

領袖生命事工網

leadersbedoin.net

第三堂 不同性格的籌募 方法

每个捐献者都是独特的，但是可以从性格找到筹募沟通的Tips。

每一种性格的人，都可以是优秀的筹募者，只要掌握到自己和筹募对象的性格特点，自然能够相得益彰！

内容

掌握自己型号，可按相类性格配对捐献者。

1. 认识不同型号，可学习向各类捐献者筹募
2. 额外收获，学习有效队工沟通和分工

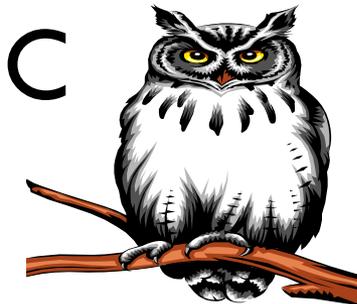
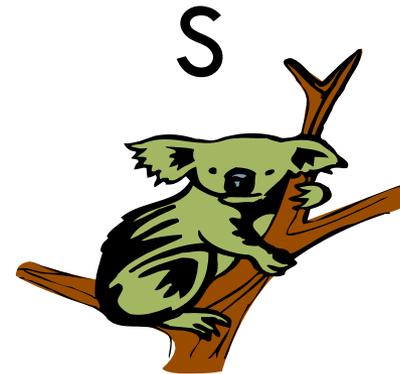
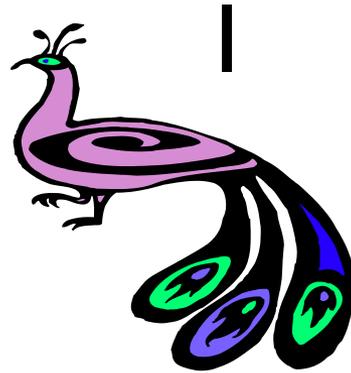
DISC 个性分析与筹募

1920年代 美国心理学家威廉 马斯顿

人类可观察到的行为：

- 丙：Dominance (D) 掌控 / 支配型
- 丁：Influence (I) 影响 / 说服型
- 乙：Steadiness (S) 稳定 / 协调型
- 甲：Compliance (C) 遵从 / 分析型

DISC 四型动物代表



D 掌控 / 支配型 - 老虎 1

特色：

主观、重结果、自尊心极高（爱面子）、发号施令和做决定、解决问题为主、不给别人说话的机会、难以控制自己情绪、性格干脆、坚持到底、自信果决、企图心强、掌控力强、以事业为重

D 掌控 / 支配型 - 老虎 2

喜欢：改变、回答直接、掌握状况、拿出成果

不喜欢：不变现状、没效率、犹豫、被别人利用/
占便宜

动力：实际的成果

面对压力时：动怒、没耐性、怪罪他人、咆哮

D 掌控 / 支配型 - 老虎 3

步调：迅速、果断

感觉安全：自己可以掌控

沟通方式：直接了当，切入主题 “告诉我重点”

聊天话题：做事的成绩、已达成的成就、已确定的方向与目标

重视：领导权、成果

I 影响 / 说服型 - 孔雀 1

特色：

有魅力、情绪高昂、口才好、易被激励或感动、表情丰富、表达沟通能力强、注重感觉和感受、乐观主义、善用外交手段、容易给人承诺、情绪化、缺乏组织能力、追求互动、以人际为主（与人连结和熟悉）

I 影响 / 说服型 - 孔雀 2

喜欢：认同、友好关系、大家相处愉快吗？希望别人讲优先级、讲信用、给予声望

不喜欢：失去社会认同、被人拒绝

动力：身边人的认同及肯定

面对压力时：推卸责任、合理化、流于情绪

I 影响 / 说服型 - 孔雀 3

步调：快速、即兴

感觉安全：做事有弹性

沟通方式：兴奋有活力，略夸大，“你听我说是这样的”
“我跟你说嘛”

聊天话题：对将来的梦想、理想

重视：别人认同，环境优劣（也包括：团队文化气氛/
关系/福利等），结果

S 稳定 / 协调型 - 无尾熊1

特色：

设身处地、坚守信念、话不多、善聆听、
踏实规律、保守有耐力、不喜变化、配合度高、
不易拒绝、团队里忠诚拥护者、追求一致和简单、
具长期专注力、不喜欢做决定，以稳定为主

