

Ich bin top vorbereitet. Ich hoffe, das Gespräch läuft gut - aber erreiche ich meine Gesprächspartner?“ Das kleine Fragezeichen ist berechtigt. Oft hebt das „Wie“ der Kommunikation das „Was“ aus.

Warum klappt mit manchen Menschen die Kommunikation scheinbar mühelos und mit anderen läuft sie weniger rund. Oft hört man: „Die Chemie stimmt einfach nicht.“

Der Schlüssel zum Erfolg in der Kommunikation ist Agilität – auf das Ziel fokussiert und gleichzeitig flexibel, anpassungsfähig und gewandt. So können Sie unterschiedlichste Persönlichkeiten gewinnen, ob nüchterne Faktenmenschen, knallharte Challenger, zugewandte Beziehungsmenschen, in sich gekehrte tiefgründige, bohrende Meinungsmenschen oder lockere Kontakter. Dies steigert Ihren Erfolg in unterschiedlichen Kontexten, ob Akquisegespräch oder Netzwerkchat.



Agil kommunizieren

unterschiedliche Persönlichkeiten gut erreichen!

Text: Uta Nachbaur



Reflexartig starten wir gerne im Modus „Kommuniziere so, wie Du selbst angesprochen werden möchtest“ – die bekannte ‚goldene‘ Regel. Doch dieser Default Modus springt zu kurz, wenn wir die Diversität der Menschen auch in Bezug auf deren Präferenzen in Kommunikation und Interaktion betrachten. Wer andere erreichen will, sollte die Platinregel nutzen: „Kommuniziere so, wie Dein Gegenüber angesprochen werden möchte.“

Die passende Ansprache fördert Motivation und Engagement und vermindert Stressreaktionen. Dabei spielen verbale und nonverbale Signale eine wichtige Rolle. Erkennt hat dies der Psychologe und Transaktionsanalytiker Dr. Taibi Kahler, der seit den 1970ern, auch mit Unterstützung der NASA, die Zusammenhänge von Persönlichkeit und Kommunikation erforscht hat. Das Spannende: Menschen senden von Sekunde zu Sekunde über Wortwahl, Tonfall, Mimik Gestik und Körperhaltung Signale, die ihre bevorzugte Ansprache zeigen. So haben wir zu jeder Zeit alle Informationen für agile Kommunikation zur Verfügung.

Blitzlichter - Sechs Energien, die Persönlichkeit und Kommunikation prägen

Kennen Sie Menschen, die Empathikerenergie zeigen und gerne mit einem Lächeln und warmherzigen Ton auf die Welt zugehen? Andere verbreiten Aktions-Energie, direkt und charmant, und stehen entschlossen, aufrecht, ohne viel Mimik vor Ihnen. Sicher kennen Sie auch Persönlichkeiten, die lebendig, energiereich mit viel Mimik und Gestik präsent sind und Leichtigkeit und Humor versprühen. Andererseits begegnen Ihnen wieder Menschen mit eher ausdrucksloser

Mimik und monotonem Tonfall, sie zeigen wenig Dynamik und verströmen in sich gekehrte Energie und tiefe Ruhe. Und kennen Sie Persönlichkeiten mit der engagierten, aufmerksamen Energie eines Meinungsmenschen, der mit festem erforschendem Blick und reduzierter Gestik präsent ist? Sicher erleben Sie in Ihrem Umfeld auch mal die nüchterne Logikerenergie einer Zahlen-Daten-Fakten-Persönlichkeit, die aufrecht, mit pointierter Gestik vor Ihnen steht. Energie ist das erste, das im Kontakt spürbar wird, und der erste Anknüpfungspunkt für gelingende persönlichkeitsgerechte Kommunikation. Wesentlich ist, dass wir nicht mit unserer bevorzugten Energie auf andere zugehen, sondern flexibel und agil unser gesamtes Kommunikationspotenzial nutzen und situativ den passenden Anteil aktivieren.



