

DISC (mini)

Behavioural Style Indicator

Navn

Firma

Dato

Instruktion

- Tænk på dig selv i en arbejdssituation, når du udfylder skemaet.
- Hver af de følgende 15 vandrette linjer indeholder 4 beskrivende udsagn.
- Giv hvert udsagn point fra 1-4.
- Giv 4 point til det udsagn som kendetegner dig mest.
- Giv derefter hhv. 3 point, 2 point og 1 point til det udsagn som kendetegner dig mindst.
- Skemaet skal udfyldes under rolige forhold uden afbrydelser.
- Prøv at fuldføre analysen i løbet af 5-7 minutter.
- Når alle felter er udfyldt, lægger du alle pointene sammen i hver kolonne.

EKSEMPEL 1

Min lederstil er:	Dominerende	2	Inspirerende	4	Metodisk	1	Regelorienteret	3
--------------------------	-------------	---	--------------	---	----------	---	-----------------	---

EKSEMPEL 2

Jeg motiveres af:	Resultater	4	Anerkendelse	3	Tryghed i situationen	1	Rationel og logisk tankegang	2
--------------------------	------------	---	--------------	---	-----------------------	---	------------------------------	---

DISC (mini)

Behavioural Style Indicator

Min personlighed er mest:	Kommanderende og direkte	Udadvendt og kommunikerende	Omgængelig og uformel	Saglig og præcis
Jeg omgiver mig med:	Diplomer, grafer, organiseret kaos	Trofæer, eksklusive ting, fotos (af mig selv og kendte personer)	Komfort, minder, familieportrætter	Orden og funktionalitet
Min personlige stil er:	Resultat-orienteret	Menneske-orienteret	Proces-/Team-orienteret	Detalje-orienteret
Min reaktion overfor andre er:	Utålmodig og rastløs	Talende og imødekommende	Afslappet og venlig	Reserveret og indadvendt
Når jeg lytter til andre:	Bliver jeg ofte utålmodig	Kan jeg blive ukoncentreret	Lytter jeg omhyggeligt	Lytter jeg selektivt og fokuserer på fakta
Jeg kan lide at tale om:	Mine præstationer og resultater	Mig selv og mine forbindelser	Min familie og venner	Systemer og organisering
I sociale relationer er jeg ofte:	Dominerende	Forstående	Accepterende	Evaluerende
Jeg tager beslutninger:	Hurtigt og ofte impulsivt	På basis af egne følelser og hvad der er populært	Langsomt og forsigtigt	Objektivt, tænksomt og fakta orienteret
Tidsmæssigt:	Jeg har altid travlt	Jeg har altid tid til en snak	Jeg har altid samme tempo	Jeg værdsætter og styrer min tid godt
Mit tempo er:	Hurtigt	Entusiastisk	Roligt og stabilt	Kontrolleret
Mit tonefald er:	Direkte	Livligt	Neutralt og lavt	Neutralt og reserveret
Mit kropssprog er:	Rastløst	Impulsivt	Afdæmpet	Lukket
Min påklædning er:	Formel	Stilfuld	Pæn	Konservativ
Min generelle opførsel er:	Styrende/kontrollerende	Venlig/social	Accepterende/åben	Vurderende/reserveret
Jeg taler meget om:	At komme til sagen ('bottom line')	Mennesker og ting i relation hertil	Praktiske emner og nære forhold	Fakta, information og data

Total sum	Kolonne 1	Kolonne 2	Kolonne 3	Kolonne 4
------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

Lav en graf

1. Summen af kolonne 1-4 skal altid være 150.
2. Sæt tallene fra hver række ind i grafen herunder. Eksempel: Er resultatet 39 i kolonne 1, laver du en cirkel om tallet 39 under D. Gør det samme med I, S & C.
3. Forbind cirklerne i D, I, S, & C, så de danner en graf. Skraver den højeste cirkel.

D Kolonne 1	I Kolonne 2	S Kolonne 3	C Kolonne 4
60	60	60	60
57	57	57	57
54	54	54	54
51	51	51	51
48	48	48	48
45	45	45	45
42	42	42	42
39	39	39	39
36	36	36	36
33	33	33	33
30	30	30	30
27	27	27	27
24	24	24	24
21	21	21	21
18	18	18	18
15	15	15	15



DET HØJE D (Driver)

Generelt

Den høje **D** personlighed er beslutsom, driftig, dominerende og er en god selv-starter. De er målrettede og kan fra tid til anden være utålmodige og impulsive.

Største frygt

Frygten for nederlag

Motivation

Resultater og præstationer

Management stil

Leder via dominans

Kommunikationsstil

Deres foretrukne kommunikationsstil er verbal og at kommandere/dirigere/befale.

Behov

Magt, autoritet, frihed til at handle og frihed fra restriktioner. Position, prestige, udfordringer, finansielle og materielle belønninger, effektivitet og resultater.

DET HØJE S (Supporter)

Generelt

Det høje **S** er pålidelig, afslappet, har selvkontrol, er metodisk og organiseret. De kan være tøvende overfor forandringer og har en langsom og forsigtig holdning til konflikter og problemløsning.

Største frygt

Frygten for utryghed

Motivation

Tryghed i situationen

Management stil

Proceduremæssig

Kommunikationsstil

Deres foretrukne kommunikationsstil er at lytte.

Behov

Jobsikkerhed, værdsættelse, anerkendelse for lang og tro tjeneste, stabilt hjemmeliv, oprigtighed fra kolleger, begrænset arbejds territorium og tilstrækkelig tid til at vænne sig til forandringer.

DET HØJE I (Influencer)

Generelt

Det høje **I** er entusiastisk, udadvendt, overbevisende, har selvtillid og er positiv. De har en tendens til at være drevet af ønsket om anerkendelse og kan somme tider være verbalt dominerende og impulsive.

Største frygt

Frygten for afvisning

Motivation

Anerkendelse

Management stil

Leder via inspiration

Kommunikationsstil

Deres foretrukne kommunikationsstil er verbal og de foretrækker at "sælge" deres ideer til andre.

Behov

Popularitet, social anerkendelse og status, demokratiske forhold, mennesker at arbejde med og mennesker at tale med, økonomiske belønninger og sociale aktiviteter.

DET HØJE C (Compliance)

Generelt

Det høje **C** er organiseret, grundig og punktlig. De er tidsdisciplinerede og foretrækker at gribe tingene an på en systematisk måde. Hvis de ikke er sikre på, at de har tilstrækkelig med viden, beviser eller detaljer tager de nødigt en beslutning her og nu.

Største frygt

Irrationalitet, risiko, kritik

Motivation

Logik og rationel tankegang

Management stil

Leder via inspiration

Kommunikationsstil

Deres foretrukne kommunikationsstil er at skrive.

Behov

Begrænset risiko og ingen pludselige forandringer. Retningslinjer, procedurer, forsikringer, beviser, fakta. At være del af en gruppe.

Du vil sikkert i større eller mindre grad genkende dig selv i alle disse beskrivelser, men ved at analysere dig selv og sammenligne din graf med de fire fundamentale typer, skulle du bedre kunne identificere dine behov, samt dine stærke og svage sider. Det er også af stor betydning, at du tænker på dine kolleger, din chef og de mennesker, du leder, og identificerer deres behov, så jeres samarbejde forbedres og I bruger hinandens stærke sider.