

เอกสารประกอบการอบรม

วันที่ 24 พฤศจิกายน 2564

รู้จักฉัน รู้จักเธอ ด้วย DISC

เทคนิคช่วยพัฒนาความสัมพันธ์ในชีวิตประจำวัน

อิทธิภัทร วัฒนเธียร
วิทยากร





พฤติกรรม (Behavior)

ความรู้สึก (Feeling)

ความรู้สึกต่อความรู้สึก
(Feeling of Feeling)

การรับรู้สิ่งต่างๆ (Perception)

ความคาดหวัง (Expectation)

ความปรารถนาที่แท้จริง (Yearning)

ตัวตน (Self)

สิ่งที่ใช้ DISC

- ✓ ความชอบ
- ✓ แนวโน้มพฤติกรรม
- ✓ การแสดงออกที่สัมพันธ์กัน

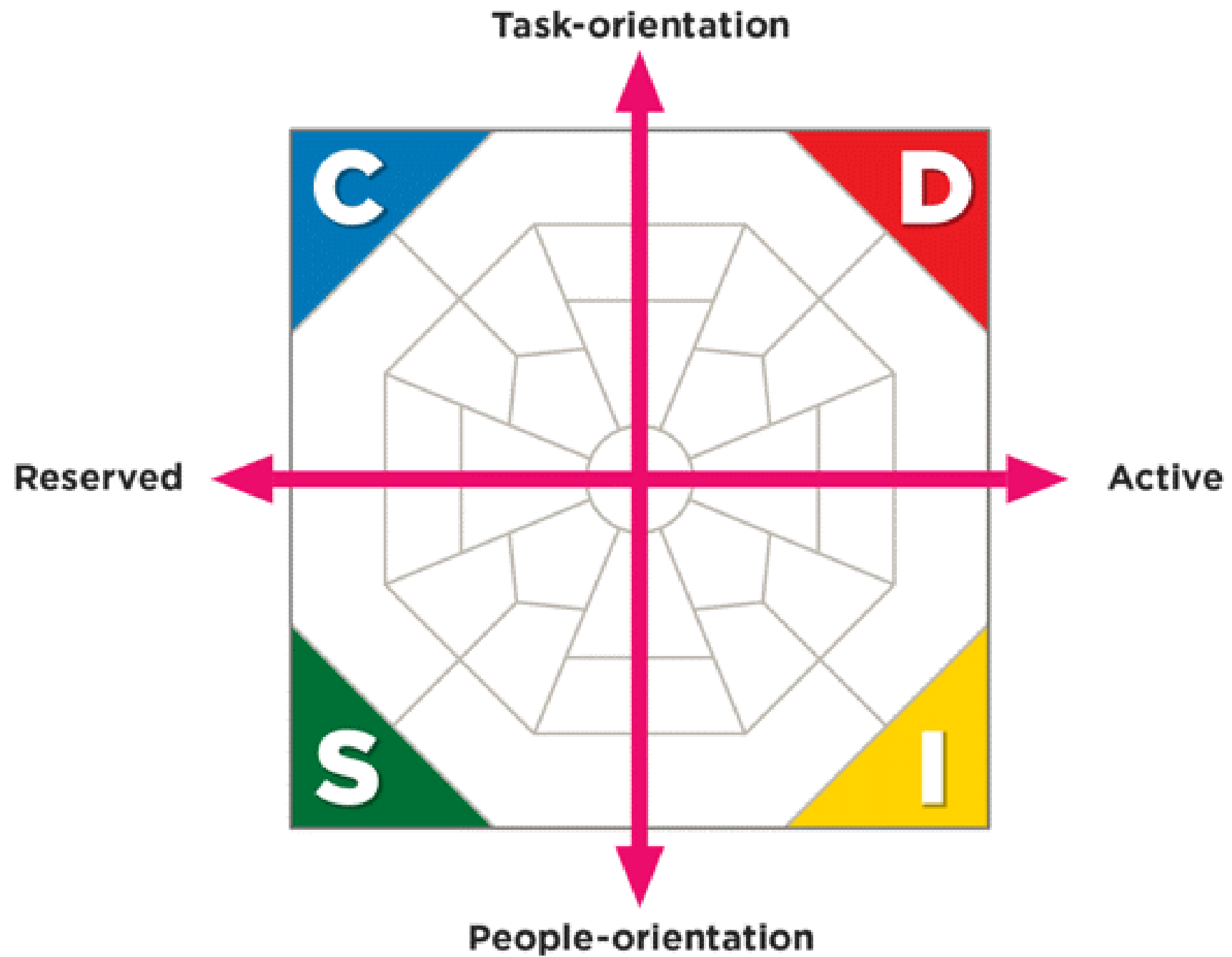
สิ่งที่ไม่ใช่ DISC

- ✗ การจำแนกลักษณะที่ดี/ไม่ดี
- ✗ การวัดระดับสติปัญญา (IQ)
- ✗ การวัดระดับความสามารถ/ทักษะ
- ✗ บุคลิกภาพ

DISC สามารถนำไปใช้

- ☐ พัฒนาความเข้าใจ
- ☐ พัฒนาการสื่อสาร
- ☐ พัฒนาความสัมพันธ์





DOMINANCE

Control Specialists

Shapes the environment by overcoming opposition to accomplish results.

Prioritizes: Task and Results

Motivated

by: Challenges

Appears To Be: Direct & Self Assured

Fears: Being taken advantage of"

The "D" Style wants you to be Efficient

- กล้าเรียกร้อง
- บงการ
- ออกคำสั่ง
- ควบคุม
- ถูกเสมอ
- พูดตรงประเด็น
- ตรงไปตรงมา
- แสดงอำนาจ
- ไม่ยอมผ่อนปรน
- เข้มงวด
- แน่วแน่
- หนักแน่น
- เป็นทางการ

- มีระยะห่าง คอยแค่เรื่องงานก็พอ
- สนุกกับการแข่งขัน เพราะท้าทาย
