

DISG®-Persönlichkeits-Profil für:

Max Mustermann

Personalisierte Beschreibung und Erfolgsstrategien nach dem DISG-Persönlichkeits-Profil®

- **Allgemeine Merkmale**
- **Strategien zum Aufbau positiver
Beziehungen**
- **Die Beziehungen des Menschen
zum Umfeld**
- **Führungsstrategien**
- **Strategien zur Führung anderer**
- **Strategien zur Verbesserung des Verkaufs**
- **Die Vorgehensweise beim Verkaufen**



Verhaltenstendenzen

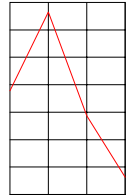
DISG-Training GmbH
Königsbacher Strasse 21, D-75196 Remchingen
Postfach 1125, D-75189 Remchingen
Tel (49) 7232-36 99 0 - Fax (49) 7232-36 99 44

19.09.2001



Schwerpunkte des Verhaltens

Dieser Abschnitt führt aus, welche möglichen Stärken im Profil des Arbeitsverhaltens von Max Mustermann vorkommen. Passen Sie diese Information folgendermaßen an die Person an: <1> Kreuzen Sie die Aussagen an, die Sie für eine zutreffende Beschreibung seines Arbeitsstils halten. <2> Streichen Sie die Aussagen durch, von denen Sie meinen, daß sie sein Arbeitsverhalten nicht gut beschreiben. <3> Fügen Sie handschriftliche Kommentare dazu, um die Aussagen abzuwandeln und die Beschreibung von Max Mustermann genauer zu gestalten.



D I S G

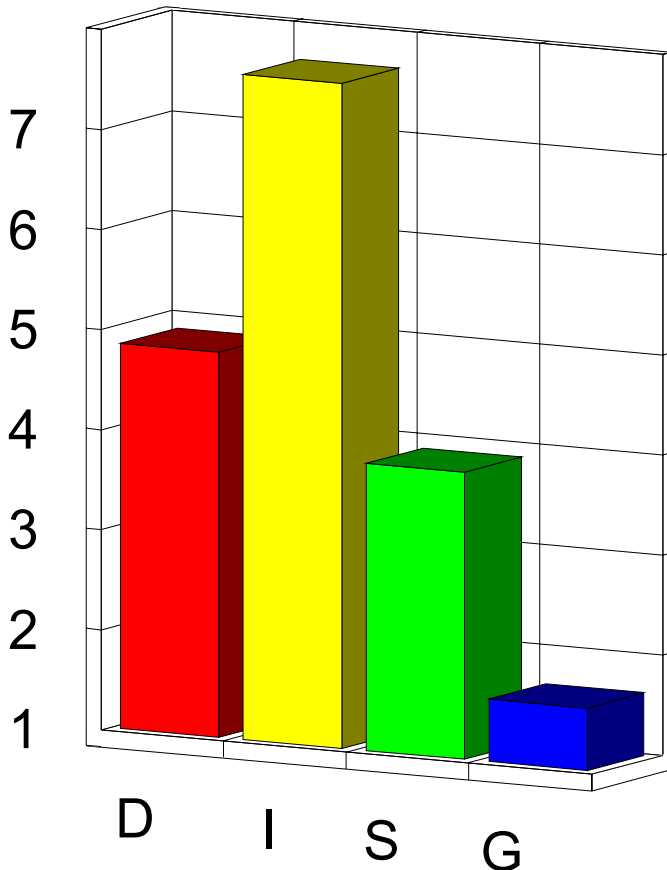
Einige von Max Mustermann's Stärken in den Verhaltensweisen sind:

- Er liebt den Umgang mit Menschen unterschiedlichen Charakters
- Er teilt seine Gedanken und Gefühle anderen gern mit
- Er drückt sich lebhaft und enthusiastisch aus
- Er paßt sich schnell neuen Ideen oder Veränderungen an
- Er sucht nach Wegen, in schwierigen Situationen positiv mit anderen umzugehen



Diagramm DISG-Persönlichkeits-Profil

Diagramm III



Das DISG-Persönlichkeits-Profil beschreibt Verhaltenstendenzen mit Hilfe von vier Dimensionen. Diese werden nachstehend kurz definiert:

D Dominant: Personen mit einem Hohen D versuchen, ihr Umfeld zu prägen, indem sie Widerstände überwinden, um Erfolge zu erzielen.

I Initiativ: Personen mit einem Hohen I versuchen, ihr Umfeld zu prägen, indem sie andere Menschen beeinflussen und überzeugen.

S Stetig: Personen mit einem Hohen S suchen die Zusammenarbeit mit anderen, um ihre Aufgaben zu erfüllen.

G Gewissenhaft: Personen mit einem Hohen G versuchen, innerhalb der gegebenen Verhältnisse zu arbeiten und dabei Qualität und Genauigkeit zu gewährleisten.

Jeder Mensch zeigt Verhaltensweisen jeder Dimension, jedoch mit unterschiedlicher Ausprägung. Aus der Beziehung der vier Verhaltenstendenzen untereinander ergibt sich das DISG-Persönlichkeits-Profil einer Person, das Informationen über die potentiellen Verhaltensweisen dieser Person liefert.

Name: Max Mustermann

Datum: 19.09.2001
DISG-Typ: F"rderer

Ausgefüllt von: Herr Schlauberger
Bereich: Hammermann

Das hier abgebildete Diagramm III beschreibt die Verhaltenstendenzen von Max Mustermann aufgrund der "Am ehesten" und der "Am wenigsten" Antworten. Die Informationen auf den nachfolgenden Seiten basieren auf Diagramm III.

Hinweis: Das DISG-Persönlichkeits-Profil ist kein Test! Es gibt keine "guten" oder "schlechten" Profile. Wissenschaftliche Studien haben ergeben, daß der Mensch die größten Erfolge erzielt, der sich selbst gut kennt, seine persönlichen Handlungsstrategien entwickelt und auf die individuellen Bedürfnisse verschiedener Situationen eingeht. Benutzen Sie die nachfolgenden Informationen und verbessern Sie Ihre Effektivität durch die Erarbeitung IHRER individuellen Aktionspläne.

DISG-Training GmbH

Königsbacher Strasse 21, D-75196 Remchingen
Postfach 1125, D-75189 Remchingen
Tel (49) 7232-36 99 0 - Fax (49) 7232-36 99 44



Diagramm DISG-Persönlichkeits-Profil

Diagramm I

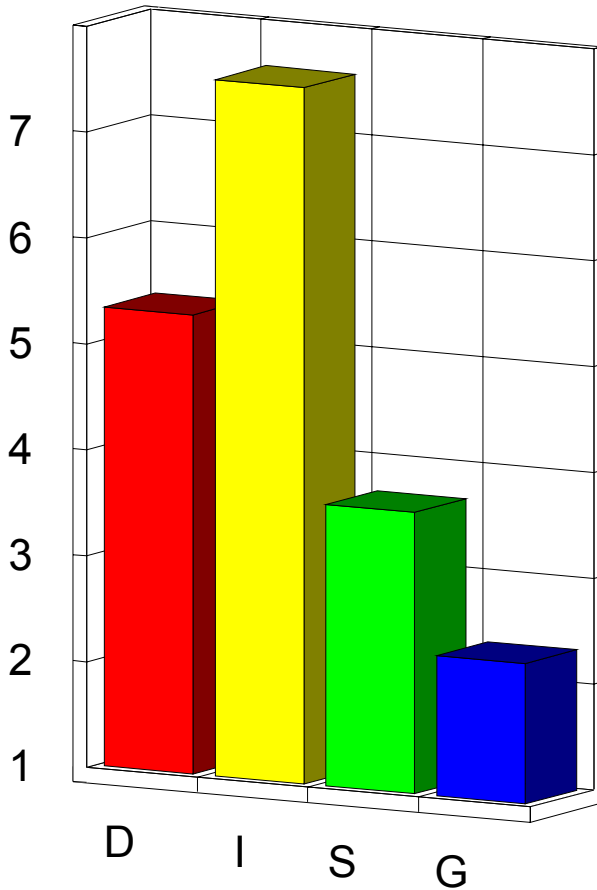
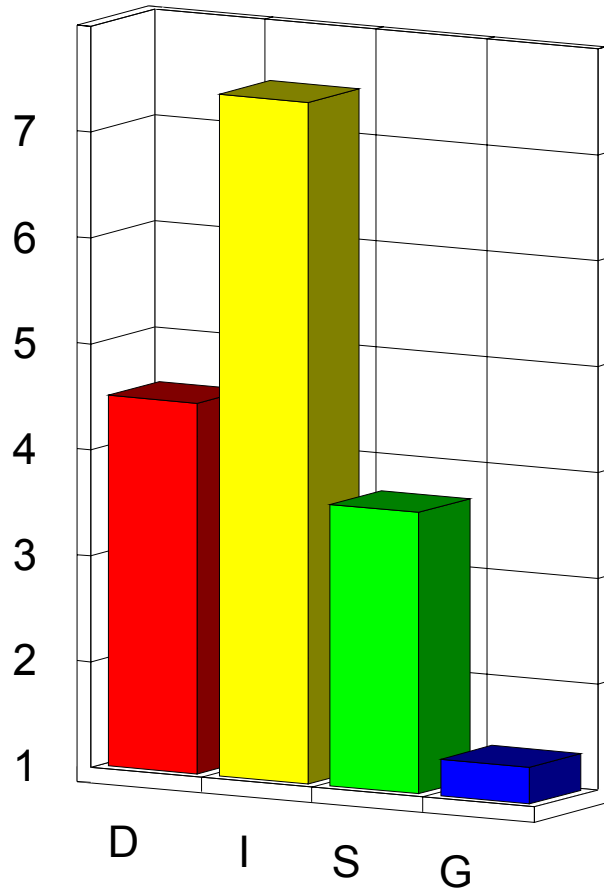


Diagramm II



Name: Max Mustermann

Datum: 19.09.2001
DISG-Typ: F"rderer

Ausgefüllt von: Herr Schlauberger
Bereich: Hammermann

Manche Menschen verstehen das eigene Verhalten besser, wenn Sie die Antworten "AM EHESTEN" und "AM WENIGSTEN" betrachten. Beide Fragestellungen geben Ihnen wahrscheinlich eine ähnliche Information über sich selbst wieder. Nur der Blickwinkel ist dabei ein anderer. Wenn sich die Diagramme signifikant unterscheiden, sollten Sie über die Einflußfaktoren nachdenken, die Ihre Auswahl beeinflusst haben könnten. Das zusammenfassende Diagramm III gibt eine Kombination Ihrer Auswahl bei "Am Ehesten" und "Am Wenigsten" wieder und ist normalerweise die umfassendste Beschreibung Ihres gesamten Profils. Dieses zusammenfassende Profil ist die Grundlage der im Bericht enthaltenen Aussagen.

