

So gewinnen Sie Ihren Gesprächspartner

von Susanne Huber

Erfolgreiche Gespräche sind wichtig. Im Berufsleben ebenso wie im Privatbereich. Der Erfolg von Gesprächen ist aber kein Zufall – Sie können ihn beeinflussen. Wenn Sie es schaffen, auf Ihr Gegenüber und dessen Persönlichkeitstyp einzugehen, dann stehen die Chancen gut, dass es ein erfolgreiches Gespräch wird.

Wenn man sich am Ende eines Gesprächs gegenseitig ehrlich bestätigen kann „Wir haben uns verstanden“, war es ein gutes Gespräch. Die Betonung liegt also auf sich gegenseitig verstehen, und jeder meint damit nicht nur das Gesagte in Worten, sondern die Botschaft, so wie sie gemeint war, das gewünschte Gesprächsziel und die gesamte Atmosphäre des Gesprächs.

An was mag es aber liegen, dass dieses „sich verstehen“ so oft misslingt oder dass nur ein Teil der Gesprächspartner das Gefühl hat, verstanden worden zu sein?

Die Psychographie, von Gordon W. Allport als Begriff eingeführt und von Dr. Dietmar

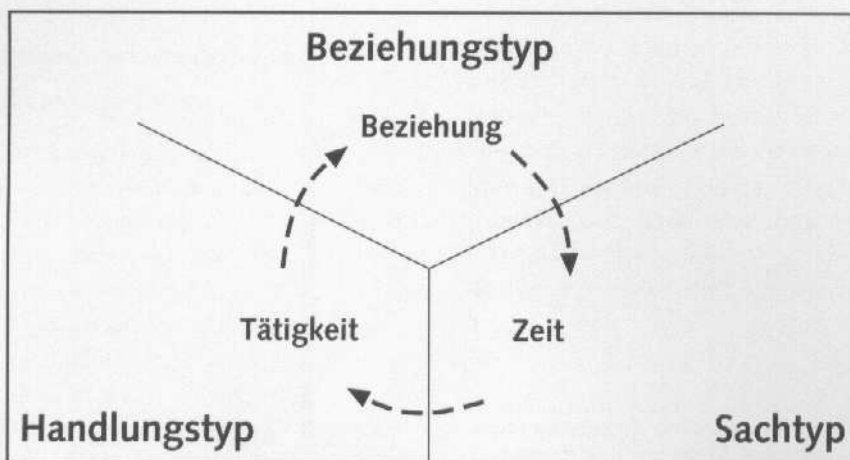
Friedmann als Landkarte der Seele beschrieben, gibt eine Antwort auf dieses grundsätzliche Verstehen oder Missverstehen: Es geht darum, dass jeder Mensch einen der drei Lebensbereiche Beziehung, Zeit oder Tätigkeit bevorzugt. Drei Bereiche, die die Haltung und das Selbstverständnis eines Menschen prägen und ihn gleichzeitig verständnislos sein lassen für das Verhalten derer, die sich in einem der beiden anderen Lebensbereiche befinden.

Was liegt nun also näher, als sich mit allen drei Lebensbereichen zu befassen, um sich und andere besser zu verstehen. Schauen wir uns also die Bevorzugungen in den drei Bereichen einmal an:

Wer den Bereich **Beziehung** bevorzugt, dem fällt es leicht, persönliche Beziehungen zu knüpfen. Er (oder sie) ist vielseitig interessiert, besonders wenn zwischenmenschliche Komponenten im Spiel sind.

Wer den Bereich **Zeit** bevorzugt, erlebt sich als Seinswesen, weniger als tätiger Mensch. Die Zeit ist für ihn etwas besonders Reales. Man könnte diesen Lebensbereich auch den Bereich der zeitlichen Existenz bezeichnen oder auch als den Bereich, in dem die Erkenntnis des Daseins bewusst ist. Dazu gehören auch die Themen Existenz und Geld.

Wer den Bereich **Tätigkeit** bevorzugt, ist praktisch veranlagt, zeigt was er kann, ist kraftvoll und kampfbereit.



