

QUICK TIPP

DISG I WIE INITIATIV

ALLES FÜR DEINEN BERUFLICHEN
UND PRIVATEN ERFOLG

DISG – Der Initiative Typ

Wie sieht ein Initiativer Typ die Welt? Was hält sein Potenzial für ihn bereit? Wie kann man mit dem Initiativen Menschen am besten umgehen?

Der amerikanische Psychologe John G. Geier hat in den 1970'ern eine simple Methode erschaffen, um die verschiedenen Persönlichkeitsstrukturen auf 4 aussagekräftige Varianten herunterzubrechen.

Die meisten kennen das DISG System: Dominant - Initiativ - Stetig - Gewissenhaft. Niemand ist zu 100% einer bestimmten Gruppe zuzuordnen. Allerdings gibt es Eine, die unser Leben, Werte, Vorstellungen und Stärken besonders gut repräsentiert. Das kann sich auch im Laufe eines Lebens etwas verändern - durch das Alter, die Erfahrungen oder tiefgreifende Erlebnisse.

Wenn Du also durch einen DISG Test herausfindest, zu welchem der Typen Du gehörst & Deine Tätigkeit mit Deinen Stärken in Übereinstimmung bringst, wirst Du die Chance erfolgreich und



glücklich zu werden deutlich erhöhen. Willst Du einen solchen DISG Test machen, lass mir doch eine Nachricht (micha.barth@michabarth.com) zukommen oder schreibe es in die Kommentare und ich teile Dir einen Link, mit dem Du Deinen persönlichen Test machen kannst.

I = Initiativ = gelb

Wer ein starkes «I» in seinem DISG Test als Resultat erhält, ist der geborene Netzwerker und Kommunikator. Es liegt ihm im Blut zu unterhalten und zu motivieren. Nicht nur durch Worte. Sondern sein ganzes Verhalten und wie er mit seiner Umwelt umgeht und diese gestaltet, strahlt

einen motivierenden Geist aus. Wie? Indem er Begeisterung und Optimismus wie mit einem Feuerwehrschauch um sich sprüht.

Dabei steht er sehr gerne mit Mittelpunkt. Er will sowohl räumlich mittendrin sein als auch mental. Er braucht die Aufmerksamkeit seiner Mitmenschen. Die Aufmerksamkeit und die Freude, die er damit erzeugt, sind DER Nährstoff für seine eigene Motivation und Energie.

Im Gegensatz zu dem Dominanten und dem Gewissenhaften Typ arbeitet er sehr gerne und erfolgreich im Team. Alles was mit Menschen und sozialen Kontakten zu tun hat, fällt ihm sehr leicht und beflügelt ihn. Dabei schafft er es, sich klar und deutlich auszudrücken und seine Wünsche und Vorstellungen offen zu kommunizieren. Wenn er es möchte, wird er nicht missverstanden – man kann in seine Aussagen nichts hineindeuten. Er kann aber auch seine Formulierungen so

wählen, dass verstanden wird, was verstanden werden soll, ohne damit die ganze oder echte Wahrheit auszudrücken. Dabei schafft er es einen Faktor sehr gut auszunützen: «Die Botschaft liegt im Auge des Betrachters». Er weiss also, wie er Dinge formulieren muss, um den Eindruck zu erwecken, den er erwecken möchte und hat dann, falls die Tatsachen doch ans Licht kommen, immer die Möglichkeit zu behaupten, doch die Wahrheit gesagt zu haben, der andere hätte ihn nur missverstanden und an ihm wäre das ja nicht gelegen.



www.michabarth.com

Sein Gemüt wird durch die Farbe der Sonne repräsentiert – gelb. Und als Tier repräsentiert der Delfin sein Wesen.

