

Denk(zettel)

36

Einzig oder artig?

Persönliche Unterschiede als stilistische Merkmale

Persönlichkeitsunterschiede sind Segen und Fluch gleichermaßen. Sie bereichern unser Leben, sie erzeugen aber auch tiefe Frust. Die meisten Menschen nehmen diese Unterschiede nicht bewusst wahr und verstehen sie deshalb auch nicht. Was wäre, wenn wir das Geheimnis der Unterschiede kennen würden?

Der Literaturtipp, mit dem wir uns in diesem Denk(zettel) befassen, ist ein gutes Stück des Weges gegangen, auf die Frage nach der Unterschiedlichkeit des Menschen eine verständliche und gleichzeitig leicht in den Alltag zu integrierende Antwort zu finden.

Geben Sie Gas oder bremsen Sie, wenn die Ampel auf Gelb schaltet? Sind Sie gesprächig oder schweigsam? Gehen Sie häufig Risiken ein? Wie schnell treffen Sie Entscheidungen? Wie bereitwillig geben Sie Ihren Gefühlen Ausdruck? Sind Sie neugierig, konkurrenz-orientiert, sachlich, liebenswürdig?

In dem Buch „Konfliktfrei arbeiten mit der Platinregel“ beschreiben die Autoren die Besonderheiten vier unterschiedlicher „Stile“, die gleichermaßen liebenswürdig und eigenbrödlerisch erscheinen. Jeder auf seine ganz individuelle Art und Weise.

Ein Buch über die Notwendigkeit und die Sinnhaftigkeit von „Denk-Schubladen“ im täglichen Umgang miteinander. Ein Buch das Lust macht, mehr über den anderen zu erfahren. Dies um den richtigen, konfliktfreien Umgang mit ihm zu pflegen. Viele Seiten, die darauf hin arbeiten, das eigene Profil zu erkennen um sich an den richtigen Stellen und im erforderlichen Umfang auf sein Gegenüber einzustellen bzw. sich ihm anzupassen. Denn: **„Behandle Deinen Nächsten so, wie er behandelt werden möchte“** ist die Maxime, die uns, anhand vieler Beispiele ans Herz gelegt wird.

Der erste Schritt auf dieser Reise ist die notwendige Selbsteinschätzung, die so manchem die Augen über sich selbst öffnen kann. Schnuppern Sie doch einfach rein:

Bei den folgenden Fragen geben Sie einfach an, wie Sie sich in normalen Alltagssituationen verhalten.

Verteilen Sie auf jedes Paar insgesamt 3 Punkte. Auch wenn Sie glauben, dass manche Aussagepaare gleichermaßen zutreffen, sollten Sie der Alternative mehr Punkte geben, die für Ihr Verhalten „typischer“ ist. Vergeben Sie nur ganze Punkte.

Beispiel: A ist typisch = A 3 Pkt und B 0 Punkte ; A ist typischer als B = A 2 Pkt und B 1 Pkt.; usw.

Ein Service für Kunden,
Freunde und Interessierte

1A	Ich bin offen genug, um auf Menschen zuzugehen und persönliche Beziehungen zu Ihnen aufzubauen
1B	Ich bin nicht offen genug, um auf Menschen zuzugehen und persönliche Beziehungen zu ihnen aufzubauen
2A	Ich reagiere langsam und bedächtig
2B	Ich reagiere schnell und spontan
3A	Ich achte darauf, nicht zu viel Zeit ungeplant mit anderen zu verbringen
3B	Es macht mir nichts aus, meine Zeit anderen zu widmen
4A	Bei geselligen Anlässen stelle ich mich meist selbst vor
4B	Bei geselligen Anlässen warte ich, bis sich andere mir vorstellen
5A	Ich konzentriere mich in Gesprächen auf die Interessen meiner Gesprächspartner, auch wenn das bedeutet, dass wir vom Thema abkommen
5B	Ich konzentriere mich in Gesprächen auf anstehende Probleme, Themen oder Geschäftliches
6A	Ich habe kein bestimmendes Wesen und bin geduldig
6B	Ich habe ein bestimmendes Wesen und bin oft ungeduldig.
7A	Die Entscheidungen, die ich treffe, basieren auf Daten und Fakten.
7B	Ich treffe meine Entscheidungen auf der Basis von Gefühlen, Erfahrungen oder Beziehungen
8A	Ich trage viel zu Gesprächen in der Gruppe bei
8B	Ich trage wenig zu Gesprächen in der Gruppe bei
9A	Habe ich die Wahl, arbeite ich lieber mit anderen zusammen

