



discus®

Discus 联系人分析报告

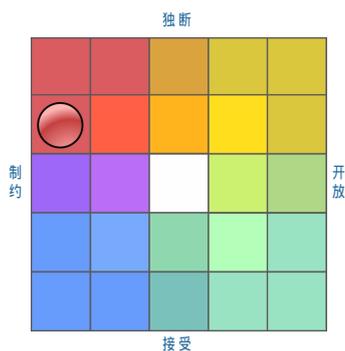
丁超

由 DISC行为科学中心 测试 授权单位 实践家教育集团 www.51disc.cn

已执行测试 2013年2月5日周二
已打印的报告 2013年11月28日周四
类别 团队的力量

地址 上海市长宁区延安西路1228弄2号
嘉利大厦23楼ab座
上海
上海
200052

电话 4000160628
传真 86-21-52585850
电子邮件 consult@51disc.cn
性别 男性
出生年月日 1977年7月7日周四



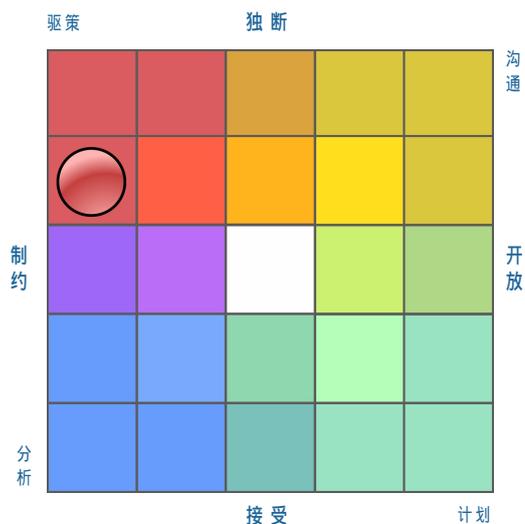
个人与隐私

任何单纯的行为测试工具应该搭配其他例如面试等方法，才能进行新进人员的招募或职务调整的决定。





丁超：简况速览



分析型发号施令者 高控制与中独断

像这种独断制约类型的应试者，可以被描述为'发号施令者'。这种行为类型是对应到 DISC 的'支配型'因素，所叙述的是直接、要求高的人，他们有强烈的企图心而且在与他人相处时非常好胜。



- 概述 坚决的，守纪律的，自制的，客观的
- 重视 结果，质量
- 追寻 权力，控制
- 回避 软弱，杂乱无章
- 压力反应 命令，要求
- 态度 有效率的，正式的
- 策略 权力+精确