- รวดเร็ว รีบเร่ง
- มุ่งมั่น
- เน้นเป้าหมาย
- กล้าเผชิญหน้า
- ผลักดันเพื่อให้ได้ผลลัพธ์
- ชอบความท้าทาย ความก้าวหน้า
- ดูเป็นผู้นำ
- ริเริ่มสิ่งใหม่ ปรับเปลี่ยน
- ชอบการเปลี่ยนแปลง

Result-oriented

“ WHAT ”

INFLUENCE

Communication Specialist

Shapes the environment by influencing or persuading others

Prioritizes: People and Communication

Motivated by: Social Recognition

Appears to be: Persuasive & enthusiastic

Fears: Social Rejection

The “i” Style wants you to be Enthusiastic

- ชอบเข้าสังคม
- ช่างพูดช่างคุย อยากบอกอยากเล่า โดยเฉพาะเรื่องของตัวเอง
- กระตือรือร้น ร่าเริง
- พลังเยอะ
- ชักจูงโน้มน้าว
- บันดาลใจ
- มีสีสัน เป็นที่สังเกตเห็นได้
- ไม่มีวางแผน อยากทำก็ทำเลย
- จินตนาการ มองโลกแง่บวก
- ช่างแสดงออก
- ไม่ระมัดระวัง ไม่ลงรายละเอียด
- ใช้อารมณ์มากกว่าเหตุผล

- อารมณ์อ่อนไหวกับสิ่งที่ผู้อื่นพูดถึงตน โดยเฉพาะในทางที่ไม่ดี
- ตามใจผู้อื่น เพราะกลัวคนไม่รัก
- สร้างความสนุกสนาน อารมณ์ขัน
- กล้าแสดงออก ชอบเป็นจุดสนใจ
- ชอบความแปลกใหม่
- ดูมีเสน่ห์ น่าเข้าหา
- เจ้าใจเดียว ความคิดฟุ้ง
- สร้างบรรยากาศเชิงบวก
- ไม่เป็นระเบียบ
- พูดไปเรื่อย

People-oriented

“ WHO ”

STEADINESS

Harmonizing Specialist

Cooperates with others within existing circumstances to carry out the task.

