

## DISG® - Persönlichkeitsentwicklung

### Was erfolgreiche Menschen auszeichnet



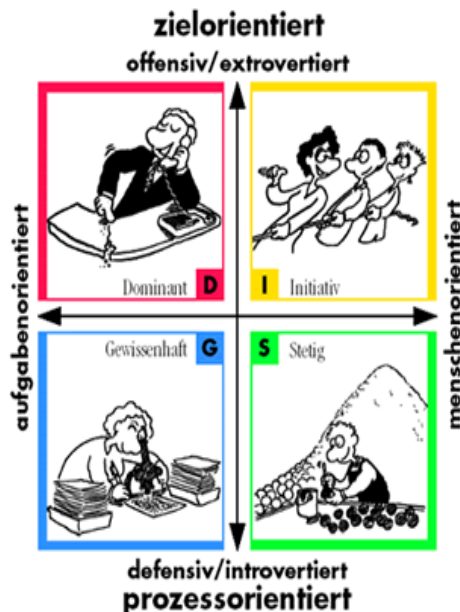
Erfolgreiche Menschen haben es geschafft, ihr inneres Potenzial und ihr äusseres Verhalten miteinander in Einklang zu bringen. Sie sind ganz sich selbst und versuchen nicht Rollen zu spielen, die nicht zu ihnen passen. Erfolgreiche Menschen haben ihren ganz persönlichen Verhaltensstil. Sie kennen ihre Stärken ebenso wie ihre Grenzen und wissen damit umzugehen.

DISG® - Persönlichkeits-Profil ist ein überzeugendes, leicht verständliches Instrument, das die Komplexität menschlichen Verhaltens in konkreten Situationen wirkungsvoll vereinfacht. Um das DISG® - Persönlichkeits-Profil anzuwenden, müssen Sie weder Psychologe noch mit der Philosophie des Altertums vertraut sein oder Interesse an Astrologie haben. Es zeigt Menschen auf, wie sie ihre Stärken besser kennen lernen und so im Umgang mit Mitmenschen erfolgreicher werden.

### DISG® - Persönlichkeitsprofil

DISG® - Persönlichkeits-Profil ist ein Instrument zur Selbstanalyse (basiert auf Selbsteinschätzung des Kursteilnehmers) und findet daher eine hohe soziale Akzeptanz. Es basiert auf den Forschungen des amerikanischen Psychologen Prof. William M. Marston und wurde von Prof. John G. Geier entwickelt.

Dabei werden 4 grundlegende Verhaltensstile (dominant, initiativ, stetig und gewissenhaft) definiert. Jeder Mensch zeigt Verhaltenstendenzen aus jedem der vier Verhaltensstile. Wir neigen jedoch dazu, je nach Situationen bzw. beruflichem oder privatem Umfeld, einen dieser Stile öfter an den Tag zu legen als die übrigen drei.



Das Modell hilft dem Unternehmen, wie auch dem Einzelnen, eine wesentlich bessere Kommunikation aufzubauen und eine gemeinsame Sprache zu sprechen sowie Verhalten verstehen zu lernen. Mit der Grundprämisse "Anders ist nicht falsch; anders ist anders" (gegenseitige Akzeptanz) wird die Basis für eine bessere Kommunikationskultur gelegt. Die Vielfalt verschiedener Verhaltensstile macht die Zusammenarbeit reicher und effektiver.

## Einsatzgebiete

### Anwendungsmöglichkeiten

Mithilfe des DISG Modells haben Sie die Möglichkeit, sich selbst besser kennen zu lernen und den täglichen Anforderungen des Lebens optimaler gerecht zu werden. Des Weiteren hilft es zu verstehen, warum wir auf eine bestimmte Art und Weise handeln und liefert somit eine Grundlage für mögliche Änderungen des Verhaltens. Das Verfahren wird oft in Personalabteilungen eingesetzt, um potenzielle Arbeitnehmende einschätzen zu können. Es erlaubt Aussagen über die Stärken, den Umgang mit Stress oder Konflikten und die Teamfähigkeit.

### Die vier verschiedenen Typen

Es muss herausgefunden werden, zu welchem Anteil welche Verhaltensweisen auftreten. Darüber hinaus ergründet das Modell, welcher Persönlichkeitstyp nach aussen hin sichtbar wird und welche Aspekte im Inneren verborgen sind.

#### ***Der dominante Typ***

Menschen, die besonders Verhaltenszüge des D-Typen zeigen, besitzen ein grosses Selbstbewusstsein, sind mutig und treten sehr direkt und offen auf. Sie bestimmen gerne, wo es lang geht und übernehmen die Kontrolle über eine Situation.

#### ***Der initiative Typ***

Menschen des I-Typs sind sehr sozial, gehen offen auf Menschen zu, sind sehr kommunikativ. Sie können sehr gut im Team arbeiten, können andere gut mitreissen und sind optimistisch.

#### ***Der stetige Typ***

Herrscht der S-Typ vor, liegt eine grosse Loyalität und Treue vor. Einmal an bestimmte Arbeitsabläufe gewöhnt, bleiben sie gerne dabei. Sie sind zuverlässig, geduldig und entwickeln oft besondere Fähigkeiten. Darüber hinaus agieren sie meist pragmatisch und sind zudem äusserst bescheiden.

#### ***Der gewissenhafte Typ***

Menschen mit G-Typ-Charakteristika hinterfragen gern alles und gehen dabei sehr logisch und analytisch vor. Sie neigen zum Perfektionismus-Denken und wollen immer nur das Beste abliefern. Sie setzen hohe Massstäbe an sich und andere.

## Nutzen für den Einzelnen

- sich und andere besser kennen lernen
- besser mit anderen kommunizieren
- grundsätzliche Verhaltenstendenzen von Personen verstehen lernen
- die Stärken von anderen erkennen können und zu fördern
- erkennen der eigenen Begrenzungen und Entwicklungspotenziale
- Vorschläge zur persönlichen Leistungssteigerung erhalten
- Sie wissen, worauf zu achten ist, um andere besser zu überzeugen

## Nutzen für Unternehmen

- Mitarbeitende übernehmen neue Aufgaben mit grossem Erfolg
  - Teams können nach individuellen Stärken zusammengesetzt werden
-



- gemeinsame Kommunikationsbasis entwickeln
- Leistungspotenziale entwickeln
- Veränderungen im Alltag werden schneller umgesetzt
- Leistungsvermögen des Mitarbeitenden wird verbessert
- Anpassung an bestimmte Umfeldanforderungen wird ermöglicht

Wir zeigen Ihnen in einem persönlichen Gespräch gerne näher auf, wie wir Sie in Ihrer Zielerreichung mit DISG®- Persönlichkeitstraining unterstützen können.

Wünschen Sie weitere Informationen? [info@gerber-partner.ch](mailto:info@gerber-partner.ch)

Gerber & Partner GmbH, Anglikerstrasse 1, CH-5612 Villmergen  
Tel. +41 56 610 74 81 Fax +41 56 610 74 82 Mobile +41 79 431 96 71  
[info@gerber-partner.ch](mailto:info@gerber-partner.ch) [www.gerber-partner.ch](http://www.gerber-partner.ch)

---