Die Erkenntnis aus DISG

Nicht jeder Job oder Beruf passt zu jedem Typ! Angenommen Du bist ein Dominanter Typ und in einem Pflegeberuf tätig, wirst Du Dich aufreiben und alle Deine Talente verschwenden. Als initiativer Ingenieur fehlt Dir die Genauigkeit, Exaktheit und Beständigkeit. Stetig in einer Führungsaufgabe, treffen keine Entscheidungen und können nicht konsequent führen. Und der Gewissenhafte im Job eines Verkäufers, erklärt dem Kunden alle Vor- UND Nachteile in kompletter Länge und wundert sich im Anschluss darüber, nichts verkauft zu haben. Du kannst Deinen Typ nicht ändern. Nur Deinen Job oder Deinen Beruf. Nur im richtigen Umfeld kannst Du Deine Stärken und Deine Erfüllung finden. Willst Du herausfinden welcher Typ Du bist. Schreibe mir und ich lasse Dir einen kostenlosen Test zukommen.

Wie kannst Du einen «Initiativen» Typ nach DISG erkennen?

Menschen, die nach DISG «initiativ» sind, haben ganz hervorstechende

Eigenschaften:

- Knüpfen und pflegen Kontakte, absolut selbstverständlich
- Unterhalten und motivieren
- Schaffen ein motivierende Umfeld
- Versprühen Begeisterung und Optimismus
- Liebt es Mittelpunkt zu stehen
- Arbeitet gern in Gruppen oder Teams
- Drückt sich klar, deutlich und unmissverständlich aus
- Ist ein Wortakrobat
- Teilt seine Gefühle offen
- Zeigt Emotionen

Ideales Umfeld für Initiative

Menschen mit einem starken «I» in ihrem DISG Profil brauchen ein lebendiges, klirrendes Umfeld, indem mit Freundlichkeit gearbeitet wird. Erst dann sind sie in der Lage, ihr Potenzial voll zu

entfalten. Wie die «Dominanten» können «Initiative» mit Details und Feinheiten in der Arbeit nichts anfangen. Sie sind schlichtweg nicht fähig diese auszuarbeiten oder zu erkennen. Auch Kontrolle und Bestimmung über sich und ihre Tätigkeit ertragen sie nicht. Sie brauchen freie Möglichkeiten zur Entfaltung und ein grosses Mass an Selbstbestimmung.

«Initiative» geben viel Input in einen Prozess. Wer ihnen die Möglichkeit gibt diesen Input abzuliefern, fördert die Fähigkeiten diese Temperaments. Dabei ist es ihnen gar nicht so wichtig, ob im Anschluss der Input auch umgesetzt wird. Gibt es nachvollziehbare Gründe für eine Ablehnung, können sie dies sehr einfach akzeptieren und bringen eine neue Idee ins Spiel. Ideen gehen diesen Menschen nie aus.

Neben der Aufmerksamkeit, ist ein weiteres «lebenswichtiges» Elixier Anerkennung. Wer ihre Leistungen, Fähigkeiten und Bemühungen anerkennt, erhält immer mehr. Wer es nicht schafft, produziert Frust und es kommt schnell in den Initiativen der Entschluss: «Ich muss hier weg». Einmal entschlossen, gehen diese Menschen auch. Es gibt fast nichts, was diesen Entschluss noch einmal revidieren wird. Angst ins kalte Wasser zu springen und Gefahren hindern sie nicht.

Als gesellige Menschen brauchen sie die Vermischung des privaten und beruflichen. Sie pflegen ihre Kontakte auch in der Freizeit. Ein Vorgesetzter, der das zu nutzen weiss, kann eine unglaubliche intensive Kundenbindung zwischen seinen Initiativen Mitarbeitern und den Kunden fördern. Gerne teilen Initiative ihr Wissen und lehren, wie man die Fähigkeiten, die sie besitzen erreichen kann.

Home Office ist für diese Menschen nur schwer zu ertragen.

Kurzum

Der «Initiative» Typ will Kontakte, Spass, Freiheiten und die Möglichkeit seine Meinung und Input frei zu äussern. Sie schaffen es spielend neue Kontakte zu knüpfen und diese zu intensivieren und erhalten. Sie sind die besten Verkäufer und optimale Berater.

Was sind die Schwächen und Entwicklungspotenziale des Initiativen

Typus?

Jede Stärke bedeutet gleichzeitig auch Schwächen zu haben.

