

Edition Rosenberger

Dietmar Friedmann
Klaus Fritz

Denken. Fühlen. Handeln.

Mit psychographischer Menschen-
kenntnis besser arbeiten und leben

6. Auflage



Springer Gabler

Edition Rosenberger

Die „Edition Rosenberger“ versammelt praxisnahe Werke kompetenter Autoren rund um die Themen Führung, Beratung, Personal- und Unternehmensentwicklung. Alle Werke in der Reihe erschienen ursprünglich im Rosenberger Fachverlag, gegründet von dem Unternehmens- und Führungskräfteberater Dr. Walter Rosenberger, dessen Programm Springer Gabler 2014 übernommen hat.

Dietmar Friedmann • Klaus Fritz

Denken. Fühlen. Handeln.

Mit psychographischer
Menschenkenntnis besser
arbeiten und leben

6. Auflage



Springer Gabler

Dietmar Friedmann
Obersulm – Affaltrach, Deutschland

Klaus Fritz
Baden-Baden, Deutschland

Bis 2014 erschien der Titel im Rosenberger Fachverlag, Leonberg.

Edition Rosenberger
ISBN 978-3-658-07665-8 ISBN 978-3-658-07666-5 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-658-07666-5

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Springer Fachmedien Wiesbaden Nachdruck 2015

Ursprünglich erschienen bei Rosenberger Fachverlag, Leonberg, 2013

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media (www.springer.com)

INHALT

Psychographie – was ist das?

7

Wer bin ich denn eigentlich?

Fragebogen zur Selbstanalyse

16

Der Beziehungstyp –

der Mensch mit Gefühl und Esprit

22

Der Sachtyp –

der Mensch mit Köpfchen und Souveränität

44

Der Handlungstyp –

der Mensch mit Energie und Herz

67

Das Geheimnis der

Persönlichkeitsentwicklung

87

Wo liegen meine verborgenen Energien?

96

Der fürsorgliche, der zugewandte

und der selbstreflektierte Typ

118

Wie mache ich mehr aus meinem Typ?

132

Wie werden Wünsche Wirklichkeit?

147

Miteinander reden – aber wie?

161

Ausbrennen,
innere Kündigung und Arbeitssucht

177

Kollegen, Kollegen

184

Beziehungskisten:
Anziehung, Faszination und Fallen

191

Persönlichkeit als Prozess

203

Psycho-Spiele

212

Psychographische Lösungen

220

Persönlichkeitstyp und Gesundheit

230

Literaturempfehlungen und
Informationen

237

PSYCHOGRAPHIE – WAS IST DAS?

Psychographie ist prozessorientierte Menschenkenntnis. Übereinstimmend mit vielen anderen Modellen beschreibt sie die Eigenschaften unterschiedlicher Persönlichkeitstypen, gleichzeitig aber auch die inneren Prozesse, die bis zur Festlegung des Typs stattfinden. Die Bezeichnung Psychographie habe ich gebildet aus den Begriffen Psychologie und Geographie – denn es geht um die Erforschung und Kartographie der Persönlichkeiten. 1990 schrieb ich: »Wenn man anfängt, diagnostisch zu arbeiten, macht man zwei interessante Entdeckungen. Die eine ist die, dass Menschen noch viel unterschiedlicher sind, als man bisher angenommen hat. Dazu gehört auch die Erkenntnis, dass diese Unterschiede gut sind – dass sie keineswegs angeglichen und eingeebnet werden sollten. Die zweite Entdeckung ist, dass Menschen erstaunlich ähnlich sein können.«

Die Idee zu diesem Buch stammt von einem meiner Mitarbeiter, Klaus Fritz, der es »fantastisch und toll« fände, wenn ich für einen neuen Typ von Leser schriebe, der aus der Praxis kommt, viel Lebenserfahrung mitbringt und nicht nur daran interessiert ist, sein Wissen zu konkretisieren, sondern auch ganz neue Qualitäten der Selbstverwirklichung erleben möchte. »Wer bin ich? Und mit wem habe ich es zu tun?« Diese Fragen haben für sie einen hohen Stellenwert.

»Das revolutionär Neue an der Psychographie«, so meinte Klaus Fritz weiter, »ist nicht nur die verblüffende Exaktheit der Typbeschreibung« (damit würde sie sich von der bisherigen Charakterkunde nicht grundsätzlich unterscheiden), »sondern die Tatsache, dass sie bisher unbekannte Wege zur persönlichen Weiterentwicklung aufzeigt.« Er schlug mir vor: »Das Buch sollte ein griffiger und gut umsetzbarer Ratgeber für den alltäglichen Gebrauch werden.« – Geschrieben haben wir es dann gemeinsam.

»Fantastisch, toll, revolutionär!« – Ist Ihnen die überschwängliche Ausdrucksweise aufgefallen? Mich überrascht sie nicht, denn ich weiß: So spricht der *Beziehungstyp*. Dieser Begriff sagt Ihnen noch wenig, aber sicher kennen Sie in Ihrer Familie und in Ihrem Freundeskreis Menschen, die besonders gefühlvoll und spontan sind. Sie könnten – von der Persönlichkeitsstruktur her – ein *Beziehungstyp* sein.

Wenn Ihnen so ein liebenswerter Mensch voll Begeisterung sagt: »Du siehst ja super aus!«, oder vielleicht auch mal mit trüber Miene meint: »Mir geht's ganz entsetzlich schlecht!«, dann werden Sie davon gleich die Hälfte abziehen, denn Sie wissen, dass das immer noch reicht, um die Situation realistisch wiederzugeben.

Der Umgang mit Menschen ist ein sensibles Thema, und wohl nichts braucht so viel von unserer Energie, Mühe und Geduld wie eine stimmige Beziehung, eine Freundschaft, eine Partnerschaft oder eine kollegiale Teamarbeit. Und ein großer Teil unserer Lebenserfahrungen wird bestimmt durch fortwährende Variationen zu dem Thema, dass Menschen sich uns gegenüber anders verhalten, als wir es von ihnen erwarten.

Wer kennt nicht die beglückenden Erfahrungen, einen Menschen, den wir lieben, in seiner Eigenart zu entdecken. Oder die schmerzlichen Erfahrungen, wenn man sich in konflikthaften Situationen missverstanden fühlt und den Eindruck hat, sich dem anderen nicht verständlich machen zu können. Vielleicht hat man es gut gemeint oder man wollte eine scherzhafte Bemerkung machen, und der andere reagiert darauf tief gekränkt.

Aus den immer wieder neuen, oft bitteren Erlebnissen, die uns zeigen, dass andere anders sind und anders erleben als wir, entsteht aber solange keine praktikable Menschenkenntnis, bis wir wissen, inwiefern der andere anders oder worin er uns eben ähnlich ist. Damit wir aus Erfahrungen lernen, brauchen wir ein genaues Wissen, das sie uns verstehbar macht. Und wir brauchen dieses Wissen besonders dann, wenn es darum geht, mit

Menschen beruflich oder privat umzugehen. Wir brauchen es, um sie zu verstehen, sie zu erreichen und überzeugen zu können. Kompetenz im Umgang mit Menschen heißt, dass wir die Wesensart des anderen – auch wenn sie uns wesensfremd ist – bewusst in unser Denken und Handeln einbeziehen.

Dieses Wissen macht uns auch klar, dass wir den anderen in seiner Andersartigkeit gar nicht wirklich verstehen können – ihn aber auch nicht zu verstehen brauchen. Das ist ungeheuer erleichternd. Wir können ihn (im positivsten Sinne) loslassen, ihn machen lassen, denn er hat ja seine Lebenserfahrung und Ziele und ein unbewusstes Wissen, das ihn leitet. Er braucht unsere (oft besserwisserischen) Ratschläge gar nicht so dringend, wie wir das bisher immer angenommen haben.

Wer andere Menschen überzeugen, anerkennen und motivieren möchte, darf nicht einfach von sich auf andere schließen. Er muss vor allem das andere, das fremde Wertesystem kennen. Denn unsere Wertesysteme sind die geheimen Quellen unserer Motivation und unserer Zielsetzungen. Wenn wir sie kennen, erscheint manches von dem, was uns bei anderen bisher merkwürdig, vielleicht sogar störend vorkam, plötzlich klar und verständlich.

Das Modell der Psychographie geht von folgenden Beobachtungen aus: Jeder Mensch hat sich von Kindheit an entweder auf die Bereiche des Fühlens, des Denkens oder des Handelns spezialisiert. Einen dieser drei Bereiche (Beziehungsgefühl beim *Beziehungstyp*, Verstand beim *Sachtyp* oder Willenskraft beim *Handlungstyp*) hat jeder unbewusst zu seinem ganz persönlichen, dominanten Lebenskonzept gemacht.

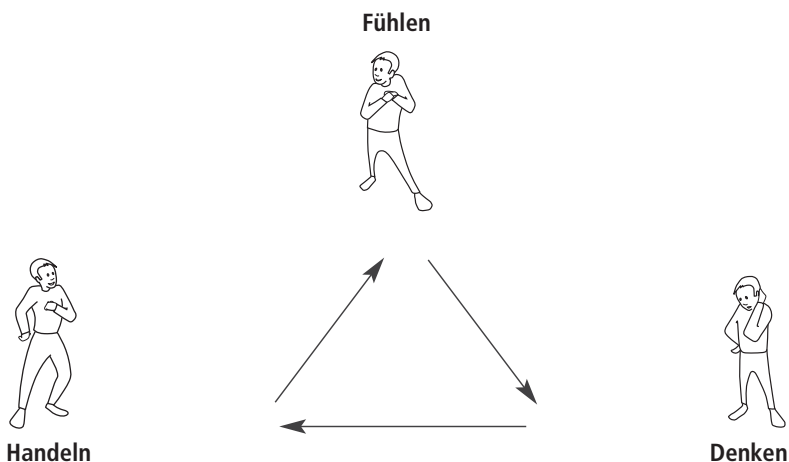
Manche Teilnehmer in unseren Seminaren zeigen sich durch diese Typisierung persönlich betroffen, ja reagieren fast beleidigt und äußern, dass sie sich selbst als so ausgewogen empfinden, dass ihnen die Psychographie wie eine etikettenhafte Reduzierung ihrer Persönlichkeit vorkomme, und sie der Überzeugung seien, ebenso viel Gefühl wie Verstand und Willenskraft zu besitzen. Sie würden sich lieber als Mischtyp bezeichnen.

Grundsätzlich gilt wohl: Wenn man die Begriffe Gefühl, Verstand und Willenskraft nicht zu eng fasst, kann man darin jede Form menschlichen Lebens und Erlebens wiederfinden, gleichgültig, ob es sich um romantische Gefühle, wissenschaftliches Forschen oder praktische Tätigkeiten handelt – und so gesehen sind wir selbstverständlich alle Mischtypen!

Der *Beziehungstyp* ist nicht nur ein Gefühlsmensch, hat nicht mehr Gefühl, sondern eine anders gefärbte Gefühlswelt als der *Handlungstyp* oder der *Sachtyp*. Typisch für ihn ist, dass er spontan von seinem Beziehungsgefühl ausgeht, während der *Sachtyp* erst einmal nachdenkt und der *Handlungstyp* sofort mit Handlungsimpulsen auf eine Situation reagiert.

Diese grundlegende Prägung der Persönlichkeit lässt sich nur aus der Selbsterfahrung heraus begreifen und zugleich bewahrheiten: Derjenige, der sich in seinem Erleben und seinen Lebensäußerungen als *Beziehungstyp*, *Sachtyp* oder *Handlungstyp* erkennt, indem er sich in der Typbeschreibung wiederfindet, bestätigt damit die Charakteristik der Psychographie.

Folgende drei Lebensbereiche bilden das Psychographie-Dreieck:



Wir können von der sich immer wieder bestätigenden Erfahrung ausgehen, dass der Mensch sich in einem dieser Bereiche besonders gut auskennt, sich vertraut und sicher fühlt und deshalb von diesem Ausgangspunkt aus alle Situationen meistern will. Doch das klappt nur, wenn dazu auch die Situation passt: Der gewinnende *Beziehungstyp* kann im persönlich vertrauten Umgang sein Talent nutzen, der rationale und denkakzentuierte *Sachtyp* bei der Lösung theoretischer Probleme und der kraftvolle *Handlungstyp* bei praktischen Aufgaben.

Wo aber die Situation und der Persönlichkeitstyp mit seinen speziellen Fähigkeiten nicht mehr übereinstimmen, sind alle drei – besonders in existenziellen Stresssituationen – überfordert: Ist klare Distanz, Sachlichkeit und Verstand am Platz, tut sich der *Beziehungstyp* schwer, bei praktischen Handlungen zeigt der *Sachtyp* Schwächen, und der *Handlungstyp* übergeht oft seine Gefühle und Bedürfnisse.

Das ändert sich allerdings mit der Entwicklung der Persönlichkeit. Dann werden aus Schwächen Stärken: Der *Beziehungstyp* fängt an konzentriert und klar zu denken, der *Sachtyp* weiß, was er will, und packt es an und der *Handlungstyp* wird einführend und lebt seine Bedürfnisse. Doch über einen langen Zeitraum muss auch die sich entwickelnde Persönlichkeit mit Rückfällen rechnen.

Das ist das Besondere an der Psychographie, dass sie den Weg zur persönlichen Weiterentwicklung der drei Grundtypen aufzeigt: Der *Beziehungstyp* wird sich weiterentwickeln, wenn er seine Beobachtungsgabe, seinen Intellekt, seine Konzentrationsfähigkeit etc. – also seine geistigen Fähigkeiten – ausbaut; der *Sachtyp* wird weiterkommen, wenn er seine Willensstärke und Tatkraft, seine Fähigkeit zur Entscheidung forciert und sein Leben aktiv und selbstverantwortlich gestaltet; der *Handlungstyp* wird sich entfalten, wenn er sein Herz sprechen lässt, Spontaneität entwickelt, seinem Gefühl folgt und Sympathie und Freude am Leben erfährt.

