

WEGBESCHREIBUNG PERSONALMAPPING

Mike Trepte

18-04-2024

1. Einleitung	3
2. Ihre PersonalMap	5
3. Ihre Wegbeschreibung	7
4. Schlüsselsätze, die auf Ihren Verhaltensstil zutreffen	9
5. Ratschläge, die nützlich für Sie sein können	10
6. Führungsstil	11
7. Ihre Kartendiagramme und wie man sie liest	15
8. Zu guter Letzt	18
Die Welt der Unterschiede	19
Beschreibung der sechzehn Typen	20
Tipps für Umgang und Kommunikation mit den vier Gebieten	24
Impressum und Kontakt	28



1. EINLEITUNG

Über MapsTell™

MapsTell hilft, menschliches Verhalten zu verstehen und macht es auf visuelle Weise sichtbar, indem es Menschen und Gruppen im wahrsten Sinne des Wortes kartografiert, also auf einer personalisierten Landkarte verortet. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse ermöglichen es den Teilnehmenden, das Beste aus sich herauszuholen und besser zusammenzuarbeiten.

Was ist überhaupt ein Verhaltensstil?

Wir Menschen sind uns scheinbar ähnlich, und doch sind wir glücklicherweise alle unterschiedlich. Das Gleiche gilt für unser Verhalten. Manche Menschen sind offen und enthusiastisch, während andere zurückhaltend sind und erst einmal abwarten. Und während manche Menschen sehr sorgfältig arbeiten, sind andere eher chaotisch. Wir alle handeln auf unsere ganz individuelle Art. Ob es um Fragen und Themen wie Ihre kaufmännischen Tätigkeiten geht, wie Sie mit anderen umgehen, wie Ihr Führungsstil ist, wie Sie kommunizieren, was Ihre Stärken und Schwächen sind, oder wie andere Sie sehen und erleben; all diese Aspekte werden in hohem Maße durch Ihren Verhaltensstil geprägt. Dieser sagt viel über die Weise aus, wie man Geschäfte macht, wie man mit anderen umgeht, wie man etwas lernt und sogar, welche Sportart man wählt oder wie man sich in Gesellschaft verhält. Kurz gesagt, der Verhaltensstil beeinflusst alle Facetten unserer Existenz.

Was ist PersonalMapping?

Auf Basis des von Ihnen ausgefüllten Fragebogens haben wir eine Liste Ihrer Verhaltens- und Kommunikationsmerkmale erstellt: Ihre persönliche Wegbeschreibung. Außerdem haben wir diese Daten zu einer anschaulichen Landkarte verarbeitet: Ihrer PersonalMap™. Die Namen der Städte, Flüsse, Berge und Meere auf Ihrer Karte verraten alles über Ihren Verhaltensstil. Die Karte zeigt auch, wie andere Ihr Verhalten wahrnehmen und wo Ihre Fallstricke und Herausforderungen liegen. Sie lernen sich selbst (noch) besser kennen und auch andere zu verstehen! Mit PersonalMapping verorten Sie sich im wahrsten Sinne des Wortes selbst!

Gut zu wissen!

Eine PersonalMap zeigt Ihren Verhaltensstil lediglich in dem Kontext, in dem Sie den Fragebogen ausgefüllt haben. Eigenschaften wie Intelligenz, Kompetenzen oder Emotionen werden von uns nicht bewertet. Es ist die Kombination all dieser Faktoren, die den Menschen einzigartig macht. Das Faszinierende am Verhalten ist, dass man im täglichen Umgang mit anderen unmittelbar damit konfrontiert wird. Ein Verhaltensstil ist nicht besser als ein anderer, und er ist keine Errungenschaft oder etwas, auf das man stolz sein könnte.

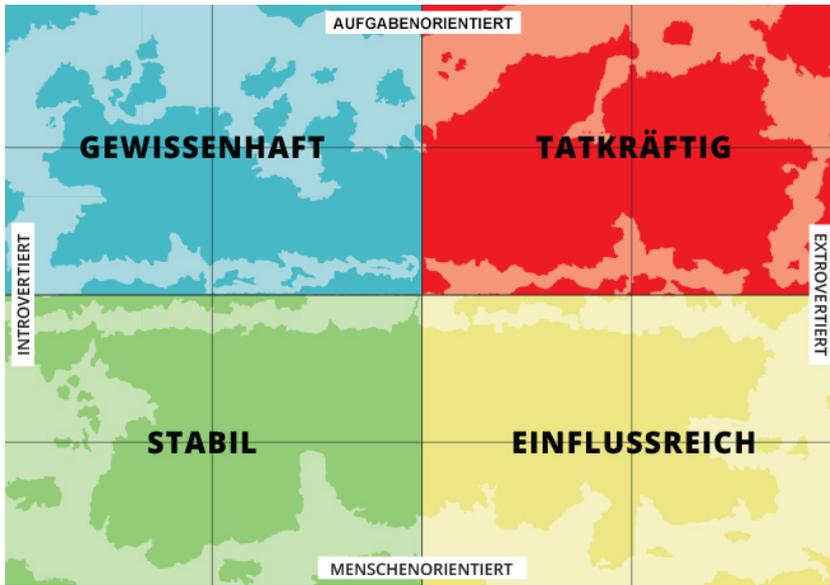
Warum eine Landkarte?

Eine Karte ist anschaulich und leichter zu erfassen als dicke Dossiers, die meist halb- oder sogar ungelesen in einer Schublade verschwinden. Die Karten, die MapsTell entwickelt hat, zeigen auf übersichtliche und verständliche Weise, wie die Landschaft Ihres Verhaltens aussieht. Sie sind zudem ein leicht zu teilendes Tool, das Sie unkompliziert auch anderen zeigen können.

Worauf basiert PersonalMapping?

PersonalMapping basiert auf der von William Marston entwickelten DISG-Theorie (nach den vier Grundbegriffen: Dominanz, Initiative, Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit). Wir unterscheiden zwischen sechzehn verschiedenen Typen, die in die vier Gebiete der Welt der Unterschiede fallen:

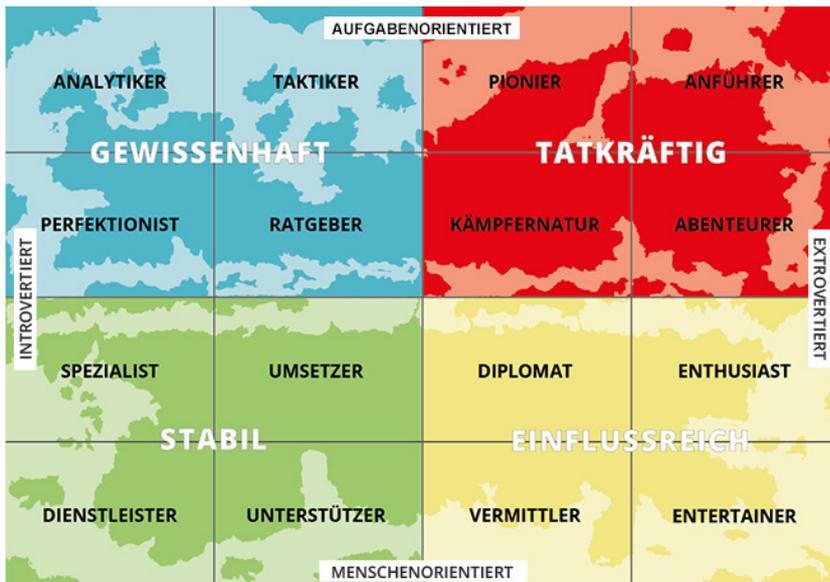




Die vier Gebiete



Wichtige Schlüsselbegriffe für die vier Gebiete



Die 16 zugrundeliegenden Typen

2. IHRE PERSONALMAP

Liebe(r) Mike,

vielen Dank, dass Sie den Fragebogen von MapsTell ausgefüllt haben. In dem Erklärungsfilm und auf Ihrer PersonalMap konnten Sie bereits sehen, dass Ihr Verhaltensstil dem Typ **RATGEBER** entspricht. In dieser Wegbeschreibung finden Sie zusätzliche Informationen über die verschiedenen Typen und Ihre PersonalMap.

