# Jane Doe

Gaya: **Pencabar (DC)**

## DISC Hiring Report

Jumaat, 2 Januari 2026

# Pengenalan

Laporan anda menggunakan DISC Sistem Personaliti. DISC Sistem Personaliti adalah bahasa sedunia tingkah-laku. Penyelidikan telah menunjukkan yang ciri-ciri tingkah-laku boleh dikumpulkan bersama dalam empat kumpulan utama. Orang yang menpunyai gaya yang sama cenderung menonjolkan ciri-ciri tingkah-laku tertentu biasa kepada gaya itu. Semua orang berkongsi empat gaya-gaya ini dalam pelbagai tahap keamatan. Singkatan DISC bermaksud empat gaya personaliti diwakili oleh huruf-huruf :

- D = Berkuasa, Pemandu
- I = Berpengaruh, Mengagumkan
- S = Mantap, Tetap
- C = Betul, Teliti

Ilmu Pengetahuan tentang Sistem DISC memberi kuasa kepada anda memahami diri anda sendiri, ahli-ahli keluarga, rakan-sekerja, dan kawan-kawan dengan lebih mendalam. Memahami gaya tingkah-laku membantu anda menjadi komunikator yang lebih baik, menggurangkan atau mencegah pertentangan, menghargai perbezaan dalam orang lain dan secara positif mempengaruhi orang sekeliling anda.

Dalam hidup sehari-hari, anda boleh perhatikan gaya-gaya tingkah-laku beraksi sebab anda berinteraksi dengan setiap gaya, hingga ke pelbagai tahap, setiap hari. Semasa anda fikirkan ahli keluarga anda, rakan dan rakan-sekerja, anda akan menemui pelbagai personaliti terbentang di depan mata anda.

- Adakah anda kenali seseorang yang pendesak, kena benar, dan mahukan hingga ke garis bawah?

  Setengah orang memaksa, secara langsung dan berkemahuan keras.

  ***Ini adalah D Gaya***

- Adakah anda kawan-kawan yang hebat berkomunikasi dan peramah kepada semua orang mereka jumpa?

  setengah orang adalah optimistik, peramah, dan suka bercakap.

  ***Ini adalah I Gaya***

- Adakah anda mempunyai ahli-ahli keluarga yang pendengar baik dan pemain kumpulan yang hebat?

  Setengah orang adalah mantap, bersabar, setia, dan praktikal.

  ***Ini adalah S Gaya***

- Pernahkah anda bekerja dengan seorang yang suka mengumpulkan fakta-fakta dan butir-butiran dan teliti dalam semua aktiviti-aktiviti?

  Setengah orang adalah tepat, sensitif, dan analitikal.

  ***Ini adalah C Gaya***

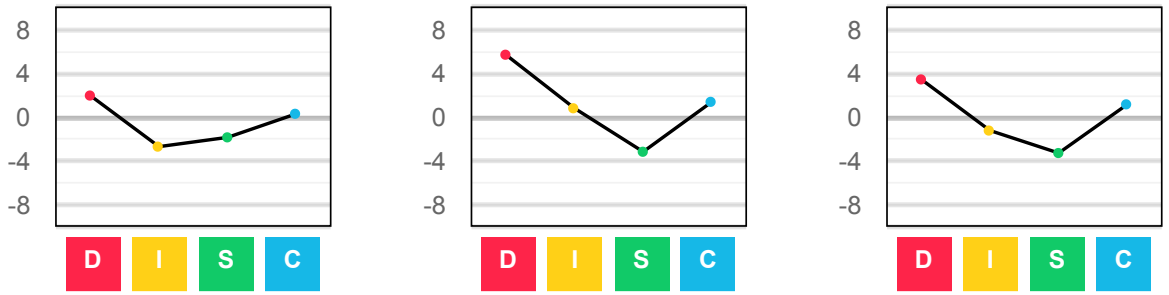
© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

## Carta di bawah membantu letakkan empat dimensi tingkah-laku dalam perspektif.

| | D = Berkuasa | I = Berpengaruh | S = Mantap | C = Teliti |
|---|---|---|---|---|
| **Mencari** | Kawalan | Pengiktirafan | Penerimaan | Ketepatan |
| **Kekuatan-kekuatan** | Pentadbiran<br>Kepimpinan<br>Keazaman | Memujuk<br>Bersemangat<br>Menghiburkan | Mendengar<br>Kerja Pasukan<br>Ikut-Berterusan | Merancang<br>Sistem-sistem<br>Teknik Mengatur |
| **Cabaran** | Tidak sabar<br>Tidak peka<br>Pendengar yang lemah | Kekurangan Butiran<br>Jangka Perhatian Yang Pendek<br>Rendah Susulan | Terlalu sensitif<br>Lambat untuk Bermula<br>Tidak suka Perubahan | Penuh kesempurnaan<br>Kritikal<br>Tidak Bertindak Balas |
| **Tidak suka** | Ketidakcekapan<br>Keraguan | Rutin-rutin<br>Kerumitan | Sikap tidak peka<br>Ketidaksabaran | Tidak Tersusun<br>Ketidaksopanan |
| **Keputusan** | Penentu | Serta-merta | Berbincang | Berkaedah |

Sebab personaliti manusia terdiri daripada empat gaya tingkah-laku pelbagai keamatan, graf DISC menolong jadikan gaya personaliti lebih jelas. Graf DISC plotkan keamatan setiap empat gaya. Semua titik di atas garis tengah adalah keamatan yang lebih kuat, sementara titik di bawah garis tengah adalah keamatan yang lebih kurang mengenai ciri-ciri DISC. Ada kemungkinan apabila melihat graf DISC ciri-ciri tingkah laku dan keperibadian seorang individu dapat dikenali dengan serta-merta.

## Di bawah adalah tiga graf DISC, dan keterangan yang singkat tentang perbezaan antara graf-graf.




### DISC graf 1 menggambarkan "diri umum" anda (topeng)

Graf ini mencerminkan bagaimana anda melihat tuntutan persekitaran anda dan persepsi anda tentang bagaimana anda percaya orang lain mengharapkan anda bertindak.