Das sind die psychischen und physischen Kräfte, die jeder Persönlichkeitstyp zunächst vernachlässigt, obwohl gerade hier seine größten Entwicklungspotenziale liegen. Diese Kräfte nennen wir die Schlüsselfähigkeiten der Persönlichkeitstypen. Sie bringen den entscheidenden Zuwachs an Kompetenz und teilen sich auch anderen mit. Sie dürften das sein, was man Ausstrahlung nennt. Sie sind also die Schlüssel für unsere Persönlichkeitsentwicklung, für mehr Arbeits- und Lebensqualität.

Das bedeutet in der Praxis: Der unentwickelte *Beziehungstyp* redet und handelt unüberlegt, dramatisiert seine Gefühle, stellt sich in den Mittelpunkt, verwendet unnötig viel Aufmerksamkeit darauf, vor den anderen gut dazustehen. Er wird, wenn er seine Persönlichkeit mit Hilfe seiner Schlüsselenergien weiterentwickelt hat, »leiser« auftreten und trotzdem präsenter sein. Er wird besser zuhören und gerade dadurch mehr überzeugen. Der *Beziehungstyp* wird realitätsbezogener denken, statt emotional auszuflippen, und er wird schwierige Situationen mit Köpfchen meistern. Es wird ihm klar, dass er die Welt und sich selbst nicht »retten« muss, sich und andere nicht ständig besser zu machen braucht.

Der wenig entwickelte *Sachtyp* bringt sich und andere immer wieder in problematische Situationen, weil er sich unentschlossen, nachlässig und verantwortungsscheu verhält. Wenn er in seine Schlüsselenergien hineinwächst, wird er entschlossener handeln (und damit erfolgreicher sein) und nicht nur denken oder grübeln, wenn Action angesagt ist. Für den *Sachtyp* ist es wichtig, zu wissen und zu sagen, was er will, die Verantwortung für sich zu übernehmen und seine Ziele und Vorhaben konsequent zu verfolgen. Das fällt ihm nicht leicht, und er muss sich immer wieder selbst dazu motivieren.

Der noch wenig entwickelte *Handlungstyp* kennt fast nur Arbeit und Pflichterfüllung. Er merkt lange Zeit gar nicht, dass er sich völlig übernimmt. Wenn er seine Schlüsselenergien entdeckt, dann wird er, der unermüdliche Macher und immer Hilfsbereite, sich erlauben, sein Leben zu genießen, und überrascht

sein zu erfahren, dass Sympathie und Liebe die lohnenden Alternativen sind zu Pflicht, Moral und Sicherheitsdenken.

Da stellt sich natürlich die Frage, warum leben wir nicht unsere Schlüsselfähigkeiten, wenn das so wohltuend ist und wir damit immer wieder gute Erfahrungen machen? Warum sind wir nicht alle hochentwickelte Persönlichkeiten? Eine Antwort darauf ist, dass wir dazu neigen, in bestimmte Fallen zu gehen, die uns schwächen und daran hindern, frei und spontan wir selbst zu sein und unsere Schlüsselfähigkeiten zu realisieren.

Ich nenne diese Fallen die Abhängigkeits-Falle, die Sorgen-Falle und die (Selbst-)Zweifel-Falle. Diese Fallen decken sich nicht mit den drei Grundtypen, sondern laufen quer zu ihnen. Es gibt manche *Beziehungstypen*, die zur Abhängigkeits-Falle neigen, andere zur Sorgen-Falle und wieder andere zur (Selbst-)Zweifel-Falle. Das Gleiche gilt für die *Sach-* und die *Handlungstypen*.

Gerade in Beziehungen führt die Verschiedenheit der Partner immer wieder zu quälenden Missverständnissen. Zwar werden in der Euphorie zu Anfang einer Beziehung Gegensätze oft als Ergänzung und Gemeinsamkeiten als Selbstbestätigung empfunden. Doch später können die typischen Verschiedenheiten nicht nur in Konflikten zu Fehlinterpretationen und Kränkungen führen: Wenn sich der *Beziehungstyp* zurückzieht, um wieder zu sich selbst zu finden, kann das der *Sachtyp* als mangelndes Interesse (an ihm) interpretieren. Dem *Sachtyp* wird sein Bedürfnis nach Anerkennung vielleicht als Wichtigtuerei ausgelegt. Und der *Beziehungstyp* kann das ordnende Verhalten des *Handlungstyps* als sanften Terror empfinden.

Bedenken wir doch: Statistisch gesehen sind uns zwei Drittel der Menschen, mit denen wir es zu tun haben, vom Strukturtyp her fremd. Dabei haben wir noch nicht berücksichtigt, dass jeder Grundtyp sich wie oben beschrieben weiter differenziert in einen Typ, der sich eher abhängig oder der sich Sorgen macht oder der an sich zweifelt. – Erklärt diese Tatsache nicht plausibel den täglichen Kleinkrieg in Partnerschaft und Familie, am Arbeitsplatz oder wo auch immer sonst?