应对清单和文字报告



关于超的个人作风最重要特性的详细文字描述，特别强调与沟通和激励相关的方面



DISC分析



评价和简要分析从 DISC 结果推导出的联系人分析表。



词汇表



您的动态参考表包含了本报告中涉及的 Discus 或联系人分析表特定的词汇。如果您对报告中的任何一个词汇不太清楚，请参考词汇表中的内容。

如果在电脑屏幕上阅读这份报告，您能通过从系统中的任何地方点击您所感兴趣的词汇来便捷地打开词汇解释信息。



应对清单

本应对清单通过比较“联系人”报告余下部分中的关键点来总结出一种谈判作风。这些评论在报告中有详细解释。

典型行为 列出这种类型的人在进行谈判时呈现出的一些最常见的行为或态度。这份列表提供了一些有用的见解，并且有助于确认“联系人”报告准确地与他们的真实行为相配对。

建议与禁忌 列出在谈判成功中可能起关键作用的行为模式。遵循这里推荐的行为会有助于推动谈判向积极的方向发展。

典型行为：

- 经常中断进程
- 情况不在掌控中会不安和急躁
- 喜欢设定他自己的议程
- 关心制定和强行实施规则

建议：

- 允许超得出他自己的结论
- 认真工作，注重结果
- 随时准备讨论提议背后的事实
- 尽可能遵循他的要求

禁忌：

- 花太多时间
- 过于非正式或无纪律
- 试图告诉超该做什么，或指挥他的行动
- 依赖于建立私人关系

文字报告目录

应对清单

概述

重视

追寻

回避

压力反应

态度

策略



概述： 坚决的， 守纪律的， 自制的， 客观的

本概述呈现对个人交往的概要版性总结，以及您所期望看到的行为作风。"联系人"报告选用四个基本词汇来简要、全面地总结一个人的应对方式。

在"联系人"报告的"概述"部分，您能找到这些关键词的说明和解释。概述通常会包含一些信息，有助于您理解应试者的作风是如何呈现在联系人作风卡上面的具体位置的。

文字报告目录

应对清单

概述

重视

追寻

回避

压力反应

态度

策略



重视：结果，质量

不同类型的人所重视的因素各不相同，即价值取向不同。通往成功谈判的道路就是在讨论您的方案时采用的说法与对方所重视的这些价值取向相关。

"联系人"报告将个人所重视的价值取向概括成一个词（在某些情况下用两个相关的词）。至于其他概念，您都可以在"联系人"报告的正文中找到更为详尽的分析。

像超这类人的最重要激励因子是不时地发生彼此的冲突。与所有发号施令者一样，他会快速、有效地完成具体的结果，但他也对这些结果的细节和质量感兴趣。

对有形结果能被快速生产和高品质要求的动机意味着超在一些情形下会极端苛求。谈判中，他倾向于期待时间范围和质量的承诺，而你需要随时满足这些需要。

文字报告目录

应对清单

概述

重视

追寻

回避

压力反应

态度

策略



追寻：权力，控制

在谈判中，不同的人会对结果进行不同的估计和衡量。“追寻”部分讨论了每个类型的人在谈判过程中需要获得的东西。

如果您能设计出一种方法，使之不但强调了这些因素，而且表明了您的提案是如何关注在这些因素上的，那么您将会更容易地得到对方积极的回应。

任何发号施令者都有一个重要表象是他们想要控制和影响他们的工作环境，超和同类型的其他人都具有这种特质。他喜欢处于支配位置的感觉，经常在与他人交流中强调这一点。

谈判中，你一般会发现超喜欢掌控讨论的结构，而你得随时使你的陈述风格适应他的偏爱。一个机敏和有效率的态度，能有助于建立牢固的工作关系。

文字报告目录

应对清单
概述
重视
追寻
回避
压力反应
态度
策略



回避：软弱，杂乱无章

列在“回避”部分的因素基本上与列在“追寻”部分的因素正好相反。这个部分列出的因素是这种类型的个人很不想要的或者能使其失去动力的。

如果可能，试着确保您的提案看上去不会展现任何列在“回避”部分的因素，并且要专注于表达如果接受您的提案会怎样减少或消除这些因素。

超用来确保他控制某一局面的方法之一是保持形式和秩序感。他比其他发号施令者更关心这些事情，同时他会因缺乏组织觉得反感。

谈判场合中，超会期待你能做好充分的准备来面对他的质疑或反对，并希望能得到有效、直接的回应。如果明显缺少准备，或对你提案的细节不确定，他将倾向于在这时完全地推翻你。

文字报告目录

应对清单

概述

重视

追寻

回避

压力反应

态度

策略



压力反应：命令，要求

正如每种类型的人都有其特别的激励因素和态度，所以他们在压力情况下也会显示出不同的行为模式。"压力反应"部分着眼于这些不同的压力反应，以及这些压力反应会怎样影响到一场谈判。

压力反应千差万别，它们对于谈判的影响也是千差万别。某些情况下，一个人在压力下的人可能更容易达成协议，但另外的情况下却会发现要在压力下达成积极的共识非常困难。报告中的"压力反应"部分详细地讨论了这些问题。

如超的分析型发号施令者会占用个人的大量时间，如果他感到他正被置身于压力之下，这个现象将更加明显。面对某一问题的时候，他的本能是控制这个情形，而且会以支配和直接的方式实行。

