

SI評量應用解說



瞭解如何施做、報告閱讀與自主學習

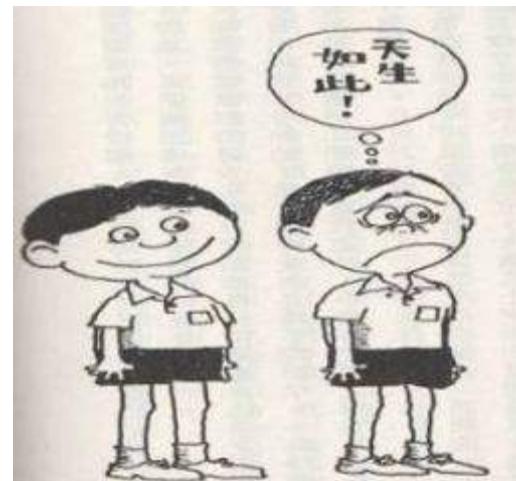
 Smartin Group

The logo consists of the word "Smartin" in a green, stylized font where the "i" has three dots above it, followed by "Group" in a black, sans-serif font.

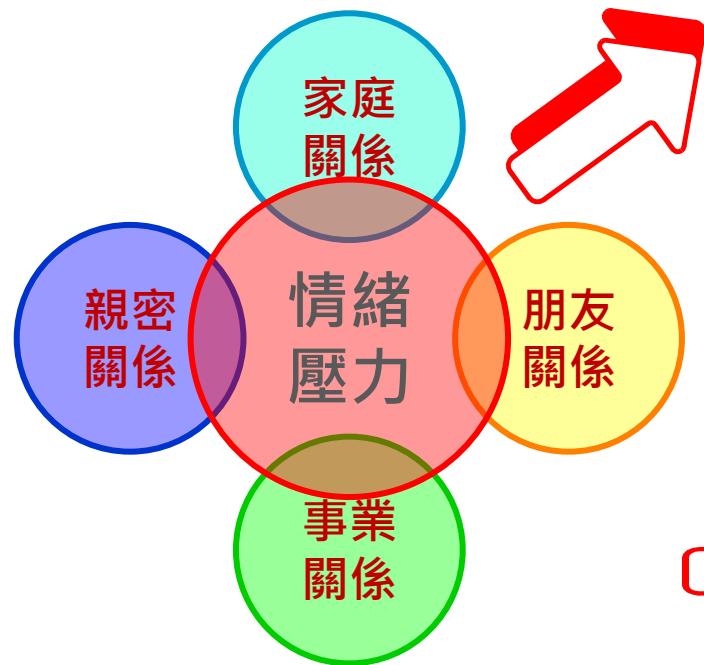


SI評量解說

性格特質探索～瞭解人格特質



性格模式



情境互動



心理基本需求

性格特質探索 ~ 性格的運作



性格傾向主要特徵

透過心理學的四對性格(榮格)作為科學化之行為分析

◎ 適應性→對環境趨近或適應性的程度

強 → 弱

外向型[E] ↔ 內向型[I]：面對適應環境,自我動力、驅動的根源

獨立型[J] ↔ 依賴型[P]：在所面對的環境下，生活方式的傾向

◎ 敏感性→對情境敏感性或情緒化的程度

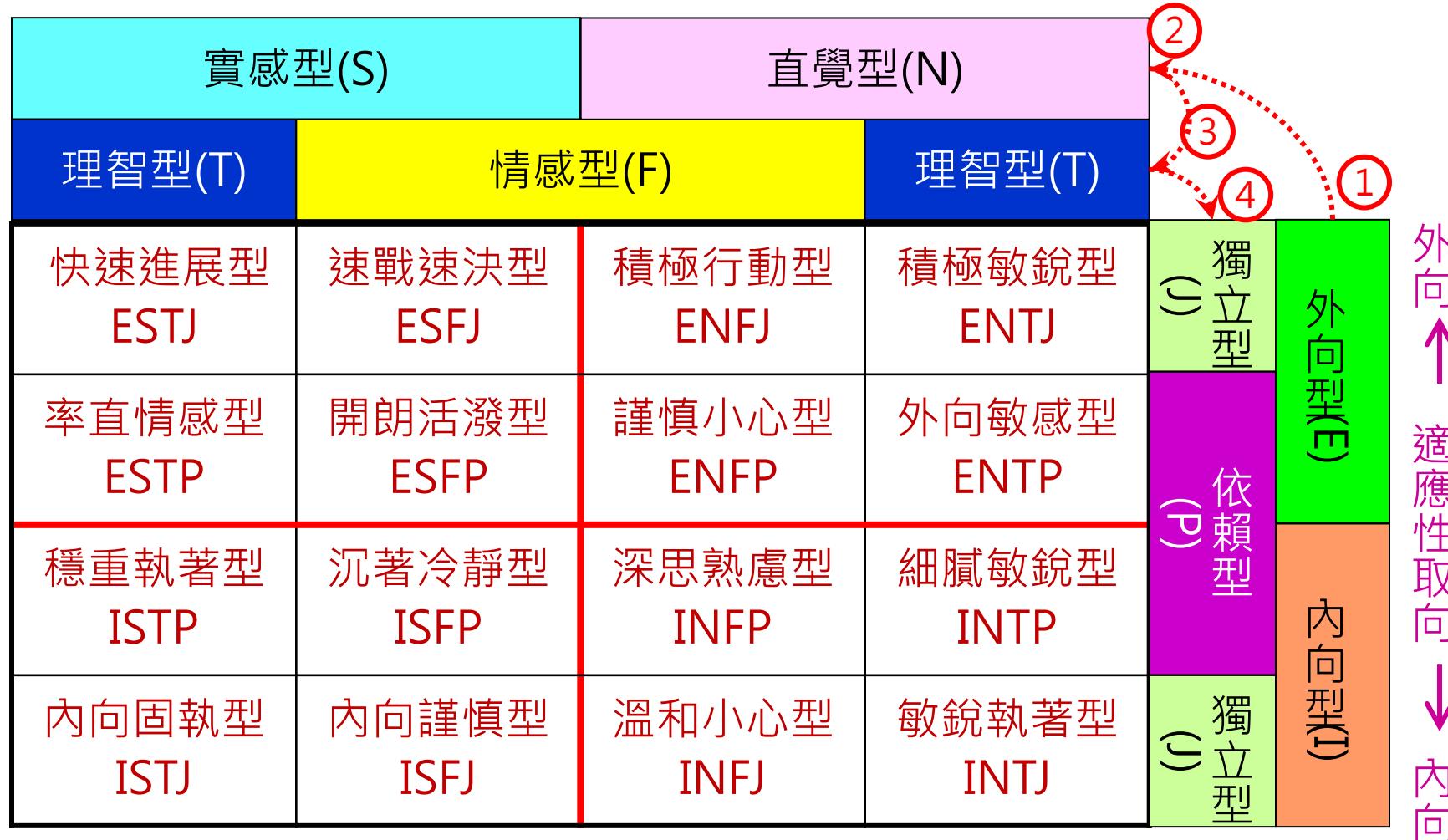
弱 ← 強

實感型[S] ↔ 直覺型[N]：對情境資訊的收集方式，對事情的認知

理智型[T] ↔ 情感型[F]：認知情境後，自我行為的決定能力

性格傾向分析

低敏感 ← 敏感性取向 → 高敏感



性格傾向主要特徵：動力的根源、方向

外向型

+2

象徵代表：嘴

主要特徵：傾向於先說後想，行動常優於思考，廣度優於深度；
容易心不在焉。喜歡參加會議時積極發表自己之意見，
如果沒有陳述自己之觀點，會很不爽快並喜歡與大家
一起腦力激盪。

精力來源：人群

時間認知：時間是可以被征服及利用的，預留與人交流的時間

情緒念頭：當歡樂聚會結束之後會感到一股莫名之失落感

衝突對話：我在向你解釋，你到底有沒有聽

+1

內向型

-1

象徵代表：耳

主要特徵：習慣先思後行，容易給別人『靦腆』的印象
參加完會議或社交活動之後，需要獨處恢復精力

精力來源：單獨充電

時間認知：時間是一種概念，給沉思的時間

情緒念頭：一想到要參加這個活動就感到緊張

衝突對話：你只會到處宣揚，下次不告訴你了

-2

性格傾向主要特徵：資訊收集

實感型



象徵代表：手(看得見，摸得到)

主要特徵：慣於依事實，具體數據進行工作，喜歡有明確指令與具體的問題與答案。

事物認知：習慣以眼見為憑做為對事情之認知，較缺乏全面性構想。

時間認知：時間就是現在，是精準的，是絕對的。

情緒念頭：這個計劃都還不清不處就要執行，讓我很質疑。

衝突對話：不交待清處，就憑你這豬腦袋，你會懂嗎？

直覺型



象徵代表：腦(未來/未知感興趣)

主要特徵：好出謀劃策略，做是另一回事，對未來發展可能性較感興趣，喜歡探索事物背後的關聯。

事物認知：習慣以可能性做為對事情之認知，傾向籠統方式的回答

時間認知：時間是一種未來性，時間是相對的

情緒念頭：我很訝異這麼簡單的計劃怎麼還有人聽不懂

衝突對話：少囉唆，請講重點好嗎

性格傾向主要特徵：行為決定

理智型

-2 -1

象徵代表：事(行事堅定直接，不囉嗦)

主要特徵：自許真理愈辯愈明，以自己的客觀公正自豪，與他人意見不合，會直接告訴對方。喜歡探究把事情搞清楚!!!

