



ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR

Üzleti Embertípusok

Palánkai Gábor

Cégépítési szakember, üzleti mentor



Mi az az enneagram?

- Karaktertipológiai rendszer - embertípusok
- Miben más?
 - Személyiségpszichológiai alapok
 - 9 alaptípust alkot
 - magatartási **motivációkat**, mintákat fed fel
 - hajtóerők, törekvések, külső-belső jellemvonások mellett kezelési stratégiák, és **fejlődési irányok**



Mire jók az üzleti embertípusok?

- értékesítésre
- munkatárs kiválasztásra
- munkatárs megtartásra
- csapatösszekovácsolásra



Az alaptípusok

1. Maximalista
2. Segítő
3. Eredményes
4. Művész
5. Szakértő
6. Lojális
7. Ötletzsák
8. Harcos
9. Béketeremtő



Az alaptípusok motivációja

Mit kerülnek?

- | | | |
|-----------------------|---------------------|----------------------------------|
| 1. Maximalista | - a tökéletesség | - haragot |
| 2. Segítő | - mások segítése | - saját szükségletek kielégítése |
| 3. Eredményes | - siker, eredmények | - kudarcot |
| 4. Művész | - különlegesség | - hétköznapiságot |
| 5. Szakértő | - tudás | - tudatlanságot |
| 6. Lojális | - biztonság | - bizonytalanság |
| 7. Kalandor | - boldogság | - boldogtalanságot |
| 8. Harcos | - erő, irányítás | - gyengeséget |
| 9. Béketeremtő | - harmónia | - konfliktust |

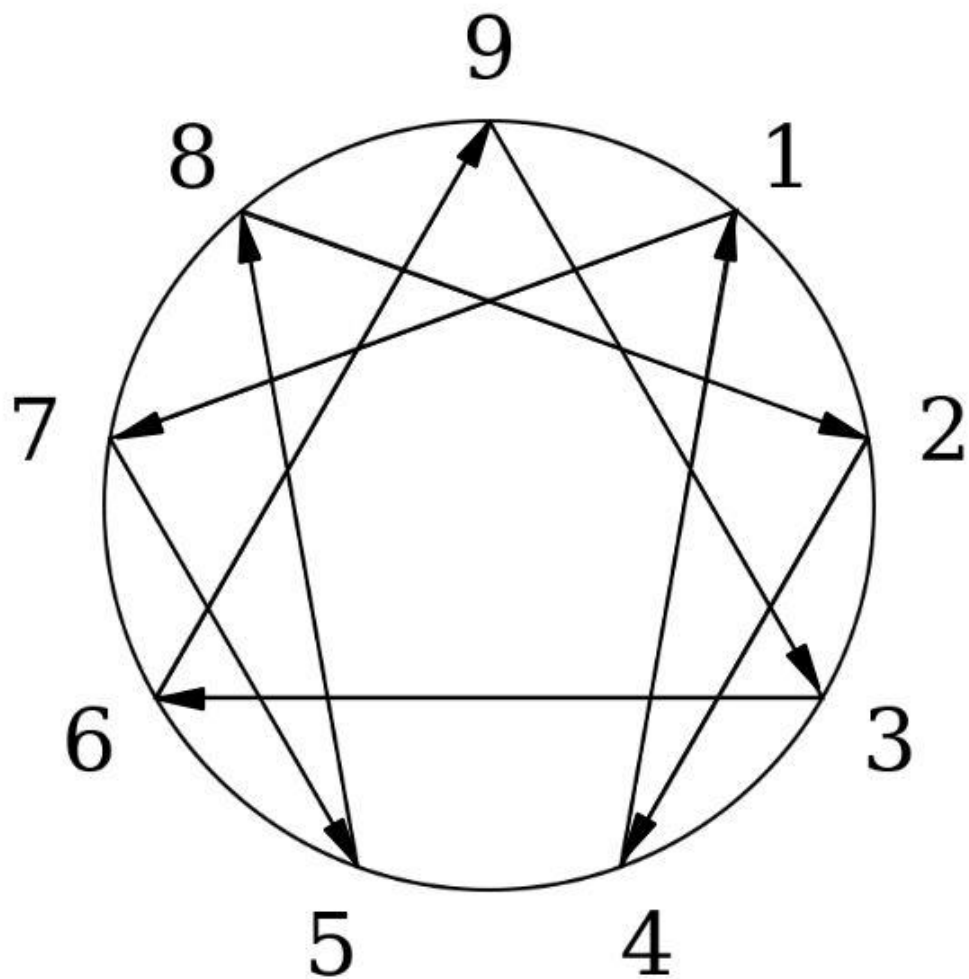




Fontos fogalmak:

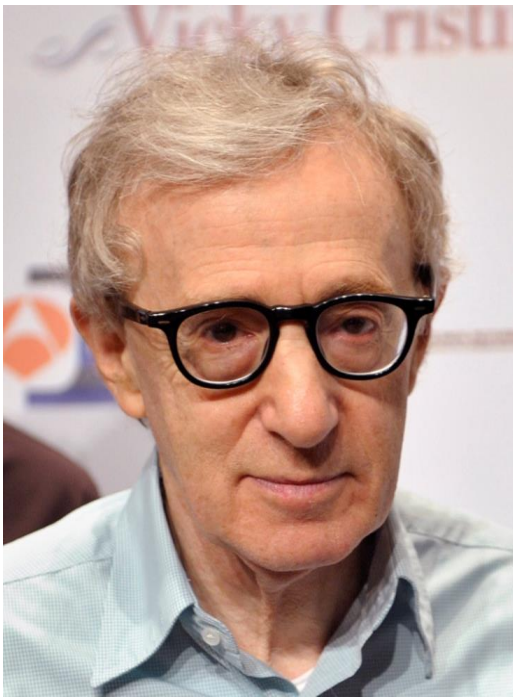
- Színezet, vagy szárnyak
- Fejlődési, vagy lecsúszási irány
- Egészséges, átlagos, stresszes állapot





ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR

A karakterek, amelyek Magyarországon a leggyakoribbak: 6,7,5

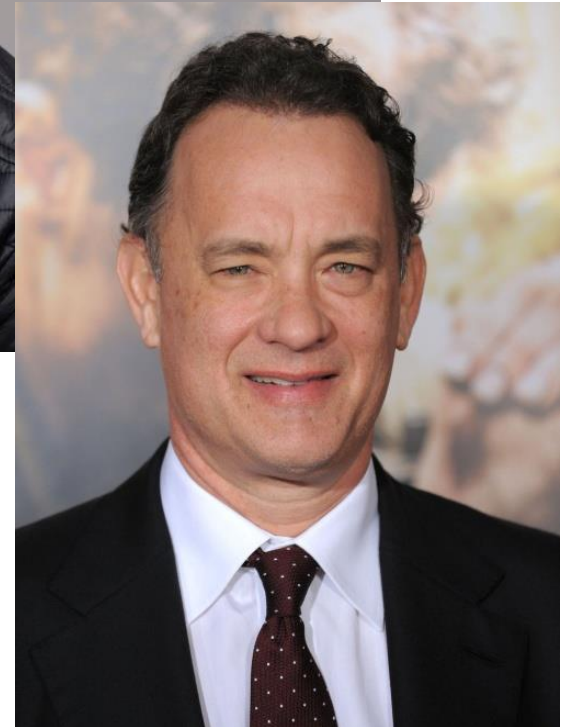
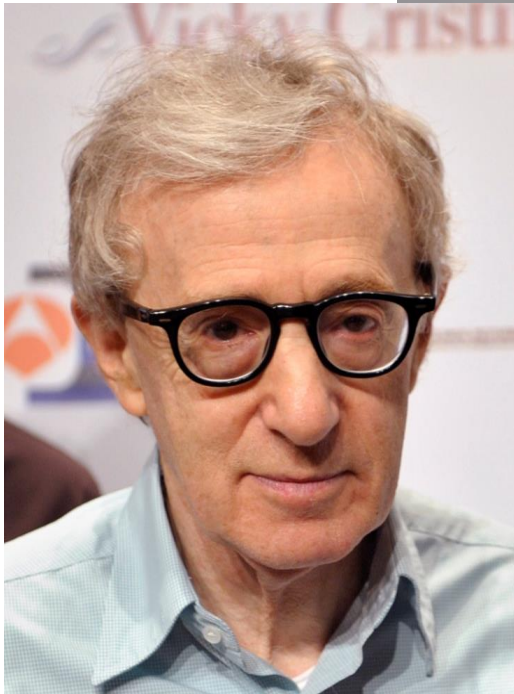


ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR



ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR

6. A Lojális, Hős





6. A Lojális, Hős

Vágyai:

- hogy mindenre képes legyen, amit meg akar csinálni
- hogy jó csapattal dolgozhasson
- hogy hasznos legyen
- hogy nélkülözhetetlen legyen

