

Das Menschenkenntnis Seminar

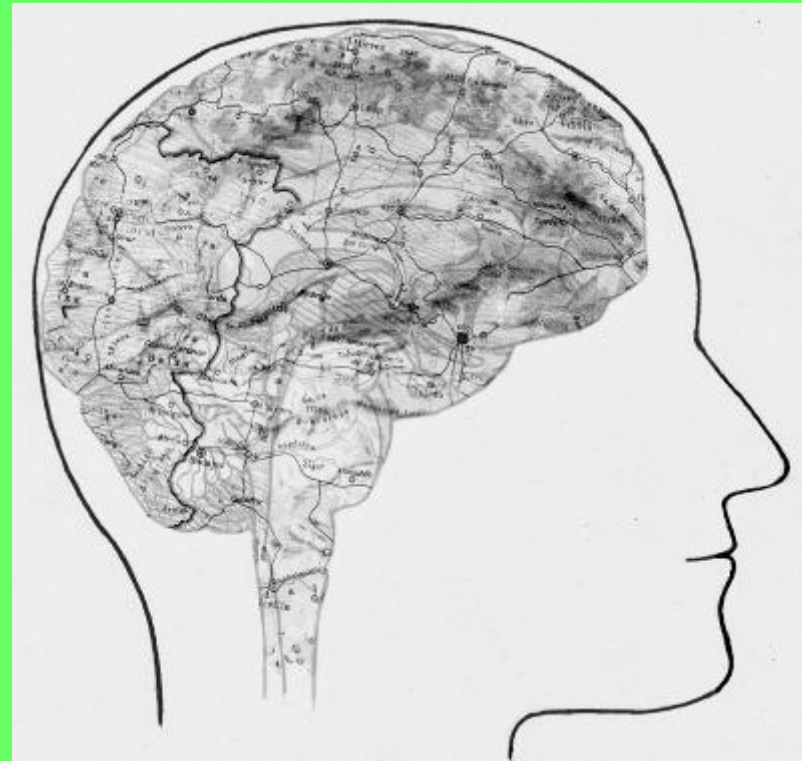
Menschen erkennen, durchschauen und
richtig behandeln (verhandeln)



mit Bernhard P. Wirth

28 Verhaltensprogramme - Programme die unser Leben steuern

- Innerer Dialog:
14 Programme im
Selbstgespräch
- Äußerer Dialog:
14 Programme im
Gespräch mit unseren
Mitmenschen



1. Ergreifen Menschen die Initiative?

- aktiv/extrovertiert
- reaktiv/introvertiert
- assoziiert
- dissoziiert

1. Ergreifen Menschen die Initiative? - aktiv/extrovertiert

Körpersprache

- Anzeichen von Ungeduld
- redet schnell
- klopft mit dem Bleistift
- viel Bewegung
- Schwierigkeiten lange ruhig zu sitzen
- durch Handeln motiviert

1. Ergreifen Menschen die Initiative? - aktiv/extrovertiert

Sprachmuster

- machen
- loslegen
- erledigen
- nicht warten

1. Ergreifen Menschen die Initiative? - reaktiv/introvertiert

Körpersprache

- kann ohne Schwierigkeiten lange sitzen
- wartet, analysiert, überlegt und reagiert

1. Ergreifen Menschen die Initiative? - reaktiv/introvertiert

Sprachmuster

- kann ohne Schwierigkeiten lange sitzen
- verstehen, nachdenken, warten, analysieren, berücksichtigen, könnte, würde, sollte

2. Körperliche und emotionale Reaktionen – Wie entstehen Gefühle ?

- bewußt
- unbewußt

2. Körperliche und emotionale Reaktionen – Wie entstehen Gefühle?

Körpersprache

- verantwortlich für unsere Gefühle – das limbische System
- und für unsere Körpersprache



2. Körperliche und emotionale Reaktionen – Wie entstehen Gefühle?

Sprachmuster

- Was ist unseren Mitmenschen ganz persönlich wichtig?
- Ja, ich verstehe Sie!