時間認知：時間是一種可運用資源，運用於處理事情之資源

情緒念頭：我對這會議所作的決策過程感到憤怒

衝突對話：我也沒說什麼，你幹麻哭嗎？小題大作！

情感型

+1 +2

象徵代表：人(非常在乎別人感受)

主要特徵：做事傾向自我色彩；寧願息事寧人，不求爭辯是非，非常在乎別人的感受，過於滿足別人的要求。在決定事情，傾向主觀感受。

時間認知：將時間定義於人時間是人與人之間的一種關聯

情緒念頭：這件事情的結果讓我感到悲傷。寧願息事寧人。

衝突對話：說話那麼傷人，真沒良心！容易出爾反爾之觀感。

性格傾向主要特徵：生活方式

獨立型

+2

象徵代表：剛(講究秩序)

主要特徵：做任何事都井井有條，陳述個人意見時，易被誤會你火氣大，講究秩序，喜歡分門別類，有系統擺設

時間認知：時間是一張時間表，時間是可以計劃和控制的，做事喜歡一氣呵成。

情緒念頭：我很討厭沒有在規劃裡的事情發生

衝突對話：不是早說好了嗎？怎麼到現在還沒動作！

+1

依賴型

-1

象徵代表：柔(習慣做最後一秒鐘的廝殺)

主要特徵：做事容易依興趣而為，不求絕對明確，常『視情況而定』，喜歡嘗試新東西，常選擇不同方式處理同一事情

時間認知：時間是可以彈性並允許增加的

情緒念頭：我很懊悔當初沒有早一點準備

衝突對話：你以為你是誰阿！你說了就算了嗎？

-2

性格與工作的關聯案例

性格特質	職業適性參考
謹慎小心型 (外向、直覺、情感、依賴)	宜從事具文化產業、社工服務及幕僚性質之工作。 如：社會福利、心理諮詢、作家、藝人或執行秘書、專業顧問、人力資源...
開朗活潑型 (外向、實感、情感、依賴)	宜從事以人際關係為導向、機動性強的工作。 如：業務推展、公關、宗教工作者、兒童保育、導遊、演講家、記者、商人、運動員或教練等相關工作。
率直情感型 (外向、實感、理智、依賴)	宜從事靈活度高及具挑戰性的工作。 如：律師、證券經紀人、科學家、機械類及教育性質、管理人員、探險家、導遊、產品經理、講師、記者...
細膩敏銳型 (內向、直覺、理智、依賴)	宜從事審查、制定各項規則及企劃性、創造性和挑戰性的工作。 如：作家、編輯、藝術家、社會科學工作者、律師、程式師、高校教師...
深思熟慮型 (內向、直覺、情感、依賴)	宜從事以服務性質及安定性高的工作。 如：會計、教師、社會福利、心理學家、行政工作者、室內設計師、檔案管理人員、政治家...

性格特質應用

生活表現

時間管理

認知價值

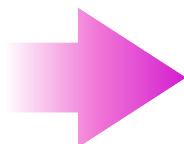
壓力管理

溝通模式

衝突管理

目標管理

學習管理



個人「職能報告」都有說明建議

性格傾向與時間管理

獨立型 (J)

時間是用來『管理』的

事先計畫才安心

喜歡按部就班、照表操課

工作第一，娛樂第二

不太願意花時間在休閒娛樂上

依賴型 (P)