Schwächen sind:

- Mangelnde Konsequenz und Disziplin
- Bringt Dinge nicht zu Ende
- Sehr subjektive Entscheidungsfindung
- Prognostiziert zukünftige Ergebnisse zu optimistisch
- Redet oft zu viel
- Handel impulsiv und unüberlegt
- Will alles auf einmal erledigen
- Erträgt keine Einsamkeit
- Erträgt weder Ruhe noch Stillstand
- Hat Angst vor Ablehnung
- Treue – KANN herausfordernd sein. MUSS ABER NICHT!

Wie kann man diesen Typus helfen

- Lehren, sich nur eines auf einmal zu konzentrieren
- Routine- und Detailarbeit andere machen lassen
- Direkt, aufrichtig und sachlich mit ihnen reden
- Orientieren sie Unterhaltungen mit ihnen an Zahlen und Fakten
- Hilfe, wie man Tätigkeiten systematisch und geplant erledigt
- Vorgänge überprüfen, ob alle Aspekte berücksichtigt wurden. Man muss ihnen das geschickt als einen Vorteil für sie verkaufen

Tipps zur Persönlichen Entwicklung

Hast Du ein starkes «I», ist es für Deinen Erfolg sehr wichtig zu lernen, wie man Personen und Umstände richtig einschätzt. Dein optimistischer Geist wird sehr geschätzt, von allen, aber von vielen auch missbraucht. Lerne Entscheidungen rational zu überprüfen und entsprechend zu



revidieren. Setze für Deine Aufgaben klare Termine und teile Deinen Tätigkeiten Prioritäten zu. Damit wirst Du effektiver, machst weniger Fehler und wirst als zuverlässig angesehen. Das spart Zeit und Du hast mehr Freizeit.

Wie mit Initiativen Mitarbeitern oder Kollegen zusammenarbeiten?

Initiative sind äusserst gesellig und brauchen Interaktion. Spontan sind sie bereit Aufgaben zu übernehmen. Sie handhaben Dinge eher informell und schaffen damit eine ungezwungene Atmosphäre. Höchstwahrscheinlich sind sie sehr beliebt. Damit schaffen sie es, schnell neue Freunde zu gewinnen. Ratschläge und Tipps werden schnell übernommen – ohne dabei Hierarchien zu beachten. So wie er Anerkennung braucht, schenkt er sie auch gern.

Stärken

- Flexibel und schnell
- Kontaktfreudig
- Offen und ehrlich
- begeisternd
- ist immer bemüht, auch unter schwierigsten Umständen, eine positive Atmosphäre zu kreieren

Ziele

- Spass
- Kontakte
- Helfen
- Keine Detailarbeit
- Anerkennung

Ängste

- Verlust von Anerkennung
- Schuldzuweisungen
- Das andere sich über ihn ärgern
- Öffentliche Demütigung

Motivatoren

- Positive Beziehungen
- Wenn er Input geben kann und seine Gedanken ausdrücken darf
- Erhaltene Anerkennung
- Schnelles Feedback
- Anerkennung seiner Gefühle

Frustriert über

- Eine zurückhaltende, passive Atmosphäre
- Feste Termine und Zeitpläne
- Pessimistische Stimmung
- Konzentration auf Sachfragen unter Ausklammerung der Gefühle
- Routine-, Detailarbeiten
- Alles was lange dauert oder exakt ausgeführt werden muss
- Wenn er überwacht und kontrolliert wird
- Wenn er keinen Input geben darf



Initiative Kunden – Wie gehst DU mit ihnen um?

Wenn Du das Büro eines Initiativen Kunden betrittst, findest Du gerne seine Urkunden, Bilder oder Fotos an den Wänden. Diese Kunden sind freundlich und empathisch. Sie orientieren sich an Menschen.

Sie hören nicht so gerne zu, sondern reden lieber selbst. Also lass sie sprechen und schenke ihnen Anerkennung und ein Lächeln. Sie freuen sich darüber, bei Dir anzukommen. Wenn sie anfangen aus dem Nähkästchen zu plaudern und Witze zu erzählen, hast Du schon einmal einen Stein im Brett.

Am liebsten erzählen diese Kunden über sich und ihre Erfolge. Sie werden Dich unterbrechen, weil sie eine lustige Anekdote kennen oder schon einmal einen riesen Coup gelandet haben, von dem sie unbedingt erzählen müssen.

