



# 情商 EIQ-2

情绪智力风格的评估

报告：SAMPLE

日期：2020/5/9



**DISC TALENT**

*Knowing your TALENTs  
change everything*

# 目录

情绪智力量表..... 3  
 好处..... 4  
 您的总分和情商..... 6

## **商点 1: 自我认知 (SeR)**

概述和总体得分..... 7  
 SeR 子类别..... 8  
 SeR 子类别详细分数..... 9  
 SeR 改善建议..... 10  
 SeR 工作表..... 12

## **商点 2: 社会认知 (SoR)**

概述和总体得分..... 13  
 SoR 子类别..... 14  
 SoR 子类别详细分数..... 15  
 SoR 改善建议..... 16  
 SoR 工作表..... 18

## **商点 3: 自我管理 (SeM)**

概述和总体得分..... 19  
 SeM 子类别..... 20  
 SeM 子类别详细分数..... 21  
 SeM 改善建议..... 22  
 SeM 工作表..... 24

## **商点 4: 社会管理 (SoM)**

概述和总体得分..... 25  
 SoM 子类别..... 26  
 SoM 子类别详细分数..... 27  
 SoM 改善建议..... 28  
 SoM 工作表..... 30  
 有关改进的其他建议, 现在要做什么?..... 31  
 现在要做什么?..... 32

## 情绪智力(EIQ)量表

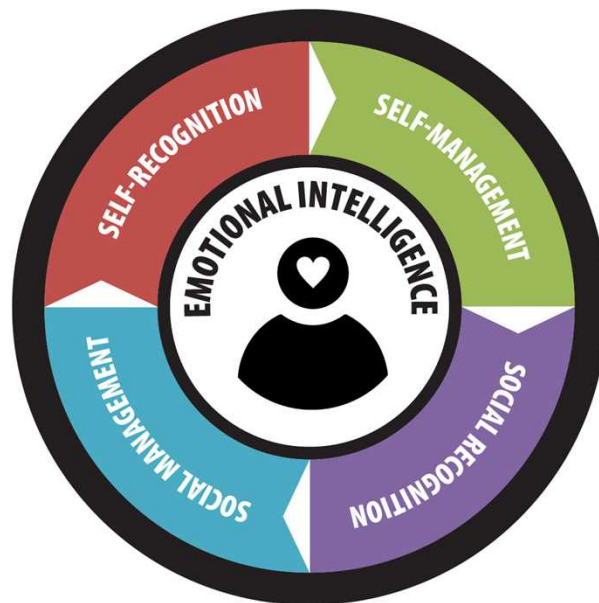
情商是一种感知情绪、获取和产生情绪以帮助思考、理解情绪和情绪知识以及通过反思调节情绪以促进情绪和智力增长的能力 (Mayer & Salovey, 1997)。

研究表明，情商可以学习，可以被视为与职业和个人成功直接相关的可衡量的差异。

此外，它可能是我们生活中 80%的成功的原因。

这项评估的目的是：

- 提高对情商各方面的认识
- 指出相对的优点和缺点
- 为个人和专业的进步提供一个框架



*“情商比智商或专业知识更能决定谁能胜任一份工作——任何工作都行。对于杰出的领导力来说，它几乎意味着一切。” — 丹尼尔·戈尔曼*

*“在领导岗位上，85%的成功能力来自于 EI 领域，而不是技术或智力能力。” — 丹尼尔·戈尔曼*

*“人们通常把他们个人和职业上的成功大部分归功于他们的智力或智商。过去 20 年的心理学和人类表现研究表明，智力确实有助于成功，但更重要的个人和职业成功的智力是情商！” — 迈克尔·摇滚*

## EIQ 的好处

情商识别感觉，并以适当、专注的方式做出反应。这些能力提高个人表现，增强人际关系，并以更注重结果的方式指导团队合作

一些受情商影响的领域包括：

- |        |            |
|--------|------------|
| ✓ 沟通   | ✓ 生产率 / 性能 |
| ✓ 决策   | ✓ 关系满意度    |
| ✓ 领导   | ✓ 客户服务     |
| ✓ 销售   | ✓ 冲突管理     |
| ✓ 团队合作 | ✓ 整体效果     |

工作的好处是数不胜数的。当 EIQ 强劲时，有**增长**和**减少**都会对性能产生积极影响：

- 加强的雇主 / 雇员关系
- 改进的性能 / 生产率
- 高度重视任务 / 重点
- 更大的动力和满意度
- 增强自信心和自我效能感
- 更好的问题解决能力和创造力
- 增强领导力，影响力和能力
- 团队绩效协作与协同
- 改善工作氛围和文化
- 更好的人际关系和有效性
- 更大的主动性和承诺
- 加强的雇主/雇员关系

- 减轻压力
- 偏见和不信任度较低
- 减少 70% 的旷工 (3 年)
- 营业额减少多达 94%
- 倦怠减少
- 负面情绪降至最低
- 由于压力而导致负数减少
- 侵略和敌对问题更少
- 减少与安全相关的违规行为
- 减少工伤事故
- 更少的脱位工人
- 更少的员工更替

情商是一种认识、理解和选择我们如何思考、感受和行动的方式。

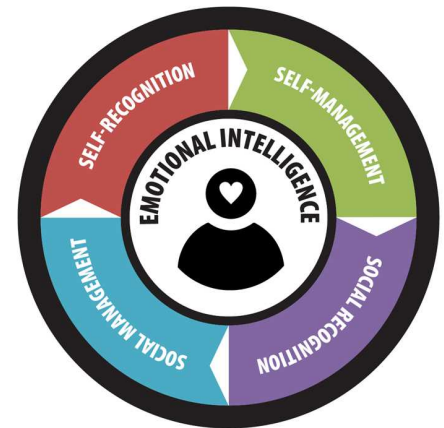
- 它塑造了我们与他人的互动以及对自我的理解
- 它定义了我们学习的方式和知识
- 它使我们可以设置优先级
- 它决定了我们大多数日常活动

