

Gabriele Cerwinka
Gabriele Schranz

Nervensägen

So zähmen Sie schwierige Mitarbeiter,
Chefs und Kunden

Mit Zeichnungen von Klaus Pitter

Ende
international

Inhalt

Vorwort	7
1 Menschen erkennen und einteilen - ein uraltes Thema.....	9
Die vier Temperamente der Antike.....	12
Das Enneagramm.....	13
Die Körpertypologie nach Ernst Kretschmer.....	15
Grundformen der Angst nach Fritz Riemann.....	17
Psychologische Typen nach Carl Gustav Jung.....	18
Der Myers-Briggs Typenindikator - MBTI.....	21
Das „DISG-Modell“ von William Marston.....	23
Die INSIGHTS-Potenzialanalyse.....	25
2 Einmal schwierig - immer schwierig?.....	32
Die Entwicklungsgeschichte von Nervensägen.....	32
Unsere verschiedenen Rollen.....	38
Gibt es Mischtypen?.....	41
3 Nervensägen im Beruf.....	44
4 Nervensägen unter der Lupe.....	61
Der Angeber.....	63
Der Besserwisser.....	76
Der Negative.....	91
Der Nörgler.....	108
Der Vulkan.....	120
Der Machthungrige.....	137
Der Scheinheilige.....	150
Der Harmoniesüchtige.....	162
Der Zyniker.....	175

Inhalt

5 Das Feind-Freund-Modell: Eine Strategie im Umgang mit Nervensägen.....	187
Lösungen statt Probleme.....	187
Das Feind-Freund-Modell.....	189
Literatur.....	197