Wir empfehlen wir Ihnen, zunächst einmal die allgemeinen Informationen zu lesen. Dies wird Ihnen helfen, den Kontext dieser Wegbeschreibung und Ihrer PersonalMap noch besser zu verstehen.

Wie lesen Sie Ihre PersonalMap?

Ihre PersonalMap besteht aus den folgenden drei Gebieten:

1. Die Landschaft meines Verhaltens;
2. Wie andere das sehen und erleben;
3. Meine Fallstricke

Bevor wir uns mit Ihren persönlichen Merkmalen befassen, finden Sie hier eine kurze Erklärung, wie Sie diese verschiedenen Gebiete auf Ihrer PersonalMap lesen und interpretieren können.

1. Die Landschaft meines Verhaltens

Dieser Teil der PersonalMap zeigt Ihren Verhaltensstil in dem Kontext, in dem Sie den Fragebogen ausgefüllt haben. Die Namen der Dörfer, Städte, Berge, Flüsse und Straßen in diesem Gebiet beziehen sich ganz speziell auf Sie. Es sind Schlüsselwörter, deren Bedeutung für sich selbst spricht, wie die Stadt "Antrieb" oder das Dorf "Mut". Sie (und auch andere) werden in diesem Gebiet viel von sich selbst erkennen!

2. Wie andere das sehen und erleben

Auf Ihrer PersonalMap finden Sie auch den Bereich "Wie andere das sehen und erleben". Dieser Teil der Karte zeigt, wie andere, etwa Ihre Freunde, die Familie oder Kollegen, Ihr Verhalten empfinden. In den meisten Schlüsselwörtern werden Sie sich sicher wiedererkennen, andere werden Sie vielleicht verblüffen. Es kann sein, dass Ihr Verhalten anders wahrgenommen wird, als Sie denken. Das kann erfreulich sein, kann Sie aber auch ein wenig unangenehm überraschen. Entscheidend ist: Wenn Sie wissen, wie andere Ihr Verhalten erleben, können Sie das in Zukunft berücksichtigen!

3. Meine Fallstricke

Im Gebiet "Meine Fallstricke" sind die Städte und Dörfer nach Verhaltensweisen benannt, die Sie zuweilen an den Tag legen und die Sie möglicherweise belasten. Dabei handelt es sich nicht so sehr um falsches, sondern vielmehr um "ineffizientes" Verhalten, wie zum Beispiel die Städte "Taktlos", "Vorwurfsvoll" oder "Voreilig". Die Namen der blau gefärbten Städte in diesem Gebiet geben Ihnen Hinweise, wie Sie mit diesen Fallstricken umgehen können, beispielsweise "Hör zu" und "Entschuldige Dich" oder "Nimm Dir Zeit". Es ist nützlich, Ihre Fallstricke zu erkennen, so können Sie effektiver handeln!

3. IHRE WEGBESCHREIBUNG

Ihr persönlicher Verhaltensstil entspricht dem des **RATGEBERS**. Sie sind jemand mit einer analytischen und bodenständigen Sicht der Dinge, mit einer angeborenen Neugier für Konzepte und Ideen. Sie sind lösungsorientiert und einfallsreich und betrachten alles aus unterschiedlichen Perspektiven, bevor Sie Ihre Pläne in die Tat umsetzen. Qualität hat für Sie absolute Priorität. Sie machen keine Zugeständnisse an den von Ihnen festgelegten Standards. Sie sind vor allem aufgabenorientiert. Letztendlich ist das Ergebnis doch wichtiger als die Pflege persönlicher Beziehungen. Sie sind akribisch in Ihrer Arbeit und diplomatisch im Umgang. Sie fühlen sich von Menschen mit derselben Leidenschaft und dem Streben nach Perfektion angezogen.

Sie können Menschen gut einschätzen und Ihre Meinung wird geachtet. Da Sie Dinge und Menschen schnell einordnen können, sind Sie auch fasziniert davon, wie andere bestimmte Situationen bewerten und damit umgehen. Manchmal bieten Ihre ursprünglichen Ideen einen aufschlussreichen Durchbruch. Ihre hohen Anforderungen an sich selbst haben auch eine Schattenseite. Sobald Sie nicht die erwartete Anerkennung erhalten, wirkt sich dies auf Ihr Selbstwertgefühl aus. Es macht Sie unsicher und reizbar, denn Lob ist der beste Treibstoff für Ihre ungezügelt Anstrengungen. Sie besitzen die Gabe, leicht Kontakte zu knüpfen. Sie genießen die Wärme eines vertrauten Freundeskreises mit Menschen, die Sie kennen und die Ihre Anwesenheit und Ihre Meinung schätzen. Sie versuchen immer, einen positiven Eindruck zu hinterlassen und Menschen an sich zu binden. Sie betrachten Ablehnung als persönliche Niederlage. Darauf reagieren Sie manchmal überempfindlich und verschließen sich.

Seien Sie nicht zu zurückhaltend. Man schätzt Sie mehr als Sie vermuten!

Sie zeichnen sich durch echtes Interesse und einen natürlichen Charme im Umgang mit Menschen aus. Sie können Situationen, die Kommunikationsfähigkeiten erfordern, leicht bewältigen, obwohl Sie eigentlich introvertiert sind. Dies macht Sie in spezieller Weise für kommerzielle Tätigkeiten geeignet. Sie haben nicht das Geschick und die Wucht eines schlagfertigen Verkäufers, weil Sie die Situation zunächst einschätzen und erst dann tätig werden, wenn die Qualität Ihres Angebots Ihren hohen Ansprüchen genügt. Sie tun dies auf korrekte und einnehmende Weise, ohne aufdringlich zu sein. Vorsichtig und konservativ. Ihr wirtschaftlicher Ausgangspunkt ist die Suche nach kundenorientierten, kreativen Lösungen. Das ist im Wesentlichen Ihre Art, Geschäfte zu machen: effizient, kompetent und präzise.

Sie sind respektvoll gegenüber Ihrer Umgebung und wirken wie jemand mit intellektuellem Hintergrund. Ein scharfer, konsequenter Denker. So bescheiden wie Sie sind, lassen Sie sich das nicht anmerken. Sie sind nicht nur wissbegierig, sondern auch extrem lernfähig. Sie wollen Ihr Wissen in allen möglichen Bereichen auffrischen. Im Umgang und in der Zusammenarbeit mit anderen setzen Sie Ihre Fähigkeiten und Ihr Fachwissen geschickt ein, ohne pedantisch zu sein. Denn auch hier gilt für Sie, dass man nur dann mit Sicherheit Aussagen machen kann, wenn man die Fakten vorliegen hat. Sie tun dies wortgewandt und mit einem gewissen Sinn für Humor, denn Sie wollen anderen gefallen und einen positiven Eindruck hinterlassen. Sie fühlen sich am wohlsten mit Menschen der gleichen "Blutgruppe". Eine vertraute Umgebung wirkt produktiv auf Sie.



3. IHRE WEGBESCHREIBUNG

Als RATGEBER sind Sie in allererster Linie lösungsorientiert. Sie identifizieren nicht nur die Probleme, sondern suchen zugleich auch nach sinnvollen Alternativen. Sie können gut zuhören, sehen die Dinge aus unterschiedlichen Blickwinkeln und haben ein untrügliches Gespür für das richtige Timing; Sie haben keine Eile und stehen allzeit bereit. Das ist ideal für eine fachkundige Beratung und einen erstklassigen Auftritt. Durch Ihre Bodenständigkeit und Ihre positive Einstellung sind Sie für eine Führungsposition bestens geeignet. Sie sind anspruchsvoll, wenn es um Qualität geht. Sie sind kristallklar in Ihren Analysen und genau in Ihrer Einschätzung der Fähigkeiten anderer Menschen. Bei der Verwirklichung Ihrer Ziele stoßen Sie manchmal auf Widerstand, weil Sie sehr prinzipienfest sind und nicht gerne Zugeständnisse machen. Dies gilt sowohl für das Geschäfts- als auch für das Privatleben.

