

Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

Was hältst Du von einem Tool, mit dem Du Gespräche so gestalten kannst, dass sich Deine Gesprächspartner von Anfang an gerne mit Dir unterhalten? Wäre nicht schlecht, oder? Das Tool funktioniert unabhängig vom jeweiligen Gesprächsthema und der andere kriegt's nicht einmal mit. Er fühlt sich nur einfach gut im Gespräch mit Dir und hat den Eindruck, dass dabei auch etwas rauskommt.

Du kannst die Technik in Gesprächen mit Personen einsetzen, die Du kennst und mit denen es bisher nicht so gut läuft. Vielleicht ist der neue Ansatz ja ein Teil der Lösung. Dann kannst Du Dich in Zukunft gut auf Deine Gesprächspartner einstellen und kommst zu besseren Ergebnissen.

Was noch viel genialer ist, es klappt auch, wenn Du die Person nicht kennst, wenn Du sie vorher noch nie gesehen hast.

Außerdem funktioniert es auch, wenn Du vor mehreren Menschen eine Präsentation, eine Rede oder einen Vortrag hältst. Und das sind meistens sehr viele, sehr unterschiedliche Leute, die du alle zur selben Zeit ansprichst und überzeugen willst.

Klingt interessant? Dann lass uns anfangen.

Wenn Du in ein Gespräch gehst, hast Du meistens eine bestimmte Erwartung, was dabei herauskommen soll: Eine konkrete Entscheidung zum laufenden Projekt, die aktuellen Zahlen vom Test der neuen Anlage, den neuen Kollegen besser kennenzulernen oder zu erfahren, was alles auf dem letzten Meeting los war, je nach Thema und Situation.

Darunter liegt eine zweite Ebene von Erwartungen, die mit Deinen generellen persönlichen Vorlieben in der Kommunikation zusammenhängen.

Du kennst bestimmt Menschen, die bei fast jedem Gespräch am Ende eine Entscheidung treffen wollen statt wieder endlos zu diskutieren und doch nicht weiterzukommen. Den Typen nenne ich mal den Macher, immer auf der Suche nach Ergebnissen.

Anderen sind Entscheidungen relativ egal, ihnen geht es vielmehr um eine tiefgründige, faktenbasierte Diskussion, alles andere ist für sie oberflächliches Gerede. Für diesen detailorientierten Typen passt der Name Analytiker sehr gut.

Für die nächsten bedeutet ein gutes Gespräch, sich füreinander zu interessieren. Egal worüber man sich gerade unterhält, es geht primär um die Menschen in der Geschichte. Sie sind sehr sensibel für zwischenmenschliche Aspekte, Harmonie gehört unbedingt dazu.

Und wieder anderen ist der angeregte Austausch über interessante Erlebnisse und Ereignisse ganz wichtig, ein angenehmes Ambiente und zumindest ein ordentlicher Kaffee, oder in meinem Fall ein guter Tee. Gute Unterhaltung ist für den Expressiven Gesprächsvoraussetzung.

Das wäre die vier Typen.

Jetzt stell Dir mal vor, Du selbst bist so einen ausgeprägter Expressiver, triffst durch Zufall Fritz, den Analytiker, und fragst ihn so nebenbei nach seinem Tipp, ob Variante A oder B von irgendetwas besser wäre. Wenn er Dich mag, bekommst Du einen tiefgreifenden halbstündigen Vortrag über A + B und mögliche Alternativen C bis F, an die Du noch nie gedacht hast. So genau wolltest Du es aber gar nicht wissen. Oder Du erfährst, dass man das so einfach nicht beantworten kann und man müsste sich da mal in Ruhe zusammensetzen. Hast Du jetzt auch nicht so viel davon.

Oder ein Macher und ein Sensibler müssten gemeinsam eine Personalentscheidung treffen. Wenn sie nicht um ihre Bedürfnisse wissen und auf einander Rücksicht nehmen, dann nimmt der Eine im Gespräch nur Bedenken wahr und der Andere fühlt nur Entscheidungsdruck. Das bleibt auch nicht als gutes Gespräch in Erinnerung und zwar bei beiden.

