

# Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

## Das Grundmuster der Typologie

Die Sozialen Dialekte sind eine sehr einfache und praktische Typologie menschlicher Verhaltensweisen. Sie geht, wie ein paar andere Modelle dieser Art mit vier Buchstaben oder vier Farben, auf den Psychiater C. G. Jung zurück, der sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts mit ‚psychologischen Typen‘ beschäftigt hatte.

In unserem Fall sind zwei spezielle Fragestellungen miteinander verknüpft:

Die erste Frage lautet: Wie entscheiden wir. Mit dem Kopf oder mit dem Bauch?

Der Kopfmensch oder Denker betrachtet die ihm vorliegenden Informationen eher von einem rationalen Standpunkt. Er versucht, seine Entscheidungen mit Hilfe von externen Bewertungssystemen zu treffen. Das können Gesetze, Regeln, Anforderungsprofile, Vorgaben oder andere Kriterien sein. Er ist resultatorientiert und sucht optimale Lösungen.

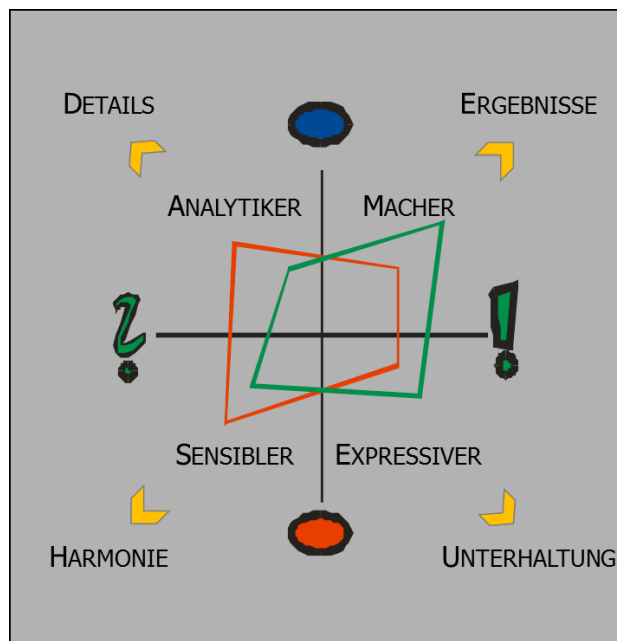
Der Bauch- oder Gefühlsmensch fühlt und beachtet viel stärker seine persönlichen Wertesysteme, beispielsweise Werte, Moral, Ethik, Gruppennormen oder Vereinbarungen. Er bemüht sich, alle Parteien bei der Lösungsfindung einzubeziehen und mitzunehmen.

Die zweite Frage geht unserem Antrieb zur Sinneserfahrung nach. Woher kommt der Anstoß für unsere Fragen, was schickt uns auf die Reise, die Welt zu entdecken? Kommt er von außen oder von innen, sind wir extro- oder introvertiert?

Der außenorientierte Mensch ist kontaktfreudiger, offensiver und breiter interessiert, der innenorientierte Mensch ist konzentrierter, zurückhaltender und intensiver.

Es entsteht eine klassische Vier-Felder-Matrix mit anschaulichen Namen für die vier Typen.

In der Grafik findest Du außerdem noch das oberste Suchkriterium, das Ziel, auf das der einzelne Typ zustrebt. Hat er dieses Ziel erreicht oder ist seine Erreichung verlässlich in Aussicht gestellt, ist er ein aufmerksamer Gesprächspartner. Ist das Ziel jedoch noch nicht erreicht, hat die Arbeit daran Vorrang vor den Sachfragen - was die anderen Beteiligten auch als störend empfinden können. Ist die Zielerreichung eher unwahrscheinlich, erlischt das Interesse, was sich sehr unterschiedlich äußern kann, die Palette reicht von innerer Emigration bis zum aktiven Stören.



[Das ist übrigens ein ganz wichtiger Begriff, der Störer, über den man genau nachdenken sollte bevor man ihn benutzt. Denn die meisten Menschen stören in Diskussionen nicht, weil sie stören wollen, sondern weil ihnen im Gesprächsverlauf etwas sehr Wichtiges zu ihrem persönlichen Wohlbefinden fehlt, beispielsweise - und Du ahnst es schon - Ergebnisse, Details, Harmonie oder Unterhaltung. Du fühlst Dich durch sie gestört, sie sind Dir im Wege, weil Du Dein Konzept nicht umsetzen kannst. Also Vorsicht mit dem Begriff des Störers, denn er führt dazu, die Verantwortung für ein gutes Gespräch von sich selbst weg und anderen zuzuschieben.]

