



Typgerecht kommunizieren lernen

mit einem Verhaltensmodell

Typgerecht kommunizieren lernen

Das Vierfarben-Modell zur Erklärung menschlichen Verhaltens

Inhalt

Einführung

Das Modell

Typische Verhaltensweisen

Meine Wirkung auf andere

Gesprächsführung

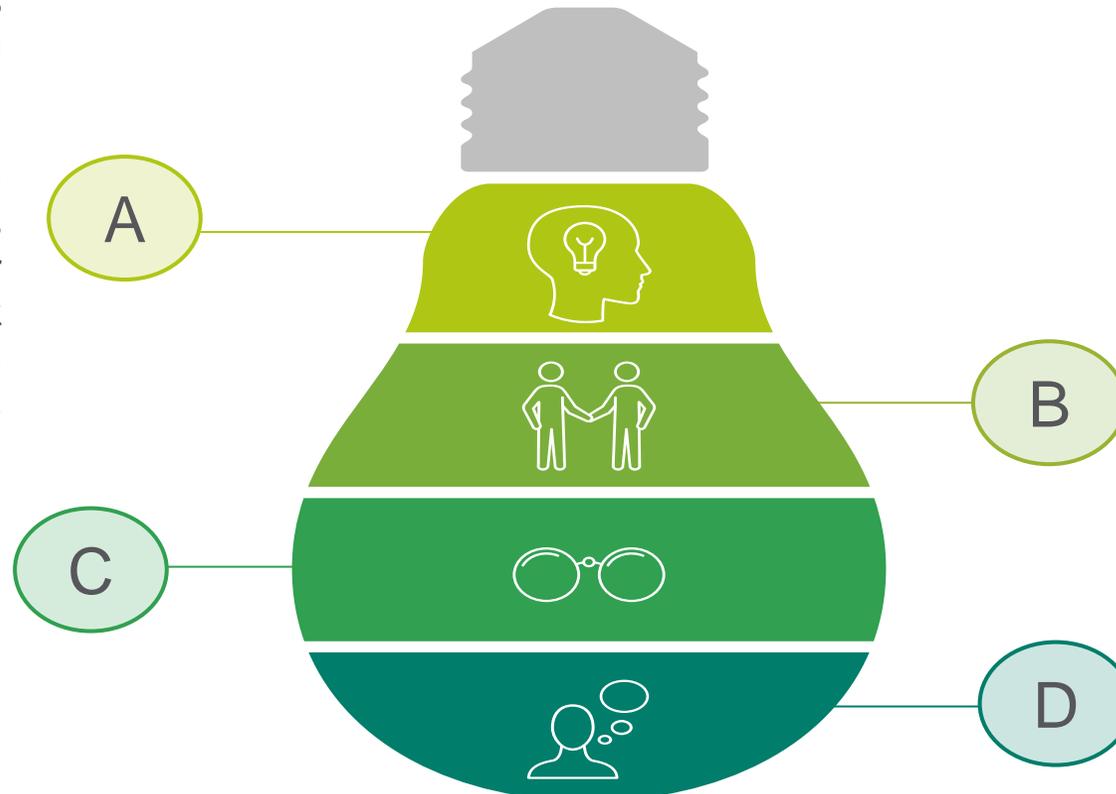
Konfliktpotenzial

Einführung

Das Vierfarben-Modell: Warum ein Verhaltensmodell?

Wenn wir in Beziehung zu anderen treten, ist es hilfreich, zuerst zu begreifen, wie wir selbst die Welt wahrnehmen und wie dies andere tun. Denn zwei Menschen können etwas betrachten, darüber unterschiedlicher Ansicht sein und dennoch haben beide Recht.

Dennoch verhalten wir uns oftmals so, als ob unsere persönliche Wahrnehmung die einzige Wirklichkeit wäre.

