
t.e.a.m. - Der „motivierende“ – sanguinische Persönlichkeitstyp

Er erlebt sich selbst als:

ideenreich
enthusiastisch
emotional
großzügig
einflussreich
offen und herzlich



Andere erleben ihn auch als:

sprunghaft
theatralisch
unsachlich
verschwenderisch
manipulierend
oberflächlich, unecht

Typische Merkmale: kontaktfreudig - gesprächig - zu gesprächig - unterhaltsam - lieben gesellschaftliche Ereignisse - liberal - anspornend - kreativ - betrachten Menschen und Situationen optimistisch – betrachtet das Leben als Bühne - unordentlich - überheblich - (scheinbar) unaufrichtig - unstetig - unzuverlässig - drücken sich klar aus - motivieren andere - akzeptierend - herzlich - begeisternd - charmant –vergesslich - wagemutig - schließen sich Vereinen an - beliebt - lieben Partys – die optimalen Partygäste – warmherzig - wollen gefallen - gefühlsmäßiges Auf und Ab - einfallsreich und phantasievoll - enthusiastisch - flunkern oder übertreiben – kreativ und farbenfroh – gewinnt leicht Freunde - neugierig - lieben Gesellschaft - fordern Aufmerksamkeit - durch Menschen angeregt

Man erkennt ihn daran, dass

er viel und laut redet und viel lacht und oft auffallend oder außergewöhnlich gekleidet ist

Bedürfnisse:

Aufmerksamkeit - Zuneigung - Zustimmung - Annahme - Popularität - gesellschaftliche Anerkennung - Meinungsfreiheit - wenig Kontrolle und Detailarbeit - Schulung und Beratung - offizielle Bestätigung seiner Fähigkeiten - gemeinsame Aktivitäten - Herzlichkeit

Hauptstärken:

Fähigkeit, jederzeit, an jedem Ort über jedes Thema zu sprechen - überschäumende, herzliche Persönlichkeit - Optimismus - Humor - Fähigkeit, Geschichten zu erzählen - Freude an Menschen und Geselligkeit

Hauptschwächen:

unorganisiert - erinnern sich nicht an Details oder Namen - übertreibt gern - nimmt nichts richtig ernst - verlässt sich darauf, dass andere die Arbeit machen - zu leichtgläubig – naiv

Mag besonders Leute, die:

zuhören und lachen - loben und zustimmen

Mag nicht so gern Leute, die:

kritisieren - nicht auf seinen Humor reagieren - ihn nicht nett finden

fürchtet:

gesellschaftliche Ablehnung - Freunde zu verlieren - das Selbstwertgefühl zu verlieren - vor anderen schlecht dazustehen - Niederlagen - Menschen, die Druck ausüben - den Vorwurf, Schaden angerichtet zu haben - unbeliebt zu sein - über seine Ausgaben Buch führen zu müssen

Stress verursacht:

Druck von Vorgesetzten - verbindliche Zeitvorgaben

Reaktion darauf:

Eigene Ideen ohne Zustimmung - handelt nach eigener Überzeugung - redet sich raus, indem er anderen die Schuld zuweist - erfindet Ausreden - Flucht vor Stressursache

Tendenz unter Druck:

unorganisiert - kritisch - ungeduldig - übermäßig flexibel und freundschaftlich - zu viel Vertrauen zu Menschen (ohne zu differenzieren) - werden nachgiebig und überredbar - werden nachlässig und sentimental

Druckausgleich durch:

emotionales Ausdrücken der Gefühle

Erholt sich durch:

Zeit, Gespräche und Unternehmungen mit Menschen - erholt sich schnell

Als Leiter ist er:

begeisternd - überzeugend - inspirierend - motivierend - charmant und unterhaltsam - vergesslich – hat wenig Durchhaltevermögen