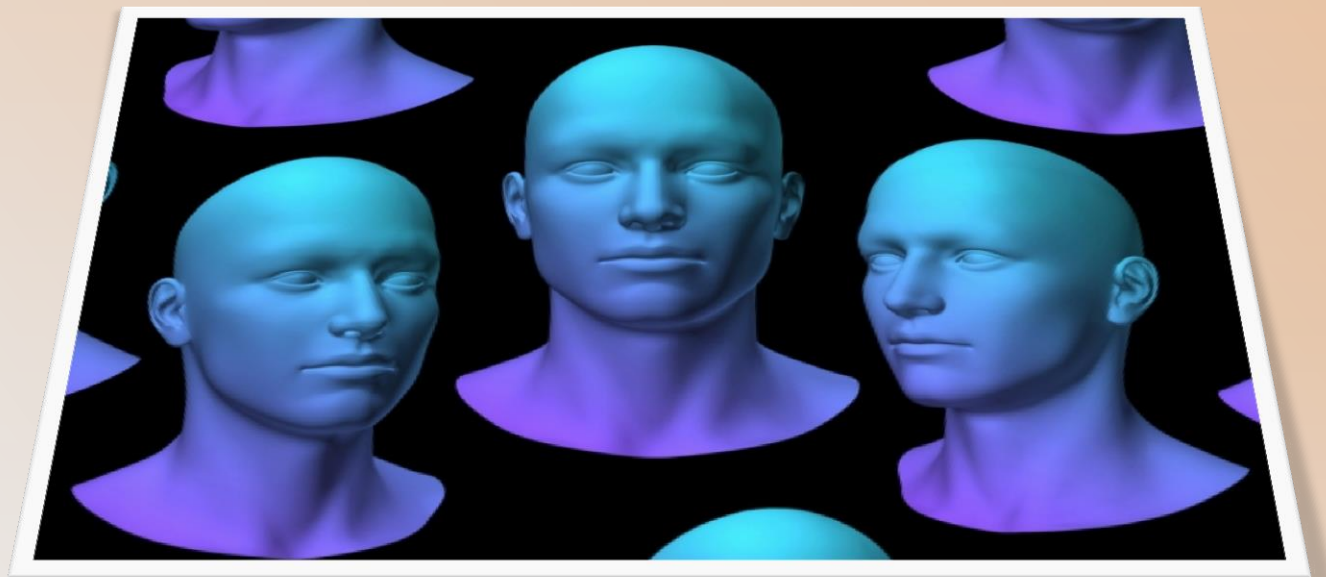


# Welcher Menschentyp bist Du



Die bekanntesten und neusten Typenlehren



# Mini E-Book

## Welcher Menschentyp bist Du

Die bekanntesten und neusten Typenlehren



---

1. Auflage/Version 2018 – © Noste Verlag, Schweiz / Verein *hellomind*, Schweiz  
weltweite Rechte beim Ethik Verein *hellomind* - [www.hellomind.org](http://www.hellomind.org)

Alle Rechte der teilweisen oder kompletten Verbreitung, durch Internet, Fernsehen, Telefonie, Funk, fotomechanische Wiedergabe, Ton- oder Bildträger sowie insbesondere jede des Art Nachdrucks dieser deutschen Version sowie allen weiteren Versionen, auch in anderen Sprachen, sind ausschliesslich dem Noste Verlag, Schweiz und dem *hellomind* Verein, Schweiz vorbehalten.

---

## Die bekanntesten und neusten Typenlehren

### *Die Entstehung der Typisierung des Menschen bis heute*

Schon seit tausenden von Jahren versuchen die Menschen sich und andere besser zu verstehen und den Menschen einzuordnen. Der Versuch der Typisierung des Menschen ist so alt wie die Menschheit selbst.

Grundsätzlich bestehen zwei verschiedene Arten der Typisierung, nämlich erstens die Feststellung des Charakters bei Geburt, also Charakterzüge, die sozusagen in unseren Genen festgelegt sind und zweitens eine Typisierung, die den momentanen IST-Zustand des Charakters analysiert.

Zu den ältesten Arten der Typisierung gehören die Horoskope, von denen es je nach Kultur verschiedene gibt. Sie arbeiten je nach Kultur auf verschiedenen Grundlagen (astrologisches Horoskop, chinesisches Horoskop, keltisches Baum-Horoskop etc.). Eine andere Art der Typisierung ist das Enneagramm, das aus der esoterischen Typenlehre stammt. Ausserdem gibt es auch Charakteranalysen aufgrund der Augenfarbe, der Hand- oder Gesichtsförmigkeit etc. Auch durch das Lesen von Handlinien sollen Charakteranalysen möglich sein. Bei der Numerologie, die ebenfalls Aussagen über das Wesen und den Charakter eines Menschen ermöglichen soll, werden Zahlen und die fast mystisch erscheinende Logik der Mathematik und Geometrie in Verbindung mit menschlichen Eigenschaften gebracht.

Schon aus der Antike kennt man die Zuweisung von Elementen zum Charakter, die man auch in der Astrologie findet (Erde, Wasser, Feuer, Luft). Die ebenfalls aus der Antike stammende Humoralpathologie (4-Säfte-Lehre), geht auf den griechischen Arzt Hippokrates zurück (Schwarzgalle, Weiss Schleim, Gelbgalle, Blut). Die bekannten 4 Körperflüssigkeiten wurden mit der Elementenlehre und damit auch mit den alten Charakterlehren verknüpft (Schwarzgalle = Erde, Weiss Schleim = Wasser, Gelbgalle = Feuer, Blut = Luft). Man nahm an, dass die Vorherrschaft einer der vier Körper-Flüssigkeiten sich wesentlich auf das Temperament des Menschen auswirkt. Im zweiten Jahrhundert stellte der griechische Arzt Galenos einen angeblichen Zusammenhang zwischen den Körperflüssigkeiten und den Temperamenten fest (Ursprung der Temperamentenlehre).

Alle bis jetzt behandelten Typenlehren nennen wir „mystische“ Typenlehren, denn all diese Typenlehren sind nicht wissenschaftlich belegt oder psychologisch begründet und konnten bzw. können wissenschaftlichen Prüfungen nicht standhalten. Das Gleiche gilt auch für die verschiedenen Verknüpfungen mit Charaktertypen, wie z.B. dass die Elemente (Erde, Feuer, Wasser, Luft), die Körpersäfte, der Stand des Sternenhimmels, ein Planet oder z.B. das Jahr der Schlange (chinesisches Horoskop) dem Menschen gewisse Charakterzüge geben würden oder zum Zeitpunkt der Geburt einen Einfluss auf den späteren Charakter eines Menschen haben sollen.

Die ursprüngliche Temperamentenlehre führte zur Zuweisung der 4 Körperflüssigkeiten zu den heute noch bekannten vier Temperamenten (Melancholiker, Choleriker, Sanguiniker, Phlegmatiker), wie sie heute teilweise noch in der Psychologie gelehrt werden.

Klar ist heute aufgrund neurologischer Forschungen betreffend Entwicklung der Synapsen im Gehirn, dass sich viele Charaktereigenschaften erst im Laufe des Lebens bilden und/oder geformt werden, also z.B. durch Erziehung bzw. die Art der Erziehung, durch Kultur bzw. kulturelle Vorstellungen, durch Religion bzw. religiöse Vorstellungen, durch den Bildungsstand, durch Klassenzugehörigkeit, durch traumatische Erlebnisse (besonders in der Kindheit bis zur Jugend), durch starke Veränderungen der Natur und auch durch den Stand der Technik bzw. durch technische Möglichkeiten (z.B. die Erfindungen von Bahn und Auto und in neuester Zeit durch Internet und Handys) um hier nur die wichtigsten Faktoren zu nennen, die den Charakter formen und/oder beeinflussen können. Das wird bei all diesen „mystischen“ Typenlehren ausser Acht gelassen.

Allerdings werden solche Einflüsse auf den Charakter auch bei neueren wissenschaftlichen Modellen der Typisierung durch die Psychologie weitgehend oder zumindest teilweise ausser Acht gelassen, weil eine grundlegende Typisierung wegen dieser vielen Einflüsse fast unmöglich oder zumindest äusserst schwierig ist. Man versucht aber in der heutigen Typisierung solche Einflüsse auf vernünftige Weise teilweise mit einzubeziehen. Daher haben auch die modernsten Persönlichkeits-Tests gewisse Mängel und sind nur begrenzt aussagekräftig. Wenn also solche Persönlichkeitstests für die Personalfindung oder für andere Zwecke benutzt werden, dürfen die Testergebnisse keinesfalls für eine alleinige Beurteilung dienen. Es muss zwingend auch angeschaut werden, welche Einflüsse auf den Charakter bei den verschiedenen Tests nicht mit berücksichtigt werden. Diese Mängel müssen bei einer Personalbeurteilung oder bei der Beurteilung zu anderen Zwecken mit einbezogen werden. Ein blosses Abstellen auf Persönlichkeitstests ist auf jeden Fall nicht zielführend bzw. nicht statthaft und kann zu Fehlurteilen mit den entsprechenden ungerechten Folgen führen. Persönlichkeitstests jeglicher Art dürfen daher immer nur ein allgemeiner Anhaltspunkt von vielen sein und niemals zur alleinigen Beurteilung dienen oder eine allzu hohe Gewichtung einnehmen, wie es leider besonders in der Wirtschaft, aber z.B. auch in der Astrologie und anderen Typisierungen öfters passiert.

Will man den Charakter eines Menschen richtig beurteilen und einstufen, so sind all diese Einflüsse zu berücksichtigen. Die stärkste Charakterbildungsphase ist eindeutig die frühe Kindheit bzw. Baby-Phase sowie auch die Kindheit und die frühe Jugend, also die Zeit der weitgehendsten Vervollständigung der Synapsen im Gehirn. Die Zeiten der Synapsenbildung wurden von der erst einige Jahrzehnte alten Gehirnforschung nachgewiesen. Es ist bekannt, dass ein neugeborenes Kind nur über sehr wenige Synapsen (speichernde und übermittelnde Gehirnverbindungen) verfügt und diese in der frühen Kindheit sehr stark zunehmen. Die Zunahme der Synapsen schreitet bis ungefähr zum Ende der Jugend fort. Auch im erwachsenen Alter verändern sich die Synapsen, jedoch in der Gewichtung und auch in der Menge längst nicht mehr so stark wie das von der Kindheit bis zu Jugend der Fall ist.

Weiter zu berücksichtigen ist auch, dass unsere Hormone Einfluss auf den Charakter haben, wie z.B. das männliche Hormon Testosteron und das weibliche Hormon Östrogen. Das hat zur Folge, dass Frauen und Männer verschiedenartig denken und handeln, weshalb sich gleiche Charakter-Typen verschiedenartig zeigen können.

Aber es gibt auch geschlechtsübergreifende Grund-Wesensarten des Menschen, die bereits bei Geburt bestehen, nämlich die geschlechts- und kulturunabhängige biologische Wesensart des Menschen. Da der Mensch zu den Herdenwesen gehört, gibt es die uns bekannte Aufteilung in Alfa-Tiere bzw. Alfa-Wesen (wollen bestimmen und führen) und die Beta-Tiere bzw. Beta-Wesen (wollen sich führen lassen, folgen dem Alfa-Tier sozusagen auf Gedeih und Verderb). Dies hat grossen Einfluss auf die Wesenszüge und den Charakter des Menschen. Auf diesem eigentlich klaren Hintergrund gibt es allerdings bis heute keine Typisierung des Menschen, was eigentlich verwunderlich ist.

Erstmals wird eine Typisierung nach der biologischen Wesensart des Menschen in der Veröffentlichung „Wer bist Du, wohin gehörst Du“ 2017 beschrieben (Download siehe am Ende dieses Mini-E-Books), wobei es 3 Grundwesensarten des Menschen gibt, die schon bei Geburt festgelegt sind. Diese Dreiteilung gilt sogar für alle Säugetiere, die Herdentiere sind. Deshalb kann im Gegensatz zur „mystischen“ Typisierung sowie auch zur psychologischen und neurologischen Typisierung aufgrund dieser natürlichen biologischen Dreiteilung der Grundwesensarten des Menschen eine recht aussagekräftige und sogar einfache Grundtypisierung vorgenommen werden, die jedermann leicht und schnell erlernen kann.



Auch bei der Beurteilung von Gruppen, z.B. Kundengruppen, Arbeitsgruppen, Lebensgruppen aller Art, Gruppen von Angebots-Sortimenten jeder Art etc. ist die moderne Typisierungs-Lehre von grossem Nutzen, denn man kann die Typisierungs-Lehre auf alle Umstände, mit denen Menschen zu tun haben, in jeder Form auf die verschiedenen Typenarten und Gruppen beziehen und damit für die verschiedenen Gruppen die entsprechenden Ergebnisse verbessern. Solche Ansätze findet man auch in der Sozionik (russische Version der Typenerkennung) und in der modernsten Typisierungslehre für Marketing und Verkauf nach Hans-Georg Häusel.