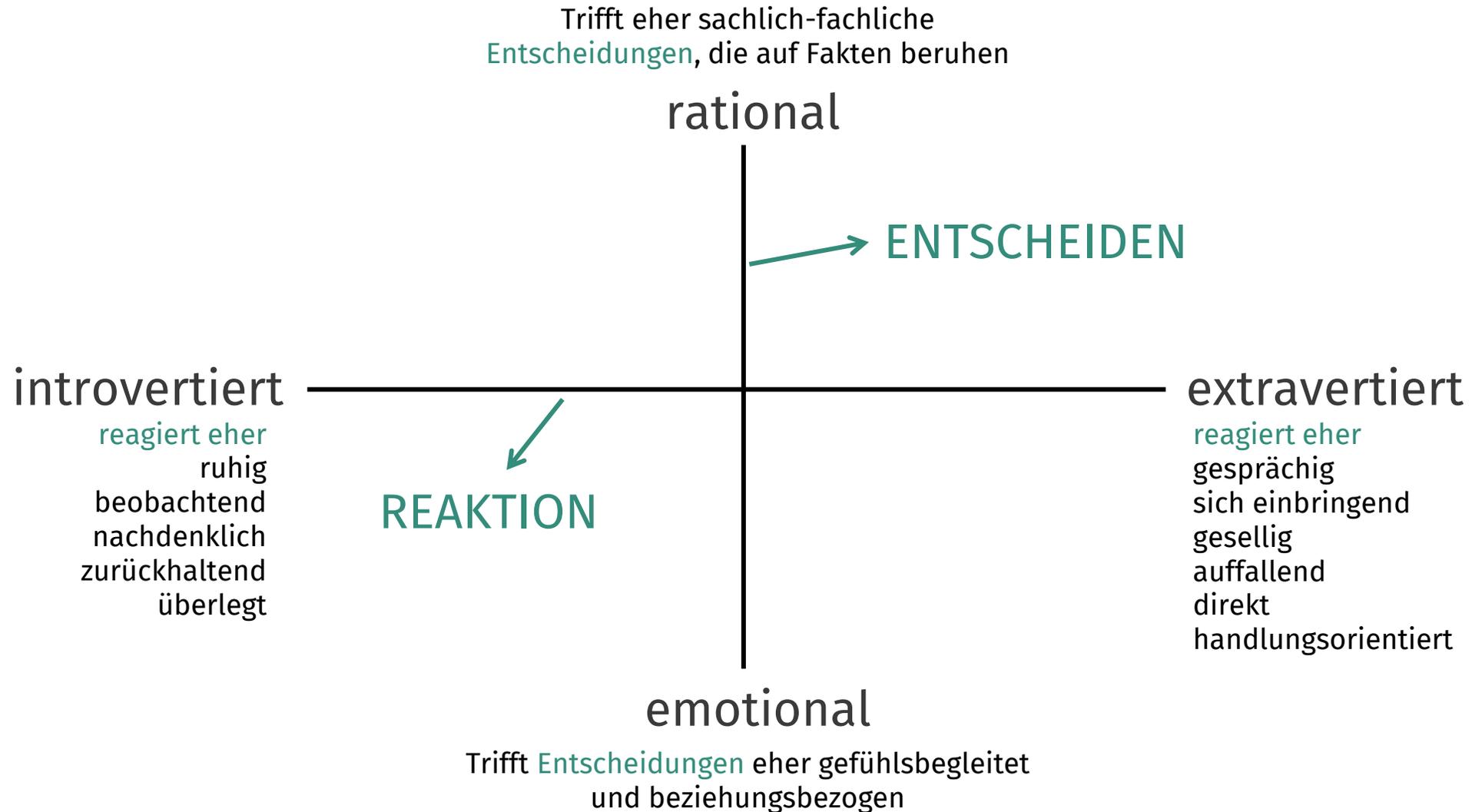


Unsere Wahrnehmung beeinflusst unsere Einstellungen und unser Handeln und wirkt sich letzten Endes auf unsere sozialen Beziehungen aus.

Das Modell unterstützt die Reflexion eigener Sichtweisen und die Erweiterung des eigenen Verhaltensrepertoires.

