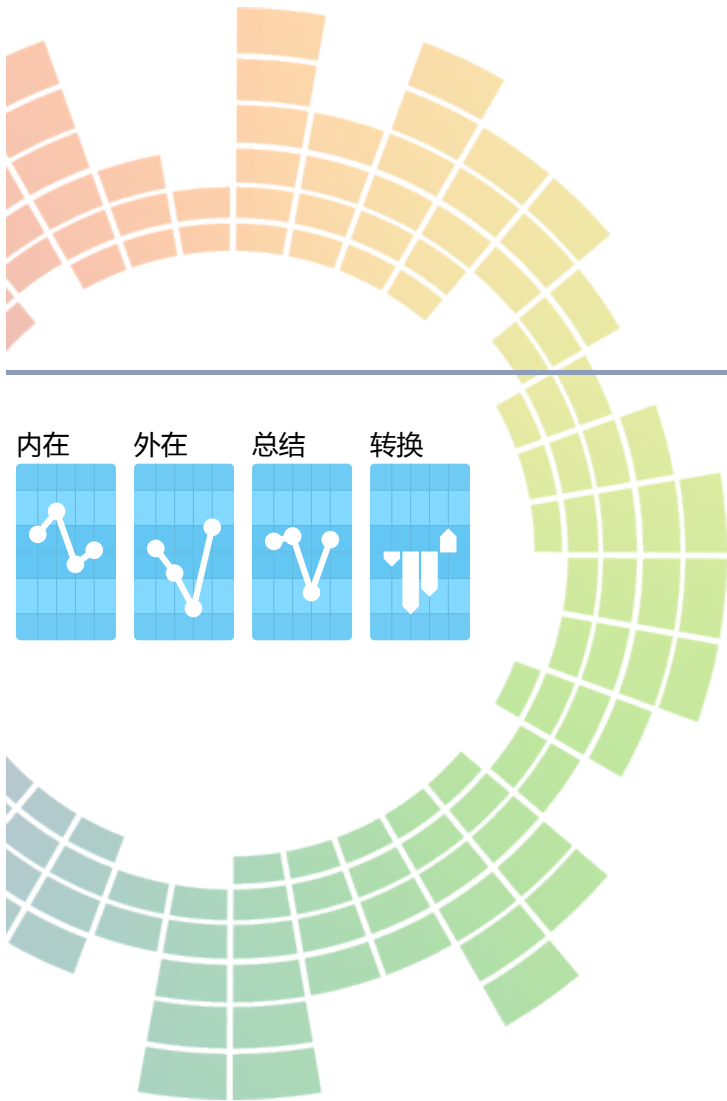
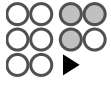
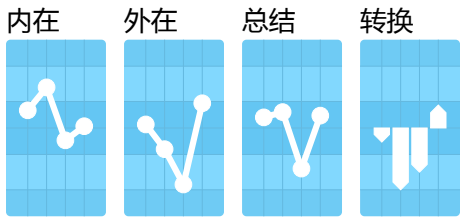


均衡型发号施令者



由 DISC行为科学中心 测试
授权单位 实践家教育集团



丁超先生

2016年8月3日周三
已打印
2018年7月9日周一

重要：

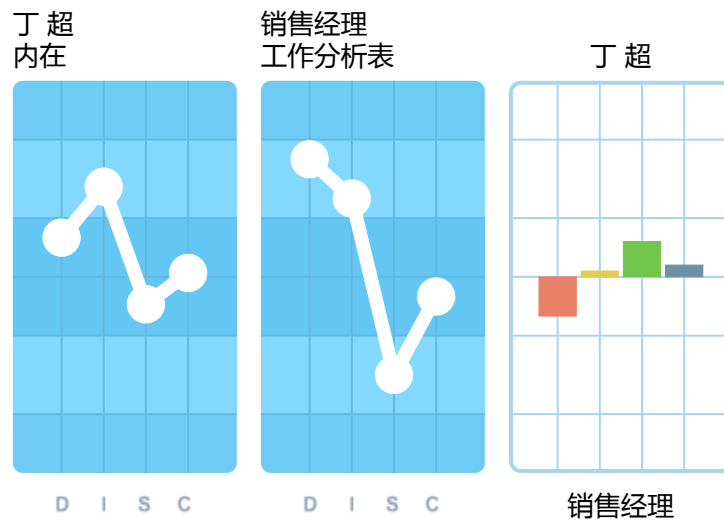
任何单纯的行为测试工具应该搭配
其他方法（如面试等），才能进行
新进人员的招募或职务调整的决定。

