

Kurzcheck Verhaltensstile

Verhaltensdimensionen bestimmen

Mit dem Kurzcheck kannst du das momentan bevorzugte Verhalten deines Gesprächspartners ermitteln bzw. einschätzen. Kreuze immer nur eine Verhaltensdimension an und summiere die Kreuze am Ende in den leeren Feldern unter den Fragen. Du erkennst daran, welche Verhaltensprioritäten dein Kunde hat.

1. Wenn diese Person spricht, wirkt sie ...

<input type="checkbox"/> direkt	<input type="checkbox"/> offen	<input type="checkbox"/> zurückhaltend	<input type="checkbox"/> korrekt
---------------------------------	--------------------------------	--	----------------------------------

2. Wenn diese Person zuhört, dann ...

<input type="checkbox"/> neigt sie dazu, schnell zu unterbrechen	<input type="checkbox"/> ist sie aktiv und teilnehmend	<input type="checkbox"/> ist sie geduldig zuhörend	<input type="checkbox"/> hört sie aufmerksam zu, hinterfragt Gesagtes
--	--	--	---

3. Wenn diese Person Fragen stellt, geht es ...

<input type="checkbox"/> um das Was	<input type="checkbox"/> um das Wer	<input type="checkbox"/> um das Wie	<input type="checkbox"/> um das Warum
-------------------------------------	-------------------------------------	-------------------------------------	---------------------------------------

4. Bei längeren Gesprächen diskutiert diese Person ...

<input type="checkbox"/> hartnäckig, möchte gewinnen	<input type="checkbox"/> emotional und wechselt die Themen	<input type="checkbox"/> vermittelnd und entgegenkommend	<input type="checkbox"/> überlegt und um Logik bemüht
--	--	--	---

5. Mit Begleitpersonen spricht sie ...

<input type="checkbox"/> klar und bestimmend	<input type="checkbox"/> lebendig und „unbeschwert“	<input type="checkbox"/> leise und ausgeglichen	<input type="checkbox"/> erklärend und genau
--	---	---	--

6. Wenn Sie Mimik und Gestik dieser Person beobachten, sehen sie ...

<input type="checkbox"/> einen eher verschlossenen Gesichtsausdruck, wenn Gestik, dann deutlich	<input type="checkbox"/> einen offenen Gesichtsausdruck, viele Gesten	<input type="checkbox"/> einen freundlichen Gesichtsausdruck, oft zustimmendes Nicken	<input type="checkbox"/> wenig Mimik und Gestik
---	---	---	---

7. Wenn diese Person zu einer Entscheidung aufgefordert wird, reagiert sie ...

<input type="checkbox"/> eher schnell	<input type="checkbox"/> eher spontan, nicht immer verbindlich	<input type="checkbox"/> eher abwägend, braucht Zeit	<input type="checkbox"/> eher vorsichtig und nachfragend
---------------------------------------	--	--	--

8. Wenn es im Gespräch zu Schwierigkeiten kommt, reagiert sie ...

<input type="checkbox"/> kurz angebunden und fordernd	<input type="checkbox"/> ausweichend und unter Umständen angreifend	<input type="checkbox"/> sich zurücknehmend und konfrontationsvermeidend	<input type="checkbox"/> diplomatisch, unter Umständen besserwisserisch
---	---	--	---

<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>		<input type="text"/>	
----------------------	---	----------------------	---	----------------------	---	----------------------	---