### DISC graf 2 menggambarkan "diri peribadi" anda (teras)

Graf ini mempamerkan respon naluri anda terhadap tekanan, dan mengenal pasti bagaimana anda paling akan respon apabila tegangan atau tekanan wujud. Ini boleh jadi tindakan naluri anda.

### DISC graf 3 menggambarkan "diri tanggapan" anda (cermin)

Graf ini mempamerkan cara bagaimana anda tanggapkan tingkah laku biasa anda. Ini boleh disebut sebagai tanggapan diri anda. Walaupun ada kalinya anda tidak sedar akan tingkah laku anda gunakan dengan orang lain, graf ini menunjukkan pendekatan biasa anda.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# Penerangan

## memahami gaya anda

### Gaya Jane di kenali dengan katakunci "Pencabar".

Jane, sebagai gaya Pencabar adalah sensitif kepada masaalah-masaalah, dan mempamerkan sejumlah besar daya cipta dalam kebolehan menyelesaikannya. Pencabar boleh menyelesaikan sejumlah besar tugas dalam sedikit masa disebabkan daya penyelesaian yang kuat ini. Jane berazam dan kemungkinan sangat cerdas dipadankan dengan bertindak pantas. Pencabar akan memeriksa dan menjalankan segala cara-cara yang boleh bila mencari penyelesaian kepada satu masaalah. Mereka menunjukkan pandangan jauh dalam tumpuan kepada projek-projek. Berusaha untuk ketetapan, mereka seimbangkan buruan mereka untuk keputusan yang boleh dinampak. Pencabar terdorong menjadi penuh kesempurnaan tetapi boleh terombang-ambing bila membuat keputusan sementara mencari pilihan yang "terbaik".

Pencabar kadang-kala kurang ketenangan sosial dan akan dianggap sebagai terlalu tenang dan berterus terang. Mereka lebih suka bekerja seorang dan berkembang dalam suasana di mana mereka boleh memberi arahan. |firstnme terdorong menjadi diam dan terpelihara apabila terlibat dalam perhubungan peribadi dan tidak mempercayai dengan mudah. Pencabar biasanya ada sedikit kesabaran untuk mereka yang tidak mengikut jalan yang dianggap betul, kerana mereka sendiri terdorong dengan kuat untuk keunggulan. Pencabar menjadi bosan dengan senang oleh tugasan rutin, dan perlukan peluang untuk bekerja dalam projek-projek baru. Mereka terdorong tidak perdulikan emosi orang dengan menumpukan lebih lagi kepada tugas di tangan. Mereka akan manfaat bila menimbang perkembangan mesra dalam perhubungan social sebagai tugas yang penting. Jane perlu juga dinasihatkan memberi lebih pertimbangan kepada nilai membina satu pasukan dan pengeluaran yang bertambah yang boleh dicapai dengan menjadi pemimpin yang hebat kepada satu pasukan yang mantap. Jane mesti bekerja untuk membina kerjasama yang lebih kuat dengan ahli-ahli pasukan dan membinakan sikap sabar bila menimbangkan gaya kerja dan pendapat orang lain.

Berorientasikan tugas dan diburu oleh pencapaian,Jane mungkin tidak akan melibatkan perasaan bila berbincang dengan orang. Pencabar berdaya cipta dan berfikir kehadapan tentang apa mereka akan buat kemudian, dan bagaimana keputusan-keputusan boleh memberi kesan selepas itu.Jane ingin tahu dan suka mendapatkan butir-butiran dan fakta-fakta tentang yang tidak dikenali.

Jane didorong oleh kebolehan memimpin kumpulan dan mempengaruhi yang lain seperti kenalan, rakan sekerja dan kawan-kawan. Ini adalah seorang yang mengambil tanggung-jawab memimpin dengan bersungguh-sungguh, dan biasanya boleh membuat keputusan-keputusan penting tanpa lewat. Jane memancarkan keyakinan dan yang lain respon kepada kebolehan semulajadinya menjadi seorang pelari hadapan.

Seorang yang prihatin, bertimbang rasa dan suka berada sekeliling yang lain, Jane adalah seorang yang menghargai perhubungan dan suka terlibat dalam keramaian sosial, tetapi tidak biasanya peduli untuk menjadi tumpuan perhatian. Jane cari keseimbangan antara masa peribadi dan masa sosial, dan menikmati malam yang tenang dengan beberapa kawan rapat sebagai satu cantumam dari kedua-dua itu.

Yang lain lihat Jane sebagai seorang serbaguna yang mereka harapkan untuk memecahkan situasi-situasi biasa, bosan dan sama sahaja. Lebih suka membuat perkara-perkara yang di luar dari pasukan, orang ini cenderung menjadi individualistik. Jane mungkin dilihat sebagai "resah" dan cenderung bergerak pantas dari satu perkara kepada yang lain.

Kemas dan tersusun, orang lain biasanya lihat Jane sebagai praktikal. Individu ini perlukan cukup informasi untuk membuat keputusan-keputusan, dan akan menimbangkan kebaikan dan keburukan. Jane sensitif kepada kritikan dan cenderung mendalamkan emosi-emosi. Jane suka menjelaskan harapan-harapan sebelum menjalankan projek-projek baru dan akan ikut proses logikal untuk menguntungkan keputusan-keputusan yang berjaya.

