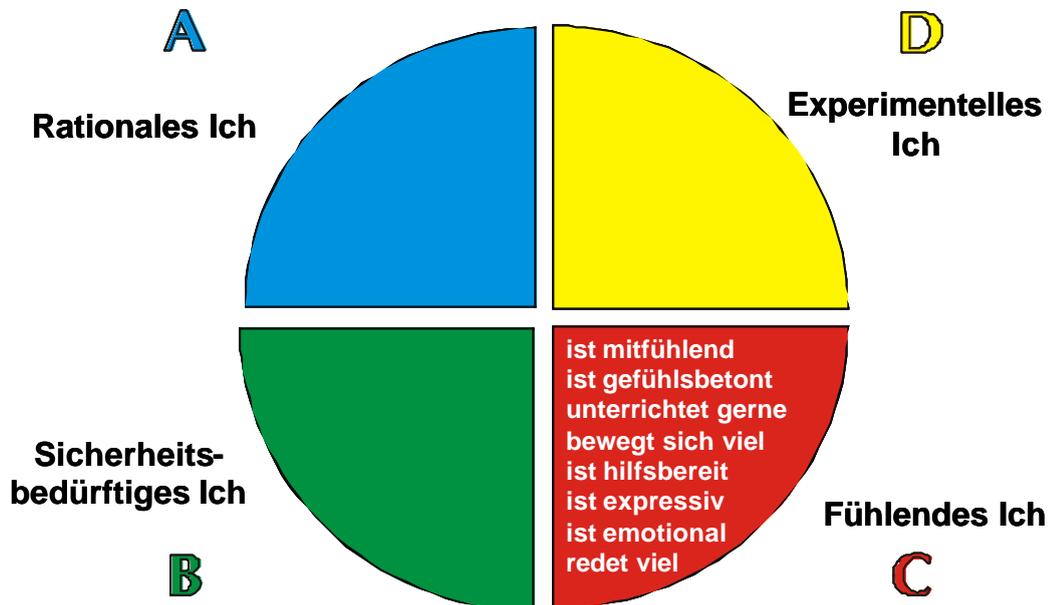


Quadrant C



Ich möchte Ihnen die vorherrschenden Eigenschaften des roten Quadranten C (rechts unten), bzw. das "Fühlernde Ich" im H.D.I. ® vorstellen:

Menschen, deren Dominanz des Denkstiles im C – Quadranten liegt sind emotional und empathisch und legen großen Wert auf den Umgang mit anderen Menschen. Das "Fühlernde Ich" spürt die Reaktionen seiner Mitmenschen und erkennt sehr schnell zwischenmenschliche Probleme und Konflikte. Kommunikation ist seine Stärke. Der schnelle Zugang zu anderen Menschen und der Respekt gegenüber anderen Ideen und Werten macht das "Fühlernde Ich" zu einem sehr wichtigen Teammitglied, das Kontakte zu Personen außerhalb des Teams aufbaut und neue Teammitglieder sehr schnell integriert. Die menschliche Sensibilität und die soziale Kompetenz sind wichtige Eigenschaften, um stockende Prozesse wieder in Gang zu bringen. Personen mit einem hohen C – Anteil findet man sehr häufig im Personalwesen und in lehrenden, helfenden und pflegenden Berufen.

Beispiel Autokauf:

Beim Autokauf ist es für eine Person mit einer Dominanz im C - Quadranten wichtig, ob er/sie sich darin wohl fühlt und wie z.B. der Bedienungskomfort ist. Die Freundlichkeit des Verkaufspersonals und die allgemeine positive Atmosphäre spielt eine wichtige Rolle. Ein Kunde mit hoher C – Präferenz muss ein Gefühl für das Produkt, die Leistung bekommen. Vorführungen und Demonstrationsprodukte und der Ideenaustausch mit anderen Kunden sind für ihn/sie wichtig.

**"Der Schlüssel zum Erfolg
sind nicht Informationen.
Es sind Menschen".
(Lee Iacocca)**