

Praktische Tipps, um als Führungskraft mit 8 Persönlichkeitstypen besser zurechtzukommen

Als Führungskraft werden Sie in der Regel auf diese – zum Teil komplizierten – 8 Persönlichkeitstypen treffen. Beachten Sie, dass die meisten Ihrer Einkäufer selten nur eine einzige Ausprägung dieser 8 Typen haben, sondern es oft Mischformen der verschiedenen Typen sind. Bedenken Sie jedoch, dass auch Sie selbst mit Ihrer eigenen Persönlichkeit auf Ihre Mitarbeitenden einwirken können. Im Folgenden habe ich Ihnen die 8 wichtigsten Persönlichkeitstypen zusammengefasst.

NR.	TYP	EIGENSCHAFTEN	TIPPS UND REFLEXIONSFRAGEN
1	strukturiert	- detailverliebt - pedantisch, kleinlich - strukturiert - analytisch - erwartet Regeln - Sachverhalte durchdenkend - ordnungsverliebt	- Geben Sie ihm klare Anweisungen und Termine. - Verliert er sich zu sehr im Detail? - Weisen Sie darauf hin, wenn Sie weniger Ausführlichkeit wünschen. - Überfordert er Kollegen? - Benötigt er zu viel Zeit bei der Verhandlungsvorbereitung?
2	dominant	- starke Persönlichkeit - durchsetzungsstark in Verhandlungen - selbstsicher und entscheidungsbereit - erfolgshungrig - stark in der Gruppe - souveräne Körpersprache	- Unterdrückt er andere Kollegen? - Kann er Ihnen gefährlich werden, erkennt er Sie an? - Wird er bleiben oder sieht er die Abteilung als Zwischenstation bzw. Sprungbrett? - Ist er Ihnen gegenüber fordernd? - Wollen und können Sie auf lange Sicht seine Forderung erfüllen? - Bringen Sie ihn bei Änderungen auf Ihre Seite.
3	extrovertiert	(im Einkauf seltener anzutreffen) - offen - optimistisch - locker - geht gern auf Dienstreisen - etwas oberflächlich	- Fordern Sie Protokolle. - Schätzen Sie seinen Tatendrang, prüfen Sie aber die Qualität der Umsetzung. - Kann er allein eine Verhandlung führen, bei der viele Details zu klären sind? - Bestehen Sie auf der Einhaltung von Regeln. - Weisen Sie bei Bedarf auf die Realität hin.
4	introvertiert	- ruhig - teils harmoniebedürftig - teils konfliktscheu - Mitläufer - braucht Sicherheit	- Locken Sie in aus der Reserve. - Bitten Sie ihn im Gruppenmeeting explizit um seine Meinung. - Stärken Sie sein Selbstvertrauen. - Schützen Sie ihn vor eventuellem Mobbing.
5	empathisch	- ausgleichend - sich intensiv in die Gruppe einbringend - kompromissbereit - verständnisvoll	- Greifen Sie ein, wenn dieser Mitarbeiter ausgenutzt wird. - Setzen Sie ihn als Good Guy ein. - Ist er zu schnell zu Kompromissen bereit? - Verhindern Sie, dass er alles beschönigt.
6	Narzisst	(im Einkauf seltener anzutreffen) - selbstbezogen und egozentrisch - dominant - arrogant - empathielos - selbstverliebt	- Prüfen Sie, ob er ein Blender ist. - Rechtfertigt er sich bei nachweislichen Schlechtleistungen ohne Reue? - Übertreibt er mit seiner Selbstdarstellung? - Bestehen Sie auf der Einhaltung von Regeln. - Lassen Sie ihn nicht den Helden spielen. - Nutzt er Kollegen aus?
7	Histrioniker	(im Einkauf seltener anzutreffen) - emotional - theatralisches Verhalten, um Aufmerksamkeit zu erzeugen - manipulativ - schnelle und zunehmende Stimmungsschwankungen	- Greifen Sie frühzeitig ein, wenn die Theatralik zunimmt. - Stört er durch seine Art andere bei der Arbeit? - Gefährdet er mit seiner Art sukzessive den Abteilungsfrieden? - Nutzt er Ihre Gutmütigkeit und Empathie aus? - Bestehen Sie auf mehr Sachlichkeit. - Leiden Sie nicht mit.
8	Querulant	- fortschrittsfeindlich - fühlt sich benachteiligt - teils paranoid - wenig begeisterungsfähig - misstrauisch, bevorzugt Bewährtes	- Fragen Sie ihn nach seiner Meinung und was besser laufen könnte. - Spielt er andere gegeneinander aus? - Sucht er stets die Schuld bei anderen? - Wiegelt er andere gegen Sie auf?