

In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

30 MINUTEN

Bernhard P. Wirth

Menschen- kenntnis

GABAL

Test:

Welche Merkmale überwiegen bei mir selbst und welche bei meinem Gesprächspartner?

Merkmale:	Ich selbst	Mein Gesprächspartner
fester Händedruck		
flüchtiger Händedruck		
weicher Händedruck		
starker Händedruck		
klare Aussprache		
undeutliche Aussprache		
lebhaft Sprache		
monotone Sprache		

Während eines Gesprächs kommt es häufig darauf an, Hinweise auf das allgemeine Verhalten, die Fähigkeiten, die emotionale Stabilität, das Leistungsvermögen und/oder die Kontaktfähigkeit des Gesprächspartners zu erhalten. Nur so lassen sich Fehlurteile vermeiden, die später das private oder berufliche Verhältnis belasten könnten. Das aufmerksame Beobachten, schon bei der Begrüßung und im anschließenden Gespräch, lässt viele wertvolle Schlussfolgerungen zu.





30 MINUTEN

Woran erkennt man einen extrovertierten oder introvertierten Grundtypus?

Seite 17

Warum können Sie mit einigen Menschen besser zusammenarbeiten als mit anderen?

Seite 25

Wie reagiert Ihr Mitmensch auf Stress?

Seite 27

2. Verhaltensprogramme

Es gibt Verhaltensprogramme, die im Unterbewusstsein von Menschen ablaufen. Im Alltag werden sie in der Reaktion auf verschiedene Situationen und im Umgang mit anderen sichtbar. Die Kunst besteht darin, zu verstehen, dass es solche Programme gibt, und richtig mit ihnen umzugehen.

2.1 Intro- und Extrovertiertheit

Manchmal ist es notwendig, die persönlichen Eigenschaften des anderen kennen zu lernen, um abschätzen zu können, ob er den Anforderungen, die an ihn gestellt werden, gerecht werden kann. Wer zu sehr mit sich selbst beschäftigt ist, wird kaum auf die Probleme seiner Mitmenschen oder der Umwelt eingehen und Selbstbewusstsein demonstrieren können. Es gibt aber eine Vielzahl beruflicher Positionen, die eine gewisse Extrovertiertheit erfordern. Ob jemand eher extrovertiert oder introvertiert ist, hängt von seinem Verhaltensprogramm ab.

Der Extrovertierte

Ein extrovertiertes Verhaltensprogramm zu haben, besagt zunächst nichts anderes, als sich über ein nach außen gerichtetes Denken und Handeln zu verwirklichen. Der Extrovertierte benötigt die Außenwelt, um sich bestätigt zu fühlen. Für ihn ist es sehr wichtig, dass andere sein Leben, seine Arbeit und auch seine Erfolge wahrnehmen. Obwohl diese Menschen gern im Mittelpunkt stehen – sie leiden häufig unter einer ausgeprägten Redefreudigkeit und unterliegen einem mehr oder weniger starken Hang zur Selbstdarstellung – können sie eine Zeitlang aufmerksam zuhören, um dann aber ins Geschehen einzugreifen. Ihre Arbeitsweise ist zügig und sie halten sich nicht lange bei Vorarbeiten auf.

Menschen mit diesem Verhaltensmuster treten selbstsicher und bestimmt auf und legen in der Regel eine vorausschaubare Verhaltensweise an den Tag. Sie sind sehr kommunikativ und ständig bestrebt, ihre zwischenmenschlichen Kontakte zu erweitern. Schwierigkeiten gehen sie nicht aus dem Weg.

Extrovertierte sind in der Lage, eindeutige und klare Anweisungen zu geben. Anstehende Entscheidungen werden nicht vertagt, subjektive Meinungen und Einwände anderer allerdings oft schlichtweg übergangen. Sie verfügen über Willenskraft, eine überdurchschnittliche Belastbarkeit, Zielstrebigkeit und Autorität. Mit ihrem Ideenreichtum können diese Menschen andere begeistern und mitreißen, sie ergreifen gern die Initiative und arbeiten eigenverantwortlich.

Zunächst wird Ihnen an einem extrovertierten Gesprächspartner auffallen, dass er Ihre Fragen in kurzen Sätzen beantwortet. Seine Sprache ist direkt, zielgerichtet und verzichtet auf alle Arten von „Schnörkeln“. Fragen zum momentanen Befinden, zum persönlichen Umfeld, zu etwaigen Hobbys oder privaten Interessen, wie überhaupt zum Privatleben, werden ausführlich beantwortet.

Der Introvertierte

Introvertierte Menschen möchten, dass von ihrem Leben so wenig wie möglich an die Öffentlichkeit gelangt. Sie wirken beständig und zuverlässig, sind ausgesprochen gute Zuhörer und stets bemüht, den anderen auch tatsächlich zu verstehen. Sie arbeiten dann am besten, wenn sie auf sich allein gestellt sind. Teamarbeit liegt ihnen weniger. Nur selten suchen sie bei anderen Rat. Introvertierte ergreifen äußerst selten von sich aus die Initiative und haben nichts dagegen, wenn andere dies für sie tun, ja, oft verlassen sie sich von vornherein darauf. Wenn sie jedoch eine Aufgabe in Angriff genommen haben, sind sie in ihrem Handeln genau und äußerst zuverlässig.

Zunächst wird Ihnen auffallen, dass der Betreffende kaum von sich aus zu reden beginnt und förmlich darauf wartet, dass Sie das Gespräch eröffnen. Aber auch dann ist er nicht sehr gesprächig. Sie werden schnell bemerken, dass sich der Introvertierte in den seltensten Fällen für bestimmte Situationen in seinem bisheri-