Begeistern kannst Du sie, wenn Dein Produkt ausgefallen ist, neu oder exklusiv für sie. Damit kannst Du sie auf Deine Seite ziehen. Also stelle ausgefallene Merkmale besonders heraus. Langweile sie aber nicht mit Details oder langatmigen Erzählungen.

Sie erwarten Verständnis und Anerkennung von Dir. Auf Termine zu pochen, wird Dir seine Abneigung einbringen. Wenn die Entscheidung getroffen ist, geht alles sehr schnell. Dann wird auf einmal die Zeit knapp. Kunden mit einem starken «I» wollen etwas von Dir wissen, mit wem sie es zu tun haben. Und möchten Deine Begeisterung für ihre Produkte spüren. Unterstütze sie und gib positives Feedback. Damit baust Du eine anhaltende persönliche Beziehung zu ihnen auf die von treue geprägt sein wird.

Go's:

- Betone das Neue und Besondere
- Drücke Dich besonders und exklusiv aus
- Lege die Aufmerksamkeit auf Referenzen und Experten
- Gib in Deinem Verkaufsgespräch die Chance zu geben und zu nehmen
- Lass sie das Gespräch führen
- Sei offen und freundlich
- Zeig Begeisterung
- Höre genau zu und hin
- Schaffe eine Beziehung

No Go's

- Soziales nicht beachten
- Mehr sprechen als sie
- Vorschläge zurückweisen
- Dich nicht unterbrechen zu lassen, wenn sie etwas tolles wissen
- Kurz angebunden sein oder verschlossen
- Von oben herab kommunizieren



- Du darfst gerne etwas abschweifen, aber nicht zu lange und nicht zu weit vom Thema. Das übernehmen sie schon

Umgang mit Geld

Initiative und ein glattes Konto – das ist wie, Sonnenschein in tiefster Nacht!

Sie kaufen **emotional** und leben **spontan**. Alles was ihnen gefällt, **müssen sie haben**. Dabei können sie nicht abwarten und sparen – nein es muss **sofort und jetzt sein**. Wenn sie einmal diesem Drang widerstanden haben, bohrt es stundenlang in ihnen und ziehen im letzten Moment, kurz bevor die Läden zu machen, doch noch los, um sich diese eine Sache zu kaufen. Nein! Das neue Natel braucht auch eine neue Schutzhülle und das Bluetooth Headset geht ja nicht mehr so richtig. **Am Ende wird es immer mehr.**

Wenn Du ein «gelber», ein Sonnenkind und «Initiativer» bist, dann bedenke doch einmal folgendes zum Thema Geld:

- Geld ist eine **Quelle für Freiheit und Selbstbestimmung** – wenn man es hat. Nicht wenn es in 2 Wochen kommt.
- Mit mehr Geld hast Du **mehr Spass** und es gibt Dir die Möglichkeit, **neue Risiken** einzugehen
- Nur wer Geld hat kann auch **grosszügig** sein. Und ich weiss genau, dass Dir das wichtig ist
- Mit mehr Geld kannst Du auch **mehr Freunde** kennenlernen, weil Du mehr Gelegenheiten hast **in den Ausgang**, in den **Urlaub** zu fahren oder Gelegenheiten wahrzunehmen



www.michabartha.com

Partnerschaft – Wie mit einer Initiativen Person eine Beziehung führen

Der Initiative braucht einen Partner, der seinen Selbstwert gut kennt und für seine Bedürfnisse eintreten kann. Auch sollte der Partner nicht erwarten, dass der Initiative Teil der Beziehung Zuverlässig ist. Auch mit der Treue KANN es so seine Problemchen geben.

Wie immer sind Probleme dann besonders gut ertragbar und kompensierbar, wenn man weiss was auf einen zukommt.

Begeistern kannst Du sie, wenn Dein Produkt ausgefallen ist, neu oder exklusiv für sie. Damit kannst Du sie auf Deine Seite ziehen. Also stelle ausgefallene Merkmale besonders heraus. Langweile sie aber nicht mit Details oder langatmigen Erzählungen.

