

Ergebnisinformationen

Geschlecht: männlich

Alter: 61

Ihr DISG-auswertungsbericht

Auswertungsbericht speichern

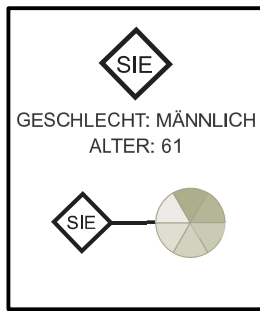
Speichern Sie Ihr Ergebnis, um es aufzubewahren, per E-Mail zu versenden oder auszudrucken.

Einleitung

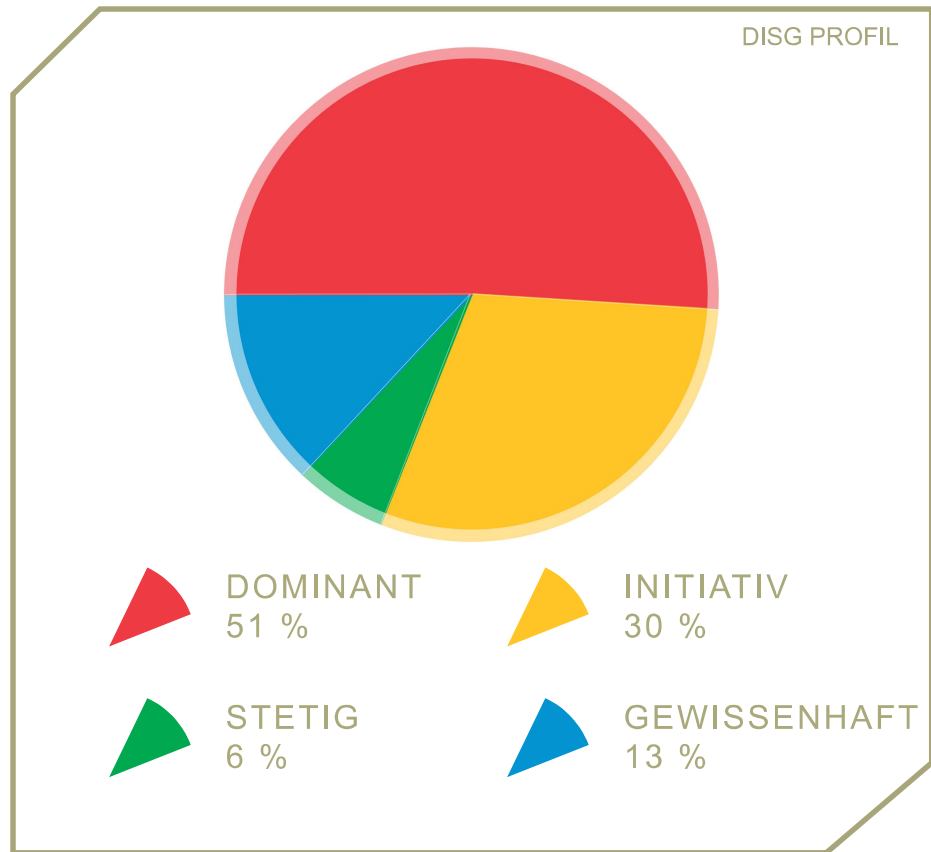
Ihre spezifische Punkteverteilung bei dem DISG-Persönlichkeitstest skizziert ein Bild Ihrer einzigartigen Persönlichkeit. Sie können sich das als Ihre DISG-Persönlichkeits-„DNA“ vorstellen. In dem Tortendiagramm unten sehen Sie die Verteilung Ihrer Punkte.

Der höchste Prozentsatz ist wahrscheinlich Ihr dominanter Persönlichkeitsfaktor, der zweithöchste ist Ihr nächster dominanter Persönlichkeitsfaktor und so weiter. Als solche sind die DISG-Faktoren für Sie wie folgt aufgelistet: Dominant, Initiativ, Gewissenhaft, Stetig.

Fig. 1
DISG PROFIL



DISG PROFIL



DISG-Persönlichkeitsmodell

Um Ihnen dabei zu helfen, das DISG-Persönlichkeitsmodell zu verstehen, finden Sie hier die Beschreibungen der gemessenen vier Faktoren.