Prioritizes: People and Collaboration

Motivated by: Stability and Status Quo

Appears to be: A Loyal Team Person

Fears: Unplanned Change

The “S” Style wants you to be Sincere

- เอาใจใส่ เห็นอกเห็นใจ เกรงใจ
- จริงใจ
- อ่อนน้อม ใจเย็น
- เป็นมิตร
- ตามใจผู้อื่น ร่วมไม้ร่วมมือ
- ลังเล ไม่เด็ดขาด เป็นผู้ริเริ่มที่ช้า
- อารมณ์อ่อนไหวไปกับสิ่งที่เกิดขึ้นกับคนอื่น
- ให้ความช่วยเหลือ
- ปฏิบัติตามคำเรียกร้อง
- มีหลักการ
- ดื้อเงียบ
- มั่นคง สม่ำเสมอ

- ปลอดภัย ไม่ชอบอะไรที่เสี่ยงหรือคาดการณ์ไม่ได้
- ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง เพราะรู้สึกไม่มั่นคง
- ระมัดระวัง
- ถนอมน้ำใจ
- ชอบความคุ้นชินต้องการแนวทาง
- อนุรักษ์นิยม
- กวใจของทีม
- เน้นฟัง
- ช่างสังเกต

Relationship-oriented

“ HOW ”

COMPLIANCE

Information Specialist

“Works conscientiously within existing circumstances to ensure quality and accuracy.

Prioritizes: Task and Accuracy

Motivated by: Order & Proper Ways

Appears to be: Detail Oriented

Fears: Criticism of work

The “C” Style wants you to be Correct

- ละเอียด
- เทียงตรงชัดเจน
- ยึดถือกฎระเบียบ
- ยึดถือความสมบูรณ์แบบ
- มั่งคั่งในแผน/กระบวนการ ไม่ชอบให้เปลี่ยนแปลง
- คิด/พูด/ทำ เป็นระบบ มีลำดับขั้น
- มีเหตุผล
- สำรวม
- เจียบ
- เย็นชา
- สนใจใ้รู้ หาข้อมูลรอบด้าน
- ไม่ยอมง่ายๆ

- ลังเล/ไม่เด็ดขาด หากมีข้อมูลไม่เพียงพอ
- รักษาระยะห่าง
- รักสันโดษ
- รอบคอบ
- อดทนกับการตรวจสอบ
- มุ่งเน้นมาตรฐานงานคุณภาพสูง
- วางแผนล่วงหน้า
- ทำการบ้าน
- เน้นข้อมูล
- ใช้หลักการและเหตุผล

Detail-oriented

“ WHY ”

D

กล้าตัดสินใจ เน้นผลลัพธ์ มุ่งมั่น ทำอะไรรวดเร็ว พูดจาเสียงดัง ไม่ประนีประนอม กล้าเสี่ยง ชอบการแข่งขัน ยึดตนเองเป็นศูนย์กลาง ไม่ค่อยฟังผู้อื่น ตรงไปตรงมาบางที่อาจดูขวานผ่าซากไปบ้าง มีข้อเรียกร้องสูง ดื้อดิ่ง มั่นใจในตัวเอง

I

เป็นคนช่างพูด ชอบเข้าสังคม ดูเป็นมิตร เปิดเผย จูงใจคนเก่ง ชอบขายไอเดีย เป็นคนร่าเริง มีอารมณ์อ่อนไหว มักหลีกเลี่ยงรายละเอียด เวลาคุยกันมักพูดออกนอกประเด็นไปเรื่อย ไม่ค่อยรักษากฎ ไม่ชอบคนน่าเบื่อและเข้มงวด

S

ใจเย็น สงบ เสมอต้นเสมอปลาย ทำอะไรเป็นระบบ ละเอียดยิบย่อย ถ่อมตัวประนีประนอม ชอบเป็นผู้ฟังมากกว่าผู้พูด จะพูดเมื่อถูกถาม มักแสดงความเห็นด้วยกับผู้อื่นตลอดเวลา ต้องการคำแนะนำจากผู้อื่น ไม่ชอบการเปลี่ยนแปลง

C

ชอบความสมบูรณ์แบบ ยึดติดกับรายละเอียด มีเหตุผล มีหลักการ เน้นความชัดเจน ถูกต้อง ให้ความสำคัญกับข้อเท็จจริง เป็นคนละเอียดถี่ถ้วน มีระเบียบ ปฏิบัติตามกฎหมาย ไม่ชอบเสี่ยง ทำอะไรอย่างระมัดระวัง

สำรวจคนรอบตัว

วิธีทำ

1. ให้ประเมินโดยเลือกตัวเลือกที่ตรงกับบุคคลเป้าหมายมากที่สุด ในแต่ละข้อ
2. ทำจนครบ 10 ข้อ แล้วรวมคะแนนในแต่ละกล่อง เปรียบเทียบกันแต่ละ Part



เน้นการคิด/เหตุผล

- ☐ 1. เก็บความรู้สึกของตนเอง
- ☐ 2. สนใจข้อเท็จจริงและหลักเหตุผล
- ☐ 3. ทำตัวเป็นทางการและจริงจัง
- ☐ 4. เน้นเป้าหมาย/งานมาก่อนการผูกมิตรหรือสังสรรค์
- ☐ 5. ผู้อื่นทำความรู้จักหรือสร้างความคุ้นเคยกับคนนี้ได้ยาก

Part A



เน้นความรู้สึก/ความสัมพันธ์

- ☐ 1. แลกเปลี่ยน/แสดงความรู้สึกของตนอย่างเปิดเผย
- ☐ 2. สนใจคนและความรู้สึกของผู้อื่นๆ
- ☐ 3. เป็นมิตรและผ่อนคลาย
- ☐ 4. ผูกมิตรและสังสรรค์ก่อนลงมือทำงาน
- ☐ 5. ผู้อื่นทำความรู้จักหรือสร้างความคุ้นเคยกับคนนี้ได้ง่าย

เน้นสิ่งที่จับต้องได้

- ☐ 6. มักแชร์ความคิดเห็นเมื่อถูกถามหรือเมื่อมั่นใจเท่านั้น
- ☐ 7. นิ่งเงียบมากกว่าที่จะยืนยันสิทธิของตน
- ☐ 8. ชอบสิ่งที่คาดเดาได้ และไม่ชอบให้สิ่งต่าง ๆ นั้นเปลี่ยนแปลงบ่อย
- ☐ 9. มักจะถามก่อนจะบอก
- ☐ 10. มีความอดทน

Part B



เน้นจินตนาการ

- ☐ 6. แชร์ความคิดเห็นแม้ไม่มีคนถามหรือแชร์แม้ยังไม่มั่นใจ
- ☐ 7. ยืนยันสิทธิของตนมากกว่าที่จะนิ่งเงียบ
- ☐ 8. ชอบให้มีการเปลี่ยนแปลงบ่อย ๆ และจะรู้สึกเบื่อหากไม่มีการเปลี่ยนแปลงใดเกิดขึ้นเลย
- ☐ 9. มักจะบอกก่อนจะถาม
- ☐ 10. ไม่ค่อยมีความอดทน

