

START to be DIFFERENT – Spiele das Spiel Deines Lebens mit Deinen Worten

Wahrnehmung - Dein Gegenüber & Du

Lese Deinen Gesprächspartner

Hallo – schön, dass Du wieder hier bist.

Welche Person auch immer Du vor Augen hattest, als Du den Test angekreuzt hast - oder vielleicht auch Dich selbst 😊 -, sei Dir bewusst, dass Lebenserfahrungen mit hinein spielen, Unterschiede zwischen Männern und Frauen in der Wahrnehmung & Kommunikation bestehen und dass unsere Wahrnehmung immer nur situativ sein wird.



In der Tabelle des Test hattest Du Indikatoren zum **Hören** (**Auditiv**: Stimme, Zuhören, ...), **Sehen** (**Visuell**: Erscheinungsbild, ...) und **Fühlen** (**Kinästhetisch**: Körpersprache, ...) vorgefunden, denn wir haben 3 Kanäle der Wahrnehmung:

(A) Auditiv

⇒ "Ich höre gerne Nachrichten"

(B) Visuell

⇒ "Ich sehe gerne Nachrichten"

(C) Kinesthetisch

⇒ "Ich fühle. Ich mag Musik, wenn sie laut ist und ich das Wummern fühle"

Die nachfolgende Auswertung ist eine Momentaufnahme im **Spiel Deines Alltags!**

Das Ergebnis stammt aus einer weltweiten Analyse zur Talententwicklung und wurde um weitere Analyse-Ergebnisse im Rahmen der langjährigen Führungs- und Coaching-Tätigkeiten durch Dagmar Feeser ergänzt.

Anbei findest Du einen Auszug Deines Ergebnis-Typen, der Dich dabei unterstützen kann, in Deinem (beruflichen) Umfeld darauf zu achten, welchen **"Kommunikationstypen"** Du vorfindest und wie DU mit dieser Person umgehen kannst.



START to be DIFFERENT – Spiele das Spiel Deines Lebens mit Deinen Worten

Falls Du selbst die Person bist, dann lächle 😊, in jedem Test steckt ein Körnchen Wahrheit und Du kannst Dir den Spaß machen, mal zu schauen, bei welchen Situationen Du Dich vielleicht so gefühlt hast.

Viel Spaß beim Entdecken 💖

Mehr über Gesprächspartner und wie Du mit ihnen umgehen kannst, findest Du auch in meinen Online-Programmen ‚BE DIFFERENT‘

Viel Spaß bei Deiner **Entdeckungsreise** zu Dir und Deinem Gegenüber



Deine **Dagmar**



START to be DIFFERENT – Spiele das Spiel Deines Lebens mit Deinen Worten

Gesprächspartner-Analyse

Du erinnerst Dich?

Du dachtest an eine Person und hast – hoffentlich - spontan angekreuzt, welche der nachfolgenden Eigenschaften am ehesten auf die von Dir gewählte Person zutrafen.

	Typ C
Persönlichkeit	Unbekümmert
Reaktion	Langsam/zögernd
Kleidung	Angepasst
Erscheinungsbild	Unauffällig
Auto	Funktionell
Blickkontakt	Abschätzend
Körpersprache	Reserviert/ruhig
Stimme	Emotional/ruhig
Schritt	Wenig Energie/gleichmäßig
Gespräche	Über den Prozess/die Einbindung der verschiedenen Einheiten
Art des Zuhörens	Bereitwillig
Wesensart	Bejahend
Verhaltensweise	Nicht aggressiv
Ansprüche an	Zuverlässigkeit/Kosten
Entschlossenheit	Unentschlossen
Befürchtungen	Risiken einzugehen

START to be DIFFERENT – Spiele das Spiel Deines Lebens mit Deinen Worten

Typ C: Die fürsorgliche Unterstützerin

Sie sorgt für Alle.

Die **fürsorgliche Beschützerin** wird gerne gebraucht. Je nach Situation zeichnet sie sich durch ihr Helfersyndrom aus. Sie ist gesellig, kommt leicht mit Fremden in Kontakt und sucht das soziale Miteinander. Sie ist eher eine Nicht-Entscheiderin. Verantwortung übernimmt sie im Kümmern selbst, weniger darin, ob es gerade angebracht und Priorität ist oder nicht. Weil sie „helfen“ will, sind die meisten anderen Menschen ihr gegenüber auch höflich und nett.

Ihre **Körpersprache** ist eher weich, sehr der anderen Person zugewandt. Wenn sie jemanden näher kennt, kommt auch mal „darf ich Dich drücken“ oder „ich muss Dich jetzt mal drücken“. Das ist ihr (!) Bedürfnis und deckt sich nicht unbedingt mit dem Bedürfnis der anderen Person. Um so „verletzt“ fühlt sich die fürsorgliche Unterstützerin dann darin, wenn die andere Person ihren Wunsch ablehnt.