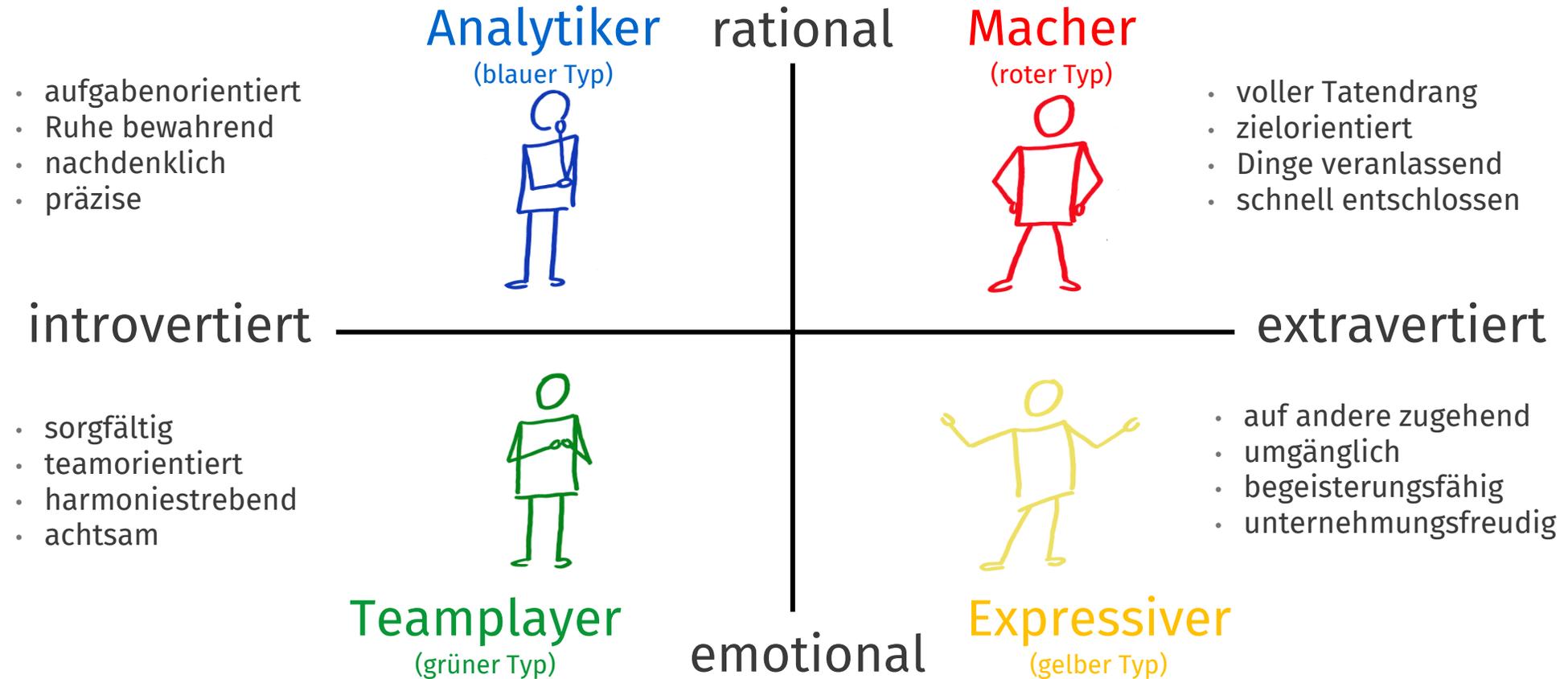
Das Modell

Das Vierfarben-Modell: Die zwei Dimensionen



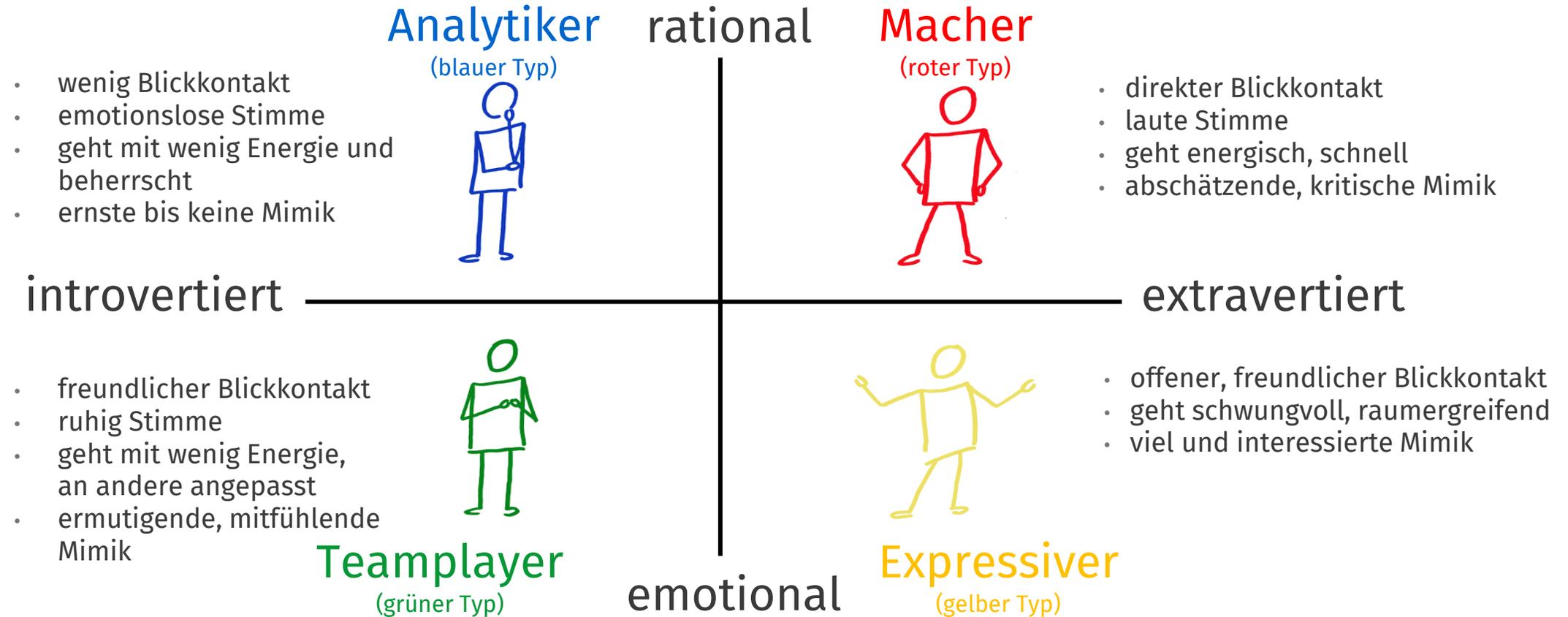
Typische Verhaltensweisen

Das Vierfarben-Modell: Die vier Typen und ihre typischen Verhaltensweisen



Typische Verhaltensweisen

Das Vierfarben-Modell: Typische Körpersprache



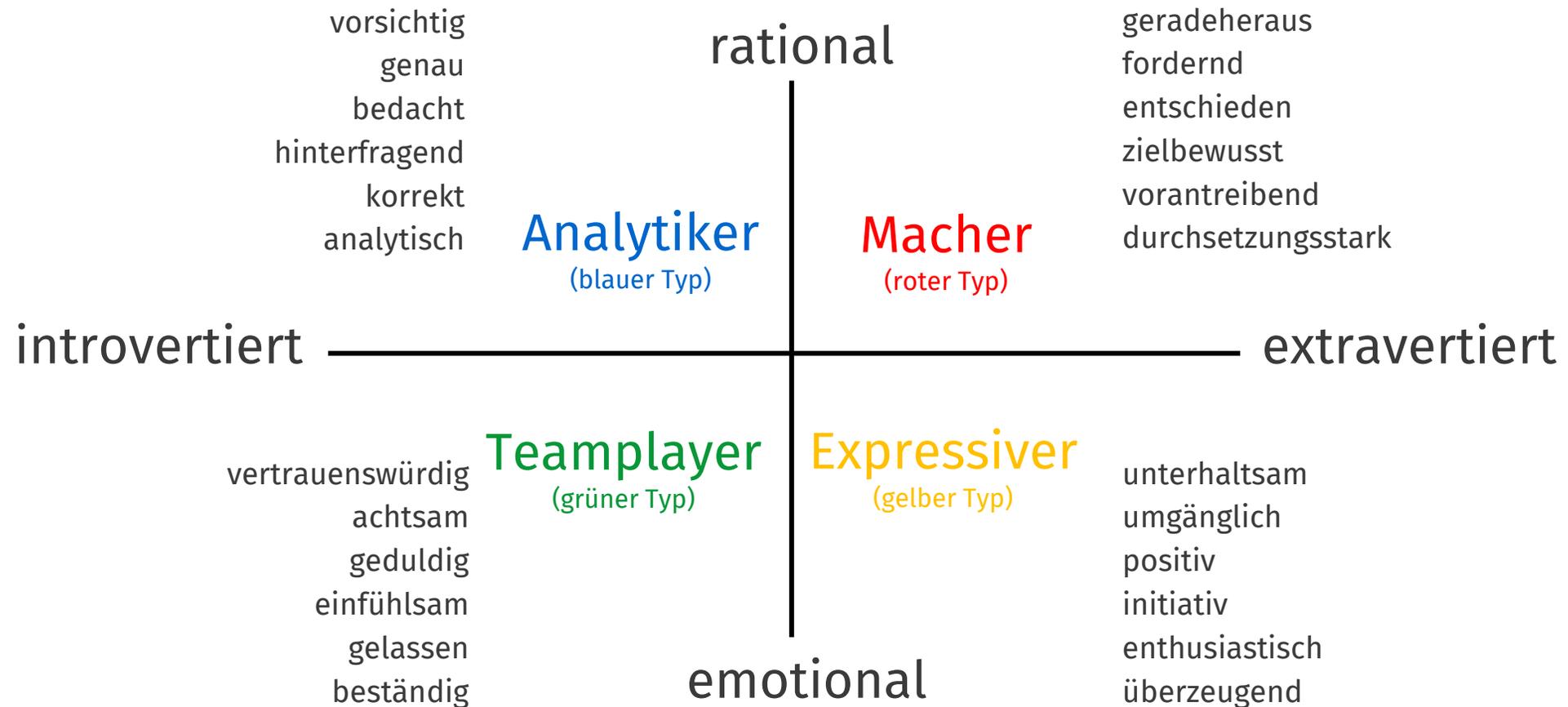
Typische Verhaltensweisen

Das Vierfarben-Modell: Mein Gegenüber einschätzen – eine Checkliste

Verhaltensweisen	Rot	Gelb	Grün	Blau
Reaktion auf Fragen	rasche Antworten	spricht frei heraus	Langsam/zögernd	kurze Antworten
Blickkontakt	direkt	herzlich	Freundlich/beobachtend	kurz und abschweifend
Körpersprache	verstärkend/ungeduldig	offen, viel	zurückhaltend/ruhig	Wenig und beherrscht
Stimme	bestimmt/laut	gefühlsbetont/lebhaft	emotional/leise	gleichbleibend/sachlich
Schritt	energisch/schnell	energisch/schwungvoll	wenig Energie/gleichmäßig	wenig Energie/beherrscht
Redet oft über	Leistung + Ergebnisse	Ideen + Menschen	Probleme + Menschen	Details + Fakten