Je nachdem, wie man 'gestrickt' ist, ergibt sich aus den Anteilen an diesen beiden Dimensionen ein bestimmtes Kommunikations- und Verhaltensmuster. Die sind hier erst einmal in Reinkultur beschrieben.

# Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

---

## Die vier Sozialen Dialekte

Oben rechts haben wir den extrovertierten Kopfmenschen, den Macher, der vor allem Ergebnisse erwartet und Entscheidungen fällt. Endet ein Gespräch ohne diese beiden Komponenten, ist der Macher unzufrieden, ahnte es schon im Voraus wird er unruhig. Er braucht verbindliche Aussagen, klare Strukturen und saubere Prozesse.

Oben links haben wir den introvertierten Kopfmenschen, den Analytiker, den vor allem Details interessieren und gute Analysen. Die Entscheidung selbst ist ihm nicht so wichtig, dafür ist er nicht geboren. Hauptsache, vor der Entscheidung wurde gründlich abgewogen. Pro- und Contra-Listen, Testreihen, Tiefenanalysen, Nachkommastellen.

Darunter haben wir den introvertierten Bauch- oder Gefühlsmenschen, den Sensiblen, und für ihn ist wieder etwas ganz anderes absolut wichtig, nämlich Harmonie. Diskussionen sind gut, wenn sie fair ablaufen. Entscheidungen sind gut, wenn alle zu Wort kommen und jeder mit dem Ergebnis leben kann. Achtsamkeit, Empathie, Wertschätzung sind ihm wichtig, auch gegenüber Anderen.

Als viertes haben wir den extrovertierten Bauchmenschen, den Expressiven. Dem geht es primär um Unterhaltung im weiteren Sinne. Ein Gespräch muss Spaß machen. Da muss was passieren, er will etwas erleben, neues erfahren und ausprobieren und am schönsten ist es, wenn alle mitmachen. Die Atmosphäre muss stimmen und das Ambiente. Wenn nicht, dann sorgt er gerne dafür, dass es so wird.

Drei Bemerkungen sind noch wichtig, bevor wir weitermachen.

Erstens: Alle vier Typbeschreibungen sind wertfrei gemeint. Alle haben Ihre Berechtigung und die Menschen sind, wie sie sind. Ob etwas passt oder nicht, lässt sich immer nur in Bezug auf eine konkrete Aufgabe oder Situation beantworten, da kann es schon sehr große Unterschiede geben. Oder in Bezug auf Deine persönlichen Erwartungen an die Kommunikation. Aber das ist dann ja eher Dein Problem.

Zweitens: Kein Mensch ist nur ein spezieller Typ, also beispielsweise ein 100%iger Analytiker. Wir sind alles Mischformen, jeder hat einen Kopf und einen Bauch – ist also manchmal rational, manchmal emotional – und jeder hat ein paar Fragen, die ihn beschäftigen und jeder beschäftigt sich auch mit der Außenwelt, kann also introvertiert oder extrovertiert sein. Nur eben nicht immer und den ganzen Tag. Aber – die meisten von uns haben eine dominante Seite: beispielsweise mehr Kopf als Bauch oder mehr introvertiert als extrovertiert oder gar einen dominanten Sozialen Dialekt.

[Nicht alle Personen lassen sich leicht oder eindeutig zuordnen. Das liegt dann vermutlich daran, dass sie ziemlich ausgeglichen unterwegs sind und sich auf jeden gut einstellen können. Sie sind gleichermaßen Bauch- und Kopfmensch, gleichermaßen intro- und extrovertiert, Ihre Bedürfnisse halten sich die Waage. Es fällt ihnen leichter, mit den unterschiedlichen Typen gut zu kommunizieren und ihre Erwartungshaltungen zielen nicht so stark in eine einzige Richtung. Für Dich wird es dadurch auch einfacher, mit ihnen zu reden.]

