

Welcher Kommunikationstyp sind Sie?



Ein achtsamer Blick auf Ihr Kommunikationsverhalten, um zu erkennen, was bereits gelingt und wo Wachstum möglich ist.

Ein kurzer Selbsttest:
Wie gestalten Sie Ihre Gespräche?

Worum geht's?

Ein achtsamer Blick auf Ihr Kommunikationsverhalten

Kommunikation begleitet uns täglich und doch gelingt sie nicht immer so, wie wir es uns wünschen.

Manchmal sagen Sie nichts, obwohl etwas Sie beschäftigt.

Manchmal sprechen Sie und merken erst später, dass Ihre Worte anders angekommen sind, als Sie sie gemeint haben. Und manchmal geraten Gespräche in eine Richtung, die niemand wollte.

Dieser Selbsttest lädt Sie ein, **Ihr eigenes Kommunikationsverhalten ehrlich und mit Neugier zu betrachten.**

Es geht nicht um „richtig“ oder „falsch“, sondern darum, zu verstehen, wie Sie kommunizieren, welche Haltung Sie dabei leitet und wo Ihre Entwicklungspotenziale liegen.

Am Ende erhalten Sie ein Bild davon, welcher Kommunikations- typ Sie aktuell sind und welche kleinen Veränderungen große Wirkung zeigen können, wenn Sie Gespräche künftig bewusster, klarer und zugleich wertschätzend gestalten möchten.

Warum sich dieser Test lohnt

Wenn Sie diesen Test machen, gewinnen Sie mehr **Klarheit** darüber,

- ↳ wie bewusst Sie Gespräche führen,
- ↳ welche Muster Sie in schwierigen Momenten zeigen, und
- ↳ wo Sie bereits auf einem guten Weg sind, wertschätzend und klar zu kommunizieren.

Sie **erkennen**,

- ↳ welche Faktoren Ihre Gesprächsführung stärken oder schwächen,
- ↳ was Sie brauchen, um ruhig und selbstbewusst zu bleiben,
- ↳ und wie Sie beginnen können, Kommunikation aktiv zu gestalten, statt nur zu reagieren.

Dieser Test ist ein erster Schritt, um Ihre persönliche Haltung in der Kommunikation sichtbar zu machen und um sich selbst als Gesprächspartnerin besser zu verstehen.



Selbsttest: Ihre Fragen – los geht's

- Jede Frage hat vier Antwortoptionen.
- Bitte wählen Sie die Antwort, die am ehesten Ihrem Verhalten entspricht.
- Seien Sie dabei ehrlich zu sich selbst; es gibt kein richtig oder falsch.

1

Innere Haltung & Selbstwahrnehmung

1

Wenn Sie merken, dass ein Gespräch heikel wird, dann ...

- A.** ziehen Sie sich lieber zurück, um Konflikte zu vermeiden.
- B.** versuchen Sie, die Situation ruhig zu halten, auch wenn Sie sich unwohl fühlen.
- C.** sagen Sie deutlich, was Sie denken – notfalls auch mit Nachdruck.
- D.** bleiben Sie ruhig, benennen Ihr Anliegen klar und hören auch den anderen zu.

2

Wie leicht fällt es Ihnen, Ihre eigenen Gefühle in Gesprächen wahrzunehmen und auszudrücken?

- A.** Schwer – ich merke oft erst später, was wirklich in mir los war.
- B.** Ich kann Gefühle benennen, halte mich aber oft zurück.
- C.** Ich äußere meine Gefühle spontan, auch wenn das manchmal zu viel ist.
- D.** Ich nehme meine Gefühle wahr und kann sie angemessen ausdrücken.

3

Wenn Ihr Gegenüber Sie kritisiert, dann ...

- A.** fühlen Sie sich schnell angegriffen und schweigen.
- B.** rechtfertigen Sie sich oder erklären Ihre Sicht.
- C.** gehen Sie in die Gegenposition, um sich zu behaupten.
- D.** hören Sie erst zu, um zu verstehen, und äußern dann Ihre Sicht.

4

Wie gehen Sie mit eigenen Bedürfnissen in Gesprächen um?

