

## Ihre Stärken für Ihr Team! Erika Mustermann

WAHRNEHMUNG UND ENTSCHEIDUNGSFINDUNG,  
STÄRKEN, BERUFSROLLEN, KOMMUNIKATION



**Tragen Sie mit Ihren Soft Skills zum Erfolg des Teams bei.**

Mission Future – Team ermöglicht es Ihnen, das eigene Potenzial und das der anderen Teammitglieder zu entdecken.

Die Fragen in den grauen Kästchen sollen Sie beim Erkennen und Einsetzen Ihrer Soft Skills unterstützen. Die Nummer neben der Glühbirne verweist auf den jeweiligen Abschnitt im separaten Arbeitsblatt zu diesem Profil.

1



# IHRE ART DER WAHRNEHMUNG UND ENTSCHEIDUNGSFINDUNG

Die Art und Weise wie wir wahrnehmen, Informationen verarbeiten und zur Entscheidung kommen, prägt unsere Persönlichkeit. Jeder Mensch verfügt über zwei Wahrnehmungs- und zwei Entscheidungsfunktionen, die entweder ähnlich gut ausgeprägt oder jeweils stärker bevorzugt sein können. Es gibt Menschen, die dazu neigen ...

... zuerst die Details wahrzunehmen.



... zuerst das grosse Ganze wahrzunehmen.



... auf rationaler, logischer Grundlage zu entscheiden.



... auf Basis eines Bauchgefühls, einer Art reflektierter Intuition, zu entscheiden.



**DIE KARTE LUPE & BAUCH** steht für Ihre Präferenz der Wahrnehmung und Entscheidungsfindung. Sie brauchen wenig Energie, um Details wahrzunehmen und treffen Ihre Entscheidungen eher intuitiv.

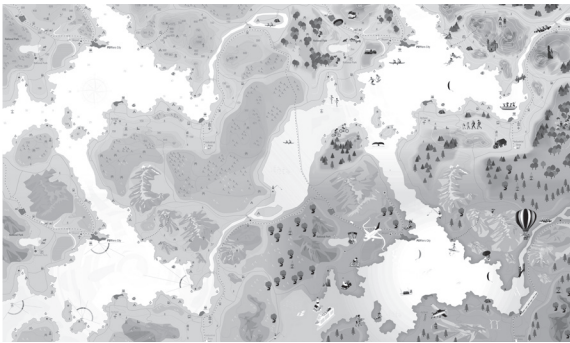


## MENSCHEN MIT DIESER KARTE...

- ... erreichen ihre Ziele, indem sie sich gründlich auf die „Reise“ vorbereiten – dabei helfen ihnen Details.
- ... suchen gerne Orte auf, an denen Menschen gut miteinander leben und arbeiten.
- ... sind offen für neue Wege mit weiteren Entwicklungschancen, wenn ein Zwischenziel erreicht ist.
- ... verschaffen sich einen genauen Überblick, bevor sie sich entscheiden.

**Suchen Sie auf der Karte die Orte, die beschreiben, welche Tätigkeiten Ihnen besonders leichtfallen.**

## DIESE ANDEREN KARTENTYPEN GIBT ES NOCH



### GRAUE BASISKARTE:

Diese einheitlich graue Karte symbolisiert die Tatsache, dass jeder Mensch je nach Situation seine beiden Funktionen der Wahrnehmung (Lupe & Radar) und der Entscheidungsfindung (Kopf & Bauch) aktivieren kann. Die vier verschiedenen Arten der graphischen Gestaltung der farbigen Karten symbolisieren, dass die meisten Menschen, für die eine oder andere Art von Wahrnehmung und Entscheidungsfindung weniger Energie aufwenden müssen und entsprechende Präferenzen haben.



### LUPE & KOPF: MENSCHEN MIT DIESER KARTE ...

... informieren sich gerne genau und im Detail.  
... schätzen zuverlässige, realitätsnahe Informationen.  
... haben gerne eine gute Planungsgrundlage, um konsequent ihren Weg zu gehen.  
... erreichen strukturiert und gradlinig effizient ihr gestecktes Ziel.



### RADAR & KOPF: MENSCHEN MIT DIESER KARTE ...

... haben grosse und klare Ziele die sie wie ein Leuchtturm leiten.  
... bestimmen ihren Weg dahin gerne selbstständig und individuell. Dazu benötigen sie meist nicht viele Details.  
... finden rasch passende Lösungsstrategien für Herausforderungen wie unerwartet auftretende Untiefen und Hindernisse.  
... haben ein Gespür für günstige Gelegenheiten und dafür, wie man sie nutzt.



