



Discovery[®]

Personal Profile

John Sample

2016年3月18日

基础章
管理章
销售章
个人章
采访章

个人详细信息：

John Sample
sample@insightstoronto.com

电话：

完成日期： 2016年3月18日

Date Printed: 2016年3月29日

目录

简介	5
概述	6
个人风格	6
与他人互动	6
决策	7
关键优势和不足	8
优势	8
可能的不足	9
对团队的价值	10
有效沟通	11
有效沟通的障碍	12
可能的盲点	13
相反类型	14
发展建议	16
管理	17
创造理想的环境	17
管理 John	18
激励 John	19
管理风格	20
有效销售章	21
销售风格概述	22
销售开始前	23
确定需求	24
提建议	25
处理购买阻力	26
获得承诺	27

跟进及坚持.....	28
销售偏好指标.....	29
个人成就章.....	30
有目的地生活.....	31
时间和生活管理.....	32
个人创造力.....	33
终身学习.....	34
学习风格.....	35
采访问题.....	36
The Insights Discovery® 72 类型轮.....	37
The Insights Discovery® 彩色动态指标.....	38

简介

本 Insights Discovery 档案基于参与者在于 2016年3月18日 完成的“Insights 偏好评估器”中对 John Sample 的答复。

人格理论的起源可以追溯到公元前五世纪，其标志是 Hippocrates 确定了不同人展示出的四种不同精神。该 Insights 系统以最早由瑞士心理学家荣格 (Carl Gustav Jung) 确定的人格模型为基础。荣格 1921 年在其著作“Psychological Types” (心理类型) 中公布了该模型，并在后续作品中发展了该模型。一直以来，荣格在人格和偏好方面所做的工作都被视为在了解人格方面具有开创性价值，直到今天，他的理论仍是成千上万研究者的研究课题。

本 Insights Discovery 档案采用荣格类型学理论，提供了自我了解和自我发展框架。研究表明，如果一个人能很好地了解自己的优势和不足，他/她就能制定出有效的互动策略，而且有助于他/她更好地响应自己所处环境的需求。

该档案是独一无二的，因为其中排列了数十万条陈述。它报告了根据您的评估器答复判断，可能适用于您的陈述。修改或删除任何不适用的陈述，但是必须事前咨询同事或朋友，以确定该陈述是不是您的“盲点”。

以前瞻方式使用该档案。也就是说，确定您能在哪些关键领域进行自我发展，然后采取行动。请与朋友和同事分享重要观点。请他们针对对您而言特别重要的那些领域提供反馈，制定有关如何自我发展、如何促进人际关系的行动计划。

概述

利用这些陈述，可以清楚了解 John 的工作作风。利用这个部分，可以更好地了解他采取的行动、他建立的关系以及他做出的决策的脉络。

个人风格

热衷于扩展知识的 John 对研究他感兴趣的重要新项目充满热情。利用自己敏锐的分析能力和优秀的战略思考能力，John 几乎总能为他想做的事情找出理由。他积极进取，具有竞争力，有抱负并寻求胜利。他喜欢有逻辑和理由提供支持的“广阔的前景”定位。一旦他的大脑确定了一个他渴望的目标，他会毫不耽搁地采取行动。

天生具有营销和销售能力的 John，需要从事对他具有挑战性并能吸引他的注意力的工作。他关注真相、准确和生产率，但是其他人可能会认为，这是对他的工作的相当片面的承诺。John 天性独立，但是他愿意不知疲倦地为他做出过承诺的团队使命而奋斗。在其他人的眼中，John 重实效、可靠并且有能力完成任务。他将注意力集中在获取成功，以及获取作为成功标志的身份象征上。

他十分讨厌惯例、细节和密切监督。他希望产生影响，希望这一生能做出点成就，以便人们在很长时间内都能想起他。一旦一份工作变成了例行公事或变得枯燥，他可能会丧失兴趣，并转而处理其他事情。他可能发现，自己的准备工作很难像预期的那样彻底。他在生活中采用相当客观的处事方式，因此他几乎没有时间处理自己或他人的感情，也几乎不能对自己或他人的感情给予容忍或同情。John 开朗、直率，但是当他作为参与者时，如果不小心，他会控制该过程。

他在努力获得个人成功和地位，在这个持久的奋斗历程中，他几乎会无意识地就成功主题将自己与他人作比较。他有强烈的自我意识，在一生中做出显著成就对他具有重要意义。他喜欢把事做完，有时是在损害他人利益的情况下把事做完！如果出现意外的失败，他会努力扭转败局。他深深地讨厌失败。他经常能发现改进机会，他可能利用自己的放松时间，按他的理解改善自己和他人的生活。

他倾向于喜欢与志趣相投者为伴，可能会对他的相反类型表现得有些冷淡，他认为与自己相反者乏味、很平庸、呆板。他更大的弱点包括不善于倾听、对细节关注不足。涉及务实的日常维护的任务会让他感到沮丧。John 的兴趣、热情和精力很高涨。他拒绝消极因素，迫不及待地要完成任务。他需要活力和多样性，或他可能对将项目进行到底这个工作丧失了兴趣。

与他人互动

如果项目需要，John 会快速帮助人们汇聚一堂协商解决方案。他可能需要放慢节奏，考虑和自己有关联的其他人的感情，经常聆听和接受其他人的对立观点。他能与欣赏他的好交际、健谈、实事求是的风格的同事建立良好关系。实践性常规工作不能长时间吸引他，因为他需要多样性和摆脱控制的自由感，方可维持兴趣。John 的足智多谋、热心和对他人的谅解让他能以极大的信心完成生命旅程。在担任领导职责时他的效率极高，他能说服他人承认他的远见的价值。他需要学习重视他人的“不合逻辑”的感情，学习承认它们同样是正确的。

在面对不是他自己提出的变化和新想法时，他可能会极其固执和独立。他应该学习经常表达对他人的欣赏/感激，他可能会发现，多听听他人的意见、重视他人的真实感受很有用。他需要付出特殊努力才能听进去他人的想法和观点，避免堵上别人的嘴巴。由于不喜欢肯定与自己想法相左的观点，他可能会立即做出错误结论，因为他经常没有备选意见。他人犯的错误会让他心烦意乱，导致他以大叫大嚷的方式做出反应。

