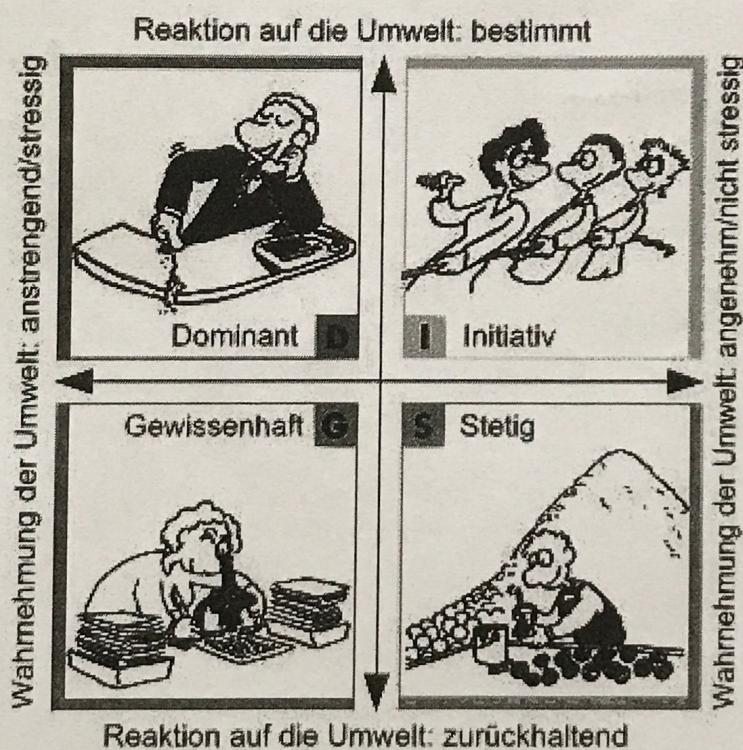


Einführung in das DISG-Modell

Das Verhalten eines Menschen ist gemeinhin immer situativ, also abhängig vom Umfeld, bzw. der Situation. Somit steckt DISG einen Menschen zwar in eine Schublade, behält sich aber systembedingt vor, dass der Mensch am nächsten Tag vielleicht in eine ganz andere Schublade gehört.

Vor allem bedeutet es auch, dass jeder Mensch alle Verhaltenstendenzen in sich trägt, sie jedoch unterschiedlich zum Einsatz bringt. Nach dem Modell ist das Verhalten ein Ergebnis aus der Wahrnehmung des Umfeldes (anstrengend/stressig) und der persönlichen Reaktion (bestimmt/zurückhaltend) darauf. Es ergeben sich, wie in der Grafik dargestellt, vier verschiedene Grundverhaltenstendenzen (D-I-S-G). Hier ein kurzer Überblick



Projektmanagement

Präzise

Verhaltensweisen	Dominant	Initiativ	Stetig	Gewissenhaft
Buchstabe	D	I	S	G
Primärfunktion	Direktiv	Interaktiv	Unterstützend	Korrigierend
Angst	Bezwungen zu werden	Benachteiligt zu werden	Alleine zu sein	Kritisiert zu werden
Wunsch	Unabhängigkeit	Akzeptiert zu werden	Sicherheit	Dinge richtig zu machen
Beeinflussung anderer durch	Direktheit	Optimismus	Kooperation	Präzision
Lässt sich von anderen überzeugen, die	Effizient und ergebnisorientiert sind <i>(wirksam)</i>	Ausdrucksstark sind und Anerkennung schenken	Aufmerksam sind und Beziehungen aufbauen	Berechnungen liefern und Systeme entwickeln
Legt Wert auf	Macht und Wettbewerb	Anerkennung und Kontakte zu anderen	Freundschaft und Stabilität	Wertschätzung der Arbeit und Wissen
Frage	Welches Ergebnis können wir erzielen?	Wer ist meiner Meinung?	Wie lässt sich der Plan umsetzen?	Warum ist das die Lösung?
Verbesserung der Effektivität	Mehr Einfühlungsvermögen	Mehr Konsequenz	Nein sagen lernen	Entscheidungen treffen
Führt mit	Entschlossenheit: „Sofort handeln“	Inspiration: „Wir schaffen es“	Beispiel geben: „So funktioniert es“	Problemlösung: „Schritt für Schritt“

Grobe Einschätzung der eigenen Persönlichkeit – Selbstbild

Lernen Sie Ihren persönlichen Verhaltensstil kennen. Anhand des folgenden Eigenschaftskatalogs bekommen Sie eine erste Tendenz. Es handelt sich hier nicht um das vollständige DISG-Profil, sondern nur um einen ersten Einblick.

