

Die 4 verschiedenen Persönlichkeitstypen nach DISG und wie kann ich mit Ihnen kommunizieren?

DISG bedeutet DOMINANT-Initiativ-GEWISSENHAFT-Stetig

Manchmal hat man das Gefühl, dass man mit manchen Menschen die Kommunikation nicht richtig funktioniert. Und bei anderen freut man sich, dass man auf Anhieb gut auskommt und das Gespräch richtig gut läuft. Warum genau das so ist? Der Grund ist, dass es verschiedene Persönlichkeitstypen gibt. Es ist wichtig, dass Du auf Deinen Gesprächspartner und seine Bedürfnisse eingehst und schaust, wie er so ist und was ihm wichtig ist in Gesprächen. Wenn Du sie erkennen kannst, kannst Du Deine Kommunikation darauf abstimmen und kommst besser mit Deinem Gesprächspartner in Kontakt. Dadurch können Deine Gespräche effektiver werden und Du hast weniger Konfliktsituationen. Es gibt Menschen die gern alles im Detail wissen möchten. Sie brauchen aber ein wenig Zeit, um sich zu entscheiden und prüfen vorher lieber einige Statistiken und recherchieren gern. Diese kann man schnell überfordert, wenn man eine schnelle Entscheidung von ihnen möchte, ohne dass sie ausreichend informiert sind. Dann gibt es Menschen, die langweilen sich schnell, wenn sie zu viele Details hören. Dabei könnte es bei einem Zusammentreffen dieser beiden Typen sich Spannungen entwickeln. In solchen Fällen könnte das DISG-Modell sehr hilfreich sein. Der DISG-Persönlichkeitstest wird am häufigsten in Unternehmen und Coachings eingesetzt.

Persönlichkeitstypen nach dem DISG-Modell

Das Modell entwickelt sich, als der Psychologen William Moulton Marston heraus fand, dass Menschen zwei verschiedene Perspektiven haben:

Weiterentwickelt wurde das Modell von dem Psychologen John G. Geier Er unterschied vier Grundverhaltenstendenzen : Dominanz, Initiative, Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit.

Die einzelnen Persönlichkeitstypen im Überblick

Der Dominante

D. möchte sich eher distanzieren was das Zwischenmenschliche angeht. Er schützt sich vor zu viel Nähe und erwartet eher Sachlichkeit von seinem Gegenüber. Die Kontrolle über die Situation ist ihm wichtig. Das Umfeld empfindet er als anstrengend, dementsprechend verhält er sich bestimmt, verschlossen. D nimmt sich als stärker wahr als sein Umfeld.

Sein Fokus liegt hier auf der Sache, nicht auf dem Menschen mit seinen Gefühlen und persönlichen Geschichten. D. ist sehr direkt und klar und spricht dabei laut. Er hat eine ganz klare Ergebnisorientierung und kommt so schnell zur Sache. Beim Zuhören unterbricht er oft. Er diskutiert hartnäckig mit dem Ziel zu gewinnen. Abläufe und Verfahrensweisen werden in Frage gestellt. Gestik wird sehr deutlich verwendet und die Mimik wirkt eher verschlossen und nicht emotional. Spontanität ist normal für D. Herausforderungen beleben seinen Alltag. Sie zeigen von sich aus Initiative, haben Freude an Wettbewerb und Herausforderungen und treffen schnelle Entscheidungen. Im Allgemeinen sind sie direkt, konkret und geradeheraus - manchmal auch grob. Sie stehen gern im Mittelpunkt und lieben es, ihr Umfeld zu kontrollieren.

Sollest Du also auf jemanden treffen, der recht schnell auf den Punkt kommt, das Ziel fest im Auge hat und auch etwas sagt wie: „Jetzt lassen sie uns endlich anfangen, wir haben doch keine Zeit!“ kann es sein, dass Du hier einen dominanten Menschen vor Dir hast.

Sein Verhalten : In der Kommunikation mag er es eher kurz und knapp. „Was?“ ist das, was ihn als Überblicksorientierter interessiert. Es geht also um Zahlen, Daten, Fakten und nicht um Privates. Hilflosigkeit anderer demotiviert ihn. Er möchte direkt Ergebnisse erzielen und schnelle Entscheidungen treffen. Er ist immer auf der Suche nach Herausforderungen. Viele Führungskräfte spiegeln sich in diesem Profil. Dominanter Stil wieder

Eigenschaften: entschlossen, willensstark, herausfordernd, konkurrierend, ergebnisorientiert, stur, bestimmend, durchsetzungsfähig, direkt, offen, mutig, aggressiv, hartnäckig, ruhelos, anspruchsvoll, Lösungsorientiert, Wettbewerbsdenken, starkes Selbstbewusstsein, Entscheidungsfreudig

Sein Wunschumfeld:

- Macht und Status
- großes Bestätigungsfeld- braucht freien Entscheidungsraum
- Gute Aufstiegschancen

Wo kann er sich noch entwickeln?

