

SuperSkills Profil
Beispielprofil

Datum 13.01.2020

Kompanie Facet5 Global Marketing

Projekt



Einführung

Die meisten Menschen verbringen viel Zeit damit, in der einen oder anderen Form miteinander zu sprechen. Einige Menschen sind dabei eindeutig erfolgreicher darin, sicherzustellen, dass ihre Gespräche die Beziehungen zu anderen stärken und produktiv sind, statt damit Zeit zu verschwenden und Vertrauen zu zerstören.






Die gute Nachricht ist, dass man für ein Gespräch eine Reihe von unterschiedlichen Fähigkeiten braucht - die 5 Super-Skills - d. h. dass wir uns alle verbessern können. Aber das ist noch nicht alles. Unsere Fähigkeit, diese so genannten Super-Skills richtig zu nutzen, ist auch eine Frage der Persönlichkeit.

Dieser Bericht beleuchtet anhand des Facet5 Persönlichkeitsinstruments die wichtigsten Facetten Ihrer Persönlichkeit und zeigt Ihnen, wie Ihre 5 Super-Skills in Gesprächen höchstwahrscheinlich zum Ausdruck kommen und worauf Sie sich konzentrieren können, um sich gezielt zu verbessern.



Die 5 Super-Skills

Forschungen haben gezeigt, dass es 5 'Super-Skills' gibt, die die Grundlage für alle Gespräche bilden. Es sind Folgende:

	Präsenz	Aufrechterhalten der ungeteilten Aufmerksamkeit, wirklich für den Gegenüber "da sein" - durch Konzentration auf das Gespräch und das Ausblenden von Ablenkungen.
	Geschärftete Aufmerksamkeit	Das Bewusstsein für eigene Tendenzen, Meinungen und emotionale Auslöser. D. h. zu wissen, was mit einem während eines Gesprächs passiert und wie man seine eigenen Gefühle kontrolliert.
	Entschlüsseln	Die Fähigkeit, durch Erfassen der Bedeutung des Gesagten zu verstehen, was der Gegenüber tatsächlich meint, und ihm so das Gefühl des Verstandenseins zu vermitteln.
	Stellung beziehen	Das mutige Vertreten eigener Ansichten und Überzeugungen auf für das Gespräch konstruktive und sinnvolle Weise - auch bei schwierigen oder unbequemen Inhalten.
	Steuerung des Gesprächsflusses	Gesprächssteuerung - Anfang, Mitte und Abschluss - sorgt für einen guten Gesprächsfluss und für klare Ergebnisse, mit denen alle einverstanden sind.

Was zeigt uns der Bericht?

Basierend auf den natürlichen Neigungen, die durch unsere individuelle Persönlichkeit beeinflusst werden, zeigen Menschen diese Super-Skills sehr unterschiedlich. Die Elemente der Persönlichkeit können mit Facet5 gezeigt und daraus das "natürliche" Super-Skills Profil abgeleitet werden. Wichtig ist dabei zu verstehen, dass unsere Fähigkeit, die Super-Skills zu nutzen, nicht "in Stein gemeißelt" ist. Sie können durch eigenes Bewusstwerden, Kritik, Übung und Lernen weiterentwickelt werden. Dieser Bericht ist der erste Schritt auf dem Weg zu produktiveren Gesprächen.

- | | | | |
|---|-----------------------------|--|--|
| 1. Ihr Super-Skills Profil in der Gesamtansicht | 2. Ihre natürlichen Stärken | 3. Bereiche mit Entwicklungspotenzial und wie man sie verbessert | 4. Potenziell ungünstige Verhaltensmuster und wie man sie überwindet |
|---|-----------------------------|--|--|

