

Übungsaufgabe: Testen Sie sich selbst

Im Laufe der Sozialisation hat sich jeder spezielle Höreigenschaften antrainiert. Kenne ich mein Spezialohr, ist der erste Schritt getan, um die anderen Ohren aktiv werden zu lassen. Sie haben nun die Gelegenheit, sich selbst zu testen. Kreuzen Sie bei jedem der folgenden Beispiele bitte an, welche Ebene nach Ihrer Ansicht gemeint ist. Wenn Sie sich nicht entscheiden können, dürfen Sie auch zwei Möglichkeiten ankreuzen. Im Anschluss daran zählen Sie zusammen, wie oft Sie welche Ebene angekreuzt haben. Sie werden sehr wahrscheinlich Kreuze auf allen vier Ebenen machen, doch wird letztendlich eine Ebene dominieren: „Ihr Ohr“. Stellen Sie danach fest, welche Ebene Sie nicht oder im Verhältnis kaum angekreuzt haben.

Immer hat er das Gefühl, andere wollten etwas von ihm. Sagt jemand: „Der Kaffee schmeckt aber gut“, antwortet der **Appellhörer** gleich: „Möchtest Du noch eine Tasse?“ Er möchte es immer allen recht machen. Bei diesem Bemühen ist im Laufe der Zeit seine Fähigkeit, seine eigenen Wünsche und Bedürfnisse zu entdecken und zu artikulieren, verschüttet worden. Tragisch ist es für den **Appellhörer**, wenn er hinter jeder Nachricht eine Absicht vermutet. Motto: „Das sagt er doch nur, weil ...“.

Dabei vergißt der **Appellhörer** festzustellen, ob er selbst diese Reaktion auch wirklich will und ob sein Gesprächspartner diese Reaktion auch tatsächlich erwartet. Das kann dazu führen, dass dem **Appellhörer** kaum noch etwas gesagt wird, weil die Gesprächspartner sich immer mehr zurückziehen: Sie haben das Gefühl, ihm mit jeder Bemerkung zu nahe zu treten.

Teste, welches Ohr überwiegt ...



Fortsetzung



- „Lassen Sie mich fünf Minuten allein.“

gemeint ist	Reaktion
Information: Ich möchte fünf Minuten allein sein.	Information: Dann kann ich in fünf Minuten wiederkommen.
Beziehung: Ich habe genug von Ihnen. Sie sind nervtötend.	Beziehung: Was hab' ich Ihnen bloß angetan? Hab' ich Sie verärgert?
Selbstdarstellung: Ich will meine Ruhe haben.	Selbstdarstellung: Mann, sind Sie ein Eigenbrötler. Oder: Können Sie sich nicht konzentrieren?
Appell: Bitte gehen Sie.	Appell: Ich geh' ja schon.

- „Die Arbeit gefällt mir nicht.“

gemeint ist	Reaktion
Information: Das ist eine unmögliche Arbeit.	Information: Was gefällt Ihnen an der Arbeit nicht?
Beziehung: Sie mögen mich wohl nicht, daher solch eine Arbeit.	Beziehung: Möchten Sie lieber in einem anderen Team arbeiten?
Selbstdarstellung: Ich möchte mehr Einfluss auf meine Arbeit nehmen können.	Selbstdarstellung: Ich kann mir meine Arbeit auch nicht aussuchen.
Appell: Geben Sie mir eine andere Arbeit.	Appell: Nun stellen Sie sich nicht so an. Das wird gemacht.

- „Ihre Berechnungen scheinen nicht zu stimmen.“

gemeint ist	Reaktion
Information: Die Berechnungen sind falsch.	Information: Was ist denn falsch an den Berechnungen?
Beziehung: Sie können das noch nicht richtig.	Beziehung: Darum brauchen Sie sich nicht zu kümmern.
Selbstdarstellung: Ich kann das besser.	Selbstdarstellung: Ich habe schon dreimal nachgerechnet. Immer ist dasselbe herausgekommen.
Appell: Machen Sie das in Zukunft besser.	Appell: Kümmern Sie sich um Ihren Kram.

Fortsetzung



• „Der Friedmann kommt schon wieder zu spät.“

gemeint ist	Reaktion
Information: Der Friedmann ist heute morgen zu spät gekommen.	Information: Wie oft ist der Friedmann denn schon zu spät gekommen?
Beziehung: Ich will mich bei Ihnen einschmeicheln, deswegen erzähle ich Ihnen das.	Beziehung: Sie sind mit ja einer. Schwärzen Sie Ihre Kollegen öfter an?
Selbstdarstellung: Ich bin immer pünktlich.	Selbstdarstellung: Sind Sie noch nie zu spät gekommen?
Appell: Sagen Sie dem Friedmann mal die Meinung.	Appell: Dagegen müssen wir etwas unternehmen. Schicken Sie den Friedmann zu mir.

