



Hippokrates

Galenus

Jung

Kretschmer

Marston

Maslow

Spranger

Eysenck

Menschen richtig behandeln Menschenkenntnis und Selbsterkenntnis

- Psychologie der Persönlichkeit für Team- und Führungsarbeit -

Die bekanntesten Typologien / Typenlehren

Von der Antike bis zur Gegenwart gibt es Versuche, Menschen besser zu verstehen. Menschenkenntnis beginnt mit Selbsterkenntnis. „Erkenne Dich selbst!“

Menschenkenntnis ist besonders wichtig in Berufen, die viel mit Menschen zu tun haben. Es ist ein Vorteil, wenn ich mein Gegenüber gut einschätzen kann, mit ihm gut umgehen kann.

Ist Menschenkenntnis angeboren? Kann man Menschenkenntnis lernen?

Nun, es gibt Naturtalente. Aber man kann auch viel dazu lernen. Ein Weg dazu ist es, sich mit den Versuchen zu befassen, Menschen zu charakterisieren.

Mehrere Typologien sind sehr bekannt geworden. Nicht alle genügen wissenschaftlichen Kriterien!

Wir wollen einige der Versuche kennen lernen.

Ein Überblick ist sinnvoll. Bevor Sie ein sündhaft teures Seminar buchen, bedenken Sie Alternativen! Sehr teuer sind oft Seminare von Biostruktur-Analyse/Struktogramm, Persönlichkeitsprofil DISG.

Alternativen: Bücher, Online-Angebote! Vergleichen! Checken! Qualität prüfen!

Es gibt sogar seriöse kostenlose Online-Angebote, z.B. BIP (Bochumer Inventar zur Persönlichkeitsbeschreibung) der Universität Bochum.

Es ist vorteilhaft, wenn Sie die bekanntesten Typologien kennen und Hintergründe erfahren.

Auf jeden Fall ist es wertvoll zu wissen: Wir Menschen denken, fühlen, „ticken“ verschieden!

Die Bereitschaft, andere Sicht-, Denk-, Fühl- und Handlungsweisen kennen zu lernen, macht den Menschen reifer, einfühlsamer, klüger und weiser.

Dies wiederum trägt bei zu Lebenserfolg, Lebenszufriedenheit und Lebensglück.



Ihr Dr.Peter Heigl
dr-heigl.de



Hippokrates

Galenus

Jung

Kretschmer

Marston

Maslow

Spranger

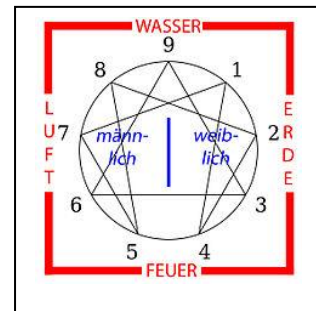
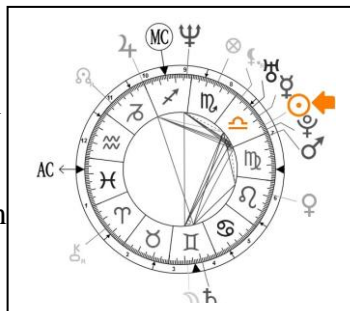
Eysenck

Die bekanntesten Typologien / Typenlehren

Hippokrates und Galenus	Die antike Vier-Säfte-Lehre
Carl G. Jung	Psychologische Typen
Ernst Kretschmer	Konstitutions-Lehre
Hans Eysenck u.a.	Big Five
Abraham Maslow / Werner Correll	Die Grund-Bedürfnisse und Grund-Motivationen des Menschen
Eduard Spranger	Wert-Typen
William M. Marston	Das DISG-Persönlichkeitsmodell
Biologie / Soziologie Anthropologie / Gender-Forschung	„Typisch männlich“ – "Typisch weiblich"

Esoterische Typenlehren:

Astrologische Typologie	Sternzeichen
Georges Gurdjieff u. antike, Sufi- u.a. Quellen	Enneagramm



Antike Temperamentenlehre

Hippokrates und Galenus

Der Philosoph **Empedokles** (5.Jh.v.C.)

stellte die These auf, dass alles von vier Grund-Elementen bestimmt sei, auch der Mensch, und je nach Zusammensetzung ergeben sich verschiedene Elemente. (Feuer, Wasser, Erde, Luft; kalt, heiß, feucht, trocken)

Der griechische Arzt **Hippokrates** (ca. 4.Jh v.C.) formulierte die Typen- oder Temperamentenlehre. Überliefert wurde sie vom griech.-röm. Arzt **Galenos / Galenus** (2.Jh. n.C.).

Die These: Je nach Mischung der "vier Lebensäfte"

(haima / sanguis = Blut, cholos = Galle, melas = schwarz, phlegma = Schleim)

formen sich die vier Temperamente bzw. Mischtypen. Alle haben Vorzüge und Gefahren.

Die medizinische Begründung ist überholt. Die Begriffe sind bis heute gebräuchlich.

Sanguiniker:

fröhlich, gut gelaunt, gesellig, lustig, aufgeschlossen, natürlich, spontan, lebhaft, einfallreich, optimistisch; oberflächlich, stolz, unüberlegt, unbedacht, schnell beleidigt

Choleriker:

energisch, willensstark; ausdauernd, mutig, führungsstark; leicht reizbar, zornig, mürrisch, streitsüchtig, rechthaberisch, spöttisch, egoistisch, intolerant, herzlos

Phlegmatiker:

ruhig, verträglich, gemütlich, bedächtig, praktisch, sachlich, selbstsicher, ausgeglichen, gute Nerven; bequem, antriebsarm, langsam, pflichtscheu, verantwortungsscheu

Melancholiker:

nachdenklich, zuverlässig, gewissenhaft, einfühlsam, rücksichtsvoll, selbstlos, treu, hilfsbereit, ehrlich; ängstlich, leicht enttäuscht, eher pessimistisch, verschlossen, misstrauisch, labil



Die psychologische Typenlehre nach C.G. Jung

C.G. Jung (1875 -1961) war Psychiater und Professor für Psychologie in Zürich und Basel. Er wurde Freund, später Gegenspieler von Sigmund Freud (1856 -1939), dem Begründer der sogenannten Tiefenpsychologie. In den Augen Jungs war Freud zu dogmatisch.

