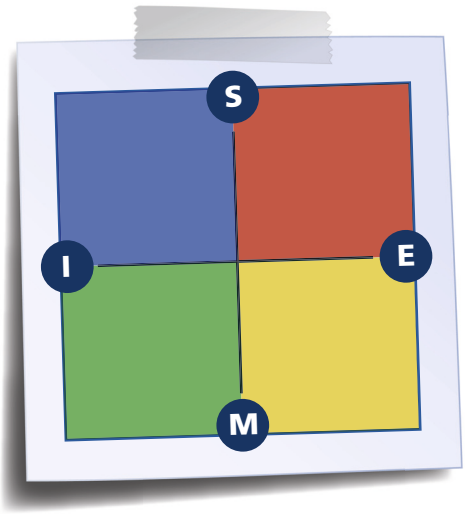
Der Chamäleoneffekt I

Kennen Sie den Satz: Behandle den anderen so, wie du selbst gerne behandelt werden möchtest? Dieser Satz ist falsch! Wenn Sie einem amerikanischen Austauschschüler muslimischen Glaubens Blutwurst mit Sauerkraut servieren, weil Sie das selbst gerne essen, dann kann es sein, dass Sie ihm damit nicht unbedingt etwas Gutes tun. Der Satz muss nämlich richtig heißen: Behandle den anderen so, wie der andere gerne behandelt werden möchte.



Wie das gelingen kann, dazu gibt es einen Leitfaden aus der Persönlichkeitsanalyse. Der erste Schritt dazu ist, dass Sie sich selbst einschätzen. Dazu verwenden Sie das Koordinatensystem auf dieser Seite.

Auf der Querachse ist links ein i eingetragen. Das bedeutet introvertiert. Introvertierte Menschen wollen eher alleine sein, gewinnen Energie aus Ruhe und mögen den Jubel und Trubel nicht so unbedingt gern. Das e rechts heißt extravertiert. Extravertierte Menschen lieben Party, viele Menschen, reden gern, brauchen Beziehungen, um Energie zu tanken. Was denken Sie, sind Sie eher introvertiert oder eher extravertiert? Machen Sie ein Kreuzchen auf der Querachse an der Stelle, an der Sie denken: O.k., hier in etwa könnte ich liegen.

Dann zur Hochwertachse. Oben das s bedeutet sachorientiert, unten das m menschenorientiert. Sachorientierte Menschen interessieren sich vor allem für ihre Aufgaben, ihre Projekte. Für Menschenorientierte stehen vor allem die Menschen im Mittelpunkt, mit denen sie zusammenarbeiten. Irgendwo dazwischen sind wieder Sie. Eher sachorientiert, eher menschenorientiert? Bitte bedenken Sie, dass sachorientierte Menschen auch menschenorientiert sind und umgekehrt. Aber eben „auch". Wo auf der Hochwertachse ordnen Sie sich ein? Markieren Sie das wieder mit einem Kreuzchen.

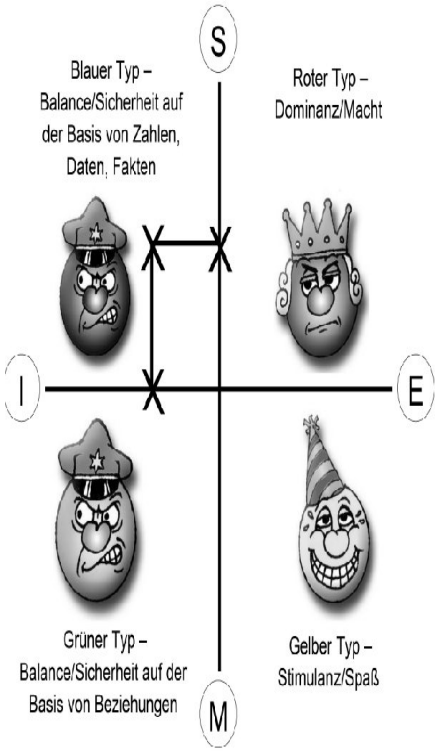
Verbinden Sie jetzt die beiden Kreuzchen, die Sie gemacht haben und Sie sehen, in welchem Farbfeld Sie mit Ihrer Persönlichkeitsstruktur liegen.

Wer andere kennt, ist klug.
Wer sich selbst kennt ist weise.

– Laotse

Meine wichtigsten Erkenntnisse:

Der Chamäleoneffekt II



Der rote Typ ist sehr zielorientiert, forsch und schießt in seinem Elan zwischenmenschlich auch einmal über das Ziel hinaus. Er erwartet einen Gesprächspartner, der sich klar, schnörkellos, zielorientiert und auf Augenhöhe mit ihm unterhält.

Der gelbe Typ sprüht vor Lebensfreude. Er kann schnell Kontakte aufbauen, weil er auf Menschen offen zugeht, will aber nicht unbedingt zu tief in eine Beziehung einsteigen. Er erwartet ebensolche Offenheit und Lebendigkeit von seinem Gesprächspartner.

Der grüne Typ ist eher zurückhaltend. Er legt Wert auf wenige aber dafür tiefere Beziehungen. Neues geht er eher zögerlich an. Er erwartet vom Gesprächspartner, dass im Gespräch die Beziehungsebene eine große Rolle spielt.

Der blaue Typ ist ein Zahlen-Daten-Fakten-Mensch. Er kann gut planen und Projekte steuern. Mit dem Beziehungsaufbau tut er sich manchmal schwer. Als Gesprächspartner erwartet er eher einen sachlichen Gesprächsverlauf.

Keiner der Farbtypen ist besser oder schlechter!
Sie sind nur anders. Jeder hat seine Stärken und Schwächen. Wenn es Ihnen gelingt, sich im Gespräch auf die Erwartungen des Farbtyps Ihres Gesprächspartners einzustellen und wie ein Chamäleon seine Farbe anzunehmen, dann können Sie eine positive Beziehungsebene schaffen. Sie werden sich prächtig verstehen.

Wenn es überhaupt ein Geheimnis des Erfolges gibt, so besteht es in der Fähigkeit, sich auf den Standpunkt des anderen zu stellen und die Dinge ebenso von seiner Warte aus zu betrachten wie von unserer.

– Henry Ford

Meine wichtigsten Erkenntnisse: