

Erfahrungsbericht zum persolog® Persönlichkeits-Modell



André Goerke

Trainer und Berater

Experte für Personalentwicklung

Gründer des Unternehmens Goerke-Impulse

arbeitet seit 2013 mit dem persolog® Persönlichkeits-Modell

„Überall, wo ich D, I, S und G heute einsetze,
entdecken Menschen Potenzial, an sich zu arbeiten.“

Woher kennst du das persolog® Persönlichkeits-Modell und was machst du beruflich?

Ich habe mich 2021 selbstständig gemacht und arbeite als Unternehmensbegleiter. Im Schwerpunkt geht es darum, dass ich ein vierstufiges Konzept entwickelt habe, um mittelständische Unternehmen zu mehr Kundenfokus zu animieren. Ich war davor knapp 30 Jahre in einem Unternehmen und arbeite mit dem persolog® Persönlichkeits-Profil schon seit 2013. Im Rahmen meiner Tätigkeit als Leiter einer Akademie habe ich das Persönlichkeits-Modell vielfach eingesetzt.

Wie hast du das Modell kennenge- lernt & warum hast du dich für eine Zertifizierung entschieden?

2013 war ich noch Leiter eines Produktmanagements und habe mir überlegt, wie ich mich beruflich noch weiterentwickeln kann. Nach reiflicher Überlegung habe ich beruflich damals eine komplette Veränderung vorgenommen. **Mein Ziel war nicht mehr Produkte zu entwickeln, sondern Menschen zu entwickeln.**

Als diese Vision für mich klar war, wusste ich, dass ich mich fachlich neu aufstellen muss und habe dann eine berufsbegleitende Ausbildung zum Trainer und Berater gemacht. Dadurch habe ich einen Überblick über verschiedene Persönlichkeits-Entwicklungs-Modelle am Markt bekommen.

Im Rahmen der Ausbildung gab es die Möglichkeit, die Zertifizierung zum persolog® Persönlichkeits-Modell dazubuchen und das habe ich direkt gemacht. Denn D, I, S und G sind für mich im Gegensatz zu anderen Modellen ziemlich selbsterklärend. Andere Modelle erschienen mir zu theoretisch und ich sah die Gefahr, dass für Teilnehmende nicht klar ist, was dabei herauskommt.

„Das Persönlichkeits-Modell ist
in meinen Augen sehr schnell
verständlich und bringt sehr
schnell erste, konkrete Ergeb-
nisse, die den Teilnehmenden
auch weiterhelfen.“

Als Akademieleiter habe ich das Persönlichkeits-Modell 2013 dann als neues Thema eingebracht und habe selbst Trainings zu Soft-Skill-Themen, Vertrieb und D, I, S & G gegeben.

Was gefällt dir am Modell besonders gut?

Ich finde es toll, dass es so viele verschiedene Materialien dazu gibt. Ich finde, die Menschen verstehen in der Regel ziemlich schnell, was damit gemeint ist. Man kann sehr schnell einen ersten AHA-Effekt damit bieten. Das geht schon los, wenn ich D, I, S und G erstmals vorstelle. Dann sagen die ersten „Ah, da kenne ich jemanden...!“ Die Menschen verstehen es einfach schnell und das ist mir wichtig.

Erfahrungsbericht zum persolog® Persönlichkeits-Modell



Welche Erfahrungen hast du bei deinen Teilnehmenden mit dem Modell gemacht?

Ich habe mich fokussiert auf Vertriebsstrainings und D, I, S und G dafür als Aufhänger benutzt, weil es darum geht, dass Verkäufer sehen können, wer sie sind und wie sie wirken.

Denn viele Verkäufer wissen überhaupt nicht, wie sie auf andere wirken. Und dann muss ich auch wissen, wer mein Gegenüber ist. Da sagen dann viele, dass sie sich auf ihr Bauchgefühl verlassen und das hilft bestimmt auch ein Stück weit. Aber wenn ich weiß, wer ich bin und wer mein Gegenüber ist, dann kann ich meine Argumentation im Verkaufsgespräch so aufbauen, wie mein Gegenüber das braucht. Das ist ein riesen Erfolg. Denn erfahrungsgemäß sind viele Verkäufer vorrangig initiativ, reden gerne viel und glauben den Kunden „totreden“ zu müssen. Und wenn er nicht sofort kauft, reden sie noch mehr. Sie kennen nur einen Weg des Verkaufsprozesses.