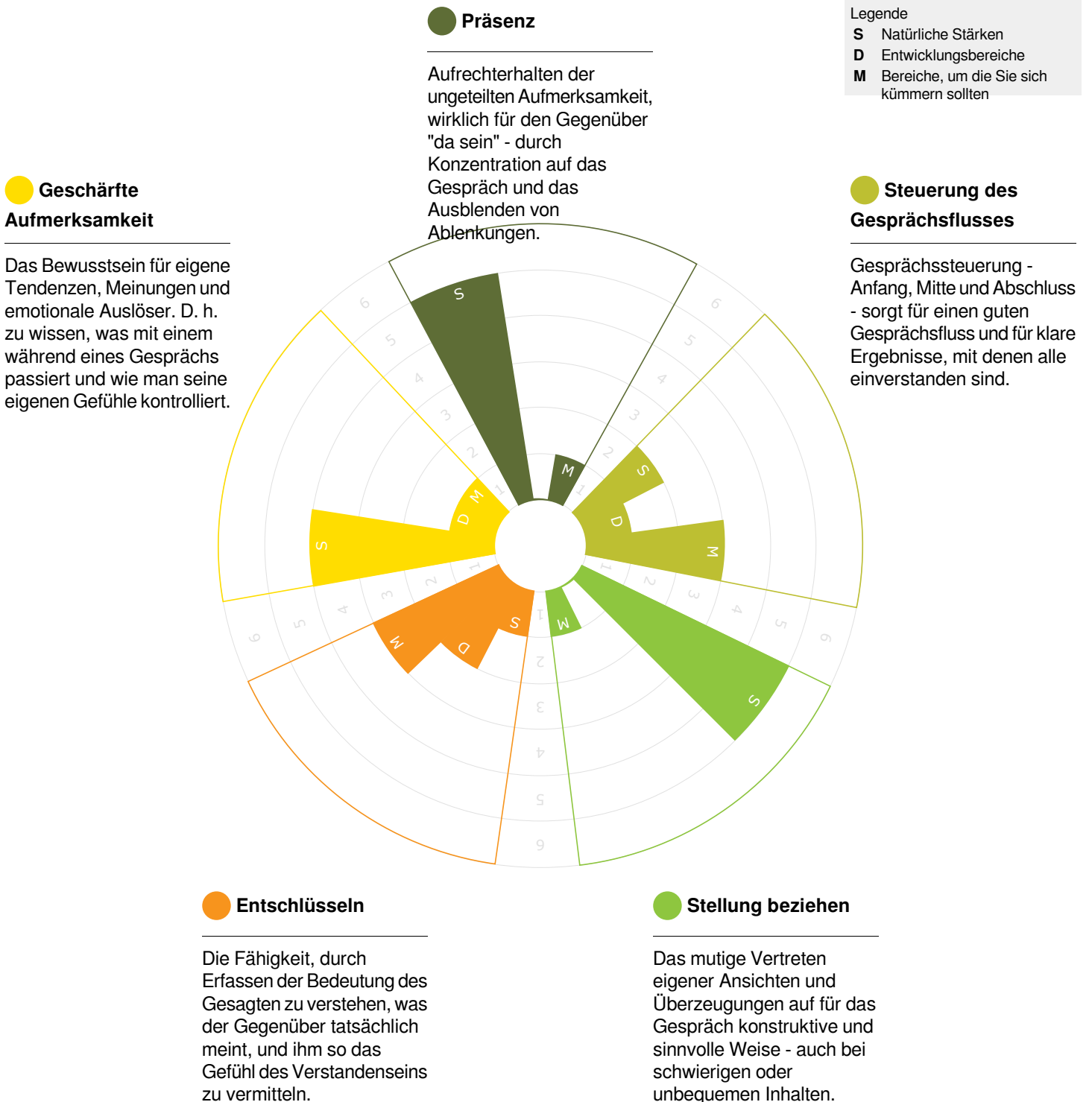
Auf der folgenden Seite sehen Sie Ihr Profil im Überblick im Vergleich zu den 5 Super-Skills.

Diese Grafik zeigt auf anschauliche Weise Ihre Ausprägung der 5 Super-Skills und macht damit deutlich, welchen Einfluss Ihre Persönlichkeit auf die von Ihnen geführten Gespräche ausübt.

