

Quelle: Jérôme, Seite 43

# Von ERBSENZÄHLERN, SELBSTDARSTELLERN, GEFÜHLSDUSELN und EINPEITSCHERN!

## Das 1 x 1 der Persönlichkeit

### Warum sind wir Menschen, wie wir sind?

Die Psychologie unterscheidet drei Persönlichkeitsebenen, mit denen wir auf das Umfeld wirken. Neben unseren genetischen Veranlagungen und unserer Sozialisation ist unser Verhalten die dritte Persönlichkeitsebene, die uns als Mensch auszeichnet. Um dieses komplexe Zusammenspiel der Persönlichkeit für den Alltag verständlich zu machen, versuchen Persönlichkeitsmodelle, diese Komplexität zu verringern. Ein praktischer Ansatz ist hierbei, den Blick auf das situative Verhalten zu legen. Auf dieser Ebene können wir vier Persönlichkeitstypen unterscheiden: dominante, initiativ, stetige und gewissenhafte.

Leider gibt es keine allgemeingültige Anleitung, wie wir am besten mit den verschiedenen Persönlichkeitstypen umgehen sollten, denn die jeweilige Verhaltenstendenz tritt selten alleine auf. Die meisten Menschen sind „Misch-Persönlichkeiten“ mit zwei stärkeren Ausprägungen und zwei schwächeren Anteilen. Es gilt also im ersten Schritt, wachsam zu sein und das Verhalten des Gegenübers bewusst wahrzunehmen. Wie verhält sich mein Gegenüber? Wie tritt er mir gegenüber? Welche Fragen stellt er? ... Machen Sie sich ein Bild und passen Sie dann Ihr eigenes Verhalten an. Hierbei geht es nicht darum, eine Diskussion zu führen, wer „richtiger“ ist und welches Verhalten der Situation angemessener ist; es geht vielmehr darum, das eigene Verhalten zu steuern, damit mein Gesprächspartner seine Bedürfnisse erfüllt bekommt.

### Die Persönlichkeitstypen unter der Lupe:

**Dominante Persönlichkeiten** sind dadurch charakterisiert, dass sie die Oberhand behalten wollen. Sie setzen sich klare Ziele, übernehmen Ver-

antwortung, orientieren sich an Zahlen, Daten und Fakten und wissen, was sie wollen. Die Kehrseite der Medaille ist, dass dominante Persönlichkeiten oft als arrogant, kalt oder auch als „Einpeitscher“ gesehen werden. Sie nehmen wenig Rücksicht auf die emotionalen Bedürfnisse ihres Umfelds. Wenn Sie einer dominanten Person gegenüberstehen, sollten Sie nicht in einen Wettstreit gehen, sondern knapp und direkt erklären, was zu tun ist. Hierzu wählen Sie eine klare, sachliche Sprache und ersparen sich weites Ausschweifen. Treten Sie selbstbewusst, jedoch nicht überheblich auf.

**Initiative Persönlichkeiten** haben immer viel von sich zu erzählen, oft sind sie sehr kreativ. Sie lieben schöne Dinge und zeigen auch gerne, was sie haben, und sie mögen es, im Mittelpunkt zu stehen. Dabei sind sie freundlich, zeigen ein vordergründiges Interesse an anderen Menschen und überzeugen ihre Gesprächspartner mit Charme. Dabei wirken sie manchmal oberflächlich oder werden von ihrem Umfeld gar als Selbstdarsteller gesehen. Treffen Sie auf einen initiativen Gesprächspartner, sollten Sie gespannt zuhören, bestätigen Sie ihn in dem, was er erzählt, und feiern Sie seine Heldentaten :-). Verschonen Sie den Initiativen mit Details. Da initiative Menschen auch dazu neigen, nicht richtig zuzuhören, kann es nicht schaden, ihnen alles Wichtige zusammenzufassen oder sogar aufzuschreiben.

**Stetige Menschen** sind gerne unter Menschen und lieben es, die Geschichten von früher zu erzählen. Sie sind „Gut-Menschen“, die Harmonie wollen und mit Konflikten schwer umgehen können. Stetige Persönlichkeitstypen werden von den anderen Persönlichkeitstypen schnell als ziellose Gefühlsdusel dargestellt. Beim stetigen Gesprächspartner sollten Sie Zeit einplanen. Sie brauchen Sicherheit und wollen auf der (positiv) emotionalen Ebene angesprochen werden. Versuchen Sie, einen Konsens zu erreichen oder auf bekannte Strategien zurückzugreifen. Fallen Sie nicht mit der Tür ins Haus, sondern sehen Sie den Menschen.

**Gewissenhafte Menschen** sind häufig unsere kritischsten Kunden, Kollegen und Freunde. Gewissenhafte Menschen fachsimpeln und hinterfragen auch Details, wenn ihre Erläuterungen nicht auf logischen Schlussfolgerungen aufbauen. Für sie sind 100 Prozent gerade mal gut genug. Bei gewissenhaften Gesprächspartnern sollten Sie gut vorbereitet sein und auch fachlich informiert. Minimieren Sie bei ihnen den emotionalen Small Talk und reden Sie auf einer professionellen, sachlichen Ebene. Gewissenhafte Menschen mögen Fachtermini, Statistiken und wissenschaftliche Beweise.

Weitere Infos unter [www.muellerundpartner.de](http://www.muellerundpartner.de)



### Über Tibor Kijewski:

Als Personalentwickler und interner Coach sammelte Tibor Kijewski über zehn Jahre Erfahrungen sowohl in kleinen und mittelständischen Unternehmen als auch in Konzernen. Seit sieben Jahren ist er als Berater und zertifizierter Coach bei Müller + Partner tätig. Er begleitet Veränderungsprozesse und unterstützt Führungs- und Fachkräfte darin, den persönlichen Handlungsspielraum zu erweitern und die persönlichen Potenziale nutzbar zu machen.