9B	Ich arbeite lieber alleine. Wenn möglich, bestimme ich die Bedingungen für die Zusammenarbeit mit anderen
10A	Ich stelle viele Fragen und drücke mich vorsichtig und indirekt aus
10B	Ich verleihe meiner Meinung Ausdruck
11A	Ich konzentriere mich auf Ideen, Konzepte und Ergebnisse
11B	Ich konzentriere mich auf Personen, Interaktionen und Gefühle
12A	Im Gespräch setze ich die Mittel der Gestik, Mimik und Intonation ein
12B	Im Gespräch gehe ich sparsam mit den Mitteln der Gestik, Mimik, Intonation um.
13A	Es fällt mir leicht, unterschiedliche Meinungen zu akzeptieren
13B	Es fällt mir schwer, unterschiedliche Meinungen zu akzeptieren
14A	Ich reagiere auf Risiken und Veränderungen vorsichtig und vorhersehbar
14B	Ich reagiere auf Risiken und Veränderungen flexibel und nicht vorhersehbar
15A	Ich behalte meine Gefühle und Gedanken lieber für mich
15B	Ich finde es selbstverständlich, meine Gefühle und Gedanken zu äußern
16A	Ich bin für neue Erfahrungen immer aufgeschlossen
16B	Ich ziehe bekannte Situationen und gewohnte Beziehungen vor
17A	Ich nehme auf die Pläne, Interessen und Belange anderer Rücksicht
17B	Meine Pläne, Interessen und Belange haben in der Regel Vorrang
18A	Ich reagiere auf Konflikte überlegt
18B	Ich reagiere auf Konflikte schnell / direkt

Wenn Sie nun alle 18 Aussagepaare bewertet haben, übertragen Sie Ihre Punkte in die beigefügte Auswertungsübersicht.

Bitte denken Sie daran, dass Sie angeben sollen, wie Sie sich tatsächlich verhalten und nicht, wie Sie sich Ihrer Meinung nach verhalten sollten.

Und bitte vergessen Sie nicht, dass die Summe der Zahlen, die Sie jedem Paar zuordnen, immer 3 ergeben muss.

Zum Abschluss dieses **Denk(zettel)s** einige wirkungsvolle Hinweise, die sich weiterführend mit diesem wichtigen Thema beschäftigen:

„Konfliktfrei arbeiten mit der Platinregel“;

Verlag Moderne Industrie; ISBN3-478-81263-1

Plum & Partner

- Biostrukturanalyse; Miteinander zum Abschluss
- Kunden typengerecht zum Abschluss führen
- Mitarbeiter- und Selbstmotivation
- Wertschöpfung durch Führung

Mehr Informationen finden Sie im Internet unter

www.plum-partner.de

offen / gefühlsbetont				reserviert/ kontrolliert				direkt/ sagend / bestimmend				indirekt/fragend/ zurückhaltend			
1	A			1	B			2	B			2	A		
3	B			3	A			4	A			4	B		
5	A			5	B			6	B			6	A		
7	B			7	A			8	A			8	B		
9	A			9	B			10	B			10	A		
11	B			11	A			12	A			12	B		
13	A			13	B			14	B			14	A		
15	B			15	A			16	A			16	B		
17	A			17	B			18	B			18	A		
Gesamt:				Gesamt:				Gesamt:				Gesamt:			

Vergleichen Sie nun die Punktezahlen. Welche sind höher? **o** oder **r**: _____: **d** oder **i**: _____

Wenn Sie „reserviert/kontrolliert“ und „direkt/sagend/bestimmend“ gekennzeichnet haben, tendieren Sie zum Typ des **Machers**

Stärken: Führung; Initiative
Ziele: Produktivität; Kontrolle

Schwächen: Ungeduld; Unsensibilität
Angst: Gegängelt zu werden

Rotes Tuch: Unentschlossenheit
Motivator: Gewinnen wollen

Wenn Sie „offen/gefühlsbetont“ und „direkt/sagend/bestimmend“ gekennzeichnet haben, tendieren Sie zum Typ des **Expressiven**

Stärken: Überzeugungskraft; Interaktion

Schwächen: Mangelnde Organisation; Nachlässigkeit

Rotes Tuch: Routine
Ziele: Beliebtheit; Beifall

Angst: Prestigeverlust

Motivator: Anerkennung

Wenn Sie „offen/gefühlsbetont“ und „indirekt/fragend/zurückhaltend“ gekennzeichnet haben, tendieren Sie zum Typ des **Verbindlichen**

Stärken: Rücksichtnahme; guter Zuhörer

Schwächen: übersteigerte Sensibilität; Unentschlossenheit
Rotes Tuch: Unsensibilität

Ziele: Akzeptiert werden; Stabilität

Angst: plötzliche Veränderung

Motivator: Dazugehörigkeit

Wenn Sie „reserviert/kontrolliert“ und „indirekt/fragend/zurückhaltend“ gekennzeichnet haben, tendieren Sie zum Typ des **Analytikers**

Stärken: Planung; Analyse

Schwächen: Perfektionistisch; Überkritisch

Rotes Tuch: Überraschungen

Ziele: Genauigkeit; Sorgfalt

Angst: Kritik

Motivator: Fortschritt