Motive ihrer Kommunikation sind:

- ❖ Helfen wollen
- ❖ Geliebt werden
- ❖ Sich dazugehörig zu fühlen
- ❖ Anteilnahme an ihren eigenen Problemen
- ❖ Bedürfnis-Erfüllung

START to be DIFFERENT – Spiele das Spiel Deines Lebens mit Deinen Worten

Ihr **Risiko**: es kann passieren, dass sie sich selbst nicht wichtig genug nimmt, immer hinten anstellt und aufgrund ihres „Kümmerns“ sich selbst überfordert. In Teilen fühlt sie sich als Opferlamm, ohne wahrzunehmen, dass sie ihre eigenen Bedürfnisse selbst hinten angestellt hat und nicht klar kommuniziert hat. Die fürsorgliche Beschützerin tendiert in der Kommunikation dazu, zu glauben, alle „müssten doch sehen, wie es um sie steht...“ und reagiert aus Sicht des äußeren Umfeldes dann auch schnell mal „hysterisch“. Im Helfen ist sie auch mal zu überschwänglich, nervt damit ihr Umfeld und sieht die Grenze nicht.

Ihr **Entwicklungspotential**: wenn sich die Unterstützerin persönlich weiterentwickelt hat, dann wird sie zwischendurch Pausen nehmen, für sich (!) sorgen und daraus dann wieder Kraft für weitere Unterstützung an andere holen. ABER sie muss auf sich achten (auch wenn ihr das anfangs noch egoistisch vorkommt...)

Für die fürsorgliche Unterstützerin wäre es gut, wenn etwas unternimmt, was ihr selbst Freude macht, aber nicht unbedingt immer mit anderen zusammen erfolgen muss. Die Unterstützerin kann von der Managerin lernen, wie sie NEIN sagen kann und trotzdem gemocht wird. Und auch, wenn sie sich unangemessen behandelt fühlt, wie sie dies ansprechen kann, und zwar dann, wenn es auftritt und nicht erst, wenn sie selbst zur „Drama-Queen“ geworden ist, hysterisch agiert.

START to be DIFFERENT – Spiele das Spiel Deines Lebens mit Deinen Worten

	Wie Du die fürsorgliche Unterstützerin erkennst	Wie Du mit einer fürsorglichen Unterstützerin sprechen/umgehen kannst
UNTERSTÜTZERIN	<p>Sie wird Dir in einer Gruppe entweder nicht besonders auffallen (introvertierte Unterstützerin). Die introvertierte Unterstützerin gehört eher zu den Zuhörerinnen, ist zurückhaltend, neutral und man sieht ihr nicht gleich an, was sie denkt, ggf. was sie fühlt. Sie beobachtet andere intensiv, hält sich selbst aber bedeckt. In größeren Gruppen geht sie dann selten aus sich heraus, nur in Vier-Augen-Gesprächen oder kleineren Gruppen wird sie auch etwas Persönliches erzählen. Aber nur, wenn sie vorher das Vertrauen gewonnen hat und sich gut aufgehoben fühlt.</p> <p>Die extrovertierte Unterstützerin fällt Dir ggf. durch ihre „Beflissenheit“ auf. Ist ein Glas leer, fragt sie sofort, ob sie ein Getränk holen soll – ohne darauf zu achten, dass ihr Gegenüber durchaus in der Lage wäre, selbst zu entscheiden, ob er/sie noch etwas trinken möchte und sich das holen könnte.</p> <p>....</p>	<p>Die Unterstützerin braucht Zeit, sich auf Dich einzustellen. Sie möchte mehr über den Menschen wissen, mit dem sie es zu tun hat. Bei der introvertierten Unterstützerin ist es gut, statt provokativen Äußerungen oder zu viel Small-Talk erst einmal etwas über Dich oder über Deine aktuelle Aufgabe zu erzählen. Oder erzähle ihr, warum Dir das Thema, über das Du mit ihr sprechen willst, persönlich so wichtig ist. Wenn sie merkt, dass Du offen mit ihr umgehst, wird auch sie sich öffnen.</p> <p>Die extrovertierte Unterstützerin nimmt sich diese Zeit, sich auf Dich einzustellen, leider oft nicht. Aufgrund ihres eigenen Bedürfnisses „gebraucht“ zu werden, merkt sie teilweise nicht, dass ihr Gegenüber dieses Bedürfnis gar nicht hat und ist dann enttäuscht bis hin zu wütend, wenn ihr „Geschenk“ nicht angenommen wird.</p> <p>...</p>
	<p>Die introvertierte Unterstützerin zeigt wenig Emotion, aber an den Augen erkennt man, dass sie anderen mit Respekt begegnet. Wer sie höflich anspricht, kann mit einer freundlichen Antwort oder Unterstützung rechnen. Sie ist nur niemand, die von sich aus auf andere Menschen zugeht. Während die extrovertierte Unterstützerin in der Gruppe meist schon ungeduldig darauf, etwas „helfen“ zu können oder ihr eigenes „Problem“ schildern zu können.</p> <p>...</p>	<p>In beiden Fällen braucht die Unterstützerin Harmonie. Überfalle sie nicht mit neuen Ideen, sondern bereite sie behutsam darauf vor. Erkläre ihr, was sie davon hat. Beantworte ihre Fragen.</p> <p>Schenke ihr Zeit und höre ihr zu.</p>