Ellenérzései, legnagyobb félelmei:

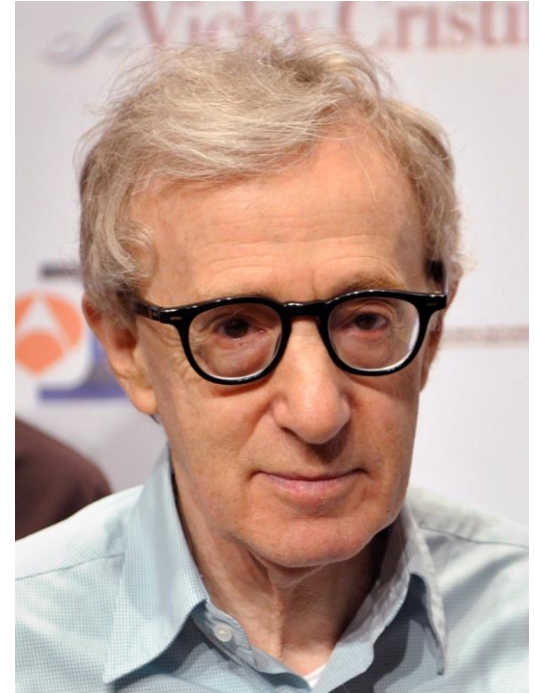
- ha kizártnak érzi magát
- ha visszaélnék a bizalmával
- ha nem tájékoztatják a fontos dolgokról
- ha nem látja értelmét valaminek
- ha nem adnak a véleményére.



Külső jellemzők:

Ami szembetűnő:

- Óvatos, fontolva haladó, akadémikus
- kudarckerülő, defenzív, mosolygós, de mosolya gyakran zavar leplezésére szolgál
- fürkésző tekintet; behúzott nyak.





Belső jellemzők:

- **Beszédmód:** Logikus, korlátoz, feltételes mód
- **Fontos értékek:** Biztonság, megbízhatóság, stabilitás, tartozni valahová, tekintély személy





Pozitív tulajdonságai:

- szabálytisztelő, a deviancia irritálja
- felelősségteljes, kötelességtudó, racionális
- csapatjátékos, lojális, megbízható



Negatív tulajdonságai:

- félelmekkel teli, pesszimista,
- kudarcckerülő, aggodalmas; sokszor kishitű
- halogat, fejben lejátssza a lehetőségeket
- kivetíti, okokat, indítékokat keres, kekeckedő.





