

人格特質分析系統(超級DISC)應用在企業界之效果研究

陳錫堯、唐啟發；邴傑民

E-mail: 9808243@mail.dyu.edu.tw

摘要

在知識經濟的時代，人力是企業組織中最重要的資源，當企業組織決定人力需求之後，就應該積極地羅致人才。然而如何任用適當的人選，將這些人選擺在適當的位置，使其擔任最適當的工作，是人力資源管理的重要任務，尤其在現今企業競爭激烈的情況下，任用人才及選擇人才就更顯得重要。人格特質分析系統(超級DISC)的個人分析報告，在國外常被企業應用在公司的招聘流程，它能將分析報告所提供的資訊，幫助企業主作出更理想的聘用決策。人格特質分析系統(超級DISC)運用回歸分析，將人類所具備的四種行為特質，分別為：(D 支配DOMINANCE,I 誘導INDUCEMENT,S 服從SUBMISSION,C 遵循COMPLIANCE)，將這四種行為類型組成一個行為圖，就是超級DISC鑽石圖，透過它能使自己了解本身個性中的長處和弱點，接受它們的存在，並找到利用自身人格的最佳途徑，這樣我們都有可能將自己造就成更優秀的人才。本研究之目的除了將這套工具的使用方法介紹給國人，並探討國內企管顧問公司引進這套系統後，對企業界所產生的實質效益。研究的樣本採用筆者所服務的高科技電子公司的30位高階主管，先依據「超級DISC的問卷設計與答題方法」來測試這30位高階主管，並做出他(她)們的個人分析報告，將個人分析結果編入超級DISC鑽石圖的框架內，進行有價值的團隊和組織分析。同時採用傳統的領導統御風格問卷，將兩套問卷的結果做分析比較，並將其應用在企業界。最後舉國內外共6家企業為實例，根據他們在使用超級DISC的行為風格分析後，都有個共通性，就是使用後無論在業績或團隊合作皆有相當滿意的結果，證實人格特質分析系統(超級DISC)實在有引進並大力推廣的價值。

關鍵詞：事業經營；人格特質；人格類型；支配；誘導；服從；遵循

目錄

目錄 頁次	封面內頁 簽名頁 授權頁	iii	中文摘要	vii	
.....	v	英文摘要	vii	誌謝
.....	ix	目錄	x	圖目錄
.....	xii	表目錄	xiii	第一章 緒論	1
.....	1	第二節 研究動機	2	第三節 研究目的與架構
.....	3	第二章 文獻探討	5	第一節 人格特質的分析發展	5
.....	7	第三節 超級DISC的框架	15	第三章 研究方法	21
.....	21	第二節 個人分析報告闡釋	26	第一節 問卷設計
.....	29	第四節 超級DISC團隊分析與應用	31	第二節 超級DISC個人分析
.....	37	第二節 實施案例分析	40	第三節 超級DISC分析
.....	47	第四節 國內、外企業應用(超級DISC)效果實例	49	與傳統領導統御風格之比較
.....	55	第二節 建議	56	第五章 結論與建議	55
.....	58	第三節 研究限制與	56	第一節 結
.....	60	貢獻	58	論
.....	60	參考文獻	60	附錄一 分析問卷	63
.....	64	附錄二 超	63	附錄二 超
.....	64	級DISC個人分析報告	64	級DISC個人分析報告
.....	81	附錄三 A、領導能力	71	附錄四 B、駕馭能
.....	81	力強的員工	86	力強的員工
.....	86	附錄五 C、主持會議	86	附錄六 D、危機處理
.....	93	附錄七 E、了解部屬	99	附錄八 怡利電子公司簡介
.....	103		103	

參考文獻

一、中文部分：黃英忠，人力資源管理，三民書局股份有限公司，86年2月初版。二、英文部分：Isabel Briggs Myers, Gifts Differing; Understanding Personality Type, Consulting Psychologists Press, 1980. Rick Brinkman and Rich Kirschner, Dealing With People You Can't Stand: How to Bring Out the Best in People at Their Worst, McGraw-Hill, 1994. Edward L. Deci, Intrinsic Motivation & Self Determination, Plenum Publishing Corporation, 1980. Gordon Dryden and Jeannette Vos, The Learning Revolution, Jalmar Press, 1993. L.J.Eaves, H.J. Eysens, and N.G. Martin, Gene, Culture, and Personality, Academic Press Inc., 1989. Ronald H. Forgas, Perception: the basic process in cognitive development, McGraw-Hill, 1966. Keith Harary, and Eileen Donahue, Who Do You Think You Are? Harper Collins, 1994. Thomas A Harris, I'm Okay, You're Okay, William Morrow and co., 1995. B.R. Hergenhahn and Matthew H. Olson, An Introduction to Theories of Learning,

Prentice Hall, 1980. Ned Herrmann, Creative Brain, Brain Books Publisher, 1994. Kerry L. Johnson, Sales Magic: Revolutionary New Techniques That Will Double Your Sales Volume in 21 Days, William Morrow and Co., 1995. C.G. Jung, Psychological Types, Princeton University Press, 1971. David Keirsey and Marilyn Bates, Please Understand Me, Prometheus Book, 1985. Richard S. Lazarus, Psychological Stress and the Coping Process, Mcgraw-Hill, 1976. William Moulton Marston, Emotions of Normal People, Harcourt, Brace and Co., 1928. Eugene Pascal, Jung to Live By, Warner Books Inc., 1992. L.A. Pervin(ed.), Goal Concept in Personality and Social Psychology, Lawrence Erlbaum Associates Inc., 1990. Don Richard Riso, Personality Types, Houghton-Mifflin, 1987. Duane Schultz, Intimate Friends, Dangerous Rivals: the turbulent relationship between Freud and Jung, J.P. Tarcher, 1990. Anthony Storr, Jung Routledge, 1991.