



# Beruf & Bildung

Samstag, 2. November 2019

Der große Jobmarkt in der Steiermark.

## Der Nörgler

### Wenigstens meckern

Der Nörgler ist ein sehr zufriedener Mensch – wenn er nur nörgeln kann. Der Unterschied zwischen dem Pessimisten und dem Nörgler ist, dass der Pessimist wirklich sehr viel negative Energie in sich hat. Der Nörgler ist lässig und locker, weil er etwas aufzeigen kann. Er glaubt wirklich, dass er damit etwas Gutes tut. Der Nörgler ist meist angepasst erzogen worden. Es galt: Das gehört sich nicht. Das tut man nicht. Er ist aber ein Typ, der die Anpassung schwer leben kann und das Nörgeln dient ihm als Ventil. Motto: Wenn ich schon angepasst sein muss, dann nörgle ich wenigstens.

**Umgang:** Ihm sollte man einfach sagen: Ja, schön für dich, aber ich teile diese Meinung nicht.



## Die Harmoniebedürftigen

### Wolf im Schafspelz

Sie tun lieb, wollen keinen Konflikt – aber sie ziehen es nicht durch. Wenn man einen Harmoniebedürftigen fragen würde: „Sind Sie auch dafür, dass wir den Betriebsausflug nach Kärnten machen?“ Dann würde er sagen: „Ja, Kärnten ist super.“ Aber, wenn er rausgeht, sagt er zu den Kollegen genervt: „Super, jetzt fahren wir wieder nach Kärnten.“ Die Harmoniesüchtigen fechten keinen Konflikt im direkten Kontakt aus. Aber sie schüren gerne hinterherum, und das macht sie im Miteinander so schwierig, weil man nie weiß, woran man ist.

**Umgang:** Man sollte immer ganz genau nachfragen. Außerdem sollte man auf Füllwörter ach-

ten und nachhaken: Was heißt „eigentlich“? Sind Sie dafür oder dagegen? Man muss sie auf den Punkt bringen, weil sie den Konflikt scheuen. Diese Leute haben als Kinder gehört: „Keinen Streit anfangen! Das gehört sich nicht.“ Wenn man das einmal gelernt hat, hat man auch nicht gelernt, wie man streitet oder wie man mit einem Konflikt umgeht.



# Wer ist hier der Boss?

Auf gute Zusammenarbeit.

Besserwisser, Nörgler oder Scheinfromme:  
Psychotherapeutin Evelyn Summhammer

erklärt, wie man mit den verschiedenen Kollegentypen am besten umgeht.

Von Carmen Oster

## Der Narzisst

### Gezielte Manipulation

Narzissten beleidigen das Bemühen anderer. Sie sind extrem feinfühlernd, weil sie die wunden Punkte des Gegenübers suchen, und wenn sie jemanden manipulieren wollen, dann fahren sie in diese Wunde. Sie tun Menschen gezielt weh, damit sie am Ende gewinnen.

**Umgang:** Man muss einen psychologischen Schutzschirm aufbauen. Man muss sich bewusst sein, dass jeden Moment eine Entwertung kommen kann. Der Narzisst irritiert bewusst. Er hebt jemanden emotional aus, um ihn besser manipulieren zu können. Wenn man von einem Narzisst sehr beleidigt wird, kann man immer sagen: Stopp! Nicht in diesem Ton. Wir können das Gespräch gern auf eine andere Art und Weise fortsetzen, aber so redet niemand mit mir.



## Der Pessimist

# Achtung – ansteckend!

Pessimisten haben eine sehr negative Lebenshaltung gelernt, à la: Sei lieber zufrieden mit dem, was du hast, und probiere nicht zu viel aus. Das merkt man schon bei Kindern. Wenn sie von zu Hause aus die Möglichkeit haben, viel auszuprobieren, dann sind sie aufgeschlossener und probieren auch als Erwachsene viel aus. Der Pessimist hingegen hat gelernt, die Vielfalt des Lebens nicht zu nutzen. Dadurch entsteht so etwas wie eine depressive Grundeinstellung. Er lebt wie in einem kleinen Gefängnis in sich. Und diese negative Stimmung macht auch den Kontakt mit ihm so schwer.