工作配对

匹配度

销售经理

80%



因子匹配

该表显示了该应试者与工作分析表中DISC因子的匹配分数。

支配型	-20%	稍微太低
影响型	+3%	接近符合
稳健型	+18%	稍微太高
谨慎型	+6%	稍微偏高

对此工作的优势

- 必要时愿意冒险
- 对自己的社交能力有自信
- 有信心在不确定的环境中行事
- 快速灵敏的反应
- 细心和敏感
- 能够直觉地对事件做出响应
- 热忱、精力旺盛

对此工作要加强之处

- 对于此工作缺乏特定训练需求

关于此职位匹配

此特殊工作配对分析已经以 招募新人 模式编译，适合配对应试者的行为作风，以得知他们目前所司的不同职位。

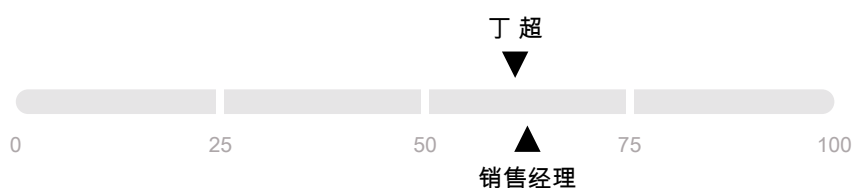
工作要求 1

高匹配项

丁先生的个性作风能较好地匹配销售经理的要求。丁先生的分析表显示，他的性格似乎适合该工作角色的这些要求。

注意：这些高匹配项是基于分析表中的单个因子以及这些因子的组合而得出的。

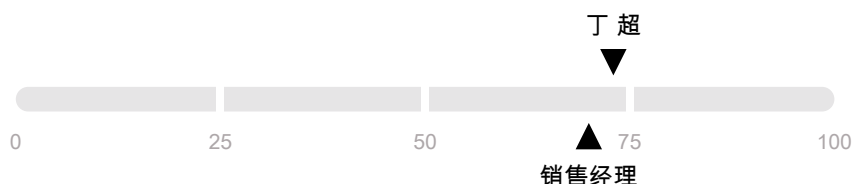
个人自信心



能轻松、自信地与他人沟通，对销售经理来说是很重要的。一个成功的应试者需要有能力毫无保留地表达自己的观点，并愿意让自己成为关注的中心。

丁先生的沟通作风与这些要求十分匹配，他在社交方面显得非常自信和坦诚，能够很好满足该职位的需求。

开放和沟通



销售经理这一职位的最佳应试者，应展现出一种开放、自信的沟通作风，并愿意自由表达观点。销售经理需要能与他人轻松相处，并有能力成为社交中心人物。

在丁先生的分析表中，着重突出了其开放的沟通作风。在这方面其作风非常适合销售经理所需要的积极互动程度。

招聘模式

这是按招聘模式制作的匹配分析，是以丁先生处于一个全新的工作角色时可能表现出的行为为基础的。在丁先生目前的职位中，这些行为不一定很明显。

行为问题

像丁先生这样自信的人，这种作风会在个人互动中显示出来，他们能够积极地给出回应，并经常在沟通中起主导作用。

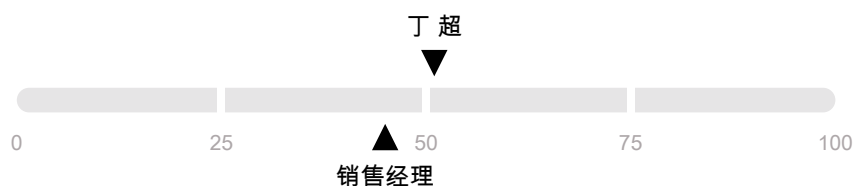
需要了解的相关个人经历是，他是否曾在沟通或演讲类的工作中担任核心角色，及其在此类情形下的工作成效如何。

行为问题

对于这种沟通作风开放而自信的人，这一作风常在交谈中显现出来，尤其是在面对面的讨论中。这也有助于显示丁先生在这方面对该职位的合适程度。

每一个工作角色都需要自己特定的交际方式。说明销售经理相关的具体要求，有助于展现丁先生如何将其开放的作风运用到该职位中去。

自组织性



销售经理这一工作职位不是非常重视组织性，但工作中仍需要应试者自己具有一定的组织性。因此，该工作职位要求应试者要能用灵活的方式有序开展自己的工作。

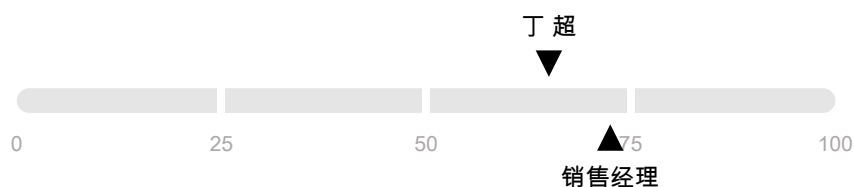
丁先生对组织性和系统性的问题表现出均衡的态度：他能按规则工作，但是也能表现得足够独立和灵活，能在必要时摆脱规则束缚。

行为问题

确认丁先生是否有这种态度，第一步是了解丁先生对于组织性的态度，以及他以往经历中用来组织自己工作的方法和技巧。

接下来，考虑到该工作职位的本质，需要讨论丁先生以往经历中在什么情况下这些计划遇到过困难，以及他用什么方法和策略来解决这些困难。

精力与活力



一个充满活力、性格外向的应试者十分适合担任销售经理。该职位要求应试者具备有说服力和吸引力的沟通作风，还要有充满活力的性格，喜欢与人积极互动。

丁先生的分析表表明，他确实拥有这种热情的作风，有一定活力和交际欲望，可能适合此类职位。

行为问题

丁先生在其分析表中展现出这种热情的个人作风，表明除了极其正式的情况外，他通常能以积极主动、令人愉快的方式参与讨论。

丁先生的沟通作风有可能符合该职位的需要，而了解他过去在沟通性质的岗位上以什么方式工作，有助于了解他担任销售经理后能在多大程度上有效地工作。

工作要求 2

调适要求

此处显示丁先生分析表中是否存在与本角色理想作风有强烈差异的元素。如果丁先生想要成功胜任这个角色，就需要展现出足够的调适潜力。

这里没有明显显示需要调适的部分。

工作配对: 销售经理

工作总结

担负个人责任是这份工作的关键因素。一位成功的人选必须要对他们的行为及想法负责任。不论是对他人的管理或者对资源的控制，在工作上都是很重要的部分，但如果想要工作效率的话，还需要意志力及决断力。而在工作上很有野心又有活力的人会是理想的人选。

这个职位十分需要与人沟通。如果要顺利履行这项工作，其人选必须在社交上十分有自信，拥有提供信息及劝服他人的能力，并能良好地代表他们自己以及他们的组织。要有效率地做这个工作，迷人的魅力及让他人感觉放松的能力是不可或缺的特征。

这个工作很需要反应力及调整力。如果要做好这份工作，其人选十分需要有干劲和活力，还要有信心面对工作环境及状况的改变。这份工作常常会需要在一定时限内完成某些事，因此理想的人选是如果想要成功就必须能够随时奉献自己。

这个工作对其人选有一些特别艰难的要求。也就是愿意面对挑战且反应迅速，大多时候履行此工作的人还必须要有耐心才能度过艰苦的时刻或者完成稍具反复性的任务。理想的人选是会将此种时期视为他们自我提升的必经之路，以及达成他们人生目标无可避免的一步。

这个工作主要是为了独立自主、企业家类型的人而设。此人必须有能力自行筹画其行动，不太需要从组织或同事那里得到支持。然而，当他们必须服从指示或规定时，如果是想要有效率地完成工作，他们就必须对这些限制做出反应。

对于这个工作，开放、充满活力及有社交技巧的人可以做得特别好。这个职位需要一个热情、风度翩翩、天生善于沟通的人选，而且这样的人选必须拥有迷人的魅力。此外，还指出这职位同时需要拥有规划能力，不过对于外向的个性及善于沟通的能力而言，这只是次要的条件罢了。

关于工作总结

本页概述了该工作最重要的特征，以便将该工作与丁先生的工作作风进行比较。

请注意，这些因子都与某些个性特征特别相关。可能通常会有一些重要的工作要求超出这个范畴，特别是工作资格和工作经验方面。

工作配对: 销售经理

管理 匹配百分比

此列表显示'管理'中的一系列工作。每项工作会有一个整体的匹配得分，这个得分基于丁先生的总体个性与每个工作所要求的个性的匹配程度。

行政经理	87%
现场经理	87%
客户服务经理	81%
销售经理	80%
生产经理	62%
信息技术部经理	57%
质管部经理	57%
财务总监	57%
项目经理	52%

招聘模式

此特殊工作配对分析已经以 招募新人 模式编译，适合配对应试者的行为作风，以得知他们目前所司的不同职位。

只包含来自 管理 类别的工作分析程序。