



**Discovery** Insights®

**Fernando Christian**  
**16.08.2007**

## **Persönliches Präferenz-Profil**

Modul "Basis"  
Modul "Management"  
Modul "Effektivität im Verkauf"  
Modul "Persönlichkeitsentwicklung"  
Modul "Einstellungsgespräch"

  
**fireworkers**



**Insights®**

# Persönliche Daten

**Fernando Christian**  
**Human Potential Developer & Coach**  
**insights@inner-management.com**

## Privat

**Chemin des Nouvelles Rives 27**  
**Cudrefin**  
**Vaud**  
**Switzerland**  
**1588**



**+41 79 251 23 73**

Datum der Erstellung **16.08.2007**

Datum des Ausdrucks **20.02.2009**

**Insights Learning and Development Ltd.**  
**Jack Martin Way, Claverhouse Business Park, Dundee, DD4 9FF, Scotland**  
**Telephone: +44(0)1382 908050**  
**Fax: +44(0)1382 908051**  
**E-mail: insights@insights.com**

# Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung</b>	<b>5</b>
<b>Überblick</b>	<b>6</b>
Persönlicher Stil	6
Interaktion mit anderen	7
Treffen von Entscheidungen	7
<b>Hauptstärken und Schwächen</b>	<b>9</b>
Stärken	9
Mögliche Schwächen	10
<b>Wert für das Team</b>	<b>11</b>
<b>Kommunikation</b>	<b>12</b>
Effektive Kommunikation	12
Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation	13
<b>Mögliche "Blinde Flecken"</b>	<b>14</b>
<b>Gegenüberliegender Typus</b>	<b>15</b>
Kommunikation mit Fernandos gegenüberliegendem Typus	16
<b>Vorschläge zur Weiterentwicklung</b>	<b>17</b>
<b>Management</b>	<b>18</b>
Gestaltung des idealen Arbeitsumfeldes	18
Wie man Fernando führen kann	19
Wie Fernando motiviert wird	20
<b>Managementstil</b>	<b>21</b>
<b>Effektivität im Verkauf</b>	<b>22</b>
<b>Überblick Verkaufsstil</b>	<b>23</b>
<b>Phase 1: Verkaufsvorbereitung</b>	<b>24</b>
<b>Phase 2: Bedarf erkennen</b>	<b>25</b>
<b>Phase 3: Angebote machen</b>	<b>26</b>
<b>Phase 4: Umgang mit Einwänden</b>	

**27**

<b>Phase 5: Verkaufsabschluss tätigen</b>	<b>28</b>
<b>Phase 6: Nachbearbeitung und Nachbetreuung</b>	<b>29</b>
<b>Präferenzen im Verkauf</b>	<b>30</b>
<b>Persönlichkeitsentwicklung</b>	<b>31</b>
<b>Zielbewusst leben</b>	<b>32</b>
<b>Zeitmanagement und Lebensqualität</b>	<b>33</b>
<b>Kreativität</b>	<b>34</b>
<b>Lebenslanges Lernen</b>	<b>35</b>
<b>Lernstile</b>	<b>36</b>
<b>Einstellungsgespräch</b>	<b>37</b>
<b>Das Insights Discovery Rad</b>	<b>38</b>
<b>Grafik der Präferenzwerte</b>	<b>39</b>
<b>Jung´sche Präferenzen</b>	<b>40</b>

## Einleitung

*Dieses Insights Discovery Präferenz-Profil basiert auf den Antworten von Fernando Christian zum Insights Discovery Präferenz-Evaluator (Fragebogen), der am 16.08.2007 ausgefüllt wurde.*

*Die Ursprünge der Persönlichkeitstheorie können bis in das 5. Jahrhundert v. Chr. zurückverfolgt werden, als Hippokrates erstmals vier unterscheidbare Energien / Temperamente entdeckte, die sich bei den Menschen individuell beobachten ließen. Das Insights Discovery System baut auf dem Persönlichkeitsmodell des Schweizer Psychologen C.G. Jung auf. Dieses Modell wurde erstmals im Jahre 1921 in seinem Werk "Psychologische Typen" veröffentlicht und in nachfolgenden Schriften weiterentwickelt. Jungs Werk über Typologie und Präferenzen wurde seither als Basis zum Verständnis der Persönlichkeit herangezogen und ist bis zum heutigen Tag Gegenstand für empirische Forschungsprojekte weltweit.*

*Das Insights Discovery Präferenz-Profil bietet auf der Grundlage der Jung'schen Typologie einen Rahmen für Selbsterkenntnis und persönliche Weiterentwicklung. Nach C.G. Jung hat jeder Mensch Präferenzen, wie er seine Umwelt wahrnimmt, sie beurteilt, Entscheidungen trifft und entsprechend handelt. Erkenntnisse in der Verhaltensforschung haben aufgezeigt, dass die erfolgreichsten Menschen diejenigen sind, die sich selbst in ihren Präferenzen, sowie Stärken und Schwächen gut kennen. Dies versetzt sie in die Lage, Strategien zu entwickeln, um den Anforderungen ihres Umfeldes besser gerecht zu werden.*

*Dieses Präferenz-Profil ist einzigartig, da es aus mehreren hunderttausend abgewandelten Aussagen aufgebaut wird. Daraus wird aufgrund Ihrer Selbsteinschätzung beim Ausfüllen des Insights Discovery Präferenz-Evaluators (Fragebogen) ein individueller Text zusammengestellt. Ändern oder streichen Sie jene Aussagen, die nicht auf Sie zutreffen könnten und überprüfen Sie dies mit Kollegen oder Freunden, um herauszufinden, ob es sich dabei um so genannte "Blinde Flecken" handelt.*

*Arbeiten Sie mit diesem Präferenz-Profil pro-aktiv. Das heißt, identifizieren Sie jene Schlüsselbereiche, in denen Sie sich weiterentwickeln wollen und besprechen Sie dies mit Ihren Freunden und Kollegen. Holen Sie sich ihr Feedback dazu ein und erarbeiten Sie einen Aktionsplan für Ihre persönliche und berufliche Entwicklung.*

# Überblick

*Diese Aussagen ermöglichen ein umfassendes Verständnis von Fernandos Einstellungen und bevorzugten Verhaltensweisen in seinem Arbeitsumfeld. Dieser Abschnitt beschreibt, wie er Aufgaben bewältigt, mit den anderen kommuniziert und Entscheidungen trifft.*

## **Persönlicher Stil**

Geistreich, begeisterungsfähig und kontaktfreudig, verfügt Fernando über großen persönlichen Charme und kann in vielen verschiedenen Rollen erfolgreich sein. Er ist gut im Improvisieren und legt viel Wert darauf anderen einen Gefallen zu tun. Kontrollmaßnahmen zur Qualitätssicherung gehören nicht zu den Dingen, die ihn besonders interessieren, sondern könnten ihn im Gegenteil sogar demotivieren. Seine Höchstform erreicht er in der Zusammenarbeit mit Menschen. Er mag keine Aufgaben, in denen es lediglich um die Genauigkeit an der Sache geht und er braucht Spielraum für die menschlichen Aspekte. Gesellschaftlich engagiert und immer wieder bemüht dafür zu sorgen, dass es allen gut geht, neigt er dazu, dies zur Idealvorstellung einer perfekten Beziehung zu machen.

Er wird vielleicht die Erfahrung gemacht haben, dass lohnender Erfolg sich erst nach einem harten Rückschlag einstellt. Den praxisrelevanten Eigenschaften seiner Projektaufgaben sollte er verstärktes Augenmerk schenken und darauf achten, nicht nur seine subjektive Wahrnehmung in den Vordergrund zu stellen. Er ist herzlich und hält sich an die Philosophie "leben und leben lassen". Da Fernando ebenso viel Energie in die Erhaltung von persönlichen Beziehungen wie in die Erfüllung von Aufgaben steckt, investiert er viel in Beziehungen, um sie lebendig und in Schwung zu halten. Lebenslanges Lernen ist für ihn die Grundlage für seine persönliche Weiterentwicklung. Ein Leistungstief kann er leicht dadurch abschütteln, dass er sich eine faszinierende Aufgabe sucht. Er verfügt über ein natürliches Präsentationstalent.

Er ist erfinderisch, unabhängig und sehr empfänglich für die Möglichkeiten, die in den Sichtweisen der anderen stecken. Er kann sowohl bestimmend auftreten als auch sehr umgänglich sein. Manchmal können ihn die Ereignisse überrollen und es fällt ihm sehr schwer "nein" zu sagen, sogar dann, wenn die Forderungen überzogen sind. Er fühlt sich zu anderen Menschen hingezogen und kann deren Bedürfnisse und Beweggründe sehr gut erkennen. Dabei verhält er sich meist freundlich, taktvoll und sympathisch. Fernando findet einen großen Teil seiner Erfüllung im Leben darin, anderen seine Hilfe und Unterstützung anzubieten.

Fernando genießt abwechslungsreiche Arbeiten und ist vielseitig und schnell. Seine originelle Denkweise produziert einen kontinuierlichen Ideenfluss. Fernandos Interesse, Begeisterungsfähigkeit und Energieniveau sind hoch. Er wird Negatives eher abtun und darauf erpicht sein, die Aufgabe zu meistern. Wenn einer seiner plötzlichen Einfälle das Potenzial hat verwirklicht zu werden, wird er sich auch ganz dafür einsetzen. Er kann Menschen gut einschätzen und wird sich über deren Absichten selten grundlegend täuschen. Wenn dennoch zwischenmenschlich etwas schief gelaufen ist, kann ihn das sehr verletzen. Fakten, Details und eintönige Aktivitäten langweilen ihn schon an sich, ganz besonders aber solche, die außerhalb

seines aktuellen Interessengebietes liegen.

Er wird durch öffentliche Anerkennung motiviert und reagiert auf Gleichgültigkeit und Zurückweisung mit Anzeichen von Unzufriedenheit. Es könnte ihn sehr bedrücken, wenn er hintergangen wird oder keinen Weg sieht, wichtige Veränderungen in seinem Leben in Angriff zu nehmen. Wiederkehrende, regelmäßige Aufgaben, die mit der Zeit zur Routine werden, sind für ihn in hohem Maße uninteressant und demotivierend. Fernando möchte sich das Beste herausuchen, was das Leben zu bieten hat. Ungewöhnliches fasziniert ihn und er hält seine Erwartungen auf hohem Niveau. Er erlebt sein Umfeld als einladend, herausfordernd und anregend. Wenn es das nicht ist, versucht er diese Atmosphäre zu erzeugen.

## **Interaktion mit anderen**

Fernando ist gesellig und bringt mit seiner uneingeschränkten Lebensfreude auch für andere Frohsinn und Heiterkeit in deren Alltag. Fernando genießt es in viele Aktivitäten mit verschiedenen Personen einbezogen zu sein. Etwas Unerwartetes oder Ungewöhnliches zu tun, regt ihn an. Wenn es unvermeidlich ist, jemandem eine unangenehme Mitteilung zu machen, so wird er versucht sein, dies möglichst schonend zu tun. Er möchte anderen Menschen helfen, indem er Taten statt Worte setzt. Fernando legt Wert auf die positiven, harmonischen und Mut machenden Aspekte im Umgang mit Menschen.

Seine hohe Flexibilität führt dazu, dass Fernando eine ungewöhnliche Fähigkeit hat, das Leben angenehm zu gestalten. Er befasst sich mit vielen Aktivitäten und Personen und genießt es normalerweise, im Mittelpunkt zu stehen. Auch wenn er einmal mit Kollegen oder Vorgesetzten in Streit gerät, wird er nicht lange einen Groll hegen. Möglicherweise bevorzugt er ein etwas entspannteres soziales Umfeld. Dies darf aber nicht dahingehend missverstanden werden, dass er bei wichtigen Themen nicht ernsthaft bei der Sache wäre. Es kann durchaus vorkommen, dass er übertrieben emotional reagiert, wenn er in Stress gerät. Da, wo er intensive Beziehungsarbeit leistet, könnte er tendenziell besitzergreifend erscheinen.

Ausgeglichenheit und Toleranz sind für ihn charakteristische Merkmale und er verhält sich sehr diplomatisch. Dadurch sorgt er für ein angenehmes Arbeitsklima. Fernando kann in Teams oder Arbeitsgruppen eine positive Grundeinstellung hervorrufen. Seine Fähigkeit anderen Kraft zu geben und sie zu ermutigen ist eine seiner beeindruckendsten Qualitäten. Er sucht anregende und interessante Möglichkeiten für die Zusammenarbeit. Aufgaben, die zuviel Detailaufmerksamkeit oder Papierkram erfordern, versucht er zu vermeiden.

## **Treffen von Entscheidungen**

Fernando wird üblicherweise demokratisch getroffene oder sogar einstimmige Entscheidungen anstreben, da er Anordnungen nicht schätzt. Wenn gezieltes Taktieren erforderlich ist, kann er dementsprechend handeln, wird aber selten bis zum Äußersten gehen. Er könnte oft Entscheidungen treffen, die eher darauf beruhen, wie er eine Situation gefühlsmäßig einschätzt, als darauf, wie sie unter Berücksichtigung aller Aspekte tatsächlich ist. Er kann den Eindruck vermitteln, dass er sich die Standpunkte anderer aufmerksam anhört. Möglicherweise hat er diese jedoch nicht wirklich aufgenommen und schon gar nicht die Absicht, sie auch

umzusetzen. Wenn die Möglichkeit besteht, dass alle in einen gemeinsamen Prozess eingebunden werden können, dann wird er dies sicherstellen.

Er könnte sich recht schnell langweilen und dazu neigen, maßgebliche Details zu übersehen, weil er sich wieder Dingen widmen will, die ihn mehr ansprechen. Entscheidungen, die nur auf Logik basieren, schätzt er nicht besonders. Er wird sich wahrscheinlich für jene Lösung entscheiden, die die meiste Zustimmung bei anderen findet. Andere könnten ihn für einen etwas impulsiven Entscheider halten. Unangenehmen Sachverhalten weicht er gelegentlich aus, was dazu führen kann, dass Probleme dann eher ignoriert als gelöst werden.

Logisch-analytische Beurteilungen nimmt er zwar zur Kenntnis, könnte sie aber, wenn er Entscheidungen trifft, nicht mehr berücksichtigen. Er zielt darauf ab, bei seinen Entscheidungen sowohl das Gefühl als auch den Verstand einzusetzen. Manchmal erleben andere, dass Fernando Entscheidungen trifft, die scheinbar der Logik zuwiderlaufen. Rein technische Informationen erscheinen ihm möglicherweise zu trocken und zu wenig anregend, weshalb diese nur schwerlich seine ungeteilte Aufmerksamkeit erhalten. Wenn er Entscheidungen trifft, könnte er in Kauf nehmen, sich im Nachhinein für eine mögliche Kompetenzüberschreitung zu entschuldigen, als von vornherein die Erlaubnis dafür einzuholen.











### ***Persönliche Anmerkungen***

# Hauptstärken und Schwächen

## Stärken

*Dieser Abschnitt beschreibt Hauptstärken von Fernando, die er in das Unternehmen einbringt. Selbstverständlich verfügt er über viele weitere Fähigkeiten, Erfahrungen und Eigenschaften auf anderen Gebieten. Die folgenden Aussagen erfassen einige grundlegende Fähigkeiten, über die er verfügt.*

### **Fernandos mögliche Stärken:**

-  Besitzt Charme, ist einfühlend und rücksichtsvoll.
-  Besitzt ansteckenden Enthusiasmus.
-  Baut mit seiner Kontaktfreudigkeit schnell Beziehungen auf.
-  Handelt spontan.
-  Steht anderen mit Rat und Tat zur Seite, auch in kritischen Situationen.
-  Sieht das Positive in jeder Situation.
-  Ist ein kreativer Visionär mit ausgeprägtem Blick für das Neue.
-  Bringt sich als Teammitglied aktiv ein.
-  Zeigt sich entgegenkommend und gibt die Unterstützung, die erforderlich ist.
-  Verfügt über Spontaneität, Dynamik und Herzlichkeit.











### **Persönliche Anmerkungen**

# Hauptstärken und Schwächen

## Mögliche Schwächen

*C.G.Jung sagte: "Weisheit erkennt an, dass jedes Ding zwei Seiten hat". Man könnte auch sagen, dass eine Schwäche nichts anderes ist als eine übertriebene Stärke. Fernandos Beantwortung des Präferenz-Evaluators (Fragebogen) lässt vermuten, dass folgende mögliche Schwächen vorliegen.*

### **Fernandos mögliche Schwächen:**











-  Könnte bei aufgezwungenen Aufgaben, die zu eintönig oder zu einfach sind, demotiviert werden.
-  Lässt sich möglicherweise von den Meinungen anderer zu sehr beeindrucken.
-  Verliert manchmal den Realitätsbezug.
-  Könnte für zu vertrauensvoll gehalten werden.
-  Springt scheinbar wahllos von einer Aufgabe zur nächsten.
-  Kritisiert und urteilt manchmal unangemessen und lautstark.
-  Kann Verwirrung stiften und Unruhe hinterlassen.
-  Ist etwas unorganisiert und undiszipliniert.
-  Bringt so viele neue Ideen ins Spiel, dass dadurch der Überblick verloren gehen könnte.
-  Könnte die Reaktion anderer auf seine Handlungen nicht wahrnehmen.

### **Persönliche Anmerkungen**

## Wert für das Team

*Jede Person bringt eine einzigartige Kombination von Begabungen, Eigenschaften und Erwartungen in ihren Arbeitsbereich ein. Ergänzen Sie diese Liste um weitere Erfahrungen, Fähigkeiten oder andere Eigenschaften, die auf Fernando zutreffen und tauschen Sie die wichtigsten Aussagen mit den anderen Teammitgliedern aus.*

### **Fernando als Teammitglied:**

-  Ist Mittelpunkt und oftmals Seele einer Gruppe.
-  Ist motiviert, zielbewusst und kann andere inspirieren.
-  Hat eine Menge produktiver Ideen.
-  Bringt Vitalität und Enthusiasmus ein.
-  Ist aktiv und kann ein hohes Maß an Vielfalt bereit stellen.
-  Initiiert, argumentiert und handelt unter Angabe von Gründen.
-  Verstärkt den Zusammenhalt in der Gruppe mit seiner integrativen Fähigkeit.
-  Bringt Anregungen und Einfallsreichtum ein.
-  Zeigt eine starke Ausrichtung auf den Menschen.
-  Entschärft Situationen, die von einem Konflikt belastet sind.













### **Persönliche Anmerkungen**

# Kommunikation

## Effektive Kommunikation

*Kommunikation kann nur dann effektiv sein, wenn eine gesendete Botschaft vom Empfänger aufgenommen und richtig verstanden wird. Für jede Person sind bestimmte Kommunikationsstrategien zielführender als andere. Hier werden einige hilfreiche Handlungsempfehlungen für eine erfolgreiche Kommunikation mit Fernando aufgelistet. Er selbst sollte die wichtigsten Aussagen wählen und mit seinen Mitarbeitern und Kollegen besprechen, was sie in der Kommunikation mit ihm beachten sollten.*

### **Kommunikationsstrategien für den Umgang mit Fernando:**

-  Passen Sie sich seinem Tempo an, wenn Sie ihm etwas präsentieren.
-  Sprechen Sie regelmäßig Lob und Dank für die gute Arbeit aus.
-  Lassen Sie sich auf Spekulationen ein und beteiligen Sie sich daran.
-  Schätzen Sie seine Fähigkeiten, an vorderster Front agieren zu können.
-  Berücksichtigen Sie sein Bedürfnis nach Spaß und Geselligkeit.
-  Interessieren Sie sich für seine Meinung und seien Sie bereit, über persönliche Angelegenheiten zu sprechen.
-  Lassen Sie unnötige und komplizierte Details aus dem Spiel.
-  Berücksichtigen Sie seine sozialen Interessen.
-  Gehen Sie gelassen und heiter vor.
-  Geben Sie ihm regelmäßiges und informelles Feedback.
-  Wählen Sie eine begeisterte und dennoch konkrete sprachliche Ausdrucksweise.
-  Sparen Sie nicht mit anerkennenden Worten, wenn es passend ist.













