

ChangeBewusst

Persönlichkeit und erfolgreiche Führung



Wunderbar,

dass Sie es für wichtig erachten, sich mit dem Thema Persönlichkeit unter dem Blickwinkel Führung näher zu beschäftigen.

Weshalb ist gerade das Thema Persönlichkeit so wichtig, wenn es um Führung geht?

Menschen agieren mit Menschen. Jeder Mensch hat eine individuelle Persönlichkeit, die er in jeden Kontakt mit anderen Menschen einbringt.

Eines jeden Menschen Persönlichkeit entsteht zum einen über seine Gene und Prägungen in seinen ersten ca. 21 Lebensjahren. Die Prägung erfolgt durch seine Selbstwahrnehmung sowie die persönliche, ganz individuelle Wahrnehmung seiner Umwelt.

Die Persönlichkeit eines Menschen beeinflusst wiederum seine Wahrnehmung, seine individuelle Informationsverarbeitung, seine Kommunikation, sein gesamtes Verhalten und damit direkt seinen persönlichen Erfolg im Umgang mit anderen Menschen.

Sich selbst in seiner Persönlichkeit und die diese bestimmenden Grundtendenzen zu kennen und zudem andere in ihrem Persönlichkeitstypus zu erkennen ist die Voraussetzung dafür, Erfolg im Umgang mit anderen zu haben.

Nur so gelingt es, jeden da abzuholen, wo er wirklich steht und worauf der andere persönlich Wert legt. Einfach durch individuelle Ansprache.

Werfen Sie nun also einen Blick auf die einzelnen Verhaltenstendenzen, um diese in einem ersten Schritt ein wenig näher kennenzulernen und damit auch besser verstehen zu können.

Wenn Sie mehr über sich oder ihre Führungskräfte und Mitarbeiter erfahren möchten, um noch erfolgreicher zu sein in der Führung von Menschen durch ansprechende Kommunikation und gewinnendes Verhalten, so kontaktieren Sie mich gerne.

Jetzt wünsche ich Ihnen zunächst viel Freude und nutzbringende Erkenntnisse für Sie rund um das Thema Kommunikation, Verhalten und Interaktion.

Ihr
Michael Decker

Die vier Grundtendenzen menschlichen Verhaltens

Ein Grund für Kommunikationsschwierigkeiten ist, dass wir die Welt auf unterschiedliche Weise sehen. In der DISC-Farbensprache haben die verschiedenen Farben unterschiedliche Ansichten darüber, was wichtig ist und was priorisiert werden sollte. Das wirkt sich natürlich auch auf die Art und Weise aus, wie wir kommunizieren.

Der ROTE (D) Ansatz

Die Welt ist voll von Problemen, die sofort gelöst werden müssen!



Bei diesem Ansatz ist die Kommunikation eines Menschen prägnant, prompt und darauf ausgerichtet, Aufgaben zu erledigen. Manchmal neigen sie zu einer "Einwegkommunikation". Sie sind nicht dafür bekannt, dass sie gut zuhören können, und geben lieber Anweisungen, als gemeinschaftlich in einem Team zusammenzuarbeiten zu wollen.

Sie können sehr direkt und fordernd sein, was manchmal an Unhöflichkeit grenzt. Sie haben eine kurze Zündschnur und können manchmal explodieren, wenn etwas nicht so läuft wie geplant und wie es wünschen.

Sie neigen dazu, sowohl im Gehen wie auch in Gesprächen sich nach vorne zu beugen, ihre Aufmerksamkeit auf den Gesprächspartner zu richten und oft mit der ganzen Hand zu zeigen.

Sie können zumeist gut mit Stress umgehen, auch wenn sie möglicherweise dann noch mehr von der verhaltensbedingten roten Kehrseite zeigen.

Menschen mit einem hohen roten Anteil sind nicht gerne von anderen vollkommen abhängig und haben Angst zu versagen. Daher ist es für sie schlimm, wenn sie über Menschen und Situationen keine Kontrolle haben.

Der GELBE (I) Ansatz



Die Welt ist voll von aufregenden Menschen!

Wie dieser Ansatz nahelegt, neigen Menschen mit einem hohen Gelbanteil dazu, gerne mit anderen zusammenzuarbeiten und Kontakte zu knüpfen.

Reden ist eine ihrer Stärken. Sie verfügen oft über ein reiches Vokabular, das selbst hartgesottene Zuhörer ermüden kann.

Ihre Fähigkeit, zuzuhören, ist jedoch selten ebenso gut entwickelt. Sie neigen dazu, andere zu unterbrechen und deren Sätze zu beenden, denn sie wissen ja eh intuitiv, was der andere sagen möchte.

Manchmal entweichen ihnen unbedachte Äußerungen, bevor sie zu Ende gedacht haben. Sie benutzen oft Gesten und halten sich an der zuhörenden Person fest, was nicht immer gern gesehen wird. Wenn sie sich unter Druck gesetzt und in Frage gestellt fühlen, können sie verbal aggressiv werden.

Menschen mit einem hohen gelben Anteil sind nicht gerne außen vor und haben stets Angst davor, ausgelassen zu werden. Emotionales Feedback, möglichst positiv und häufige Interaktion mit anderen werden geschätzt.

