

BERATER-BERATER 3|2019

„Erhöhen Sie Ihren Reifendruck!“ Umgang mit dominanten Persönlichkeiten in der Beratung



Fragt man Berater/Beraterinnen nach schwierigen Kunden, so sind für sie häufig dominante Persönlichkeiten eine Herausforderung. Charakteristisch für diese ist oft eine selbstbewusste und raumeinnehmende Körperhaltung. Sie äußern sich klar und direkt, gerne auch mal provozierend oder konfrontierend. Sie entscheiden sich in der Regel schnell und sind eher ungeduldig. Ihr Wesen vermittelt: „Ich weiß was ich will!“ Wenn man selbst wenig dominante Anteile in sich trägt, dann lässt man sich durch dieses Verhalten leicht verunsichern und verliert – oft innerhalb der ersten Minuten - die notwendige Augenhöhe, um als Berater/Beraterin ernst genommen zu werden.

Tipps für Berater/Beraterinnen:

- Bereiten Sie sich gerade auf Termine mit dominanten Kunden gut vor, damit Sie ggfs. das schnelle Tempo Ihres Gegenübers mitgehen können.
- Bleiben Sie auf Augenhöhe und treten Sie selbstbewusst auf (Darstellung der eigenen Kompetenz, Körperhaltung, Blick).
- Beschränken Sie sich auf wenige Themen, die wesentlichen Alternativen und wenige Argumente.
- Ergebnisorientierung, Unabhängigkeit und Wettbewerbsvorsprung sind meist wichtige Triebfedern für solche Persönlichkeiten.
- Formulieren Sie sachlich und klar, reduzieren Sie Weichmacher („vielleicht“, „ein bisschen“, „wir versuchen ...“).
- Zwingen Sie ihre Meinung/Lösung nicht auf: Ihr Gegenüber will selbst entscheiden!

Vielleicht hilft Ihnen das folgende – zugegebenermaßen eher technische – Bild als kleine Autosuggestion: „Stellen Sie sich vor, dass Sie unmittelbar vor dem Termin mit einem dominanten Gegenüber Ihren Reifendruck um 0,5 bar erhöhen!“

Die Unterschiedlichkeit von Persönlichkeiten spielt eine wichtige Rolle im Beratungsprozess. Professioneller Umgang mit unterschiedlichen Menschentypen ist eine Fähigkeit, die für Beraterinnen und Berater essentiell ist. Um unsere Kunden nicht vorrangig in „sympathisch“ und „unsympathisch“ einzuteilen und den damit verbundenen Reflexen zu folgen, brauchen Berater/Beraterinnen professionelle Menschenkenntnis. Das betrifft Ihre eigene Persönlichkeit genauso wie die Ihrer Kunden. Das persolog® – Verhaltensmodell, für das wir zertifiziert sind und mit dem wir in unseren Weiterbildungen unter anderem arbeiten, kennt neben dem dominanten Verhaltensstil noch drei weitere Verhaltensstile, die sich – in unterschiedlichen Anteilen in jedem von uns wiederfinden. Für viele Teilnehmer ist es ein AHA – Effekt, wenn sie herausfinden, woran der Erfolg oder auch das Unbehagen in bestimmten Situationen kommt ...

... und dass dies beeinflussbar ist! Zum einen, indem sie das Verhalten anderer wie auch das eigene Verhalten besser verstehen lernen und hinderliche Bewertungen reduzieren. Zum anderen indem sie gezielt herausarbeiten und trainieren, wie sie die Unterschiedlichkeit in Beratung oder auch Zusammenarbeit gezielt nutzen können und dadurch Synergie und Wohlbefinden für alle Seiten steigern können.

Wenn Sie sich selbst und andere noch besser verstehen wollen, haben wir für Sie die folgenden Angebote:

- Ausbildung zum Systemischen Coach, die entra in Zusammenarbeit mit der Andreas Hermes Akademie und dem Verband der Landwirtschaftskammern (VLK) durchführt: Die neue Ausbildungsreihe startet am 9. Juli 2019. Sichern Sie sich jetzt einen Ausbildungsplatz! [Mehr erfahren Sie hier](#)
- Sich selbst und andere besser verstehen – Umgang mit unterschiedlichen Menschentypen im Beratungsprozess (2 tages Training zur Beratungskommunikation auf Grundlage des persolog® - Verhaltensmodells mit zertifizierten entra - TrainerInnen): Bestellen Sie Ihr unverbindliches Seminarangebot hier: maria.lotter@entra.de
- Individuelles Coaching für Berater und Beraterinnen zum Thema Persönlichkeit/Persönlichkeitsentwicklung auf Anfrage.

Weitere offene Seminare für BeraterInnen mit entra – TrainerInnen:

8.- 10.4.2019

Selbstmanagement/Zeitmanagement für Berater/innen

(CECRA 5)

Schloss Buchenau (Hessen)

Veranstalter: FiBL Projekte GmbH, Tel.: 06322-98970 228,

seminare@fibl.org

22.- 23.10.2019

Veränderungsmanagement

(CECRA 8)

bei der DLR in Bad Kreuznach

Veranstalter: entra GmbH, Tel.: 06302-9239-0

nicole.maier@entra.de

19.- 20.11.2019

Führen und Arbeiten im Team

(CECRA 3)

bei der DLR in Bad Kreuznach

Veranstalter: entra GmbH, Tel.: 06302-9239-0

nicole.maier@entra.de



Die Berater Berater

[Weiterbildung, Organisationsberatung und Supervision speziell für Beraterinnen und Berater.](#)



Thomas Fisel

Tel.: +49 (821) 26390-17

E-Mail: thomas.fisel@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Barbara Kathrein

Tel.: +43 (664) 4001183

E-Mail: barbara.kathrein@unternehmerentwicklung.at

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Maria Lotter

Tel.: +49 (821) 66109100

E-Mail: maria.lotter@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).



Martin Horneber

Tel.: +49 (9127) 57434

E-Mail: martin.horneber@entra.de

Weitere Informationen finden Sie [hier](#).

Haben Sie Fragen? Wir sind für Sie da! | info@entra.de oder 06302-9239-0

Herausgeber: entra GmbH, Falkensteiner Weg 3, Villa Scheurer, 67722 Winnweiler

Telefon 06302-9239-0, Fax 06302-9239-19, E-Mail info@entra.de

USt-ID DE283718552, Vertreten durch Stefan Dietz (Geschäftsführer)

Sie möchten unseren Newsletter in Zukunft nicht mehr erhalten? Dann melden Sie sich einfach über diesen Link ab: [Abmelden](#)