Stärken «Initiativer Partner» in einer Beziehung

Jeder DISG Persönlichkeitstyp bringt seine Vor- und Nachteile mit sich. Es gibt keinen guten oder schlechten Typ. Es ist eine Frage von, inwieweit kenne ich mich und bin ich bereit einen Konsens einzugehen und inwieweit kennt mich mein Partner und kann sich auf meine Schwächen einstellen und meine Stärken lieben!

Der Initiative Partner, was tut er:

- Ist **beliebt** bei Freunden und Kindern. Der Partner kann leicht eifersüchtig werden, weil der Initiative überall Freunde hat und viel Zeit investiert
- Jedes Chaos kann er in den grössten **Spass** der Welt verwandeln
- Wie ein Zirkusdirektor ist er **spontan**, hat auf alles eine Antwort und kommt mit allem elegant zurecht
- **Anerkennung und Komplimente** sind sein Lebenselixier. Ohne - kann er nicht
- Andere **beneiden ihn** um seine Art, Erfolg und Freiheit. Aber oft sind gerade die Freiheit und der Erfolg mehr Schein als Sein – aufgrund finanzieller Probleme
- Kann sich leicht und schnell **entschuldigen**
- **Ist spontan und auch spontan bei allem dabei**
- Übernimmt gern und freiwillig neue Aufgaben
- Hat immer neue **Ideen**
- Mit ihm wird es NIE langweilig
- Wirkt auf den ersten Blick anziehend und interessant
- Seine **Energie** ist unbegrenzt
- Geht schnell und erfolgreich an Dinge heran
- **Inspiziert und motiviert andere zu mitmachen**

- **Schafft es mit Charme, sich unangenehmer Pflichten zu entledigen und anderen zu übertragen, z.B. Hausarbeit**

Schwächen in einer Beziehung

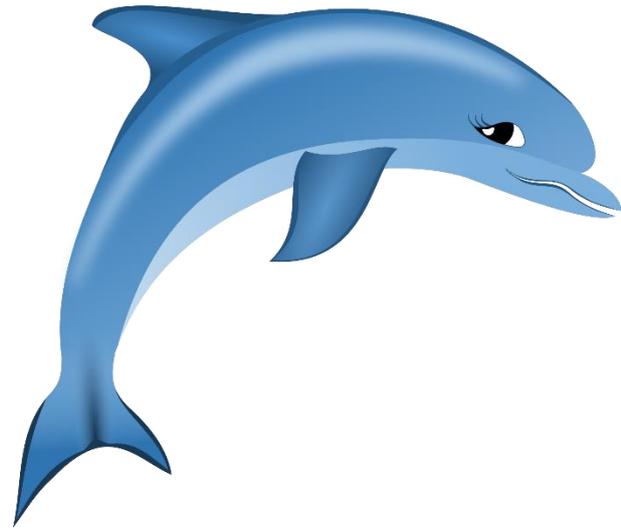
Wie gesagt: wo es Stärken gibt, gibt es auch Schwächen. Wo es Tag gibt, muss es Nacht geben. Wer die Schwächen eines Dominanten kennt, kann viel leichter mit ihnen leben. Denn der Initiative muss auch mit den Schwächen Deiner Persönlichkeit zurechtkommen. Alle Typen sind gut, keiner ist besser oder schlechter.

Das sind die Schwachpunkte oder Engpässe einer Initiativen Persönlichkeit:

- Sorgt **ständig für Aufregung**. Weil nichts gleich ist und seine Zuverlässigkeit sehr zu wünschen übriglässt
- Ist ein **Chaot** und **vergisst** alles
- Weil er **ungeduldig** ist, kann er einfach nicht zuhören
- **Führt immer das Gespräch** und hat in der Regel auch das letzte Wort
- Redet und antwortet für andere
- Bisweilen kann dieser Typ sehr **launisch** sein
- Hat an nichts Schuld, ist für nichts verantwortlich und **findet immer eine plausible Entschuldigung** dafür
- Als kommunikativer Typ **redet er mehr, als er arbeitet**
- **Vergisst alle Verpflichtungen** und Termine (Geburtstage, Hochzeitstage, Veranstaltungen, unangenehme Verabredungen)
- **Schafft es nicht, Dinge zu Ende zu führen**
- Da er keine Zeit hat sich mit schnöden Dingen aufzuhalten, ist er **unordentlich**
- Als Vertreter der Spontanfraktion mangelt es in jeder Hinsicht an Disziplin
- Prioritäten? Was ist das? Wichtig ist das, was gerade am meisten Spass verspricht
- Entscheidungen werden spontan und emotional gefällt und **ohne nachzudenken**
- Leicht und schnell **ablenkbar**
- Hält andere von der Arbeit ab
- Der Initiative Typ hat eine grosse sexuelle Ausstrahlung. **Sex ist für ihn auch wichtig.** Allerdings ist er oft so mit Spass haben beschäftigt, dass er darüber die Sexualität vergisst

Tipps für Deine persönliche Weiterentwicklung, wenn DU ein Dominanter bist

- **Zügle Deine Impulsivität.** Spontan ist gut. Aber zuviel nicht. Damit schaffst Du Chaos in Deinem und dem Leben anderer. Du enttäuschst Deine Lieben und fügst ihnen seelische Schmerzen zu. Und du könntest Deine finanzielle Zukunft aufs Spiel setzen und damit Deine Freiheit und Unabhängigkeit verlieren
- **Handle Ergebnis- und Zielorientiert.** Auch wenn es schwierig sein mag. Du wirst mit Deinem Talent nicht durchs ganze Leben kommen. Der Chaot ist nur so lange lustig, bis es darum geht, sich auf Dich verlassen zu müssen. Spätestens mit 30 ist Schluss mit der Toleranz anderer für Deine Versäumnisse. Wer frei und unabhängig sein will, muss sich was aufbauen und dazu gehört auch ein Stück Zuverlässigkeit und Disziplin
- **2 Ohren – 1 Mund. Höre zu und rede weniger.** Auch die anderen wollen wie Du Anerkennung und Respekt. Dazu gehört zuhören. Begegnest Du einem Dominanten wird er Dich für Dein «Gelaber» in die Wüste schicken, genauso wie der «Gewissenhafte», der Dich einfach nur albern und dumm findet. Der Einzige der sich über Dein vieles reden freut, ist der «Stetige» und den wiederum findest Du zum Kotzen langweilig.
- **Bringe Dinge zu Ende.** Ja – ich weiss, das ist schwer. Ich möchte auch immer bei 90% aufhören. Aber dann hast Du meiste Arbeit schon gemacht und wirst nie die Früchte ernten. Also fang weniger an, mache einen vernünftigen Zeitplan und bringe Dinge zu Ende. Im schlimmsten Fall hol' Dir Hilfe – aber nicht die Arbeit machen lassen, sondern nur unterstützen lassen
- **Berücksichtige die Ideen Deines Partners und Deiner Familie – anstatt nur Deine eigenen.** Ja. Deine Ideen sind viel spannender und kreativer – aber manchmal eben nur für Dich. Wer immer durchsetzt was er will, wird bald mal allein gehen. Wenn Du also ein gutes Verhältnis zu Deinem Partner haben willst und Deinen Kindern und anderen, dann höre auf nur Dinge zu tun, die Dir gerade einfallen.



Bedürfnisse Initiativer Menschen

Männliche

- **Überzeugt sehr gerne.** Damit will er die Anerkennung und den Respekt anderer gewinnen. Da können auch mal stundenlang Diskussionen über völlig belanglose Dinge geführt werden. Hauptsache am Ende sind alle der Meinung des Initiativen
- Dieser Typ **braucht die Bewunderung** seiner Mitmenschen. Das ist für ihn wie die Luft zum Atmen. Sein Partner sollte ihm diese Bewunderung geben können. Besonders geeignet als Partner sind andere «Initiative» aber auch der «Stetige» kann dieses Bedürfnis erfüllen
- Er erwartet gefordert zu werden. Sowohl körperlich als auch geistig. **Beim Sex sind die Initiativen, wie auch die Dominanten, oft überraschend passiv.** Er drückt in Sexualität und anderen Formen der Bewegung seine Gefühle aus
- **Lob ist so wichtig wie Anerkennung** und Bewunderung. **Damit «poliert» der Initiative Typ sein Ego auf.** Seine Motive sind oft stark extrinsisch. Deshalb ist eine fördernde Umgebung besonders wichtig. Sollte er nicht ausreichend Lob bekommen, fordert auch mal dazu auf, ihn für seine Leistungen zu loben
- Vertrauen und Schmeicheleien sind seine Art Zuneigung auszudrücken und Vertrauen zu generieren. Dahinter stecken oft starke Ego Motive. Diese sind nicht schlecht gemeint. Jedoch haben die Schmeicheleien manchmal nichts mit dem Empfänger zu tun, sondern es kann mehr um das Feedback darauf gehen

