3G-MODELL

# Kommunizieren mit Persönlichkeit

Foto: Caia Image

*Die eigenen Persönlichkeitsmerkmale und die des Gesprächspartners zu kennen, erleichtert die Kommunikation. Einen tieferen Einblick liefert das 3G-Modell.*

***Ein Gesprächsteilnehmer ist sehr sachorientiert, der andere legt viel Wert auf eine starke Bindung zum anderen. In solchen Konstellationen entstehen leicht Konflikte. Mit dem 3G-Modell lassen sich die eigenen Persönlichkeitsmerkmale und die anderer Personen abbilden. Das ist auch in Coaching und Beratung hilfreich.***

Ob ein Gespräch effektiv, nachhaltig und entspannt ist, hängt nicht nur davon ab, ob die Beteiligten grundlegende Kommunikationsregeln befolgen, sondern auch von den Persönlichkeitsmerkmalen der Gesprächspartner. Wer sein Gegenüber überzeugen, es besser verstehen, bei ihm punkten will, sollte seine Art und Weise zu kommunizieren an dessen Persönlichkeit anpassen. Ein und dieselbe Sache muss also verschiedenen Personen unterschiedlich mitgeteilt werden – je nachdem, wie deren Persönlichkeit strukturiert ist. Genau dafür wurde das 3G-Modell entwickelt.

Die Bezeichnung „3G“ steht für die drei genetischen Grunddispositionen, die Teil der Persönlichkeitsstruktur aller Menschen sind und in erster Linie deren Verhalten repräsentieren. Diese drei Komponenten mit ihren typischen Einzelmerkmalen ergeben sich aus der menschlichen Entwicklung, die in den Phasen Selbsterhaltung, Selbstbehauptung und Selbstbestimmung von Geburt an bis zum Beginn des Erwachsenenalters bei jedem Menschen abläuft. Sie bilden den Kern des 3G-Modells.

Die Persönlichkeitsmerkmale, auf die 3G zurückgreift, sind grundsätzlich in jedem Menschen angelegt, ihre Ausprägungen beim Erwachsenen sind jedoch von Person zu Person unterschiedlich. Alle drei Komponenten stehen gleichberechtigt nebeneinander, keine ist besser oder schlechter, wichtiger oder unwichtiger als die anderen beiden. Jede Persönlichkeitskomponente geht dabei mit bestimmten Kernmerkmalen einher (siehe Abb. 1 rechts).

## Die drei Persönlichkeitskomponenten

**1. Selbsterhaltung >> Beziehungsorientierung**

Die Selbsterhaltung ist abhängig vom Beziehungsgefüge, in das ein Mensch hineingeboren wird. Menschliche Nähe, Geborgenheit, Sicherheit, Versorgtsein, Beständigkeit und Verläss-

lichkeit sind die Überlebensgaranten in den ersten Lebensmonaten.

Wichtige Persönlichkeitsmerkmale, die sich daraus ableiten lassen, sind u.a. das Bedürfnis nach existenzieller Sicherheit, nach Kontakt zu anderen, nach Wohlbefinden und Vertrautem, nach Beständigkeit und Risikominimierung. Personen mit hoher Ausprägung dieses Persönlichkeitsmerkmals lassen sich verstärkt von ihren Gefühlen und ihrer Intuition leiten.

**2. Selbstbehauptung >> Handlungsorientierung**

Die Selbstbehauptung entwickelt sich bereits nach ca. sechs Monaten mit der Unterscheidung von „Ich" und „Du". Sich zu behaupten und durch eigenes Tun konkrete Tatsachen zu schaffen, ist in dieser Phase zentral und tritt in der Folgezeit immer stärker in Erscheinung. Unermüdlichkeit, Wetteifern mit anderen und der Stolz auf Erfolge sind typische Verhaltensweisen.

Aus dieser Entwicklungsphase lassen sich im Erwachsenenalter u.a. der Grad an Aktivität, Dynamik und Initiative ableiten. Spontaneität, Improvisationstalent, die Kunst, den Augenblick zu beherrschen, die Freude am Wettbewerb, der Wunsch, ganz vorne mit dabei zu sein und das auch durch Statussymbole zu zeigen, sowie eine hohe Risikobereitschaft sind für handlungsorientierte Menschen charakteristisch.

**ABB. 1: KERNMERKMALE DER 3G-PERSÖNLICHKEITSSTRUKTUR**

| | Beziehungs-orientierung | Handlungs-orientierung | Sach-orientierung |
|---|---|---|---|
| Werte | Beziehung | Handeln | Individualität |
| Orientierung | am Vertrauen | am Aktuellen | am Innovativen |
| Vorgehensweise | gefühlsmäßig | initiativ | rational |
| Maximen | Beständigkeit | Aktivität | Perfektion |
| Beziehung | verbindlich | bestimmend | zurückhaltend |
| Motive | Sicherheit | Leistung | Wissen |
| Stressabbau | Aussprache | Bewegung | Rückzug |

Quelle: Bitterwolf-Kaspar - Die Kommunikations-Akademie GmbH

**3. Selbstbestimmung >> Sachorientierung**

Mit ca. zwei Jahren beginnt die Selbstbestimmung und damit verbunden die Fähigkeit des Individuums, sich von anderen Menschen und vom Geschehen abzugrenzen. Die Aufgabenorientierung und die Fähigkeit, zu abstrahieren, nehmen zu. Kennzeichen sind u.a. Sprachentwicklung, Reflexionsfähigkeit, Bedenken von Konsequenzen und Entwickeln einer sachlichen und abstrakten Weltsicht. Diese Phase wird erst im Erwachsenenalter abgeschlossen.

Als Persönlichkeitsmerkmale zeigen sich hier Zurückhaltung und Distanz. Interesse an Wissen, Hintergründen und sachlichen Details steht im Vordergrund. Vernunft und das Bedenken von Konsequenzen führen bei sehr sachorientierten Menschen nicht selten zum Grübeln, Entscheidungen fallen ihnen eher schwer. Risiken müssen für sie möglichst kontrollierbar sein.

## Ausweitung der 3G-Komponenten auf Objekte

So, wie zwischen Personen eine Interaktion stattfinden kann, ist auch eine Interaktion zwischen Person und Objekt denkbar. Bei der Betrachtung eines Objekts entsteht zwischen ihm und dem Betrachter eine Beziehung. 3G lässt sich daher auch auf Objekte (z.B. ein Produkt, eine Website oder das

**TERMINE**

*Die 3G-Master-Zertifizierung qualifiziert Trainer, Berater und Coachs dazu, das Modell anzuwenden. Sie bekommen eine Einführung in die Testtheorie und -entwicklung. Außerdem wird die Signifikanz der ermittelten Testwerte ausführlich besprochen, ebenso wie Möglichkeiten und Grenzen des Modells.*

- *Termin: Master 1/17 : 10.+11.02.sowie 24.+25.02.2017*
  *Master 2/17: 17.+18.03. sowie 31.03.+ 01.04.2017*
- *Kosten: 3.600 Euro zzgl. MwSt.*
- *Infos und Anmeldung: www.3G-modell.de*

Corporate Design eines Unternehmens) anwenden, weil sich die 3G-Komponenten des Schöpfers im Objekt selbst wiederfinden und dort quasi eine Objektpersönlichkeit erzeugen. Umgekehrt geht die 3G-Struktur des Betrachters in die Wahrnehmung des Objekts ein.

## Erfassen der 3G-Struktur

Die 3G-Struktur einer Person wird mittels eines **Fragebogens zur Selbsteinschätzung** erhoben. Die drei Komponenten werden zur Unterscheidung und unter Hinweis auf ihre Gleichwertigkeit mit Farben bezeichnet: Beziehungsorientierung = grün, Handlungsorientierung = rot, Sachorientierung = blau. Das Ergebnis dieses Fragebogens ist das individuelle 3G-Profil, das in Form eines Balkendiagramms anzeigt, wie stark die unterschiedlichen Persönlichkeitsmerkmale ausgeprägt sind (Beispiel siehe Abb. 2, S. 39)

Da an einer Kommunikationssituation immer mindestens noch eine weitere Person beteiligt ist, ist neben der Selbstanalyse auch eine Einschätzung der 3G-Struktur des Gesprächspartners notwendig. Dafür wurde ein **Fragebogen zur Fremdeinschätzung** entwickelt. Für die 3G-Erfassung von Objekten steht die **Objekt-/ Produktanalyse** zur Verfügung.