Sie sind, wie bereits erwähnt, im Wesentlichen introvertiert und aufgabenorientiert. Auch im Privatleben möchten Sie, dass Ihre Freunde und Bekannten eine gute Zeit haben. Alles ist bis ins kleinste Detail durch Sie organisiert. Wenn Sie die Kontrolle verlieren, werden Sie gereizt. Das Gleiche gilt, wenn Sie das Gefühl haben, dass Sie nicht ernst genommen werden. Dann verlieren Sie Ihre Selbstbeherrschung und reagieren zynisch und sarkastisch. Dann gewinnt der Pessimist gegenüber dem Optimisten.

In Ihrer PersonalMap finden Sie den Bereich "Wie andere das sehen". Die Namen in diesem Teil der Landkarte sagen etwas darüber aus, wie jemand mit einem anderen Verhaltensstil Sie sieht. Um es klar zu sagen: Es geht nicht darum, wie Sie sind, sondern wie Sie auf Ihr Gegenüber wirken. Das wirkt sich natürlich auf Ihr Selbstbild aus und bestimmt auch die Art und Weise, wie andere mit Ihnen kommunizieren.



4. SCHLÜSSELSÄTZE, DIE AUF IHREN VERHALTENSTIL ZUTREFFEN

Hier finden Sie einige Schlüsselsätze, die zu Ihrem Verhaltensstil passen.

- Sie streben Topqualität an und verlangen auch von anderen viel
- Sie lösen Probleme mit Ihrem Einfallsreichtum
- Ihre positive Energie ist eine Inspiration für die Menschen um Sie herum
- Sie arbeiten prozessorientiert
- Andere halten Sie manchmal für einen Kontrollfreak
- Sie ziehen Schlussfolgerungen auf der Grundlage relevanter Daten
- Sie können manchmal reizbar und anmaßend wirken
- Sie vermeiden Risiken
- Kritik macht Sie launisch und unsicher
- Die Menschen sind empfänglich für Ihren Charme
- Sie sind aufmerksam und partizipativ
- Sie sind förmlich, zurückhaltend und geschäftsmäßig
- Sie haben eine neugierige Natur
- Wenn Sie entspannt sind, sind Sie witzig und schlagfertig
- Sie sind manchmal ein wenig zu vorsichtig und zurückhaltend
- Sie ziehen eine hohe Mauer um Ihre Privatsphäre
- Sie haben die Tendenz, übermäßig analytisch zu sein
- Sie geben fachkundigen Rat, um Menschen zu überzeugen
- Sie nehmen Rücksicht auf die Wünsche anderer
- Sie sind scharfsinnig und sehr aufmerksam
- Sie kommunizieren auf eine durchdachte, aber klare Weise
- Sie sind realistisch und gehen die Dinge rational an
- Sie sind stur und hartnäckig und halten an Ihrer Meinung fest
- Sie sind neugierig und stellen die Frage nach dem "Warum"
- Sie sind manchmal etwas zu präzise, ein echter Erbsenzähler
- Sie sind ein logisch denkender Mensch
- Sie neigen dazu, viel selbst machen zu wollen
- Sie können manchmal überemotional sein
- Sie haben eine skeptische Haltung gegenüber sich selbst und anderen
- Sie wirken (deshalb) manchmal kalt und distanziert
- Bei Gegenwind neigen Sie dazu, den Kopf hängen zu lassen
- Mit Ihrem einnehmenden Wesen erreichen Sie eine Menge



5. RATSCHLÄGE, DIE NÜTZLICH FÜR SIE SEIN KÖNNEN

Hier finden Sie einige nützliche Ratschläge für Ihren Verhaltensstil.

- Nehmen Sie die Dinge etwas weniger ernst und zucken Sie ab und zu mit den Schultern
- Lassen Sie nicht zu, dass Ihr Sinn für Humor angesichts von Widrigkeiten in Zynismus umschlägt
- Es bedeutet keinen Gesichtsverlust, eine früher eingenommene Position zurückzunehmen, sondern ist ein Zeichen von Weisheit
- Kontrollieren Sie Ihren Hang zur Perfektion
- Manchmal können Sie sehr wortreich sein
- Seien Sie weniger wählerisch und versetzen Sie sich in die Lage der anderen Person
- Versuchen Sie, mehr zusammenzuarbeiten, zu viele Alleingänge behindern den Fortschritt
- Zeigen Sie mehr Initiative
- Geben Sie mehr Gas
- Seien Sie offen für die Meinung der anderen, Kritik ist keine Verurteilung
- Betrachten Sie Kommentare nicht als Widerstand, sondern als Teil der Lösung, denn zwei wissen oft mehr als einer
- Seien Sie weniger abwartend und packen Sie die Dinge an!
- Verstecken Sie Ihre Emotionen nicht, zeigen Sie mehr von sich und sprechen Sie Schwierigkeiten an!
- Manchmal legen Sie die Messlatte sehr hoch
- Versuchen Sie, etwas gelassener zu sein und fühlen Sie sich nicht so schnell auf die Zehen getreten
- Halten Sie sich nicht zu lange mit der Analyse auf
- Stellen Sie sich öfter der Konfrontation

In vielen dieser Kommentare und Ratschläge werden Sie sich wahrscheinlich wiedererkennen. Vieles davon merkt man ja auch in der täglichen Praxis und an den Reaktionen der anderen. Die Frage ist, was Sie mit all diesen Informationen anfangen können. Eigentlich ist diese Frage leicht zu beantworten. Denn wenn man weiß, wie die andere Person einen sieht und erlebt, kann man das berücksichtigen. Ihre PersonalMap, wie auch dieser Bericht, verdeutlicht daher auch anderen, wie Sie strukturiert sind. Bei allem, was wir tun, tragen gegenseitiges Verständnis und Wertschätzung nicht nur zum persönlichen Erfolg bei, sondern sind auch ein Garant für einen angenehmeren Umgang miteinander.



6. FÜHRUNGSSTIL

Im nächsten Teil dieser Wegbeschreibung werden wir auf Ihre Führungseigenschaften als Ratgeber Lassen Sie uns zunächst definieren, was wir bei MapsTell unter Führungskraft verstehen:

„Führungskraft ist der Einfluss, den eine Person, bewusst oder unbewusst, auf ihre Umgebung ausübt. Dazu gehören Dinge wie Charisma, natürliche Überlegenheit, Inspiration, Authentizität, Weitblick, Verantwortungsbewusstsein, Überzeugungskraft; die Folge von dem allem ist die Gewinnung von Anhängern auf der Grundlage von Vertrauen.“

Es gibt einen Unterschied zwischen den Konzepten von Führungskraft und Management:

- Management ist das, was Sie tun. Und das bezieht sich auch auf Ihre formale Rolle. Management ist eine Kompetenz;
- Führungskraft hat mit persönlichen Qualitäten zu tun, mit der Art und Weise, wie man etwas tut, und ist kontextbezogen.

„Ein Manager macht die Sache gut, eine Führungskraft macht die guten Sachen.“

Darüber hinaus unterscheiden wir in dieser Wegbeschreibung drei spezifische Merkmale von Führungskraft:

1. **Persönliche Führungskraft:**
das Verhalten, das Sie von Natur aus haben und das Sie nutzen, um Ihre Führungsaufgabe zu gestalten; was ist Ihre Mission, was motiviert Sie, haben Sie eine positive Einstellung und kennen Sie sich selbst?
2. **Zwischenmenschliche Führungskraft:**
die Art, wie Sie mit Menschen umgehen; wie sind Ihre Kommunikationsfähigkeiten wie gehen Sie mit Konflikten um, sind Sie in der Lage, Beziehungen zu pflegen, geben Sie anderen genug Raum, um sich zu entwickeln und wie beeinflussen Sie sie?
3. **Teamleitung:**
die Rolle, die Sie in einem Team einnehmen; verstehen Sie die Abläufe innerhalb des Teams können Sie Kreativität fördern, verfügen Sie über politische und soziale Kompetenzen und verstehen Sie die (Hintergründe von) Menschen?