Dominant	Beschreibt, wie Sie mit Problemen umgehen, sich durchsetzen und Situationen kontrollieren.
Initiativ	Beschreibt, wie Sie mit Menschen umgehen, wie Sie mit ihnen kommunizieren und sich ihnen gegenüber verhalten.
Stetig	Beschreibt Ihr Temperament – Geduld, Durchhaltevermögen und Bedächtigkeit.
Gewissenhaft	Beschreibt, wie Sie Ihre Aktivitäten, Abläufe und Verpflichtungen angehen und organisieren.

Ihr DISG-Persönlichkeitstyp

Ihre einzigartige Punktsequenz charakterisiert Sie auf eine bestimmte Art. Der positive Einfluss, den Sie wahrscheinlich auf Menschen haben, ist:

Sie haben eine starke innere Neigung dazu, Menschen und Umstände zu beeinflussen. Sie leben von Wettbewerbssituationen und anspruchsvollen Aufgaben. Die Belastungen und der Stress des Arbeitsalltags und des Lebens verringern Ihre Effektivität und Begeisterung kaum.

DISG-Muster oder -Profile

Wie Sie sich vorstellen können, gibt es buchstäblich Tausende unterschiedliche Kombinationen von Scores. Um das DISG-Persönlichkeitsmodell besser interpretieren, kommunizieren und verstehen zu können, haben Experten auf diesem Gebiet – durch statistische Analyse der Score-Kombinationen – fünfzehn DISG-„Muster“ oder „-Profile“ definiert.

Die „Profile“ wurden mit Namen versehen. Das Ziel dieser Namen ist es, einen einzigen beschreibenden Begriff zu geben, der die Essenz dieses Profils einfängt. Namen die häufig verwendet werden, sind: Der Leistungsmensch, Der Coach, Der Ratgeber, Der Entwickler, Der Enthusiast, Der Kalkulierer, Der Individualist, Der Inspirierer, Der Forscher, Der objektive Denker, Der Perfektionist, Der Überzeuger, Der Praktiker, Der Ergebnisorientierte und Der Spezialist.

Zum tieferen Verständnis der DISG-Theorie werden noch weitere Beschreibungen für Personen gegeben, die in jeder der vier DISG-Dimensionen vergleichsweise hoch und vergleichsweise niedrig abschneiden.

Dominant

Vergleichsweise hoch

Hier sind einige Charakterzüge und Verhaltensweisen, die Menschen beschreiben, die vergleichsweise hohe Werte in der Dimension „Dominant“ aufweisen:

- Haben Spaß am Wettbewerb und an der Herausforderung.
- Sind zielorientiert und wollen für ihre Leistungen anerkannt werden.
- Setzen sich hochgesteckte Ziele, wollen Autorität und sind in der Regel einfallsreich und anpassungsfähig.

- Sind in der Regel autark und individualistisch.
- Können das Interesse an Projekten verlieren, wenn die Herausforderung vorüber ist, und sie neigen dazu, ungeduldig und unzufrieden mit kleinen Details zu sein.

Sie sind in der Regel direkt und positiv gegenüber den Menschen genießen es, im Mittelpunkt zu stehen. Dabei halten sie es oft für selbstverständlich, dass die Menschen sie zu schätzen wissen.

Sie könnten dazu neigen, anderen gegenüber kritisch zu sein. Folglich könnten andere Menschen dazu neigen, sie als dominierend und überwältigend zu betrachten.

Vergleichsweise niedrig

Hier sind einige Charakterzüge und Verhaltensweisen, die Menschen beschreiben, die vergleichsweise niedrige Werte in der Dimension „Dominant“ aufweisen:

- Neigen dazu, Frieden und Harmonie zu wollen.
- Ziehen es vor, dass andere die Initiative ergreifen und Probleme lösen.
- Sind ruhig und indirekt in ihrer Art, an die meisten Situationen heranzugehen.
- Sind in der Regel vorsichtig und kalkulieren Risiken sorgfältig, bevor sie handeln.

Sie sind im Allgemeinen wegen ihrer milden und sanften Natur sehr beliebt. Andere Menschen werden sie als geduldig, ruhig, nachdenklich und als einen guten Zuhörer empfinden.

Initiativ

Vergleichsweise hoch

Hier sind einige Charakterzüge und Verhaltensweisen, die Menschen beschreiben, die vergleichsweise hohe Werte in der Dimension „Initiativ“ erreichen:

- Sind sehr daran interessiert, Menschen zu treffen und mit ihnen zusammen zu sein.
 - Sind im Allgemeinen optimistisch, aufgeschlossen und sozial kompetent.
 - Sind schnell im Aufbau von Beziehungen.
-

Manchmal kann ihre Sorge um die Menschen und ihre Gefühle sie zögern lassen, eine für den anderen günstige Situation oder Beziehung zu stören.

Vergleichsweise niedrig

Hier sind einige Charakterzüge und Verhaltensweisen, die Menschen beschreiben, die vergleichsweise niedrige Werte in der Dimension „Initiativ“ aufweisen:

- Sind in der Regel sozial passiv.
- Haben häufig eine Affinität zu Dingen, Maschinen und Anlagen.
- Sind in der Regel zufrieden damit, allein zu arbeiten.
- Tendieren häufig dazu, analytisch zu sein, und sobald sie die Fakten geklärt haben, kommunizieren sie diese auf direktem Wege.
- Neigen dazu, wenig für bare Münze zu nehmen.

Sie haben zwar vielleicht gute soziale Fähigkeiten erlernt und entwickelt, bringen diese aber nur dann ins Spiel, wenn die Logik solche Taktiken vorschreibt.

Stetig

Vergleichsweise hoch

Hier sind einige Charakterzüge und Verhaltensweisen, die Menschen beschreiben, die vergleichsweise hohe Werte in der Dimension „Stetig“:

- Sind in der Regel geduldig, ruhig und kontrolliert.
- Zeigen eine hohe Bereitschaft, anderen zu helfen, besonders denen, die sie als Freunde betrachten.

Sie sind in der Regel in der Lage, die anstehende Aufgabe zu bewältigen und Routinearbeiten mit Geduld und Sorgfalt durchzuführen.

Vergleichsweise niedrig

Hier sind einige Charakterzüge und Verhaltensweisen, die Menschen beschreiben, die vergleichsweise niedrige Werte in der Dimension „Stetig“ aufweisen:

- Neigen dazu, Veränderung und Abwechslung in ihrer Arbeit und im Privatleben zu begrüßen.
- Sind von Natur aus expansiv und neigen dazu, Routinearbeiten und repetitive Tätigkeiten nicht zu mögen.

Sie genießen es, sich geistig und körperlich zu verbessern.

Gewissenhaft

Vergleichsweise hoch

Hier sind einige Charakterzüge und Verhaltensweisen, die Menschen beschreiben, die vergleichsweise hohe Werte in der Dimension „Gewissenhaft“ aufweisen:

- Sind in der Regel friedlich und anpassungsfähig.
- Neigen dazu, nicht aggressiv zu sein.
- Sind eher vorsichtig als impulsiv.
- Vermeiden Risiken.
- Handeln taktvoll, diplomatisch und streben nach einem stabilen, geordneten Leben.
- Sind sowohl im Privat- als auch im Geschäftsleben einfach zu handhaben.

Sie bevorzugen Methoden, die sich in der Vergangenheit bewährt haben. Sie haben eine hohe Akzeptanz von Regeln und Vorschriften.

Vergleichsweise niedrig

Hier sind einige Charakterzüge und Verhaltensweisen, die Menschen beschreiben, die vergleichsweise niedrige Werte in der Dimension „Gewissenhaft“ aufweisen:

- Sind unabhängig und ungehemmt.
- Mögen keine Regeln und Einschränkungen.
- Lassen sich lieber an den Ergebnissen messen und sind immer bereit, das Unversuchte auszuprobieren.

Frei in Gedanken, Wort und Tat, sehnen sie sich nach Freiheit und unternehmen große Anstrengungen, um sie zu erreichen.

Sie sind der Meinung, dass sich wiederholende Detail- und Routinearbeiten am

besten „delegiert“ oder vermieden werden sollten.