超不太担心与他人的冲突，如果他觉得这有利于以他想要的方式解决问题，他会随时准备面对直接对抗。因此谈判中，避免压力将会更加富有成效，并且将注意力更多地集中在他性格中更实际、有效率的方面。

文字报告目录

- 应对清单
- 概述
- 重视
- 追寻
- 回避
- 压力反应
- 态度
- 策略



态度：有效率的，正式的

将应对清单和报告中谈及的所有其他部分合在一起，“态度”勾画出了一种您应表现的态度和您应扮演的角色，可以帮助您更容易地使这种类型的人认同一项提案。

“态度”部分包括了能够使人偏向您的看法的一些建议，谈判中可以避免的一些缺陷，以及建立有生产力的人际关系的一些技巧。

超倾向于根据别人方法的效率和效益判断他人。在介绍或谈判情况下尤其如此，他会期待层次分明、井然有序的方法，虽然他也期待你能灵活地适应他的特别需求。

与像超这样的人谈判，需要相当充分的准备。他会希望你对你的提案及其含义有详细、深入的理解。他的苛求作风意味着或许你也需要随时在某些问题上妥协。

文字报告目录

- 应对清单
- 概述
- 重视
- 追寻
- 回避
- 压力反应
- 态度
- 策略



策略：权力 + 精确

对于个人来说的最优方法被总结为八项具体的谈判策略（或者，在某些情况下，这些策略中某两个的组合）。每种策略都包含了一种谈判风格，这种风格适合于一组特定的态度和价值取向。这些策略是为了让谈判更有生产力及更有效率而专门设计的。

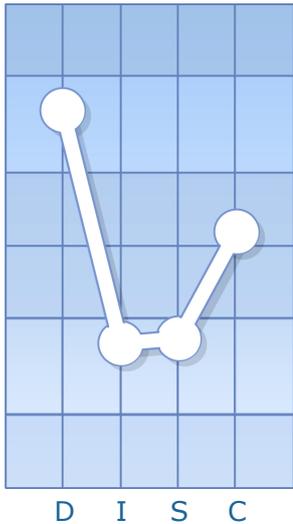
策略在“联系人”清单中被总结为“人性”或“权力”这样的词汇。您可以在报告的正文中找到更多的细节，这些细节解释了所推荐策略背后的理论原因，并给出了一些具体的例子来说明如何最好地应用。

“权力”策略（注重控制和地位认同）普遍适用于所有发号施令者，对如超的分析型发号施令者也同样如此。鉴于他注重形式化因素的独特风格，采用“精确”策略的对应因素可能也会有效。本“策略”的关键应对要素如下：

- 承认和尊重超的地位和权威。
- 为他提供信息和动力，让他自己做决定。
- 总是以完整和清楚的细节回答质疑和反对。

文字报告目录

应对清单
概述
重视
追寻
回避
压力反应
态度
策略



超的 DISC 分析表

关键词

- 冒险进取的
- 效率
- 自力更生
- 严肃
- 理性
- 制约
- 实事求是
- 支配型
- 自制
- 讲求结果

重要提示

这份报告基于所示的推断分析表，摘自 Axiom Discus 软件，其内容仅大致适用于某特定个体。请使用完整的 DISC 问卷来创建一份完整的 DISC 分析报告。

DISC 概述

虽然内敛自制，超却拥有决心及企图心。他适合扮演控制者的角色，善于负起自己的责任，管理自己的事务。他的个性具备韧性，能快速适应环境的改变。

他的一般作风是沉默寡言，但必要时他仍能有效地与人沟通交往。除非他明显看出有利益可得，否则他是不会太在意自己的人际关系的。由于这个原因，别人常常会觉得他有点冷漠和精打细算。

DISC 基本精神

下列基本精神总结超的个人作风中最重要的层面：

- 他能够应付被拒绝的情况，并能妥善处理纷争。
- 他重视以最有效率的方式寻求解答。
- 他天生具有指挥他人的性格，必要时可以掌控大局。
- 他重视为实际问题寻求可行的解决方法。
- 他同时具有独断性及务实的性格，这有助于让他达到有效的结果。
- 他会有效率地朝着他的目标前进。



