



For Resale

For Resale

For Resale

For Resale

For R

Simon Tam

风格: 调解者

DISC Sample

2011年1月19日

你的报告使用DISC个性系统。此系统是行为的普遍语言。研究显示行为的特征可以用四个主要类别来编组，并总称为“个性风格”。某种风格的人趋于展示其风格所共有的特定行为特征。每个人都有这四种风格，只是各别风格的强度不同。DISC这首字母缩略词代表四种个性风格。

- D = 支配型，有魄力的
- I = 影响型，激励的
- S = 稳健型，沉稳的
- C = 服从型，正确的

拥有DISC系统的知识让你能够去深入地理解自己、家庭成员、同事和朋友。理解不同的个性风格帮助你成为一个更好的沟通者、减少或防止冲突、欣赏他人的差异以及积极地去影响你周围的人。

每一天你可以观察到各种个性的风格，因为你与各种个性风格的人或多或少有交流。当你思想有关家庭成员、朋友与同事时，你将会发现他们不同的个性展示在你眼前。

- 你是否认识一位坚定自信、切题、重视结果的人？
有些人是强有力、坦率和意志坚强的。
这是**D**风格

- 你是否善于表达、面对任何人都友善的朋友？
有些人是乐观、友善和喜爱交谈的。
这是**I**风格

- 你是否善于倾听、拥有合作精神的家庭成员？
有些人是稳健、有耐心、忠实和实际的。
这是**S**风格

- 你是否曾经有同事是喜欢收集事实和详细资料，并且安排所有活动时是仔细周到的？
有些人是精确，敏感和善于分析的。
这是**C**风格

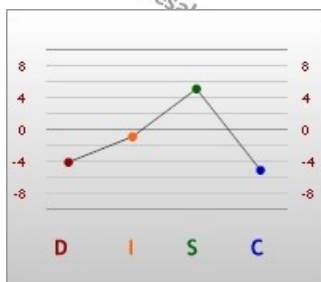


以下的图表明确地归纳这四种个性风格。

	D = 支配型	I = 影响型	S = 稳健型	C = 服从型
追求	控制	赏识	接纳	准确性
长处	行政管理 领导 决心	有说服力 热忱 有趣的	聆听 团队合作 跟进直到完成	规划 设立系统 精心安排
弱点	无耐心的 漠不关心的 不善于倾听	欠缺细节 简短的注意力 低实现率	过于敏感的 较慢开始 不喜欢改变	完美主义者 挑剔的 无反应的
不喜欢	低效率 优柔寡断	常规 复杂性	漠不关心 无耐心	无组织性 不合适的举动
作决定的方式	果断的	自发的	通过协商	有条理的

每一个人的性格都包含这四种个性风格，只是各别风格的强度不同，所以绘制DISC曲线图能够让你容易观察到某种个性风格的强度。在中线上的点是较强的DISC特征，而在中线下的是较少的特征。你可以看过DISC图表后，立刻知道个体的个性与行为特征。

以下是你的三幅DISC图表和附注解。



DISC图表 1 代表你的“公众自我”（面具）

这幅图表展示他人所见到的“你”。它反映你如何理解你环境中的要求，和你如何理解你相信是他人所期望的行为。

DISC图表 2 代表你的“隐自我”（本质）

这幅图表展示你面对压力时的本能反应，并确认你在压力或紧张局势下最可能的反应。这就是你的本能反应。

DISC图表 3 代表你的“意识自我”（镜像）

这幅图表展示你如何理解你一贯的行为。这可以被称为自我意识。你有时没有察觉到你是如何对待他人的，然而这幅图表展示了你待人的一贯方式。

了解你的风格

Simon的风格是"调解者".

Simon, 作为调解者, 生性和善, 关注细节. 调解者关心周围的人, 并在完成工作时一丝不苟. Simon一般会很仔细地思考问题, 会权衡决定对他人的影响, 有时会过于小心翼翼. 如果调解者感觉到有人在某种情况中要占取便宜, 他们就会减缓进程, 以观察周围所发生的事项.

