



Jan Kleinig Coaching

Entfalte dein Potenzial

ERFOLGSFAKTOR PERSÖNLICHKEIT

Wie IT-Berater mit Deep O.C.E.A.N. ihre
Wirkung maximieren

WWW.JAN-KLEINIG-COACHING.DE

EINLEITUNG

Herzlich willkommen!

Du bist IT-Berater oder leitest ein Team von Beratern?

Dann ist dieses E-Book **genau das Richtige** für dich!

In der IT-Beratung geht es nicht nur um technisches Know-how – deine Fähigkeit, mit Menschen umzugehen, bestimmt maßgeblich **deinen Erfolg**. Kunden, Kollegen und Vorgesetzte haben unterschiedliche Persönlichkeiten und Erwartungen.

Wer diese versteht und sein eigenes Verhalten gezielt steuert, kann sich in jeder Situation **souverän und überzeugend präsentieren**.

In den nächsten Seiten lernst du, wie du durch ein **besseres Verständnis** deiner eigenen Persönlichkeit und der deines Gegenübers typische **Herausforderungen** im IT-Beratungsalltag **meistern** kannst.

Was du aus diesem E-Book mitnehmen wirst

- **Besseres Selbstverständnis:** Erkenne, welche deiner Eigenschaften dich erfolgreich macht und wo du bewusster agieren kannst.
- **Effektive Kommunikation:** Lerne, deine Argumente so zu formulieren, dass sie bei Kunden und Kollegen ankommen.
- **Souveränes Auftreten:** Meistern schwierige Situationen mit Ruhe und Überzeugungskraft.
- **Erfolgreiche Kundeninteraktionen:** Passe deinen Stil an verschiedene Persönlichkeitstypen an, um Vertrauen und Akzeptanz zu gewinnen.
- **Bessere Teamarbeit:** Verstehe, wie du mit unterschiedlichen Charakteren produktiv zusammenarbeitest.

EINLEITUNG

Das **Deep O.C.E.A.N.**-Modell gibt dir eine **wissenschaftlich fundierte** Grundlage, um dein Verhalten gezielt zu **optimieren**.

Egal, ob du mit einem schwierigen Kunden umgehst, dich auf ein wichtiges Gespräch vorbereitest oder einen stressigen Notfall bewältigen musst – du wirst **Werkzeuge an die Hand** bekommen, die dir helfen, deine Stärken optimal zu nutzen.

Tauche ein in die Welt der Persönlichkeitspsychologie und **nutze dieses Wissen**, um nicht nur fachlich, sondern auch **zwischenmenschlich zu überzeugen**.

Dein Erfolg als IT-Berater beginnt hier!



JAN KLEINIG

DEEP O.C.E.A.N. COACH UND EX-IT-BERATER

Mein Name ist Jan Kleinig, und ich bin seit mehr als 20 Jahren in der IT-Welt unterwegs. Ich habe in dieser Zeit viele verschiedene Rollen eingenommen: Administrator, Berater, Projektleiter und Führungskraft. Dabei ist mir immer wieder aufgefallen, dass fachliches Know-how zwar essenziell ist, doch am Ende entscheidet oft die zwischenmenschliche Kommunikation über Erfolg oder Misserfolg eines Projekts.

INFO@JAN-KLEINIG-COACHING.DE

ÜBER MICH

Mit der Zeit habe ich erkannt, dass es nicht nur darauf ankommt, **was wir sagen**, sondern auch, **wie wir es sagen** – und vor allem, **wer wir sind**.

Unsere **Persönlichkeit** beeinflusst unser **Verhalten** in Stresssituationen, unsere **Überzeugungskraft** und unser **Auftreten** im Kundenkontakt. Deshalb habe ich mich intensiv mit dem **Deep O.C.E.A.N.**-Modell beschäftigt und eine Coaching-Ausbildung absolviert, um IT-Beratern genau in diesem Bereich zu helfen.

Ich arbeite heute als Coach für IT-Berater und Unternehmen, die nicht nur **fachlich brillieren**, sondern auch in ihrer Kommunikation und ihrem **Auftreten überzeugen** wollen.

