

《DISCOVER自我探索（全彩）》

图书基本信息

书名：《DISCOVER自我探索（全彩）》

13位ISBN编号：9787121233150

出版时间：2014-7

作者：李海峰

页数：224

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介以及在线试读，请支持正版图书。

更多资源请访问：www.tushu000.com

《DISCOVER自我探索（全彩）》

内容概要

继畅销名著《DISC职场人格测试学》之后，DISC知名培训师李海峰的又一力作！以课堂交互式实景的形式，通过一个个真实、生动的案例，深入浅出地讲解了目前非常流行的DISC职场性格测试工具的原理和使用方法，语言幽默生动，具有极强的可读性和实用性。

全书共分为九大模块，通过穿插四个时尚流行的电影片断场景及对三国人物、西游记团队等人物性格的剖析，使读者对自己和他人有更深入、具体、完整而客观的了解；从而促进自我行为调整，与他人建立良好的工作与人际关系。

作者简介

李海峰，知名培训师与职业经理人，团队协作及组织效能专家，性格分析与青年创业方面的标杆人物。《人力资源管理》杂志2010年5月及《创业周刊》杂志2014年1月封面人物。

曾担任全国人力资源管理委员会常务理事，中央电视台经济频道《商务时间》《明星团队》特约点评嘉宾，指导戴志康、李想等80后亿万富翁，点评格力集团董明珠团队。两次作客阿里巴巴，讲述《我的点金石：知人善用的技巧》《80后的财富新贵秘诀》。泛珠9+1市长论坛青年创业峰会嘉宾。马来西亚青年创业峰会主讲嘉宾，西安创富实践家青年创业大赛评委。

授课风格风趣幽默又发人深省，思维快捷且逻辑严谨。讲求课程实用性及理论的可操作性。擅长通过视频片段模拟分析真实情境，善于使用管理软件提升企业核心竞争力。

书籍目录

为什么

模块一 行为风格理论

/2

模块二 DISC 内核

/14

是什么

模块三 DISC 的挑战和优势

/30

模块四 DISC 典型特质与相处原则

/42

模块五 防止优势成为劣势

/92

模块六 解读 DISC 性格分析报告

/116

怎么做

模块七 把 DISC 用活

/152

模块八 调整自己的性格特质

/164

模块九 平衡工作与家庭

精彩短评

- 1、disc还是第一次听说，挺新鲜的，可惜没能有系统自测
- 2、海峰老师双证班的全纪录，可以完整重温两天课上全部的内容，甚至更加丰富。许多内容可以直接拿来用在自己的培训上，重点都已经用可视化方式标记出来了，对DISC感兴趣的必读宝典！
- 3、其实一开始老板推荐我看这本书我是拒绝的，不过看完其实蛮好看的，因为是从演讲稿直接编录成书的，所以比较轻松。推荐！
- 4、快速定位自我与他人的利器
- 5、以培训记录本的视角来写，是一本不错的培训记录。但是理论基础写得不够严谨，知识点也比较局限，行业案例比较少，海峰老师貌似线下课程搞得有声有色的，不知道线下课程效果如何。是否真的能把DISC用活呢
- 6、有趣
- 7、本书全书基本是课堂的全口译，风趣幽默，适口性较好，不是特别学术，基本阅读起来轻松愉悦，对DISC的4种人物风格的解释也挺到位的，就是里面用的工具和一些性格测试的题目和工具并没有提供，如果需要购买的话，也没提供渠道，这点需要加强
- 8、也许作为培训师，这个书的结构是很好的培训案例；但对于想了解自我、认识自我的我来说，这本书没有什么用处。把人分成四类的归纳太简单、没有什么指导作用。
- 9、感觉太过简单了？比起我之前查阅到的台湾资料来看，写得太简单了，作为初步理解吧。另外，说的很多性格判断，就跟冷读一样啊，真能用来预测？这本书没这个说服力。
- 10、根据两天课程编制而成的一本书，对于我这个做培训的人来说特别有用，可以看到别人是如何打造一款爆款课程的。
- 11、非常棒的培训师教程，强烈建议我的mentor @易仁永澄 参考一下
- 12、我们给我们团队每个人都买了这本书，给我们在服务的所有的AEO认证的客户都准备送《DISCover自我探索》，这本书不仅仅是在于发现自我，探索他人，可以增加对于人机的敏感度，如果有需要的可以通过我的豆瓣账户链接到我们，我们可以送出该书！
- 13、DISCOVER简单实用，让我意识到自己的DI性格
- 14、两天读完，是需要再读一遍的书。
看的过程中，会代入想到一些人，不时莞尔一笑。
但看完，有点脑袋空空不知如何运用。似乎，没有一个思路，光是了解了。
- 15、完全是整堂课的文字记录版，通俗易懂，课程安排、互动都还不错，值得学习一下
- 16、你的行为风格是什么？你内在的典型特质是什么？可能就连我们自己都不知道，才发现我们都不了解自己。认识 了解，你知道一个人的名字，性别但不代表你就了解这个人。他是什么样的人，知道他想要什么，什么是他需要的...你才能把最适合他的给他。一个人是关注事还是关注人？是直接还是间接？都可以很好的让你更了解一个人。一个小测试，现在请十指交叉握好
.....
来看看你是左手大拇指在上还是右手大拇指在上？ 右手拇指在上，是左脑比较发达，这样的人思维比较严谨，事业上一定会有一番成就。左手拇指在上，是右脑比较发达，这类人情感很细腻，家庭生活一般很幸福美满。生活中你就可以更有效的去沟通啦。对方是情感比较细腻的你就多关心，多爱护，从感情上给予更多付出，对方更容易感受。
- 17、李老师言语生动幽默，是个智者。这本书可以作为DISC的入门书。
- 18、马马虎虎还可以吧，有点价值
- 19、DISC是用一套模型来区分人的行为特征和性格特征。
感受1，不可僵硬的套用某种人的行为特征，每个人身上都有不同的特质，在不同的场景之下展现而已。2，在职场中，我们要熟悉对方的风格，才能依据他人的风格做出自己的调整，而不总是碰钉子
- 20、不错的一本书，读过之后对自己和他人会有更好的认识。
- 21、认识世界 先从认识自己开始。
- 22、特点用的好就是优点用不好就是缺点，没有绝对
- 23、如果有机会去上他的课程也是可以的，主要还是为我打开了一个关于性格剖析的桥梁，知道任何

