



ERKENNTOGRAMM: Menschenkenntnis kompakt

Spieglein, Spieglein an der Wand...

Wesentliches wahrzunehmen ist der sicherste Schritt zum Erfolg.

Mit Hilfe dieser einfachen aber wirkungsvollen Methode werden die Fähigkeiten und das Verhalten von Menschen rasch und sicher eingeschätzt. Sie lernen die drei Grundtypen „**Dynamiker - Logiker - Sympathiker**“ mit deren jeweiligen Stärken und Schwächen kennen:



der **Dynamiker**, der die Dinge mit Schwung voranbringt - manchmal aber nicht merkt, daß er sein Umfeld plattwalzt, oder

der **Logiker**, der mit Präzision und Zuverlässigkeit seine Aufgaben erledigt - manchmal aber zur Haarspalterei neigt,

der **Sympathiker**, der seine Stärken im Bereich des geschickten Umganges mit Menschen und deren Motivation hat - manchmal aber vor lauter Menschlichkeit kein Ende findet.

Niemand ist ein Rein-Typ! Immer macht es die individuelle Mischung aus, ob man an seinem Arbeitsplatz mit KollegInnen und Vorgesetzten zurechtkommt oder nicht.

Teams, die nach ERKENNTOGRAMM zusammengesetzt sind, erbringen im allgemeinen freiwillige Höchstleistungen, weil Stärken des einen Schwächen des anderen ausgleichen - geglückte Kommunikation und Teambildung pur!

HumanKapitalBilanz® auf Basis ERKENNTOGRAMM

Unternehmen haben als „immaterielle Persönlichkeiten“ ein unverwechselbares Profil. Wie sich diese Prägungen auf Tagesgeschäft und strategische Entwicklung in der Praxis auswirken, zeigen die nebenstehenden Unternehmensdarstellungen.

Unternehmen D - dynamisch geprägt Leistungswirtschaftliches Konzept



- Strebt Marktführerschaft an
- Verkauf steht über allem anderen
- Handelt aggressiv und risikofreudig
- Ziele werden kurz und prägnant definiert und schnell umgesetzt
- Konzept von Anweisung und Kontrolle
- Hinterläßt auch verbrannte Erde
- Umsatz- und wachstumsorientiert
- **Persönliche Ziele: Macht und Einfluß**

Unternehmen L - logisch geprägt Finanzwirtschaftliches Konzept



- Zahlen, Daten, Fakten im Vordergrund
- Ergebnisorientiert
- Gute Unternehmensplanung, geordnete Finanzen
- Sicherheitsaspekte
- Verpaßt oft den richtigen Zeitpunkt des Handelns
- Betonung auf Strategie, nicht nur Verkauf
- Effizienz und Wirtschaftlichkeit sind Leitmotive
- Umsetzungsprobleme von der strategischen Planung zur operativen Handlung
- **Persönliche Ziele: Nutzen bieten und erhalten**

Unternehmen S - emotional geprägt Soziales Konzept



- Kundenbeziehungsmanagement
- Harmoniebedürfnis bis hin zur Fürsorglichkeit
- Hat überhöhten Personalstamm
- Kostensituation angespannt
- Gesellschaftsbezogene Ziele
- Nicht nachvollziehbare Investitionspolitik
- Veränderer werden als Problemverursacher betrachtet (und abgelehnt)
- Handelt intuitiv, oft Nischenanbieter
- Rasch wechselnde Ziele verursachen einen permanenten strategischen Schlingerkurs
- **Persönliche Ziele: Anerkennung, Wertschätzung**



Ramona Kramp

Unternehmensberatung mit System
Coach und Trainerin
Strategie-Entwicklung und Umsetzung

Geschäftspartner:
ATLANTIS-Management GmbH im Allgäu

D- 87509 Immenstadt im Allgäu
eMail: auskunft@saraha-social-web.net
<http://saraha-social-web.net>