

Die 7 Vorzüge der Faszination

Fokussieren Sie sich auf Ihre Vorzüge und vermeiden Sie Ihre Fallstricke!

Es gibt sieben unterschiedliche Arten, erfolgreich zu kommunizieren. Sieben unterschiedliche Arten, andere zu faszinieren und zu beeindrucken und sich seinen Weg zu bahnen und zu gewinnen. Das sind die sieben Vorzüge der Faszination.

Jeder davon hat eine bestimmte Art, Mehrwert zu schaffen. Jeder folgt einer bestimmten Formel. Jeder hat eine andere Vorgehensweise, um Beziehungen aufzubauen, und fasziniert aus anderen Gründen.

Welche der sieben Vorzüge beschreiben am besten, wie andere Ihren charakteristischen Wert sehen?

Es gibt nicht den einen Vorzug, der besser ist als die anderen. Es gibt jedoch einen oder zwei, die für Sie besonders effizient und authentisch sind. Nutzen Sie Ihre jeweiligen Vorzüge und Sie werden zu Ihrem wertvollsten Selbst werden. Sie werden in Ihrem Element sein und mühelos „punkten“, ohne sich zu verbiegen.



Innovation ist die Sprache der Kreativität

Ihre Kreativität verleiht Menschen mit dem Vorzug Innovation einen Vorteil, wenn althergebrachte Lösungen nicht länger funktionieren. Sie suchen nach Abenteuern. Sie experimentieren gern. Sie sind Befürworter des Neuen. Das Leben ist zu kurz, um Konventionen zu folgen.

Sprechen Sie die Sprache der Kreativität?



Emotion ist die Sprache der Beziehung

Die Fähigkeit von Menschen mit dem Vorzug Emotion, Bindungen zu schaffen, führt zu weitreichenden Netzwerken, sowohl sozialer wie auch beruflicher Natur. Sowohl bei einer Cocktail-Party als auch bei Firmenveranstaltungen kommen sie schnell und mühelos mit anderen ins Gespräch.

Sprechen Sie die Sprache der Beziehungen?



Power ist die Sprache des Selbstvertrauens

Menschen mit dem Vorzug Power inspirieren andere durch hohe Ziele und klare Meinungen. Da sie für gewöhnlich wissen, was sie wollen, führen sie oft eine Diskussion an. Sie stellen direkte Fragen, übernehmen die Regie des Gesprächs, bringen sich ein und treten hervor.

Sprechen Sie die Sprache des Selbstvertrauens?





Prestige ist die Sprache der Exzellenz

Menschen mit dem Vorzug Prestige haben das persönliche und berufliche Ziel, immer besser zu werden, um Erwartungen zu übertreffen. Wenn Exzellenz eine Rolle spielt, wissen sie, wie man erfolgreich ist. Ehrgeizig und entschlossen wollen sie niemanden enttäuschen.

Sprechen Sie die Sprache der Exzellenz?



Stabilität ist die Sprache der Zuverlässigkeit

Die Beständigkeit von Menschen mit dem Vorzug Stabilität verschafft ihnen Ansehen. Sie halten ein, was sie versprechen und liefern fristgerecht. Sie sind zuverlässig, engagiert und natürlich vertrauenswürdig. Stetig und fokussiert erledigen sie Aufgaben und setzen Dinge um.

Sprechen Sie die Sprache der Zuverlässigkeit?



Tiefgang ist die Sprache des Zuhörens

Während andere Menschen vielleicht mit lauten Begrüßungen oder brüderlichem Schulterklopfen Aufmerksamkeit auf sich ziehen, sind Tiefgang-Persönlichkeiten eher ruhige Denker hinter den Kulissen. Sie erkennen Nuancen einer Situation, die den meisten extrovertierten Persönlichkeiten entgehen.

Sprechen Sie die Sprache des Zuhörens?



Wachsamkeit ist die Sprache der Details

Menschen mit dem Vorzug Wachsamkeit haben einen Vorteil gegenüber weniger strukturiert vorgehenden Persönlichkeiten, wenn Details eine Rolle spielen. Sie sind wachsam, aufmerksam und besitzen die Fähigkeit, komplexe Projekte zu managen. Praktisch und pragmatisch gehen sie schrittweise vor, um Teamziele zu erreichen.

Sprechen Sie die Sprache der Details?

Über mynds Consulting

Unser Beratungsunternehmen vertritt exklusiv das von Sally Hogshead in den USA entwickelte Faszinationssystem und das Archetypen-Assessment im deutschsprachigen Markt und bietet dazu maßgeschneiderte Leistungen und Zertifizierungen an.

Unsere praxisorientierten Beratungs-, Trainings- und Coaching-Maßnahmen bringen direkt und nachhaltig Nutzen bei Personal- und Führungskräfteentwicklung, Teambildung, Marketing, Vertrieb und Kommunikation.

Besuchen Sie uns auf www.mynds.de.

