



Was unsere Sprache über uns verrät

Die Kunst, Menschen zu lesen

Will mein Partner Spannung, Spiel und Spaß - oder Sicherheit? Geht Felix gerne ins Detail - oder interessiert ihn nur das große Ganze? Ist sie jetzt lieber alleine - oder braucht sie Beistand, Bestärkung und Bestätigung? Kauft mein Kunde - oder nicht? Macht es Sinn, noch mehr Zeit in ihn zu investieren? Was könnte ihn dazu bringen, sich doch noch für mein Angebot zu entscheiden? Sind alle im Team auf Linie - oder muss noch irgendwo nachgesteuert werden? Welchen Rahmen muss ich schaffen, damit Herr Schuhmacher aus der Buchhaltung seine PS endlich auf die Straße bringt?

Wir Menschen sind alle verschieden. Aber das schöne ist, gewisse Gemeinsamkeiten und Tendenzen gibt es dennoch. In vielen Firmen werden Führungskräfte und Vertrieb oft wochenlang trainiert, um Menschen, deren Verhalten und deren Motive möglichst zutreffend zu lesen. Denn wer das Motiv des anderen kennt, weiß auch, wie er sich selbst am besten verhält, damit er sein Ziel erreicht. An dieser Stelle wird gern viel Geld in die Hand genommen, weil es sich am Ende auszahlt.

Die Sprache als Spiegel unserer Persönlichkeit

Unterschiedliche Persönlichkeitstypen haben unterschiedliche Motive, Dinge zu tun oder zu lassen. Deshalb treffen Sie

unterschiedliche Entscheidungen und verhalten sich auch unterschiedlich. Selbst wenn sie in derselben Situation stecken wie wir, können ihre Entscheidungen deutlich von unseren abweichen. Genau wie Ihre Vorstellungen, Vorlieben oder Ängste. Ob uns das logisch/sinnvoll/angemessen vorkommt, oder nicht? Das spielt keine Rolle! Es ist wie es ist! Das ist auch einer der Gründe dafür, warum die goldene Regel „Behandle jeden so, wie du selbst behandelt werden möchtest“ zwar als moralischer Kompass dient, aber im Umgang miteinander nicht immer ins Schwarze trifft. Viel zu oft sind wir im Alltag mit Menschen konfrontiert, deren Entscheidungen wir nicht verstehen können, weil sie einfach so grundlegend anders ticken als wir selbst.

Eine der großen psychologischen Fallen ist es, anzunehmen, der andere müsste so denken wie wir das auch tun. Wäre das wirklich der Fall, wäre das Leben einfach. Es gäbe keine Missverständnisse, keine Konflikte, und Sie bräuchten dieses Buch nicht lesen. Man könnte auch sagen, das Leben wäre langweiliger. Und wir würden viele Potenziale verschenken. Denn jeder Persönlichkeitstyp hat am Ende auch andere Stärken. Und unterschiedliche Situationen, erfordern gelegentlich auch unterschiedliche Fähigkeiten: Pragmatisches Handeln, Empathie, Perfektion oder Kreativität.

Die gute Nachricht ist: Andere zu lesen, ist kein Buch mit sieben Siegeln. Und wer weiß, worauf er achten sollte, hat es sehr viel leichter im Umgang mit seinen Mitmenschen. Wir alle können das trainieren. Auf die geheimen Muster der Sprache des anderen zu achten, ist dabei einer der Schlüssel.

Bevor wir jedoch versuchen zu erkennen, was unserem Gegenüber wichtig ist, macht es Sinn, zunächst einmal zu sehen, wie wir selbst ticken:

Persönlichkeitstest

Jede der folgenden zwanzig Zeilen enthält vier Begriffe. Kreisen Sie in jeder Zeile den Begriff ein, der Sie am besten beschreibt. Folgen Sie dabei Ihrem ersten Impuls und wählen Sie in jeder Zeile nur einen Punkt aus.