它是如何运作的：

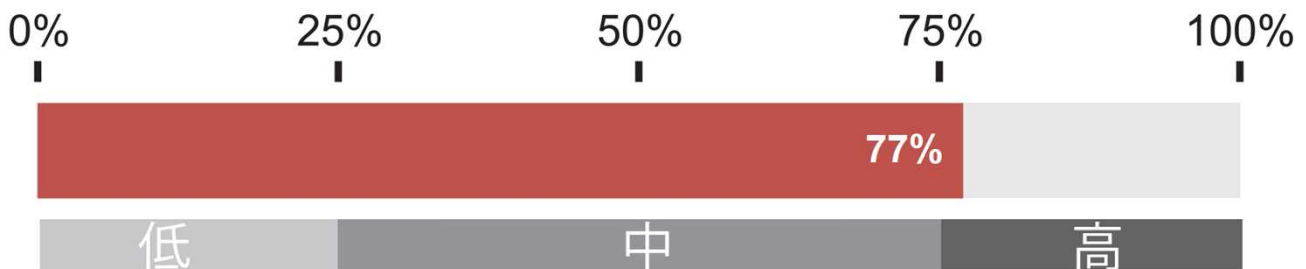
EQ 是基于内部循环的。它始于对情感和气质的认识。它继续通过理解和走向纪律和管理。在最初的个人周期之后，它与他人的情感相联系。

这种评估衡量并提供了对情商四个方面的深入了解：

- 自我认知
- 自我管理
- 社会认知
- 社会管理



以下的分数使用这些区域中的每一个为您提供一个综合的分数  
您的整体 EIQ:



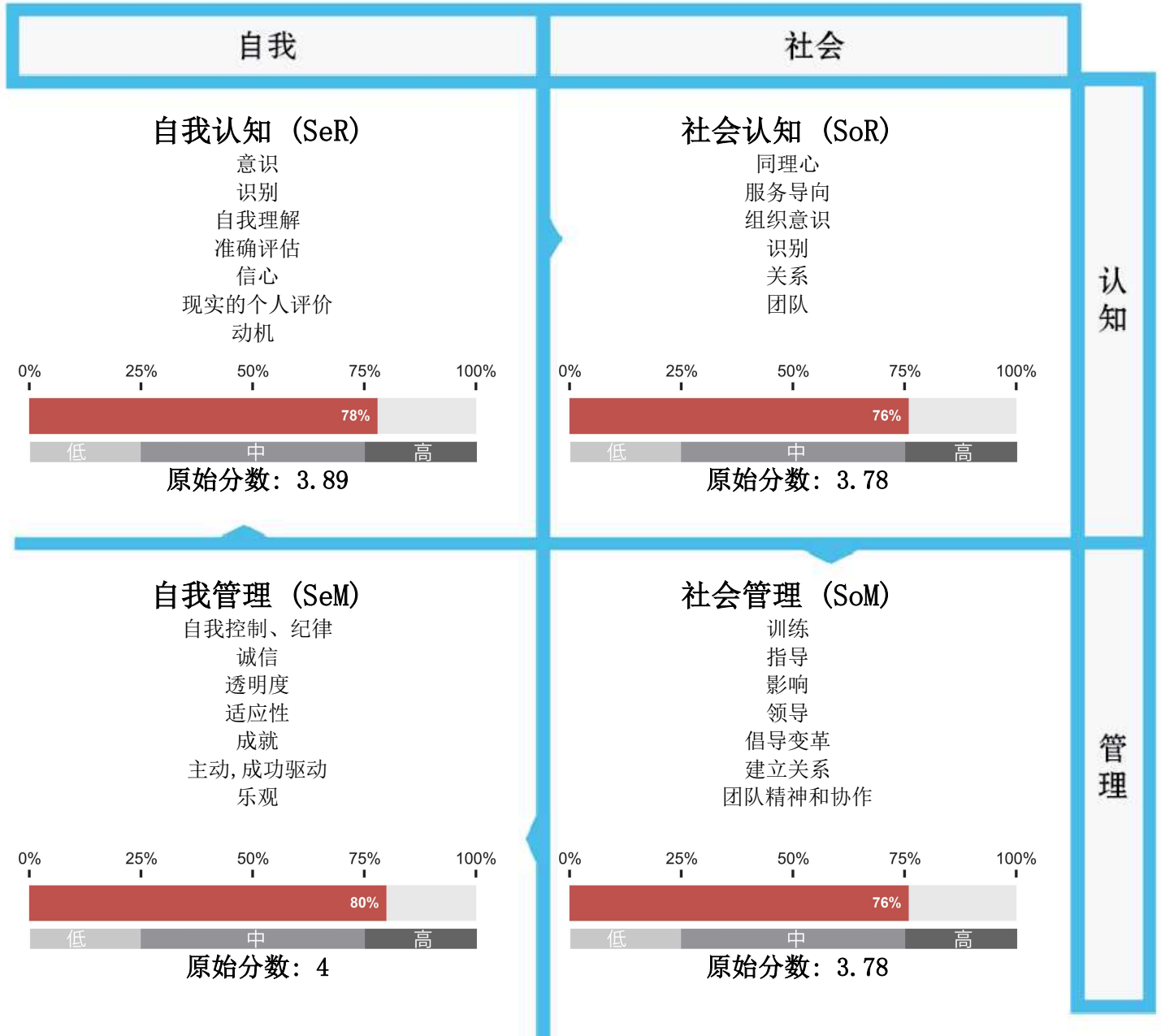
原始分数：3.86

注意：原始分数给出了一个基于 1-5 分范围的平均值

# 情商 (EIQ) 商数

EIQ 基于**认知**和**管理**两方面的能力:

- 识别、理解和管理情绪的能力(自我或内省)
- 识别、感同身受并与其他人情感相关的能力(社会或人际关系)



## 商点 1: 自我认知 (SeR)

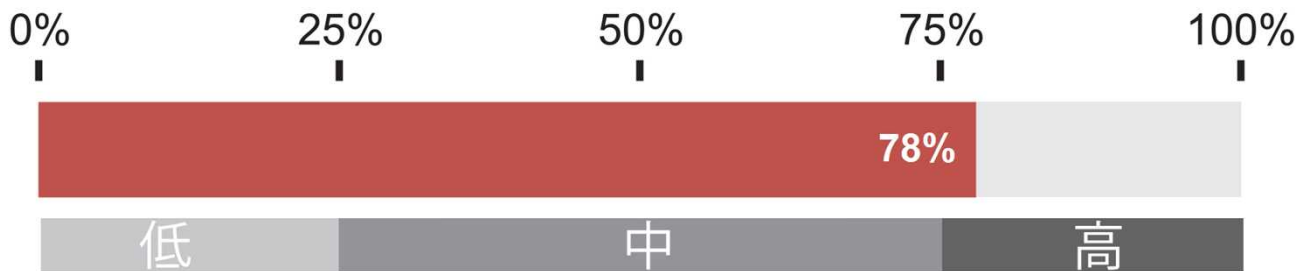
自我认知商数反映了自我意识和理解、个人接受和对个人心理的全面理解。自我意识是社会意识和自我管理的基础。