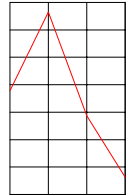
DISG-Training GmbH

Königsbacher Strasse 21, D-75196 Remchingen
Postfach 1125, D-75189 Remchingen
Tel (49) 7232-36 99 0 - Fax (49) 7232-36 99 44



Übersicht über die Grundtendenzen

Der folgende Text basiert auf den Aussagen im Profil und gibt einen allgemeinen Überblick über das natürliche Verhalten von Max Mustermann in der Arbeitsumgebung. In diesem Abschnitt geht es darum, allgemein zu umreißen, bei welchem Verhalten er sich am wohlsten fühlt. Sein tatsächliches Verhalten kann etwas davon abweichen, da es vielleicht von den Anforderungen der Situation, den Erwartungen anderer und seinen persönlichen Werten beeinflusst sein könnte. Prüfen und diskutieren Sie die hier gegebene Information. Streichen Sie Teile durch, die nicht zutreffend erscheinen, und markieren Sie die Abschnitte, die besonders relevant und hilfreich sein könnten.



D I S G

Max Mustermann neigt zu Geselligkeit, Gesprächigkeit und Emotionalität. Er ist sehr spontan und bevorzugt eine informelle, ungezwungene Atmosphäre. Er ist wahrscheinlich beliebt und enthusiastisch, manchmal auch leutselig, und er neigt dazu, neue Freunde schnell und einfach zu gewinnen. Er wird andere im allgemeinen schnell annehmen, ohne Rücksicht auf ihren Hintergrund, ihre Position, ihr Aussehen oder ihre Umgangsformen, und diese Anerkennung wird er wahrscheinlich mit und ohne Worte zum Ausdruck bringen, unter anderem durch sein freundliches Lächeln und seine lockere Körperhaltung. Obwohl diese Anerkennung mit der Zeit abnehmen kann, ist es unwahrscheinlich, daß er jemanden bewußt verärgert. Er hat gerne ein weitläufiges Netz an sozialen Kontakten, mit denen er Geschäfte machen kann. Er wird in der Regel ein günstiges soziales Umfeld suchen, in dem er diese Kontakte entwickeln und ausbauen kann.

Mit seiner Neigung, Anerkennung und Beliebtheit zu suchen, wird Max Mustermann es im allgemeinen genießen, im Mittelpunkt zu stehen. Er wird bei einer kleinen Gruppe ihm wichtiger Personen besondere Anerkennung suchen, obwohl er eine große Gruppe von Freunden und Bekannten hat, die aus verschiedenen Kreisen seiner Arbeitsstelle oder seines sozialen Umfelds stammen. Er wird es vorziehen, unter Menschen zu sein, und er wird wenig Zeit mit Einzelbeschäftigungen verbringen. Gerne legt er eine Gesprächspause ein oder lädt andere in sein Büro oder zu seinem Arbeitsplatz ein. Max Mustermann tendiert dazu, keine soziale Zusammenkunft im Umfeld seiner Arbeit auszulassen. Unabhängig von dem, was dabei geschieht, wird er wahrscheinlich die Gelegenheit wahrnehmen, unter Menschen zu sein. Bei geschäftlichen Verabredungen, Konferenzen und Arbeitsgremien will er in der Regel besonders glänzen.

Max Mustermann kann sich gut mit Worten ausdrücken, gut für eigene Ideen werben und Begeisterung für die Projekte anderer erzeugen. Er tendiert dazu, seinen großen Freundes- und Bekanntenkreis und seine guten Kenntnisse der Möglichkeiten des Unternehmens dazu zu nutzen, andere gezielt weiterzuempfehlen und für die Glaubwürdigkeit seiner Kollegen und der gesamten Organisation zu werben. Er wird je nach Situation ein gutes Wort für andere einlegen und dabei Türen für neue Kollegen öffnen - oder für die, die zu schüchtern sind, um für sich zu werben.

Mit seinem großen sozialen Geschick könnte Max Mustermann oft bewirken, daß Spannungen in einer Gruppe abgebaut werden oder daß die Verlegenheit in einer neuen Gruppe überwunden wird. Er hat in der Regel einen Vorrat an amüsanten Anekdoten, die unterhaltend wirken und so den Streß einer gespannten Situation reduzieren. Das kann in einer Arbeitsgruppe besonders wichtig sein. Er neigt dazu, andere schnell anzuerkennen und dies auch zum Ausdruck zu bringen.

Max Mustermann ist meistens optimistisch und kann die Vorzüge einer Situation oder die Fähigkeiten anderer falsch einschätzen. Er wird einen positiven Schluß ziehen, ohne alle Tatsachen zu bedenken. Da er dazu neigt, rhetorische Fähigkeiten sehr zu schätzen, wird er eine wohlformulierte Erklärung ohne weiteres annehmen, ohne den Hintergrund näher zu untersuchen. Andererseits könnte er es schwierig finden, mit jemandem zusammenzuarbeiten, der nicht viel spricht oder sich nicht gut ausdrücken kann.

Obwohl er eine natürliche Tendenz hat, mit Menschen und menschlichen Beziehungen umgehen zu können, ist Max Mustermann in der Regel weniger daran interessiert, Aufgaben zu erledigen. Er hat oft Schwierigkeiten, seine Zeiteinteilung richtig zu kontrollieren und zu planen. Wenn er an seinem Zeitverhalten nicht arbeitet, erscheint er mit Verspätung zu Verabredungen und hält Arbeitstermine nicht ein. Das Organisieren gehört nicht zu seinen Stärken. Die unzureichende Zeiteinteilung und die mangelhafte Organisation sind besonders problematisch, wenn Max Mustermann sich unter Druck fühlt und er dann noch weniger sorgfältig ist.

Max Mustermann könnte dazu neigen, zu großzügig mit Komplimenten und Anerkennung umzugehen. Besonders, wenn er unter Druck gerät, kann er sentimental werden und übermäßig Komplimente - verdient oder unverdient - verteilen. Dieses Verhalten kann auch daraus resultieren, daß er soziale Ablehnung



Übersicht über die Grundtendenzen

(Fortsetzung)

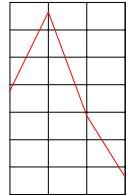
befürchtet. Er wird manchmal übermäßiges Lob und ungebetene Versprechungen geben und seinen Standpunkt unvermittelt ändern, nur um Anerkennung zu erlangen.

Wenn er vor einem Problem oder einer Entscheidung steht, tritt Max Mustermann sehr offen für neue Ideen und Anregungen anderer ein - ja sucht diese vielleicht sogar aktiv. Er wird seine Entscheidung im allgemeinen aufgrund von Gefühlen treffen, nicht nach den Tatsachen. Es ist weniger wahrscheinlich, daß er die Sache angemessen untersucht oder die relevanten Daten sammelt. Er neigt dazu, alle Möglichkeiten im Eilverfahren durchzuprobieren, bis er eine Lösung findet, die funktioniert.



Motivierende Faktoren

Menschen werden durch unterschiedliche Dinge motiviert und haben verschiedene Ziele, die mit ihren unterschiedlichen Verhaltenstendenzen zusammenhängen. In diesem Abschnitt werden die Faktoren aufgelistet, die in der Regel für jemanden mit den Verhaltenstendenzen, die Max Mustermann zeigt, am ehesten motivierend wirken. Aber vielleicht treffen manche Faktoren nicht auf ihn zu, da sein Verhalten möglicherweise durch seine Lebenserfahrung und sein Wertesystem verändert wurde. Manche Faktoren können sogar widersprüchlich aussehen, da sein Verhalten aus unterschiedlichen Tendenzen besteht. Prüfen und überarbeiten Sie die Liste nach Bedarf.



D I S G

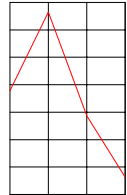
Max Mustermann wird motiviert dadurch, dass er:

- sich in Situationen befindet, in denen er positiv mit anderen umgehen kann
- Gelegenheit hat, die eigenen Gedanken und Gefühle auszusprechen
- in einer Umgebung ist, in der echter Gedankenaustausch erwünscht ist
- enthusiastische Ermutigung erhält, wie: "Toll!", "Fantastisch!"
- sofortige verbale Rückmeldung erhält
- merkt, daß seine Gefühle ernstgenommen werden



BEVORZUGTES UMFELD

Menschen stellen verschiedene Erwartungen an die Umgebung, in der sie leben und arbeiten. Was dem einen gefällt, kann der andere vielleicht nicht aushalten. Dieser Abschnitt gibt Informationen darüber, welche Umgebung für Max Mustermann vielleicht am angenehmsten wäre, wenn man seine Verhaltenstendenzen in Betracht zieht. Manche dieser Faktoren werden vielleicht nicht auf ihn zutreffen oder erscheinen widersprüchlich, da sein Verhalten aus unterschiedlichen Tendenzen bestehen kann. Prüfen und überarbeiten Sie die Liste nach Bedarf.



D I S G

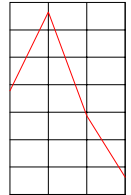
Max Mustermann braucht ein Umfeld, in dem folgendes möglich ist:

- In schnellem Tempo zu arbeiten und mit Enthusiasmus auf andere einzugehen
- Anerkennung und positive Rückmeldung
- Gelegenheiten zum kreativen, phantasievollen Gedankenaustausch



Ausweichtendenzen

Für alle Menschen gibt es gewisse Situationen oder Aktivitäten, denen sie am liebsten aus dem Weg gehen, da die damit verbundenen Aufgaben oder Beziehungen in ihnen Angst oder Abneigung hervorrufen. Wenn wir klar erkennen, welche Ausweichtendenzen wir aufweisen, können wir Strategien ergreifen, um ihnen zu begegnen und mögliche negative Folgen, z.B. Verzögerungstaktiken, überwinden. In diesem Abschnitt sind Aktivitäten und Situationen aufgeführt, die Max Mustermann aufgrund seiner Verhaltenstendenzen am ehesten vermeiden möchte. Manche Faktoren treffen vielleicht nicht auf ihn zu. Prüfen und überarbeiten Sie die Liste nach Bedarf.



D I S G

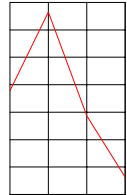
Basierend auf Abneigungen, Unbehagen oder Angst, könnte Max Mustermann versuchen, das nachstehende zu vermeiden:

- Situationen, in denen andere feindlich auf ihn reagieren könnten
- Handlungen, die die Zustimmung anderer aufs Spiel setzen könnten
- Die Alternative, respektiert oder erwünscht zu sein
- Die Durchführung von längeren Detailaufgaben
- Monotone Routinearbeiten
- Umgebungen, die wenig oder gar keinen Kontakt mit Menschen ermöglichen
- Umgebungen mit strikter Zeitkontrolle



Strategien für größere Effektivität

Dieser Abschnitt beschreibt mögliche Handlungsweisen, die Max Mustermann anwenden könnte, um bestimmte natürliche Verhaltensweisen zu verändern und dadurch effektiver zu werden. Vielleicht verwendet er schon manche dieser Strategien, andere könnten für die zukünftige Persönlichkeitsentwicklung sinnvoll sein. Es könnte eine Hilfe sein, diese Strategien im Hinblick auf die aktuelle Situation nach ihrer Priorität zu ordnen. Prüfen und überarbeiten Sie die Liste nach Bedarf.



D I S G

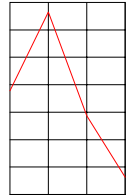
Max Mustermann wäre effektiver, wenn er:

- eine realistische Einschätzung von Personen und Situationen entwickelt, die negative und positive Informationen berücksichtigt
- einen Prozeß strukturiert, um Aufgaben ordentlich und rechtzeitig zu erledigen
- die Fähigkeit entwickelt, fest und direkt mit zwischenmenschlichen Konflikten umzugehen
- bereit ist, negative Gedanken und Gefühle anderer anzuhören und ernst zu nehmen
- sich konsequenter um wichtige Details bemüht
- die Grundlagen des Zeitmanagements erlernt und anwendet
- bewußt beurteilt, wieviel Zeit für Besprechungen und Gespräche gebraucht wird



Demotivierende Faktoren

Menschen erleben verschiedene Faktoren, die ihre Motivation positiv oder negativ beeinflussen. Wenn wir wissen, was diese Faktoren sind, können wir den Anteil der positiv motivierenden Faktoren erhöhen und die Wirkung der demotivierenden Faktoren abschwächen. Die folgende Liste bezieht sich auf den Verhaltensstil von Max Mustermann und kann dazu verwendet werden, eine Umgebung zu schaffen, die die positive Motivation von Max Mustermann betont und negative Faktoren einschränkt oder vermeidet.



D I S G

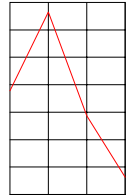
Max Mustermann wird entmutigt, wenn er:

- er unter zurückhaltenden oder unfreundlichen Kollegen arbeiten muß
- er feste Termine oder einen starren Zeitplan einhalten muß
- er in einer negativen, pessimistischen und feindlichen Umgebung arbeitet
- er Gefühle ausschalten und nur auf Gedanken achten soll
- er Routineaufgaben mit Detailgenauigkeit ausführen muß



Verhaltenstendenzen in Konfliktsituationen

Das Verhalten der meisten Menschen in Konfliktsituationen besteht aus 'Kampf' oder 'Flucht', je nach ihren natürlichen Verhaltenstendenzen. Manche Menschen verwenden eine Kombination dieser Reaktionen, je nachdem, wie intensiv oder risikoreich die Situation ist. Im folgenden werden einige Reaktionen genannt, die Max Mustermann in Konfliktsituationen zeigen könnte. Vielleicht sind diese Reaktionen durch seine Werte oder seine Lebenserfahrung schon verändert worden. Die Information wird am hilfreichsten sein, wenn sie mit Max Mustermann besprochen wird, und die Reaktionen nach ihrer Wahrscheinlichkeit eingestuft werden.



D I S G

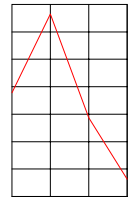
In Konfliktsituationen Max Mustermann

- neigt dazu, einen offenen, direkten Konflikt zu vermeiden
- neigt dazu, sich sehr emotional auszudrücken
- könnte den anderen mit Worten persönlich angreifen
- neigt dazu, negative Informationen herunterzuspielen
- könnte versuchen, aufgeregte Personen zu beruhigen, ohne über den Anlaß zu reden
- wird vielleicht nachgeben, um keine Wertschätzung zu verlieren
- könnte impulsiv reagieren



Vergleichsdiagramm der Verhaltenstendenzen

Diese Darstellung zeigt, welche Tendenzen bei Max Mustermann vorhanden sind. Sie beschreibt das von Max Mustermann aufgrund seines Verhaltensstils erwartete Verhalten, und nicht das tatsächlich beobachtete Verhalten. Diese Infos können dann effektiv genutzt werden, wenn sie im Gespräch und Erfahrungsaustausch mit Max Mustermann besprochen und ausgewertet werden.



D I S G

Name: Max Mustermann

Datum: 19.09.2001

Bereich: Hammermann

DISG-Typ: F"rderer

	N	NM	M	MH	H
AKZEPTIERT - offen, nimmt andere an				★	
IST VERLÄSSLICH - verfährt nach den Regeln			★		
GIBT ANSTÖSSE - regt zu Taten an			★		
PROVOZIERT - erzeugt Unruhe			★		
ERLÄUTERT - erklärt, gibt weitere Einzelheiten				★	
VERTEILT - delegiert an andere			★		
NIMMT HIN - nimmt für selbstverständlich			★		
GIBT AN - erzählt von eigenen Fähigkeiten				★	
FASZINIERT - beeindruckt durch Charme				★	
BEFIEHLT - gibt Anweisungen			★		
VERARBEITET - denkt über Dinge nach			★		
BAUT SOLIDE - stabilisiert, macht dauerhaft		★			
AHMT NACH - folgt Beispiel des Vorgesetzten				★	
ERFINDET - schafft neue Lösungen und Ideen			★		
ERFORSCHT - überprüft, vergleicht			★		
RECHTFERTIGT - verteidigt, gibt Gründe an		★			

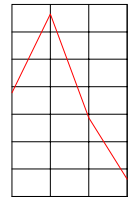
DISG-Training GmbH

Königsbacher Strasse 21, D-75196 Remchingen
Postfach 1125, D-75189 Remchingen
Tel (49) 7232-36 99 0 - Fax (49) 7232-36 99 44



Vergleichsdiagramm der Verhaltenstendenzen

Diese Darstellung zeigt, welche Tendenzen bei Max Mustermann vorhanden sind. Sie beschreibt das von Max Mustermann aufgrund seines Verhaltensstils erwartete Verhalten, und nicht das tatsächlich beobachtete Verhalten. Diese Infos können dann effektiv genutzt werden, wenn sie im Gespräch und Erfahrungsaustausch mit Max Mustermann besprochen und ausgewertet werden.