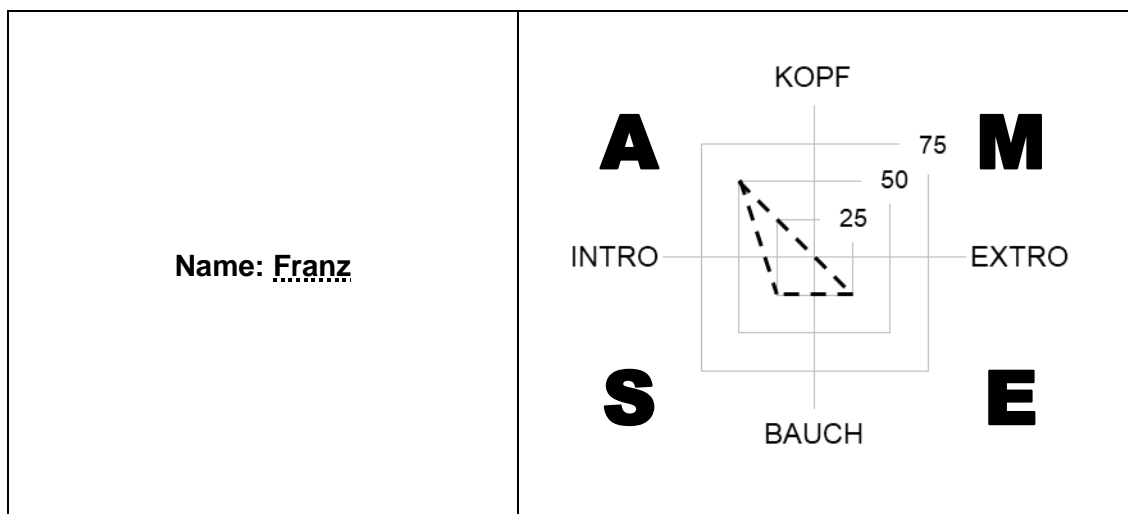
Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

Damit sich alles besser setzen kann, habe ich eine kleine Übung vorbereitet. Dafür gehst Du zum Arbeitsblatt ‚ABL#1: Wer ist wer?‘ und ordnest ganz grob Deine wichtigsten Gesprächspartner den vier Typen zu, die ich eben beschrieben habe: Macher, Analytiker, Sensibler und Expressiver. Dich selbst kannst Du natürlich auch eintragen.

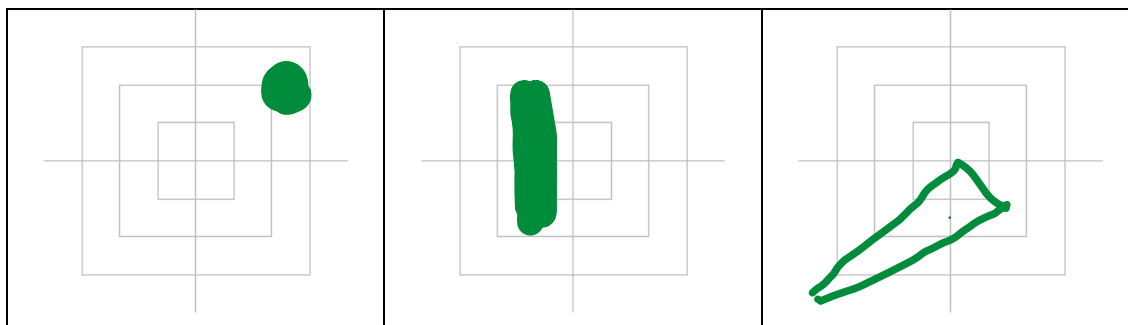
Ein Beispiel zur Demonstration am Beispiel von meinem Kollegen Franz, den ich so wahrnehme:

- 00% Macher [M]
- 50% Analytiker [A]
- 25% Sensibler [S]
- 25% Expressiver [S]

Die Darstellung würde dann so aussehen:



Je nach dem, könnten Deine Notierungen so oder so ähnlich aussehen:



Wenn Du Fragen hast, kannst Du die gerne im Chat mit anderen Teilnehmern klären oder mit mir. Da ich alle Chateinträge lese, brauchst Du Deine Frage nur direkt an mich zu adressieren.

Dann kommt noch ein kleines Quizz und Du kannst mit dem nächsten Video weitermachen.