《DISCOVER自我探索（全彩）》

性格的人，都是适合当领导的，只是对于不同性格特质的人要有不同的解决方案。初步判断自己是IDSC这样的顺序比较合适，首先自己是人来疯，其次自己做事情还是蛮有拼劲，反应迅速的，次者就是自己对于某些事情还是会迁就他人，最后自己才是一个严谨的思考者，从自己不喜欢思考的程度来说，我想我的C特质应该不高~

24、培訓現場記錄，對於自我認知的一種方式。

25、最近读过的书里面，最喜欢的一本书，可能是最贴合心境吧

26、比較簡單地一種分類方法，還是很有用的。“我們不是拿優缺點交流，而是用特質”，對人力資源，團隊建設應用有啟發，推薦閱讀。

27、还行，参加DISC培训送的书。

28、沟通，行动力，微笑

29、这本书能让你更好的认识自己和别人。对于自己，要懂得适当的调整自己，克服自己的缺陷；对别人，在与的人沟通的时候要用到不同的方法。

30、DISC是四种个人特质。有助于了解自己和了解别人，更适用于工作场合。俗话说，知己知彼，百战百胜。性格特质没有好坏之分，看你是在那种场合要表现哪种特质。重要的不是你现在是什么特质，而是你有多大的调整空间。

精彩书评

- 1、“某些时候性格决定命运，甚至与你的能力没有关系，因为你的能力是你做好选择之后才能发挥作用的。有的时候之前你没有这个能力，但是因为你作了这个选择，所以你能力在不断提升。”把人性的变化性与规律性，管理的科学性与艺术性讲解得非常到位并把DISC的应用延伸到了销售、客服、激励等不同的职能
- 2、看到《DISCOVER自我探索》的书名让我觉得好奇，这个怎么理解呢？DISC知道是四种行为风格，那over呢？DISCOVER呢？打开自序才知道，原来如此。喜欢这种解释[玫瑰]一页页看过来，仿佛回到从前...2010年3月，感谢领导安排到广州听海峰老师三天两晚的深入版课程。跟随本书的内容（或许可以称作为一本课程笔记），仿佛回到了课程现场，那么熟悉而又真实。而本书不仅触动了自己，也影响到了同事。[微笑]昨天在办公室与保安队长沟通工作事宜，他被此书吸引，[色]行，借其阅读下吧。在今天收到他归还的书籍时，也听到了他的自我调侃以及对本书的诚恳评价，“这书不错，实用，易理解，连我这个不爱好学习的人都被吸引了，呵呵呵呵，确实应该选对方接受的方式和人沟通啊”。看来此书对杨队的影响到位，为队长点个赞[强]确实，本书除了内容精彩，版面的设计、编排都采用了比较跳跃的色彩搭配，[强]，来到书里像极了来到了课堂现场，参与了一场活跃的课堂交互实景。呵呵，为本书点32个赞[玫瑰]，为海峰老师点32个赞
- 3、我从2006年第一次参加海峰老师DISC的课程至今已经8年有余，期间除了多次争取机会去反复倾听老师课程之外还先后拜读了老师于2010年著写的《我为什么看不懂你》以及于2012年著写的《DISC职场人格测试学》，近日有幸再次拜读到老师的新著——《DISCOVER自我探索》一书，此书于我而言又是一次不可多得的向老师再学习的机会。在此之前，我在2003年时学习和应用过部分当时由美国引入True Color（色彩性格）理论体系及测评工具，但从汉化水准以及内容体系的本土化定制而言，不得不说DISC体系的中文版引入做的更为细致，而我个人也从第一次听到海峰老师的课程之后就被DISC的测评工具及其应用系统深深地吸引，从此一发不可收拾！海峰老师对于将DISC的分享作为一项个人事业的热爱我相信是几乎所有“DISC迷”们众所周知的，老师给我留下印象最深的一个细节是，即便是仅仅一天的课程分享老师都需要随身带2套衬衣，因为当老师投入到全身心的授课分享当中时，不到半天的时间足以让老师的衣服已经完全被汗湿，以致中间休息时不得不去换掉一套。在2011年时，我正式开始加入到职业的DISC分享者的队伍中并成为其中的一员，之后也多次再得到老师的指点与指正，我想再一次借此机会感恩海峰老师带我进入到奇妙的DISC世界，并使我有机会将我的个人生涯翻到新的一页——致力于将DISC的思想与体系分享给更多的伙伴！在写到这儿时，我突然想到一件很重要的事，就是——还是不要把“读后感”活生生写成一篇文章个人的学习“回忆录”！与此同时，我也不得不去想另一个问题，就是会看到这篇文字的伙伴可能多为已经对海峰老师以及DISC体系是有所认知的，加之海峰老师的每本著书都是一如既往的“深入浅出”，以致此刻我真心是完完全全没有动力去再赘述和摘引书中之精髓，这些都留由各位伙伴自己去书中细细品味，我也无谓在此多做“剧透”。到是我想与伙伴们小谈一下“工具”这个话题——每每站上讲台，当要开始进入DISC分享的正题之前，都会想到之前老师总是要再三地事先强调2点，即“性格没有好坏”和“工具适度应用”的问题。关于“性格有没有好坏”的问题就请小伙伴您自己去老师的著书中找到答案。至于“工具适度应用”的问题，我在很久之前一直在思考如何把老师传授的重要理念与思想更加简单地让我的学员伙伴也可以理解和接受，一直到有一天遇到一位年青的伙伴无意中讲到一部日本动画片《海贼王》，剧情中有一段引人深思的独白，索龙的师傅（我不知道具体是叫什么）他说讲“一把好的剑是用来保护自己想保护的和斩断自己想斩断的，而不是用来伤害自己或他人”，闻此，突然间顿感“茅塞顿开”！“工具”不都有其共通的属性吗？我们现代人可是早已不用出门时配剑了，但刀总还是要用的吧？当然，我指的不是大砍刀，而是指家中的菜刀、水果刀、剪刀或螺丝刀，谁不是每天在用这些“工具”？而谁又敢说自已从小到大没从来被这些“工具”伤到过自己或他人呢？特别是早期或儿时，特别是当我们还不太善于掌控它们时，或许是我们将这些“工具”应用得不当（或过当）时？而DISC作为一种性格认知的“工具”不也有其共性吗？我们在学习和应用的过程中不是一样需要特别小心地去应用吗？而事实上我们如何能真正做到不把它用得“失当”或“过当”呢？最后，我想与伙伴们分享2句话：1）“用DISC去了解自己和理解他人”请您对自己用“了解”，也请您对他人用“理解”，如果您正试图用DISC去“了解”他人，那您可能正在给他人“贴标签”，如果您还想对自己用“理解”，那您可能又陷入给自己“找借口”，只有恰当的应用，那才是对您自己的真正有益的学习与成长。老