- DISC** Discus 用来概略描述个人可能行为模式的系统。该名称是由四个 Discus 用于测定的行为因子缩写而成：**支配**、**影响**、**稳健**及**谨慎**。DISC 透过上述因子的组合呈现不同的方式，进行个人行为模式的评估。
- 策略** 设计来建议超最佳作风及最有效展现他个人意见或提议的总结。标准策略共有四个，分别以字母 P 开头。
- **作风卡**将**权力**及**证据**列为与超沟通的最佳策略。
- 独断** **作风卡**其中一条轴线的测定方式。此内文中的独断系指好活动且作风直接的人格。他们喜欢领导而不喜欢追随，而且只要可能的话便会立即采取行动。他们深信掌握时机和创造机会。通常非常独立而好胜。他们喜欢下命令而不喜欢接受命令，而且时常是在下达指令而不是寻求合作。
- 超的**作风卡**将他置于高的独断等级。
- 请注意，**作风卡**的「独断」与报告中「特性分析」的**独断**有所区别，虽然在某种程度上有类似之处。
- 独立** 在分析表中发现显示高**支配**及低**谨慎**的 **DISC** 子特征。这种类型的人通常受挫于原则或规定；他们喜欢依己见行事，并居于权威的地位。这种子特征常见于企业家作风。
- 发号施令型分析者** 此术语用于描述**作风卡**范围中谨慎与保留的**分析者**区块人格，其作风与**发号施令者**的部分特色有许多相同之处。这表示此人与全然的**分析者**类型相较，倾向于采取急切或严苛的方式。
- 根据他的**作风卡**，超与此种行为没有关联。
- 发号施令型沟通者** 此术语用于描述**作风卡**范围中外向与擅于表达的**沟通者**区块人格，其作风与**发号施令者**的部分特色有许多相同之处。这表示此人与全然的**沟通者**类型相较，倾向于采取急切或严苛的方式。
- 根据他的**作风卡**，超与此种行为没有关联。
- 发号施令者** 「发号施令者」一词用于描述在**作风卡**范围中的**制约**与**独断**性人格，其作风与 **DISC** 因子中的**支配**相关联。「发号施令者」一词描述的是直接、要求高的人，他们有强烈的企图心，而且在与他人相处时非常好胜。**作风卡**格子左上方区块为百分之百的「发号施令者」，但是其中有数种子类型：**沟通型发号施令者**、**分析型发号施令者**及**均衡型发号施令者**。
- 超不属于发号施令者类型，但是他的**作风卡**也显示他的行为中的其它因素，说明他是**分析型发号施令者**。



- 分析表系列** 描述 DISC 图形组合的术语，提供个人行为的基本说明。在 Discus 中，「分析表系列」包含内在分析表、外在分析表、总结分析表及转换模式。
- 分析型发号施令者** 此术语用于描述归属于作风卡中独断与直接发号施令者区块人格的个人，并且具有某些特色与分析者相仿的人格。这表示此人较缺乏热情且遵守规定，并非全然属于发号施令者的类型。
- 这是超所属的作风卡类型，大约是总数的百分之四。
- 分析型规划者** 此术语用于描述归属于作风卡中耐性与缜密规划者区块人格的个人，并且具有某些特色与分析者相仿的人格。这表示此人较缺乏热情且遵守规定，并非全然属于规划者的类型。
- 根据他的作风卡，超与此种行为没有关联。
- 分析者** 「分析者」一词用于描述在作风卡范围中的制约与接受性人格，其作风与 DISC 因子中的谨慎相关联。此人个性严谨且擅于规划，并尽可能遵守既定规则，凡事讲求精确与井然有序。作风卡格子左下方区块为百分之百的「分析者」，但是其中有数种子类型：发号施令型分析者、规划型分析者及均衡型分析者。
- 根据他的作风卡，超不属于这类型。
- 风格名称** 「风格名称」是与「作风卡」的个别区块相关的术语。这会提供超的作风的立即总结，并且显示详细的分析做为部份的「作风卡」分析。
- 与超的分析表相关联的「风格名称」是分析型发号施令者。
- 沟通型发号施令者** 此术语用于描述作风卡范围中独断与直接的发号施令者区块人格，其作风与沟通者的部分特色有许多相同之处。这表示此人与全然的发号施令者类型相较，倾向于采取友善或社会化的方式。
- 超不是沟通型发号施令者，但是他的确属于大范围的发号施令者。
- 沟通型规划者** 此术语用于描述作风卡范围中耐心与思虑周到的规划者区块人格，其作风与沟通者的部分特色有许多相同之处。这表示此人与全然的规划者类型相较，倾向于采取外向及善于表达的方式。
- 根据他的作风卡，超与此种行为没有关联。