TEST: Meinen Kommunikationsstil analysieren

1	enthusiastisch	neugierig	entspannt	energiegeladen
2	zurückhaltend	unterhaltsam	mutig	geduldig
3	ahne Probleme im Voraus	löse Probleme pragmatisch	löse Probleme mit Rücksicht auf Personen	untersuche Probleme genau
4	beziehungsorientiert	sachorientiert	zukunftsorientiert	handlungsorientiert
5	habe eine Mission	mache genaue Zeitpläne	bringe Menschen zusammen	halte mich an Fristen
6	zuverlässig	inspirierend	entscheidungsfreudig	rücksichtsvoll
7	überprüfe, ob Ergebnisse stimmen	bin fokussiert auf Ergebnisse	bringe schnell Ergebnisse	stelle Beziehungen über Ergebnisse
8	charismatisch	zupackend	ausgeglichen	konzentriert
9	liebenswert	schnell	charmant	gereift
10	systematisch	anspruchsvoll	emotional	teamfähig
11	spontan	fleißig	dynamisch	tolerant
12	gesellig	organisiert	diplomatisch	selbstsicher
13	pünktlich	überzeugend	zuvorkommend	direkt
14	mache ungern Fehler	stehe gerne im Mittelpunkt	willensstark	kann gut zuhören
15	loyal	lebhaft	unabhängig	sorgfältig
16	liebe Abwechslung	gut gelaunt	detailorientiert	verständnisvoll
17	hilfsbereit	risikofreudig	hartnäckig	selbstbeherrscht
18	übernehme gerne die Initiative	bin offen für Ideen	bin nicht nachtragend	möchte meine Aufgaben gut machen
19	kollegial	vorsichtig	optimistisch	durchsetzungsfähig
20	kann andere begeistern	integriere andere	übernehme Verantwortung	gehe Konflikten aus dem Weg

Kreisen Sie nun auf dieser Seite die Begriffe ein, die Sie auf der vorherigen Seite gewählt haben. Die Begriffe sind jetzt an einer anderen Position. Zählen Sie am Ende zusammen, wie viele Punkte Sie in jeder Spalte markiert haben.

ERGEBNIS: Meinen Kommunikationsstil erkennen

	MACHER	KONTAKTER	ANALYTIKER	VISIONÄR
1	energiegeladen	entspannt	neugierig	enthusiastisch
2	mutig	geduldig	zurückhaltend	unterhaltsam
3	löse Probleme pragmatisch	löse Probleme mit Rücksicht auf Personen	untersuche Probleme genau	ahne Probleme im Voraus
4	handlungsorientiert	beziehungsorientiert	sachorientiert	zukunftsorientiert
5	halte mich an Fristen	bringe Menschen zusammen	mache genaue Zeitpläne	habe eine Mission
6	entscheidungsfreudig	rücksichtsvoll	zuverlässig	inspirierend
7	bringe schnell Ergebnisse	stelle Beziehungen über Ergebnisse	überprüfe, ob Ergebnisse stimmen	bin fokussiert auf Ergebnisse
8	zupackend	ausgeglichen	konzentriert	charismatisch
9	schnell	liebenswert	gereift	charmant
10	anspruchsvoll	teamfähig	systematisch	emotional
11	dynamisch	tolerant	fleißig	spontan
12	selbstsicher	diplomatisch	organisiert	gesellig
13	direkt	zuvorkommend	pünktlich	überzeugend
14	willensstark	kann gut zuhören	mache ungern Fehler	stehe gerne im Mittelpunkt
15	unabhängig	loyal	sorgfältig	lebhaft
16	gut gelaunt	verständnisvoll	detailorientiert	liebe Abwechslung
17	hartnäckig	hilfsbereit	selbstbeherrscht	risikofreudig
18	übernehme gerne die Initiative	bin nicht nachtragend	möchte meine Aufgaben gut machen	bin offen für Ideen
19	durchsetzungsfähig	kollegial	vorsichtig	optimistisch
20	übernehme Verantwortung	integriere andere	gehe Konflikten aus dem Weg	kann andere begeistern

Summe:	Summe:	Summe:	Summe:
--------	--------	--------	--------

Was für ein Persönlichkeitstyp sind Sie?

Die Anzahl der Punkte verrät Ihnen, in welchem Verhältnis Macher-, Kontakter-, Analytiker- oder Visionäre-Eigenschaften auf Sie zutreffen. Die unterschiedlichen Persönlichkeitstypen und deren Kommunikationsstile beschreiben wir Ihnen im Kapitel „Wie sich unser Persönlichkeitstyp durch unsere Sprache verrät“. Je mehr Punkte Sie in einer Spalte haben, desto mehr treffen die dort beschriebenen Eigenschaften auf Sie zu. Beim Ausfüllen des Tests war es jedoch wichtig, dass Sie Ihre Entscheidungen möglichst unvoreingenommen treffen. Um so spannender wird gleich die Auflösung ...