**Ciri-ciri Umum**

- Kekuatan ego yang tinggi
- Mencerakinkan, tersusun
- Penyelesai masaalah
- Terlalu berorientasikan tugas

**Didorong Oleh**

- Kesempurnaan kerja dan projek
- Kuasa untuk mereka-bentuk dan melaksanakan penyelesaian
- Tidak perlu bersosial atau bermain politik dengan sia-sia
- Di sediakan alat-alatan yang diperlu untuk mencapai kejayaan

**Persekitaran Unggul Saya**

- Berkebolehan mereka-bentuk dan memperhalusi
- Tugas-tugas dan pergerakan-pergerakan yang mencabar
- Projek-projek yang menghasilkan keputusan yang ketara
- Penghargaan untuk kebolehan analisis mereka

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# Berkomunikasi

## dengan Challenger/ Pencabar gaya

### Ingat, seorang Pencabar mungkin ingin:

- Kekuasaan, tugasan-tugasan yang menggalakan pertumbuhan, pendekatan "garis bawah", peluang untuk bergerak kehadapan, kebolehan bekerja seorang diri

### Kebimbangan Terbesar:

- Orang lain mencaci dan ambil kesempatan atas diri mereka

### Bila berkomunikasi dengan Jane, seorang Pencabar, BERBUAT:

- Ringkas, terus, dan tepat pada maknanya
- Tanya akan soalan-soalan "apa" dan "kenapa"
- Beri tumpuan pada perniagaan; beri tumpuan kepada keputusan
- Mencadangkan cara-cara mendapatkan keputusan, bertangung jawab, dan menyelesaikan masaalah
- Menyerlahan manfaat yang masuk akal bagi buah fikiran dan pendekatan yang diketengahkan; ambil perhatian akan mutu kerja mereka
- Bersetuju dengan fakta dan buah fikiran bukan dengan seseorang bila dalam persetujuan

### Bila berkomunikasi dengan Jane, seorang Pencabar, TIDAK BERBUAT:

- Beromong-omong , mengulang-ulang
- Tumpukan kepada masaalah
- Cuba menjadi terlalu social di permulaan perhubungan
- Membuat kesimpulan umum yang menyeluruh atau membuat kenyataan dengan tiada sokongan

### Semasa mencerakinkan maklumat, Jane, seorang Pencabar mungkin:

- Mahu membuat sendiri tanpa berunding dengan yang lain
- Tidak hiraukan faktor kemanusiaan; buat keputusan berdasarkan fakta-fakta
- Mengabaikan pendapat-pendapat orang lain
- Menawarkan system dan buah fikiran yang inovatif dan progresif

### Ciri-ciri Motivasi

- **Motivasi Matlamat:**Penguasaan, mendapatkan penyeselaian yang unik
- **Menilai Orang Lain dengan:** Taraf yang dikenakan sendiri, ugkapan atau buah-fikiran yang bermaju
- **Mempengaruhi Orang Lain dengan:**Pertandingan, mendirikan satu tempat dalam system kemajuan
- **Nilai Kepada Pasukan:**Memulakan perubahan dan penambahbaikan, mencabar keadaan mudah berpuas hati
- **Lebih Menggunakan:**Kekasaran dan cacian
- **Reaksi Kepada Tekanan:**Rasa muram, menjadi bosan dengan perkara biasa, bersifat dictator, tiada belas kasihan
- **Kebimbangan Terbesar:**Tidak dapat mempengaruhi; kegagalan
- **Bidang untuk Penambahbaikan:** Tunjukkan kemesraan; lebihkan berbual dan berorientasikan pasukan; gunakan pendekatan "jual bukan beritahu"

**Berkomunikasi**
dengan Challenger/ Pencabar gaya

Ilmu pengetahuan datang, tetapi kebijaksanan berkepanjangan.

- Alfred Lord Tennyson

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# Berkomunikasi

## dengan Challenger/ Pencabar gaya

### Nilai kepada pasukan:

- Penganjur "garis-bawah"
- Kebolehan mencerakinkan
- Tidak takut membuat keputusan yang tidak disukai ramai; boleh menentukan dengan tegas
- Dapat keputusan dengan cekap

### Pencabar mempunyai ciri-ciri positif ini dalam kumpulan:

- Pemimpin menurut naluri
- Pengurus penuh berkuasa yang hebat dalam saat genting
- Berdikari
- Tatatertib diri
- Inovatif dalam mendapatkan keputusan
- Memelihara tumpuan untuk pencapaian
- Terus dan menentukan
- Dapat mengatasi halangan-halangan
- Membekalkan hala tuju dan kepimpinan
- "Jalankan perjalanan" dengan menunjukkan contoh yang baik
- Rela bersuara
- Campurkan pengalaman dengan ilmu pengetahuan
- Mengalu-alukan cabaran-cabaran tanpa takut
- Berfungsi dengan elok dengan beban kerja yang banyak.

### Bidang pertumbuhan peribadi bagi Pencabar:

- Berusaha untuk menjadi seorang pendengar yang "aktif"
- Memberi perhatian kepada buah-fikiran ahli kumpulan sehingga semua ahli mencapai kata sepakat
- Menjadi kurang menguasai dan lebih mesra dan senang di dekati
- Membina lebih penghargaan kepada buah fikiran, perasaan dan hasrat orang lain
- Bubuhkan lebih tenaga dalam perhubungan peribadi; tunjukkan sokongan anda kepada ahli-ahli pasukan yang lain
- Ambil masa untuk menerangkan "kenapa" yang ada dalam penyataan-penyataan dan cadangan-cadangan anda

**Berkomunikasi**
dengan Challenger/ Pencabar gaya

Anda boleh mempunyai buah fikiran yang sangat cemerlang, tetapi jika anda tidak dapat menyampaikan, buah fikiran anda tidak akan membawa anda kemana-mana.

- Lee Iacocca

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# Petua Komunikasi

## Berhubungan dengan yang lain

**D dan C anda tercatat di atas garis tengah, gaya anda dikenali oleh katakunci "Pencabar".**

Bahagian selepas ini meggunakan kata sifat untuk menerangkan gaya DISC anda agak-agak tercatat di graf anda. Kata-kata penerang ini adalah sebagai anggaran kasar kepada nilai graf anda.