Tárgyalástechnika

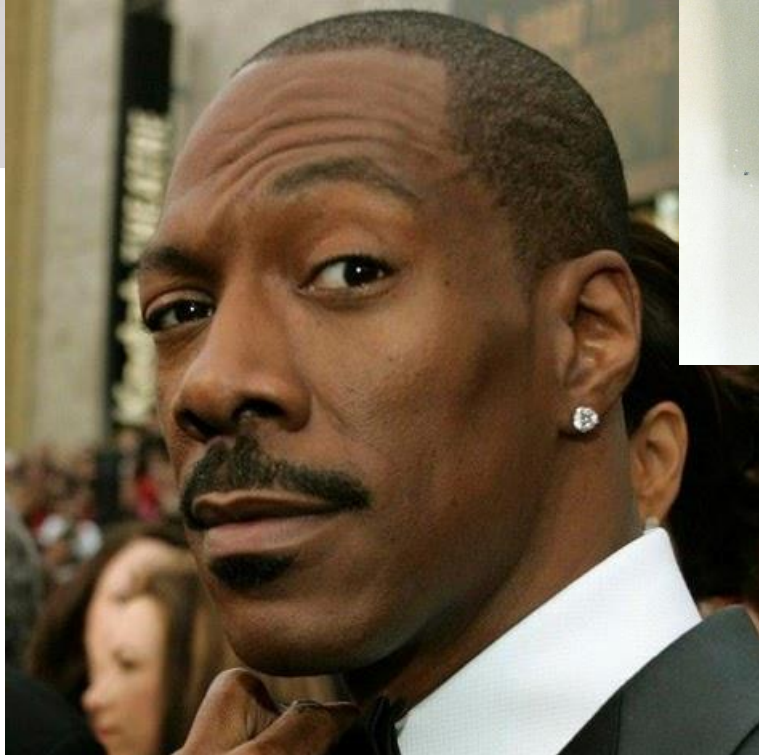
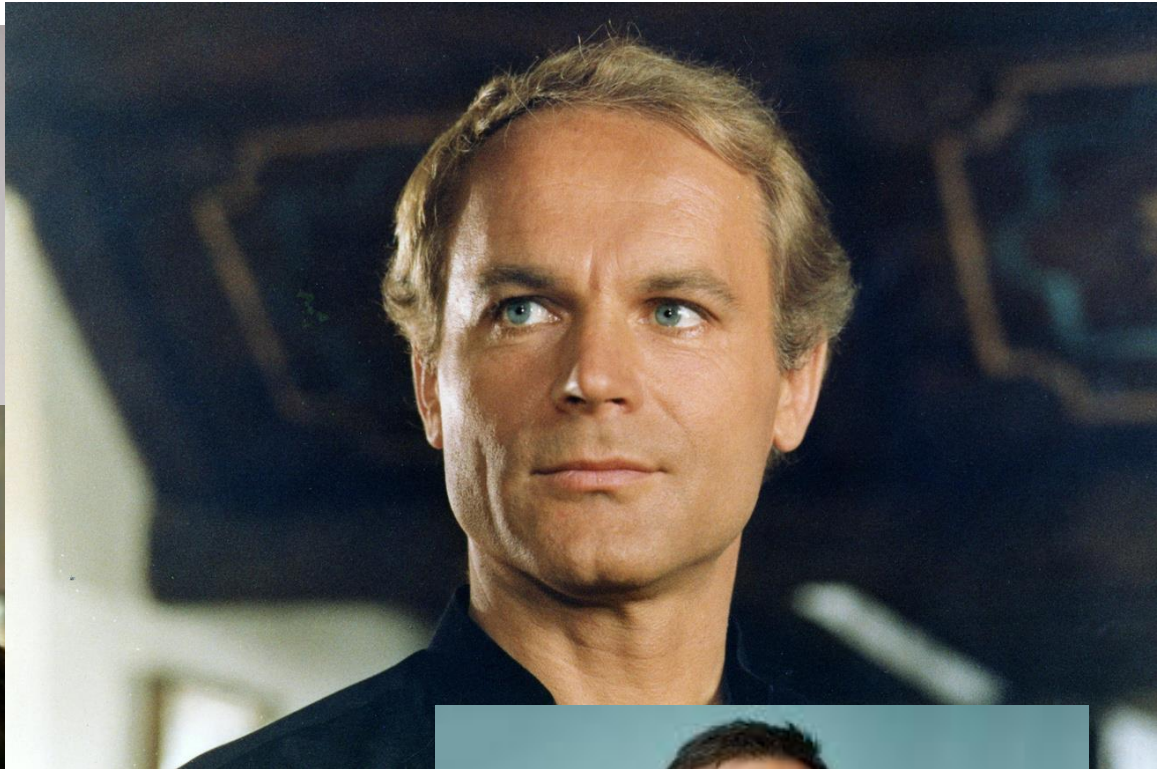
- ✓ beszélj vele a közösségeiről
- ✓ hogyan nyújthat biztonságot a családjának
- ✓ táblázat, számok
- ✓ biztosítékok!!!
- ✓ Referenciák (ha van ismerőse, akkor őt!)

Milyen legyél a tárgyaláson?

- ✓ bizalomgerjesztő
- ✓ visszafogott
- ✓ figyelmes
- ✓ kedves
- ✓ rugalmas



7. Az Ötletzsák



ÜGYVEZETŐAKADÉMIA
PALÁNKAI GÁBOR



7. Az Ötletzsák

Vágyai:

- hogy szabadon hagyják
- hogy gondoskodjanak róla
- hogy figyelmet kapjon
- hogy sok lehetőség közül választhasson
- hogy változatos életet élhessen

Ellenérzései, legnagyobb félelmei :

- ha szabályozni akarják
- ha monoton dolgokra kényszerítik
- ha nem hagyják kibontakozni
- ha nem értékelik, félreértik humorukat
- ha nem hagynak nekik választási lehetőséget.



Külső jellemzők:

Ami szembetűnő:

- vidám, optimista, szórakoztató,
- jövő orientált; örök gyerek
- majdnem mindig van egy csomó jatt (vendéglátás)
- divatosan, lazán öltözködik.





