

Sich selbst und andere Menschen besser einschätzen können

Konzentrieren Sie Ihre Anpassungsfähigkeit auf Menschen, die anders sind als Sie

- Wir kommen mit den Typen am besten zurecht, die uns in Ihrem Verhaltensstil relativ ähnlich sind.
- Wenn Sie sich aber nur auf diese Zielgruppe konzentrieren, dann sind Ihre Erfolgsaussichten stark eingeschränkt. Wachstumspotenzial liegt oft in den "schwierigen" (uns fremden) Verhaltensstilen.
- Unsere Flexibilität und Anpassungsfähigkeit ist gefordert, wenn wir positive Beziehungen zu Menschen aufbauen wollen, die so "ganz anders" als wir sind.

DISC - Typen:

<p><u>D - Dominante Typen</u></p> <p>Sie treten oft stark auf und testen die Reaktion von Menschen, indem Sie schnell Druck aufbauen. Sie verspäten sich gern und wirken beim ersten Gespräch gelegentlich unhöflich. Sie neigen dazu zu unterbrechen oder auch etwas anderes zu tun. Sie wollen direkt zur Sache kommen, sind an Neuem interessiert und mögen es, zwischen Alternativen wählen zu können. Sie können impulsiv sein und wirken oft "hemdsärmelig". Sie erwarten professionelles und selbstsicheres Auftreten und einen effizienten Umgang mit der Zeit.</p> <p>Tun Sie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Direkte Antworten geben, kurz und Prägnant - Sagen Sie Was getan werden muss, und nicht warum - Betonen Sie die Ergebnisse - Bieten Sie Alternativen an - Logik von Ideen und Vorgehensweisen betonen - Seinen Standpunkten zustimmen, nicht nur der Person - Reden Sie nicht drauf los - Fassen Sie Ergebnisse zusammen - Kommen Sie zum Ende <p>Vermeiden Sie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Unentschlossenheit - Problemorientierte Einstellung - Überbetonte Freundlichkeit - Verallgemeinerungen - Präsentation vieler Details und von Wiederholungen - Zu viel zu reden - Aussagen, die Sie nicht belegen können - Treffen Sie keine Entscheidungen für ihn 	<p><u>I - Einfluss nehmende Typen</u></p> <p>Sie schmücken ihr Umfeld gerne mit niedlichem Kleinkram. Sind freundliche, menschenorientierte Leute, die lieber reden als zuhören. Sie wollen gemocht und anerkannt werden und schweifen schon mal vom geschäftlichen ab. Sie reden gern über sich selbst und sind leicht zu begeistern - gerade wenn etwas innovativ ist oder ihnen einen gewissen Status verleiht. Sie erwarten Verständnis für ihren lockeren Umgang, sehen nicht auf die Uhr und erwarten das auch von Ihnen. Sie schätzen Unterstützung und positive Rückmeldungen.</p> <p>Tun Sie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Betonen Sie das Neue, Besondere, das Ungewöhnliche - Zeigen Sie Ausdrucksfähigkeit - Verweisen Sie auf Referenzen - Versuchen Sie nicht, das Gespräch zu beherrschen - Seien Sie freundlich, offen und herzlich - Zeigen Sie Begeisterung und Ihre positive Einstellung - Hören Sie gut zu - Stellen Sie gute Beziehungen her und bauen Sie darauf auf - Bestätigen Sie zwischendurch positiv <p>Vermeiden Sie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Soziales nicht zu beachten - Selbst andauernd oder zu viel zu sprechen - Knapp und geschäftsmäßig aufzutreten - Überheblich zu wirken und von oben herab zu reden - Lassen Sie sich nicht zu weit von Ihrem Kurs/Ziel abbringen - Nachlässige Kleidung - Bei seinen/ihren Witzen nicht zu lachen
<p><u>S - Stabile / beständige Typen</u></p> <p>Ordnungsgemäßes Namensschild und Bilder an der Wand können schon auf einen "S"-Typen hindeuten. Sie können lässig wirken sind aber dennoch sicherheitsbewusst und bewahrend. Bewerten Sie nicht nach dem äußeren Eindruck. Sie mögen keine Veränderungen und schätzen das Stabile und Bewährte. Sie brauchen Anlaufzeit, werden aber dann zu offenen, beziehungsorientierten und freundlichen Partnern ... wenn sie Ihnen vertrauen!</p> <p>Sie erwarten dass Sie sich Zeit nehmen, auch für Persönliches und schätzen langsames und nachvollziehbares Vorgehen. Sie scheuen Risiken und wollen Garantien und Zusicherungen.</p> <p>Tun Sie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Zeigen Sie bei der Zielfindung Geduld und Verständnis - Verweisen Sie auf die Überlegtheit Ihrer Vorschläge und wie diese zum Ziel führen - Reden Sie über Service und Verlässlichkeit - Seien Sie ein guter Zuhörer - Gehen Sie aufrichtig, offen und ehrlich mit ihm um - Reden Sie leise und entspannt - Verwenden Sie eine sicherheitsorientierte Sprechweise <p>Vermeiden Sie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Direktes und forsches Auftreten - Wirken Sie nicht fordernd - Drücken Sie nicht zu sehr auf das Tempo - Strahlen Sie keine Ungeduld aus - Lassen Sie nicht zu viele Details aus - Springen Sie im Gespräch nicht von einem zum anderen Gedanken; bleiben Sie nachvollziehbar 	<p><u>C - Konforme (sich stark an Regeln haltende) Typen</u></p> <p>Sie sind sehr gewissenhaft, ordentlich und arbeiten in einer aufgeräumten Umgebung. Sie sind pünktlich und gut vorbereitet. Sie lesen Unterlagen genau, sind skeptisch und nicht impulsiv bei Neuerungen. Sie bevorzugen eine sachliche, geschäftsmäßige Verbindung und mögen nachweisbaren Nutzen. Logisches und nicht gehetztes Vorgehen liegt ihnen. Sie sind exakt und wirken zurückhaltend und unscheinbar, aber höflich und diplomatisch.</p> <p>Sie erwarten dass Ihr Tempo das Gesagte nachvollziehbar macht und rechnen damit, dass Sie alle Fakten und Unterlagen zur Verfügung haben. Sie schätzen Zusicherungen/Garantien.</p> <p>Tun Sie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vergleichende Zahlen, Daten und Fakten präsentieren - Einzelheiten/Details aufzeigen - Gut und ordentlich organisiert auftreten und wirken - Schriftliche denken und präsentieren - Statistiken als Beweise zeigen - Detaillierte Antworten geben - Einwände gründlich klären - Qualität, Sicherheit und Zuverlässigkeit stark betonen <p>Vermeiden Sie:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ungenauigkeit und Lässigkeit - Fragen zu direkt und ohne Umwege beantworten - Zu schnell auf den Abschluss hinzusteuern - Reden Sie nicht über Persönliches / Familiäres, wenn Sie sich noch nicht gut kennen. - Kumpelhafte oder zu persönliche Gesten - Bedrohliches und lautes Sprechen - Schmeicheln u. Überreden