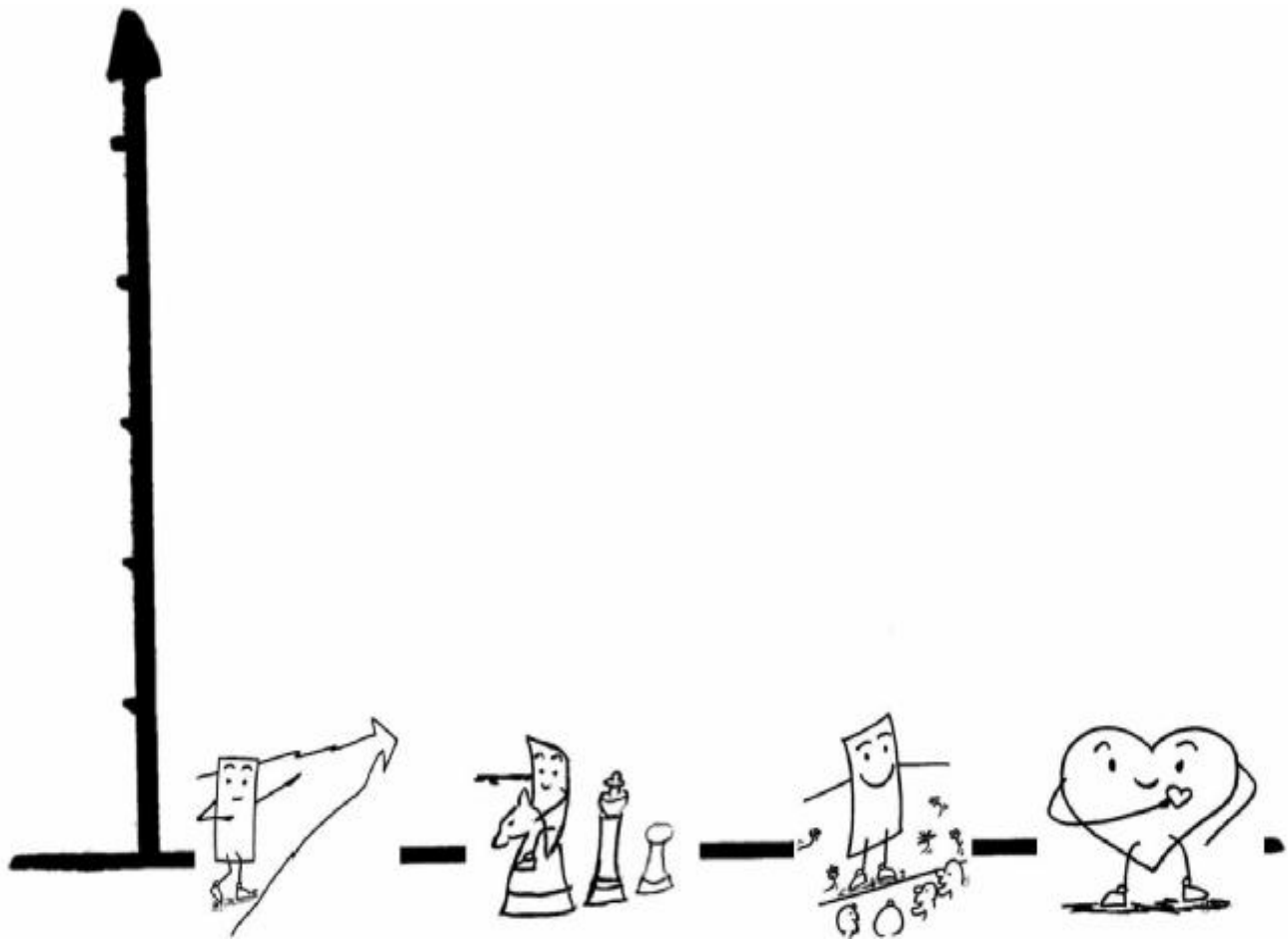


Checkliste: Verhandlungstypen durchschauen (1)

Nutzen Sie die Grafik, die Ihnen besser gefällt: Diese hier oder die auf der nächsten Seite.



Verhandlungstypen Übungsvariante 1

Machen Sie für Personen, die Sie aus Ihrem beruflichen Kontext kennen, für deren ein bis drei Haupttypen ein Kreuz in den entsprechenden Quadranten. Sie können dabei sogar innerhalb des Quadranten durch den Platz des Kreuzes den Bezug zu den anderen Typen feststellen. So finden Sie heraus, welche Häufung an Typen Sie um sich haben.

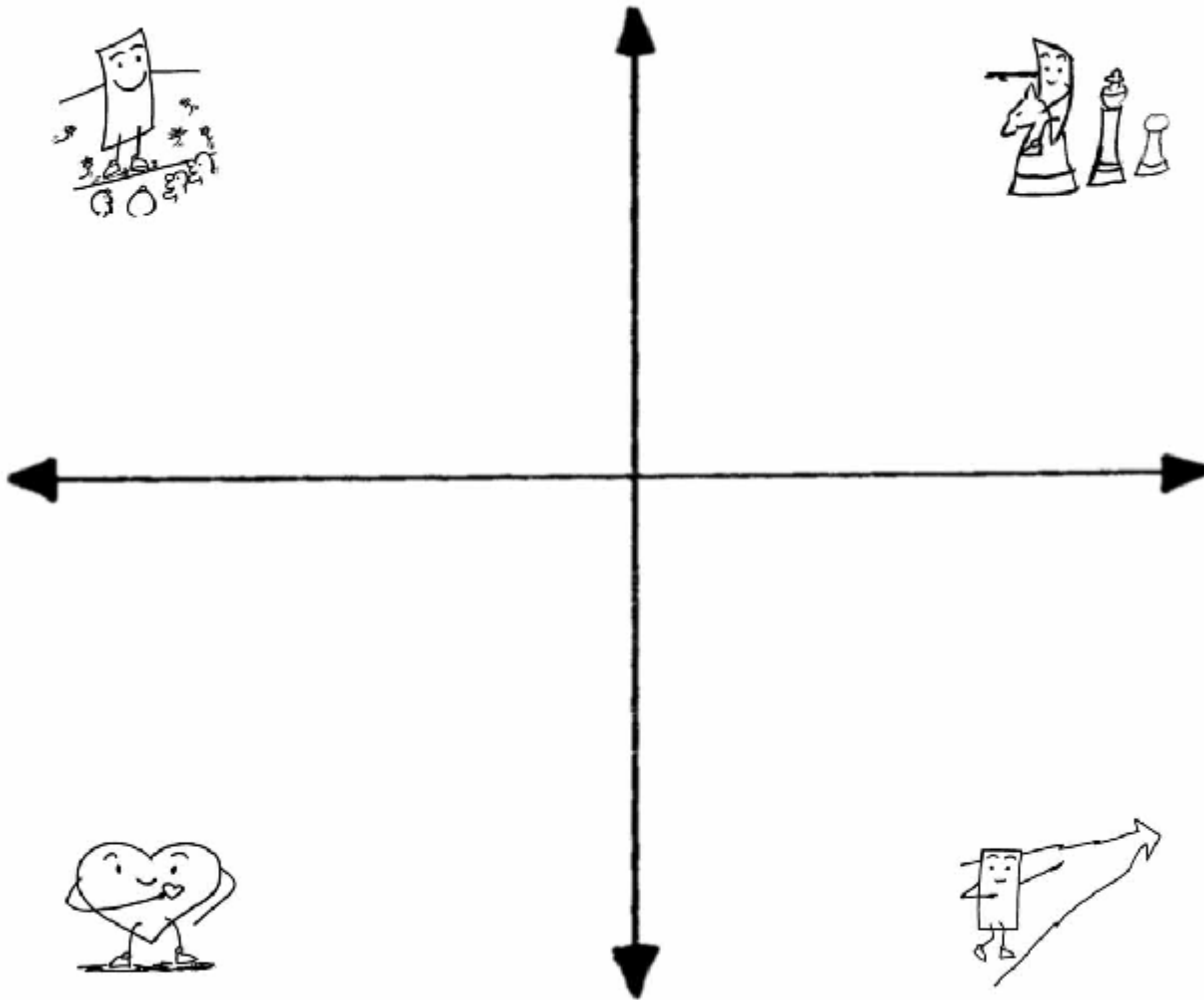
Verhandlungstypen Übungsvariante 2

Setzen Sie sich in ein Café und ordnen Sie die Menschen um sich herum nach Aussehen, Auftreten und Verhalten mit Kreuzchen in die entsprechenden Koordinaten ein.

Verhandlungstypen Übungsvariante 3

Nehmen Sie eine Person, die Sie kennen, und gewichten Sie deren unterschiedliche Typenausprägungen in einer Kopie Ihrer Checkliste. Schätzen Sie so die Person so genau wie möglich ein.

Checkliste: Verhandlungstypen durchschauen (2)



Verhandlungstypen Übungsvariante 1

Machen Sie für Personen, die Sie aus Ihrem beruflichen Kontext kennen, für deren ein bis drei Haupttypen ein Kreuz in den entsprechenden Quadranten. Sie können dabei sogar innerhalb des Quadranten durch den Platz des Kreuzes den Bezug zu den anderen Typen feststellen. So finden Sie heraus, welche Häufung an Typen Sie um sich haben.

Verhandlungstypen Übungsvariante 2

Setzen Sie sich in ein Café und ordnen Sie die Menschen um sich herum nach Aussehen, Auftreten und Verhalten mit Kreuzchen in die entsprechenden Koordinaten ein.

Verhandlungstypen Übungsvariante 3

Nehmen Sie eine Person, die Sie kennen, und gewichten Sie deren unterschiedliche Typenausprägungen in einer Kopie Ihrer Checkliste. Schätzen Sie so die Person so genau wie möglich ein.