PERSÖNLICHER FÜHRUNGSSTIL DES RATGEBER

ES GEHT UM DAS VERHALTEN, DAS SIE VON NATUR AUS HABEN UND FÜR IHRE FÜHRUNGSROLLE NUTZEN.

Sie gehen analytisch vor und verfügen über eine gute Auffassungsgabe und Einfallsreichtum bei der Lösung von Problemen.

Sie beobachten, sind neugierig und denken vor allem an die Qualität. Das sind die motivierenden Themen für Sie, aus denen Sie Ihre Führungsrolle ableiten. Als Ratgeber geht es Ihnen nicht so sehr um Macht, sondern vielmehr darum, diplomatisch Einfluss zu nehmen. Sie suchen sich Menschen in Ihrer Umgebung, die den gleichen Ehrgeiz haben, sind wählerisch und nicht bereit, Zugeständnisse zu machen.

Als scharfsinniger Denker sind Sie wissbegierig und pragmatisch. Einerseits lernen Sie, indem Sie sich in die Materie vertiefen und andererseits, indem Sie die Dinge "einfach tun". Sie sind in erster Linie aufgabenorientiert und rational. Sie konzentrieren sich auf den Fortschritt.

Gleichzeitig haben Sie aber auch eine menschenfreundliche Seite, bei der Sie echtes Interesse an anderen zeigen. Wenn die Anerkennung für das, was Sie sind und tun, fehlt, werden Sie unsicher und reizbar.

ZWISCHENMENSCHLICHE FÜHRUNG DES RATGEBER

ES GEHT UM DIE ART, WIE SIE ANDERE BEHANDELN.

Sie haben einen kristallklaren Kommunikationsstil, immer auf korrekte und freundliche Art und Weise. Ihr frischer Blick, Ihre taktvolle Einstellung und Ihre positive Energie sorgen dafür, dass man Ihnen gerne folgt.

Auch wenn Sie introvertiert erscheinen, haben Sie durchaus eine extrovertierte Seite. Sie zeigen auf charmante Art und Weise Interesse an Ihrem Gegenüber. Konflikte sind oft auf Ihre anspruchsvolle Natur zurückzuführen. Sie können darauf sehr emotional reagieren.

Als Individualist neigen Sie dazu, sich zu isolieren. Aber auch wenn Sie im Kontakt mit anderen vorsichtig und zurückhaltend sind, bleiben Sie aufmerksam. Sie sind ständig bestrebt, eine Atmosphäre aufrechtzuerhalten, die man als "vertrautes Terrain" bezeichnen könnte. Sie wollen Aufgaben in bester Qualität erledigen, auf hohem Niveau arbeiten und dafür sorgen, dass jeder Raum hat, sich zu entwickeln und das Beste aus sich herauszuholen. Ihre inspirierende Art zu handeln, beeinflusst andere positiv. Ihre flexible Einstellung (die Summe Ihrer introvertierten und extrovertierten Eigenschaften) macht Sie offen und einnehmend.

TEAMFÜHRUNG DES RATGEBER

HIER GEHT ES UM DIE ROLLE, DIE SIE IN EINER GRUPPE INNEHABEN.

Sie managen Prozesse auf der Grundlage von "Fakten und Zahlen", wobei die Verwirklichung von sorgfältig definierten Zielen Ihre starke Präferenz ist.

Sie sind empfänglich für phantasievolle Ideen und haben die Fähigkeit, sich jeder Situation anzupassen. Der Schwerpunkt liegt auf dem, was Sie letztlich im Sinn haben. Sie schätzen Situationen, Beziehungen und Interessen genau ein und gehen dabei sehr präzise als Werk. Sie können sehr analytisch sein.

Solange sich alle an Ihre Spielregeln halten und den vereinbarten Rahmen respektieren, begegnen Sie ihnen mit Respekt und handeln auf Augenhöhe. Die Richtung des Teams bestimmen Sie, indem Sie klare Vereinbarungen treffen und Kriterien festlegen, die erfüllt werden müssen. Dabei setzen Sie klare Prioritäten.

Sie wollen, dass die Dinge ohne Fehler erledigt werden. Ihr Ansatz ist auf einer "hohen Warte" angesiedelt, so dass jeder weiß, woran er ist. Fachwissen erwarten Sie sowohl von sich selbst als auch von anderen und sind in dieser Hinsicht anspruchsvoll. All dies mit dem Ziel, einen reibungslosen Ablauf zu gewährleisten. Das bringt Ihnen Anerkennung ein.

Zitat des Ratgebers:

"Denkt in Lösungen, ist flexibel, will aber auch Anerkennung von anderen."

ABSCHLIEßEND EIN PRAKTISCHER ÜBERBLICK ÜBER

Tatkräftige - FÜHRUNGSKRÄFTE wollen Ergebnisse sehen:

1. Kommen Sie auf den Punkt und bleiben Sie sachlich;
2. Versprechen Sie ihnen nicht zu viel;
3. Halten Sie (physischen) Abstand;
4. Treten Sie Ihnen mit Selbstvertrauen gegenüber;
5. Begegnen Sie ihnen seriös und machen Sie keine Witzchen;
6. Geben Sie ihnen das Gefühl, ein Gewinner zu sein.

Einflussreiche – FÜHRUNGSKRÄFTE brauchen Anerkennung:

1. Machen Sie ihnen Komplimente;
2. Sorgen Sie für Geselligkeit und eine angenehme Atmosphäre;
3. Lassen Sie sie zu Wort kommen, denn sie sprechen gerne;
4. Runden Sie alles vernünftig ab, indem Sie klare Vereinbarungen treffen;
5. Nehmen Sie sie ernst, nähern Sie sich ihnen freundschaftlich und mit Humor;
6. Lassen Sie sich (teilweise) von ihrer Begeisterung anstecken..

Stabile – FÜHRUNGSKRÄFTE brauchen Sicherheit:

1. Handeln Sie ruhig, zeigen Sie Geduld und nehmen Sie sich Zeit;
2. Geben Sie Erklärungen und klare Anweisungen;
3. Gehen Sie freundlich und persönlich auf sie zu;
4. Stellen Sie Fragen und lassen Sie sie reden;
5. Nennen Sie ihnen Fakten, denn sie konzentrieren sich auf Details;
6. Seien Sie kontrolliert und schenken Sie ihnen Aufmerksamkeit.

Gewissenhafte – FÜHRUNGSKRÄFTE wollen Informationen:

1. Halten Sie physischen Abstand;
2. Geben Sie ihnen die Fakten und Zahlen;
3. Kommen Sie auf den Punkt und seien Sie immer gut vorbereitet;
4. Beantworten Sie alle ihre Fragen und schließen Sie danach das Gespräch ab;
5. Richten Sie das Augenmerk auf Details und Qualität;
6. Seien Sie nicht zu direkt und werden Sie nicht zu persönlich.