Weibliche

- Weibliche Initiative wollen die ihnen entgegengebrachte **Zuneigung verbal hören** - also durch Worte. **Es zählen Taten oft weniger** als der verbale Ausdruck. Sind sie Meinung zu wenig zu erhalten, fordern sie verbale Zuneigung ein
- Suchen das Gespräch, um **Dinge zu klären** und zu verstehen. Unabhängig, ob es um den Beziehungsstatus geht oder anderes. Gerne suchen sie das klärende Gespräch und können nur schlecht Meinungsverschiedenheiten im Raum stehen lassen
- Ihre Äusserungen sind ehrlich und ernst gemeint. Gerade wenn es um Themen geht, die ihnen wichtig sind, verstehen ausgerechnet sie wenig Spass
- Weil sie gerne beim Partner und anderen Menschen ankommen möchten, sind sie sehr **offenherzig**. Sie erzählen von ihren guten, aber auch ihren schlechten Seiten. Das kann gefährlich sein. Denn geraten sie an den falschen Menschen, Narzissten und Psychopathen (mindestens 1% der Menschheit) ,können sie extrem leicht manipuliert werden
- **Sicherheit kommt bei ihnen durch Klarheit.** Erst wenn alle Dinge geklärt und offen ausgesprochen sind, können sie sich entspannen und geborgen fühlen. Somit das Gefühl aufkommt, da gibt es etwas was ich nicht weiss oder was vor mir verheimlicht wird, werden sie unruhig und angespannt
- Ruhe gibt ihnen auch die verbale Zustimmung zu ihren Ansichten und Einsichten. **Sie brauchen besonders die Bestätigung richtig zu liegen.** Diese Sicherheit können sie nur aus sich selbst generieren, wenn sie eine persönliche Entwicklung durchgangen haben. Aufgrund der manchmal fehlenden Selbstreflektion kann dies nie zustande kommen
- **Wollen die volle Aufmerksamkeit ihres Partners.** Wenn sie mit ihrem Partner sprechen, darf dieser nebenbei nichts anderes machen. Dies erachten sie als Geringschätzung. **Es reichen nicht 99%, es müssen 100% sein.** Deshalb ist es für Partner der «Initiativen» Frau wichtig, auszudrücken wenn dies gerade nicht geht. Solange sie einen «Termin» dafür bekommt, kann sie mit der Verschiebung gut leben

Wie Initiative Personen in der Kommunikation erreicht werden können

Initiative haben ebenfalls ein egozentrisches Weltbild. Es verlangt von ihnen besonders viel Zeit und Einsatz wahrzunehmen, dass es andere Menschen gibt und diese auch noch andere Wünsche, Ziele und Bedürfnisse haben. Aus diesem Grund haben Partner Initiativer Typen mit bestimmten Techniken eine wesentlich grössere Wahrscheinlichkeit, gehört zu finden. Gleichzeitig lassen sich diese Formulierungen auch gebrauchen, einen Initiative zu erreichen:

Wie?