Mein Ansatz ist dabei nicht dogmatisch oder theoretisch – sondern **praxisnah**, direkt anwendbar und **individuell** auf **deine Persönlichkeit** abgestimmt.

Mein Ziel ist es, dir zu helfen, deine Stärken gezielt einzusetzen, um **souveräner, überzeugender** und **erfolgreicher** im IT-Beratungsalltag zu sein.

INHALT

1
DIE ZEHN
PERSÖNLICHKEITSAUSPRÄGUNGEN IM
ÜBERBLICK

2
WARUM DEINE PERSÖNLICHKEITSSTRUKTUR
LANGFRISTIG ENTSCHEIDEND FÜR DEINEN
ERFOLG IST

3
DAS DEEP O.C.E.A.N.-MODELL IN DER
ZUSAMMENARBEIT MIT KUNDEN UND TEAMS

4
ZWEI TYPISCHE SITUATIONEN AUS DEM IT-
BERATUNGSALLTAG

5
FAZIT



Jan Kleinig Coaching
Entfalte dein Potenzial

1 K A P I T E L

DIE ZEHN
PERSÖNLICHKEITSAUSPRÄGUNGEN IM
ÜBERBLICK

W W W . J A N - K L E I N I G - C O A C H I N G . D E

DIE 10 AUSPRÄGUNGEN

Das **Deep O.C.E.A.N.**-Modell ist eine Erweiterung des seit den 1930er Jahren genutzten Modells der **Big Five**. Durch die Erweiterung ist es noch **detaillierter** und kann Dir genau **Deine Potentiale** zeigen!

So kannst du deine **Stärken** gezielt nutzen und **Herausforderungen** bewusst ausgleichen.

 **Wichtig:** Kein Wert ist besser oder schlechter – jede Ausprägung hat **Vor- und Nachteile!**

- **Offenheit:** Intellektuelle Neugier & Kreativität vs. Pragmatismus & bewährte Methoden.
- **Gewissenhaftigkeit:** Strukturiert & fleißig vs. flexibel & effizient.
- **Extraversion:** Durchsetzungsstark & gesellig vs. diplomatisch & konzentriert.

- **Verträglichkeit:** Empathisch & kooperativ vs. sachlich & unabhängig.
- **Neurotizismus:** Emotional & reflektierend vs. gelassen & belastbar.

Jede dieser Facetten beeinflusst, wie du kommunizierst, Probleme löst und mit anderen interagierst.

Verstehe deine eigenen Persönlichkeitswerte, um bewusster zu agieren und souveräner aufzutreten.

Wie? Lies weiter!



Jan Kleinig Coaching
Entfalte dein Potenzial

2 KAPITEL

WARUM DEINE
PERSÖNLICHKEITSSTRUKTUR
LANGFRISTIG ENTSCHEIDEND FÜR
DEINEN ERFOLG IST

WWW.JAN-KLEINIG-COACHING.DE

NUTZE DEINE PERSÖNLICHKEIT

Nun weißt du, wie sich **deine Persönlichkeit** im Berufsalltag äußert. Aber wie kannst du diese Erkenntnisse **gezielt nutzen**?

1. Selbstreflexion – Der erste Schritt zur Veränderung

Bevor du gezielt an deiner Kommunikation und deinem Verhalten arbeitest, ist es wichtig, **dich selbst besser zu verstehen**. Welche der zehn Persönlichkeitsausprägungen dominieren bei dir? Notiere dir, in welchen Situationen du besonders souverän agierst und wann du dich eher unsicher fühlst.

Dies gibt dir wertvolle Hinweise darauf, wo du deine **Stärken ausspielen** kannst und wo du dich **weiterentwickeln** solltest.

Praktische Übung:

- Erstelle eine Liste mit deinen persönlichen Stärken und Schwächen.
- Frage Kollegen oder Freunde nach ihrem Eindruck über deine Art zu kommunizieren und zu arbeiten.

- Beobachte dich selbst in Stresssituationen: Wie reagierst du? Was funktioniert gut, was weniger?

2. Kommunikation gezielt anpassen – Dein Schlüssel zum Erfolg

Sobald du deine eigene Persönlichkeit **besser verstehst**, kannst du deine Kommunikation bewusst auf dein Gegenüber abstimmen.