### RADAR & BAUCH: MENSCHEN MIT DIESER KARTE ...

... fassen gerne spontan unterschiedliche Ziele ins Auge und lassen sich vielseitig inspirieren.  
... sind an Menschen und ihren individuellen Besonderheiten interessiert.  
... betrachten gerne das grosse Ganze und nehmen dabei verschiedene Blickwinkel ein.  
... finden sich auch mit nur wenig Details in neuen Themen und Umgebungen schnell zurecht.

- Erkennen Sie sich in der kurzen Beschreibung Ihrer Wahrnehmung und Entscheidungsfindung wieder?
- Finden Sie in den Beschreibungen zu den anderen Karten weitere Merkmale, die Sie sich auch zuschreiben würden?



# IHR STÄRKENPROFIL



empathisch



gewissenhaft



ausdauernd



mitfühlend



verlässlich



realistisch



konkret



präzise



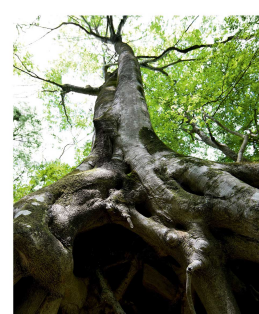
logisch



sachlich



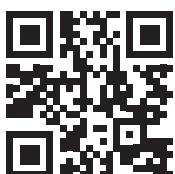
analytisch



beständig

## ENTDECKEN SIE IHRE STÄRKEN

Ihr Stärkenprofil zeigt, wo Ihre Stärken liegen, und hilft Ihnen, diese kennenzulernen. Mit Hilfe dieses Profils, können Sie bestimmen, welche der vorgeschlagenen Stärken zu Ihnen passen und welche Sie bei der Arbeit im Team einsetzen möchten.



Eine Beschreibung der abgebildeten Stärken finden Sie im digitalen Glossar.

## DIE WORTWOLKE IHRER STÄRKEN

Ihre Wortwolke zeigt Ihnen, über welche breite Palette von Stärken Sie verfügen. Je grösser das Wort, desto leichter fällt es Ihnen, diese Stärke zu nutzen und desto mehr können Sie sich auf sie verlassen. Dies gilt insbesondere, wenn Sie unter Druck stehen. Es gibt keine besseren oder schlechteren Stärken. Sie sind alle gleich wertvoll!

## STÄRKEN MACHEN SPASS

Haben Sie eine oder mehrere der folgenden Eigenschaften? Finden Sie Fehler schnell? Sie haben immer den Überblick? Eine logische und analytische Denkweise? Eine grosse Intuition? Dies sind alle Stärken, die auf bestimmten Fähigkeiten beruhen, um Wahrnehmungen zu machen oder Entscheidungen zu treffen. Arbeit macht mehr Spass, wenn die richtige Stärke zum richtigen Zeitpunkt eingesetzt wird.



- Welche Ihrer Stärken waren Ihnen völlig klar? Über welche mussten Sie erst nachdenken?
- Welche sind Ihre drei Lieblingsstärken?
- Welche Stärken setzen Sie bewusst im beruflichen Umfeld ein?

2



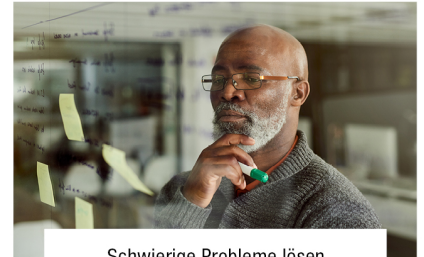
# IHR BERUFSROLLENPROFIL



Sich gern mit neuen Themen beschäftigen und daraus lernen



Dinge im Detail erkunden und begreifen wollen



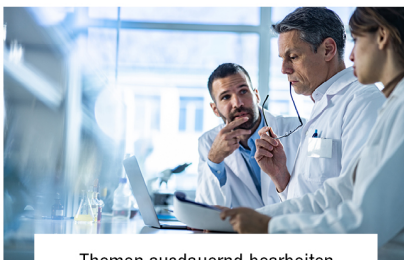
Schwierige Probleme lösen



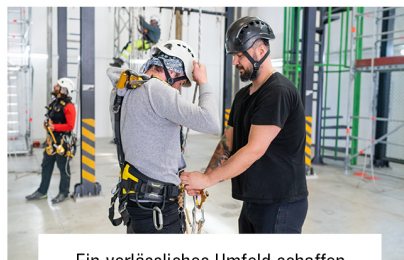
Sich für eine Sache einsetzen und andere überzeugen



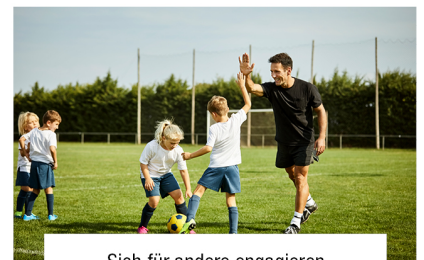
Situationen schnell richtig einschätzen



Themen ausdauernd bearbeiten und weiterentwickeln



Ein verlässliches Umfeld schaffen



Sich für andere engagieren

Eine Beschreibung der abgebildeten Berufsrollen finden Sie im digitalen Glossar.



