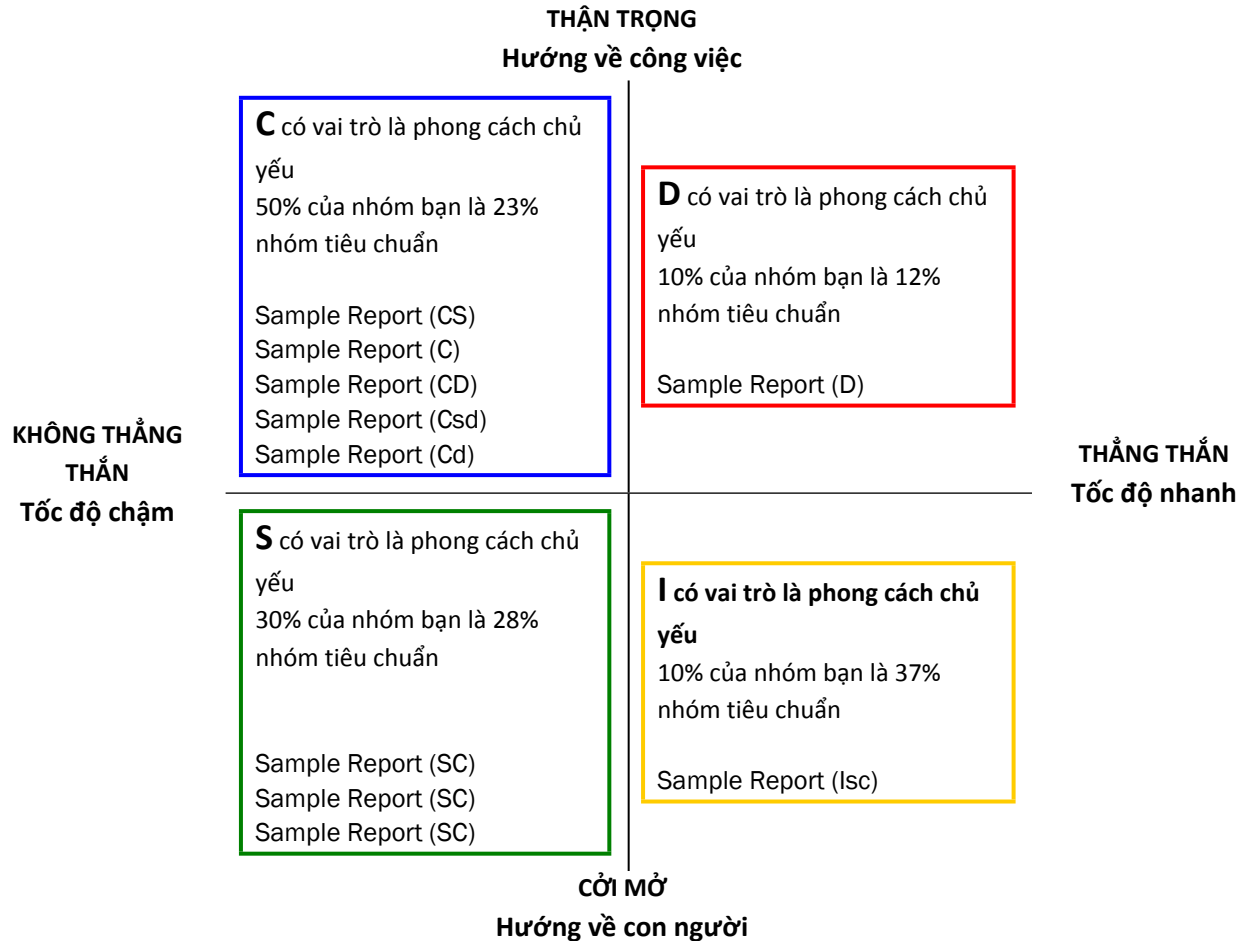
- **Phong cách thích ứng: Đây là nhận thức về xu hướng hành vi mà bạn nghĩ là mình nên sử dụng trong các trọng tâm đã chọn (công việc, xã hội, gia đình) của bạn.** Hành vi này có thể thay đổi khi bạn thay đổi vai trò hoặc tình huống. Ví dụ, nếu bạn đặt trọng tâm là công việc thì Phong cách thích ứng sẽ khác so với khi bạn đặt trọng tâm vào gia đình. Điều này có nghĩa là hành vi cần thiết để đạt được thành công trong công việc sẽ khác rất lớn so với các hành vi cần thiết khi đặt trọng tâm là gia đình.
- **Phong cách tự nhiên: Đây là bản chất của cá nhân, biểu hiện qua những hành vi một cách tự nhiên.** Bạn hành động thoải mái khi trong môi trường ở nhà và không cần cố gắng gây ấn tượng. Trong những tình huống này, phản ứng và suy nghĩ của bạn hoặc là thoải mái hoặc là bạn hầu như không cần phải suy nghĩ để làm hài lòng bất kỳ ai. Do đó bản chất thực sự của bạn thể hiện rất rõ ràng. Phong cách này có xu hướng khá nhất quán trong những môi trường khác nhau.

Chúng tôi đã cung cấp thêm một số nguồn thông tin liên quan đến từng bối cảnh và lý thuyết của DISC ở cuối tài liệu này để bạn dễ dàng tham khảo. Ngoài ra, đối với các kết quả cá nhân, vui lòng xem các báo cáo cá nhân.

## Phong cách tự nhiên

### Phong cách tự nhiên trong mô hình tứ giác DISC- biểu đồ các kết quả cơ bản

Biểu đồ dưới đây thể hiện phong cách cơ bản của mỗi người nằm trong mô hình tứ giác DISC. Đây là biểu đồ về phong cách tự nhiên. Bên cạnh phần tên của mỗi người, chúng tôi đề cập đến phong cách chủ yếu và phong cách thứ yếu của họ

