

Nervensägen, Choleriker, Giftzwerge & Co. -Treffsicher kommunizieren

Sehr geehrte Damen und Herren,

Stellen Sie sich vor, Sie sind in einem Freizeitpark. Sie stehen vor einer Achterbahn in der Warteschlange. Die Menschenmengen vor Ihnen in der Schlange werden immer weniger. Sie steigen ein und schließen den Sicherheitsbügel. Eine Gruppe junger Frauen hinter Ihnen kichert. Die Achterbahn fährt langsam aus der Haltebucht los. Die erste große Steigung wird in Angriff genommen. Am obersten Punkt bleibt sie kurz stehen. Sie halten inne. Welche Gedanken schießen Ihnen durch den Kopf? Wie fühlen Sie sich?

Die ständig wechselnden Launen von Kollegen, Kunden und der Familie haben selbst Nerven aus Drahtseilen ordentlich strapaziert. Die eigene gute Laune blieb oft auf der Strecke. Ist Ihr Geduldsfaden bereits gerissen oder hält er noch Stand? Unglücklicherweise ist eine gewisse Dauer nötig bis der Geduldsfaden seine ursprüngliche Länge erreicht und die Nerven wieder auf dem alten Energielevel sind. Oder wie ist das bei Ihnen?

Um bei kurzen Geduldsfäden im schlimmsten Fall nicht die Kontrolle zu verlieren, ist es wichtig zu wissen, wie genau Sie auf die verschiedenen Verhaltensweisen Ihres Gegenübers souverän reagieren können. Natürlich sollten Sie für sich selbst sorgen. Es zählt dabei, Ihre eigene Aufgeregtheit zu senken und sich so auf den Boden der Tatsachen zurück zu bringen.

Schulen Sie Ihre Empathie für Ihr Gegenüber und gehen Sie in einer Win-Win-Situation vom Feld. Unser aktueller PARLA-Shortletter bietet Ihnen Inspirationen, wie Sie herausfordernde Zeiten mit reißfestem Geduldsfaden und Nerven aus Drahtseilen meistern. Viel Vergnügen beim Lesen!



© Mima / pixelio.de



Laura Knopf
Projektassistenz
PARLA GmbH & Co. KG

E-Mail: info@parla.de
Internet: www.parla.de

Tel.: +49 6221 58 58 40
Fax: +49 6221 48 40 57

Neckarstaden 20
69117 Heidelberg

„Nehmt die Menschen, wie sie sind, nicht wie sie sein sollen.“

Franz Schubert

Wieso machen manche Menschen so „komisches Zeug“? – Analyse mit INSIGHTS MDI®

Sie kennen bestimmt Menschen, die toben und brüllen, öfter mal persönliche Grenzen überschreiten, schlecht über andere reden, „blöde Sprüche“ machen, komische Verhaltensweisen zeigen und einfach nur nervig sind? Prima, die gute Nachricht ist, dass sich dieses Verhalten in den meisten Fällen nicht gegen Sie persönlich richtet. Die schlechte Nachricht: Sie können Ihren Gegenüber nicht (ver-)ändern, sondern nur Ihre Haltung und Einstellung zu ihm! Nach der bekannten Persönlichkeitstypologie INSIGHTS MDI® (DISG) unterscheiden wir vier Basistypen: Den roten, gelben, grünen und blauen Typen. Wir tragen alle Farbanteile in uns, aber meistens dominieren zwei Farben, während die anderen Farbanteile eher schwächer ausgeprägt sind. Jeder dieser Farbtypen wird mit seinen speziellen Stärken und Eigenschaften, aber auch seinen individuellen Stressmustern, beschrieben:



©klesign/ fotolia.com

Der rote Typ: Als extravertierte Persönlichkeit und Macher, der aufgabenorientiert ist und gerne schnell zum Ziel kommen möchte, neigt er im Stress dazu, dass er auf Gefühle und Emotionen keinen Wert legt. Er gibt leicht anderen die Schuld, wirkt dominant und versucht, seinen Vorteil zu nutzen. Er nimmt die Menschen in seiner Umgebung weniger wahr und nimmt sie nicht mit, sondern macht häufig sein eigenes Ding.