子在《道德经》中讲——“知人者智，自知者明；胜人者有力，自胜者强”！2）“向D.I.S.C.的4种人学习4项特长”向D的人学习：对自己的目标更加在意，坚持自我，把自己当自己！向I的人学习：把周围的人关系快速拉近，没有“外人”，把别人当自己！向S的人学习：对别人不勉强，不改变，不强求，把别人当别人！向C的人学习：把自己的问题换个角度理性审视对待，把自己当别人！借此与各位伙伴共勉，期待将来在DISC的学习与应用中继续共同分享，相互扶持！一个专注于对人际互动及性格认知的分享者：王智勤

4、很多朋友问我，如何才能进入培训行业？对于这个问题，要简单回答也容易，开发一门你有独到之处，有市场的课程，做好课程规划，写好大纲和介绍，就可以找你信得过的培训公司开始合作了。但是对于新人，往往还是觉得这些回复太空。刚好收到李海峰老师的《DISCOVER自我探索》这本书，给了你们一个好机会，可以系统从一本书学到很多实战的培训师技巧。海峰老师我印象很深刻，有两件事，一件是我当初运营微信的服务器请大家打赏，他愿意全部替我买单，这可是一年两万的投入，这种厚谊，我只能心领，不敢要，无功不受禄。第二个事情是我的网易云课堂课程一上线，他马上买了学习，而我那个时候已经知道作为一个不差钱的朋友，能够花99元去研究我的课程，这个人到这个阶段还能如此沉下心来用心，不得了。现在李海峰老师做了第三件让我吃惊的事情，那就是这本书居然原原本本把李海峰老师的一堂培训课记录了下来，读完你就可以了解李海峰老师的培训完整过程，所以整本书的文字都是现场授课的口语化整理稿，全程再现课堂互动过程，这是一个非常难得的学习机会。作为培训同行，我也不得不说一句：李海峰老师真不怕砸饭碗啊！

不能辜负李老师的信任，干脆我直接帮助对培训行业外行的朋友更好理解这个学习机会，我想从三个角度为你们解读一下这本书：1、课程设计；2、控场技巧；3、自我营销。很多人问我如何入行，我的问题都是反问，你有一门有市场的课程吗？（潜台词是你有讲一门对很多企业有价值课程的职业积累吗？）李海峰老师的课程是属于HR类别里面的人力资源测试，利用这个DISC测试可以从一个角度帮助了解不同人的思考方式，进而判断他的行为模式，可以更好的和人沟通和交流，进而影响一个团队的绩效。你们知道的，绝大部分企业买一个课程，都是冲着提升绩效去的，而不是帮员工陶冶情操的。而李海峰老师的课程刚好符合优质课程的三个标准：1、适应面广，HR评测任何企业都可以考虑；2、提升绩效，课程效果是能启发员工改变沟通模式进而提升企业绩效；

3、方便实操，课程的理念在企业要后续落地，应该有一些可应用的工具来帮助企业落地，在李老师这里还有软件包可以选择，很多内训师都开发了自己的工具包，都是这个道理。课程设计。假如你选择的课程有足够大的市场，作为一门内训或者公开课课程，最核心的是课程设计。好的课程设计要有一个好的授课框架，然后又能够方便自己针对不同的客户进行个性化调整，这样对培训师而言，即可以降低定制的成本，又可以让自己每次讲课多一点点新鲜感，避免重复授课带来的疲倦。

我们先来看看整本书的目录，这也就是李老师的课程框架，分三步：1、为什么要学？——课程导入 2、我们要学什么？——概念介绍 3、知道后如何做？——实操练习。这是一个非常常见的内训框架，当然这也不是唯一的框架。由于李老师的课程需要补充的知识点非常多，所以一个上午时间讲到了模块五，下午是四个模块。一天时间刚好讲完，做课程设计必须要充分考虑每个模块的讲述时间，即使包括现场互动也不能误差太大，课堂匆匆结束或者拖延太久都不合适，需要在课程设计阶段详细规划，并经过多次试讲和内训加以评估，逐步优化调整。大家可以看书过程中大概估算一下李老师每个单元使用的时间，一般而言，和书的页数成线性关系，就能学到很多课程时间设置的奥妙。

和常规的理论书籍不同的两点在于：第一 培训课程要把抽象的概念讲生动。在企业做内训，和大学学课程不同，大家上班都很累，大部分来学习的人并不希望一堂培训信息量太大，把自己搞得更累，但大家也更不愿意浪费时间来学习一个空洞无物的课程。像DISC这样的课程，有大量的概念，如果用理论书的讲法，大家会受不了。李海峰老师聪明之处是借助名人，生活案例，流行文化和古典文学里面的热点题材解释DISC理论。比如讲DISC内核、挑战和优势，李老师分别用了大家在生活中很容易找到代入感的小朋友打架处理方式做案例，用了克林顿做案例，用了香港热门电视剧女主角做对比案例，用了三国里面的刘关张诸葛做案例，这就让大家破除了对理论的陌生感，很快可以融入对理论的思考，这是很聪明的做法。不过要这样解读，培训师的知识面和经历面都不能少，很多大学生问我能否毕业去做培训师，我一般表示不合适，就是因为你没有经历，哪里来的实力去教别人？再说了，有经历也不代表你会做课程开发啊！

第二 培训课程要把理论变成实操训练。这一点是高明的培训师的能力，也是很多搞不清楚的一点，如何把演讲能力变成培训能力。很多人觉得自己口才很好，所以能做培训，这是误区。口才好，是做好培训的必要条件，但不是充

分条件。分享型演讲和实操型培训是两个概念。比如说很多演讲只要能让别人感受到你的成长，为你的成长高兴就是成功，但培训必须让学员能感受到成长，这才是成功。你得当场让学员能把所学的知识能够结合自己的实际情况进行实操训练，而不是只是来听听理论的，除非你是公认的大师，大家就是来听你的思想或者思考的。这一点李老师下午的课程安排做自测报告，并通过自测报告引导学员交互，进而指导大家借助自己的测试报告调整自己的工作方式，性格弱点，家庭沟通，就是一步步引导大家学会落地。而且这三个维度恰好形成一个互补，对于工作能力强的人，学会在生活中更好平衡工作，就会获得极大认同。对于生活感更好的人，学会在工作中应用，也会获得极大满意度。这样的课程设计可以有效避免一部分学员满意，一部分学员不够满意的情况，是很聪明的作法。那么在整个课程设计上，三国的案例在不同的单元反复出现，这也是一个非常明智的做法，可以保证学员思考的连续性，在有限的时间内，如果学员吸收了大量的新概念，又不得不消化大量的新案例，他们会很累。与其给他们很多新材料去理解新概念，倒不如借助一个大家都熟悉的材料反复引导挖透这个概念。所以李老师在课程概念介绍阶段引入三国里的刘关张诸葛介绍四种人格，又在后面分析这四种人格的团队互补特质，引导大家进一步深化理解。因为是同一个案例，就很容易保持思维的连续性。在总结提高阶段，李老师又非常聪明引入《西游记》里面的四位，不但利用不同的案例复习了一遍DISC概念，还借助传统文化形象提出了一个问题：不要贴固化的标签，要记住人是在环境中成长和进化的。比如唐僧就是从S进化到D。在课程自测阶段，李老师还针对学员的自测结果，安排了四位典型学员一对一交流点评，这也是一种非常好的课程设计，把课程思考从别人的案例引入身边的案例，让学员进一步感觉到课程落地。那么如果各位仔细看这本书，你会发现用不同的方式让大家理解DISC分类法，李老师至少系统重复了五遍，第一遍是看香港电视剧分析四种女主角，第二遍是分析三国英雄，第三遍是分析学员典型测试结果，第四遍是看视频做团队演练，第五遍是用西游记做分析。这就是我在网易云课堂在线课程设计里提出的学习应该先“举一反三”，然后才能“举一反三”的道理，一个理论从知道到掌握，必须经过反复练习，才能学到。但是作为讲师，只是反复练习还不够，必须在每个练习点逐步加内容，加难度，又保持思考的连续性，这一点是课程设计高明与否的关键，我读完全书，仔细评估过李老师的课程设计五个案例的内容，我打90分。另外李老师选择的视频，要么是来自流行文化片，要么是来自生活场景片，这样会让学习的气氛很轻松，成年人越是感觉轻松，思维越活跃，反而学习效果越好，这也是在内训过程中要注意的。控场技巧 现在谈谈控场技巧。第一个模块“行为风格理论”其实是课程破冰，并不涉及实质性课程。因为课程开场，需要大家建立一个学习的氛围。李老师用了两个非常好的技巧：第一个技巧是请大家来完成一个共同的肢体语言，并反复在课程中调动这个肢体语言，引导大家带着兴奋感进入下一单元学习。这个技巧的完成过程在书里面全程记录，大家可以仔细看看，非常简单，但是整堂课程都在引导，非常有效，大家到了这个环节，可以通过肢体语言和口头喊出来，让自己的身体和大脑得到一个短暂休息，这是非常科学的，这也是我课程里面比较缺乏的。第二个技巧是李老师通过一些很生活化的案例启发大家认识学习这门课程的价值，激发兴趣。李老师提出一个购买服装的案例（又是一个大家很容易产生代入感的案例），引导大家思考作为管理者，如何识别你的员工个性，如何针对不同员工提供不同交流方式是很重要的，激发课程兴趣是诱导大家愿意学习的一个关键，千万不要以为企业花了钱来的人都是愿意来学习的，必须想办法激发。而且这个开场单元需要15分钟时间让大家快速进入学习状态，你们懂的，一开始人总是心静不下来，这需要培训师来引导。另外李老师特别强调这个DISC方法是科学研究的结果，这个我没有系统研究，对于DISC的科学性到底在HR测评界多认可我不了解，但是这个讲课点是非常重要的，好的培训师要尊重科学，尊重实证数据，而不是天天玩道啊，大爱啊，智慧啊。在分析学员测试结果这个点，李老师会遇到两个挑战，第一学员不愿意提供自己的分析结果互动怎么办？第二你的分析不被学员认同怎么办？第一个挑战李老师采取了幽默的态度，他先说明只能点评个别人（要珍惜机会喔！），然后也说明你可以直接讲“老师，我不愿意参加”（点到别有顾虑），然后说万一我讲到你，你给我一个承诺，让我活着离开（讲得不到位的地方多多包涵喔），这样大家就容易在轻松气氛中让老师点评，而不是冒着被点名的压力，读过书的人，都懂没有准备好功课被老师点名的感受。第二个挑战就体现李老师在这个专业领域的积累和功力，每次测试结果都不同，如何选择最合适的测评结果来引导大家互动？为什么选择这个学员？如何让这个学员配合我们做互动？如果你仔细看书的四类提问过程，你就应该意识到李老师的提问问题都经过精心设计，没有意外的话李老师应该积累了一个很全面的提问库，不同的人提不同的问题，都在他的大脑里面，很熟悉。一个可以提醒