Simon对其支持的领导人非常忠诚, 是团队中出色的成员. 调解者会谨慎、持续地进行工作. 如果情况强迫他们要快速做出决定, 尤其是他们的决定会对他人有负面的影响的话, 他们就会焦虑. Simon需要有安全感的稳定环境, 以与他人建立稳定的关系. 调解者喜欢和他人在一起, 但只想要几个密友, 而不是许多的朋友. 如果让他们选择, 他们将选择小组而不是人群. 他们非常敏感, 不能很好应对批评. 他们需要建立自信, 并更加独立. Simon特别在乎他人的想法, 而且趋于避开冲突.

Simon会对每一项要进行的事物强调精确性. 人们可以依赖调解者去正确地进行任何一项任务. 他们做决定前需要事实和数据; 如果强迫他们快速决断则会让他们感到紧张. 他们经常掩饰自己的情感, 所以别人不大可能觉察到他们坚定的信念. 调解者不会轻易发怒, 但是一旦到达无法容忍的程度, 他们就会向每一个人告知他们的感受. Simon想要有稳定的住家和有安全感的工作环境. 所处的环境越稳定和无冲突, 调解者越喜爱.

Simon因为在意别人的感受, 所以他/她对要做出强烈影响别人的抉择或许感到不自在. Simon是别人的鼓励者, 而他/她推动决策进程的参与, 并且比较喜欢组员的角色. 别人趋于把他/她视为投合的、谦逊的.

Simon第一次步入新的情况时, 会比较喜欢用理性和温和的方式去应付, 并且他/她会尝试避开极端. 虽然Simon喜欢他人的陪伴, 但是他/她也能自在地一人度过清静的傍晚. Simon是一位务实的人, 他/她经常会先斟酌选择, 才做出前进的决定, 并且谨慎地思考不同的选择.

Simon是一位有团队精神的人, 他/她可以随时放弃自己的利益和目标以便顾及他人. 他/她非常忠实, 以至于别人或许有时会质问他/她对现有关系和方式的不动摇献身. Simon重视安全感, 而且他/她在所处的环境或情况中往往会避免突然的变化.

Simon通常被别人视为是务实的, 而且他/她是整齐、有条理的. 此人需要足够的信息去作决定, 并且会斟酌利与弊. Simon对批评可能敏感, 而他/她会趋于把情感内在化. Simon在他/她还没有承担新的项目之前, 会喜欢先澄清期望, 然后依据逻辑性的进程去获取成功的成绩.

谨慎的, 很透彻地思考事物
占有欲强的, 善解人意的
不善于作出改变, 可预料的
无冲突的, 把情感内在化

普遍特征

因为忠诚和可信而得到认可
赞赏他们高品质的工作
在程序或生活方式上没有突然的改变
可以开始至完成的活动

受激励的方式

实际的程序和体系
稳固性和可预测性
可一次过完成的任务
一个友善, 团队的氛围

我的理想环境

与你的个性相同的著名人物

比利·格拉汉姆 (Billy Graham)

从1918年到至今

美国布道家

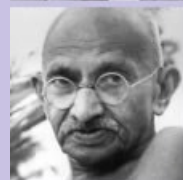
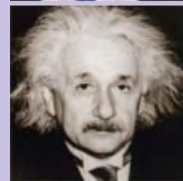
格拉汉姆出生于被卡罗莱纳州，16岁皈依基督教。6年后，他成为一位浸信会的牧师。他亲切和善、关爱他人的本性，加上浸信会看重传讲福音，使他关注那些在世界上还没有信奉上帝的人们。他决定放弃牧师之职，成为到处游历的布道家。1949年在洛杉矶，他对350,000人传了道。他通过布道、广播、电影和书籍等各种方式向无数的人传扬基督教。从艾森豪威尔总统开始，几乎每一位美国总统都有了这样一个义务，那就是跟格拉汉姆会面至少一次。“基督徒不能不感受到天使荣耀般的行动。它永远使魔鬼丧失权势，犹如太阳使一根蜡烛黯然失色。”

考卡特的黛丽莎修女 (Mother Teresa of Calcutta)