สำรวจคนรอบตัว

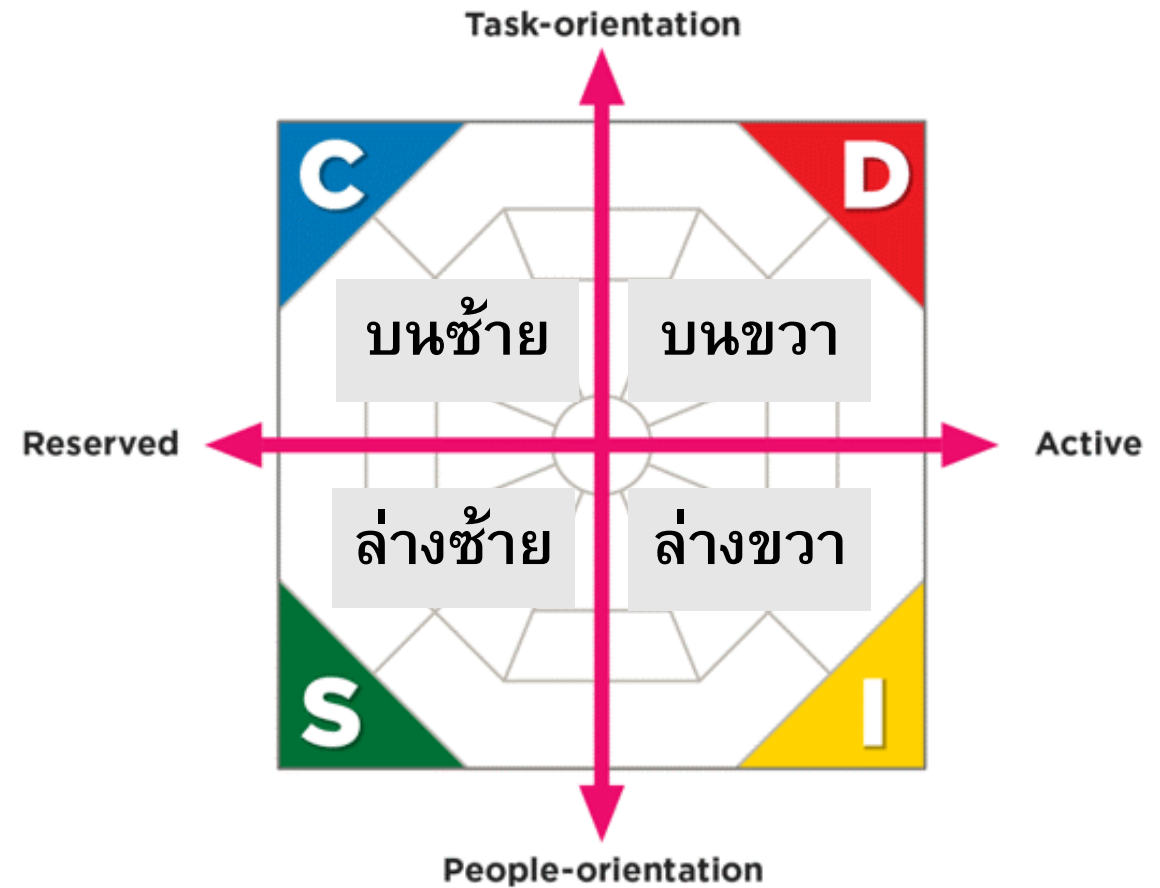
เปรียบเทียบคะแนน

Part A (บน หรือ ล่าง)

กล่อง เน้นการคิด/เหตุผล มากกว่า >>> บน
กล่อง เน้นความรู้สึก/ความสัมพันธ์ มากกว่า >>> ล่าง

Part B (ซ้าย หรือ ขวา)

กล่อง เน้นสิ่งที่จับต้องได้ มากกว่า >>> ซ้าย
กล่อง เน้นจินตนาการ มากกว่า >>> ขวา



พูดอย่างไรให้สัมฤทธิ์ผล งานได้ผล คนได้ใจ

การสื่อสารกับคนต่าง Style ให้สัมฤทธิ์ผล ประกอบด้วย 4 อย่าง

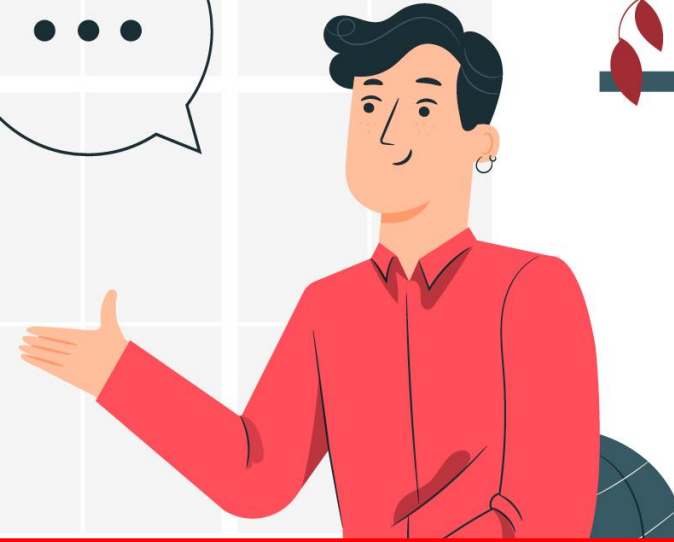
1. **ฟัง**ด้วยความอยากรู้เข้าใจอีกฝั่ง
2. พูดด้วย**วิธีพูด**ที่เขาคลิ๊ก และ**พูดจากมุมมอง**ที่เขาให้ความสำคัญ
3. แสดง**ท่าทาง ภาษากาย**ที่เขาสะดวกใจ
4. **Mindset** ที่ยอมรับในความเป็นเขาที่ต่างจากเรา



