

Persönlichkeitsprofil: Rolf Wendolsky

– enthusiastisch, optimistisch, visionär –

Es fällt ihm leicht:

Charisma, Begeisterung sammeln, kreativ denken, Networking

Seine Leidenschaft wirkt sich infektiös aus, seine exzellenten sozialen Fähigkeiten machen ihn zu einer überzeugenden Person.

Wenn du mit Rolf sprichst:

Nutze ausdrucksstarke Sprache, vermeide zu viele Details, sei überzeugend, sprich locker/informell, zeig Begeisterung/was dich antreibt.

Er bevorzugt lockere Konversation gegenüber formaler. Er ist gesprächig, freundlich, und schätzt Freunde, hinter deren Fassade er blicken darf. Man darf gerne gestikulieren und bildlich versuchen, ihm eine Situation zu erklären.

Was Rolf motiviert:

Gruppenprojekte, soziale Interaktion, große Ideen/Visionen, Freundschaften knüpfen, sich akzeptiert fühlen

Er möchte immer sein privates und persönliches Netzwerk erweitern. Er ist hochmotiviert, wenn er in einer Gruppe arbeitet, besonders sofern sie soziale Interaktionen erfordert. Kreatives Denken gibt ihm Energie, und er wird härter arbeiten um Lob und Anerkennung von seinen Kollegen zu erhalten.

Was Rolf entmutigt:

Erbsenzählen, oder pingelig sein, nicht gehört zu werden, ausgeschlossen zu sein, unvorsichtiges Handeln, Konflikte

Er sträubt sich gegen Formalität und sieht dies als Begrenzung der Kreativität an. Er kann gestresst wirken, sobald er in einem übergenauen Projekt arbeitet, das sich auf wiederholte Tätigkeiten stützt. Er würde Erbsenzählen persönlich nehmen und stumpfe Kritik von Teamkollegen meiden. Wenn er sich nicht gehört fühlt, fährt er runter.

In einem Meeting mit Rolf:

Mach dich locker, zeig Begeisterung für neue Ideen, zeig eine außergewöhnliche Vision, sei darauf gefasst, dass das Meeting länger dauern könnte, sei offen für eine offene Debatte.

Wenn du Rolf triffst, behandle ihn wie einen Freund. Beginne mit Small Talk und persönlicher Konversation bevor du zum Punkt kommst. Gib ihm Zeit zu Brainstormen und zum Laut denken, da zu viel Struktur Interessensverlust fördern kann. Fasse am Ende in einer kurzen, netten Übersicht die wichtigsten Punkte zusammen und was beide Gesprächspartner davon mitnehmen sollen.

Um Rolf zu überzeugen:

Kreiere Enthusiasmus, nutze dein Netzwerk, stelle eine persönliche Verbindung her, fasse deine Punkte zusammen, teile deine Geschichte in einer Story mit.

Gib ihm Zeit zu sprechen, da er die Punkte, die ihm wichtig sind, schon betonen wird.

Zusammenarbeit mit Rolf:

Drücke verbal gute Arbeit aus, sende Erinnerungen für Deadlines, finde ein gemeinsames Ziel, kollaboriere häufig mit ihm, kläre Probleme mit ihm direkt.

Manchmal überarbeitet sich Rolf und muss daran erinnert werden, mal etwas zu Ruhe zu kommen.