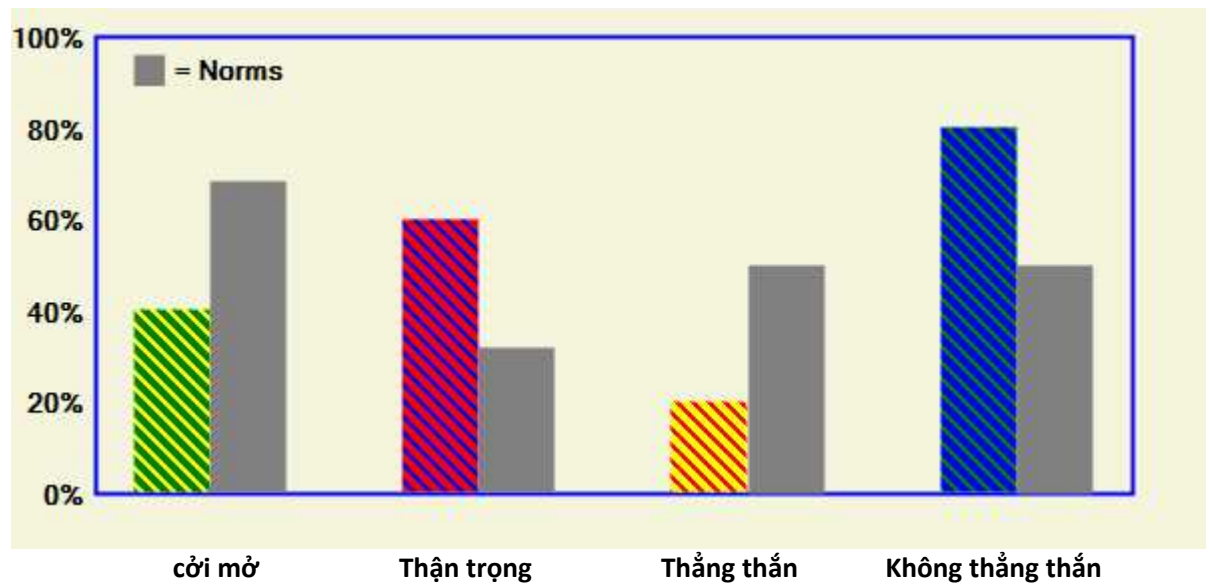
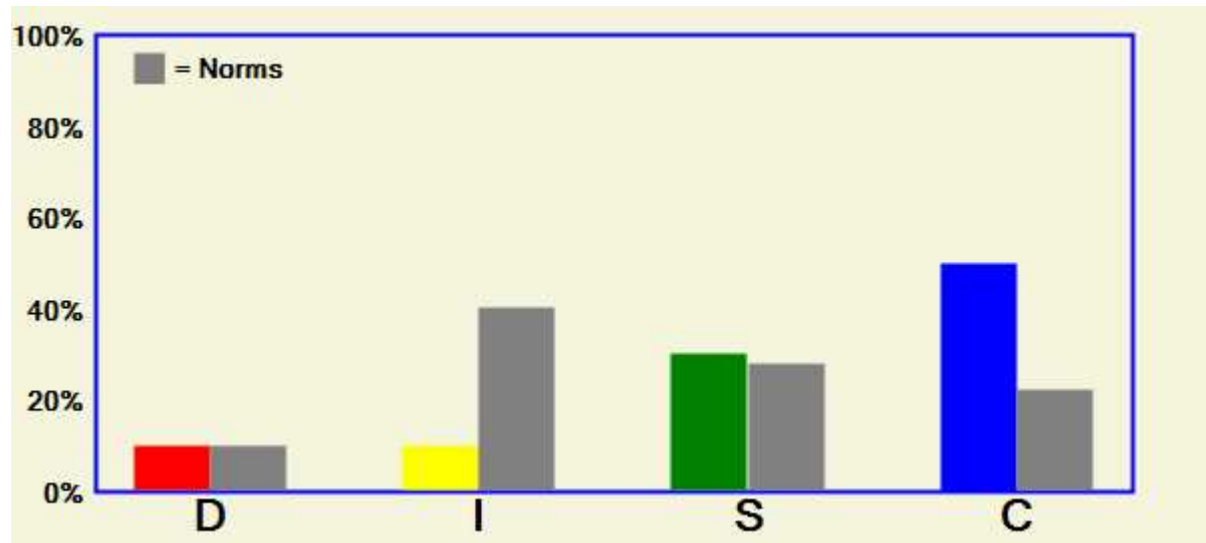


Lưu ý so sánh tỷ lệ khác nhau giữa nhóm hành vi của bạn với nhóm chuẩn trong mỗi góc phần tư của hình tứ giác (nhóm chuẩn là nhóm có mức điểm trung bình so với toàn bộ nhóm). Những điều cần xem xét:

- Vị trí nhóm của bạn gần với nhóm chuẩn như thế nào? Nhóm của bạn có ưu thế nào hay thiếu hụt đại diện cho một phong cách DISC cụ thể nào không?
- Nếu có, điều đó đem lại những ảnh hưởng gì?
- Ngoài ra, xem phần cuối tài liệu “Mâu thuẫn giữa các phong cách”, hãy xem xét cách làm thế nào để những người có phong cách khác nhau có thể phối hợp tốt với nhau trong cùng một nhóm?

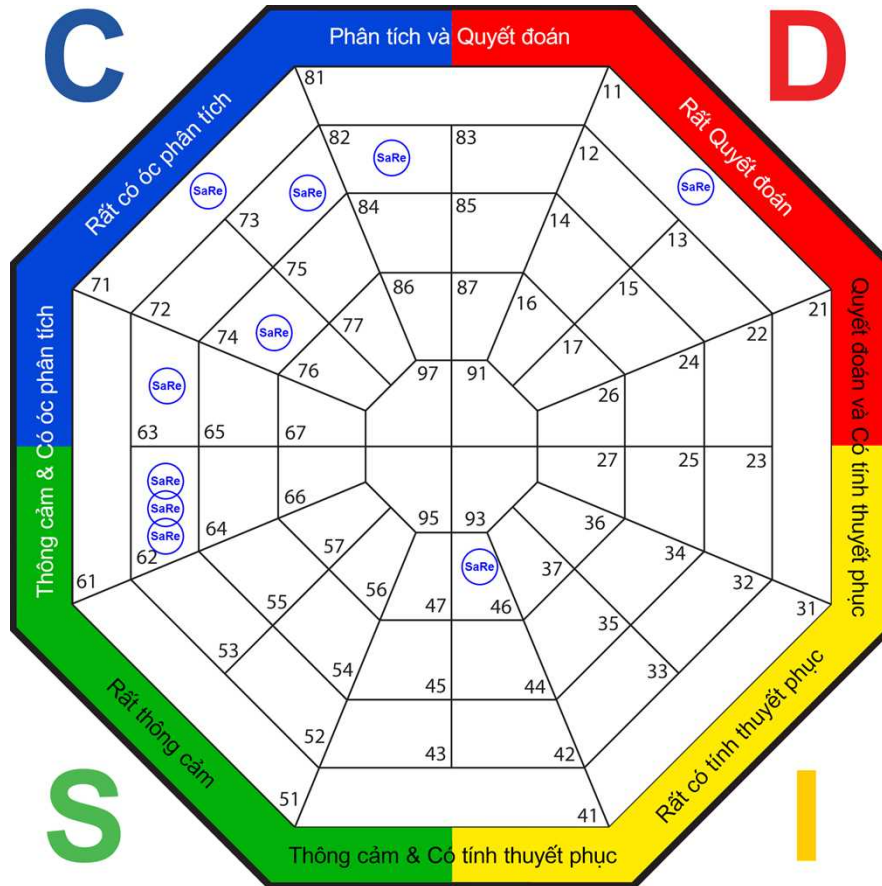
## Phong cách tự nhiên- Kết quả chính

Các đồ thị hình cột bên dưới cho thấy sự phân bố của nhóm nghiên cứu khi so sánh với nhóm chuẩn về phong cách DISC tự nhiên và mức độ kết hợp giữa cởi mở, khép kín, thẳng thắn và không thẳng thắn.



## Phong cách tự nhiên- Tổng quan về hành vi

Phong cách tự nhiên của mỗi người sẽ được đặt vào một vị trí trong tám ô của hình bát giác dưới đây. Đường vẽ trên các cạnh ngoài của hình bát giác xác định một yếu tố của phong cách (DISC) sẽ chi phối ba yếu tố còn lại. Khi bạn di chuyển về phía trung tâm của hình bát giác thì hai hay thậm chí là ba đặc điểm sẽ kết hợp lại để trung hòa phong cách của bạn trong vùng hành vi cụ thể



Initials	Name	Natural	Style
SaRe	Sample Report	11	D
SaRe	Sample Report	63	CS
SaRe	Sample Report	62	SC
SaRe	Sample Report	46	Isc
SaRe	Sample Report	71	C
SaRe	Sample Report	82	CD
SaRe	Sample Report	62	SC
SaRe	Sample Report	74	Csd
SaRe	Sample Report	62	SC
SaRe	Sample Report	73	Cd

## Kết quả của nhóm “thích ứng”

### Những phong cách thích ứng trong mô hình tứ giác DISC- Kết quả chính

Đồ thị bên dưới cho thấy phong cách chính của mỗi người trong tứ giác DISC. Đây là phong cách thích ứng của họ. Bên cạnh tên mỗi người, chúng tôi cũng đưa ra những phong cách DISC chủ yếu và thứ yếu.