Mit Jungs Namen sind untrennbar folgende Begriffe:

„das kollektive Unbewusste“,

die „Archetypen“ im menschlichen Bewusstsein,

die Theorie von „animus / anima“,

v.a. „introvertiert – extravertiert“ (seit 1921).

Jung erkannte, dass man **verschiedene Menschen** je nach psychologischer Grund-Ausrichtung **verschieden behandeln / therapieren** muss.

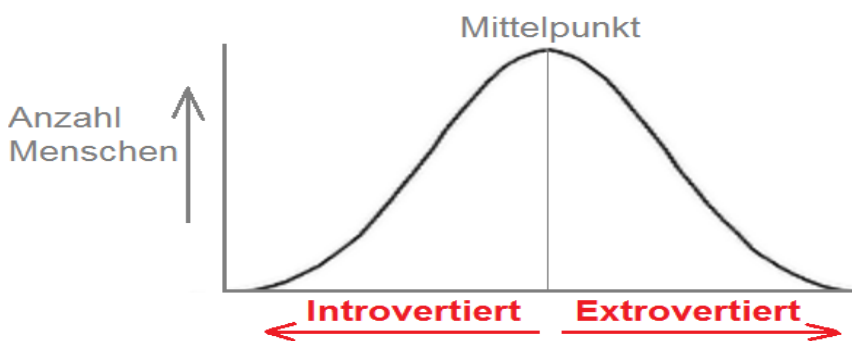
Er sah zwei Grund-Ausrichtungen und jeweilige Mischformen:

Introvertierter Typus:

nach innen gekehrte Persönlichkeit, hält sich in Gesellschaft lieber im Hintergrund. Ausdauernde, genaue, aber oft langsame Arbeitsweise. Festhalten an Grundsätzen. Hohe Ansprüche an sich selbst, oft verbunden mit Zweifel an der eigenen Leistung. Auf ästhetischem Gebiet eher ruhig und konservativ. Hervorragend geeignet für exakte und tüftelige Arbeit.

Extravertierter Typus:

nach außen gerichtete Persönlichkeit, ist gerne in Gesellschaft und genießt es. Schnelle Arbeitsweise, aber oft ungenau. Flexibel, anpassungsfähig, aber Neigung zu Allüren, Launen, Sprunghaftigkeit. Auf ästhetischem und politischem Gebiet: experimentierfreudig, aufnahmebereit für Neues. Hervorragend bei Arbeiten, die Flexibilität und Eingehen auf neue Situationen verlangen.



Big Five

Wilhelm Wundt (1832-1920), Begründer der Experimentalpsychologie, kam als erster auf die Idee, die vier Typen des Hippokrates auf eine x und y Achse zu übertragen.

Hans-Jürgen Eysenck (1916-1997), deutsch-englischer Verhaltenspsychologe, kombinierte die Typenlehren von Hippokrates und Jung mit dem Begriff Neurotizismus. Er und weitere Forscher wie Paul Costa, Robert McCrae etc. untermauerten das Modell mit vielen empirischen Untersuchungen.

Seither gelten Extraversion / Introversion sowie Neurotizismus (emotional stabil – emotional instabil) als stabile und aussagekräftige Dimensionen der Persönlichkeit.

Hinzu kommen weitere Faktoren, die in Fragebogen und Tests gemessen werden.

Merkwort: **OCEAN** Openness Conscienciousness Extraversion Agreeableness Neuroticism Tests, die heutigen wissenschaftlichen Standards genügen wollen, berücksichtigen die Faktoren Big Five.

Big Five

Extraversion gesellig, kontaktfreudig, unternehmungslustig etc.
Neurotizismus nervös, ängstlich, labil (vs. ruhig, stabil, ausgeglichen, belastbar)

Offenheit offen, spontan, neugierig, tolerant etc.

Gewissenhaftigkeit genau, planvoll, sorgfältig etc.

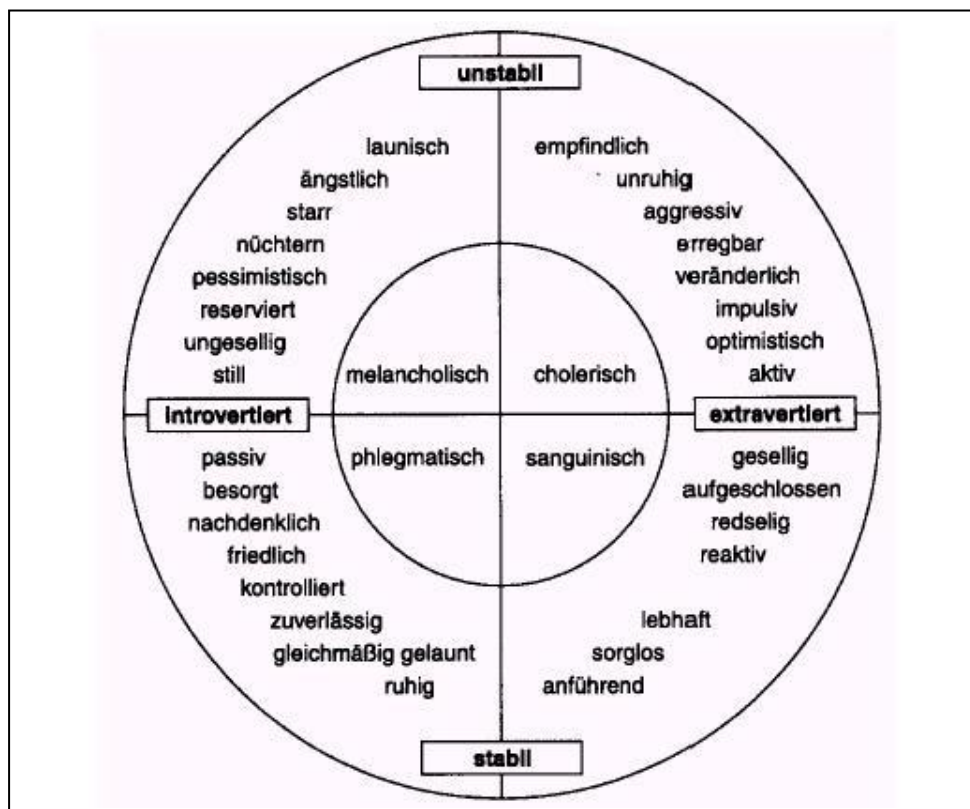
Soziale Verträglichkeit höflich, beliebt, diplomatisch etc.