大家的是，李老师的提问全部是场景性问题，而且所有的提问都是很容易让学员做出肯定回答的暗示性问题，比如有的时候别人会觉得与你在一起会有一点点压力？我觉得这个问题绝大部分人都很难回答“NO”，这种问题也是封闭式问题，你不需要发散思考，简单回答即可，这也降低了学员的思考难度。设计一个好提问，是培训师控场的关键，而演讲是不需要考虑这些的，表达好自己就能感染别人。在公布视频测试分析时，李老师客气强调自己的专家答案，不一定是正确答案，这也是聪明的做法，因为HR测评并不是盖棺定论的研究领域，留有余地比永远正确更靠谱。在最后环节，李老师谈到家庭，大谈自己如何被老婆欺负，这又是非常聪明的做法，叫示弱反而产生移情共鸣。一个侃侃而谈的老师原来在家里也是如此被老婆管，大家反而觉得这个人真实可信，这也是一种很好的控场手段，不能一味高举高打，适当时也要示弱。在课程总结的阶段，结尾也非常精彩，李老师非常体贴，用不同评价来印证自己的理论（又在帮学员强化复习），然后特别用感谢的方式委婉表达对自己言语冒犯的人——首先我要感谢我自己，在每次讲授时我都得到最多的自我提醒，如果我的某些话让你不舒服，请别介意，那些话更可能是我对自己说的。——这个设计非常棒。另外特别谢谢学员和组织者也是非常体贴的做法，我每次都忘了感谢组织者，要向李老师学习。如果仔细分析，这样的小控场细节在本书很多，如果你们学习“TTT”等培训课程理论，倒是可以针对性互补对照读一读，也能学到很多。自我营销 最后谈一下自我营销。先谈谈课程内的自我营销，李老师在开场阶段没有过多介绍自己，因为在复旦演讲前，又复旦的领导做了介绍，培训师千万不要在课程开头花太多时间吹嘘自己，大家容易反感，让别人的口说比自己说更好。在课程快结束的时候，李老师也没有过多介绍自己，好老师其实又巧妙介绍自己的，比如李老师在谈和太太比较时，其实又巧妙介绍自己的一些经历和能力的，你们可以自己看。但是这本书，是李老师作为培训师自我营销的很重要武器。很多培训师都出书，但是出一本书和出一本好书是两个概念，后者才能帮你营销，前者更多是负分，浪费资源。上了李老师的课程，想不想买李老师的书，我的答案是肯定的，上一张书里面的图，我可以作为例证。这样的课程总结，你不想要吗？教材和课程其实是不能分家的，讲义很难取代系统教材的作用。往往上了你的课程的人，更愿意买你的书，前提是认可。买了你的书的人，往往更容易请你来上课，前提也是认可。这本书的前言后记，李老师起码学习了七种以上培训师的推广手法，看得出来，每个手法他都又有学习很多高手的小细节，懂的人自然能看懂，不懂的人慢慢去悟吧，我在这里只是点个卯。1、写一份有吸引力的讲师介绍和课件简介，我肿么觉得男培训师关键是照片要帅2、精彩自序3、学员深度心得，也是本书排版合作者@郭俊秀Junxiu，也是PPT圈的一位大牛，也为我的微信有投稿多篇。4、手绘思维导图总结5、学员现场感悟和照片6、专业采访7、学员问答8、编辑推荐 如果你们要学习如何推销自己的课程，这本书里面的手法基本上算范例大全，当然，除了我擅长的新媒体品牌传播之外，这块李老师我可以教他，哈哈。这些推销方法都很经典，缺点就是作为一本书，占的页码略多。不过我看了下书的定价，38元，彩版，这个书看样子是李老师定的价，以我对电子工业出版社的了解，这本书这个价格他们是不会出的。李老师定这个价，就是希望尽量打消各位在购书上的价格顾虑，最大化个人品牌。考虑到李老师用心做出一份精彩的课程，而且乐意把这些价值几万一天的课程用这样超值的价格分享给大家，我也乐意帮李老师的个人品牌建设添砖加瓦，祝李老师的课程越来越好！——以下纯属吐槽——作为一个负责任的书评人，我有百度李老师另外两本书口碑，我想说，一个培训师写一本好书都是有积累的，然后我看到有人评论李老师的第一本书配色排版不够好，然后我突然就懂了他为什么找@郭俊秀Junxiu合作，哈哈！不过说实在的，他找的人可真够准。不过后来李老师也告诉我，小秀是非常不错的设计者，海峰告诉我之所以会和小秀合作，是因为他一直看我微博才发现小秀同学的，感叹一句，世界很大，圈子很小。

5、原来我还有这么大的潜力和能力啊~~~~~看到书中的文字，我认识了一个全新的自我，作者太有才了。推荐大家阅读哦！一直钟爱自我分析的我，从阅读本书获得了新的视角。好久没有认真读过一本书了，它深深吸引了我，不但勾起了我的阅读欲望，更是让我提升了自己的能力。不过本书还要一遍一遍地细读，有一定的阅读份量。

6、有感的新书，有感的爱……读海峰老师新书《DISCOVER自我探索》小记丹宁2014/7/25也许是因为刚运用“DISC”做完一个“新员工提高企业生存技能的测评”和“团队效能辅导”的咨询项目，我的思维频道还停留在他们的品牌观中“你若端着，我就无感”。在扑面而来的90后气息里，对于新生代而言，消费和欲望的头号驱动力是参与，感兴趣的是好玩可玩甬管三七二十一先让我参与，而就在这次与新生代好玩的“DISC”互动实践中，迎来了海峰老师关于DISC的第三本书。DISC是一门源于十九