**Umgang:** Man akzeptiert am besten, dass er so ist und dass man ihn nicht wird ändern können. Am besten ist es, den Kontakt mit ihm so gering wie möglich zu halten, weil die negative Haltung ansteckend wirkt und runterziehen kann.



## Der Machtmensch

# Siegen und beherrschen

Die Machtmenschen sind nahe an den Narzissten dran. Da gibt es den Spruch: Wenn ein Mächtiger teilt, ist seine Hälfte mindestens 60 Prozent.



Sie haben in ihrer Prägung gelernt: Wenn ich richtig manipuliere, bekomme ich, was ich will. Das sind Kinder, die keine Grenzen erfahren. Somit lernen

diese Menschen seit dem ersten Lebensjahr, wenn ich richtig manipulierte, bekomme ich, was ich will. Und dabei sind die nicht zimperlich. Ihr Lebensmotto ist: Siegen und beherrschen! Da geht es vor allem um die eigene Macht.

**Umgang:** Ihnen sollte man wie den Narzissten nur mit einem Schutzschirm begegnen. Man braucht hier die Einsicht, dass derjenige immer versuchen wird, für sich mehr herauszuholen. Wie beim Narzissten sollte man sehr strategisch kommunizieren und sich vor allem auch nichts von einem Machtmenschen erwarten. Es ist natürlich nett, wenn da einmal etwas Kooperatives kommt, aber man darf es nicht annehmen.

## Zur Person

**Evelyn Summhammer** ist Wirtschaftspsychologin, Psychotherapeutin und Autorin. **Summhammer** ist seit 25 Jahren auf Persönlichkeitsentwicklung und die Stärkung von menschlichen Potenzialen spezialisiert. **Bücher:** „Nörgler, Besserwisser und Querulanten. Wie Sie schwierige Menschen ziel-sicher steuern“ und „Komm doch mal runter. Vom souveränen Umgang mit Ärger, Wut und Aggression“. **Weitere Informationen** unter: [summhammer.com](http://summhammer.com)



## Der Besserwisser

# „Nun, das ist nicht ganz richtig, weil ...“

Beim Besserwisser muss man davon ausgehen, dass er in seiner frühen kindlichen Prägung für das Besserwissen gelobt und geliebt wurde. Wenn das in einer sehr intensiven Art und Weise immer wieder in diese Richtung gespielt wird, dann lernt dieser Mensch, dass er nur anerkannt wird, wenn er etwas besser weiß oder kann. Dazu kommt, dass in diesen familiären

Systemen meist Dinge wie Rücksichtnehmen oder Teamwork keine gelebten Werte waren, weil es einfach viel mehr darum ging, dass man besser war und dafür geliebt wurde. Dieses Kind setzt diese Strategie dann als Erwachsener ein, um auch im Berufsleben Anerkennung zu bekommen.

**Umgang:** Es ist wichtig, zu verstehen, dass der Besserwisser

das macht, um gelobt zu werden. Wenn einem das bewusst ist, dann kann man das relativ schnell abstellen, indem man sehr höflich sagt: Danke, dass du mir das erklärst. Ich brauche im Moment dieses Wissen zwar nicht, aber wenn ich es brauche, komme ich gern auf dich zu.





## Der Zyniker

### Angst vor menschlicher Nähe

Es gibt drei Typen, die gefährlich sind: Machtmensch, Narzisst, Zyniker. Beim Zyniker stammt dieses Verhalten nicht unbedingt aus der frühen Kindheit, sondern bei ihm ist einmal im Leben etwas Einschneidendes passiert, was ihn sehr gekränkt hat. Diese Kränkung hat er nicht aufgearbeitet, seine Verarbeitung ist der Zynismus. Dieser ist nichts anderes als ein Mantel, den er sich überstülpt, um sich zu schützen. Der Zyniker ist emotional so verletzt worden, dass er sagt: Ich lasse nie mehr jemanden an mich heran. Deshalb reagiert er jedes



Mal, wenn eine Situation emotional wird, mit Zynismus – so hält er die Leute von sich fern.

