

tripleimpact

Ferry Voorbeeld

23-6-2010

DISC Analyse

1195-6184C8

Uitsluitend bestemd voor gebruik door Triple Impact

Algemene inleiding op uw rapport

Dit rapport met de beschrijving van uw persoonlijkheid is samengesteld vanuit de combinatie van antwoorden die u ons heeft gegeven. Wij willen er zeker van zijn dat u dit rapport op een juiste manier kunt interpreteren zodat u het maximale eruit kunt halen.

Deze inleiding legt aan u uit wat een DISC Analyse is en hoe u de grafieken, die op u betrekking hebben, kunt lezen. De DISC Persoonlijke Analyse is internationaal een veel gebruikt instrument. Het brengt uw persoonlijke gedrags- en communicatievoorkeuren in beeld. Dit instrument wordt door veel HR- of wervingsmanagers ingezet om hen te helpen een betere match te maken voor de specifieke behoeften van een bedrijf, of een specifieke vacature/functie binnen een bedrijf. Daarnaast maken ook trainers, coaches, loopbaanbegeleiders en andere mensgerichte beroepen veel gebruik van het DISC instrument.

Hoe u het rapport kunt lezen

Uw rapport maakt gebruik van de DISC Persoonlijke Analyse. De DISC Persoonlijke Analyse is een universele taal voor gedrag. Onderzoek heeft aangetoond dat gedragskenmerken kunnen worden gegroepeerd in vier hoofdgroepen die "persoonlijkheidsstijlen" worden genoemd. Mensen met vergelijkbare stijlen hebben de neiging specifieke gedragskenmerken te vertonen die gebruikelijk zijn voor die stijl. Iedereen gedraagt zich in meer of mindere mate van intensiteit in deze vier stijlen. De vier letters DISC vertegenwoordigen de vier persoonlijkheidsstijlen die door de letter wordt gerepresenteerd: **D (Dynamisch, Direct), I (Interactief, Inspirerend), S (Stabiel, Sociaal), en C (Correct, Consciëntieus).**

Kennis van de DISC Persoonlijkheidsstijlen geeft u de mogelijkheid om uzelf, zowel als uw collega's, gezinsleden en vrienden op een goede manier te begrijpen. Het begrijpen van de persoonlijkheidsstijlen helpt u om beter te communiceren, conflicten te voorkomen of te verminderen, de verschillen in anderen te waarderen, vertrouwen te winnen en anderen positief te beïnvloeden.

In het leven van alledag, kunt u de persoonlijkheidsstijlen in praktijk observeren, dit omdat u dagelijks in meer of mindere mate met iedere stijl in contact bent. Als u nadenkt over uw collega's, gezinsleden en vrienden, ontdekt u hoe de diverse persoonlijkheden voor uw ogen zichtbaar worden.

- Kent u iemand die assertief is, direct is en de 'bottomline' wil? Dit is de **D stijl**. Deze mensen zijn daadkrachtig, direct en bezitten een sterke wil.
- Heeft u bepaalde vrienden die heel gemakkelijk communiceren en vriendelijk zijn tegen iedereen die ze tegenkomen? Dit is de **I stijl**. Deze mensen zijn optimistisch, vriendelijk en praatgraag.
- Heeft u bepaalde gezinsleden die goede luisteraars en fantastische teamspelers zijn? Dit is de **S stijl**. Deze mensen zijn stabiel, geduldig, loyaal en praktisch.
- Heeft u ooit samengewerkt met iemand die er van geniet om feiten en details te verzamelen en die grondig is in alle activiteiten? Dit is de **C stijl**. Deze mensen zijn nauwkeurig, gevoelig en analytisch.

De tabel hieronder helpt u de vier dimensies van de persoonlijkheid in perspectief te plaatsen.

	D = Dynamisch	I = Interactief	S = Stabiel	C = Consciëntieus
Zoekt:	Controle	Erkenning	Acceptatie	Nauwkeurigheid
Kracht:	Management Leiderschap Doelgerichtheid	Overtuiging Enthousiasme Vermakelijk	Luisteraar Teamspeler Volhouder	Planning Systemen Overzicht
Uitdaging:	Ongeduldig Ongevoelig Slechte luisteraar	Gebrek aan detail Korte aandacht Maakt niet af waaraan is begonnen	Overgevoelig Langzaam starter Houdt niet van verandering	Perfectionist Kritisch Reageert niet of nauwelijks
Houdt niet van:	Ineffectiviteit Besluiteloosheid	Routinematigheid Complexiteit	Ongevoeligheid Ongeduld	Wanorde Onjuistheden
Beslissingen:	Besluitvaardig	Spontaan	Overlegend	Methodisch
Lied:	"I did it my way"	"Don't worry, be happy"	"Lean on me"	"Tell me why"

Omdat de menselijke persoonlijkheid samengesteld is uit de verscheidenheid aan intensiteit van de vier persoonlijkheidsstijlen, helpt de DISC grafiek de persoonlijkheidsstijl meer visueel te maken. De DISC grafiek zet de intensiteit van elk van de vier stijlen uiteen. Alle punten boven de middellijnen tonen een sterkere intensiteit, terwijl de punten onder de middellijn wijzen op een minder sterke intensiteit van de DISC kenmerken.