3. Wie gestalten Menschen ihr Handeln?

- Probleme lösen
- Ziele erreichen

3. Wie gestalten Menschen ihr Handeln? - Probleme lösen

Körpersprache



- Gesten der Ausgrenzung
- kopfschütteln
- Arme drücken aus, dass etwas vermieden oder beseitigt werden soll

3. Wie gestalten Menschen ihr Handeln? - Probleme lösen

Sprachmuster



- erwähnt Situationen, die vermieden werden müssen - Vermeidungsstrategie
- erwähnt Probleme, die behoben werden müssen
- Ausgrenzung: spricht über Dinge, die er nicht haben will

3. Wie gestalten Menschen ihr Handeln? - Ziele erreichen

Körpersprache



- auf ein Ziel zu
- zeigt auf Dinge
- nickt mit dem Kopf
- Gesten der Einbeziehung

3. Wie gestalten Menschen ihr Handeln? - Ziele erreichen

Sprachmuster



- spricht davon, was gewonnen und erreicht werden wird
- Einbeziehung
- sagt, was er will
- nennt Ziele

4. Wodurch werden Menschen motiviert?

- durch sich selbst

oder

- von außen

4. Wodurch werden Menschen motiviert? – Durch sich selbst

Körpersprache

- Fingerzeig auf sich gerichtet

4. Wodurch werden Menschen motiviert? – Durch sich selbst

Sprachmuster

- Nur Sie selbst können entscheiden
- Es liegt ganz allein an Ihnen
- Was halten Sie davon?
- Vielleicht möchten Sie sich überlegen, ob...

4. Wodurch werden Menschen motiviert?

– Von außen

Körpersprache

- Fingerzeig auf andere gerichtet

4. Wodurch werden Menschen motiviert? – Von außen

Sprachmuster

- Anderen wird auffallen
- das Feedback, das Sie bekommen werden
- Resultate
- Referenzen
- Soundso meint

5. Alte Bahnen - neue Wege

- Neue Wege:
Mut und
Risikobereitschaft für
Pilotprojekte
- Alte Bahnen:
Sicherheit und
Komfort
für „Bewährtes“



5. Alte Bahnen - neue Wege - Alte Bahnen

Körpersprache

- hält an Bewährtem,
an Traditionen fest



5. Alte Bahnen - neue Wege - Alte Bahnen

Sprachmuster

- der richtige Weg
- zuerst ...,dann..., danach..., der letzte Schritt
- erprobt und bewährt
- verlässlich
- das können Sie auf folgende Weise gebrauchen
- das Verfahren sieht folgendermaßen aus
- ein bewährtes Verfahren



5. Alte Bahnen - neue Wege - Neue Wege

Körpersprache

- schnelle Gangweise

5. Alte Bahnen - neue Wege - Neue Wege

Sprachmuster

- Gelegenheiten
- Wahlmöglichkeiten
- einen besseren Weg
- unbegrenzte Möglichkeiten
- eine Alternative
- hier sind die Optionen

6. Private und berufliche Veränderungen

- Gleichheit –
Veränderungen alle 15-20 Jahre
- Unterschiedlichkeit –
Veränderungen alle 3-7 Jahre

6. Private und berufliche Veränderungen – Gleichheit

Sprachmuster

- die richtige Art und Weise
- wie, wahr, bewährt
- erstens.., zweitens.., zuletzt...
- verwenden Sie Schritt-für-Schritt-Prozeduren

6. Private und berufliche Veränderungen – Unterschiedlichkeit

Sprachmuster

- Vielfalt
- unbegrenzte Möglichkeiten
- wählen können
- Optionen
- ausnahmsweise in Ihrem Fall die Regel brechen
- Gelegenheiten

7. Welche Wege gehen Gedanken?

- Blick auf das Ganze
- Schritt für Schritt

7. Welche Wege gehen Gedanken – Blick auf das Ganze

Körpersprache



7. Welche Wege gehen Gedanken – Blick auf das Ganze

Sprachmuster

- Konzepte, Zusammenfassungen
- Überblick, Gesamtbild
- präsentieren Informationen manchmal in zufälliger Reihenfolge
- einfache Sätze, wenig Modifikatoren oder Details

7. Welche Wege gehen Gedanken - Schritt für Schritt

Körpersprache



7. Welche Wege gehen Gedanken - Schritt für Schritt

Sprachmuster

- sprechen in Sequenzen, Schritt für Schritt
- Fülle von Modifikationen, Adverbien, Adjektiven
- Eigennamen für Personen, Orte und Gegenstände
- keine Wahrnehmung des Gesamtbildes