Der gelbe Typ: Er liebt die Bühne und durch seine Menschenorientierung, seinen Humor und Lockerheit steht er gerne und überall im Mittelpunkt. Im Stress schießt er verbal andere an (auch vor anderen Personen), kann rachsüchtig und trotzig wirken, macht „unqualifizierte“ Bemerkungen und zeigt unter Umständen ein eher kindliches Verhalten.

Der grüne Typ: Als introvertierter und gefühlvoller Familienmensch, dem Harmonie und gutes Betriebsklima sehr wichtig ist, passt er sich im Stress der Situation/ Person an und wird eher still und leise. Er kann nicht gut „Nein“ sagen, kommt nicht ins „Tun“, verfällt ins „Jammertal“ und fühlt sich körperlich und psychisch sehr schlecht.

Der blaue Typ: Dieser introvertierte Denker („Buchhaltertyp“), der Zahlen, Daten und Fakten liebt, für alles einen Plan braucht, kann im Stress schon fast zwanghaft pedantisch wirken. Er prüft alles noch einmal auf Fehler und delegiert keine Aufgaben mehr, denn nur er kennt die „perfekte Lösung“. Er kann zum Bedenkenträger werden, alles hinterfragen, manchmal kühl wirken, distanziert und kann auch sehr ärgerlich werden.

Sie können sich jetzt vorstellen, wenn sehr unterschiedliche Farbtypen (z.B. gelb und blau) aufeinander treffen, dann kann es zu „hochexplosiven“ Gemischen kommen und dies birgt vielfältige Herausforderungen in der Kommunikation. Wenn Sie mehr zu diesem Thema wissen wollen, dann laden wir Sie zu unserem Seminar (s.u.) recht herzlich ein.

Von Oliver Rödiger, **PARLA®**, Managementtrainer & Business Coach

Was sind Ihre persönlichen Strategien, um mit Nervensägen & Giftzweigen konstruktiv zu kommunizieren? Schreiben Sie uns an info@parla.de.

Wirksame Deeskalation – Der rote Faden für Ihre Körpersprache

Was tun, wenn ich falsch verstanden werde oder mein Gesprächspartner sehr konfliktbereit wirkt? In jeder menschlichen Begegnung findet Kommunikation statt, oft ist diese bewusst und konstruktiv. Immer wieder gestaltet sie sich aber durch unbewusste Mechanismen, wie Blicke, Körperhaltung, Gesichtsausdruck und Stimme kontrovers und führt damit zu Konflikten. Es ist daher nützlich, Menschen auf diese Signale hin zu beobachten, aber auch selbst stimmige Signale zu senden.

Aus der Sprechwirkungsforschung wissen wir, dass für das Verstehen einer Information die verschiedenen Kommunikationskanäle sehr unterschiedlich beteiligt sind: verbale Kommunikation (Inhalt), paraverbale Kommunikation (Tonfall, Betonung, Artikulation) und nonverbale Kommunikation (Auftreten, Bewegung, Mimik, Gestik). So genannte „Barriersignale“, z.B. Hände vor der Brust verschränken, schützen vor allzu großer Nähe und werden auch als distanzierend wahrgenommen, während geballte Fäuste eher Entschlossenheit und Tatkraft vermitteln. Glaubwürdigkeit, Versöhnung und Entschuldigung bedürfen einer "offenen" Körperhaltung, um als solche auch anerkannt und akzeptiert zu werden. Eine hektische und laute Stimme kann erregend wirken, wobei eine leise und dunklere Stimme Entspannung in ein Gespräch bringen kann.

Mit der nonverbalen Kommunikation können also sowohl eskalierende als auch deeskalierende Zeichen gesetzt werden. Die nonverbale Kommunikation hat für die Deeskalation eine zentrale Bedeutung!



© Lars Zahner/ fotolia.com

Körpersprache ist sehr komplex und wird oft „über-“ und häufig auch „unter-“interpretiert. Bedenken Sie immer „Man kann nicht nicht kommunizieren“ – Paul Watzlawick

Von Dorothee Fedorko, **PARLA®**, Sprecherzieherin/ Sprechwissenschaftlerin (MA Univ.)