Zusätzlich werden berücksichtigt die Grundmotive:

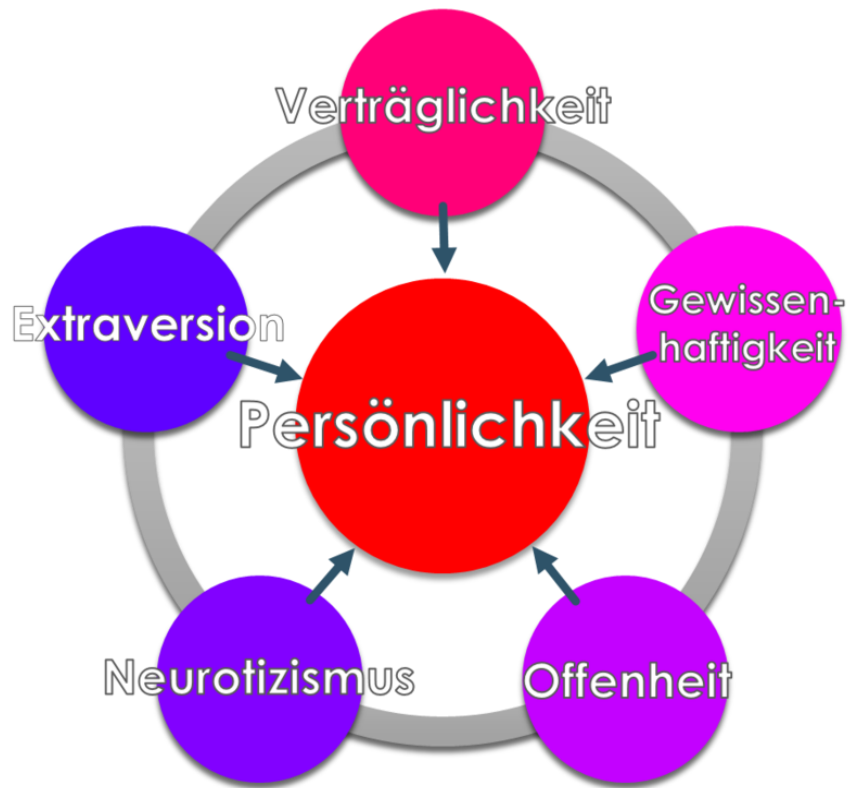
Bedürfnis nach Anerkennung

Bedürfnis nach Sicherheit

Bedürfnis nach Einfluss und Macht



Big Five



Merkwort: **OCEAN**

Openness to experience **C**onscienciousness **E**xtraversion **A**greeableness **N**euroticism

O	Offenheit	offen, neugierig, erfinderisch	konsistent, vorsichtig
C	Gewissenhaftigkeit	gewissenhaft, kontrolliert	unbekümmert, spontan
E	Extraversion	gesellig, auf andere zugehend	eher zurückhaltend, reserviert
A	Verträglichkeit	kooperativ, freundlich, mitfühlend	wettbewerbsorientiert, misstrauisch
N	Neurotizismus	stabil, selbstsicher, ruhig	instabil, leicht verletzlich

Die Typenlehre nach Ernst Kretschmer

Physiognomie/Kranioskopie/Phrenologie versuchten Einteilungen. Wissenschaftlich waren sie nicht haltbar. Bekannt wurde v.a. **Ernst Kretschmer** (1888-1964), Professor für medizinische Psychologie in Tübingen. Er erkannte einen statistischen Zusammenhang von äußerer und psychischer Konstitution und begründete die sogenannte **Konstitutionslehre**. Er war nominiert für den Nobelpreis für Medizin, kam aber später in Misskredit wegen seiner Nähe zum NS-Staat. Seine Typenlehre gilt als **veraltet**.

Leptosomer Typ (leptos = fein)	Athletischer Typ (athletikos = zum Wettkampf geeignet)	Pyknischer Typ (pyknos = dicht, fest)
		
Schizophrenie	Epilepsie	Depression – Manie
Schizothymes Temperament	Visköses Temperament	Zyklothymes Temperament

Pyknischer Typus : zyklothyme Wesensart.

Mittelgroße, gedrungene Figur mit Fettansatz am Bauch, graziler Bewegungsapparat, weiches breites Gesicht.

Psyche: Zugang zur Mitwelt über die Intuition.
vorwiegend vom Gefühl bestimmt. Weich, gutmütig, gesellig.
Anpassungsfähig und flexibel. Nachgebig.
Neigung zu Stimmungswechsel.

Leptosomer Typus : schizothyme Wesensart.

schmalschultrig, schlanke Hände und Arme, schmaler Brustkorb.