沟通者

「沟通者」一词用于描述在作风卡范围中的开放与独断性人格，其作风与 DISC 因子中的影响相关联。这类型的人长于沟通和交际，友善而外向而且能在陌生环境中泰然自处。作风卡格子右上方区块为百分之百的「沟通者」，但是其中有数种子类型：发号施令型沟通者、规划型沟通者及均衡型沟通者。

- 根据他的作风卡，超不属于这类型。

规划型分析者

此术语用于描述作风卡范围中谨慎与保留的分析者区块人格，其作风与发号施令者的部分特色有许多相同之处。这表示此人与全然的规划者类型相较，倾向于采取开放或和善的方式。

- 根据他的作风卡，超与此种行为没有关联。

规划型沟通者

此术语用于描述作风卡范围中外向与擅于表达的沟通者区块人格，其作风与规划者的部分特色有许多相同之处。这表示此人与全然的沟通者类型相较，倾向于采取有耐性或具同情心的方式。

- 根据他的作风卡，超与此种行为没有关联。

规划者

「规划者」一词用于描述在作风卡范围中的开放与接受性人格，其作风与 DISC 因子中的稳健相关联。「规划者」一词系指稳健、和善的人格类型，这类型的人有耐心及毅力，不喜欢改变，并偏好采取行动前花时间进行规划（其作风因此而得名）。作风卡格子右下方区块为百分之百的「规划者」，但是其中有数种子类型：沟通型规划者、分析型规划者及均衡型规划者。

- 根据他的作风卡，超不属于这类型。

接受

作风卡其中一条轴线的测定方式。被动所描述的人通常是有耐心而且非常谨慎的。他们会尽量避免冒险，而且除非是无法避免，否则甚少会采取断然的行动。他们不喜欢变化或意外的事物，而且会尽量寻求平静而又能预期的情况。

- 超的作风卡将他置于低的接受等级，这显示他是独断。

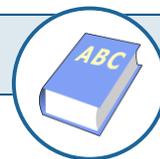
谨慎

「谨慎」是显示在 DISC 图形所描述的第四个因子，在 DISC 中显示为 C。它是组织、细节和事实以及对精准和准确显示出高度兴趣者的要素。由于他们生来接受以及不喜主动表达的性格，因此高度「谨慎型」的个人常被认为没有雄心。事实上，并非如此。单就这方面而言，他们希望掌握环境的渴望是与高度支配型的人非常类似。但是由于他们的接受作风，他们会试图透过运用组织和程序来达到这种控制，以坚守规定和既定的行为规范来达成他们的目标。这也就是「谨慎」通常与「墨守成规型」作风相关联的根源。