### **Persönliche Anmerkungen**

# Kommunikation

## Barrieren für eine erfolgreiche Kommunikation

*Es gibt Strategien, die weniger zielführend sind, wenn sie in der Kommunikation mit Fernando zum Einsatz kommen. Einige Verhaltensweisen, die dabei vermieden werden sollten, werden untenstehend aufgelistet. Diese Informationen haben zum Ziel, den Kommunikationsprozess effektiver zu gestalten.*

### **Wenn Sie mit Fernando kommunizieren, vermeiden Sie es:**

-  Seine Ansichten zu ignorieren oder sogar zu missachten.
-  Banal oder abweisend zu sein.
-  Sich von seiner Begeisterung mitreißen zu lassen.
-  Strikt am Geschäftlichen festzuhalten.
-  Seine besten persönlichen Leistungen nicht anzuerkennen.
-  Ihm zuviel Struktur und Formalismus aufzudrängen.
-  Gereizt zu reagieren oder seine Ideen ohne Erklärung zurückzuweisen.
-  Über seine Ansichten und Meinungen ein abschließendes Urteil zu fällen.
-  Mit ihm eine Vision zu kreieren - außer es ist genügend Zeit dafür vorhanden.
-  Ihm gegenüber kein Lob oder Anerkennung auszusprechen.
-  Davon auszugehen, dass er Sie verstanden hat.
-  Auf langatmiger Berichterstattung zu bestehen.

### **Persönliche Anmerkungen**

## Mögliche "Blinde Flecken"

*Unsere Selbstwahrnehmung kann sich von der Wahrnehmung, die andere von uns haben, unterscheiden. Wir zeigen uns selbst gegenüber der Außenwelt mittels unserer "Persona" (näheres dazu siehe Grafik der Präferenzwerte). Dabei sind wir uns der Wirkung, die unser weniger bewusstes Verhalten bei anderen auslöst, nicht immer im Klaren. Wir sprechen in diesem Zusammenhang von den so genannten "Blinden Flecken". Wählen Sie hier jene Aussagen aus, die Sie bisher bei sich am wenigsten wahrgenommen haben und überprüfen Sie deren Gültigkeit, indem Sie das Feedback von Ihnen nahestehenden Personen einholen.*

### **Fernandos mögliche "Blinde Flecken":**

Fernando fällt es schwer, "nein" zu sagen oder gar um Hilfe zu bitten. Er sollte herausfinden, welche Risikopotenziale bestehen und einen alternativen Plan entwickeln, falls Dinge auch einmal schief laufen. Er sollte lernen, wie man Konflikte akzeptiert und bewältigt, und sie als Chance wahrnehmen, um zwischenmenschliche Beziehungen zu verbessern. Er schätzt Freunde und neigt dazu, nur ihre positiven Eigenschaften zu sehen. Es könnte für ihn hilfreich sein Zeitplanungsmethoden anzuwenden, in denen auch mittelfristige Zeithorizonte Berücksichtigung finden, um seine Projekte abzuschließen.

Er beurteilt die Beziehungsqualität und trifft Entscheidungen vorrangig aus dem Gefühl heraus, was dazu führen kann, dass objektivierende Daten zu wenig berücksichtigt werden. Seine Sorge um die Gefühle anderer, die verletzt werden könnten, lässt ihn möglicherweise gegenüber wichtigen Sachargumenten taub erscheinen. Zeitweise ist er so mit seinen eigenen Plänen beschäftigt, dass er sich nicht losreißen kann, um hinzuhören, was andere zu sagen haben. Da er sich gut ausdrücken kann, geht er immer wieder davon aus, auf den meisten Gebieten kompetent zu sein. Es ist schwierig zu wissen, was als nächstes von ihm zu erwarten ist. Er könnte eher geistreiche Scherze von sich geben, als eine Aufgabe zu beenden oder einfach einmal Zeit mit sich selbst zu verbringen.

Wenn er anderen mehr zuhörte und weniger vorschnelle Antworten gäbe, könnte dies seinem Image durchaus gut tun. Andere könnten erkennen, dass er nicht immer eine sachliche, distanzierte Sicht der Dinge hat. Gelegentlich neigt Fernando dazu, eine schnelle Entscheidung zu treffen, obwohl manche Schlüsselfaktoren noch nicht geklärt sind.

### **Persönliche Anmerkungen**

## Gegenüberliegender Typus

*Die Beschreibung in diesem Abschnitt basiert auf Fernandos gegenüberliegendem Typus im Insights Discovery Rad. Es fällt uns oftmals sehr schwer, diejenigen zu verstehen und mit ihnen klar zu kommen, deren Präferenzen so ganz anders sind als unsere eigenen. Diese unterschiedlichen Eigenschaften zu erkennen, kann dazu beitragen, Strategien für die persönliche Weiterentwicklung und die Verbesserung der Effektivität im Umgang mit anderen zu definieren.*

### **Fernandos gegenüberliegender Typus:**

Fernandos entgegengesetzter Insights-Typus ist der Beobachter, Jungs 'Introvertierter Denk'-Typus.

Beobachter-Typen sind genau, vorsichtig und diszipliniert, gewissenhaft und zuverlässig bei Arbeiten, die Präzision und hohe Aufmerksamkeit erfordern. Beobachter sind sachorientiert, immer um die richtige Antwort bemüht, wobei sie schnelle Entscheidungen vermeiden. In Fernandos Augen zögern sie, einen Fehler zuzugeben, sondern sie versuchen ihren Standpunkt durch weitere Fakten und Argumentationsmöglichkeiten zu untermauern.

Beobachter neigen dazu, Personen, die sie nicht kennen, zu misstrauen und sie machen sich Gedanken über die bereits erzielten bzw. noch zu erzielenden Ergebnisse, ihren Ruf und ihre Arbeit. Sie sind zurückhaltend im Artikulieren ihrer Gefühle und erscheinen Fernando oftmals als unzugänglich, kühl und gleichgültig. Beobachter-Typen treffen Entscheidungen aufgrund von Fakten. Sie könnten im Vergleich zu den anderen langsamer zu Ergebnissen kommen, denn für sie ist bereits die Vorbereitungs- und Erhebungsphase wesentlicher Bestandteil eines Projektes oder Entscheidungsprozesses.

Beobachter-Typen entwickeln Regeln gerne nach ihren eigenen Kriterien und Standards und wenden diese Regeln auch im täglichen Leben an. Fernando fühlt sich mit Beobachter-Typen gelegentlich etwas unwohl, weil sie bei sozialen Anlässen nicht gerne mit dabei sind. Das introvertierte Analysieren kann Beobachter daran hindern, bereitwillig auszudrücken, was in ihren Köpfen vorgeht. Fernando würde sich mehr Austausch wünschen.







### **Persönliche Anmerkungen**

# Gegenüberliegender Typus







## **Kommunikation mit Fernandos gegenüberliegendem Typus**

*Dieser Abschnitt beinhaltet für Fernando einige Vorschläge für eine effektive Interaktion mit Personen, die dem gegenüberliegenden Typus im Insights Discovery Rad, entsprechen.*

**Fernando, so können Sie sich auf die Bedürfnisse eines Menschen einstellen, der Ihrem gegenüberliegenden Typus entspricht:**

-  Stellen Sie relevante Fragen und argumentieren Sie durchdacht.
-  Nehmen Sie sich Zeit ihn kennenzulernen, vor allem wenn Sie konstruktives Feedback von ihm erwarten.
-  Liefern Sie Fakten und Beweise für eine Leistung.
-  Stellen Sie genügend Zeit zur Verfügung, damit er sich klar ausdrücken kann.
-  Behalten Sie Ihre Ernsthaftigkeit bei.
-  Belegen Sie Ihre Behauptungen mit Fakten und Daten.

**Fernando, im Umgang mit einem Menschen, der Ihrem gegenüberliegenden Typus entspricht, vermeiden Sie es:**











-  Mehr Wissen vorzutäuschen, als Sie tatsächlich besitzen.
-  Ihn unangemeldet aufzusuchen.
-  Allzu unvermittelt oder sogar überschwenglich zu reagieren.
-  Eine sofortige Reaktion zu verlangen.
-  Anzunehmen, dass äußerliche Ruhe die inneren Gefühle widerspiegelt.
-  Von der Tagesordnung abzuschweifen.

### **Persönliche Anmerkungen**

## Vorschläge zur Weiterentwicklung

*Mit Insights Discovery können weder spezielle Fähigkeiten, noch Intelligenz, Erziehungseinflüsse oder Qualifikationen erfasst werden. Die darin enthaltenen Anregungen können aber dennoch für Fernandos persönliche Weiterentwicklung von Nutzen sein. Finden Sie die wichtigsten Impulse heraus, auch solche, die vielleicht bisher noch nicht thematisiert worden sind, und integrieren Sie diese in einen persönlichen Entwicklungsplan.*

### **Für Fernando könnte es von Nutzen sein:**

-  Mehr zuzuhören und dabei weniger zu reden.
-  Sorgfältig nachzudenken, bevor er in Aktion tritt.
-  Sehr genau auf die Einzelheiten zu schauen, bevor er eine Schlussfolgerung trifft.
-  Sich mit seinen Ansichten mehr zurückzuhalten.
-  Erst eine Sache vollständig zu beenden, bevor er zur nächsten übergeht.
-  Das Tempo zu drosseln und die Dinge zu überdenken.
-  Fragen zu stellen, die den Dingen auf den Grund gehen.
-  Aus der Vergangenheit zu lernen und sich auf die Gegenwart zu konzentrieren.
-  Bestimmte Beziehungen distanzierter und formeller zu gestalten.
-  Sich mehr auf objektive, messbare Kriterien zu konzentrieren.