• „Wo ist der Vorgang Schultz-Hermann?“

gemeint ist	Reaktion
Information: Sagen Sie mir, wo der Vorgang Schultz-Hermann ist.	Information: Der Vorgang steht unter S im zweiten Regal links.
Beziehung: Sie werden wissen, wo der Vorgang steht. Da kann ich mich auf Sie verlassen.	Beziehung: Warum fragen Sie immer mich? Ich bin dafür nicht zuständig. Schauen Sie doch selbst mal nach.
Selbstdarstellung: Ich weiß nicht, wo er ist.	Selbstdarstellung: Mann, Sie sind ganz schön vergesslich. Immer muß ich Ihnen helfen.
Appell: Geben Sie mit den Vorgang.	Appell: Warten Sie, ich hol' den Vorgang.

• „Das haben wir noch nie so gemacht.“

gemeint ist	Reaktion
Information: So wurde bei uns noch nie vorgegangen.	Information: Warum haben wir das noch nie so gemacht?
Beziehung: Sie machen unmögliche Vorschläge.	Beziehung: Haben Sie etwas gegen mich? Ich finde den Vorschlag gut.
Selbstdarstellung: Ich bin mit dem Vorschlag überhaupt nicht einverstanden.	Selbstdarstellung: Was stört Sie an meinem Vorschlag?
Appell: Lassen Sie solche Vorschläge in Zukunft.	Appell: Na gut, aber wundern Sie sich bitte nicht, wenn in Zukunft keine Vorschläge mehr von mir kommen.

Fortsetzung



- „Ist Herr Müller noch im Haus?“

gemeint ist	Reaktion
Information: Ist Herr Müller noch da?	Information: Ja, Herr Müller ist noch da.
Beziehung: Sie werden wissen, wo er ist.	Beziehung: Was fragen Sie mich? Bin ich der Hüter von Herrn Müller?
Selbstdarstellung: Ich brauche dringend Herrn Müller.	Selbstdarstellung: Sie wissen auch rein gar nichts.
Appell: Holen Sie ihn, stellen Sie fest, ob er noch da ist.	Appell: Warten Sie, ich schau' mal nach.

- „Sie sind heute so engagiert.“

gemeint ist	Reaktion
Information: Sie zeigen Engagement.	Information: Die Sache erfordert eben Engagement.
Beziehung: Sonst machen Sie einen eher abgeschlaferten Eindruck.	Beziehung: Wieso? Passt Ihnen meine Arbeit nicht?
Selbstdarstellung: So gefallen Sie mir, ich bin überrascht.	Selbstdarstellung: Das hätten Sie auch gern, mein Engagement, was?
Appell: Nur weiter so.	Appell: Wenn man nicht alles selbst macht, klappt gar nichts.

- „Stellen Sie sich nicht so an.“

gemeint ist	Reaktion
Information: Sie reagieren ungewöhnlich.	Information: Was mache ich denn falsch?
Beziehung: Sie sind blöd, Sie sind unsicher, ungeschickt.	Beziehung: Was geht Sie das an? Hauptsache, das Ergebnis stimmt.
Selbstdarstellung: Ich ärgere mich. Ich stelle mich nicht so an.	Selbstdarstellung: Nun regen Sie sich doch nicht so auf. Haben Sie noch nie Fehler gemacht?
Appell: Nun verhalten Sie sich mal anders.	Appell: Dann helfen Sie mir doch.

Fortsetzung



- „Wann kommen Sie wieder?“

gemeint ist	Reaktion
Information: Um welche Uhrzeit kann ich Sie zurückerwarten?	Information: Ich bin gegen 16 Uhr zurück.
Beziehung: Sie sind manchmal unpünktlich.	Beziehung: Wieso, ich werd' schon pünktlich sein.
Selbstdarstellung: Ich hab' noch etwas vor.	Selbstdarstellung: Wieso, haben Sie heute noch etwas vor mit mir?
Appell: Seien Sie bitte pünktlich.	Appell: Ich bin noch nie zu spät gekommen.

- Verkäufer zum Kollegen: „Der Kunde da vorn will bedient werden.“

gemeint ist	Reaktion
Information: Der Kunde möchte bedient werden.	Information: Welcher Kunde?
Beziehung: Sie merken wohl gar nichts.	Beziehung: Hab' ich längst gesehen.
Selbstdarstellung: Ich muß mich um alles selbst kümmern.	Selbstdarstellung: Dann bedienen Sie ihn doch.
Appell: Nun bedienen Sie den Kunden endlich.	Appell: Was fällt Ihnen denn ein? Ich lass' mir von Ihnen doch keine Vorschriften machen.

