

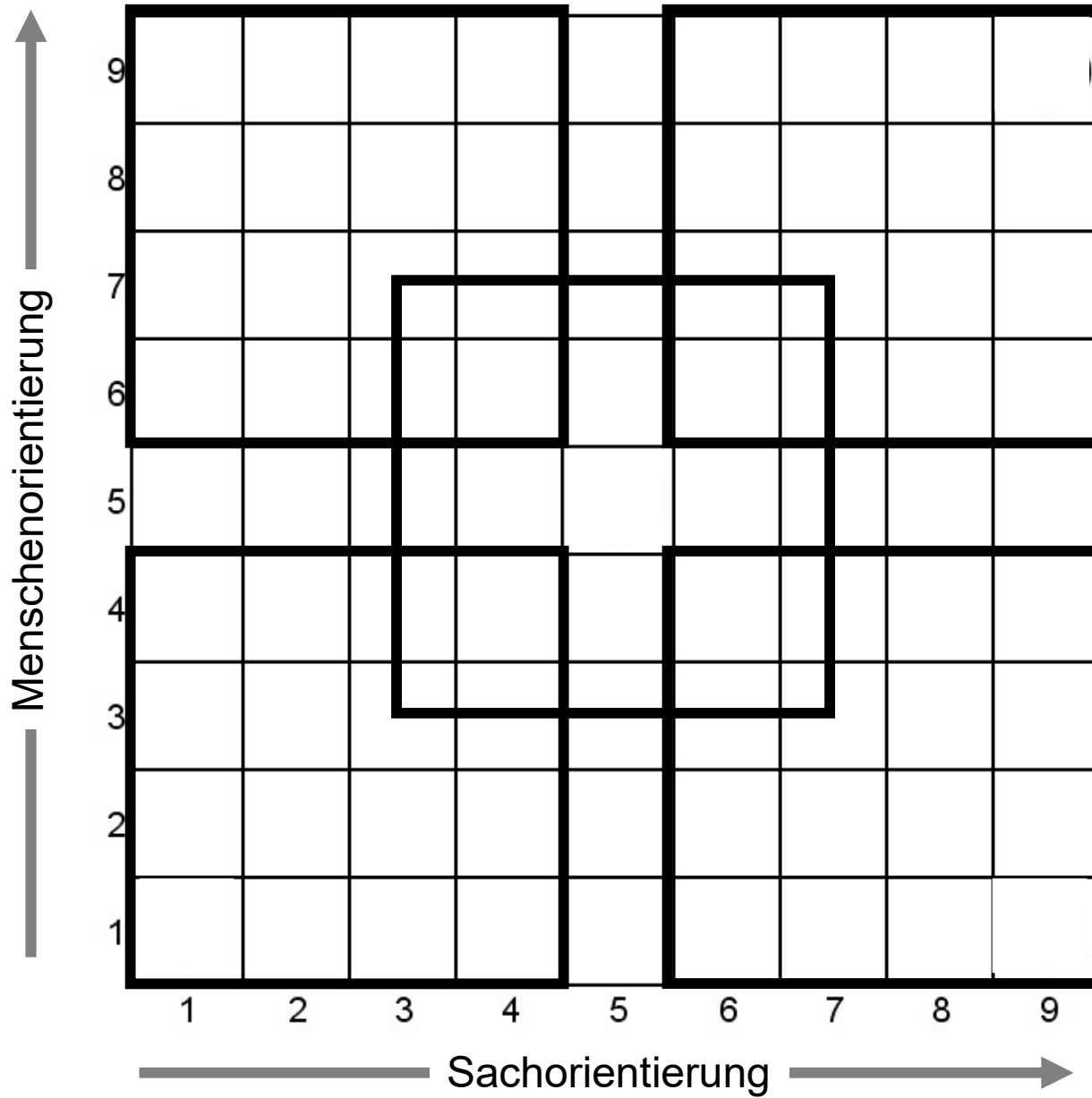
Robert R. Blake · Anne Adams McCaule

Das GRID- Führungsmodell

Was für ein
„Führungstyp“ sind Sie ?