1910-1997

南斯拉夫传教士

黛丽莎修女是一位天主教徒，她对印度人表现出调解者特有的友善、关爱，尤其是对那些不能自我照料的人们。她在法国接受了医务训练后，立刻返回印度考卡特市去照料那些困苦的儿童。黛丽莎修女1950年建立她的修道院，1952年她为那些即将死亡的人开设收容所，这一点充分体现了这一类型人希望为那些失去保护的人们提供安全环境的特点。她为印度人民所做出的坚定而无私的努力，使她在1979年赢得了诺贝尔和平奖。“让那些经过你身边的人经历美好与快乐吧！你应成为上帝仁慈的代表；让你的脸上、眼睛里、笑容里都充满仁慈。我们不能做伟大的事情，我们只能用伟大的爱去做微小的事情。”



与 调解者风格

记住，调解者可能想要：

- 在所有情况中有保障，真诚的欣赏，重复的工作模式，有时间适应变化，一定的责任范围，与团队有认同感，专属领域，清楚制定的角色

最大的恐惧：

- 失去安全感，受批评

当你与调解者**Simon**交流时，该做的：

- 对他们本人表达真诚的兴趣
- 为他们提供澄清任务的机会与答复有关“如何”的问题
- 要有耐心并给予他们后续的支持
- 以无威胁的方式提出构想或背离当前实践的建议；给他们时间去做调整
- 清楚地阐明目标、做法、与他们在整体计划里的角色

当你与调解者**Simon**交流时，不该做的：

- 执意强求、过于强迫或苛求
- 在没有取得全部信息之前要求他们作决定
- 要求他们惩戒别人或把他们放在竞争性的环境
- 过分对抗或批评他们的行为

分析信息时，调解者**Simon**可能：

- 在表面上接受，但在内心里不服从
- 把他们的关注和疑惑内在化
- 在会议上，犹豫分享反馈
- 需要多一些信息与后备资料

性格特征

- 激励性的目标： 安全感，正确的程序
- 评估他人的方式： 精确的标准（根据他们所做的），稳定性
- 影响他人的方式： 注意细节，可靠性
- 对团队的价值： 高品质的取向和以准确为中心，可信赖的，一致的
- 过度使用： 谨慎，依赖
- 对压力的反应： 顽固的，害怕的，怀恨在心
- 最大的恐惧： 离弃，敌对
- 改善的领域： 增强自信和独立，要更加灵活，不害怕对峙



知识是一时的，但智慧
是长存的。

- Alfred Lord Tennyson

与 调解者风格

对团队的价值：

- 可信赖的、沉稳的，忠诚的团队队员
- 服从权威
- 好的倾听者，有耐心和同情心
- 会跟进任务至完成

在团队里，调解者拥有这些积极的特征：

- 天生的联系者
- 参与性的管理者，凭借个人关系达到目标
- 让他人觉得有归属感
- 显示真诚和忠诚
- 提供专业技能
- 能看到做事的程序
- 善解人和人际关系
- 拥有常识，现实与实际的
- 信从团队目标
- 可靠和固定的
- 与团队有强烈共鸣
- 努力建立人际关系
- 分析整个项目的基本部分
- 性情平和的，稳定的和对他人有耐心

调解者个人成长的领域：

- 要更愿意接受改变，增加灵活性
- 在你的沟通上要更直接
- 注重团队的整体目标，而不是确切的步骤
- 有建设性地处理冲突
- 加快步伐去完成目标
- 要更主动



你可能有巧妙的点子，
但是你如果无法表达，
就不能取得成效。

- Lee Iacocca

沟通的提示

与他人交流

你的**S**和**C**特点在中线以上，而你的风格是“调解者”。

你绘制在图表里的DISC风格，可以由下一个部分的形容词来描述。这些描述性的词语与图表里的数值有大概的关联。

D-- 测量你一般上有多么果断、有权威性和直接。描述你“**D**”风格强度的词语有：

- 温和的 性格温柔或慈祥；不苛刻或严酷
- 文静的 不易兴奋或被干扰；性情文静
- 依赖的 可能被他人影响或控制
- 谦虚的 不无礼，但却害羞和内向

I-- 测量你一般上有多么多言多语，有说服性和互动健谈。描述你“**I**”风格强度的词语有：

- 孤立的 自我退避的；害羞的；含蓄的；难懂的
- 寡言少语的 沉默或不爱说话的；不愿与人交谈；含蓄

S-- 测量你多么想望安全，和平与有团队精神的能力。描述你“**S**”风格强度的词语有：

- 被动的 服从的；被影响却无回应
- 有耐性的 能忍受疼痛与麻烦；拒绝被激怒
- 忠诚的 忠心于他人和理想
- 可预测的 容易预测的行为，行动和反应
- 有团队精神的人 喜爱团体工作，并向共同的目标迈进