Wie komme ich in die unterschiedlichen Energien?

Häufige Frage ist: „Muss ich schauspielern?“ Die Antwort ist ein klares Nein. Authentizität und Agilität sind kein Widerspruch. Ich kann auch meine wenig genutzten Energien und Kommunikationsarten zielgerichtet aktivieren.

Hier ein paar erste Übungen, die dabei helfen:

Erkunden Sie Ihre präferierte Energie. Wer sie kennt, vermeidet es, diese als Standard in jeder Gesprächssituation einzusetzen. Finden Sie Anker für wenig genutzte Energien. Stellen Sie sich eine Situation vor, in der Sie in der entsprechenden Energie sind - was nehmen Sie an sich wahr? Beispiel Empathikerenergie: In welcher Situation sind Sie mit Empathie präsent? Vielleicht mit Partner:in, Ihren Kindern oder auch Ihrem Haustier. Wie ist Ihre Mimik? Weicher? Lächelnd? Wie ist Ihr Tonfall? Wärmer? Wie sind Ihre Gestik und Körperhaltung? Zugewandt? Offen? Finden Sie heraus, was Ihnen hilft, um diese Energie auch in anderen Kontexten zu aktivieren. Ist Ihr Anker der bewusste Blickkontakt, das Lächeln? Machen Sie diese Übung analog auch für die anderen Energien. Jeder entdeckt persönliche Ankerpunkte. Häufig helfen körperliche Trigger. Für eine spielerische spontane und lockere Energie kann es hilfreich sein, den festen Stand aufzugeben und mit Stand- und Spielbein zu agieren. Für Aktionsenergie kann umgekehrt ein fester Stand und ein bestimmter freundlicher Blick ohne Lächeln helfen. Eine reduzierte Mimik und ein bewusst verlangsamtes Sprechtempo helfen, um in die introspektive, ruhige Energie zu kommen.

Präsent und flexibel, auf die Persönlichkeit Ihres Gegenübers ausgerichtet zu kommunizieren, potenziert Ihren Gesprächserfolg. Und hier eine Gedächtnisstütze zur Anwendung der P.L.A.T.I.N-Regel für agile Kommunikation:

P wie Presence: Mit Kopf, Herz, Hand in der Situation. Schalten Sie Ihr Kopfkino aus, das sich über das Gestern ärgert und das Morgen fürchtet!

6 Energien als Schlüssel für agile Kommunikation!

L wie Listen: Aktiv zuhören; auf das „Was“ und das „Wie“ der Kommunikation achten. Lesen Sie ihr Gegenüber über Wortwahl, Tonfall, Mimik, Gestik, Körperhaltung!

A wie Adapt: Ihr Kommunikationspotential außerhalb eigener Präferenzen nutzen. Kommunizieren Sie auf Situation und Gegenüber ausgerichtet – spielerisch-humorvoll, umsorgend-emotional, faktenorientiert-logisch, mit klarer Haltung-werteorientiert, nachdenklich-entwickelnd oder auffordernd-aktionsorientiert!

T wie Try: Einfach tun, ohne Angst, falsch zu liegen; Die Reaktion Ihres Gegenübers zeigt Ihnen von Sekunde zu Sekunde, ob Sie richtig liegen!

I wie Iterate: Mit jeder Beobachtung von Sekunde zu Sekunde die Kommunikation mit Ihrem Gegenüber optimieren!

N wie Nurture: Achten Sie auf die eigene Energie. Nur wer die eigenen „Batterien“ auflädt, kann flexibel agieren und agil auf Gegenüber eingehen! ■

Was + Wie = gelingende Kommunikation

Uta Nachbaur

Uta Nachbaur ist Coach und Trainerin bei Leadership Choices. Sie arbeitet international und branchenübergreifend mit Führungskräften zu Kommunikation, Führung, Präsenz, Auftritt und mentaler Fitness. www.leadership-choices.com