

Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

Der Trainingsplan

Du kannst die vier Typen inzwischen voneinander unterscheiden und kommst auch mit der Typen-Schnellerkennung gut zurecht? Du hast eine gute Vorstellung, wer Du bist und wie Dich andere sehen? Dann bist Du bereit für die aktive Übungsphase.

Phase 1: Analysiere bekannte Personen

Falls Du das noch nicht gründlich genug gemacht hast, dann fängst Du am besten damit an. Analysiere Personen, die Du schon länger kennst: Familie, Bekannte, Kollegen. Die hast Du in vielen verschiedenen Situationen erlebt und kannst sowohl deren Bandbreite als auch deren Schwerpunkt gut beschreiben.

Phase 2: Beobachte in aktuellen Gesprächen

Du bist öfter in der Situation, Gespräche von anderen Leuten mitzubekommen, ob Du willst oder nicht. Entweder, weil Du selbst Teil der Runde bist, aber gerade nichts beizutragen hast – das soll bei Meetings und Besprechungen hin und wieder mal vorkommen – oder weil Du Dich der Unterhaltung nicht entziehen kannst, zum Beispiel im Zug oder in einer Warteschlange, beim Einkaufen oder im Restaurant.

Finde die Sozialen Dialekte der Gesprächspartner heraus, ob sie zusammenpassen, wie gut es im Gespräch funktioniert oder was Du anders machen würdest.

Um Dir etwas zu notieren reicht ein kleines Kreuz. Mit Punkten kannst Du einen eindeutig erkannten Typen in seinem Sektor markieren. Wenn zumindest eine der Dimensionen wie Bauch- oder Kopfmensch klar erkennbar ist, dann machst Du einen Strich auf der entsprechenden Achse. Nach wenigen Minuten entsteht meist ein ziemlich klares Bild.

Phase 3: Übe die einzelnen Sozialen Dialekte

Die nächste Phase hilft Dir, ein Gefühl dafür zu bekommen, wie jeder der vier Sozialen Dialekte in Reinkultur funktioniert und wie gut Du ihn umsetzen kannst.

Angenommen, Du willst für Deine Oma ein Handy besorgen. Das Problem - Die modernen Geräte würden sie, was Bedienungskomfort und Funktionsumfang angeht, vermutlich stark überfordern. Bei meiner Mutter wäre das so. Das Du brauchst, ist klar: Große Tasten, wenige Funktionen, übersichtliche Anordnung, einfache Bedienung.

Du gehst jetzt in ein Fachgeschäft und lässt Dich beraten. Überlege Dir, welche Fragen jeder der vier Typen hätte. Und weil Du nicht für Dich, sondern für jemand anderes fragst und nur dessen Wünsche und Bedenken wiedergibst, kannst Du erzählen was Du willst. Was meinst Du?

- Der Macher? Der weiß genau, was das Teil können muss, was überflüssig ist und was stört. Dabei ist er sehr klar in seinen Formulierungen und Forderungen.
- Der Analytiker? Der ist gut vorbereitet, kennt Marken und Produkte, Preise und Testberichte, hat sogar einen mit und will die Meinung des Verkäufers dazu wissen.
- Der Sensible ... würde sich über ein persönliches Beratungsgespräch freuen, falls der Verkäufer jetzt dafür Zeit hätte und möchte, dass die beschenkte Person sich mit dem Gerät wohl fühlt.
- Und der Expressive erzählt vielleicht von den Missgeschicken mit dem letzten Handy, Und das es so toll wäre, mal ein Gerät zu finden, mit dem Videoanrufe einfach gehen.

Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

Besonders lustig wird es, wenn der Verkäufer glaubt, Du willst das Gerät für Dich, weil Du ihn nicht gleich über Deine Mission aufklärst. Hab Spaß und lasse Dich in den unterschiedlichen Profilen ‚beraten‘. Am Ende Dankst Du für das tolle Gespräch musst Du Dich noch mal mit dem Empfänger beraten.