Die drei Lebensbereiche mit den abgeleiteten Persönlichkeitstypen

	Beziehungstyp	Sachtyp	Handlungstyp
Was fesselt Sie?	interessante Gespräche	abenteuerliche oder Erfolgsgeschichten	Biographien, menschliche Schicksale
Wie sollte Ihr Wunschauto sein?	etwas Besonderes	bequem und sparsam	qualitativ hochwertig
Was tragen Sie gerne?	neue Sachen	bequeme Sachen	gute Sachen
Welches Wort spricht Sie positiv an?	interessant	erfolgreich	gemütlich
Gelegentlich sagt man, Sie seien ...	zu impulsiv, zu emotional	zu ruhig, zu nachgiebig	zu aktiv, zu genau
Was sind Ihre Stärken?	Ihre gewinnende Art	Ihre Geduld	Ihre Verantwortungsbereitschaft
Was für Menschen faszinieren Sie?	verständnisvolle	dynamische	herzliche
Unter fremden Menschen ...	beobachten Sie sich und die anderen	sind Sie zurückhaltend und neutral	verhalten Sie sich korrekt
Was erwarten Sie von Kollegen / Mitarbeitern	Verständnis und Begeisterungsfähigkeit	Engagement und Zuverlässigkeit	Ergebnisse und Erfolg
Wie reagieren Sie auf Fehler von Kollegen oder Mitarbeitern?	verständnisvoll	deprimiert, später eventuell cholerisch	deutlich belehrend
Was kommt in Ihrem Leben zu kurz?	Zeit haben	Konsequenz	Beziehungen und Spaß
Was bedeutet für Sie Zeit?	vergesse öfters darauf zu achten	muss immer genug davon haben, mag mich nicht drängeln lassen	habe ich ständig im Blick, Verlust an Zeit macht mich nervös
Was ist Ihnen mehr vertraut?	Optimismus	Suche nach Alternativen	hinter Fehlern her sein
In Auseinandersetzungen sind Sie eher ...	wohlwollend orientiert	sachlich orientiert	moralisch orientiert
Berufliche Konflikte ...	belasten Sie	gehen Sie aus dem Weg	gehen Sie an
Wie erleben Sie sich in einem persönlichen Konflikt?	hilflos	missachtet	blockiert
Ihre Risikobereitschaft ...	ist eher niedrig	ist schwankend	ist ziemlich hoch
Sie entscheiden ...	schnell und bereuen häufig	nach langem Prüfen der Alternativen, auch unerwartet spontan	ergebnisorientiert und verantwortungsbewusst
Welche Prioritäten setzen Sie in Entscheidungen?	menschliche Belange gehen vor	sachliche Argumente gehen vor	Ziele und Ergebnisse
Wenn Sie kaufen, ...	schätzen Sie Auswahl, lassen sich manchmal zum Kauf hinreißen	wägen Sie lange ab, wollen alles erklärt haben, ringen sich eine Entscheidung ab	wissen Sie genau, was Sie nicht wollen, aber erst spät, was Sie wirklich wollen
	Summe:	Summe:	Summe:

Erkennen Sie sich selbst: Bitte bewerten Sie bei jeder Antwort mit 0 = trifft nicht zu, 1 = trifft etwas zu, 2 = trifft auch zu, 3 = trifft absolut zu. Vergeben Sie in jeder Zeile in der Summe genau 3 Punkte. Die Spalte mit den meisten Punkten ergibt die Tendenz zu Ihrem Grund-Persönlichkeitstyp.

Aus diesen Bevorzungen wurden drei Persönlichkeitstypen benannt:

- Beziehungstypen** bevorzugen den zwischenmenschlichen Bereich.
- Die erkenntnis- und sachbezogenen **Sachtypen** sind im Bereich Zeit zu Hause.
- Handlungstypen** haben ihre Stärken im Bereich Tätigkeit und Handeln.

Ein **Beziehungstyp** ist ein Mensch, der

- nicht zu übersehen ist
- gewinnend und positiv auf andere zugeht

- lebendig, begeistert und ausschmückend spricht

- schnell „ja“ sagt, es aber leicht wieder bereut

Ein **Sachtyp** ist ein Mensch, der

- zurückhaltend und unauffällig ist
- sich lässig gibt
- konzentriert und in der Regel ruhig bleibt
- langsam, leise oder monoton spricht
- gerne versucht beim „vielleicht“ zu bleiben

Da Sachtypen mit der Zeit verheiratet sind, sind sie wesentlich genauer, konzentrierter und

mehr bei der Sache als zum Beispiel die leicht ablenkbaren Beziehungstypen.