Art des Zuhörens	ungeduldig / unterbricht	abschweifend / unruhig	geduldig / fragend	ernst, reduzierte Mimik
Wesensart	dominant	freundlich	einfühlsam	prüfend/distanziert
Wirkung auf andere	starkes Ego	positiv/optimistisch	achtsam/vorsichtig	kritisch/skeptisch
Möchte selbst	die Kontrolle haben	bewundert werden	beliebt sein	korrekt sein
möchte, dass andere	kurz und bündig sind	offen sind	liebenswert sind	präzise sind
Erscheinungsbild	businesslike	trendig/gestylt	ungezwungen	korrekt, konservativ
Fokus	zielorientiert, Ergebnisse	Interagieren, Kontakte	Beziehungspflege	Aufgaben-, prozessorientiert
Stil	schnell, bestimmend	schnell, spontan	mit Ruhe, leicht	mit Ruhe, systematisch
Arbeitspräferenzen	geschäftstüchtig, umsetzungsorientiert	vielfältig, persönlich	konstant, persönlich	strukturiert, vorbereitet
Wird irritiert durch	Ineffizienz, Entscheidungsunfähigkeit	Routine, nicht einbezogen werden	mangelndes Einfühlungsvermögen	Überraschungen, Unvorhergesehenes
Anzahl Kreuze				