Nebenbei kannst Du mal darauf achten, was mit Dir passiert, wenn der Verkäufer es nicht schafft, Dir in Deinem gespielten Dialekt zu antworten, wie es Dir dann geht. Du wirst staunen, wie schnell Du in diese Erwartungshaltung schlüpfst und entsprechend reagierst. Und in dem Gespräch geht es um nichts, es ist nur eine Übung.

Was wäre, wenn es um etwas Wichtiges ginge? Den dazu passenden Effekt kannst Du eventuell beim Verkäufer beobachten, falls er mit Dir, also mit Deinem Dialekt, nicht klarkommt.

Zur Vorbereitung kannst Du das Arbeitsblatt ‚Vorbereitung eines Trainings-Gesprächs‘ benutzen, ABL#4.

Beginne dabei immer – auch später bei den richtigen Gesprächen – mit den Fragen und Erwartungen der Macher. Für jede Präsentation, für jeden Vortrag und für jedes Gespräch solltest Du Dir überlegen, was Dein Ziel ist und was Du von den anderen erwartest.

Das hat erstmal nichts mit den Sozialen Dialekten zu tun, sondern ist eine Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Gespräch. Erst in zweiter Linie ist es auch die Denkweise des Machers.

Für die drei anderen Typen brauchst Du jetzt nur noch zu ergänzen, was aus deren Sicht für die Erreichung der Ziele des Machers dafür fehlt: die richtigen Detailfragen des Analytikers, Gedanken des Sensiblen zu Befindlichkeiten von Team und Einzelpersonen sowie die plastischen Beispiele, Ereignisse und Erlebnisse des Expressiven.

Wenn Du nicht bewusst in dieser Reihenfolge vorgehst, dann wirst Du vermutlich aus dem Bauch heraus mit Deinem bevorzugten Stil beginnen. Damit stehst Du Dir methodisch und psychologisch etwas im Weg. Denn als erstes musst Du mal von dem abstrahieren, wovon Du am meisten Ahnung hast – das ist der methodische Aspekt – und was Dir am liebsten ist – das ist der psychologische Effekt – nämlich Deinen typspezifischen Bedürfnissen, um Dich danach noch in einen anderen Typen hineinversetzen. Das macht es garantiert nicht leichter.

Falls Du Dich noch erinnerst – ich hatte Dir ganz zu Beginn versprochen, dass dieser Ansatz auch hilft, wenn Du Vorträge und Präsentationen vor Gruppen hältst. Mit dieser vierfachen Analyse bist Du auch darauf gut vorbereitet. Der Trick besteht darin, allen vier Typen immer wieder in deren Sprache zu erzählen, worum es bei Deinem Thema geht: das Ziel, der Weg, die Beteiligten und Betroffenen sowie plastische Beispiele. Und wenn Du so allen gleich zu Beginn verlässlich versprechen kannst, dass ihre Erwartungen bedient werden, dann hören Sie Dir aufmerksam zu.

Sich auf einen anderen Typ einzustellen hat immer zwei Komponenten. Von sich weg und auf den anderen zu. Spätestens jetzt solltest Du Dich auch mit Deinem Fremdbild beschäftigen.

Angenommen, Du hältst Dich selbst nicht für so analytisch wie Deinen Gesprächspartner. Dann wirst Du Dich sehr intensiv auf mögliche Fragen vorbereiten. Alles wunderbar, sofern Dein Umfeld nicht der Meinung ist, Du seist tatsächlich hochanalytisch. Dann könntest Du selbst einen Analytiker mit Deinen Fragen irritieren.

Ein paar Tipps zum Vergleich von Selbst- und Fremdbild stehen in der Fußnote der Testauswertung.

Hinweise, wie Du Dich entsprechend Deines Typs auf andere zubewegen kannst stehen, findest Du wieder im Text-File zum Video, TXT#4.

Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

Phase 4: Umsetzung in der Praxis

Nimm Dir zu Beginn unproblematische Gespräche mit Personen, die ganz anders gestrickt sind als Du, rede mit ihnen in deren Sozialen Dialekt und erfreue Dich an schöneren Gesprächen. Je öfter Du das machst, umso weniger Vorbereitung wirst Du benötigen, bis Du es verinnerlicht hast und automatisch umsetzt.

Jetzt bist Du bereit für die härteren Brocken. Schwierige Gesprächsthemen werden sich mit dieser Technik nicht von alleine in Luft auflösen. Zur Lösung von Konflikten gehört noch einiges mehr. Aber vielleicht hört Dir Dein Gesprächspartner anders oder überhaupt mal zu, wenn Du seine Sprache benutzt. Das wäre doch schon ein Erfolg, oder?

Halt! Die Notbremse haben wir noch vergessen. Du könntest ja mal das Gefühl bekommen, es klappt im Gespräch nicht so wie geplant. Panik, was jetzt, wie weiter mit den blöden Sozialen Dialekten? Worauf muss ich nochmal achten? Da kommt die Notbremse ins Spiel. Du kannst sie zu jeder Zeit ziehen und umschalten auf Deine gewohnten Gesprächstechniken. Vergiss das ganze Zeug und mach weiter wie früher. Damit fühlst Dich sofort wieder sicher und bleibst zumindest so gut wie bisher. Gut zu wissen, dass es sie gibt! Hinterher kannst du in Ruhe überlegen, woran es gelegen hat und was Du vor dem nächsten Mal noch üben solltest.

Da es in dieser Phase um Themen geht, die für Dich wirklich wichtig sind, ist für Dich vielleicht noch eine Frage offen: Was wird aus meinen Zielen, wenn ich mich auf die Art eines anderen einstelle?

Was wird aus meinen 2-3 klaren Zielen als Macher, wenn ich plötzlich mit einem Analytiker in die verzweigten Tiefen seiner systematischen Analyse hinabsteige?

Ganz einfach – es ist nur eine Sprache, und Deine wenigen Fragen helfen Dir beim Sortieren der tausend Einzelaspekte des Analytikers, Deine Fragen klingen nur etwas anders als früher.

Ein Beispiel: Du brauchst als Macher eine Entscheidung für Teillösungsvariante A oder B.

Zum Analytiker: Ich sehe, Du hast hier 27 Differenzierungsaspekte aufgelistet. Beeindruckend gründlich. [Kleine Pause!] Kannst Du die sortieren, jeweils nach ihrem Einfluss auf Kosten, Qualität und Zeit? Dann könnten als nächstes die 5 einflussreichsten Aspekte bei jedem Kriterium diskutieren und sehen, was dabei rauskommt. Wäre das für Dich OK?

Zum Sensiblen: Du kennst die Stimmung im Team, wie wird das Thema gerade diskutiert? ... Was sagen die Befürworter? ...Gibt es Bedenken bei den beiden Varianten? Konntest Du Dir schon eine Meinung bilden?

Zum Expressiven: Ich habe da ein paar Stimmen im Netz gefunden von Leuten, die beides mal ausprobiert haben. Sehr interessanter Pro- und Contra - Vergleich. Solltest Du mal lesen. Oder seid Ihr Euch schon einig, was besser passt?

Natürlich sind das unterschiedliche Aspekte der Entscheidung, die hier abgefragt werden.

Aber Du kannst auch nicht von jedem Typen dieselben Informationen erwarten. Der Expressive hätte gerne die schönere Variante, solange der Controller sie freigibt. Und den beiden Introvertierten ist die Entscheidung eigentlich egal, solange nur alle Fakten und Meinungen berücksichtigt wurden beziehungsweise nichts Entscheidendes unter den Teppich gekehrt wurde.