他需要持续变化，以免感觉无聊，他特别注意权力和地位。他应当先听听周围人的意见，对他人的每项贡献都表示赞赏，而不是自动对负面反馈报以批评。他可能会承认，别人对他的“固执、倔强”看法让他迷惑不解。他倾向于以相当直率的方式表达他的独立观点，这可能导致了别人对他的这个评价。他希望因自身得到重视。John 工作作风务实、果断、令人信服。

决策

John 的热情和自发性带来了与众不同的决策方法。为了快速决策，他喜欢事情符合逻辑，因此在多数情况下，他要求并期望理性。他最看重的东西就是事实，主要需要通过逻辑推理说服他。John 的许多成就主要是依靠决心和毅力，通过达到或超过自己的高标准而获得的。John 被很多人视为天生的领导者和决策者。

如果有什么东西看上去不合理，即使它是关键问题，他也会冒险立即拒绝它。他愿意做出高风险决策。他开朗、机智、多才多艺，无论他发现自己面对的是什么样的挑战，他可能都能提供无尽的解决方案。他是优秀的问题解决能手，因为他能获取必要的真实信息，并快速找到合理、明智的解决方案。他可能会坚持不懈地测试形势的界限，他认为多数规则和规章都能做出让步，否则就要打破它。

他有作出更高风险决定的倾向。有政治意识的 John 通常会以平静的心态对待自己的决策，即使可能要与职位更高的其他人发生冲突，也是如此。John 愿意承认有关他所重视人或事的真相，他对问题极其警觉，并会努力自己寻找解决方案。他有时可能会夸大自己的力量，在对抗时期这一点尤其明显。他坦白、果断，他会毫不犹豫地让别人知道他的立场。John 由于希望能快速给未解决的问题和冲突画上句号，John 会说出他认为令人信服的决定性意见。

个人注释

关键优势和不足

优势

该部分确定 John 给组织带来了哪些关键优势。虽然 John 也具有其他领域的能力、技能和品质，但是下面的陈述主要涉及他贡献给组织的一些基本才能。

John 的主要优势：

- 满腔热情的领导者 - 注重实效。
- 挑战常规。
- 迅速、灵活。
- 坦白，忠诚和天生的领导者。
- 有创意和创新才能的思想者。
- 前瞻、敏捷的思考者。
- 能不断产生新想法。
- 发起新活动。
- 在每个形势中都能看到积极因素。
- 勇敢、大胆、鲁莽。

个人注释

关键优势和不足

可能的不足

荣格说过“所有事物都有两面性，这是至理名言”。这句话也可以表达为：不足就是被高估的优势。John 对评估器的答复表明，这些领域可能是他/她的不足之处。

John 可能的不足：

- 使用评判性、批评性语言。
 - 有时对细节缺少关注。
 - 在被询问前已经知道答案。
 - 可能会随意从一个任务跳到另一个任务。
 - 假如兴趣减小，会缺乏继续下去的动力。
 - 在接受他人想法时可能会很固执。
 - 在任何情况下怕丢面子。
 - 可能表现得脸皮厚、固执己见。
 - 可能会忽视实际问题。
 - 他行事鲁莽！
-

个人注释

对团队的价值

每个人都给自己的活动环境带去了一组独特的才能、品质和期望。在这张清单上添加 John 带来的任何其他经验、技能或其他品质，然后让其他团队成员都能获取该清单上最重要的项目。

做为一个团队成员，John：

- 如果他觉得现有方法不恰当，则会质疑它们。
 - 能协商实际的解决方案。
 - 确保他人不会分心。
 - 将天生的热情与客观性相融合。
 - 展示了强烈的紧迫感
 - 在任何情况下都具有无穷的精力。
 - 通常乐意为同事提供服务。
 - 能以清晰、有效的方式表达自己。
 - 对其他团队成员表现得忠诚和直率。
 - 总是寻求改善他和团队业绩表现的方法。
-

个人注释

沟通

有效沟通

只有当接收者能收到并理解所传递信息，沟通才有效。对于每一个人，都有一些沟通策略显得比其他策略更有效些。本部分确定一些可与 John 进行有效沟通的关键策略。确定最重要的陈述，让同事也能获取这些陈述。

与 John 沟通的策略：

- 让他知道他控制着局势。
- 事先准备好，以便直接谈工作。
- 跟上他的节奏。
- 幽默，但不要迁就他。
- 同意挑战能力极限的目标和目的。
- 一丝不苟、有条理、准时。
- 允许他花时间考虑所有信息。
- 不要妨碍他的发展机会。
- 尽可能同意他的看法。
- 不要在讨论中参杂个性问题。
- 对个人意见守口如瓶。
- 愿意快速决策。

个人注释

沟通

有效沟通的障碍

当与 John 沟通时，某些策略效率要差一些。下面列出了要避免的一些问题。可以使用该信息，制定强大、有效并且双方都能接受的沟通策略。

在与 John 沟通时，不要：

- 紊乱、松散或未充分准备。
- 离开正题。
- 缺乏热情或态度消极。
- 拖延、含糊其词或打断他。
- 努力把责任推到他头上。
- 优柔寡断、不肯定或“混乱”。
- 当他控制局势时打断他。
- 忘记对成果表示赞同或做出结论。
- 告诉他做什么或如何做。
- 削弱他的威信。
- 以“无法完成任务”或失败主义者态度对待他。
- 使用非正式语言。

个人注释

可能的盲点

我们对自己的看法可能与他人对我们的看法有所不同。我们通过我们的“人格面具”将自己投射到外部世界上，有时，我们并未认识到我们的意识程度较低的行为对他人的影响。这些意识程度较低的行为称为“盲点”。突出显示本部分中您未意识到的重要陈述，然后请朋友或同事提供反馈，以测试其有效性。

John 可能的盲点：

John 易于忽视他人感情，对自己保持坦诚品质的愿望变得麻木不仁，他总是迫不及待地奔向下一段经历。拥有表达天赋的他可能会觉得自己能胜任多数领域的任务。有时，他可以放慢节奏，更加密切地关注自己项目中更细微的细节。