7 . IHRE KARTENDIAGRAMME UND WIE MAN SIE LIEST

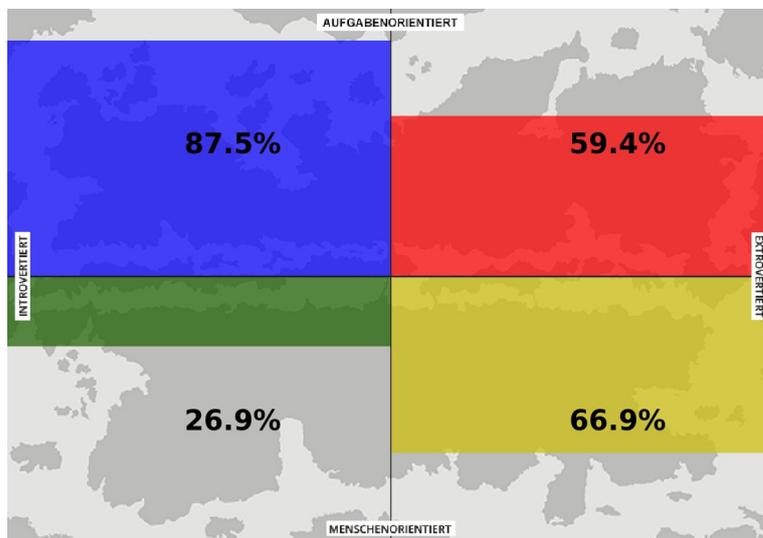
Anhand des Fragebogens, den Sie ausgefüllt haben, haben wir drei Verhaltensweisen erfasst:

1. Ihren Aktiven Stil
2. Ihren Instinktiven Stil
3. Ihren Reaktiven Stil

Die Angaben zu diesen drei Stilen (Aktiv, Instinktiv und Reaktiv) werden, wie Sie sehen werden, in drei verschiedenen Kartendiagrammen angezeigt. Die Höhe der Punktzahlen zeigt den Grad der Ausprägung dieser drei Verhaltensmerkmale.

1. Ihr **Aktiver Stil** zeigt, wie Sie auf andere wirken und welchen Eindruck Sie hinterlassen wollen. Er zeigt Ihre Anpassungsfähigkeit und Ihre Art zu kommunizieren. Ihr Aktiver Stil wird durch wechselnde Situationen in Ihrem unmittelbaren Umfeld bestimmt und ist daher kontextspezifisch. Ihr Aktiver Stil wird in Ihrer PersonalMap angezeigt.

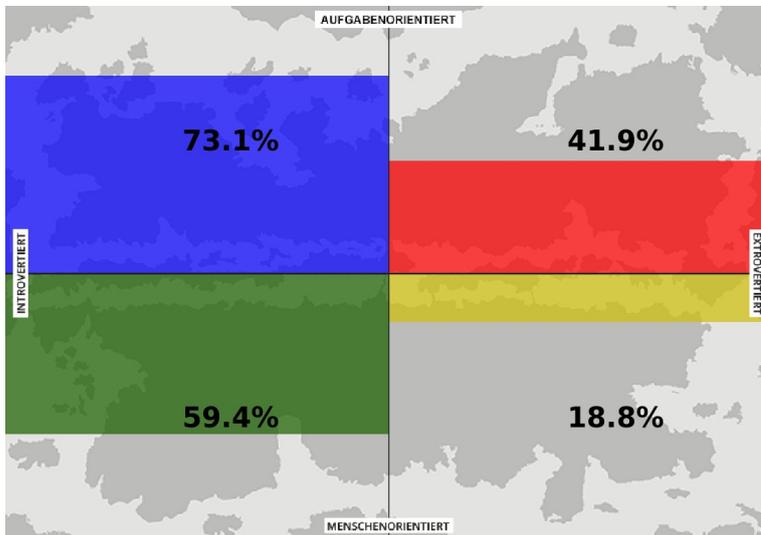
Ihr Aktiver Stil entspricht dem des RATGEBER.



Dies ist das Kartendiagramm Ihres Aktiven Stils

2. Ihr **Instinktiver Stil** zeigt, wie Sie von Natur aus reagieren, wenn unerwartete Dinge geschehen oder Sie unter Druck geraten. Sie können also durchaus anders reagieren, als es eigentlich Ihr Aktiver Stil ist. Es ist interessant zu wissen, dass manche Menschen unter Druck sogar bessere Ergebnisse liefern können.

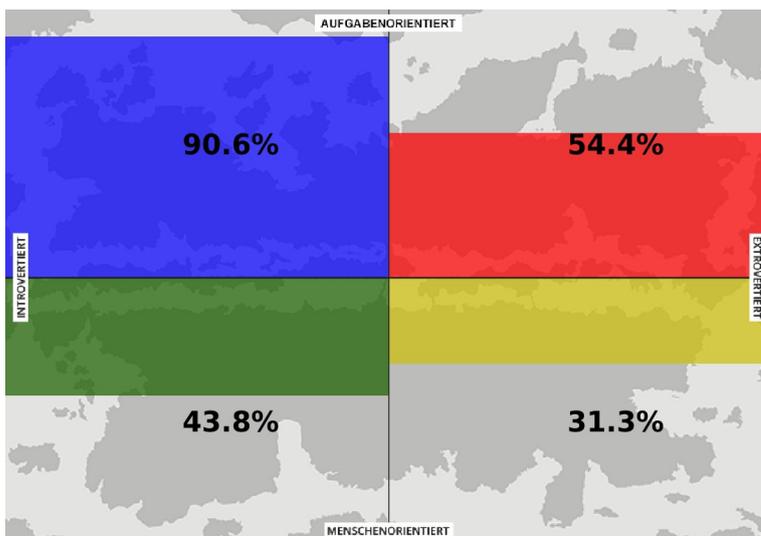
Ihr **Instinktiver Stil** entspricht dem des **PERFEKTIONIST**.



Dies ist das Kartendiagramm Ihres Instinktiven Stils

3. Ihr **Reaktiver Stil** ist eigentlich eine "Kombination" aus den beiden oben genannten Stilen und zeigt, wie Sie in einer vertrauten Umgebung reagieren.

Ihr **Reaktiver Stil** entspricht dem des **TAKTIKER**.

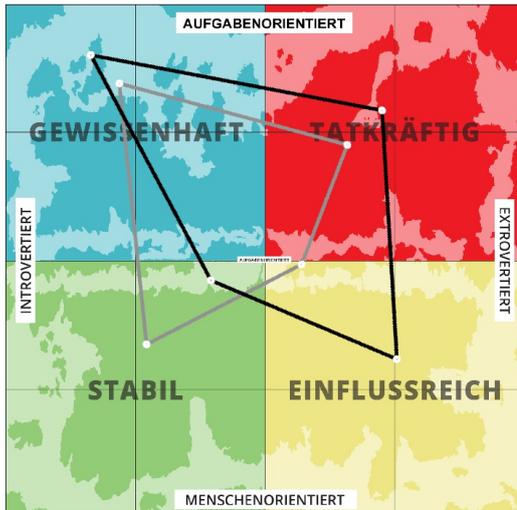


Dies ist das Kartendiagramm Ihres Reaktiven Stils

Ihr Spannungsfeld

Wie Sie sehen, kann es Unterschiede zwischen Ihrem Aktiven und Ihrem Instinktiven Stil geben. Sie sollten sich daher die folgenden drei Fragen stellen:

- Wo sehen Sie die größten Unterschiede?
- Was kostet Sie zu viel Kraft?
- Was könnten oder möchten Sie gerne verändern?



8 . ZU GUTER LETZT

Wir hoffen, dass Sie nach der Lektüre dieser Wegbeschreibung und der Betrachtung Ihrer PersonalMap ein besseres Verständnis für Ihren Verhaltensstil gewonnen haben und dass dieses Wissen letztendlich zur Verwirklichung all Ihrer Wünsche, Pläne und Ambitionen beitragen wird. Wir glauben, dass der Weg zum Erfolg über bessere Selbsterkenntnis und mehr soziale Kompetenz führt. Wir empfehlen Ihnen entsprechend, sich über die verschiedenen Verhaltensstile und Tipps für den Umgang und die Kommunikation mit anderen zu informieren. Die Ergebnisse des Fragebogens stehen im Zusammenhang mit dem Kontext, in dem Sie den Fragebogen ausfüllen. Dabei kann es sich um einen beruflichen oder privaten Kontext handeln. Wenn sich dieser Kontext ändert, kann sich auch Ihre Wegbeschreibung ändern. Die Gültigkeit Ihrer Wegbeschreibung hängt demnach davon ab, ob der Kontext verändert wird.