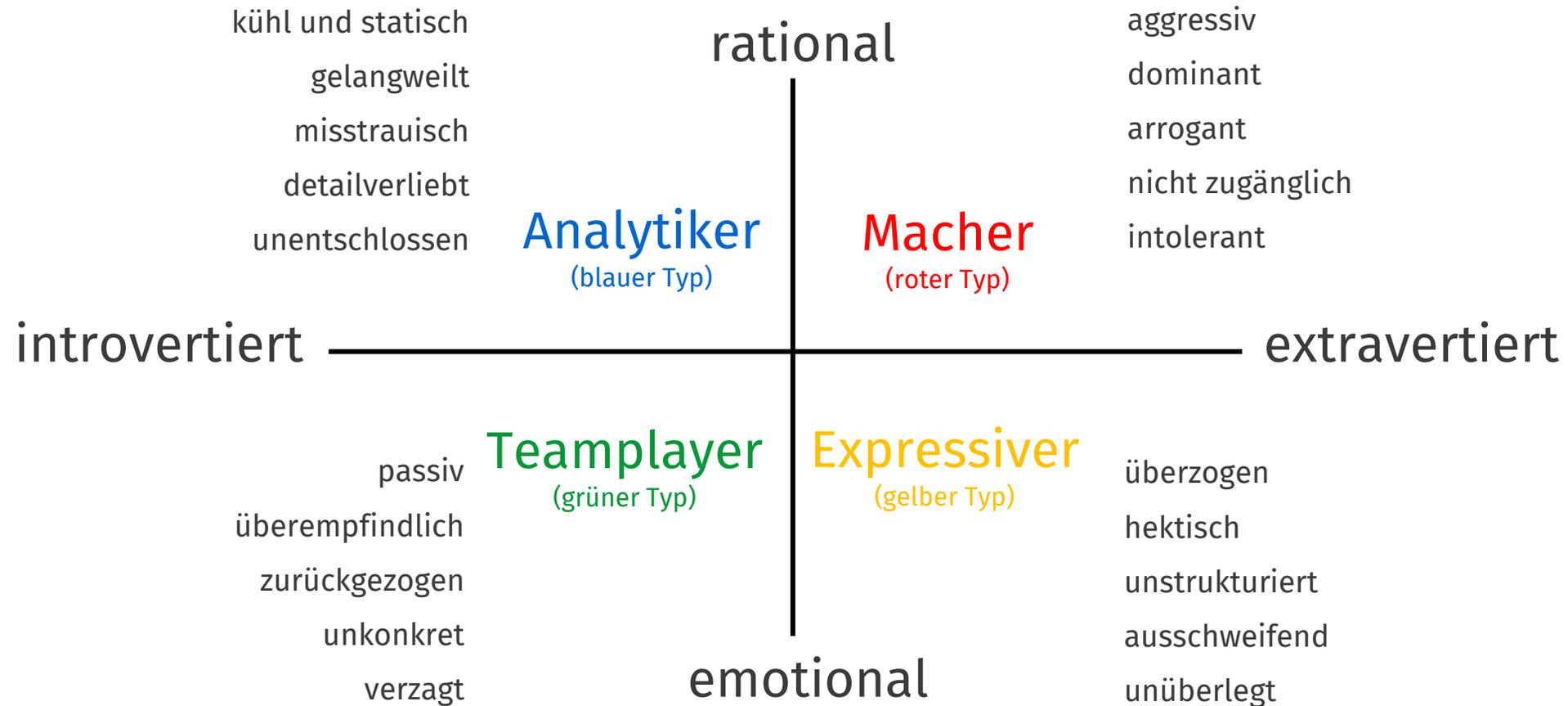
Meine Wirkung auf andere

Das Vierfarben-Modell: Wie Sie an einem „GUTEN“ Tag wahrgenommen werden:



Meine Wirkung auf andere

Das Vierfarben-Modell: Wie Sie an einem „SCHLECHTEN“ Tag wahrgenommen werden:



Gesprächsführung

Das Vierfarben-Modell: Hinweise für die Gesprächsführung

Ihr Gesprächspartner hat die Erstfarbe **BLAU** – „Give me details“

Was Sie *tun* sollten

- Vergleichendes Datenmaterial verwenden
- Auf logische Fakten und Vorteile hinweisen
- Auf Einzelheiten konzentrieren und beim Thema bleiben
- Detaillierte Antworten geben
- Einwände gründlich klären
- Qualität, Verlässlichkeit und Sicherheit betonen
- Gut vorbereitet und organisiert sein
- Sein Expertenwissen anerkennen

Was Sie *vermeiden* sollten

- Fragen ungenau und lässig beantworten
- Ad hoc - Aufträge
- Zu schnell den Abschluss suchen
- Über Persönliches oder Familie sprechen, bevor Sie ihn kennen
- Persönliche Gesten wie Schulterklopfen
- Schmeicheln, überreden, beschwatzen
- Lautes Sprechen

Gesprächsführung

Das Vierfarben-Modell: Hinweise für die Gesprächsführung

Ihr Gesprächspartner hat die Erstfarbe **ROT** – „Be brief, be bright, be gone“

Was Sie *tun* sollten

- Direkte, kurze, prägnante Antworten
- Alternativen und Wahlmöglichkeiten bieten
- Ihn entscheiden lassen
- Nicht zu schnell nachgeben, seine Standpunkte aber auf- und ernst nehmen
- Ergebnis zusammenfassen
- Ergebnisse betonen
- Zum Ende kommen

Was Sie *vermeiden* sollten

- Unentschlossenheit vermitteln
- Problemorientierte Einstellung
- Überbetonte Freundlichkeit
- Verallgemeinerungen
- Präsentation zu vieler Details
- Nicht belegbare Aussagen
- Entscheidungen für ihn treffen
- Ironie und Polemik, Bagatellisieren

Gesprächsführung

Das Vierfarben-Modell: Hinweise für die Gesprächsführung

Ihr Gesprächspartner hat die **Erstfarbe GELB** – „**Involve me**“

Was Sie *tun* sollten

- Das Neue, Besondere, Ungewöhnliche betonen
- Referenzen von Experten und Meinungsbildnern betonen
- Themen gemeinsam entwickeln
- Ihn und seine Ideen anerkennen
- Offen, freundlich, herzlich sein
- Begeisterung ausstrahlen
- Resonanz geben