D I S G

Name: Max Mustermann

Datum: 19.09.2001

Bereich: Hammermann

DISG-Typ: F"rderer

	N	NM	M	MH	H
BEWAHRT - erhält, konserviert		★			
MANÖVRIERT - plant mit Geschick			★		
MODIFIZIERT - paßt an, korrigiert, verändert		★			
PFLEGT - kümmert sich um andere			★		
PROTESTIERT - streitet, diskutiert kontrovers		★			
BEOBACHTET - schaut aufmerksam zu		★			
PLANT - bereitet vor, strukturiert Aufgaben	★				
LOBT - gibt Zustimmung					★
VERBIETET - warnt, verhindert Risiken		★			
BESCHÜTZT - schützt Tradition und Stabilität		★			
VERSÖHNT - besänftigt, beseitigt Differenzen				★	
INSPIZIERT - prüft Einzelheiten		★			
SPEKULIERT - riskiert, hofft auf die Zukunft	★				
PROBIERT - untersucht, versucht Dinge		★			
VERTRAUT - glaubt an andere					★
DRÜCKT AUS - spricht Dinge aus					★

DISG-Training GmbH

Königsbacher Strasse 21, D-75196 Remchingen
Postfach 1125, D-75189 Remchingen
Tel (49) 7232-36 99 0 - Fax (49) 7232-36 99 44



Aktionsplan Leistungssteigerung

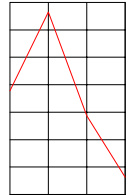
(Fortsetzung)

4. Was kann unternommen werden um die Faktoren auszuschalten, die Max Mustermann lähmen?
5. Welche Strategien zur Entwicklung, Veränderung oder Beseitigung von bestimmten Verhaltensweisen wären besonders nützlich, um das Konfliktverhalten von Max Mustermann zu verbessern. Situationen in diesem Arbeitsumfeld?



Strategien zum Aufbau positiver Beziehungen

Jeder Mensch ist anders. Eine Strategie, die bei dem einen Menschen effektiv sein mag, kann bei einem anderen katastrophale Folgen haben. Der Ansatz "Trial and Error" mit dem Ziel herauszufinden, welche Strategien bei welchem Menschen effektiv sein könnten, kann sehr große Zeitverluste bei der Schaffung positiver Beziehungen nach sich ziehen. Dieser Abschnitt bietet Ansatzpunkte zur Entwicklung individueller Strategien, die ganz speziell auf die natürlichen Verhaltenstendenzen von Max Mustermann zugeschnitten sind. Prüfen und besprechen Sie die einzelnen Strategien zu jedem der beschriebenen Verhaltensgebiete, und entwickeln Sie so einen effektiven Plan, um Max Mustermann in seinem Umfeld zu managen.



D I S G

Ein positives Klima schaffen für Max Mustermann

- Zeigen Sie Ihr Interesse an ihm, indem Sie persönliche Fragen stellen
- Schaffen Sie Gelegenheiten zur positiven, begeisterten Kommunikation mit anderen
- Ermöglichen Sie Diskussionen, bei denen er die Gelegenheit hat, seine Gedanken, Gefühle und Vorstellungen in Worte zu fassen
- Zeigen Sie Verständnis dafür, daß er bei der Erledigung von Aufgaben den Details eine nur geringe Aufmerksamkeit schenkt
- Bieten Sie ihm Unterstützung, indem Sie sich mit den Details befassen
- Hören Sie ihm interessiert zu
- Akzeptieren Sie, daß er es vorzieht, negative oder unangenehme Diskussionen zu meiden
- Akzeptieren Sie, daß er das Bedürfnis hat, häufig und mit einer Vielzahl unterschiedlicher Personen zu kommunizieren

Kommunizieren mit Max Mustermann

- Max Mustermann bevorzugt informelle, zeitlich unbegrenzte Diskussionen in ungezwungener Atmosphäre, z.B. bei einem Mittag- oder Abendessen
- Max Mustermann wünscht sich die Gelegenheit, Erfahrungen, Geschichten und Ideen auf begeisterte und interessierte Weise auszutauschen
- Er braucht möglicherweise Unterstützung darin, näher am eigentlichen Thema zu bleiben, um die Diskussion innerhalb des vorgegebenen Zeitrahmens beenden zu können
- Er hat möglicherweise Schwierigkeiten, sich negative Informationen anzuhören

Was bei Komplimenten zu beachten ist bei Max Mustermann

- Loben Sie ihn voll Begeisterung in der Öffentlichkeit für seine Rhetorik und seine zwischenmenschlichen Fähigkeiten
- Machen Sie Komplimente über positive Veränderungen in seinem äußerlichen Erscheinungsbild
- Loben Sie seine anhaltend optimistische Einstellung in Situationen, von denen sich andere entmutigen lassen würden
- Erkennen Sie ihn an für seine Fähigkeit, andere zur Beteiligung an Diskussionen und Aktivitäten zu bewegen
- Loben Sie seine Fähigkeit, soziale Aufgaben zu organisieren
- Loben Sie seine Fähigkeit, in anderen Menschen Begeisterung zu wecken



Strategien zum Aufbau positiver Beziehungen

(Fortsetzung)

Rückmeldung geben an Max Mustermann

- Bieten Sie ihm die Gelegenheit, seine Gefühle auszudrücken, nachdem er Ihre Rückmeldung gehört hat
- Bestätigen Sie seine Gefühle, und lenken Sie die Diskussion auf Fakten und Ergebnisse
- Widerstehen Sie seinem Versuch, einer Diskussion auszuweichen, indem Sie seine Aufmerksamkeit zurück zu den Fakten lenken
- Verwenden Sie offene Fragen (wer, was, wann, wie, wo), damit die Diskussion zielgerichtet bleibt
- Sprechen Sie über ganz spezifische Aktionspläne für Veränderungen, nicht über allgemeine Aussagen über eine Veränderung der Einstellung
- Betrachten Sie seinen Wert als Mensch unabhängig von gewünschten Veränderungen seines Verhaltens
- Begegnen Sie einer Eskalation der Emotionen, indem Sie sich auf spezielle Schritte und Verhaltensweisen konzentrieren
- Bitten Sie ihn, Ihre Aussage noch einmal mit eigenen Worten zu wiederholen, um sicherzustellen, daß er genau zugehört hat
- Beenden Sie die Diskussion mit der zusammenfassenden Aussage, welche Schritte er als Folge Ihrer Rückmeldung nun unternehmen wird

Effektiver Umgang mit Max Mustermann in Konfliktsituationen

- Max Mustermann neigt dazu, offene, direkte Konflikte zu meiden
- Zeigen Sie Verständnis für sein Unbehagen beim Umgang mit Konflikten, indem Sie ihm sagen: "Ich kann verstehen, daß dies für Sie unangenehm ist"
- Nennen Sie das Problem auf sachliche Weise, ohne über seine Person ein Urteil abzugeben
- Geben Sie ihm die Gelegenheit, seine Gefühle in Worte zu fassen
- Reagieren Sie auf seine Gefühle, indem Sie ihm sagen: "Ich verstehe, daß Sie sauer (traurig, wütend, glücklich, erschrocken) sind"
- Zeigen Sie Verständnis für seine Gefühle, wenn er Ihnen Schuld zuweist, oder Sie persönlich angreift, indem Sie ihm sagen: "Ich verstehe, daß Sie aufgebracht sind" und die Diskussion auf das Thema zurücklenken
- Begrenzen Sie Abschweifungen vom Diskussionsthema, indem Sie andere Themen akzeptieren, sie aber auf einen anderen Zeitpunkt verschieben, und dann zum aktuellen Thema zurückkehren
- Betonen Sie wiederholt, daß dieser Konflikt aufgrund eines bestimmten Problems besteht und nicht wegen seiner Person, da Max Mustermann einen Verlust der Anerkennung befürchtet
- Bestätigen Sie, wie wertvoll er für Sie ist, und beschreiben Sie das Problem, indem Sie sagen: "Ich mag Sie und bin doch über Ihr Verhalten verärgert"
- Begegnen Sie seinem Versuch, das Problem herunterzuspielen, indem Sie auf sein Handeln und die Folgen hinweisen, die es für ihn und andere Menschen haben wird



Strategien zum Aufbau positiver Beziehungen

(Fortsetzung)

Strategien zum Aufbau positiver Beziehungen (Fortsetzung)

- Begegnen Sie seinem Versuch, Sie zu beschwichtigen, ohne das Problem zu lösen, indem Sie von ihm eine Verpflichtung zu ganz spezifischen Handlungsschritten fordern
- Lenken Sie die Diskussion auf bestimmte Fakten und Handlungen, anstatt über allgemeingültige Dinge oder Gefühle zu sprechen
- Beenden Sie die Diskussion mit einer klaren Aussage, was bis wann erledigt sein wird, und bestätigen Sie, wie wertvoll diese Diskussion für die Aufrechterhaltung einer positiven Beziehung zwischen Ihnen beiden war

Effektiver Umgang mit Max Mustermann's Problemlösungsstil

- Max Mustermann meidet komplexe Probleme mit vielen Details, die eine intensive Nacharbeit erfordern
- Er braucht möglicherweise Unterstützung, um einen logischen Problemlösungsprozeß durchzuführen, anstatt sich auf sein "Gefühl im Bauch" zu verlassen
- Max Mustermann hat aufgrund seiner optimistischen Einstellung möglicherweise Schwierigkeiten anzuerkennen, daß wirklich ein Problem besteht
- Er braucht unter Umständen jemanden, der ihm die tatsächlichen oder möglichen Konsequenzen dieses Problems klar darlegt

Effektiver Umgang mit Max Mustermann's Entscheidungsfindungsstil

- Max Mustermann vermeidet es möglicherweise, Entscheidungen zu treffen, die negative Konsequenzen und/oder Konflikte mit anderen nach sich ziehen
- Sprechen Sie darüber, wie eine Entscheidungsfindung langfristig die negativen Ergebnisse verringern wird
- Beschreiben Sie, wie seine Unentschlossenheit andere frustriert und ihn schlecht dastehen läßt
- Max Mustermann trifft Entscheidungen auf emotionale, manchmal impulsive Weise, aufgrund seines "Gefühls im Bauch"
- Er braucht möglicherweise Unterstützung darin, bei der Entscheidungsfindung einen logischeren, sich auf Fakten stützenden Ansatz zu finden



Strategien zum Aufbau positiver Beziehungen

(Fortsetzung)

5. Welche Strategie ist am effektivsten, um mit Max Mustermann in Konfliktsituationen lösungsorientiert zu arbeiten?

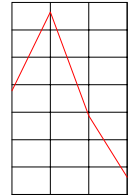
6. Wenn Sie sich mit Max Mustermann's Fähigkeit zur Problemlösung beschäftigen, was müssen Sie tun, um effektiv darauf einzugehen?