Jede Super-Skill ist in drei weitere Elemente aufgeschlüsselt:

S = Stärken: Ihre natürlichen Stärken, **D = Entwicklung:** Bereiche, in denen Sie noch Entwicklungspotenzial haben, **M = Kontrolle:** Bereiche, in denen Sie eine Super-Skill besonders stark nutzen und daher kontrollieren sollten.

Der Bericht zeigt zu jeder Super-Skill 6 Statements, die in Form von Kreis in der Grafik dargestellt sind. Die Statements können über allen 3 Elemente verteilt sein oder nur in einem oder zwei der Elemente vorkommen.





Präsenz

Aufrechterhalten der ungeteilten Aufmerksamkeit, wirklich für den Gegenüber "da sein" - durch Konzentration auf das Gespräch und das Ausblenden von Ablenkungen.

Eine Person, die diese Fähigkeit gut nutzt, wirkt auf ihren Gegenüber hochkonzentriert und aufmerksam. Sie erschafft damit einen so genannten "menschlichen Moment", in dem das Gespräch durch Ablenkungen durch Technologie und Unterbrechungen durch andere Menschen nicht gestört wird. Durch ihre ungeteilte Aufmerksamkeit geben sie dem Gegenüber das Gefühl der Wertschätzung.

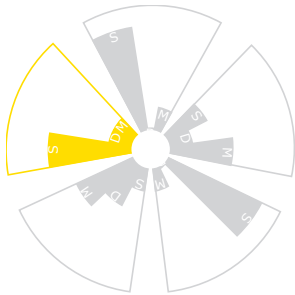
Ihre Stärken sind ...

- Sie haben die Fähigkeit, sich klar und zielgerichtet auf Probleme zu konzentrieren
- Sie sind bereit, andere Sichtweisen offen zu diskutieren
- Sie zeigen Interesse und Begeisterung für Gespräche, ohne diese zu dominieren
- Sie sind bereit, anderen Menschen und Ihren Bedenken Zeit zu geben
- Sie sind offen, das zu verstehen, was gesagt wird, ohne persönliche Hintergedanken zu vermuten

Entwickeln Sie Ihre Fähigkeit zu ...

Steuern Sie Ihr(e) ...

- Neigung, zu schnell die Aufmerksamkeit zu verlieren, wenn Sie glauben, verstanden zu haben und alles in Ordnung erscheint



Geschärfte Aufmerksamkeit

Das Bewusstsein für eigene Tendenzen, Meinungen und emotionale Auslöser. D. h. zu wissen, was mit einem während eines Gesprächs passiert und wie man seine eigenen Gefühle kontrolliert.

Eine Person, die diese Fähigkeit gut nutzt, wirkt ruhig und kontrolliert. Sie steuert ihre Gefühle, auch wenn sie Widerspruch erfährt, und erkennt, wenn eigene Tendenzen, Vorstellungen und Pläne den Gesprächsverlauf beeinträchtigen.

Ihre Stärken sind ...

- Sie sind bereit, zuzuhören und andere Sichtweisen zu akzeptieren
- Sie haben die Fähigkeit, für die Meinungen anderer Begeisterung und ein ausreichendes Interesse zu zeigen
- Sie wissen, wann Sie Ihre Herangehensweise an ein Gespräch ändern müssen
- Sie erkennen persönliche Schwächen an und verstehen, welchen Einfluss diese auf die Interaktion mit anderen haben

Entwickeln Sie Ihre Fähigkeit zu ...

- Sie wissen, wann Sie einen Beitrag leisten und sich umfassender engagieren müssen

Steuern Sie Ihr(e) ...

- Tendenz, die Wünsche anderer vor die eigenen Interessen zu stellen



Entschlüsseln

Die Fähigkeit, durch Erfassen der Bedeutung des Gesagten zu verstehen, was der Gegenüber tatsächlich meint, und ihm so das Gefühl des Verstandenseins zu vermitteln.