因素包括:

- 个性元素
- 学习风格
- 精神状态/态度
- 舒适和不适
- 优势和劣势
- 生物反馈
- 自我接纳
- 自尊
- 气质
- 张力/压力水平
- 精神
- 良心
- 良好的情绪
- 自信
- 真实性
- 角色
- 信心
- 内部的同理心
- 自我认知
- 正念

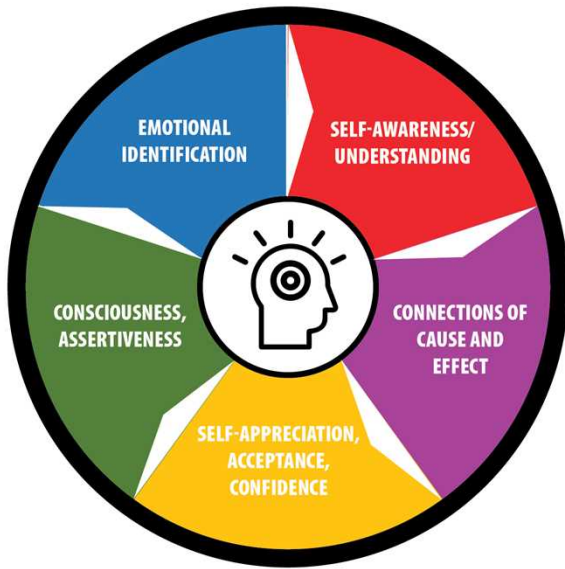
- 低于 25%的分数表明有很大的机会发展更强的自我意识和减少内心的紧张。
- 25%到 75%之间的分数表示对自我和思想/情感的转变有一个大致的了解。
- 超过 75%的分数表示高度的自我意识和尊重。这表明某人很了解自己是谁。

### 您的 SeR 商点



原始分数: 3.89

## 自我认知 (SeR) 分数



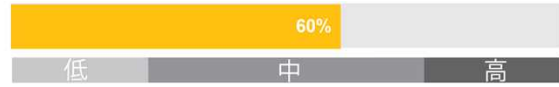
### 自我意识



### 因果关系



### 自我升值



### 自觉性 & 判断力



### 情绪识别



### 自我认知可分为五类:

- **自我意识 / 理解:** 自我意识/理解:对个人身份、形象、情感、动机、欲望以及在不同情境下这些与自我认知的关系进行有意识、深思熟虑的反思。同理心和对自我的理解。了解情绪产生的原因。
- **因果关系:** 认识行为对感觉和情绪的影响和后果;将影响情绪的外部因素和内部因素分开。了解感觉与表现的关系。
- **自我升值、接受和自信:** 发展自尊;个人价值和价值;并掌握个人特质。认识到个人的优点、缺点和局限性。有现实的自信。
- **自觉性、判断力:** 有意识地建立个人界限和适当的限制;选择一条通过个人关怀和外在表现(存在)来表达自我价值的道路。
- **情绪识别:** 识别和命名个人情感的能力;允许选择、反应和表现的情绪的词汇和定义;有效地反映个人内心的信息。



## 您的自我认知分数的细节

### 自我意识 / 理解: 80%

你有一个良好的自我理解的基础。你对自己的感受保持积极、有规律的意识。你对自己的情绪模式感到自在。要知道，即使是情绪上有能力的人也会有情绪低落的时候。做你需要做的，尽量减少情绪上的挫折，保持正轨。继续投资自己，拓展可能性，增强自我实现。

### 因果关系: 80%

你倾向于乐观，专注于你真正想要的。利用情绪流动来优化成就。过滤掉无效的情绪。关注什么是重要的，什么是需要实现的。扩大的可能性。将感觉转化为有意义的、可衡量的结果。

### 自我升值、接受和自信: 60%

你可能会经历一些自我怀疑，这限制了可能性。最高层的成功需要勇气。当损失被放大，胜利被最小化时，消极和疑问就会产生。行动创造更高的自信。培养鼓励和支持你的内部和外部环境。期待促成成功。不作为、拖延、怀疑和完美主义是顶级联赛冠军的主要对手。

### 自觉性、判断力: 70%

根据情况和关系，你的自信可能会改变或流动。区分关系和变化的环境是很容易的。甚至可能需要适当的调整。无论如何，自信要求你对自己感到舒适。

### 情绪识别: 100%

你对自己的感受和原因有很好的把握。带着情感体验和能量去新的地方。利用情感能量来拓展可能性。让它打开通向创造力和自我实现的新途径。

## 提高自我认知的建议

### 自我意识 / 理解：80%

- 给自己留点时间。倾听自己。扩大的可能性。开始新的冒险。锻炼你的创造力。探索。发现。让你的思想自由发挥。要认识到，休息和恢复的时间有助于激励和激发你的努力。
- 享受你的内部和外部过程。培养你喜欢的品质。祝贺自己的成就和成长。庆祝。确认你是谁。你知道你很特别。享受你的故事。与你的情绪和想法产生共鸣，创造长期的满足和幸福。
- 改善生活平衡，更好地享受此时此地。专注于让每个时刻都变得特别和有意义。充分利用现在。要认识到你的潜力是无限的。

### 因果关系：80%

- 享受成就感。从一个胜利走向下一个胜利。使用积极的作为燃料，甚至更高层次的倡议。培养积极螺旋的势头，同时限制消极的流失。
- 积极主动。让你的座右铭是“如果它要成为，那就由我来决定。”为自己找一首主题曲，并给自己一些积极的肯定，激励自己采取行动。勇敢地接受挑战。主动接受合理的、可计算的风险。容忍不确定性和模糊性，并通过关注点继续前进。
- 对参与和动机负责。看向自我实现。寻找新的视野和更高层次的卓越。创建一个愿景板，并设置适当的工具来保持热情。使用内部和外部的工具来保持激情和动力，以取得高成就。不要接受任何不成功的事情。