DAS GRID-FÜHRUNGSMODELL





Gittertest

Sechs verschiedene Abschnitte

mit jeweils

fünf verschiedenen Aussagen

als eine mögliche Beschreibung

eines Verhaltens von

Gesprächsleitern oder

Gesprächsteilnehmern.

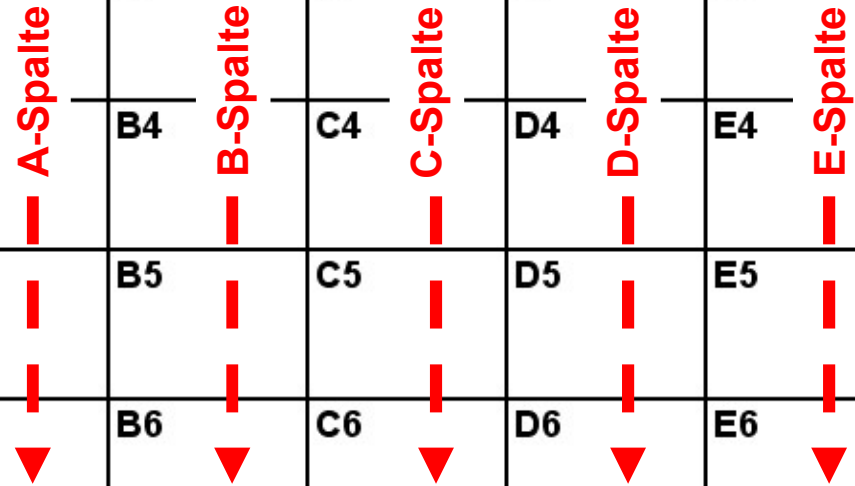


Abschnitt	
1	Entscheidungen
2	Überzeugungen
3	Persönlicher Arbeitseinsatz
4	Konflikte
5	Selbstbeherrschung
6	Humor