Eine Person, die diese Fähigkeit gut nutzt, hört aufmerksam zu, gibt dem Gegenüber ausreichend Sprechzeit und hält sich mit den eigenen Ansichten zurück. Sie stellt viele Fragen, um den anderen besser zu verstehen, und vermeidet vorschnelle Urteile. Vor allem aber wirkt die Person ernsthaft an dem interessiert, was der andere zu sagen hat.

Ihre Stärken sind ...

- Sie haben aufrichtiges Interesse daran, die Wünsche und Bedürfnisse anderer Menschen zu verstehen

Entwickeln Sie Ihre Fähigkeit zu ...

- Menschen durch Enthusiasmus und Interesse herauslocken
- aktive Gesprächsbeteiligung und Rückfragen, um besser zu verstehen

Steuern Sie Ihr(e) ...

- Neigung, vorwegzunehmen, was Menschen wollen, und auf diese Weise zu versäumen, was wirklich relevant ist
- Tendenz dazu, sich nur auf das große Ganze zu konzentrieren und Details zu übersehen
- Neigung zu Engstirnigkeit statt nach Verständnis zu suchen



Stellung beziehen

Das mutige Vertreten eigener Ansichten und Überzeugungen auf für das Gespräch konstruktive und sinnvolle Weise - auch bei schwierigen oder unbequemen Inhalten.

Eine Person, die diese Fähigkeit gut nutzt, kann ihre Ansichten verständlich, ruhig und selbstbewusst zum Ausdruck bringen, und hat keine Angst vor abweichenden Meinungen und Konfrontationen. Sie hat keine Angst, anderen zu widersprechen, tut dies aber stets mit Einfühlungsvermögen und Respekt gegenüber den Empfindungen der anderen.

Ihre Stärken sind ...

- Sie äußern Ihre Meinungen klar und zielgerichtet
- Sie haben keine Angst, zu sagen, was gesagt werden muss, aber nicht auf Kosten, anderen zuzuhören
- Sie haben die Fähigkeit, durchdachte Ideen und Anmerkungen zu teilen
- Sie teilen Ihre Ideen und Gedanken gerne mit anderen
- Sie verfolgen einen offenen, direkten Ansatz, wenn es darum geht, wichtige Informationen mit anderen zu teilen

Entwickeln Sie Ihre Fähigkeit zu ...

Steuern Sie Ihr(e) ...

- Neigung dazu, Themen zu vermeiden, die andere irritieren könnten



Steuerung des Gesprächsflusses

Gesprächssteuerung - Anfang, Mitte und Abschluss - sorgt für einen guten Gesprächsfluss und für klare Ergebnisse, mit denen alle einverstanden sind.

Eine Person, die diese Fähigkeit gut nutzt, weiß bereits zu Gesprächsbeginn, welchen Zweck das Gespräch verfolgt, und stellt sicher, dass der Fokus auf das gewünschte Ergebnis gerichtet bleibt. Sie gibt den Gesprächspartnern ausreichend Sprechzeit und erlaubt ein Abschweifen des Gesprächs, wenn nötig, besitzt aber die Fähigkeit, es zum ursprünglichen Thema zurückzuholen. Sie beendet ein Gespräch mit einer Vereinbarung über die weitere Vorgehensweise.

Ihre Stärken sind ...

- Fähigkeit zu klarem, zielgerichtetem Steuern von Gesprächen
- Sie haben die Fähigkeit, Gespräche so zu lenken, dass alle Teilnehmer davon profitieren

Entwickeln Sie Ihre Fähigkeit zu ...

- Anregen von Gesprächen und häufigeres Beteiligen

Steuern Sie Ihr(e) ...

- Neigung, Gespräche ohne klares Ergebnis enden zu lassen
- Neigt dazu, das Gespräch einfach so dahinplätschern zu lassen
- enttäuscht, wenn ein Gespräch von den eigentlichen Themen und der Planung abweicht

Notizen