Wie sich unser Persönlichkeitstyp durch unsere Sprache verrät

In der Tabelle „ERGEBNIS: Meinen Kommunikationsstil erkennen“ haben Sie die Markierungen in jeder Spalte zusammengezählt und am Ende unten in der letzten Zeile die jeweiligen Summen eingetragen. Die Anzahl der Punkte verrät Ihnen, in welchem Verhältnis Macher-, Kontakter-, Analytiker- oder Visionäre-Eigenschaften auf Sie zutreffen. Je mehr Punkte Sie in einer Spalte haben, desto mehr treffen die hier beschriebenen Eigenschaften auf Sie zu:

Macher sprechen in kurzen, knappen Sätzen

Ein Macher, oft auch eine Macherin, ist ein Typ, der schnell und pragmatisch entscheidet. Und zwar immer im Dienste der Sache. Ihm sind schnelle Ergebnisse wichtig. Er will ins Tun kommen. Ins Umsetzen. Und zwar sofort. Geschwindigkeit geht ihm eindeutig vor Perfektion. Wenn 80 Prozent passen, verschwendet er keine unnötige Sekunde in die lästigen letzten 20 Prozent. Aufwand und Nutzen müssen für ihn in einem effizienten Verhältnis stehen. Sein Interesse gilt seinen Zielen. Erfolg, Ego, Ertrag. Höher, schneller, besser, weiter. Für ihn gilt das Leistungsprinzip. Manchmal überschätzt er sich ein wenig. „Was

habe ich davon?!“, ist eine der Fragen, die er sich selbst am häufigsten stellt. Status und Ansehen sind ihm wichtig. Er tritt sehr selbstbewusst auf. Manchmal dominant. Wenn Druck aufkommt wird er schnell laut und auch mal aggressiv. Betritt er den Raum, bleibt das nicht unbemerkt. Hier bin ich! Die Scheinwerfer auf mich! Wo ich bin ist vorne. Und wenn ich hinten bin ist hinten vorne! Im Mittelpunkt zu stehen ist kein Problem für ihn. Er übernimmt schnell Verantwortung, weil ihn das sichtbar macht. Deshalb auch sein Mut zum kalkulierten Risiko. Natürlich weiß er, dass nicht jeder seiner Meinung ist. Notfalls fährt er auch die Ellenbogen aus. Sich auch gegen Widerstände durchzusetzen spornt ihn an. Er braucht keinen Konflikt. Aber wer bei ihm Konflikt bestellt, der kann ihn haben. Und zwar sofort! Das Gute am Macher ist, wenn es mal Krach gibt, ist es für ihn wie ein reinigendes Gewitter. Hinterher ist die Luft wieder klar und alles ist fein. Zwischen Blitz und Donnerschlag und dem gemeinsamen Bier danach liegt oft nur eine halbe Stunde. Als Pragmatiker weiß er auch, dass er in Abhängigkeiten lebt. Dass sein Erfolg und sein Wohlfühlen auch von anderen abhängt. Aber wenn er mit Kompromissen leben muss, dann mit den bestmöglichen. Nach seinen Regeln. Der Macher hat sein Ziel klar vor Augen und weiß auch, wie er es erreichen kann. Ohne Umschweife, auf dem kürzesten Weg. Er lebt in der Gegenwart, im Augenblick. Ihn interessiert, was jetzt ist und was morgen kommt. Was in ferner Zukunft passieren mag, berücksichtigt er in seinen Überlegungen kaum. Wenn wir nicht sofort auf den Punkt kommen, wird er schnell ungeduldig. Wenn wir nicht schnell entscheiden, auch, denn Unentschlossenheit ist für ihn eine Schwäche.

Einen Macher von mir, meinen Ideen, einem Produkt oder Projekt zu überzeugen, indem ich ihn mit Detailwissen, Zahlen, Daten und Fakten bombardiere, führt auf den Holzweg. Kurz und knackig auf den Punkt zu kommen ist ein Teil der Lösung. Auch der Versuch, ihn auf der Beziehungsebene zu packen, kann schnell ins Aus führen. Einem Macher muss ich klar machen, was er von mir und meiner Hilfe hat. Und zwar schnell. Das sind seine Muster. Im Denken und im Verhalten.

Das Kommunikationsverhalten des Machers

Der Macher spricht sehr selbstbewusst. In kurzen prägnanten Sätzen. Dafür gerne mit großen und ausladenden Gesten. Gespräche eröffnet und beendet er ohne zu zögern. Und wenn ihm der Verlauf nicht passt, ändert er ihn. Er scheut sich nicht Ansagen zu machen und zu sagen was er denkt. Er schätzt klare Worte. Deshalb versäumen Sie nicht, deutlich zu sagen, was Sie von ihm erwarten. Unter Meinungs austausch versteht der Macher: *„Du kommst mit deiner Meinung rein ... und gehst mit meiner raus!“* Steuern Sie deshalb direkt auf Ihr Ziel zu, und sagen dem Macher, um was es geht. Wer kurz, knackig und auf den Punkt mit ihm kommuniziert, hat beste Chancen gehört zu werden. Es gilt der Grundsatz: *„Mit einem Macher kann man über alles reden - aber nicht länger als zehn Minuten!“* Langatmige Einführungsreden ermüden ihn und geben ihm das Gefühl, dass das Projekt in den falschen Händen ist.

Auch schriftlich fasst er sich gerne kurz. Antworten wie: *„Ok!“*, *„Gerne.“*, *„Passt!“* und *„Läuft ...“* signalisieren seine Zustimmung. Diese knappe Form sollten Sie nicht als Desinteresse oder mangelnden Respekt interpretieren.

Die Sprache des Machers

Um einen Macher zu erkennen, achten Sie auf folgende Schlüsselwörter: Kompetenz, Gewinn, Leistung, Herausforderung, Unabhängigkeit, Einzigartigkeit, Ergebnis, Spielraum, Freiraum, steigern, leisten, beschleunigen, gewinnen, anführen, durchsetzen, profitieren, vorangehen, zupacken, direkt, erfolgreich, durchsetzungsstark, kompetent, anspruchsvoll, ambitioniert, gewinnbringend, wirtschaftlich, führend;

Kontakter stimmen sich ab

Auch der Kontakter und die Kontakterin wollen - genau wie der Macher - erfolgreich sein. Aber ihnen ist der schnelle Erfolg nicht so bedingungslos wichtig, wie dem Macher. Weil der Kontakter sagt: *„Es geht hier nicht nur um die Sache, wir haben es mit Menschen zu tun!“*.

Darum Entscheidet der Kontakter auch nicht so schnell und so pragmatisch, wie der Macher das täte. Er braucht mehr Zeit, gesehen zu werden wie er ist. Er möchte auch die Zeit bekommen, die er braucht, um sein Gegenüber besser kennen zu lernen. Denn er hat ein echtes Interesse an den Menschen um sich herum. Die Beziehungsebene ist ihm wichtiger als der nackte Erfolg. Durch sein feinfühliges Wesen spürt er negative Schwingungen sehr schnell und befriedet diese auch gerne. Freundschaft hat für ihn einen hohen Wert. Und die braucht Zeit. Er lässt sich nicht gerne unter Druck setzen oder hetzen. Lieber schön gemütlich. Und bitte keine abrupten Veränderungen.

Auch Titel sind ihm nicht wichtig, er knüpft auf der persönlichen Ebene an. Seine Stärke ist die Empathie. Ihm fällt es leicht, sich in andere und deren Situation hinein zu versetzen. Er ist ein Vermittler und sehr gut im Ausgleich zwischen Personen oder deren Positionen. Er ist teamorientiert, emotional und berücksichtigt die Interessen anderer. Er ist ein Gerechtigkeitsfetischist und muss nicht immer in der ersten Reihe stehen. Er will gefragt und gehört werden. Beteiligung ist eines der Schlüsselwörter um den Zugangscode zu ihm zu knacken. Meinungs austausch ist ihm wichtig. Echter Meinungs austausch! Meine Meinung, deine Meinung UND wen betrifft das noch? Status und Ansehen treiben ihn nicht übermäßig an. Wichtiger ist ihm die Atmosphäre. Er will sich wohl fühlen. Mit den Dingen um sich herum, ganz besonders mit anderen Menschen und mit sich selbst. Wenn die Stimmung nicht passt, zieht er sich zurück. Genauso wenn Druck aufkommt, zum Beispiel, weil ein Macher sein Ego auspackt. Wenn er sich schlecht fühlt, braucht er Bestärkung und Bestätigung. Keine rationalen Argumente. Und keine schnellen Lösungen. Die Lösung kommt für ihn dann von alleine. Irgendwann. Auch hier keine Eile. Der Kontakter hat ein gutes Gedächtnis: Wie ist das denn neulich noch ausgegangen neulich mit Tom und Lisa auf der Party? ... Kontakter beziehen sich gern auf die Vergangenheit. Sie erinnern sich gerne an gemeinsame Erfahrungen und Erlebnisse. Damit schöpfen sie auch Kraft für die Gegenwart. Erinnerst du dich noch an ... Weißt du noch wie wir damals ... Wenn Sie einen Kontakter für sich gewinnen wollen, sollten Sie auf der Beziehungsebene Punkten. Das ist der Schlüssel, der in seinem Schloss dreht!

