

# Sich und andere besser verstehen

## Effektiver kommunizieren und zusammenarbeiten mit DiSG®

*Wie „tickt“ mein Gegenüber? Wie gestalte ich eine erfolgversprechende, zielfördernde Atmosphäre? Wie kann ich durch die Art und Weise meiner Kommunikation erreichen, dass sich mein Gesprächspartner mit mir und (idealerweise) mit meinen Zielsetzungen „wohl“ fühlt?*

Ein Geheimnis des beruflichen und persönlichen Erfolges liegt darin, sich selbst und andere besser zu verstehen und damit auch zu erkennen, wie das eigene Verhalten andere Menschen beeinflusst. DiSG® ist eine verlässliche und effiziente Methode für den erfolgreichen Umgang mit unterschiedlichen Charakteren. Es beschreibt die wesentlichen Antriebs- und Motivationsaspekte einer Person und welchen Arbeitsstil diese in Alltags- oder Stresssituationen bevorzugt.

Das Team von Stutz+Partner:

**Darauf können Sie sich verlassen!**

Wir sind seit vielen Jahren mit nachweisbaren Erfolgen als Analytiker, Berater, Personal- und Organisationsentwickler tätig und haben vor unserer Selbständigkeit in verschiedenen Unternehmen und Organisationen im Entwicklungskontext gearbeitet.

Zu unseren Kompetenzen gehört die strategische und operative OE, die Begleitung von Veränderungsprozessen, Training und Coaching von Führungskräften, (Weiter-) Entwicklung von Teams sowie die Konzeption und Implementierung von Personalinstrumenten.

[kontakt@stutzundpartner.de](mailto:kontakt@stutzundpartner.de)  
[www.stutzundpartner.de](http://www.stutzundpartner.de)

Das DiSG®-Modell gründet auf eine Theorie des amerikanischen Psychologen Dr. William Moulton Marston, der sich als Pionier mit der Psychologie von „psychisch-gesunden“ Menschen auseinandersetzte. Dabei war er besonders an menschlichen Emotionen interessiert und ging der Frage nach, wodurch sich diese von Mensch zu Mensch unterscheiden.

Ein erster Anhalt war für ihn die folgende Betrachtung:

- Empfindet sich die Person stärker oder schwächer als ihre Umwelt/ ihr Umfeld
- Nimmt die Person ihr Umfeld als günstig/ angenehm oder ungünstig/ unangenehm wahr?

In seinen weiteren Forschungen stellte er wiederkehrende Verhaltensgrundmuster fest, die er nach den Kriterien **D**ominanz, **i**nitiativ, **S**tetig und **G**ewissenhaft unterschied.

Mittlerweile ist das original Inscape DiSG® seit mehr als 30 Jahren und mit inzwischen mehr als 50 Millionen Anwendungen eines der weltweit erfolgreichsten Persönlichkeitsmodelle im Businessumfeld. Das Modell wurde fortwährend weiterentwickelt,

wissenschaftlich verifiziert und durch Werkzeuge ergänzt.

Ein erster Schritt hin zum besseren Verständnis für die Verhaltensweisen anderer und zu einer effektiveren Kommunikation, ist die professionelle Einschätzung der *eigenen Disposition* durch den DiSG®-Persönlichkeitstest. Dieser webbasierte Test wird

*Die „richtige“ Kommunikation beeinflusst maßgeblich die Qualität der Zusammenarbeit und damit den gemeinsamen Erfolg*

„online“ durch den Anwender durchgeführt und dauert etwa 15-20 Minuten. Danach werden die Eingaben des Anwenders (ebenfalls elektronisch) nach einem festgelegten Schema ausgewertet. Später werden die Ergebnisse (das „DiSG-Profil“) in einem gemeinsamen Gespräch mit dem

erfahrenen DiSG-Trainer von Stutz+Partner interpretiert. In diesem Gespräch geht es um die individuellen DiSG-Ausprägungen des Anwenders, um dessen Verhaltenstendenzen und Bedürfnisse, um dessen bevorzugtes (Arbeits-) Umfeld und darum, welche Strategien die persönliche Wirksamkeit steigern lassen.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass keine der Verhaltensdimensionen oder Verhaltensmuster besser als ein anderes ist und dass es auch keine „richtigen“ oder „falschen“ Antworten gibt. Vielmehr geht es für den Anwender darum zu erkennen, wie er mit seiner ganz individuellen Art und Weise auf seine Umwelt reagiert und umgekehrt.

Auf Basis dieser (Selbst-) Erkenntnisse bauen wir die Fähigkeiten von Einzelnen oder von Gruppen im Rahmen von Coachings oder Trainings aus: *Sich und andere besser verstehen, um effektiver kommunizieren und zusammenarbeiten zu können.*

Zielorientiert  
offensiv/ extrovertiert

Aufgabenorientiert



defensiv/ introvertiert  
Prozessorientiert

Menschenorientiert

# Nutzen von DiSG®

## für Ihr Unternehmen und für den Einzelnen



### Der Nutzen für Ihr Unternehmen

- ✓ Persönlichkeitsorientierte und *erfolgreichere Kommunikation* zu Kunden, Geschäftspartnern, Mitarbeitern und Kollegen
- ✓ Stärkere *Kundenbeziehungen* durch bessere *Kundenorientierung*
- ✓ Steigerung der *Leistungsfähigkeit* von Mitarbeitern
- ✓ Minderung des Konfliktpotenzials durch eine gemeinsame *Kommunikationsbasis*
- ✓ Entpersonalisierung von Konflikten und verbessern der *Konfliktfähigkeit*
- ✓ Erkennen von Entwicklungs- und *Leistungspotenzialen* der Mitarbeiter
- ✓ Effektivere Personalentwicklungs- und Trainingsmaßnahmen
- ✓ Typgerechte Verteilung von Aufgaben
- ✓ Systematische *Personalauswahl*
- ✓ Gezieltes Teambuilding nach Stärken der einzelnen Mitarbeiter
- ✓ Steigerung der *Teamperformance*
- ✓ Bessere *Integration* von Mitarbeitern und Führungskräften in bestehende Teams
- ✓ Steigerung der *Mitarbeiterzufriedenheit*

### Der Nutzen für den Einzelnen

- ✓ Sich selbst besser einschätzen können
- ✓ Erkennen der eigenen Stärken und Grenzen im Kontakt zu anderen Menschen, in der *Gesprächs- und Verhandlungsführung*, in der *Gestaltung von Situationen und Prozessen*
- ✓ Reflektion des eigenen Verhaltens
- ✓ Zuverlässiges Einschätzen von Verhaltensweisen Anderer erhöhen
- ✓ Zugang zu verschiedenen Kommunikationspartnern beschleunigen und verbessern
- ✓ Wertschätzung von Unterschieden steigern
- ✓ Situationsabhängig das eigene Verhalten zur *effektiven Kommunikation* adaptieren
- ✓ DiSG® für eine erfolgreiche *Verhandlungsführung* nutzen können
- ✓ *Umgang mit Konfliktsituationen* verbessern und eigene Anteile am Zustandekommen von Irritationen erkennen
- ✓ Reaktions- und Aktionsmuster (er)kennen
- ✓ *Interventionstechniken* kennen und anwenden können
- ✓ Vorgehensweisen zur *Konfliktprävention* beherrschen