**D—Mengukur betapa terus,berkuasa dan menentukan anda khasnya berada. Perkataan-perkataan yang akan mengambarkan betapa semangat "D" anda adalah:**

- ***KUAT/HEBAT*** Penuh paksaan; berkuasa; bertenaga
- ***PENGAMBIL RISIKO*** Bersedia mengambil kesempatan
- ***SIFAT MENGGEMBARA*** Rasa Gembira; menjalankan sesuatu yang merbahaya
- ***MEMASTIKAN*** Selesaikan persengketaan, pertanyaan, dan lain-lain
- ***INGIN TAHU*** Cenderung menanya banyak soalan; sifat ingin tahu

**I – Mengukur betapa banyak bercakap/ceramah, pandai memujuk dan bergaul-gaul, anda biasanya. Perkataan-perkataan yang akan mengambarkan betapa semangat "I" anda adalah:**

- ***MENARIK DIRI*** Berundur ke dalam diri sendiri; malu; terpelihara; tidak mujarad
- ***SENYAP-SENYAP*** Berdiam atau tidak berkomunikasi; tidak terdorong untuk bercakap; tersendiri

**S – Mengukur keinginan anda untuk kejaminan, keamanan dan kebolehan anda menjadi seorang pemain kumpulan. Perkataan-perkataan yang akan mengambarkan betapa semangat "S" anda adalah:**

- ***GELISAH*** Tidak boleh berehat atau bersantai/relaks, tidak rasa senang, tidak berdiam
- ***BERORIENTASIKAN PERUBAHAN*** Keinginan mengubah-suai, sukakan beraneka jenis
- ***SPONTAN*** Berlagak mengikut rasa semulajadi dan tiada sekatan
- ***AKTIF*** Mempunyai ciri-ciri berlagak banyak dan berperasaan; pantas; sibok

**C – Mengukur keinginan anda untuk kestrukturan, organisasi dan keperincian. Perkataan-perkataan yang akan mengambarkan betapa semangat "C" anda adalah:**

- ***MENURUT KEBIASAAN*** Dibenarkan oleh, atau menurut kebiasaan adat
- ***SOPAN-SANTUN*** Beradat dan berahmat
- ***BERHATI-HATI*** Teliti; menaruh usaha yang kuat untuk mencapai kebetulan
- ***TAHAP YANG TINGGI*** Memegang kepada nilai system yang kuat

**Petua Komunikasi**
Berhubungan dengan yang lain

Hanya satu jalan kepada perubahan iaitu mengubah pemahaman anda.

- Anthony De Mello

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# Petua Komunikasi

## Bagaimana anda berkomunikasi dengan yang lain

### Bagaimana Anda Berhubung Dengan Yang Lain

Sila kembali ke bahagian "Komunikasi" laporan ini dan meninjau kembali bahagian "BUAT" dan "JANGAN BUAT" untuk gaya khusus anda. Meninjau kembali pilihan komunikasi anda boleh menjadi satu pengalaman yang membuka- mata atau menguatkan yang apa anda telah tahu adalah benar. Mana satu jalan pun, anda mempunyai ciri-ciri kommunikasi dalam tulisan. Informasi ini sangat kuat bila dikongsi antara kawan, teman dan keluarga. Sekarang yang lain akan mengetahui yang beberapa pendekatan tidak sesuai untuk gaya anda, sedangkan pendekatan yang lain adalah diterima dengan baik oleh anda. Sama-sama penting adalah anda sekarang lihat yang CARA ANDA MENGATAKAN SESUATU boleh jadi sama-sama penting seperti APA YANG DIKATAKAN. Malangnya, kita semua cenderung untuk berkomunikasi dalam tingkah laku yang kita suka, daripada dalam kaedah orang lain pilih.

**Gaya "D" adalah yang lebih berkuasa bagi gaya anda,** bermakna anda lebih suka menerima infomasi memberi tahu KEPUTUSAN. Tetapi, bila memindahkan informasi yang sama kepada pelanggan atau rakan kerja, anda perlu menterjemahkan dalam fakta-fakta tepat, atau hanya keputusan akhir sahaja, atau bagaimana mereka adalah sebahagian dari penyelesaian dan kita perlu bekerja sebagai satu pasukan.

Bahagian selepas ini memberitahu bagaimana gaya anda berkomunikasi dengan tiga gaya berkuasa yang lain. Ada gaya mempunyai kecenderungan semulajadi berkomunikasi dengan baik, sedangkan gaya yang lain seolah-olah berbual dalam bahasa yang lain sama sekali. Di sebabkan anda sudah pun mahir dalam bahasa "ibunda" anda, kita akan periksa bagaimana hendak berkomunikasi dan berhubung bersama-sama tiga lagi bahasa lebih berkuasa, dengan cara terbaik yang orang akan gunakan.

Bahagian selepas ini sungguh berfaedah untuk gaya berkuasa "D" sebab anda mempunyai kecenderungan untuk menjadi lebih agresif dalam komunikasi anda dan tidak seperti apa orang lain sukakan.

### Kesesuaian Gaya Tingkah-laku Anda

Dua gaya "D" akan bergerak dengan baik jika hormati satu sama lain dan ingin bekerja sebagai satu pasukan untuk mencapai gol tertentu. Mesti berjaga-jaga supaya tidak menjadi terlalu bertanding atau menguasai antara satu sama lain.

"D" suka gaya "I" sebab "I" menjadi penggalak semulajadi kepada "D". Kadang kala "I" bukan orientasikan tugas sepenuh untuk "D" dalam situasi kerja. Sekiranya "D" nampak akan nilai bagaimana "I" boleh menjadi pengaruh ini akan mencapai keputusan yang tinggi.

"D" dan "S" biasanya bekerja elok bersama sebab "S" tidak mengancam "D" dan akan bekerja keras untuk mencapai gol yang diingini. Kadang-kala perhubungan peribadi boleh menjadi tegang sebab "D" menjadi terlalu berorientasikan tugas dan mendesak.

"D" dan "C" mesti berhati-hati supaya tidak menjadi terlalu mendorong dan terlalu berorientasikan butir-butiran. Walau bagaimana pun "D" perlukan perhatian lengkap gaya "C" tetapi sukar untuk meluahkan keperluan ini.

**Berkomunikasi**
dengan yang lain

Pertuturan adalah cermin jiwa seseorang; apa yang dia ungkapkan, itu lah dia.

- Publilius Syros

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# Petua Komunikasi

## keserasian gaya tingkah-laku anda

**Bagaimana "D" Boleh Menambah-baikkan Pergaulan dengan Setiap Gaya**

**D dengan D**

Jika saling menghormati, anda akan melihat sesama sendiri sebagai terdorong, mempunyai visi, agresif, sifat bertanding dan berharapan. Selama mereka setuju tentang gol yang mesti di capai, mereka boleh tumpukan kepada tugas di tangan dan menjadi cukup cekap. Jika saling menghormati tidak ada, anda akan mendapati "D" yang lagi satu sebagai suka bertengkar, menunjuk kekuasaan, sombong, menguasai, kelam- kabut dan gelisah.

Keterangan Rahsia Perhubungan: Setiap kamu mesti bekerja keras untuk mencapai penghormatan bagi satu sama lain, dan berkomunikasi. Menjadikan ini sebagai gol untuk dicapai akan sangat menolong. Anda juga mesti fahami alam dan batasan penguasaan satu sama lain, dan menghormati batasan ini.

**D dengan I**

Anda akan terdorong menggambarkan I sebagai terlalu mementingkan diri sendiri, menunjukkan sedikit fikiran, terlalu yakin diri dan tidak waspada. Anda tidak akan suka "di-jual" oleh I. Anda yang berorientasikan tugas akan menjadi marah dengan I yang bersikap tidak menyatakan pendapat umum.

Keterangan Rahsia Perhubungan: Anda mesti cuba menjadi peramah, oleh kerana I menhargai perhubungan peribadi. Beri pujian bila boleh. Dengar akan buah fikiran mereka dan kenali kejayaan mereka.

**D dengan S**

Anda menggambarkan S sebagai pasif, tidak peduli, kelesuan, menunjuk hak milik, rasa puas dan tidak menunjukkan apa-apa. D mempunyai sangkaan yang S itu bergerak lambat. Mereka akan melihat pendekatan anda sebagai menentang, dan boleh menjadi terlebih kepada berkuasa S. Pergerakan dan pemikiran pantas anda boleh menyebabkan tindakan pasif-agresif.

Keterangan Rahsia Perhubungan: Elakkan mendorong; kenali keikhlasan kerja baik S. Berkawan dengan mereka, sebab mereka menghargai perhubungan. Berikhtiar untuk menjadi senang bergaul bila boleh, membiasakan diri dengan langkah yang mantap akan menggurangkan perselisihan yang tidak diingini dalam perhubungan.

**D dengan C**

Anda menggambarkan C sebagai terlalu menyandar, suka menggelak diri, mempertahankan diri, terlalu fokus akan butir-butiran dan terlalu berhati-hati dan kebimbangan. D kerap kali terasa yang C terlalu menghuraikan dan terikat dengan butir-butiran.

Keterangan Rahsia Perhubungan: Perlahankan jejak langkah; beri mereka infomasi dalam bentuk terang dan padat, menyediakan seberapa banyak fakta yang boleh. Buangkan apa yang boleh mengancamkan. Apabila boleh, benarkan masa untuk C menimbang perkara-perkara dan butir-butiran sebelum menyuruh mereka membuat keputusan.

**Menambah baik**
Perhubungan

Komunikasi berfungsi kepada mereka yang bekerja untuk nya.

- John Powell

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# Perhubungan

Kertaskerja

## Kertaskerja Petua Komunikasi

Perubahan dalam graf anda menunjukkan kaedah mengatasi. Keperibadian manusia sangat dipengaruhi oleh perubahan dalam persekitaran kita. Biasanya, manusia berubah dengan ketara dari graf satu ke graf dua disebabkan tekanan atau pertukaran persekitaran. Menyedari perubahan atau perbedzaan antara kedua-dua graf ini menolong kita memahami naluri mekanisma untuk mengatasi, dan menunjukkan bagaimana menyesuaikan dengan lebih baik diri di masa depan.
Arahan: Setiap graf anda menerangi pelbagai aspek keperibadian anda. Lebih dekat lagi melihat perubahan itu akan mendedahkan pandangan yang berharga. Sila rujuk kepada kedua-dua graf (jika perlu, data rujukan sepanjang profil). Bandingkan titikD, I, S, dan C pada graf satu dan dua. Akhir sekali, baca analisis jawapan anda, dan pertimbangkan bagaimana persekitaran anda mempengaruhi keputusan, dorongan, tindakan dan pesanan lisan anda.

### D Perubahan:

Bandingkan graf 1 dan 2. Apabila anda lihat graf 2, adakah "D" anda lebih tinggi atau lebih rendah dari "D" dalam graf 1? Timbangkan betapa tinggi atau rendah huruf itu bergerak. Nilai yang lebih tinggi menunjukkan seorang yang inginkan lebih kawalan dalam situasi tertekan. Jika D naik dengan ketara, anda boleh jadi sangat menguasai apabila anda tertekan. Nilai yang lebih rendah menunjukkan seorang yang inginkan kurang kawalan dalam situasi tertekan. Jika D menurun dengan ketara, and mungkin mahukan seorang yang lain memimpin dan anda akan ikut.

### I Perubahan:

Bandingkan graf 1 dan 2. Apabila anda lihat graf 2, adakah "I" anda lebih tinggi atau lebih rendah dari "I" dalam graf 1?Timbangkan betapa tinggi atau rendah huruf itu bergerak. Nilai yang lebih tinggi menunjukkan seorang yang inginkan lebih pengaruh sosial dalam situasi tertekan. Jika I naik dengan ketara, anda mungkin hendak cuba kemahiran komunikasi anda untuk melicinkan perkara. Nilai yang lebih rendah menunjukkan seorang yang inginkan kurang pengaruh sosial dalam stiuasi tertekan. Jika I menurun dengan ketara, anda kurang bergantung kepada cara-cara lisan untuk mencapai suatu ketetapan.

### S Perubahan:

Bandingkan graf 1 dan 2. Apabila anda lihat graf 2, adakah "S" anda lebih tinggi tau lebih rendah dari "S" dalam graf 1? Timbangkan betapa tinggi atau rendah huruf itu bergerak. Nilai yang lebih tinggi menunjukkan seorang yang inginkan persekitaran yang lebih terjamin dalam situasi tertekan. Jika S naik dengan ketara, anda cenderung mengelakkan sebarang pertentangan dan menunggu sehingga adanya persekitaran yang lebih menguntungkan sebelum membuat apa apa perubahan. Nilai yang lebih rendah menunjukkan seorang yang ingin persekitaran yang kurang terjamin dalam situasi tertekan. Jika S turun dengan ketara, anda menjadi lebih mengikut gerak hati dalam membuat keputusan anda.