C-- 测量你多么想望有结构，组织性与细节。描述你“**C**”风格强度的词语有：

- 完美主义者 一位争取完整性和完全准确性的人
- 确切的 谨慎与准确；无错误
- 事实寻求者 寻找真相者；实际存在的事物
- 圆滑的 圆通的
- 有系统的 根据一套系统；有条理的



沟通的提示
与他人交流

改变的唯一方式就是改变你的理解。

- Anthony De Mello

沟通的提示

你如何与他人沟通

Simon Tam

你如何与他人沟通

请你回去这份报告“沟通”的部分，然后回顾你特殊风格沟通的“该做”与“不该做”部分。当你回顾自己所喜爱的沟通方式时，你可能会惊异或者你会确定你已经知道的真相。无论如何，你的沟通特征已用书写形式记录下来，因此你可以与同事、朋友与家人分享这些有影响力的信息。现在，他人就可能意识到你所喜爱的沟通方式，而不会使用不适合的方式与你沟通。此刻，你也应当知道说话的方式与说话的内容一样重要。可惜的，我们都以倾向我们喜爱的方式去倾听某事，而忽略了他人喜欢的沟通方式。

你的主要风格是“**S**”。你喜欢收到能让你感受到你是团队的一分子的信息。但是，当你要把同样的信息转送给客户或同事时，你可能需要只给他们准确的事实或者最终结果。

报告的下一个部分处理有关你的风格如何与其它三种主要的风格沟通。有些风格有能够很好地相互沟通的自然倾向，然而其它的风格似乎有相互沟通的困难。你既然对自己天生的沟通风格已经熟练，那么就应当探讨如何以最好的方式与其它三种主要风格的人交流。

下一个部分对于主要是“**S**”风格的人尤其有用。虽然你趋于不多表达你的看法，但是你周围的人会重视你的意见。

你的行为风格的兼容性

“**S**”与“**D**”会很好地一起工作，因为**S**者将提供**D**者所需要的支持，并且会保持能够自由合作的环境。**S**者可能希望**D**风格的人会放慢步伐以及在人际关系方面有更多人情味。

“**S**”与“**I**”会在工作场所融洽地相处，因为**S**者将协助**I**者去确保任务会继续进行。在人际关系方面，**I**者可能想要有更多交际，而**S**者却比较喜欢少些室外活动与跟少些人共度优质的时间。

两个“**S**”风格者会很好地一起工作，并且会在人际关系这方面会融洽相处。你们会有团队精神一起努力工作，并建立一段非常诚恳与有意义的关系。

“**S**”与“**C**”相互补充，并且能够很好地一起工作。你们各别的风格都重视准确性，因此工作的步伐就是由此标准来决定。况且，你们这两种风格的人一起工作时，会做到事务完成为止。但是，**I**者与**D**者就不一样，因为他们趋于同时处理多项任务。



沟通
与别人

言辞是心灵的镜子；
一个人怎样说话，他
为人就是怎样的。

- Publilius Syros



你的行为风格的兼容性

"S"风格可以怎样与各个风格增强沟通

S与D:

你往往会视**D**值高的人为好争辩的，独裁的，傲慢自大的，作威作福的，神经紧张的和匆忙草率的。你很可能厌恶他们命令你做东西，而且害怕他们独裁的态度。虽然你不会生气，但是你会尝试报复。当你与**D**者正面对抗时，你会撤回与放慢行动。

要建立有效的人际关系：

你必须建立直接的沟通，并以直截了当的方式处理事情。你需要发展协商的能力，以平等的基础与他们磋商目标和协定。**D**者会尊重你的直接，而这将增强沟通。

S与I:

你往往会视**I**值高的人为自负的，肤浅的，过于乐观的，油腔滑调的，过于自信的和粗心大意的。在表面上你与**I**者的关系看起来还好，但是你会尝试放慢他们的步伐。你会避免与**I**者有正面的对抗。