Macher werden im Beisein von Kontaktern übrigens schnell ungeduldig. Weil sie den Eindruck haben, der Kontakter würde nicht auf den Punkt, nicht zur Sache kommen. Auf jeden Fall nicht schnell genug. Auch umgekehrt gibt es Befindlichkeiten. Kontakter fühlen sich mit Machern gelegentlich unwohl, weil sie den Eindruck haben, überrannt, überrollt oder überrumpelt zu werden. Der Sinn für das Zwischenmenschliche kommt ihnen zu kurz. Ego und Ellenbogenmentalität strengen den Kontakter an. Für ihn ist es ok, die eigenen Interessen auch mal zurückzustellen. Wenn er sich ausgenutzt vorkommt, zieht er sich enttäuscht zurück, kampflös - und leckt seine Wunden.

Das Kommunikationsverhalten des Kontaktlers

Wenn der Kontakter sich wohl fühlt ist er gesellig und gesprächig. Wenn er etwas erzählt, dann schweift er gerne ab. Wieso seid ihr denn alle so gestresst? Hast du das von Ciara gehört? Wie geht es dem Louis überhaupt? War der nicht im Urlaub erst?

Ihr Grundbedürfnis ist eine Gemeinschaft in Harmonie, sie wollen niemanden enttäuschen. Sie tun alles, um ihre Mitmenschen zufrieden zu stellen. Sonst kommen sofort Selbstzweifel auf. Kontakter nehmen Kritik an ihrer Arbeit sehr schnell persönlich. Sie sind sehr unglücklich, wenn jemand etwas an ihnen auszusetzen hat. Dann fühlen sich in ihrer gesamten Persönlichkeit angegriffen. Wenn es etwas zu kritisieren gibt sollten Sie das schlechte Feedback klar von der Wertschätzung gegenüber der Person trennen. Manchmal braucht man hier Samthandschuhe. Die Leistung ist das eine, der Mensch das andere. Und das wichtigere. Sprechen Sie trotz aller Kritik auch ausführlich über die vorhandenen positiven Aspekte. Im Verhältnis zu anderen Persönlichkeitstypen ist der Kontakter schnell beleidigt und lange nachtragend. Angreifend wird er erst, wenn alles ganz schlimm für ihn ist.

Auch schriftlich ist er sehr persönlich. Und gerne ausschweifend. Social-Media macht es ihm leicht, mit allen Menschen die er mag, im Kontakt zu bleiben. Während der Macher beginnt sich ein Netzwerk aufzubauen, wenn er es braucht, hat der Kontakter sein Netzwerk dann

schon. Er weiß immer, wen er anrufen kann, wenn er irgendein Thema hat. Und dort wird ihm dann auch gerne geholfen.

Die Sprache des Kontaktlers

Um einen Kontaktler zu erkennen, können folgende Schlüsselwörter hilfreich sein: Wertschätzung, Sicherheit, Vertrauen, Team, Teamgeist, Gemeinschaft, Hilfe, Fairness, Atmosphäre, zusammenarbeiten, bewahren, unterstützen, ausgleichen, weiterhelfen, bestärken, fördern, anerkennen, menschlich, gemeinsam, persönlich, kollegial, harmonisch, familiär, vermitteln, sicher, kontinuierlich, angenehm;

