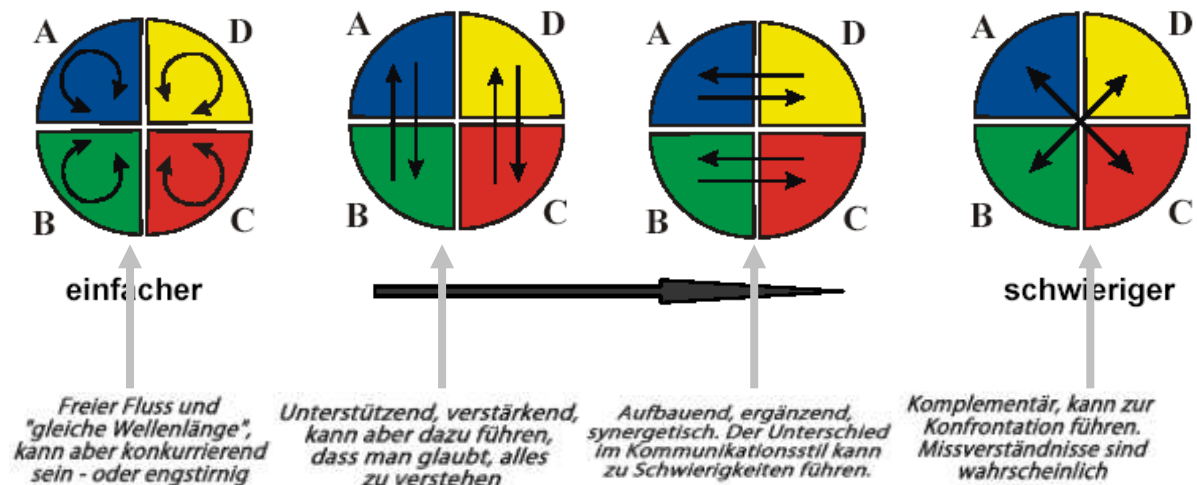




HBDI™-Zertifiziert  
Herrmann Brain Dominance Instrument

## Einfluss der Präferenz auf die Kommunikation

Je eher es uns gelingt, durch Offenheit und Annahme von Feedback unser Selbstbild zu vervollständigen, desto eher können wir die Kommunikation mit anderen Menschen verbessern.



Das Bild zeigt den Schwierigkeitsgrad der Kommunikation zwischen den einzelnen Quadranten des Herrmann-Dominanz-Modells. Dabei können grundsätzlich zwei Fälle unterschieden werden: Innerhalb einer einzigen Person und in der zwischenmenschlichen Kommunikation. Solange wir uns im Gespräch mit uns selbst oder mit anderen nur in einem Quadranten bewegen, haben wir meist keine Schwierigkeiten des Verständnisses. Unsicherheiten, Missverständnisse, Ängste werden selten sein.

“Intrahemisphärische” Kommunikation (wir bleiben nur links oder nur rechts) ist problemloser als “interhemisphärische” (wir wechseln zwischen links und rechts, bleiben aber entweder denk- oder verhaltensorientiert, also “kopflastig” oder “bauchlastig”).

Zu Missverständnissen und unter Umständen zu schweren Auseinandersetzungen kann es kommen, wenn die Kommunikation überkreuz ist. Bei vielen Ehescheidungen, Paaren und Teams im Unternehmen lassen sich für diese Arten der Kommunikation Beispiele finden (und umgekehrt: Wenn man über die Präferenzen von Partnern für einzelne Quadranten Bescheid weiß, kann man auf die Quelle möglicher Schwierigkeiten hinweisen und besser eingehen).

Beim einzelnen Menschen können Präferenzen in diagonal gegenüberliegenden Quadranten auf erhebliche “Zerrissenheit” hinweisen, die unter Umständen zu großen Ängsten führen kann. Das kann zu internen Dialogen führen, wie sie im rechten Teil des Bildes dargestellt sind. Zum Beispiel will der D-Quadrant loslassen, vielleicht als Künstler bzw. mehr kreativ arbeiten, während der B-Quadrant daran erinnert, was zu erledigen und ordentlich abzuwickeln ist, um in dieser Welt zu überleben.

Ausgangsbasis ist das Einzel-, Paar- und Teamprofil.