Belső jellemzők:

- **Beszédmód:** Lehetőségeket nyit, kalandokról mesél, lelkesítő, racionális
- **Fontos értékek:** Szabadság, szebb jövő, fejlődés, humánus



Tárgyalástechnika

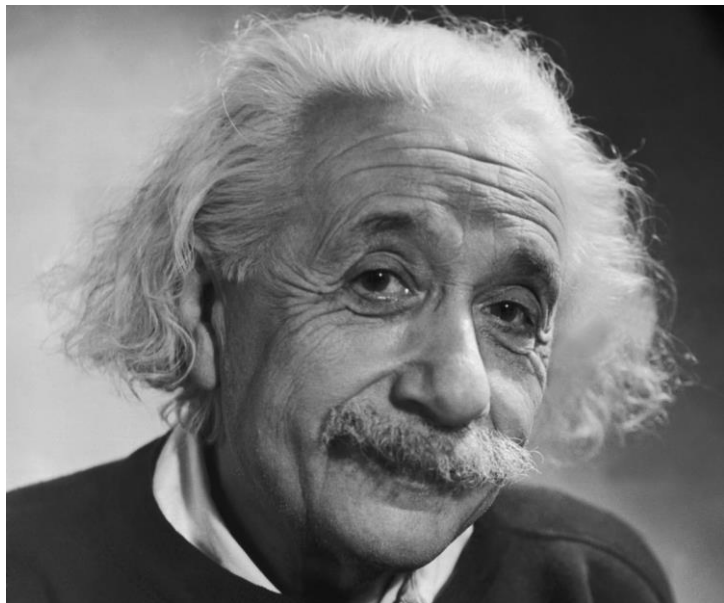
- ✓ lelkesedj
- ✓ vigyél energiát a beszélgetésbe
- ✓ befektetés, profit munka nélkül hangsúlyos legyen
- ✓ információ mindenről érintőlegesen
- ✓ táblázat

Milyen legyél a tárgyaláson?

- ✓ befogadó
- ✓ türelmes
- ✓ légy vevő a vicceire, sztoraira
- ✓ legyél biztos a tudásodban
- ✓ tartsd a fókuszot



5. A Szakértő



ÜGYVEZETŐAKADÉMIA
PALÁNKAI GÁBOR



5. A Szakértő

Vágyai:

- hozzáértőnek lenni
- hogy mások elismerjék szakértelmét
- életképesnek érezni magát
- ár-érték arányban minél jobban kijönni az üzletkötéseknél

Ellenérzései, legnagyobb félelmei :

- ha nem hagyják önállóan dönteni
- ha nem hagynak neki teret
- ha úgy látja, becsapják
- ha hülyének nézik.





Külső jellemzők:

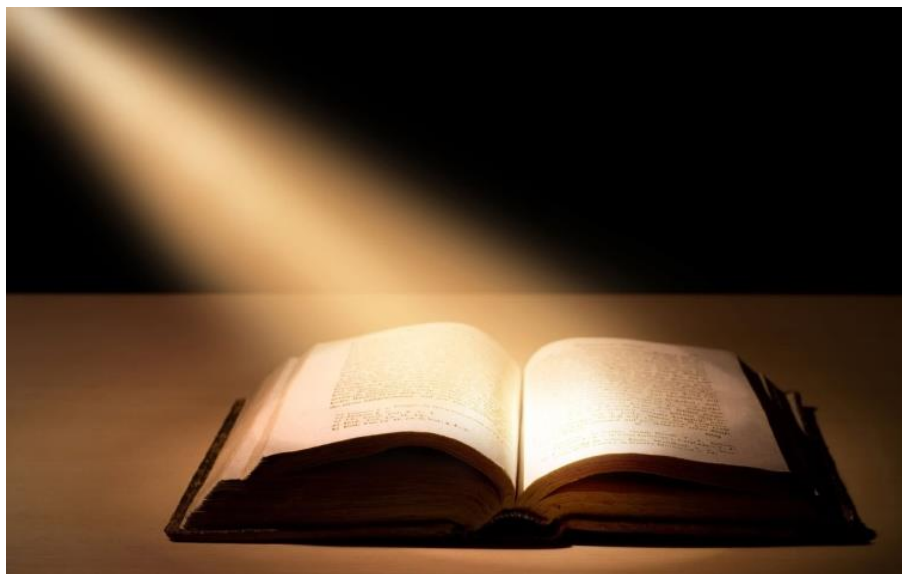
Ami szembetűnő:

- Távolságtartó, szellemi értékközpontú
- keveset lehet róla tudni
- szürke, rejtőzködő; nehéz felidézni az arcát; szakáll; szemüveg
- külseje nem fontos neki, lehet elhanyagolt is (IT-s).