世纪、传统而又被广泛实践的行为模式研究方法，我从2007年开始接触职业测评工具和使用方法，因为工作和兴趣接触了包括海峰老师在内的多家机构和老师。就算已经是一个接受了他的知识结构的持证顾问，对于这第三本书，也充满了好奇：新书里他会写什么呢？有什么新意可以打动我和其他读者呢？当迫不及待看完李海峰老师的新书时，首先想说的第一句话就是：有感！哪里有感呢？色彩感：全彩色印刷，精致的配色。海峰老师的每本书都表现出高I的特质---我是多么有趣的一本书啊，快来把我带回家！参与感：没有参与培训的，可以当成是一个培训实录来读。培训过的，可以当成课堂笔记来复习。刚刚接触DISC的，太好了，参加书评投票的幸运者可以提供一份典型版的测评报告，让你从自我认知开始。每一堂课都有互动游戏，学中做，玩中记，从身边事出发，到建立一个关于自己的DISC系统化知识体系。时间感：随着85-90后越来越多的加入职场，传统职业思维受到强烈冲击。人们与工作和职业的契约关系越来越薄弱，经济压力和生活理想的博弈中，人们很容易轻率的做出判断和改变的决定。人们不再喜欢漫长的付出和对未来的长久回报。倾向于即时奖励即时反馈即时调整，就象绩效一样，激励时间越短，激励速度越快。做为一个越研究越有深度的DISC知识，海峰老师没用冗长的结构和体系把学员吓倒。开篇的时候，海峰老师就用一个简单的动作，你懂的我懂的他也懂的交叉握手，带出关于行为模式的认知和思考。随着影片里的典型人物，DISC四种特质的人，鲜明的走到我们身边，每一个特质都变成可识别的关键词可以轻松把握。等你读完全书，DISC就变成一个通关密码，人际交往的魔法石，让所有的时间移民在人群里因为某些关键行为表现而能一见钟情彼此相认。距离感：人与人的距离已经从米公里城市空间转换成了虚拟空间，以前的游戏规则和交往法则也因为陌生人的更多交集而改变，我们可能在陌生的人群里得到支持和帮助。在过往的生涯探索中，不管是个人成长还是职业发展，我们都遇到读不懂的自己无法交流的他人，如果每个人都有自己独特的DNA，那么我们怎么能理解这个世界上那么多和我不同的人呢？DISC的四种分类之下，才是细分的25种作风卡，在25种细分里，我看到了自己和别人的不同，在四种简单分类中，我找到和我相亲相近的同种属性的人。世界慢慢和我拉近了距离，我被虚拟中的人所融合。位置感：如今，世界上有很多大师让普通人景仰，他在前面飞啊飞，我在后面追啊追，而海峰老师告诉我，这个理论是全人类的财富，每个人都有可能在自己熟悉的领域进行深挖。如果在实践中，就好象我的课程我的项目被企业或个人采购，这个知识就因为我的使用而具有了独特的生命力，这时大咖就是自己。价值感：海峰老师太实在了，把很多持证课的知识都放在了书上，要知道，我们一级一级的晋级课程学下来，真金白银付出的可远远不止这几十块钱，普通读者只要里面的内容能消化一点点，就是超值。其次，借这本书，我想说一句从认识海峰老师开始，一直可以感受到却没说出来的一句话：感谢海峰老师-甘做前浪，心有大爱。海峰老师不一定是个具有技巧的合格的甚至优秀的培训师，但他是我接触到的最具有大爱的培训师之一。他的说话节奏属于偏快的类型，他是一个主动和实效学习者，“他不在培训，就在学习的路上”，他从来没有想过要运用抑扬顿挫来放缓授课的时间，每堂课，你都会感觉到，他想把自己的知识倾囊而授。有句话说“长江后浪推前浪，前浪拍在沙滩上”，可是在你和他的互动里，无论是意见还是建议，无论是问题还是反馈，他都会认真倾听，给予他的思想。从参与DISC的学习开始，他就在影响你：不是为了学费，任何知识都要学而致用，由DISC的工具出发，认知自我，开发潜能，服务他人。对于有缘读了这本书的读者，我也想建议你们有机会去参加海峰老师的课程。当世界发生变化，我们的周围世界也因此而发生改变，有趣实用的知识才会深入人心。随着海峰老师三本新书的面市，从2010年的第一本书《我为什么看不懂你》，2012年第二本书的《DISC职场人格测试学》，到这本2014年的《DISCover自我探索》，我们可喜的看到这种知识的升级和运用的变化，并且在里面欣然受益。从选择和海峰老师学习那天起，我持续培训和咨询的方向就是：致力于结合人力资源领域的职业生涯发展和团队效能辅导项目，和更多的个人和组织分享运用DISC的思想和体系，提升个人职业生涯与组织的契合度，创建高效团队实现组织效能的改善。最后，我想用我的DISC行为模式里的高C特质对我的“读书有感”作以总结。我愿以我的专业资历（15年以上企业管理经验，7年以上的人力资源管理经验，6年以上全球职业规划师资质，实践咨询及研究千例以上职业生涯发展辅导案例）及DISC持证顾问身份（学习DISC技术并借助DISCount测量工具，将职业生涯发展与高管领导力辅导提升组织效能相结合的企业培训和咨询经验）来为海峰老师的书籍和课程做诚意推荐和郑重背书。对于渴望成长、长成自己的样子的每一位职业生涯探索者，停止报怨，启动思考，开始忍受-接受-享受的行为模式成长过程，这本书，将是一个好的开始。

7、很偶然的机会读到这本《DISCOVER自我探索》，之前也看到过其他关于讲解DISC的图书，但是都由于内容太死板，文字性东西太多，所以基本上没有坚持看完。这本书的文章结构和排版形式我非