Die Psychographie soll aber nicht nur die Impulse zu einem vollständigeren Leben und deutlichen Anstieg an fühlbarer Qualität geben, sondern auch zu einer stabileren Gesundheit verhelfen. Denn die Kräfte der Schlüsselenergien richten sich, wenn sie nicht gelebt, nicht praktisch verwirklicht werden, zerstörerisch gegen die eigene Psyche und den Körper: Baut der *Beziehungstyp* seine geistigen Fähigkeiten nicht aus, so ist er innerlich von ständiger Unruhe erfüllt und anfällig für vegetativ verursachte Krankheiten. Aktiviert der *Sachtyp* nicht seine Handlungsenergie, so leidet er häufig unter so genannten »vagabundierenden« Beschwerden, verursacht durch Antriebsschwäche und zu wenig Vitalität, die häufig mit Depressionen einhergehen. Und der pflichtbewusste, ordentliche und zu zwanghaftem Tun neigende *Handlungstyp* sollte seine Liebesenergien wecken, um nicht psychische und emotionale Blockaden aufzubauen und in Gefühls- und Sinnentleerung zu enden. Er, der sein ganzes Leben nie krank war, ist unter Umständen herzinfarkt- und krebgefährdet, wenn er zu lange seine emotionalen Bedürfnisse missachtet.

Die Psychographie will kein Allheilmittel sein. Eine ganz besondere Stärke ist ihre integrative Funktion. Sie zeigt die wirksamsten Ansatzpunkte für Veränderungen in festgefahrenen oder auch pathologisch verkrusteten Situationen und lässt sich hervorragend mit den modernen, lösungsorientierten Psychotherapiemethoden verbinden. Sie hat es mir ermöglicht, diese wirksamen Therapie-Verfahren weiterzuentwickeln zur Integrierten Lösungsorientierten Psychologie/Psychotherapie® beziehungsweise zum Autonomie-Training (www.therapieausbildung.de).

Noch kurz zum Inhalt des Buches: Machen Sie vielleicht zuerst den Persönlichkeitstest und lesen dann gezielt über Ihren Typ nach. Allerdings ist die Treffsicherheit des Testes nicht höher als 70%. Also setzen Sie hinter das Ergebnis ein Fragezeichen. Menschenkenntnis ist nicht immer einfach. Obwohl ich fast zwei Jahrzehnte Erfahrung mit der Psychographie habe, lasse ich mir viel Zeit mit der Persönlichkeitsdiagnose. Textstellen, die

Ihnen noch unverständlich sind, übergehen Sie ruhig, die Zusammenhänge werden Ihnen im Lauf der Lektüre klar. Lassen Sie sich von dem überraschen, was Ihnen zuerst bei sich oder den anderen klar wird!

Und noch etwas: Wenn wir im folgenden Text meist in der männlichen Form vom *Beziehungstyp*, *Sachtyp* oder *Handlungstyp* sprechen, um beide Geschlechter zu bezeichnen, so hat das stilistisch vereinfachende Gründe. Weil aber niemand darin aufgeht, ein Struktur- oder Persönlichkeitstyp zu sein, ist es zutreffender, von einem Menschen mit der Struktur eines *Beziehungstyps*, *Sachtyps* oder *Handlungstyps* zu sprechen. – Machen Sie bitte beim Lesen in Gedanken immer wieder diese kleinen Korrekturen und Ergänzungen.

WER BIN ICH DENN EIGENTLICH?

Fragebogen zur Selbstanalyse

Mit dem folgenden Test ermitteln Sie Ihren Persönlichkeitstyp. Zu jeder Frage sind Ihnen drei Antworten vorgegeben. Sie können pro Frage maximal 3 Punkte vergeben. Versuchen Sie nach Möglichkeit, einer Antwort alle 3 Punkte zu geben, dann wird die Typbestimmung präziser.

Ein Beispiel:

Wie gehen Sie normalerweise?	rasch – leicht – beschwingt	[3]
	zielstrebig – energievoll	[0]
	gemächlich – in sich gekehrt	[0]

Wenn jedoch zwei Antworten auf Sie zutreffen, geben Sie der zutreffenderen Antwort 2 Punkte; der weniger zutreffenden 1 Punkt. In unserem Beispiel:

Wie gehen Sie normalerweise ?	rasch – leicht – beschwingt	[2]
	zielstrebig – energievoll	[1]
	gemächlich – in sich gekehrt	[0]

Falls Sie im Moment keine Antwort wissen, lassen Sie die Frage aus und beantworten sie später. Wenn Sie sich nicht entscheiden können, dann hilft es, wenn Sie die Frage aus der Sicht einer Freundin oder eines Freundes beantworten. Häufig können andere Sie besser einschätzen. Nutzen Sie deren Wissen für den Test. Wenn Sie früher anders waren oder reagiert haben als heute, wählen Sie bitte die früheren Eigenschaften. Und noch eines: Denken Sie bei der Antwort mehr an Ihr spontanes Verhalten im Privatleben – und weniger an gelerntes Verhalten im Beruf.