### ***Die Geschichte der wissenschaftlichen bzw. psychologischen Typisierung des Menschen bis heute***

Beachten Sie, dass es auch bei der wissenschaftlichen oder psychologischen Typisierung so einige ganz verschiedene Ansätze gibt. Dies zeigt, dass eine Typisierung des Menschen gar nicht so einfach ist. Dies ist, wie schon gezeigt, aus verschiedenen Gründen so.

Auch ist zu berücksichtigen, dass zum einen die postulierten Charakterzüge kaum in Reinform vorliegen, d.h. in aller Regel sind wir Mischtypen. Zum andern zeigen sich unsere (tendenziell) vorherrschenden Grundcharakterzüge nicht zur jeder Zeit, so dass Analysen durch Momentaufnahmen fehlerhaft sein können. Insbesondere wenn wir uns in besonders positiven oder negativen Gefühlslagen befinden, können sich unsere (tendenziellen) Grundcharakterzüge besonders zeigen oder ganz verstecken (Verliebtheit, Hass, Trauer, Angst, Krankheit usw.). Ausserdem werden gewisse Charakterzüge durch verschiedene Lebenseinflüsse gebildet bzw. gefördert oder mehr oder weniger unterdrückt. Denken Sie z.B. an traumatische Erlebnisse oder grosse Enttäuschungen oder auch an besondere Glücksmomente, die uns durch eine falsche „Brille“ sehen lassen, wodurch wir uns nicht unbedingt nach unseren Grundcharakterzügen zeigen. Vergessen wir nicht, dass auch das zum Charakter gehört, weshalb man mit Charakteranalysen und - Beurteilungen kritisch umgehen muss.

Trotzdem haben die Grundcharakterzüge, die schon bei Geburt bestehen, einen sehr grossen Einfluss auf alle sich im Laufe des Lebens bildenden oder formenden Charakterzüge. Z.B. bleibt ein Alfa-Tier immer ein Alfa-Tier oder ein Beta-Tier immer ein Beta-Tier. Das ist sogar, abgesehen von gewissen hormonellen Einflüssen (insbesondere durch Testosteron und Östrogen geschlechts- und kulturunabhängig. Das ist bekannt. Dass Forschung, Wissenschaft und Psychologie diese eigentlich klaren Tatsachen in der Typenlehre bis heute nicht berücksichtigt haben, ist sehr erstaunlich.

Der deutsche Psychologe Wilhelm Wundt ist der Urvater der Psychologie als Wissenschaft. Auch er teilte Menschen schon in verschiedene Charaktere. Als eine wesentliche Weiterentwicklung der 4-Temperamentenlehre gelten u.a. die Forschungsarbeit zur Typologie von Carl Gustav Jung aus den 1920er Jahren sowie die Arbeiten einer der meistzertifizierten Psychologen Hans Jürgen Eysenck. Eine Erweiterung bzw. Abwandlungen von C.G. Jungs Theorie wurde von den Wissenschaftlerinnen Katharine Briggs und Isabel Myers erarbeitet, die den Myers-Briggs-Typindikator (MBTI) 1958 veröffentlichten.

Ernst Kretschmer klassifizierte in den 1930er Jahren in seiner physischen Konstitutionslehre und Charakterkunde vier Körperbautypen (Pykniker, Athletiker, Leptosome, Dysplastiker). Es war der Versuch vom Körperbau auf den Charakter zu schliessen.

In heutigen populären Persönlichkeitsmodellen und –Tests, wie dem MBTI, dem Temperament Sorter (psychologischer Test, von David Keirsey aus dem Jahr 1978), dem vom William Moulton Marston 1928 entwickelten DISG-Typentest und in vielen anderen finden sich die ursprünglichen vier Temperamente wieder (Melancholiker, Choleriker, Sanguiniker, Phlegmatiker).

Die folgende Tabelle vergleicht die vier Grundcharaktere aus der Vier-Temperamentenlehre mit den „mystischen“ Typenlehren. Es ist daraus ersichtlich, wie schon immer versucht wurde, die Charaktereigenschaften des Menschen mit Körpersäften, Elementen, Tageszeiten, Astrologie, dem Sternenhimmel und Anderem in Verbindung zu bringen.

Dies liegt wohl daran, dass früher der menschliche Charakter in engen Zusammenhang mit dem Glauben an die göttliche Schöpfung gebracht wurde. Dieser Glaube wurde erst durch die Evolutionstheorien von Charles Darwin in Wanken gebracht, was auch dazu führte, dass man zu versuchen begann, die Typenlehren auf andere Weise aufzustellen. Zunächst erfolgte dies aufgrund psychologischer Kriterien, die in den Anfängen recht unklar waren, sich aber mit der Zeit bis heute wesentlich verbesserten. Später begann man dann auch mittels der Gehirnforschung (Neurologie) Ansätze für die Typologie zu finden, die darauf beruhen, unter welchen Umständen und gefühlsmässigen Zuständen eines Menschen die verschiedenen Gehirnregionen mehr oder weniger aktiviert werden.

#### Zuweisung der Temperamente aus der psychologischen 4-Temperamentenlehre zu verschiedenen „mystischen“ Typenlehren

| Typ - Temperament    | Körpersaft  | Eigenschaften +   | Eigenschaften -  | Element | Andere Gleichsetzungen          |   |
|----------------------|---|---|--|---------|---------------------------------|---|
| <b>Melancholiker</b> | Schwarze Gallenflüssigkeit ("gr. Melas Cholé")<br><br>traurig, nachdenklich | beständig<br>fleissig<br>gründlich<br>gewissenhaft<br>treu<br>zuverlässig   | verschlossen<br>schwermütig<br>ängstlich<br>empfindlich<br>mutlos                        | Erde    | Stier<br>Jungfrau<br>Steinbock  | Herbst<br>Abend<br>Erwachsenenalter<br>kalt und trocken<br>Milz           |
| <b>Choleriker</b>    | Gelbe Gallenflüssigkeit ("gr. Cholé")<br><br>reizbar und erregbar           | begeisterungsfähig<br>leidenschaftlich<br>entschlossen<br>ausdauernd<br>willensstark<br>verlässlich<br>initiativreich | reizbar<br>jähzornig<br>ungeduldig<br>unbeherrscht<br>eigensinnig<br>nachtragend         | Feuer   | Wider<br>Löwe<br>Schütze        | Sommer<br>Mittag<br>Adoleszenz<br>warm und trocken<br>Leber               |
| <b>Sanguiniker</b>   | Blut (lat. "Sanguis")<br><br>heiter, aktiv                                  | froh<br>heiter<br>zuversichtlich<br>feinfühlig<br>interessiert<br>beweglich<br>reddegewandt<br>herzlich<br>lebhaft    | leichtsinnig<br>ablenkbar<br>unbeständig<br>unbesonnen<br>geschwätzig                    | Luft    | Zwilling<br>Waage<br>Wassermann | Frühling<br>Morgen<br>Kindheit<br>warm und feucht<br>Herz                 |
| <b>Phlegmatiker</b>  | Schleim (gr. "Phlegma")<br><br>passiv, schwerfällig                         | zufrieden<br>ausgeglichen<br>ruhig<br>kaltblütig<br>verträglich<br>anhänglich   | gleichgültig<br>begeisterungslos<br>uninteressiert<br>"faul"<br>bequem<br>unentschlossen | Wasser  | Krebs<br>Skorpion<br>Fische     | Winter<br>Nacht<br>Babyalter<br>Greisenalter<br>kalt und feucht<br>Gehirn |

Ein etwas anderer Ansatz für heute populäre Persönlichkeitsmodelle und-Tests ist die Theorie der „Big Five“ (die grossen 5) von Louis Thurstone, Gordon Allport und Henry Sebastian Odbert aus den 1930er Jahren (Charakteranalyse aufgrund von verwendeten Wörtern = lexikanischer Ansatz, d.h. auf das Lexikon bezogen). „The big five“, auch OCEAN-Model genannt, unterscheidet 5 verschiedene Grundcharaktere (zwanghafter Charakter (O), hysterischer Charakter (C), narzisstischer Charakter (E), schizoider Charakter (A), depressiver Charakter (N)).

Das 5-Charaktertypenmodell lässt sich mit dem Phasenmodell von Sigmund Freud in Übereinstimmung bringen. Das Phasenmodell von S. Freud ist von Erich Fromm weiterentwickelt worden. Er stellt bei der Typisierung der Charaktere darauf ab, welchen Bezug ein Mensch zu seinen Mitmenschen und den ihn umgebenden Dingen herstellt. Aus der Feder von E. Fromm stammen Bezeichnungen wie „autoritärer“ und „sdomasochistischer“ Charakter. Auch der Begriff „Marketing-Charakter“ wurde von E. Fromm geprägt.

### Anmerkung:

Auch die von Franklin Ernst stammende „O.K.-Corral“-Transaktionsanalyse (ich bin OK – du bist OK etc.) basiert auf den Erkenntnissen aus dieser Art der Charakter-Typisierung nach den „Big Five“. Transaktionsanalysen sind aber keine Typisierungen, sondern Werkzeuge zum besseren Umgang miteinander und Verständnis füreinander in der verschiedensten Situationen, in denen Menschen miteinander interagieren. Mehr zu diesem Themenbereich finden Sie auf [www.hellomind.org/themen](http://www.hellomind.org/themen).

Eine neuere Studie aus Spanien identifiziert vier Persönlichkeitstypen: Optimistisch, pessimistisch, vertrauensvoll und neidisch. Die Forscher bekamen diese Ergebnisse, indem sie sich das Spielverhalten von Menschen genauer ansahen und es mathematisch analysierten.

Eine weitere Typenlehre richtet sich nach der Schlafposition. In welcher Position wir am häufigsten schlafen, soll etwas über unseren Charakter aussagen. Die entsprechenden Studien von verschiedenen Fachleuten zeigen zwar eine gewisse Richtigkeit des Zusammenhanges zwischen Schlafposition und Charakter, doch gesicherte klare Aussagen können nicht gemacht werden, da eine Schlafposition sich auch durch momentane Gefühlszustände oder Moralvorstellung und andere Gegebenheiten ergeben oder beeinflusst werden können, z.B. durch die Breite und Länge oder die Härte des Schlafplatzes oder durch Temperatur- oder Lichtverhältnisse usw.

Mit dem Einzug der Neurologie, also der Gehirnforschung wurde aber klar, dass all diese teilweise lange gelehrten und/oder verschieden entwickelten Typisierungen des Menschen keine eindeutig klaren und genau zielführenden bzw. effizienten und sichergestellten Aussagen über einen Menschen als bestimmter Menschtyp geben können. Natürlich können gewisse körperliche Zustände, wie z.B. die Fitness eines Menschen (sportlicher oder unsportlicher Körperbau) gewisse Rückschlüsse auf den Charakter zulassen, jedoch nur begrenzt und nicht mit Sicherheit, also eher nur ganz allgemein und eher nur tendenziell.

Da Gelerntes, Religion, Kultur etc., auf den Charakter einen Einfluss haben, könnte geschlossen werden, dass ein Menschentyp erst durch Gelerntes, Religion, Kultur etc., im Wesentlichen gebildet wird. Doch gibt es kultur- und rassenunabhängige Grundtypen von Menschen, die sich nicht durch Gelerntes und Erlebtes beeinflussen lassen und nicht änderbare Grundwesensarten des Menschen sind.

In der Gehirnforschung schaut man heutzutage zur Erforschung solcher Grundwesensarten des Menschen darauf, welche Gehirnregionen bei bestimmten Aktivitäten oder Ereignissen aktiviert oder eher aktiviert werden. Da es drei wichtige Hauptgehirnregionen gibt, werden 3 Grundtypen unterschieden.

Der Vorreiter der Typisierung von Menschen aufgrund neurologischer Gegebenheiten ist der Gehirnforscher Ned Herrmann, der in den 1990er Jahren sein Vier-Quadranten-Modell vorstellte (die vier unterschiedlichen Ichs – rationales Ich, organisatorisches Ich, fühlendes Ich, experimentelles Ich). Er stellte seine Theorie auf alle vier generellen Hirnregionen ab.

