

# Arbeitsblatt: DISG® – Test

Bitte legen Sie je Wortgruppe Prioritäten von 1 bis 4 fest.

Die Eigenschaft bzw. Verhaltensweise, von der Sie der Meinung sind, dass diese besonders auf Sie zutrifft, kennzeichnen Sie bitte mit 4.

Die Eigenschaft bzw. Verhaltensweise, die Sie am wenigsten beschreibt, kennzeichnen Sie bitte mit 1.

trifft besonders zu	trifft zu	trifft weniger zu	trifft gar nicht zu
4	3	2	1

Bei der Beurteilung der Begriffe stellen Sie sich bitte eine bestimmte Situation (beruflich oder privat) vor. Vermeiden sie während der Aufgabe einen Wechsel der Situation.

begeistert		I
entschlossen		D
gewissenhaft		G
loyal		S

konkurrierend		D
ausgleichend		S
gesellig		I
gründlich		G

reserviert		G
gewinnend		I
gutmütig		S
ruhelos		D

freundlich		I
aggressiv		D
logisch		G
entspannt		S

einseitig		S
kontaktfreudig		I
anspruchsvoll		D
vorsichtig		G

beherrscht		G
nett		I
aufmerksam		S
stur		D

willensstark		D
taktvoll		G
mitfühlend		S
verspielt		I

inspirierend		I
beständig		S
hartnäckig		D
akkurat		G

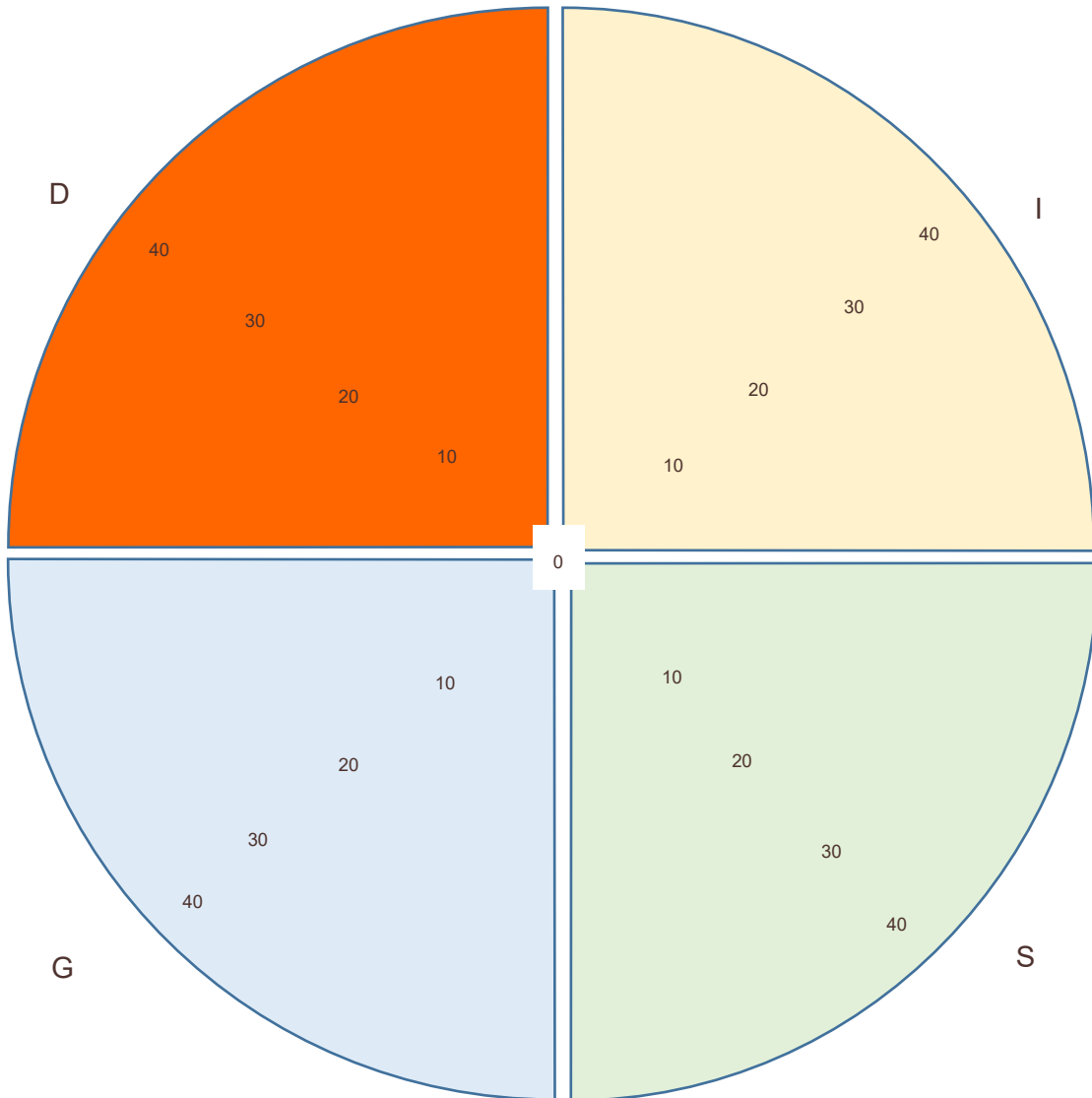
verbindlich		S
einsichtig		G
gesprächig		I
herausfordernd		D