- Stellen Sie sich ein bestimmtes Umfeld vor, z.B. Ihre Situation als Projektmitglied/PL
- Legen Sie nun 10-mal eine Reihenfolge von 1-4 innerhalb einer Wortgruppe mit jeweils 4 Begriffen fest.
- Beim Ausfüllen der beiden Spalten sollten Sie sich in jeder Wortgruppe für das Wort entscheiden, welches Ihnen „am ehesten“ entspricht (4 Pkte), dann für das, welches Ihnen „am wenigsten“ (1 Pkt.), als letztes dann für die beiden dazwischen liegenden Wörter (3 Pkte für „am zweitbesten“ und 2 Pkte für „am zweitwenigsten“).

Begriffe	Punkte
Optimistisch	2 I
Selbstsicher	1 D
Genau	4 G
Harmonisch	3 S
<hr/>	
Nachdenkend	1 G
Kontaktfreudig	4 I
Zuhörend	3 S
Wagemutig	2 D
<hr/>	
Geduldig	2 S
Spontan	4 I
Entscheidungsfreudig	1 D
Kontrolliert	3 G
<hr/>	
Bestimmend	2 D
Sorgfältig	4 G
Teamfähig	3 S
Begeistert	1 I
<hr/>	
Vertrauensvoll	2 S
Analytisch	4 G
Beliebt	3 I
Kraftvoll	1 D

(D)

$$1+2+1+2+1$$

$$3+2+3+1+4$$

$$\underline{20}$$

(I)

$$2+4+4+1+3$$

$$1+4+2+4+2$$

$$\underline{27}$$

Begriffe	Punkte
Ergebnisorientiert	3 D
Beständig	kontinuierlich
Enthusiastisch	1 I
Selbstdiszipliniert	4 G
<hr/>	
Positiv	4 I
Risikofreudig	2 D
Zurückhaltend	1 G
Unterstützend	3 S
<hr/>	
Kritisch	1 G
Impulsiv	2 I
Zuverlässig	4 S
Zielorientiert	3 D
<hr/>	
Gesellig	4 I
Unauffällig	2 S
Furchtlos	1 D
Strukturiert	3 G
<hr/>	
Hartnäckig	4 D
Überzeugend	2 I
Planend	3 G
Vermittelnd	1 S

(S)

$$3+3+2+3+2$$

$$2+3+4+2+1$$

$$\underline{25}$$

(G)

$$4+1+3+4+4$$

$$4+1+1+3+3$$

$$\underline{28}$$

Auswertung

In der rechts stehenden Tabelle finden Sie für die Felder die dazu passenden Buchstaben. Wenn Sie oben in der ersten Wortgruppe bei „Selbstsicher“ die „3“ und bei „harmonisch“ die „1“ vergeben haben, so heißt das 3 Punkte für „D“ und 1 Punkt für „S“.

Zählen Sie jetzt die Punkte für alle vier Buchstaben zusammen und tragen Sie diese Summen in die Ergebnisfelder ein:

D	I	S	G
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>



= Summe 100

Der Buchstabe mit der höchsten Punktzahl repräsentiert Ihr am meisten ausgeprägtes Verhalten am gewählten Kontext. Sie werden feststellen, dass eine Mischung der vier Grundtendenzen entsteht. Hier haben Sie nun eine erste Tendenz für Ihr Verhalten

Punkte		Punkte
I		D
D		S
G		I
S		G
G		I
I		D
S		G
D		S
S		G
I		I
D		S
G		D
D		I
G		S
S		D
I		G
S		D
G		I
I		G
D		S

Grobe Einschätzung fremden Verhaltens

Bestimmen Sie die DISG Verhaltenstendenzen Ihres Gesprächspartners. Bitte denken Sie daran, dass das Verhalten immer abhängig ist von dem konkreten Umfeld und stecken Sie Ihr Gegenüber nicht zu tief in eine Schublade ;-)

Machen Sie in jeder Spalte Kreuze bei dem festgestellten Verhalten. Wenn Sie die Anzahl der Kreuze pro Spalte addieren, erhalten Sie eine erste Einschätzung der Verhaltenstendenz Ihres Gesprächspartners.