### **Persönliche Anmerkungen**

# Management

## Gestaltung des idealen Arbeitsumfeldes

*Im Allgemeinen sind die Mitarbeiter am effektivsten, wenn sie sich in einem Arbeitsumfeld befinden, das deren Präferenzen und Arbeitsstil entspricht. Im gegenteiligen Fall könnte sich dies auf das Arbeitsklima negativ auswirken und unnötige Reibungsverluste erzeugen. Die Empfehlungen im folgenden Abschnitt können zu einer qualitativen Verbesserung von Fernandos bestehenden Arbeitsbedingungen beitragen.*

### **Fernandos ideales Arbeitsumfeld könnte folgendermaßen aussehen:**

-  Er kann seine Arbeitsabläufe weitgehend selbst bestimmen und gestalten.
-  Es gibt Gelegenheiten mit den Kolleginnen und Kollegen auch außerhalb des rein beruflichen Umfeldes Kontakte zu pflegen.
-  Es gibt eine grundsätzliche Offenheit auch für einen ungewöhnlichen Arbeitsstil, sowie über die Arbeitszeit hinausgehende, durchaus enge Kontakte.
-  Es gibt auch Kontakte der Mitarbeiter im privaten Umfeld.
-  Man sieht allen Mitarbeitern an, dass sie mit Freude bei der Sache sind.
-  Im Unternehmen ist Platz für Vielfalt, und es ist geprägt vom Willen nach Veränderung.
-  Leistungszertifikate und Qualitätsauszeichnungen sind für alle sichtbar.
-  Der Informationsaustausch und Umgang miteinander erfolgt kurz, aber dennoch in freundlicher Atmosphäre.
-  Detailorientierte und Routine erfordernde Aufgaben können an Mitarbeiter delegiert werden.
-  Es sind genügend Gelegenheiten vorhanden, um mit anderen Kollegen zusammenzukommen und sich auszutauschen.











### **Persönliche Anmerkungen**

# Management

## Wie man Fernando führen kann

*Dieser Abschnitt beschreibt einige der wichtigsten Managementempfehlungen im Umgang mit Fernando. Ein Teil der Anregungen kann nur von ihm selbst übernommen werden. Andere hingegen benötigen die Mitwirkung des Managements oder der Kollegen. Greifen Sie aus dieser Liste die wichtigsten Hinweise heraus und erstellen Sie einen persönlichen Managementplan.*

### **Fernando sollte:**

-  Nützliche Hinweise und Tipps erhalten, wenn es darum geht, Aufgaben zu delegieren und Prioritäten zu setzen.
-  Verständnis für die Notwendigkeit eines straffen Zeitmanagements aufbringen.
-  Den Nutzen von Sitzungen mit strikten Tagesordnungen und Zeitplänen akzeptieren.
-  Regelmäßige Möglichkeiten zum "Brainstorming" haben.
-  Präziser beim Delegieren sein.
-  Zeit zur Reflexion haben.
-  Die Unterstützung seines Vorgesetzten häufiger erhalten, als er diese zu benötigen glaubt.
-  Hilfestellung bei der Planung und Vorbereitung erhalten.
-  Seine Stimmungslage offen zeigen zu können - es ist ihm wichtig, seinen Gefühlen Raum zu geben.
-  Eine Funktion mit sozialem Prestige innehaben.











### **Persönliche Anmerkungen**

# Management

## Wie Fernando motiviert wird

*Es ist schon oft erwähnt worden, dass es nicht möglich ist, andere zu motivieren - man kann nur das Umfeld zur Verfügung stellen, innerhalb dessen sich die Person selbst motiviert. Hier sind einige Empfehlungen, die für Fernandos Motivation mit entscheidend sein können. In Absprache mit ihm kann eine Auswahl davon getroffen werden, die als Grundlage für gemeinsame Zielsetzungen und Verbesserungsmaßnahmen, herangezogen werden kann.*

### **Fernando wird motiviert durch:**











-  Statussymbole, die den Erfolg widerspiegeln.
-  Hilfsmittel und Ausstattungsgüter, die nur er benutzen darf, was seinem Sinn für materielle Werte entgegenkommt.
-  Eine verantwortungsvolle Machtposition.
-  Veränderungen, Vielfalt und neue Projekte.
-  Seine Mitwirkung in "Teams für Sonderaufgaben".
-  Umgehende Anerkennung.
-  Genügend Freiraum, um auch einmal eine besonders ungewöhnliche Idee aussprechen zu können.
-  Die Zustimmung der anderen.
-  Eine geregelte Urlaubs- und Freizeitplanung, um auch anderen Interessen nachgehen zu können.
-  Teamaktivitäten, die den Spaß an der Sache zulassen.

### **Persönliche Anmerkungen**

# Managementstil

*Es gibt viele Managementstile, die durchaus auch situationsbedingt sind. In diesem Abschnitt findet Fernando einige Anhaltspunkte, die seine Präferenzen im Management betreffen, wobei gleichermaßen auf Stärken und mögliche hinderliche Verhaltensweisen eingegangen wird.*

**Als Verantwortlicher in einer Managementposition zeigt Fernando folgende Tendenzen:**

-  Räumt den Teammitgliedern viel Freiraum ein.
-  Tut sich schwer ein auf Ordnung bedachtes Verhalten im Team einzufordern.
-  Ist inkonsequent im Delegieren von Aufgaben.
-  Setzt sich für die Weiterentwicklung seiner Mitarbeiter auf allen Ebenen ein.
-  Fördert den Kontakt zwischen den Teammitgliedern und den Erfahrungsaustausch der Teams untereinander.
-  Findet es schwierig zu unterscheiden, ob man ihn in seiner Funktion schätzt oder um seiner selbst Willen.
-  Setzt sich dafür ein, dass dem Team die ihm gebührende Anerkennung gezollt wird.
-  Gestattet einzelnen Mitarbeitern zu viele Freiheiten.
-  Drückt sich gut und anregend aus.
-  Kann die Zielsetzungen eines Meetings aus den Augen verlieren, da er zuviel über individuelle Anliegen diskutiert.

**Persönliche Anmerkungen**

# Effektivität im Verkauf

*Drei Erfordernisse müssen erfüllt werden, wenn man als professionelle Verkaufsperson den persönlichen Verkaufsstil effektiv verbessern möchte:*

*Erstens muss sie sich selbst besser verstehen, auf die eigenen Stärken aufbauen, Schwächen als Verbesserungspotenzial anerkennen, und gleichzeitig berücksichtigen, dass unterschiedliche Kunden sie auch unterschiedlich wahrnehmen.*

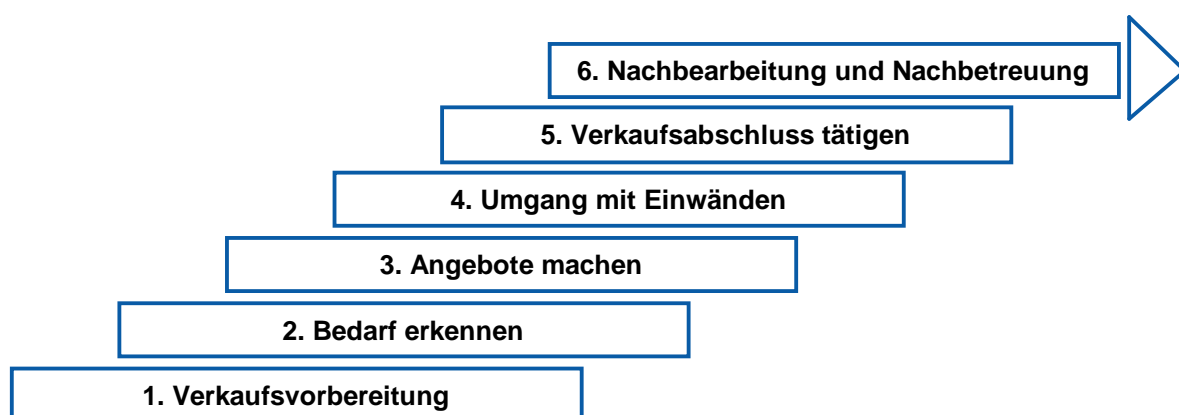
*Zweitens sollte die Verkaufsperson lernen ihre Kunden in ihrer Andersartigkeit besser zu verstehen. Kunden unterscheiden sich voneinander dadurch, dass sie ganz individuelle Kaufgewohnheiten, Erwartungen, Bedürfnisse, Wünsche und Beweggründe haben. Diese Unterschiede sollten richtig wahrgenommen und interpretiert werden können, damit sie den weiteren Handlungsverlauf der Verkaufsperson zielführend bestimmen.*

*Drittens geht es nicht zuletzt auch darum, das Verhalten den Kundenerwartungen entsprechend anzupassen und den Kunden im Sinne des Verkaufserfolgs so zu behandeln, wie er behandelt werden möchte.*

*Dieses Modul soll dazu verhelfen diesen drei Erfordernissen Rechnung zu tragen, vor allem dann, wenn sie mit professionellen Insights Coachings und Trainings, sowie Aufbauworkshops verknüpft werden.*

*Untenstehend sehen Sie die sechs Phasen des Verkaufsprozesses, auf die in diesem Modul detailliert eingegangen wird. Nutzen Sie diese Analyse, um Ihre persönlichen Strategien für eine effektive Kundenbeziehung, für ein verbessertes Selbstverständnis und für ein optimiertes Verkaufsergebnis zu entwickeln.*

*Dieses Modul kann mit Insights Quest verknüpft werden - es handelt sich dabei um ein Verkaufsförderungsprogramm, das die unterschiedlichen Verhaltensstile und Verkaufskompetenzen in jeder Phase des Verkaufsprozesses vertieft behandelt.*



# Überblick Verkaufsstil

*Diese Informationen geben einen grundsätzlichen Einblick in Fernandos Verkaufsstil und die Art und Weise, wie er Kundenbeziehungen aufbaut.*

Fernando kann sich am besten im Kundengespräch entfalten, dabei sucht er Anerkennung und positive Rückmeldung. Er nimmt jede Gelegenheit wahr, um mit seiner offenen und warmherzigen Art auf Kunden zuzugehen. Er ist ein Visionär, der andere inspiriert und seine Vorstellungen gut mitteilt. Es könnte für ihn schwieriger sein sich unangenehmen Herausforderungen zu stellen. Er sollte darauf achten sich nicht zu sehr von den Emotionen seiner Kunden vereinnahmen zu lassen.

Fernando setzt sich mit Vorliebe mit gleichgesinnten Kunden auseinander. Er stimmt nicht nur nicht immer mit der Meinung seiner Kunden und Kollegen überein, sondern er könnte auch auf seinem Standpunkt beharren, und dies ist für ihn in Ordnung so. Durch seine Fähigkeit sich zu artikulieren gelingt es ihm die Besonderheiten seiner Produkte und Dienstleistungen gut zu präsentieren. Er kümmert sich um seine Kunden und nimmt Anteil auch an deren gegebenenfalls schwierigen Situationen. Fernando gelingt es vertrauensvolle Kundenbeziehungen aufzubauen. Er ist geübt im Entwickeln von Maßnahmen für die Neukundengewinnung.

Er setzt sich gedanklich mit seinen Kundenbeziehungen auseinander und findet dadurch immer wieder vielfältige und zielführende Methoden für die Kundenanbahnung. Er ist er ein guter Gesprächspartner.







Positive Rückmeldungen von seinen Kunden sind für ihn sehr wichtig. Er bringt eine ausgleichende Atmosphäre in Geschäftsbeziehungen ein.

## ***Persönliche Anmerkungen***







# Phase 1: Verkaufsvorbereitung

*Das Verkaufen beginnt lange vor dem eigentlichen Verkaufsprozess und dauert nach dem effektiven Verkauf noch weiterhin an. Hier sind einige Anhaltspunkte, die Fernando berücksichtigen sollte, wenn er den Verkaufsprozess einleitet und auf den Kunden zugeht.*

## **Fernandos Hauptstärken bei der Verkaufsvorbereitung sind:**

-  Bei der Anbahnung ein gutes Gespür zu haben und eine optimistische Grundhaltung einzunehmen.
-  Kontakte positiv und mit situativer Anpassungsfähigkeit zu pflegen.
-  Mit Freude und Energie den Aufbau einer Kundenbeziehung in die Wege zu leiten.
-  Seinen Arbeitseinsatz auf die Neukundengewinnung zu fokussieren.
-  Wo immer gefordert, sofort Hilfestellungen anzubieten.
-  Alles dafür zu tun, um Kundenbedürfnisse und Markttrends bestmöglich zu erkunden.

## **Bei der Verkaufsvorbereitung sollte Fernando:**







-  Erkennen, dass eine ablehnende Haltung seiner Kunden keine persönlichen Gründe haben muss.
-  Die Geduld nicht verlieren, wenn sich die Dinge in die Länge ziehen.
-  Erkennen, dass eine konsequente Vorbereitung mehr Erfolg verspricht.
-  Mehr Vorbereitungszeit einkalkulieren.
-  Sich nicht mit mehreren Dingen gleichzeitig "verzetteln" - etwas mehr Eigenzeit würde auch ihm nicht schaden.
-  Mehr Zeit in die Verbesserung seiner Fachkenntnisse investieren.

## **Persönliche Anmerkungen**







## Phase 2: Bedarf erkennen

*Ziel ist es das Kundenbedürfnis zu verstehen und daraus einen konkreten Bedarf abzuleiten. Die folgenden Anhaltspunkte könnten für Fernando in dieser Phase nützlich sein.*

### **Fernandos Hauptstärken bei der Bedarfserkennung sind:**

-  Eine partnerschaftliche Haltung in der Kundenbeziehung einzunehmen.
-  Die Kaufmotive des interessierten Kunden sehr schnell zu erkennen.
-  Mit Einfallsreichtum die richtigen Fragen zu stellen.
-  Als kompetenter Partner für alternative Lösungen in Erscheinung zu treten.
-  Über eine hohe Beziehungsqualität zu verfügen.
-  Seine Lösungsvorschläge optimal in die Problemsituation, die der Kunde ihm beschreibt, zu integrieren.

### **Bei der Bedarfserkennung sollte Fernando:**







-  Zuhören und erst dann antworten.
-  Dem Kunden genügend Zeit geben, damit er Fragen stellen kann.
-  Die Aufzeichnungen seiner Kundengespräche detaillierter führen, auch wenn es ihm nicht notwendig erscheint.
-  Sich darin üben, nicht gleich das "Pulver zu verschießen".
-  Auch jene Details vermehrt berücksichtigen, die im Vorfeld den Anschein geben könnten, sie seien weniger von Bedeutung.
-  Den Dingen mehr auf den Grund gehen.

### **Persönliche Anmerkungen**







## Phase 3: Angebote machen

*In dieser Phase geht es darum, ein bedarfsgerechtes Angebot zu erstellen. Hierbei könnte Fernando folgende Anhaltspunkte beachten.*

### **Fernandos Stärken in der Angebotsphase sind:**

-  Die Dinge so auszudrücken, wie sie sind.
-  Für einen reibungslosen und flexiblen Ablauf zu sorgen.
-  Die Kunden mitzureißen.
-  Über einen Gesprächsstil zu verfügen, der die Aufmerksamkeit des Kunden stets auf ihn lenkt.
-  Sich mit hohem Einsatz zu engagieren.
-  Dynamisch und mit viel Vorstellungskraft aufzutreten.

### **In der Angebotsphase sollte Fernando:**







-  Aufpassen, dass er nicht zu dominant und kontrollierend beim Kunden erscheint.
-  Den vereinbarten Zeitrahmen nicht überschreiten.
-  Keine Versprechungen machen, die er nicht erfüllen kann.
-  Seinen Enthusiasmus in Grenzen halten.
-  Mehr Fragen stellen.
-  Die Vorteile einer strukturierten Vorgangsweise unter Anwendung geeigneter Hilfsmittel erkennen und sein Verhalten danach ausrichten.

### **Persönliche Anmerkungen**







## Phase 4: Umgang mit Einwänden

*Eine effektive Kundenbeziehung schließt auch eine professionelle Einwandbehandlung mit ein. Hierbei sollte Fernando folgendes berücksichtigen.*

### **Fernandos Hauptstärken im Umgang mit Einwänden sind:**

-  Wachsam für die Kundenanliegen zu sein.
-  Manchen Einwand in ein neuerliches Kaufargument umwandeln zu können.
-  Mit Freundlichkeit und Verständnis mögliche Konflikte zu erkennen und zu lösen.
-  Für jede Frage im Zusammenhang mit dem Einwand eine korrekte Antwort parat zu haben.
-  Sich auf keine Debatte einzulassen, sondern im Gegenteil auf seine emotionale Intelligenz zurückzugreifen.
-  Kooperativ und verständnisvoll zu verhandeln.

### **Im Umgang mit Einwänden sollte Fernando:**







-  Nicht vergessen, dass es manchmal notwendig ist, etwas mehr Information zur Verfügung zu stellen.
-  Eine ablehnende Haltung nicht persönlich nehmen.
-  Grundsätzlich mehr zuhören und weniger reden.
-  Die getroffenen Vereinbarungen nochmals kurz zusammenfassen.
-  Die Vorbehalte seiner Kunden zum Anlass nehmen, um herauszufinden, was deren wirkliche Anliegen sind.
-  Seine Argumente mit gut aufbereiteten Informationen untermauern.

### **Persönliche Anmerkungen**







## Phase 5: Verkaufsabschluss tätigen

*Nach erfolgreichem Durchlaufen der vorangehenden Verkaufsphasen, sind folgende Anhaltspunkte für den Verkaufsabschluss für Fernando von Nutzen.*

### **Fernandos Hauptstärken beim Verkaufsabschluss sind:**

-  Stets eine optimistische Haltung einzunehmen.
-  Über jenes Talent zu verfügen, stets zum richtigen Zeitpunkt das Richtige zu tun.
-  Jeder Situation Positives abzugewinnen.
-  Sein Instinkt den richtigen Zeitpunkt für den Kaufabschluss zu finden.
-  Mit "Feuer und Flamme" dabei zu sein.
-  Viel Phantasie einzubringen.

### **Beim Verkaufsabschluss sollte Fernando:**







-  Auf dem Punkt bleiben und sein Tempo verlangsamen.
-  Sich bemühen verbindlicher zu sein.
-  Beachten, dass er manchmal über das Ziel hinausschießt.
-  Mehr Fragen stellen.
-  Seine Neigung zu viele Versprechungen zu machen, in den Griff bekommen.
-  Sich im Klaren sein, dass es nicht für jeden Kunden die gleiche Lösung geben kann.

### **Persönliche Anmerkungen**







## Phase 6: Nachbearbeitung und Nachbetreuung

*Der Verkaufsprozess endet nicht mit dem Verkaufsabschluss. Eine erfolgreiche Kundenbeziehung steht und fällt mit Fernandos effektiver Nachbearbeitung und Nachbetreuung, wenn er folgende Anhaltspunkt nicht aus den Augen verliert.*

### **Fernandos Hauptstärken in der Nachbearbeitung und Nachbetreuung sind:**

-  Kunden für seine Produkte und Dienstleistungen zu begeistern.
-  Durch seine Kunden zu weiteren Geschäftskontakten zu kommen.
-  Aufgaben, die mit der Nachbetreuung zu tun haben, dem richtigen Mitarbeiter zu übertragen.
-  Trotz möglicher Rückschläge die Kundenbeziehung aufrecht zu halten.
-  Sich nicht nur mit dem gegenwärtigen Geschäftserfolg zufrieden zu geben, sondern nach zusätzlichen Geschäftsmöglichkeiten Ausschau zu halten.
-  Zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten frühzeitig zu erkennen.