direkt		D
fröhlich		I
diplomatisch		G
rücksichtsvoll		S

Summe	D	
Summe	G	

Summe	I	
Summe	S	

40				
38				
36				
34				
32				
30				
28				
26				
24				
22				
20				
18				
16				
14				
13				
10				
8				
6				
4				
2				
	D	I	S	G



## Die Persönlichkeitstypen basierend auf dem DISG®-Test

Sie finden hier ein Arbeitsblatt zur Grundtypologie Ihrer Persönlichkeit. Es gibt unzählige Persönlichkeitstests, bitte nutzen Sie den hier verwendeten „DISG®“ auf eine spielerische Art, um Ihre Wahrnehmung für sich und auch andere zu trainieren.

Füllen Sie dafür das „Arbeitsblatt DISG®-Test“ aus und übertragen Sie die Ergebnisse in die Tabelle und das Kreisdiagramm. Sie erhalten mit der Grafik eine Figur, die Ihre aktuelle Selbsteinschätzung bildlich darstellt.

Nach dem DISG® Modell kann man vier unterschiedliche Persönlichkeitsformen unterscheiden, welche selten in Reinform, sondern meist in Mischformen auftreten. Praktisch jeder Mensch trägt Anteile sowohl von Dominanz und Initiative als auch von Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit in sich. Unterschiedlich und damit bedeutsam ist jedoch die Gewichtung der unterschiedlichen Anteile, die Ausprägung der einzelnen Züge kann sehr unterschiedlich sein. Genau daraus resultieren jedoch Besonderheiten im Kommunikationsverhalten und lässt Rückschlüsse auf das Verhalten eines Menschen bei Konflikten und Kritik zu.

Der DOMINANTE Typ.

Ein Typus von Mensch anhand der DISG®-„Schubladen“ wird als „dominant“ bezeichnet. In sozialen Situationen wirkt der dominante Typ eher distanziert und erwartet auch von seinem Gegenüber in kommunikativen Situationen vor allem Sachlichkeit. Generell mag dieser Persönlichkeitstyp nicht, wenn zwischenmenschliche Begegnungen zu eng ablaufen. Wichtig ist vor allem, dass dominante Menschen jederzeit die Kontrolle über eine soziale Situation behalten möchten und auch entsprechend auftreten: Bestimmend und auch verschlossen, da er sein Umfeld als eher anstrengend wahrnimmt und sich selbst als stärker im Vergleich zu den anderen ansieht. Kurze Antworten und auf das Wesentliche beschränkte Informationen sind typisch für diesen Persönlichkeitstypen. Auf Irritation wird stoßen, wer versucht, allzu viel Privates in einem Gespräch anzubringen.

Der INITIATIVE Typ.

Das DISG®-Modell unterscheidet einen weiteren Typen: Den Initiativen. Kennzeichnend für nach dem DISG® Persönlichkeitsprofil initiative Menschen ist, dass diese gerne auf einer emotionalen Art und Weise kommunizieren, also auch gerne Gefühle und persönliche Bedürfnisse thematisieren. Gleichzeitig soll aber auch nicht die Kontrolle über die Situation an andere abgegeben werden! Initiative Menschen versuchen gerne in sozialen Situationen, ihre Mitmenschen von bestimmten Einstellungen zu überzeugen oder generell Einfluss auf sie auszuüben. Dieser Typus spricht selbst gerne viel und ausufernd, freut sich aber auch über entsprechend offene Gesprächspartner.

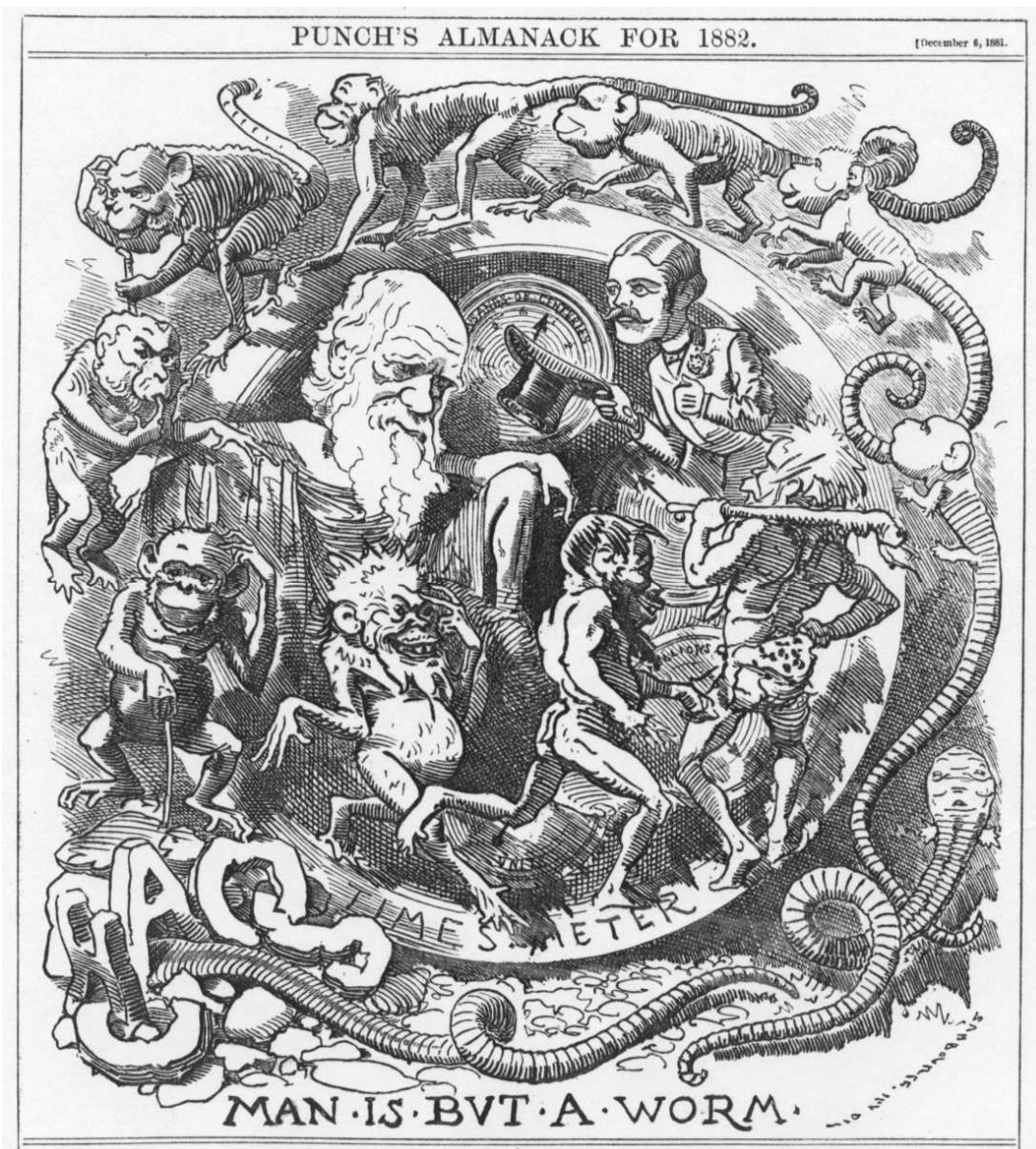
Der STETIGE Typ.

Das DISG® Persönlichkeitsmodell stellt zudem den Typus „der Stetige“ heraus. Hier ist kennzeichnend vor allem dessen Harmoniebedürfnis. Damit ist auch zu erklären, dass der Stetige sich eher anderen Menschen anpasst und in Gesprächen entsprechende Schwingungen und unterschiedliche Gegebenheiten gerne aufgreift, um positiv zu wirken, um anderen zu gefallen und um sie zufriedenzustellen. Gerne kümmert sich dieser Persönlichkeitstyp auch um andere Menschen, greift bei Konflikten auch schlichtend ein, reagiert jedoch insgesamt eher zurückhaltend. Im Vergleich zum Gegenüber nimmt sich der stetige Typ auch als schwächer wahr





und schätzt auch Aufrichtigkeit und gerechte Kritik sehr, zeigt aber auch generell Bestrebungen, Kritik eher aus dem Weg zu gehen. Sie könnte nämlich das eigene Harmonie-Bedürfnis stören. Wichtig zu wissen ist zudem, dass Menschen, die sich dem Typus stetig zuordnen lassen, oftmals große Probleme haben Nein zu sagen und entsprechend leicht ausgenutzt werden können.