- A.** Ich spreche sie selten an, um keinen Streit auszulösen.
- B.** Ich formuliere sie vorsichtig und hoffe, dass sie gehört werden.
- C.** Ich sage klar, was ich will, und bestehe darauf.
- D.** Ich äußere meine Bedürfnisse klar und respektvoll – und bleibe offen für die des anderen.

2

Verhalten in schwierigen Situationen

1

Wenn jemand laut oder vorwurfsvoll mit Ihnen spricht, dann ...

- A.** ziehen Sie sich innerlich zurück oder versuchen, das Gespräch zu beenden.
- B.** bemühen Sie sich, ruhig zu bleiben und den anderen zu beruhigen.
- C.** reagieren Sie deutlich oder laut, um sich zu verteidigen.
- D.** bleiben Sie ruhig, hören zu und benennen sachlich, was Sie wahrnehmen.

2

Wenn Sie merken, dass ein Gespräch festgefahren ist, dann ...

- A.** geben Sie schnell nach, um den Frieden wiederherzustellen.
- B.** versuchen Sie, das Thema zu wechseln oder Zeit zu gewinnen.
- C.** halten Sie an Ihrem Standpunkt fest, bis Sie verstanden werden.
- D.** benennen Sie offen die Spannung und schlagen vor, gemeinsam nach Lösungen zu suchen.

3

Wenn Sie in einem Gespräch emotional werden (z. B. hilflos, wütend, traurig), dann ...

- A.** sagen Sie lieber nichts, um keine Eskalation zu riskieren.
- B.** versuchen Sie, die Emotion zu unterdrücken oder zu überspielen.
- C.** zeigen Sie Ihre Emotion direkt, auch wenn es deutlich wird.
- D.** erkennen Sie das Gefühl, atmen kurz durch und drücken es anschließend in ruhigen Worten aus.

4

Wenn Sie merken, dass Ihr Gegenüber Sie nicht versteht, dann ...

- A.** ziehen Sie sich zurück oder denken: „Es hat ja doch keinen Sinn.“
- B.** wiederholen Sie Ihre Aussage vorsichtiger, um niemanden zu verärgern.
- C.** formulieren Sie sie deutlicher oder mit Nachdruck.
- D.** fragen Sie nach, was Ihr Gegenüber verstanden hat, und erklären Ihr Anliegen anders.

3

Grenzen, Verstehen & Selbstreflexion

1

Wenn jemand Ihre Grenze überschreitet, dann ...

- A.** sagen Sie meist nichts, um keinen Streit zu riskieren.
- B.** versuchen Sie, Verständnis zu zeigen, obwohl es Ihnen eigentlich zu viel ist.
- C.** reagieren Sie deutlich und ziehen sich dann zurück.
- D.** benennen Sie ruhig, was für Sie nicht passt, und sagen klar, was Sie brauchen.

2

Wenn Sie merken, dass Sie mit dem Verhalten einer Person nicht einverstanden sind, dann ...

- A.** vermeiden Sie die Konfrontation und hoffen, dass sich die Situation von selbst beruhigt.
- B.** versuchen Sie, die Situation zu glätten, auch wenn Sie innerlich nicht überzeugt sind.
- C.** vertreten Sie Ihre Meinung deutlich, auch wenn das Spannungen erzeugt.
- D.** äußern Sie klar, was Sie stört, und achten gleichzeitig darauf, die Sicht und Absicht des Gegenübers zu verstehen.

3

Wenn Sie einem Menschen begegnen, der völlig anders denkt als Sie, dann ...

- A.** gehen Sie auf Distanz, um Diskussionen zu vermeiden.
- B.** hören Sie zu, sagen aber wenig über Ihre eigene Sicht.
- C.** argumentieren Sie klar und versuchen, ihn zu überzeugen.
- D.** interessieren Sie sich für die Beweggründe des anderen, auch wenn Sie nicht zustimmen.

4

Wenn Sie nach einem schwierigen Gespräch zurückblicken, dann ...

- A.** machen Sie sich Vorwürfe, dass Sie zu wenig gesagt haben.
- B.** grübeln lange darüber nach, was Sie hätten anders machen können.
- C.** finden Sie, dass Sie recht hatten, auch wenn das Gespräch hart war.
- D.** reflektieren ruhig, was gut lief und was Sie beim nächsten Mal anders machen möchten.

+

Auswertung: Ihr Kommunikationstyp

- Zählen Sie, wie oft Sie A, B, C oder D angekreuzt haben.
- Der Buchstabe, den Sie am häufigsten gewählt haben, zeigt Ihre derzeit **vorherrschende Kommunikationshaltung**.
- Viele Menschen finden sich in einer „Mischform“ wieder – das ist völlig normal. Wir schauen hier auf die **Tendenz**.

Typ A – Zurückhaltend

Haltung:

Sie schätzen Ruhe, Harmonie und Rückzug, wenn es unruhig oder vielleicht auch, wenn es emotional wird. In Gesprächen wägen Sie sorgfältig ab, was Sie sagen. Oft stehen Sicherheit und Ausgleich im Vordergrund. Diese Haltung ist Ausdruck von Sensibilität und Verantwortungsbewusstsein.

Innere Dynamik:

Hinter dieser Zurückhaltung liegt häufig ein sehr feines Wahrnehmungsvermögen. Sie spüren Stimmungen, Spannungen und unausgesprochene Botschaften oft früher als andere. Darum wählen Sie Ihre Worte mit Bedacht und achten aufmerksam auf Signale des Gegenübers.

Hinter der zurückhaltenden Art steckt möglicherweise auch die Sorge, abgelehnt zu werden oder etwas „falsch“ zu machen. Vielleicht haben Sie in Ihrem Leben gelernt, dass Konflikte anstrengend sind oder Nähe gefährden können. Vielleicht fehlt Ihnen manchmal der entscheidende Mut. Deshalb schützen Sie sich, indem Sie lieber schweigen oder sich anpassen.

Stärken:

Empathie, Zuhören, Bedachtes Agieren, hohe emotionale Sensibilität gehören zu Ihren Stärken.

Sie spüren den Emotionen nach. Sie bleiben, zumindest äußerlich, ruhig und ansprechbar in herausfordernden Situationen und agieren dadurch oft deeskalierend.



Typ A – Zurückhaltend

Herausforderungen:

Eigene Bedürfnisse und Grenzen werden oft (zu) spät oder gar nicht ausgesprochen. Das führt langfristig zu innerer Erschöpfung oder Frustration.

Wachstumsimpuls:

Ihre feine Wahrnehmung ist eine wertvolle Ressource. Und Ihre Zurückhaltung wird häufig sehr geschätzt, dennoch dürfen Sie üben, sie bewusst einzusetzen, statt sich davon einengen zu lassen.

Ihre Zurückhaltung ist keine Schwäche, sondern Ausdruck von Achtsamkeit. Gleichzeitig dürfen Sie sich erlauben, sichtbar zu sein und Ihre Stimme zu nutzen in Ihrem eigenen Tempo, auf Ihre Art.

Praxisimpulse

Stärken Sie Ihre innere Haltung **vor einem Gespräch**: Erinnern Sie sich: *“Ich darf sagen, was ich brauche. Meine Meinung zählt.”*

Schreiben Sie für selbst Inhalte und Argumente auf, vielleicht sogar passende Formulierungen.

Wenn Sie spüren, dass Sie gleich doch wieder nichts sagen: atmen Sie tief durch und sagen Sie trotzdem etwas, z.B.: “Ich merke, dass ich noch einen Gedanken dazu habe... oder Mir ist wichtig zu sagen...” Nutzen Sie Ich-Botschaften und setzen Sie sich für sich ein.

Typ B – Harmonieorientiert

Haltung:

Sie wünschen sich Frieden, gegenseitigen Respekt und ein gutes Miteinander. Ihre Stärke liegt in Ihrer Empathie. Sie spüren Spannungen, bevor andere sie wahrnehmen. Oft vermitteln Sie, gleichen aus, wollen Verbindung halten und wünschen sich Harmonie.

Innere Dynamik:

Ihr feines Gespür für andere kann jedoch dazu führen, dass Sie Ihre eigenen Gefühle hintenanstellen. Sie spüren Disharmonie vielleicht sogar körperlich; das kann Sie regelrecht belasten.

Darum neigen Sie dazu, Gespräche zu beschwichtigen oder eigene Gedanken zurückzuhalten, um die Beziehung zu schützen.

Stärken:

Ihre Stärken liegen in Ihrem Einfühlungsvermögen, Ihrem diplomatisches Geschick und Ihrem Verständnis für unterschiedliche Perspektiven.