要建立有效的人际关系：

你要与**I**者友好，因为他们比想象中更真诚。你要夸奖他们，听取他们的想法。当你讨论及肯定他们的各种成就时，他们会感激你。

S与S:

你会视另一位**S**者为可靠的，有自我控制的，有耐心的，慈祥的，乐于助人的和关心别人的。你们会相互支持，但是在过程中会完成很少事务。你们会避免正面对抗。即使你们意见不合，也不会公开表示。为了达到成果，你们须要外来的方法协助目标的设立。

要建立有效的人际关系：

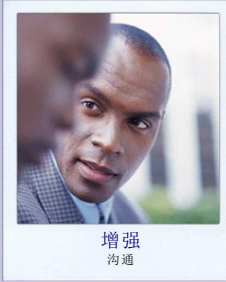
你们能以稳定的步伐向目标前进，并彼此表示欣赏。你会喜爱与另一位**S**者建立长期、有益的友谊。

S与C:

你往往会视**C**值高的人为有过度的依赖性的，难以捉摸的，有戒备的，太过注重细节的，太谨慎和过于顺从的。你与**C**者相似，因为你们都不会着急，也不会掌管局势去作决定。但是，你可能将**C**者的冷静理解为拒绝。你会趋于过早地去推动，要与**C**者建立关系。

要建立有效的人际关系：

你要使用象征你性格的耐心，在一个较慢的步伐中进行事务。当你们在商谈时，你需要以有组织的形式，清楚地列出事实。你要为讨论作好准备。预料**C**者会发表疑问并把决定推迟，直到他们彻底地考虑事项，因此你要给他们时间去评估你所呈现的计划。



增强
沟通

那些在沟通付出努力的人，会取得此方面的成效。

- John Powell

活页练习题

沟通提示活页练习题

你图表的变化指出你的应付方法。人的个性会因为环境的改变而受到深深的影响。一般上，人们会因为压力或环境的改变，以至图一与图二有所巨大的不同。确认这两个图表的不同或变化可协助我们理解我们本能的应对机制，并指示我们在往后怎样更好地适应环境。

指示语：每一个图表阐明你的个性不同的方面。当你更仔细地观察这些变化时，你可领悟宝贵的信息。请参照这两个图表（如果须要，在你进行该测评的自始至终，可参照此资料）。比较图表一与图表二的**D, I, S,**和**C**点。最后，请阅读你的答案的分析，然后细想你的环境如何影响你的决定、动力、行动和言辞。

D 改变：

请比较图表一与图表二。当你看图表二时，你的“**D**”是否高于或低于图表一的“**D**”？看看这字母所移动到的位置是更高的或较低的。更高的数值指示此人在有压力的情况中，渴望更多的控制。如果**D**上升相当多，当你有压力时，你可能变成非常有支配性。较低的数值指出此人在有压力的情况中，想望较少的控制。如果**D**下降相当多，你可能想要另外一个人来带领，而你会跟随。

I 改变：

请比较图表一与图表二。当你看图表二时，你的“**I**”是否高于或低于图表一的“**I**”？看看这字母所移动到的位置是更高的或较低的。更高的数值指示此人在有压力的情况中，渴望更多的交际影响。如果**I**上升相当多，你可能使用你的交流技巧去解决事情。较低的数值指出此人在有压力的情况中，想望较少的交际影响。如果**I**下降相当多，你较少依靠言辞的方式去解决事情。

S 改变：

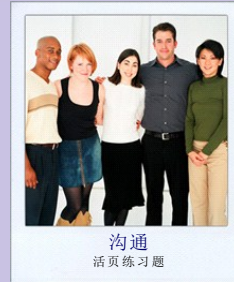
请比较图表一与图表二。当你看图表二时，你的“**S**”是否高于或低于图表一的“**S**”？看看这字母所移动到的位置是更高的或较低的。更高的数值指示此人在有压力的情况中，渴望更安全的环境。如果**S**上升相当多，你可能趋于避免冲突，并且等待有更适当的环境时，才作出改变。较低的数值指出此人在有压力的情况中，想望较少安全的环境。如果**S**下降相当多，你在作决定时，变得更冲动。