Was Sie *vermeiden* sollten

- Den Beziehungsaufbau missachten
- Zu viel und ausdauernd sprechen
- Vorschläge und Unterbrechungen zurückweisen
- Kurz, kalt und verschlossen sein
- Von oben herab sprechen
- Sich zu weit vom Kurs abbringen lassen
- Zu förmlich agieren
- Ihn mit zu vielen Fakten langweilen

Gesprächsführung

Das Vierfarben-Modell: Hinweise für die Gesprächsführung

Ihr Gesprächspartner hat die Erstfarbe **GRÜN** – „Show me you care“

Was Sie *tun* sollten

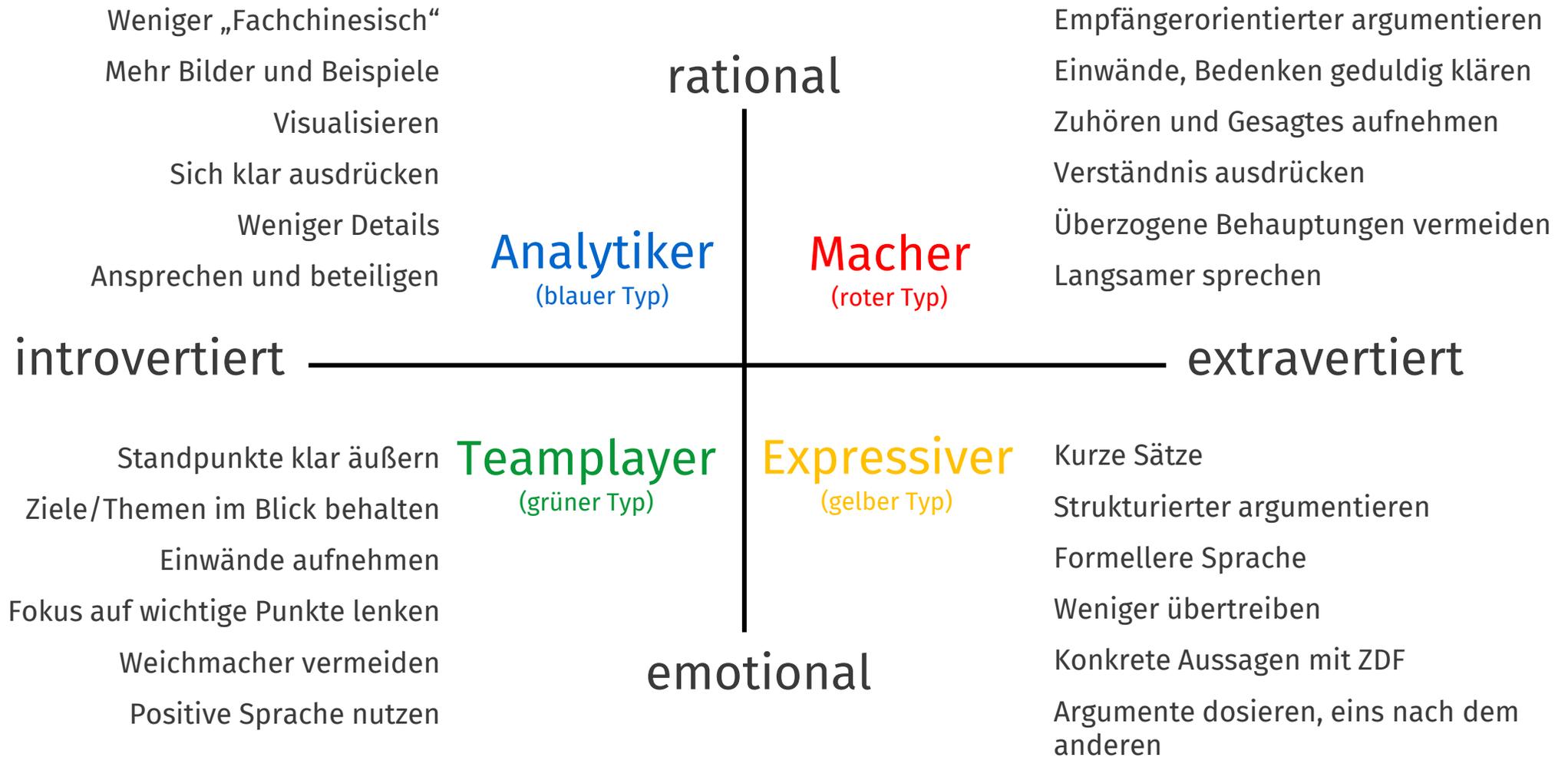
- Geduldig die Ziele herausfinden
- Hervorheben, wie eine überlegte Vorgehensweise Schritt für Schritt zum Ziel führt
- Service und Verlässlichkeit betonen
- Aufrichtig, offen, ehrlich sein
- Aufmerksam zuhören
- Leise und entspannt sprechen
- Auf seine Bedenken eingehen

Was Sie *vermeiden* sollten

- In Ihren Gedankengängen abrupt springen
- Zu viele Details auslassen
- Zu forsch und fordernd wirken
- Zu sehr aufs Tempo drücken
- Zu direkt sein
- Ihn nicht ausreden lassen