1. Wenn diese Person spricht, wirkt sie....			
<input type="checkbox"/> direkt	<input type="checkbox"/> offen	<input type="checkbox"/> zurückhaltend	<input type="checkbox"/> korrekt
2. Wenn diese Person zuhört, dann....			
<input type="checkbox"/> neigt sie dazu, schnell zu unterbrechen	<input type="checkbox"/> ist sie aktiv und teilnehmend	<input type="checkbox"/> ist sie geduldig zuhörend	<input type="checkbox"/> hört sie aufmerksam zu; hinterfragt Gesagtes
3. Wenn diese Person Fragen stellt, geht es....			
<input type="checkbox"/> um das Was?	<input type="checkbox"/> um das Wer?	<input type="checkbox"/> um das Wie?	<input type="checkbox"/> um das Warum?
4. Bei längeren Gesprächen diskutiert diese Person....			
<input type="checkbox"/> hartnäckig, möchte gewinnen	<input type="checkbox"/> emotional und wechselt die Themen	<input type="checkbox"/> vermittelnd und entgegenkommend	<input type="checkbox"/> überlegt und um Logik bemüht
5. Mit Begleitpersonen spricht sie...			
<input type="checkbox"/> klar und bestimmend	<input type="checkbox"/> lebendig und unbeschwert	<input type="checkbox"/> leise und ausgeglichen	<input type="checkbox"/> erklärend und genau
6. Wenn Sie die Gestik und Mimik dieser Person beobachten, sehen Sie....			
<input type="checkbox"/> einen eher verschlossenen Gesichtsausdruck, wenn Gestik, dann sehr deutlich	<input type="checkbox"/> einen offenen Gesichtsausdruck, viele Gesten	<input type="checkbox"/> einen freundlichen Gesichtsausdruck; oft zustimmendes Nicken	<input type="checkbox"/> wenig Mimik und Gestik
7. Wenn diese Person zur Entscheidung aufgefordert wird, reagiert sie...			
<input type="checkbox"/> eher schnell	<input type="checkbox"/> eher spontan; nicht immer verbindlich	<input type="checkbox"/> eher abwägend, braucht Zeit	<input type="checkbox"/> eher vorsichtig und nachfragend
8. Wenn es im Gespräch zu Schwierigkeiten kommt, dann reagiert sie....			
<input type="checkbox"/> kurz angebunden und fordernd	<input type="checkbox"/> ausweichend und unter Umständen angreifend	<input type="checkbox"/> sich zurücknehmend und Konfrontation vermeidend	<input type="checkbox"/> diplomatisch unter Umständen besserwisserisch
D:	I:	S:	G:

Überblick über jede der vier Grundverhaltenstendenzen

D - Dominant		
Beschreibung (Wie sind Sie?)	Eigener Blickwinkel: <ul style="list-style-type: none"> ◆ sucht Lösungen für Probleme ◆ will sofort Ergebnisse erzielen ◆ wehrt Einwände ab ◆ strengt sich im Wettbewerb mit anderen sehr an ◆ übernimmt Verantwortung ◆ gibt Anweisungen 	Fremder Blickwinkel: <ul style="list-style-type: none"> ◆ verändert ◆ schafft Probleme ◆ nimmt andere in Anspruch ◆ reagiert durch Aufwerfen von Fragen ◆ verwendet Informationen, um Kontrolle auszuüben ◆ geht Risiken ein ◆ starke Führung
Motivation (Welche Wünsche haben Sie für sich selbst und für andere?)	Motivation durch: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Handlungsspielraum ◆ Macht und Autorität ◆ großen Wirkungskreis ◆ kreative, interessante Aufgaben ◆ keine zu strenge Überwachung ◆ Prestige und Herausforderung ◆ Aufstiegsmöglichkeiten 	Motiviert von anderen, die <ul style="list-style-type: none"> ◆ sich entschlossen ausdrücken ◆ sich anstrengen ◆ geben und nehmen ◆ direkte Lösungen liefern ◆ offen für Kritik ◆ neue Herausforderungen suchen ◆ selbständig arbeiten
Entwicklung (Was benötigen Sie für sich selbst und von anderen?)	Erhöhte Effektivität durch: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Identifikation mit der Gruppe ◆ Empathie und Verständnis ◆ im Gespräch sensibel sein ◆ anderen zuhören ohne sie zu unterbrechen ◆ sich an Regeln halten ◆ größere Verantwortung übernehmen ◆ die eigene Arbeit sorgfältig überprüfen 	Braucht andere, die <ul style="list-style-type: none"> ◆ Daten sammeln ◆ Informationen interpretieren ◆ das Umfeld stabilisieren ◆ Arbeitsprozesse bewerten ◆ Teamarbeit fördern ◆ vorsichtig sind ◆ Für und Wider abwägen

