

28.12.2014


**Wirtschafts
Woche**

Drucken

Buchvorstellung

Warum ein Perspektivwechsel der Karriere hilft

von Frauke Ion

Menschen ticken unterschiedlich. Wer erkennt, wie er selber tickt und warum, kann das für sich einsetzen - auch im Berufsleben.

Wir alle haben unterschiedliche Bedürfnisse, Sicht- und Verhaltensweisen - aber wir alle setzen erst einmal voraus, dass unsere Bedürfnisse, Verhaltens- und Sichtweisen die einzig logischen sind. Wir blicken aus unserer Perspektive heraus auf die Welt und können nicht verstehen, wie der andere die Welt so unterschiedlich sehen kann. Die Folge sind häufig Missverständnisse, Konflikte und Streitereien mit unseren Mitmenschen. Aber warum ticken und verhalten sich die anderen oft so anders, als wir es tun oder erwarten?



"Ich sehe was, was du nicht siehst"

von Frauke Ion. Erschienen im

Gabal Verlag. ISBN

978-3-86936-595-4; Preis 34,90

Euro

Quelle: Presse

Jeder Mensch hat eine individuelle Persönlichkeit. Was er wahrnimmt, ist der individuelle Fingerabdruck seiner persönlichen Bedürfnisse, Sicht- und Verhaltensweisen. Die Persönlichkeitsfaktoren bauen aufeinander auf, sie beeinflussen sich, ärgern einander, lieben sich – eine kausale Kette, die uns zu dem Menschen macht, der wir sind. Eigentlich logisch.

ANZEIGE



GESCHÄFTSREISE APPS

Das Sekretariat auf dem Handy

Auf Geschäftsreisen wird das Smartphone zum nützlichen Helfer: Wir haben für Sie eine Auswahl der besten Apps, mit

denen sich Geschäftsreisende den Reisealltag wesentlich erleichtern können.
mehr...

Zur Person

Alles anzeigen

► Frauke Ion

Frauke Ion ist die *Expertin für Perspektivenwechsel*. In ihren Vorträgen, Trainings und Coachings schauen die Zuhörer und Teilnehmer durch eine ganz andere „Brille“ auf die Welt. Während ihrer 20-jährigen, erfolgreichen Karriere als Führungskraft im In- und Ausland stellte sie sich die Frage: Warum ticken, wirken und verhalten sich Menschen unterschiedlich? Mit viel Know-how, didaktischem Geschick, augenzwinkerndem Humor und einem hohen Maß an Empathie gibt sie anhand ihres 5-Sterne-Prinzips© konkrete Antworten auf diese Frage.

Seit 2005 leitet sie ihre eigene Trainingsfirma *ion international* und ist Mitinhaberin des *Instituts für*

Persönlichkeit in Köln. Darüber hinaus ist sie ausgebildeter Business Coach sowie für zahlreiche diagnostische Instrumente zertifiziert. Renommierete nationale und internationale Unternehmen schätzen ihre Erfahrung und Expertise sowie ihr Wissen über diagnostikbasierte Persönlichkeitsentwicklung.

www.ich-sehe-was-was-du-nicht-siehst.com

► Das Buch

Warum verhalten sich andere Menschen häufig so anders als wir erwarten? Wir schütteln den Kopf und reagieren mit Unverständnis. Bestenfalls. Oder mit Kritik und Konflikt. Dabei vergessen wir, dass jeder Mensch eine individuelle Persönlichkeit hat – einen Fingerabdruck aus Motiven, Sicht- und Verhaltensweisen. Wenn wir nun unsere Perspektive wechseln und uns auf diese individuellen Persönlichkeitsaspekte konzentrieren, verstehen wir unsere Mitmenschen besser und erhalten die gewünschte Resonanz. Kurz: Wir sind erfolgreicher. Auch und vor allem in der Geschäftswelt ist diese Erkenntnis essenziell. Mitarbeiter, die motiv- und typgerecht geführt werden, leisten mehr und produzieren bessere Ergebnisse.

Durch dieses Buch werden Sie erkennen, welche großartigen Chancen der Perspektivenwechsel bietet. Blicken Sie mit Frauke Ion durch eine ganz neue „Brille“ auf die menschliche Persönlichkeit. Verstehen Sie mit Hilfe des 5-Sterne-Prinzips©, vielen Beispielen und Übungen Ihre Bedürfnisse, Verhaltens- und Sichtweisen sowie die der anderen – und erreichen Sie so erstklassige 5-Sterne-Ergebnisse. Das 5-Sterne-Prinzip© bietet einen neuartigen und einfachen Ansatz, die individuellen Aspekte der menschlichen Persönlichkeiten zu verstehen und für den persönlichen und beruflichen Erfolg zu nutzen.