時間是用來『適應』的

隨遇而安、彈性大

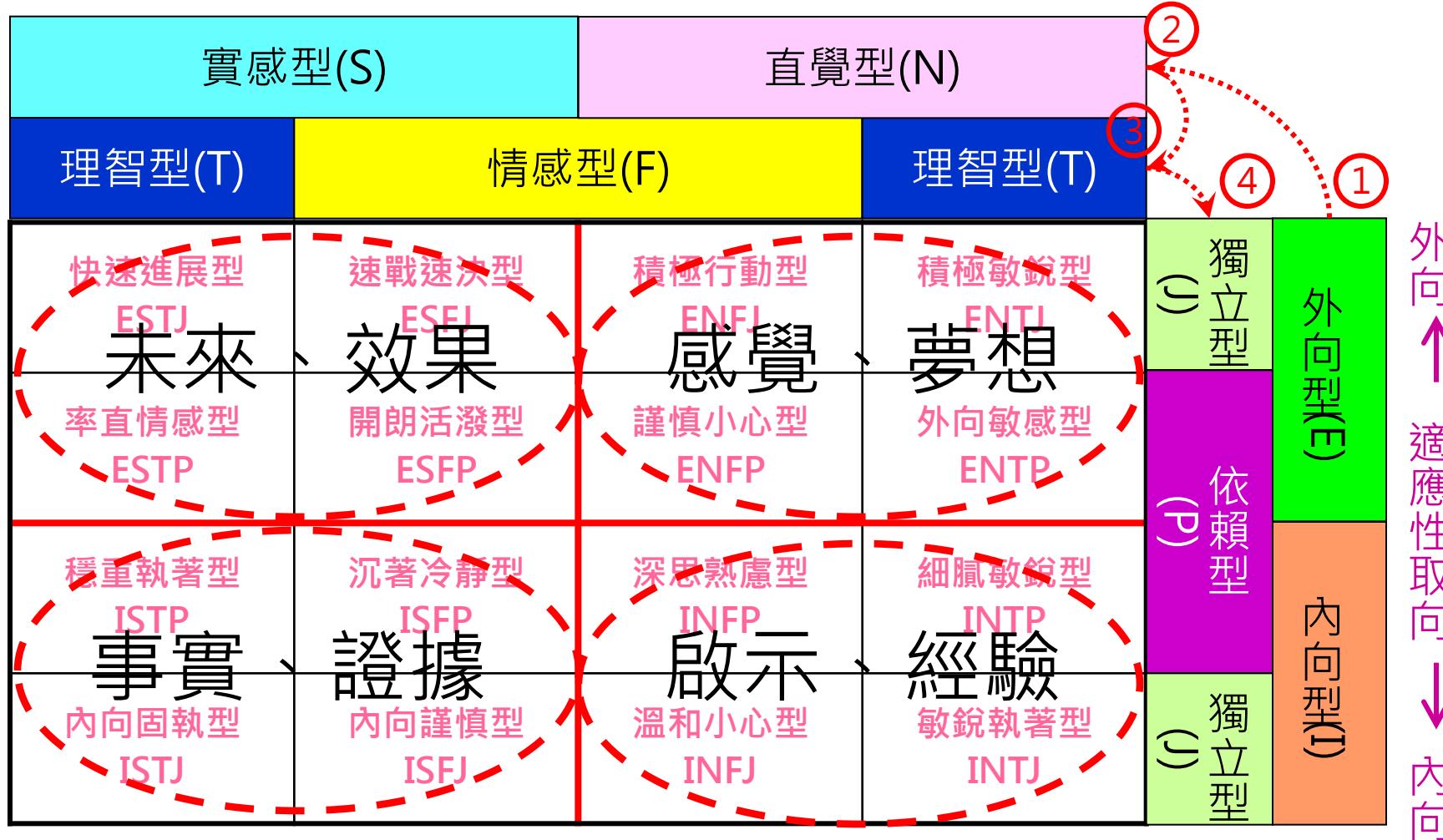
不事計畫，習慣做後一分鐘廝殺

寓娛樂於工作

不願花太多時間在艱苦的任務上

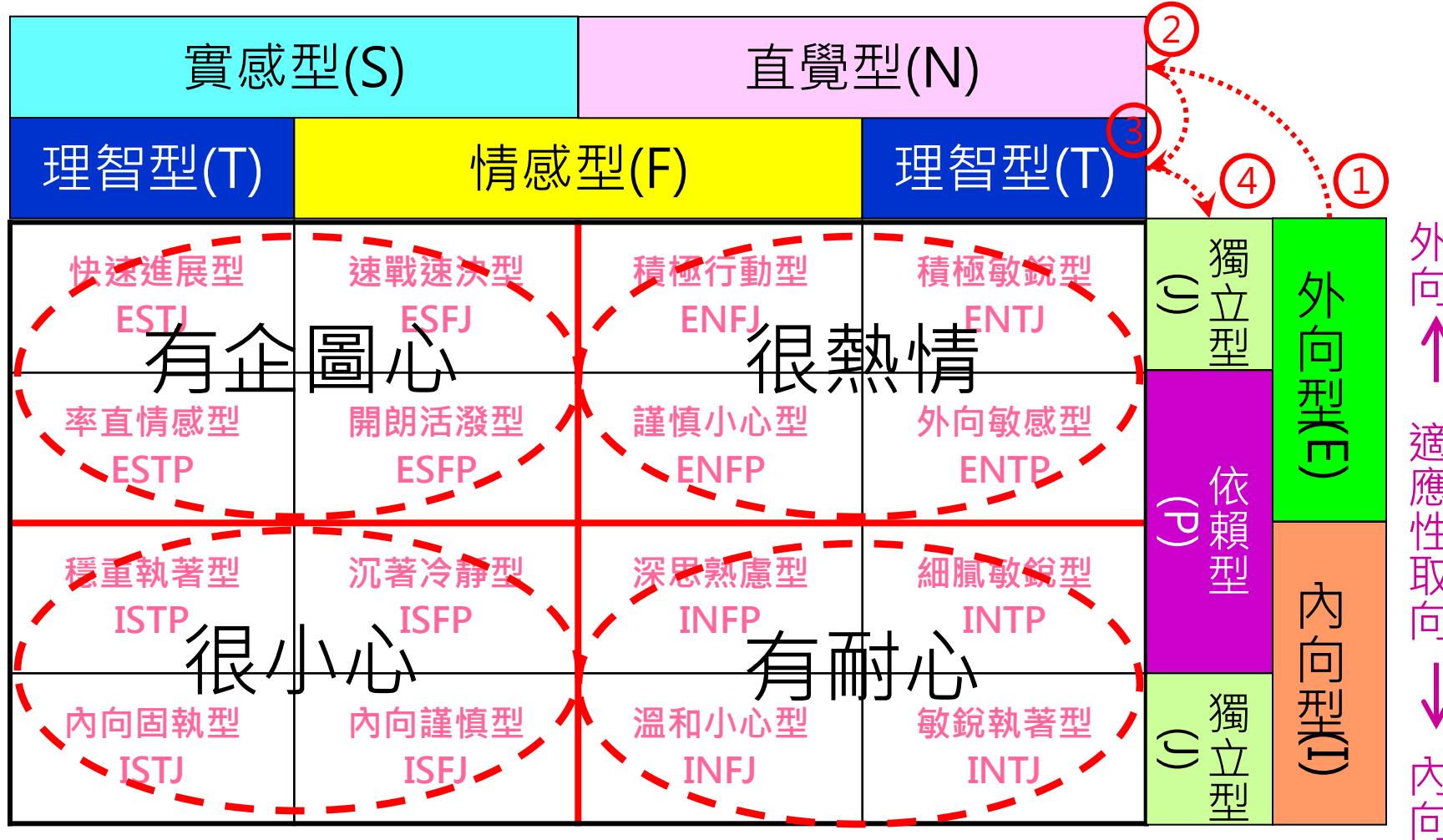
不同性格的話題內容

低敏感 ← 敏感性取向 → 高敏感



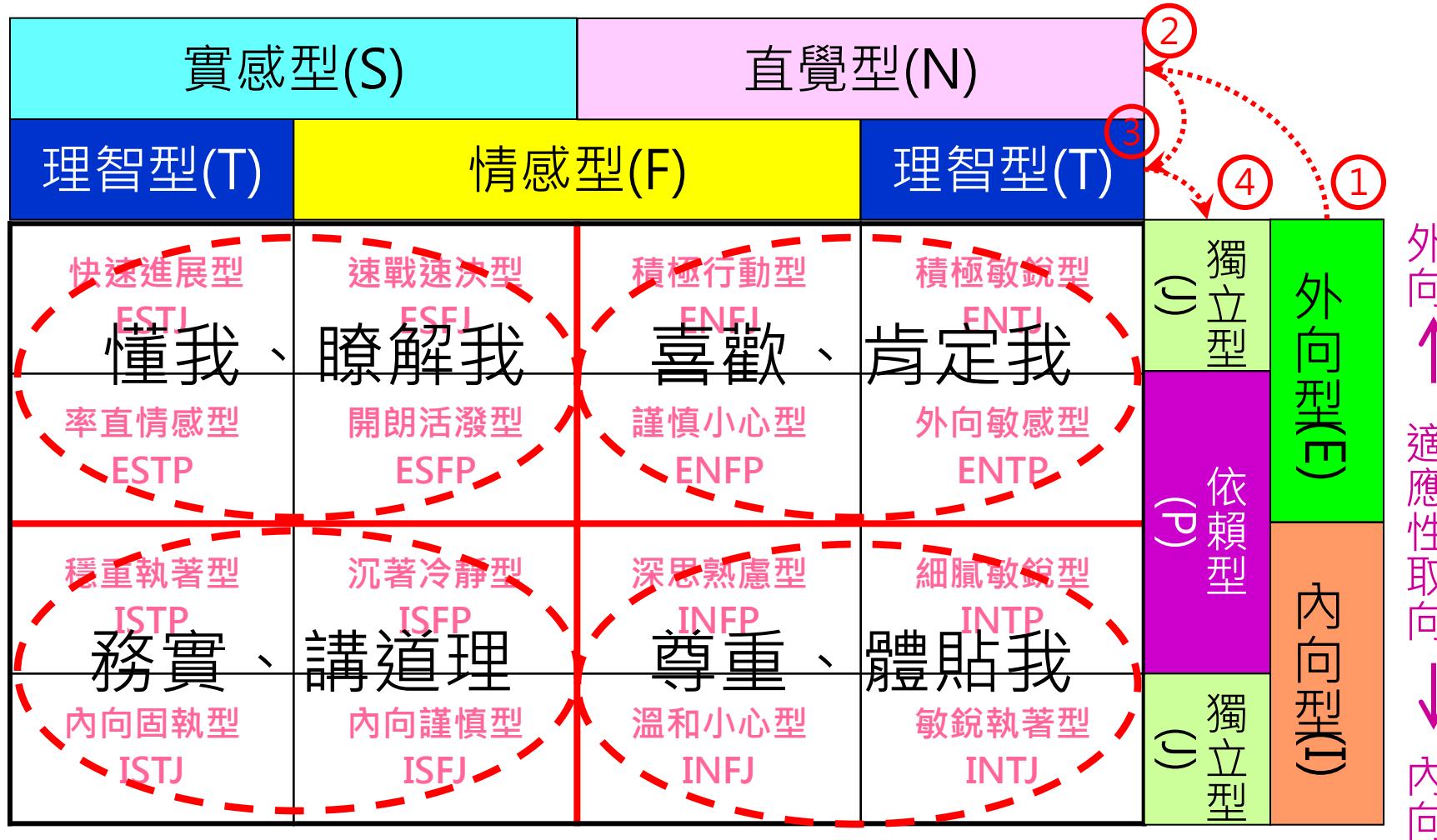
不同性格的內心規則

