



Persuasive Communicator erreicht die höchste Umsetzungseffizienz

Persuasive Communicator, ein so genanntes Social Stile oder Kommunikations-Typen -Modell ist einfacher zu verstehen und anzuwenden als die ebenfalls im breiten Einsatz stehenden Modelle DiSC oder Myers-Briggs (MBTI) resp. Insights, welche auf der Grundlage der Erkenntnisse von C.G. Jung basieren.

Dies zeigt eine wissenschaftliche Studie der Universität Colorado. In einem Vergleichstest mit 200 Probanden wurden die drei Modelle für die zwischenmenschliche Kommunikation unter vergleichbaren Bedingungen geschult und anschliessend in der praktischen Umsetzung analysiert.

Grundsätzlich lösten alle drei Trainings positive Reaktionen bei den Teilnehmern aus. „Alle drei dieser Programme sind für Dekaden eingesetzt worden und haben Zehntausende von zufriedenen Kunden“ meint Professor Kurt Kraiger von der Universität Colorado, „wir fanden es wichtig und richtig, alle drei Modelle umfassend auszuwerten um festzustellen, ob es messbare Unterschiede gibt.

Die Studie zeigt tatsächlich, dass das Social Stile Modell die beiden anderen Modelle in der Umsetzung und Anwendung deutlich übertrifft.“

Wie wurde die Studie durchgeführt?

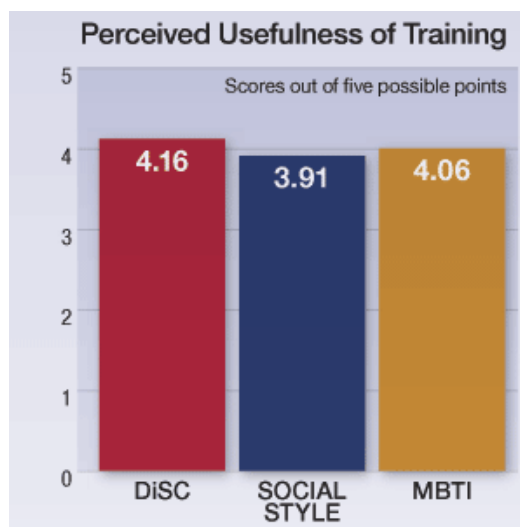
Eine spezialisierte Trainingsfirma führte eine Reihe von Trainings durch, in denen Berufsleute jeweils in einem der drei Modelle geschult wurden. Alle drei Modelle wurden von den selben Trainern geschult, um eine möglichst ausgeglichene Methodik zu garantieren.

Nach dem Abschluss der Trainings wurden die Teilnehmer bezüglich ihren Reaktionen, ihrem Kenntnisstand (was wurde zurück behalten) und ihrer Fähigkeit, das Gelernte anzuwenden, analysiert. Die Studie wurde an der Jahreskonferenz der American Psychological Association präsentiert.

Schlüsselerkenntnisse:

Teilnehmerreaktion auf das Training:

Die Teilnehmer an allen drei Programmen zeigten sehr positiven Reaktionen zu den Modellen und empfanden diese als sehr nützlich. DiSC erhielt in diesem Bereich die höchste Bewertung, aber nur mit einer minimalen Differenz zu MBTI oder Social Style. (Grafik 1)

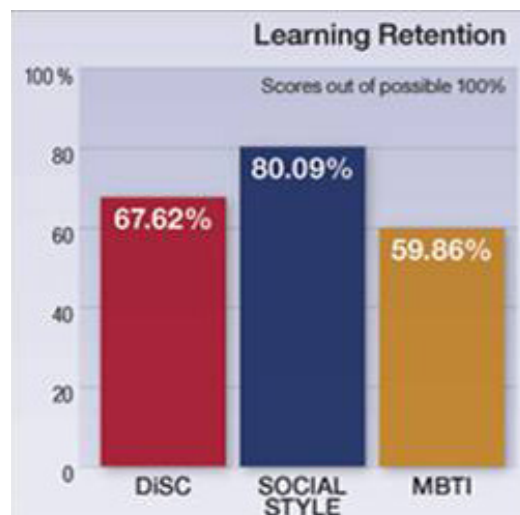


Grafik 1

Lernresultate der Modelle / Rückbehalt des Wissens

Jede Person wurde nach dem Training geprüft, wie viel Wissen über die Modelle zurückbehalten wurde.

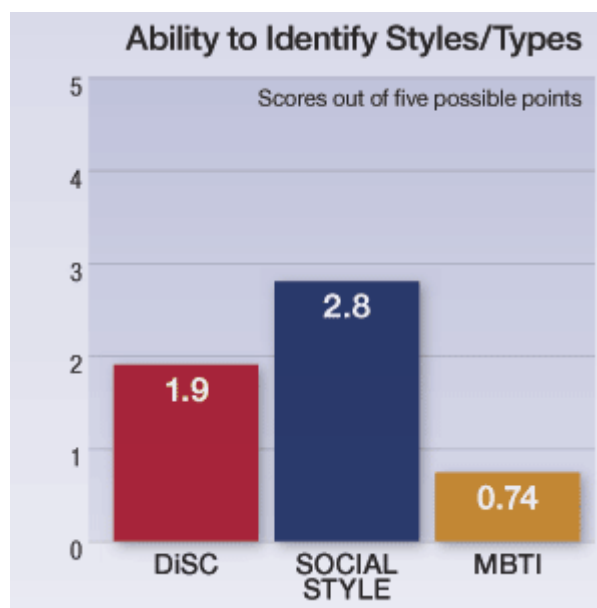
Die Teilnehmer Social Style erreichten den höchsten Wert mit knapp über 80% und lagen damit 18% über DiSC und 34% höher als MBTI / Insights (Grafik 2)



Grafik 2

Die Anwendung des Gelernten im Umgang mit andern Personen

Die dritte Auswertung prüfte die Fähigkeit, das in den Kursen Gelernte in der Praxis anzuwenden und sich damit tatsächlich auf den Gesprächspartner einzustellen. Jeder Teilnehmer wurde gebeten, das Verhalten von anderen Personen auszuwerten und ihre Art oder deren Kommunikationsstil zu definieren. Die Teilnehmer der Social Style Kurse waren am besten in der Lage, den Kommunikationsstil resp. die Kommunikationsbedürfnisse einer anderen Person zu erkennen und erreichten dabei Werte, welche 47% über DiSC und sogar 280% über MBTI/Insights lagen. (Grafik 3)



Grafik 3

Schlussfolgerung

Der Erfolg des Social Style Modells „Persuasive Communicator“ beruht auf der Einfachheit des Modells und der Effizienz in der Umsetzung.

Wichtiger Teil der Ausbildung ist ein umfassendes Fremdbild, welches gegenüber einem noch so „objektiven“ Eigenbild einen wesentlich besseren Realitätsbezug bringt. Das hilft dem Teilnehmer, sich in einer sehr effizienten Weise ein adaptives Verhalten anzueignen, ohne dass an seiner Persönlichkeit „gefummelt“ wird.

Persuasive Communicator wird im Alerion Training Center Seminar „Überzeugen und gewinnen“ ausführlich geschult. Info über <http://www.alerion.ch/trainingscenter-alerion/persuasive-communicator/>