Gesprächsführung

Das Vierfarben-Modell: Meine Wirkung in Gesprächen verbessern



Empfehlung

Das Vierfarben-Modell online erklärt

Ein kurzes Erklärvideo zum Vierfarben-Modell finden Sie auch auf unserem YouTube Channel *grow.up. Managementberatung GmbH*

Schauen Sie doch mal rein
Einfach auf das Bild klicken
und dem Link folgen

Das Vierfarben-Modell zur Erklärung menschlichen Verhaltens

grow.up. Managementberatung GmbH

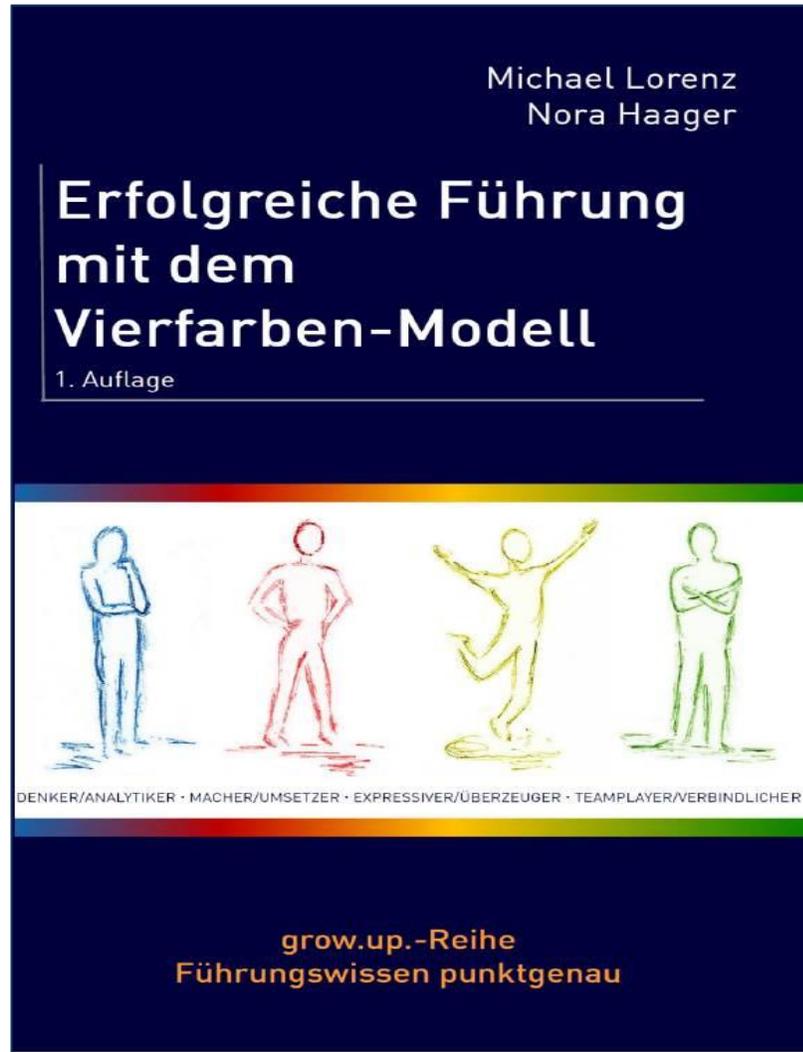
187 Aufrufe

Veröffentlicht am 05.02.2017

Dieses kurze Video befasst sich mit unterschiedlichen Verhaltensweisen von Menschen. Mit Hilfe des Vierfarben-Modells können Menschen anhand ihrer präferierten Verhaltensweisen vier übergeordnete Typen zugeordnet werden. Das Modell kann helfen, ihren Umgang mit anderen zu optimieren, indem es ermöglicht, ihr eigenes sowie das Verhalten ihres Gegenübers besser zu verstehen.

Empfehlung

Wenn Sie Interesse haben, mehr über das Vierfarben-Modell zu erfahren:



Eine der schwierigsten Herausforderungen für Führungskräfte ist es, mit der Individualität ihrer Mitarbeitenden umzugehen. Warum verhält sich der Mitarbeiter so? Warum reagiert er anders als andere Mitarbeiter? Wie verhält sich der Mitarbeiter in stressigen Situationen?

Sie lernen, die unterschiedlichen Verhaltensmuster Ihrer Mitarbeiter mit den eigenen so in Einklang zu bringen, dass Beziehungen, Kommunikation und Zusammenarbeit nachhaltig verbessert werden. Sie wissen, was Ihr Farbtyp über Ihren Führungsstil aussagt, wie Sie Ihre Wirkung auf andere gezielt verbessern und in Verhandlungen überzeugen können. Sie erfahren, was Sie bei der Teamarbeit mit den unterschiedlichen Typen beachten müssen und können Konflikte frühzeitig antizipieren. Des Weiteren hilft Ihnen das Buch dabei, schneller zu erkennen, welcher Farbtyp im Bewerbungsgespräch vor Ihnen sitzt und ob dieser zur Stelle sowie zu Ihnen und dem Team passt.

Führungswissen punktgenau – eine hervorragende Kurzanleitung für die vielen verschiedenen Einsatzmöglichkeiten des Vierfarben-Modells zur erfolgreichen Unterstützung Ihrer Führungsarbeit.

