

Verhaltensmuster, Kooperation



Das Temperament ist die Grundlage aller unserer körperlichen und geistigen Handlungen.

Ausgangspunkt für die verschiedenen Typologien sind vier Haupttypen.

Prinzipiell war dieses Schema schon bei den alten Griechen bekannt.

Sie benannten die vier Typen nach den ihnen bekannten vier Körpersäften.

Sanguiniker (Blut)

Choleriker (Gelbe Galle)

Melancholiker (Schwarze Galle)

Phlegmatiker (Schleim)

SANGUINIKER



Geselliger Lebenskünstler, der aufgeschlossen, Gesprächig und unbeschwert seines Weges geht. Er ist ein lebhafter Verhaltenstyp, zuweilen etwas sorglos und oft tonangebend.

Extravertiert:

Menschen wenden sich der äußeren Welt zu, sind nach außen gekehrt.

CHOLERIKER



**Empfindlich, leicht erregbar, impulsiv und launisch.
Sehr aktiver Verhaltenstyp.**

Extravertiert:

Menschen wenden sich der äußeren Welt zu,
sind nach außen gekehrt.

MELANCHOLIKER



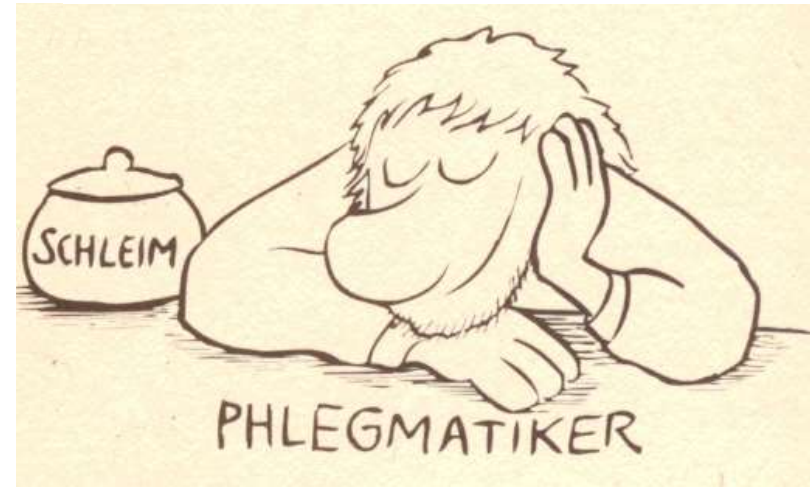
Eher ungesellig, ängstlich, skeptisch und pessimistisch eingestellt.

Schnell verstimmbar und seiner Umwelt gegenüber reserviert.

Introvertiert:

Menschen leben zurückgezogen, stellen sich ungern der äußeren Welt, sind nach innen gekehrt.

PHLEGMATIKER



**Passiv eingestellter Mensch, der nachdenklich und
Sorgfältig Handelt.
Selbstbeherrscht und verlässlich.**

Introvertiert:

Menschen leben zurückgezogen, stellen sich ungern der
äußeren Welt, sind nach innen gekehrt.

„Koordinatensystem“



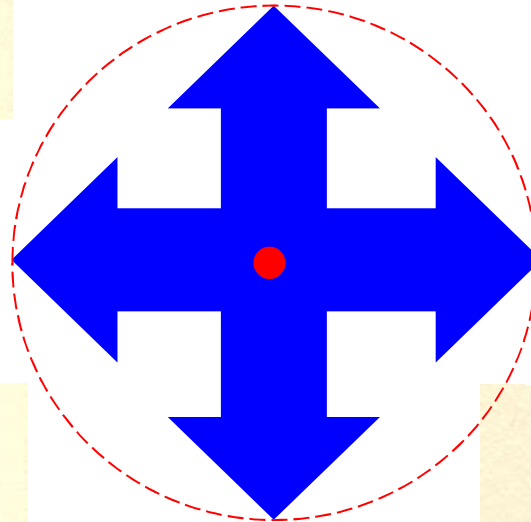
schizoid

feindlich
sachorientiert
(menschenfeindlich)



depressiv

stark
extravertiert
(„durchgeknalltes“ Ego)