Ich sage immer: **Mit den vier Verhaltensdimensionen zu arbeiten, das ist im Verkauf die Champions League.** Denn dann kann ich die Argumente so bringen, wie mein Gegenüber sie braucht. Damit habe ich tatsächlich super Erfahrungen gemacht.

Ich kann mich noch sehr gut an eine Begebenheit in einem Führungskräfte-Training erinnern. Da war eine Teilnehmerin, Mitte 30. Während wir das Profil durchgearbeitet haben, hatte sie plötzlich Tränen in den Augen. Ich hatte zunächst Sorge, ob ich etwas Unbedachtes gesagt hatte. Aber dann erklärte sie mir ihre Situation im Pausengespräch.

Ihr Vater hatte 3 Ladengeschäfte, von denen er eines selbst leitete, eines seinem Sohn und eines seiner Tochter zur Leitung übergeben hatte. Der Vater war stolz, dass er seinen Kindern das Unternehmertum ermöglicht hatte.

Die Teilnehmerin war in einer Rolle als Geschäftsführerin und Niederlassungsleitung, in der sie sehr extrovertiert agieren musste, ihre Verkäufer pushen musste. Aber das war überhaupt nicht ihr Ding. Denn sie war ein eher stillerer Typ. Während sie das Profil bearbeitete, wurde ihr klar, dass sie sich jeden Tag sehr verbiegen musste und das kostete sie unglaublich viel Energie. Das war für sie eine bahnbrechende Erkenntnis.

Dann haben wir gemeinsam überlegt, welche Möglichkeiten sie hat und haben uns gefragt, ob es in der Organisation jemanden gibt, der als Niederlassungsleiter fungieren kann und dass sie sich – nach wie vor als Geschäftsführerin – mehr auf Backoffice-Themen fokussieren kann. Das haben wir zusammen herausgearbeitet. Was sie daraus gemacht hat, weiß ich nicht. Aber das war für mich ein Highlight.

“Es ist großartig zu erleben, wenn jemand mithilfe des Persönlichkeits-Profiles Dinge in seinem Leben erkennt und benennen kann, die ihm Probleme bereiten.”

Erfahrungsbericht zum persolog® Persönlichkeits-Modell



Ich hatte auch immer wieder tolle Erlebnisse, wenn z.B. Ehepaare bei einem Führungskräfte-Training dabei waren, in dem ich D, I, S und G angerissen habe. Es war spannend zu beobachten, wie sie ihr Profil ausfüllen und zum anderen sagen: „Schau mal Schatz ...“ Mein Eindruck war, dass sie vom Führungskräfte-Training nach Hause gehen und eine wunderbare kleine Paar-Therapie hatten. Das ist einfach genial und **da merkt man, dass dieses Modell wirkt.**

**“Meine Motivation ist es,
Menschen zu entwickeln.”**

Wenn ich dann merke, da gehen Menschen nach Hause, die plötzlich ins Nachdenken kommen und merken da sind Dinge, in ihrem beruflichen oder Privatleben, die sie anders gestalten wollen – das ist für mich einfach die größte Genugtuung als Menschenentwickler. Insofern liebe ich dieses Modell einfach.

Eine andere Geschichte, die ich erlebt habe: Ich traf einen Teilnehmer wieder, ungefähr ein Jahr nach einem D, I, S und G-Training. Er sagte: „Mensch André, das Training war so genial und ich war so begeistert und ich habe daraufhin mein ganzes Angebotswesen umgestellt. Ich überlege jetzt vorher, wie der Kunde tickt, bevor ich ihm ein Angebot schicke. Wenn der Kunde viel Initiative hat, dann schicke ich ihm wenig Text und viele Bilder. Wenn es sich um einen eher gewissenhaften Kunden handelt, bekommt er von mir viel Text und wenige Bilder. Meine Erfolgsquote von Angebot zu Auftrag hat sich deutlich verbessert.“ Das fand ich total spannend, denn da hatte ich noch nie darüber nachgedacht.

**“Genial, wie weitreichend
dieses Modell einsetzbar ist.”**

Wie nutzt du das persolog® Persönlichkeits-Modell aktuell in deinem Arbeitskontext als freiberuflicher Trainer?