Das bedeutet nicht, dich zu verstellen, sondern gezielt auf verschiedene Persönlichkeitstypen einzugehen.

Tipps für verschiedene Persönlichkeitstypen:

- **Ein rationaler Kunde mit hoher Gewissenhaftigkeit:** Sei strukturiert, präsentiere klare Fakten und vermeide übermäßige Emotionen.
- **Ein kreativer Entscheider mit hoher Offenheit:** Betone innovative Lösungen und bleibe flexibel in der Diskussion.

NUTZE DEINE PERSÖNLICHKEIT

- **Ein introvertierter Kollege mit niedriger Extraversion:** Nimm dir Zeit für Einzelgespräche statt großer Meetings, um eine tiefere Verbindung aufzubauen.

3. Dein Verhalten steuern – Herausforderungen meistern

Jeder von uns gerät gelegentlich in **herausfordernde Situationen**. Stress, schwierige Kunden oder unerwartete Probleme können **Unsicherheiten** auslösen.

Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, deine eigenen Reaktionen zu **steuern** und bewusster zu **agieren**.

Strategien zur Selbststeuerung:

- **Bei Stress:** Atme tief durch und analysiere die Situation sachlich, bevor du handelst.
- **Bei Unsicherheiten:** Bereite dich gut vor und nutze deine Stärken, um Souveränität ausstrahlen.

- **Bei schwierigen Gesprächen:** Versetze dich in die Lage deines Gegenübers und finde eine gemeinsame Basis.

4. Persönlichkeitsentwicklung – Langfristig wachsen

Die bewusste **Nutzung** deiner Persönlichkeit ist keine einmalige Maßnahme, sondern ein **Prozess**.

Entwickle dich **kontinuierlich** weiter, indem du regelmäßig reflektierst, **Feedback** einholst und neue **Strategien** ausprobierst.

Dies sind jetzt **allgemeine Tipps**, genauer geht es im **Coaching** bei mir!

Um das Ganze jetzt also wirklich zu nutzen, starte dein individuelles Coaching bei mir mit deiner individuellen Persönlichkeitsanalyse!



Jan Kleinig Coaching
Entfalte dein Potenzial

3 KAPITEL

DAS DEEP O.C.E.A.N.-MODELL IN DER
ZUSAMMENARBEIT MIT KUNDEN UND
TEAMS

WWW.JAN-KLEINIG-COACHING.DE

ZUSAMMENARBEIT MIT ANDEREN

Erfolgreiche IT-Beratung

erfordert mehr als technisches Fachwissen. Du arbeitest täglich mit **verschiedenen Persönlichkeiten** zusammen – sei es in deinem Team, mit Vorgesetzten oder Kunden.

Ein tiefes **Verständnis** für die Persönlichkeitsmerkmale anderer kann dir helfen, **effizienter** zu kommunizieren, **Missverständnisse** zu vermeiden und deine Wirkung gezielt zu **verbessern**.

1. Persönlichkeitsprofile in Teams – Wie du deine Kollegen besser verstehst

Jedes **Team** besteht aus verschiedenen Persönlichkeitstypen.

Ein strukturiertes Verständnis dieser **Unterschiede** kann Konflikte reduzieren und die **Zusammenarbeit fördern**.

Hier ein paar **Beispiele** von Persönlichkeitstypen, die uns in der IT häufiger begegnen:

- **Der Analytiker (Hohe Offenheit, hohe Gewissenhaftigkeit, niedrige Extraversion):** Möchte komplexe Probleme tief durchdenken und hasst unstrukturierte Meetings.
 - **Der Macher (Hohe Extraversion, niedrige Offenheit, hohe Durchsetzungsfähigkeit):** Will schnell Ergebnisse sehen und bevorzugt klare Entscheidungswege.
 - **Der Vermittler (Hohe Verträglichkeit, hohe Kooperationsbereitschaft, niedriger Neurotizismus):** Sorgt für eine harmonische Zusammenarbeit und balanciert Spannungen im Team.
- 👉 **Tipp:** Lerne, dein Kommunikationsverhalten an die Persönlichkeit deines Gegenübers **anzupassen**. Der Analytiker benötigt präzise Argumente, der Macher will schnelle Lösungen und der Vermittler bevorzugt diplomatische Gespräche.