**Umgang:** Man sollte sich wappnen und wissen, dass eine blöde Ansage kommt und emotional distanziert reagieren. Auch hier sollte man sich einen Schutzschirm anlegen, weil man nicht weiß, wann der nächste Angriff kommt.

Man muss sich bewusst werden, dass sich diese Angriffe nicht gegen einen richten, sondern dass das sein Bedürfnis ist, sich vor zwischenmenschlicher Nähe zu schützen.

## Der Choleriker

### Der Vulkan im Büro

Der Choleriker ist wie ein Vulkan, der ausbricht, und als Zeuge denkt man sich: Was ist jetzt passiert? Hier war man wohl zur falschen Zeit am falschen Ort. Choleriker nehmen sehr intensiv wahr. Wenn diese Leute viel Stress haben, dann ist das wie ein Fass, das überläuft. Der Choleriker geht meistens nicht wegen einem über, sondern weil man der Auslöser ist und sich schon viel angestaut hat. Choleriker sind üblicherweise Menschen, die viel und schnell schimpfen, aber sie werden nicht gemein. Ihr Ziel ist es, Stress abzubauen.

**Umgang:** Eine Grenze setzen und ganz klar sagen: Das ist jetzt sehr emotional.

Der Tonfall und diese Art, das passt jetzt einfach nicht. Wir können gerne zu einem anderen Zeitpunkt weiterreden. Aber sagen Sie nie zu einem Vulkan: Beruhigen Sie sich.



## Der Scheinfromme

### „Das gehört sich aber nicht“

Die Scheinfrommen haben extrem hohe moralische Ansprüche. Sie kommen, tadeln und weisen die Kollegen zu recht: „Das tut man nicht. Das gehört sich nicht.“ Sie haben ständig Gebote. Scheinfromm sind sie deshalb, weil sie diese hohen moralischen Ansprüche, die sie an andere erheben, selbst nicht leben können. Sie tun einem zwar nicht weh, aber sie können wirklich nerven.

**Umgang:** Auch hier besteht die Kunst darin, sich vom Verhalten des Gegenübers abzugrenzen. Unter dem Motto: Ich habe deine Meinung gehört, aber ich sehe es anders als du. Immer, wenn man sich abgrenzen muss, ist nirgendwo eine Verurteilung drinnen. Man verurteilt das Verhalten des anderen nicht als gut oder schlecht, auch nicht als richtig oder falsch. Indem man sich so verhält, schafft man es, die Emotionen, die das Fass zum Überlaufen bringen können, rauszunehmen.

## Der Blender

### „Habe ich dir schon mein neues Auto gezeigt?“

Die Blender sind den Besserwissern sehr ähnlich. Sie sind Nervensägen. Auch der Blender hat in seiner frühen Kindheit gelernt, dass er etwas Besonderes ist, wenn er etwas Besonderes hat oder jemand Besonderes kennt. Er definiert sich über materielle Dinge und sein Netzwerk. Dadurch glaubt er dann auch, dass er als Mensch etwas Besonderes ist.

Wie beim Besserwisser steckt im Prinzip auch nur die Suche nach Anerkennung dahinter. Die Blender haben diese Prägung und sie kommen ebenfalls aus einem Umfeld, wo man anerkannt oder geschätzt wurde, wenn man sagt, dass man das und das kann oder hat.

**Umgang:** In der Interaktion mit Blendern sollte man Grenzen setzen, aber nicht heucheln.

Man kann sagen: „Ich habe gehört, dass du ein neues Auto hast.“ Man muss nicht einmal sagen, dass es einem gefällt. Denn der Blender wird auch so lange keine Ruhe geben, bis man nicht gesagt hat, dass man es gehört hat. Es geht ihm schließlich um Anerkennung.