S 稳定 / 协调型 - 无尾熊2

喜欢：固定不变、诚心感谢、多谢时间考虑、简单、幕后、为一个领袖或目标而奋斗

不喜欢：失去保障/安全、出风头、时间急促、无计划目标

动力：固有原则、提出保证且尽量不改变

面对压力时：犹豫不决、逃避退缩、唯命是从

S 稳定 / 协调型 - 无尾熊3

步调：缓慢 / 悠闲

感觉安全：团队成员熟悉

沟通方式：平易近人、听多说少，“都可以呀” “你们决定就好”

聊天话题：对人的感觉，以及经历事件的启示和经验

重视：安全与否，保障多寡

C 谨慎 / 分析型 - 猫头鹰1

特色：

强调细节与事实和准确性、擅逻辑分析、理性冷静、喜思考、神经敏感、天生多疑、心思细腻、要求高标准、万无一失、资料齐备、博学又好奇且具研究精神（整合性）、讲证据（数据）、不易表达热忱、以完美为主

C 谨慎 / 分析型 - 猫头鹰2

喜欢：提供完整说明及详细数据、精准有逻辑的方法、早作准备、独乐乐比众乐乐好

不喜欢：直接面对压力、犯错、被批评

动力：把事做好、正确方向、受到肯定

面对压力时：慢半拍、逃避退缩、自责、焦虑

C 谨慎 / 分析型 - 猫头鹰3

步调：沉稳 / 有系统

感觉安全：事前准备工作周详

沟通方式：简洁明确、不爱啰嗦，“为什么要这样做？”

聊天话题：与事实有关的、证据、数字及画面数据

重视：系统结构、风险评估

DISC的展现 - 非语言

眼神

脸部表情

讲话语调、口气

肢体动作

DISC - 眼神表现

D - 经常直视、盯着对方看，锐利、炯炯有神

I - 亮丽、迷人、好像眼睛会说话

S - 眼神较柔和、谦虚、有时会低下眼睛看地板
较不喜欢直视对方

C - 有时优雅、柔和、有时怀疑、思索有所保留
的眼神

DISC - 脸部表情

D - 严肃、自信、有时给人有点凶的感觉

I - 经常笑、大笑、但也爱哭（女生）、脸部表情丰富

S - 害羞、客气、体贴、随和

C - 沉稳、严肃、不苟言笑

DISC - 讲话语调、口气

D - 气势逼人、铿锵有力

I - 高八度、很兴奋的语调

S - 声音较细、轻柔、平和、循循善诱的语调

C - 平稳、低沉的语调

DISC - 肢体动作

D - 喜欢握住拳头，喜用一阳指指挥别人或骂人，喜欢双手抱在胸前，喜欢走在一群人的最前面

I - 夸张的肢体动作（比手画脚），喜欢接触拥抱对方

S - 有时手脚不知所措，常点头，喜欢走在一群人的最后面

C - 常托腮或额头，若有所思的样子

DISC

以**人**为主 - I, S

以**事**为主 - D, C

重视**目标** - D, I

重视**过程** - S, C

步调快、主动、重视目标

掌控型(支配者)

影响型(社交者)

以事为主

D

I

以人为主

C

S

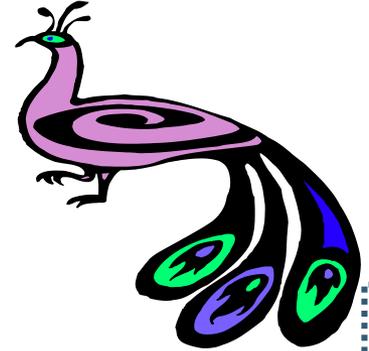
谨慎型(思考者)

稳定型(支持者)

步调慢、被动、重视过程

视觉型

听觉型



DISC 团队合作应用

生活例子

(假如你是D/I/S/C)

DISC行为展现 例1：做新项目

D 速度 ~ “现在就尽快照我的安排去做吧!!!”

I 活力 ~ “能跟你一起做这项目我好开心，真的好兴奋好期待喔!!”