fünf verschiedenen Aussagen

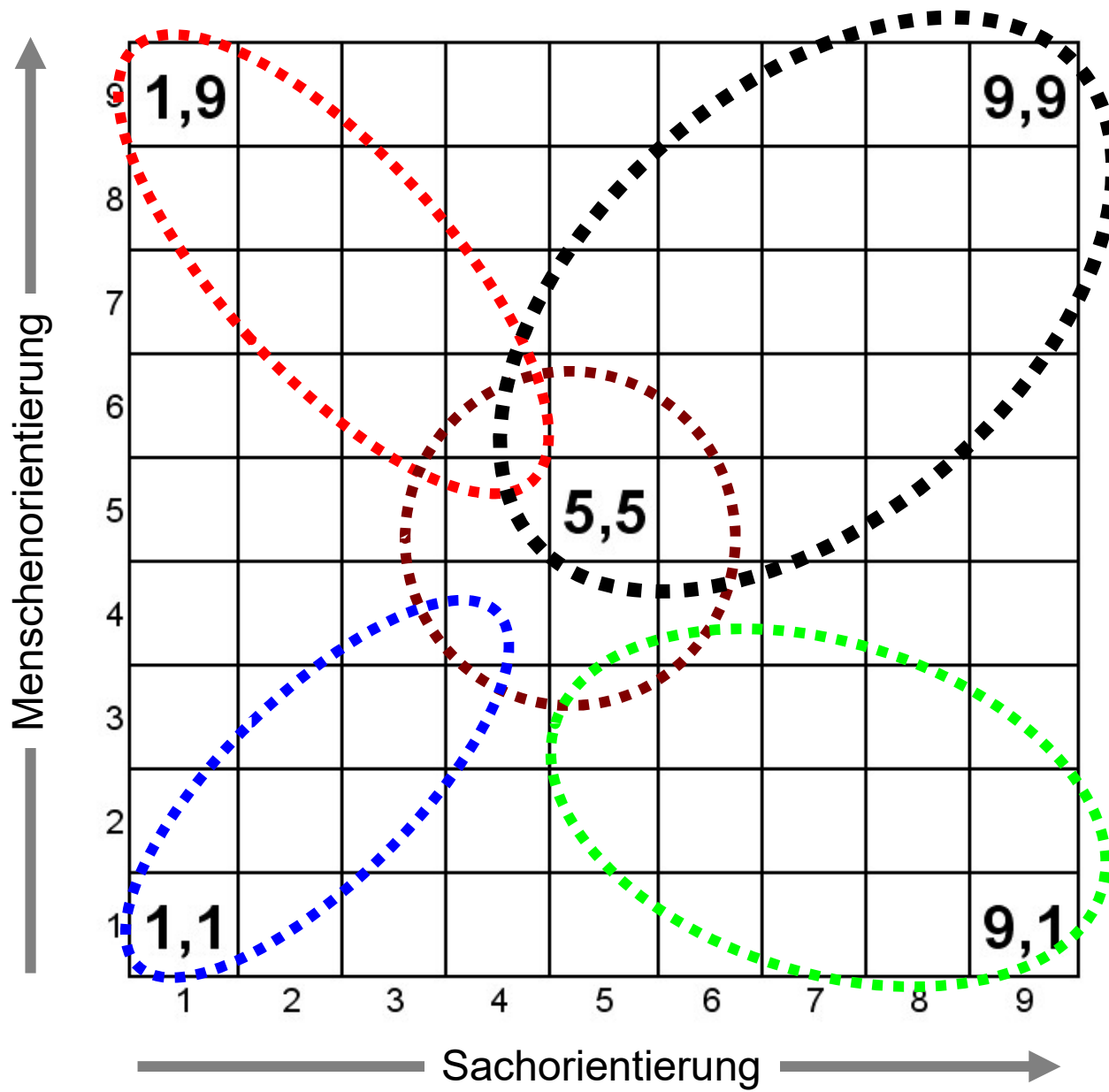
Abschnitt		Gitterstil				
		1,1	1,9	5,5	9,1	9,9
1	Entscheidungen	A1	B1	C1	D1	E1
2	Überzeugungen	Die Aussage die Ihrem Verhalten am ehesten entspricht bekommt 5 Punkte. Zweitbestes Verhalten 4 usw. Ein Punkt für das Verhalten, was Ihrem Verhalten am Wenigsten entspricht.				
3	Persönlicher Arbeitseinsatz	A3	B3	C3	D3	E3
4	Konflikte	A4	B4	C4	D4	E4
5	Selbstbeherrschung	A5	B5	C5	D5	E5
6	Humor	A6	B6	C6	D6	E6
Gesamt		Aussagen zum Gittertest				

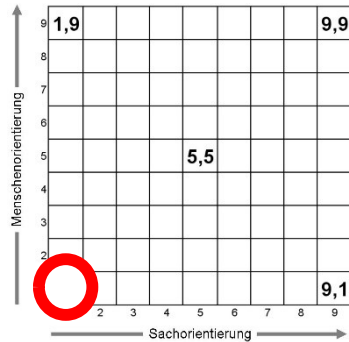


Beispiel

Abschnitt		Gitterstil				
		1,1	1,9	5,5	9,1	9,9
1	Entscheidungen	A1 1	B1 2	C1 3	D1 4	E1 5
2	Überzeugungen	A2 1	B2 2	C2 4	D2 3	E2 5
3	Persönlicher Arbeitseinsatz	A3 2	B3 3	C3 1	D3 4	E3 5
4	Konflikte	A4 2	B4 3	C4 4	D4 1	E4 5
5	Selbstbeherrschung	A5 1	B5 3	C5 4	D5 2	E5 5
6	Humor	A6 2	B6 4	C6 5	D6 1	E6 3
Gesamt		9	17	21	15	28