Drittens: Unser Profil ist nicht fix, nicht in Stein gemeißelt. Stattdessen haben wir alle unsere eigene Bandbreite, in der wir uns bewegen - in der Familie, im Freundeskreis, in unserer Gemeinde und auf Arbeit. Je nach Situation, Aufgabe und beteiligten Personen werfen wir unterschiedlich viel von den einzelnen Typen in die Waagschale.

Interessant ist es jetzt, genau über diese Verteilung nachzudenken, Dich selbst zu hinterfragen. Wie gut kennst Du Dich, wie weit kennst Du andere? Wie schnell und sicher kannst Du die Typen bei jemand identifizieren?

Einigen der Beschreibungen wirst Du zustimmen, anderen weniger. Das ist in Ordnung, denn nicht alles, was zu einem bestimmten Typ gehört, gehört auch zu Dir. Markiere beim Lesen einfach, welche Beschreibungen auf Dich zutreffen und welche Dich bei anderen stören. Wähle vorher noch eine spezifische Situation aus, für die Du Dein Verhalten analysierst, beispielsweise das Arbeitsumfeld.

# Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

---

## Der Macher braucht Ergebnisse, er will entscheiden

Als extrovertierter Kopfmensch interessiert sich der Macher für Sachverhalte, nicht für Gefühle. Er braucht er Antworten, er macht Pläne und setzt sie um.

Von Gesprächen erwartet er vordringlich Ergebnisse, Entscheidungen will er selbst fällen. In unklaren Situationen erwartet er als Zuarbeit klar strukturierte Alternativen mit einem sauberen Vergleich von Vor- und Nachteilen, insbesondere deren Auswirkungen auf Zeit, Kosten und Qualität.

Endet ein Gespräch ohne Ergebnisse und Entscheidungen, ist der Macher unzufrieden, ahnte es schon im Voraus wird er unruhig. Er braucht verbindliche Aussagen, klare Strukturen und saubere Prozesse.

Macher sind direkt und konzentrieren ihre Bemühungen auf Ziele und Ergebnisse, die aktuell erreicht werden müssen. Das Motto des Machers könnte lauten: Es gibt viel zu tun, packen wir's an. Er entscheidet schnell und wirkt ungeduldig, wenn sich die Dinge nicht so rasch entwickeln, wie er es sich vorstellt.

Der Macher erwartet viel von sich und anderen und führt gerne. Dies kann als Härte empfunden werden, als kühl und reserviert. Sein Bedürfnis nach Strukturiertheit lässt ihn formell und humorlos erscheinen.

Seine aktive, eindringliche Art kann in Verbindung mit seinem Wunsch nach Unabhängigkeit auch als aggressives Machtstreben empfunden werden.

In Folge seiner Fixierung auf Ergebnisse wenden andere vom Macher ab, der sich dann nicht anerkannt und missverstanden fühlen kann.

## Was Du beachten musst, wenn Du mit Machern redest:

- Versuche nicht, persönliche Beziehungen aufzubauen. Versuche nicht, durch 'Persönlichkeit' zu überzeugen. Bleibe beim sachlichen Anlass des Gesprächs.
- Schwatze nicht, eiere nicht herum, vergeude keine Zeit. Sei klar, kurz, direkt und komm zur Sache.
- Sei nicht unsystematisch, unsortiert oder unordentlich; verwirre sie nicht mit Nebenaspekten und sprachlichen Arabesken. Stelle die Fakten logisch und systematisch vor, plane Ihre Darstellung gut.
- Stelle keine rethorischen Fragen, wenn, dann stellt sie der Macher. Kläre mit W-Fragen für Dich offene Punkte bei Zielstellungen und Kriterien. Lass nichts offen oder ungeklärt im Raum stehen.
- Spekuliere nicht, biete keine Garantien und Sicherheiten, die nicht wasserdicht sind. Präsentiere Fakten und Zahlen über die Wahrscheinlichkeit des Erfolges und über die Bewertung der Optionen.
- Komme nicht mit einer fertigen Entscheidung und entscheide auch nicht für sie – außer es war vom Macher gefordert. Dann begründe Deine Entscheidung mit Vor- und Nachteilen und Alternativen. Ansonsten lege Wahlmöglichkeiten vor, damit sie ihre eigenen Entscheidungen treffen können.
- Falls Ihr nicht übereinstimmt, streite nicht und nimm es nicht persönlich, sondern bleibe bei den Fakten. Hinterfrage nicht ihre Autorität, sondern die Kriterien für abweichende Bewertungen und Entscheidungen, um es für die Zukunft besser zu verstehen.
- Falls Ihr Euch einig seid, gehe nicht einfach sondern fasse die Ergebnisse zusammen.
- Vergiss oder verliere nichts, halte Deine Sachen ordentlich und zusammen.

# Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

---

## Der Analytiker sucht Klarheit, dafür braucht er Details

Als introvertierter Kopfmensch interessiert sich der Macher für Sachverhalte, nicht für Gefühle. Er stellt er sich und anderen viele Fragen über Sachverhalte, er sammelt Details und liebt Analysen.

Der Analytiker ist bestrebt, die Fakten und Zusammenhänge, Ursachen und Abhängigkeiten rational und logisch zu erfassen, mit Pro- und Contra-Listen, Testreihen, Tiefenanalysen und ausreichend viele Nachkommastellen. Beim Faktensammeln kann die Übersichtlichkeit in der Darstellung allerdings schon mal verloren gehen.

In Besprechungen ist er sehr gut auf die Themen vorbereitet, damit andere zu richtigen Entscheidungen und optimalen Ergebnissen kommen können. Die Entscheidung selbst ist ihm nicht so wichtig, dafür ist er nicht geboren. Hauptsache vor der Entscheidung wurde gründlich abgewogen.

Er stellt gerne gezielte Fragen, sammelt Fakten und studiert die Daten eingehend. Dies erweckt bei anderen leicht den Eindruck der Langsamkeit. Weil er zudem seine Gedanken nicht spontan äußert, direktive und eindringliche Verhaltensweisen vermeidet, wird er als vorsichtig, reserviert und nicht selten als steif empfunden.

In Gesprächen legt der Analytiker bei sich selbst und bei anderen großen Wert auf Korrektheit. Spontane und nicht so ordentliche Menschen erzeugen häufig Spannungen in ihm. Spannungen und Ärger mag er zunächst aufgrund seiner Korrektheit nicht zeigen, schluckt sie herunter und ist verletzt. Er entzieht sich nach Möglichkeit einer Auseinandersetzung. Erst wenn der gezügelte Ärger zu sehr anschwillt, bricht dieser aus ihm heraus. Dies hat zur Folge, dass andere über weite Strecken nichts von seiner Spannung spüren können und sich dann über die plötzlich gezeigte Emotion wundern.

## Was Du beachten musst, wenn Du mit Analytikern redest:

- Sei nicht nachlässig, informell, laut. Gehe in offener, direkter Weise auf sie zu. Halte Dich an das Thema und halte, was Du versprichst.
- Vertrödele keine Zeit mit Geplauder. Wenn Du etwas erfahren willst, musst Du konkret fragen.
- Dränge nicht. Nimm Dir Zeit für das Gespräch und behalte dabei immer Dein Ziel vor Augen.
- Werde nicht ungeduldig, wenn es etwas länger dauert, bis er alles findet. Zur Not kannst Du das Gespräch mit einer konkretisierten Fragestellung vertagen.
- Gehe nicht unvorbereitet und unsystematisch in das Gespräch. Je präziser Du fragst, umso mehr helfen Dir die Antworten weiter.
- Erwarte von Analytikern keine Entscheidungen, sondern Entscheidungshilfen. Bitte um Details, deren Bewertungen und systematische Vergleiche.
- Überstürze Deinen Entscheidungsprozess nicht. Gehe mit Bedachtsamkeit auf Analytiker zu.
- Höre nicht einfach nur zu, sondern baue Vertrauen auf, indem Du Dich aufmerksam mit ihren Fakten, Pros und Kontras beschäftigst. Schreibe mit oder mach Dir Notizen in die überreichten Unterlagen.
- Überlasse nichts dem Zufall und vermeide pauschale, unspezifische Formulierungen. Definiere, was Du erwartest und lege bei Bedarf Termine fest.

# Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

---

## Der Sensible braucht Harmonie in den persönlichen Beziehungen

Als introvertierter Bauch- oder Gefühlsmensch interessiert sich der Sensible für die Beziehungen zwischen den Menschen. Harmonie ist sein wichtigstes Kriterium für die Lösung von Problemen und generell den Umgang miteinander. Er stellt sich und anderen viele Fragen über Menschen, er beobachtet sie, interessiert sich für deren Beweggründe, analysiert seine eigenen und hinterfragt die Einstellungen und Handlungen von sich und anderen immer wieder.