#### Der GEWISSENHAFTE Typ.

Als vierten Typus nach dem DISG®-Modell unterscheidet man „den Gewissenhaften“. Menschen dieser Art wirken oft zurückhaltend und vielleicht auch distanziert. Dies liegt darin begründet, dass sie manchmal lieber für sich bleiben und soziale Situation meiden, denn sie erleben sich als weniger stark im Vergleich zu den Mitmenschen und empfinden diese auch nicht selten als sehr anstrengend. Kennzeichnend für gewissenhafte Menschen ist auch deren oft stark ausgeprägtes Streben nach Perfektion. Ungute Schwingungen werden eher vermieden, indem man vielleicht auch einer Situation gänzlich aus dem Weg geht (Vermeidungsverhalten). So ist auch zu erklären, dass sich dieser Persönlichkeitstypus eher anderen anpasst als zu versuchen, andere zu beeinflussen. Wiederholte Konflikte können dazu führen, dass Menschen mit dieser Persönlichkeitsstruktur sich zurückziehen.



## DISG-Analyse

				
<b>Persönlichkeit</b>	dominant	unbekümmert	offen	reserviert
<b>Reaktion</b>	rasche Antworten	spricht frei heraus	langsam / zögernd	undurchschaubar
<b>Kleidung</b>	pedantisch	modisch	angepasst	konservativ
<b>Auto</b>	beeindruckend	sportlich	funktionell	traditionell
<b>Blickkontakt</b>	direkt	herzlich	abschätzend	flüchtig
<b>Körpersprache</b>	ungeduldig	offen	reserviert / ruhig	verschlossen
<b>Stimme</b>	gefühlsbetont / direkt	gefühlsbetont / lebhaft	emotional / ruhig	emotional / reserviert
<b>Schritt</b>	energisch / schnell	energisch / schwungvoll	wenig Energie / gleichmäßig	wenig Energie / beherrscht
<b>Gespräche</b>	über Errungenschaften	über Menschen	über den Einkaufsvorgang	über Details / Fakten
<b>Art des Zuhörens</b>	ungeduldig	abschweifend	bereitwillig	selektiv
<b>Wesensart</b>	gebieterisch	freundlich	bejahend	abschätzend
<b>Verhaltensweise</b>	starkes Ego	positiv / optimistisch	ausgleichend	kritisch / misstrauisch
<b>Ansprüche an</b>	Design / Qualität	Farbe / Style	Zuverlässigkeit / Kosten	technische Details
<b>Entschlossenheit</b>	entschlossen	spontan	zögernd	unentschlossen
<b>Befürchtungen</b>	Zeit zu vergeuden	jemand zu beleidigen	Risiken einzugehen	Fehler zu machen
<b>Summe</b>				

**Verhaltensempfehlungen zum Umgang mit dem jeweiligen Typ:**

<input checked="" type="checkbox"/> Antworten Sie auf Fragen direkt und prägnant.	<input checked="" type="checkbox"/> Unentschlossenheit vermitteln
<input checked="" type="checkbox"/> Sagen Sie, WAS getan werden soll (nicht WARUM).	<input checked="" type="checkbox"/> Problemorientierte Einstellung
<input checked="" type="checkbox"/> Betonen Sie Resultate (statt Abläufe).	<input checked="" type="checkbox"/> Übertriebene Freundlichkeit
<input checked="" type="checkbox"/> Stellen Sie Alternativen vor.	<input checked="" type="checkbox"/> Verallgemeinerungen
<input checked="" type="checkbox"/> Führen Sie strukturierte Gespräche.	<input checked="" type="checkbox"/> Detailorientiertheit
<input checked="" type="checkbox"/> Fassen Sie Ergebnisse kurz zusammen.	<input checked="" type="checkbox"/> Small talk
	<input checked="" type="checkbox"/> Aussagen tätigen, die Sie nicht belegen können
	<input checked="" type="checkbox"/> Entscheidungen vorweg-/abnehmen

<input checked="" type="checkbox"/> Betonen Sie das Neue, Besondere, Außergewöhnliche.	<input checked="" type="checkbox"/> Das Gespräch beherrschen wollen.
<input checked="" type="checkbox"/> Seien Sie offen, freundlich, herzlich, zugewandt, begeistert.	<input checked="" type="checkbox"/> Zu viel und ohne Pause sprechen.
<input checked="" type="checkbox"/> Hören Sie aufmerksam zu.	<input checked="" type="checkbox"/> Ideen und Vorschläge zurückweisen.
<input checked="" type="checkbox"/> Nehmen Sie sich die Zeit für einen Beziehungsaufbau.	<input checked="" type="checkbox"/> Kurz angebunden sein, distanziert oder verschlossen sein.

