

Inhalt

Vorwort	5
1 Einleitung	11
2 DISC-Verhaltensprofile – Ein Kompass zur Verhaltensnavigation	15
2.1 Geschichte der Verhaltensprofile	18
3 Theoretische Grundlagen des Führens mit Verhaltensprofilen	21
3.1 Erfolgreiche Gesprächsführung als Anpassungsleistung	21
3.2 Das Johari-Fenster aus der Perspektive der Verhaltensprofile	25
4 Soziale Rollen, Rollenerwartungen und Rollenkonflikte	29
4.1 Rollenerwartungen	29
4.2 Rollenkonflikte	32
4.3 Verhaltensprofile und soziale Rollen im Arbeitsalltag	34
5 Das DISC-Modell	36
5.1 Aufbau, Struktur und Ziele beim Führen mit DISC	36
5.2 DISC – Hintergründe und Entstehungsgeschichte	39
5.3 Die DISC-Verhaltensdimensionen	40
5.4 Kurzbeschreibungen der vier Verhaltensdimensionen	43

5.5	Bedürfnisse – Prioritäten – Ängste	49
5.6	Fremd- und Selbstwahrnehmung	52
5.7	Sind Chef*innen immer dominant?	58
6	(Gesprächs-)Führung mit DISC	61
6.1	Wie entstehen Erfolg und Motivation?	61
6.2	Das gut durchmischte Team	66
6.3	Wer sind eigentlich die anderen? – Andere Menschen richtig einschätzen	68
6.4	Verhaltensbeobachtungen – woran erkenne ich welchen Stil?	71
6.4.1	Sprache	71
6.4.2	Informationsaufnahme	72
6.4.3	Schreibstil	73
6.4.4	Zeitmanagement	75
6.4.5	Arbeitsweisen	76
6.5	Gesprächsführung mit dem DISC-Modell ...	80
6.5.1	Wer braucht was in der Kommunikation und Übermittlung von Nachrichten?	80
6.5.2	Gesprächsführung mit den einzelnen Verhaltensstilen	83
6.6	Wer will – wer will nicht: Kontaktfreude der unterschiedlichen Stile	92
6.6.1	Gleich und gleich gesellt sich gern: Die Sache mit den ähnlichen Profilen	93
6.7	Handeln unter Druck – anders als vermutet	95
7	Konfliktlösung mit DISC	98
7.1	Die unterschiedlichen Verhaltensprofile im Konflikt	98
7.1.1	D-Stile im Konflikt	100
7.1.2	I-Stile im Konflikt	103
7.1.3	S-Stile im Konflikt	106
7.1.4	C-Stile im Konflikt	110
7.2	Jede*r streitet anders: Fünf Konfliktstile im Vergleich	114

Und zum Schluss	122
Literatur	124
Stichwortverzeichnis	125