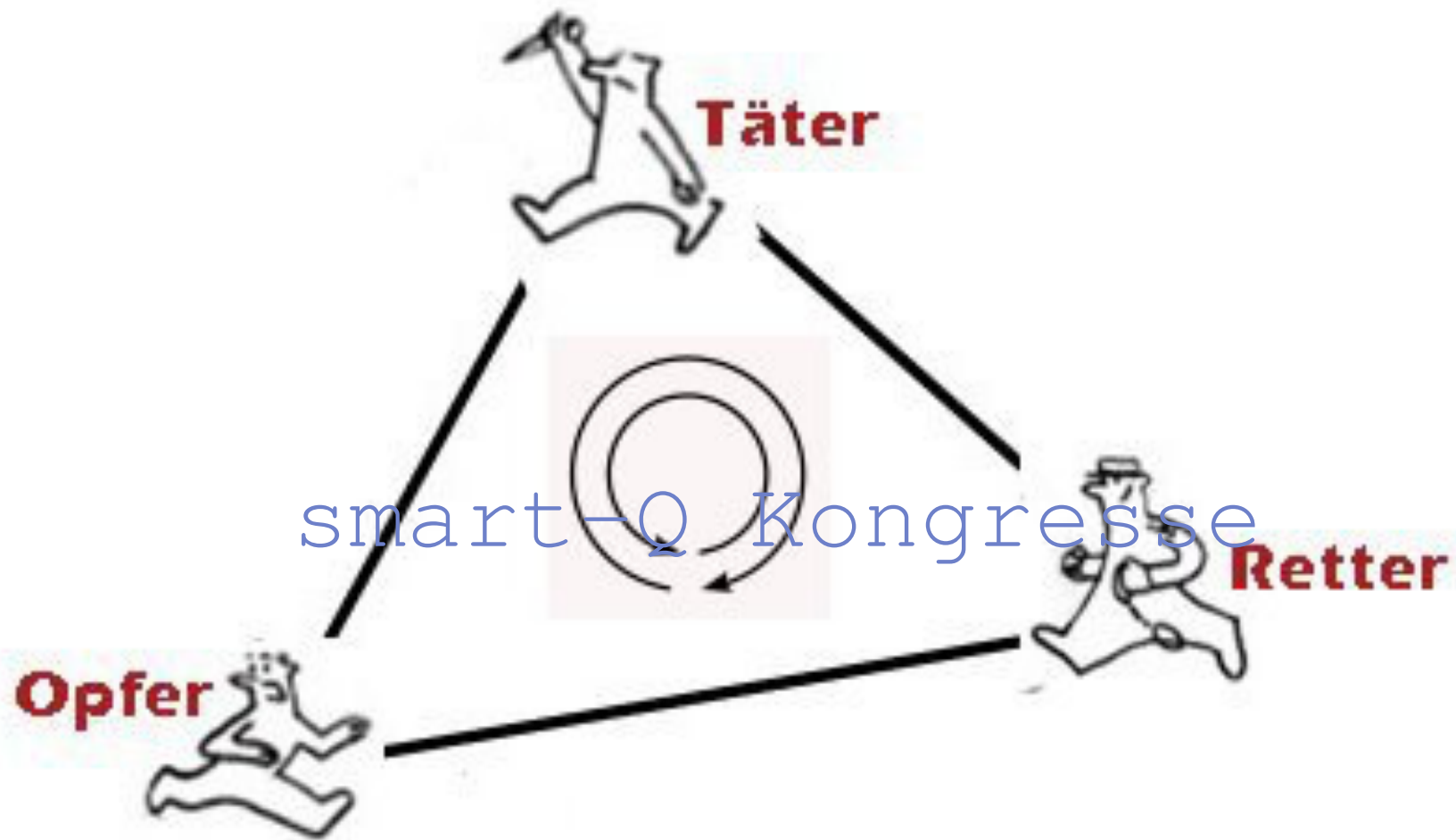


- Wie haben Sie sich persönlich nach dieser Aufgabe der Teamkommunikation gefühlt?
- Wie sind Sie an die Aufgabe herangegangen? Kongresse
- Wie sind Sie gemeinsam zu einer Teamentscheidung gekommen (Strategie)?
- Hätten Sie statt dessen lieber einen anderen Weg gewollt?

Was sind Grundlagen für unsere Kommunikation?

- Teamverständnis
- Rollenerwartung versus Gestaltung der Rolle
- Symmetrische und komplementäre Beziehungen
- Das große WIR (Hierarchien)
- Haltung am Patienten und Haltung gegenüber Kollegen (Haltung als Kittel)
- Inhalts- und Beziehungsebene (Wunsch nach Anerkennung)
- Offenheit versus Sicherheitsbedürfnis (Verlust von Ansehen)
- Kommunikation mit sich selbst (Reflexion, Feedback)
- Verschiedene Sichtweisen und somit verschiedene Wirklichkeiten (Berufsgruppen)
- Was fehlt Ihnen? Was haben Sie zur Verfügung?/Beispiel: Lebensqualität
- Dramadreiseck
- Faktor Zeit
- Faktor Belastung
- Persönlichkeitstypen

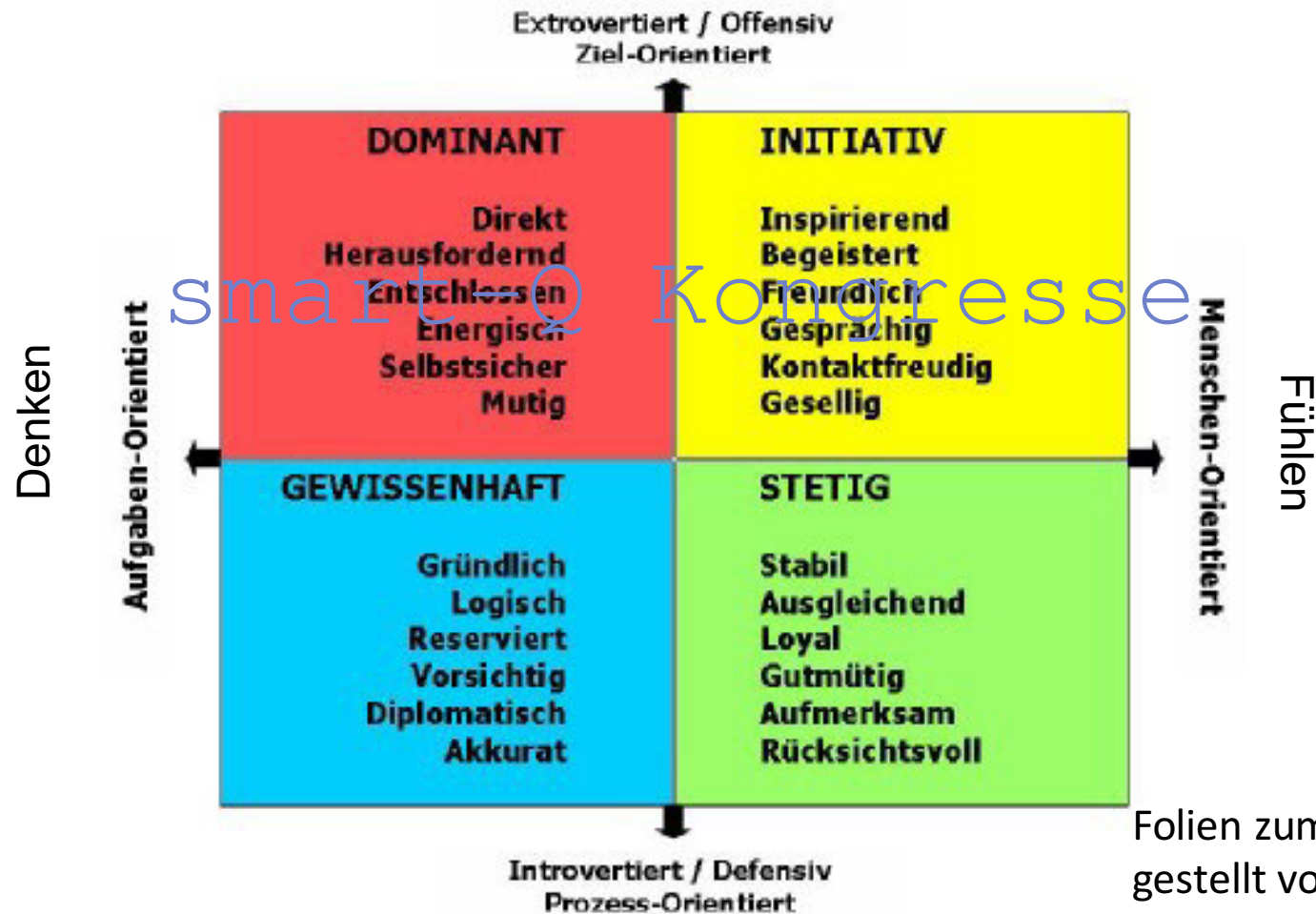


kommt aus der Transaktionsanalyse. Siehe auch: Eric Berne, Spiele der Erwachsenen, 2002
und Stephen Karpman