Psyche: Eher kühle, nach innen gerichtete Haltung, kritisch.
Scharfes und abstraktes Denken. Ausdauer, Willenskraft,
Zugang zur Mitwelt eher über Verstand und Reflexion.
Prinzipientreu, aber auch Gefahr der Prinzipienreiterei,
Starrheit und Enge. Oft überempfindlich.

Athletischer Typus : visköse Wesensart.

mittel- bis hochgewachsen, breite Schultern,
starkes Skelett- und Muskelwachstum, kräftige Hände.

Psyche: schwankend zwischen Phlegma und Explosivität,
beharrlich im Denken. Meist anhänglich, solide, zuverlässig.
Manchmal schwerfällig und mangelnder Schwung.

Wortklärungen zu Kretschmer:

viskös v. viscosus lt. = zäh, zähflüssig, schwergängig; pyknisch von pyknos gr. = fest, rund, rundlich
zyklothym = stimmungswechselnd von cyclos gr. / lt = Kreis, Wechsel, thymos gr. = Gemüt;
leptosom schmalwüchsig v. leptos gr. = schmal, soma gr. = Körper
schizothym gemüts-absplattend v. schizo gr. = spalten, thymos gr. = Gemüt

Typenlehre nach dem DISG-Persönlichkeitsmodell

Das sog. **DISG**-Persönlichkeitsprofil geht zurück auf den Amerikaner **William M. Marston** (1893-1947). Er unterschied vier Grundtypen: Dominance Inducement Submission Compliance.

Spätere Vertreter der Idee (John F. Geier, Friedbert Gay u.a.) machten daraus die vier Begriffe:

dominant **i**nitiativ **s**teady **c**onsciencious **d**ominant **i**nitiativ stetig **g**ewissenhaft.

Das DISG-Modell bezieht frühere Modelle wie Jung mit ein. Neu hinzu kommt die Unterscheidung "Aufgaben-oder Sachorientierung" und "Beziehungs-oder Menschenorientierung".

Durch Fragen zu Vorlieben und Einstellungen und ihre Auswertung könne man erkennen, wo die natürlichen Fähigkeiten, Schwächen und Stärken von Menschen liegen.

Dies helfe zur besseren Selbsteinschätzung, für die richtige Aufgabenzuweisung u. Teambildung.

Dominant	Initiativ	Stetig	Gewissenhaft
impulsiv	redifreudig	ruhig	genau
mutig	optimistisch	stabil	vorsichtig
ehrgeizig	emotional	kontinuierlich	zurückhaltend
zielstrebig	aktionsfreudig	sicherheitsorientiert	abwägend
risikofreudig	wechselhaft	kollegial	kalkulierend
selektierend	spontan	vermittelnd	analytisch
reaktionsschnell	sprunghaft	beständig	überlegend
pragmatisch	humorvoll	abwartend	logisch
ungeduldig	darstellend	Routine liebend	diszipliniert

Dominant: aufgabenorientiertes und extrovertiertes Verhalten:
Der Drang, die Kontrolle zu übernehmen und Ergebnisse zu erzielen.
D will Herausforderungen annehmen und siegen.
Großes Selbstvertrauen, mutig, ergebnisorientiert, bestimmend,
wetteifernd, durchsetzungsfähig, direkt, offen

Initiativ: extravertiertes und menschenorientiertes Verhalten:
Der Drang, andere zu motivieren, sich auszudrücken u. gehört zu werden.
I will andere überzeugen und beeinflussen.
Beziehungsorientiert, beeinflussend, begeisternd, emotional,
gesprächig, optimistisch, spontan

Stetig: menschenorientiertes und introvertiertes Verhalten.
Der Drang nach Stabilität und Harmonie.
S will andere unterstützen und für geordnete Beziehungen sorgen.
Treu, loyal, teamfähig, unterstützend, bescheiden, bewahrend,
geduldig, pragmatisch, zuverlässig

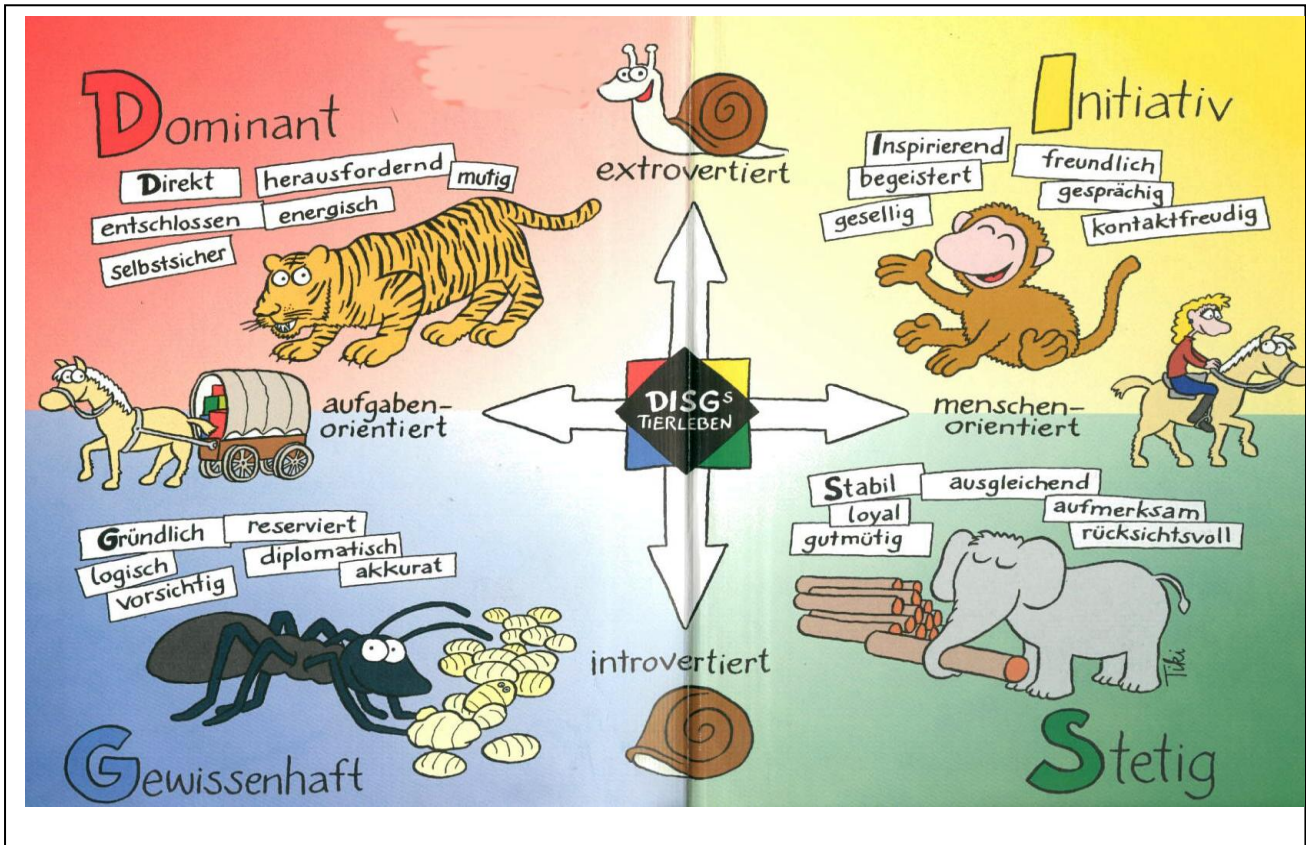
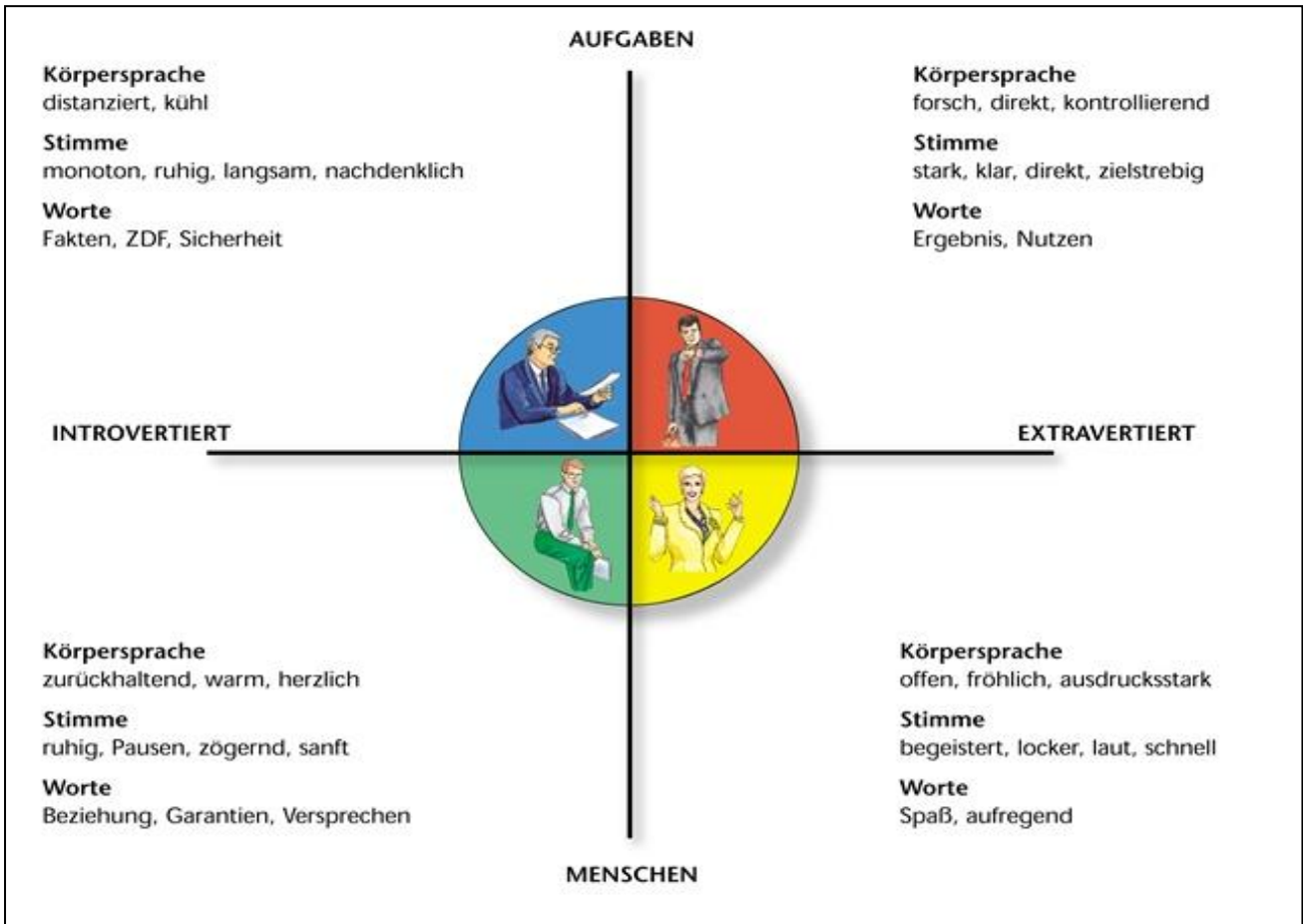
Gewissenhaft: introvertiertes und aufgabenorientiertes Verhalten:
der Drang, das Richtige "richtig" zu tun.
G will Ärger vermeiden und achtet auf Präzision und Genauigkeit.
Hohe Maßstäbe, detailorientiert, selbstdiszipliniert, vorsichtig,
analytisch, logisch, genau, reserviert

Wichtig: Persönlichkeitstypus/Mischtypus akzeptieren!