7. Wenn Sie sich mit Max Mustermann's Verhalten bei der Entscheidungsfindung beschäftigen, was müssen Sie tun, um möglichst effektiv darauf einzugehen?



Beziehungen zu den Menschen und dem Umfeld

Dieser Abschnitt beschreibt, wie sich Max Mustermann aufgrund seines natürlichen Verhaltensstils gegenüber anderen Menschen und seinem Umfeld verhält. Einige dieser Verhaltensweisen wurden von Max Mustermann aufgrund von persönlichen Erfahrungen oder Wertvorstellungen möglicherweise abgeändert oder eliminiert. Aus diesem Grunde beschreiben manche Punkte möglicherweise nur potentielle Verhaltensweisen. Zusätzlich mögen einige Verhaltensweisen durch die Bandbreite der Reaktionen, die Max Mustermann aufgrund seines natürlichen Verhaltensstils möglicherweise zeigt, widersprüchlich erscheinen. Überprüfen Sie diese, sprechen Sie darüber, und ändern Sie diese Liste, wo nötig, ab.



D I S G

Wie Max Mustermann mit anderen kommuniziert

- Kommuniziert gerne formlos und freundlich per Telefon oder von Angesicht zu Angesicht und spricht dabei alle möglichen Themen an
- Neigt zu Spontanität, einem schnellen Tempo und emotionalen Gefühlsbezeugungen
- Fühlt sich am wohlsten, wenn er mit Personen zusammen ist, die auf seine Gefühlsbezeugungen eingehen
- Fühlt sich am wohlsten, wenn er seine positiven Gefühle zum Ausdruck bringen kann, besonders durch begeisterte Ausrufe wie "Super!", "Klasse!"
- Spricht gerne voll Begeisterung und Optimismus über seine Pläne und Träume
- Fühlt sich möglicherweise abgewiesen und/oder unwohl im Zusammensein mit Menschen, die in ihrer verbalen und non-verbalen Ausdrucksweise eher zurückhaltend sind
- Hat möglicherweise Schwierigkeiten, anderen negative Informationen direkt mitzuteilen
- Anderen Personen ist, aufgrund seiner mangelnden Direktheit, möglicherweise das wirkliche Problem oder dessen Dringlichkeit nicht bewußt oder nicht bekannt
- Hat möglicherweise Schwierigkeiten damit, Härte zu zeigen, wenn die Situation ein direktes, bestimmtes Vorgehen erfordert
- Versucht möglicherweise, Personen, die Meinungsverschiedenheiten haben, zu beschwichtigen oder ihnen gut zuzureden, ohne das wahre Problem anzusprechen
- Hat möglicherweise viele Gespräche und Diskussionen mit anderen, doch versäumt es, die Schritte, über die gesprochen wurde, auch wirklich umzusetzen
- Neigt dazu, in allen Bereichen seines Lebens die Kommunikation als wichtigstes zu betrachten, weshalb er über alle Dinge reden möchte
- Hat möglicherweise kein Gespür für die bevorzugte Art der Kommunikation eines anderen Menschen, da er ganz einfach davon ausgeht, daß es bei jedem Menschen das wichtigste Bedürfnis ist zu reden
- Verhält sich möglicherweise auf eine Weise, die zurückhaltenderen Menschen als aufdringlich vorkommen mag
- Kommuniziert auf jede erdenkliche Art: durch Karten, Notizen, Briefe - und am liebsten von Angesicht zu Angesicht oder per Telefon



Beziehungen zu den Menschen und dem Umfeld

(Fortsetzung)

Wie Max Mustermann Entscheidungen herbeiführt

- Geht bei Entscheidungen eher emotional vor und verläßt sich dabei auf sein "Gefühl im Bauch"
- Ist optimistisch in seinen Erwartungen gegenüber Menschen und Situationen
- Reagiert möglicherweise eher impulsiv, ohne sich genügend Zeit zur Informationssammlung zu nehmen
- Geht unrealistischerweise davon aus, daß immer das Beste passieren wird, ohne auf mögliche negative Konsequenzen zu achten
- Meidet möglicherweise Entscheidungen, die zwischenmenschliche Konflikte oder einen Verlust der Anerkennung mit sich bringen oder ihn "schlecht dastehen" lassen

Wie Max Mustermann Zeitmanagement betreibt

- Bevorzugt offene Strukturen und flexible Zeitpläne
- Verbringt möglicherweise mehr Zeit mit Menschen und Prozessen als mit Aufgaben
- Es fällt ihm möglicherweise schwer, die Zeit zu beschränken, die er mit anderen Menschen verbringt, wodurch er bei der Erfüllung seiner Aufgaben ins Hintertreffen gerät
- Kommt möglicherweise häufig zu spät
- Andere Menschen sind möglicherweise frustriert und verärgert über sein schlechtes Zeitmanagement
- Sorgt möglicherweise für weniger Strukturen und Vorhersagbarkeit, als anderen lieb wäre
- Möchte seine Zeit womöglich eher grob einteilen, ohne sich an einen festen Zeitplan zu binden, wodurch er oftmals die Planungsbedürfnisse anderer Menschen verfehlt

Wie Max Mustermann Problemlösungen erzielt

- Möchte andere am Problemlösungsprozeß beteiligen, indem er Ideen an ihnen testet oder durch "Brainstorming" neue Ideen erhält
- Geht einen Problemlösungsprozeß auf persönliche, emotionale Weise an und wird bei einem methodischeren Vorgehen möglicherweise leicht ungeduldig



Beziehungen zu den Menschen und dem Umfeld

(Fortsetzung)

Wie Max Mustermann mit Streß umgeht

- Sucht nach Möglichkeiten, das Leben zu genießen und Spaß zu haben
- "Zuviel des Guten" bedeutet für ihn möglicherweise Streß
- Neigt dazu, negative Situationen der Vergangenheit zu vergessen, und sich auf seine positiven Erwartungen für die Zukunft zu konzentrieren
- Wirkt einem ansteigenden Streßpotential entgegen, indem er seine Gefühle anderen ganz deutlich mitteilt und "Dampf abläßt"
- Empfindet eine Umgebung voller Feindseligkeit und Pessimismus möglicherweise als sehr anstrengend
- Verringert seine innere Anspannung und seinen Streß durch die Interaktion mit anderen Menschen: durch Lachen, Unterhaltungen und gesellschaftliche Ereignisse
- Empfindet Anerkennung und Gefühlsbezeugungen anderer als sehr hilfreich beim Abbau seines Streßpotentials
- Fühlt sich möglicherweise erschöpft durch zu viele gesellschaftliche Verpflichtungen, vor allem dann, wenn diese während seiner Ferienzeit stattfinden



Aktionsplan: Beziehung zum Umfeld verbessern

(Fortsetzung)

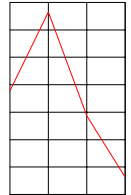
4. Welches Problemlösungsverhalten wäre für Max Mustermann besonders effektiv in seinem Umfeld? (start, stop, continue)

5. Welche Strategien zur Streßbewältigung wären für Max Mustermann am effektivsten in seiner Umgebung? (start, stop, continue)



Strategien zur Führung von Max Mustermann

Menschen sind nicht alle gleich. Eine Führungsstrategie, die bei einer Person sehr effektiv ist, kann bei anderen eine Katastrophe sein. Wer durch Ausprobieren feststellen möchte, welche Strategien für welche Menschen effektiv sind, wird viel Zeit und Geld investieren und großen emotionalen Verschleiß erleben. Dieser Abschnitt bietet einen Ausgangspunkt, um Strategien zu entwickeln, die an das natürliche Verhalten von Max Mustermann anknüpfen. Wenn Sie für alle wichtigen Managementbereiche die Strategien prüfen und diskutieren, können Sie eine praktikable und effektive Vorgehensweise erarbeiten, um Max Mustermann zu fördern.