常喜欢，更主要的是简洁明了，一看基本上就能记住自己的性格特质，而且里面很多对电影人物的分析，让我对自己的性格评析感觉更形象。

8、每次听培训界大腕的课，会花数倍于课程的时间来整理学习笔记，并在学习群里上传分享，时间久了，得了一个外号“学霸姐姐”，唯独，没有整理海峰老师的课堂笔记，其实，我听过老师2次的课程，看过3本著作，他曾经也询问过，作为资深的“学习笔记整理强迫症患者”，为何没有整理过他的课堂笔记？原因恰恰就在于他送我的新书《DISCOVER自我探索》，它完全是一场完整的高品质DISC课程呈现嘛！那就说说我对《DISCOVER自我探索》的体悟吧！刚上市的《DISCOVER自我探索》全彩版，品质感远超出它的售价，红色的封皮下方，已经把最精彩的内容作了预告：行为风格理论、DISC内核、DISC的挑战和优势、DISC典型特质与相处原则、防止优势成为劣势、解读DISC性格分析报告、把DISC用活、调整自己的性格特质、平衡工作与家庭。而我看书的方法，通常是先泡好一杯茶(哈哈，这不是重点)，拥有一本书，最好的方式，首先，我们得先买下它(这是必须的啦)，接着，就要开始“拆书”啦，汲取书中能与现实工作完美结合的知识点，然后“化己为人”为我所用啦！我的做法，是边看书，边打开绘本画思维导图！当然，贴便签条也是不错的方法。《DISCOVER自我探索》这本书适合的读者是很广泛的，如果您想在新员工招聘、领导力提升、组建团队、知人善用、沟通、服务，甚至婚姻亲子方面，有一个共同的需求，就是提升对人敏感度，而我，作为一名爱销售、做销售、讲销售的培训师，自然是站在“销售”的角度翻开此书的。【销售趋势】2006年，在为企业做店铺销售培训时，都是做最基础最末端的技能训练，“FAB”、“SPIN”是最常用的工具；2012年，销售重心从“渠道建设”逐步过渡到“以顾客为中心”，销售人员从过往以产品为出发点、重视产品卖点和促销，到现在的以顾客需求为出发点，重视顾客买点 and 感受。讲师和行业一起，从销售行为逐渐往营销层面转换的过程之中。通过海峰老师新书的角度，让我对销售多了一个新的角度，站在讲台上，面对90后的销售精英们，他们的教育背景、家庭背景和社会背景造就了他们的性格特点，他们个性张扬、敢于表达；他们充满朝气、理解能力极强。产品知识、工作流程很快就能掌握，唯独面对形形色色的顾客时，却信不从心无从入手，如何激发他们的潜质？如何快速拉近与顾客的距离？如何辨识不同行为背后的性格特质？当他们左手SOP操作流程标准化，右手DISC对人敏感度，势必让销售创造、沟通与传送更多价值给顾客，经营好核心顾客关系，除了能更有效驱动组织最大利益化前进，更是彼此信心的传递，信念的转移。【销售特质】任何企业的HR，能在人员招聘入职时，就有“人岗匹配度”的基础了解，发现每个人的优势，让合适的人在合适的位置，才会有高效度的工作成绩，《DISCOVER自我探索》模块一“行为风格理论”，有三个相对的理念“行为VS情绪”、“认识VS了解”、“管理付出VS激发投入”提升对人敏感度有三个层面：能不能识别？观察不同特质的人做出不同的反应；能不能运用？知道什么是他想要的？能不能管理？知道什么是他需要的？书中以服务型行业作为案例，有非常生动的描述，当您走进一个服装店，厉害的销售人员会根据“欢迎光临”的招呼语后，观察顾客不同的行为，正确识别不同人的不同反应，终端人员就能知道什么样的服务方法是顾客所需要的。而以往我们的训练方式，恰恰忽略了辨识不同顾客能力的重要性，我们的习惯做法是找出这个行业这个区域或者这个店铺中，销售做得最好的人员为标准，对标找差，让所有的新人都跟着学，“我做得到，所以你也做得到”。销售培训最大的误区：用单一的标准要求不同特质的员工；DISC告诉我们，不同行为特质的销售人员，都能成为好的销售人员，只有发挥每种特质的优势即可：D特质销售的优势：意志的斗争，信心的传递。I特质销售的优势：善于描述，营造体验氛围。S特质销售的优势：换位思考，从客户的角度出发，善解人意。C特质销售的优势：善于剖析问题，抓住关键进行引导。李海峰老师新书，教了我们两个研究行为风格的两个基础：1、行为的倾向性：如果能够学会从客户的“表情”和“行为”中判断出客户的真实想法，就可以摆脱销售过程中无所适从的困惑；提高辨别客户的能力，顺利地窥探出客户的情感变化，找寻出令客户迟疑的真正原因，从而让成交变得轻而易举。2、研究的科学性：当我们有一个清晰的坐标轴，就不会凭靠自己的感觉去描述对方，同时，对于销售人员，当我们不自觉做一些事情时，无法管理好自己的行为是否符合对方的风格和偏好。【DISC销售重点】我在前几天在与某个高端户外与航海用品的公司终端销售人员进行培训时，使用了《DISCOVER自我探索》的重点设计了产品的销售话术：D特质顾客：注重的是产品的“ What? ”,能帮他解决什么问题？获得什么？如何提高效率？I特质顾客：希望得到认同，销售过程是充满欢愉的，要靠近她的情绪，多谈“ Who? ”的事情，比如谁在使用这款产品。S特质顾客：是非常有风度的顾客，付出我们的耐心，多说“ How? ”有关的事物，让他明白过程中如何进行，并告诉他随时为他提供服务。C特质顾客：一定要满足他对全过程的了解，解答他的疑问，“ why? ”这个产品专业性体现在哪里

？和其他品牌或款式相比优势在哪里？清晰准确的描述，能获得他的信任，有助他做决定。销售，从来都是实践出真知的行当，现场效果来看，导购们深刻感受到，销售不是我们采取了什么方法让顾客“接受”，而是我们使用了对方愿意“接受”的方式。【DISC谁最适合销售？】DISC谁最适合做领导？DISC谁最适合做行政？DISC谁最适合做服务？DISC谁最适合组建团队？.....这些问题，都可以在书中找到答案，建议大家购买此书后，多了解有关DISC报告的四个维度，以及压力转换的内容，其他的内容，我就不做剧透啦，买书是世界上最划算的学习方法，几十元就能获得出书人几年甚至十几年的智慧结晶，随时翻开，它都在那里等着你来阅读和开启心旅。

9、常言道：江山易改，本性难移。但这本书说人的性格是可以调整的。翻开本书，犹如在上一堂生动的培训课，非常有趣，提供的场景及阐述也很有助于理解。拿着此书对照工作的周边，很真挺准的，一些建议也很实用，时时可以提醒自己。