Analytiker argumentieren logisch

Der Analytiker, oft eine Analytikerin, braucht Struktur, Logik, Ordnung. Zahlen, Daten, Fakten. Er trifft Kopfentscheidungen. Und alles ist durchdacht. Der Weg auf der Beziehungsebene wäre für ihn eher der Holzweg. Er würde den Analytiker verschließen wie Fort Knox. Das käme ihm vor wie überflüssige Gefühlsduselei. Ihm sind Gründlichkeit und Genauigkeit wichtig. Während der Macher 80/20 Denkt, ist der Analytiker ein Qualitätsfetischist. Er will nicht das schnelle Ergebnis, sondern das Perfekte. Denn eine seiner Hauptängste ist es, für seine Arbeit kritisiert zu werden. Das wäre für ihn ein Angriff auf seine Fachkompetenz. Er braucht Klarheit, Gewissheit und Sicherheit. Sonst ist alles nichts. Im Vergleich, beispielsweise zu einem Kontaktler oder Visionär, wirkt er kühler, distanzierter, zurückhaltender. Stiller, ernster und nachdenklicher. Manchmal braucht man etwas länger um mit ihm warm zu werden. Und er auch mit anderen. Aber wenn eine Beziehung dann erst mal das Gütesiegel hat, ist sie sehr stabil und nicht mehr so leicht zu erschüttern. Trotzdem würde ihn ein Kontaktler eher als Einzelgänger bezeichnen. Sein Leben hat Struktur, Ordnung, und Planung. Reißen Sie ihn aus diesem System, werden Sie bei ihm scheitern. Der Analytiker sucht keine Fehler im System, sondern die Fehler springen ihn an. Sie stechen direkt ins Auge. Er sieht sie sofort. Und sie schmerzen ihn auch wie ein Stich. Lieber greift er auf altbewährtes zurück, als auf visionäres neues. Das ist einer seiner Wege, um auf Nummer Sicher zu gehen. Er hat kein Problem mit detaillierten Vorgaben. Auch nicht mit ständig

wiederkehrenden Prozessen. So weiß er sofort, ob er sein Ziel erreicht hat oder noch nicht. Er will genau wissen, woran er ist. Klein klein ist nicht nur ok. Klein klein ist wichtig! Deshalb hasst er weiche Formulierungen. „Vielleicht wäre es ganz gut wenn wir das eine da rüber schieben. Da hinten vorne ... nein, andere Seite ...“. Im Gegenzug formuliert er selbst sehr weich. Bis ganz zum Schluss, bis er sich sicher ist. Er hasst es, den Überblick zu verlieren. Oder wenn er zu gebombt wird mit Informationen. Wenn Druck aufkommt, ist jeder soziale Kontakt ein potentieller Stressfaktor. So lange bis er die Lage wieder im Griff hat. Spontanität lebt er nur in Dingen, in denen er sich sattelfest fühlt. Er überlegt, bevor er handelt. Darum hat das was er macht, Hand und Fuß. Logisches Denken liegt ihm. Er denkt in Abhängigkeiten, in wenn und dann. Chaos ist ihm zuwider. Vorsorge und Vollständigkeit mag er lieber. Emotional fühlt er sich manchmal auf dem Glatteis. Hier fehlen ihm gelegentlich die Bezugsgrößen. Zahlen merken, kein Problem. Bei Namen sieht das schon anders aus. Entscheidungen setzt er eher zögerlich um. Ist auf jeden Fall oft das Empfinden der Macher. Das liegt daran, weil der Analytiker die Konsequenzen seines Handelns bedenkt. Für heute, morgen, übermorgen und den Rest der Zukunft. Er überlegt er sehr genau. Und noch ein bisschen genauer. Bloß nichts übersehen! Zudem ist er ein wahrer Meister des Zeitmanagements. Pünktlichkeit ist sein Prinzip. Wenn er im Thema sicher ist, kann er auch dominant auftreten. Aber in der Regel nur dann.

Macher werden schnell ungeduldig im Umgang mit Analytikern. Denn Macher wollen handeln, nicht Bedenken tragen. Sie wollen anfangen und zupacken, nicht planen. Analytiker beurteilen Macher als vorschnell. Was der Macher macht ist für den Analytiker oft Aktionismus. Wie kann man einfach losstürmen, wenn doch noch gar nicht klar ist, wie das Ergebnis aussehen soll. Viel Wind um nichts. Und hinterher hat man mehr Arbeit damit als notwendig. Weil man alles doppelt und dreifach anpackt. Denkt der Analytiker. Kontakter empfinden Analytiker anfänglich häufig als unterkühlt. Und Analysten sind zunächst befremdet von der Nähe, die Kontakter suchen. Aber wenn sich das eingespielt hat, ist alles fein.