S 友善 ~ “不要急,我们先问问看老板怎么说?”

C 精准 ~ “我已经上网搜集资料,也写好流程,我们一起来分配工作”

DISC的行为展现 例2：上班的升降机

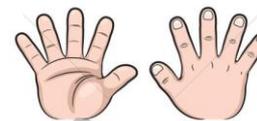
D型：不等人，一直按close键



I型：会把手伸进去，大声喊等一下!!



S型：排队，嗯。搭下一班好了



C型：数人头， $11人 \times 50kg = ?$ 超重没?!



无分好坏。完美协作

与不同类型的沟通策略 - 宜&忌

分享：你希望别人 / 队友
如何与你作更有效的沟通？



与不同类型的捐献者 - 沟通策略 - D型

宜	忌
<ul style="list-style-type: none">• 精简、直接、到题• 问“what?” 不是问“how?”• 专注实务上，强调结果 / 效益• 提出合理和逻辑的优势 / 好处• 同意提出的事实或想法，而非同意说的人• 讨论时，关注如何影响成果	<ul style="list-style-type: none">• 啰嗦、反驳• 不断重复内容 / 说话话和主意太多• 问题导向（而非集中解决方法或成果）• 太需要社交交际• 太含糊广泛• 被隐瞒、被利用

与不同类型的的捐献者 - 沟通策略 - I 型

宜	忌
<ul style="list-style-type: none">• 合适的环境 (和谐气氛)• 给予回应 (尽快)• 让她 / 他们发表意见• 愿意聆听和相信他们• 分享个人经历 / 故事• 喜欢有意义的话题• 多鼓励、直接、坦白• 以文字详细说明，不用对作详细解说	<ul style="list-style-type: none">• 沉默 (不清楚对方想什么)• 删减社交联谊时间• 不停表达、太琐碎太长篇大论• 拐弯抹角、心口不一• 冲突、过激的气氛• 忽略他们的想法 (泼冷水、质疑他们)• 告诉他们做什么

与不同类型的的捐献者 - 沟通策略 - S型

宜	忌
<ul style="list-style-type: none">• 合适的环境 (和谐和信任)• 真诚对待、直接、简单• 问 “how ? ” 问题• 有商量、能引导他们• 清楚订定项目 / 计划的目标、流程、角色等• 给予适应 / 调整的时间• 确保提供个人跟进• 减少可能发生的风险	<ul style="list-style-type: none">• 对他们压逼，过度强势• 对他们要求太多、太复杂• 质疑，太争议性

与不同类型的的捐献者沟通策略 - C型

宜	忌
<ul style="list-style-type: none">• 事前准备充足、运用准确资料• 列出正反意见、举例子• 具体说明标准、规范、系统、方向、目标、动机等• 用精确的说明，有计划• 态度认真专注、详细• 确保安稳，没有突发	<ul style="list-style-type: none">• 不作详细解释• 提问模糊不清或太随便• 天马行空、敷衍• 不准确• 漫不经心、随意尝试



If you talk to a man in a language
he understands, that goes to his head.

If you talk to him in his language,
that goes to his heart.

Nelson Mandela

“如果用一个人听得懂的语言和他交谈，触动的是他的思维，如果用一个人**他的语言**和他交谈，触动的则是他的心灵。”

~ 曼特拉

思考和应用

DISC

若你是筹募人，要接触与你同类型的捐献人，你会怎样预备见面？

1. 地点？
2. 沟通方式和注意？
3. 捐献内容预备？
4. 跟进方式？

参考答案



The diagram illustrates the DISC personality model. It consists of four columns, each representing a personality type: D (Dominance), I (Influence), S (Steadiness), and C (Compliance). Each column features a stylized illustration of a person in a suit, a large letter, and a list of associated traits.

D	I	S	C
D Dominance - Results - Direct - Competitive	I Influence - Enthusiasm - Friendly - Optimistic	S Steadiness - Sincerity - Patient - Modest	C Compliance - Accurate - Cautious - Contemplative

D掌控 / 支配型捐献人

外向，以人为本，快速节奏的人格

直接，自信，擅于团结人，挑战现状，冒险并推动团队实现目标，他们重视“大局”，并希望了解项目的“内容”与“如何”或“为什么”。

筹募人应留意：

- 他们是否已直言想法及贡献意见？行动要快？
- 是否在其办公室中自豪地展示了学术或其他成就？
- 他们或很忙碌，您是否“争取”到合适的约会日期？

最好的安排：

- 在方便捐赠人的地方见面。
- 预备实现目标和解决问题的计划内容。
- 邀请他们参与推动活动。
- 公开感谢他们。

I 影响 / 说服型筹款人

热情，信任和乐观，喜欢参与推动

他们可能不够专注地倾听，但最大的优势在于促进，说服，优先行动和激励团队。

筹募人应留意：

- 他们喜欢谈论近况、趣事等？
- 他们是否迅速表达，他们可以参与，带下他们的网络？
- 他们是否微笑并对他人感兴趣？

最好的安排：

- 在温暖而温馨的环境中见面。例如前线。
- 通过笑和交换故事建立融洽关系。
- 简明扼要。他们的注意力很短。
- 邀请他们参加活动和活动。

S稳定 / 协调型捐献人

保留，任务导向，慢速人格

稳定，耐心，稳定，追求和谐与合作。避免对抗，重视项目细节，并在做出决策时依赖逻辑。

筹募人应留意：

- 他们是否稳定地住在同一个区域？
- 他们会分享他们的意见吗？或者他们需要一个邀请？
- 他们是否欣赏正式角色和权威职位的结构？

最好的安排：

- 表达对他们的真诚兴趣。
- 提前提供项目详细信息以回答“如何”问题。
- 耐心地邀请响应和对话。

C 谨慎 / 分析型捐献人

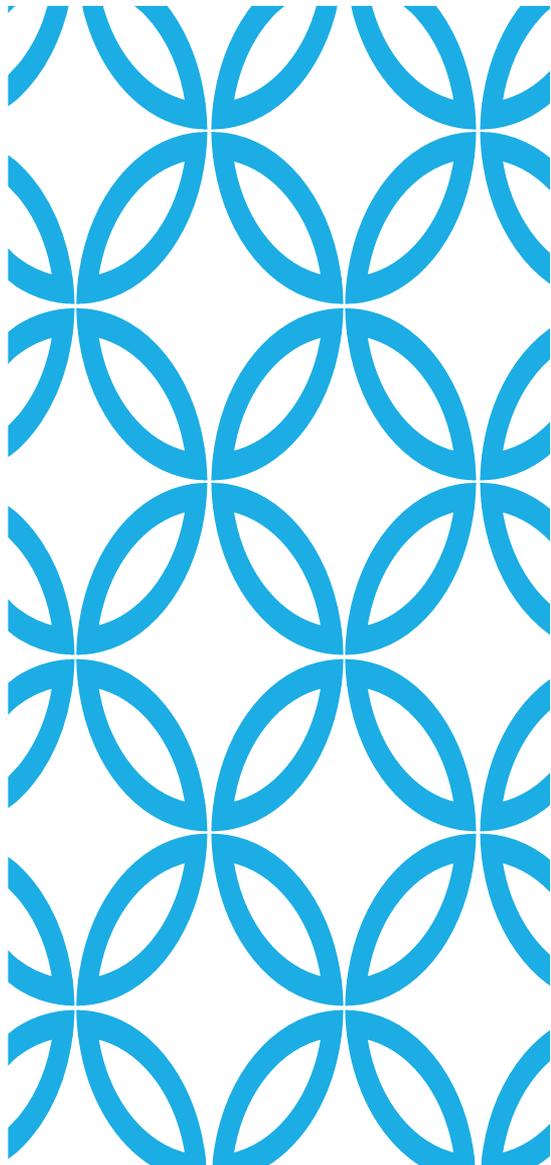
尽责、持怀疑态度和保留。为了做出明智的决定，有时被认为过于分析，需要更多的时间和信息来接受新的想法。

筹募人应留意：

- 他们较为保留，话语或较少不易理解他们的感受吗？
- 他们是否常常在深思？才愿意挑战现状和改变？
- 他们是数据驱动的吗？需要非常清晰想通后才行动吗？

最好的安排：

- 给予具体事实和明确的计划（例如建筑师效果图和蓝图）。
- 展示有组织，经过深思熟虑和精心策划的变更。
- 给予足够的分析和考虑的时间(来回补充资料)。



最后建议 — 擅用优势。 改良缺点

每个型号都有自身筹募的优势和能力。

有时，内向的观人于微，可能更胜外向！

D掌控 / 支配型筹款人

决定性，A型性格（Type A Behavior Pattern，或称A型行为类型），有很高的自信心。它们受结果驱动，希望控制局面。

筹款优势：

很擅长投射一个伟大的愿景，以令人信服的方式展示其成效。当您与潜在的捐赠者会面时，您专注于使命，愿景和原因，但经常**忽略细节**。

需要改进：

慢下来，不要急于要达成目标。纵然困难，仍谨记，不是每个人都像你！

I 影响 / 说服型筹款人

喜欢群体，不怕成为中心。他们充满热情、健谈，会冲动和情绪化。

筹款优势：

- 你会让你的筹款表达变得有趣，感动。会讲述很多故事。你希望人们喜欢你和你做的事工。

需要改进：

- 想被认同、建立关系，或会夸大你的筹募内容，甚或跳过较闷的关键事实和细节，以鼓舞人心。请记住，不是每个人都像你，你需要平衡你的表达与事实数据。

S型筹款人

稳定，可靠、忠诚和可靠。重视团结和团队合作、融洽相处。知道如何坚持和监察一个项目，非常值得信赖。

筹款优势：

- 在筹款对话中，会耐心等待，让人们按照自己的节奏消化信息，不会给人太大压力。

需要改进：

- 因为希望人们感到舒适，所以可能会过于和善。需要更直接，用上力，不要害怕提出筹募要求。

C 谨慎 / 分析型筹款人

谨慎、精确、注重细节。大量研究、进行分析和决定。您对细节非常了解并且知道如何解决问题。

筹款优势：

您经常使用事实和数据。您希望人们确切地知道他们的捐款是如何被使用的，并且有耐心地回应问题。

需要改进：

倾向控制对话，变得不灵活。要学习激励人，而不仅仅是告知数据分析，不是每个人都关心细节。除了统计数据外，也尝试讲故事。

全民皆兵

众筹，

是不同的人走在一起，
为了共同达到某个目标。

当不同性格的人，均参与筹募，就能够各自发挥优势，接触到更多不同类型的捐献者，就能丰富机构的资源了！



参考



領袖生命事工網
leadersbedoing.net

1. Nouwen, Henri J. M. *A Spirituality of Fund Raising*, Upper Room Books, 2011.
2. Rodin, R. Scott. and Hoag, Gary G. 撒种者，为天国事业筹募经费的事工重新定义，2013, ECFA Press. 封底
3. 针对四个“ I ”更深入的解释，请阅读由Wesley K. Willmer所编着的《慷慨的革命》(Revolution in Generosity)
4. Barnett, Betty. *Friend raising: building a missionary support team that lasts*. YWAM Pub, 2003.
5. Greer, Peter. & Weekley, David. *Giver and the gift - principles of kingdom fundraising*. Baker Publishing Group, 2015.
6. LaFond, Charles D. *Fearless Church Fundraising: The Practical and Spiritual Approach to Stewardship*. Morehouse Publishing, 2012.
7. P.Dillon, William. *People Raising A Practical Guide to Raising Funds*. Moody Publishers, 2012.



1. 蔡纬昱：《DISC识人沟通学—跟谁都能合得来的人际经营术》。台北，墨刻出版，2018。
2. 个性风格系统，发觉人格风范—增强人际沟通，优质人生私人有限公司，2010。
3. 肯恩·沃歌斯、隆恩·普朗德着，林淑真译：《知己知彼的秘诀：DISC人格特质解析》。香港：天恩，2014。
4. <https://discinsights.com/disc-theory>
5. <https://www.discprofile.com/what-is-disc/overview/>
6. <https://peoplekeys.com/about-disc/what-is-disc/>
7. <https://www.slideshare.net/corplearning/what-is-disc>
8. EVERYTHING DiSC® APPLICATION LIBRARY RESEARCH REPORT, © 2007-2009 by Inscape Publishing.