

# Nehmen Sie als Meetingleiter Rücksicht auf das Verhalten Ihrer Teilnehmer? Falls nicht, vergeben Sie eine große Chance.

Und damit Moin und Herzlich Willkommen zu einer neuen Episode.

Mich beschäftigt das Thema Verhalten von Menschen und deren Persönlichkeit schon mehr als 10 Jahre. Jeder Typ hat andere Wünsche, andere Ausprägungen und jeder von uns möchte seine Ausprägungen befriedigt wissen. Frauke Ion und Tobias Beck haben mich stark bei diesem Thema inspiriert.

Ich beginne mit einer Anekdote von Tobi Beck:

Sie starten Ihr Meeting pünktlich um 09:00 Uhr und Typ 1 betritt um 09:34 Uhr den Raum und erzählt beim Betreten des Raumes seine Geschichte: „Ich komme 34 Minuten zu spät, da meine Regionalbahn RB64 von Münster nach Gronau 8 Minuten Verspätung hatte und ich dadurch meinen Bus R80 am Bahnhof Burgsteinfurt nicht mehr pünktlich erreicht habe“.

Soweit seine Geschichte. Was denken jetzt wohl die anderen Teilnehmer im Raum?

Typ 2 macht sich keine Gedanken über die Begründung und denkt sich spätestens bei dem Wort Regionalbahn „Schnauze – setzen“.

Typ 3 macht sich Gedanken über Typ 1 und denkt sich: „Der arme Kerl, hoffentlich ist noch genügend Kaffee für ihn da!“

Wohingegen Typ 4 denkt: „Mensch Junge, reg dich ab – ich bin auch erst gerade hier“

Und da haben wir unsere 4 Verhaltenstypen. Wir kennen Sie alle. Der eine, der alles genau erklären kann – weil er es weiß. Der zweite kurz, knapp und direkt. Der dritte, der sich sehr um seine Mitmenschen kümmert und wertschätzt. Und der vierte, der alles gelassener sieht und viele Visionen in sich trägt.

C. G. Jung, der berühmte Schweizer Verhaltensforscher erkannte bereits 4 Verhaltenstypen. Die neuere Verhaltensforschung ordnete diese später in 4 Farben. Die da wären: Blau – Rot – Grün und Gelb.

Jeder von uns hat jede Farbe in seinem Verhalten. Jedoch unterschiedlich hoch ausgeprägt. Und die hoch ausgeprägten Farben möchte halt jeder Mensch befriedigt wissen.

Wie erkenne ich auf die Schnelle, welche Verhaltenspräferenz am sichtbarsten ist?

Blau und Grün sind eher still und leise in Diskussionen wohingegen Rot und Gelb zu den mitteilssameren Menschen gehören. Dieses Verhalten kennen Sie bestimmt von diversen Feiern im Familien- und Freundeskreis. Rot-Gelb redet und Blau-Grün hört zu. Lassen Sie die Grünen und Blauen zu Wort kommen, sonst hören Sie nicht deren Ideen und Meinungen.

Der nächste Verhaltensunterschied: Blau und Rot sind sehr sachorientiert während Grün und Gelb sehr gefühlsorientiert sind. Die Blauen und Roten finden Zahlen, Daten und Fakten toll, während die Gelben und Grünen sich mehr an den Menschen orientieren.

Kleiner Exkurs:

Blau und Rot sind die Farben, die in Unternehmerschaft und Management am häufigsten ausgeprägt sind. Bei den Mitarbeitern hingegen sind es Grün und Gelb. Und Sie wundern sich als Leader warum Ihre Sachargumente bei den Mitarbeitern kein Gehör finden? Oder die Mitarbeiter wundern sich, warum ihre emotionalen Argumente bei den Leaders auf taube Ohren stoßen?

Falls Sie einen Dolmetscher für Ihr Unternehmen benötigen – meine Telefonnummer steht auf meiner Homepage.

Zurück zu den 4 Farben und Meetings. Frauke Ion hat eine tolle Analyse erarbeitet.

Typ 1, der mit der Regionalbahn zu spät kam, gehört zu den Menschen mit einer blauen Farbpräferenz. Für diesen Typen ist es wichtig, dass alles korrekt ist. Da er Spontantät und Flexibilität eher meidet, braucht er auch viel Zeit für die Vorbereitung eines Meetings. Das heißt für den Meetingleiter, die Agenda auch frühzeitig zu versenden. Der Blaue weiß halt gerne, worum es in dem Meeting geht. Er braucht viele Informationen und ZDF und prüft diese auch nach. Während eines Meetings benötigt er Zeit, um seine Antworten zu formulieren. Er ist nicht so spontan in Antworten wie andere, da er erst seine Informationen sammelt und dann spricht. Nutzen Sie die Analysefähigkeit der Blauen. Sie bringen Struktur und Sachlichkeit in Ihre Meetings. Übrigens, die Blauen machen auch meistens den Vorabend-Checkin am Flughafen. Sie gehen auf Nummer sicher und sind vorbereitet.

„Schnauze – setzen“ gehört zu den Typen mit einer roten Farbpräferenz. Dieser Typ handelt! Und das sofort! Es ist ihm wichtig, dass der Meetingleiter

vorbereitet ist und das Meeting überhaupt Sinn macht. Er beobachtet den Meetingleiter und achtet auf seine Argumentation. Dem Roten ist Tempo wichtig. Somit benötigen Sie für diesen Typen kein langes Warm-up! Er liebt Entscheidungen und trifft diese auch gerne. Gewähren Sie den Roten hierfür Freiraum. Er ist stark fokussiert und will Struktur und Sachlichkeit (wie der Blaue). Nutzen Sie die Roten für Entscheidungsfindung in Ihrem Meeting und Unternehmen.

Wenn Sie jemanden sehen, der sich noch in der VIP Lane am Flughafen vordrängelt, dann ist es wahrscheinlich ein Roter.

Der Menschentyp, der sich um Wertschätzung und Menschlichkeit kümmert, ist der mit einer grünen Farbpräferenz. Im Gegensatz zum Roten ist Small Talk für ihn sehr wichtig und er benötigt auch vor einem Meeting, Zeit hierfür. Er ist sehr um die Teilnehmer im Raum bemüht. Für ihn ist neben Fokus und Profit der menschliche Aspekt bei Entscheidungen wichtig. Krumme Aktionen zu Lasten anderer sind für ihn schlimm. Er stellt sich während eines Meetings immer die Fragen: Werden alle Einwände ernst genommen und wurden diese ausgeräumt? Nutzen Sie die menschlichen Aspekte und Wertschätzungen der Grünen für ein Vertrauen basiertes, wertschätzendes Meeting.

Wenn Sie in ihrem Freundeskreis fragen, wer bei Ihrem Umzug hilft, dann melden sich die Grünen meistens als erstes. Es ist keine Belastung für sie – sie freuen sich, anderen zu helfen.

Und es bleibt noch der Gelbe. Dieser Typ will Spaß haben und Dinge gemeinsam mit anderen vollziehen. Atmosphäre und Small Talk sind ihm wichtig. Er möchte gerne mitreden und Monologe anderer liebt er nicht. Er ist spontan, kreativ und begeisterungsfähig. Er benötigt emotionale Bilder in einem Meeting. Er ist Treiber, wenn es darum geht, Ideen gemeinsam mit anderen zu entwickeln. Nutzen Sie die Kreativität der Gelben für seine größte Stärke, die Vision. Und am Flughafen ist jemand wahrscheinlich gelb, der erst beim dritten und letzten Aufruf erscheint. Er ist so mit seinen Visionen beschäftigt, dass er vieles andere vergisst.

Sie als Meetingleiter benötigen jeden dieser Typen in Ihrem Meeting. Jeder Typ ist wichtig und bereichert Ihr Meeting und Ihr Unternehmen. Nehmen Sie Rücksicht auf das jeweilige Verhalten und Sie haben ein tolles Meeting.

Gerade wir Deutschen neigen gerne dazu, dass negative zu thematisieren und das positive schnell wieder zu vergessen. Das kleine Helferlein für heute unterstützt das positive. Jeder Teilnehmer soll zu Beginn eines jeden Meetings

nur die positiven Dinge schildern. Sie erzielen somit sehr schnell eine gute Energie für Ihr Meeting.

Enjoy your Meeting