### 自我升值、接受和自信：60%

- 验证的感情。是真实的。欣赏和重视自己。找到你的激情，带着热情和活力去追求它。选择快乐和幸福。就个人和专业而言，要有热情地行动。
- 建立自我价值和自尊。享受独处的时光。腾出时间做你自己。不需要他人的许可和批准。用宽容和自我原谅从挫折和失望中恢复过来。是有弹性的。
- 变得更加自信。做事要深思熟虑，注意力要集中。以专业的精神。了解自己的能力和长处。发挥自己的长处。追求你想要的。

### 自觉性、判断力: 70%

- 建立标准、价值观和原则。道德和价值观不是依情况而定的。一定要把自己的标准内在化，不要为了适应别人而调整。诚实意味着不管在什么情况下都做自己。
- 调整你认为合适的界限。对于不同的人，有不同的界限是合适的。确保你感到舒适和安全。
- 维持自我价值。正确对待自己，并要求别人也这样做。考虑你的需求和感受。考虑你在自尊和领导力方面需要什么，并做出相应的调整。

### 情绪识别: 100%

- 将感觉转化为发展。认识到那些导致未被认识的潜能的具体感受。热爱学习和成长。
- 在广度和深度上赶上。扩大情感体验。认识到具体感受的全部影响。
- 让感觉与刺激情绪的新体验建立联系。享受这次冒险之旅。探索和发现。

## 自我识别 (SeR) 商表

您对自己不同的情绪和感觉有多清醒?

---

---

---

---

您能说出你不同的情绪吗? 您能认出他们中的多少人?

---

---

---

---

您的情绪、心情和气质如何影响您的个人生活和职业表现?

---

---

---

---

您怎样才能更清楚地意识到您的感受和它们的影响?

---

---

---

---

您是否了解自己的感受所带来的影响? 有什么方法可以选择积极的情绪并最大程度地减少消极情绪?

---

---

---

---

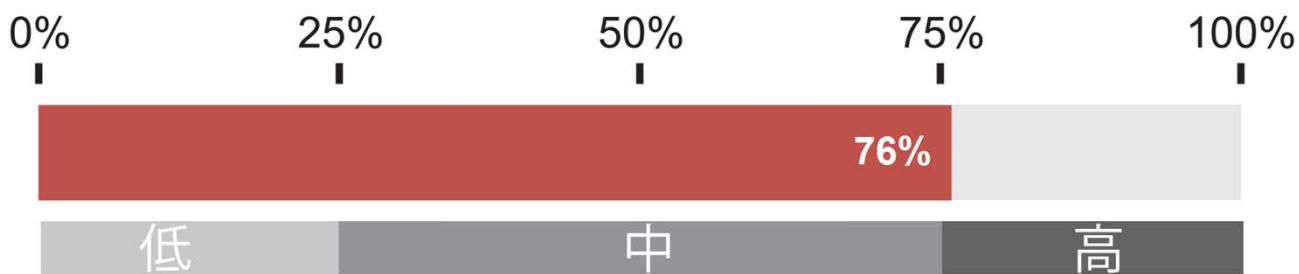
## 商点 2: 社会认知 (SoR)

社会认知量表反映了对他人感受和反应的认识和考虑。同理心的能力和对他人心情和情绪保持敏感的能力让我们有更好的直觉和联系。

因素包括:

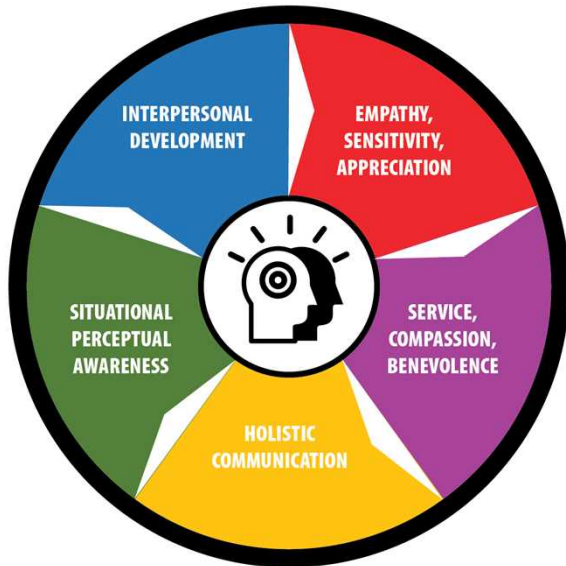
- 同情心/理解
  - 灵敏度/体贴
  - 欣赏
  - 全面的沟通
  - 融洽的关系
  - 服务
  - 连接关系
  - 人际关系
  - 同情
  - 多样性/容忍度
  - 建设性的互动
  - 倾听
  - 礼节和礼节
  - 组织精明
  - 尊重/善良
  - 热情
  - 增加价值
- 低于 25%的分数表明，倾听和沟通技能可以产生更好的人际关系。
  - 25%到 75%之间的分数表示对他人情绪状态的普遍关注和认可。
  - 高于 75%的分数通常表明了优秀的倾听和演讲技巧。具有这种高度敏感性的个体倾向于识别他人的感受、非语言信号和人际动态。他们认识到转换和变化。他们很容易“领悟言外之意”。

### 您的 SoR 商点



原始分数: 3.78

## 社会认知 (SoR) 分数



同理心, 敏感性, 欣赏



服务, 同情, 仁慈



全面的沟通



情境知觉意识



人际关系发展



社会认知可分为五类:

- **同理心、敏感性、欣赏:** 理解他人; 准确地从交流中获取情感暗示 (包括语言、语气和非语言信号); 有效地管理直接和间接的反馈; 细心、敏感、意识到并欣赏他人的情感信号。
- **服务, 同情, 仁慈:** 具有奉献精神的经营; 帮助、指导和发展他人; 给予; 建设性地为他人的情绪状态和利益做出贡献; 认识到需要、想要和欲望; 与不同的思想、观念和观点有关的。
- **全面的沟通:** 有效发送和接收信息的能力, 包括情感内容; 倾听; 与他人接触和联系; 建设性地发送和接收语言和非语言信号。
- **情景感知意识:** 识别和处理动态、移动的情绪数据; 传达注意力、焦点、意识和联系; 适应环境变量和变化; 了解哪些因素是重要的, 多少是重要的, 并以合理的行为来回应。
- **人际关系发展:** 发展和培育建设性的联系; 为关系的长期深度和广度奠定基调; 在个人和职业关系中与质量打交道; 有共鸣和融洽。