Weiterführende Informationen zum Thema sowie über uns finden Sie auf grow-up.de. Besuchen Sie uns auch auf facebook unter: www.facebook.com/grow.up.managementberatung

E-Learning Empfehlung

Führung

Erhältlich auf academy.grow-up.de



Intensivkurs: Führen im Change

5 Lektionen



Intensivkurs: Vom Kollegen zum Vorgesetzten

9 Lektionen



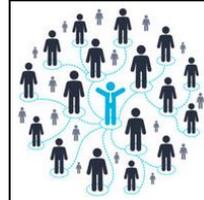
Kompaktkurs: Train the Trainer „Das Vierfarben - Modell verstehen und im Team anwenden“

5 Lektionen



Intensivkurs: Mitarbeiter kennen, führen und motivieren

5 Lektionen



Kompaktkurs: Erfolgreich delegieren

3 Lektionen



Kompaktkurs: Vom Kontakt zum Kunden – Professionell akquirieren

5 Lektionen



Intensivkurs: Psychologie im Business

7 Lektionen



Kompaktkurs: Wirkungsvoll Feedback geben

3 Lektionen

Außerdem finden Sie in unserem Shop kostenlose Lernnuggets zu diesen und weiteren Themen:

- Motivation
- Feedback
- Kommunikation
- Auftritt und Wirkung
- Selbst- und Zeitmanagement

Literaturempfehlungen

Führung

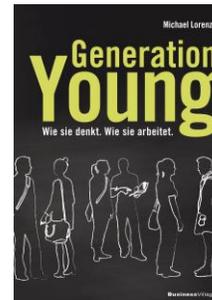
Einfach anklicken und bestellen!



Fit für die Geschäftsführung im digitalen Zeitalter

Harald Eichsteller, Michael Lorenz

256 Seiten, gebunden



Generation Young

Michael Lorenz

198 Seiten, broschiert



Fit für die Geschäftsführung

Michael Lorenz, Harald Eichsteller, Stephan Wecke

343 Seiten, gebunden



Digitale Führungskompetenz

Michael Lorenz

242 Seiten, broschiert



Erfolgreiche Führung durch Selbstführung

Michael Lorenz, Nora Haager

72 Seiten, broschiert



Erfolgreiche Führung durch Motivation

Michael Lorenz, Dr. Saskia Lucht

50 Seiten, broschiert



Neuorientierung für Führungskräfte

Michael Lorenz, Uta Rohrschneider

192 Seiten, gebunden



Praktische Psychologie für den Umgang mit Mitarbeitern

Michael Lorenz, Uta Rohrschneider

181 Seiten, broschiert



Praxishandbuch Mitarbeiterführung

Michael Lorenz, Uta Rohrschneider

283 Seiten, broschiert

Literaturempfehlungen

Führung

Einfach anklicken und bestellen!



Macht, Neugier, Team, ...
Uta Rohrschneider

216 Seiten, broschiert



Leadership Culture. Im Konsens zum Ziel in der Kuschelecke
Michael Lorenz

184 Seiten, broschiert



Leadership Culture. Führungskultur verstehen und leben
Michael Lorenz

57 Seiten, broschiert



Erfolgreiches Verhandeln für Führungskräfte
Michael Lorenz, Ilona Haselbach

56 Seiten, broschiert



Feedbackkompetenz für Führungskräfte
Michael Lorenz, Ilona Haselbach

58 Seiten, broschiert



Erfolgreiche Führung durch Kommunikation
Michael Lorenz, Dr. Saskia Lucht

66 Seiten, broschiert



Erfolgreiche Führung mit dem Vierfarben-Modell
Michael Lorenz, Nora Haager

61 Seiten, broschiert



Erfolgreiche Führung durch Delegation
Michael Lorenz, Nora Haager

50 Seiten, broschiert

Literaturempfehlungen

Personalentwicklung

Einfach anklicken und bestellen!



Erfolgsproben Einstellungsinterviews

Uta Rohrschneider, Hanna Haarhaus,
Sarah Friedrichs, Marie-Christine Lohmer

304 Seiten, gebunden



Erfolgreiche Personalauswahl

Michael Lorenz, Uta Rohrschneider

208 Seiten, broschiert



Professionelle Personalauswahl und -entwicklung

Michael Lorenz, Dr. Saskia Lucht

54 Seiten, broschiert



Der Personalentwickler

Uta Rohrschneider, Michael Lorenz

256 Seiten, gebunden



Erfolgsfaktor Potenzialanalyse

Uta Rohrschneider, Sarah Friedrichs,
Michael Lorenz

214 Seiten, broschiert



Praxishandbuch für Personalreferenten

Michael Lorenz, Uta Rohrschneider

432 Seiten, gebunden

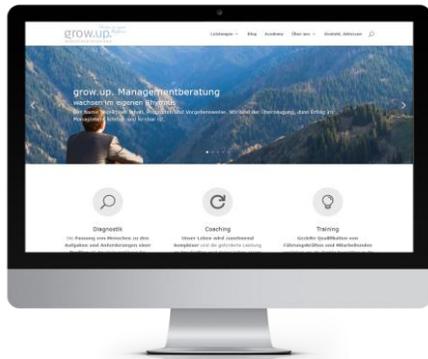
Besuchen Sie uns auf ...

Klicken und folgen!

unserer Homepage
www.grow-up.de

unserem Blog
www.blog.grow-up.de

unserer E-Learning Academy
www.academy.grow-up.de



grow.up. Managementberatung GmbH

Quellengrund 4

51647 Gummersbach

info@grow-up.de

Tel: +49 (2354) 70890 - 0

Fax: +49 (2354) 70890 - 11