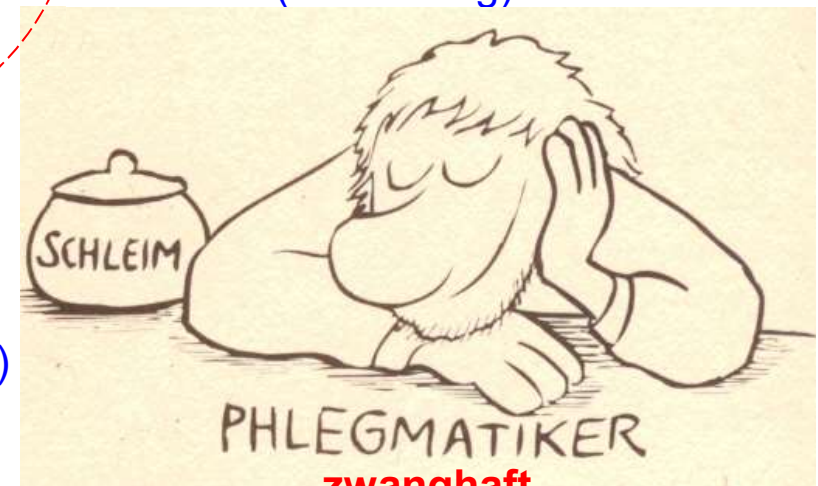


schwach
introvertiert
(total zurückgezogen)



hysterisch

freundlich
menschenorientiert
(unterwürfig)



zwanghaft

Diese vier Temperamentklassifizierungen bzw. Persönlichkeitsprägungen oder Grundstrebungen sind recht selten in „reiner Form“ vorzufinden.

Meist treffen wir auf Mischtypen, die unterschiedliche Ausprägungen im Temperament bzw. Persönlichkeitsanteil haben.

Der Einzelfall ist immer entscheidend!

Welche möglichen **Kennzeichen der Gesprächsteilnehmer** sind vorhanden bzw. wie könnte man darauf **im Gespräch** oder in **einer Verhandlung reagieren?**

Angeber

mögliche Kennzeichen

Macht immer auf sich aufmerksam.

Betonte selbstsichere Gestik und Mimik.

Will sofort, schnell und kompetent behandelt werden.

Hat hohes Statusbegehren.

mögliche Reaktionen

Intensiv auf die persönlichen Bedürfnisse eingehen.

Ausführlich und kompetent behandeln.

Das Selbstwertgefühl durch Loben des Sachverstandes stärken.

Gespräch behutsam leiten.

Ängstlicher

mögliche Kennzeichen

Macht einen unsicheren Eindruck.

Schüchtern und zurückhaltend.

Reagiert empfindlich auf unangemessene Ansprache.

Ausgeprägt unsichere Gestik und Mimik.

mögliche Reaktionen

Beruhigende Atmosphäre herstellen.

Ruhige Ansprache.

Bedürfnisse behutsam erfragen.

Sicherheit vermitteln durch Garantien und Demonstration am Objekt.

Nicht zu Entscheidungen drängen.

Geschlossene Fragen bevorzugen.

Aggressiver

mögliche Kennzeichen

Starre Mimik und abrupte Gestik.
Meist schlechte Laune.
Provoziert sehr gerne.
Aufbrausender Tonfall.
Sucht auf sein Spezialgebiet zu sprechen zu kommen.
Wartet auf Schwäche, um sich mit Begeisterung darauf zu stürzen.
Große Polemik.

mögliche Reaktionen

Ruhig bleiben.
Streitgespräche aus Politik und Sport vermeiden.
Kurz präzise und prägnant Reagieren (KPP).
Aktiv zuhören.
Viele Formulierungen verwenden die Übereinstimmung signalisieren.
Sachlich bleiben.
Durch Körpersprache bekunden, wie sehr sie folgen.

Arrogante

mögliche Kennzeichen

Lässt Sie seine angebliche Überlegenheit spüren.

Sagt häufig er stehe über den Dingen.

Sehr intensive Körpersprache.

Verträgt keinen Widerspruch.

Weiß in der Regel alles über das Besprechungsthema.

mögliche Reaktionen

Zunächst reden lassen.

Häufig zustimmen.