- besser zuhören und auch Fragen stellen
- Geduld und Rücksicht
- Meinungen akzeptieren
- Teamarbeit, Hilfsbereitschaft und Toleranz
- Kontrolle abgeben
- Fehler zulassen
- Entscheidungsgrundlagen erklären

Wie kann man mit D am besten kommunizieren?

- sachlich, kurz und knapp
- mit in Entscheidungen einbeziehen
- Kompromisse finden
- Details erwähnen nur wenn nötig
- Führung des Gesprächs, nicht bestimmen lassen

Der Initiative

Der Initiative braucht den Kontakt zum Menschen, um sich wohlfühlen. Er mag Menschen, die sich emotional öffnen, also auch über Gefühle und Bedürfnisse sprechen. Selbst wird er ebenfalls gern emotional.

I hat gern die Kontrolle über das, was um ihn herum passiert und er nimmt gern Einfluss auf andere Menschen. Das Umfeld empfindet er als angenehm, so reagiert er bestimmt. I überzeugt und beeinflusst gern andere, weil er sich als stärker wahrnimmt. Über Konflikte spricht er nicht gern, die demotivieren ihn eher. In der Kommunikation ist er sehr aktiv, spricht viel von sich selbst und freut sich über anregende Gespräche. Er braucht gute Zuhörer, die ihm gern zuhören und spontan und kreativ sind. Im Gegensatz zum Dominanten liegt hier der Fokus ganz klar auf den Menschen und nicht auf der Sache. Der Initiative wirkt sehr offen und er schließt schnell Freundschaften. Er hat eine lebendige Art mit anderen Menschen zu sprechen und wirkt dabei unbeschwert. So wirkt auch die Mimik offen und seine Gestik ist stark ausgeprägt. Entscheidungen werden spontan getroffen, sind jedoch nicht immer verbindlich. Spontaneität ist für ihn generell normal, Abwechslung wird geliebt und Routine eher gemieden. Er drückt seine Gedanken und Gefühle gerne in Worten aus. Häufig sind sie voller Tatendrang und Energie, welche jedoch unnötig verschwendet werden, weil sie sich in zu vielen Aktivitäten verzetteln oder kein festes Ziel verfolgen.

Solltest Du also auf jemanden treffen, der gern von sich und seinen Hobbys erzählt, dafür auch gern mal später mit der Besprechung startet, ist das wahrscheinlich ein Initiativer..

Eigenschaften: Beziehungsorientiert, beeinflussend, begeisternd, emotional, gesprächig, gute Ideen, optimistisch, spontan, gesellig, freundlich, nett, inspirierend, fröhlich, gewinnend, kontaktfreudig, verspielt, gesprächig, unterhaltsam, neugierig, begeistert andere, perfekter Unterhalter

Sein Wunschumfeld

- Beliebtheit, gesellschaftliches Ansehen
- lockerer und freundlicher Umgang
- wenig Kontroll und Detail
- viel Abwechslung
- Vorschläge auszusprechen

Wo kann er sich noch entwickeln?

- Neutrale Position einnehmen
- Härte und Direktheit in Konflikten
- Sachlich entscheiden, argumentieren und kritisch sein
- Durchhaltevermögen
- sich organisieren oft verzetteln sich
- Zeitmanagement , Pünktlichkeit
- Unabhängigkeit von anderen Menschen

Wie kann man mit I am besten kommunizieren?

- Gespräch leiten
- zuhören aber auch Grenzen setzen wenn zu ausschweifend
- einbeziehen bei Vorschlägen
- kreativ sein
- lockere Atmosphäre
- loben
- motivieren über Konflikte zu sprechen
- anleiten Ziele zu vereinbaren und einzuhalten

Der Stetige

Der Stetige ist auch eher an Menschen als an der Sache interessiert, wirkt in Gesprächen aber eher zurückhaltend und weniger aktiv als der Initiator. Das Bedürfnis nach Harmonie ist stärker beim Stetigen ausgeprägt, so dass er sich eher an andere Menschen und Gegebenheiten anpasst und nicht den Wunsch nach Kontrolle über die anderen verspürt. Er kümmert sich gern um seine Mitmenschen und ist auch ein guter Schlichter bei Konflikten. Auch der Stetige empfindet sein Umfeld als angenehm, er reagiert jedoch eher zurückhaltend. In Gesprächen geht es viel um das „Wie“, da er konkrete Anweisungen braucht, wie etwas ablaufen soll. Zusätzlich erwartet er gerechte Kritik. Nein sagen fällt den Stetigen auch schwer, da er niemanden enttäuschen möchte. Durch den Fokus auf die Harmonie wird oft das Ziel aus den Augen verloren. Hier handelt es sich um einen sehr guten und geduldigen Zuhörer, der eine mitfühlende Ausstrahlung hat. Stetige Menschen wirken entspannter als Initiator, die sehr lebendig sind. In Diskussionen nimmt er oft die Rolle des Vermittlers an und ist sehr entgegenkommend. In seiner Art wirkt er eher leise und ausgeglichen. Die Gestik ist wenig ausgeprägt. Menschen mit stetigem Verhaltensstil scheuen große Veränderungen. Die Rolle des Teammitglieds liegt ihnen eher als die des Teamleiters. Im Allgemeinen zeigen sie nicht so viel Tatendrang und Energie wie Menschen mit dominantem oder initiativem Verhaltensstil.