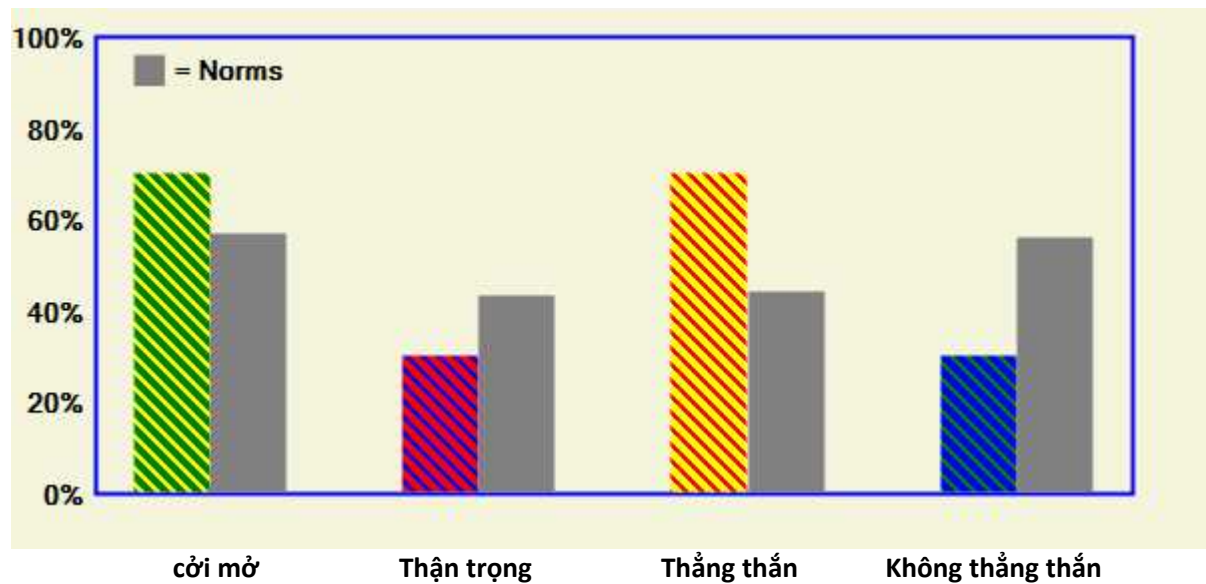
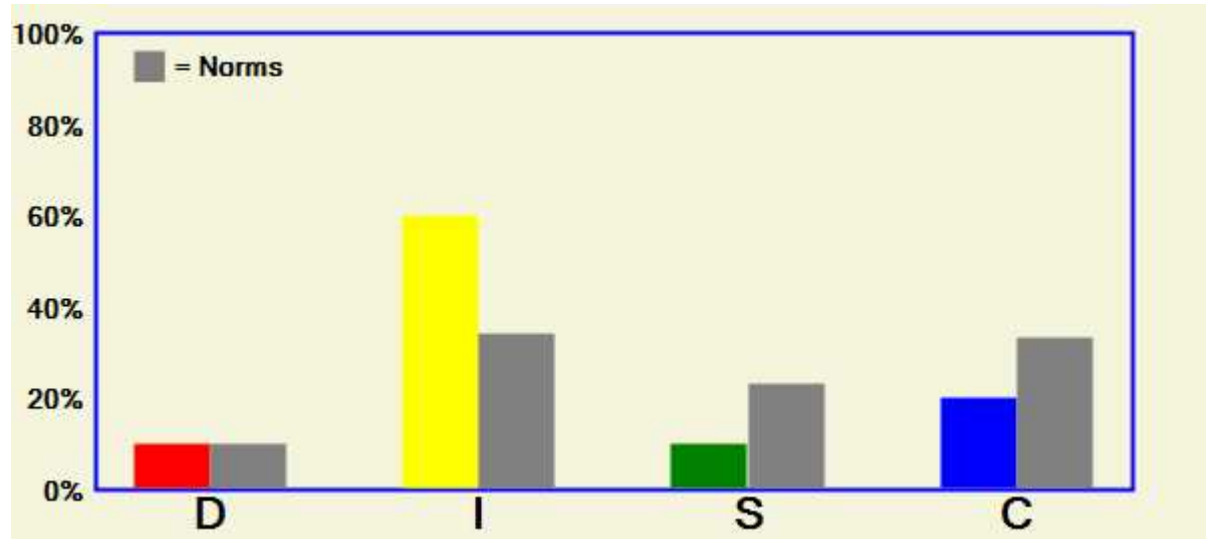
	<b>THẬN TRỌNG</b> Hướng về công việc		
	<p><b>C</b> với vai trò là phong cách chính 20% nhóm bạn là 33% so với nhóm chuẩn</p> <p>Sample Report (CIs) Sample Report (Cd)</p>	<p><b>C</b> với vai trò là phong cách chính 20% nhóm bạn là 33% so với nhóm chuẩn</p> <p>Sample Report (DIs)</p>	
<b>KHÔNG THẲNG THẮN</b> Tốc độ chậm	<p><b>S</b> với vai trò là phong cách chính 10% nhóm của bạn là 23% nhóm chuẩn</p> <p>Sample Report (SC)</p>	<p><b>I</b> với vai trò là phong cách chính 60% nhóm của bạn là 33% nhóm chuẩn</p> <p>Sample Report (IC) Sample Report (Is) Sample Report (Is) Sample Report (IC) Sample Report (Isd) Sample Report (Is)</p>	<b>THẲNG THẮN</b> Tốc độ nhanh
	<b>CƠ MỞ</b> Hướng về con người		

Hãy nhìn vào đồ thị về phong cách tự nhiên tương ứng với phong cách thích ứng như thế nào :

- Có những thay đổi nào đáng kể không?
- Chỉ có một vài người thích ứng hay nhiều người?
- Có môi trường nào đó đáp ứng hết mọi sự thích ứng không?
- Hãy xem xét những yếu tố nào dẫn đến những sự thích ứng đó?
- Tác động của những cơ chế thích ứng này là gì?

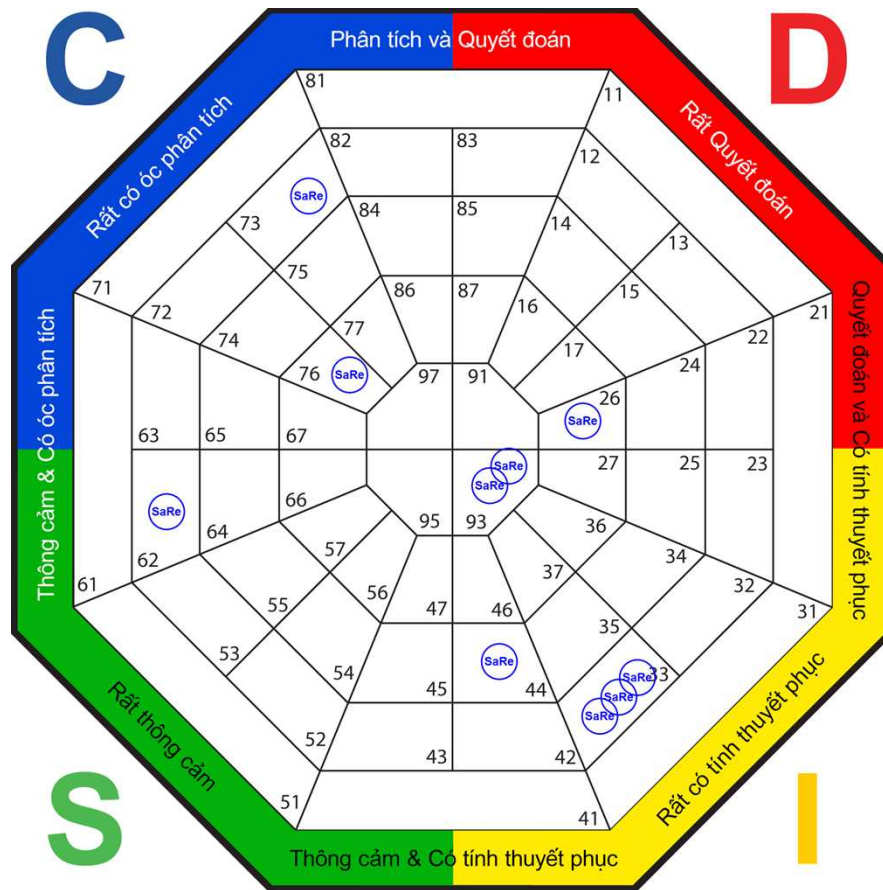
## Phong cách thích ứng- Kết quả chính

Các đồ thị hình cột bên dưới cho thấy sự phân bố của nhóm nghiên cứu khi so sánh với nhóm chuẩn về phong cách DISC thích ứng và mức độ kết hợp giữa cởi mở, thận trọng, thẳng thắn và không thẳng thắn



## Phong cách thích ứng- Tổng quan về hành vi

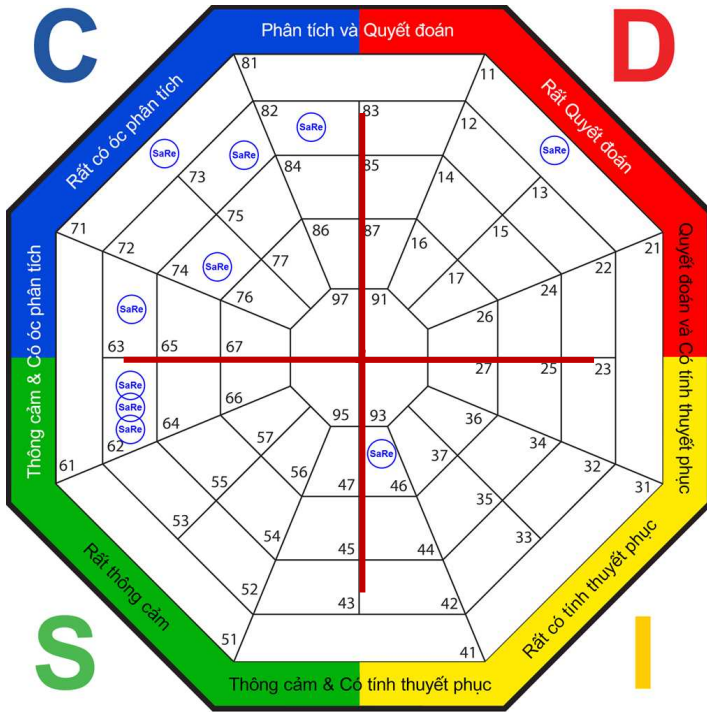
Phong cách thích ứng của mỗi người sẽ được đặt vào một vị trí trong hình bát giác dưới đây



Initials	Name	Adapted	Style
SaRe	Sample Report	93	IC
SaRe	Sample Report	76	CIs
SaRe	Sample Report	62	SC
SaRe	Sample Report	33	Is
SaRe	Sample Report	33	Is
SaRe	Sample Report	26	DIs
SaRe	Sample Report	93	IC
SaRe	Sample Report	73	Cd
SaRe	Sample Report	44	Isd
SaRe	Sample Report	33	Is



**Tự nhiên**

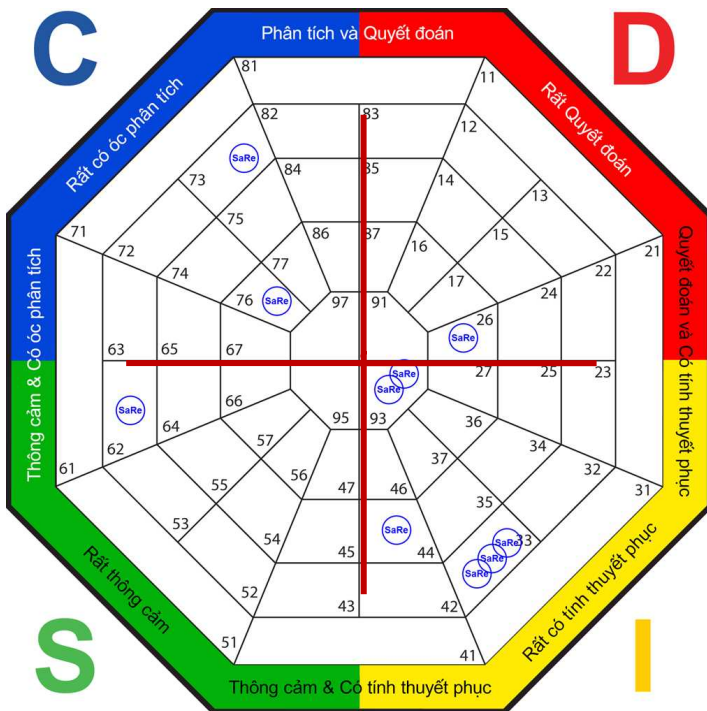


So sánh giữa nhóm phong cách tự nhiên với phong cách thích ứng như sau

- Toàn bộ nhóm sẽ điều chỉnh để thích ứng hay chỉ một vài thành viên
- Theo hướng của trưởng nhóm hay tách rời khỏi trưởng nhóm?
- Cả nhóm có điều chỉnh để đạt được mục tiêu chung không?

Mỗi góc phần tư có 1 phong cách bao quát bao gồm hoặc là phong cách thăng thần hoặc là không thăng thần – **Phong cách thăng thần = nhiệt tình, cạnh tranh và tập trung vào kết quả; Phong cách không thăng thần = bảo thủ, hợp tác và kiên nhẫn** VÀ tương tự hoặc là Phong cách cởi mở hoặc là Phong cách thận trọng – **Phong cách cởi mở = mong muốn kết nối với mọi người hay Phong cách thận trọng = riêng tư, cá nhân, logic và có phân tích hơn**

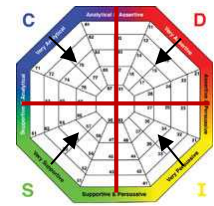
**Thích ứng**



Init.	Name	Adapt	Style	Nat	Style
SaRe	Sample Report	93	IC	11	D
SaRe	Sample Report	76	CIs	63	CS
SaRe	Sample Report	62	SC	62	SC
SaRe	Sample Report	33	Is	46	Isc
SaRe	Sample Report	33	Is	71	C
SaRe	Sample Report	26	DIs	82	CD
SaRe	Sample Report	93	IC	62	SC
SaRe	Sample Report	73	Cd	74	Csd
SaRe	Sample Report	44	Isd	62	SC
SaRe	Sample Report	33	Is	73	Cd

## Tài liệu tham khảo

### Bốn phong cách đo lường bằng mô hình DISC



### Thông tri

Phong cách Thông tri (nhóm D) đo lường và xác định cách một cá nhân đối phó và thích ứng với những **VẤN ĐỀ** mà họ gặp phải. Một người “D cao” sẽ theo đuổi và tấn công vấn đề, trong khi đó “D thấp” sẽ dè dặt hơn và bảo thủ hơn trong việc giải quyết các vấn đề, đối đầu với khó khăn. **Cá nhân ở nhóm D sẽ quyết đoán hơn, thẳng thắn và chú trọng vào kết quả.**

### Ảnh hưởng

Phong cách Ảnh hưởng (nhóm I) đo lường và xác định cách một cá nhân đối phó và thích ứng với những **NGƯỜI** mà họ gặp phải. Một người có “I cao” sẽ có xu hướng tìm kiếm các mối quan hệ cá nhân và thường xuyên tương tác trong khi 1 người “I thấp” sẽ có khuynh hướng hướng nội, dè dặt hơn và ít có khuynh hướng kết nối hay tương tác với những người khác. **Cá nhân nằm ở góc bên phải phía dưới có I thấp thường sẽ thể hiện một con người có định hướng, thẳng thắn nhưng cởi mở.**

### Kiên định

Phong cách Kiên định (nhóm S) đo lường và xác định cách một cá nhân đối phó và thích nghi với **MỨC ĐỘ HOẠT ĐỘNG** hay trạng thái hàng ngày của họ. Một người “S cao” thể hiện sự kiên nhẫn, thích một công việc ổn định, tập trung và nhất quán vì họ không muốn thường xuyên thay đổi lộ trình và hướng đi. Một người “S thấp” thích thể hiện sự mạnh mẽ nhưng ít kiên nhẫn, thích tốc độ nhanh, nhanh chóng truyền lửa, nhiệm vụ đa năng mà năng động, thay đổi có định hướng và lựa chọn tự phát. **Cá nhân nằm ở phía dưới góc phần tư bên trái chữ S của hình bát giác hành vi có xu hướng không thẳng thắn nhưng cởi mở, kiên nhẫn và tập trung vào hoạt động nhóm.**

