

In 30 Minuten
wissen Sie
mehr!

30 MINUTEN

Bernhard P. Wirth

Menschen- kenntnis

GABAL



30 MINUTEN

Warum ist Menschenkenntnis so wichtig?

Seite 9

Was kann ein Händedruck aussagen?

Seite 11

Wie lerne ich meinen Mitmenschen im Gespräch kennen?

Seite 13

1. Die Bedeutung von Menschenkenntnis

Eine gute Menschenkenntnis ist in vielen Bereichen, beispielsweise bei Verhandlungen, in vielfältigen Beratungs- und Verkaufsgesprächen ein wesentlicher Schlüssel zum Erfolg.

1.1 Der Nutzen von Menschenkenntnis

Sowohl persönlicher Erfolg als auch Misserfolg hängen oft von den Beziehungen zu unseren Mitmenschen ab. Nur wenn ich jemanden wirklich kenne, kann ich seine Bedürfnisse berücksichtigen. Menschenkenntnis ermöglicht es, die Vorstellungen, Wünsche und Hoffnungen des anderen zu verstehen.

Vermeiden von Fehurteilen

Menschenkenntnis ist deshalb so wichtig, weil der andere sonst für mich ein Unbekannter bleibt, von dem ich mir dann ein sehr subjektives Bild mache. Fehurtei-

le sind so vorprogrammiert und können für die Gestaltung zwischenmenschlicher Beziehungen verhängnisvolle Folgen haben. Das gilt sowohl für das Privat- als auch für das Berufsleben.

Beispielsweise bei Personalentscheidungen ist Menschenkenntnis einfach unabdingbar. Schließlich möchten Sie wissen, wie sich ein künftiger Mitarbeiter in einer bestimmten Situation verhalten wird. Wenn Sie in Ihrem Unternehmen eine anstrengende Zeit erwarten, ist es wenig sinnvoll jemanden einzustellen, der nur über eine geringe Stresstoleranz verfügt.

Solchen personellen Fehlentscheidungen kann vorgebeugt werden, indem man die verbalen und nonverbalen Signale des anderen versteht, in seinen Augen zu lesen vermag und in sein Gesicht, auf seine Hände schaut.



In vielen Situationen und vor allem bei Personalentscheidungen kommt es darauf an, Hinweise auf das allgemeine Verhalten, die Fähigkeiten, die emotionale Stabilität, das Leistungsvermögen und die Kontaktfähigkeit des Gesprächspartners zu erhalten.

1.2 Der erste Eindruck

Die ersten Sekunden sind entscheidend, wenn es darum geht, sich ein erstes Bild von seinem Mitmenschen zu machen oder selbst einen guten Eindruck zu hinterlassen.

Dabei spielt die Wahrnehmung des anderen eine große Rolle, denn über eines müssen Sie sich im Klaren sein: Für den ersten Eindruck erhält man keine zweite Chance!

Der erste Eindruck setzt sich aus verbalen Signalen (den ersten Worten, der Stimme, dem Tonfall) und nonverbalen Signalen (dem Gesichtsausdruck, der Körpersprache, Mimik, Gestik, Haltung usw.) zusammen. Wir wählen dann aus, sortieren, favorisieren und vernachlässigen und machen uns auf diese Weise ein Bild von unserem Mitmenschen. Auch wenn dieses Bild sehr subjektiv ist, sind wir selten bereit, es später zu korrigieren.

Der erste Eindruck entsteht in den ersten Sekunden eines Zusammentreffens aus einer Vielzahl von aufgenommenen Informationen. Er lässt sich später nur schwer korrigieren.



1.3 Die Begrüßung

Der Händedruck gehört bei uns zum Alltag. Man begrüßt oder verabschiedet sich, beglückwünscht jemanden, gibt sich dabei die Hand und sieht sich an. Wir wollen uns deshalb zunächst mit den Händen bzw. dem Händedruck beschäftigen.