D I S G

FÖRDERN, ENTWICKELN

- Verwenden Sie schnelle, enthusiastische Beschreibungen
- Sorgen Sie dafür, daß er schnell in neue Situationen integriert wird, damit er anfangen kann, Beziehungen zu bauen
- Schränken Sie die Details ein, um ihn nicht zu überfordern
- Überprüfen Sie sein Verständnis, indem Sie eine spezifische Zusammenfassung fordern, wie die Aufgabe zu erledigen ist
- Helfen Sie ihm, Strukturen zu entwickeln, damit er Aufgaben zum Abschluß führt

MOTIVIEREN

- Geben Sie ihm Gelegenheiten, in positiver, enthusiastischer Weise mit anderen umzugehen
- Geben Sie ihm Zeit, seine Gedanken, Gefühle und Ideen in Diskussionen zu formulieren
- Helfen Sie ihm, auch die Details einer Aufgabe durchzuführen
- Geben Sie ihm Gelegenheiten, von anderen gesehen und anerkannt zu werden

KOMPLIMENTE

- Loben Sie öffentlich sein Image, seine Wortgewandtheit und seine zwischenmenschlichen Fähigkeiten

BERATEN

- Geben Sie ihm Gelegenheit, seine Gefühle zum Ausdruck zu bringen
- Geben Sie Anerkennung für seine Gefühle und dafür, daß er sich direkt an Tatsachen und Ergebnissen orientiert
- Verwenden Sie offene Fragen (was, wo, wann, wie), um ihn dazu anzuregen, spezifische Lösungen zu entwerfen und umzusetzen



Strategien zur Führung von Max Mustermann

(Fortsetzung)

PROBLEME LÖSEN

- Er neigt dazu, komplexe Detailprobleme zu vermeiden, die sorgfältige Nacharbeit erfordern
- Er könnte Hilfe brauchen, um eine Problemlösung logisch anzugehen und nicht nur aus dem Gefühl zu reagieren
- Wegen seiner positiven Grundhaltung könnte er Schwierigkeiten haben, zuzugeben, daß ein Problem existiert
- Es könnte notwendig sein, ihm mögliche oder tatsächliche Konsequenzen deutlich mitzuteilen

DELEGIEREN

- Vergewissern Sie sich, daß er die spezifische Leistungserwartung und den zeitlichen Rahmen versteht und akzeptiert
- Legen Sie Termine für Zwischenergebnisse fest, und vereinbaren Sie deutlich, was bis wann zu erledigen ist
- Helfen Sie, die Arbeitsprozedur zu strukturieren, besonders wenn es um Aufgaben geht, die komplex sind oder eine methodische Arbeitsweise erfordern

KORRIGIEREN

- Überwinden Sie alle Versuche, dem Problem auszuweichen, indem Sie das Leistungsproblem und die Konsequenzen spezifisch und klar zum Ausdruck bringen
- Lenken Sie die Diskussion auf die Frage, wie er seine Leistung genau verbessern will, und vermeiden Sie lange Diskussionen über andere Personen und andere Situationen
- Beenden Sie die Diskussion damit, daß er sich zu bestimmten Ergebnissen in einer bestimmten Zeit verpflichtet, und betonen Sie die positiven Folgen einer verbesserten Leistung, und den guten Eindruck, den er dadurch auf andere macht

ENTSCHEIDUNGEN

- Er könnte dazu neigen, Entscheidungen zu vermeiden, die negative Folgen oder zwischenmenschliche Konflikte mit sich bringen
- Weisen Sie darauf hin, daß eine Entscheidung langfristig zu einer Reduzierung der negativen Folgen führt, und daß Unentschlossenheit andere frustriert und einen schlechten Eindruck auf sie macht
- Er neigt dazu, gefühlsbetonte Entscheidungen zu machen, die manchmal rein impulsiv sind
- Leiten Sie ihn an, bei der Entscheidungsfindung auf Logik und auf Tatsachen zu achten



Strategien zur Führung von Max Mustermann

(Fortsetzung)

KOMMUNIZIEREN

- Er neigt dazu, informelle, unstrukturierte Diskussionen in einer lockeren Umgebung vorzuziehen, z.B. beim Mittagessen
- Er sucht eine Gelegenheit, Erfahrungen, Anekdoten und Ideen in einem enthusiastischen Gespräch auszutauschen
- Es könnte notwendig sein, ihn anzuhalten, näher am Gesprächsthema zu bleiben, damit das Gespräch in einer akzeptablen Zeit abgeschlossen werden kann
- Er könnte es schwierig finden, bei negativen Informationen zuzuhören
- Überprüfen Sie, ob er den Ernst des Gesprächs verstanden hat



Aktionsplan zur Führungsstrategie

(Fortsetzung)

5. Was sollten Sie tun, um seine Effektivität in diesem Arbeitsumfeld zu erhöhen, wenn Sie Max Mustermann beim LÖSEN VON PROBLEMEN führen sollen?

6. Was sollten Sie tun, um qualitativ hochwertige Leistungen zu erhalten, wenn Sie Aufgaben an Max Mustermann DELEGIEREN?

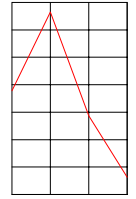
7. Welche Strategien müssen Sie einsetzen, um positive Ergebnisse zu erzielen, wenn sie das Verhalten von Max Mustermann KORRIGIEREN?

8. Was sollten Sie tun, wenn Sie Max Mustermann beim TREFFEN VON ENTSCHEIDUNGEN anleiten, um sicherzustellen, daß er den Anforderungen dieses Arbeitsumfelds gerecht wird?



Wie Max Mustermann Neigt dazu die Führung zu übernehmen

Dieser Abschnitt beschreibt, welchen Führungsstil Max Mustermann aufgrund seiner natürlichen Verhaltenstendenzen wahrscheinlich ausübt. Manche dieser Verhaltensweisen sind vielleicht durch seine Lebenserfahrung und sein Wertesystem beeinflusst und deshalb nur potentiell vorhanden. Manche Verhaltenstendenzen könnten widersprüchlich erscheinen, da sie auf verschiedene Tendenzen seines Verhaltens Bezug nehmen. Prüfen und diskutieren Sie diese Liste, und bestimmen Sie, welche Verhaltensweisen in dieser Führungssituation am effektivsten sind.



D I S G

KOMMUNIZIEREN

- Er führt häufig Gespräche in informeller, freundlicher Weise, ob direkt oder am Telefon, wobei er über persönliche und geschäftliche Themen spricht
- Er neigt dazu, spontan zu sein und seine Gefühle offen zu zeigen
- Er könnte Schwierigkeiten haben, negative Informationen direkt zu vermitteln, so daß andere nicht klar erkennen, worum es geht oder wie ernst ein Problem ist
- Er führt vielleicht viele Diskussionen mit anderen, aber er könnte die schriftliche Dokumentation oder Nacharbeit vernachlässigen

DELEGIEREN

- Er delegiert gern Aufgaben, die Detailgenauigkeit und Nacharbeit erfordern
- Er neigt dazu, Aufträge sehr allgemein zu formulieren, so daß Unklarheit entstehen kann, wer wann für was verantwortlich ist
- Er könnte es versäumen, den Stand einer delegierten Aufgabe zu überprüfen
- Er neigt dazu, optimistisch in seinen Erwartungen an andere zu sein - vielleicht sollte er sich mehr Zeit nehmen, um die Fähigkeiten anderer realistisch einzuschätzen

ANDERE FÜHREN

- Er führt durch verbale Anfeuerung und betont das Positive
- Er kann dazu neigen, freundlich zu sein und persönliche Freundschaften zu knüpfen
- Er kann Schwierigkeiten haben, hart durchzugreifen, wenn die Situation eine direkte, energische Reaktion erfordert
- Er wird vielleicht versuchen, diejenigen, die herumdiskutieren oder sich sträuben, zu besänftigen oder durch gute Worte zu überzeugen



Wie Max Mustermann Neigt dazu die Führung zu übernehmen

(Fortsetzung)

ANDERE FÖRDERN UND ENTWICKELN

- Er liebt es, das Gesamtbild mit Enthusiasmus und mit positiven Erwartungen zu schildern
- Er könnte die Fähigkeiten anderer überschätzen und es versäumen, ausreichende und spezifische Anweisungen zu geben
- Er neigt dazu, viel mit Worten zu ermutigen

ENTSCHEIDUNGEN

- Er neigt dazu, Entscheidungen emotional anzugehen und sich auf sein Gefühl zu verlassen
- Er neigt dazu, optimistische Erwartungen an Personen und Situationen zu stellen
- Er könnte es vermeiden, Entscheidungen zu treffen, die zwischenmenschliche Konflikte hervorrufen, seine Anerkennung gefährden oder einen schlechten Eindruck machen

ZEITMANAGEMENT

- Er neigt dazu, offene Strukturen und flexible Zeitpläne zu bevorzugen
- Er könnte mehr Zeit mit Personen und Prozessen verbringen, als mit der Aufgabe selbst
- Er könnte Schwierigkeiten haben, die Zeit für persönliche Kontakte und für Besprechungen einzuschränken
- Andere könnten festere Strukturen und klarere Erwartungen benötigen, um die Aufgaben zu erledigen

PROBLEME LÖSEN

- Er bezieht gern andere in den Problemlösungsprozeß ein, indem er ihnen seine Ideen erläutert oder sie auffordert, Ideen zu äußern
- Er neigt dazu, Problemlösungen subjektiv und emotional anzugehen, und er könnte bei einem methodischen Vorgehen ungeduldig werden



Wie Max Mustermann Neigt dazu die Führung zu übernehmen

(Fortsetzung)

ANDERE MOTIVIEREN

- Er neigt dazu, Dinge positiv und enthusiastisch auszusprechen
- Er gibt öffentliche Anerkennung, indem er das Positive lobt und das Negative herunterspielt



Aktionsplan zum Führungsstil

(Fortsetzung)

5. Welches Verhalten zur Entscheidungsfindung, wäre am effektivsten für Max Mustermann in dieser speziellen Arbeitsumgebung? (Beginnen, Stop, Weiter)

6. Welches ZEITMANAGEMENTVERHALTEN wäre für Max Mustermann am effektivsten in seinem Arbeitsumfeld? (anfangen, aufhören, weitermachen)

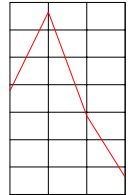
7. Welches PROBLEMLÖSUNGSVERHALTEN wäre für Max Mustermann am effektivsten, um es in seinem Arbeitsumfeld anzuwenden? (anfangen, aufhören, weitermachen)

8. Welche Strategien zur MOTIVATION ANDERER wären für Max Mustermann in seinem Umfeld am effektivsten einzusetzen? (anfangen, aufhören, weitermachen)



Führung von Max Mustermann im Verkaufsumfeld

Jeder Mensch ist anders. Eine Führungsstrategie, die bei dem einen Menschen effektiv sein mag, kann bei einem anderen Menschen katastrophale Folgen haben. Der Ansatz "Trial and Error", kann sehr große Zeitverluste und Einbußen im Verkauf nach sich ziehen. Dieser Abschnitt bietet Ansatzpunkte zur Entwicklung individueller Verkaufsstrategien, die auf die natürlichen Verhaltenstendenzen von Max Mustermann zugeschnitten sind. Prüfen und besprechen Sie die einzelnen Aktivitäten, und entwickeln Sie so eine praktikable, effektive Vorgehensweise, um Max Mustermann in seinem Verkaufsumfeld erfolgreich zu führen.



