

## Golden Profiler of Personality als Hilfe in der Kommunikation

Von Richard Bents & Reiner Blank

Menschen zeigen unterschiedliche Präferenzen in der Art, wie sie die Welt wahrnehmen und Entscheidungen treffen. Der Golden Profiler of Personality bietet eine Möglichkeit, diese Unterschiede zu verstehen. Je deutlicher sich Menschen in einem kommunikativen Prozess voneinander unterscheiden, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Missverständnisse entstehen.

Es geht nicht darum, dass man alles können muss. Wenn man seine eigenen Stärken und Präferenzen nutzen und auf der anderen Seite die Stärken und Präferenzen anderer akzeptieren kann, ist es möglich, sich eine grössere Spannweite menschlicher Ressourcen zunutze zu machen. Unterschiede machen Beziehungen interessant.

Individuelle Unterschiede beeinflussen zwischenmenschliche Kommunikation und wirken sich damit auf Aufgaben und Beziehungen aus. Beziehungen können verbessert werden. Im Folgenden geben wir einige Hinweise, wie dies mittels des Golden Profiler of Personality geschehen kann.

Der Mensch, der bevorzugt über seine Sinne wahrnimmt (S) glaubt nur an das, was seinen fünf Sinnen zugänglich ist. Wenn er mit einer neuen Idee konfrontiert wird, sucht er spontan den Webfehler im Gedanken. Vielleicht beschliesst er, dass die Idee nicht umsetzbar ist und verwirft sie. Ein S-Typ sollte Sätze benutzen wie "Es könnte funktionieren, wenn..." und dann aus seiner Erfahrung bestimmte Einwände vorbringen. Er könnte aber auch eine Frage stellen, wie zum Beispiel: "Wie würden Sie dies und das und jenes anpacken?" und hört zunächst einmal aufmerksam zu. Selbstverständlich sollten solche Fragen oder Sätze in einem einladenden Ton formuliert werden, damit ein Gegenüber bereitwillig antworten möchte.

Wenn man mit einem S-Typ arbeitet, ist es angebracht, die Details auszuarbeiten. Fakten und Vorgehensweise sollten klar definiert sein.

Der intuitive Typ (N) ist von Natur aus ein "abgehobener" Denker. Oft, wenn der Intuitive eine phantastische Idee hat, trägt er sie in einer nebulösen und skizzenhaften Form vor. Wenn Sie einem intuitiven Typ zuhören, sollten Sie sich auf das Wichtige konzentrieren und das nicht ausgearbeitete Drumherum ignorieren.

Wenn Sie einem intuitiven Typ eine Idee präsentieren, müssen Sie sie auf den Punkt bringen. Verlieren Sie sich nicht in Details. Sollten Sie seine Hilfe brauchen, fragen Sie: "Wie würden Sie diese oder jene Sache anpacken?" und der intuitive Typ wird sich gern darauf einlassen, mit Ihnen über die Widerstände zu einer anvisierten Lösung nachzudenken.

Analytisch entscheidende Menschen (T) arbeiten nach logischen Gesichtspunkten und könnten vergessen, dass es irrationale menschliche Beweggründe und Reaktionen gibt, die in jeder zwischenmenschlichen Beziehung mitschwingen. T-Typen haben die Neigung, ihre Position unverblümt und ohne Feingefühl für die Betroffenen zu äussern. Dem T-Typ muss klar und deutlich gesagt werden, wie andere Menschen fühlen, so dass er diese Gefühle mit einbeziehen und entsprechend reagieren kann.

Auf der anderen Seite legen Menschen, die aufgrund ihrer persönlichen und sozialen Werte entscheiden (F), viel Wert auf Harmonie und positive Gefühle und sind sich der Sympathien und Antipathien ihrer Mitmenschen bewusst. Sie gehen oftmals davon aus, dass andere genauso sensibel sind wie sie selbst. Dies ist eindeutig eine Fehleinschätzung. Sie müssen lernen, Gefühlsaspekte in einer ruhigen, aber bestimmten Art einzubringen.

Wenn ein analytischer Typ mit einem F-Typ zusammenarbeitet, sollte er immer bedenken, dass dieser Harmonie schätzt und gern zustimmt, wenn man ihm die Gelegenheit dazu gibt. Der analytische Typ kann dies zu Beginn einer Diskussion einbeziehen, indem er auf die Übereinstimmungen hinweist. Hat man diesen Akzent gesetzt, kann Uneinigkeit diskutiert, verhandelt und abgestimmt werden.

Für eine gelingende Kommunikation sind Zuhören, Verstehen und eine Einstellung ohne Feindbild unbedingt wichtig. Es liegt in der menschlichen Natur, nicht aufmerksam zuzuhören, wenn man den Eindruck hat, dass das, was gesagt wird, irrelevant oder unwichtig ist. Wir glauben zu schnell beurteilen zu können, ob wir vom anderen wichtige oder unwichtige Informationen zu erwarten haben. Deshalb versucht jeder, möglichst schnell zu erkennen zu geben, dass er einen wertvollen Beitrag hat. Das Problem ist, dass Wertvorstellungen von Typ zu Typ unterschiedlich sind. Es ist ratsam, die Information zu Beginn für den anderen interessant zu machen.

Für S-Typen sind Fakten wichtiger als Möglichkeiten. Sie möchten eine klare Beschreibung des Problems, bevor sie nach möglichen Lösungen gefragt werden.

Intuitive N-Typen möchten die Aussicht auf interessante Möglichkeiten, bevor sie sich um Fakten bemühen.

T-Typen fordern, dass eine Darstellung einen Anfang, eine logische Abfolge und ein Ende hat. Sie brauchen vor allem das Ende, und sie reagieren ungeduldig auf Wiederholungen und Weitschweifigkeit.

F-Typen interessieren sich hauptsächlich für Inhalte, die Menschen berühren. Wenn man deutlich machen kann, dass es vor allem um die Menschen geht, hören sie zu.

Wenn ein Kompromiss zwischen gegensätzlichen Typen angesagt ist, muss man Folgendes beachten:

- S-Typen möchten eine Lösung, die funktioniert.
- N-Typen möchten Möglichkeiten sehen, die Wachstum und Verbesserung bringen.
- T-Typen möchten eine Lösung, die Systematik hat.
- F-Typen möchte eine Lösung, die menschliche Aspekte berücksichtigt.

Eine gute Idee kann man mit etwas Einfühlungsvermögen aus jeder dieser Perspektiven präsentieren. Alle Typen fühlen sich zunächst berechtigt, das abzulehnen, was aus ihrer Sicht falsch ist. Hier liegt das Problem: auf jeden Angriff reagieren die Kommunikationspartner mit Verteidigung - und die Verständigung bricht zusammen. Stattdessen können Unterschiede als Bereicherung begrüsst und eingefahrene Kommunikationsmuster erweitert werden.