Der deutsche Diplom Psychologe Hans-Georg Häusel leitet 3 Grundtypen aufgrund der 3 wichtigen Hauptregionen des Gehirns ab. Seine Erkenntnisse hat er in den letzten Jahren in verschiedenen Büchern zusammengefasst (z.B. Think Limbic aus dem Jahr 2000, Limbic Success aus dem Jahr 2002 oder Brain View aus dem Jahr 2004). In der modernen Gehirnforschung, wurde festgestellt, dass das limbische System unser wahres inneres Machtzentrum ist und einen wesentlich grösseren Einfluss auf unser Verhalten hat, als unser Grosshirn. H.G. Häusel unterscheidet in der Psychologie des menschlichen Verhaltens drei Typen oder Verhaltensmuster, die er als Instruktionen bezeichnet (Balance-Typ, Dominanz-Typ, Stimulanz-Typ).



### ***Der neuste und für jeden einfach verständliche Ansatz zur Typisierung aufgrund der biologischen Wesensart des Menschen***

Ausser dem neuen Ansatz der Typisierung des Menschen von H.G. Häusel, dessen Ziel es ist zu verstehen wie man Produkte und Angebote aller Art durch gezieltes Marketing besser an gewisse Menschentypen oder Menschengruppen an den Mann bzw. die Frau bringt, gibt es bis heute keine verlässliche und vor allem einfache Methode zur relativ klaren Typisierung von Menschen, die jeder Mensch leicht anwenden und verstehen kann.

Die Forschungen und neueren Überlegungen aufgrund der biologischen Wesensart des Menschen bieten eine ganz neue und einfache Art der Typisierung von Menschen an. Diese neuen Erkenntnisse basieren zwar auf anderen Gegebenheiten des Menschen, von denen H.G. Häusel ausgeht, aber im Grunde genommen kommen sie im Ergebnis auf etwa die gleichen bzw. ähnlichen 3 Grundtypen des Menschen wie sie H.G. Häusel beschreibt.

Diese neueren Forschungen und Überlegungen basieren auf der Tatsache, dass es von Geburt an verschiedene kulturunabhängige, biologische Grund-Wesensarten gibt, z.B. Alfa- und Beta-Tiere (Leit- und Folgetiere bei Herdenwesen wie z.B. dem Menschen), Gefühlsbetontheit (hochsensibel bis unsensibel) sowie Intelligenzhöhe und –Art. Sie bieten jedem Menschen eine einfache Möglichkeit der Typisierung von Menschen auf Grund von einfach eruierbaren, bekannten und leicht ersichtlichen Gegebenheiten (also ohne dass das Gehirn zuerst erforscht werden muss oder die Person zuerst mittels Fragebogen analysiert werden muss), so dass jedermann eine einfache und sehr treffsichere Typenanalyse vornehmen kann, die zum besseren Verständnis von sich selbst und von anderen führt.

Es ist schon lange bekannt, dass der Mensch ein Herdenwesen ist. Es ist bekannt, dass es Alfa-Tiere bzw. Alfa-Wesen (Leitwesen) und Beta-Tiere bzw. Beta-Wesen (Folgewesen) gibt. Aus der Neurologie ist ebenfalls bekannt, dass der Charakter oder das Wesen eines Menschen in ganz engem Zusammenhang mit der Gefühlsfähigkeit eines Menschen steht. Neuere Forschungen, die in den 1970er Jahren begannen, haben erkannt, dass hochsensible Menschen (HSP – high sensible person) ganz grundsätzlich besondere Charakterzüge und Wesensarten aufweisen. HSP gehören nach diesen Erkenntnissen zu den Leitwesen wie gleichzeitig auch zu den Folgewesen und nehmen daher eine besondere Stellung bei der Typisierung ein. Georg Parlow hat diese Erkenntnisse in seinem Buch „Zart besaitet“ sehr gut zusammengefasst. Dadurch ergibt sich eine (einfach erkennbare) biologische Dreiteilung der Grundwesensarten des Menschen. Zu dieser Dreiteilung kann eine Tendenz der durchschnittlichen Intelligenzhöhe zu den drei Grundtypen zugewiesen werden. Die biologische Dreiteilung kann durch den Einbezug der Intelligenzhöhe in den verschiedenen Intelligenz-Arten sehr einfach und treffsicher sehr stark verfeinert werden, so dass eine sehr genaue Typisierung vorgenommen werden kann.

Interessant ist, dass nach den neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen ALLE Säugetiere, die Herdentiere sind, diese Aufteilung in drei Wesensarten haben, nämlich Alpha-Tiere, Beta-Tiere und die Hochsensiblen Tiere, die man als HSA (high sensible animals) bezeichnen könnte.

Wir haben uns allerdings für die Bezeichnung Alfa, Beta und Gamma-Wesen entschieden, um die 3 grundlegenden Menschen-Typen zu bezeichnen. Dies weil Alfa- und Beta-Tiere bereits bekannt sind und man ganz einfach beim griechischen Alphabet bleiben wollte, statt eine Dreiteilung in Alfa-Wesen, Beta-Wesen und hochsensible Wesen als Begrifflichkeiten vorzunehmen.

Herauszufinden, ob ein Mensch ein Alfa, Beta oder Gamma-Wesen ist, ist relativ einfach, denn ob ein Mensch eher ein Alfa-Wesen oder Beta-Wesen ist, fällt uns relativ leicht, genauso wie zu erkennen wenn ein Mensch hochsensibel (HSP) ist. Aus den bisherigen Ausführungen sowie aus der wissenschaftlichen Forschung ist klar, dass die Wesensart eines Menschen eng verknüpft ist mit der Gefühlsart eines Menschen und dies auch sehr



viel mit seinem sich daraus ergebenden Charakter zu tun hat. Man kann daher folgende Zuweisung machen: Alfa-Wesen sind eher gefühlsschwach (LSP – low sensible person) Beta-Wesen befinden sich eher in einer durchschnittlichen Gefühlslage (NSP – normal sensible person) und Gamma-Wesen sind die hochsensiblen Menschen (HSP - high sensible person).

Auch dass die Intelligenzhöhe eine von Geburt her gegebene Grösse ist, ist bekannt. Nach neueren Forschungsergebnissen gibt es 10 bzw. 11 verschiedene Intelligenzarten, weshalb die üblichen Intelligenztest heute als überholt gelten, da sie nur 3 Intelligenz-Arten unterscheiden. Wenn man die 11 verschiedenen Intelligenz-Arten kennt, so kann man auch leicht erkennen in welcher Intelligenz-Art ein Mensch schwach, durchschnittlich oder stark ist.

Aus all diesen Überlegungen heraus wurde die neuste, einfache und sehr treffsichere Typisierungs-Methode nach der natürlichen biologischen Wesensart des Menschen entwickelt, die jedermann schnell lernen und leicht anwenden kann.

Im Werk „Wer bist Du – wohin gehörst Du“ (Typenlehre nach der biologischen Wesensart) wird im Detail genau beschrieben welchen Hintergrund dieses Typisierungs-Model nach der biologischen Wesensart des Menschen hat, wie es aufgebaut ist und wie es funktioniert. Das Mini-E-Book ist erhältlich bei *hellomind* ([www.hellomind.org/themen](http://www.hellomind.org/themen)).

### ***Ein besonderer, sehr guter, aber schwierig erlernbarer Ansatz zur Typisierung***

Einer der bekannten Spezialisten für die Analyse von Körpersprache ist Sami Molcho. Man unterscheidet zwischen bewussten (angelernten) und unbewussten Signalen des Körpers. Die unbewussten Signale geben Auskunft über die momentane Befindlichkeit. Diese Signale können nicht lügen, aber sie zeigen mehr über die momentane Gefühlslage als über die generelle Persönlichkeit. Nur wer die Körpersprache einer Person über einen längeren Zeitraum studiert, kann gewisse Aussagen über die generelle Persönlichkeit eines Menschen machen.

Eine verfeinerte Methode der Analyse der unbewussten Körpersprache ist die Analyse der Mikro-Körpersprache, die von Spezialisten des amerikanischen CIA entwickelt und ausgearbeitet wurde, um den Wahrheitsgehalt von Aussagen zu prüfen.

Für die Beschreibung von Charakteren muss die allgemeine und häufig verwendete Körpersprache einer Person betrachtet werden. Zur richtigen Analyse von Körpersprache braucht es so einiges Wissen sowie viel Übung und Erfahrung. Auch wenn mit der Analyse von Körpersprache sehr genaue Aussagen gemacht werden können, ist diese Methode nicht ideal für jedermann, da es eines beträchtlichen Zeit- und Übungsaufwand zum Erlernen der Methodik bedarf.

Trotzdem ist es für jeden interessant und empfehlenswert sich über die Analyse von Körpersprache ein wenig schlau zu machen um wenigsten im Ansatz ein gewisses Verständnis zu bekommen. Näheres Dazu finden Sie auf [www.hellomind.org/themen](http://www.hellomind.org/themen).

## Detaillierte Beschreibung und Beurteilung der wichtigsten bzw. bekanntesten Typisierungsarten

### **Astrologie**

#### **- „mystische“ Typisierung -**

Das uns wohl bekannteste Horoskop ist das Tierkreiszeichen-Horoskop, das sich nach Sternbildern orientiert. Obwohl alle wissenschaftlichen Versuche bis heute gescheitert sind, diese Typisierung als richtig nachzuweisen, glauben viele Menschen daran. Man glaubt, auf diese Weise Wesenszüge und Charaktereigenschaften eines Menschen festlegen bzw. feststellen zu können, die zudem noch ab Geburt und für das ganze Leben zutreffend sein sollen. Die Wissenschaft hat längst bewiesen, dass Ergebnisse von astrologischen Analysen nicht klar greifen. In der Regel sind rund 50% der Aussagen richtig und 50% falsch. Genauer werden diese Analysen dann, wenn der Analyst die zu analysierende Person genauer kennt. Dies liegt aber nicht an den astrologischen Einflüssen sondern an der Interpretation von astrologischen Analysen, die auf die nun im Charakter bekannte oder erahnte Person zugeschnitten werden können und werden. Man kann das mit der Psychoanalyse von Psychologen vergleichen, denn eine Psychoanalyse ist erst durch das Anhören des Menschen, durch die Darlegung seiner Erlebnisse und der zugehörigen Gefühle möglich. Erst dann kann der Patient richtig analysiert werden und ihm ein zielführender Rat gegeben werden.

Auch gute Hellseher arbeiten mit dieser Methode, um dem Kunden einen möglichst zielführenden Rat zu geben. Hellseher (wie auch gute Astrologen) können daher im Prinzip als Psychologen ohne Ausbildung mit psychologischem Erfahrungs-Wissen, das sie anwenden, bezeichnet werden. Hellseher (wie auch Astrologen) ohne dieses psychologische Wissen und ohne psychologische Kenntnisse kann man nur als Scharlatane bezeichnen.

Die Gefahren falscher Analysen: Leider passiert es allzu oft, dass Menschen bloss aufgrund Ihres Tierkreiszeichens oder aufgrund einer anderen „mystischen“ Typisierung eingestuft werden und damit in eine gewisse Ecke gestellt werden. Darauf basierend wird ein Mensch dann eingeschätzt und eingestuft (und allenfalls behandelt), wie bin ich, zu wem passe ich, wo bin ich wann stark und wo wann schwach, welcher richtige Partner ist wann stark und wo wann schwach. Sicher kennen Sie den Begriff der sich selbsterfüllenden Voraussage, bei der das Vorhergesagte nur deshalb passiert, weil man es vorausgesagt hat. Das ist so, weil eine Voraussage im Gehirn eine gewisse Erwartungshaltung auslöst. Diese Erwartungshaltung erhöht die Zentrierung auf das Erwartete. Gleichfalls ist das Gehirn auf Bekanntes konzentriert. Ein Ihnen vielleicht bekanntes Beispiel für die Zentrierung des Gehirns auf Bekanntes ist das folgende: Wenn Sie schon verschiedene Autos besessen haben, ist Ihnen nicht auch schon aufgefallen, das Ihnen das Auto, das Sie gerade selbst fahren/besitzen, plötzlich viel mehr aus der Masse der Autos, die sie laufend sehen, auffällt als zu Zeiten, in denen Sie ein anderes Auto gefahren und besessen haben?

Die Astrologen behaupten, dass die Astrologie eine Erfahrungswissenschaft sei. Die Richtigkeit dieser Erfahrungswissenschaft konnte bis heute nicht wissenschaftlich belegt werden sondern wurde sogar wissenschaftlich mehrfach widerlegt. Es ist daher erstaunlich, dass noch heute so viele Menschen auf die Astrologie sozusagen schwören. Es wird vergessen, dass wenn man Menschen zu einem bestimmten Typ erklärt, dass das gravierende Folgen haben kann, wie man sich selbst oder den anderen einschätzt und ihn oder sich selbst in der Folge behandelt. Daher kann eine astrologische Typisierung niemals genügen, ja kann sogar gefährlich sein, weil sie zu falschen Urteilen und falscher Behandlung von Menschen führen kann.