Sie schaffen oft eine Atmosphäre, in der andere sich öffnen können.



Typ B – Harmonieorientiert

Herausforderungen:

In dem Bemühen, Harmonie zu wahren, verlieren Sie manchmal Ihre eigene Klarheit. Nach außen wirkt alles ruhig jedoch innerlich herrscht Spannung oder Erschöpfung.

Langfristig führt das dazu, dass Sie sich unverstanden oder übergegangen fühlen.

Wachstumsimpuls:

Wahre Harmonie entsteht erst, wenn alle Stimmen gehört werden – auch Ihre eigene!

Authentizität und Frieden schließen sich nicht aus. Sie dürfen Verantwortung für Ihre eigenen Bedürfnisse übernehmen und werden diese Selbstermächtigung als befreiend und stärkend erleben.

Praxisimpuls:

Wahre Harmonie entsteht nicht, wenn alle zufrieden scheinen, sondern wenn alle sich ehrlich zeigen dürfen, auch Sie.

Beobachten Sie, wann Sie „Ja“ sagen, obwohl Sie eigentlich „Nein“ meinen. Diese Momente zeigen Ihnen, wo Sie Ihre Bedürfnisse übergehen, um Harmonie zu bewahren.

Schon das **bewusste Wahrnehmen** ist der erste Schritt. Üben Sie, Aussagen zu treffen wie: *„Dieses Mal passt das nicht für mich. (Das nächste Mal bin vielleicht wieder dabei.)“*

Typ C – Durchsetzungsorientiert

Haltung:

Sie stehen zu sich, übernehmen Verantwortung und haben meist ein klares Ziel vor Augen. Wenn Sie etwas bewegt, sprechen Sie es an – direkt, ehrlich, lösungsorientiert. Sie glauben an Wirksamkeit durch Klarheit und Direktheit.

Innere Dynamik:

Hinter dieser Stärke liegt oft der Wunsch nach Kontrolle und Sicherheit. Sie wissen, was Sie wollen, und schätzen Effizienz, was manchmal dazu führt, dass Sie weniger auf Zwischentöne und Bedürfnisse der anderen achten. Wenn andere emotional reagieren, erleben Sie das vielleicht als anstrengend oder unlogisch.

Stärken:

Ihre Stärken sind Klarheit, Entscheidungsfreude, Verantwortung, Standfestigkeit.

Sie können Dinge benennen, anpacken und in Bewegung bringen, wo andere zögern.

Typ C –Durchsetzungsorientiert

Herausforderungen:

Manchmal wirken Sie härter, als Sie es beabsichtigen. Ihr Bedürfnis nach Klarheit kann beim Gegenüber als Dominanz oder Distanz ankommen. Dadurch geht gelegentlich die Verbindung verloren.

Wachstumsimpuls:

Ihre Entschiedenheit und Klarheit sind große Stärken, denn sie geben Gesprächen Richtung und Halt. Diese Stärken entfalten ihre volle Wirkung, wenn sie von Empathie begleitet wird. Versuchen Sie in Momenten des Widerspruchs nicht sofort zu reagieren, sondern erst zu hören, was der andere wirklich sagen will. Dieses kurze Innehalten verändert die Qualität des Gesprächs, denn aus Reaktion wird Resonanz.

Praxisimpuls:

Vielen Durchsetzungsorientierten ist die Wirkung **echtes Zuhören** noch nicht bewusst.

Wenn Sie sich vornehmen, erst zuzuhören und dann zu sprechen/handeln, behalten Sie ihre Stärke und andere fühlen sich gesehen statt überfahren. Nehmen Sie sich vor: *“Ich höre aktiv zu und halte den Raum für Dialog.”*

Gehen Sie im Gespräch auf Ihr Gegenüber ein: *“Habe ich Dich richtig verstanden, dass Du...? Mir ist jetzt wichtig, dass....!”*



Typ D – Wertschätzend

Haltung:

Sie vereinen Empathie und Klarheit. Ihnen ist bewusst, dass gute Kommunikation weder Lautstärke noch Anpassung braucht, sondern Bewusstheit. Sie sprechen ehrlich, hören aufmerksam zu und können auch Spannung aushalten, ohne sie zu vermeiden.