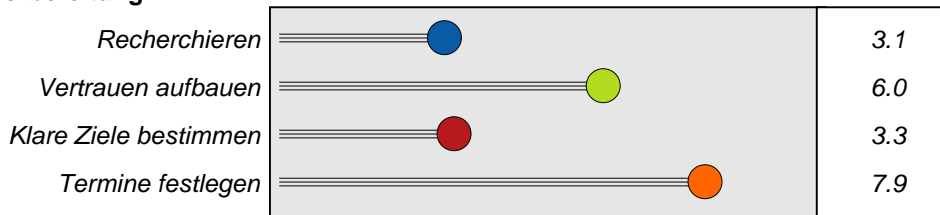
### **Bei der Nachbearbeitung und Nachbetreuung sollte Fernando:**

-  Sich in mehr Selbstdisziplin üben und die regelmäßigen Sitzungen mit einer gut vorbereiteten Tagesordnung besuchen.
-  Verbesserungsvorschläge so dokumentieren, dass er sie zu einem späteren Zeitpunkt wieder findet.
-  Sich regelmäßig mit dem Kunden treffen, um seine Zufriedenheit mit dem Produkt und mit der Betreuung nachzufragen.
-  Auch dafür Sorge tragen, dass die Büroarbeit nicht vernachlässigt wird.
-  Sicher stellen, dass die Vorgehensweise im Sinne des geäußerten Kundenwunsches erfolgt.
-  Seine Kunden immer wieder über das Neueste informieren.

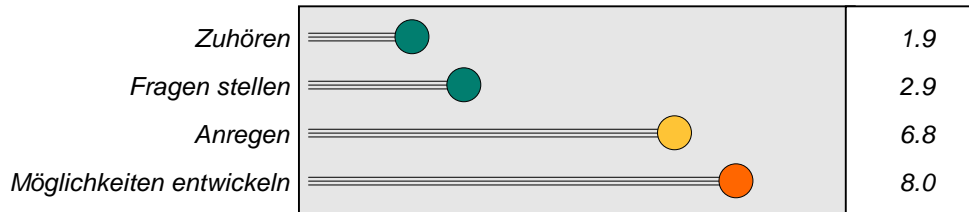
### **Persönliche Anmerkungen**

# Präferenzen im Verkauf

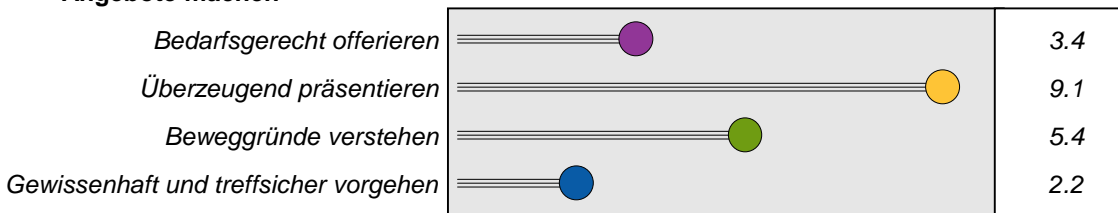
## Verkaufsvorbereitung



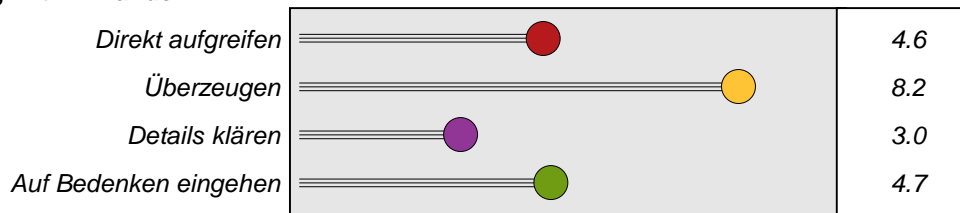
## Bedarf erkennen



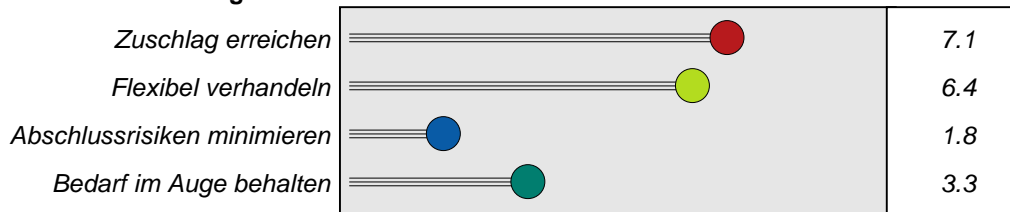
## Angebote machen



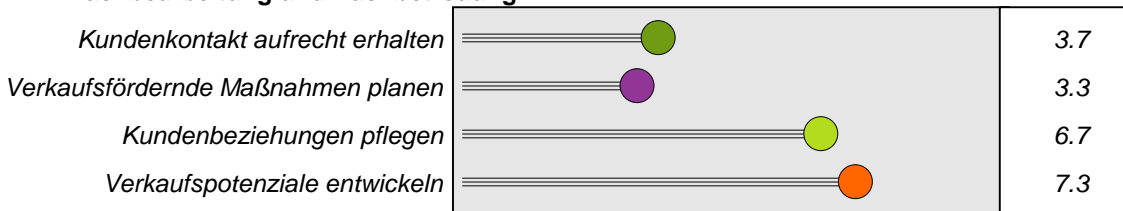
## Umgang mit Einwänden



## Verkaufsabschluss tätigen



## Nachbearbeitung und Nachbetreuung



## Persönlichkeitsentwicklung

*In seiner besten Ausprägung ist das Leben eine lohnenswerte Reise, verbunden mit der Aufgabe, Dinge zu erforschen und Reife zu gewinnen.*

*In diesem Modul sollen wichtige Aspekte der Persönlichkeitsentwicklung näher beleuchtet werden. Diese Anregungen können ganz neue Perspektiven eröffnen und den Weg zum Erfolg ebnen.*

*Die folgenden Abschnitte sollen für Fernando Denkanstoß sein, wenn es darum geht, sich mit seinen ganz persönlichen Lebenszielen und seines bewussten Umgangs mit der Zeit auseinanderzusetzen. Weiters werden Anregungen aufgelistet, die Zugang zur eigenen Kreativität ermöglichen sollen, auch zu so manch weniger vertrauten, kreativen Potenzialen, die in uns schlummern können.*

*Darüber hinaus geht es hier darum, dass Fernando seine Lernpräferenzen erkennt und dadurch bewusst sein Lernumfeld effektiver gestaltet.*

*Letztlich kann Fernando diesen Abschnitten wertvolle Empfehlungen zur persönlichen Weiterentwicklung entnehmen, die ihn darin unterstützen können, seinen bevorzugten Lernstil zu verstehen und zu verbessern.*

## Zielbewusst leben

*Um dem Leben eine Richtung zu geben, ist es wichtig, sich Zielsetzungen bewusst vorzunehmen, und zu versuchen, diese zu verwirklichen. Die folgenden persönlichen Hinweise sollen Fernando darin unterstützen, einige Orientierungspunkte zu finden.*

### **Zielbewusst leben**

Lebenslanges Lernen ist sehr wichtig für Fernando und er sucht Erfahrungen, die sein Wissen und Verständnis erweitern. Da er sehr handlungsorientiert denkt, will er mit einfallsreichen und zielorientierten Personen zusammenarbeiten. Fernando ist ein ausgesprochener Teamplayer, der durch seine Mitwirkung im Team sich selbst verwirklichen kann. Fernando verwirklicht seine ehrgeizigen Vorstellungen, indem er andere aktiv miteinbezieht, weil er von den Vorteilen der Teamarbeit überzeugt ist. Er neigt dazu, Meinungsverschiedenheiten als eher unbedeutend abzutun. Dabei wäre es besser, er würde den wirklichen Ursachen eines gestörten Betriebsklimas auf den Grund gehen.

Er verliert zuweilen das Interesse, wenn seine persönlichen Ziele von respektierten Personen stark in Frage gestellt werden. Permanente Veränderung stellen für ihn eine Herausforderung dar und er hat wenig Verständnis für Menschen, die diesbezüglich anderer Meinung sind. Er setzt seine Fähigkeiten ein, Hindernisse zu relativieren bzw. auch jene zu überwinden, die anderen nahezu unüberwindbar erscheinen. Er bringt die besten Resultate, wenn der Weg gleich lohnend wie das Ziel ist. Obwohl er die Wichtigkeit von Zielen anerkennt, dokumentiert er sie zu wenig. Sie schriftlich festzuhalten könnte deren Umsetzung und klare Ausrichtung gewährleisten.







Bei der Zielplanung sollte er regelmäßige Standortbestimmungen berücksichtigen, um Richtung und Kontinuität laufend zu überprüfen. Obwohl er seine Ziele beharrlich verfolgt, lässt er sich durch größere und spannendere Herausforderungen leicht ablenken. Gelegentlich hält er sich über längere Zeit hinweg an strikte Arbeitsabläufe und sieht darin die Chance Qualität zu erbringen.

### **Persönliche Anmerkungen**

# Zeitmanagement und Lebensqualität

*Benjamin Franklin sagte: "Liebst du das Leben? Dann verschwende nicht deine Zeit, denn sie ist die Substanz des Lebens." Der folgende Abschnitt verdeutlicht für Fernando den persönlichen Umgang mit der Zeit in Bezug auf sich selbst und sein Umfeld, sodass hier auch in weiterem Sinne die Lebensqualität mit herein spielt. Integrieren Sie einige für Sie wichtige Anregungen in Ihren Tagesablauf. Sie werden dadurch neue Erfahrungen im Zusammenhang mit der persönlichen Effektivität gewinnen.*

## **Im Umgang mit der Zeit, zeigt Fernando folgende Tendenzen:**

-  Jongliert ständig mit einer großen Anzahl dringender Tätigkeiten.
-  Er lässt sich von seiner Vorstellungskraft leiten.
-  Er fühlt sich schnell gelangweilt, wenn ihn eine Aufgabe nicht genug fordert.
-  Blüht auf, wenn er sich über das nächste "große Projekt" Gedanken macht.
-  Er vermeidet Routinearbeiten, wo immer es geht.
-  Konzentriert sich manchmal zu sehr auf die kurzfristigen, dringenden Aufgaben.