การสื่อสารกับคน Style D



D



ควรทำ

- ✓ ตรงไปตรงมา สรุปลั่นๆ
- ✓ เข้าประเด็นเลย พูดเฉพาะประเด็นสำคัญ
- ✓ เน้นที่ผลลัพธ์ของงาน
- ✓ ชี้ให้เห็นโอกาส/ความท้าทาย
- ✓ เสนอทางเลือกให้เขาตัดสินใจ

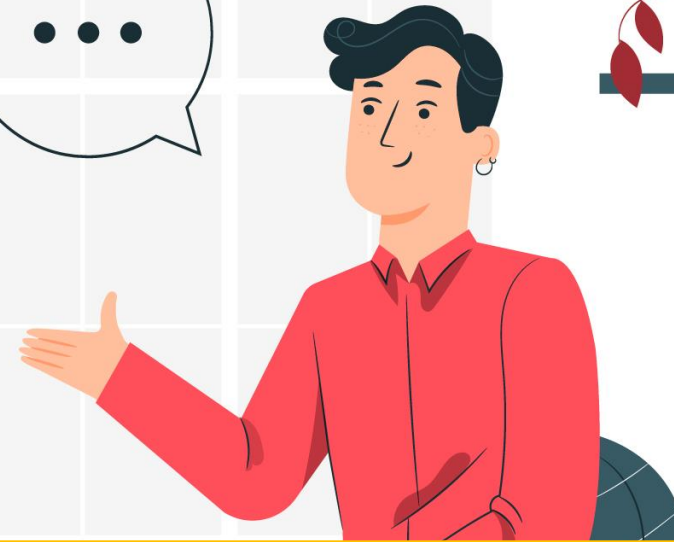


หลีกเลี่ยง

- ✗ อย่าลงรายละเอียดมากเกินไป
- ✗ อย่าพูดซ้ำๆ วนไปวนมา
- ✗ อย่าล้ำเส้นความเป็นส่วนตัว
- ✗ อย่าบงการ ออกคำสั่ง
- ✗ อย่าใช้อารมณ์นำ



การสื่อสารกับคน Style I



ควรทำ

- ✓ ให้อเวลากับการชิตแซท ทักทาย เรื่องทัวไป
- ✓ คอยดัวความสดขึ้น สนุกสนาน ยิ้มแย้ม อารมณ์บวก
- ✓ ให้เขาได้เป็นฝ่ายพูดบ้าง
- ✓ แสดงการยอมรับและหาจุดชื่นชม
- ✓ แบ่งปันประสบการณ์ของคุณ



