

# ERKENNTOGRAMM: Menschenkenntnis kompakt

## „ Mehr persönlicher und unternehmerischer Erfolg ! ”

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,

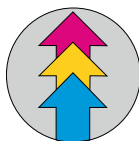
- der **Sympathiker**, der seine Stärken im Bereich des geschickten Umganges mit Menschen und deren Motivation hat - manchmal aber vor lauter Menschlichkeit kein Ende findet.

Niemand ist ein Rein - Typ ! - Immer macht es die **individuelle Mischung der Typologie**, ob man an seinem Arbeitsplatz mit Kollegen/innen und Vorgesetzten zurechtkommt oder nicht.

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

### HumanKapitalBilanz<sup>©</sup> auf Basis ERKENNTOGRAMM

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



WSM

#### WSM

Wolfgang Schnelle  
Managementberatung

Tel. : 0591 – 120 77 822  
Fax : 0591 – 120 77 628  
Mobil : 0170 – 311 69 65

Wolfgang Schnelle  
Vennestraße 17  
49809 Lingen - Ems

Internet: [www.wsm-consulting.de](http://www.wsm-consulting.de)  
E-Mail: [info@wsm-consulting.de](mailto:info@wsm-consulting.de)

### 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 Anweisungen 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**