## 您的社会认知分数的细节

### 同理心、敏感性、欣赏：80%

你是别人想要与之交流的人。把不可能变成可能。做一个把想法和感受转化成结果的人。积极主动、积极响应。让你的影响力流动，成为协同的大师。专注于培养有目标的激情。培养他人的成就。

### 服务， 同情， 仁慈：80%

你调整和适应的基础上与他人的联系，无论是个人或集体。享受互动的成果。以欣赏和优雅的态度接受他人的服务和礼物。表示感激。允许别人帮助你。让他们知道你需要什么，你欣赏什么。

### 全面的沟通：80%

你能很好地理解别人，别人也能理解你。共鸣和融洽是通过质量、定制的同理心和沟通来发展的。沟通是一种行动。它有广泛的议程。当它达到了预期的效果时，效果最好，所以要确保消息按您希望的方式被接收。

### 情景感知意识：70%

你有时可能会错过不同的观点和观点。注意感受中的因果关系，以理解和预期表现。用所有的感官去倾听可以让你有更高层次的意识。它通过对环境和变化的有意识和潜意识的意识，赋予期望和直觉力量。

### 人际关系发展：70%

你已经成功了，但你还没有建立起一个良好的记录。从成功走向成功。设定优先级和积极成就的模式。投资于持续改进，意识到成功的模式创造了成功的习惯。

## 提高社会认知的建议

### 同理心、敏感性、欣赏：80%

- 带着目的和意图去倾听。把想法和感觉转化为行动和结果。
- 要乐于接受，平易近人。通过积极的情绪和乐观的反馈来显示联系。
- 努力去记住和增加价值。对他们认为重要的事情保持敏感，并做出相应的反应。

### 服务， 同情， 仁慈：80%

- 与他人合作。合作和从事能产生共同利益的活动。想丰富。从动力、参与、互动和参与中获得快乐。提高幸福的关系。
- 探索更高级别的连接。注重质量，而不是数量。问人们他们需要什么和喜欢什么。参与不仅仅是一个肤浅的层面。创造机会增进关系。
- 建立提供个性化、高价值护理的声誉。一种尺寸并不适合所有的尺寸。提供个性化的关注。

### 全面的沟通：80%

- 沟通激发联系，激发动机和参与，并创造高水平、高价值的互动。沟通是协同和高成就的核心。发掘对话的力量。
- 做一些事情让别人知道他们是特别的和重要的。利用你在谈话中学到的东西来提升价值。
- 与他人一起创造机会。通过联系，可能性出现了，问题可以得到解决。



### 情景感知意识：70%

- 多听少说。通过给予他人你的关注来让他们感到被重视。持续的学习来自实践经验和正规的教育。利用互动促进成长。
- 提高意识、注意力和警惕性。注意细微变化。确定什么是有意义的，以及如何应用。
- 允许感知流动和改变。舒适和放松来自于熟悉的事物，而成长则来自于适应。挑战个人的信仰和观念。了解他们对表现、幸福和幸福的影响。

### 人际关系发展：70%

- 定义情况并寻找内部和外部的确认。利用关系来平衡开发，将那些不太成功的模式抛在脑后，并建立起通向成功的习惯。
- 培养乐观、有建设性的心态。避免讽刺、冷嘲热讽和言语信号，这些会限制参与。利用积极的感情来处理关系。
- 成为火花塞。让别人向你寻求力量、韧性、勇气和积极的情绪。

## 社会认知 (SoR) 商表

别人如何向您表达他们的感受?

---

---

---

---

您在别人身上感受到的感受有哪些范围或种类? 您注意到情绪上的差异了吗?

---

---

---

---

别人的情绪和心情如何影响您与他们的互动?

---

---

---

---

您如何加深联系, 提高绩效, 扩大关系?

---

---

---

---

您怎样才能提高自己对他人感受的感知能力呢?

---

---

---

---

了解他人的感受如何影响项目的成功和团队合作?

---

---

---

---

### 商点 3: 自我管理 (SeM)

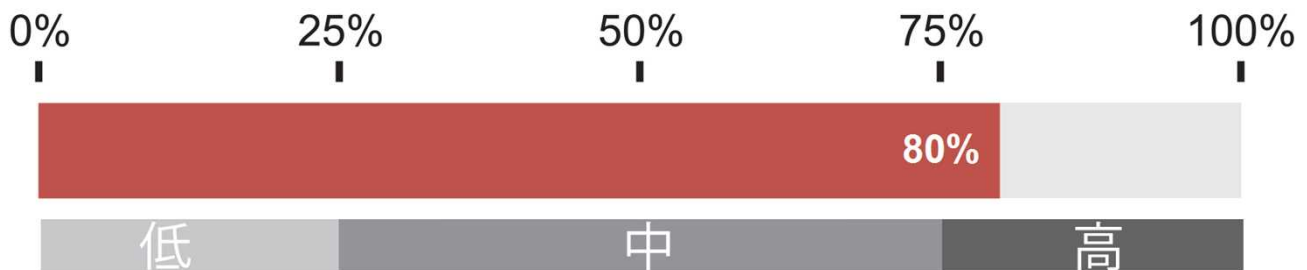
自我管理商数表明自我评价与自我调节相结合。控制和利用感觉的意识和纪律直接影响实现个人目标和培养内心决心的能力。满足感、幸福和满足是自我管理的结果。.

