

Tool 8

# Kommunikation II

Gewinnen Sie andere für sich  
mit dem Business-Enneagramm



Martin Salzwedel

WORKBOOK

Gewinnen Sie andere für sich mit dem Business-Enneagramm



## Profil 5: Stille Beobachter

Alias: Strategen – Denker – Theoretiker – Mr./Mrs. Independent

Fokus: Gedankenorientierung

- Bleiben sie immer sachlich und achten Sie strikt auf Vertraulichkeit der Dinge, die zwischen ihnen besprochen werden.
- Vermitteln Sie Beobachtern deutlich, ob Sie nur einen geistigen Verbündeten suchen oder jemanden, der auch Mitverantwortung für ein gemeinsames Handeln übernimmt. Für niemanden spielt diese Information eine so große Rolle wie für Beobachter.
- Bereiten Sie sich gründlich vor und denken Sie Ihre Ideen und Pläne zu Ende, zumindest soweit wie möglich.
- Machen Sie durchaus auch deutlich, welche Qualifikationen und Erfahrungen Sie zu einer kompetenten Meinungsäußerung befähigen. Bei Beobachtern zählen höhere Weihen etwas.

### Was man unterlassen sollte

- Smalltalk, Allgemeinplätze, Wiederholungen, bei Halbwissen mitreden – all diese Dinge sind Beobachtern ein Graus.
- Beobachter mögen es nicht, wenn man ungefragt in ihre Privatsphäre eindringt. Sie brauchen ihre Rückzugsräume – zum Nachdenken oder zum Aufladen ihrer Batterien. Respektieren Sie dieses Bedürfnis.
- Fragen Sie sie nicht aus. Vor allem persönliche Dinge sind Tabu. Beobachter erzählen Ihnen schon von selbst etwas von sich, wenn sie den Drang dazu verspüren. Dezent Signale des Interesses sind aber durchaus erlaubt.
- Drängen Sie nicht auf ein unmittelbares Feedback. Beobachter brauchen auch hier wieder Zeit, sich alles gründlich durch den Kopf gehen zu lassen.
- Emotionale Ausbrüche sind Beobachtern zuwider. Sie betrachten sie als „Entgleisungen“, die weder sachdienlich noch professionell sind.

### Übung:

Erinnern Sie sich an jemanden mit diesem Persönlichkeitsprofil, mit dem Sie sich im Kontakt schwer tun und es zu unerfreulichen Missverständnissen oder Konflikten kam? Was ist zwischen Ihnen vielleicht falsch gelaufen? Berücksichtigen Sie bei der Reflektion auch Ihr eigenes Persönlichkeitsprofil. Lesen Sie sich diese beiden Seiten noch einmal genau durch, und notieren Sie sich dann auf einem Blatt Papier die positiven Absichten, die Menschen mit diesem Profil verfolgen. Erinnern Sie sich beim nächsten Kontakt ganz bewusst an diese positiven Absichten und berücksichtigen Sie bewusst die Tipps für die Kontaktpflege und die Überzeugungsarbeit.

Gewinnen Sie andere für sich mit dem Business-Enneagramm  
Das Business Enneagramm © 2019 Martin Salzwedel

13