Gute und treffsichere Astrologen lassen sich daher vom zu analysierenden Kunden möglichst viele und genaue Informationen über sein Wesen geben. Sie analysieren und typisieren den Menschen also sozusagen im vorweg (psychologisch) und interpretieren dann diese Ergebnisse in die Aussagen der Typisierung durch Tierkreiszeichen hinein. Dadurch scheint dann ein Horoskop treffsicher zu sein. Es wird übersehen oder verschwiegen, dass die höhere Treffsicherheit durch die vorherige Analyse und Typisierung erreicht worden ist und man argumentiert dann gerne, dass das grosse Horoskop eben genauer sei. Auf diese Weise glaubt man heute noch an die Wahrheit der astrologischen Horoskope.

---

### **Chinesische Horoskope**

#### **- „mystische“ Typisierung -**

Diese Art der Horoskope vergleicht Eigenschaften von Tieren mit Eigenschaften von Menschen und ordnet Zeiträume gewissen Eigenschaften zu. So gibt es Menschen, die im Jahr der Schlage, des Hahns oder des Pferdes geboren sind. Auch die chinesischen Horoskope basieren zu einem grossen Teil auf Erfahrungen und gehören daher gleich wie die Astrologie zu den „Erfahrungswissenschaften“, die wissenschaftlich nicht belegt werden können. Es gelten daher die gleichen Mängel, wie sie oben schon bei der Astrologie beschrieben wurden.

---

### **Keltische Baum-Horoskope**

#### **- „mystische“ Typisierung -**

Hier werden Anschauungen des Menschen mit Wesensarten, Eigenschaften und Aussehen von Bäumen verglichen, z.B. die Trauerweide oder die Eiche. Der Vergleich mit Bäumen kommt daher, weil schon die Kelten wussten, dass das Leben der Bäume stark mit dem Leben des Menschen verknüpft ist.

Ohne Bäume gäbe es kaum Leben, das Sauerstoff braucht. Bäume respektive der Wald beeinflusst die Psyche des Menschen äusserst positiv (das ist wissenschaftlich nachgewiesen). Bäume dienen als Baumaterial für Häuser und damit dem Schutz des Menschen. Ausserdem liefern Bäume das Material zum Feuer machen und sorgen damit für Geborgenheit, Wärme und Sicherheit sowie für Licht. Es ist daher kein Wunder, dass eine Kultur den Bäumen einen besonderen mystischen Wert zuordnet und ein Baumhoroskop erfindet.

Natürlich basieren auch die keltischen Baumhoroskope nur auf Vergleichen und Erfahrungen mit menschlichen Wesenszügen und gehören daher gleich wie die Astrologie zu den „Erfahrungswissenschaften“, die wissenschaftlich nicht belegt werden können. Es gelten daher die gleichen Mängel, wie sie oben schon bei der Astrologie beschrieben wurden.

---

### **Nummerologie**

#### **- „mystische“ Typisierung -**

Auch die Nummerologie ist ein vermeintliches Mittel zur Typisierung des Menschen. In den Zeiten als Zahlen und die Mathematik immer wichtiger wurden, z.B. für die Berechnungen von Bauwerken und deren Statik oder für den Handel usw. begann man den Zahlen eine mystische Macht zuzuordnen. Dies passierte auch auf dem Hintergrund der höchst spannenden mathematischen Logik, die besonders im Zusammenhang mit der fast mystisch erscheinenden Logik der in der Natur bestehenden Geometrie und weil die Mathematik ein Wunderwerk

zur Findung von Lösungen und neuen Erkenntnissen darstellt. Heute ist Mathematik mehr denn je ein anerkanntes Werkzeug der Wissenschaft und der Wirtschaft. Es ist also kein Wunder, dass man in früheren Zeiten der Logik der Zahlen auch mystische Werte zugemessen hat und daraus die Numerologie entwickelt hat.

Die Mystik der Numerologie ordnet menschliche Wesenszüge gewissen Zahlen zu. Um dies zu erreichen und plausibel erscheinen zu lassen, werden zudem verschiedenen Planeten bestimmte Zahlen zugewiesen, vermutlich da aus der Astrologie her schon gewisse menschliche Eigenschaften verschiedenen Planeten zugewiesen wurden. Wie es genau zu den Zuweisungen gewisser Zahlen zu Planeten und zu menschlichen Eigenschaften kam ist im Wesentlichen unbekannt.

Wer früher über mathematisches Wissen verfügte, war im Vorteil. Noch besser war es wenn jemand Statik bzw. statische Erkenntnisse mit Mathematik belegen und vor allen durch Berechnungen nutzen konnte. So hatten die Erbauer der wundervollen und statisch komplizierten Bauten für Gott solches Sonderwissen, das sie für sich behielten und so zu gefragten Spezialisten wurden. Kein Wunder, dass sich diese Spezialisten zu Gruppen zusammen fanden, die schworen ihr Wissen und ihre Geheimnisse für sich zu behalten. Der bekannteste Geheimbund dieser Art sind die Freimaurer. Die freien Maurer zogen von Kathedralenbau zu Kathedralenbau, um ihr Wissen gewinnbringend einzusetzen und um immer Arbeit zu haben. Es ist daher kein Wunder, dass gerade bei dem Geheimbund der Freimaurer, der Numerologie ein hoher Wert zugeordnet wurde und mit „göttlicher“ Mystik verbunden wurde. So konnten sich die Freimaurer (die freien Maurer) noch elitärer fühlen. Auch heute noch ist die Numerologie mit der Freimaurerei stark verbunden.

Die Numerologie ist ein weiterer Versuch, Menschen zu typisieren und bestimmte Eigenschaften einem Menschen zuzuordnen. Aber auch die Numerologie gehört gleich wie die Astrologie zu den „Erfahrungswissenschaften“ (im besten Fall, denn vieles ist nur willkürliche Zuordnung). Die Numerologie ist zudem eine mit der Mystik der Mathematik verknüpfte Idee (z.B. wie die Natur Mathematik überall benutzt, z.B. in der Geometrie), die wissenschaftlich nicht belegt werden kann. Es gelten daher die gleichen Mängel, wie sie oben schon bei der Astrologie beschrieben wurden.

---

### **Das Enneagramm**

#### **- „mystische“ Typisierung -**

Das Enneagramm ist die bekannteste esoterische Typenlehre. Es basiert auf neun verschiedenen Typen (je drei aus dem Bereich Kopf-, Herz- und Bauchmenschen), die in bestimmten Beziehungen zueinander stehen. Das Enneagramm ist dabei auf (spirituelles) Wachstum bzw. Reifen ausgerichtet. Die Wurzeln des Enneagramms liegen im Dunkeln.

Riso und Hudson entwickelten seit den 1990er Jahren eine Reihe mehr oder weniger umfangreicher Tests, die den Enneagrammtyp ermitteln sollen. Die volle Version ist der Riso–Hudson Enneagram Type Indicator (RHETI), dessen aktuelle Version aus 144 Entscheidungsfragen besteht.

Der Test wird damit angepriesen, dass seine Zuverlässigkeit wissenschaftlich und unabhängig nachgewiesen worden sei, was falsch ist bzw. eine bloße Behauptung, denn wissenschaftliche Belege gibt es keinen einzigen, der jemals vorgelegt wurde. Im Internet kursieren eine Vielzahl von Enneagrammtypentests.



## Menschentypen gemäss Enneagramm

| Typ | Name                         | Selbstbild            | unreif (unerlöst, krank)                       | normal                                       | reif (erlöst, gesund)                        |
|-----|------------------------------|-----------------------|--|--|--|
| 1   | <b>Perfektionist</b>         | Ich habe Recht        | rechthaberisch, pharisäerhaft, zersetzend      | perfektionistisch, zaudernd, skrupulös       | kritisch wach, gelassen, ethisch hochstehend |
| 2   | <b>Geber</b>                 | Ich helfe             | manipulativ, beherrschend, symbiotisch         | mütterlich, gebend, aktiv                    | fürsorglich, freundlich, originell           |
| 3   | <b>Dynamiker</b>             | Ich habe Erfolg       | opportunistisch, betrügerisch, karrieresüchtig | pragmatisch, statusbewusst, rollenorientiert | kompetent, wahrhaftig, zuverlässig           |
| 4   | <b>Tragischer Romantiker</b> | Ich bin anders        | wehleidig, dekadent, todesverliebt             | ästhetisch, romantisch, stilvoll             | kreativ, natürlich, diszipliniert            |
| 5   | <b>Beobachter</b>            | Ich blicke durch      | isoliert, nihilistisch, exzentrisch            | analytisch, distanziert, abstrakt            | erfinderisch, weise, tatkräftig              |
| 6   | <b>Advokat des Teufels</b>   | Ich tue meine Pflicht | abhängig, aggressiv, feige                     | pflichtbewusst, vorsichtig, (anti-)autoritär | treu, mutig, vertrauensvoll                  |
| 7   | <b>Epikureer</b>             | Ich bin glücklich     | exzessiv, dilettantisch, rechthaberisch        | überaktiv, genießerisch, oberflächlich       | fröhlich, vielseitig, nüchtern               |
| 8   | <b>Boss</b>                  | Ich bin stark         | tyrannisch, machtbeseßnen, gewalttätig         | kontrollierend, konkurrierend, direkt        | großzügig, führungsstark, beschützend        |
| 9   | <b>Vermittler</b>            | Ich bin zufrieden     | fatalistisch, desorientiert, stur              | angepasst, pflegeleicht, unentschlossen      | annehmend, friedfertig, zielorientiert       |

**Ernst Kretschmer – Typisierung nach Körpermerkmalen**

- früher wichtige psychologische Typisierung / in der neueren Psychologie kritisiert -

Ernst Kretschmer klassifizierte in den 1930er Jahren in seiner physischen Konstitutionslehre und Charakterkunde vier Körperbautypen. Sie weisen jeweils typische Charakterzüge auf. Diese Charakterzüge neigen im Falle einer psychischen Erkrankung jeweils zu einem fest umschriebenen Typ von Psychosen, die von dem Psychiater Emil Kraepelin beschrieben wurden. Diese Körperbautypen sind der pyknische, athletische, leptosome und dysplastische Typ. Dieselbe Grundrichtung, die sich innerhalb der Charakterstruktur zeigt, tritt bei der Krankheit in übersteigerter Form auf. Diese Zusammenhänge sind nicht absolut, doch im statischen Sinne gesichert. Kretschmers und Kraepelins Arbeiten waren bahnbrechend, weil mit ihnen das Konzept der endogenen Psychosen untermauert werden konnte.

**Tabelle der Körpertypenlehre nach Kretschmer**

|                     | Körpermerkmal         | Charakter                | Psychose          |
|---------------------|-----------------------|--------------------------|-------------------|
| <b>Pykniker</b>     | breit-rundlich        | zyklothym, synton        | manisch-depressiv |
| <b>Athletiker</b>   | knochig-muskulär      | viskös-erregbar-explosiv | Epilepsie         |
| <b>Leptosome</b>    | lang-schmal           | starr-kühl-misstrauisch  | schizophren       |
| <b>Dysplastiker</b> | atypisch-missgebildet | ?                        | Epilepsie         |

### Die drei Haupttypen nach Körpertypenlehre mit Temperamentsbezeichnung von gesund bis krank

| Konstitutionstyp | Normal        | Übermässig | Krankhaft         |
|------------------|---------------|------------|-------------------|
| Leptosom         | schizothym    | schizoid   | schizophren       |
| Pykniker         | zyklothym     | zykloid    | manisch-depressiv |
| Athletiker       | barykinetisch | epileptoid | epileptisch       |

Daneben gibt es noch den **Dysplastiker**, der durch unförmig beziehungsweise ungewöhnlich geformte Körperteile oder Proportionen gekennzeichnet ist. Ausserdem gibt es noch Mischtypen, die sich nicht einem der Typen allein zuordnen lassen.

### Typisierung nach der 4-Temperamenten-Lehre

**- psychologische Typisierung / in der neueren Psychologie ist der Begriff des Temperaments umstritten -**

Die vier Temperamente finden sich auch heute noch unter anderen Namen in vielen populären Persönlichkeits-tests wieder.

### Definition von Temperament (nach D. Keirsey)

Unter Temperament verstehen wir die fest verankerten Verhaltenseigenschaften in uns, die uns von Geburt an mitgegeben werden. Das Temperament beschreibt die Art und Weise, wie ein Lebewesen agiert und reagiert, also seinen Verhaltensstil. Dieser setzt sich aus *emotionalen, motorischen, aufmerksamkeitsbezogenen Reaktionen und der Selbstregulierung zusammen*.