Das Kommunikationsverhalten des Analytikers

Der Analytiker will genaue Informationen, und diese möchte er sprachlich präzise präsentiert bekommen. Genauso drückt er sich auch aus. Er differenziert sehr viel. Und er stellt sehr viele Fragen. Alles was wichtig ist wird hinterfragt. Und oft nicht nur das. Der Analytiker liest Bedienungsanleitungen und Besprechungsprotokolle. Und zwar gründlich. Dabei hat man den typischen Macher noch nicht so oft beobachtet. Der Analytiker wühlt sich geduldig durch alle Akten, kennt die relevanten Fachartikel. Perfektion erwirbt er sich, indem er den Dingen auf den Grund geht. Er argumentiert sachlich und tritt meistens zurückhaltend und ernsthaft auf. Kommt Kritik auf, tendiert er dazu, latent aggressiv zu werden. Dann bleiben Sie am besten nüchtern und bringen Sie Ihre Punkte sachlich vor. Wenn man ihn angreift reagiert er zuweilen rechthaberisch und belehrend. Geben Sie dem Analytiker das was er mag: exakte Ziel- und Zeitvorgaben, detaillierte Informationen und Diskussionen in der Sache.

Der Analytiker schreibt seitenlange E-Mails. Auf der einen Seite, weil er möchte, das der Empfänger alles richtig versteht. Auf der anderen Seite, um sich abzusichern. Dem Macher kommen seine E-Mails manchmal endlos vor. Darum liest er sie auch nicht. Er liest sie an. Erster Satz, letzter Satz. Fertig. Außer das Thema hat für den Macher gerade Priorität A. Aber das ist selten.

Die Sprache des Analytikers

Um einen Analytiker zu erkennen, können folgende Schlüsselwörter hilfreich sein: Systematik, Klarheit, Qualität, Auswertung, Grundlage, Beweis, Standard, Zeitpunkt, Kontrolle, definieren, vorbereiten, analysieren, optimieren, sichern, sparen, kalkulieren, strukturieren, kontrollieren, fundiert, detailliert, zuverlässig, sorgfältig, umfassend, erprobt, garantiert, komplett, präzise;

Visionäre beschreiben in Bildern

Der Visionär, oft eine Visionärin, wird gerne als bunter Vogel beschrieben. Er ist sehr offen für neues. Neue Ideen, neue Aufgaben,

neue Herausforderungen, neue Prozesse und neue Kontakte. Während der Kontakter kontakte wirklich in die Tiefe lebt, weil ihm der Mensch wirklich wichtig ist, liebt der Visionär auch die Kontakte, die an der Oberfläche bleiben. Wie ein Social-Butterfly oder der American-Guy: er mag es, möglichst viele Kontakte in einer möglichst kurzen Zeit zu haben. Von denen können einzelne schon auch mal in die Tiefe gehen. Aber genauso toll ist für ihn alles, was an der Oberfläche bleibt. Ständig gleiche, immer wiederkehrende Aufgaben, die für den Analytiker sehr willkommen sind, würden den Visionär in die Flucht schlagen. Er braucht die Abwechslung. Herausforderungen. Und Spaß. Sonst ist er hier falsch. Der Visionär ist extrem kreativ. Und er ist begeisterungsfähig. Er ist nicht nur überzeugt wenn ihm eine Idee gefällt, er ist begeistert. Das ist circa Tausend Prozent mehr! Ihm fällt es auch sehr leicht, andere von sich und seinen Ideen zu begeistern. Wenn er für eine Sache brennt, kann ihn nichts aufhalten. Große Planungs- und Vorbereitungsphasen kennt er nicht. Es legt sofort los. Dabei wird aus der Hüfte geschossen. Improvisiert. Und trotzdem läuft es. Mangelnde Vorbereitung setzt ihn nicht unter Druck. Am stärksten ist der Visionär, wenn er einfach ins kalte Wasser geworfen wird. Dann schwimmt er zu Hochform auf. Leider ist er tendenziell umsetzungsschwach, darum kommt es nicht immer zur Umsetzung. Er hat jeden Tag tolle neue Ideen. Und weil die geniale Idee von heute, morgen schon nur noch die zweitbeste Idee von gestern ist, kommt es zu vielem nicht. Der Visionär denkt in die Zukunft. Wobei Zukunft für ihn weder morgen noch nächste Woche ist. Er denkt weit voraus. Alles muss Spaß oder Sinn machen, sonst macht er es nicht. Kommt Druck auf weicht er aus. Wenn es keinen Spaß macht, verliert er die Lust. Deshalb ist er nicht ganz einfach zu führen. Er ist aber auch der Typ, der es vielleicht am nötigsten hätte. Manche Chefs verzweifeln an visionären Mitarbeitern. Wenn der Visionär von etwas Begeistert ist, braucht es auch keine Führung. Dann ist für den Job kein Besserer zu finden. Aber nur dann. Lange Meetings, drei vier Stunden, jeden Monat kann man sich mit einem Visionär sparen. Am besten justiert man immer mal wieder nach. In sehr kurzen Abständen. Zwischen Tür und Angel, an der Kaffeemaschine oder auf dem Weg zum Auto. Wenn Sie zu viel Abstand lassen, entgleitet er Ihnen. Er sieht das große ganze Bild, sobald es zu sehr in die Details geht, steigt er uns aus. Je mehr Freiheit er

