

## Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

Situation [Beispiel aus dem Video]:		Ich brauche ein einfach zu bedienendes Handy für meine Oma / meine Mutter	
Vorbereitende Überlegungen, Fakten, Argumentationsmuster			
Macher	Analytiker	Sensibler	Expressiver
<p>Braucht schnelle Lösung, will nicht lange rumrennen.</p> <p>Er weiß genau, was das Teil können muss, was überflüssig ist und was stört.</p> <p>Ist er sehr klar in seinen Formulierungen und Forderungen.</p> <p>Er wird nur leicht unfreundlich, wenn seine Anforderungen nicht bedient werden.</p> <p>Gut kann auch teurer sein, wenn es sich langfristig rechnet. Er läuft nicht wegen 5 € erst noch in drei andere Läden.</p>	<p>Ist gut vorbereitet, kennt Marken, Produkte, Preise. Hat Testberichte, hat sogar einen mit und will die Meinung des Verkäufers dazu wissen.</p> <p>Die drei Anforderungen des Machers würden sicherlich nicht ausreichen...</p> <p>Er könnte dem Verkäufer mit seinen Detailfragen auch ins Wort fallen.</p> <p>Er ist nur mit noch neueren Testberichten von seiner Auswahl abzubringen, schaut sonst sehr auf die Kleinigkeiten und das Kleingedruckte.</p>	<p>Telefon ist wichtig für die Kontakte von Oma zur Familie, wohnt weiter weg, seltener Besuche... Wäre doch ein schönes Geschenk.</p> <p>Bekannter hat ein Gerät empfohlen, ist sich aber unsicher. Jeder erzählt was anderes.</p> <p>Oma wird immer so schnell nervös, wenn was mit der Technik nicht klappt...</p> <p>Wie geht das eigentlich mit der Videotelefonie</p> <p>Bei großem Vertrauen kauft dieser Typ leider fast alles, was ihm empfohlen wird. Ist aber sehr sensibel für falsche Töne.</p>	<p>Keine Ahnung, hat mal ein Werbespot gesehen, aber von wem?</p> <p>Wäre eine tolle Überraschung, spart man sich das Herumreisen,</p> <p>Markennamen und die Hi-End-Produkte aus der Werbung.</p> <p>Dieser Typ kauft gerne die Hi-End Variante, je nach Typ eher mit Understatement oder Show-Attitüde.</p>
Dass das Gerät nicht für ihn ist, könnte ihm auch erst später einfallen, was bestimmte Forderungen kurios erscheinen lässt.			

## Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

Deine Fragestellung zum Einstieg als der jeweilige Typ. Bitte ergänze den Text! Und hab Spaß beim Überzeichnen der Typen! Kratze alles zusammen, was Du von dem jeweiligen Typen hast. Wenn Du eine entsprechende Person kannst, dann kannst Du Dich auch in sie hineinversetzen und agieren, wie sie es tun würde, bis hin zu Stimme und Körpersprache.

<p>M: Ich brauche ein Handy für meine Oma. Große Tasten, gute Sprachqualität, Videotelefonie geht einfach. Haben Sie da was?</p> <p><i>Oder</i></p> <p>M:</p>	<p>A: Ich bin mir etwas unsicher, welches Telefon...</p> <p><i>Oder</i></p> <p>A:</p>	<p>S: Hätten Sie eventuell mal Zeit für eine Frage...</p> <p><i>Oder</i></p> <p>S:</p>	<p>E: Bedient hier jemand? [Laut in die Runde]</p> <p><i>Oder</i></p> <p>E: Ich brauch da mal so'n Videotelefonie-Dings.</p>
---	---	--	--

Damit der Ausstieg klappt, überlege Dir auch die passende Formulierung für den Abbruch des Gesprächs.  
Die im Kopf zu haben, macht es Dir auch leichter, die Unterhaltung zu führen.

<p>M:</p>	<p>A:</p>	<p>S:</p>	<p>E:</p>
-----------	-----------	-----------	-----------

## Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

Situation [Eigenes Beispiel]:		Ich brauche ...	
Vorbereitende Überlegungen, Fakten, Argumentationsmuster			
Macher	Analytiker	Sensibler	Expressiver
Deine Fragestellung zum Einstieg als der jeweilige Typ.			
M:	A:	S:	E:
Die passende Formulierung für den Abbruch des Gesprächs.			
M:	A:	S:	E:

## Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

Situation [Eigenes Beispiel]:		Ich brauche ...	
Vorbereitende Überlegungen, Fakten, Argumentationsmuster			
Macher	Analytiker	Sensibler	Expressiver
Deine Fragestellung zum Einstieg als der jeweilige Typ.			
M:	A:	S:	E:
Die passende Formulierung für den Abbruch des Gesprächs.			
M:	A:	S:	E: