

Eine starke Beziehung als Basis

Vertrauen ist eine wesentliche Grundlage für zwischenmenschliche Beziehungen. In diesem Artikel soll der Aufbau von Beziehungen vertieft werden.

TEXT: STEFAN UFERTINGER

Wir Menschen mögen Menschen, die so sind wie wir. Gemeinsamkeiten schweißen zusammen. Dies hat evolutionäre Gründe. Menschen haben sich in Kohorten zusammengetan. Diese hatten dieselben Ziele, idente Bräuche und Riten sowie die gleiche Art, sich zu verständigen. Dadurch konnten die Urmenschen ihr Überleben sichern. Uns darf bewusst sein: Wir Menschen sind zur vorherrschenden Spezies auf diesem Planeten avanciert, da wir in der Lage waren und sind, miteinander zu kooperieren. Findet man also jemanden unsympathisch oder uninteressant, liegt es meist daran, dass er oder sie Dinge an sich hat, die einem nicht entsprechen. Oder anders ausgedrückt: Man findet keine oder zu wenig Gemeinsamkeiten. Diese Entscheidung wird rasch und unterbewusst getroffen. Meist kann man gar nicht genau sagen, warum man eine bestimmte Person nicht mag.

Mit Persönlichkeitstypologie Menschen besser kennenlernen

Die Persönlichkeitstypologie kann hier Abhilfe schaffen. Grob gesagt, geht es dabei darum, anhand gewisser Persönlichkeitsmerkmale Menschen in „Schubladen“ einzuordnen. Dafür steht eine Vielzahl verschiedener Werkzeuge zur Verfügung (Temperamentenlehre, DISG-Modell, Ocean-Modell etc.). Egal welches man davon nutzt, es führt immer dazu, sich selbst und sein Gegenüber besser kennenzulernen. Dadurch können Gemeinsamkeiten entdeckt oder Trennendes identifiziert werden. Man lernt das Gegenüber besser zu verstehen. Vielleicht entdeckt man auch Gemeinsamkeiten. Jedenfalls kann man besser einordnen, woher eine diffuse Sympathie oder Antipathie kommen kann.

An der Beziehung arbeiten durch aufrichtiges Interesse

Weitere Gemeinsamkeiten findet man, wenn man aufrichtiges Interesse am anderen zeigt. Hier ist zunächst einmal mehr die eigene Haltung entscheidend. Wenn man Beziehungen aufbauen möchte, stellt aufrichtiges Interesse eine Grundvoraussetzung dar. Das Gegenüber spürt dies, und es entsteht allein dadurch bereits eine Vertiefung der Beziehung. Konkret zeigt man Interesse, indem man

KOOPERATION
AUF DER
BAUSTELLE



LEARNINGS

Wir Menschen mögen Menschen, die so sind wie wir.

Persönlichkeitstypologie ist eine Möglichkeit, um Menschen besser kennenzulernen.

Mit offenen Fragen erfährt man viel vom anderen.

Man sollte präsent zuhören und das Gesagte mit Demut aufnehmen.



Jana Mack

ZUM AUTOR

DIPL.-ING. STEFAN UFERTINGER

ist Geschäftsführer der Site Communications GmbH und Leiter des Bereichs Bauwirtschaft der Afry Austria GmbH.

www.stefanufertinger.com

Fragen stellt. Das Ziel lautet, den Menschen besser kennenzulernen. Dafür eignen sich ausschließlich offene Fragen. Im Gegensatz zu geschlossenen Fragen erreicht man damit einen Informationsgewinn. Offene Fragen beginnen meistens mit den bekannten Fragewörtern Wie, Was, Wann, Wo, Wofür, Wieso. Das Fragewort Warum sollte vermieden werden. Es ist negativ konnotiert. Es beschäftigt sich mit der Vergangenheit und zielt darauf ab, Schuldige zu finden.

Informationen aufnehmen durch Zuhören

Grundsätzlich stehen uns vier Kommunikationsformen zur Verfügung. Wir können Informationen aufnehmen oder senden durch Lesen, Schreiben, Sprechen oder Zuhören. Im Laufe unseres Lebens werden uns drei der möglichen Ansätze beigebracht. Lediglich die Kompetenz des Zuhörens wird nicht gelehrt.

Ein großer Fehler, wenn man sich vor Augen führt, wie anfällig allein der zugehörige biologische Prozess ist. Die Schallwellen, die unser Ohr erreichen, werden bis zur Verarbeitung im Gehirn siebenmal umgewandelt. Dazu kommen noch weitere Fehlerquellen im Gehirn. Die Mediziner sprechen von einer sogenannten Fehlerfortpflanzung, ähnlich der stillen Post. Wenn man die neurobiologischen Prozesse kennt, erscheint es schon fast verwunderlich, dass Zuhören so oft funktioniert.

Die wohl wichtigsten Komponenten für erfolgreiches Zuhören sind Präsenz und Demut. Man sollte mit allen Sinnen zuhören. Nicht bereits beim Zuhören seine eigene Antwort vorbereiten, sich vom Handy ablenken lassen oder mit den Gedanken abschweifen. In der heutigen reizüberfluteten Welt wird das immer schwieriger. Zudem sollte man dem Gehörten mit einer gewissen Demut entgegenreten. Zum einen können wir „Zuhörerfehler“ nicht ausschließen. Zudem neigen wir dazu, das Gehörte zu bewerten und zu beurteilen. Jeder Mensch lebt in seiner eigenen Realität. Das Gehirn passt das Gehörte an die eigene Realität an und tilgt, verzerrt und generalisiert die Informationen. Daher sollten wir uns mit Wertungen zurückhalten und uns das vermeintlich Verstandene durch Rückfragen bestätigen lassen. Damit lassen sich viele Missverständnisse vermeiden. ■