D I S G

FÖRDERN, ENTWICKELN

- Beschreiben Sie den Verkaufsprozeß mit begeisterten Worten und in einem schnellen Tempo; beschreiben Sie, wie der Prozeß beim Kunden funktioniert
- Beteiligen Sie ihn möglichst schnell an neuen Situationen, damit er beginnen kann, persönliche Beziehungen zu den Kunden aufzubauen
- Verwenden Sie beim Training möglichst wenig Details, um ihn nicht zu überwältigen
- Überprüfen Sie sein Verständnis der Informationen, indem Sie ihn regelmäßig um spezielle Rückmeldung bitten, wie seiner Meinung nach die Aufgaben erledigt werden sollten
- Bieten Sie ihm Unterstützung bei der Entwicklung eines strukturierten Ansatzes zur Durchführung von Aktivitäten, die organisierte Informationen und Detailgenauigkeit verlangen

MOTIVIEREN

- Bieten Sie ihm die Gelegenheit zur positiven, begeisterten Interaktion mit anderen
- Ermöglichen Sie Zeit für Gespräche, bei denen er seine Gedanken, Gefühle und Vorstellungen in Worte fassen kann
- Helfen sie ihm, indem Sie ihm Unterstützung bei der Detailarbeit bieten
- Bieten Sie ihm Gelegenheiten, um von anderen gesehen zu werden und Anerkennung zu bekommen

ANERKENNUNG GEBEN

- Loben Sie ihn öffentlich und voller Begeisterung dafür, daß er seine verbalen und zwischenmenschlichen Fähigkeiten einsetzt, um seine Verkaufszahlen zu steigern
- Loben Sie ihn für seine gleichbleibend optimistische Einstellung in Verkaufssituationen, von denen sich andere entmutigen lassen würden
- Loben Sie ihn dafür, daß er andere voller Begeisterung zum Mitmachen bewegt



Führung von Max Mustermann im Verkaufsumfeld

(Fortsetzung)

COACHEN/BERATEN

- Bieten Sie ihm die Gelegenheit, seine Gedanken und Gefühle auszudrücken, nachdem Sie ihm Rückmeldung gegeben haben
- Erkennen Sie seine Gefühle an, und lenken Sie seine Aufmerksamkeit auf Fakten und Ergebnisse
- Wirken Sie seinem Versuch entgegen, vom Diskussionsthema abzuschweifen, indem Sie seine Aufmerksamkeit zurück auf die Fakten lenken
- Verwenden Sie offene Fragen (was, wo, wann, wie), um die Diskussion eher auf Fakten als auf Gefühle aufzubauen
- Lenken Sie die Diskussion darauf, wie er seine Verkaufsleistung steigern wird, und vermeiden Sie lange Diskussionen über andere Menschen oder andere Situationen
- Diskutieren Sie spezifische Handlungspläne zur Steigerung seiner Verkaufsleistung, anstatt allgemeine Aussagen zur Änderung seiner persönlichen Einstellung zu besprechen
- Beenden Sie die Diskussion, indem Sie ihm verdeutlichen, welche Ergebnisse bis wann erzielt werden sollten; weisen Sie darauf hin, wie sich dies durch eine Steigerung der Verkaufsleistung und der Anerkennung auch auf seine Person vorteilhaft auswirken wird

KOMMUNIZIEREN

- Bevorzugt formlose, alles offen lassende Diskussionen bei gesellschaftlichen Gelegenheiten, wie zum Beispiel einem gemeinsamen Essen
- Wünscht sich Gelegenheit, seine Erfahrungen, Geschichten und Vorstellungen anderen mitzuteilen und sich mit ihnen lebhaft auszutauschen
- Braucht möglicherweise Führung darin, näher beim Diskussionsthema zu bleiben, um die Sache innerhalb eines vernünftigen Zeitrahmens abzuschließen
- Achtet möglicherweise nicht auf die Details, die genannt werden, weshalb später möglicherweise Unklarheiten über die Fakten bestehen
- Hat möglicherweise Schwierigkeiten, sich negative Informationen anzuhören
- Überprüfen Sie, ob er den Ernst der Diskussion verstanden hat



Führung von Max Mustermann im Verkaufsumfeld

(Fortsetzung)

PROBLEME LÖSEN

- Meidet möglicherweise komplexe, detaillierte Probleme, die Nacharbeit erfordern
- Muß möglicherweise durch einen logischen Problemlösungsprozeß geführt werden, anstatt sich auf sein "Gefühl im Bauch" zu verlassen
- Hat aufgrund seiner optimistischen Einschätzung der Lage möglicherweise Schwierigkeiten sich einzugestehen, daß ein Problem besteht
- Muß sich möglicherweise die tatsächlichen oder möglichen Konsequenzen eines Problems klar nennen lassen um zu erkennen, daß eine klar durchdachte Lösung notwendig ist

DELEGIEREN

- Klären Sie, ob die erwartete Verkaufsleistung und der Endtermin zur Fertigstellung verstanden wurden und ob er damit einverstanden ist
- Nennen Sie Termine zur Überprüfung seines Vorankommens, und legen Sie genau fest, welche Aufgaben bis wann fertiggestellt werden müssen
- Unterstützen Sie ihn dabei, einen strukturierten Prozeß zur Durchführung der Aufgabe zu entwickeln, besonders dann, wenn es um komplexe Dinge geht oder Aufgaben, die einen methodischen Ansatz erfordern

ENTSCHEIDUNGEN

- Meidet möglicherweise Entscheidungen, die negative Folgen haben und/oder zwischenmenschliche Konflikte mit sich bringen
- Sprechen Sie darüber, daß durch sofortiges Treffen einer Entscheidung langfristig negative Folgen verringert werden können
- Erklären Sie ihm, daß seine Unentschlossenheit andere frustriert und ihn vor anderen schlecht dastehen läßt
- Trifft Entscheidungen nach dem Gefühl, manchmal impulsiv, und verläßt sich dabei auf sein "Gefühl im Bauch"
- Braucht möglicherweise Coaching darin, bei der Entscheidungsfindung eher logisch und faktenorientiert vorzugehen



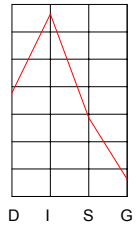
Aktionsplan zur Führung im Verkauf

-
5. Welche Ansätze wären bei der KOMMUNIKATION mit Max Mustermann am effektivsten?
6. Was sollten Sie tun, um seine Effektivität in diesem Verkaufsumfeld zu erhöhen, wenn Sie Max Mustermann beim LÖSEN VON PROBLEMEN führen sollen?
7. Was sollten Sie tun, um qualitativ hochwertige Leistungen zu erhalten, wenn Sie Aufgaben an Max Mustermann DELEGIEREN?
8. Was sollten Sie tun, wenn sie Max Mustermann beim TREFFEN VON ENTSCHEIDUNGEN anleiten, um sicherzustellen, daß er den Anforderungen dieses Verkaufsumfelds gerecht wird?



Max Mustermann's natürliche Vorgehensweise beim Verkauf

Dieser Abschnitt beschreibt, mit welchem Ansatz Max Mustermann die verschiedenen Phasen eines Verkaufsprozesses tendenziell angeht. Durch diese Hinweise kann festgestellt werden, welche seiner natürlichen Verhaltenstendenzen in bestimmten Verkaufssituationen effektiv sein können. Des Weiteren kann festgestellt werden, wo zusätzliches Training oder Coaching eingesetzt werden sollte, um die Effektivität von Max Mustermann im Alltag zu steigern, weil sein natürlicher Verhaltensstil nicht so effektiv ist. Max Mustermann hat möglicherweise manche seiner Verhaltensweisen in Verkaufssituationen bereits verändert. Prüfen Sie deshalb diesen Abschnitt, und passen Sie die Aussagen, wo nötig, an.



