

Die vier Persönlichkeitstypen im Geschäftsleben

Die vier Persönlichkeitstypen werden mit jeweils zwei Worten beschrieben. Das erste Wort drückt aus, wie die Menschen Sie sehen und wer Sie von Natur aus sind. Das zweite Wort drückt Ihre natürliche Verhaltenstendenz in Geschäftsbeziehungen aus.

Persönlich – Persönlich

Persönlich – Geschäftsmässig

Geschäftsmässig – Persönlich

Geschäftsmässig – Geschäftsmässig

Persönlich – Persönlich

Der persönlich-persönliche Typ wird als jemand wahrgenommen, dem die Beziehung zu anderen am wichtigsten ist – er überlegt, wie er den Menschen helfen und was er tun kann, damit man ihn gern oder sogar ausgesprochen gern mag. Diese Menschen denken selten an die geschäftlichen Auswirkungen ihrer Handlungen. Wenn sie es doch tun, rechtfertigen sie ihr Verhalten sofort mit „persönlichen“ Argumenten. Daher muss auch das zweite Wort „persönlich“ heißen.

Persönlich – Geschäftsmässig

Bei dem zweiten Typ handelt es sich um eine Person, die zunächst in der Begegnung mit anderen Menschen sehr persönlich und am Beziehungsaufbau interessiert ist. Sie ist ehrlich an der Beziehung interessiert, beginnt aber strategisch zu denken, wenn das Gespräch sich geschäftlichen Dingen zuwendet.

Geschäftsmässig – Persönlich

Der geschäftsmässig-persönliche Typ erweckt zunächst den Eindruck, als sei er weniger an der Beziehung und mehr an dem rein geschäftlichen Aspekt interessiert. Ist die geschäftliche Beziehung jedoch erst einmal gefestigt, baut dieser Mensch eine enge persönliche Beziehung auf.

Geschäftsmässig – Geschäftsmässig

Dieser Typ ist das genaue Gegenteil zum persönlich-persönlichen Typ. Diese Menschen tun sich im Allgemeinen schwer mit Highgrounds System, dessen Grundlage ja der Beziehungsaufbau ist. Wenn sie aber die Zeit, die sie mit Menschen verbringen, auf rein geschäftliche Weise rechtfertigen können – und das gelingt ihnen immer – sind auch sie in der Lage, das Konzept anzuwenden