

REGION DÜSSELDORF

DIE KUNST, IM GESPRÄCH ZU ÜBERZEUGEN! – EIN BUNTER ABEND

Sind Sie rot? Gelb? Blau? Grün?

Nein, diese Veranstaltung der RG Düsseldorf am 12. Juni 2013 im Leonardo Hotel Düsseldorf diente nicht dazu, ein politisches Meinungsbild der Verbandsmitglieder zur anstehenden Bundestagswahl zu bekommen. Vielmehr führte die Referentin Nadja van Uelft vom Kölner Institut für Creative Kommunikation die über 40 Mitglieder durch einen interaktiven Abend zum Thema „Verhaltenstypen im Gespräch“.



Verbandsanwalt Oliver Flesch, Nadja van Uelft, DFK-Marketingleiter Ralf T. Krüger

Jeder Mensch ist einzigartig und bevorzugt einen bestimmten Verhaltens- und damit auch Kommunikationsstil. Zu verstehen, wie sich ein anderer am liebsten verhält und wie er bevorzugt angesprochen wird, bildet die optimale Grundlage für eine gelungene Gesprächsführung. Die Verhaltensstile der eigenen Person sowie anderer Menschen zu erkennen, zu verstehen und sich anpassen zu können, stellt eine Schlüsselkompetenz dar. 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. Diese sind als Tendenzen zu verstehen und nicht als „Schubladen“ und sind absolut wertfrei und gleichberechtigt. 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)

Van Uelft erläuterte anhand von Bildern und Beispielen die unterschiedlichen Typen nach diesem Modell. Die Kunst, im Gespräch zu überzeugen, hängt auch von der Persönlichkeit des Gegenübers ab, die es gilt, durch optische Wahrnehmung, Verstehen (warum verhält er sich so?) und Interaktion (zum Beispiel sein Verhalten anzupassen) zu optimieren. Beispielhaft sei einmal der dominante Typ (rot) erläutert. Menschen mit diesem Verhaltensstil treten oft stark auf und neigen dazu, den anderen zu unterbrechen. Sie bevorzugen Gesprächspartner, die direkt zur Sache kommen und sind an neuen Produkten 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.

Im Rahmen des Vortrages wurden Tipps gegeben, was man als einzelner Gesprächspartner der unterschiedlichen Verhaltenstypen tun sollte, was man vermeiden sollte und welche typischen Fragen gestellt werden.

Da das Mitgliederpublikum des Abends von der Vertriebsexpertin bis zum Berufsanfänger wie eine Farbpalette gemischt war, entwickelte sich eine interessante Diskussion mit individuellem Erfahrungsaustausch. Es wurde pointiert, dass das Verhaltenstypmodell nicht der Weisheit letzter Schluss ist, aber dem einen oder anderen ein wertvolles Tool zur Typeneinschätzung sein kann, um den nächsten Gesprächstermin zu verbessern.

Manchmal kann man auch erklären, warum bei einigen Konstellationen von Gesprächspartnern (etwa zwischen dem gewissenhaften Typ (blau) und dem initiativen Typ (gelb) häufiger ein Konfliktpotential gegeben ist als dies bei anderen Konstellationen von Verhaltenstypen ist.

Die Referentin schaffte es, eine farbenfrohe Diskussion zu leiten mit positivem Feedback

der Mitglieder. Der eine oder andere Teilnehmer hat im Anschluss an die Veranstaltung einmal sich selbst und seinen Freundes- und Kollegenkreis gefragt, zu welchem Farbtyp man denn tendiert.

Bitte achten Sie aber darauf, dass Sie Ihren Vorgesetzten nicht unvermittelt fragen, ob er „blau“ ist (Blau steht beispielsweise für den gewissenhaften Typ, den Sie etwa in tiptopp aufgeräumten Büros finden und der z. B. eine geschäftsmäßige, sachliche Beziehung und einen nachweisbaren Nutzen und logische Vorgehensweise schätzt). Spätestens dann könnte es passieren, dass sie den Verbandsrechtsschutz vor dem Arbeitsgericht in Anspruch nehmen müssen.

Fazit des Abends in Düsseldorf war, dass der Vortrag neue Impulse zur Verhaltenstypeneinschätzung und zum Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern geben konnte. An einem eisernen Gesetz kommt man im Rheinland auch mit Verhaltenstypenmodellen allerdings schwer vorbei: Jeder Jeck ist anders! — *fl*