## Der Nutzen des Modells

Durch die Beschränkung auf drei Komponenten unterscheidet sich 3G von komplexen Persönlichkeitsmodellen. Gerade seine einfache Struktur soll es besonders praxistauglich machen. Doch wie lässt sich das Modell nun konkret nutzen?

**1. Für die eigene Person**
Unterschiedliche Ausprägungen der drei Komponenten bergen unterschiedliche Chancen und Risiken. Sie zu erkennen und für die eigenen Ziele und Handlungen zu nutzen, ist eine Voraussetzung für den persönlichen Erfolg. Die Kenntnis der eigenen Stärken und Begrenzungen hilft außerdem zu verstehen, wie man auf andere wirkt, und ermöglicht es, deren Reaktionen besser einzuschätzen. Die Wirkung des eigenen Verhaltens wird so bewusster.

Coachs können 3G also zum einen für die eigene Entwicklung nutzen. Zum anderen haben sie damit ein Instrument an der Hand, dass ihren Klienten einen schnellen Einblick in die eigene Persönlichkeitsstruktur ermöglicht, sie zur Selbstreflexion anregt und neue Erkenntnisse ermöglicht.

**2. Für die Kommunikation mit anderen Personen**
Wer andere richtig einschätzt und entsprechend auf sie eingeht, tut sich im Umgang mit ihnen leichter. Wer die relevanten individuellen Eigenschaften und Verhaltensweisen seines Gegenübers erkennt und diese in der Kommunikation konsequent berücksichtigt, hat einen entscheidenden Vorteil.

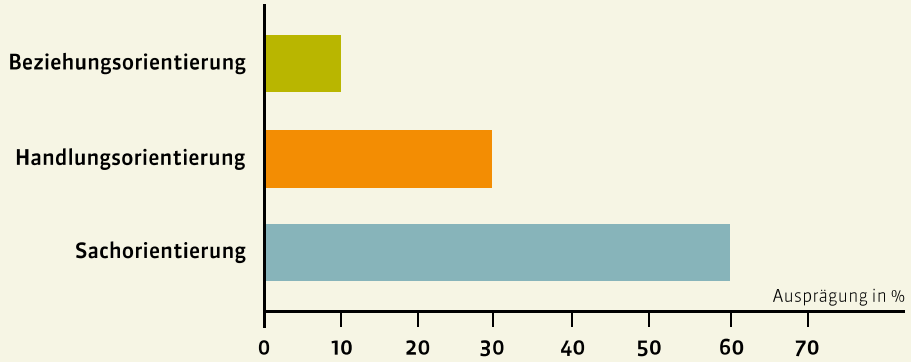
In Unternehmen, die das 3G-Modell anwenden – in der Führung, in Teams, im Vertrieb, im Service, in Projekten etc. –, entwickeln die Beteiligten mehr Verständnis füreinander, das Konfliktpotenzial sinkt, aktuelle Konflikte finden schneller eine praktikable Lösung. Weniger Stress und größere Zufriedenheit der Mitarbeiter führen zu mehr Effizienz und höherer Profitabilität.

Berater und Coachs, die das Unternehmen begleiten, können so schnellere und bessere Ergebnisse erzielen. Insbesondere Coachs finden mit dem 3G-Modell oft auch einen besseren Draht zu ihren Klienten, wenn sie sich selbst und ihren Klienten mit dem Modell analysieren.