<input checked="" type="checkbox"/> Zeigen Sie Geduld beim Herausfinden der Ziele und Wünsche.	<input checked="" type="checkbox"/> Zu forsch, schnell, direkt sein.
<input checked="" type="checkbox"/> Betonen Sie die gemeinsame Zielerreichung Schritt für Schritt.	<input checked="" type="checkbox"/> Details auslassen.
<input checked="" type="checkbox"/> Sprechen Sie über Verlässlichkeit und Vertrauen, Loyalität, Integrität.	<input checked="" type="checkbox"/> Laut und überrumpelnd sein.
<input checked="" type="checkbox"/> Seien aufrichtig und ehrlich.	
<input checked="" type="checkbox"/> Sprechen Sie eher leise, gelassen und entspannt.	

<input checked="" type="checkbox"/> Verwenden Sie viel Datenmaterial, Statistiken, Fakten, Fachartikel usw.	<input checked="" type="checkbox"/> Nachlässig sein, vor allem bei der Beantwortung von Nachfragen.
<input checked="" type="checkbox"/> Bleiben Sie stets faktenorientiert und logisch.	<input checked="" type="checkbox"/> Persönliches ansprechen, bevor eine Beziehung aufgebaut ist, small talk.
<input checked="" type="checkbox"/> Lassen Sie keine Details aus.	<input checked="" type="checkbox"/> Berührungen oder andere persönliche Gesten.
<input checked="" type="checkbox"/> Klären Sie Einwände gründlich.	<input checked="" type="checkbox"/> Laut und dominant auftreten oder gar aggressiv.
<input checked="" type="checkbox"/> Unterstreichen Sie Qualitäts- und Sicherheitsmerkmale.	<input checked="" type="checkbox"/> Übertriebene Freundlichkeit, „Ohr abkauen“
<input checked="" type="checkbox"/> Seien Sie bestens organisiert und vorbereitet.	

**D****I****S****G**

Wert für das Team	ergreift die Initiative, Motor	beeinflusst andere, stellt Kontakt her	schafft Beziehungen, arbeitet fleißig	konzentriert sich auf Details
Stärken	zielstrebig, ergebnisorientiert, löst Probleme	enthusiastisch, motiviert andere, setzt sich ein	kann mit anderen gut umgehen, gutes Teammitglied	gründlich, analysiert alle Daten mit Präzision
mögliche Schwächen	unsensibel gegenüber Gefühlen anderer, ungeduldig	impulsiv, konzentriert sich ungern auf Details und Fakten	opfert Ergebnis der Harmonie, initiiert nur ungern	zu vorsichtig, zu gründlich, vergisst darüber Termine
motiviert durch	Resultate, Herausforderungen, Taten	Anerkennung, Zustimmung, gesehen werden	Beziehungen, Anerkennung, Wertschätzung	Qualität, Dinge „richtig“ tun
Zeitmanagement	Fokus: jetzt, kommt sofort zum Thema	Fokus: Zukunft, eilt von einer interessanten Sache zur nächsten	Fokus: Gegenwart, Zeit für persönliche Beziehungen, schadet dabei oft der Aufgabe	Fokus: Vergangenheit, arbeitet langsam, um Genauigkeit zu erreichen
Kommunikation	einseitig, kein guter Zuhörer, initiiert Kommunikation	enthusiastisch, mitreißend, oft einseitig, inspiriert andere	in beide Richtungen ein guter Zuhörer	ein guter Zuhörer, besonders, wenn es um die Aufgabe geht
emotionale Reaktion	distanziert, unabhängig	Höhen und Tiefen, begeisterungsfähig	Warm, freundlich	feinfühlig, vorsichtig
Entscheidungsfindung	impulsiv, hat immer das Ziel vor Augen	intuitiv, spontan, schnell, viele Gewinne und Verluste	Beziehungen, langsamer, bespricht sich mit anderen	weicht Entscheidungen aus, gründlich, braucht genaue Informationen
Verhalten unter Druck	beherrschend, autoritär	angreifend	nachgebend	ausweichend
wäre effektiver durch	zuhören	sich eine Denkpause gönnend	die Initiative ergreifen, Veränderungen akzeptieren	die eigenen Vorstellungen anderen mitteilen