- 谨慎型在超的任何分析表中并不特别高或低。



- 均衡型发号施令者** 此术语用于描述**作风卡**范围中独断与直接的**发号施令者区块**人格，并且带有其它不同因子的行为作风。这表示此人与全然的**发号施令者**类型相较，并不会采取太过急切或严苛的态度。
- 超不是均衡型发号施令者，但是他的确属于大范围的**发号施令者**。
- 均衡型分析者** 此术语用于描述**作风卡**范围中谨慎与保守的**分析者区块**人格，并且带有其它不同因子的行为作风。这表示此人与全然的**分析者**类型相较，并不会太过冷静或遵循规则。
- 根据他的**作风卡**，超与此种行为没有关联。
- 均衡型沟通者** 此术语用于描述**作风卡**范围中外向与擅于表达的**沟通者区块**人格，并且带有其它不同因子的行为作风。这表示此人与全然的**沟通者**类型相较，并不会采取太过自信或外向的态度。
- 根据他的**作风卡**，超与此种行为没有关联。
- 均衡型规划者** 此术语用于描述**作风卡**范围中耐心与思虑周到的**规划者区块**人格，并且带有其它不同因子的行为作风。这表示此人与全然的**规划者**类型相较，并不会采取太过稳健或和善的态度。
- 根据他的**作风卡**，超与此种行为没有关联。
- 开放** **作风卡**其中一条轴线的测定方式。开放的人会非常友善、信任他人，而且率直。他们擅于表达自己而且非常重视与其它人的关系。开放的人在工作上比较情绪化，容易向别人宣泄他们的感情，但也擅于向周遭的人表达关怀之情。
- 超的**作风卡**将他置于低的开放等级，这显示他是**制约**。
- 内在分析表** 构成 **DISC 分析表系列**的三个基本图形之一。这个**图形**所描述的是一个人「内在的」分析表，也就是当他们在完全放松的情况下可能表现出来的行为类型。相反地，有时某些人处于严厉的压力下时也会出现这种作风，因为这类压力限制了他们自我调整的能力。「内在分析表」似乎比**外在分析表**更不容易因时间而改变。
- 配合** 在分析表中发现显示高**谨慎**及低**支配**的 **DISC 子特征**。这是典型的「墨守成规型」**子特征**，它所对应的人需要能够绝对确定他们的地位，并且喜欢以既有的规定和程序为架构来支持他们的意见。他们被称为**配合型**是因为他们在这方面的个人作风常需要主管、同事和友人的实际支持，所以他们会尽量和别人维持有效的工作关系。
- 区块** 组成**作风卡**的二十五个方块之一。**作风卡**的设计是将总数平均分配到各个区块中，因此各个区块表示总数的二十五分之一（大约百分之四）。



- 权力** 作风卡所建议的策略类型，这显示特别有接受度的人所展现的行为作风。「权力」策略与发号施令者及相关作风有关。发号施令者喜欢控制和权力。不论在什么状况下，这些人都会展现上述特点。所以，若要激励他们接受一项意见，千万不要挑战他们主控整个讨论过程的欲望，而是要显现出接纳与温和的顺从态度。利用提供建议和暗示的方式，而不要试图直接控制发号施令者的决策程序，如此才能让他们更容易接受别人的提议。
- 超的作风卡显示他对于此策略可能反应不错。
- 态度** 此术语用于描述作风卡总结中推断超会以最正面态度响应的方式。
- 在超的案例中，作风卡显示有效率的，反应灵敏的态度会受到善意的接受。
- 逃避** 作风卡中描述的压力反应类型。此种反应类型出现在作风较为接受的人，这些人希望避免与他人发生冲突。当这些人面对困难的处境，会试图藉由变更话题或含糊的承诺来脱身。而在极端困难的情况下，他们甚至干脆忽略问题，期望问题会自行解决。
- 超的作风卡显示这不是他对于压力最自然的反应，但是这会在某些状况下显现。
- 图形** 用于显示 DISC 结果的标准方式。典型的 DISC 图形将定出支配、影响、稳健及配合的值，并且将四点连接，形成可辨识的分析表「图形」。转换模式是此原型的变异模式，它保留了图形的基本结构，但是采用一系列的箭头来显示内在和外在分析表之间的变化，而不是以四个点值加以显示。
- 外在分析表** 构成 DISC 分析表系列的三个基本图形之一。「外在分析表」的目的是要描述这种让人觉得在他们当时环境下最适当的行为作风。当一个人的处境和环境改变时，「外在分析表」可能会随着时间而有很大的转变；这种修正时常伴随着生活中重大事件，例如转换新工作或是搬新家。
- 稳健** DISC 的第三个因子，「稳健」显示在 DISC 图形左起第三项，以 DISC 名称的 S 表示。这类型的人是有耐心且富同情心的倾听者，他们是真的对别人的问题和感受感兴趣，特别适合担任支持者的角色。他们也具有非常坚定的行事态度，以及稳定地从事一件工作的专注力。当其它分析表的人都感到厌倦或不集中的时候，「高 S」者（也就是具有高稳健的人）仍会继续工作直到完成任务为止。
- 稳健型不特别显现在超的任何 DISC 图形中。
- 问卷** 显示信息来源做为超的分析表及分析的基础。