Bei uns selbst: Vorzüge nutzen, an Schwachstellen arbeiten!

Bei anderen: Schwachstellen u n d Vorzüge sehen!

Konsequenzen für Teambildung beachten! Alle 4 Typen ins Boot holen!



Die 5 Grund-Bedürfnisse und Grundmotivationen des Menschen nach Maslow

Abraham Maslow (1908 -1970), Prof. f. Psychologie, New York, Boston)

entwickelte das Modell der **Grundbedürfnisse** einer gesunden Persönlichkeit.

Der Mensch hat fundamentale Bedürfnisse, will darüber hinaus auch "höhere" Bedürfnisse“ verwirklichen, sog. Meta-Bedürfnisse. Diese sind individuell verschieden stark ausgeprägt

Physische Bedürfnisse > Sicherheit > Liebe > soziale Wertschätzung > Selbstverwirklichung.

Werner Correll (*1928), Prof. für pädagog. Psychologie, Univ.Giessen, entwickelt daraus das Modell von den fünf Grundmotivationen: Der Mensch hat **5 seelische Grundmotivationen**.

Sie streben nach Erfüllung und treten dann wieder in den Hintergrund.

In jedem Menschen wirkt das **Motiv der sozialen Anerkennung**.

Er will von Menschen auch außerhalb seiner Familie anerkannt werden,

z.B. durch Beruf, Tätigkeit, Eigenschaften, Leistung etc.

In jedem Menschen wirkt das **Motiv der Geborgenheit**.

Der Mensch möchte in einer Gruppe, Gemeinschaft etc.

aufgehoben, geborgen sein, will irgendwo "dazugehören".

In jedem Menschen wirkt das **Grundmotiv der Liebe**.

Unabhängig von seiner Leistung will er von einigen anderen Menschen bejaht u. geliebt werden, und er will auch selber anderen Liebe und Vertrauen vermitteln.

In jedem Menschen wirkt das **Motiv der Selbstachtung**.

Der Mensch will nach seinen inneren Normen leben können.

Er will sein Verhalten so einrichten, dass es seinem Wertempfinden entspricht.

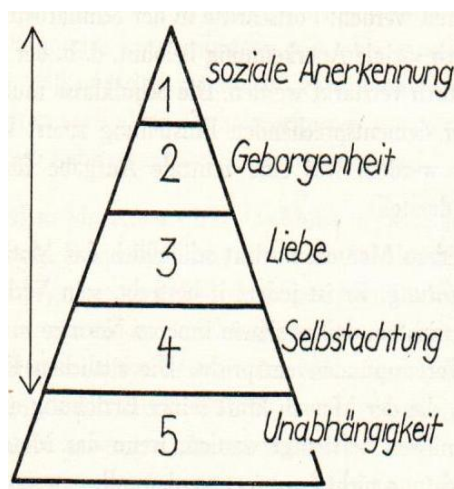
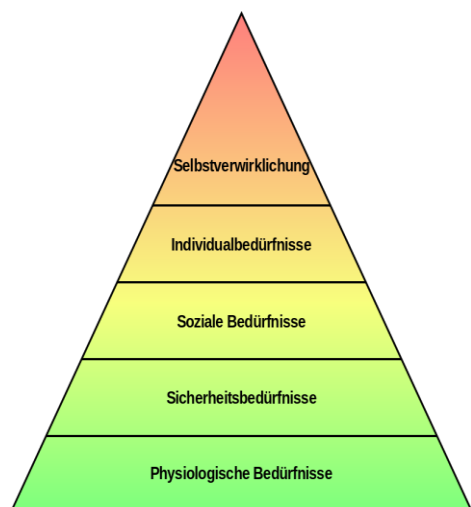
Er will die Erwartungen, die er an sich selber stellt, befriedigen.

In jedem Menschen wirkt das **Motiv der Unabhängigkeit**.

Der Mensch will erfahren, dass er fähig ist, eigene Entscheidungen zu treffen

und Verantwortung zu tragen. Er strebt nach einem gewissen Grad

der Eigenverantwortung und Selbständigkeit.



Grundmotivationen und Hauptmotivation (zu Maslow und Correll)

Der Mensch hat fünf seelische Grundmotivationen.

Oft ist eine der fünf Grundmotivationen besonders hervorstechend und prägt die Persönlichkeit.

Dann spricht man von einer **Hauptmotivation**. Der Mensch mit der Hauptmotivation

Anerkennung:

will nach oben in Richtung α -Typ, übernimmt gern Argumente, die in Richtung α -Typ führen, ist darauf bedacht, sich ins rechte Bild zu rücken, will auffallen, legt Wert auf Prestige-Gewinn, (Mode, Prestige-Objekte wie Auto, Einrichtung, besondere Freizeitbeschäftigung, Urlaub, Ess- und Trinkgewohnheiten, Bekanntschaften etc.), er ist sehr interessiert an Neuem, Kritik und Tadel fürchtet er als Prestige-Verlust.

Beachten: Anerkennenswertes anerkennen, gewünschte Verhaltensform als Prestige-Gewinn aufzeigen.

Sicherheit und Geborgenheit:

will alles vermeiden, was auffällig ist, Risiken, Unkosten oder Schulden mit sich bringt.

Veränderungen gegenüber ist er mißtrauisch. Er bevorzugt das Gleichbleibende, Konservative, Unauffällige.

Beachten: "Bewährtes" anbieten, "Neues" vermeiden bzw. abschwächen.

Unkalkulierbare Risiken auf ein Minimum reduzieren. Taktik der kleinen Schritte. Braucht viel Geduld.