Aktuell ist mein Hauptanliegen das Thema Kundenfokus in mittelständische Organisationen zu bringen und dafür habe ich mir ein vierstufiges Konzept überlegt. Eine Stufe dieses Konzepts beinhaltet das persolog® Persönlichkeits-Modell.

Zusammen mit den Mitarbeitern erarbeite ich einen Kundenfokus-Prozess im Unternehmen, in dem der Kunde viel stärker in alle organisatorischen Veränderungen involviert wird. Das hat also viel mit den Menschen selbst zu tun. Um diese Sache richtig angehen zu können, müssen sich die Mitarbeiter erst einmal mit dem Thema Persönlichkeit auseinandersetzen. Nur wenn sie wissen, wer sie sind, wer der Kunde ist und wie sie am besten mit dem Kunden umgehen, können sie den Kunden gleich viel besser einbinden. **Sie müssen ihre Menschenkenntnis schulen.**

So ist D, I, S und G ein Teil meines eigenen Konzeptes geworden. **Überall, wo ich das persolog® Persönlichkeits-Modell heute einsetze, entdecken Menschen Potenzial, an sich zu arbeiten.**



Erfahrungsbericht zum persolog® Persönlichkeits-Modell



Ich habe es auch an mir selbst erlebt. Ich habe viel Initiative in mir. „I“ scheut ja Konflikte. Das war für mich vor einigen Jahren ein Aha-Erlebnis. Zu der Zeit war ich noch Abteilungsleiter und wenn man Menschen führt, dann gibt es Konflikte. Meine Einstellung war immer eher, „Everybody’s Darling“ zu sein und habe die gute Stimmung im Team hochgehalten. Aber ich habe gelernt: So geht es nicht immer. **Wenn es einen Konflikt gibt, muss ich daran, auch wenn es für mich schwierig ist.**

So habe ich bewusst gelernt, Konflikte zu bearbeiten und am eigenen Leib erlebt, wie genial das persolog® Persönlichkeits-Modell ist – gerade, wenn du auch selbst etwas lernen und dich weiterentwickeln willst. **Mein Verständnis für andere Verhaltensdimensionen ist gewachsen** und ich schätze das auch wert, weil ich genau weiß, dass mir persönlich auch Stärken von anderen Verhaltenstendenzen fehlen und andere Menschen mich ergänzen können.

Wie gehst du mit Kritik am Modell um?

Bei meinem ehemaligen Arbeitgeber habe ich ja extern für Kunden Schulungen gemacht und nicht intern für die Mitarbeiter. Irgendwann kamen aber auch unsere Mitarbeiter bei mir an und sagten: „André, du machst doch diese Schulungen, kannst du das auch mal für uns intern machen?“ Ich war da immer zurückhaltend, da ich ja kein Personaler war. Mit einem Teamleiter im Bereich Personal

hatte ich dann mal eine interessante Diskussion über D, I, S und G-Modelle. Er wies mich auf kritische Stimmen aus der Psychologie hin, die es zu diesem Ansatz gibt.

Ich sagte dann: Das Einzige, was zählt, ist für mich die Erfahrung, die ich mit dem Modell gemacht habe und was ich bei den Menschen erlebe, mit denen ich das Modell anwende. Denn da bewirkt das Thema etwas und es kommt bei den Menschen an. Da können sich die Psychologen gerne weiter streiten – ich merke, dass es funktioniert und wenn ich von etwas überzeugt bin, dann mache ich das auch. Ich habe in der Praxis einfach super Erfahrungen damit gemacht.

Welche Projekte stehen bei dir an?

In meiner Gemeinde bin ich auch in der Jugendarbeit tätig und habe auch hier D, I, S und G schon zum Einsatz gebracht. Gerade bin ich dran, ein Konzept für junge Leute, Schulen und Lehrer zu entwickeln. Da baue ich mir einen zweiten Kanal auf, weil ich einfach denke, dass die Lehrer und Schüler das super gebrauchen können: Orientierung geben für das Berufsleben – entdecken, wo die Reise hingehen kann.

Vielen Dank für deine Offenheit und das tolle Gespräch! Wir wünschen dir alles Gute für deinen weiteren Weg.