- 压力响应** 作风卡所提供的分类，这描述超在有压力的状况下的可能反应，这来自四种基本行事风格的选择。
- 超的作风卡显示他在压力下最可能是支配或逃避。
- 应试者** Discus 系统使用「应试者」做为通用术语，用来描述报告中进行测验的个人。这不一定是指超正在应征某个职位。
- 影响** 「影响」是 DISC 图形所描述的第二个因子，在 DISC 中显示为 I。这些高度影响者所具备的善沟通和社交等等作风常会被其颇为冲动，有时甚至会被对于人生及工作较为不理性的态度所抵销。为了与周围的人建立友谊或给予良好印象，这种类型的人会表现出极具表达力甚至出奇不意的方式。
- 影响型不特别显现在超的任何 DISC 图形中。
- 证据** 作风卡所建议的策略类型，这显示特别有接受度的人所展现的行为作风。「证据」策略与分析者及相关作风有关。分析者类型的人只会接受一种事情 - 具备绝对证据的可靠提议。他们会去研究事物的详细资料和技术性细节，而且希望探讨其它作风的人很可能忽略的执行上和维护上的问题。如果要激励他们接受新的意见，那么一定得让他们所提出的问题都得到完满的解答。
- 超的作风卡显示他可能会响应此态度，但是会更接受所谓权力的策略。
- 支配** 作风卡中描述的压力反应类型。当此人希望采取主导地位时，此种反应类型便会出现，并采取特定态度面对压力。他们在面对困难时会采取非常独断，甚至侵略性的姿态，他们专断独行并且对于所下达的命令会要求立即响应。
- 超的作风卡显示这是他对于压力最常有的反应。
- 制约** 制约的人比较实际，而且显得性格有些冷漠。他们重视事证和合理的论据，不喜欢情绪性的考量，偏好依自己的意思行事，不愿依赖别人。有些时候，他们会显得猜忌而多疑，而且很少会主动向别人提起有关他们自己的信息。
- 超的作风卡将他置于高的制约等级。
- 转换模式** 根据标准 DISC 图形版面显示的箭头图案。箭头显示在内在外分析表之间四个 DISC 因子的要素，这分别表示支配、影响、稳健及谨慎的转换。在「转换模式」中向上移动的箭头表示超在他的行为中较多展现的因子，而向下箭头表示超较少展现的因子。



- 子特征** DISC 分析表中根据两个 DISC 因子之间关系的特定测定基准。在每一个个案中，高因子及低因子会进行比对，两者之间相关的程度会提供子特征的测定基准。例如，高支配及低谨慎与子特征独立有关，两者之间的差异愈大，这个人愈独立。这总共有十二个子特征。
- 总结分析表** 内在及外在分析表提供了有关一个人的态度和观感的珍贵特定信息。然而，事实上，一个人的行为很少会根据这些风格的其中一种或另一种而定，而「总结分析表」结合其它两种的信息，可呈现一个人最可能的行为作风。
- 作风卡** 以概略的方式总结超作风的有用图形。「作风卡」区分为二十五个区块，与超的行为最有关联的区块会加以标示。大部份的区块有各自的特定名称，这些称为风格名称，而 Discus 能够说明这些区块，并且总结说明其中的涵义。在此总结中使用的特定术语会在「词汇」中说明。