## ENTDECKEN SIE IHRE BERUFSROLLEN

Berufsrollen umfassen Funktionen und Tätigkeiten bei der Arbeit, denen bestimmte Anforderungen zugrunde liegen. In jedem Beruf kann und muss man verschiedene Rollen wahrnehmen. Dieselbe Berufsrolle kann in sehr unterschiedlichen Berufen vorkommen. Im selben Beruf kann die gleiche Rolle auf sehr unterschiedliche Weise ausgeübt werden. Wenn Sie die für Sie passenden Rollen in der richtigen Umgebung und zur richtigen Zeit wahrnehmen können, werden Sie sehr gute Leistungen erbringen und Freude daran haben.

## FÜR DIE BERUFSROLLEN WERDEN STÄRKEN KOMBINIERT

Je mehr die Funktionen und Tätigkeiten einer Berufsrolle den Stärken einer Person entsprechen, desto einfacher fällt es dieser die Rolle wahrzunehmen. Dabei werden bei einer Berufsrolle stets verschiedene Stärken in Kombination eingesetzt. Durch die Kombination der Stärken nimmt deren Wirkung zu. Stark vereinfacht ausgedrückt, entspricht diese Verstärkung eher einer Multiplikation als einer Addition.

### IHRE BERUFSROLLEN IM DETAIL

Die 8 hier vorgeschlagenen Berufsrollen kombinieren Ihre Stärken zu Berufsrollen, die wahrzunehmen Ihnen leichtfällt.



**Sich gern mit neuen Themen beschäftigen und daraus lernen**  
Freude am Lernen, Aufgeschlossenheit und ein Interesse an der gesamten Welt des Wissens führt zu neuem Denken, Entwicklung, Innovation und Veränderung. Sind Sie neugierig und aufgeschlossen und haben Sie Freude daran Neues zu entdecken und Lust an der Zukunft mitzubauen?



**Dinge im Detail erkunden und begreifen wollen**  
Angetrieben von grosser Neugier geben sich die Meister dieser Rolle nicht mit schnellen Antworten zufrieden, sondern sind interessiert an Einzelheiten, möchten verstehen und erforschen, suchen Antworten und sammeln Informationen. Sind auch Sie auf der Suche nach einem tiefen Verständnis von Themen?



**Schwierige Probleme lösen**  
Je komplizierter, unübersichtlicher und schneller Arbeitsprozesse sind, desto höher ist das Risiko für Fehler, Missverständnisse, Probleme ganz allgemein. Sind auch Sie jemand, der schwierige Herausforderungen gern annimmt und Lösungen mit einem Mix aus Verstand, Intuition und Kreativität erarbeitet? Dann passt diese Berufsrolle vielleicht zu Ihnen.



**Sich für eine Sache einsetzen und andere überzeugen**  
Wer andere überzeugen möchte, muss sich zunächst selbst eine klare, feste Meinung von etwas gebildet haben und die Sache als so wichtig erachten, dass sich der Einsatz dafür lohnt. Haben Sie die Ausdauer und den Willen Ihre Überzeugungen und Ihre Begeisterung mit anderen zu teilen?



### **Situationen schnell richtig einschätzen**

In einem dynamischen, komplexen, kommunikativ herausfordernden oder unbekanntem Umfeld, aber auch bei der Festlegung von Zielen oder Strategien hilft eine treffsichere Einschätzung die richtigen Entscheidungen zu fällen und Verhalten sinnvoll zu steuern. Können Sie Wesentliches intuitiv filtern, schnell analysieren und so Situationen richtig beurteilen?



### **Sich für andere engagieren**

Wer sich engagiert, setzt sich ein, bekennt sich und glaubt an etwas aus einer inneren Haltung heraus. In dieser Berufsrolle findet man Menschen, die sich für das Wohlergehen von anderen aus tiefer Überzeugung stark machen. Haben Sie das Einfühlungsvermögen und die Kommunikationsfähigkeit für diese Rolle?