Mike, vielen Dank nochmals für Ihre Aufmerksamkeit!

Mit freundlichen Grüßen,

Ihr MapsTell Support Team

Sind Sie an anderen Produkten von MapsTell interessiert? Dann klicken Sie auf www.mapstell.com

BESCHREIBUNG DER 16 TYPEN

Im täglichen Leben hat man es mit unterschiedlichen Typen zu tun. Im Folgenden finden Sie eine kurze Beschreibung dieser 16 Typen:

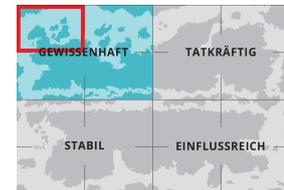
Analytiker (Gg)

Merkmale:

- Logischer und unabhängiger Denker
- Braucht Privatsphäre und Unabhängigkeit
- Formell und diskret
- Erledigt seine Aufgaben gerne schnell und korrekt

Was den Analytiker antreibt:

- Ist motiviert, wenn er oder sie Aufgaben korrekt und selbständig erledigen kann.



Perfektionist (Gs)

Merkmale:

- Geht korrekt und qualitätsbewusst vor
- Hat ein starkes Bedürfnis nach Klarheit bei der Arbeit und in Beziehungen
- Immer auf der Suche nach der perfekten Lösung
- Braucht viel persönlichen Freiraum

Was den Perfektionisten antreibt:

- Strebt nach Qualität und ist motiviert, wenn er oder sie die Aufgaben korrekt ausführen kann, am liebsten nach bewährten und geplanten Verfahren.



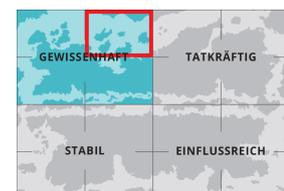
Taktiker (Gt)

Merkmale:

- Unabhängiger und kritischer Denker
- Qualitätsorientiert und innovativ
- Vermeidet Meinungsverschiedenheiten und geht Konflikten aus dem Weg

Was den Taktiker antreibt:

- Ist motiviert, wenn er oder sie Verbesserungsprozesse entwickeln und umsetzen kann.



Ratgeber (Ge)

Merkmale:

- Schnell, intuitiv, lösungsorientiert
- Passt sich leicht an. Ist von Natur aus introvertiert, kann aber auch extrovertiert auftreten
- Legt großen Wert auf Qualität und Genauigkeit, ist aber auch menschenorientiert
- Möchte einen guten Eindruck hinterlassen und Anerkennung von anderen erfahren

Was den Ratgeber antreibt:

- Ist motiviert, wenn er oder sie die selbstgesteckten Ziele realisieren kann und dafür Anerkennung erfährt.



Spezialist (Sg)

Merkmale:

- Stabil, gelassen und zuverlässig
- Konzentriert sich am liebsten auf ein paar Fachgebiete
- Arbeitet schrittweise und systematisch
- Legt Wert auf vertrauensvolle und stabile Beziehungen

Was den Spezialisten antreibt:

- Ist motiviert, wenn er oder sie Stabilität erfährt und fachspezifisch arbeiten kann.



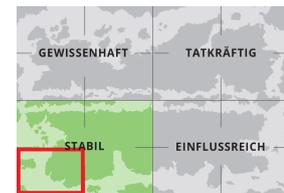
Dienstleister (Ss)

Merkmale:

- Zuverlässig und gelassen
- Teamplayer, der Dinge zu Ende bringt
- Strebt nach Kontinuität und Stabilität
- Ist reserviert und bescheiden im Umgang

Was den Dienstleister antreibt:

- Lässt sich durch Stabilität motivieren. Außerdem ist es für ihn oder sie wichtig, von anderen akzeptiert und geschätzt zu werden.



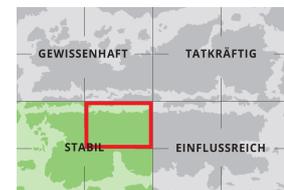
Umsetzer (St)

Merkmale:

- Fokussiert auf schnelles und effizientes Arbeiten
- Hat großes Selbstvertrauen
- Mag ein strukturiertes Vorgehen und gute Planung
- Entschlossen und zielstrebig

Was den Umsetzer antreibt:

- Ist motiviert, wenn er oder sie immer größere und bessere persönliche Leistungen erzielen kann.



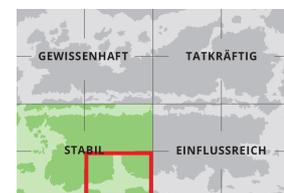
Unterstützer (Se)

Merkmale:

- Freundlich, zugewandt, geduldig, aufmerksam
- Hilft und unterstützt andere dabei, ihre Ziele zu erreichen
- Legt Wert auf gegenseitige Akzeptanz
- Geht Kritik und Konflikten aus dem Weg

Was den Unterstützer antreibt:

- Ist motiviert, wenn andere ihm oder ihr ihre Wertschätzung zeigen.



Pionier (Tg)

Merkmale:

- Aufgabenorientiert, schneller Denker, rational
- Ein innovativer, zukunftsorientierter Individualist, handlungs- und kontrollorientiert
- Kritisch mit sich und anderen
- Möchte immer ganz besonders viel Leistung erbringen

Was den Pionier antreibt:

- Ist motiviert, wenn er oder sie dem Erfolg und den eigenen Ambitionen nachjagen kann.



Kämpfernatur (Ts)

Merkmale:

- Ergebnisorientiert
- Möchte möglichst viel eigene Leistung erbringen
- Beschäftigt sich mit praktischen und konkreten Aufgaben und geht systematisch ans Werk
- Mag kein unstrukturiertes Arbeiten oder zweckfreien Kontakt mit anderen

Was die Kämpfernatur antreibt:

- Ist motiviert, wenn er oder sie möglichst viel persönliche Leistung erbringen kann.



Anführer (Tt)

Merkmale:

- Natürliche Führerqualitäten mit starker Persönlichkeit und einer Siegermentalität
- Braucht ein hohes Tempo, Action und Herausforderungen
- Interessiert sich am meisten für das große Ganze, stört sich an den Details
- Klar, direkt, entschlossen

Was den Anführer antreibt:

- Ist motiviert, wenn er oder sie eine Machtposition innehat.



Abenteurer (Te)

Merkmale:

- Führungsstark, unabhängig und kämpferisch
- Stark und überzeugend in der Kommunikation
- Will Aufgaben schnell erledigen und immer mehr und bessere Leistung zeigen

Was den Abenteurer antreibt:

- Ist motiviert, wenn er oder sie Ergebnisse zu seinen/ihren eigenen Bedingungen erzielen kann.



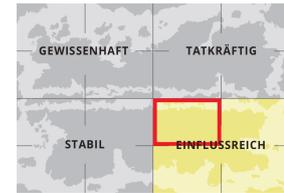
Diplomat (Eg)

Merkmale:

- Will gerne gut bei anderen ankommen
- Menschenbezogen, intuitiv und analytisch
- Gut darin, strategisch und diplomatisch auf die "richtigen Leute" zuzugehen
- Arbeitet hart, leistungsorientiert und präzise

Was den Diplomaten antreibt:

- Ist motiviert, wenn er oder sie einen guten Eindruck auf Menschen machen kann, die ihm oder ihr wichtig sind.



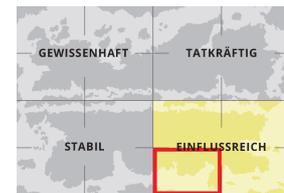
Vermittler (Es)

Merkmale:

- Unkompliziert und tolerant
- Wünscht sich freundschaftliche, positive Beziehungen
- Legt Wert darauf, anderen soziale und emotionale Unterstützung zu bieten
- Vermeidet komplizierte Beziehungen und Situationen

Was den Vermittler antreibt:

- Lässt sich durch ein großes Netz von zuverlässigen und freundschaftlichen Beziehungen motivieren.



