

经理人性格与知人善用

——基于马斯顿性格色彩 **DISC** 心理学工具提升沟通

【课程目标】：

做事一直不是障碍，真正复杂的是人。Dale Carnegie 说：一个人的成功 15%取决于专业能力，85%是人际能力敏感度。通过 DISC 性格色彩分析，认识自己，了解他人的性格和能力，扬长避短，互相配合，发挥合作综效，实现团队的威力。

DISC 是基于人类对外界环境的变化而产生的情绪反应，继而从行为层面来分析人类的社交风格 - 即掌控型、影响型、沉稳型、严谨型。

- DISC 工具将会使人们对自己和他人有更深入、具体、完整而客观的了解
- DISC 是促进自我了解、相互认识和扩展人际关系的最佳工具
- DISC 可以使主管与部属之间的沟通更顺利，消除隔阂、压力与冲突
- DISC 可以使团队成员之间建立润滑与互补的合作关系，以充分发挥潜能
- DISC 可以协助业务员了解客户的特性，正确解读其传达出的需求信息，以创造更高的业绩

【课程大纲】：

一、认知 **DISC**

DISC 发展史

DISC 用途以及学习方法

性格及个性；本我、自我、超我的基本概念

二、每种风格的行为表现

如何从肢体语言、语音语调上判断沟通对象的风格

自我判断、他人判断、测试结果对比

三、每种风格的基本特征

通过《西游记》《欢乐颂》等其他电影片断，分析并讨论每种风格的：

主要的行为表现

易被他人误解的地方

不同风格的优点以及被团队所需要的关键时刻

不同风格人对他人的期望

四、如何提升迎合能力

每种风格高、低迎合能力的表现

如何调整自己的行为以达到沟通目的

五、迎合能力在具体情境中的演练

3F 同理法

三明治反馈法

六、如何进行目标及授权管理

SMART 目标及 WBS 拆解

授权的流程 IT WAS

能力意愿矩阵法及授权自由度分析

结合 DiSC 更有效的授权工作

七、如何更有效的激励他人

不同 DiSC 风格的激励方法

激励的 6 把飞刀及 8 大诀窍

八、如何应对不同风格的上司及客户

每种风格的上司喜欢的下司

每种风格的客户喜欢的方式

九、打造信任的团队

团队凝聚力的五项修为，成功的关键第一步：建力信任

不同 DiSC 风格信任什么样的人

情感账户

基于弱点的信任