Test

Wie gehen Sie normalerweise?	rasch – leicht – beschwingt	☐ a
	zielstrebig – energievoll	☐ c
	gemächlich – in sich gekehrt	☐ b
Wer Sie gut kennt, der sagt von Ihnen, Sie seien meistens	aktiv – entschlossen	☐ c
	lebendig – spontan	☐ a
	abwartend – zurückhaltend	☐ b
Wie sprechen Sie häufig?	melodisch – liebenswürdig	☐ a
	leise – gleichmäßig	☐ b
	laut – nachdrücklich	☐ c
Wie blicken Sie?	gewinnend – viel Blickkontakt	☐ a
	direkt – konzentriert	☐ c
	versonnen – abwartend	☐ b
Wie ist Ihr Gesichtsausdruck normalerweise?	gesammelt – eher freundlich	☐ c
	eher ernst – weich	☐ b
	gewinnend – oft lächelnd	☐ a
Einige Ihrer besonderen Stärken sind:	Geduld – Sachlichkeit	☐ b
	Gewissenhaftigkeit – Ausdauer	☐ c
	Kontaktfreude – Spontaneität	☐ a
Wie kleiden Sie sich gern?	locker – ansprechend bis chic	☐ a
	sportlich – bequem	☐ b
	passend – qualitativ anspruchsvoll	☐ c
Wie erleben andere Sie in der Regel? Als ...	zuverlässig – hilfsbereit	☐ c
	liebenswürdig – spontan	☐ a
	klug – verständnisvoll	☐ b
Jemand erzählt ein Problem	Sie hören verständnisvoll zu	☐ b
	Sie wollen helfen	☐ a
	Sie geben praktische Ratschläge	☐ c
Was würde Ihnen besonders zu schaffen machen? Andere halten Sie	für dumm und/oder inkompetent	☐ a
	für langweilig und/oder unfähig	☐ b
	für unkollegial und/oder schlampig	☐ c
Welche Schwäche kennen Sie bei sich? Sie sind	übergenu und/oder ungeduldig	☐ c
	zu spontan und/oder dramatisierend	☐ a
	zu gutmütig und/oder unentschlossen	☐ b

Wie lachen Sie?	verschmitzt – zurückhaltend	☐] b
	laut und/oder ausgelassen	☐] c
	anmutig bis gewinnend	☐] a
Was stört andere manchmal an Ihnen? Sie sind zu	schnell und/oder emotional	☐] a
	wertend und/oder bestimmend	☐] c
	vernünftig und/oder zurückhaltend	☐] b
Wie reagieren Sie auf fremde Menschen?	unbefangen bis vorsichtig	☐] b
	freundlich, aber korrekt	☐] c
	wach und neugierig	☐] a
Welches Kompliment für Ihre Arbeit spricht Sie an?	»Ausgezeichnet. Sehr brauchbar!«	☐] b
	»Fantastisch, klar und einleuchtend!«	☐] a
	»Sehr sympathische Lösung!«	☐] c
Worauf legen Sie beim Kauf eines Autos wert? Es sollte sein:	eher praktisch und ökonomisch	☐] b
	eher qualitativ hochwertig	☐] c
	eher etwas Besonderes (Design)	☐] a
Welche Wörter sprechen Sie positiv an?	interessant – gelassen – tiefgehend	☐] a
	lebendig – offen – verbindlich	☐] c
	entschlossen – mutig – pragmatisch	☐] b
Was machen Sie ausgeprägter als andere?	Themen detailliert verstehen	☐] b
	Beziehungen wahrnehmen	☐] a
	Dinge in Ordnung bringen	☐] c
Was kommt bei Ihnen selten vor?	jemand nicht beachten	☐] a
	etwas nicht verstehen	☐] b
	Arbeit vermeiden	☐] c
Sie arbeiten gern mit Menschen zusammen, die	fair und kameradschaftlich sind	☐] c
	klug und/oder liebenswert sind	☐] a
	tüchtig und/oder unterstützend sind	☐] b
Was stört Sie bei anderen besonders? Jemand ist ...	arrogant und/oder inkompetent	☐] a
	unkollegial und/oder chaotisch	☐] c
	schwach und/oder unfähig	☐] b
Sie leiden	dramatisch und umfassend	☐] a
	niedergeschlagen und aufbrausend	☐] b
	enttäuscht und verbittert	☐] c