低敏感 ← 敏感性取向 → 高敏感



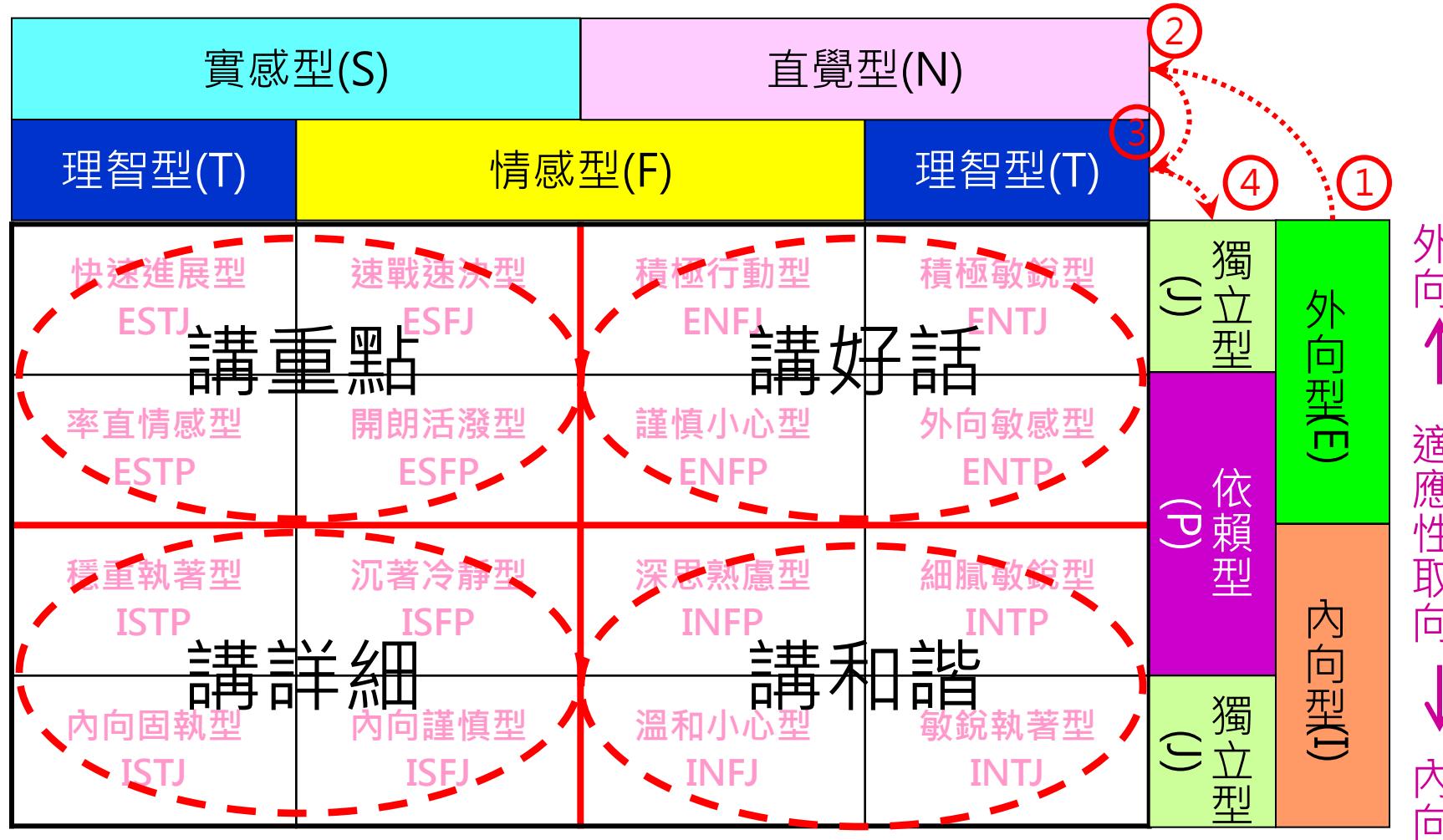
不同性格的心理重視

低敏感 ← 敏感性取向 → 高敏感



不同性格的溝通模式

低敏感 ← 敏感性取向 → 高敏感



性格特質與壓力管理

外向型 (E)

情緒念頭：當歡樂聚會結束之後，容易感到一股莫名其妙之失落感。

壓力來源：對缺乏外在聯繫空間而產生壓力。

舒壓方式：表達交談與分享機會。

內向型 (I)

情緒念頭：一想到要參加活動就感到緊張。

壓力來源：對缺乏適度的思考空間而產生壓力。

舒壓方式：獨處反省與自我調節之機會。

性格特質與壓力管理

實感型（S）

情緒念頭：當細節都還不清楚不楚就要執行，會產生質疑。

壓力來源：對展望未來規劃而產生壓力。

舒壓方式：動手做。

直覺型（N）

情緒念頭：很訝異為什麼這麼簡單的計畫怎麼還有人聽不懂。

壓力來源：對處理當前問題細節而產生壓力。

舒壓方式：根據自己的想像來發揮。

性格特質與衝突管理

理智型 (T)