他容易被他人视为独裁，在为自己的立场争辩时，他会显得盛气凌人。他愿意讲述而不是提问，他对沟通信心十足，有时会让人深深感动。如果受到质疑，他也有可能变得非常自我保护。如果 John 努力对生活以及人际交往采取更易于赞同的方式，会有更多人接受他的革新措施。他重视快速行动和一次执行多项任务。当受到压力时，他可能会通过抄近路或忽视质量完成任务。他真诚、公平，但是由于他喜欢批判他人，他会被视为有些率直、不够圆滑。

他对常规事件和可预测事件持强烈厌恶态度，这会导致他难以注意到、甚至是承认必要细节。由于他重视创造力和创新，有时他会因标准做事方式缺少创造性而忽略它。他有时难以理解他人的观点。一旦重要问题似乎得到解决，John 就会离开当前项目进入令人兴奋的新探险，而不是留下来照看原项目，直到它完全结束为止。他可能对自己的思考依据进行过仔细琢磨，以至于他会忽视其他人容易担心的问题。

个人注释

相反类型

本部分的说明基于 Insights 轮上与 John 相对的类型的情况。一般情况下，理解和我们具有不同偏好的人以及与此类人员互动，都是最困难的事情。认识这些特点，有助于制定有关个人成长、提高人际关系效能的策略。

识别您的相反类型：

与 John 相对的 Insights 类型是支持者，荣格所谓的“内向型感情”类型。

支持者和蔼、友好、平和、忠诚，能与他人和睦相处。在工作环境中，他们与一小群同事建立了密切关系。John 认为，支持者的工作目的是，确保熟悉、可预测的氛围。支持者希望始终获得他人的欣赏，他们可能无法快速适应变化。帮助者通常愿意“不辞劳苦”地帮助他们心目中的朋友。

John 可能怀疑，支持者需要他人协助，才能完成除旧迎新的任务。支持者谨慎、传统、真诚且有外交手腕；他们会避免在能获得大量事实和细节前做决策。支持者致力于保持低姿态。为了获得良好表现，支持者在正式开始工作前，需要具体详细的指示。

当支持者在面临挑战后表现出倔强和目中无人的态度时，John 将体验到挫折。支持者随和、低调，喜欢这样的感觉：自己在他人的生活中扮演重要的、不可或缺的角色。即使他人犯了错误，支持者也可能会花大量时间表示同情，并会试图分散责任。意见不合或对立观点会给支持者带来压力。如果工作场所的冲突过于严重，他们会变得坐立不安、心神不宁，他们通常会采取退让措施，以避免进一步的冲突。

个人注释

相反类型

与 John 的相反类型的沟通

本部分是专门针对 John 撰写的，他可以利用其中的一些策略，与在 Insights 轮上处于和自己相对位置的人员进行有效互动。

John Sample：您如何能满足您的相反类型的需求：

- 谦虚、礼貌。
- 给他时间，让他响应您的请求和问题。
- 与他的交流风格和较慢的节奏匹配相应。
- 重视他在建立稳定关系上所做贡献。
- 愿意以缓慢、平静、从容的方式协商解决方案。
- 以坦率和真诚的方式与他交往。

John Sample：在处理您的相反类型时，不要：

- 加强他的自我批评。
- 假想他知道他已进行适当的选择。
- “吩咐”，指导或命令。
- 保护或家长式作风。
- 变得过于没有人情味。
- 低估他做出重要贡献的能力。

个人注释

发展建议

Insights Discovery 不提供技能、智力、教育或培训的直接衡量标准。但是，下面列出了一些针对 John 的发展的建议。确定尚未触及的最重要领域。然后就可以将它们融入个人培养计划。

John 可能得益于：

- 辩论对立观点，识别它的价值。
 - 避免像对待他自己一样严厉地催促其他人。
 - 真正听取别人的意见。
 - 与内心的自我有关的探索工作。
 - 只有在评价所有替代方案后才做决策。
 - 有时不会立即下结论。
 - 放慢速度。
 - 承认他的鲁莽方式有时不妥当。
 - 温和地要求一些比较安静的人表达他们的观点。
 - 允许人们做自己的事。
-

个人注释

管理

创造理想的环境

一般情况下，当人们所处环境适合自己的偏好和风格时，他们就能发挥最大效率。如果在不适合自己的偏好和风格的环境中工作，人们会感到不舒服。本部分应当用于确保 John 的理想环境和当前环境高度一致，并确定任何可能的挫折。

John 的理想环境之一是：

- 他有“不插手的”上司。
- 他因成就而获奖。
- 可以将想法进行实际应用。
- 在使用计算机的地方，他可以使用到最快捷的电脑。
- 几乎没有“交往”或社交活动。
- 可以定期实施新产品和新策略。
- 同事认同他的成就欲望。
- 他能埋头处理新项目。
- 他能设定速度。
- 存在清楚定义的目标。

个人注释

管理

管理 John

本部分确定用于管理 John 的一些最重要的策略。这些需求的一部分可以由 John 执行，部分可以由其同事或管理人员执行。浏览该清单，确定最重要的当前需求，然后使用它来制定个人管理计划。

John 需求：

- 抽空放松放松。
- 摆脱了控制、监督和细节。
- 时而减缓速度。
- 只有极少有关他的社交聊天。
- 有时更加圆滑些。
- 清楚未来的希望和机会在何处。
- 更加仔细地聆听他人的观点。
- 适应能力强、通情达理且耐心的管理者。
- 让独立继续工作。
- 获得清晰、确定的答案。

个人注释

管理

激励 John

人们常说，要激发一个人的活力，就必须提供能让他/她进行自我激励的环境。下面是一些有助于激励 John 的建议。在经他同意后，为其绩效管理系统和关键结果领域注入最重要的元素，以便最大限度激励他。