ZUSAMMENARBEIT MIT ANDEREN

2. Kundenkommunikation – Erfolgreich auf verschie- dene Persönlichkeitstypen eingehen

Kunden sind genauso
individuell wie deine
Kollegen.

Mit dem Wissen über
Persönlichkeitsaus-
prägungen kannst du
gezielter kommunizieren
und Kunden besser
überzeugen.

- **Ein Kunde mit niedriger Offenheit:** Bevorzugt bewährte Lösungen und ist skeptisch gegenüber Veränderungen. Hier solltest du mit klaren, datenbasierten Argumenten arbeiten.
- **Ein Kunde mit hoher Extraversion:** Genießt persönliche Gespräche, mag dynamische Präsentationen und entscheidet oft spontan. Setze auf interaktive Meetings und eine begeisternde Darstellung.

- **Ein Kunde mit hoher Gewissenhaftigkeit:** Erwartet detaillierte Analysen und strukturierte Lösungen. Hier solltest du Prozesse und Risiken klar aufzeigen.

👉 **Tipp:** Beobachte dein Gegenüber und passe deine **Argumentation** entsprechend an. Jemand, der schnell spricht und viele Fragen stellt, hat oft hohe Extraversion. Jemand, der sich zurückhält und genau zuhört, hat möglicherweise hohe Gewissenhaftigkeit.

ZUSAMMENARBEIT MIT ANDEREN

3. Führung und Teamentwicklung mit Deep O.C.E.A.N. optimieren

Wenn du eine Führungsrolle innehabst oder Teams leitest, ist es entscheidend, die unterschiedlichen

Persönlichkeitsstrukturen zu verstehen und **gezielt einzusetzen**.

- **Delegation:** Ein gewissenhafter Mitarbeiter braucht klare Vorgaben, ein offener Mitarbeiter möchte kreative Freiheit.
- **Motivation:** Ein extravertierter Kollege liebt öffentliche Anerkennung, während ein introvertierter eher durch persönliche Wertschätzung motiviert wird.

- **Konfliktmanagement:**

Ein emotional stabiler Mitarbeiter bleibt ruhig, während jemand mit hoher emotionaler Labilität in Stresssituationen mehr Unterstützung benötigt.

👉 **Tipp:** Führe regelmäßige Feedbackgespräche und nutze deine Kenntnisse über Persönlichkeiten, um dein Team optimal zu führen.

ZUSAMMENARBEIT MIT ANDEREN

4. Praktische Anwendung – So kannst du dein Wissen direkt einsetzen

Hier sind einige sofort
umsetzbare Maßnahmen:

- **Beobachte und analysiere:** Achte bewusst darauf, wie Menschen in Gesprächen reagieren, um ihre Persönlichkeitsmerkmale einzuschätzen.
- **Passe deine Sprache an:** Kommuniziere mit analytischen Kunden faktenbasiert, mit offenen Kunden visionär und mit strukturierten Kunden prozessorientiert.
- **Nutze Deep O.C.E.A.N. für Meetings:** Stelle sicher, dass jeder Persönlichkeitstyp in deinem Team die nötige Umgebung hat, um sich optimal einzubringen.

Wenn du das **Deep O.C.E.A.N.**-Modell aktiv in der **Zusammenarbeit** nutzt, wirst du nicht nur **effektiver kommunizieren**, sondern auch deine beruflichen **Beziehungen** langfristig stärken.



Jan Kleinig Coaching
Entfalte dein Potenzial

KAPITEL

4

ZWEI TYPISCHE SITUATIONEN AUS DEM
IT-BERATUNGSALLTAG

WWW.JAN-KLEINIG-COACHING.DE

TYPISCHE SITUATIONEN

Situation 1: Beruhigen und Überzeugen eines cholerischen Kunden

Story: Du bist als externer Berater bei einem Kunden, der unter **hohem Druck** steht. Plötzlich bricht er in **Wut** aus, als ein Systemproblem nicht sofort gelöst wird. Er **schreit dich an**, macht dir Vorwürfe und **erwartet** eine sofortige Antwort.