Wie sieht eine Wohnung nach Ihrem Geschmack aus?	gut geordnet und gemütlich bequem und pflegeleicht freundlich und interessant	[] c [] b [] a
Wie gehen Sie mit Anerkennung um?	Es könnte auch noch mehr sein Ist Ihnen eher verdächtig Sie muss genau sein	[] b [] c [] a
Wovon hätten Sie gern noch mehr?	kraftvolles Lebensgefühl Gelassenheit und Konstanz Freude und Liebenswürdigkeit	[] b [] a [] c
Bei Konflikten sind Sie	bestimmt und überzeugend ausweichend und ernsthaft emotional aufgebracht	[] c [] b [] a
Sie können	rasch Hintergründe erkennen Menschen gewinnen gut organisieren	[] b [] a [] c
Was ist Ihnen besonders vertraut?	mit Freude kommunizieren sachlich über Themen sprechen tatkräftig für Ordnung sorgen	[] a [] b [] c

Auswertung

Addieren Sie alle Punkte

in [] a *Beziehungstyp*

in [] b *Sachtyp*

in [] c *Handlungstyp*

Die höchste Punktzahl zeigt Ihnen (wahrscheinlich) Ihren Persönlichkeitstyp.

Sind die Werte bei *Beziehungstyp* und *Sachtyp* etwa gleich hoch oder beim *Sachtyp* etwas höher, könnten Sie ein *Beziehungstyp* sein, der schon deutlich seine in Richtung *Sachtyp* gehenden Schlüsselfähigkeiten lebt, und/oder jemand, der häufig an sich selbst zweifelt.

Sind die Werte bei *Sachtyp* und *Handlungstyp* etwa gleich oder beim *Handlungstyp* geringfügig höher, könnten Sie ein *Sachtyp* sein, der deutlich seine in Richtung *Handlungstyp* gehenden

Schlüsselfähigkeiten lebt, und/oder jemand, der sich zu viele Sorgen um sich und andere macht.

Und sind die Werte beim *Handlungstyp* und *Beziehungstyp* ähnlich oder beim *Beziehungstyp* etwas höher, könnten Sie ein *Handlungstyp* sein, der schon deutlich seine in Richtung *Beziehungstyp* gehenden Schlüsselfähigkeiten lebt, und/oder jemand, der sich zu abhängig macht von der Meinung anderer.

Sind die Werte bei allen drei Typen etwa gleich hoch, könnten Sie ein *Beziehungstyp* sein, der sich am ehesten von allen überall wiederfindet. Sie sehen, Menschenkenntnis ist nicht immer einfach, doch das macht sie auch reizvoll. Bleiben Sie dran, es lohnt sich!

Abgrenzungsfragen

Wenn Sie zwischen zwei Typen schwanken, können Sie sich folgende Abgrenzungsfragen stellen:

Sie schwanken zwischen *Beziehungstyp* (BT) und *Sachtyp* (ST)

Nähe zum Gefühl	Reagieren Sie menschlich?	☐ BT
	Reagieren Sie sachlich?	☐ ST
Art der Kontrolle	Sie kontrollieren Ihre Wirkung.	☐ BT
	Sie kontrollieren Ihre Worte.	☐ ST
Art der Reaktionen	Reagieren Sie auf der Beziehungsebene?	☐ BT
	Reagieren Sie sachlich, vernünftig?	☐ ST
Klang der Stimme	Sprechen Sie melodisch?	☐ BT
	Sprechen Sie monoton?	☐ ST

Sie schwanken zwischen *Sachtyp* (ST) und *Handlungstyp* (HT)

Lautstärke	Sprechen Sie eher leise?	☐ ST
	Sprechen Sie laut?	☐ HT

Ordnung ist für Sie	nicht so wichtig	☐] ST
	sehr wichtig	☐] HT

Handeln	Müssen Sie sich motivieren?	☐] ST
	Legen Sie gleich los?	☐] HT

Kritik	Sie äußern sich objektiv.	☐] ST
	Sie äußern sich direkt.	☐] HT

Sie schwanken zwischen *Handlungstyp (HT)* und *Beziehungstyp (BT)*

Kommunikation	Sie verhalten sich geradlinig.	☐] HT
	Sie geben sich gewinnend.	☐] BT

Eindruck	Sie wirken kraftvoll.	☐] HT
	Sie wirken lebendig.	☐] BT

Kleidung	Sie legen Wert auf Qualität.	☐] HT
	Sie möchten schön sein.	☐] BT

Gang	Ihr Gang ist fest, zielorientiert.	☐] HT
	Ihr Gang wirkt leicht, beweglich.	☐] BT

Zwei weitere Tests siehe unter: www.psychographen.de

DER BEZIEHUNGSTYP – DER MENSCH MIT GEFÜHL UND ESPRIT

Haben Sie schon einmal versucht, durch ein Fernglas zu schauen, wenn dauernd an der Schärfereinstellung gedreht wird? Dann ist das Bild vor Ihren Augen mal klar und gleich darauf wieder verschwommen. Genau so kann es Ihnen in vielen Situationen mit dem *Beziehungstyp* gehen, weil er immer etwas anders auf Sie wirken wird.