John 的动力来源是：

- 变化，多样性和新项目。
- 参与活跃的辩论、争论和讨论。
- 看到他的努力的成果。
- 想持续不断地提高能力和效率。
- 时常打破常规。
- 认可他的成果。
- 身份、影响和声望。
- 设计、质量和功能上的改进。
- 友好的工作环境。
- 有一个他坚信的目标。

个人注释

管理风格

管理方法有多种，其中的多数都具有不同的场合适用性。本部分确定 John 的自然管理方法，提供关于其管理风格的线索，突出了可以进一步探索的才能与潜在障碍。

在管理别人时，John 可能倾向于：

- 最大限度减少规章制度。
- 把障碍仅仅当作要克服的挑战。
- 努力通过非凡的个人投入提高团队业绩。
- 尝试同时担任几项任务。
- 不惜一切代价获取成果的欲望。
- 委派管理任务，专注于结果。
- 不能主动聆听他人的观点和意见。
- 催促工作节奏天生较慢的人。
- 用他的前瞻取向鼓舞他人。
- 承担的任务过多，过于消耗他自己的精力。

个人注释

有效销售章

有效销售主要有三个要求：

第一，销售人员必须了解自己，知道如何利用优势、如何改善自己在任何领域的不足，也清楚客户对他或她的看法有何不同。

第二，销售人员必须了解与众不同的其他人，尤其是客户。客户的需求、期望、愿望和动机经常都与销售人员存在差异。销售人员需要认识并尊重这些差别。

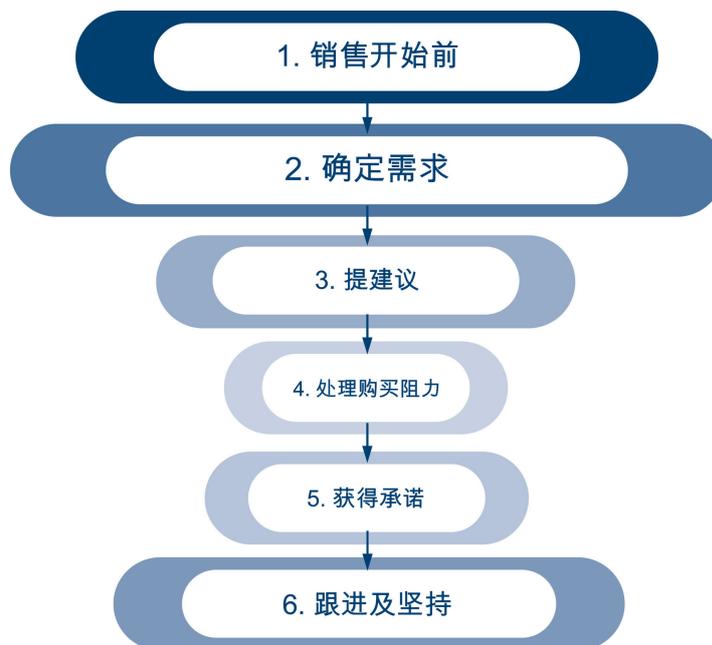
第三，销售人员必须学会改变自己与客户讨论问题、分享信息的方式，与客户进行有效联系，并能影响客户。

本章旨在帮您在销售过程的每个阶段，针对以上每个要求实现自我发展。

下面的模型展示了以上每个阶段的概念概述以及本章中的对应部分。

利用“有效销售章”，制定用于改善客户关系、有助于更好地了解自己并完成更多、更好的销售的策略。

本章与 Insights 调查一起使用时，效果尤其显著。Insights 调查是一个综合性模块化销售发展计划，用于调查销售过程每个阶段的不同行为和技能要求。



销售风格概述

利用这些陈述，可以清楚了解 John 的销售风格。利用这个部分，可以更好地了解他建立客户关系的方法。

销售风格概述

John 的足智多谋使他得以信心十足地执行整个销售过程。在需要果断作风的职位上他效率极高，他能说服他人承认他的远见的价值。他能够给出圆滑的批评。但他必须小心，因为这有可能被感性超过理性的客户理解为无意的伤害。John 感染别人的能力是他最明显的销售才能之一。

由于他对销售之外的可能性兴趣极浓，他喜欢公开大量可选内容。他的权威性语气可能让某些潜在客户和客户觉得他超然甚至令人生畏。他喜欢指挥他人，而不是管理销售过程的日常事务。他需要不断有挑战的销售环境，以便保持注意力，他喜欢成功带来的权力和地位。John 经常表现得直率、客观。这可能意味着需要有人提醒他，他的某些客户对问题的态度的差异可能有多大。

他的激情导致他在销售过程中喋喋不休，他必须注意更多地倾听并让客户表达看法。他不太关心如何符合别人的标准 - 对 John 来说，自己的标准才是最重要的。他应寻求并注意客户的反馈。John 是一个有创造力的思想者，通常比较热心，充满激情，对自己的销售能力很自信。他是一个有趣的伙伴，展示风格非常风趣且吸引人。当他与他人互动时，他能获得极大的乐趣，表现出最佳状态。

个人注释

销售开始前

在正式销售过程开始之前很长时间销售就已经开始，而在正式销售过程结束后很长时间销售仍在继续。下面列出了 John 在进行客户规划和接近客户时，在初始阶段需要明了的一些关键理念。

John 在销售开始前的主要优势：

- 在客户业务规划中提出创新观点。
- 善于化险为夷。知道他眼中的“小游戏”对别人可能充满压力。
- 将冷访电话视为帮助他人完成销售过程的第一步。
- 坚韧不拔、一丝不苟、意志坚强、百折不回。
- 展现出一种具有直觉力和乐观性的销售方法。
- 坚毅投入地探寻预期客户。

在销售开始前，John 可以：

- 避免对直接结果过于执着。
- 花费大量的时间进行研究。
- 专注于建立互信和前景美好的关系。
- 考虑销售结果的更多不同可能性。
- 抑制夸大客户能力的倾向。
- 采取灵活的方法，不预先判断结果。



个人注释

确定需求

在确定需求时，目标是找出客户的实际问题所在。下面列出了有关 John 如何确定客户需求的概述和一些建议。

John 在确定销售需求方面的主要优势：

- 运用他的直觉评估客户的需求。
- 采用直接、灵活和稳健的面谈风格。
- 迅速将客户的需求与产品和服务进行关联。
- 能够使用直接提问的风格快速推进。
- 坚定地使用他的需求分析策略。
- 理解需求与产品或服务之间的逻辑联系。

