

YOUNG LEADERS

DIE KUNST, IM GESPRÄCH ZU ÜBERZEUGEN

Überzeugendes Auftreten und gelungene Kommunikation sind nicht nur im Beruf, sondern auch im täglichen Umgang miteinander, wesentliche Faktoren für erfolgreiche Gespräche. Wie dies gelingen kann und welche unterschiedlichen Verhaltenstypen es zu unterscheiden gilt, wurde den Young Leaders und Mitgliedern der RG Essen am 12. November 2013 in einem interaktiven Abend zum Thema „Verhaltenstypen im Gespräch“ nähergebracht.

Die Referentin Nadja van Uelft von KICK (Kölner Institut für Creatives Kommunizieren) machte deutlich, dass jeder Mensch einen bestimmten Verhaltens- und damit auch Kommunikationsstil bevorzugt. Auf diesen individuellen Stil einzugehen, ist besonders wichtig, um im Gespräch überzeugend und sympathisch auftreten zu können. Zwar solle sich niemand verbiegen und damit Glaubwürdigkeit verlieren, das richtige Einstellen auf den Gesprächspartner will jedoch gelernt sein. Die Referentin erläuterte das Verhaltenstypen-Modell DISG, welches einen Ansatz darstellt, um das Verhalten von Menschen zu charakterisieren und

einzuordnen. Es unterscheidet dabei vier Verhaltensstile. Hierbei wird unterschieden zwischen aufgabenorientiertem und menschenorientiertem sowie zwischen extrovertiertem und introvertiertem Verhalten. Daraus ergeben sich die vier Typen nach diesem Modell:

D: dominant (Farbe Rot)–I: initiativ (Farbe Gelb)–S: stetig (Farbe Grün)–G: gewissenhaft (Farbe Blau)

Nicht nur im Gespräch, auch anhand der Gestik und Körperhaltung des Gegenübers lassen sich in vielen Fällen eindeutige Anhaltspunkte zu dessen Charaktereigenschaften ausfindig machen. So können z.B. eine gerade Körperhaltung und trennende Gesten auf der einen Seite und verschränkte Arme und schräge Kopfhaltung auf der anderen Seite deutliche Signale senden. Beispielhaft sei einmal der dominante Typ (rot) erläutert. Menschen mit diesem Verhaltensstil treten oft stark auf und können gelegentlich dazu neigen, den anderen zu unterbrechen. Sie bevorzugen Gesprächspartner, die direkt zur Sache kommen, und sind an neuen Pro-

dukten oder Arbeitsabläufen interessiert, mit denen sie ihre Aufgaben schneller und besser lösen können. Sie lieben es, zwischen Alternativen wählen zu können, und sind eher ungeduldig. Zu lange Ausführungen in Gesprächen mit solchen Personen können eher hinderlich sein, während sie bei gewissenhaften Verhaltenstypen (blau) gerade angebracht sind.

Der Vortrag gab viele Tipps, was man als Gesprächspartner tun und lieber vermeiden sollte. Da die Teilnehmer des Vortrages als „Farbpalette“ gemischt waren, entwickelte sich eine interessante Diskussion mit individuellem Erfahrungsaustausch. Man konnte gut erkennen, warum manche „Typen“ besser zusammen arbeiten können, und es in anderen Fällen häufiger Konflikte gibt. Fazit des Abends war, dass der Vortrag neue Impulse zur Verhaltenstypeneinschätzung und zum Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern geben konnte. Beim anschließenden Get-together mit kleinem Imbiss konnten die neuen Erkenntnisse und Selbster- oder Fremdeinschätzung direkt vertieft werden. —

ka