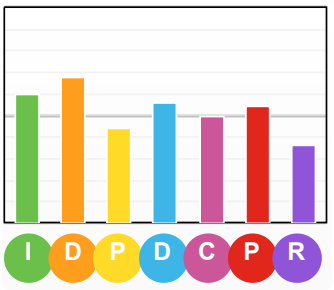
### C Perubahan-perubahan:

Bandingkan graf 1 dan 2. Apabila anda lihat pada graf 2, adakah "C" lebih tinggi atau lebih rendah daripada "C" dalam graf 1? Timbangkan betapa tinggi atau rendah huruf itu bergerak. Nilai yang lebih tinggi menunjukkan seorang itu inginkan lebih informasi sebelum membuat keputusan dalam situasi tertekan. Jika C meningkat dengan ketara, anda sudah tentu tidak mahu buat keputusan sehingga anda mempunyai lebih lagi infomasi. Nilai yang lebih rendah menunjukkan seorang yang ingin kurang informasi sebelum membuat keputusan dalam situasi tertekan. Jika C menurun dengan ketara, anda mungkin buat keputusan berdasarkan perasaan usus.
***Yang mana satu titik-titik yang paling dramatik bergerak naik atau turun? Apa yang memberitahu anda tentang bagaimana anda bertindak kepada tekanan?***
***Bagaimana kaedah mengatasi anda menolong atau menghindar anda dalam membuat keputusan? Bagaimana anda boleh gunakan informasi ini menolong anda lihat akan perkara yang anda tidak dapat melihat dalam tindak balas anda kepada tentangan?***

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# KuasaDISC™

## kekuatan anda dalam kepimpinan




**INFLUENCING/ MEMPENGARUHI** - Dimajukan Dengan Baik

Anda adalah orang "pergi ke" apabila seorang pemimpin diperlukan. Yang lain lihat akan kekuatan-kekuatan anda dan tahu anda mempunyai pendalaman mengurus yang hebat. Ramai orang sedia mengikuti anda disebabkan semangat dan karisma anda. Kadang-kala anda sedikit agresif, tetapi keadilan dan kemahiran orang anda akan membuat orang mengingati yang anda mahukan yang terbaik untuk semua yang terlibat.

**DIRECTING/ PENGARAHAN** - Dimajukan Dengan Baik

Anda mungkin baru dipilih untuk memantau dengan satu lagi projek, terutama satu yang mempunyai batas waktu yang ketat. Pasukan anda nilaikan etika kerja anda. Anda mungkin kelihatan sedikit berjauhan kadang-kadang, tetapi tumpuan anda kepada perincian dan keazaman dalaman anda membuat yang lain hormati anda dan melihat juga nilai yang tinggi anda tambahkan kepada pasukan. Belajar mengambil masa untuk mengenali ahli-ahli pasukan yang lain; masa yang dilaburkan dalam perhubungan-perhubungan adalah masa yang tidak dibazirkan.

**PROCESSING/ MEMPROSES** - Bagus

Anda boleh ambil buah fikiran atau projek dan ikut terus dari awal hingga tamat. Walaupun lebih suka pertukaran tanggungjawab dan peranan, anda akan melekat kepada rutin yang perlu untuk memenuhi satu keperluan.

**DETAILING/ MENCERAKINKAN** - Melebihi Purata

Anda mempunyai kebolehan untuk melihat secara logik akan situasi dan menyusunkan perkara-perkara untuk operasi yang lebih berkesan. Anda beri perhatian kepada butiran yang paling kecil dan bubuhkan sentuhan yang terakhir dalam projek. Keadaan sekeliling anda kemas dan cekap dan anda menghargai bila yang lain ikut sama.

**CREATING/ MENCIPTA** - Bagus

Anda lebih selesa bergerak ke hadapan dalam bidang di mana anda ada pengalaman dan hasil-hasil teruji. Kadang-kala anda lebih suka jarak langkah diperlahankan sedikit supaya satu projek dapat disempurnakan sebelum yang lagi satu dimulakan.

**PERSISTING/ BERTERUSAN** - Melebihi Purata

Yang lain suka bekerja dengan anda sebab anda biasanya menjalankan bahagian anda lebih dari apa yang diperlukan dan ini membuatkan seluruh kumpulan terlihat hebat. Anda mengekalkan pendekatan membuat bersama dan biarkan yang lain lihat dengan nyata yang anda adalah seorang pemain pasukan.

**RELATING/ BERHUBUNGAN** - Mencukupi

Kadang-kala menjadi satu tugas membuat perbualan yang bermakna dan anda tidak akan memberi yang lain mengetahui dengan lebih perkara-perkara peribadi anda. Kebanyakan perbualan hanya "percakapan kecil" tetapi anda akan membenarkan hanya beberapa orang rapat dalam dunia anda.

Memajukan kemahiran komunikasi yang unggul adalah amat diperlukan oleh kepimpinan yang berkesan. Pemimpin mesti berkebolehan berkongsi ilmu pengetahuan dan buah fikiran untuk memindahkan kesedaran yang mendesak dan bersemangat kepada yang lain. Jika seorang pemimpin tidak boleh memindahkan mesej dengan jelas dan mendorong yang lain melakukannya, maka mempunyai satu mesej tidaklah bererti.

- Gilbert Amelio

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# Soalan-soalan Temuduga

**Soalan-soalan biasa**
Apakah yang anda akan namakan situasi yang memerlukan waktu bekerja yang panjang?
Bagaimanakah anda akan menangani keadaan yang tertekan di tempat kerja?
Jelaskan dengan ringkas kepada saya mengenai pengurus atau majikan akhir anda?

---

**Awam: Dominasi Dalam Julat (D)**

**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**

- Menurut tinjauan anda, anda mahukan perubahan, tetapi boleh juga berkembang maju apabila tugas tersebut menjadi sesuatu yang rutin. Bagaimana anda menyesuaikan diri dengan situasi apabila anda tidak lagi berasa tercabar oleh tugas yang berulang-ulang?
- Keputusan muktamad adalah penting dalam jawatan anda, tetapi begitu juga kaedah yang anda gunakan untuk menghasilkan hasil anda. Bagaimanakah pendapat anda mengenai hasil anda dengan. kaedah anda? Adakah yang satu itu lebih penting daripada yang satu lagi? Sila jelaskan.