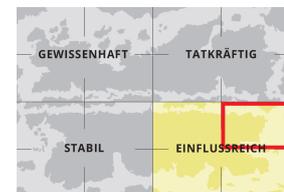
Enthusiast (Et)

Merkmale:

- Optimistische Einstellung zu Menschen und zum Leben
- Überzeugt andere verbal auf inspirierende und kraftvolle Weise
- Ist immer in Bewegung und auf der Suche nach neuen Erfahrungen
- Wünscht sich Anerkennung von anderen

Was den Enthusiasten antreibt:

- Wird motiviert, wenn er oder sie andere spontan und überzeugend beeinflussen kann.



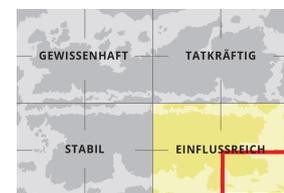
Entertainer (Ee)

Merkmale:

- Enthusiastisch und spontan
- Menschenbezogen, auf der Suche nach neuen Kontakten und Erfahrungen

Was den Entertainer antreibt:

- Ist motiviert durch den Kontakt mit Menschen und wenn andere ihn anerkennen und mögen.



Abschließend möchten wir Ihnen noch einige nützliche Tipps für den Umgang und die Kommunikation mit den vier Gebieten geben.

Tipps für den Umgang mit dem Gebiet **Gewissenhaft**

Eine Person aus dem Gebiet Gewissenhaft glaubt, dass es wichtig ist, Aufgaben korrekt zu erledigen, ohne Fehler zu machen.

Geben Sie Personen aus dem Gebiet Gewissenhaft Zeit, zu untersuchen und zu analysieren. Setzen Sie darin aber Grenzen, denn Personen aus diesem Gebiet neigen dazu, sich im Analysieren zu verlieren.

Ein Mensch aus dem Gebiet Gewissenhaft ist rational und auf Logik ausgerichtet.

So jemand lässt sich am besten mit Zahlen oder bewiesenen Fakten überzeugen. Überzeugungsarbeit auf der Grundlage von Emotionen ist hier kontraproduktiv.

Jemand aus dem Gebiet Gewissenhaft mag es, zu analysieren.

Stellen Sie daher so viele relevante, schriftliche Informationen wie möglich zur Verfügung, damit er oder sie sich ein eigenes Urteil bilden und eine Schlussfolgerung ziehen kann. Menschen aus dem Gebiet Gewissenhaft analysieren nämlich gerne selbst und werden Ihr Urteil immer in Frage stellen.

Menschen aus dem Gebiet Gewissenhaft sind präzise und erkennen Fehler und Schlampigkeit.

Stellen Sie sicher, dass Sie organisiert und gut vorbereitet sind. Kommen Sie nicht zu spät und achten Sie auch auf sprachliche Fehler, wenn Sie etwas aufschreiben.

Jemand aus dem Gebiet Gewissenhaft legt großen Wert auf die Qualitätskontrolle.

Betonen Sie, dass es auch Ihnen sehr wichtig ist, dass die Aufgaben korrekt erledigt werden.

Jemand aus dem Gebiet Gewissenhaft braucht seine Privatsphäre und möchte sein Arbeits- und Privatleben getrennt halten.

Gehen Sie formell vor und kommen Sie dieser Person nicht zu nahe. Stellen Sie nicht zu viele persönliche Fragen, vor allem am Anfang. Erst wenn Sie sich etwas besser kennen, können Sie mit der Zeit ein wenig persönlicher werden.

Jemand aus dem Gebiet Gewissenhaft ist in erster Linie ein Denker.

Geben Sie ihm oder ihr daher genug Zeit und Raum zum Nachdenken (vorzugsweise allein). Üben Sie nicht zu viel Druck aus.

Jemand aus dem Gebiet Gewissenhaft ist von Natur aus vorsichtig und bedächtig. Er oder sie wird einen zu direkten Umgangston als beleidigend empfinden.

Wählen Sie daher eher formelle Umgangsformen mit einer Wortwahl, die nicht absolut oder entschieden ist. Zeigen Sie aber, dass Sie wissen, wovon Sie sprechen, und dass Sie sorgfältig darüber nachgedacht haben, was Sie sagen und tun.

Personen aus dem Gebiet Gewissenhaft vermeiden Konflikte.

Vermeiden Sie Verbalattacken und werden Sie nicht zu persönlich. Im Falle eines Konflikts sollten Sie taktvoll vorgehen. Bitten Sie in aller Ruhe um eine Erklärung, und versuchen Sie, gemeinsam eine Lösung zu finden.

Jemand aus dem Gebiet Gewissenhaft zieht es vor, die Dinge selbst in die Hand zu nehmen. Dann kann er oder sie zumindest sicher sein, dass alles richtig gemacht wird!

Geben Sie jemandem mit einem gewissenhaften Verhaltensstil eine Position, in der er oder sie die Kontrolle übernehmen kann. Oder weisen Sie deutlich darauf hin, dass Sie selbst die Abläufe kontrollieren und dabei die Qualität ganz genau überwachen werden.

Tipps für den Umgang mit dem Gebiet **Stabil**

Eine Person aus dem Gebiet Stabil vermeidet Risiken und geht lieber den sicheren Weg.

Machen Sie deutlich, wie Ihr Ansatz oder Ihre Idee bestimmte Risiken verringert oder beseitigt. Das gibt ihm oder ihr ein Gefühl der Sicherheit. Ignorieren Sie auf keinen Fall die Risiken, indem Sie sie relativieren oder nur die Vorteile erwähnen.

Jemand aus dem Gebiet Stabil ist ein logischer Denker und möchte die Ursachen und Folgen kennen.

Achten Sie darauf, dass Ihre Argumentation logisch und immer gut begründet ist. Springen Sie nicht von einem Thema zum anderen, das empfinden Menschen aus dem Gebiet Stabil häufig als chaotisch.

Eine Person aus dem Gebiet Stabil möchte gerne Wertschätzung erfahren für das, was sie tut, aber sie wird nicht ohne weiteres darum bitten.

Machen Sie Komplimente und zeigen Sie echte Wertschätzung, zum Beispiel für Hilfsbereitschaft. Sie werden die Wirkung sofort bemerken!

Jemand aus dem Gebiet Stabil zieht Ruhe und Frieden vor.

Fallen Sie nicht mit der Tür ins Haus, sondern warten Sie für Gespräche den richtigen Moment ab. Vermeiden Sie es, Ihre Stimme zu erheben, und schaffen Sie eine entspannte und freundliche Atmosphäre.

Eine Person aus dem Gebiet Stabil ist ein Teamplayer und steht nicht gerne im Vordergrund.

Schaffen Sie eine angenehme Teamumgebung, ein Team, das dieser Person Stabilität bietet und sie wertschätzt. Man muss die Menschen aus dem Gebiet Stabil nicht ins Rampenlicht stellen, sie halten sich oft lieber im Hintergrund.

Menschen aus dem Gebiet Stabil sind sehr froh, wenn sie anderen helfen oder sie unterstützen können.

Lassen Sie ihn oder sie entsprechend anderen helfen oder sie unterstützen. Wird sie nicht gefragt, kann eine Person aus dem Gebiet Stabil das sogar so empfinden, dass sie übergangen wurde.

Eine Person aus dem Gebiet Stabil mag keine Konflikte oder Meinungsverschiedenheiten und wird sich in einer solchen Situation zurückziehen.

Vermeiden Sie es, Ihre Stimme zu erheben oder aggressiv zu werden. Konzentrieren Sie sich auf die Zusammenarbeit und die Gemeinsamkeit der Interessen.

Jemand aus dem Gebiet Stabil möchte persönlich Anteil haben an dem, was er oder sie tut.