在确定需求时，John 可以：

- 少猜测，多求证。
- 避免试图过快地达成协议。
- 避免有选择地倾听的倾向。
- 经常提出坦诚而具有鼓励性的问题。
- 抑制立即提供“修复”解决方案的冲动。
- 确保达成互惠的协议。



个人注释

提建议

确定客户需求后，应在建议阶段填平客户需求和当前状况之间的差距。下面列出了有关 John 如何培养有力且有效的建议风格的一些要点。

John 在提出建议方面的主要优势：

- 积极地提出观点。
- 以他迅捷热而流畅的演示风格吸引其他人。
- 促进客户的积极期望。
- 保持他实话实说的高标准。
- 能够投入感情地理解客户的需求，并结合这一点给出理性的提议。
- 提出高度创新的提议。

在提出建议时，John 可以：

- 在提出建议时，经常“询问”，而不是“告诉”。
- 承担责任，检查提议中较复杂的方面。
- 准备更迅速地做出调整，以适应客户的意见。
- 不断寻找客户认可提议的非言语线索。
- 多考虑更微妙的根本问题。
- 考虑当前的需求和未来的可能性。



个人注释

处理购买阻力

如果建立了有效客户关系，购买阻力应当比较低。本部分提供有关 John 如何有效消除购买阻力的策略建议。

John 在消除购买阻力方面的主要优势：

- 将异议的事实与情绪问题区分开来。
- 针对可能的异议准备并设计应对方法。
- 轻松地将异议转变成信任的理由。
- 在面对压力时，能够明确做出强有力的回应。
- 会采取积极的行动推进销售。
- 利用直觉揭示潜藏的销售障碍。

在消除购买阻力时，John 可以：

- 明白他的直接反应可能对客户产生的负面影响。
- 减少控制以避免给人傲慢的感觉。
- 在应对异议本身之前，研究异议背后的情绪。
- 抵制迅速得出结论的诱惑。
- 重视异议，对好问题表示感谢。
- 坚持不懈地寻找任何的买家抵制非言语线索。



个人注释

获得承诺

应当以销售的自然推进而不是抵触而结束！如果客户信任您、清楚他们在购买什么、他/她需要您所销售商品中的哪一些，您即可以向客户提出承诺。下面列出了采用 John 的结束方法时的发展优势和建议。

John 在获得购买承诺方面的主要优势：

- 不断向前推进。
- 注意购买信号并积极做出响应。
- 视自己为天生的“成交者”。
- 自信地争取订单。
- 表现出对快速获得解决的渴望。
- 以有感染力的热情赢得销售。

在获得承诺时，John 可以：

- 准备好在情况有利时使用较温和的成交技巧。
- 避免建立不现实的预期。
- 友善而欣然地做出让步。
- 注意并非所有人都活在未来或为未来而活。
- 避免在销售过程中过于想当然。在某些时候，尽量小步前进。
- 展现出更友善更富有同情心的形象。



个人注释

跟进及坚持

当您建立起客户关系后，您就有责任继续维持该关系，并要超越初始销售为客户提供更多服务。下面列出了有关 John 如何为客户提供支持、如何让客户熟悉自己的产品/服务、如何跟进客户的一些理念。

John 在销售跟进及坚持方面的主要优势：

- 在整个支持阶段保持对未来需求的重点关注。
- 期望通过早期的机会获得高价附加业务。
- 会迅速采取行动解决服务问题。
- 将客户需求转化成新的业务机会。
- 将人和创意视为销售支持成功的关键因素。
- 在他的客户群内建立庞大而有效的人际关系网络。

在跟进及坚持过程中，John 可以：

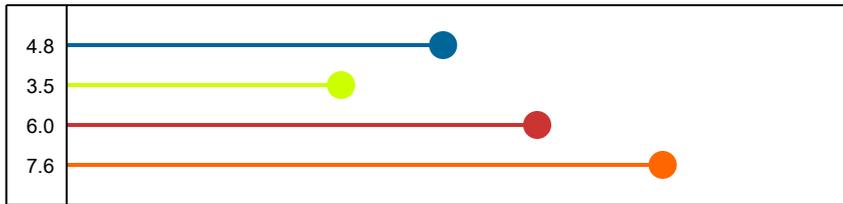
- 更经常地打跟进联系电话。
- 控制他有时显得粗鲁的说话风格。
- 记住与现有的客户发展关系可能要比寻找新客户容易。
- 要求获得书面的转介和推荐。
- 更彻底地相信发展长期客户关系的好处。
- 考虑放宽规定满足客户需要的可能后果。