- Mitarbeiter zum Vorgesetzten: „In der Zeitung stand heute ein interessanter Artikel über uns.“

gemeint ist	Reaktion
Information: In der Zeitung stand ein Artikel über uns.	Information: Was stand denn drin?
Beziehung: Sie sind der richtige Mann für eine solche Information.	Beziehung: Schön, dass Sie den Artikel auch gelesen haben.
Selbstdarstellung: Ich interessiere mich für alles, was mit unserer Firma in Zusammenhang steht.	Selbstdarstellung: Wenn Sie im Betrieb auch so viel Engagement zeigen würden, wäre ich sehr zufrieden mit Ihnen.
Appell: Sagen Sie mir, ob Sie den Artikel auch gelesen haben.	Appell: Hab' ich gelesen. Was halten Sie davon?

Fortsetzung



- Mutter zu ihrem 14-jährigen Sohn, der vom Spielen nach Hause kommt:
„Was ist denn mit Deinen Schularbeiten?“

gemeint ist	Reaktion
Information: Sind die Schularbeiten gemacht?	Information: Sind schon gemacht.
Beziehung: Du kannst noch nicht für dich allein sorgen. Auf dich muß ich aufpassen.	Beziehung: Mein Gott, ich mach' meine Schularbeiten, wann es mir passt.
Selbstdarstellung: Erst die Arbeit, dann das Vergnügen.	Selbstdarstellung: Ich frag' dich ja auch nicht, ob du deine Hausarbeiten gemacht hast.
Appell: Mach' ganz schnell deine Schularbeiten.	Appell: Ich mach' sie ja schon.



Fortsetzung



Testauswertung: Informationshören

Sie sind überzeugt davon, dass jeder Mensch ein Recht auf seine eigene Meinung hat. Sie sind fest davon überzeugt, dass Gefühle und Stimmungen nichts in einer Diskussion verloren haben. Für Sie steht immer der Sachzwang im Vordergrund. Haben Sie den Mut, ab und zu die sachliche Seite für einen kurzen Moment beiseite zu lassen. Denken Sie daran, dass hinter einer rationalen Begründung sehr oft eine emotionale Grundhaltung steht.

Selbstdarstellungshören haben Sie kaum angekreuzt

Sie neigen dazu, Ihre Selbstdarstellung hinter langatmigen Ausführungen zu verstecken. Will Ihnen jemand zu verstehen geben, wie er sich selbst sieht, was er fühlt, dann neigen Sie dazu, diese Selbstdarstellung auf der Sachebene zu prüfen. Achten Sie darauf, was der Mensch mit seinen Nachrichten über sich selbst mitteilt.

Beziehungshören haben Sie kaum angekreuzt

Was andere Menschen von Ihnen halten, scheint Ihnen egal zu sein. Dieser Schein trügt. Doch heraushören, was andere von Ihnen halten, fällt Ihnen schwer. Prüfen Sie nicht nur, ob das, was andere Ihnen sagen, sachlich richtig ist. Prüfen Sie auch, was der andere Ihnen damit über Sie selbst sagen möchte.

Appellhören haben Sie kaum angekreuzt

„Merkst du denn nicht, was der von dir will?“ – Diese Frage haben Ihre Freunde bestimmt schon an Sie gerichtet. Denken Sie daran, dass die meisten Menschen dazu neigen, Ihre Appelle zu verstecken. Fragen Sie sich ab und zu: „Was will der andere mit seiner Aussage erreichen?“

Fortsetzung



Testauswertung: Selbstdarstellungshören

Sie sind ein „guter Menschenkenner“. Wie es um andere steht, was andere bewegt, was anderen wichtig ist, das haben Sie schnell heraus. Sie haben keine Angst davor, sich mitzuteilen. Ihre Mitmenschen empfinden Sie als sehr einfühlsam und verständnisvoll. Sie wissen sehr gut, was in Ihnen selbst und in anderen Menschen vorgeht. Sie können Ihre Gefühle äußern.

Informationshören haben Sie kaum angekreuzt

Sagt jemand zu Ihnen: „Wir müssen mehr für den Umweltschutz tun“, dann trachten Sie gleich danach, festzustellen: „Warum sagt der das?“ Die sachliche Seite, nämlich ein Gespräch über den Umweltschutz, wird von Ihnen nicht wahrgenommen. Es besteht die Gefahr, dem anderen Gefühle zu unterstellen, die er vielleicht gar nicht hat.

