

Der Virtuose (NP)

Erkennungsmerkmale

- Der NP-Teilnehmer projiziert Ihre Inhalte sofort aus dem aktuellen Zusammenhang hinaus: „Was bedeutet das nun für ...?“
- Am Konjunktiv (Möglichkeitsform) erkennen Sie untrüglich den N-Teilnehmer: „Wenn wir das so machen würden, dann könnten/ sollten/ müssten/ würden...“
- Virtuosen fragen gerne nach dem grossen Warum: „Wozu dient das denn eigentlich? Wie bringt uns das weiter? Was bringt das? Warum macht man das so?“
- Sie sind nicht an detaillierten Situationsanalysen, sondern an Problemlösungen interessiert.
- Sitzplatzwechsel im Seminar machen sie gerne mit – Spezialisten und Charismatiker fühlen sich dadurch jedoch in ihrer Ordnung gestört.
- Der Virtuose bleibt gerne flexibel und geht am liebsten ganz spontan an die Dinge heran. Für ihn führen viele Wege nach Rom.
- Er fühlt sich durch exakte Zeitvorgaben eingeengt.
- Der Virtuose interessiert sich weniger für Tools und Techniken, jedoch umso mehr für Methoden, Prinzipien, Visionen, Systeme, Vernetzungen, Zusammenhänge, Strategien und Grundsätze.