个人注释

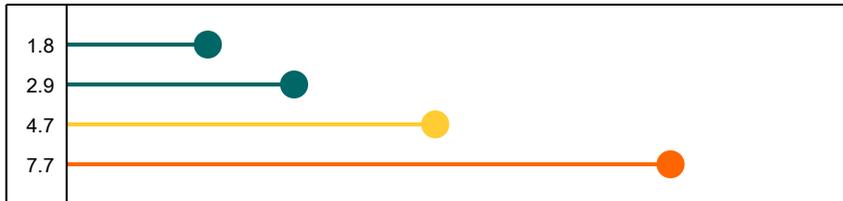
销售偏好指标

销售开始前



- 研究
- 建立信任
- 清晰的目标
- 订立约会

确定需求



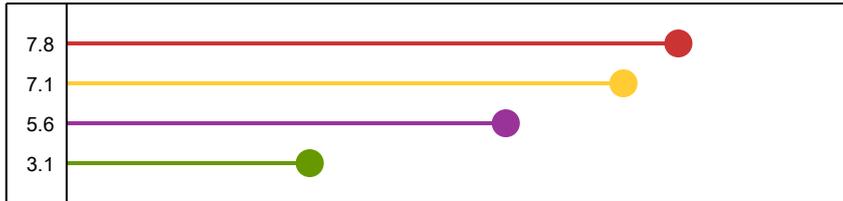
- 聆听
- 提问
- 鼓励
- 创造机会

提建议



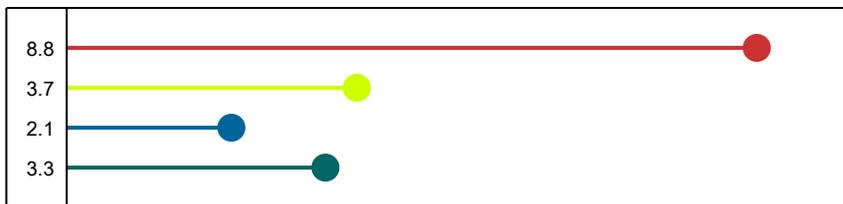
- 重点突出并且中肯
- 热情洋溢的演讲
- 表示了解需求
- 有组织并且精确

处理购买阻力



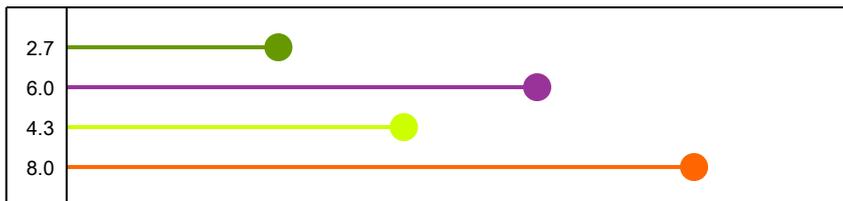
- 直接了当地处理异议
- 说服
- 阐述细节
- 解决顾虑

获得承诺



- 结束
- 灵活性
- 风险最小化
- 满足客户需求

跟进及坚持



- 保持联系
- 客户业务规划
- 关系维护
- 发展客户

个人成就章

当处于最佳状态时，生命就是有关个人探索和个人成长的一段有回报的旅程。

本章重点阐释有关个人发展的几个极其重要的方面。此处提供的指南可以帮您实现令人兴奋的变化，对成功产生意义深远的影响。

这些部分将帮助 John 确定生活目的，设置个人目标，并适当组织其时间及生活，以便实现以上目的和目标。它提供有关如何利用天生创作力，如何从其人格的更深层面进一步释放创造潜能，以克服所有障碍的建议。

最后，它提供有关 John 如何了解并改善自己偏好的学习风格的有力建议。

实际应用后，本档案中的理念不仅可让他洞悉生命的自我发展旅程，并能为其提供支持。

有目的地生活

一定要确定目的、树立有价值的目标，它们可以为成功的人生打下坚实的基础。下面列出了 John 在设立目标、确定目的时应当明了的一些事项。

有目的地生活

持续学习对 John 非常重要，他借助新的体验扩展自己的知识和理解力，得到全面提高。当认识到必须实现某个目标时，他可能变得对别人更加挑剔和苛刻。在追寻目标的过程中，他会努力保持和谐的人际关系。但是，如果这些关系被视为他前进的障碍，则可能会受到伤害。

工作必须用放松来平衡，他有明确的娱乐和休闲目标，这使他受益匪浅。自信心帮助他激励自己和他人追求目标。他努力争取对他的成功和成绩的切实认可。一旦主要问题得到解决他就会失去兴趣，他愿意将例行工作留给别人。他持续地关注目标的实现，而不太关注实现目标的必要步骤。

在设定目标时，他寻求向目标持续前进。他更乐于向前看而不是向后看。他设定的目标倾向于面向未来且带有冒险性，不是太现实和着眼于当下。尽管其他人与他利益一致，但他很少忘记自己代表他们的担心。他会创造性地消除过程中非必要性的步骤，从而遵守最后期限。由于他有些个人主义的风格，他可能忘记寻求别人的帮助可能非常有益。

个人注释

时间和生活管理

本杰明·富兰克林说过“你热爱生命吗？那么别浪费时间，因为生命是由时间组成的。”本部分包含一些可让 John 在时间和生活管理领域变得更加有效的策略。选择最重要的项目，然后将它们应用于日常生活，以提高自己的效率。

在管理时间方面，John

能够同时承担很多项目。

能够很好地在最后期限紧张的情况下工作。

可能会逃避复杂问题或涉及长期的深入分析思考的工作。

非常迅速地确定问题。

有时可能不听取或不完全考虑别人的看法。

经常选择同时处理多项工作。

建议的改进行动

→ 确保有足够的时间完成每个项目。

→ 记住更多的思考时间可以缓解不必要的压力。

→ 选择一个困难的项目并制定完成各个阶段的回报时间表。

→ 宽容地对待难以立即分析情况的同事。

→ 重新组织并思考别人的看法以求透明。

→ 确定每项工作的优先次序，然后首先有计划地处理最重要的。

个人注释

个人创造力

创造力的定义是：在与其他人看见相同事物时，能进行与众不同的思考。不同人拥有不同创造力。本部分确定 John 的一些创造力特点，以及他可以通过什么方法发展它们。

关于他的创造力，John

使用经过验证的策略产生创意。

在每种情形下都看到广泛的可能性。

以行动为导向并准备好承担风险。

提供包含方向和鉴别力的充满灵感的创意。

寻求建立新的结构。

会评估创意的持久力并给出明确而详细的建议。

建议的改进行动

→ 对原创方法采取开明态度。

→ 开展广泛而深入的工作以确保获取别人的支持。

→ “三思而后行”是一句有用的谚语。

→ 注意别人可能需要更多的证据才会相信。

→ 以坚实的基础、灵活的中心来建立它们。

→ 在可能的时候提供多个选择，借此向他的拥护者展示他的灵活性。

个人注释

终身学习

持续学习是个人发展和个人成长的重要组成部分。本部分确定可让 John 提高学习效率的几个理念。使用这些陈述制定学习策略，创造可确保最佳个人成长的环境。

在以下情况下，John 偏爱的学习风格会得到支持：

- 运用他天生的“准备、瞄准、开火”的风格，并且非常喜欢这种风格。
- 对幽默的效果持更开放的态度。
- 被置于困境，在不利条件下解决具有挑战性的任务。
- 参加要求有具体结果的亲身实践任务。
- 关注任务和结果。
- 探索多种不同的可能性。