因素包括:

- 保持克制
- 灵活性
- 集中
- 纪律
- 热情/兴奋
- 目标设定
- 控制
- 乐观、幸福
- 控制冲动
- 解决
- 压力管理
- 学习
- 方向/目的
- 主动性
- 讨人喜欢
- 情感管理
- 适应性、敏捷性
- 弹性

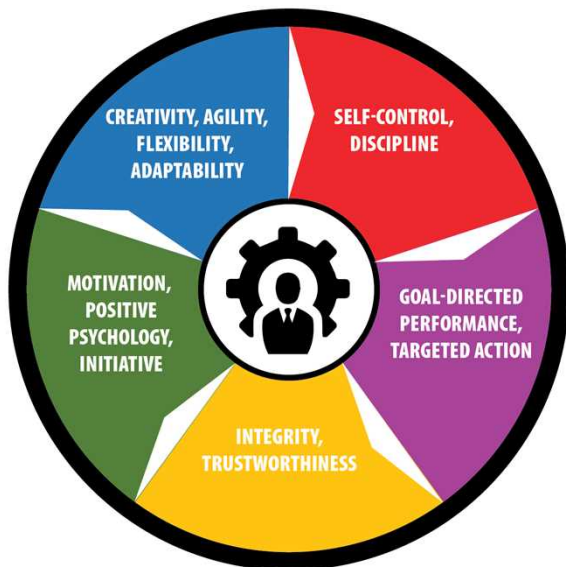
- 低于 25%的分数表明有机会发展更成熟的个人和更高水平的自我控制。这些人往往比较冲动，不太能直接表达自己的感情。
- 平均分数在 25%到 75%之间。虽然这些人可能会经历一些冲动和鲁莽的行动，但他们通常是有意的，并在任务中与他们的感觉和表现。
- 超过 75%的人表现出非凡的自我控制和自律能力。这个分数表明人们直观地知道如何管理自己。这些人非常沉着自信。他们是有目的的，负责任的和控制自己。

#### 您的 SeM 商点



原始分数: 4

## 自我管理 (SeM) 轮图



### 自我控制、纪律：



### 目标导向的绩效、行动



### 正直、诚信



### 动机、积极心理学



### 创造力、敏捷性、灵活性



### 自我管理可分为五类：

- **自我控制、纪律**：有效地处理冲动；在经历压力和紧张情绪时保持镇静；管理准备工作和绩效；积极选择路径；自我指导；在情感上坚持以实现战略目标的能力。
- **目标导向的绩效、行动**：目标导向的绩效，有针对性的行动：专注于实现长期的预期目标；情感上的坚韧和坚持；推动选择具有挑战性的目标并承担可接受的风险；坚持完成课程；面对障碍和挫折的应变能力；抓住机会。
- **正直、诚信**：能够与良心、道德和正直一起工作；以个人标准、原则及价值观运作；可靠、真实；信守承诺，承担个人责任。
- **动机、积极心理学、主动性**：自我激励；在精神和情感上投入的能力；态度；激情；选择因果感觉；对个人的成功负责；根据积极的情绪、乐观和建设性的情绪来行动和选择情绪；限制负面情绪，模式和螺旋。
- **创造力、敏捷性、灵活性、适应性**：应对变化、过渡和发展；适应环境、关系和感觉；处理好奇心和想象力，创造、发现和探索机会；创新取得进展；认知和情绪的转变，以增强和管理变化；解决问题和“跳出思维定式”的能力。

## 您的自我管理分数的细节

### 自我控制、纪律：80%

你是一个有计划和远见的高成就者。一定要挑战和扩展视野。当事情进展顺利时，当付出的努力得到适当的回报时，人们很容易感到满足和自满。自律和控制意味着扩展目标，不断设定新的和令人兴奋的目标。今天的卓越是明天需要超越的标准。

### 目标导向的绩效、行动：80%

你在不断地提高和扩展你的视野。接受挑战和风险，以达到新的高度。大胆一点，敢于冒险。打破你所熟悉的模式，扩展可能性。抱着探索和发现的心态去拥抱兴奋和可能性。创造性地学习和提高。

### 正直、诚信：90%

你对自己很满意，你的价值观和你的使命。品格、正直和诚实是一生的承诺。卓越的过程保证了质量和结果的满意度。你的声誉、真诚和正直为你内心的放松和积极的人际关系奠定了基础。

### 动机、积极心理学、主动性：80%

你积极地掌控生活，为自己的命运负责。动力和承诺是最有效的主动系统。虽然意志力是一种强大的力量，但引导它去创造习惯、模式、系统和结果会带来持续的、强大的成就。

### 创造力、敏捷性、灵活性、适应性：70%

如果道路和回报是明确的，你愿意做出调整。改变是生活的常态，但它需要主动地转向改进。锻炼创造力和灵活性以确保进步。不要被过去的经验所限制。不断学习和发展。

## 提高自我管理的建议

### 自我控制、纪律：80%

- 为你的自律和控制感到自豪。花时间休息，放松，恢复精神。要注意，自我控制和自律不会损害你的人际关系。
- 利用你的成功达到新的水平，并在其他领域取得成功。扩展你的注意力，接受新的可能性。不断设定目标和计划去实现。
- 寻找你可以投资自己并做出真正贡献的可能性。探索 and 发现。让未来更美好。探索，让好奇心和想象力自由支配。要有创造力，尝试不同的事情。

### 目标导向的绩效、行动：80%

- 创建新的可能性。设定更具挑战性的目标。用这些精力来增强自信，尝试新事物。锻炼动态创造力，探索新的智力类型。
- 把压力作为一个盟友和激励者。与自己竞争。设置新标准。超越昨天的期望。
- 做一个导师和教练。成为卓越的催化剂。专注于发掘别人最好的一面；授权他们实现目标。教导和分享可以扩展你和你的队友的视野。寻找那些可以帮助你变得优秀的同事，并把你带到一个新的高度。

### 正直、诚信：90%

- 你的声誉和态度为你树立了一个优秀的榜样。意识到你的影响。
- 通过内部和外部的一致性。做正确的事情，不管谁在看，都能让你在正直的生活中感到轻松和平静。
- 你是自己命运的主人。通过承担自我责任，你选择了自己的命运和道路。致力于你的伟大。

### 动机、积极心理学、主动性：80%

- 你持续的卓越会产生模式和习惯。坚持下去!这些系统使始终如一地贡献高质量的工作变得容易得多。胜利和积极的态度是最好的,当他们是第二天性。
- 通过内在的奖励、庆祝和积极的自言自语来培养你的激情。性格和积极的情绪决定了你是谁;它们不只是你做的事情。
- 享受你的旅程,为你取得的成就感到自豪。利用这些感觉去激发新的可能性,去追求新的成功。

### 创造力、敏捷性、灵活性、适应性：70%

- 生成新的经验。尝试新事物。把试过的和真实的放在一边,扩展可能性。走出舒适区。
- 想想“如果……会怎样?”问问自己“为什么”和“为什么不”?要成为问题的主人,认真倾听答案。不要说“不”,也不要认为某事是不可能的,而是要想想这件事会产生怎样的影响。把疑惑和约束抛在脑后。
- 学习新东西。制定一个时间表,专注于那些有可能带来有意义改变的事情。

## 自我管理 (SeM) 商表

您如何控制自己的情绪?

