

Information

Das Düsseldorfer Inventar zur Persönlichkeitsbeschreibung DIP[®] erfasst individuelle Persönlichkeitsausprägungen, die sich in unterschiedlichen Kompetenzen ausdrücken. Es wird sowohl die Selbsteinschätzung als auch die Fremdeinschätzung ermittelt und gegenübergestellt. Ziel des DIP[®] ist es, einerseits eine Persönlichkeitsbeschreibung anhand der verschiedenen Kompetenzen zu erhalten, andererseits das Selbst- und Fremdbild abzugleichen, um mögliche „blinde Flecken“ zu lokalisieren. Anders als wissenschaftliche Verfahren beruht das DIP[®] auf heuristischen Annahmen und Erkenntnissen.

DIP[®] erfasst die folgenden 16 Kompetenzen:

Empathie beschreibt das Einfühlungsvermögen, sich in Gedanken und Gefühle anderer Menschen hineinzuversetzen und die Sichtweise und Perspektive der anderen zu respektieren. Empathische Menschen werden von anderen als „sozial kompetent“ wahrgenommen.

Konfliktfähigkeit beschreibt die Bereitschaft und Fähigkeit, erfolgreich mit unterschiedlichen Konflikten umgehen zu können. Menschen mit hoher Konfliktfähigkeit zeichnen sich insbesondere dadurch aus, auf Standpunkte und Ansichten anderer gut eingehen zu können und bestrebt sind, Lösungen mit hoher Kompromissbereitschaft zu finden.

Kritikfähigkeit ist die Fähigkeit, Bereitschaft und praktische Umsetzung, anderen Personen konstruktiv Kritik (Feedback) zu geben und selbst anzunehmen. Kritikfähige Menschen zeichnen sich insbesondere dadurch aus, sich bei Kritik durch andere nicht sofort selbst zu verteidigen und zu rechtfertigen und die „Schuld“ bei anderen zu suchen, sondern offen und selbstkritisch Feedback („Rat“) annehmen können. Sie sind in der Lage, Rückmeldungen so zu formulieren, dass der andere diese annehmen kann und sich nicht provoziert fühlt.

Menschenkenntnis ist die Fähigkeit, individuelle und typische Eigenschaften und Handlungen von anderen erkennen und angemessen berücksichtigen zu können. Personen mit guter Menschenkenntnis zeichnen sich dadurch aus, andere gut einschätzen zu können und dadurch weniger Enttäuschung zu erleben.

Motivierungsfähigkeit ist die Eigenschaft, andere zu Handlungen anzutreiben (Fremdmotivierung). Die Selbstmotivierung wird nicht durch das DIP[®] erfasst. Personen mit hoher Motivierungsfähigkeit zeichnen sich dadurch aus, andere gut für Ideen und Ziele begeistern zu können und durch den eigenen Optimismus anzuregen.

Non verbale Sensibilität wird im DIP[®] durch eine Reihe von Fähigkeiten im Bereich der Körpersprache (Mimik, Gestik, Haltung) erfasst. Menschen mit hoher non verbaler Sensibilität sind in der Lage, körpersprachliche Signale anderer wahrzunehmen und die eigenen sinnvoll einzusetzen und damit die Kommunikation positiv zu beeinflussen. Diese Menschen verstehen sich gut mit anderen „auch ohne Worte“.

Information

Teamfähigkeit beschreibt die Eigenschaft, sich auch in einer Gruppe gut einordnen und die eigenen Vorstellungen und Ziele in das übergeordnete Gruppenziel konstruktiv und produktiv einbringen zu können. Teamfähige Personen zeichnen sich dadurch aus, dass sie nicht versuchen, die Gruppe oder einzelne Gruppenmitglieder zu dominieren mit dem Ziel, die eigenen Ziele und Vorteile durchzusetzen.

Moderationskompetenz beschreibt die Fähigkeit, insbesondere schwierige oder kritische Gespräche und Interaktionen als weitgehend neutraler Begleiter steuern zu können. Menschen mit ausgeprägter Moderationskompetenz gehen Konflikten nicht aus dem Weg, sondern versuchen, die Kommunikationssituation effizient und zielorientiert zu gestalten. Personen mit dieser Fähigkeit werden von anderen gerne als Vermittler bei Streitigkeit hinzugezogen und akzeptiert.

Schlagfertigkeit beschreibt die Fähigkeit, auf verbale Attacken zeitnah mit Worten so zu reagieren, dass die eigene Souveränität trotz des Angriffes gewahrt bleibt. Diese Personen lassen sich nicht so schnell aus der Fassung bringen und provozieren.

Überzeugungsvermögen ist die Fähigkeit, den eigenen Standpunkt bei kommunikativen Auseinandersetzungen mit Argumenten zu etablieren und zu behaupten. Personen mit hohem Überzeugungsvermögen scheuen sich nicht, die eigene Meinung sachlich, rhetorisch und durch Ausstrahlung zu vertreten.

Verhandlungsgeschick beschreibt die Bereitschaft und Fähigkeit, Verhandlungen effektiv und effizient zu führen. Diese Personen zeichnen sich insbesondere dadurch aus, dass Sie eigene Interessen definieren und artikulieren können und dabei auch die Bereitschaft zu Kompromissen mitbringen.

Selbstbewusstsein ist die Fähigkeit, sich selbst bewusst wahrzunehmen, zu kennen und einschätzen zu können. Personen mit hohem Selbstbewusstsein können eigene Schwächen ohne Probleme zugeben und sind eher mutige und zuversichtliche Menschen.

Selbstvermarktungskompetenz beschreibt die Fähigkeit, sich selbst und die eigenen Leistungen erfolgreich positionieren und profilieren zu können. Diese Personen können besondere Eigenschaften vermitteln, die anderen in Erinnerung bleiben und werden von anderen eher als interessante Menschen wahrgenommen.

Konstruktive Lebenseinstellung beschreibt die Bereitschaft und Fähigkeit, positiv, zielorientiert und produktiv zu denken und zu handeln. Diese Personen konzentrieren sich eher auf Chancen und Lösungen statt auf Risiken und Probleme.

Entscheidungsstärke ist die Bereitschaft und Fähigkeit, Entscheidungen in Situationen zu treffen, die tatsächlich eine Entscheidung erfordern. Diese Personen treffen Entscheidungen in der erforderlichen Zeit, auch dann, wenn ihnen nicht alle Informationen vollständig bekannt sind.

Information

Stressbewältigungsvermögen beschreibt die Fähigkeit, auch mit anhaltend hoher Belastung gut umgehen zu können. Statt schnell „genervt“ zu sein, konzentrieren diese Personen alle Kräfte auf die anstehenden Aufgaben und Ziele und bewahren auch in schwierigen Situationen eher die Ruhe.

Globalkompetenzen

DIP[®] bildet aus den Einzelkompetenzen die vier Globalkompetenzen:

Kommunikationskompetenz

Soziale Kompetenz

Mentale Kompetenz

Führungskompetenz