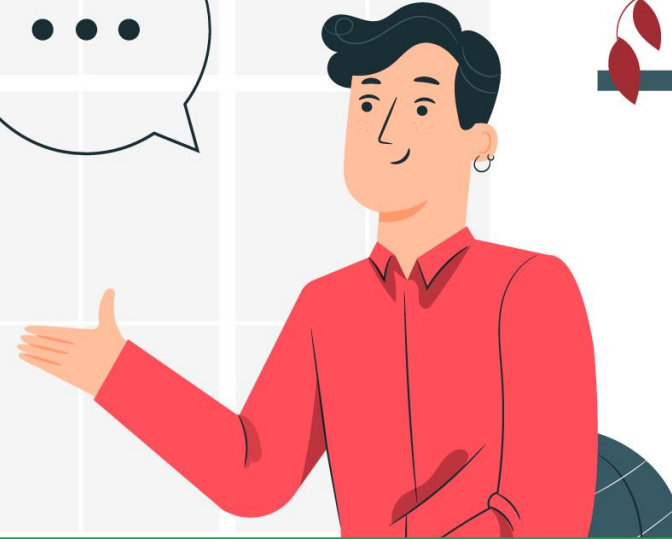
หลีกเลี่ยง

- ✗ อย่าเพิกเฉย หรือมองข้ามเขา
- ✗ อย่าลงรายละเอียดมากเกินไป
- ✗ อย่าแสดงมุมมองหรือท่าทางในแง่ลบ
- ✗ อย่าพูดแต่เรื่องงานนานเกินไป
- ✗ อย่าพูดแต่เรื่องของตัวเอง



การสื่อสารกับคน Style S

S



ควรทำ

- ✓ ใจเย็นๆ ค่อยๆ พูด ให้เวลากับการสร้างความไว้วางใจ
- ✓ นำเสนอประเด็นอย่างมีตรรกะ และอธิบายรายละเอียด
- ✓ แสดงให้เห็นว่ารับรู้ถึงอารมณ์ของเขา
- ✓ เชื่อเชิญให้เขาแสดงความคิดเห็น
- ✓ ให้ข้อมูล และความช่วยเหลือ



หลีกเลี่ยง

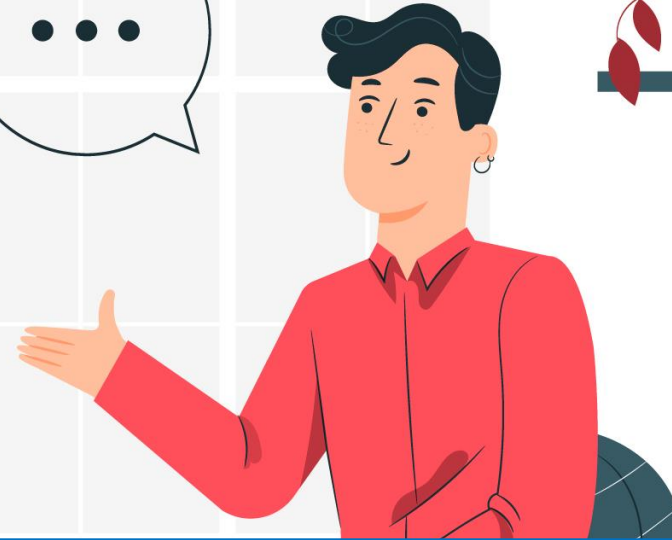
- ✗ อย่ากดดันให้เขาลงมือทำในทันที
- ✗ อย่าเปลี่ยนแปลงแบบทันทีทันใด
- ✗ อย่าใช้น้ำเสียงดุดัน ไม่เป็นมิตร
- ✗ อย่าผิดคำพูด
- ✗ อย่าดึงเขาเข้ามาในความขัดแย้ง



การสื่อสารกับคน Style C



C



ควรทำ

- ✓ ใช้ข้อมูล หลักฐาน และข้อเท็จจริง ในการพูดคุย
- ✓ พูดคุยตามลำดับมีหลักการ และต่อเนื่อง
- ✓ ใจเย็นๆ ให้เวลาเขาประมวลผลข้อมูล
- ✓ ชวนวิเคราะห์ และแสดงความคิดเห็น
- ✓ เคารพพื้นที่ส่วนตัว



หลีกเลี่ยง

- ✗ อย่าวิจารณ์/แย้งเขา หรือสิ่งที่เขาคิด แบบไม่มีข้อมูล
- ✗ อย่าคุยถึงเรื่องส่วนตัว ชิทแซท เม้าท์มอย
- ✗ อย่ากดดันให้ตัดสินใจทันที
- ✗ อย่าทำผิดกฎระเบียบ/กฎหมาย
- ✗ อย่าทำให้เขาเป็นจุดสนใจ



“Knowing others is *intelligence*;
knowing yourself is *true wisdom*.
Mastering others is *strength*;
mastering yourself is *true power*.”

-*LAO TZU*