START to be DIFFERENT – Spiele das Spiel Deines Lebens mit Deinen Worten

	<p>Wie Du die fürsorgliche Unterstützerin erkennst</p>	<p>Wie Du mit einer fürsorglichen Unterstützerin sprechen/umgehen kannst</p>
	<p>Die fürsorgliche Unterstützerin gibt sich die größte Mühe, mit ihrer Hilfsbereitschaft zufrieden zu stellen. Sie glaubt, selbstlos zu sein, dabei ist es ihr Bedürfnis, gebraucht zu werden</p> <p>Sie trifft nur schwer Entscheidungen und ist eher Befehlsempfängerin, Ausführende statt Vorgebende. Introvertierte Unterstützerinnen sind oft still und schüchtern, extrovertierte auch mal Witzbolde, Clowns. Sie sind gut im Kundenkontakt, weil sie bestmöglich helfen wollen.</p>	<p>Sag ihr, dass sie etwas gut gemacht hat und dass es Dir geholfen hat.</p> <p>Setze ihr aber auch Grenzen, wenn sie zu überschwänglich wird, z. B. indem Du sagst „Danke, das hat mir geholfen“ und falls sie jetzt in lauter weitere Hilfestellungen verfallen will (weil sie (!) das braucht, nicht Du), dann sag ihr auch klar „Danke. Habe ich verstanden, ich komme auf Sie zu, wenn ich Sie brauche“. – „Ja, danke! Ich muss jetzt hier weiter machen.“ Punkt.</p> <p>Siehe linke Spalte. Achte darauf, dass es im Interesse des Unternehmens bleibt, wenn die fürsorgliche Unterstützerin den Kunden „helfen“ will, Versprechungen macht. Nicht immer steht ihr Einsatz in Relation zur Wirtschaftlichkeit. Als Managerin (Typ A) oder Initiatorin (Typ B) mach ihr klare Vorgaben, wie weit sie gehen darf.</p>
	<p>Du findest sie in sozialen Berufen wie Altenpflege, im Verkauf, im Gesundheitswesen. Im Idealfall ist sie wirklich großzügig, hilfsbereit und warmherzig. Sie kann sich an vielen kleinen Dingen freuen und will stets dafür sorgen, dass es anderen gut geht.</p> <p>Sie bemüht sich ständig, taktvoll zu sein, unterdrückt dabei aber ihre eigenen Gefühle, bis es ihr zu viel wird und dann eher „hysterisch, dramatisch“ diesen Gefühlen Lauf gegeben wird, was dann ggf. nicht in Relation zur Situation steht. Fürsorgliche Unterstützerinnen können auch im Business schon mal in Tränen ausbrechen.</p>	<p>Im Übermaß kann es sein, dass die fürsorgliche Beschützerin besitzergreifend oder übergriffig wird, bis hin zu unaufrichtig. Weil es ihr schwerfällt, gerade heraus um etwas für sich zu bitten, versucht sie es durch Manipulation zu bekommen, in dem sie es wie eine „vollkommen selbstlose“ Tat aussehen lässt. Beispielsweise in dem sie eine überzogene Einladung schenken will, die nicht im Verhältnis zu eurer Beziehung oder einem Anlass steht. Oder indem sie vorschlägt, man könnte etwas zusammen machen und es geht inhaltlich um ihren Wunsch.</p>



START to be DIFFERENT – Spiele das Spiel Deines Lebens mit Deinen Worten

Weitere Typen, deren Einbindung in Teams und weitere Informationen findest Du in meinem Online -Programm **„BE DIFFERENT“** oder in meinem Premium Leadership Programm **„Universal Wisdom“**.

Wenn Dich das interessiert, schicke mir eine Nachricht per Mail. [Klicke hier](#)

Gerne beantworte ich Dir Deine Fragen und wir schauen, ob ich Dich unterstützen kann.

Du möchtest mehr Informationen? Dann nutze die Chance auf eine kostenlose Session mit mir.

[Termin buchen](#)

Dich auch herzlich gerne in meine verschlossene Facebook Gruppe ein.

Hier gibt es viele wertvolle Informationen Anregungen und Möglichkeiten der Weiterbildung

[Zur Facebook-Gruppe](#)