Belső jellemzők:

- **Beszédmód:** Megalapozott, tudományos, okoskodó, számot ad a tudásáról, inkább monológ, oktató
- **Fontos értékek:** Tudás, információ, felkészülés, hivatkozási pontok vagy személyek





Tárgyalástechnika

- ✓ táblázatos, számszerű
- ✓ háttér megvilágítása
- ✓ plusz információk közlése
- ✓ megmutatni mit kap
- ✓ bizonyítás
- ✓ utalni olyan emberekre, akiket tisztel

Milyen legyél a tárgyaláson?

- ✓ tájékozott
- ✓ felkészült
- ✓ nyitott, de nem tolakodó
- ✓ jókedvű, laza
- ✓ naprakész



A karakterek, amelyek Magyarországon előfordulnak: 9,3,2



ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR

9. A Béketeremtő



ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR

3. Az Eredményes



ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR



ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR

2. A Segítő

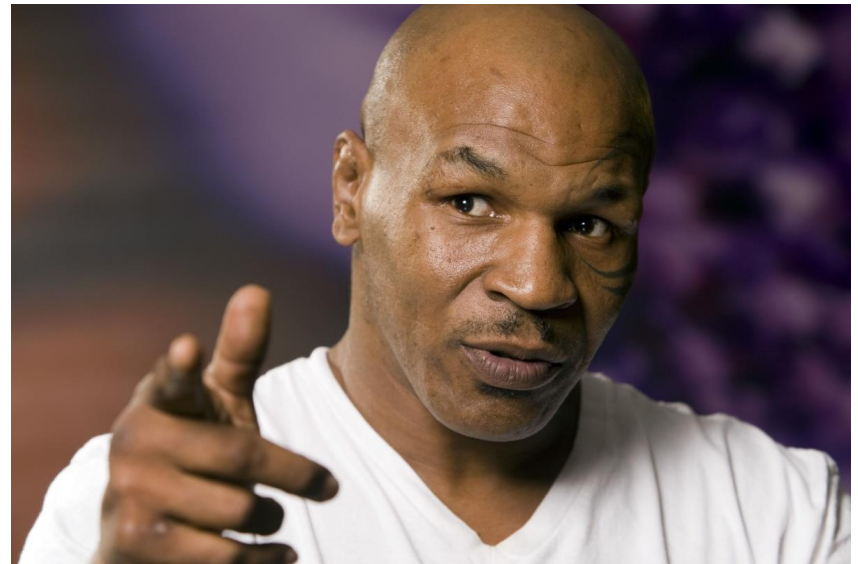


A karakter, amely Magyarországon ritka: 1



ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR

A karakterek, amelyekkel ne dolgozz: 4, 8



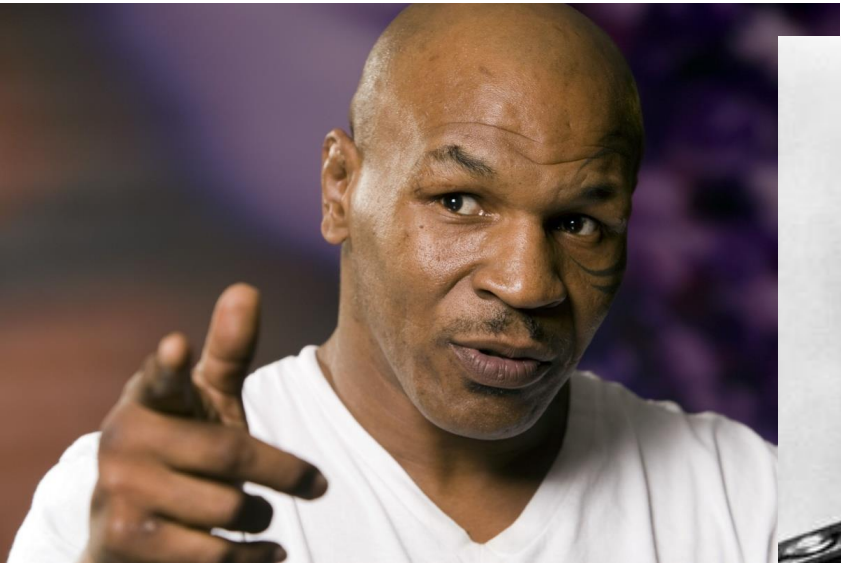
ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR

4. A Művész



ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR

8. A Harcos



ÜGYVEZETŐAKADÉMIA
PALÁNKAI GÁBOR





ÜGYVEZETŐAKADÉMIA.HU
PALÁNKAI GÁBOR

**Sikeres vállalkozást
egyszerű eszközökkel!**