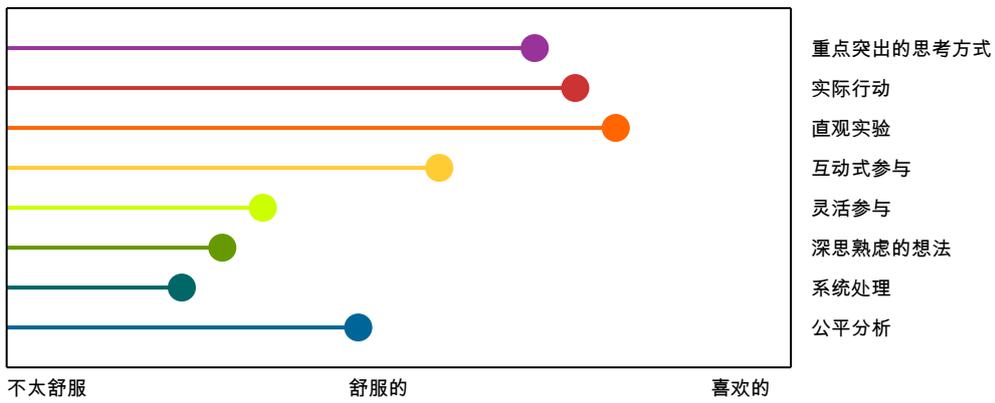
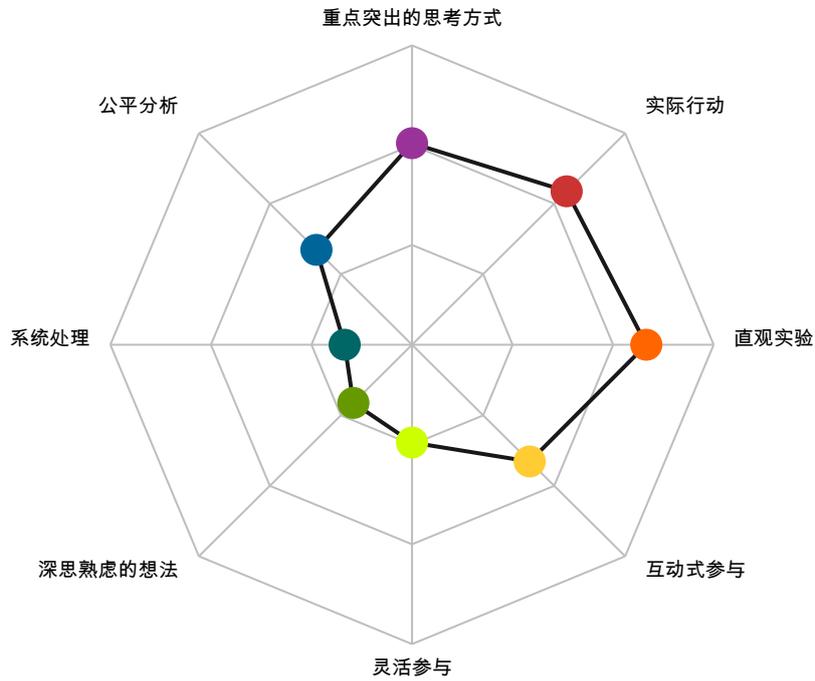
John 在学习中能够通过以下做法挑战能力极限：

- 减少他喜欢做的假设的数量。
 - 考虑别人的影响。
 - 从头至尾阅读相关书籍以吸收更多细节。
 - 用一些时间静静地对问题进行思考。
 - 以开放的态度对待别人的反馈。
 - 研究，然后再做结论。
-

个人注释

学习风格

2016年3月18日



采访问题

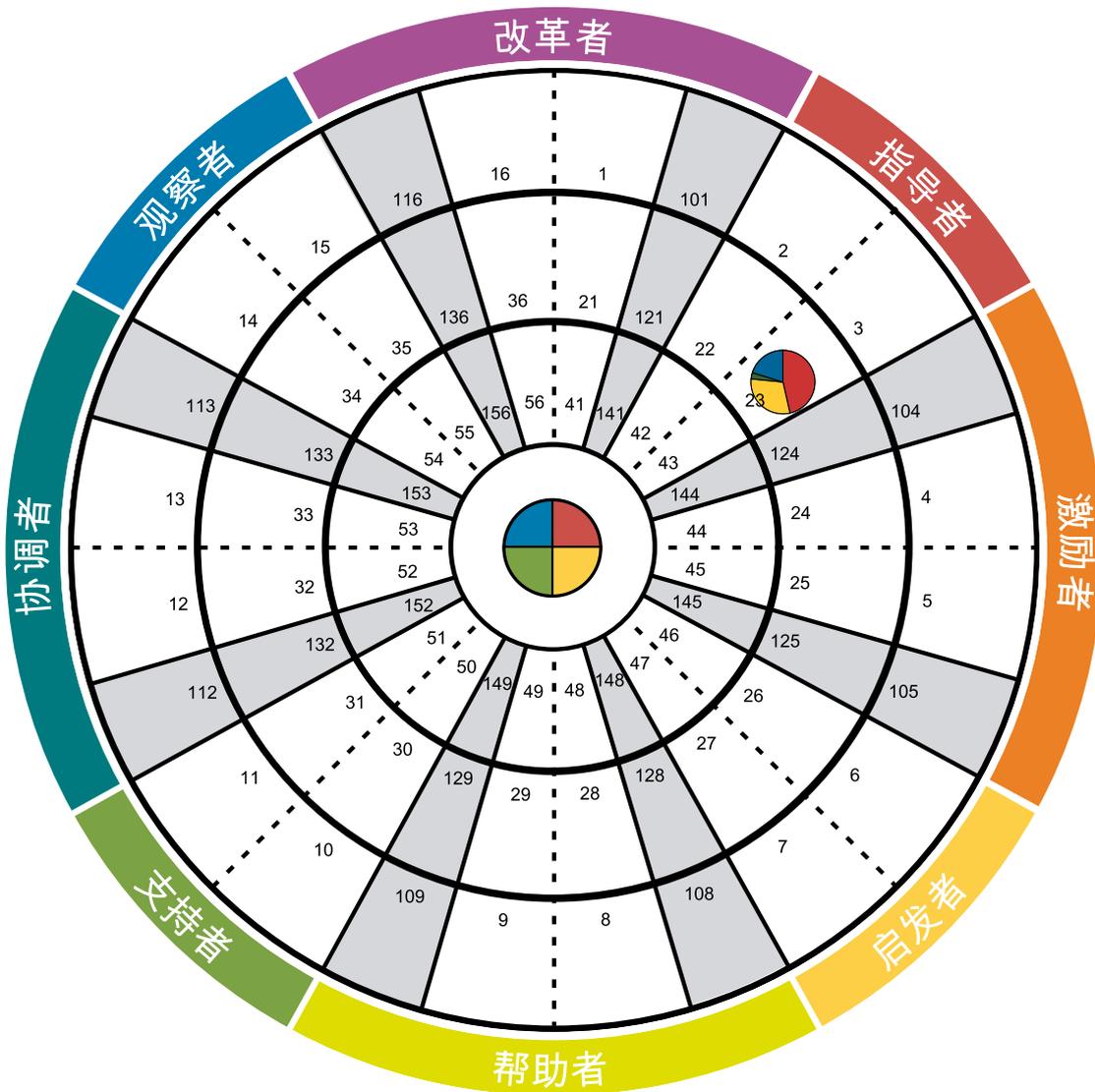
本部分列出了在 John Sample 采访中可以使用的几个问题。这些问题可以按原样使用，也可以进行适当改造，以适合采访者自身的风格或需求。这些问题是在考虑可能令 John 不太舒服的问题（即：他可能不太擅长的发展领域）后提出的。以上部分或全部主题应当与其他职业性问题一起使用。它们有助于确定 John 的自我意识、个人成长的级别。

