

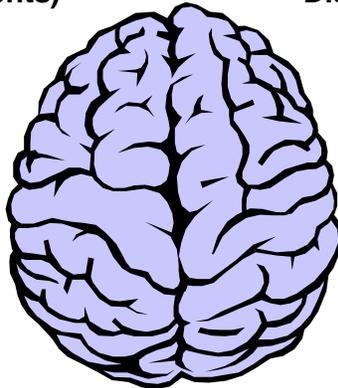
Hemisphären

Mit manchen Menschen verstehen Sie sich auf den ersten Blick, mit anderen auch nach mehreren Begegnungen nicht. Das kann von guter oder schlechter Tagesform abhängen, das kann aber auch an der Hemisphärendominanz liegen. Manche Gesprächspartner zeigen sich sehr gefühlsbestimmt, andere eher verstandesorientiert. Um einen guten Kontakt zu schaffen, ist es wichtig, möglichst schnell zu erkennen, welche Hirnhälfte überwiegt. Natürlicherweise treten gefühlsbestimmtes und verstandesorientiertes Verhalten in einer Mischung aus beiden Anteilen auf. Das Erkennen der momentanen Vorrangigkeit kann im Umgang mit dem jeweiligen Menschen sehr helfen.

Denkweise à la Hemisphären (mit Sicht von vorne auf das Hirn J)

Intuitives Denken (rechts)

Ganzheitlich
Überblick
Kunst, Musik, Tanz
Bildlich
Vorstellen
Emotional
Räumlich
Kreativ
Nonverbal
Teamplayer



Diskursives Denken (links)

Analytisch
Detailwissen
Wissenschaft
Sprachlich
Denken
Abstrakt
Zeitlich
Kausal
Verbal
Einzelkämpfer

Merkmale des jeweiligen Verhaltens

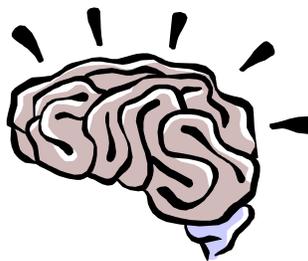
Analog (rechts)

Lebhafte Körpersprache

Lange Sätze mit Betonungsschwankungen

Ausführliche Erlebnisschilderungen

Starkes Bemühen um positive, wohlwollende Gesprächsatmosphäre



Digital (links)

Wenig Körpersprache

Formuliert in knappen Sätzen mit sorgfältiger Wortwahl.

Kommt ohne Umschweife auf den Punkt

Definiert, fasst zusammen

Methoden der "Hemisphären-Konfliktlösung"

Sie befinden sich in einer Konfliktsituation, z.B., Ihr Gesprächspartner unterbricht Sie ständig oder umgeht die Antworten auf Ihre Fragen oder spricht ausschließlich mit Ihren Kollegen. Je nach vermuteter Hemisphärendominanz können Sie folgende Reaktionshinweise beherzigen:

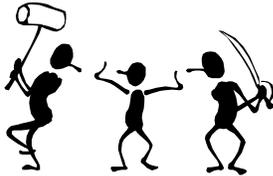
'rechtshirinig' – emotional

Ich-Botschaft

Beschreibung des Partnerverhaltens
ohne Vorwurf

Emotionale Reaktion auf das Verhalten

Folgerungen und Lob



'linkshirinig' – rational

Sachbotschaft

Vorwürfe und Schuldzuweisungen sachlich korrigieren

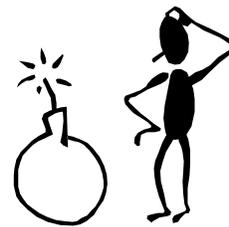
Positiven Kern aufnehmen und ansprechen

Motivbezogenen Partnernutzen formulieren

Konfliktauslöser – Tretninen



- M Belehrung
- M Bestrafung
- M Herabsetzung
- M Ignoranz
- M Drohung
- M Rechtfertigungen
- M beeinträchtigt
Selbstwertgefühl



Treten Sie nicht drauf auf die Minen!

Nehmen Sie die Aussagen / Angriffe nicht persönlich und trennen Sie die Person von der Verhaltensweise der Person. Sprechen Sie den Konflikt, der aus dem Verhalten entsteht an und werden Sie nicht persönlich.

Im Zweifel beschreiben Sie Ihren aktuellen Gemütszustand, als Ihre Reaktion.

Bleiben Sie dabei bei sich (Ich-Botschaft) und vermeiden Sie Gegenangriffe