Keine Belehrungen.

Bei Provokation mit der „Ja-aber-Methode“ kontern.

Ruhig bleiben.

Freundlicher

mögliche Kennzeichen

Kommt lächelnd auf Sie zu.

Offene Körperhaltung.

Redet viel.

Zeigt Interesse an den
Besprechungsthemen.

Lässt sich gerne überzeugen.

mögliche Reaktionen

Freundliche Ansprache.

Bestätigung des
Selbstwertgefühls.

Verbindliche, sachliche
Aussagen.

Offene Fragen stellen.

Für die Argumentation Zeit
lassen.

Misstrauischer

mögliche Kennzeichen

Wachsam und abwartend.

Ziemlich wortkarg.

Sucht „den Punkt“, wo er einhaken kann.

Dann penetrant „bohrend“.

Will überzeugt werden.

Gestik und Mimik
„sprechen Bände“.

mögliche Reaktionen

Zunächst ausreden lassen.
Sicherheit ausstrahlen
viel aktiv zuhören. Behutsam
das Gespräch führen.
Er sollte selbst erfahren
können, welche Vorteile ihm
das Gespräch bringt.
Detailgenau argumentieren,
um keine Angriffsfläche zu
bieten. KPP-Argumente.
Für die Argumentation Zeit
lassen.

Rechthaberisch

mögliche Kennzeichen

Weiß alles besser und beharrt auf seiner Meinung.

Energisches (keinen Widerspruch duldendes) Auftreten.

Hohes Geltungsbedürfnis.

Sucht die Auseinandersetzung.

Neigt zu Monologen.

mögliche Reaktionen

Ruhig bleiben.

Selbstwertgefühl durch Anerkennung der Fachkompetenz positiv ansprechen.

Keine Belehrungen.

Kurze Gesprächsführung mit geschlossenen Fragen.

Randgebiete ausklammern.

Sachverständiger

mögliche Kennzeichen

Tritt sicher auf.

Weiß wovon er redet und zeigt dies durch seine Körpersprache.

Argumentiert sachlich und stellt präzise Fragen.

Auf das Gespräch vorbereitet und erwartet kompetente Gesprächsführung.

mögliche Reaktionen

Sachliches Auftreten und ruhige Argumentation.

Fachsprache anwenden.

Fachkompetenz anerkennen.

Genügend Zeit für das Gespräch einplanen.

Alle Fragen präzise und detailliert beantworten.

Schüchterner

mögliche Kennzeichen

Unsicherheit zeigt sich schon in der Kontaktphase.

Spricht mit Unterbrechungen.

Ist wortkarg und vorsichtig.

Vermeidet längere Gespräche.

Ist unentschlossen.

Errötet manchmal.

mögliche Reaktionen

Nicht zu viele Details.

Auf das Gespräch „einstimmen“.

Keine Alternativen aufzeigen.

Selbstwertgefühl durch Freundlichkeit stärken.

Nicht auf Entscheidungen drängen.

Schweiger

mögliche Kennzeichen

Ist einsilbig und verschlossen.

Spricht wenig, antwortet häufig mit einzelnen Worten statt mit Sätzen.

Wirkt durch starre Mimik unbeteiligt.

Demonstriert Passivität

mögliche Reaktionen

Besonders freundlich und ruhig ansprechen.

Verstärkter Einsatz von offener Mimik und Gestik.

Nicht zu viel sprechen.

Offene Fragen stellen und Zeit zur Beantwortung lassen.

Bedürfnisse ansprechen.

Verärgerter

mögliche Kennzeichen

Reklamiert.

Ist unzufrieden.

Zum Teil erregt.

Mimik und Gestik verstärken eindrucksvoll seinen Ärger.

Erwartet Zugeständnisse.

mögliche Reaktionen

Zunächst reden lassen.

Interesse und Verständnis für seine Situation zeigen.

Aktiv zuhören und stets sachlich bleiben.

In der zweiten Phase den Gesprächspartner beruhigen.

Offene Fragen stellen.

Bei der Behandlung aller Typen darf die Zielsetzung des Gespräches nicht vergessen werden. Verärgerung und Unzufriedenheit der Gesprächspartner sollte vermieden werden.