Solltest Du auf jemanden treffen, der selbst ruhig spricht und der Dir geduldig zuhört, ist die Wahrscheinlichkeit recht hoch, dass Du hier mit einem Stetigen zu tun hast.

Eigenschaften: Treu, loyal, hilfsbereit, strebt nach Harmonie, teamfähig, unterstützend, bescheiden, bewahrend, geduldig, pragmatisch, zuverlässiges Abarbeiten von Vorgängen, ausgleichend, entspannt, aufmerksam, beständig, rücksichtsvoll, gutmütig, einsichtig, mitfühlend, verbindlich, er kann Menschen gut erden, warmherzig,

Sein Wunschemfeld

- Lob für geleistete Arbeit
- minimal Einschränkungen im Privatleben durch seine Arbeit
- Identifikation mit dem Unternehmen
- loyale Beziehungen

Worin kann er sich noch entwickeln?

- sich und andere herausfordern
- mehr Riskobereitschaft
- Entscheidungen schneller und unabhängiger treffen
- Selbstvertrauen und Selbstbehauptung
- Flexibilität

Wie kann man mit S am besten kommunizieren?

- Selbstwertgefühl stärken, durch loben und bestätigen
- Anleiten eigene Entscheidungen zu treffen
- Zeit zum nachdenken lassen, nicht drängen
- gut zuhören
- lockere Atmosphäre
- konkrete Anweisungen bzw. klare Vereinbarungen und Ziele schaffen

Der Gewissenhafte

Der Gewissenhafte fokussiert sich wie der Dominante eher auf Zahlen, Daten, Fakten. Beim Sprechen wirkt er sehr korrekt. Er bleibt lieber für sich selbst, denn er empfindet sein Umfeld als anstrengend und sich selbst als weniger stark. Er reagiert darauf eher zurückhaltend. G hat die Ruhe und Gelassenheit, sich stundenlang mit einer Sache zu beschäftigen und den Hintergründen nachzuspüren, denn Perfektion bedeutet ihm viel. Wie der Stetige passt er sich eher an als führen zu wollen. Aufgrund des Anspruchs an Perfektion, kann er mit Kritik schwer umgehen. Bei Konflikten zieht er sich eher zurück. Wie der Stetige ist er ein guter Zuhörer, dabei ist dies weniger empathisch, sondern eher durch Nachfragen geprägt. Seine Mimik und seine Gestik sind sehr gering ausgeprägt. Wie der Stetige braucht er mehr Zeit. Von der Reaktionsgeschwindigkeit ist er der langsamste von den vier Typen, denn er ist sehr vorsichtig und stellt viele Fragen. Er bevorzugt Ordnung.

Solltest Du also auf jemanden treffen, der Dir viele Fragen zu Zahlen, Daten, Fakten stellt und oft über Statistiken und Co spricht, steht Dir sehr wahrscheinlich ein G gegenüber.

Eigenschaften: Hohe Maßstäbe, detailorientiert, selbstdiszipliniert, vorsichtig, Logisches u. analytisches Denken, reserviert, gründlich, beherrscht, reserviert, vorsichtig, Forscherinstinkt, Verlässlich, Genaues und präzises Arbeiten, Fähigkeiten in verschiedenen Perspektiven zu denken

Sein Wunschemfeld

- Qualität und Genauigkeit
- Zurückhaltende geschäftsmäßige Atmosphäre
- Selbstständiges Arbeiten
- Gelegenheit Fachwissen zu zeigen
- Möglichkeit, Gründe zu erfragen

Worin kann er sich noch entwickeln?

- Kooperation und Kompromissfähigkeit
- Ungewohnte Umfelder erschließen und nutzen
- Über sich und seine Gefühle sprechen
- Flexibilität und Lockerheit
- Delegieren wichtiger Aufgaben

Wie kann man mit G am besten kommunizieren?

- Gespräch klar, sachlich und strukturiert
- Fragen ins Detail beantworten
- Verlässlichkeit ausstrahlen
- feste Ziele vereinbaren
- ausreichend Zeit für Reaktionen und Entscheidungen.
- Bei Nachfragen zum „Was, Wie, Warum?“ nicht aus der Ruhe bringen lassen.
-

Unterschiedliche Ausprägungen bei den Bestandteilen

Jeder Mensch trägt eine Kombination von Dominanz, Initiative, Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit in sich. Nur die Ausprägungen sind unterschiedlich stark. Diese geben jedoch Aufschluss über die Besonderheiten des Menschen in Bezug auf Kommunikation- und Konfliktverhalten. Man sollte die Menschen nicht versuchen in Kategorien zu stecken und sie sofort zu identifizieren, um dann schnellstmöglich Tipps und Tricks anzuwenden. Vielmehr sollte es darum gehen

sich für die Unterschiede zu sensibilisieren und das Verständnis für andere zu haben.

Quelle: Buch:DISG Persönlichkeit, mit Test von Peggy Freud
Internet : <https://wirksam-kommunizieren.de>