Innere Dynamik:

Sie wissen, dass Verbindung nur dort entsteht, wo beide Seiten sich zeigen dürfen. Deshalb kommunizieren Sie auf Augenhöhe, mit Respekt, aber auch mit Grenzen.

Stärken:

Ihre Stärken liegen in Ihrer innere Ruhe, dem Bewusstsein klarer Werte und dem Bedürfnisse, Ihr Gegenüber verstehen zu wollen.

Sie schaffen Räume, in denen andere sich sicher fühlen, auch bei unterschiedlichen Meinungen.

Typ D – Wertschätzend

Reflexionsimpuls:

Sie kommunizieren bereits klar und wertschätzend.

Was hat Sie dazu bewegt, diesen Test zu machen?

Vielleicht war es reine Neugier, vielleicht der Wunsch, sich selbst noch bewusster wahrzunehmen?

Selbstreflexion ist ein guter Weg, um sich zu entwickeln.

Wachstumsimpuls:

Sie wissen, wie wertschätzende Kommunikation gelingt und Sie dürfen sich erlauben, auch in schwierigen Momenten auf Ihre Haltung zu vertrauen.

Es geht nicht darum, noch bewusster oder noch ruhiger zu werden, sondern darum, sich selbst darin sicher zu wissen.

Wenn Sie merken, dass Gespräche herausfordernd werden, erinnern Sie sich: Ihre Klarheit ist verlässlich; sie trägt auch dann, wenn Worte fehlen.

Praxisimpuls:

Sie beachten bereits wichtige Aspekte der wertschätzenden und klaren Kommunikation.

Welche **Aspekte Ihrer Kommunikation möchten Sie bewusster leben oder stärken**; nicht, weil etwas fehlt, sondern weil Sie das, was schon da ist, vertiefen möchten?

Einladung zum nächsten Schritt

Sie haben nun ein klareres Bild davon, wie Sie kommunizieren und was Ihnen in Gesprächen leichtfällt oder schwerfällt.

Sie haben bereits wertvolle Kompetenzen und haben einige Wachstumsimpulse erhalten.

Der Test zeigt Ihnen, wo Sie heute stehen – und eröffnet Ihnen die Möglichkeit, Kommunikation gezielt zu gestalten: klar, respektvoll und selbstbestimmt.

Wenn Sie spüren,

- dass Sie Ihre **Klarheit und innere Ruhe in Gesprächen** stärken möchten,
- dass Sie lernen wollen, **Grenzen achtsam zu kommunizieren**,
- dass Sie sich wünschen, Gespräche zu führen, die **Verständnis** schaffen,
- dass Sie **schwierigen Gesprächen gelassen entgegensehen** wollen,
- dass es an der Zeit ist, für die **eigenen Bedürfnisse einzustehen**,
- dass Sie jetzt den nächsten Schritte gehen möchten...

dann begleite ich Sie gern auf diesem Weg.

Wer bin ich?

Ich bin
Ulla Sieburg-Gräff,
Coachin und Mediatorin



Ich begleite Menschen, die ihre Kommunikation bewusster gestalten möchten: klar, wertschätzend und echt.

Mein Weg hierher begann mit der eigenen Erfahrung, wie schwer es sein kann, schwierige Gespräche zu führen, ohne sich selbst zu verlieren.

Heute unterstütze ich Menschen dabei, ihre Haltung zu stärken, ihre Bedürfnisse zu benennen und Gespräche zu führen, die Verbindung möglich machen – auch dann, wenn es herausfordernd wird.

Ich arbeite nach den Grundsätzen der Wertschätzenden Kommunikation, ergänzt um Elemente des systemischen Coachings, Persönlichkeitsentwicklung und achtsamkeitsbasierter Selbstreflexion.

Im 1:1 Online-Coaching helfe ich Ihnen,

- sich selbst besser zu verstehen,
- klarer zu kommunizieren,
- und gelassener mit Konflikten umzugehen.

Denn Kommunikation ist mehr als Sprache – sie ist Ausdruck unserer Haltung zu uns selbst und zu anderen.

Vereinbaren Sie gerne ein unverbindliches und kostenfreies Kennenlerngespräch.

www.sieburg-graeff.de
info@sieburg-graeff.de