PLANUNG

- Verbringt gerne mehr Zeit mit anderen Menschen als mit der Planung
- Besitzt Optimismus und erwartet in jeder Situation das Beste; denkt eventuell nicht gründlich nach über den Umgang mit möglichen Hindernissen
- Geht bei der Planung eines Verkaufsgesprächs instinktiv, nach seinem "Gefühl im Bauch" vor und bereitet möglicherweise nicht genügend Informationen vor, um die Details abzudecken
- Sein natürlicher Ansatz bei der Planung ist bei solchen Kunden effektiv, die auf einen begeistert vorgetragenen Gesamtüberblick ansprechen und auf das Zusammensein anderen Menschen großen Wert legen
- Sein natürlicher Ansatz bei der Planung muß möglicherweise etwas abgewandelt werden, um bei solchen Kunden effektiv zu sein, die eher an sofortigen finanziellen Gewinnen interessiert sind, oder bei Kunden, die einen logischen, gut dokumentierten Ansatz bei der Verkaufspräsentation wünschen

EINSTIEG

- Gibt sich beim Einstieg in das Telefongespräch begeistert und persönlich
- Bevorzugt zu Beginn des Telefongesprächs allgemeine, unverfängliche Themen, um zum Kunden eine Beziehung aufzubauen, bevor er zum wahren Zweck des Anrufes kommt
- Sein natürlicher Ansatz beim Einstieg in ein Verkaufsgespräch ist bei solchen Kunden am effektivsten, die den gesellschaftlichen Umgang mit anderen suchen und ihre Gedanken und Gefühle in Worte fassen, um eine persönliche Beziehung aufzubauen
- Sein natürlicher Ansatz verlangt möglicherweise eine Veränderung, um bei solchen Kunden effektiv zu sein, die eher reserviert sind und einen geschäftsmäßigen, sachlichen oder ergebnisorientierten Ansatz bevorzugen

FRAGEN STELLEN

- Stellt Fragen auf begeisterte Art und in schnellem Tempo; konzentriert sich dabei besonders auf Gefühle und Beziehungen
- Stellt Wer-Fragen und konzentriert sich dabei auf den persönlichen Bezug und das Zusammensein mit anderen Menschen
- Sein natürlicher Ansatz beim Fragenstellen ist am effektivsten bei solchen Kunden, die einen lebhaften, persönlichen Ansatz bevorzugen, bei dem sie die Gelegenheit haben, über Menschen, Beziehungen und Gefühle zu sprechen
- Sein natürlicher Ansatz muß möglicherweise verändert werden, um bei reservierteren Kunden effektiv zu sein, die einen sachlichen, nüchternen Ansatz bei der Übermittlung von Informationen bevorzugen



Max Mustermann's natürliche Vorgehensweise beim Verkauf

(Fortsetzung)

VORZÜGE PRÄSENTIEREN

- Bevorzugt bei der Präsentation einen begeisterten Ansatz und beschreibt mit positiven Aussagen das Gesamtbild
- Übertreibt möglicherweise etwas bei der Darstellung der Vorzüge in seinem Betreiben, Begeisterung für das Produkt oder die Dienstleistung zu wecken
- Sein natürlicher Ansatz bei der Präsentation ist bei solchen Kunden am effektivsten, die eine optimistische Präsentation bevorzugen, die eher einen groben Überblick gibt, als Details zu liefern
- Sein natürlicher Ansatz muß möglicherweise verändert werden, um bei solchen Kunden effektiv zu sein, die einen verhalteneren, sachlichen, gut dokumentierten Ansatz vorziehen

AUF EINWÄNDE EINGEHEN

- Reagiert auf die Einwände des Kunden mit positiven, begeisterten und eher verallgemeinernden Aussagen
- Reagiert auf ganz spezifische Bedenken möglicherweise nicht dadurch, daß er dem Kunden Informationen liefert, sondern eher dadurch, daß er um das Thema herumredet und ihm versichert, alles werde gutgehen
- Sein natürlicher Ansatz beim Eingehen auf Einwände ist bei solchen Kunden am effektivsten, die eine optimistische, eher verallgemeinernde Antwort auf ihre Bedenken, und keine spezifischen Informationen suchen
- Sein natürlicher Ansatz muß möglicherweise verändert werden, um bei solchen Kunden effektiv zu sein, die detailliertere, schrittweise Erklärungen zur Ausräumung ihrer Bedenken wünschen

ZUM ABSCHLUSS KOMMEN

- Kommt mit Kunden auf begeisterte, optimistische Weise zum Abschluß
- Versucht möglicherweise weiterhin, an den Kunden zu verkaufen, nachdem dieser sich schon für den Kauf entschlossen hat
- Sein natürlicher Ansatz beim Geschäftsabschluß ist bei solchen Kunden am effektivsten, die aufgrund eines "Gefühls im Bauch" oder seines Enthusiasmus Entscheidungen trifft
- Sein natürlicher Ansatz muß möglicherweise verändert werden, um bei solchen Kunden effektiv zu sein, die sich gerne genügend Zeit zur Entscheidungsfindung nehmen und dabei analytisch vorgehen, basierend auf den Leistungen des Produkts und nicht der Persönlichkeit des Verkäufers



Max Mustermann's natürliche Vorgehensweise beim Verkauf

(Fortsetzung)

NACHBETREUUNG, SERVICE

- Gibt sich bei Nachbetreuung und Service sehr persönlich und baut durch begeisterte, freundliche Interaktion eine Beziehung zum Kunden auf
- Ist möglicherweise mehr am Austausch mit dem Kunden interessiert, als daran, die Details des Geschäftsabschlusses zu besprechen
- Sein natürlicher Ansatz bei Nachbetreuung und Service ist bei solchen Kunden am effektivsten, die eine Nachbetreuung mit persönlicher Beziehung wünschen, wie zum Beispiel einen kurzen persönlichen Besuch, einen Telefonanruf oder ein gemeinsames Essen
- Sein natürlicher Ansatz muß möglicherweise verändert werden, um bei solchen Kunden effektiv zu sein, die eine systematische, geplante Nachbetreuung für spezielle und detaillierte Anfragen wünschen



Aktionsplan zur Leistungssteigerung im Verkauf

(Fortsetzung)

4. Welches wäre der effektivste Einsatz des natürlichen Stils von Max Mustermann beim Eingehen auf die Einwände des Käufers? (anfangen, aufhören, weitermachen)

5. Welches wäre der effektivste Einsatz des natürlichen Stils von Max Mustermann beim Abschließen eines Geschäfts mit dem Käufer? (anfangen, aufhören, weitermachen)

6. Welches wäre der effektivste Einsatz des natürlichen Stils von Max Mustermann bei der Nachbetreuung/dem Service am Kunden? (anfangen, aufhören, weitermachen)



Garantiebedingungen u. Haftungsausschluss

Das DISG Persönlichkeits-Profil für Windows® und das dazugehörige Begleitmaterial werden ohne jegliche Haftungsübernahme von seiten DISG Trainings® Remchingen geliefert. Das Risiko für die Verwendung des gesamten Inhalts, der Ergebnisse und Leistungen des Programms und dessen gedruckten Auswertungen liegt beim Käufer. Inscape Publishing als Lizenzgeber, The Gary Little Company, Inc. und DISG Training® Remchingen lehnen jegliche weitere explizite oder implizierte Haftung ab, einschließlich, jedoch ohne sich auf diese zu beschränken, der implizierten Vermarktungsfähigkeit und Eignung für einen bestimmten Zweck des Programms, der Diskette(n) und dem schriftlichen bzw. gedruckten Material.

In keinem Fall ist DISG Training® Remchingen, Inscape Publishing, Inc. oder The Gary Little Company, Inc. für einen Profitverlust oder anderen wirtschaftlichen Schaden haftbar, einschließlich, jedoch ohne sich auf diese zu beschränken, spezifischer Schäden, zufälliger Schäden, Folgeschäden oder irgendwelcher anderer Schäden, die sich aus der Nutzung oder Unfähigkeit zur Nutzung der Diskette(n), CD's, dem schriftlichen oder gedruckten Material dieses Produkts ergeben, selbst wenn Inscape Publishing, Inc, The Gary Little Company, Inc. oder DISG Training Remchingen auf die Möglichkeit solcher Schäden hingewiesen wurden.

Rechte: ©1998 by Inscape Publishing, Inc. All rights reserved. Original version ©1994 by Inscape Publishing, Inc.

©1998 by The Gary Little Company, Inc. All rights reserved. Original version ©1994 by The Gary Little Company, Inc.

©1999 für den deutschsprachigen Bereich DISG Training, Remchingen

Für dieses Produkt besteht Copyright Schutz für den deutschsprachigen Bereich, für die Vereinigten Staaten von Amerika und allen am Copyrightabkommen beteiligten Länder.

Dieses Produkt darf ohne die schriftliche Genehmigung von: Inscape Publishing, Inc. - Alias DISG-Training®, Königsbacher Strasse 21, D-75196 Remchingen, in keiner Weise vervielfältigt oder in irgendeiner anderen Form genutzt werden, oder durch irgendwelche elektronischen oder mechanischen Mittel vervielfältigt werden, einschließlich des Photokopierens, Tonaufnahmen oder der Benutzung eines jeglichen anderen Datenspeicherungssystems.

Das "Personal Profile System" ist ein eingetragenes Warenzeichen von Inscape Publishing, Inc. "DiSC" ist ein eingetragenes Warenzeichen von Inscape Publishing, Inc.. "DISG" ist ein eingetragenes Warenzeichen von DISG-Training, Remchingen. DISG Training® Remchingen besitzt das Copyright für das "DISG Persönlichkeits-Profil® für den deutschsprachigen Bereich. Alle weiteren im Programm vorkommenden Produktnamen sind möglicherweise durch ein Copyright oder eingetragenes Warenzeichen durch die jeweilige Organisation urheberrechtlich geschützt.

DISG Persönlichkeitsprofil® für Windows® Version 2.0

DISG-Training GmbH

Königsbacher Strasse 21, D-75196 Remchingen
Postfach 1125, D-75189 Remchingen
Tel (49) 7232-36 99 0 - Fax (49) 7232-36 99 44