Wir müssen bedenken, dass Temperamenteigenschaften verfestigt sind. Sie treten also bei einem Menschen im Laufe der Zeit immer wieder auf, zeigen sich in den verschiedensten Situationen. Natürlich kann auch ein Melancholiker herzlich lachen, ein Phlegmatiker aufbrausen, ein Choleriker träge sein, ein Sanguiniker lange Zeit mit einem Misserfolg nicht fertig werden. Aber solche Verhaltensweisen sind eher selten zu beobachten. Sie sind nicht typisch und nicht verfestigt.

Weiterhin ist zu bedenken, dass die im Folgenden aufgeführten Merkmale der Temperamente quasi "lupenrein" beschrieben werden. Alle Eigenschaften können aber auch abgestuft (in verschiedener Stärke) auftreten.

Schliesslich gibt es neben den "reinen" Typen auch "Zwischentypen". In ihnen vereinen sich Eigenschaften verschiedener Temperamente. Die meisten Menschen sind mehr oder weniger Mischtypen.

### Die Temperamenten-Lehre heute

In der heutigen Typologie und somit in vielen Persönlichkeitsmodellen, welche auf langjähriger psychologischer Forschungsarbeit beruhen, hat die Temperamentenlehre eine grosse Bedeutung. Als eine wesentliche Weiterentwicklung der vier Temperamentenlehre gilt u.a. die Forschungsarbeit zur Typologie von C.G. Jung, Hans Jürgen Eysenck, Myers-Briggs und Aušra Augustinavičiūtė (Sozionik). In heutigen populären Persönlichkeitsmodellen wie dem Myers-Briggs-Typindikator (MBTI), D. Keirseys Temperament Sorter, dem DISG-Typentest von W.M. Marston und vielen anderen finden sich die ursprünglichen vier Temperamente wieder.

### Der Choleriker

#### *Positiv-Eigenschaften*

Ehrgeizig, direkt, mutig, willensstark, produktiv, unabhängig, abenteuerlustig, selbstständig, sicher, selbstbewusst, überzeugend, energisch, hartnäckig, bestimmend, einfallsreich, entscheidungsfreudig, aktiv, hitzig

#### *Negativ-Eigenschaften*

Dreist, manipulierend, überheblich, arbeitssüchtig, dominierend, abweisend, ungeduldig, streitsüchtig, herrisch, stolz, dickköpfig, unbesonnen, intolerant, stur, taktlos, egozentrisch, hitzköpfig, theatralisch

Der willensstarke und durchsetzungsfähige Choleriker ist eine Führungsperson. Er sprüht vor Ehrgeiz, trifft schnell und sicher Entscheidungen, langweilt sich jedoch schnell bei Einzelheiten. Da er sich selten entmutigen lässt und Autorität beansprucht, erreicht er seine Ziele oft. Ein Choleriker hat jedoch in der Regel wenig Mitgefühl und liebt mehr sich selbst als andere. Dies stellt die generelle Richtigkeit seiner Ziele für die Gruppe in Frage. Die Nöte anderer Menschen spürt er selten. Das erleichtert es ihm, seine Mitmenschen auszunutzen, wenn es seinen Interessen dient. Einem Choleriker fällt es schwer, sich auszuruhen und nichts zu tun. Er ist in der Regel dominant, manchmal auch streitsüchtig und fanatisch. Zusammen mit seinem wenig ausgeprägten Willen zu vergeben und seiner geringen Frustrationstoleranz führt dies schnell zur Rachsucht. Ausserdem hat er oft eine Neigung, sich im schönen Schein zu sonnen.

### Der Phlegmatiker

#### *Positiv-Eigenschaften*

Anpassungsfähig, geduldig, tolerant, schüchtern, beständig, diplomatisch, vermittelnd, humorvoll, verbindlich, beherrscht, zurückhaltend, friedlich, ausgeglichen, genügsam, freundlich, vernünftig, beharrlich, ruhig

#### *Negativ-Eigenschaften*

Zweifelnd, starr, sorgenvoll, unbeteiligt, zögernd, lässig, ziellos, unschlüssig, ängstlich, langsam, unauffällig, gleichgültig, träge, widerwillig, begeisterungslos, spröde, zaghaft, unterwürfig

Der Phlegmatiker ist friedliebend, ruhig und meistens mit allem so zufrieden, wie es gerade ist. Er hält einmal akzeptierte Arbeitsläufe zuverlässig ein und eignet sich daher für Spezialisten-Tätigkeiten. Jeden Tag vor neue Probleme gestellt zu werden, die Änderungen und Kreativität erfordern, ist ihm ein Greul. Er ist nicht gerade begeisterungsfähig und braucht oft Druck, um zügig zu arbeiten, da er am liebsten möglichst wenig tut. Durch seine Passivität und Gleichgültigkeit, kann er andere schnell entmutigen und dann auch selbstgerecht wirken. Der Phlegmatiker ist ein guter Diplomat und Friedensstifter, da er gutmütig ist und mit anderen unkompliziert auskommt. Er lacht selten laut, ist dafür aber bekannt für seinen trockenen Humor. Es wird ihm auch ein Hang zum Geiz nachgesagt.

### Der Sanguiniker

#### *Positiv-Eigenschaften*

Verspielt, überzeugend, fröhlich, gesprächig, beliebt, kontaktfreudig, optimistisch, gesellig, spontan, lustig, lebhaft, erfrischend, anregend, munter, überschwänglich, gutmütig, sorglos, hoffnungsvoll, zufrieden

#### *Negativ-Eigenschaften*

Naiv, inkonsequent, rastlos, wankelmütig, reizbar, nachgiebig, unverschämt, undiszipliniert, vergesslich, willkürlich, unberechenbar, redselig, unorganisiert, angeberisch, zerstreut, oberflächlich, aufdringlich

Der Sanguiniker kommuniziert gerne mimisch und gestisch expressiv, spricht mitreissend und warmherzig. Er nimmt es dabei mit der Wahrheit nicht immer ganz so genau. Selten hat er die Ruhe aufmerksam zuzuhören, lässt sich leicht ablenken und wirkt unkonzentriert. Er versucht mit möglichst vielen Menschen in Kontakt zu kommen und steht dabei gerne im Mittelpunkt, da er in der Regel süchtig nach Anerkennung und Bewunderung ist. Ein Sanguiniker kann andere verletzen, ohne es selbst zu merken. Obwohl der Sanguiniker mitfühlend ist und einen grossen Freundes- und Bekanntenkreis hat, sind Freundschaften mit ihm oft oberflächlich. Er ist wenig zuverlässig und vergisst oft seine Verabredungen und Versprechungen, weil er unorganisiert und undiszipliniert ist. Leicht ist er für Neues und Unbekanntes zu gewinnen und hat die Gabe, eine motivierende Arbeitsatmosphäre zu schaffen. Leider beendet er selten Projekte und erreicht daher auch kaum seine Ziele. Ideen zu haben und andere davon zu überzeugen bereitet ihn mehr Freude als zu arbeiten.

### Der Melancholiker

#### *Positiv-Eigenschaften*

Sensibel, ordentlich, treu, loyal, aufopferungsvoll, tiefgründig, organisiert, planend, hartnäckig, genau, respektvoll, idealistisch, rücksichtsvoll, bescheiden, nachdenklich, gewissenhaft, musisch

#### *Negativ-Eigenschaften*

Kritisch, launisch, unsicher, selbstzweiflerisch, kontaktscheu, schüchtern, kleinlich, skeptisch, verschlossen, ernst, gedankenvoll, pessimistisch, anspruchsvoll, überempfindlich, misstrauisch, unpraktisch, ängstlich, besorgt

Der Melancholiker verhält sich unauffällig und versucht, keinen Anlass zu geben, etwas Schlechtes über ihn zu denken. Durch seine pessimistische, nach innen gekehrte Art wirkt er oft launisch und schwermütig. Sein Hang zum Perfektionismus lässt ihn allem gegenüber äusserst kritisch sein, was andere schnell entmutigen kann. Fühlt er sich zu Unrecht kritisiert, zieht er sich zurück und kann misstrauisch, nachtragend und sogar feindselig werden. Auf der anderen Seite ist er ein loyaler und ehrlicher Freund sowie ein guter Zuhörer mit einem grossen Einfühlungsvermögen. Er plant genau, gewissenhaft und gründlich. Wenn er etwas anfängt, beendet er es meistens auch. Er analysiert ein Problem theoretisch bis ins kleinste Detail, wodurch er sich bei Entscheidungen oft schwer tut und Angst vor Veränderungen hat. Er gibt sich selten mit etwas Erreichtem zufrieden. Ihm ist nichts gut genug. Die meisten Melancholiker sind wenig praktisch begabt, also eher Theoretiker.

---

### **DISG Typentest von W.M. Marston**

**- psychologische Typisierung / aus verschiedenen Gründen wissenschaftlich umstritten -**

Der DISG-Typentest bezeichnet einen auf Selbstbeschreibung beruhenden Persönlichkeitstest (auch Profil oder Inventar genannt) mit den vier Grundtypen *Dominanz, Initiative, Stetigkeit und Gewissenhaftigkeit*. Er basiert auf einer Typologie von W. M. Marston aus dem Jahr 1928. Ein Beispiel für eine neuere Variante ist das Insights MDI-Kompetenzmodell, das ebenso umstritten ist wie der DISG-Typentest. Die Anbieter des Insights MDI-Kompetenzmodell behaupten zwar, dieses Testverfahren erfülle wissenschaftliche Gütekriterien. Doch unabhängige Studien kommen zu einem gegenteiligen Ergebnis.

Der DISG-Persönlichkeitstest ist das in Deutschland wahrscheinlich am häufigsten in Unternehmen und Coachings eingesetzte standardisierte Verfahren zur Erstellung eines Persönlichkeitsprofils. Der amerikanische Psychologe W.M. Marston ist der geistige Vater des zugrunde liegenden DISG-Modells. Aufgrund von Verhaltensforschungen in den 1920er Jahren kam er zu dem Schluss, dass menschliches Verhalten grösstenteils dadurch beeinflusst wird, ob eine Person ihre Umgebung eher als günstig oder ungünstig wahrnimmt und sich in ihrem Umfeld als stark oder weniger stark sieht.



W.M. Marston entwickelte aus dieser anfänglichen Unterscheidung die beiden Dimensionen extrovertiert / introvertiert und aufgabenorientiert / menschenorientiert. Auf dieser Basis definierte er die folgenden vier Grundtypen der Persönlichkeit:

### Typen nach dem DISG Typentest

#### bzw. dem Insights MDI-Kompetenzmodell

|                  |   |
|------------------|---|
| D = dominant     | / extrovertiertes, aufgabenorientiertes Verhalten |
| I = initiativ    | / extrovertiertes, menschenorientiertes Verhalten |
| S = stetig       | / introvertiertes, menschenorientiertes Verhalten |
| G = gewissenhaft | / introvertiertes, aufgabenorientiertes Verhalten |

Aufbauend auf der Theorie von W.M. Marston beschrieb der amerikanische Verhaltenspsychologe John G. Geier in den 1960er Jahren 15 verschiedene „DISG-Typen“, denen er Begriffe wie z.B. „Entwickler“, „Förderer“, „Spezialist“, „objektiver Denker“ zuordnete. Nach dem DISG-Modell ist in jeder Persönlichkeitsstruktur jede Verhaltenstendenz aus den vier Bereichen vorhanden - allerdings fast immer in unterschiedlicher Intensität. Bei den meisten Menschen herrschen mindestens zwei der vier Verhaltensweisen vor.

Da das DISG-Modell genau wie die Temperamentenlehre vier Grundtypen kennt, findet sich vereinzelt eine Zuordnung der Verhaltensstile zu den vier Temperamenten: *Dominant* - *Choleriker*, *Initiativ* - *Sanguiniker*, *Stetig* - *Phlegmatiker*, *Gewissenhaft* - *Melancholiker*. Die jeweiligen Eigenschaftsbündel sind jedoch nicht deckungsgleich, sondern weisen lediglich an einigen Stellen Parallelen auf.

Obwohl im Internet zahlreiche Informationen und Angebote zum DISG-Modell zur Verfügung stehen, findet sich kein kostenloser DISG-Test online, da dieser in erster Linie kommerziell genutzt wird (z.B. in Verbindung mit Coaching-Angeboten).

### Die besonderen Merkmale der vier DISG-Verhaltensstile

#### Dominanter Stil

##### Eigenschaften

entschlossen, willensstark, herausfordernd, konkurrierend, ergebnisorientiert, stur, bestimmend, durchsetzungsfähig, direkt, offen, mutig, aggressiv, hartnäckig, ruhelos, anspruchsvoll

Menschen mit dominantem Verhaltensstil versuchen, Dinge zu ändern oder zu steuern, Probleme zu lösen und schnelle Ergebnisse zu erzielen - oft auf Kosten der Qualität. Sie stellen gerne den derzeitigen Status Quo infrage und bevorzugen sowohl direkte Antworten als auch vielfältige Tätigkeiten und Unabhängigkeit. Sie zeigen von sich aus Initiative, haben Freude an Wettbewerb und Herausforderungen und treffen schnelle Entscheidungen. Im Allgemeinen sind sie direkt, konkret und geradeheraus - manchmal auch grob. Sie stehen gern im Mittelpunkt und lieben es, ihr Umfeld zu kontrollieren. Sie verlangen viel von sich und anderen und können eine starke Willenskraft entwickeln, um ihre Ziele - gegebenenfalls auch gegenüber anderen - durchzusetzen.