- die vier Begriffe (dominant, initiativ, stetig und gewissenhaft) stehen nicht für richtige oder falsche Verhaltensweisen, sondern für Ihre bevorzugten Verhaltenstendenzen in einer bestimmten Situation
- so können Sie Ihre Bedürfnisse erkennen und Sie lernen, effektiver (und vielleicht auch wertschätzender) mit sich selbst und anderen umzugehen

Smart-Q Kongresse

Grundtypen im DISG-Modell



Folien zum DISG-Modell zur Verfügung gestellt von Eduard Zwierlein

D –dominant (rot)

Stärken:

- Liebt hohes Tempo, neue Aktivitäten, Veränderungen und Abwechslung
- Handelt schnell, gibt anderen ein Gefühl für Dringlichkeit
- Kann energisch handeln, um Ergebnisse zu erzielen
- Geht direkt und aktiv an Probleme heran

D –dominant (rot)

Ziele:

- Möchte Ergebnisse erzielen
- Liebt den Ansatz „Tue es und tue es jetzt“; möchte bestimmen
- Liebt Herausforderungen und Wettbewerb
- Leitet gern Veränderungen ein, ist risikofreudig
- Wünscht vielfältige Aufgaben, Aktivitäten

dominant ...

... aus eigener Sicht:

entschieden

- schnell
- energisch
- anspruchsvoll
- selbstbewusst

**... in den Augen
anderer:**

- beherrschend
- überfordern
- autoritär
- überfordernd
- arrogant

smart-Q Kongresse

I – initiativ (gelb)

Stärken:

- liebt Kontakte mit vielen Menschen; drückt Gedanken, Gefühle gern aus
- drückt sich begeistert oder dramatisch aus; geht schnell auf neue Ideen und Veränderungen ein
- will Kontakte auch in schwierigen Situationen positiv gestalten

I – initiativ (gelb)

- Ziele:
 - möchte Kontakt mit Menschen haben;
 - möchte beim Erreichen von Zielen auch Spaß haben;
 - sucht Anerkennung für alles, was er tut
 - hilft Menschen gern Dinge zu besprechen
 - möchte von der Verantwortung für Detailarbeit frei sein

Initiativ

... aus eigener Sicht:

- ideenreich
- enthusiastisch
- emotional
- großzügig
- einflussreich

... in den Augen anderer:

- sprunghaft
- theatralisch
- unsachlich
- verschwenderisch
- manipulierend

smart-Q Kongresse

S –stetig (grün)

- Ziele:
 - ist gern in Kontakt mit anderen; möchte, dass alle ihren Teil beitragen
 - möchte, dass alles reibungslos läuft, möchte Stabilität und Sicherheit
 - möchte eine konfliktfreie Umgebung

S –stetig (grün)

- Stärken:
 - nimmt die Ideen der anderen an;
arbeitet gern mit anderen zusammen
 - ist gerne bereit, sich für andere einzubringen;
beruhigt aufgeregte Leute
 - bemüht sich, eine stabile Umgebung zu schaffen

stetig

... aus eigener Sicht:

- loyal
- voraussagbar
- teamfähig
- zuverlässig
- geduldig

... in den Augen anderer:

- unterwürfig
- unflexibel
- unterordnend
- unselbständig
- ausnutzbar

smart-Q Kongresse

G –gewissenhaft (blau)

Stärken:

- analysiert Situationen, wägt das Für und Wider ab
- schätzt Genauigkeit, Qualität, Korrektheit
- geht systematisch an Aktivitäten heran, verhält sich taktvoll und diplomatisch
- benutzt ausgeklügelte Methoden, um Konflikte zu lösen

G –gewissenhaft

- Ziele:
 - möchte spezifische Leistungsmaßstäbe; liebt Genauigkeit und Ordnung
 - hohe Maßstäbe setzen und einhalten
 - will Gelegenheiten zu Analyse und Bewertung
 - mag logisches, systematisches Vorgehen bei der Arbeit

gewissenhaft ...

... aus eigener Sicht:

- genau
- systematisch
- diplomatisch
- beherrscht
- analytisch

... in den Augen anderer:

- pedantisch
- unflexibel
- umständlich
- unbeteiligt
- bremsend

smart-Q Kongresse

Die Stärken des eigenen Stils entwickeln

Wenn man nun ungefähr abschätzen kann, zu welcher Verhaltenstendenz man neigt – soll man dann versuchen, bewusst die Eigenschaften der weniger stark ausgeprägten Verhaltensdimensionen zu entwickeln?

smart-Q Kongresse



Microsoft
Word-Dokument