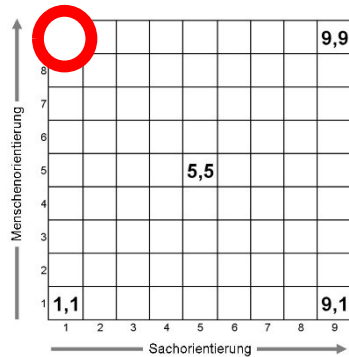






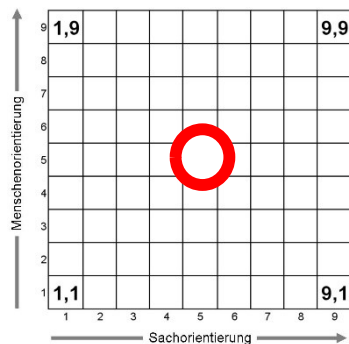
1,1 Nicht-Zentriert (nimm oder nimm nicht an):

Sowohl das Bemühen um den Gesprächspartner als auch das Bemühen um den Besprechungserfolg (die Sache) ist gering ausgeprägt. Ich präsentiere den Teilnehmern meine Absicht (Vorschläge). Entweder sie werden angenommen oder der Kontakt kommt nicht zustande.



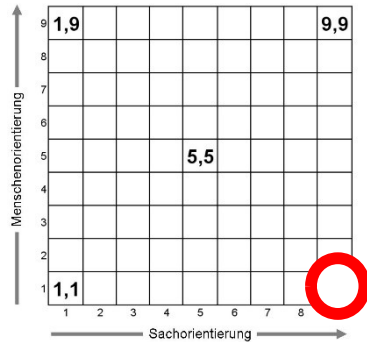
1,9 Personenkonzentriert:

Mein Bemühen um den Menschen ist stark ausgeprägt. Ich bin des „Teilnehmers Freund“. Ich versuche, ihn zu verstehen und antworte auf seine Gefühle und Interessen. Diese persönliche Bindung veranlasst ihn, meinen Vorschlägen zu folgen.



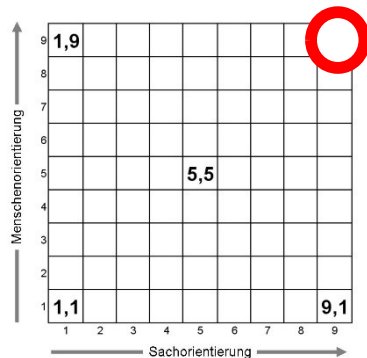
5,5 Kompromisszentriert:

Der "goldene Mittelweg" wird angestrebt. Meine Methode besteht darin, den Teilnehmer durch meine Persönlichkeit und meine Begeisterungsfähigkeit für die Sache davon zu überzeugen, dass das Leben aus lauter Kompromissen besteht.



9,1 Erfolgszentriert:

Der Besprechungserfolg steht als Ziel an erster Stelle. Der Teilnehmer (Mensch) ist von untergeordneter Bedeutung. Notfalls „überfahre“ ich den Teilnehmer mit meinem fachlichen Know-how. Ich nötige ihm meine Argumente und oktroyiere ihm meine Sichtweise und Vorschläge auf.