#### Initiativer Stil

##### Eigenschaften

Beziehungsorientiert, beeinflussend, begeisternd, emotional, gesprächig, anregend, optimistisch, spontan, gesellig, freundlich, nett, inspirierend, fröhlich, gewinnend, kontaktfreudig, verspielt, gesprächig, unterhaltsam

Menschen mit einem prägnanten initiativen Verhaltensstil knüpfen gerne Kontakte und möchten andere von ihren Ansichten unbedingt überzeugen. Sie sind offen, optimistisch und drücken ihre Gedanken und Gefühle gerne in Worten aus. Sie lieben Aktivitäten in der Gruppe und versuchen, andere zu motivieren sowie sie zu Allianzen zusammenzubringen, um ihre Ziele zu erreichen. Sie arbeiten dann effektiv, wenn sie keiner Kontrolle oder Detailarbeit unterworfen sind. Sie handeln im Allgemeinen spontan und sind nur so weit wie nötig diszipliniert. Häufig sind sie voller Tatendrang und Energie, welche jedoch unnötig verschwendet werden, weil sie sich in zu vielen Aktivitäten verzetteln oder kein festes Ziel verfolgen.

### Stetiger Stil

#### Eigenschaften

Treu, loyal, hilfsbereit, teamfähig, unterstützend, bescheiden, bewahrend, geduldig, pragmatisch, zuverlässig, ausgleichend, entspannt, aufmerksam, beständig, rücksichtsvoll, gutmütig, einsichtig, mitfühlend, verbindlich

Menschen mit stetigem Verhaltensstil scheuen grosse Veränderungen. Sie bemühen sich, ein berechenbares, organisiertes Umfeld zu schaffen und sind meist geduldige Zuhörer. In einer stabilen und harmonischen Atmosphäre, die Sicherheit, klare Vereinbarungen und vorhersehbarer Abläufe beinhaltet, fühlen sie sich am wohlsten. Die Rolle des Teammitglieds liegt ihnen eher als die des Teamleiters. Personen mit hohem „S“-Anteil haben Mühe, sich selbst zu verkaufen, und vermeiden dies, so gut sie können. Im Allgemeinen zeigen sie nicht so viel Tatendrang und Energie wie Menschen mit dominantem oder initiativem Verhaltensstil. Starken Zuspruch und Anerkennung für geleistete Arbeit ist wichtig für sie. Sie bevorzugen es, spezielle Fertigkeiten zu entwickeln und Dinge dann in Ruhe abzuarbeiten.

### Gewissenhafter Stil

#### Eigenschaften

Hohe Massstäbe, detailorientiert, selbstdiszipliniert, vorsichtig, analytisch, logisch, systematisch, genau, reserviert, gründlich, beherrscht, akkurat, vorausplanend, reserviert, vorsichtig

Menschen, bei denen der gewissenhafte Verhaltensstil besonders ausgeprägt ist, bevorzugen Ordnung, Disziplin und eine sachliche Atmosphäre, um Dinge in guter Qualität erledigen zu können. Sie bemühen sich, Dinge sorgfältig zu analysieren um dann hohe Standards zu erreichen. Dabei sind sie sich selbst und anderen gegenüber recht kritisch. Ihre Vorgehensweise ist systematisch, präzise und berücksichtigt alle wichtigen Details, in die sie sich allerdings oft zu verlieren drohen. Gewissenhafte sind eher diplomatisch und wägen Pro und Contra ab, bevor sie sich - am liebsten indirekt - in einen Konflikt einlassen. Daher bevorzugen sie ein Umfeld, welches klar definierte Erwartungen hat und sind auch gerne bereit Anweisungen zu folgen, wenn ihnen diese sinnvoll erscheinen. Sie legen Wert darauf, dass ihre besonderen Fähigkeiten und Leistungen anerkannt werden.

---

### **Der Myers-Briggs-Typindikator (MBTI) – die amerikanische Version von C.G. Jungs Typologie** **- psychologische Typisierung / aus verschiedenen Gründen wissenschaftlich stark umstritten -**

Der nach Katharine Briggs und ihrer Tochter Isabel Myers benannte „Myers-Briggs-Type-Indicator“ (MBTI) ist eine in den 60er Jahren in Amerika entwickelte Persönlichkeitstypologie. Sie fusst auf C.G. Jungs Persönlichkeitstheorie, die er in seinem 1921 erschienen Werk „Psychologische Typen“ vorstellte. Die MBTI- Persönlichkeitstypologie kennt 16 Menschen-Typen.

Es wurde ein Fragebogen für den Typindikator entwickelt, der jedoch nur käuflich verwendbar und nicht unabhängig wissenschaftlich analysiert ist. Er wird für Coaching und Firmenpersonal bzw. Entscheidungen beworben

und als Grundlage eingesetzt. Der Nutzen der Anwendung ist jedoch aus verschiedenen Gründen wissenschaftlich stark umstritten. Viele Psychologen folgen dieser Typisierung nicht oder lehnen sie ab.

4 Dimensionen (Typenarten) werden in 2 gegensätzlichen Grundtypen (z.B. extravertiert/introvertiert) eingeteilt. Jeweils zwei Grundtypen jeder Dimension können beliebig miteinander kombiniert werden.

### Die 8 Grundtypen à 2 gegengesetzte Grundtypen in 4 Dimensionen nach Myers-Briggs

| Grundtyp A                   | Grundtyp B                       | Dimension / Typenart |
|------------------------------|----------------------------------|----------------------|
| 1. E = Extraversion          | 2. I = Introversion              | 1                    |
| 3. N = Intuition             | 4. P = Perceiving/Erkennung      | 2                    |
| 5. T = Thinking / Denken     | 6. F = Feeling / Fühlen          | 3                    |
| 7. J = Judging / Beurteilung | 8. S = Sensing/abtastend Handeln | 4                    |

### Die 16 Menschentypen nach Myers-Briggs

|    |    |    |    |
|----|----|----|----|
| EI | NI | TI | JI |
| EP | NP | TP | JP |
| EF | NF | TF | JF |
| ES | NS | TS | JS |

Die diagonalen Felder EI / NP / TF / JS

= 4 gegensätzliche Grundtypen bzw. Pole aus je einer der vier Dimensionen

Die Auswahl-Felder NP / IP / NF / JF

= Beispiele von MBTI-Persönlichkeitsprofilen z.B. für eine Bewerberauswahl

### Beispiele von MBTI-Persönlichkeitsprofilen z.B. für eine Bewerberauswahl

(siehe oben - die Auswahl-Felder)

#### Intuitiv-Rational (NP)

Der Typ „konzeptioneller Planer“ denkt streng logisch und ist erfinderisch. Er strebt nach Kompetenz und Wissen, entwickelt Modelle sowie Theorien und plant Strategien. Seine ausgeprägte Fähigkeit zum analytischen Denken ermöglicht es ihm, eine Vielzahl von Informationen zu ordnen und zu verarbeiten. Er widmet sich gerne den potentiellen Möglichkeiten und sucht Verbesserungen durch Veränderung. Dabei nimmt er sich jedoch Zeit, die Konsequenzen zu bedenken, indem er Chancen und Risiken gut gegeneinander abwägt. Durch seine ständige Bereitschaft, auf neue Ideen zu reagieren, fängt er zwar gerne Projekte an, zieht sie aber selten bis zum Ende durch. Da er fast ausschliesslich über Verstehen kommuniziert, haben gefühlsbetonte Menschen Schwierigkeiten eine Gesprächsebene mit ihm zu finden.

#### Sinnesorientiert-Rational (JP)

Der Typ „effektiver Organisator“ ist ein Umsetzer und Macher, der gerne Richtlinien, Regeln sowie Terminpläne entwickelt. Er legt Wert auf Regeln und Abläufe und neigt dazu, sich an Hierarchien zu orientieren. Dabei ist er pflichtbewusst, verlässlich, gründlich, realistisch und zeigt sowohl Verantwortungsbewusstsein als auch Loyalität. Er äussert sich präzise und sammelt Fakten, um systematisch auf ein Ziel hinarbeiten und möglichst bald konkrete Ergebnisse zu erzielen. Auf Basis klar definierter Aufgaben achtet er auch auf Details. In Gemeinschaften fällt er dadurch auf, dass er stets weiss, was getan werden muss. Dabei hilft ihm seine praktische Veranlagung.

### Intuitiv-Emotional (NF)

Der Typ „kollegialer Strategie“ hat sowohl das grosse Ganze (z.B. Zukunftsperspektiven oder die Lösung sozialer Probleme) als auch die Förderung und Entwicklung des Einzelnen im Auge. Seine besondere Stärke liegt im harmonischen und gleichzeitig authentischen Kontakt mit anderen, die er durch Anerkennung, Enthusiasmus und Zustimmung für eine Aufgabe begeistern und dadurch zu besonderen Leistungen motivieren kann. Er hat ebenfalls die Fähigkeit, Fakten innovativ zu interpretieren und in einen grösseren Sinnzusammenhang zu stellen. Dadurch kann er sich sowohl flexibel auf neue Situationen einstellen als auch kreative Ideen entwickeln. Diese präsentiert er gerne in ausgefallener Form, da Originalität ein Wert für ihn ist.

### Sinnesorientiert-Emotional (JF)

Der Typ „freundlicher Verhandlungspartner“ bemüht sich aus seinem Harmoniebedürfnis heraus, jeden in Entscheidungsprozesse mit einzubeziehen und sein Augenmerk auf die Bedürfnisse des Einzelnen zu richten. Er ist ein guter Beobachter, der sich für andere Menschen interessiert und auf deren subjektive Wertvorstellungen einfühlsam achtet. Er kann gut persönliche Gefühle ausdrücken und ist sich der Gefühle anderer bewusst. Auch wenn er sich am Sachverhalt orientiert und diesen klar kommunizieren kann, entscheidet er gern „aus dem Bauch heraus“ und urteilt bevorzugt nach Sympathie und Antipathie. Er lebt in der Gegenwart, legt gesteigerten Wert auf persönliche Erfahrungen und ist spontan sowie offen für Anregungen.

### Die 4 gegensätzlichen Grundtypen bzw. Pole aus je einer der vier Dimensionen

|     |                                   |     |  |
|-----|-----------------------------------|-----|--|
| EI) | Extraversion / Aussenorientierung | vs. | Introversion / Innenorientierung       |
| NP) | Intuitive Wahrnehmung / Intuition | vs. | Sinneswahrnehmung / Fakten und Details |
| TF) | Rationales Entscheiden / Denken   | vs. | Emotionales Entscheiden / Fühlen       |
| JS) | Strukturorientierung / Planung    | vs. | Erfahrungsorientierung / Spontanität   |

### EI-Persönlichkeitstyp

Während der Extravertierte kontaktfreudig, umgänglich, ausdrucksstark und nach aussen gewandt ist, ist der Introvertierte reserviert, ruhig, nachdenklich und nach innen gewandt.

### NP-Persönlichkeitstyp

Der Intuitive ist ideenreich und fantasievoll, lässt sich von Ahnungen leiten und erkennt schnell Muster. Er fungiert gerne als Problemlöser und Ideenentwickler (aber nicht als Lösungsumsetzer) und ist ständig auf der Suche nach Wachstum und Verbesserung. Sein schnelles und tiefes Denken sowie sein ständiges Hinterfragen lassen ihn leicht die Zusammenhänge und Bedeutung von Ereignissen verstehen.

Dagegen ist der Sinnesorientierte ein sorgfältiger Beobachter von Details und bevorzugt konkrete Erfahrungen. Fakten sind wichtiger als Möglichkeiten und so ermittelt er den Erfolg eines Tages an dem, was er erledigt hat. Wenn er mit neuen Ideen konfrontiert wird, sucht er spontan den Fehler im Gedanken.

### TF-Persönlichkeitstyp

Der Rationale liebt die präzise Analyse und orientiert sich mit seinen Entscheidungen anhand objektiver Kriterien, Prinzipien und Gesetze. In seiner ruhigen, beharrlichen Art wägt er sorgfältig ab und erfasst schnell logische Zusammenhänge. Er ist skeptisch gegenüber spontanen Reaktionen oder Formulierungen und grübelt gerne ausgiebig, bevor er einen Standpunkt bezieht. Er legt Wert darauf, dass eine Darstellung ein Anfang und ein Ende sowie eine logische Abfolge hat.