Liebe und Vertrauen

Will Liebe und Vertrauen geben und erwartet sie. Sucht die Nähe anderer Menschen, die er akzeptiert hat.

Hilfsbereitschaft und Hingabe sind oft sehr ausgeprägt. Er sucht Befriedigung in einer engen Ich-Du-Beziehung, will nicht nur sachlich entscheiden, sondern subjektiv: Dir zuliebe ja, aus anderen Gründen nein!

Beachten: Eingehen auf persönliche Dinge. Nr.3-Motivierte sprechen gern über persönliche Probleme und erwarten Interesse daran. Oft sehr geeignet für Vermittlungs- und Beratungs-Aufgaben.

Meist sehr beliebt wegen ihres ausgleichenden und kameradschaftlichen Verhaltens.

Selbstachtung

Legt Wert auf Standpunkttreue, Prinzipien und unbeugsame Disziplin.

Strebt rigoros nach Übereinstimmung mit seinen Normen und Werten. Meist exakt und kompromisslos.

Tendenz zum Perfektionismus, Rechthaberei bis zum Fanatismus. Oft fehlen Humor, Großzügigkeit, Einfühlungsvermögen, Toleranz. Betreibt auch in der Freizeit eher einzelgängerische Tätigkeiten.

Beachten: Schwer zu überzeugen oder zu kritisieren.

Zugänglich nur, wenn seine Erwartungen befriedigt werden, z.B. ganz exakte Angaben,

Pünktlichkeit, formelle Umgangsformen.

Unabhängigkeit und Verantwortung

strebt nach einem eigenen Tätigkeitsbereich, in dem er auch eigene Verantwortung übernehmen möchte.

Er will selbstständige Entscheidungen treffen, sein Leben weitgehend selbstständig und eigenverantwortlich gestalten, er ist bereit, Konsequenzen daraus selbst zu übernehmen, positive wie negative.

Realismus, sachliche Einstellung, Bereitschaft zum Engagement. Er hat dazu eine besondere Befähigung:

Nr. 1 setzt sich für sein Prestige ein, Nr. 2 denkt an seine Sicherheit, Nr. 3 setzt sich für andere ein,

Nr. 4 denkt an seine Grundsätze. Deswegen eignet sich vor allem Nr. 5 für über-individuelle Aufgaben.

Bei Befriedigung der Grundmotivation meist großzügig und tolerant.

Beachten: Wunsch nach eigener Entscheidung respektieren. Übernahme von Verantwortung einräumen.

Eigenständigkeit im eigenen Bereich zugestehen. Wichtig im Berufs- als auch im Privatleben,

z.B. in Fragen des Geldverdienens, Geldausgebens und der Freizeitgestaltung.

Die Wert-Typen

Eduard Spranger (1882-1963), Prof.f.Pädagogik u. Psychologie in Leipzig, Berlin, Tübingen.

Seine These: Die verschiedenen Temperamente und Persönlichkeits-Typen sind Ausdruck eines sogenannten Wert-Typus bzw. Werte-Misch-Typus. Was ist damit gemeint?

Jeder Mensch sucht verschiedene Arten von Lebens-Werten:
essen und trinken wollen, Bewegung haben wollen, Geld zum Leben haben / verdienen wollen, seine soziale Stellung sichern wollen, was Schönes um sich haben wollen oder schaffen, etwas verstehen wollen, mit anderen in guter Beziehung stehen wollen, seinem Leben einen Sinn geben wollen etc.

Je nach dem geistigen Akt, zu dem ein Mensch am meisten neigt, der ihn am meisten prägt, kann man sagen: Er bildet einen bestimmten "Wert-Typus".

Der "Typus des vitalen Fühlens"

"Werte des vitalen Fühlens" stehen in seinem Streben im Vordergrund:
körperliches und seelisches Wohlbehagen spüren, sich wohl fühlen, genießen.

Der "ökonomische Typus"

Er will Gewinn erzielen, expandieren, sein Umfeld nutzbar machen.
Er ist in erster Linie praktisch und materiell interessiert.

Der "Macht-Typus"

Er will Macht und Einfluss gewinnen. Er genießt seine Verfügungsgewalt über Menschen und Mittel. Selbstbehauptung, Ehrgeiz und Durchsetzungswillen sind stark ausgeprägt.

Der "ästhetische Typus"

Sein Ziel ist das Erleben und Schaffen von schönen Dingen für Auge und Ohr in Natur und Kunst etc. Schönes ist für ihn viel wichtiger als Geld oder Macht.

Der "theoretische Typus"

Sein Hauptstreben ist das Sichten, Erkennen, Ordnen und Beurteilen der verschiedenen Aspekten unserer Welt. Spezialisierung je nach Interesse und Begabung.

Der "soziale Typus"

Er ist ausgerichtet auf den Mitmenschen. Er findet seine wichtigste Erfüllung in seinen gegliückten, meist helfenden Beziehungen zu den Mitmenschen.

Der "religiös-spirituelle Typus"

Sein Erleben ist immer eingebettet in die Beziehung zu einem höchsten Wert. Er ist geprägt von einer religiös-spirituellen Weltanschauung, sucht eine enge Beziehung zum Göttlichen, Übersinnlichen, zu einer übergeordneten göttlichen / transzendenten Kraft.

"Männlich - Weiblich"

Biologie / Anthropologie zum Thema "Männlich / Weiblich" in Begabung, Wahrnehmung, Konfliktverhalten

Vorsicht! Die Zeiten der eindeutigen geschlechtsspezifischen Rollenzuweisung sind vorbei!
Vieles an der bisherigen Unterscheidung war erziehungsbedingt, - aber nicht nur!

Interessant ist die Aufforderung von C.G. Jung: alle Menschen sollen "männliche"
und sog. "weibliche" Fähigkeiten in sich entwickeln ! ("animus" / "anima")

Weg vom 100%-Denken! Es gibt nicht nur 2 Geschlechter!