---

---

---

---

您典型的自我对话是什么样的? 您能改进它吗?

---

---

---

---

什么愿景和梦想(图像)激励您?

---

---

---

---

您总是想着积极的一面还是消极的一面? 您怎样才能使它更有建设性呢?

---

---

---

---

您能主动做出选择来控制情绪吗? 您有内部责任吗?

---

---

---

---



## 商点 4: 社会管理 (SoM)

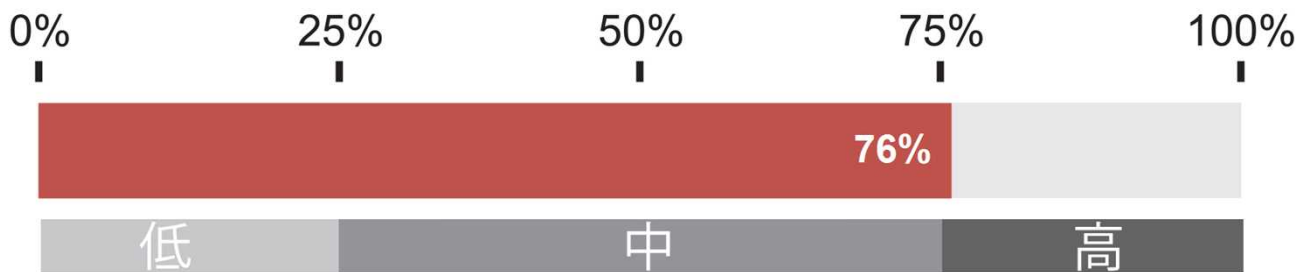
社会/关系管理包括人际关系技能，并注重产生结果的智能。这种社会智能促进协作和联系，以发挥协同的力量。

因素包括:

- 指导
- 热情
- 发展他人
- 鼓励
- 团队结果
- 影响
- 建立友谊
- 协作
- 领导
- 支持
- 改变催化剂
- 谈判
- 社会交往
- 冲突管理
- 团队精神和协作

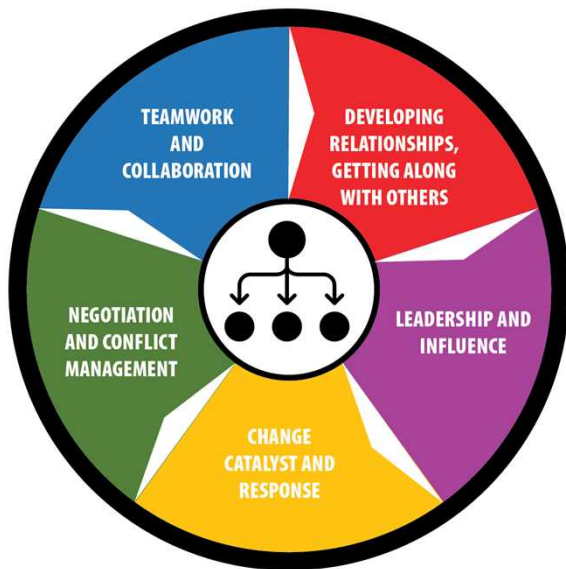
- 如果分数低于 25%，就有机会培养在团队和团队内部更好地工作的技能。这些人可能倾向于隐居，避开其他人。重点发展互动技能。
- 25%到 75%之间的分数显示了一般的团队和人际交往能力。这些人通常是很好的团队合作者。
- 超过 75%的人表现出沉着和自信。这些人建立了强大的关系和团队。他们倾向于领导和指导。其他人经常向他们寻求方向。

### 您的 SoM 商点



原始分数: 3.78

## 社会管理 (SoM) 轮图



### 发展人际关系



### 领导力和影响力



### 变革催化剂和响应



### 谈判与冲突管理



### 团队精神和协作



社会管理可分为五类：

- **发展人际关系，与他人相处**：培养、培育和维护长期的个人和职业关系；拥有良好的人际关系和友谊。
- **领导力和影响力**：亲切、热情、风度、魅力和接近能力；关注并注重结果；参与、参加、热情、强大；显示故意说服；向他人和团队提供解决方案并取得成功；合作实现目标成果。
- **变革催化剂和响应**：认识到变革的必要性，并倡导采取行动；发展人际交往技巧和能力；在个人、团队和组织层面启动成长和进步；促进成熟和成功；关注积极的结果。
- **谈判与冲突管理**：讨价还价与丰富的想法，以实现互惠互利；通过积极主动和被动的技巧来处理冲突；有效地处理棘手的人和情况；创造统一、平衡和增益。
- **团队精神和协作**：将团队转化为团队；促进统一、投入的努力；产生协作、合作、参与和高质量的结果；培养团队精神和协同能力。人与人之间的情感效果。

## 您的社会管理分数的细节

### 发展人际关系，与他人相处：70%

你没有一个强大的，完善的给予和接受的网络。你的成功程度将和你五个最亲密的朋友差不多。你需要建立一个网络，它可以帮助你在生活的各个领域取得成功。培养你需要的人际关系。设定一个给予、服务和接受的过程。

### 领导力和影响力：100%

你是别人寻求指导和方向的人。做长期建设的领导者。投资于人与长期的成功。教导、分享并把平凡的变成不平凡的。看到潜力和可能性。为内部和外部达到和达到高水平的成功设定道路和基调。

### 变革催化剂和响应：70%

你倾向于从有时积极主动到有时被动被动，而不是发号施令，成为你想要的改变。明天希望你能从今天学到一些东西。开发当然是有计划的和结构化的，但也可能是反应性的和自发的。致力于创造让生活更美好的改变。