C 改变：

请比较图表一与图表二。当你看图表二时，你的“**C**”是否高于或低于图表一的“**C**”？看看这字母所移动到的位置是更高的或较低的。更高的数值指示此人在有压力的情况中，还没有作决定之前，想望得到更多的信息。如果**C**上升相当多，你可能想要在得到更多的信息后，才作出决定。较低的数值指出此人在有压力的情况中，想望较少的信息。如果**C**下降相当多，你可能凭着直觉作决定。

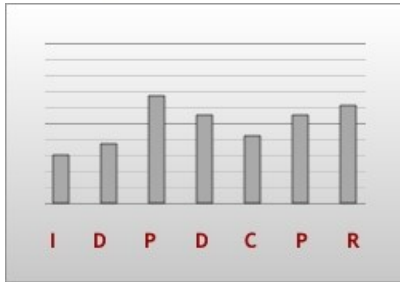
你哪一点的上下移动幅度最大？这怎样显示你如何应付压力呢？

你的应付方法如何帮助或阻碍你的决定呢？应付压力时，你可以如何使用此信息来帮助你看到你可能有的盲点呢？



The basic building block of good communication is the feeling that every human being is unique and of value.

- Unknown



影响能力 (I) - 不错的

影响他人及委托工作给他人并不是你最渴望的角色，可是当你偶尔需要做的話，你会接受。你宁愿被视为组的成员之一，也不愿领受个人赞誉。

主管能力 (D) - 合乎需要

你理解到管理他人与完成事项以便满足最后期限的重要性。虽然主管不是你主要的长处，但是你会寻找不同方式去确保这是你的例行公事。

处理能力 (P) - 非常有效

你把一个构思变成一个可行的模式的能力是极宝贵的。你喜欢亲身实践，并且积极跟进和妥善完成任务。你拥有团队精神，并乐意与其他团队队员分享奖赏。

细节能力 (D) - 高过平均

你有能力用逻辑看待情况，然后重整事情以便更有效率地操作。你甚至注意最小的细节，并且为项目收尾。你的环境是有条理、高效率的，而且你会欢迎他人随从。

创造能力 (C) - 符合标准

你比较有信心在有经验与成效受证实的领域前进。有时候，你会放缓步伐以便可以先完成一项计划，然后才开始另一项。

坚持能力 (P) - 高过平均

因为你所做的往往超越你的本分，而且你会帮助你的团队有好声誉，所以他人会喜欢你一起工作。你会亲身实践，并且让他人明确知道你有团队精神。

联系能力 (R) - 发展完善

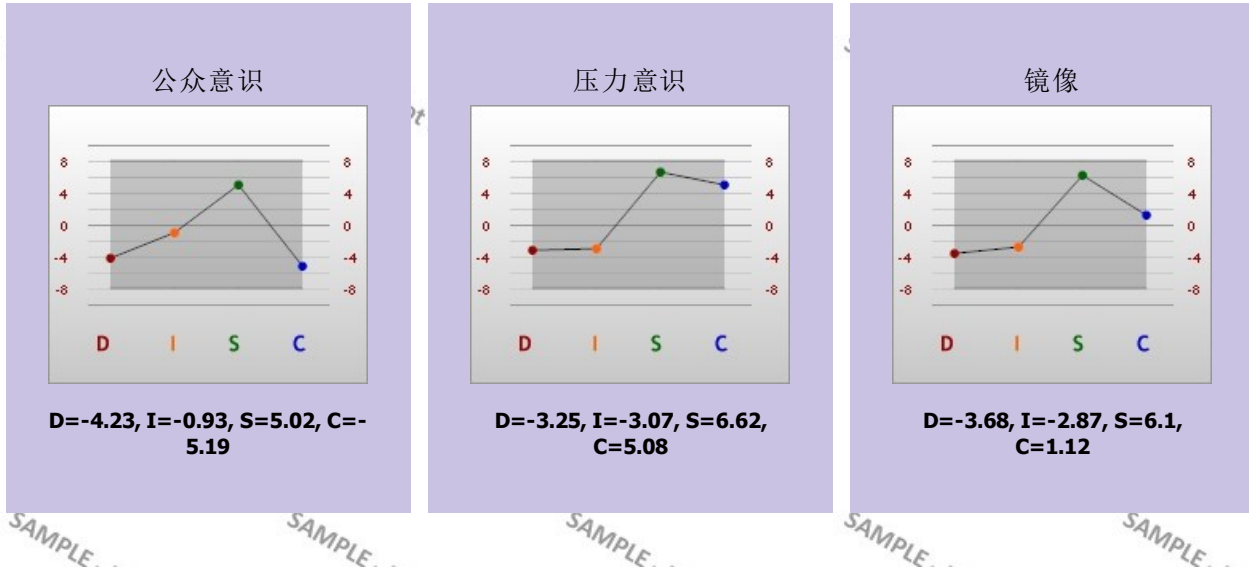
你既是一位自然友善和关心他人的人，又是和蔼可亲的。他人接近你会感到自在，而且你会很容易地结交朋友。当人们需要联系去完成一项计划时，他们经常都会联络你。