經常保持冷靜、客觀，不在乎決策棘手問題

與他人意見不合，會直截了當告訴對方

自許真理愈辯愈明，以自己的客觀公正自豪

認為明辨是非要比是否受人歡迎重要

不喜歡婆婆媽媽，行事堅定直接

情感型 (F)

非常在乎別人的感受

過於滿足別人的要求

儘管知道有些人是利用你，你還是助人為樂

做事傾向自我色彩；寧願息事寧人，不求爭辯是非

容易出爾反爾；猶豫不決

性格特質與衝突管理

理智型		情感型	自己
理智型	➤要瞭解何時應停止分析和爭辯 ➤請記住即使在爭辯中失敗也沒什麼，生活一樣會繼續	➤記住並不是所有的批評都是衝著你個人來的 ➤堅持自己的立場並儘量保持客觀 ➤避免說太多的“對不起”；和別人爭論沒什麼大不了的	
情感型	➤瞭解你說的任何話都會被認為是針對個人的，即使可能根本不是你的意思 ➤說對不起時要明確說出來 在矛盾衝突中，表現你人性化的一面	➤直接衝突敢於面對衝突而不逃避 ➤不要為了和睦而太早妥協 ➤記住衝突可以成累積經驗，從中我們可以不斷學習	

對方

性格特質與衝突管理

實感型		直覺型	自己
實感型	<ul style="list-style-type: none">➤ 注意你們雙方糾纏在太多的事實和細節上➤ 當雙方對細節有異議時,請停下來先弄清處再繼續	<ul style="list-style-type: none">➤ 請尊重必要的事實和細節,因為它們對解決衝突有幫助➤ 幫助理解隱含在事實和細節背後的意義➤ 不要試圖只用大方向來說服對方	
直覺型	<ul style="list-style-type: none">➤ 讓他面對現實➤ 抓住談話的主要含意,必免過多細節而喪失整個主軸	<ul style="list-style-type: none">➤ 應該認知到你們雙方都傾向於忽略細節或者證實自己觀點而歪曲事實➤ 如果對資訊的理解有分歧,請停下來先弄清處再繼續➤ 努力保持腳踏實地,準確性並面對現實	

對方

性格特質傾向與銷售管理

當外向型的你

面對

外向型的顧客

- 保持安靜,讓顧客說話,提出問題以發現其需求
- 顧客推銷自己的想法時,不要打斷他
- 開口前再考慮一下,不需要講的不要講

內向型的顧客

- 避免主動推銷動作,顧客需有獨自看產品之空間
- 當顧客說出產品需求及看法時,避免打斷,當你直覺反應想說時,冷靜一下後再說;需要對方回饋想法時,要給對方一定的思考時間
- 保持安靜並顯示你對顧客之關心,會增加顧客對你的信賴度

性格特質傾向與銷售管理

當內向型的你

面
對

外向型的顧客

- 記住顧客也需要講話,儘量讓他說出需求
- 要敢重覆顧客所說之需求
- 要保持微笑及點頭認同,動作最好大一些

內向型的顧客

- 雖然雙方都喜歡安靜,你應該採取主動
- 不要以為雙方不用對話顧客就會買東西,你應該詢問顧客想買些什麼
- 想像一下,如果你是顧客會希望推銷員作什麼,並照此辦理

性格特質傾向與銷售管理

當實感型的你

面
對

直覺型的顧客

實感型的顧客

- 詳盡介紹產品之細項功能,並提供說明書,但顧客可能已經查閱過說明書
- 產品並非能夠完完全全滿足顧客對於每個細項功能要求,試著引導顧客釐清產品主要需求功能

- 避免詳盡介紹產品之細項功能,儘量介紹產品之用途及實用性
- 抓住顧客對產品需求的主要含意與重點,可向顧客推薦相關系列產品
- 提供顧客未來產品相關之優惠服務說明

性格特質傾向與銷售管理

當直覺型的你

面
對

直覺型的顧客

- 不要試圖只用使用產品之好處來說服顧客,顧客需要瞭解細部功能
- 隨時提醒自己, 尊重顧客在闡述對於產品之細部功能需求, 因為它們對銷售可能有幫助
- 不要加油添醋描述產品
- 泛泛而談只會使顧客決的更加困惑

實感型的顧客

- 多讓顧客瞭解產品之好處及應用層面
- 提供購買產品之相關優惠活動
- 不要被顧客引向無關之話題上,時刻牢記目前最重要的是在賣當前的產品

我的創意特質

實感型[S]

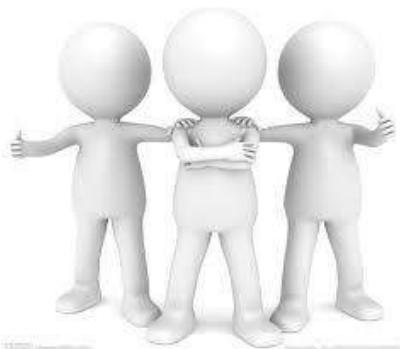
- 容易從過往經驗、實做過程中發掘出創意（「做」）
- 創意的內容比較傾向具體事物的相關性（例如改善功能）
- 垂直思考型
- 創意的延伸、發想容易陷入「點」（深度）的思維，缺乏關聯性