8. Wie gehen Menschen mit Erfahrungen um?

- Erfahrungen anderer
- Eigene Erfahrungen

8. Wie gehen Menschen mit Erfahrungen um? - Erfahrungen anderer

Körpersprache



- reagieren automatisch und reflexartig auf das Verhalten anderer
- reagieren mit Mimik, Gestik und stimmlichen Veränderungen auf andere

8. Wie gehen Menschen mit Erfahrungen um? - Erfahrungen anderer

Sprachmuster

- reagiert automatisch auf nonverbales Verhalten und auf Inhalte
- reagiert mit Kopfnicken, Körperbewegungen, „hm-hm“ usw.
- lebhaft

8. Wie gehen Menschen mit Erfahrungen um? - Eigene Erfahrungen

Körpersprache

- selbstbezogene Personen zeigen kaum Gefühle, auch wenn sie sie erleben
- Zeitverzögerung zwischen Wahrnehmung eines Stimulus und Reaktion
- nur durch Inhalt überzeugt
- bemerken Körpersprache und Tonalität anderer nicht
- beurteilen Qualität einer Kommunikation aufgrund eigener Gefühle



8. Wie gehen Menschen mit Erfahrungen um? - Eigene Erfahrungen

Sprachmuster

- achtet beim sprachlichen Ausdruck auf seine eigene Erfahrung
- beachtet nicht die Körpersprache oder den Tonfall seiner Mitmenschen
- prüft den sprachlichen Inhalt seines „Gegenübers“ mit den eigen gemachten Erfahrungen



9. Der Umgang mit Stress

- Emotional
- Wertfrei
- Sachlich

9. Der Umgang mit Stress – Emotional

Körpersprache

- viele Gesten
- Spannung der Gesichtsmuskeln
- Senken des Blicks

9. Der Umgang mit Stress – Emotional

Sprachmuster

- intensiv
- aufregend
- unglaublich
- außergewöhnlich

9. Der Umgang mit Stress – Wertfrei

Körpersprache

- reagiert anfangs emotional und kehrt dann wieder in einen neutralen Zustand zurück

9. Der Umgang mit Stress – Wertfrei

Sprachmuster

- Wählen Worte, die andeuten, daß sie nach Wunsch Emotionen erleben und wieder aus ihnen heraustreten können, z.B.:

“ Man kann sich wirklich dafür begeistern und dann sogar noch erkennen, daß es absolut sinnvoll ist.”

9. Der Umgang mit Stress – Sachlich

Körpersprache

- keine Körpersprache

9. Der Umgang mit Stress – Sachlich

Sprachmuster

- Stellen Sie die logischen Fakten dar
- die harte Wirklichkeit
- die nackten Tatsachen
- klar denken
- Statistiken

10. Teamgeist – “Einzelkämpfer”

- alleine
- zusammenarbeiten
- Verantwortung teilen

10. Teamgeist – “Einzelkämpfer” – Alleine

Körpersprache



- dissoziiertes Verhalten

10. Teamgeist – “Einzelkämpfer” – Alleine

Sprachmuster



- sagt „ich“, „selbst“, „meine Verantwortung“
- erwähnt andere nicht
- die erwähnte Tätigkeit setzt voraus, dass sie sie alleine ausgeführt hat

10. Teamgeist – “Einzelkämpfer” – Zusammenarbeiten

Körpersprache

- offene Körperhaltung



10. Teamgeist – “Einzelkämpfer” – Zusammenarbeiten

Sprachmuster

- andere sind anwesend, aber „ich habe es gemacht“
- kann andere erwähnen oder auch nicht, doch das Wesen der Tätigkeit macht die Anwesenheit anderer erforderlich



10. Teamgeist – “Einzelkämpfer” – Verantwortung teilen

Körpersprache



- finden häufig Körperberührungen statt

10. Teamgeist – “Einzelkämpfer” – Verantwortung teilen

Sprachmuster

- sagt „wir“, „uns“, „unsere Aufgabe“, „zusammen“
- bezieht andere mit ein
- teilt Verantwortung