### Tuân thủ

Phong cách Tuân thủ (nhóm C) đo lường và xác định cách một cá nhân đối phó và thích nghi với những **QUY TẮC**, độ chú ý đến chi tiết, sự chính xác và dữ liệu. Một người “C cao” sẽ chú trọng vào tính chính xác, sự kiện đáng tin cậy và tiêu chuẩn cao. Một người “C thấp” có xu hướng hay đặt câu hỏi về các quy tắc, có thể khá độc lập, có chính kiến và thường bị thuyết phục bởi dữ liệu hợp lý. **Cá nhân bên trái “nhóm C” thường sẽ thể hiện sự không thẳng thắn và thận trọng, tập trung vào chi tiết dữ liệu và có óc phân tích.**

# Mô thức hành vi

BPV có tám vùng hành vi. Mỗi vùng xác định từng sự kết hợp khác nhau của các đặc điểm hành vi. Các mô tả ngoại vi miêu tả cách những người khác thường nhìn thấy trong phong cách cá nhân của bạn. Đường vẽ trên các cạnh ngoài của hình bát giác xác định một yếu tố của phong cách (DISC) sẽ chi phối ba yếu tố còn lại. Khi bạn đi về phía trung tâm của hình bát giác thì hai thậm chí là ba đặc điểm sẽ kết hợp lại để trung hòa mức độ mô tả phong cách của bạn trong vùng hành vi cụ thể.

## CHÚ THÍCH ĐIỂM SỐ

**D = Thống trị:** Cách bạn giải quyết Vấn đề

**I = Ảnh hưởng/Hướng ngoại:** Cách bạn đối xử với Người khác

**S = Kiên định/Kiên nhẫn:** Cách bạn giải quyết Mức độ hoạt động

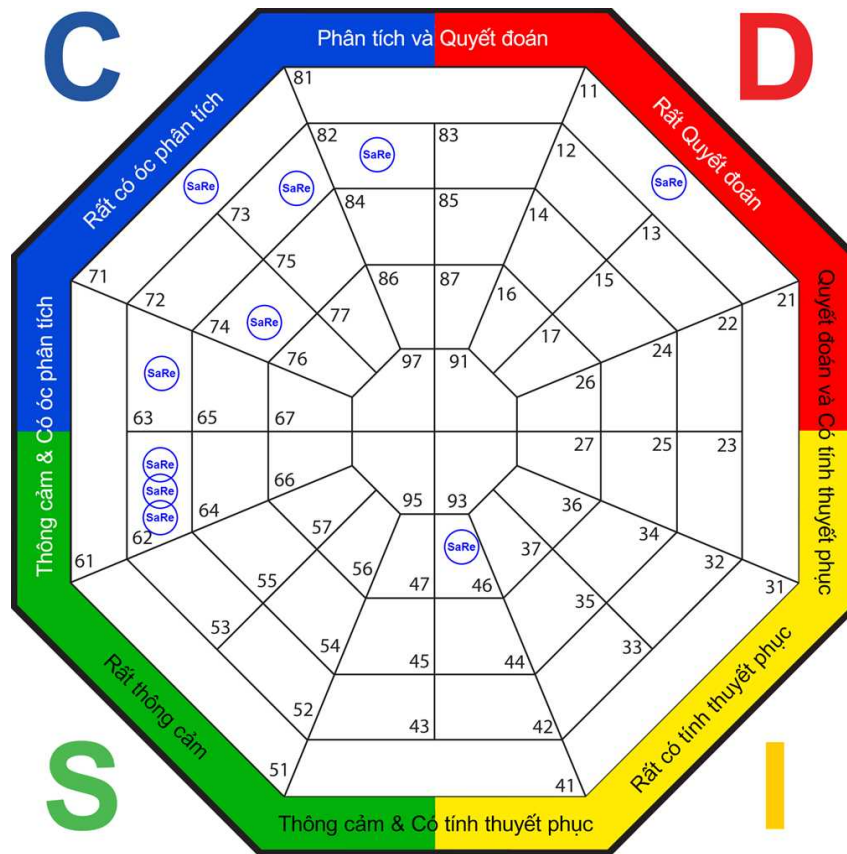
**C = Tuân thủ/Phục tùng/Có trật tự:** Cách bạn giải quyết "Quy tắc của tổ chức" cũng như tập trung vào chi tiết, độ chính xác và chuẩn mực

Dữ liệu, Sự việc & Dựa trên phân tích. Chuẩn mực & Chính xác. Tin tưởng vào Giá trị Bền vững, Tiêu chuẩn & Trình tự. Thấy được giá trị của "Quy tắc"

Cân bằng & Dữ liệu có giá trị & Khéo léo, Để ý đến "Quy tắc". Sẽ tập trung vào mục tiêu, Không thích xáo trộn và nhập nhằng.

Rất kiên nhẫn & Thích ổn định và bền vững. Không ưa thích rủi ro, Thích hoạt động yên tĩnh, Nhịp nhàng.

Hiệu quả, có óc phân tích, Có tổ chức, Đòi hỏi có căn cứ, ý thức được hậu quả của hành động, Thực tế và Sáng tạo.



Quyết đoán, Chú trọng đến kết quả, Quyết định nhanh chóng, Sẵn sàng tìm kiếm thử thách, Hiếu thắng và thiếu kiên nhẫn, Muốn lãnh đạo

Có cả quyết đoán và thuyết phục, Có khả năng nắm bắt khái niệm mới, Thường xuyên di chuyển và lắt lự, Có thể rất quen thuộc với Năng lượng cao và nỗ lực tham gia.

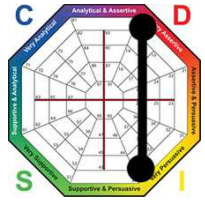

Rất thân thiện & Thuyết phục, Rất quan tâm người khác, Quan điểm khá lạc quan, Kỹ năng giao tiếp tốt, Thích có nhiều thay đổi trong ngày..

Thông cảm & Có tính thuyết phục, Làm việc nhóm tốt, Tạo ra những điều tốt đẹp & cung cấp Dịch vụ khách hàng tốt

# Mâu thuẫn giữa các phong cách hành vi

Mâu thuẫn có thể xảy ra/Không thể kết nối	Ví dụ ở các đường thẳng
<p><b>Mâu thuẫn tăng lên gấp đôi khi tính Kiên nhẫn đối lập với Vội vàng VÀ Con người đối lập với Công việc</b></p> <p><b>Mô thức 1:</b> <i>Tính thích Kiên nhẫn &amp; Tiến độ chậm hơn với Tập trung chủ yếu vào Con người hơn là kết quả và công việc của người có tính cách S cao có thể mâu thuẫn với Tính vội vàng và tập trung vào Công việc, Kết quả và Hiện tại của người có tính cách D cao.</i></p> <p><b>Mâu thuẫn tăng gấp đôi khi tính Kiên nhẫn đối lập với Vội vàng VÀ Con người đối lập với Công việc</b></p> <p><b>Mô thức 2:</b> <i>Thiếu tính khẩn cấp với Tập trung chủ yếu vào Công việc/Kết quả của người có tính cách C cao có thể mâu thuẫn với Tính vội vàng cao hơn với Tập trung chủ yếu vào Con người vs. Kết quả và Công việc của người có tính cách I cao .</i></p>	<p><b>S cao + D cao</b> (Góc dưới bên trái vs. Góc trên bên phải)</p> <p><b>C cao + I cao</b> (Góc trên bên trái vs. Góc dưới bên phải)</p>
<p><b>Mâu thuẫn giữa Kiên nhẫn so với Vội vàng:</b></p> <p><i>Tính kiên nhẫn bẩm sinh của người có tính cách S cao có thể mâu thuẫn với Tính vội vàng của người có tính cách I cao.</i></p> <p><b>Mâu thuẫn giữa Kiên nhẫn vs. Vội vàng:</b></p> <p><i>Tính tập trung vào rèn luyện tính kiên nhẫn để đảm bảo độ chính xác và tránh các lỗi của người có tính cách C cao có thể mâu thuẫn với sự tập trung vào kết quả, thực hiện giải pháp NGAY và hành động ngay lập tức của người có tính cách D cao.</i></p>	<p><b>S cao + I cao</b> (Góc dưới bên trái vs. Góc dưới bên phải).</p> <p><b>C cao + D cao</b> (Góc trên bên trái vs. Góc trên bên phải)</p>

# Mâu thuẫn giữa các phong cách hành vi

Mâu thuẫn có thể xảy ra/không thể kết nối	Ví dụ ở các đường thẳng
<p><b>Mâu thuẫn giữa Con người vs. Công việc</b></p> <p><i>Tính tập trung vào Kết quả, Công việc và Hành động của người có tính cách D cao có thể mâu thuẫn với tính tập trung vào con người, cảm giác và mức độ chính xác về chính trị khác.</i></p> <p><b>Mâu thuẫn giữa Con người vs. Công việc</b></p> <p><i>Tính tập trung vào Dữ liệu, Phân tích, Độ chính xác và Chuẩn mực của người có tính cách C cao có thể mâu thuẫn với tính tập trung vào con người, làm việc nhóm, kết nối cá nhân và cảm giác “gia đình” khác của người có tính cách S cao.</i></p>	 <p><b>D cao + I cao</b> (Góc trên bên phải vs. Góc dưới bên phải)</p>  <p><b>C cao + S cao</b> (Góc trên bên trái vs. Góc dưới bên trái)</p>

## Phương thức giao tiếp với phong cách **THÔNG TRỊ**

<b>ĐẶC ĐIỂM</b>	<b>BẠN NÊN</b>
Quan tâm tới việc trở thành số 1	Chỉ cho họ cách thành công và các cơ hội mới
Suy nghĩ logic	Trình bày các lập luận
Muốn thông tin chính xác và nổi bật	Cung cấp dữ liệu chính xác
Phấn đấu để đạt thành tích	Đồng ý về mục tiêu và ranh giới, ủng hộ hoặc không cản đường họ
Thích lựa chọn mang tính cá nhân	Cho phép họ “làm việc họ muốn,” trong phạm vi cho phép
Thích sự thay đổi	Thay đổi công việc thường ngày
Thích ủy thác	Tìm kiếm cơ hội để điều chỉnh trọng tâm khối lượng công việc của họ
Muốn người khác chú ý tới thành tích	Khen ngợi về những gì họ đã làm
Cần được gán vác trách nhiệm	Đề họ giữ vai trò lãnh đạo khi thích hợp, nhưng phải đưa cho họ các chỉ tiêu
Có khuynh hướng gây mâu thuẫn	Nếu cần thiết, hãy tranh luận để thuyết phục các điểm bất đồng, dự phòng các thông tin chính xác; không tranh luận trên quan điểm “chủ quan”

## Phương thức giao tiếp với phong cách **ẢNH HƯỞNG**

<b>ĐẶC ĐIỂM</b>	<b>BẠN NÊN</b>
Quan tâm tới sự tán thành và thể diện của họ	Cho họ thấy rằng bạn ngưỡng mộ và thích họ
Tìm kiếm những người nhiệt tình và các tình huống thoải mái	Hành xử lạc quan và tạo môi trường vui vẻ
Suy nghĩ theo cảm tính	Ủng hộ cảm giác của họ khi có thể
Muốn biết những mong đợi chung	Tránh đi vào chi tiết, tập trung vào “bức tranh tổng thể”
Cần sự tham gia và liên lạc với mọi người	Tương tác và tham gia với họ
Thích sự thay đổi và sáng tạo	Thay đổi công việc thường ngày; tránh yêu cầu họ lặp lại công việc dài hạn
Muốn người khác chú ý đến họ	Đích thân khen ngợi họ thường xuyên
Thường cần sự giúp đỡ để sắp xếp ngăn nắp	Cùng nhau thực hiện
Tìm kiếm hành động và sự kích thích	Duy trì sự nhanh chóng, năng nổ, hoạt bát
Toát lên vẻ lạc quan	Ủng hộ ý tưởng và không làm họ thấy hụt hẫng về ước mơ của mình; cho họ thấy mặt tích cực
Muốn nhận thông tin phản hồi là họ được đánh giá cao	Đề cập đến thành quả, quá trình và các cảm kích chân thành khác của bạn

## Phương thức giao tiếp với phong cách **KIÊN ĐỊNH**

Đặc điểm	Bạn nên
Quan tâm đến sự bền vững	Cho thấy ý tưởng của bạn giảm thiểu bao nhiêu rủi ro
Suy nghĩ có hệ thống	Trình bày dựa trên lý luận
Muốn có tài liệu và thông tin chính xác	Cung cấp dữ liệu và bằng chứng
Thích mối quan hệ cá nhân	Thể hiện sự hào hứng của bạn đối với họ
Cần phải biết tuần tự từng bước	Cung cấp dàn ý và/hoặc hướng dẫn tuần tự các bước khi bạn đích thân "trình bày chúng"
Muốn người khác chú ý tới tính kiên trì nhẫn nại của họ	Khen ngợi quá trình nỗ lực bền bỉ của họ
Tránh rủi ro và thay đổi	Cho họ sự bảo đảm cá nhân
Không thích mâu thuẫn	Hành động không quá hung hăng, tập trung vào lợi ích chung hoặc hỗ trợ cần thiết
Giúp đỡ người khác	Cho phép họ cung cấp dịch vụ hoặc hỗ trợ người khác
Thích sự bình yên và điềm tĩnh	Cung cấp bầu không khí thoải mái, thân thiện
Thích làm việc nhóm	Tạo điều kiện để họ hợp tác với nhóm
Muốn nhận thông tin phản hồi một cách chân thành là họ được đánh giá cao	Công nhận thái độ thân thiện và các nỗ lực hữu ích của họ khi thích hợp

## Phương thức giao tiếp với phong cách **TUÂN THỦ**

Đặc điểm	BẠN NÊN
Quan tâm đến phương pháp tiếp cận tích cực	Tiếp cận họ gián tiếp, không hăm dọa
Suy nghĩ có hệ thống	Trình bày lý luận của bạn
Tìm kiếm dữ liệu	Đưa dữ liệu bằng văn bản cho họ
Cần được biết quy trình	Cung cấp các giải thích và những lý do căn bản
Tận dụng sự cẩn thận	Cho phép họ suy nghĩ, yêu cầu và kiểm tra trước khi họ đưa ra quyết định
Thích tự mình làm mọi thứ	Khi giao việc, hãy để họ kiểm tra quy trình, và quá trình khác cũng như hiệu quả công việc trước khi họ đưa ra quyết định
Muốn người khác chú ý đến mức độ chính xác của họ	Khen ngợi tính tỉ mỉ và chính xác của họ khi thích hợp
Hướng về kiểm soát chất lượng	Để cho họ đánh giá và được tham gia vào quá trình khi có thể
Tránh mâu thuẫn	Khéo léo yêu cầu họ nói rõ ràng hơn và hỗ trợ khi bạn cần
Cần phải nắm phần thắng	Cho họ thời gian để tìm ra câu trả lời "đúng" hoặc tốt nhất, trong thời hạn cho phép
Thích suy ngẫm	Nói cho họ biết "Tại sao" và "Như thế nào"

## Cách thích ứng với phong cách **THỐNG TRỊ**

Họ nhạy cảm với thời gian; vì vậy đừng lãng phí thời gian của họ. Hãy làm việc có tổ chức và đi thẳng vào vấn đề. Cung cấp cho họ các thông tin và các sự lựa chọn có liên quan cùng với xác suất thành công của dự án. Cung cấp cho họ các chi tiết bằng văn bản để đọc lúc họ rảnh - tất cả trên một trang duy nhất. Kiểu tính cách Thống trị luôn hướng về mục tiêu và rất quan tâm đến việc hoàn thành công việc. Ủng hộ các ý tưởng và công nhận quyền lực, uy tín của họ. Hãy để kiểu tính cách D chỉ huy. Nếu bạn không đồng ý, hãy tranh luận về sự việc, không phải về cảm xúc. Trong nhóm, cho phép họ có tiếng nói của mình, vì họ không phải là loại người sẽ chịu yếu thế. Với kiểu tính cách Thống trị nói chung, hãy làm việc có hiệu quả và thành thạo.