**Awam: Berpengaruh Dalam Julat (I)**

**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**

- Sesetengah orang lebih mudah untuk disenangkan hatinya daripada yang lain. Menurut tinjauan anda, anda boleh mengatasi penyingkiran dan orang yang sukar. Apakah strategi peribadi anda untuk mengatasi percanggahan dan memotivasikan orang yang bersikap negatif?
- Menurut tinjauan anda, anda sukakan persekitaran yang ramah, tetapi akan menyelesaikan tugas yang penting. Bagaimanakah anda memberi keutamaan dan sentiasa dalam landasan ke arah menuju objektif anda? Bagaimanakah anda mengatasi sikap berlengah-lengah dan rakan sejawat yang banyak bercakap?

**Awam: Keselamatan Dalam Julat (S)**

**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**

- Menurut tinjauan anda, anda lebih suka dengan persekitaran yang boleh diramal, tetapi boleh mengatasi keadaan sekeliling yang spontan dan tidak menentu juga. Namakan pengalaman kerja ketika persekitaran stabil anda mengalami perubahan yang mendadak.
- Tinjauan tersebut menunjukkan bahawa anda berkebolehan mendamaikan suatu percanggahan dengan berkesan. Bolehkah anda memberi contoh situasi ketika anda bersikap diplomatik untuk mewujudkan situasi menang-menang antara dua pihak yang saling menentang?

**Awam: Pematuhan Dalam Julat (C)**

**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**

- Ada kalanya anda mesti menerima kritikan membina daripada pegawai atasan/pengurus anda. Bolehkah anda menjelaskan pengalaman kerja yang lepas ketika anda mempelajari, berkembang, atau mempergunakan kritikan membina untuk faedah anda sendiri?
- Secara umumnya, anda akan diminta untuk memenuhi objektif yang telah ditetapkan oleh orang lain untuk anda. Tetapi ada masanya, anda mungkin diminta memikul peranan kepimpinan. Bolehkah anda menjelaskan suatu situasi apabila anda perlu menjalankan peranan yang lebih berkuasa dalam sesuatu pasukan atau organisasi?

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

**Tanggapan Tekanan: Dominasi Dalam Julat (D)**

**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**
Lihat Soalan Di Atas

**Tanggapan Tekanan: Berpengaruh Dalam Julat (I)**

**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**
Lihat Soalan Di Atas

**Tanggapan Tekanan: Keselamatan Dalam Julat (S)**

**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**
Lihat Soalan Di Atas

**Tanggapan Tekanan: Pematuhan Dalam Julat (C)**

**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**
Lihat Soalan Di Atas

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

**Tanggapan Diri: Dominasi Dalam Julat (D)**

**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**
Lihat Soalan Di Atas

**Tanggapan Diri: Berpengaruh Dalam Julat (I)**

**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**
Lihat Soalan Di Atas

**Tanggapan Diri: Keselamatan Dalam Julat (S)**

**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**
Lihat Soalan Di Atas

**Tanggapan Diri: Pematuhan Dalam Julat (C)**

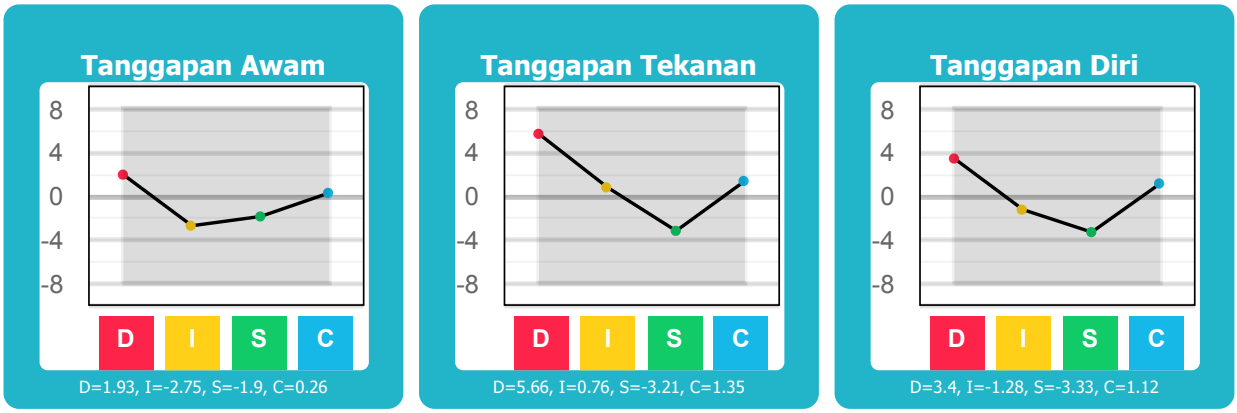
**Soalan-soalan anda mungkin mahu tanya...**
Lihat Soalan Di Atas

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# Data Pemarkahan

laman graf

## Graf Sifat-sifat Personaliti

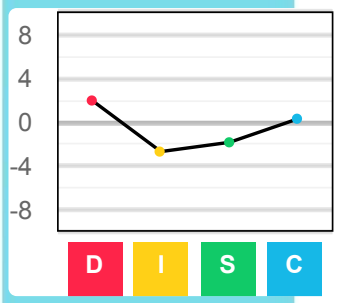



© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# Laman Penjelasan Graf

Setiap graf mendedahkan tangkapan tingkah laku yang berlainan, tertakluk pada keadaan persekitaran. Dalam persekitaran yang diberi, Graf 1 mendedahkan "Diri Umum;" Graf 2 menunjukkan "Diri Peribadi;" and Graf 3 menggambarkan "Diri Tanggapan."