Der Emotionale hingegen sucht Harmonie, Intimität und Bestätigung im Kontakt mit Menschen. Er interessiert sich mehr für Menschen als für Zusammenhänge und ist lieber taktvoll als wahrhaftig. Er ist sowohl hilfsbereit als auch grosszügig und fähig, gut zuzuhören sowie mitzuempfinden. Er interessiert sich in erster Linie für persönliche Inhalte und hat Antennen für die Bedürfnisse anderer.

#### JS-Persönlichkeitstyp

Der Strukturorientierte ist zielbewusst und entschlossfreudig und legt Wert auf planvolles Vorgehen und Termintreue. Kontrolle ist ihm sehr wichtig, Er arbeitet am liebsten an einem konkreten Produkt oder Projekt und bringt es zum Abschluss.

Der Erfahrungsorientierte ist stets auf der Suche nach neuen Entdeckungen und Eindrücken. Er kann Dinge länger offen halten und sich flexibler an neue Informationen und Gegebenheiten anpassen.

#### Bemerkung:

Diese 4 gegensätzliche Persönlichkeitstypen des MBTI (siehe auch oben - die diagonalen Felder) sind wegen ihrer Gegensätzlichkeit kaum bzw. gar nicht möglich, was die Fragwürdigkeit des MBTI schon recht klar dokumentiert.

---

#### Der Keirsey Temperament Sorter

**- psychologische Typisierung / in der neueren Psychologie ist der Begriff des Temperaments umstritten -**

Der Keirsey Temperament Sorter ist ein von D. Keirsey entwickelter psychologischer Test, der Menschen in vier Basistemperamente mit je vier Subtemperamenten kategorisiert. Der Keirsey Temperament Sorter basiert im Wesentlichen auf dem umstrittenen Myers-Briggs Typenindikator (MBTI) und muss daher genauso angezweifelt werden wie der MBTI.

---

#### The Big Five (auch OCEAN-Modell genannt)

**- psychologische Typisierung / wegen der Klarheit des Sprachhintergrundes wissenschaftlich umstritten -**

Bei den Big Five, auch Fünf-Faktoren-Modell, FFM genannt, handelt es sich um ein weiteres Modell der Persönlichkeitspsychologie. Im Englischen wird es auch als OCEAN-Modell bezeichnet (nach den entsprechenden Anfangsbuchstaben *Openness*, *Conscientiousness*, *Extraversion*, *Agreeableness*, *Neuroticism*). Dem FFM-Modell zufolge existieren fünf Hauptdimensionen der Persönlichkeit. Danach soll sich jeder Mensch auf der folgenden Skala einordnen lassen:

- |                                 |   |  |
|---------------------------------|---|--|
| 1. (O) zwanghafter Charakter    | / | Offenheit für Erfahrungen (Aufgeschlossenheit)                       |
| 2. (C) hysterischer Charakter   | / | Gewissenhaftigkeit (Perfektionismus)                                 |
| 3. (E) narzisstischer Charakter | / | Extraversion (Geselligkeit)  |
| 4. (A) schizoider Charakter     | / | Verträglichkeit (Rücksichtnahme, Kooperationsbereitschaft, Empathie) |
| 5. (N) depressiver Charakter    | / | Neurotizismus (emotionale Labilität und Verletzlichkeit)             |

Die psychologische Big Five Theorie verfolgt den lexikalischen Ansatz. Diesem liegt die Auffassung zugrunde, dass sich Persönlichkeitsmerkmale in der Sprache niederschlagen; d.h. es wird angenommen, dass alle wesentlichen Unterschiede zwischen Personen bereits im Wörterbuch durch entsprechende Begriffe repräsentiert sind.

Auf der Basis von Listen mit über 18'000 Begriffen wurden durch Faktorenanalyse fünf angeblich sehr stabile, unabhängige und weitgehend kulturstabile Faktoren gefunden: The Big Five (Die grossen Fünf).

### The Big Five

| Kürzel | Faktor                    | schwach ausgeprägt                    | stark ausgeprägt                   |
|--------|---------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| O      | Offenheit für Erfahrungen | konservativ, vorsichtig               | erfinderisch, neugierig            |
| C      | Gewissenhaftigkeit        | unbekümmert, nachlässig               | effektiv, organisiert              |
| E      | Extraversion              | zurückhaltend, reserviert             | gesellig                           |
| A      | Verträglichkeit           | wettbewerbsorientiert, antagonistisch | kooperativ, freundlich, mitfühlend |
| N      | Neurotizismus             | selbstsicher, ruhig                   | emotional, verletzlich             |

Es darf nicht vergessen werden, dass es darauf ankommt, mit welcher Wortwahl sich ein Mensch in seiner Sprache ausdrückt und dass der Ausdruck mittels Sprache durch Bildungsniveau, Kultur und Religion stark beeinflusst wird. Eine klare Typisierung ist durch die vielen beeinflussenden Faktoren wohl kaum oder nur schwer möglich. Dem Modell haftet z.B. der Fehler an, dass es u.a. auch annimmt, dass der Charakter durch das Bildungsniveau relativ stark beeinflusst wird, was bekanntlich nur sehr begrenzt der Fall ist.

---

### NEO-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI)

**- psychologische Typisierung / wegen der Klarheit des Sprachhintergrundes wissenschaftlich umstritten -**

Auf der Grundlage des Big Five Modells entwickelten Paul T. Costa und Robert R. McCrae mit dem NEO-Fünf-Faktoren-Inventar (NEO-FFI) einen heute international gebräuchlichen Persönlichkeitstest für Jugendliche und Erwachsene. Auch diesem Persönlichkeitstest haftet dieselbe Fragwürdigkeit an wie seiner Grundlage The Big Five.

---

### Sozionik

**- soziologische Typisierung / wegen ihrer Komplexität kritisiert und wissenschaftlich umstritten -**

Der Begriff Sozionik ist zusammengesetzt aus Sozietät/soziale Gemeinschaft (Gesellschaft) und Bionik (das Übertragen von Phänomenen der Natur auf die Technik).

Die Typenlehre der Sozionik wurde in den 1970er und 1980er Jahren von der litauischen Forscherin Aušra Augustinavičiūtė entwickelt, einer Wirtschaftswissenschaftlerin, Soziologin und Psychologin. Zugleich war sie Leiterin der Fakultät für Ehe und Familie der Pädagogischen Universität Vilnius.

Im russischsprachigen Raum, insbesondere in der Ukraine, genießt die Sozionik eine gewisse Beliebtheit, ähnlich wie der MBTI (Myers Briggs), der Temperament Sorter (D. Keirsey) oder „The Big Five“ in den USA. In Deutschland ist die Sozionik als Persönlichkeitstheorie nahezu unbekannt.

Die Sozionik arbeitet im Bereich der Psychologie, Soziologie und dem zwischenmenschlichen Informationsaustausch und basiert auf der Typologie von C.G. Jung und der Theorie des Informationsmetabolismus von Antoni Kępiński. Sie hebt sich durch die Existenz eines Informationsmodells der Psyche und eines prognostischen Modells der zwischenmenschlichen Beziehungen hervor.

Die Sozionik ähnelt zwar der Typologie von MBTI (Myers Briggs) oder dem Temperament Sorter (D. Keirsey), doch sie ist mehr als das. Im Detail offenbaren sich erhebliche Unterschiede zur westlichen Typologie, denn in der Sozionik gibt man sich nicht mit den 16 Typen zufrieden. Man versucht dort, noch viel mehr in die Theorie hinein zu interpretieren und die Persönlichkeit berechenbar zu machen.

In der Sozionik ist die Angabe des Menschentyps nur ein grobes Verhaltensmuster. Die zusätzlichen Funktionen sollen ganz genau erklären, wie Informationen aufgenommen werden, welche Verhaltensweisen dominant sind, welche sekundär, wie unterbewusste Entscheidungen getroffen werden usw. Diese eingebundene Funktions-theorie ist sehr komplex, abstrakt und voller Unklarheiten.

Die Sozionik versucht, die menschliche Persönlichkeit und zwischenmenschliche Beziehungen mathematisch zu erfassen. Sie versucht, unser Verhalten und unsere Beziehungen bis ins kleinste Detail berechnen und vorhersagen zu können. Zur Aussagekraft dieses mathematischen Beziehungsmodelles, das aus der Luft gegriffen scheint, gibt es keinerlei Studien oder Forschungen. Es gibt in der Sozionik angeblich „exakte“ Tabellen (die Funktionen), welcher Typ mit wem welche Beziehung hat, z.B. Lehrer – Schüler Verhältnis, Spiegel oder Super-Ego. Durch die sogenannten Funktionen, die sich an der ursprünglichen Arbeit von C.G. Jung orientieren, lässt sich laut Sozionik angeblich herausfinden, wie ein Mensch psychologisch tickt. Die Funktionen stehen für fest verankerte Denk- und Verhaltens-Grundzüge (dargestellt durch geometrische Symbole).

Die Anwendungsbereiche der Sozionik sind u. a.: Berufswahl, Partnerwahl, Zusammenstellung von Arbeitsgruppen, Verbesserung bestehender Beziehungen und allgemeine Menschenkenntnis. Auch Partnervermittlungen setzen auf sozionische Einstufung der Kunden.

Die Sozionik ist eine Persönlichkeitstheorie mit vielen Anwendungsbereichen. Glaubt man den Behauptungen der Sozionik, so lassen sich damit scheinbar wundersame Dinge anstellen: Anhand eines Portraitbildes kann der Persönlichkeitstyp einer Person festgestellt werden. Die Beziehungen zwischen zwei Menschen laufen angeblich stets nach einem vorhersagbaren Muster ab. Es lässt sich angeblich bis ins Detail erklären, wie das bewusste und unterbewusste Verhalten einer jeden Person funktioniert. Die Theorie ist, dass bei einem Menschen die Charaktereigenschaften im Aussehen durchscheinen. Der Gedanke ähnelt der sehr umstrittenen und wissenschaftlich nicht anerkannten Physiognomik. In Studien hat man festgestellt, dass wir Gesichter zwar mit bestimmten Klischees über die Persönlichkeit verbinden, dass diese Klischees aber unbegründet sind und in keiner Weise wissenschaftlich untermauert werden können.

Die scheinbare akademische Anerkennung der Sozionik als Wissenschaft ergibt sich durch den Unterricht an mehr als 150 staatlichen Universitäten von Russland, Ukraine, Bulgarien, Lettland, Litauen, Rumänien und in anderen Ländern sowie in der Benutzung von sozionischen Methoden in mehr als 800 Dissertationen zu allen Geistes- und einigen Naturwissenschaften. Doch es werden lediglich Theorien und Ideen ausgetauscht. Es gibt keine einzige wissenschaftliche Studie im Bereich der Sozionik und sie wird an keiner westlichen Uni gelehrt. In der wissenschaftlichen Persönlichkeitsforschung ist die Sozionik gänzlich unbekannt bzw. wird ignoriert.

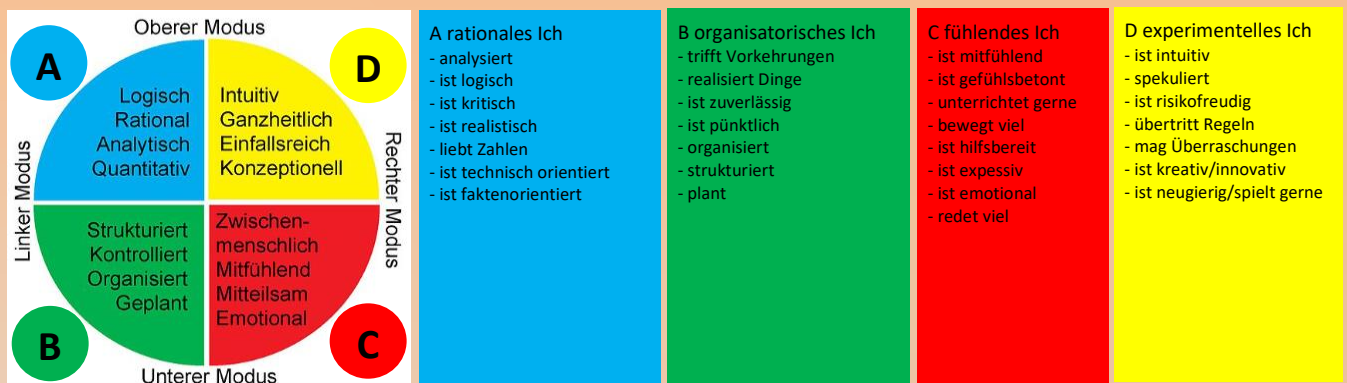
---

### **Das Vier-Quadranten-Modell – das „whole brain“-Modell**

#### **- Einteilungen basierend auf der Neurologie (Hirnforschung) in Verbindung mit psychologischen Ergebnissen-**

Basierend auf der Erkenntnis, dass verschiedene Bereiche des menschlichen Gehirns für verschiedene Aufgaben und Bereiche zuständig sind, entwickelte Ned Herrmann in den 1990er Jahren sein Vier-Quadranten-Modell. Danach stehe angeblich jeder der vier Bereiche (cerebral, limbisch, rechte und linke Hemisphäre) für einen Denkstil und damit einen Persönlichkeitstypus.