Was müssen wir also tun, um im Beruf dauerhaft erstklassige Ergebnisse zu erzielen, die mittel- und langfristig unsere Bedürfnisse befriedigen? Zuerst müssen wir die Kausalität der unterschiedlichen Persönlichkeitsfaktoren verstehen. Dies erfordert zum einen ein Verständnis dafür, dass unsere Bedürfnisse zusammen mit unseren Sichtweisen ein bestimmtes Verhalten auslösen, das wiederum zu bestimmten guten oder weniger guten Ergebnissen führt. Wollen wir also andere Ergebnisse, müssen wir unsere Sichtweisen und unser Verhalten erkennen, verstehen und entsprechend ändern.

Langfristig hilft nur eine andere Sichtweise

Wir müssen lernen, uns für die anderen Sichtweisen zu öffnen, um Konflikte und Missverständnisse zu verhindern. Doch das ist gar nicht so einfach, denn unsere Sichtweisen sind tief in uns verankert. Insofern sind sie mit einer Brille vergleichbar, die wir, für andere unsichtbar, permanent auf der Nase tragen.

In vielen Fällen des Lebens hilft uns das weiter, gibt uns Orientierung und unterstützt uns dabei, die unterschiedlichsten Situationen zu meistern. Doch was, wenn eine Sichtweise nicht "korrekt" erscheint, nicht nachvollziehbar, nicht vollständig oder schlicht inadäquat ist? Manchmal reicht es vielleicht aus, sich anders zu verhalten und damit zu den gewünschten Ergebnissen zu kommen. Doch langfristig kann nur eine andere Sichtweise das Verhalten dauerhaft verändern und zu den gewünschten Ergebnissen führen.

Perspektivenwechsel im Beruf

Diese Theorie gilt nicht nur für die menschliche Persönlichkeit, sondern lässt sich auch hervorragend auf Unternehmen übertragen. Jedes Unternehmen hat grundlegende Bedürfnisse, will Profit erwirtschaften, expandieren, neue Kunden gewinnen oder einen höheren Marktanteil generieren. Diese Bedürfnisse beeinflussen die Sicht- und Verhaltensweisen der Mitwirkenden des Unternehmens und führen zu entsprechenden Ergebnissen.

Beispiel: Ein Unternehmen mit einer großen Vertriebsabteilung möchte die Abschlussquote um zwölf Prozent steigern. Jetzt schauen wir uns das Verhalten der Vertriebsmannschaft an: Passt dieses zu den gewünschten Ergebnissen? Wenn ja, besteht kein Handlungsbedarf. Die Mannschaft wird das gewünschte Ergebnis erreichen. Wenn nicht, dann reicht es nicht aus, durch Verkaufsschulungen nur neue Verhaltensweisen zu erlernen, das Vertriebsvokabular zu erweitern, die Einwandbehandlung zu trainieren oder noch mehr Argumente für den Verkaufsabschluss auszугaben.

Nur wenn Unternehmen die Perspektive wechseln und aus einem anderen Blickwinkel auf die Ergebnisse und Verhaltensweisen schauen, dann können sie den "erfolgslähmenden Sichtweisen" ihrer Mitarbeiter entgegenwirken und ihnen dabei helfen, diese abzulegen und neue anzunehmen. Dafür müssen Sie vier Punkte hinterfragen:

- 1. Motive:** Was sind Ihre Motive? Werden durch das erreichte Ergebnis Ihre Bedürfnisse befriedigt?
- 2. Sichtweise:** Mit welcher "Brille" schauen Sie auf das Thema, die Situation, die Beziehung, die Ihr Ergebnis beeinflusst? Haben Sie Überzeugungen und Glaubenssätze entwickelt, die das angestrebte Ergebnis womöglich nicht unterstützen
- 3. Verhalten:** Passt Ihr Verhalten zum Ergebnis? Oder stolpern Sie immer wieder in Verhaltensmuster, die nicht förderlich sind?
- 4. Ergebnis:** Welches Ergebnis streben Sie an? Was wäre für Sie ein 5-Sterne-Ergebnis und welche neuen Sichtweisen würden helfen, dieses zu erreichen?

Weitere Artikel

Führung

Wenn nur noch Humor weiterhilft

HR-Abteilungen

Personaler vergraulen Fachkräfte

Persönlichkeit

Artgerechte Haltung für Intros und Extros

Wenn ich andere Menschen brauche, um mein Ergebnis zu erzielen, dann sollte ich die betreffende Person so "bespielen", dass es ihrem Verhaltenstyp und ihren Bedürfnissen entspricht. Probieren Sie es aus – egal, ob Sie Mitarbeiter oder Führungskraft, Freund oder Freundin, Elternteil, Ehepartner oder Sohn / Tochter sind. Schauen Sie sich genau an, was Ihr gewünschtes Ergebnis ist, und entscheiden Sie dann, ob Sie nicht die Umstände optimieren können, die Ihnen bei der Zielerreichung helfen.

© 2015 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Verlagsgruppe Handelsblatt GmbH & Co. KG

[Nutzungsbedingungen](#)

[Impressum](#)

[Datenschutz](#)

[Mediadaten-Online](#)

[Mediadaten-Print](#)

[Archiv](#)

[Kontakt](#)