直覺型[N]

- 任意的發想，創意比較像是一個概念、空談（「想」）
- 創意的內容會有很多關聯性，彼此感覺發散不相關
- 水準思考型
- 創意的構思偏向「面」（廣度）的思維，較缺乏細節、作法的想法

適合開創市場的特質

外向型[E]



直覺型[N]



獨立型[T]

圖跡燈號顯示

出現在報告中代號：**A1、A2、A3、A4、A5、A6、A7**

-  (綠燈)：沒有出現上述項目
-  (黃綠燈)：出現**A4、A6**中任一單項
-  (黃燈)：出現**A2、A3、A5、A7**任一單項
-  (紅黃燈)：
狀況一～出現 **A1**單項
狀況二～**A2、A3、A5、A7**任兩項出現
-  (紅燈)：
狀況一～**A1**與**An** ($n=2,3,5,7$)任一同時出現
狀況二～**A2、A3、A5、A7**任三項或全部同時出現

彩跡燈號顯示

出現在報告中代號：**B1、B2、B3、B4、B5、B6、B7、B8、B9**

-  (綠燈)：沒有出現上述項目
-  (黃綠燈)： **B3、B5、B6、B7、B8**中任一項
-  (黃燈)：出現**B1、B2、B4、B9**任一單項
-  (紅黃燈)：**B1、B2、B4、B9**任兩項皆有出現
-  (紅燈)：**B1、B2、B4、B9**任三項或全部同時出現

客觀瞭解自己對情境狀況的反應～彩跡報告

案例： 2. 情境中遇到挫折時的情緒表現



現　　況

目前正處於混亂動搖的狀態，內心感到焦慮，需要他人的理解與接納，以重新調適。

建議方案

在這種情況下，不要做任何重大決定，而是先將心情平靜下來，善用身邊的資源，把想法及現況釐清，找到未來努力的方向及目標，並進一步訂定學習計畫，以積極開放的心態接受挑戰，一步一步的往目標方向前進。

客觀瞭解自己心理基本滿足程度～圖跡報告

案例：心理基本需求程度



現　　況	建議方案
經常為過去或往事所困擾，心理上常有負向感受而呈現焦慮。	建議： 提升自我覺察能力，抽絲剝繭的探索潛意識中的傷害，而願意去面對、接納；再藉由對自我認知的調整瞭解事情會因情境、人、事、物的改變，而產生不同的變化及結果，一步一步解除心理的障礙。在此期間若面臨重大決策時，請多參考他人的意見並撥出充裕的時間反覆思考，以釐清事情的真相，做客觀的處理。

更多線上學習資源

施作SI評量 孩子評量解說 父母評量解說 個人評量解說 家庭報告解說
學齡前評量種類 小學評量種類 立論基礎-投射式評量 立論基礎-問卷式評量

上層分類：SecDA

SI 評量線上解說

個人的評量項目

評量解說課程
彩跡報告解析
投射測驗，選顏色，偵測潛意識中個案對周遭各種情境的動態適應度與解決問題的基本準備度。

圖跡報告解析
投射測驗，選圖案，偵測潛意識中之認知與感受紀錄，反應的是心理基本需求滿足程度。

性格傾向分析評量
瞭解個性模式，採直覺式的問卷設計，作為衡量工作、學習及人際互動之指標。

>>> 請依照您施作評量的結果，對應出您的性格傾向解說，四對性格分類，十六種特質模式，讓您更清楚客觀瞭解自己的行為模式：

【性格解說】～說明這類性格模式所具有的特質與行為傾向。
【性格應用】～說明每種性格類型，依據其特質，瞭解在情緒管理、時間管理、溝通模式、衝突管理、銷售模式等社會行為之應用。

外向、實感

快速進展型

ESTJ 外向、實感、理智、獨立
性格解說
性格應用

率直情感型

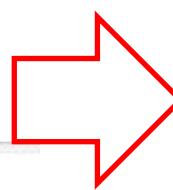
ESTP 外向、實感、理智、依賴
性格解說
性格應用

速戰速決型

ESFJ 外向、實感、情感、獨立
性格解說
性格應用

開朗活潑型

ESFP 外向、實感、情感、依賴
性格解說
性格應用



孩子評量解說
父母評量解說
個人評量解說

圖跡評量報告解析
00:00 / 23:01
SecDA 評量網址

→ 16種性格傾向線上學習：
【性格解說】～
說明這類性格模式所具有的特質與行為傾向。

【性格應用】～
說明每種性格類型，依據其特質，瞭解在情緒管理、時間管理、溝通模式、衝突管理、銷售模式等社會行為之應用。

圖跡評量報告解析
00:00 / 23:01
SecDA 評量網址

學習演練