### LÚC LÀM VIỆC, GIÚP HỌ ...

- Đánh giá rủi ro thực tế hơn
- Thận trọng hơn và cân nhắc trước khi ra quyết định
- Theo đúng nguyên tắc, quy định và kỳ vọng
- Công nhận và chú ý đến sự đóng góp của người khác
- Nói cho người khác biết lý do đưa ra quyết định
- Trau dồi sự chú ý/phản hồi nhiều hơn

### DỊCH VỤ VÀ BÁN HÀNG

- Có kế hoạch đã được chuẩn bị, có tổ chức, tiến độ nhanh, và luôn đi vào trọng tâm
- Đáp ứng một cách hiệu quả và chuyên nghiệp
- Học và tìm hiểu mục tiêu và mục đích của họ - họ muốn đạt được điều gì, nhu cầu hiện tại của họ ra sao, và họ muốn thay đổi những điều gì
- Đề xuất các giải pháp rõ ràng và đồng ý với các kết quả cũng như phần thưởng liên quan đặc biệt tới mục tiêu của họ
- Đi vào vấn đề chính
- Cung cấp các sự lựa chọn và để họ đưa ra quyết định, khi có thể

### TRONG MÔI TRƯỜNG XÃ HỘI...

- Cho họ biết rằng bạn không có ý định lãng phí thời gian của họ
- Truyền đạt sự cởi mở và sự đồng tình đối với họ
- Lắng nghe ý kiến của họ
- Tóm tắt những thành tựu và thành tích của họ
- Cho họ thời gian và sự quan tâm đặc biệt của bạn
- Đánh giá cao và công nhận họ khi có thể

### TRONG MÔI TRƯỜNG HỌC TẬP

- Thích học hỏi nhanh, có thể khó chịu với tốc độ chậm
- Có khả năng đồng bộ hóa, học vì bản thân họ mà không vì ai khác
- Thích lên kế hoạch học tập cho mình
- Có ý thức tự học
- Xác định mục tiêu chính
- Có giới hạn chú ý ngắn



## Cách thích ứng với kiểu tính cách **ẢNH HƯỞNG**

Các kiểu tính cách Ảnh hưởng phát triển mạnh về cảm nhận cá nhân, do đó hãy cho họ thấy sự chân thành của bạn. Hỗ trợ các ý tưởng, mục tiêu, ý kiến, và ước mơ của họ. Cố gắng không tranh luận với tư tưởng viển vông của họ; hãy tỏ ra hứng thú với họ. Các kiểu tính cách I rất thích hoạt động xã hội, vì vậy hãy sẵn sàng bay nhảy cùng họ. Sự xuất hiện mạnh mẽ, cuộc trò chuyện mang tính kích thích và tính giải trí, những câu chuyện cười, và sự hoạt bát sẽ chiếm ưu thế trước người nhóm I hơn. Họ hướng về con người, do đó hãy cho họ có thời gian để giao lưu. Tránh giao quá nhiều công việc. Với kiểu tính cách Ảnh hưởng nói chung, hãy quan tâm nhiều hơn tới họ.

### LÚC LÀM VIỆC, GIÚP HỌ...

- Đặt thứ tự ưu tiên cho công việc và làm việc có tổ chức
- Đánh giá công việc thông qua sự hoàn thành
- Xem con người và công việc quan trọng hơn
- Tránh đưa ra quá nhiều lời khuyên
- Viết mọi thứ xuống

### CHIẾN LƯỢC CHO DỊCH VỤ VÀ BÁN HÀNG...

- Chứng tỏ rằng bạn quan tâm đến họ, hãy để họ nói chuyện, và cho thấy sự hăng hái và nhiệt tình của bạn
- Hãy chủ động bằng cách giới thiệu bản thân một cách thân thiện và gần gũi đồng thời đưa ra các chủ đề mới mà họ có vẻ quan tâm
- Ủng hộ những giấc mơ và mục tiêu của họ
- Minh họa ý tưởng của bạn bằng những câu chuyện và mô tả cảm xúc liên quan đến mục tiêu và lợi ích của họ
- Tóm tắt chi tiết rõ ràng, đi thẳng vào mục tiêu và các bước hành động
- Đưa ra các ưu đãi để khuyến khích họ quyết định nhanh hơn
- Cung cấp cho họ các chứng thực

### TRONG MÔI TRƯỜNG XÃ HỘI...

- Tập trung tiếp cận nhiệt tình, vui vẻ và tích cực
- Lắng nghe cảm xúc và kinh nghiệm cá nhân của họ
- Phản hồi công khai và thích hợp
- Tránh các cuộc thảo luận về vấn đề tiêu cực hoặc lộn xộn
- Đưa ra đề xuất giúp họ làm tốt hơn
- Không đòi hỏi nhiều sự theo dõi, chi tiết hoặc các cam kết lâu dài
- Cung cấp cho họ sự chú ý, thời gian và sự hiện diện của bạn

### TRONG MÔI TRƯỜNG HỌC TẬP..

- Thích học hỏi theo nhóm
- Giao tiếp thường xuyên với mọi người
- Hưởng ứng lời khen ngợi hay sự khuyến khích của người khác
- Cần biết phải làm gì và làm thế nào
- Có thể trễ thời hạn nếu họ không xem điều đó là quan trọng và do đó việc học có thể hoàn tất muộn

## Cách thích ứng với kiểu tính cách **KIÊN ĐỊNH**

Họ hướng về mối quan hệ và muốn có những mối quan hệ ấm áp và nhẹ nhàng, vì vậy bạn hãy làm mọi thứ chậm lại, chiếm được niềm tin của họ, ủng hộ cảm xúc của họ, và cho họ thấy sự quan tâm chân thành của bạn. Bạn hãy nói về cảm giác giữa hai người, không phải về sự việc. Kiểu tính cách S không thích nịnh bợ. Họ muốn đảm bảo rằng tất cả mọi người sẽ đồng tình với họ và quyết định của họ. Cho họ thời gian để lấy ý kiến của đồng nghiệp. Không bao giờ dồn kiểu tính cách Kiên định vào chân tường. Cư xử nhẹ nhàng để họ tự nguyện sẽ hiệu quả hơn nhiều so với dùng vũ lực đe dọa. Với kiểu tính cách Kiên định nói chung, hãy chân thành với họ và không gây đe dọa.