10、不得不承认，在完成双证班后再看这本《DISCover自我探索》真的惊艳到我了。这不仅包括两天课程的完整复盘，还用非常用户友好的视觉化呈现来加深对知识点的认识，很多当时记忆模糊的点又一次引入眼帘，真的一本非常完美的复盘教材。读完之后收获颇多：一、行为风格理论DISC理论思想核心可以追溯到古希腊的希波克拉底提出的火气水土。现代DISC理论在1928年由威廉·马斯顿提出，之后又经图形化和IT化成为当今最流行的行为风格评测工具之一。认识不等于了解比如公司里认识一个人，就要知道他的名字，在哪个部门，主要做哪些事情.....而如果真正了解他，就要知道他什么时候会离开。比如有的公司入职时候会问“你打算什么时候离开这个企业？”他一定会吓一跳。这个时候可以告诉他这个问题是问他在公司的目标是什么？当他明确自己的目标就会清楚他不只是为工作而工作，也不是为上司而工作，他是在成就自己的梦想，承担他的责任，一起推动部门完成这个使命。管理付出还是激发投入？比如你逼着小孩子做了20道题。做完20题后会不会做21题？如果需要谈各种条件，那只是管理付出。如果可以让他像玩游戏一样情不自禁做下去，那就是激发了投入。如果认识一个人，我们只能去管理他的付出。可当我们有机会去了解一个人，我们就能激发他的投入。如何提升对人的敏感度？人的敏感度体现在以下三方面：1、能不能识别：观察不同特质的人做出不同的反应。就像厉害的商店销售说完欢迎光临之后会开始观察。有些客人说完没反应，另一些会积极回应。2、能不能运用：知道什么是对方想要的。厉害的商店销售看到说完没反应的人，就会留出合适的距离，让他自己挑选。而看到热情回应的则贴身陪同。当你正确地识别出不同人的不同反应时，你就能知道什么才是他想要的。3、能不能管理：知道什么是对方需要的。如果I特质的VIP客户来的时候店里人很多，可以选三件最合适她的，然后把她推到试衣间。自己可以腾出手来照顾其他客人。二、DISC内核、挑战与优势DISC的第一个维度是关注事还是关注人，第二个维度是直接（快）还是间接（慢）。作为团队管理者，要有胸怀容忍和自己不一样的特质，和他组成管理团队。而作为普通员工，要去想自己的领导是什么类型，你怎么做可以成为他不可或缺的帮手。你的位置不同，行为也不同。然后从他人角度出发，多用对方习惯接受的方式。DISC四个特质都可以做领导（D的拿破仑，I的克林顿，S的甘地，C的比尔盖茨），也都可以做销售、行政。重要的是把每个特质可能出现的挑战克服了。D的挑战：速度过快，团队跟不上步伐。不善授权，亲力亲为。I的挑战：描述愿景不能实现。S的挑战：不善应变，不敢出手。C的挑战：很难亲近，不易快乐。三、相处原则D型相处原则D做事目的性强，看似不注重细节，实际上对认为重要的事，十分精明。如果D给你很多工作，代表他信任你。他做错了可能会跟你增加互动。D倾向于快速决策，汇报复杂问题可以先打预防针，否则他会只关注接下去做什么。在人际互动中，D不追求感觉，最好大家把精力放在事情上，处理压力就是继续做事。相处原则：不要给D造成压迫感，汇报要点，预防他过快决定，工作上随时找他，委婉地提醒问题。I型相处原则I经常用笑声应对一切，表情和装饰一样丰富，说话夸张幽默有创意，喜欢更多的接触。朋友多，豪爽。面对压力倾向于逃避。相处原则：热情地回应，用副词修饰强烈感情，告诉他很有趣，强调你的感受，坚持。S型相处原则S没太多特点，注意化解矛盾，乐于助人，宁愿自己吃亏，面对压力默默忍受。相处原则：多一两句温暖的话，多一些关怀与包容。C型相处原则C表情严肃，要和人保持距离，按程序办事，用数字说话，崇尚君子之交淡如水，不易感动，习惯性悲观，不善平和地化解压力，追求完美。相处原则：保持距离，用数字说话，让他说话，善用比较四、防止优势变成劣势人和人之间必然会又差异，可以三阶段对待：第一阶段：忍受。和不一样的人一起工作或生活容易产生不适感，这个时候就得忍。第二阶段：接受。如果内心宽容，你不久就会发现除了那些你不习惯的地方，对方身上还有许多优点和亮点，试着接受不同的风格。第三阶段：享受。当你真正体会到一个人的好的时候，就会开始进入享受的新境界。当你了解一个人的程度越高，就越能体会到由忍受到接受再

到享受这个过程的乐趣。五、调整自己的性格特质西游记里的八戒和沙僧分别是I和S，至始至终如此。可原来是S的唐僧，却在整个过程中调整成了大D。没有他的坚定和强烈的目标感，没有人可以到达西天。同样原来是D的悟空，因为需要和妖怪斗智斗勇，逐渐转变成了C，成为整个团队的军师。唐僧和悟空的转变也和他们在团队中的地位有关。所以，调整力有多强，影响力就有多大。你要在团队里产生更大的影响力，就必须有能力调整自己。最后记得，不管在怎样的环境下，永远不要试图改变对方，只有要用对方接受的方式去影响。

11、无论你是通过哪种方式购买和阅读这本《DISCOVER自我探索》的，也许因为你听过海峰老师的课、看过他写的书，也许因为你想深入了解和学习DISC理论，无论哪种方式，一定是因为你知道“找海峰老师能学到最实用、最有效的DISC”、“学习DISC就认准海峰老师”。这本《DISCOVER自我探索》为你提供了一个非常好的体验机会。百分百还原的课堂交互实景，原汁原味的海峰老师授课实录，让你用一本书的价格买回一堂高品质DISC培训课。

12、以下分享的是拆书帮个人成长主题拆书群的便签读书法集训week16——拆解《DISCover个人探索》所积累的便签读书法作业案例。我是这个主题拆书群的成员，2月份我们线上拆书群在拆解关于性格分析主题类书籍的时候，我向伙伴们推荐了李海峰老师的这本DISC，通过为期一周的片段拆解，从伙伴们的反馈来看，大家收获颇丰。现把我们拆书群小伙伴们的收获分享出来，希望能给喜欢这本书，喜欢DISC的朋友们一些启发，去更好的了解自己，了解他人。ps:读书的方法有很多种，写书评，制作读书笔记ppt，画思维导图等。其中我们小组成员用拆书的方法将原文片段拆为己用，从实用的角度来解读DISC，并将书中的观点，方法用于指导自己的下一步行动。若您对此读书方法感兴趣，可关注微信公众号：chaishubang我们选择了3个片段进行拆解，详细内容请见如下链接。片段一及拆解

： <http://www.douban.com/note/484039126/> 片段二及拆解： <http://www.douban.com/note/484040227/> 片段三及拆解： <http://www.douban.com/note/483969734/> 一周总结： <http://www.douban.com/note/484919346/> 参与本轮练习的有（排名不分先后）：紫色夜幕、阿尤、蔬果心、黑May在路上、风的色彩、我的读书小窝、幸福幸福、路小葭、张不止、水煮猴、银色羽毛。

13、当你迷茫想要重新洗牌时，当你遇到困难不知所措时，当你想要深度挖掘内在时，不妨来看看这本书，优质的内容、易懂的情景总会让你眼前一亮、有所斩获。彩色的书页也会给你更好的阅读环境，活泼的设计风格也会让你心情明朗朗滴，还在犹豫什么，快来看看你吧。

《DISCOVER自我探索（全彩）》

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:www.tushu000.com