**3. Für Produktgestaltung, Werbung, Corporate Design**
Auch für die Bereiche Design, Produktgestaltung, Marketing und Werbung eignet sich 3G hervorragend als Orientierungsgrundlage. Dies hilft auch Trainern, Coachs und Beratern bei ihrer Selbstvermarktung, sie können sich so zielgenauer vermarkten. Die Zielgruppe

nach 3G zu definieren, das Marketing nach 3G auszurichten, die eigene Webseite nach 3G-Richtlinien zu erstellen, Angebotsschreiben in der richtigen 3G-Sprache zu formulieren usw. schafft eine höhere Erfolgswahrscheinlichkeit. Auch hier gilt der Leitsatz: Ein und dieselbe Sache muss verschiedenen Personen oder Personengruppen entsprechend ihrer Persönlichkeitsstruktur angeboten werden. Wer das konsequent anwendet, ist deutlich im Vorteil.

**ABB. 2: BEISPIEL FÜR EIN 3G-PROFIL**




Quelle: Bitterwolf-Kaspar - Die Kommunikations-Akademie GmbH

## Praxisbeispiel: Karrierecoaching

Eine sehr qualifizierte Klientin hatte in einem Konzern die Position als Director M & A inne. Immer wieder wurde ihr die Position als Geschäftsführerin in diesem Bereich versprochen, jedoch wurde das Versprechen seit mehr als drei Jahren nicht eingelöst. Ihre 3G-Struktur war überwiegend beziehungs- und sachorientiert. Ihr Fokus lag also auf der perfekten Lösung ihrer Aufgaben und der Pflege der Beziehungen. Auf der internationalen Plattform war sie damit sehr erfolgreich, denn es gelang ihr bestens, Unternehmensentscheider zusammenzubringen, die richtigen Projekte zu identifizieren und durch sorgfältige Vorbereitung Abschlüsse zu erwirken. Als Agent in eigener Sache wollte das nicht gelingen. Sie erlebte, dass männliche Kollegen mit ausgeprägtem Durchsetzungsvermögen und weniger Sachkompetenz sie auf der Karriereleiter überholten. Sie war enttäuscht vom Vorstand, der sein Versprechen nicht einlöste und reagierte daher teilweise aus dem Verletztsein heraus.

Der Coachingauftrag lautete: optimale Positionierung im Unternehmen. Dafür wurde eine 3G-Selbstanalyse durchgeführt. Die Klientin beobachtete nun gezielt das Verhalten des Vorstandes, und in der gemeinsamen Arbeit wurde daraus seine 3G-Struktur abgeleitet. Bei ihm dominierte klar die Handlungsorientierung. Für ihn ist es z.B. wichtig, alles kurz und knackig präsentiert zu bekommen, er wollte eher Schlagwörter als ausführliche Erklärungen und Argumentationen, ging lieber pragmatisch vor, statt sich an langatmige Regeln zu halten. Er bevorzugte eine Sprache, die durch Dynamik und Kampfgeist bestach. Dadurch wurde der Kandidatin klar, dass ihre langen, oft ausschweifenden Erklärungen und ausführlichen Begründungen ihn unruhig und teilweise auch unwirsch machten.

Im weiteren Coachingprozess wurde anhand von Situationsanalysen und Rollenspielen die individualisierte Kommunikation für Gespräche und Präsentationen gestärkt. Abschließend wurde das Jahresgespräch detailliert vorbereitet, in dem die Klientin die Geschäftsführerposition und damit eine deutliche Gehaltserhöhung einfordern wollte. Sie war erfolgreich!

**Werner Bitterwolf, Roswitha M. Früchtl** ■

*Die Autoren: Dr. Werner Bitterwolf ist seit 1982 als selbstständiger Trainer, Coach und Berater mit Personalentwicklung beschäftigt. Er hat das 3G-Persönlichkeits-und Kommunikationsmodell entwickelt. Kontakt: www.3g-modell.de*

*Roswitha M. Früchtl ist seit über 15 Jahren als Trainerin, Beraterin, Coach mit den Schwerpunkten Führung, Resilienz und Betriebliches Gesundheitsmanagement tätig. Kontakt: www.iperform.de*