Ein **Handlungstyp** ist ein Mensch, der

- Ihnen zielstrebig und entschlossen gegenüber tritt
- Sie eventuell kritisch und fixierend anschaut
- schnell ungeduldig wird
- laut und deutlich spricht
- schnell die Initiative übernimmt
- eher „nein“ als „ja“ sagt

Um nun Ihren eigenen Typ zu finden, bewerten Sie einfach die Fragen in der Checkliste „Erkennen Sie sich selbst“ (Seite 23). Es empfiehlt sich, diese Fragen auch mit Menschen durchzugehen, die Sie sehr gut kennen. Diese sehen oft deutlicher die Unterschiede in den Antworten.

Zählen Sie die Punkte pro Spalte zusammen und Sie haben eine Idee Ihres Typs. Wenn Sie sich ab jetzt genauer beobachten, werden Sie in Ihrer Antwort auf die Frage „Zu welchem psychographischen Typ gehöre ich?“ immer sicherer sein. Sie werden nun mehr auf Ihre Stärken und Schwächen achten, geduldiger mit sich selbst sein und wissen, wo Sie sich mehr einbringen beziehungsweise zurücknehmen sollten.

Sie werden auch erkennen, was Sie sich mehr und immer öfter gönnen sollten. Nach dem Motto: lass, was nicht funktioniert, mach mehr davon, wenn was funktioniert.

Natürlich werden Sie aus der Erfahrung der Checkliste „Erkennen Sie sich selbst“ auch Tendenzen bei anderen feststellen. Aber häufig will/muss man sich möglichst schnell einen ersten Eindruck über den Grundtyp seines Gegenübers machen. Dafür ist die Checkliste „Andere Menschen erkennen“ geeignet (Seite 25). Diese Liste soll Ihnen helfen, Ihren Blick für den Persönlichkeitstyp anderer Menschen zu schulen. Wenn Sie sich mit dem Thema näher beschäftigen, werden Sie feinere Unterschiede finden und genauer sein.

Aber es ist immer nur eine Tendenz. Hüten Sie sich davor, sich vorzeitig endgültig festzulegen. Viele Faktoren ändern Menschen, und es ist oft nicht leicht, den Typ so einfach festzustellen. Meistens jedoch kann man einen der drei Typen zumindest von vornherein ausschließen. Das hilft schon mal weiter.

Ein guter Kommunikator passt sich flexibel an das Verhalten des anderen an. Wenn Sie den Persönlichkeitstyp Ihres Gegenübers erkennen, ist es für Sie leichter, aus Ihrer persönlichen Komfortzone heraus- und auf den Typ Ihres Gesprächspartners einzugehen, um eine gute Gesprächsbeziehung zu schaffen.

Achten Sie im Gespräch mit einem **Beziehungstyp** darauf, dass Sie

- entspannt, freundlich und locker auftreten
- ihn reden und erzählen lassen, sich an seinen Ideen und Visionen interessiert zeigen
- sich von seinem Optimismus anstecken lassen und humorvoll sind
- über Menschen reden, das Menschliche beachten
- Konfliktthemen vermeiden
- ihn behutsam am Thema halten
- Ihre ehrliche Bewunderung wegen seiner Beziehungen beziehungsweise seiner Stellung ausdrücken

Gegenüber einem **Sachtyp** werden Sie

- sich ruhig und zurückhaltend verhalten
- formell und sachlich bleiben
- nur nachprüfbar Aussagen machen
- logisch und nachvollziehbar bleiben
- nicht streiten, sondern mit Ruhe Fakten liefern
- Vergleichsmöglichkeiten und Varianten anbieten
- ihm Zeit lassen, eventuell Pausen machen
- seine Arbeit beachten

Dem **Handlungstyp** gegenüber werden Sie

- offen, herzlich und ehrlich gegenüber treten
- Zeitbewusstsein und Nutzen Ihres Gesprächs deutlich machen
- sich Klarheit über seine Ziele schaffen
- ihn ausreden lassen, selbst beim Wesentlichen bleiben
- selbstbewusst zu Ihren eigenen Schwächen oder auch Fehlern Ihrer Firma stehen
- ehrliche Anerkennung seiner Erfolge und Kompetenzen geben
- mit einem erkennbaren Ergebnis möglichst in Harmonie abschließen

Für Unternehmer, Führungskräfte, Verkäufer und viele andere Menschen ist es unabdingbar, in Verhandlungen oder Präsentationen erfolg-