### 谈判与冲突管理：80%

运用有效的冲突管理技巧，创造性地解决问题，改善关系，创造富足。相互作用总是包含着差异。这些赋予了联系价值和趣味。敌意和愤怒是消极的，但讨论和互动可以为所有人带来更高的回报。

### 团队精神和协作：70%

你可能不喜欢团队合作、协作和互动，以至于不能经常与他人一起优化回报。伟大的团队有亲和力和化学反应。他们带着一个超越个人的使命走到一起。最有价值的球员是每个人成功的催化剂。他们的表现让别人表现得更好。积极、建设性的互动是高成就人士的特征。

## 改进社会管理的建议

### 发展人际关系，与他人相处：70%

- 你最亲密的同事是谁?你如何为他们的梦想和抱负做出贡献?他们是如何帮助你的?寻找共同的兴趣和经历来创造更高层次的幸福。
- 关系通常也会产生压力。尽量使它们具有建设性，但要记住它们是投资。期望付出才能得到。
- 果断地与有毒和难相处的人打交道。用适当的界限和目标来书写你的人生故事。

### 领导力和影响力：100%

- 将时间和精力投入他人的愿望。成为贡献者。在个人层面上建立联系，成为个人，团队和组织成就的催化剂。寻求服务。
- 了解如何为不同的主题和不同的受众提供指导和指导。 培育和培养他人最好的东西。 将赞美，鼓励和庆祝作为日常活动的一部分。。
- 建立一个长期的愿景和任务。希望留下一笔遗产。制定战略和系统，以产生持续的卓越模式。

### 变革催化剂和响应：70%

- 您、您的团队和您的组织面临哪些变化?你如何成为积极改进的积极催化剂?你在做什么让大家变得更好?寻找答案。
- 谁曾经是你的教练和导师?你下面的例子?这些人是如何对你的生活产生积极影响的?你在做什么来传递它?要有创意，并为他人投资。
- 当你进步时，你如何加强建设性的转变?哪些改变是最容易的?最困难的?最有效的?将学习和发展的经验转化为自我实现。

### 谈判与冲突管理 : 80%

- 邀请讨论和建设性的批评。信息和真实的反馈为改进提供了动力。
- 尊重别人的人。是自信。要积极和有建设性。为共鸣和融洽建立联系奠定基调。
- 通过交流发展友谊和理解。解决的冲突可能会转化为强大的联系。

### 团队精神和协作 : 70%

- 找出你喜欢的球队和让你失望的球队。确定你如何定义一个好的团队。专注于你能带来什么来提高性能。
- 优秀的队友需要什么样的品质?成功的障碍是什么?你擅长什么?你需要改进什么?计划变得更好。
- 作为一个队友,人们喜欢你什么?你欣赏哪些球队和球员?为什么?你如何为协同做出贡献?

## 社会管理 (SoM) 商表

别人的行为和感受如何影响您的情绪?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

您怎样才能准确地读出别人的感情呢?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

您如何根据自己的能力去适应他人?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

如何区分响应的反应? 您如何选择变得更积极主动?

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

## 其他改进思路

### 自我认知:

1. 接受个人感觉作为信息，不要评判或拒绝。
2. 连接情感和思想。思考感觉的原因和影响。
3. 通过意识到情绪对身体的影响来调整你的潜意识。
4. 识别积极和消极的情绪。强化积极的一面，减少消极的一面。
5. 通过积极的自我对话来提高个人效能；自我肯定；建设性的形象化和 / 或记日记。
6. 通过冥想和反省来建立放松、提神和更新的习惯。

### 认知:

1. 对他人保持好奇和兴趣。
2. 把注意力集中在别人身上和他们愿意分享的东西上。倾听语言和非语言交流。
3. 敏感、欣赏、认同和尊重他人。重视对方和他们传达的信息。
4. 表示支持和鼓励。通过身体和语言的交流来表达理解。
5. 反思信息，调整沟通和行为。适应不同的个性，环境和动态。
6. 以敏感、适当、有用、诚实的方式表达感情。同情他人。让他们知道并感受这种联系。

### 自我管理:

1. 培养自我控制和自律的习惯。
2. 对行为、沟通、表现和影响负责。
3. 创造一种良知、道德和正直，并与个人价值观和原则保持一致。
4. 确定个人界限，果断行事(而不是被动或咄咄逼人)。
5. 积极地设定目标。用勤奋、坚韧和成功所必需的个人品质来支持成就。
6. 积极地做出和执行决策。用最好的信息去思考、感受和行动。避免后悔、焦虑和担忧。

### 社会管理:

1. 通过关注、专注、解决问题和寻求双赢来明智地解决冲突。
2. 促进变革管理、学习和持续学习，以优化有效和产生高价值回报。运用辅导和指导来开发和拓展潜力。
3. 通过团队合作让他人参与进来。通过合作、参与和利用产生协同效应。
4. 创造内在和外在的奖励。庆祝各级别的成就。鼓励工作。
5. 创造环境和情况，促进合理的风险承担。允许失败和错误成为学习的经验，而不是灾难。
6. 通过积极的互动、同理心、对话、协商和情感联系，与处境艰难的人相处。

## 现在怎么办呢？

*“世界上最漫长的旅程始于足下。”* (Ben Sweetland 斯威特兰 B.)

在做了这个评估并阅读了您的报告之后，您可能会更有兴趣学习尽可能多的东西来提高你的情商 (EIQ)。您可能相信您可以迅速吸收建议的改进，并保留它们，直到它们成为您的第二天性，对吗？错了！您必须通过不断的练习来提高您的 EIQ。能力孕育信心，信心又带来内在的动力。

使 EIQ 更容易掌握的关键是将改进建议分解成简单的小块，这些小块可以很容易地消化并在您的生活中成功地实现。完善一个领域，并在完善下一个领域之前将这些信息融入你的生活。这就开始了一个“成功的螺旋”，在这里您学习新的东西，尝试它，并体验一些成功，这让您充满动力去学习更多。

您应用新的 EIQ 知识的速度应该是逐渐地，而不是根本地改变您的行为，这样它就会永久地影响您的生活——而不是像今天学到、明天就会忘记的权宜之计那样。训练、学习和实践必须成为一种“随时随地”的行为。