

Präferenz-Checkliste

Die Präferenz-Checkliste enthält das Diagramm für die Präferenzen. Auf der horizontalen Achse sind die Wahrnehmungspräferenzen von Personenbezug bis Objektbezug. Auf der vertikalen Achse ist die Handlungspräferenz von Introversion bis Extraversion.

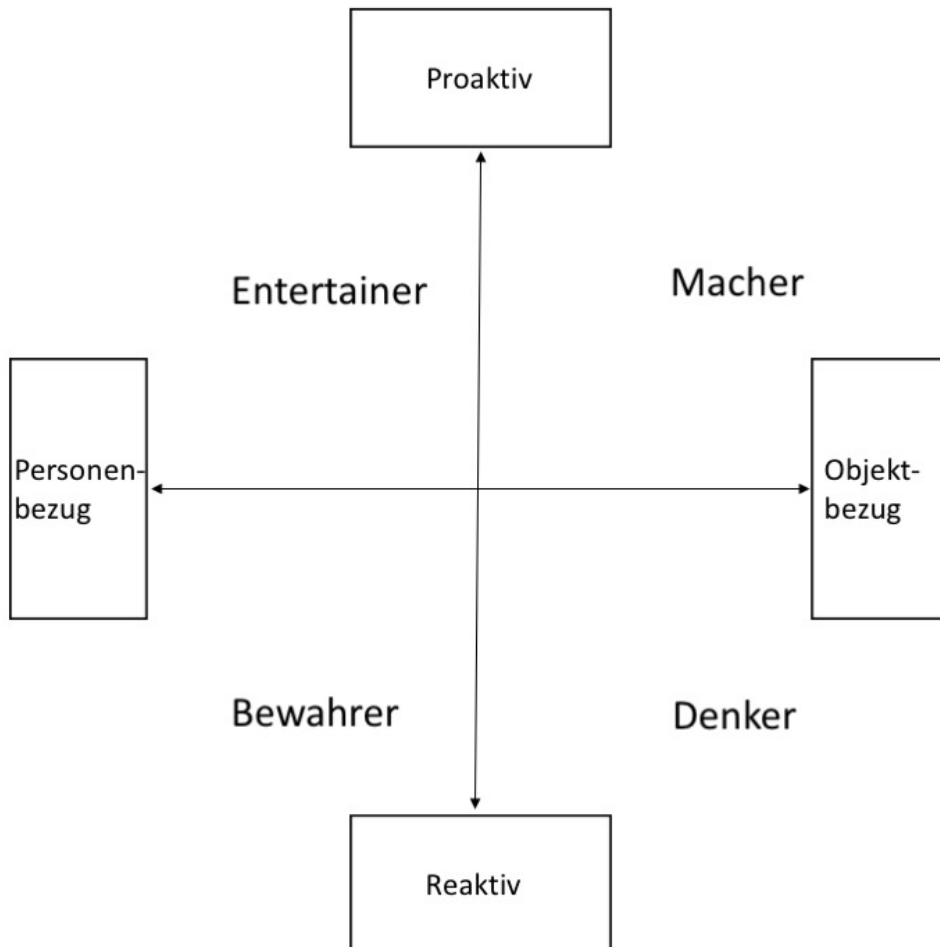
1. Nehmen Sie daher als erstes die Mimik Ihres Gesprächspartners wahr. Diese ist für die Bewertung der Wahrnehmungspräferenz wertvoll. Je offener und zugewandter eine Mimik ist, desto personenbezogener ist die Präferenz. Je verschlossener die Mimik des Gesprächspartners ist, (bis hin zur Null-Mimik), desto stärker ist der Objektbezug einzuschätzen. Tragen Sie Ihre empfundene Wahrnehmung in dem Diagramm auf der Achse „Wahrnehmung“ ein. Legen Sie die Intensität von 0 bis 5 gemäß Ihrer Wahrnehmung fest.
2. Für die Bewertung der Handlungspräferenz bietet die Mimik keine Aussagekraft. Hier ist die Gestik ausschlaggebend. Nehmen Sie daher als nächstes die Gestik Ihres Kunden, speziell die Position der Hände wahr. Befinden sich die Hände während des Gestikulierens in der Nähe des Bauchnabels, können Sie von einer Präferenz zur Introversion ausgehen. Befinden sich die Hände während des Gestikulierens im peripheren Gestenraum, können Sie eher von einer Extraversion ausgehen. Tragen Sie Ihre empfundene Wahrnehmung in dem Diagramm auf der Achse „Handlung“ ein. Legen Sie die Intensität von 0 bis 5 gemäß Ihrer Wahrnehmung fest.
3. Ihre Eintragungen haben jetzt einen Quadranten gemeinsam: Den Macher, den Denker, den Bewahrer oder den Entertainer.
4. Tragen Sie unter 2) die Motivationsrichtung ein, die Sie wahrgenommen haben.
5. Tragen Sie unter 3) die Motive ein, die Sie im Gespräch wahrgenommen haben.

Kunde:

Anlass:

Datum:

1) Das Diagramm



2) Die wahrgenommene Motivationsrichtung:

3) Wahrgenommene Motive