bekommt, desto weiter blüht er auf. Das sind die Muster, die sich durch sein Leben ziehen.

Das Kommunikationsverhalten des Visionärs

Der Visionär spricht in Bildern. Bei ihm heißt Problem: „Das Wasser steht bis zum Hals!“ oder „Die Kacke ist am Dampfen.“. Er kommuniziert lebhaft. Mimik, Gestik und Körper sind immer mit im Einsatz. Spontanität ist sein Metier. Und Spaß sollte es machen. Auf unangenehme Wahrheiten reagiert er oft ausweichend. Angesprochene Probleme spielt er gerne herunter. Seine Strategie ist es eher, von Problem abzulenken. Negativen Themen begegnen sie wachsw weich und machen sich schnell aus dem Staub. Falls es etwas zu bemängeln gibt appellieren Sie beim Visionär am besten an seine Ehre. Sprechen Sie über die positive Wirkung auf seine Mitmenschen. Setzen Sie exakte Ziel- und Zeitvorgaben, diskutieren Sie mit ihm, welche konkreten Aktionen seine Leistung verbessern könnten. Und bleiben Sie auch nach dem Gespräch am Ball und im Gespräch mit ihm. Sonst schwebt er Ihnen davon.

Die Sprache des Visionärs

Um einen Visionär zu erkennen, können folgende Schlüsselwörter hilfreich sein: Chance, Vielfalt, Weiterentwicklung, Mission, Netzwerk, Innovation, Ideenreichtum, Vorreiter, Service, inspirieren, gestalten, ausprobieren, begeistern, vereinfachen, erleichtern, überraschen, vorantreiben, generieren, abwechslungsreich, neuartig, spielend, lebendig, positiv, zukunftsweisend, genial, berühmt, schön;

Zusammenfassung Menschen lesen:

Unterschiedliche Persönlichkeitstypen haben unterschiedliche Motive, Dinge zu tun oder zu lassen. Deshalb treffen sie unterschiedliche Entscheidungen und verhalten sich auch unterschiedlich.

Unterscheiden Sie zwischen den Typen: Macher/in, Kontakter/in, Analytiker/in und Visionär/in.

Der Macher schätzt Kommunikation kurz, knackig und auf den Punkt. Zeigen Sie ihm, wie er mit Ihrer Hilfe schnell weiterkommt.

Für den Kontakter zählt die Beziehungsebene mehr als der schnelle Erfolg. Er will beteiligt werden, braucht mehr Zeit für das Zwischenmenschliche und eine gute Atmosphäre.

Der Analytiker braucht so viele Informationen wie möglich. Zahlen. Daten, Fakten. Nur dann hat er ein sicheres Gefühl.

Der Visionär liebt Freiheit, Abwechslung und Spaß. Nur wenn er diese Werte leben kann blüht er auf.

Je ausgeprägter ein Persönlichkeitstyp ist, desto leichter ist er zu erkennen, desto wichtiger ist es auch, ihn genau so zu behandeln, wie sein Typ es verlangt. Deshalb: behandeln Sie den anderen nicht so, wie Sie selbst behandelt werden möchten. Sondern behandeln Sie den anderen so, wie er behandelt werden möchte! Dann gelingt Kommunikation am besten.

Infos zum Buch

Die geheimen Muster der Sprache - Ein Sprachprofiler verrät, was andere wirklich sagen

Sprachprofiler Patrick Rottler und Bestsellerautor Leo Martin zeigen in ihrem Buch, wie man die Muster der Sprache entschlüsselt. Sie beschreiben dazu ihre verrücktesten Fälle und analysieren sprachliche Talente und Totalausfälle. Dabei verraten sie ihren Lesern die psychologischen Tricks und kommunikative Kniffe, die Texte treffsicherer und Worte wirksamer machen.