[nach oben ...](#)

Welche Erfahrungen haben Sie bereits mit nonverbaler Kommunikation gemacht? Schreiben Sie uns an info@parla.de.

Seminartipp: "Nervensägen, Choleriker, Giftzwerge & Co. – Kreativ und flexibel schwierige Situationen meistern" im Juni 2017

Jeder kennt diese Zeitgenossen: Kollegen, Mitarbeiter und Führungskräfte, die unsere Geduld auf die Probe stellen und immer wieder schwierige Gesprächssituationen heraufbeschwören. Sie werden überrascht durch unerwartete Äußerungen, Bloßstellen, Gefühlsausbrüche und psychologischen Druck und Sie haben das Gefühl, dass egal, was Sie tun oder sagen, Sie aus der Falle nicht herauskommen? Hier lernen Sie, auf unangenehme Zeitgenossen reaktionsschnell einzugehen und erfahren, wie Sie Grenzen ziehen, Lösungen finden und trotzdem verständnisvoll miteinander umgehen.

In diesem Seminar erleben Sie, wie Sie Ihrem „schwierigen“ Gegenüber ganz schnell die Segel aus dem Wind nehmen und souverän reagieren. Besuchen Sie am **19. Juni 2017 in Heidelberg** unser Seminar

**„Nervensägen, Choleriker, Giftzwerge & Co. -
Kreativ und flexibel schwierige Situationen meistern
– Treffsicher kommunizieren“**

mit **PARLA®**-Trainer Oliver Rödiger.

Mehr Informationen finden Sie im [Seminar-Flyer](#).
Direkt zur Anmeldung gelangen Sie [hier](#).

Buch-Tipp – „Nerv Nicht!“



Immer wieder werden wir mit Gesprächssituationen konfrontiert, in denen wir am liebsten unverzüglich das Weite suchen möchten. Dieses Buch lässt den Leser die Flucht nach vorn antreten: Es vermittelt effektive Strategien, um in schwierigen Gesprächen souverän zu bleiben und Größe beweisen zu können. Der Leser erfährt, wie er sich des eigenen und fremden Gesprächsverhaltens bewusst werden kann, wie man die unterschiedlichen „Nervtypen“ erkennt, richtig auf sie reagiert und was man auf keinen Fall sagen sollte, weil es Öl ins Feuer gießt. Zu jedem nervigen Gesprächsmuster gibt es eine Fülle von konkreten Handlungsanleitungen und Lösungsvorschlägen. Zudem wird das Buch ergänzt durch zahlreiche Übungen, Tipps und Checklisten, die bei der Umsetzung helfen.

Gitte Härter (2010): *Nerv nicht!: Über den Umgang mit Nervensägen, Rechthabern, Langweilern & Co.*, Gabal, 176 Seiten, Deutsch, gebunden, EUR 19,90, ISBN: 9783869360645

Termine

Unsere nächsten **offenen Seminare** im Überblick – alle Termine finden Sie hier.

April und Mai 2017

- | | |
|-------------------------------------|-----------------|
| ■ Meetings und Workshops moderieren | 04. – 05. April |
| ■ Emotionale Intelligenz | 06. April |
| ■ Zielführendes Zeitmanagement | 25. April |
| ■ Professionelle Chefentlastung | 02. Mai |
| ■ Frau in Führung | 11. – 12. Mai |
| ■ Der Kooperationsmanager | 18. Mai |
| ■ Second Skin: Vom Umgang mit Druck | 19. Mai |
| ■ Veranstaltungs-Moderation | 24. Mai |



© Alexandra H. / pixelio.de

Haben Sie Fragen? Schreiben Sie uns an info@parla.de oder rufen Sie uns an unter 06221/585840. Wir freuen uns auf Sie!

[nach oben ...](#)

Abmeldung

Sie möchten unseren Shortletter künftig nicht mehr erhalten, dann schreiben Sie uns bitte eine E-Mail an info@parla.de oder kontaktieren uns telefonisch unter 06221/585840.