### **Themen ausdauernd bearbeiten und weiterentwickeln**

Viele Ziele erreicht man, indem man an der Sache dranbleibt und nicht aufhört zu fragen, zu lernen und zu forschen. Durch die tiefe Beschäftigung mit einem Thema ergeben sich Ideen zur Weiterentwicklung und Verbesserung von selbst. Sind Sie einer dieser Entwickler und Menschen, die durchhalten können?



### **Ein verlässliches Umfeld schaffen**

Menschen, Prozesse und Rahmenbedingungen machen das Arbeitsumfeld aus. Wer es schafft dieses Umfeld durch eine Vorbildfunktion, durch Verantwortungsbewusstsein, Mitdenken, Organisation, Anpacken und gute Kommunikation für sich und andere zu einem positiven und motivierenden Ort zu machen, ist bereit für diese anspruchsvolle Rolle.

- Welche drei der vorgeschlagenen Berufsrollen würden Sie am liebsten in einem Team ausüben? Warum? Wie würde das dem Team helfen?

3





# IHR KOMMUNIKATIONSPROFIL

## MAN KANN NICHT NICHT KOMMUNIZIEREN

Kommunikation findet ständig statt – bewusst und zum grossen Teil auch unbewusst. Der Mensch kommuniziert sogar mit und über den Körper. Die Kommunikation mit Menschen mit gleicher oder ähnlicher Art der Wahrnehmung und Entscheidungsfindung ist oft einfach. Die gleiche Aussage kann jedoch von Menschen mit einer anderen Art der Wahrnehmung und Entscheidungsfindung völlig anders und dennoch in gutem Glauben interpretiert werden.



## DIE KOMMUNIKATION DEN MENSCHEN ANPASSEN

Jeder Mensch kommuniziert am einfachsten auf „seine Art“, also so wie er oder sie am einfachsten wahrnimmt und zu Entscheidungen findet. Es lohnt sich aber, die eigene Kommunikation den Menschen anzupassen, bei denen man Gehör finden oder die man überzeugen möchte. Aus den Beschreibungen der vier Karten lassen sich verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten von Kommunikation ableiten. Lesen Sie diese auf der nächsten Seite sorgfältig durch.

- Welche Elemente der beschriebenen Kommunikationsmuster liegen Ihnen am meisten?
- Mit welchen haben Sie die grössten Schwierigkeiten?
- Welche Kommunikationskanäle bevorzugen Sie im beruflichen Umfeld?



4

## DIE KOMMUNIKATION ANPASSEN – 4 VORSCHLÄGE



### **LUPE & KOPF: Um Personen mit diesen Präferenzen zu überzeugen, tun Sie dies insbesondere, indem Sie ...**

- ... schlüssig und Schritt für Schritt präsentieren und den Fokus auf die Sachebene legen.
- ... umfassend, genau und detailliert informieren, bevorzugt anhand von Dokumentationen, Zahlen, Daten und Fakten.
- ... auf die Wirtschaftlichkeit und Praxistauglichkeit hinweisen.
- ... logisch, objektiv und ruhig argumentieren.



### **LUPE & BAUCH: Um Personen mit diesen Präferenzen zu überzeugen, tun Sie dies insbesondere, indem Sie ...**

- ... eine persönliche Ebene und Vertrauen als Basis für die Kommunikation herstellen.
- ... wertschätzend, genau und umfassend informieren, auch anhand konkreter Beispiele und persönlicher Erfahrungen.
- ... die Ziele und den gesamten Prozess im Blick haben und auf langfristige Lösungen sowie Win-Win-Situationen hinweisen.
- ... empathisch zuhören und offene Fragen stellen.



### **RADAR & KOPF: Um Personen mit diesen Präferenzen zu überzeugen, tun Sie dies insbesondere, indem Sie ...**

- ... den Fokus auf die Sachebene legen, ohne aber den Kontakt auf der Beziehungsebene zu verlieren.
- ... einen klaren Standpunkt beziehen und Kompetenz demonstrieren.
- ... auf der Übersichtsebene beginnen und immer auch Ideen, Konzepte und Potenzial für positive Veränderungen anbieten.
- ... logisch, objektiv und ruhig informieren, bei Bedarf nach Details auch mit Zahlen, Daten und Fakten.



### **RADAR & BAUCH: Um Personen mit diesen Präferenzen zu überzeugen, tun Sie dies insbesondere, indem Sie ...**

- ... eine positive Gesprächsatmosphäre schaffen und Zeit für das Kennenlernen einplanen.
- ... auf der Übersichtsebene beginnen und den Fokus nicht so sehr auf die Details legen.
- ... Raum geben zum Träumen, für mehrere Optionen, Veränderungen und Möglichkeiten.
- ... Zeit geben für ausführliche Diskussionen sowie Begeisterung und Energie zeigen.