Beziehungshören haben Sie kaum angekreuzt

Sie wissen immer schon im voraus, wie es um den anderen steht. Dabei möchte der andere Ihnen vielleicht sagen, wie er zu Ihnen steht. Wer eine andere Meinung hat als Sie, mit dem muss Ihrer Ansicht nach etwas nicht stimmen. Lassen Sie Botschaften ab und zu an sich herankommen. Fragen Sie: „Was sagt das jetzt über mich aus?“

Appellhören haben Sie kaum angekreuzt

Appelle haben für Sie einen Aufforderungscharakter. Sie sind eher immun gegen Bitten, die unausgesprochen bleiben. Sie wissen ja längst, warum der andere hier eine Bitte an Sie richtet. Und das **Warum** ist scheinbar wichtiger. Doch **was** will der andere erreichen?

Fortsetzung



Testauswertung: Beziehungshören

Sie wissen sehr gut, was andere von Ihnen halten, manchmal schon zu gut. Für Sie ist es sehr wichtig, wie Sie an Ihrem Arbeitsplatz von Ihrem Kollegen akzeptiert werden. Zwei Dinge merken Sie sich schnell und deutlich: Wenn jemand Sie bevormunden will oder abschätzig behandelt. Allerdings hören Sie ab und zu die Flöhe husten. Für Sie ist es immer wichtig, dass es möglichst wenig Reibereien in Ihrem Team gibt.

Informationshören haben Sie kaum angekreuzt

Sagt Ihnen jemand: „Es ist 13 Uhr“, dann interessiert Sie die Uhrzeit am wenigsten. Prüfen Sie gelegentlich, ob andere Ihnen nicht tatsächlich nur Sachinformationen mitteilen möchten. Verzichten Sie manchmal darauf festzustellen, wie andere mit Ihnen umgehen; stellen Sie fest, was Ihr Gesprächspartner Ihnen mitteilen will; reagieren Sie nur auf die Sachaussage.

Selbstdarstellungshören haben Sie kaum angekreuzt

Wenn Ihnen jemand sagt, er sei niedergeschlagen oder traurig, dann fühlen Sie sich schuldig. Wenn Sie ständig auf der Lauer liegen, fühlen Sie sich immer persönlich angegriffen, obwohl der andere Ihnen nur sagen wollte, wie es ihm geht.

Appellhören haben Sie kaum angekreuzt

Anstatt beleidigt zu reagieren, könnten Sie auch feststellen: Was will der andere mit seiner Aussage erreichen? Der Hilferuf des anderen wird von Ihnen eher gedeutet als: „Du bist schuld an meiner Misere.“

Fortsetzung



Testauswertung: Appellhören

Sie wissen ganz genau, was andere von Ihnen wollen. Sie sind sehr hilfsbereit, zuvorkommend und engagiert. Sie gehören zu den Menschen, die man nachts um drei Uhr wecken kann, um Sie zu bitten, mal eben 200 km mit dem Auto zu fahren, weil ein liegengebliebener Wagen von der Autobahn geschleppt werden muss. Ihre Hilfsbereitschaft ist sprichwörtlich. Damit unterliegen Sie der Gefahr, von anderen ausgenutzt zu werden. Entdecken Sie deshalb noch mehr als bisher Ihre eigenen Wünsche und Gefühle.

Informationshören haben Sie kaum angekreuzt

Wenn jemand ein Bild in Ihrem Büro bewundert und wissen will, wie der Maler heißt, dann verraten Sie eher, wo Sie das Bild gekauft haben. Anschließend fragen Sie, ob Sie das Bild besorgen sollen. Fragen Sie nicht immer nach der vermeintlichen Absicht, sondern danach, was an rein sachlicher Information in einer Aussage steckt.

Beziehungshören haben Sie kaum angekreuzt

Ob andere Menschen Sie sympathisch finden, ist für Sie immer eine Frage danach, was Sie für andere geleistet haben. Doch Menschen werden Sie mögen, auch ohne dass Sie gleich etwas für andere tun. Prüfen Sie ab und zu: „Möchtest du, dass ich etwas für dich tue?“ Und wenn der andere nein sagt, dann akzeptieren Sie auch einmal, dass dahinter keine böse Absicht steckt.

Selbstdarstellungshören haben Sie kaum angekreuzt

Wie andere Menschen sind, was sie bewegt, fällt Ihnen schwer zu entdecken. Gefühlsausbrüche anderer führen oft dazu, dass Sie sofort überlegen: „Wie kann ich dem anderen jetzt helfen?“ Gestehen Sie anderen das Recht auf ihre eigenen Gefühle zu. Vornehmlich Gefühlsäußerungen haben Mitteilungs-, nicht unbedingt Aufforderungscharakter.