Hieronder zijn voorbeelden met de uitleg van de drie DISC grafieken.



DISC grafiek 1 toont uw "Publieke Perceptie"

Deze grafiek laat de "u" zien die anderen zien. Het weerspiegelt hoe u de verwachtingen van uw omgeving waarneemt en wat uw perceptie is van wat u gelooft hoe u zich volgens anderen zou moeten gedragen.

DISC grafiek 2 toont uw "Stress Perceptie"

Deze grafiek toont uw instinctieve reactie op druk, en laat zien hoe u waarschijnlijk zult reageren als er sprake is van stress en spanning. Dit geeft uw instinctieve reactie weer.

DISC grafiek 3 toont uw "Zelf Perceptie"

Deze grafiek toont de wijze waarop u uw eigen gebruikelijke gedrag waarneemt. Het kan ook uw zelf perceptie worden genoemd. Hoewel u zich bij tijd en wijle onbewust bent van het gedrag wat u in aanwezigheid van andere mensen laat zien, toont deze grafiek uw gebruikelijke benadering.

Beschrijving

De stijl van Ferry wordt gekenmerkt door het sleutelwoord 'Pleitbezorger (ID)'

Pleitbezorgers zijn naar buiten gericht, geïnteresseerd in mensen, en weten het respect van een zeer gevarieerde groep mensen voor zich te winnen. Ze doen hun zaken op een vriendschappelijke manier, terwijl ze anderen ook proberen over te halen tot hun zienswijze. Pleitbezorgers verkiezen vrijheid boven routine en zoeken niet alleen prestigieuze maar ook gezaghebbende posities. Ze hebben een breed scala aan activiteiten nodig en werken het meest efficiënt, wanneer anderen analytische gegevens aandragen. Pleitbezorgers hebben uitdagingen nodig die om mobiliteit en ?exibiliteit vragen. Ze zijn vaak druk met allerlei activiteiten, waardoor ze nerveus overkomen op anderen. Het is belangrijk voor Pleitbezorgers te weten dat ze niet altijd het voortouw hoeven te nemen, en dat ze ook uitdaging in ondersteunende rollen kunnen vinden. Ze hebben behoefte aan anderen om hen heen die effectief en efficiënt kunnen communiceren. Soms komen Pleitbezorgers over als zeer zelfverzekerd. Hierdoor lijken ze soms aanvallend of dwingend;terwijl dit gedrag eerder een manier is om hun angst voor afwijzing het hoofd te bieden. Ze zijn over het geheel genomen optimistisch en motiverend ingesteld. Pleitbezorgers weten met behulp van anderen resultaten te halen!

Kenmerkende eigenschappen van Ferry als Pleitbezorger (ID)

- Enthousiast en Vernieuwend
- Vertrouwend; Optimistisch
- Overtuigend; Praat graag
- Wedijveren om erkenning

Dit zijn belangrijke sterke kanten

- Creatieve probleemoplosser
- Goede leider en bemoediger
- Motiveert anderen tot presteren
- Overtuigend woordvoerder
- Bemiddelt tijdens conflicten door het ondernemen van positieve actie

Mogelijke zwakke kanten

- Meer gericht op eigen doelstellingen dan die van het team
- Geen oog voor detail
- Overmatig gebruik van gebaren en gezichtsuitdrukkingen
- Heeft de neiging alleen te luisteren wanneer het uitkomt

Hier heeft Ferry een hekel aan

- Afwijzing en invloed kwijtraken

Wordt gemotiveerd door

- Vleierij, lovende woorden, populariteit, en acceptatie

- Beloningen en erkenning
- Vrij zijn van regels
- Anderen die details voor hun rekening nemen

Deze omgeving heeft de voorkeur

- Leiderschapsrol
- Regelmatig complimenten voor behaalde resultaten krijgen
- Vrij zijn van controle en details
- Een forum of 'denktank' om ideeën uit te wisselen
- Groepsactiviteiten in zowel professionele als sociale omgevingen

Deze zaken vindt Ferry zeer belangrijk

Sociaal aanzien en acceptatie, vrijheid van details en controle, mensen om mee te praten, positieve werkomstandigheden, erkenning van capaciteiten, de kans om anderen te motiveren en inspireren

Ferry vindt de volgende aandachtspunten in een gesprek belangrijk

- Creëer een gunstige, sociale omgeving
- Geef hen de mogelijkheid om hun ideeën, intuïtie en hun zicht op anderen te kunnen verwoorden
- Geef hen gezag en de leiding
- Afwisselende functie
- Details op schrift. Blijf niet te lang bij deze details stilstaan
- Uitvoering van taken op ordelijke wijze
- Impulsen die aanzetten tot het voltooien van taken

Ferry haakt in een gesprek af bij de deze benadering

- Het elimineren van sociale status
- Teveel praten van uw kant of hen uitdagen
- Het negeren van hun ideeën en behaalde resultaten
- Zeggen wat ze moeten doen

Bij het krijgen van informatie of bij nieuwe taken kan Ferry

- Spreken in plaats van goed luisteren
- Belangrijke feiten en details over het hoofd zien
- Het werk onderbreken
- Op creatieve wijze problemen oplossen

Pleitbezorgers kunnen in teamverband ook de volgende sterke kanten inzetten of ontwikkelen

- Goede communicators
- Als leiders inspireren ze door zelf ook de handen uit de mouwen te steken

- Het team motiveren
- Spontaan en sociaal
- Reageren goed op het onverwachte
- Scheppen een goede sfeer
- Enthousiast
- Bieden richting en leiderschap
- Kunnen ideeën goed verwoorden
- Kunnen goed met anderen samenwerken
- Goede woordvoerders
- Geven hun mening
- Overtuigend
- Een positieve houding
- Bereiken doelen door anderen in te schakelen
- Goed gevoel voor humor
- Komen sterk naar voren tijdens brainstormen sessies

Kenmerkende drijfveren

Ferry : Karakter

Kenmerkende drijfveren: Pleitbezorger

- **DOELEN:** vriendschappen onderhouden, autoriteit en aanzien verkrijgen
- **BEOORDEELT ANDEREN OP:** volledige acceptatie van anderen en hun ideeën
- **BEÏNVLOEDT ANDEREN DOOR:** persoonlijke relaties, aanpassingsvermogen
- **WAARDE VOOR HET TEAM:** bouwt vertrouwensrelatie op, positief en optimistisch, verantwoordelijk, herkent urgentie
- **MINPUNTEN:** praten, optimisme versus realisme
- **GEDRAG ONDER DRUK:** bazig, niet naar anderen luisteren, egoïstisch, opjagend
- **GROOTSTE ANGSTEN:** afwijzing, gebruikt worden
- **PUNTEN VOOR VERBETERING:** realistischer zijn, het minder belangrijk vinden om door iedereen aardig gevonden te worden, minder praten, meer luisteren

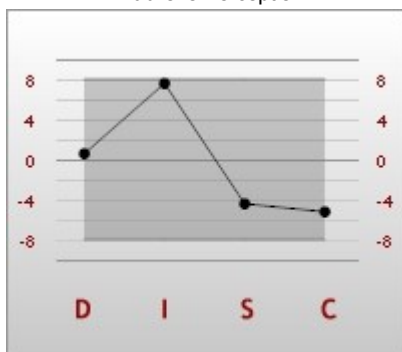
Persoonlijkheidsanalyses gegevens

Ferry Voorbeeld (1195-6184C8) 23-6-2010 7:05

Triple Impact (Open Benchmark) DISC Rapport

Karakter Grafiek (DISC) 12/12

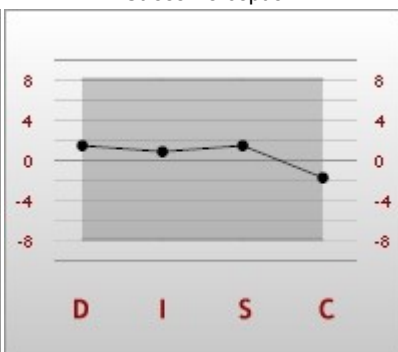
Publieke Perceptie



Grafiek Scores

D 7, I 11, S 1, C 1

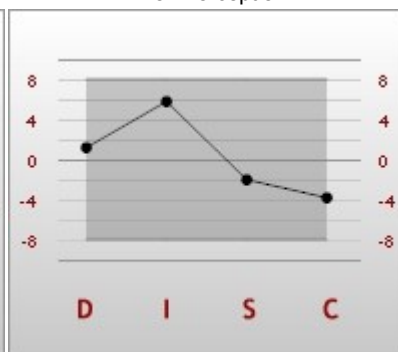
Stress Perceptie



Grafiek Scores

D 4, I 4, S 5, C 8

Zelf Perceptie



Grafiek Scores

D 3, I 7, S -4, C -7

Werkelijke Scores

D 0.56, I 7.63, S -4.48, C -5.19

Werkelijke Scores

D 1.42, I 0.76, S 1.48, C -1.76

Werkelijke Scores

D 1.14, I 5.81, S -2.02, C -3.81