采访问题：

- 在行动前，您用了百分之几的时间来考虑要采用的方法？
- 您如何安排您在工作之外的生活？
- 如果您没有为一件重要的事情寻求决策，您认为会发生什么情况？
- 说明会导致您暂时发脾气的场合。
- 您如何帮助存在个人问题的同事？
- 不是每个人都能像您一样反应敏捷 - 这个速度偏快还是偏慢？
- 您认为过去的经验应当从什么方面影响我们目前的工作？
- 您如何设法让人们在您的公司觉得自在？
- 在某些情况下，迂回方式非常有效。您认为迂回方式有什么好处？
- 您如何避免将自己的主观想法强加给他人？

个人注释

The Insights Discovery® 72 类型轮



有意识的轮位置

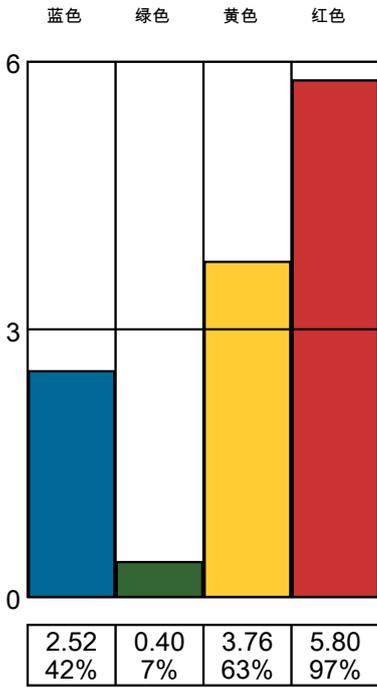
23: 激励型指导者 (最优秀的)

意识程度较低的轮位置

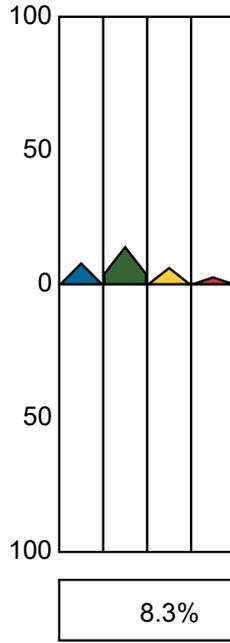
23: 激励型指导者 (最优秀的)

The Insights Discovery® 彩色动态指标

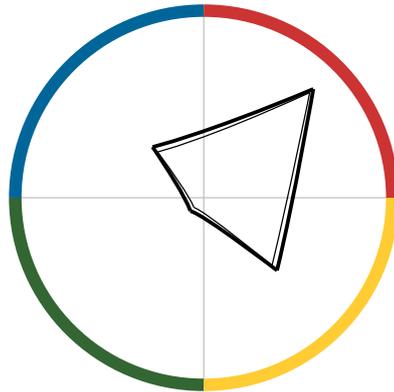
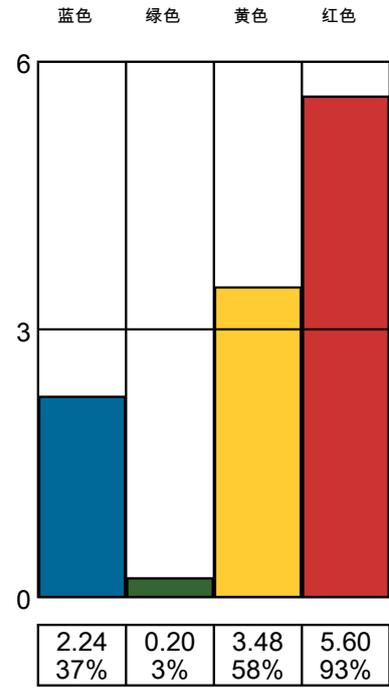
人格面具 (有意识的)



偏好流



人格面具 (意识程度较低)



—— 有意识的
 —— 意识程度较低



GLOBAL HEADQUARTERS
Insights Learning & Development
Terra Nova, 3 Explorer Road, Dundee, DD2 1EG, Scotland, UK.
电话： +44(0)1382 908050 传真： +44(0)1382 908051
电子邮箱： insights@insights.com 网站： www.insights.com