Mögliche Reaktionen eines IT-Beraters:

- **Defensive Haltung:** "Das ist nicht meine Schuld!"
- **Ausweichen:** "Lass mich erst mal schauen, woran es liegt."
- **Gegenangriff:** "Wenn Sie mich mal ausreden lassen würden..."

Situation 2: Überzeugen im persönlichen Gespräch vor Auftragsvergabe

Story: Du bist zu einem Gespräch mit einem **potenziellen Kunden** eingeladen worden. Er ist interessiert an deinen Dienstleistungen, aber es gibt noch **Mitbewerber**. Du hast 30 Minuten Zeit, um dich zu **präsentieren** und zu **überzeugen**.

Mögliche Reaktionen eines IT-Beraters:

- **Fachlich brillieren:** "Ich habe Erfahrung mit XYZ-Technologien..."
- **Unsicherheit zeigen:** "Ich denke, dass ich gut passen würde..."
- **Zu viele Details:** "Die Architektur lässt sich in mehreren Schichten erklären..."

Erkennst Du mögliche Ursachen und vielleicht sogar Lösungsmöglichkeiten? Es gibt sie - in jedem von uns!



Jan Kleinig Coaching
Entfalte dein Potenzial

5 KAPITEL

FAZIT

WWW.JAN-KLEINIG-COACHING.DE

FAZIT

Die **IT-Beratung** ist ein anspruchsvolles Feld, das nicht nur technisches Wissen, sondern auch **zwischen-menschliche Fähigkeiten** erfordert. Viele Herausforderungen, mit denen du in deinem Alltag konfrontiert bist – sei es die Zusammenarbeit mit schwierigen Kunden, Verhandlungen über neue Projekte oder das Navigieren durch stressige Situationen – hängen nicht nur von deinem Fachwissen ab, sondern maßgeblich davon, **wie du mit Menschen umgehst**.

Das **Deep O.C.E.A.N.**-Modell bietet dir eine wertvolle Grundlage, um deine **eigene Persönlichkeit** besser zu verstehen und gezielt an deinen Kommunikations- und Interaktionsfähigkeiten zu arbeiten. Indem du lernst, deine **Stärken** bewusst einzusetzen und deine Schwächen auszugleichen, kannst du nicht nur deine **eigene Zufriedenheit im Beruf** steigern,

sondern auch erfolgreicher mit Kunden, Kollegen und Führungskräften umgehen.

Ein tiefes **Verständnis** deiner Persönlichkeit hilft dir:

- **Souveräner** aufzutreten und mit Stress **gelassener** umzugehen.
- Deine **Überzeugungskraft** zu steigern, indem du Kommunikation gezielt an dein Gegenüber anpasst.
- **Effektiver** mit Kunden und Teams zu arbeiten, indem du verschiedene **Persönlichkeitsprofile** erkennst und darauf eingehst.
- **Konflikte** zu minimieren, indem du **frühzeitig** Spannungen **erkennst** und entschärfst.

Nutze dieses **Wissen** als Werkzeug, um dich kontinuierlich **weiterzuentwickeln**.

FAZIT

Das **Deep O.C.E.A.N.**-Modell ist keine starre Typologie, sondern ein **dynamisches Instrument**, das dir hilft, deine Verhaltensweisen **bewusster** zu steuern und deine Potenziale **optimal** zu **entfalten**.

Ich hoffe, dass dir dieses E-Book wertvolle Einblicke und Impulse für deinen Berufsalltag gegeben hat.

Komme jetzt auf mich zu und sichere Dir Dein **persönliches Coaching**! Nur mit Deiner **persönlichen Analyse** kannst Du Deinen beruflichen Herausforderungen noch besser begegnen und Deine Beratung auf **ein ganz neues Level** heben!

👉 **Lass uns in Kontakt treten!** 👉

Ich **unterstütze** dich dabei, deine **Stärken gezielt zu nutzen** und deine beruflichen Ziele **souverän zu erreichen**.

Schreibe mir eine Nachricht

I N F O @ J A N - K L E I N I G - C O A C H I N G . D E

oder besuche meine Website, um mehr zu erfahren!

W W W . J A N - K L E I N I G - C O A C H I N G . D E

Viel Erfolg auf deinem Weg!