Es gibt Zwischenstufen: Wenn Chromosomen xx : weiblich , bei xy : männlich.

Aber: Dazu notwendig sind entsprechende Hormone; bei männl. Anlage xy:

wenn männliche Hormone ganz fehlen, kommt es zur Ausbildung eher weiblicher Züge

bei weibl. Anlage xx: Ausbildung weiblicher Züge. Stark weibliche Züge,

wenn männl. Hormone fehlen. Bei starkem Anteil männl. Hormone: männliche Züge

Oft Unterschiede in der Wahrnehmung

M. sehen eher Dinge, Geräte, Gegenstände

F. sehen eher Personen, Tiere, Pflanzen

M. sind eher Augentiere
Männer sehen besser bei hellem Licht

F. hören besser,
können besser tonrein singen

M sind für akustische Feinheiten oft "taub",
begreifen oft nicht, was "zwischen den Zeilen" steht

F. nehmen mehr Feinheiten wahr,
erkennen eher Nuancen im Tonfall
und nonverbale Signale

Oft Unterschiede in der Sprache

M. reden mehr über Dinge
wollen Daten, Fakten, Informationen,
(Sport, Politik, Autos, Geräte, Arbeit)

F. reden mehr über Menschen und Beziehungen,
Reaktionen, Kommentare
F. wollen mit der Sprache Nähe schaffen
und Beziehungen festigen

M. reden nicht gern über Gefühle

F. reden gerne über Gefühle

Oft Unterschiede im Konfliktverhalten

M. wollen lieber alleine nachdenken,
auch über Beziehungsprobleme
wollen sich zurückziehen in ihre Höhle
"Hilfestellung" ist Angriff auf ihre Autonomie

F. wollen lieber gemeinsam nachdenken,
v.a. bei Beziehungsproblemen
Will "mann" nicht mit ihnen reden,
fühlen sie sich abgewiesen u. alleingelassen

M. wollen Problem sofort lösen
u. suchen schnelle Lösung

F. wollen zuerst im Gespräch Gefühle ausdrücken
u. Erleichterung erfahren, dann erst die Lösung

M. gehen Probleme wenn möglich "emotionslos"
u. rein sachlich an

F. drücken bei Problemen zuerst Mitgefühl aus

M. gehen "linkshirinig" an Probleme heran,
analysieren Details, verlieren sich oft darin

F. gehen mehr rechtshirinig oder ganzheitlich
an Probleme heran

M. genießen Konflikte u. Machtkämpfe
in Beruf, Sport u. Privatleben

F. weichen Konflikten eher aus
F. nehmen Konflikte ernster als M.

Übungen zur Menschenkenntnis und Selbsterkenntnis:

**Wer bin ich? Welcher Persönlichkeits-Typus bzw. Mischtypus bin ich ?
Was ist mir wichtig? Was sind meine Prinzipien?**

Menschenkenntnis und "soziale Kompetenz" können nur wachsen durch Selbsterkenntnis.
Diese können Sie fördern, wenn Sie sich Zeit für sich selber gönnen und sich Fragen stellen wie z.B.:

Welcher Persönlichkeitstypus / Misch-Typus bin ich? Wo sehe ich mich selber?

Sanguiniker - Choliker - Phlegmatiker - Melancholiker

introvertiert ← ----- → **extravertiert**

D I S G Dominant Initiativ Stetig Gewissenhaft

Was sind meine **Hauptmotivationen**?

soziale Anerkennung / Sicherheit und Geborgenheit / Liebe und Vertrauen
Selbstachtung / Unabhängigkeit und Verantwortung

Welcher **Wert-Typus** bin ich? bzw. welcher **Mischtypus** bin ich ?

Der Typus des vitalen Fühlens	Freude am körperlichen Genießen
Der Macht-Typus	Freude an Macht und Einfluss
Der ästhetischer Typus	Freude an schönen Dingen, Kunst, Musik
Der theoretische Typus	Freude an Erkenntnis, Wissenserweiterung
Der soziale Typus	Freude am Zusammensein, Helfenkönnen
Der religiös / spirituelle Typus	Freude an religiös-spirituellen Gedanken

Weitere Fragen:

Was mag ich gern? Was tue ich gern? Wie sehen mich die anderen?
Wo liegen meine Stärken ? Wo liegen meine möglichen Schwächen ?
Wie sehe ich mich? Wie, glaube ich, sehen mich andere ?
Wie reagiere ich in schwierigen Situationen / Konfliktsituationen?
(Kampf ? Aussitzen? Panik? Lähmung? Auszeit? Drüber schlafen?)
Wie gehe ich um mit Ärger? (Laut? Still? Unterdrücken? Totschweigen? Umleiten?.....)

Was macht mir Spass? Worüber freue ich mich besonders ? Worauf bin ich stolz?
Was sind meine Vorlieben? Was ist mir wichtig? Was hat mich geprägt?
Was sind wichtige Schlüssel-Erlebnisse / Schlüssel-Erfahrungen meines Lebens?
Was ist mir besonders wichtig geworden? Was ist mir weniger wichtig (geworden)?
Was sind meine Prinzipien ? Was ist mein Lebensmotto?
(aus Tradition / aus selbstgewonnener Einsicht ; aus positiver / leidvoller Erfahrung) etc.
Was will ich in meinem Leben erreichen (materiell / immateriell)?
Welche Erinnerungen an mich sollen zurückbleiben?

Übung: Stellen Sie sich vor, es ist ca. 10 oder 20 Jahre später. Sie haben einen runden Geburtstag.
Ein Freund lässt in einer Laudatio Ihr Leben Revue passieren. Was soll in der Rede vorkommen?
Schreiben Sie ihm die Stichpunkte auf.
Weitere Übung: Was sollte man nach meinem Leben über mich sagen können?