Obwohl Menschen mit einem hohen gelben Anteil sehr gerne auf andere zuzugehen, haben sie zugleich immer etwas Angst davor, dass sie abgewiesen werden könnten und auf ihren Wunsch nach Interaktion ein "nein" bekommen.

Der GRÜNE (S)-Ansatz



Die Welt braucht vor allem gute Beziehungen!

Menschen mit einem hohen Anteil der Farbe Grün in ihrer Persönlichkeit, konzentrieren sich auf Beziehungen.

Sie sind der Meinung und wollen auch, dass jeder einbezogen werden muss und jede Meinung auch gehört wird, wenn Entscheidungen getroffen werden. Sie möchten, dass jeder "mit im Boot" ist und alle ihre Ansichten und Befindlichkeiten äußern können.

Das dauert vielleicht etwas länger, ist dafür aber sehr demokratisch. In der Tat dauert es im Allgemeinen etwas länger, was für manche Heißsporne ärgerlich sein kann.

Zuhören ist zweifelsohne eine markante Stärke der Menschen, welche einen ausgeprägten grünen Anteil in ihrer Persönlichkeit haben. Allerdings neigen sie daher häufig auch dazu nicht zu sagen, was sie gerade denken, jedenfalls nicht direkt.

Sie zeigen ihre Gefühle häufig nicht, außer erkennbar in ihrer jedoch eher zurückhaltenden Körpersprache und ihrer zumeist leisen Stimme, die selten laut und dominant wird. Denn sie sind fest davon überzeugt, dass eine Zusammenarbeit ohne harte Worte und Konflikte möglich ist.

Menschen mit einer solchen Persönlichkeit, möchten für sich selbst eine hohe Anerkennung für von ihnen geleistete Arbeit. So bekommen sie den Schutz und die Sicherheit vermittelt, welche für sie so wichtig sind.

Neben Konflikten haben Menschen mit einem hohen grünen Anteil zudem Angst vor Veränderung. Stehen solche an, benötigen sie Zeit, sich daran zu gewöhnen und diese auch zu realisieren. Ein gewisser Vorlauf ist für sie sehr wichtig. Plötzliche Szenewechsel sind absolut nicht ihr Ding.

Der BLAUE (C) Ansatz

Die Welt braucht Struktur und Ordnung!

In dieser Sicht auf die Welt sind insbesondere Regeln, Struktur und Ordnung wichtig.



Menschen mit einem hohen Anteil ihrer Persönlichkeit im blauen Bereich gehen davon aus, dass jeder weiß, was wichtig ist und dass unnötige Risiken vermieden werden sollten.

Sie haben an sich und an andere den Anspruch, dass Kommunikation immer gut durchdacht sein muss, denn schließlich geht es in einer Interaktion um den Austausch von Fakten und nicht um Sozialisierung.

Emotionale Gefühle führen nirgendwo hin sind sie der Ansicht und der Meinung, dass eine klare Botschaft keine verstärkenden Gesten oder körperlichen Berührungen braucht.

Sie sind auch gut darin, zuzuhören und Fakten zu sammeln, bevor sie sich zu einem Thema äußern. Dann wissen sie, dass die Antwort richtig und gut fundiert ist.

Menschen mit einem hohen blauen Anteil halten es daher für notwendig, kritisch zu sein, wenn jemand mit einer "fantastischen Idee" kommt.

Besonders Gefühle und irrationales Verhalten können Menschen mit viel Blau in ihrer Persönlichkeit irritieren. Denn beides lässt sich nicht eindeutig für sie messen und ist somit nicht exakt für sie greifbar. Nichtgreifbarkeit von etwas berührt jedoch die größte Angst der Menschen mit einem hohen blauen Anteil: Fehler zu machen.

Aus dieser Angst heraus sind klare Regeln, Strukturen und Ordnung so wichtig.

Den Abschluss bilden vier Fragen für Sie persönlich

1. Würden Sie bzw. Ihre Führungskräfte nicht viel schneller Ziele erreichen, wenn sie alle Beteiligten schnell und einfach bewegen können?
2. Wäre es nicht phantastisch, wenn die Kommunikation und Interaktion zwischen allen in Ihrem Unternehmen mit Spaß und in positiver Atmosphäre stattfinden würde?
3. Gäbe es nicht mehr Miteinander und weniger Konflikte, wenn alle in Ihrem Unternehmen darauf achten, die Bedürfnisse andere mit in ihre Überlegungen einzubeziehen?
4. Hätten Sie nicht deutlich mehr Erfolg, wenn klare Regeln und Ziele von allen Menschen anerkannt und befolgt werden würden?

... wenn also alle andere so ansprechen, dass diese sich vollumfänglich abgeholt fühlen!

Ihre Kontaktmöglichkeiten zu mir

Sollten Sie weitergehende Informationen wünschen und/ oder Fragen an mich haben, so nehmen Sie bitte direkt Kontakt zu mir auf. Gerne besprechen wir Ihre Ergebnisse aus den siebzehn Fragen in einem für Sie kostenfreien Feedback-Gespräch.

Am schnellsten und einfachsten finden wir einen gemeinsamen Termin, wenn Sie sich einen für Sie idealen Zeitpunkt aussuchen unter: www.michaeldecker.youcanbook.me

Darüber hinaus bin ich für Sie auch erreichbar unter:

email: decker@michaeldecker.eu

Phone: +49-171-48 24 70 9

Ich freue mich auf Sie,

Michael Decker