Projektmanagement

I - Initiativ		
Beschreibung (Wie sind Sie?)	Eigener Blickwinkel: <ul style="list-style-type: none"> ◆ kommuniziert taktvoll ◆ überzeugt andere ◆ nimmt Spannungen mit Humor ◆ weckt Begeisterung ◆ knüpft Kontakte ◆ akzeptiert verschiedene Meinungen ◆ reagiert spontan 	Fremder Blickwinkel: <ul style="list-style-type: none"> ◆ fördert, was für ihn/sie am besten ist ◆ nutzt äußere Erscheinung ◆ ist begeisterungsfähig ◆ erwartet Lob ◆ verausgabt sich übermäßig ◆ vereinfacht Lösungen ◆ unterstützt andere
Motivation (Welche Wünsche haben Sie für sich selbst und für andere?)	Motivation durch: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Anerkennung und positive Unterstützung ◆ neuere und bessere Möglichkeiten ◆ Ausdrucksfreiheit ◆ Anweisungen geben ◆ Verbindungen zu Vorgesetzten ◆ Möglichkeit, Talente und Fähigkeiten zu zeigen 	Motiviert von anderen, die <ul style="list-style-type: none"> ◆ offen ihre Meinungen sagen ◆ gutmütig und optimistisch sind ◆ persönliche Wärme zeigen ◆ gerne einen Gefallen tun ◆ selbstbewusstes Auftreten haben ◆ sich über Widerstände hinwegsetzen ◆ Zusammenarbeit gerne fördern
Entwicklung (Was benötigen Sie für sich selbst und von anderen?)	Erhöhte Effektivität durch: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Termine einhalten ◆ Ereignisse, Ideen kritisieren ◆ Ausreden für ein Misslingen in Frage stellen ◆ Fakten als Grundlage für die Argumentation verwenden ◆ bei Entscheidungen objektiv sein ◆ die eigene Leistungsfähigkeit realistisch betrachten 	Braucht andere, die <ul style="list-style-type: none"> ◆ strenge Maßstäbe anlegen ◆ sich an Routineabläufe gewöhnen ◆ gerne organisieren ◆ auf Systematik Wert legen ◆ Verantwortung übernehmen ◆ konsequent handeln ◆ Aufforderungen mit klaren, präzisen Lösungen erfüllen ◆ gesunden Menschenverstand und praktische Fähigkeiten einsetzen