	Beziehungstyp	Sachtyp	Handlungstyp
Betritt Raum	erweckt Aufmerksamkeit	unauffällig, zurückhaltend	entschlossen, ungeduldig
Gang / Haltung	lebhaft, beweglich, dynamisch	entspannt, lässig, ungezwungen	zielstrebig, kraftvoll
Kleidung	farblich abgestimmt und modisch	bequem, sportlich, unauffällig, individuell	korrekt, gepflegt und solide
Gesamteindruck	positiv	abwartend, sachlich	entschlossen, aktiv
Gesichtsausdruck in guter Stimmung	gewinnend	still vergnügt	herzlich
... schlechter Stimmung	kontrolliert, angespannt	niedergeschlagen, ernst	unfreundlich, kritisch
Blick	offen und lebendig	konzentriert und ruhig	prüfend und fixierend
im Gespräch	reagiert schnell, schweift leicht ab	hört kritisch zu, passiv abwartend	aktiv dabei, übernimmt gerne die Führung
Sprache	spricht lebendig, begeistert, ausschmückend	spricht langsam, oft leise, ändert Stimmlage kaum	wechselt Stimmlage, spricht laut und deutlich
Gestik	lebendig und abwechslungsreich	sparsam und indirekt	dirigierend, nachdrücklich, fordernd
Beziehung	freundlich, kontaktsuchend	neutral, vorsichtig, zurückhaltend	korrekt, direkt, gerade heraus
Haltung bei Kaufangeboten / Aufgaben	schnelles unkritisches Ja	langes Vielleicht, selten deutliches Nein	eher Nein als Ja
schätzt	Verständnis und Interesse	Beachtung für seine Leistungen	Forderung und Nutzung seiner Kompetenz
	Summe:	Summe:	Summe:

Andere Menschen erkennen: Bitte kreuzen Sie das jeweils Zutreffende an. Addieren Sie die Kreuze pro Spalte. Die höchste Summe ergibt einen Hinweis auf den Grund-Persönlichkeitstyp Ihres Gegenübers.

reiche Überzeugungsarbeit zu leisten. Sicher haben Sie da Ihre eigenen bewährten Methoden. Aber vielleicht ärgert es Sie manchmal, dass genau das, was so oft funktioniert, ohne erkennbaren Grund versagt. Vielleicht versuchen Sie es einfach mal damit, dass Sie typspezifisch unterschiedlich vorgehen.

Sie überzeugen einen **Beziehungstyp** mit

- Begeisterung
- Interesse an seinen Ideen
- einer angenehmen und passenden Atmosphäre
- einer interessanten und effektvollen Präsentation

Einen **Sachtyp** gewinnen Sie mit

- sachlicher und ruhiger Argumentation
- exakten, theoretisch untermauerten und dokumentierten Angaben
- Vergleichen zwischen Vor- und Nachteilen
- zwingenden Argumenten
- fundierter Theorie
- Preisvorteilen

Einen **Handlungstyp** beeindrucken Sie mit

- Professionalität
- Leistung
- Effektivität
- konzentrierter und praxisbezogener Präsentation
- klar gefassten, fairen Bedingungen und verlässlichen Terminen

Und nun zum Schluss noch ein Tipp: Sie haben einen riesengroßen Erfahrungsschatz im Umgang mit Ihrer speziellen Zielgruppe. Wenn Sie nun beginnen, diesen Erfahrungsschatz nach typspezifischen Besonderheiten zu überprüfen, werden Sie viele Gemeinsamkeiten herausfinden. Womöglich überwiegen bestimmte Typen in Ihrer Zielgruppe. Analysieren Sie einmal schriftlich, was funktioniert hat und was zu Misserfolgen geführt hat. Die Erkenntnisse daraus werden sie noch erfolgreicher machen. ■

Susanne Huber ist Unternehmensberaterin mit dem Schwerpunkt „emotionales Management“ (www.loesungstherapie.de).

Buchtipps

Dr. Dietmar Friedmann: **Die drei Persönlichkeitstypen und ihre Lebensstrategien. Wissenschaftliche und praktische Menschenkenntnis**, Primus-Verlag Darmstadt, 2000, 229 Seiten, 19,90 Euro. – ISBN 3-89678-185-5.

Werner Winkler/Karin Rudolph: **Lösungsorientierte Menschenkenntnis (1). Psychographie für Einsteiger**, Winkler-Verlag Fellbach, 2002, 110 Seiten, 15 Euro. – ISBN 3-9808378-0-7.

Werner Winkler/Susanne Huber: **Lösungsorientierte Menschenkenntnis (3). Psychographie für Männer, die Frauen besser verstehen wollen**, Winkler-Verlag Fellbach, 2003, 110 Seiten, 15 Euro. – ISBN: 3-98088378-3-1.