

**ผลการวิเคราะห์บุคลิกภาพ DISC**  
**บริหารคนอย่างเข้าใจ ใช้จุดแข็งและพัฒนาจุดอ่อน อย่างตรงใจ**  
**เพิ่มเพิ่มศักยภาพ “คน” อย่างได้ผล และยั่งยืน**

จัดทำโดย นางสาวณัฐกฤตา โกมลนาค  
 นักวิชาการคอมพิวเตอร์ ศูนย์เทคโนโลยีสารสนเทศ มหาวิทยาลัยแม่โจ้  
 วันที่ 8 สิงหาคม 2561

หากท่านมีตัวเลือกอันดับที่ 1 มีจำนวนที่ได้เลือกมากที่สุด

ท่านเป็นคนสไตล์ Dominance ผู้ครอบครอง (D)

**ลักษณะทั่วไป** ตรงไปตรงมา กล้าตัดสินใจ เชื่อมั่นตนเอง ชอบแก้ปัญหา กล้าเสี่ยง เริ่มต้น ด้วยตนเอง  
 คุณค่าต่อทีม ทุ่มสุดตัวให้คุณค่ากับเวลา ทำทนายสภาพที่เป็นอยู่ สร้างนวัตกรรม

**จุดอ่อนที่เป็นไปได้** ก้าวล่วงอำนาจ ทัศนคติได้เถียง ไม่ชอบงานประจำ พยายามจนมากเกินไป

**ความกลัวที่มากที่สุด** ถูกเอาเปรียบ แรงแบนดาลใจจาก ความท้าทายใหม่ๆ การให้อำนาจและอำนาจใน  
 การเสี่ยงและตัดสินใจ เป็นอิสระจากกิจวัตรประจำวัน การเปลี่ยนสภาพแวดล้อมในการ  
 ทำงานและการเล่น

- |                                  |  |
|----------------------------------|--|
| การให้ความสำคัญของคนสไตล์ D      | <input type="checkbox"/> เน้นที่ผลลัพธ์ <input type="checkbox"/> การกระทำ <input type="checkbox"/> ความท้าทาย                            |
| ลักษณะของคนสไตล์ D               | <input type="checkbox"/> ตรงไปตรงมา <input type="checkbox"/> ชัดเจน <input type="checkbox"/> มั่นคง <input type="checkbox"/> เน้นผลลัพธ์ |
|                                  | <input type="checkbox"/> มุ่งมั่น <input type="checkbox"/> ทำอะไรอย่างรวดเร็ว  |
| ถูกกระตุ้นโดย                    | <input type="checkbox"/> ความท้าทายกับสภาพที่เป็นอยู่ <input type="checkbox"/> ให้เป็นผู้รับผิดชอบ                                       |
|                                  | <input type="checkbox"/> ให้เสรีภาพในการตัดสินใจได้อย่างรวดเร็ว  |
| ค่านิยม                          | <input type="checkbox"/> การสื่อสารโดยตรง <input type="checkbox"/> ความเสี่ยง <input type="checkbox"/> การแก้ปัญหา                       |
| สิ่งที่ทำให้คนสไตล์ D เบื่อหน่าย | <input type="checkbox"/> การเปลี่ยนไปเปลี่ยนมา <input type="checkbox"/> ผลลัพธ์ต่ำกว่ามาตรฐาน  |
|                                  | <input type="checkbox"/> การบริหารแบบจุกจิก  |
| สิ่งที่อาจได้ยินคนสไตล์ D พูด    | <input type="checkbox"/> "ฉันให้เวลาคุณสองนาทีก่อน"  |
|                                  | <input type="checkbox"/> "ไม่ต้องลงรายละเอียด ตรงไปที่จุด เลย"   |
| การติดต่อสื่อสารกับคนประเภท D    | <input type="checkbox"/> มุ่งตรงไปที่ประเด็น   |
|                                  | <input type="checkbox"/> กระชับ (ลองเริ่มต้นด้วยจุดสุดท้าย)  |
|                                  | <input type="checkbox"/> เน้นการแก้ปัญหา   |
|                                  | <input type="checkbox"/> แนะนำการกระทำที่เฉพาะเจาะจง   |
|                                  | <input type="checkbox"/> แสดงให้เห็นถึงความมั่นใจในหัวข้อ หรือเนื้อหาของคุณ  |

หากท่านมีตัวเลือกอันดับที่ 2 มีจำนวนข้อที่ได้เลือกมากที่สุด

ท่านเป็นคนสไตล์ INFLUENCE ผู้มีอิทธิพล (I)

**ลักษณะทั่วไป** กระตือรือร้น ใ้วางใจได้ มองโลกในแง่ดี การโน้มน้าวใจ ช่างพูด หุนหันพลันแล่น ใช้อารมณ์  
คุณค่าต่อทีม แก้ปัญหาด้วยความคิดสร้างสรรค์ เป็นผู้สนับสนุนที่ดี กระตุ้นให้ผู้อื่นบรรลุ  
เป้าหมาย อารมณ์ขันเชิงบวก เจรจาความขัดแย้งได้ ผู้สร้างสันติภาพ

**จุดอ่อนที่เป็นไปได้** ชอบได้รับความนิยมนมากกว่าผลลัพธ์ที่เป็นรูปธรรม ไม่คำนึงถึงรายละเอียด ทำทางและการ  
แสดงออกทางสีหน้ามากเกินไป มีแนวโน้มที่จะฟังเฉพาะเมื่อ สะดวกเท่านั้น

**ความกลัวที่มากที่สุด** ถูกปฏิเสธ

**แรงบันดาลใจจาก** ค่ายกยอ การสรรเสริญ ความนิยม และการยอมรับ

**สภาพแวดล้อมที่เป็นมิตร** เป็นอิสระจากกฎระเบียบต่างๆ ให้คนอื่น ๆ จัดการรายละเอียดได้

การให้ความสำคัญของคนสไตล์  ความกระตือรือร้น  การกระทำ  ความร่วมมือ

ลักษณะของคนสไตล์  กล้าแสดงออก  กระตือรือร้น  มองโลกในแง่ดี

โน้มน้าวใจได้ดี  มีชีวิตชีวา  มีเสน่ห์

ถูกกระตุ้นโดย

สภาพแวดล้อมที่แตกต่างกันไป อย่างรวดเร็ว

ความร่วมมือ  อยู่ในจุดเด่น  ถูกบีบด้วยตารางเวลา

ค่านิยม

การมองภาพใหญ่  การแสดงออกส่วนบุคคล

การติดต่อกับผู้อื่น

สิ่งที่ทำให้คนสไตล์ i เบื่อหน่าย

มองในแง่ร้ายและการปฏิเสธ  ทำงานคนเดียว

สิ่งที่คุณอาจได้ยินคนสไตล์ i พูด

"เรามีทีมงานที่ยอดเยี่ยม พวกคุณ สุดยอด"

"ฉันมีความคิดที่ยอดเยี่ยกว่า ..."

การติดต่อสื่อสารกับคนประเภท i

เริ่มบทสนทนาด้วยท่าทีที่ดี

ตรงไปตรงมา แต่ให้สมดุลกับความรู้สึกดี ๆ ของคุณด้วย

แสดงให้เห็นว่าคุณมีส่วนร่วมในความกระตือรือร้นของพวกเขา

หาวิธีในการยกย่องความสำเร็จของพวกเขา

แนะนำการกระทำที่เฉพาะเจาะจง

แสดงให้เห็นถึงความเต็มใจที่จะฟังความคิดเห็นของพวกเขา

หากท่านมีตัวเลือกอันดับที่ 3 มีจำนวนข้อที่ได้เลือกมากที่สุด

ท่านเป็นคนสไตล์ STEADINESS ผู้มีความมั่นคง (S)

**ลักษณะทั่วไป** ผู้ฟังที่ดี ทางานเป็นทีม มีความสามารถ มั่นคง ทานายได้ มีความเข้าใจ เป็นมิตร คุณค่าต่อทีม เชื่อถือและไว้วางใจได้ จงรักภักดีต่อทีมงาน ทำงานสอดคล้องกับอำนาจหน้าที่ เป็นผู้ฟังที่ดี มีความอดทนและเห็นอกเห็นใจ ดีในเรื่องปรองดองลดความขัดแย้ง

**จุดอ่อนที่เป็นไปได้**ต่อต้านการเปลี่ยนแปลง ใช้เวลานานในการปรับเปลี่ยน ไม่แสดงความอิจฉา ไวต่อการวิพากษ์วิจารณ์ มีความยากลำบากในการจัดลำดับความสำคัญ

**ความกลัวที่มากที่สุด** สูญเสียความมั่นคง

**แรงบันดาลใจจาก** การยอมรับในความภักดีและความเชื่อถือได้ ความปลอดภัยและความมั่นคง ไม่มีการเปลี่ยนแปลงขั้นตอนหรือวิถีชีวิตอย่างกะทันหัน กิจกรรมที่สามารถเริ่มต้นและ ดำเนินการได้