发展优等的沟通技巧对有效的领导是至关重要的。领袖须要能够分享知识与意见，以便传达迫切性和热忱。如果一个领袖无法明确地传达信息并且激励他人去行动，那么就算有信息也是于事无补的。

- Gilbert Amelio

性情风格图表



改善你的人际交流技巧

Simon 行动计划

此活页练习题是协助你与他人有效沟通的工具，尤其适用于与你经常有交流的人。其目标是帮助你增强你的长处，减少你潜在的局限。它所处理的是普遍与你风格有关的工作特征与一般特征，而不是从你的图表直接取得的信息。这个部分让你有机会与同事、雇主、朋友、配偶等等一起坐下来评估你的个性风格，从非常认识你的人那里取得反馈。完成这个部分时，不需要有他人在场，若需要向他人取得反馈，就打印此报告。

指示:

步骤一:以下所列举的项目是你与你至亲的交往可一起思考的。把这份报告打印出来，接着将这一页交给一个熟悉你的人（同事、团队队友、老师、家庭成员、朋友），并要求他/她阅读每一个项目。他/她应该考虑项目是否形容你的特性，然后在每一个项目的旁边注明“是”或“否”。你可鼓励自由的交谈，而且应当讨论任何盲点（你所看不到的个性方面）。沟通是双向的，所以建议你们两个人一起完成活页练习题。

有能力 and 稳健的	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	爱好和平和圆通的	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
需要额外的自我推动力	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	良好的行政管理能力	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
有困难开始任务	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	回避冲突或对抗	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
有时粗心或效率低	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	恰当应付压力	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
阻拦其他想法	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	寻找容易的方法	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
准时而且对时间安排有意识	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	忽略人和情感	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
着迷于自己/他人的缺点	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	坚持不懈和仔细周到	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
		犹豫去开始项目	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
有条理和有组织	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	过分的策划时间	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
喜欢分析多过工作	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N	看到问题/寻找解决办法	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N
有创意和足智多谋	<input type="checkbox"/> Y <input type="checkbox"/> N		



行动计划
改善你的人际交流技巧

一个人的成效是由其思想所构成的。他怎样想，就成为怎样的人。

- Mahatma Gandhi

行动计划

续

Simon Tam

步骤二:现在,请挑选三个能受益最多的焦点项目,并讨论及确定具体的结果与成就它们的合理时间范围。把细节写在所提供的空间,并记录有助于成就具体结果的笔记。你应当与你的交往确定一个日期,在往后的六十天至九十天的期间里复审你的进展。这位与你在此方面合作的人对你的成长扮演着重要的角色,并且应当协助你对你的计划负责任。

1. 我所会专注的第一个项目:

○ 复审的日期:

○ 在接下来的六十天至九十天内,我对此项目所会采取的具体行动。:

○ 所要处理的具体事物

2. 我所会专注的第二个项目:

○ 复审的日期:

○ 在接下来的六十天至九十天内,我对此项目所会采取的具体行动。:

○ 所要处理的具体事物

3. 我所会专注的第三个项目:

○ 复审的日期:

○ 在接下来的六十天至九十天内,我对此项目所会采取的具体行动。:

○ 所要处理的具体事物



行动计划
改善你的人际交流技巧

我们一生中继续地塑造我们的性格。倘若我们已经完全认识自己,那么我们的生活就无意思了。

- Albert Camus