11. Die Sach- und Beziehungsebene

- Personenbezogen
- Sachbezogen

11. Die Sach- und Beziehungsebene - Personenbezogen

- Modell: Pareto 80/20
- Modell: Eisberg 1/7 6/7
- Modell: Schulz v. Thun 75/25

11. Die Sach- und Beziehungsebene - Sachbezogen

- Modell: Pareto 80 / 20
- Modell: Eisberg 1/7 6/7
- Modell: Schulz v. Thun 75 / 25

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen

- Mein Denkmuster gilt für mich und für andere.
- Mein Denkmuster gilt für mich, die Gedanken der anderen sind mir egal.
- Ich brauche keine Denkmuster, aber die anderen.
- Mein Denken gilt nur für mich, dein Denken gilt für dich.
- Ich denke an dich, dann erst an mich.
- Ich denke am mich, dann erst an dich.

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Mein Denkmuster gilt für mich und für andere

Körpersprache

- Chefposition
- Fingerzeigen

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Mein Denkmuster gilt für mich und für andere

Sprachmuster

- „Das würden Sie tun, wenn Sie an seiner Stelle wären.“
- „Was für sie gut ist, ist auch für andere gut.“
- „An Deiner Stelle würde ich ...“

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Mein Denkmuster gilt für mich, die Gedanken der anderen sind mir egal

Körpersprache

- kümmern sich nicht um andere
- tun das, was Sie tun müssen
- berücksichtigen niemand außer sich selbst
- für selbstsüchtig gehalten

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Mein Denkmuster gilt für mich, die Gedanken der anderen sind mir egal

Sprachmuster

- „Sie sind sich da sicher, und es spielt keine Rolle, was die anderen tun.“

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Ich brauche keine Denkmuster, aber die anderen

Körpersprache

- keine Richtlinien für sich
- Regeln an andere weitergeben

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Ich brauche keine Denkmuster, aber die anderen

Sprachmuster

- „Da Sie nun darüber unterrichtet worden sind, was erwartet wird, können Sie es auch tun.“

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Mein Denken gilt nur für mich, dein Denken gilt für dich

Körpersprache

- „Jedem das seine“ - Perspektive

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Mein Denken gilt nur für mich, dein Denken gilt für dich

Sprachmuster

- Jeder sollte das Recht haben
- wertfreie Kommunikation
- Und nicht Aber

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Ich denke an dich, dann erst an mich

Körpersprache

- häufige Körperberührungen
- heißt Zuneigung

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Ich denke an dich, dann erst an mich

Sprachmuster

- Helfen
- Bin für dich da
- Das schaffen wir schon
- Keine Konfrontation

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Ich denke an mich, dann erst an Dich.

Körpersprache

- Arme verschränken
- Mundfalten
- Beispiel Partnerschaft - Ehe

12. Unsere Denkmuster und die der Anderen - Ich denke an mich, dann erst an Dich.

Sprachmuster

- Ich will
- Ich muss
- Ich kann

13. Wie kommen Informationen in unser Gehirn?

- sehen, hören, fühlen, riechen und schmecken

14. Wie entscheidungsfreudig sind Menschen?

- Zahlreiche Informationen
- Wenig Informationen
- Skepsis
- Zeitschienen

14. Wie entscheidungsfreudig sind Menschen? – Zahlreiche Informationen

- brauchen eine bestimmte Anzahl wiederholter Darbietungen der Daten, um überzeugt zu sein
- 52 %

14. Wie entscheidungsfreudig sind Menschen? – Wenig Informationen

- brauchen nur wenig Informationen und sind sofort überzeugt
- Ändern so gut wie nie ihre Meinung
- 8 %

14. Wie entscheidungsfreudig sind Menschen? – Skepsis

- sind nie vollkommen überzeugt
- jeder Tag ist ein neuer Tag, und sie müssen von neuem überzeugt werden
- 15 %

14. Wie entscheidungsfreudig sind Menschen? – Zeitschienen

- müssen eine bestimmte Zeitlang Informationen sammeln, bevor sie überzeugt sind
- 25 %

Literatur



gut zu wissen

- www.Bernhard-P-Wirth.de
 - XING
 - Vortrag Handout

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit
und bleiben Sie gesund!

Ihr Bernhard P. Wirth