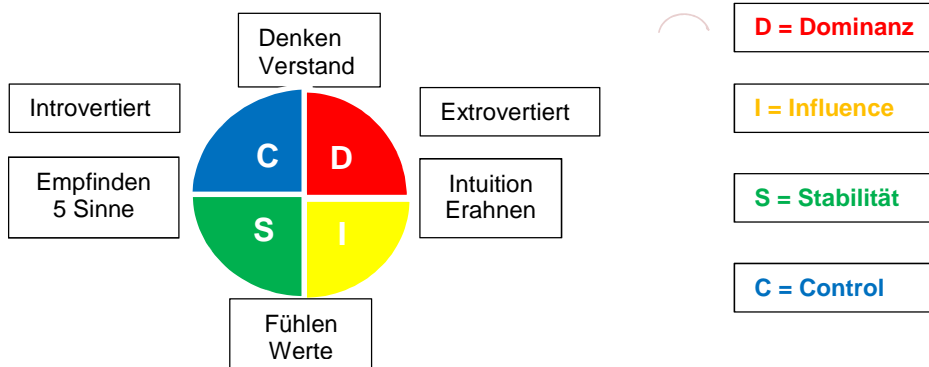


Sich und andere besser verstehen mit dem AEC/DISC-Modell

Jeder Mensch ist einzigartig. Jeder Mensch unterscheidet sich von jedem andern. Aber es gibt gewisse Funktionen im menschlichen Verhalten, die gleich sind und auf Grund derer man voraussagen kann, wie sich eine Person verhalten wird.

Es kommt auf die **Präferenzen** oder Neigungen an, die der Einzelne hat. Dh., jeder Mensch hat eine bestimmte, bevorzugte Weise, wie er die Welt wahrnimmt und wie er beurteilt, bzw. Entscheidungen trifft.

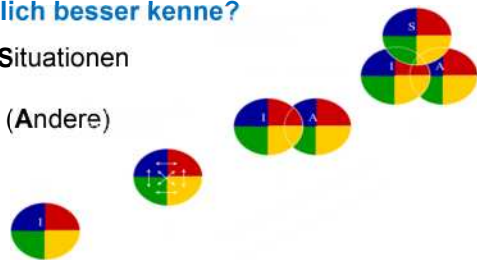


Das AEC/DISC-Modell gibt Ihnen eine Antwort auf folgende Fragestellungen:

- Welche Denkfunktionen bevorzuge ich: Eher urteilend oder eher wahrnehmend?
- Woher nehme ich meine Energie: Eher introvertiert oder eher extrovertiert?
- Wie beurteile ich Dinge: Eher analytisch oder eher einführend?
- Wie nehme ich Dinge wahr: Eher sinnlich/praktisch oder eher abstrakt/kreativ?
- Warum mache ich etwas: was motiviert, was treibt mich an, was ist mir wichtig?

Was bringt es mir, wenn ich mich persönlich besser kenne?

- ↑ Souveräner Umgang mit verschiedenen Situationen
- Besserer Umgang mit andern Menschen (Andere)
- Mehr persönliche Handlungsflexibilität
- Selbsterkenntnis (Ich)



Wie kann ich den Umgang mit andern verbessern?

Goldene Regel

„Behandle die Andern so, wie du auch behandelt werden möchtest“

Die Platin Regel

„Behandle die Andern so, wie es für diese am besten ist“

Wo liegen die Unterschiede im Umgang mit andern?

- Die Goldene-Regel funktioniert nur bei Personen die ähnlich sind wie wir selbst.
- Die Platin-Regel funktioniert bei allen Personen, weil sich diese verstanden fühlen.

Was kann man alles erreichen, wenn man nach der Platin-Regel vorgeht?

Voraussetzung: Sie wollen und können Ihre Komfortzone verlassen, dh. Sie können Ihre eigenen Verhaltenspräferenzen bewusst zurücknehmen bzw. anderen Farben oder Ihrem Gegentyp in Ihrem Denken und Handeln mehr Gewicht verleihen.

Verkauf: Sie können Ihre Kunden besser einschätzen und Ihren Verkaufsstil dem Kunden anpassen, dadurch gewinnen Sie schneller mehr Vertrauen und Sympathie.

Führung: Sie kennen die Verhaltensprofile Ihrer Mitarbeiter und können deshalb besser auf ihre Bedürfnisse, Stärken und Begrenzungen eingehen, dh. besser führen.

Team: Zusammenarbeit ist heute ein entscheidender Erfolgsfaktor. Das Teamprofil zeigt Ihnen auf, wie Sie die Team-Performance erhöhen können.

Fazit: Menschen besser verstehen zu können ist die Grundlage von Respekt und bringt in allen Lebenslagen und Situationen bessere Gefühle und Ergebnisse.

Marcel Zünd

Verhalten von andern verstehen:

1. Übersicht oder Detail

Wo liegt die Aufmerksamkeit im Tagesgeschäft, wie packt sie Arbeit an, womit beschäftigt sich die Person am liebsten?

2. Fokussierung auf Aufgaben oder Menschen

Liegt das Interesse eher bei Aufgaben, Zielen, Prozessen oder bei menschlichen Aspekten?

3. Fokussierung auf Ergebnisse oder Beziehungen

Stehen vor allem Herausforderungen und Ergebnisse im Vordergrund oder sind Kontaktfreudigkeit, Geselligkeit und Spass wichtiger?

4. Dringlichkeit oder Kontinuität

Wie wird reagiert, wenn ein Termin eingehalten oder schnell entschieden werden muss? Wird eher ein stabiles Arbeitsumfeld oder herausfordernde und abwechslungsreiche Aufgaben bevorzugt?

5. Handlungsorientierung oder Anpassungsfähigkeit

Sind eher pragmatische und einsatzfähige Aktionen mit einer gewissen Kampfbereitschaft da oder bevorzugt man eine vorsichtige, regelgetreue und überlegte Vorgehensweise?

6. Spontaneität oder Methodik

Ist Ausdrucksstärke und Überzeugungskraft gefragt oder eher die zuverlässige konzentrierte Abarbeitung?

7. Optimismus oder Vorsorge

Ist Selbstsicherheit, Kreativität und Originalität wichtig oder eher Genauigkeit und realistische Entscheidungskraft?

8. Beständigkeit aus einer emotionalen oder rationalen Haltung heraus

Ist emotionale Harmonie wichtiger als eine deklarierte rationale Ordnung? Wie werden Konflikte und „Störungen“ im System angegangen?

Das sind mögliche Verhaltenspräferenzen und Fragestellungen, um jemanden besser kennen zu lernen.

Je besser wir andere verstehen, desto besser können wir

- andere einsetzen
- andere führen
- andere überzeugen
- mit andern zusammenarbeiten
- mit andern Konflikte austragen
- uns gegenseitig ergänzen
- einander respektieren

„Erfolg durch Menschenkenntnisse“