Projektmanagement

S -Stetig		
Beschreibung (Wie sind Sie?)	<p>Eigener Blickwinkel:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ möchte im Einklang mit anderen sein ◆ erwartet Sicherheit ◆ bleibt ruhig und gefasst ◆ baut Kraftreserven auf ◆ schenkt Details Aufmerksamkeit ◆ zeigt Loyalität ◆ ist geduldig 	<p>Fremder Blickwinkel:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ erfüllt Verpflichtungen ◆ will andere erfreuen ◆ verlässt sich auf die Stärke anderer ◆ vermeidet Machtkämpfe ◆ ist bei Beziehungen anfangs misstrauisch ◆ hat Angst vor Unerwartetem ◆ ist freundlich und teilnehmend
Motivation (Welche Wünsche haben Sie für sich selbst und für andere?)	<p>Motivation durch:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ genügend Zeit für systematisch erzielte Ergebnisse ◆ Verstehen von Verfahrensänderungen ◆ Möglichkeit, entlang Strukturierter Linien zu planen ◆ echte Anerkennung ◆ Identifikation mit dem Team ◆ Lob für erfolgreiche Arbeit ◆ langfristige Sicherheit 	<p>Motiviert von anderen, die</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ wertgeschätzt werden möchten ◆ sich an Überzeugungen halten ◆ bewährte Verfahren anwenden ◆ gewissenhaft, prinzippetreu und hartnäckig sind◆ ◆ zugeben, dass sie sich Sorgen machen ◆ Unterstützung fordern, um die Zusammenarbeit zu fördern ◆ direkt zur Sache kommen ◆ sich gegen Ideen wehren und nicht gegen die Menschen, die sie äußern
Entwicklung (Was benötigen Sie für sich selbst und von anderen?)	<p>Erhöhte Effektivität durch:</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ notwendige Veränderungen akzeptieren ◆ verantwortungslose Menschen disziplinieren ◆ kreativ sein ◆ mit einer Gruppe unterschiedlicher Menschen arbeiten ◆ Überzeugungen offen äußern ◆ realistische Ziele setzen ◆ auch unter Druck, Kontrolle bewahren 	<p>Braucht andere, die</p> <ul style="list-style-type: none"> ◆ neuen, unterschiedlichen Interessen gegenüber aufgeschlossen sind ◆ wichtige Verantwortungsbereiche übernehmen ◆ Arbeit an andere delegieren ◆ in der Arbeit flexibel sind ◆ ein schnelles Tempo vorgeben ◆ Druck ausüben ◆ sich durch verbale Fähigkeiten Anerkennung verschaffen

Projektmanagement

G - Gewissenhaft		
Beschreibung (Wie sind Sie?)	Eigener Blickwinkel: <ul style="list-style-type: none"> ◆ hält sich an Regeln ◆ ist diplomatisch und taktvoll ◆ prüft auf Genauigkeit ◆ wägt Handlungen in Bezug auf gesetzte Ziele ab ◆ legt Wert auf systematische Vorgehensweise ◆ kümmert sich um praktische Details 	Fremder Blickwinkel: <ul style="list-style-type: none"> ◆ fordert mit sachlichen Aussagen heraus ◆ forscht nach ◆ setzt hohe Standards ◆ kritisiert Leistung ◆ erniedrigt Menschen, die emotional reagieren ◆ treibt andere in die Defensive ◆ fügt sich der Autorität
Motivation (Welche Wünsche haben Sie für sich selbst und für andere?)	Motivation durch: <ul style="list-style-type: none"> ◆ Möglichkeit, der Ursache eines Problems auf den Grund zu gehen ◆ Aufgaben, Ziele zu formulieren ◆ Sachverständigenrolle bei langfristiger Planung ◆ Bestätigung bzw. Versicherung ◆ Möglichkeit, Ordnung wiederherzustellen ◆ geschütztes Umfeld ◆ Lösungen für strittige Aufgaben 	Motiviert von anderen, die <ul style="list-style-type: none"> ◆ einen direkten Weg gehen ◆ Kosten und Arbeit praktisch in Angriff nehmen ◆ Zurückhaltung zeigen, aussagefähige Fakten liefern ◆ klar und präzise argumentieren ◆ Zeit und Aufgaben unter Kontrolle haben ◆ Verantwortung für Fehler ablehnen, die sie nicht gemacht haben ◆ planen können
Entwicklung (Was benötigen Sie für sich selbst und von anderen?)	Erhöhte Effektivität durch: <ul style="list-style-type: none"> ◆ neue Kontakte knüpfen ◆ neue Erfahrungen machen ◆ Sinn für Experimente haben ◆ Kontrolle über Situationen langen ◆ konstruktiver Energie freien Lauf lassen ◆ die Nase vorn haben wollen 	Braucht andere, die <ul style="list-style-type: none"> ◆ zum Handeln anspornen ◆ Führungsqualitäten anderer fördern ◆ Respekt für ihre Fähigkeiten einfordern ◆ schnelle Entscheidungen treffen ◆ gegen Widerstände kämpfen ◆ Dinge in Frage stellen ◆ Alternativen anbieten

Füll-Wort?

Meta-Modellen der Sprache

"Zu" : Informations tilgung (etwas weglassen)