

# DISA<sup>®</sup> är mer än fyra färger.

Ifrågasättandet av böcker som "Omgiven av idioter" har förenklat och förgrovat debatten så mycket att också seriöst arbete med moderna verktyg hotas. Vi anser att debatten gått fel. Vi hoppas att du kan ta dig ett par minuter för att se varför vi tycker så.

DISA<sup>®</sup> används i c:a 90 länder av mer än 7000 konsulter hos tusentals företag och organisationer. För att ta ett exempel så har våra analyser använts hos 85% av alla USA:s Fortune 500-företag. Det betyder att i ungefär vartannat land på vår jord används DISA<sup>®</sup>. Självklart skulle det inte vara så om inte modellen ger bra resultat.

Många må ha överdrivit och förenklat DISA<sup>®</sup>-modellen på ett sätt som inte gör den rättvisa. Men om slutsatsen är att vi ska säga nej till verktyg som hjälper människor att förstå sig själva och sin omgivning bättre, då riskerar Sverige att bli ett land där vi inte jobbar så bra och så smart som vi kan.

DISA<sup>®</sup>-modellen är ett stöd som syftar till att få människor att bättre förstå sina egna och andras beteendestilar, hur man kommunicerar och samarbetar. Med hjälp av dessa insikter kan man lättare förstå och anpassa sig till sin omgivning.

Det finns mängder av exempel på hur individer, grupper och hela organisationer har haft nytta av att använda DISA<sup>®</sup>. I många olika typer av utbildnings- och utvecklingsinsatser har DISA<sup>®</sup> varit ett betydelsefullt verktyg. Alla dessa erfarenheter skapar lokal evidens för att modellen fungerar.

Så här skriver en kund som använt DISA<sup>®</sup>-modellen: "För mig var det här första gången jag använde IPU:s verktyg i ett projekt. De gav verkligen aha-upplevelser när det gäller självinsikt. Vi är stolta över projektet som gick i mål i tid, låg under budget och levererade bra produkter med bra prestanda."

Vissa kritiker liknar modellen vid horoskop. Detta argument är märkligt och kan endast uttryckas av någon som inte är insatt i alla de

hundratals möjliga utfall som en DISA<sup>®</sup>-analys kan generera.

Ett annat felaktigt påstående är att vi med våra analyser delar upp människor i fyra färger. Även detta är en grov förenkling och överdrift. De fyra färgerna är pedagogiskt enkla att ta till sig men ingenstans i en DISA<sup>®</sup>-analys beskrivs en individ som exempelvis röd eller grön. Vår modell ger så mycket mer.

DISA<sup>®</sup> är inte ett personlighetstest och ger inte en heltäckande bild av en individs karaktär. Människor har fler dimensioner än vad en DISA<sup>®</sup>-analys kan beskriva. Men DISA<sup>®</sup> ger en vägledning om t ex människors olika sätt att kommunicera, samarbeta eller ta sig an sina arbetsuppgifter. Kunskapen om detta är ett viktigt bidrag för att t ex skapa bättre samarbete eller sätta ihop bra team på en arbetsplats.

Ett antal psykologer har påstått att DISA<sup>®</sup>-modellen är pseudovetenskaplig. Samtidigt använder tusentals konsulter och psykologer över hela världen modellen och får regelbundet bekräftelse på att den fungerar. Det finns många sammanhang med modeller som saknar vetenskaplig evidens men som ändå fungerar, t ex för att utveckla organisationer eller utbilda säljare. Vi vet att en säljtränning oftast ger bättre säljare och ökad försäljning. Varför det blir så är inte vetenskapligt belagt. Men – det fungerar för att man har beprövad erfarenhet att luta sig emot.

Att tro att tusentals organisationer i 90 länder, allt från små familjeföretag till offentlig sektor och multinationella börsbolag, investerar i en modell som enligt en handfull kritiker inte fungerar, är naivt. Tusentals konsulter och organisationer i nästan vartannat av jordens länder anser att DISA<sup>®</sup> är ett praktiskt, pedagogiskt och relevant verktyg och ett utmärkt hjälpmedel i individ- och teamutveckling.



Edouard G Levit, VD IPU AB

 **IPU** | Institutet för  
Personlig Utveckling

ipu@ipu1973.se | www.ipu1973.se