Diskussionen sind für den Sensiblen gut, wenn sie fair ablaufen. Entscheidungen sind gut, wenn alle zu Wort kommen und jeder mit dem Ergebnis oder dem Prozess der Entscheidung selbst leben kann. Achtsamkeit, Empathie, Wertschätzung sind ihm wichtig, auch in seinem Auftreten gegenüber Anderen.

Der Sensible legt großen Wert auf persönliche Beziehungen, er schätzt Freundlichkeit, Verständnis und Vertrauen. Er erscheint als lässig, ungezwungen und informell.

Sensible sind sehr aufmerksam für die zwischenmenschliche Atmosphäre. Sie achten sehr auf die Sprache und können Zwischentöne gut hören. Wie Seismographen erspüren sie, wenn etwas in der Luft liegt und scheuen sich nicht, zu vermitteln und Konflikten vorzubeugen.

Er ist nicht selten daran interessiert, andere zufrieden zu stellen bzw. in schwierigen Situationen zu unterstützen. Manch einer weiß um diese Eigenart des Sensiblen und nutzt dies aus.

Sensible entwickeln wegen ihrer Zurückhaltung zu wenig Eigeninitiative und brauchen manchmal einen Anstoß von außen als Signal, dass ihre Initiative willkommen ist.

## Was Du beachten musst, wenn Du mit Sensiblen redest:

- Auch wenn Du es eilig hast, falle nicht mit der Tür ins Haus. Beginne mit einem ehrlich gemeinten persönlichen Wort. Schaffe eine gute Atmosphäre. Frage nach dem Befinden, interessiere Dich für den Menschen, gehe drauf ein!
- Sei nicht abrupt und hektisch. Bewege Dich zwanglos, informell.
- Diskutiere nicht über Fakten und Zahlen. Halte Dich nicht zu streng an das Thema, lass persönliche Schwenker zu. Wichtiger als das Wissen ist die Meinung. Hinterfrage die Antworten. Aber verliere Dich nicht in den persönlichen Dingen. Behalte Dein Ziel im Kopf und bringe es ins Gespräch.
- Bringe ihre persönlichen Ziele und Werte in Erfahrung sowie gemeinsame Themen und arbeite mit ihnen, um Deinem Ziel näher zu kommen.
- Sei nicht vage, biete keine Alternativen und Wahrscheinlichkeiten an. Vermittle, dass seine Entscheidung Risiken minimieren wird. Gib Sicherheiten, schaffe klare, spezifische Lösungen mit maximalen Garantien.
- Mache keinen Druck, damit sie zustimmen, positioniere Dich nicht „So sehe ich das!“. Hinterfrage und kläre die Bedenken. Erwähne Dich an die Ursachen früherer Meinungsverschiedenheiten oder Unzufriedenheiten.
- Entscheide nicht für sie, sonst verlieren sie das Interesse. Lasse sie nicht ohne Unterstützung. Beteilige sie intensiv an der Entscheidungsfindung.
- Wenn Ihr nicht übereinstimmt, achte auf verletzte Gefühle und persönliche Gründe. Wichtiger als der Dissens im Thema ist der Konsens über das gute Gespräch und das bessere Verständnis der unterschiedlichen Standpunkte. „We agree to disagree.“
- Wenn Ihr übereinstimmt, feiere nicht so sehr die geklärte Faktenlage, sondern viel mehr das offene und vertrauensvolle Gespräch.

## Der Expressive sucht Unterhaltung und Begeisterung

Als extrovertierter Bauch- oder Gefühlsmensch interessiert sich der Expressive für die Erlebnisse von Menschen und tauscht sich gerne darüber aus. Es geht ihm um Unterhaltung im weiteren Sinne. Ein Gespräch muss Spaß machen. Da muss was passieren, er will etwas erleben, neues erfahren und ausprobieren, genießen. Die Atmosphäre muss stimmen und das Ambiente. Wenn nicht, dann sorgt er dafür, dass es so wird.

Der Expressive geht auf andere zu und scheut sich nicht, seine Gefühle zu zeigen. Er wird von anderen als aktiv, eindringlich und kontaktfreudig empfunden. Disziplin ist ihm ebenso fremd wie nüchterne Objektivität oder langweilige Routine.

Er kann sehr inspirierend sein und andere mitreißen. Spontane Begeisterungsfähigkeit kann dazu führen, die Realität durch eine rosa rote Brille zu sehen. Genauso schnell kann seine Begeisterung aber auch abflachen und sich einem anderen Thema zuwenden. Der Expressive lebt mehr für den Moment als für die Ewigkeit.

Der Expressive wirkt lässig und braucht eine abwechslungsreiche Tätigkeit, in der er seine Kreativität entfalten kann. Wie ein Schauspieler auf der Bühne genießt der Expressive seine gefühlsbetonte Selbstdarstellung. Diese Abhängigkeit vom Beifall der anderen macht den Expressiven, der andere sehr wohl beeinflussen kann, selbst auch sehr beeinflussbar.

## Was Du beachten musst, wenn Du mit Expressiven redest:

- Sei nicht sachlich, kühl oder kurz angebunden. Nimm Dir Zeit für Gespräche, für eine gute Unterhaltung. Die Dir wichtigen Themen kannst Du danach meist sehr schnell und unkompliziert klären.
- Langweile sie nicht mit sachlichen Schilderungen, sondern erzähle Geschichten. Dafür eignen sich ähnliche Erlebnisse und gemeinsame Hobbys ebenso gut wie für sie völlig neue, inspirierende Themen. Interessiere Dich für deren Themen.
- Quäle sie nicht mit Fakten und Zahlen, Alternativen und Abstraktionen. Sprich über Visionen, nutze Bilder – im wörtlichen wie im übertragenen Sinn – zur Beschreibung von Ergebnissen, gib die Emotionen von betroffenen und beteiligten Menschen wieder.
- Mach keine Vorschriften. Unterstütze ihre Träume, ihre Intuition. Sieh Expressive als Partner einer gemeinsamen Aktion.
- Spinne nicht zu viele Träume mit ihnen, sonst verlierst Du Zeit. Steuere Ideen für die Durchführung von Aktionen bei.
- Beharre nicht stur auf Deiner Meinung, jeder hat seine eigene Sicht. Finde Gründe, warum Deine Position in einer bestimmten Situation hilfreich ist. Stütze Dich auf Aussagen von Menschen, die sie als wichtig und prominent ansehen.
- Beende Gespräche mit Expressiven nicht mit einem offenen Ende, wenn Du etwas erreichen willst. Konkrete Verabredungen und Entscheidungen musst Du treffen und oft auch an deren Umsetzung erinnern.
- Vermeide, Sicherheiten und Garantien im Überfluss anzubieten. Biete ihnen besondere, unmittelbare und zusätzliche Anreize für ihre Bereitschaft, Risiken auf sich zu nehmen.
- Wenn Ihr Euch einig seid, dann wird es eine tolle Aktion, wenn nicht, dann hattet Ihr eine gute Zeit und freut Euch auf den nächsten Anlass. Der kann auch erst in drei Jahren kommen und trotzdem erinnert ihr Euch sofort wieder an das letzte Mal.

# **Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie**

---

## **Wer bin ich? Mein Selbstbild**

Das war die Beschreibung der vier Typen. Bestimmt kommt Dir eine Menge davon bekannt vor. [Manche fragen sich auch, woher ich den einen oder anderen von Ihren Kollegen kenne.]

Als nächstes könntest Du Dir noch einmal das Arbeitsblatt ‚Wer ist wer?‘ vornehmen und überprüfen, ob Du alle Personen passend eingeordnet hast.

Dann schauen wir uns noch Dein eigenes Profil etwas genauer an.

Dafür findest Du im Arbeitsblatt ‚Wer bin ich?‘ vier Situationen skizziert, die Dir helfen werden, Dein eigenes Profil etwas genauer zu beschreiben.

Anschließend kannst Du noch einen kleinen Online-Test zu Deinem Profil machen. Den kannst Du übrigens auch anderen Personen zum Ausfüllen geben, um Dein Selbstbild mit Deinem Fremdbild abzugleichen.

Viel Spaß!

P.S.: Danach geht es mit Video #3 weiter, in dem wir uns in die Feinheiten der Typenerkennung und der angemessenen Kommunikation vertiefen.