Sprechen Sie in einem persönlichen Ton mit dieser Person. Sie wird das zu schätzen wissen.

Jemand aus dem Gebiet Stabil möchte gerne wissen, was von ihm oder ihr erwartet wird.

Geben Sie klare Anweisungen und gehen Sie sie gemeinsam die Aufgaben durch, Schritt für Schritt.

Erwarten Sie nicht, dass jemand aus dem Gebiet Stabil die Initiative ergreift.

Eine Person aus dem Gebiet Stabil mag es nicht, vor vollendete Tatsachen gestellt zu werden oder schnell Entscheidungen treffen zu müssen.

Bereiten Sie sie daher gut vor und geben Sie ihnen Zeit zum Nachdenken, wenn es darum geht, Entscheidungen zu treffen. Sie könnten zum Beispiel vorschlagen, eine Entscheidung nicht heute, sondern morgen zu treffen. Haben Sie also Geduld.

Tipps für den Umgang mit dem Gebiet **Tatkräftig**

Jemand aus dem Gebiet Tatkräftig diskutiert gerne auf der Grundlage von Fakten und geht Konflikten nicht aus dem Weg.

Beziehen Sie Stellung und argumentieren Sie auf der Grundlage von Fakten und Argumenten, nicht von Emotionen.

Eine Person aus dem Gebiet Tatkräftig übernimmt gerne die Führung.

Geben Sie ihm oder ihr die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen und Einfluss zu nehmen. Aber setzen Sie klare Grenzen.

Eine Person aus dem Gebiet Tatkräftig stellt ihre Leistungen gerne zur Schau.

Bieten Sie Gelegenheiten, Erfolge mitzuteilen und erkennen Sie die Leistungen an.

Menschen aus dem Gebiet Tatkräftig delegieren gerne.

Bieten Sie also die Möglichkeit, zu delegieren. Sorgen Sie für professionelle Unterstützung, jemanden, der schnell handeln und mitdenken kann.

Jemand aus dem Gebiet Tatkräftig mag Veränderungen.

Schaffen Sie immer neue Möglichkeiten und Herausforderungen, vorzugsweise solche, die mit Risiken verbunden sind. Sorgen Sie für Abwechslung bei der Arbeit und bei den Aufgaben.

Jemand aus dem Gebiet Tatkräftig möchte die Dinge selbst bestimmen und eigenen Entscheidungen treffen.

Geben Sie Raum und Autorität, um (bis zu einem gewissen Grad) selbst zu entscheiden. Setzen Sie klare Grenzen und bitten Sie um Feedback.

Eine Person aus dem Gebiet Tatkräftig ist ergebnisorientiert.

Sorgen Sie dafür, dass Sie sich gemeinsam auf konkrete Ziele einigen. Unterstützen Sie, wenn nötig, aber stellen Sie sich lieber nicht in den Weg einer Person aus dem Gebiet Tatkräftig.

Jemand aus dem Gebiet Tatkräftig hat nur Auge für das große Ganze.

Seien Sie deutlich. Konzentrieren Sie sich auf das große Ganze und bleiben Sie sachlich. Menschen aus dem Gebiet Tatkräftig mögen keine vagen Formulierungen.

Ein Mensch aus dem Gebiet Tatkräftig ist ein logischer Denker.

Sammeln Sie Fakten und Argumente und stellen Sie sie in einer logischen Reihenfolge vor.

Ein Mensch aus dem Gebiet Tatkräftig will gewinnen oder der Beste sein.

Fordern Sie die Personen aus dem Gebiet Tatkräftig heraus, bestimmte Ziele zu erreichen. Wenn sie gute Leistungen erbringen, sollten Sie diese belohnen und anerkennen.



Tipps für den Umgang mit dem Gebiet **Einflussreich**

Jemand aus dem Gebiet Einflussreich hat gerne viele Kontakte mit anderen Menschen.

Suchen Sie den Kontakt und beginnen Sie ein Gespräch. Zeigen Sie Ihr Engagement, erzählen Sie etwas von sich und stellen Sie Fragen. Jemand aus dem Gebiet Einflussreich wird gerne auch seine eigene Geschichte erzählen.

Die Person im Gebiet Einflussreich sucht nach Bestätigung und möchte einen guten Eindruck hinterlassen.

Drücken Sie Ihre Zustimmung aus und zeigen Sie Ihre Wertschätzung für die Arbeit, die er oder sie leistet. Zeigen Sie aber auch auf einer persönlichen Ebene, dass Sie diese Person bewundern und mögen.

Jemand aus dem Gebiet Einflussreich würde am liebsten ständig Bäume ausreißen.

Lassen Sie sich nicht abschrecken von dem Enthusiasmus, mit dem jemand aus dem Gebiet Einflussreich ans Werk geht. Lassen Sie stattdessen Raum und passen Sie sich dem Tempo an. Bieten Sie eine lebendige Umgebung mit vielen Reizen.

Jemand aus dem Gebiet Einflussreich hat eine optimistische Sicht auf das Leben und träumt gerne davon, was alles möglich ist.

Versuchen Sie nicht, denjenigen zu ernüchtern, sondern gehen Sie mit in dem Optimismus, der zum Gebiet Einflussreich gehört. Denken Sie in der Kategorie von Möglichkeiten.

Jemand aus dem Gebiet Einflussreich bekommt gerne Komplimente.

Bringen Sie Ihre aufrichtige Wertschätzung für erbrachte Leistungen zum Ausdruck, am besten vor anderen.

Jemand aus dem Gebiet Einflussreich hasst Konflikte und wird sie nach Möglichkeit vermeiden.

Erheben Sie bei Konflikten oder Meinungsverschiedenheiten nicht Ihre Stimme. Sprechen Sie ruhig und werden Sie nicht persönlich, sondern konzentrieren Sie sich auf die Fakten.

Jemand aus dem Bereich des Einflusses ist eher chaotisch und hat Schwierigkeiten, die Dinge zu ordnen.

Diese Person erlebt es als Unterstützung, wenn man Aufgaben mit Enthusiasmus gemeinsam anpackt.

Jemand aus dem Gebiet Einflussreich denkt emotional.

Konzentrieren Sie sich auf Gefühle und stellen Sie Fragen, die Gefühle ansprechen, um persönliche Meinungen und Kommentare zu erhalten. Fragen Sie nicht nach der Logik oder dem Wahrheitsgehalt der Wahrnehmung.

Jemand aus dem Gebiet Einflussreich konzentriert sich auf das große Ganze.

Vermeiden Sie Details, zeigen Sie das große Ganze.

Jemand aus dem Gebiet Einflussreich lässt sich gerne begeistern und inspirieren.

Begegnen Sie ihm oder ihr also mit Enthusiasmus!



IMPRESSUM

Dies ist eine Veröffentlichung von MapsTell BV, Landsmeer. BasicMapping™, PersonalMapping™ und TeamMapping™ sind eingetragene Marken von MapsTell BV. ©2017, MapsTell BV/Sebastian Rompa.

Die Autoren, Mitarbeiter und Herausgeber übernehmen keinerlei Haftung für irgendwelche Folgen, die sich direkt oder indirekt aus den in dieser Veröffentlichung enthaltenen Daten ergeben.

Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieser Publikation darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von MapsTell BV in irgendeiner Form oder mit irgendwelchen Mitteln, sei es elektronisch, mechanisch, durch Fotokopie, Aufzeichnung oder auf andere Weise, vervielfältigt, in einer automatischen Datenbank gespeichert oder veröffentlicht werden.

KONTAKT

MapsTell BV

1033 SH Amsterdam

Tt. Vasumweg 124

Niederlande

T +31 20 73 72 770

E info@mapstell.com

www.mapstell.com

Das Unternehmen



nevo - Training*Coaching*Entwicklung

37073 Göttingen

Am Hasengraben 3

Germany

T +4955149248282

E nevo@mapstell.com