Der feste Händedruck

Der feste Händedruck vermittelt sofort einen angenehmen Eindruck, weil er von einem gesunden Selbstbe-

wusstsein spricht. Das Bewusstsein eines Menschen um seine Fähigkeiten hat nichts mit übertriebener Selbstdarstellung, Überheblichkeit oder gar Arroganz zu tun. Indem der andere Ihnen auf diese Weise die Hand reicht, teilt er Ihnen gleichzeitig etwas von seiner Einstellung zu sich selbst mit; hier kennt jemand seine Stärken und Schwächen ganz genau. Aufrichtigkeit, Offenheit und Verlässlichkeit gehören zu den herausragenden Eigenschaften solcher Menschen, sie kennen in der Regel keine Vorurteile anderen gegenüber und legen Wert auf gute zwischenmenschliche Beziehungen.

Der flüchtige Händedruck

Der flüchtige Händedruck signalisiert Unsicherheit und diese kann ganz verschiedene Ursachen haben. Niemand ist frei von Ängsten und das ist auch gut so. Schnell kann hier jedoch der Eindruck entstehen, dass Unsicherheit oder gar Ängstlichkeit eine herausragende Charaktereigenschaft ist. Solche Menschen wirken zurückhaltend und in ihrer Entscheidungsfähigkeit beeinträchtigt.

Der weiche Händedruck

Der so genannte weiche Händedruck wird deshalb als unangenehm empfunden, weil er in der Regel eine gewisse Passivität zum Ausdruck bringt.

Der starke Händedruck

Von Kraft und der Fähigkeit, auch schwere körperliche Arbeit verrichten zu können, spricht der starke Händedruck.

druck. Wird der starke Händedruck so übertrieben, dass Sie anschließend einen Moment brauchen, um die eigene Hand wieder schmerzfrei bewegen zu können, oder dass Sie sich als Sparringspartner in einem Fitness-Studio fühlen, vermuten Sie oft zu Recht mangelndes Feingefühl oder die unterschwellige Absicht, der andere wolle Ihnen gezielt seine körperliche Überlegenheit demonstrieren.

Da viele Begegnungen mit einem begrüßenden Händedruck beginnen, sollten Sie ihm die entsprechende Bedeutung beimessen. Im Lauf der Zeit wird es Ihnen immer besser gelingen, aus der Wahrnehmung der verbalen und nonverbalen Signale die richtigen Schlüsse zu ziehen.



1.4 Das Gespräch

Im Gespräch nehmen wir auch die Körpersprache, also den Gesichtsausdruck, die Stimme, Sprechweise und Körperhaltung, aber auch die Kleidung und Frisur unseres Gesprächspartners wahr. Diese Eindrücke sagen mehr über einen Menschen aus, als man gemeinhin annimmt.

Eine klare Aussprache

Eine klare Aussprache haben Menschen, die wissen, wovon sie reden; hier bilden Wort und Gedanken eine Einheit und lassen Aufrichtigkeit und Ehrlichkeit vermuten, ohne eine gefühlsmäßige Beteiligung am Gesag-

ten zu unterdrücken. Das Bedürfnis nach Klarheit in der Informationsaufnahme und -weitergabe, ein ausgeprägtes Eigendisziplinierungs- und Verantwortungsgefühl sowie Erfolgsorientierung sind erkennbar.

Die undeutliche Aussprache

Wenn es stimmt, dass Gedanken als Sprache existieren, kann man bei einer undeutlichen Aussprache auf eine Unausgereiftheit im Denken schließen. Es können aber auch Unsicherheit oder Selbstzweifel an der eigenen Persönlichkeit die Ursache sein. Diese Aussprache lässt, wie man so schön sagt, an Deutlichkeit zu wünschen übrig, es liegen keine klaren Zielvorstellungen und Entscheidungen vor.

Die lebhaft Sprache

Bei der lebhaften Sprache wird deutlich, dass das Gesagte emotional unterlegt ist und auch wirklich so empfunden wird. Der Gesprächspartner ist temperamentvoll und selbstbewusst. Da diese Menschen sehr kommunikationsfähig sind, werden sie sich den unterschiedlichsten Situationen und Gegebenheiten schnell anpassen können.

Die monotone Sprache

Hinter einer monotonen Aussprache verbirgt sich übertriebene Sachlichkeit. Diese Menschen können oder wollen ihre Emotionen nach außen hin nicht sichtbar werden lassen.