Am besten beginnst Du Deine Wünsche oder Sätze folgendermassen:

- Ich finde Deinen grossen Humor bewundernswert
- Du kannst sehr gut mit Worten umgehen
- Deine Beobachtungsgabe ist aussergewöhnlich.
- Deine Energie ist wunderschön / anziehend. Wenn ich mit Dir zusammen bin, dann fühle ich mich wohl und glücklich. Du gibst mir Kraft
- Wie Du andere überzeugen kannst, einfach unglaublich. Du könntest den Scheichs in der Wüste Sand verkaufen
- Du schaffst es immer wieder aufs Neue mich zu überraschen
- Du bist so wortgewandt. Du kannst jeden überzeugen und es klingt immer schön

Wie bei allen Menschen gilt auch beim Initiativen: «Die Wirkung liegt im Auge / Gehör des Empfängers».

Wenn Du mit einem Initiativen Partner zusammen bist, ist es wichtig **auf Deine Bedürfnisse und Wünsche zu achten**. Kenne Deine Grenzen, **setze Grenzen und teile ihm klar und deutlich mit**, wenn er diese Grenzen übertreten hat. Der Initiative Typ ist oft so begeistert von sich und seinen Ideen, dass er die Menschen neben sich oftmals gar nicht wahrnimmt. Er geht wie ein heisses Messer durch die Butter.

Dazu ist es unerlässlich, Deine Bedürfnisse, Deine Wünsche und Dein Grenzen **deutlich und klar VERBAL zu formulieren**. Gegebenenfalls mehrfach hintereinander. Lerne zu Dir zu stehen und deutliche «Nein» zu sagen und stehe hinter dem Nein. **Lass Dich nicht überreden oder überrumpeln.**

Mit seiner blumigen Art zu sprechen, ist der Initiative in der Lage, alles und jeden zu überreden.

Ausserdem und das ist besonders wichtig: **Die Versprechen und Zusagen eines Initiativen haben einen anderen Wert**, wie die aller 3 anderen Typen. Ein Versprechen oder eine Zusage ist nur solange gültig, bis nichts Spannenderes dazwischenkommt. Das musst Du einfach wissen. Das ist keine Geringschätzung.

Du solltest auch von einem Initiativen Partner **nicht finanziell abhängig sein**. Denn sparen und einteilen kann er nicht gut. Ausserdem geht er gerne Risiken ein, in denen er alles verlieren kann. Und weil seine Entscheidungen nicht wirklich rational sind, geschieht dies auch hin und wieder.

Wenn Du das jetzt besonders unmoralisch oder doof findest, dann kann ich Dir Deinen Typ jetzt auch schon sagen – Du bist mit grosser Wahrscheinlichkeit ein «Stetiger» oder vielleicht auch ein «Gewissenhafter». Der «Dominante» würde das einfach einkalkulieren und damit leben, bis es ihm zu bunt wird, dann explodieren und den Initiativen in die Schranken weisen.



Nein, Du «Stetiger» oder «Gewissenhafter», der Initiative ist nicht unehrlicher oder unmoralischer und nicht schlechter als Du. Der Initiative ist vielleicht nicht so zuverlässig, aber dafür flexibel. In seinen Augen bist Du zuverlässig, aber unflexibel und stur und deshalb furchtbar langweilig. Jeder ist wie er ist und kann nicht aus seiner Haut. Einen Initiativen zu zwingen zuverlässig zu sein, wäre das Gleiche, wie Dich dazu zu bringen, jeden Tag alles anders zu machen.

Ein Hoch auf die Unterschiede, die das Leben erst spannend machen!

Gutschein

businessMENTORING

Power Strategie Gespräch

30 Minuten
wir schenken sie Dir

- Absolute Klarheit über Deine eigenen Ziele finden
- Deine negativen Glaubenssätze aufspüren, die Dich aufhalten
- Einen Aktionsplan erstellen, um Deine spezifischen Ergebnisse zu erreichen

businessMENTORING

Micha Barth
personalMENTORING
businessMENTORING



www.michabarth.com

Gehe einfach www.michabarth.com/contact, fülle das Formular aus und einer unserer Spezialisten wird sich wegen Deines persönlichen Termines bei Dir melden.

Micha Barth

Personal Men Mentoring

Seite 16

Micha M. Barth Personal Men Mentoring
Mosenstr. 7 CH 6286 Altwis (LU)

Telefon +41 79 198 08 45
Whatsapp +41 79 198 08 45
Mail micha.barth@michabarth.com