### LÚC LÀM VIỆC, GIÚP HỌ ...

- Tận dụng đường tắt và loại bỏ các bước không cần thiết
- Theo dõi sự phát triển của họ
- Tránh làm nhiều việc theo cùng một cách
- Nhận ra có nhiều phương pháp tiếp cận với công việc hơn
- Thoải mái hơn với những rủi ro và thay đổi
- Đánh giá cao sự chân thành
- Nói lên những suy nghĩ và cảm xúc của mình

### CHIẾN LƯỢC CHO DỊCH VỤ VÀ BÁN HÀNG

- Hiểu biết về họ nhiều hơn và tiếp cận họ theo cách không đe dọa, dễ chịu, và thân thiện, nhưng phải chuyên nghiệp
- Xây dựng lòng tin, tình bạn, và uy tín với tiến độ tương đối chậm
- Yêu cầu họ xác định nhu cầu cảm xúc của riêng họ cũng như những kỳ vọng trong kinh doanh và công việc của họ
- Tập trung vào yếu tố con người, cụ thể là tập trung xem xét mọi thứ ảnh hưởng đến họ và mối quan hệ của họ với những người khác là như thế nào
- Tránh ép họ và cung cấp sự bảo đảm một cách cụ thể, cá nhân ngay khi thích hợp
- Giao tiếp với họ theo cách nhất quán trên nền tảng thường xuyên

### TRONG MÔI TRƯỜNG XÃ HỘI...

- Tập trung vào phương pháp tiếp cận kiên định với tốc độ chậm hơn
- Tránh xung đột và mâu thuẫn
- Phản hồi nhanh và hợp lý
- Công nhận họ một cách kín đáo bằng lời khen cụ thể và đáng tin cậy
- Cho phép họ thực hiện hết những nhiệm vụ cụ thể
- Cho họ biết quy trình theo từng bước một
- Cư xử vui vẻ và lạc quan
- Tạo cho họ sự ổn định và tối thiểu hóa sự thay đổi

### TRONG MÔI TRƯỜNG HỌC TẬP

- Cân bằng giữa công việc cá nhân và công việc nhóm
- Cho thấy sự kiên nhẫn với các quy trình kỹ thuật hoặc chi tiết
- Thích ghi nhật kí và theo dõi
- Thích được hướng dẫn rõ ràng
- Muốn biết kết quả và hiệu suất được mong đợi
- Có thể cần sự giúp đỡ đối với những nhiệm vụ lớn

## Làm thế nào để thích ứng với phong cách **TUÂN THỦ**

Họ tuân thủ thời gian, vì vậy hãy đáp ứng lịch trình cụ thể của họ. Họ cần chi tiết, vì vậy hãy đưa cho họ dữ liệu. Họ hướng về công việc; vì vậy đừng mong đợi trở thành bạn của họ trước khi làm việc với họ. Tình bạn có thể phát triển sau này, nhưng, không giống như phong cách Ảnh hưởng, đó không phải là điều tiên quyết. Hỗ trợ họ bằng phương pháp tiếp cận chu đáo, có tổ chức nhằm giúp họ giải quyết vấn đề. Hãy làm việc có hệ thống, hợp lý, chuẩn bị tốt và chính xác. Cho họ thời gian để họ tự mình đưa ra quyết định và làm việc độc lập. Trong các nhóm làm việc, đừng mong đợi phong cách C trở thành người lãnh đạo hoặc người đóng góp thẳng thắn, nhưng hãy nhờ họ tiến hành nghiên cứu, thống kê các con số, và thực hiện kế hoạch chi tiết cho nhóm. Nếu phù hợp, đưa ra hướng dẫn và đặt ra thời hạn chính xác. Phong cách C thích được khen ngợi về trí tuệ, vì vậy hãy công nhận sự đóng góp của họ một cách thích hợp. Với phong cách C, phải chu đáo, có sự chuẩn bị tốt, tỉ mỉ, rõ ràng, và kiên nhẫn.

### LÚC LÀM VIỆC, GIÚP HỌ...

- Chia sẻ kiến thức và chuyên môn của họ với những người khác
- Đứng về phía họ để đối phó với những người mà họ thích tránh né
- Đưa ra thời hạn và các thông số thực tế
- Không quá quan trọng hóa vấn đề con người và công việc
- Cân bằng giữa công việc và mối quan hệ với mọi người
- Đi đúng hướng của công việc, ít kiểm tra hơn
- Duy trì kỳ vọng cao cho các hạng mục ưu tiên cao, chứ không phải ưu tiên tất cả mọi thứ

### DỊCH VỤ VÀ BÁN HÀNG...

- Chuẩn bị sao cho bạn có thể trả lời càng nhiều câu hỏi của họ càng sớm càng tốt
- Chào đón họ một cách thân mật, nhưng nhanh chóng đi vào công việc; không bắt đầu nói về cá nhân hay xã hội
- Rèn luyện kỹ năng của bạn theo thực tiễn và logic
- Đặt câu hỏi để hiểu được hướng đi rõ ràng và phù hợp với chương trình tổng thể của sự việc
- Có tài liệu áp dụng như thế nào và tại sao
- Cho họ thời gian để suy nghĩ; tránh đẩy họ vào một quyết định vội vàng
- Nói với họ về cả ưu và khuyết điểm và nói toàn bộ câu chuyện
- Theo dõi họ và hoàn thiện những gì bạn đã hứa với họ

### TRONG MÔI TRƯỜNG XÃ HỘI...

- Sử dụng phương pháp tiếp cận hợp lý
- Lắng nghe những mối quan tâm, lý do và đề xuất của họ
- Phản hồi chính thức và lịch sự
- Thảo luận tiêu cực thì được, miễn là họ không đích thân chỉ huy
- Tế nhị công nhận những suy nghĩ của họ
- Tập trung vào cách làm bạn hài lòng với quy trình của họ
- Thu thập những hiểu biết và đề nghị của họ
- Chứng minh với họ bằng những gì bạn làm, không phải những gì bạn nói

### TRONG MÔI TRƯỜNG HỌC TẬP

- Thích làm việc độc lập hơn là làm việc nhóm
- Chấp nhận những huấn luyện khách quan, như huấn luyện trực tuyến hoặc huấn luyện từ xa
- Đặt ra yêu cầu cao về sự thể hiện của họ
- Thiết kế cấu trúc riêng cho các hoạt động của mình.
- Nhấn mạnh chi tiết, suy nghĩ sâu sắc và dựa trên nền tảng lý thuyết
- Có thể quá sa lầy trong chi tiết, đặc biệt nếu môi trường học tập khắc nghiệt

## Tuyên bố miễn trừ trách nhiệm

Không có bảo hành, sự rõ ràng hay ẩn ý, liên quan đến bài đánh giá DISCstyles trực tuyến. Bạn phải chịu trách nhiệm hoàn toàn, và Alessandra & Associates, Inc., Bài đánh giá 24x7 LLC và Tiến sĩ Tony Alessandra (THE GROUP) sẽ không chịu trách nhiệm, (i) việc bạn sử dụng và ứng dụng Bài đánh giá DISCstyles, (ii) tính đầy đủ, chính xác, giải thích hoặc tính hữu dụng của Bài đánh giá DISCstyles, và (iii) kết quả hoặc thông tin phát triển từ việc sử dụng hoặc ứng dụng Bài đánh giá DISCstyles của bạn.

Bạn từ bỏ bất kỳ yêu cầu hoặc quyền truy đòi công bố báo cáo chống lại THE GROUP hoặc là quyền của riêng bạn hoặc công bố báo cáo chống lại THE GROUP bởi bên thứ ba. Bạn sẽ bồi thường và không gây tổn hại cho THE GROUP bằng bất kỳ khiếu nại, trách nhiệm, yêu cầu hoặc đơn kiện nào của bên thứ ba.

Sự miễn trừ và bồi thường nêu trên sẽ áp dụng đối với bất kỳ khiếu nại, quyền truy đòi, trách nhiệm, yêu cầu hoặc đơn kiện chấn thương cá nhân, thiệt hại tài sản, hoặc bất kỳ thiệt hại khác, mất mát hoặc trách nhiệm pháp lý, trực tiếp hay gián tiếp phát sinh từ, hoặc do bất kỳ cách nào kết nối với Bài đánh giá DISCstyles, hoặc việc sử dụng, ứng dụng, đầy đủ, chính xác, giải thích, tính hữu dụng, hoặc quản lý Bài đánh giá DISCstyles, hoặc kết quả hoặc thông tin phát triển từ việc sử dụng hoặc ứng dụng Bài đánh giá DISCstyles, và kể cả dựa trên nghĩa vụ hợp đồng, trách nhiệm pháp lý về sai lầm cá nhân (bao gồm sơ suất) hoặc những cái khác. Không có sự kiện, THE GROUP sẽ chịu trách nhiệm cho bất kỳ lợi nhuận nào bị mất hoặc bị thiệt hại do hậu quả khác, hoặc cho bất kỳ khiếu nại nào chống lại bạn bởi bên thứ ba, ngay cả một hoặc nhiều THE GROUP