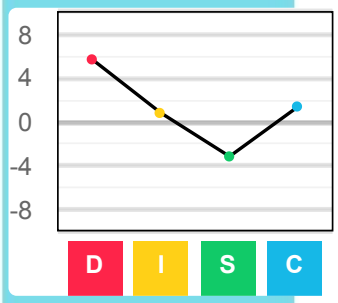
**Ketiga-tiga graf atau tangkapan ditakrifkan dalam perincian di bawah.**




Graf 1 -
**Topeng, Diri Umum**

***Tingkah laku yang dijangka Oleh Orang lain***

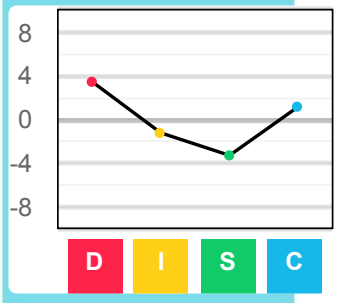
Setiap orang berlagak mengikut apa mereka fikir orang lain jangka mereka akan berlagak. Tingkah laku ini adalah diri umum orang ini menonjolkan kepada yang lain. Kadang-kala tiada perbezaan antara diri sejati dan diri umum. Namun, diri umum boleh jadi sangat berbeza dari diri "sebenar"; ini adalah topeng. Graf 1 dijanakan oleh pilihan"Paling" dalam Sistem Keperibadian, dan mempunyai potensi yang terbesar untuk perubahan.




Graf 2 -
**Teras, Diri Peribadi**

***Respon Naluri Kepada Tekanan***

Setiap orang telah belajar respon-respon dari masa yang lepas : oleh itu, ini adalah tingkah laku seorang itu menerima akan dirinya. Di bawah tekanan atau ketegangan, tingkah laku yang telah dipelajari menjadi lebih menonjol. Ini adalah graf yang paling tidak akan berubah sebab ini semua adalah respon-respon semulajadi dan yang telah sebati. Tingkah-laku seorang di bawah tekanan boleh jadi tersangat berlainan dari tingkah-lakunya dalam Graf 1 dan 3. Graf 2 dijanakan oleh pilihan "Terkurang" di atas Sistem Keperibadian, dan mempunyai potensi terendah untuh perubahan.




Graf 3 -
**Cermin, Diri Tanggapan**

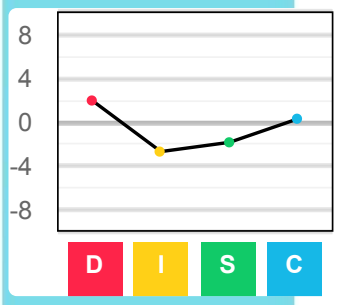
***Imej Diri, Identiti Diri***

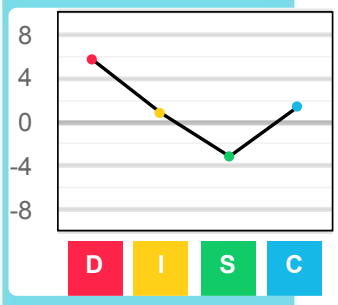
Setiap orang membayangkan dirinya dalam satu arah tertentu. Graf 3 mempamerkan gambar mental seorang mempunyai tentang diri sendiri, imej diri atau identiti diri. Graf 3 menggabungkan respon-respon pembelajaran dari masa lepas seorang dengan tingkah laku semasa yang dijangkakan dari persekitaran. Perubahan dalam persepsi seseorang boleh terjadi, tetapi biasanya beransur-ansur dan berdasarkan atas tuntutan perubahan persekitaran seseorang. Graf 3 dijanakan oleh pebezaan antara Graf 1 dan Graf 2.

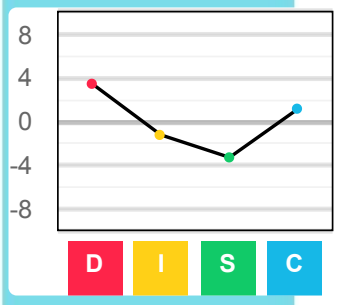
© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®

# Laman Penjelasan Graf

Berterusan




## Perbedzaan Graf Menunjukkan Perubahan atau Peralihan

- Jika Graf 1 berbeza dari Graf 2, tuntutan persekitaran memaksa tingkah laku yang tidak sama dan sebangun dengan tingkah laku teras atau yang mengikut naluri. Dalam situasi begini, seorang yang cuba mengubahsuai tingkah lakunya untuk menampung tuntutan persekitaran akan besar kemungkinan mengalami tekanan.
- Jika Graf 1 berbedza dari Graf 2, tetapi serupa Graf 3, individu ini telah berjaya mengubah tingkah laku nya untuk memenuhi tuntutan persekitaran tanpa mengubah terasnya. Individu ini agaknya cukup selesa dengan tingkah laku ditunjukkan dalam Graf 3 (Tanggapan Diri), dan mungkin tidak mengalami tekanan.
- Jika Graf 1 berbedza dari Graf 3, seorang individu mungkin di dalam tempoh pertumbuhan (dan sedikit rasa tidak selesa) semasa ia mencuba mengubah tingkah laku untuk memenuhi tuntutan persekitaran baru. Tingkah laku seorang akan berubah-ubah semasa tempoh penyesuaian ini.

## Graf Yang Sama Menunjukkan Tuntutan Yang Sedikit Untuk Perubahan

***Individu yang menganggap tututan semasa persekitaran (Graf 1) menjadi sama kepada masa lepasnya (Graf 2) akan mempunyai kurang keperluan mengubah persepsi dirinya (Graf 3). Ini mungkin disebabkan oleh faktor-faktor berikut:***

- Tingkah-laku yang dituntut oleh persekitaran sekarang adalah sama kepada tuntutan di masa lepas.
- Individu ini mengawal apa orang lain tuntut darinya.
- Tingkah laku yang dituntut oleh persekitaran sekarang adalah berbeza dari tuntutan masa lepas. Namun, orang ini sebaliknya memilih untuk memperkukuhkan gaya daripada mengubah tingkah laku. Untuk mencapai pengukuhan ini, individu ini akan mengelilingi dirinya dengan orang yang sepadan gaya, hingga menjadikan satu pasukan bergabungan kekuatan.

### Gaya katakunci anda dari Pencabar (DC)(DC) dan perisian laporan ini adalah diambil dari Graf 3.

© 2026, PeopleKeys, A Division of Pryor Learning / PeopleKeys ®