

*“Sehen Sie Menschen wie sie sind,
anstatt sie zu sehen wie Sie uns Sie werden eine bessere
Führungspersönlichkeit. ”*

- Dr. Kimberly Alyn -



Unterschiedliche Persönlichkeitsstile managen!

Mit Dr. Kimberly Alyn

Behandle andere, wie Du selbst behandelt werden willst. Diese goldene Regel ist nahezu in jedem Winkel der Erde bekannt.

Das Problem ist, wenn es darum geht, Menschen mit unterschiedlichen Charakteren und Persönlichkeitsstilen zu führen. Dann muss diese goldene Regel durchbrochen werden.

Unser Persönlichkeitsstil bestimmt, was wir von anderen erwarten und wie wir mit anderen umgehen.

Das heißt man kann tatsächlich Verhalten und Erwartungen anderer Menschen vorhersehen und sich darauf einstellen - wenn man sich deren Persönlichkeitsstils bewusst ist.

Als Führungskraft ist es daher besonders wertvoll, die unterschiedlichen Persönlichkeitsstile zu kennen und zu verstehen.

Bei Crestcom unterscheiden wir vier Persönlichkeitsstile, denen wir im Geschäftsleben täglich begegnen

1. Den Analytiker
2. Den Entscheider

3. Den Kollegen
4. Den Expressiven

Der Analytiker

Der Analytiker ist sehr tiefgründig und bedacht. Analytiker sind ernste und zielgerichtete Menschen und sie setzen sehr hohe Maßstäbe an sich und andere. Sie sind ordentlich und gut organisiert und sie haben diesen wirklich trockenen und geistreichen Humor.

Stärken und Schwächen:

Stärken: Analytiker sind Perfektionisten. Sie wollen, dass die Dinge richtig gemacht werden und sie wollen, sie beim ersten Mal richtig. Sie sind akkurate und ordentliche Menschen. Analytiker sind sparsam und selbstdiszipliniert. Als Führungskraft brauchen Sie einen Analytiker nicht zu überwachen, er macht seine Arbeit. Er ist selbstdiszipliniert. Er will, dass die Arbeit getan wird. **Schwächen:** Analytiker können launisch, kritisch und negativ sein. Analytiker können unentschlossen sein und überanalysierend, sie überanalysieren alles, daher muss man Geduld mit ihnen haben.

Der Entscheider

Der Entscheider ist dynamisch und aktiv. Entscheider sind nicht leicht zu entmutigen. Sie sind geborene Führungskräfte. Sie werden sehen, Führungspositionen ziehen sie an, selbst in noch jungen Jahren. Tatsächlich schon in der Schule, im Kindergarten, werden Sie sie dabei sehen, wie sie andere auf dem Spielplatz herumkommandieren.

Entscheider strahlen Selbstbewusstsein aus und handeln sehr schnell, aber sie sind nicht detailorientiert. Entscheider sind hervorragend das große Ganze zu erfassen und sind Visionäre.

Wenn Sie auf den Mond möchten, stellen Sie den Entscheider ein, aber wenn Sie zurück möchten, setzen Sie besser auf den Analytiker.

Stärken und Schwächen:

Stärken: Entscheider sind sehr entschlossene Menschen. Sie sind unabhängig und sie sind produktiv. Sie sind Visionäre und sie sind entscheidungsfreudig. Ein Entscheider würde lieber eine schlechte Entscheidung treffen, als gar keine Entscheidung. **Schwächen:** Entscheider können unsensibel, unfreundlich, harsch, stolz und sarkastisch sein. Entscheider geben nicht gerne zu, dass sie Unrecht haben. Das ist ein Bereich, an dem sie arbeiten sollten.

Der Kollege

Der Kollege ist ein sehr geduldiger und ausgeglichener Mensch. Kollegen sind ruhig aber geistreich. Sie sind sehr mitfühlend und freundlich und sie sind gutmütig. Kollegen wollen andere nicht verletzen.

Stärken und Schwächen:

Stärken: Kollegen sind unkompliziert und liebenswert. Jeder mag den Kollegen, weil sie keine Konflikte mögen, deshalb kommt man sehr gut mit ihnen aus. Sie sind diplomatisch und ruhig. **Schwächen:** Kollegen können dickköpfig und egoistisch sein. Ihre Stärke ist auch gleichzeitig ihre Schwäche, sie meiden Konflikte.

Der Expressiven

Man nennt den Expressiven auch den sozialen Experten, denn sie lieben es, Spaß zu haben. Expressive sind Menschen, die eine Katastrophe in Humor verwandeln, sie verhindern Langeweile und sie sind sehr großzügige Menschen. Expressive wollen in Projekte einbezogen werden, sie wollen in Teams einbezogen werden, sie wollen in Gespräche einbezogen werden.

Stärken und Schwächen:

Stärken: Expressive sind sehr aufgeschlossen. Sie sind ambitioniert, charismatisch und sehr überzeugend. Expressive könnten Eiswürfel an Eskimos verkaufen. **Schwächen:** Expressive können unorganisiert, undiszipliniert, laut und unglaublich redselig sein.