- การให้ความสำคัญของคนสไตล์ s  การสนับสนุน  ความเสถียร  ความร่วมมือ
- ลักษณะของคนสไตล์ s  อารมณ์มั่นคง  อดทน  ตั้งใจ  อ่อนน้อมถ่อมตน
- เกื้อกูล  ยินดีที่จะช่วย
- ถูกกระตุ้นโดย  สภาพแวดล้อมที่มีความเสถียรและกลมกลืน
- ความเป็นธรรม  การทำงานในกลุ่มเล็กๆ
- ค่านิยม  วิธีการในการทำสิ่งต่างๆ แบบ ดั้งเดิม
- ความภักดี  ความสม่ำเสมอ
- สิ่งที่ทำให้คนสไตล์ S เปื่อหน่าย  การเปลี่ยนแปลงอย่างกะทันหัน และไม่คาดคิด
- อยู่รอบๆ หรือการเผชิญหน้ากับคน ที่มีอำนาจ
- สิ่งที่คุณอาจได้ยินคนสไตล์ S พูด  "ฉันยินดีที่จะช่วยในแบบที่ฉัน สามารถทำได้"
- "อย่าทำให้เสียเรื่อง"
- การติดต่อสื่อสารกับคนประเภท S  หลีกเลี่ยงการขัดแย้ง หรือใจร้อน
- เริ่มบทสนทนาอย่างเป็นกันเอง
- ถามพวกเขาถึงสิ่งต่างๆ นอกเหนือการทำงานเป็นอย่างไร
- แสดงความสนใจในความรู้สึกของพวกเขา
- กระตือรือร้นเมื่อต้องการข้อมูลจากพวกเขา
- ทำให้เขารู้สึกสบาย เมื่อต้องการขอความคิดเห็น

หากท่านมีตัวเลือกอันดับที่ 4 มีจำนวนข้อที่ได้เลือกมากที่สุด

ท่านเป็นคนสไตล์ Compliance ผู้ยอมทำตาม (C)

**ลักษณะทั่วไป**

ความถูกต้อง การวิเคราะห์ มโนธรรม ระมัดระวัง ค้นหาความจริง แม่นยำ มี มาตรฐานสูง ทำงานเป็นระบบ คุณค่าต่อทีม มุมมอง: "รากฐานของความเป็นจริง" มีมโนธรรมและ อารมณ์ดี ทำทุกกิจกรรม ชอบกำหนดสถานการณ์ รวบรวม วิเคราะห์ และทดสอบข้อมูล

**จุดอ่อนที่เป็นไปได้**

ต้องการขอบเขตที่ชัดเจนสำหรับการดำเนินการและความสัมพันธ์ ทำตาม ขั้นตอนและ วิธีการต่างๆ ลงในรายละเอียด ชอบที่จะไม่พูดถึงความรู้สึก ยินยอมมากกว่าเถียง

**ความกลัวที่มากที่สุด**

การถูกวิจารณ์ แรงบันดาลใจจาก มาตรฐานที่มีคุณภาพสูง ปฏิสัมพันธ์ทางสังคมที่จำกัด งานที่ลงรายละเอียด การจัดระเบียบข้อมูลเชิงตรรกะ

การให้ความสำคัญของคนสไตล์ C

ความแม่นยำ  ความเสถียร  ความท้าทาย

ลักษณะของคนสไตล์ C

นักวิเคราะห์  มีความตั้งใจ  ชอบการตั้งคำถาม

มีความเป็นส่วนตัว  มีความแม่นยำ  ทำงานเป็นระบบ

ถูกกระตุ้นโดย

วิธีที่เหมาะสมในการทำสิ่งต่างๆ  ความแม่นยำ  ความถูกต้อง

ค่านิยม

คุณภาพ  ความแม่นยำ  ทำงานคนเดียว

สิ่งที่ทำให้คนสไตล์ C เบื่อหน่าย

การเปลี่ยนแปลงอย่างกะทันหัน

ไม่มีเวลาในการวิเคราะห์และประมวลผลข้อมูล

สถานการณ์ที่ต้องรับผิดชอบด้านอารมณ์

สิ่งที่คุณอาจได้ยินคนสไตล์ C พูด

"เรามีข้อมูลทั้งหมดหรือไม่"

"ตรวจดูให้แน่ใจว่า ได้ตรวจสอบ งานของคุณอีกครั้ง"

การติดต่อสื่อสารกับคนประเภท C

เริ่มบทสนทนาโดยใช้วิธีการแบบสงบ มีเหตุผล

นำเสนอข้อเท็จจริง ก่อนการคาดเดา

หลีกเลี่ยงการกดดันให้ดำเนินการทันที

เคารพความต้องการของพวกเขาในการวิเคราะห์

ให้เวลาเขาในการประมวลผลสารสนเทศ

ขอความเห็น จากนั้นรอคำตอบ

**เอกสารอ้างอิง**

งานวิจัยการพัฒนาแบบประเมินบุคลิกภาพตามโมเดล DiSC <http://digi.library.tu.ac.th/thesis/ac/0734/approval-appendices.pdf>

อ้างอิง บุคลิกภาพ DiSC [http://www.pwo.co.th/ewtadmin\\_new/ewt/pwo\\_intra/ewt\\_dl\\_link.php?nid=4326](http://www.pwo.co.th/ewtadmin_new/ewt/pwo_intra/ewt_dl_link.php?nid=4326)

<https://www.slideshare.net/maruay/disc-model-86174458>

<http://www.tioag.go.th/sites/default/files/files/knowledge-base/วิเคราะห์จากDISC.pdf>