Das gilt analog auch für alle anderen Veränderungsrichtungen. Auch dazu findest Du Hinweise am Ende des Textfiles zu diesem Video, TXT#4, und im Arbeitsblatt ‚Vorbereitung eines echten Gesprächs‘, ABL#5.

Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

Die Modifikation des eigenen Dialektes

Soziale Akzeptanz resultiert in erster Linie aus dem Vermögen, sich den anderen Kommunikationstypen in deren Bedürfnissen und den daraus resultierenden Handlungsorientierungen anzunähern.

- Wenn Du als **Macher** zuerst zuhörst, wirst Du feststellen, dass auch andere brauchbare Gedanken und Ideen haben, die Ihr gemeinsam zur Ergebnisoptimierung nutzen könnt.
Wenn Du andere nach deren Meinung fragst, bevor Du Dich selbst positionierst, erfährst Du mehr darüber, wie Deine Leute denken.
- Als **Analytiker** beginnst Du die Optimierung Deines Verhaltensstiles damit, dass Du sagst, was Du denkst. Äußere Deine Gedanken spontaner und zeige, dass auch Du entscheiden kannst.
Es hilft andererseits auch sehr, wenn Du Dich mit einer Struktur auf Vorträge vorbereitest. Es hilft Dir beim Vortrag und Deinem Publikum beim Zuhören.
- Als **Sensibler** solltest Du öfter sagen, was Du möchtest. Es hilft Dir dabei sehr, wenn Du auch Deine Gründe klar formulieren kannst, einschließlich Deiner Befindlichkeiten!
Übernimm in wichtigen Situationen die Initiative für die Gruppe! Auch hier kannst Du die Befindlichkeiten von Dir und anderen gut einbinden.
- Als **Expressiver** wäre es gut, Dich öfter mal zurückzulehnen und den anderen die Show zu überlassen.
Bedenke die Tragweite Deiner Entscheidungen vorher, diszipliniere Dich und habe im Kopf, dass nicht alle Deinen Hang zum Ausdruck von Emotionen teilen.

Notiere bitte auf der nächsten Seite, wie Du Dein Verhalten ganz konkret anpassen kannst, generell oder in bestimmten Situationen oder gegenüber bestimmten Personen.

Die Sozialen Dialekte – Eine praktische Persönlichkeitstypologie

Verhaltensänderung	Meine persönlichen Optionen
--------------------	-----------------------------

Vom Kopf zum Bauch - und anders herum

Weniger Kontrolle ⇒ Mehr Gefühl	[Macher + Analytiker]
<ul style="list-style-type: none">▪ Gefühle verbalisieren▪ Persönliche Komplimente machen▪ Zeit für Beziehungspflege verwenden▪ Sich in Gesprächen engagieren▪ Gesellig sein▪ Freundliche, nonverbale Sprache	

Weniger Gefühle ⇒ Mehr Sachlichkeit	[Expressiver + Sensibler]
<ul style="list-style-type: none">▪ Weniger sprechen▪ Begeisterung zurückhalten▪ Entscheidungen auf Fakten gründen▪ Einhalten und nachdenken▪ Was andere denken anerkennen	

Von innen nach außen – und anders herum

Weniger Fragen ⇒ Mehr Sagen	[Sensibler + Analytiker]
<ul style="list-style-type: none">▪ Zum Wesentlichen kommen▪ Von sich aus informieren▪ Eigene Meinung vertreten▪ Aus eigener Überzeugung handeln▪ Konversation beginnen	

Weniger Bestimmen ⇒ Mehr Zuhören	[Macher + Expressiver]
<ul style="list-style-type: none">▪ Nach der Meinung der anderen fragen▪ Beim Entscheidungsprozess zurückhalten▪ Zuhören, ohne zu unterbrechen▪ Sich den anderen im Umgang mit Zeit anpa▪ Anderen öfter die Führung überlassen	