## **Vorschläge für die Weiterentwicklung**

*Er sollte sein Arbeitspensum gemäß der Dringlichkeit seiner Aufgaben absolvieren.*

*Dennoch den Prozess im Auge zu behalten und einen Plan auszuarbeiten.*

*Darauf zu achten, dass er einmal begonnene Arbeiten entweder selbst zu Ende führt oder sie delegiert, bevor er sich Neuem zuwendet.*

*Er sollte sich dabei jedoch fragen: "Wo liegt der Hund begraben?"*

*Weniger zu vermeiden und statt dessen zu delegieren.*







*Sich mehr mit langfristigen, wichtigen, nicht- dringenden Planungsarbeiten auseinanderzusetzen.*

## **Persönliche Anmerkungen**

# Kreativität

*Kreativität ist die Fähigkeit, überraschende Einsichten zu gewinnen und originelle Problemlösungen hervorzubringen. So verschieden Menschen sind, so verschieden sind ihre kreativen Neigungen und Potenziale. Diesem Abschnitt kann Fernando folgende Impulse entnehmen.*

## **Fernandos Kreativität zeigt sich im Besonderen:**

-  Hat stets ausgefallene Ideen.
-  Steuert eine Reihe unterschiedlicher Ideen bei, die er mit Engagement bewirbt.
-  Steuert laufend neue Ideen bei.
-  Hat immer den Blick nach vorne gerichtet.
-  Tritt mit aller Klarheit und Deutlichkeit für den eigenen Standpunkt ein.
-  Leitet Veränderungsmaßnahmen gerne ein.

## **Vorschläge für die Weiterentwicklung**

*Den Ideenfluss in geordnete Bahnen zu bringen.*

*Sich bewusst zu sein, dass für andere nicht alles Gold ist, was glänzt.*

*Etwas mehr auf Qualität zu achten.*

*Zu akzeptieren, dass die anderen dies nicht immer so sehen müssen.*

*Aufzupassen, dass die anderen dabei nicht überfahren werden.*







*Diese zu Ende zu führen, um die Effektivität zu erhöhen.*

## **Persönliche Anmerkungen**







# Lebenslanges Lernen

*Kontinuierliches Lernen ist eine zentrale Voraussetzung für die persönliche Entwicklung. Im folgenden Abschnitt findet Fernando einige Leitgedanken für einen effektiveren Lernstil. Bestimmen Sie eine umsetzungsorientierte Lernstrategie und das hierfür adäquate Lernumfeld.*

**Fernandos bevorzugter Lernstil wird dadurch unterstützt, dass er:**

-  Die Gelegenheit bekommt, sozusagen auf der Bühne zu stehen, sich demzufolge in Szene zu setzen und für die Darbietung Anerkennung zu bekommen.
-  Ein Problem von verschiedenen Seiten beleuchtet.
-  Dinge mit anderen bespricht.
-  Unbekanntes ausprobiert.
-  Ansichten mit anderen austauschen kann.
-  Von Analogien, Metaphern und Geschichten, die die Lerninhalte verdeutlichen, profitieren kann.

**Fernando könnte neue Lernerfahrungen machen, wenn er Folgendes berücksichtigt:**

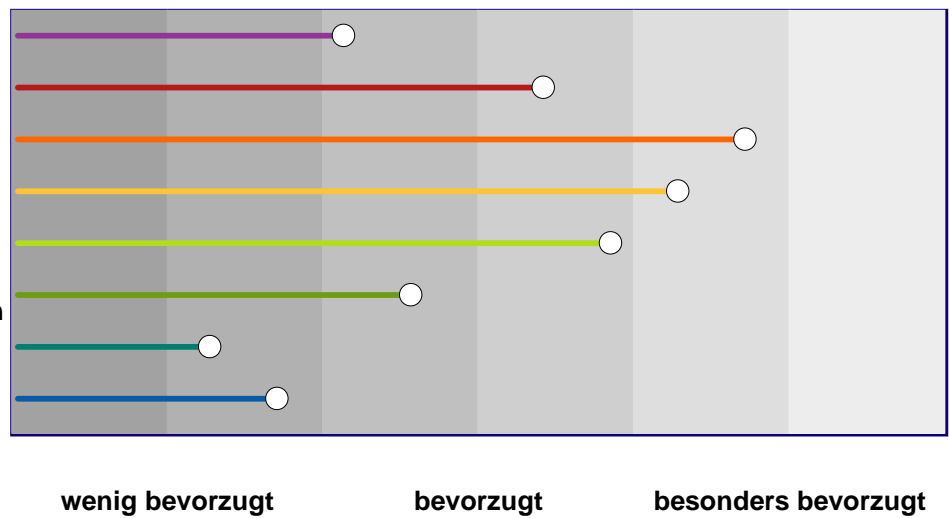
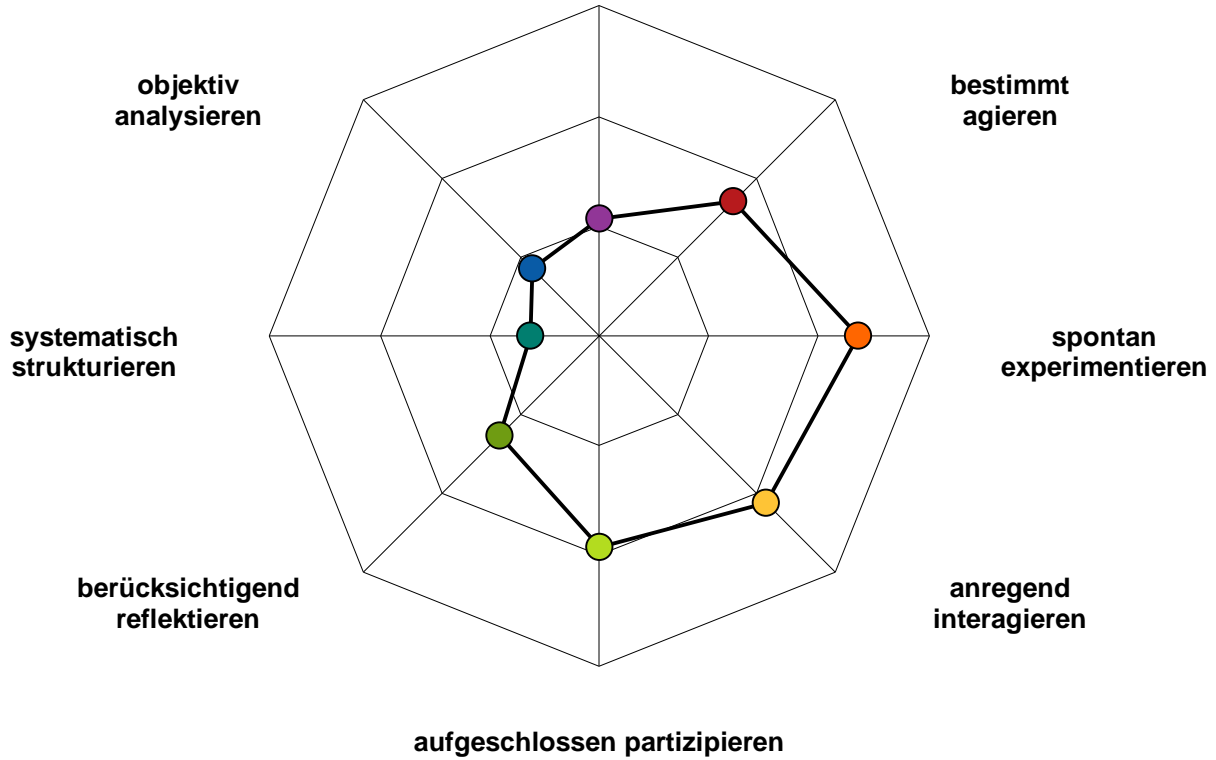
-  Ein bewährtes Prozedere muss nicht um jeden Preis verändert werden.
-  Etwas zu verändern, einfach so und ohne lange darüber nachzudenken, kann durchaus interessante Erfahrungen mit sich bringen.
-  Es braucht genügend Zeit, um den Lernfortschritt zu überprüfen.
-  Ein möglichst konkretes Bild der Ausgangssituation bildet eine solide Basis für einen tragfähigen Aktionsplan.
-  Lernprozesse bedürfen einer sorgfältigen Vorbereitung.
-  Lesen und reflektieren ist unabdingbar für den persönlichen Erfolg.

**Persönliche Anmerkungen**

# Lernstile

**Fernando Christian**  
16.08.2007











logisch konzipieren



# Einstellungsgespräch

*Die folgenden Fragen eignen sich für ein Einstellungsgespräch mit Fernando. Sie können so gestellt werden, wie man sie hier vorfindet oder den Bedürfnissen des Interviewers bzw. dessen Fragestil angepasst werden. Die Fragen beleuchten Aspekte, in denen sich Fernando eher unwohl fühlen könnte, weil sie seinen Stärken weniger entsprechen. In jedem Fall sollten im Verlauf des Interviews diese Fragen mit arbeits- und funktionsspezifischen Themen verknüpft werden.*

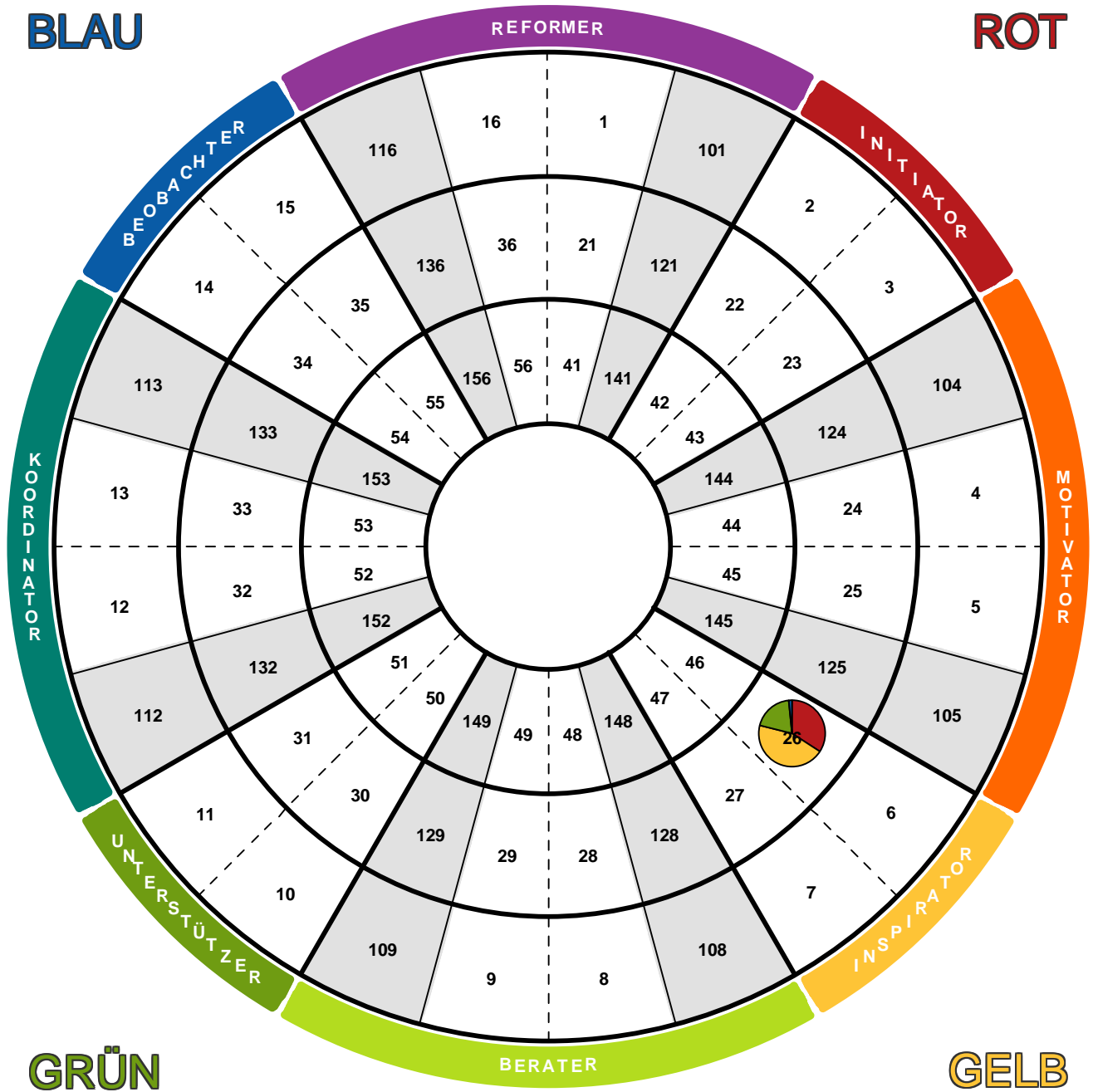
## **Fragen für Einstellungsgespräche:**

-  Wie vergewissern Sie sich, dass Ihnen alle Fakten bekannt sind, bevor Sie eine Entscheidung treffen?
-  Was würden Sie dazu sagen, wenn Sie ein Projekt gemeinsam mit einem Controller durchführen müssten?
-  Wieviel Zeit verbringen Sie bei vorgegebenen Arbeiten mit der Planung?
-  Wie würden Sie sich fühlen, wenn Sie tägliche Arbeitsberichte abgeben müssten?
-  Welche Schritte würden Sie unternehmen, um sicherzustellen, dass Ihre Ziele erreicht und Ihre Commitments erfüllt werden?
-  Wie analysieren Sie Arbeitsabläufe, um mögliche Überschneidungen und Konfliktpotenziale zu identifizieren?
-  Was halten Sie von Berichten mit vielen Details?
-  Wie versuchen Sie im Umgang mit anderen ein Missverständnis oder eine Meinungsverschiedenheit auszuräumen?
-  Wieviel Aufmerksamkeit schenken Sie organisatorischen Details?
-  Welche Vorteile sehen Sie in einer gründlichen Vorbereitung eines Meetings?

## **Persönliche Anmerkungen**

# Das Insights Discovery Rad

Fernando Christian  
16.08.2007



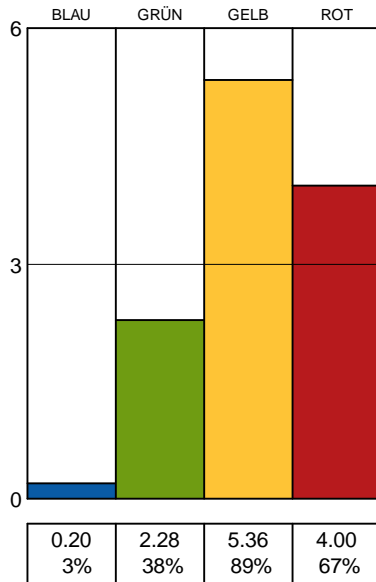
**Bewusste Rad-Positionierung**  
26: Motivierender Inspirator (Klassisch)

**Weniger bewusste Rad-Positionierung**  
26: Motivierender Inspirator (Klassisch)

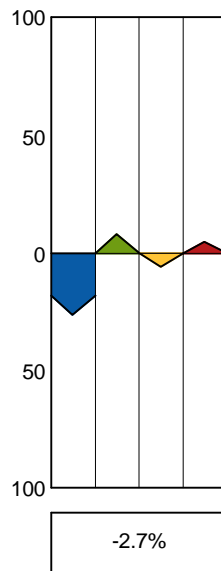
# Grafik der Präferenzwerte

Fernando Christian  
16.08.2007

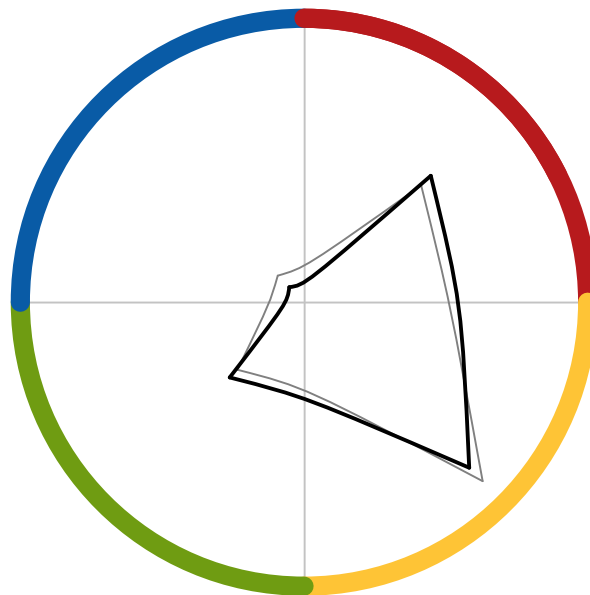
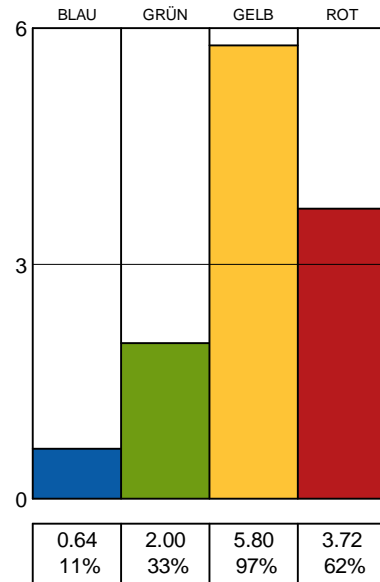
**Persona  
(Bewusst)**



**Präferenz-  
Energiefluss**



**Persona  
(Weniger Bewusst)**



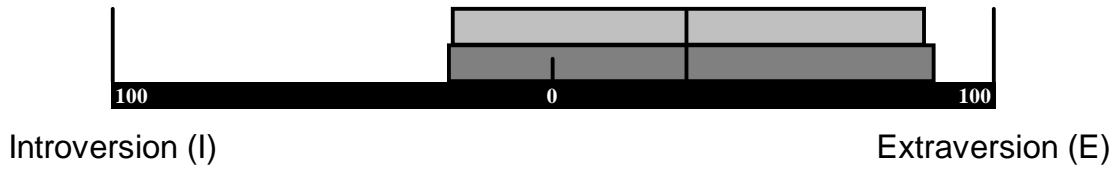
(Bewusst) — — — (Weniger Bewusst)

# Jung'sche Präferenzen

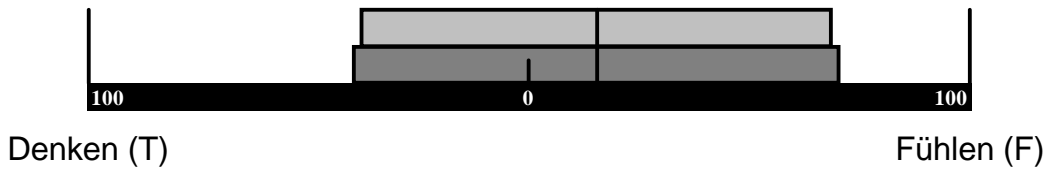
*Fernando Christian*

16.08.2007

## **Einstellung/Haltung:**



## **Rationale (Beurteilende) Funktionen:**



## **Irrationale (Wahrnehmende) Funktionen:**