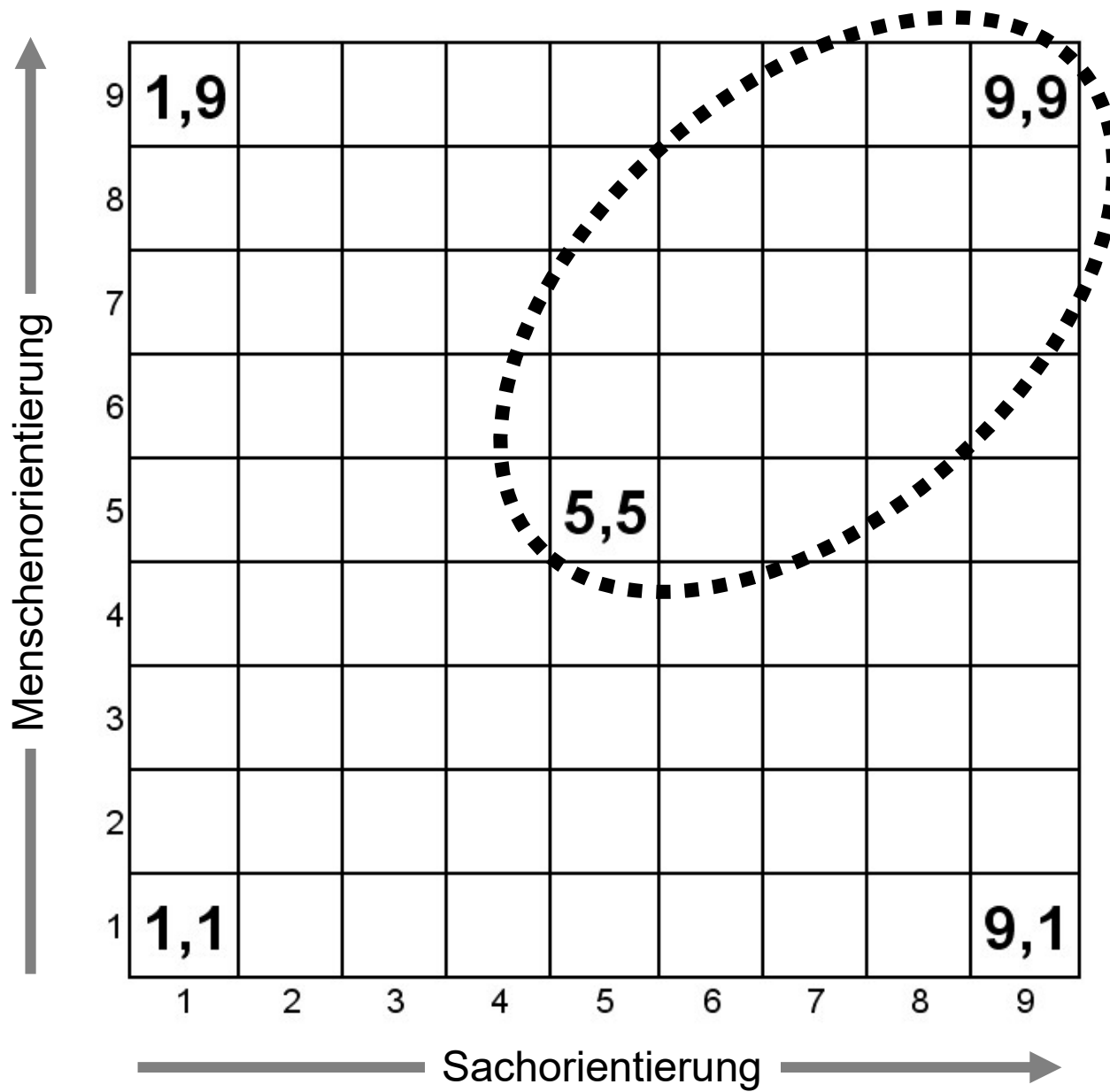
9,9 Auf die partnerschaftliche Problemlösung zentriert:

Teilnehmerinteresse (Mensch) und Ziel stehen gleichermaßen ausgeprägt im Mittelpunkt der Bemühungen. Ich berate mich mit dem Teilnehmern, um ihre Bedürfnisse kennenzulernen. Wir arbeiten zusammen auf eine vernünftige Entscheidung hin, damit der Teilnehmer die Vorteile erhält, die er vom Gespräch erwartet. Ich berücksichtige immer auch die Sorgen der Gesprächspartner.

Nun wissen Sie also, in welchem Verhältnis jedenfalls nach unserem Test bei Ihnen persönlich der **Teilnehmer als Mensch** und der **Gesprächserfolg als Sache** stehen.

Mit dem Ziel der **partnerschaftlichen** Besprechung ist zweifelsfrei der **Gitterstil 9,9** anzustreben.

Ihn zu erreichen, zu verbessern oder beizubehalten, sollte praktiziert werden.



Gitterstil



Angst vor Ausschluss	1,1	Wunsch sich aus allem herauszuhalten
Angst vorm Versagen	9,1	Wunsch nach Kontrolle, Herrschaft und Dominanz
Angst vor Demütigung	5,5	Wunsch dazuzugehören
Angst vor Zurückweisung	1,9	Wunsch zu gefallen
Angst vor Selbstsucht	9,9	Wunsch nach persönlicher Erfüllung durch Mitwirkung