Und wenn Sie bei ihm in der Typbestimmung unsicher sind, wird er vielleicht argumentieren, dass er von solchen Einteilungen eh nichts hält (er befürchtet, man könnte ihn mit solchem Wissen über ihn kontrollieren), oder er wird behaupten, dass er sich in allen drei Porträts wiederfindet. Das hängt mit seinem Einfühlungsvermögen, seiner Schauspielnatur und seiner Abneigung gegen verbindliche Festlegungen zusammen.

Ist der *Handlungstyp* in seinem Auftreten energisch, der *Sachtyp* entspannt, so reicht die Palette beim *Beziehungstyp* von überschwänglich bis frostig, von herzlich bis zurückhaltend, von einladend bis abweisend. Das Verhalten kann übertrieben oder fein und kontrolliert sein. Das hängt damit zusammen, dass seine Persönlichkeit (mehr als beim *Handlungstyp* oder *Sachtyp*) stark von weiblichen oder männlichen Rollen beeinflusst wird. So zeigen *Beziehungstyp*-Frauen meist mehr Gefühl, geben sich lebenswürdiger, Männer dagegen distanzierter und sachlicher.

Allen *Beziehungstypen* gemeinsam ist, dass sie präsent sind auf der Beziehungsebene. Doch Beziehungsverhalten kann sehr unterschiedlich sein, dramatisierend oder kontrolliert, gewinnend oder konkurrierend, offen oder verschlossen und alle Abstufungen dazwischen. Bei *Beziehungstypen* kann uns so gegensätzliches Verhalten begegnen, dass man denkt, das kann nicht der gleiche Typ sein – manchmal sogar bei derselben Person in unterschiedlichen Situationen.

Ich erinnere mich an eine Ausbildungsteilnehmerin, die fast immer ernst, zurückhaltend und kritisch wirkte. Man hätte bei ihr eher auf *Sachtyp* getippt. Dabei konnte sie, wenn sie wollte, das beziehungsstypisch Gewinnende ganz kurz aufblitzen lassen. Sie wirkte auf mich wie die Klinge eines Degens, fest und doch beweglich. Eine Freundin erzählte, dass sie im privaten Rahmen locker sei und viel lache.

Dann gibt es den *Beziehungstyp*, der wie ein Feuerwerk von strahlender Liebenswürdigkeit wirkt und dabei oft auffallend attraktiv ist. Es sind die Menschen, denen die Herzen nur so zufliegen. Hier erinnere ich mich an eine Teilnehmerin, die auch dann noch bezaubernd sein konnte, wenn es ihr persönlich gar nicht gut ging.

Beziehungstypen können gertenschlank oder wohlgerundet sein, sie verstehen sich immer gut zu präsentieren. Sie bewegen sich elegant, achten auf ihre Wirkung und legen Wert auf ihr Äußeres, als stünden sie auf einem imaginären Laufsteg oder vor einem unsichtbaren Spiegel. Tatsächlich können sie aus ihrer Selbstverliebtheit (oder aus einer selbstkritischen Haltung) heraus einen Tick für Spiegel entwickeln. Eine Freundin von mir hatte die penetrante Angewohnheit, sich beim Stadtbummel in jeder Schaufensterscheibe sekundenschnell zu betrachten und ihr Äußeres kritisch zu kommentieren. Sie wollte es partout nicht lassen. Wozu auch? Sie bekam doch ihre Streicheleinheiten durch meinen liebevollen Widerspruch.

Geht es dem *Beziehungstyp* schlecht, kann sein gewinnendes Verhalten in ein abweisendes kippen: Er zeigt sich angespannt, ehrgeizig, kühl und kontrolliert. Er stellt an sich und andere noch höhere Ansprüche als sonst, konkurriert mit ihnen, macht abfällige Bemerkungen und bewertet jede Situation negativ. So wirkt er egozentrisch bis abgehoben. Fühlt er sich aber wieder wohl, scheint er wie ausgewechselt zu sein. Dann ist er charmant, von ansteckendem Enthusiasmus, und er akzeptiert Menschen und Situationen (beinahe) so, wie sie sind.

Der emotionale *Beziehungstyp* ist die im doppelten Sinne »run-