

Führung von unten nach oben

Id-Typen	<p>Verhalten: Sei überzeugend, begeistert und habe Selbstvertrauen</p> <p>Vorgehensweise: Nutze überzeugende Argumente, Geschichten und bringe Beispiele um Deinen Standpunkt aufzuzeigen. Zeige Dich engagiert und dynamisch</p>	<p>Verhalten: Sei freundlich, engagiert und positiv. Nutze eine lebendige Sprache.</p> <p>Vorgehensweise: Nutze Humor, Anekdoten, und einen fröhlichen Ton. Betone wie Deine Informationen andere motivieren und begeistern können.</p>	I-Typen
DI-Typen	<p>Verhalten: Sei bestimmt und übernehme die Initiative und spreche klare Empfehlungen aus.</p> <p>Vorgehensweise: Sei selbstbewusst, direkt und komm zum Punkt. Hebe die Vorteile und Ergebnisse hervor.</p>	<p>Verhalten: Sei zugänglich, unterstützend und optimistisch. Sei entspannt und gelassen</p> <p>Vorgehensweise: Gebrauche einen freundlichen und angenehmen Ton. Vermeide Konfrontationen und Kritik, fokussiere Dich auf positive Ergebnisse. Behalte ein ruhiges und freundliches Verhalten.</p>	Is-Typen
D-Typen	<p>Verhalten: Sei direkt und geradeheraus und fasse Dich kurz</p> <p>Vorgehensweise: Präsentiere die Fakten und Ergebnisse klar und prägnant. Zeige Selbstvertrauen, sei vorbereitet und vermeide Small Talk. Fokussiere Dich darauf, wie Deine Aussagen Auswirkungen auf das Grundsätzliche und die Ergebnisse haben.</p>	<p>Verhalten: Sei empathisch, unterstützend und verständnisvoll</p> <p>Vorgehensweise: Zeige echte Fürsorge und Interesse. Passe Dich an die Situation an und vermeide Konflikte.</p>	SI-Typen
DG-Typen	<p>Verhalten: Sei zurückhaltend aber fest wenn nötig.</p> <p>Vorgehensweise: Fokussiere Dich auf Ergebnisse und weniger auf soziale Interaktionen. Sei mit guten Argumenten auf Widerspruch vorbereitet.</p>	<p>Verhalten: Sei geduldig, rücksichtsvoll und kooperativ</p> <p>Vorgehensweise: Höre aufmerksam zu und sei hilfsbereit. Vermeide einen aggressiven und konkurrierenden Ton.</p>	S-Typen
Gd-Typen	<p>Verhalten: Beachte deren Bedürfnis nach Raum und Privatsphäre.</p> <p>Vorgehensweise: Biete detaillierte und sachliche Informationen. Vermeide es, sie unter Druck zu setzen.</p>	<p>Verhalten: Sei hilfsbereit, bescheiden und zuvorkommend</p> <p>Vorgehensweise: Lass den anderen die Konversation führen und vermeiden Sie Konflikte. Biete unaufdringlich Unterstützung an.</p>	Sg-Typen
G-Typen	<p>Verhalten: Sei zurückhaltend, vorsichtig und realistisch.</p> <p>Vorgehensweise: Präsentiere detaillierte und gut durchdachte Informationen. Vermeide Unaufrichtigkeit und Arroganz.</p>	<p>Verhalten: Sei beherrscht, fürsorglich und nicht bedrohend</p> <p>Vorgehensweise: Zeige Dich zugänglich und einfach in der Kommunikation. Vermeide Aggression und Dominanz.</p>	Gs-Typen