## Das „whole brain“-Model / Die vier unterschiedlichen Ichs (A-D)



## Die 3 Grundtypen von Menschen nach Hans-Georg Häusel

- Einteilungen basierend auf der Neurologie (Hirnforschung) in Verbindung mit psychologischen Ergebnissen-

### Der Balance-Typ

*Seine Instruktion sagt:* Vermeide jede Gefahr! Vermeide jede Veränderung, baue Gewohnheiten auf! Vermeide jede Störung und Unsicherheit! Strebe nach innerer und äusserer Stabilität! Vergeude nicht nutzlos Energie!

Der Balance-Typ ist höflich, freundlich, zurückhaltend, konservativ und eher misstrauisch. Er neigt zur Vorsicht und hat Angst vor Entscheidungen. "Nur keine Experimente" ist sein Motto. Routinen geben ihm Sicherheit. Er spricht in der Man- oder Wir-Form.

Die soziale Eingebundenheit in eine Gruppe, sein Team, seine Familie und Freunde sind ihm wichtig. Er ist sensibel, aber auch unentschlossen oder gar phlegmatisch. Seine Instruktionen bewahren ihn vor Gefahren und sorgen für Stabilität, verschliessen sich aber vor (notwendigen) Veränderungen. Balance-Typen finden wir besonders bei Frauen und älteren Menschen.

### Verkäuferstrategie:

Genügend Zeit geben und eine Politik der kleinen Schritte wählen

Veränderungen brauchen Zeit. Durch Kooperation ist der Balance-Typ recht leicht zu gewinnen, wenn man auf Bewährtes setzt, durch Fakten Sicherheit schafft, Strukturen vorgibt und eine persönliche Beziehung aufbaut. Erschrecken Sie ihn nicht mit Enthusiasmus und überschäumender Leidenschaft, passen Sie sich seiner ruhigen Art an.

*Worte, die der Verkäufer wählen kann:* Das amortisiert sich in genau drei Monaten. Wir haben das für Sie bis auf die letzte Stelle durchgerechnet. Sie brauchen dabei in Ihrer Organisation nichts zu verändern. Wir machen das wie immer. Nur jetzt noch präziser. Damit gehen Sie wirklich auf Nummer sicher. Wir sind zertifiziert. Diesen Artikel verkaufen wir am meisten. Die Basisprodukte stammen aus kontrolliertem Anbau. Lassen Sie uns eine Lösung finden, mit der wir beide zufrieden sind. Ich habe mich viele Jahre mit dem Thema beschäftigt, schon seit 1990. Frau X aus der Abteilung XY arbeitet schon länger damit - und sie ist sehr zufrieden. Bitte fragen Sie. Ich nehme mir gerne Zeit für ein ausführliches Gespräch. Folgende Details sind wichtig. Hier habe ich Ihnen eine Studie zum Thema mitgebracht.



### Der Dominanz-Typ

*Seine Instruktion sagt:* Strebe nach oben und setze dich durch! Vergrössere deine Macht! Verdränge deine Konkurrenten! Erhalte deine Autonomie! Sei aktiv! Und besser als andere!

Den Dominanz-Typ erkennt man an seinem "Auftritt", er ist nicht zu übersehen. Er ist ein Macher mit hoher Durchsetzungskraft und sehr leistungsbetont. Er spricht in der Ich-Form, effekthaschend und gestikulierend. Er sucht öffentliches Ansehen, Macht und Prestige. Er liebt Statussymbole. Er wirkt arrogant, oft aggressiv und sehr selbstsicher. Er will beherrschen und kontrollieren. Seine emotionale Kompetenz ist gering. Er hat nur ein Ziel: nach oben! Seine Instruktionen sorgen für Entscheidungsfreude, für Fortschritt, aber auch für Konflikte. Bei vielen Führungskräften ist die Dominanz-Instruktion sehr ausgeprägt. Dominanz-Typen brauchen Leute unter sich.

#### *Verkäuferstrategie:*

Lassen Sie ihm seinen Status

Ohnmacht im wahrsten Sinne des Wortes macht diesen Typ krank. Er braucht Selbstbestimmung. Zeigen Sie starkes Interesse an seinen Belangen, anerkennen Sie seine Wichtigkeit, pflegen Sie seine Eitelkeit. Er wünscht sich eine bevorzugte Behandlung. Geben Sie ihm das Gefühl, etwas Besonderes, etwas Besseres zu sein.

*Worte, die der Verkäufer wählen kann:* Das verschafft Ihnen einen uneinholbaren Vorsprung. Ich kann Ihnen dafür ein Exklusivrecht einräumen. Das ist mit Abstand die leistungsfähigste Maschine, die es am Markt gibt. Im Sinne einer erstklassigen Lösung schlage ich Ihnen vor ... Folgende entscheidenden Vorteile haben Sie, wenn Sie ... Sie haben drei Optionen: Erstens ... zweitens ... drittens ... Eine beeindruckende Idee ... Eine Gewinnerstrategie ... Ihre Idee gefällt mir am besten. Um Ihnen hier entgegenzukommen ...

### Der Stimulanz-Typ

*Seine Instruktion sagt:* Suche nach neuen, unbekannten Reizen! Vermeide Langeweile! Suche nach Abwechslung! Entdecke und erforsche deine Umwelt! Sei anders als die anderen! Geniesse das Leben!

Dieser Typ ist offen, unkompliziert, konstruktiv und tolerant. Seine Vitalität, sein Optimismus, seine Neugierde und sein Freiheitsdrang sind offensichtlich. In ihm steckt ein Turbo. Obwohl er eine eigene Meinung hat und diese auch vertritt, ist er Neuem gegenüber aufgeschlossen und experimentierfreudig. Er ist verantwortungsbereit und kooperativ. Seine Instruktionen sorgen für Pioniergeist, Kreativität und Spass, aber auch für Unzuverlässigkeit, Risiko und Chaos.

#### *Verkäuferstrategie:*

Die Kooperations- und leider auch die Wechselbereitschaft des Stimulanz-Typen sind gross.

Fragen Sie den Stimulanz-Typen daher nach seinen Ideen, informieren Sie ausführlich. Ferner: Vor- und Nachteile deutlich machen, Wahlmöglichkeiten aufzeigen, neue oder alternative Methoden ansprechen, seinen Spieltrieb anregen. Agieren Sie lebendig und interessiert, dialogisieren Sie, erzählen Sie Geschichten. Und: Bitten Sie ihn um seine Vorschläge, er ist gerne ein kostenloser Unternehmensberater.

*Worte, die der Verkäufer wählen kann:* Sie sind der Erste, dem ich das anbiete. Dieses Produkt bietet völlig neue, ungeahnte Möglichkeiten. Das sind geniale Vorteile für Sie und Ihre Mannschaft. Von diesem Ergebnis profitieren beide Seiten. Toll, was Sie und Ihr Team erreicht haben, ich bin ganz begeistert. Das hört sich wahnsinnig interessant an. Ihre Idee finde ich sehr spannend. Lassen Sie uns doch gleich überlegen, wie wir das konkret umsetzen können.

### Bemerkung zu den drei Grundtypen nach Hans-Georg Häusel

Die Menschen sind in aller Regel eine Mischung aus zwei der drei Typen, wobei oft eines dieser drei Verhaltensmuster vorherrschend ist. Überlegen Sie doch einmal, zu welchem Typ Sie selbst tendieren.

### **NEU** Die 3 Grundtypen von Menschen aufgrund der biologischen Wesensart

- Einteilungen basierend auf bekannten biologischen Wesensarten des Menschen -




#### Grundtypen der Menschen

Bei der Typisierung aufgrund der biologischen Wesensart wird erstmal ein ganz anderer Ansatz gewählt, der auf bekannten und erforschten biologischen Tatsachen beruht, die jeder Mensch kultur- und geschlechtsunabhängig bei Geburt in sich trägt. Dieser Ansatz der Typisierung ist nicht nur für jedermann leicht nachvollziehbar, sondern auch leicht anwendbar und führt trotzdem zu recht treffsicheren Ergebnissen.

Es gibt drei grundlegende Menschentypen, die verschiedene grundlegende Eigenschaften in sich vereinen. Diese drei Grundtypen gibt es nicht nur beim Menschen, sondern nach den bisherigen wissenschaftlichen Erkenntnissen **bei allen Säugetieren**, die Herdentiere sind. Weitere Tierarten sind noch nicht abschliessend untersucht worden, z.B. Fische oder Vögel.

Es gibt einen wichtigen Grund für diese 3-Teilung der Wesensarten, denn sonst wäre sie nicht von der Natur geschaffen worden. Diese 3 Grund-Wesensarten hätten sich in der Natur **nicht** entwickelt, wenn diese Konstellation keine ganz besondere und wichtige vorteilhafte Voraussetzung für ein optimales Fortbestehen und Zusammenleben der Art mit sich bringen würde.

Jede der drei Wesensarten hat ganz bestimmte Aufgaben in der Gemeinschaft zu erfüllen und ist dafür mit besonderen Eigenschaften der einzelnen Wesensart ausgerüstet

-  Alfa-Wesen      ca. 15 -20% aller Menschen (inkl. Mischformen)
-  Beta-Wesen      ca. 60 -70% aller Menschen (inkl. Mischformen)
-  Gamma-Wesen    ca. 15 -20% aller Menschen (inkl. Mischformen)

#### Alfa-Wesen Grund-Eigenschaften

- wollen bestimmen / führen / sich durchsetzen / sagen wo es lang geht
- haben eine eher niedrige Sozialkompetenz
- die Zentrierung auf sich selbst ist eher hoch
- sind oft narzisstisch (selbstverliebt) veranlagt
- gehen ihren Weg eher stur und rücksichtslos
- denken und handeln gerne in ihnen bekannten Mustern
- die allgemeine Flexibilität ist eher gering
- Einfühlvermögen / Sensibilität: eher niedrig = LSP (Low Sensible Person)
- Empathie-Level, Fähigkeit des Mitgefühls: niedrig bis nicht vorhanden
- LSP-Personen kennt man oft als Egoisten (Egoismus = Selbstsucht, Selbstgefälligkeit, Eigennützigkeit, Eigensüchtigkeit, Gefühlslosigkeit)

### Beta-Wesen Grund-Eigenschaften

- wollen nicht führen sondern lassen sich lieber führen
- richten sich nach den Alfa-Wesen und Führern
- haben eine niedrige bis eher mittlere Sozialkompetenz
- die Zentrierung auf sich selbst ist eher mittel
- wollen nicht allzu viel Denken, glauben lieber das ihnen Gesagte
- handeln lieber in vorgegebenen Richtungen, Schemen und Denkmustern
- handeln lieber nach Anweisung
- die allgemeine Flexibilität ist eher gering bis mittel
- Einfühlvermögen / Sensibilität: normal = NSP (Normal Sensible Person)
- Empathie-Level, Fähigkeit des Mitgefühls: niedrig bis mittel

### Gamma-Wesen Grund-Eigenschaften

- können sehr gut führen, haben aber kein Bedürfnis zu führen
- können sich nach Alfa-Wesen problemlos richten, ausser die Alfa-Wesen versagen
- gehen auf Beta-Wesen ein
- nehmen Rücksicht auf die Bedürfnisse von Beta-Wesen
- sind meist exzellente Berater (z.B. von Alfa-Wesen / Führungskräften)
- sind meist erstklassige und erfolgreiche Krisenmanager
- haben längerfristig keinen direkten Führungsanspruch bzw. Führungswillen
- haben meist eine hohe bis sehr hohe Sozialkompetenz
- die Zentrierung auf sich selbst ist eher gering, ausser bei der Selbsterkenntnis
- sind eher Denker, Überdenker, Nachdenker, Lösungs- und Ansatzfinder, erkennen Systemfehler
- die allgemeine Flexibilität ist mittel bis sehr hoch
- Einfühlvermögen / Sensibilität: hoch = HSP (High Sensible Person)
- HSP-Personen sind eher Altruisten (Altruismus = Selbstlosigkeit, Uneigennützigkeit, Mitgefühl, Fähigkeit, Einfühlvermögen)

Bei den Tieren werden die bekannteren Begriffe Alfa-Tier und Beta-Tier schon lange verwendet. Der Begriff Gamma-Tier oder Gamma-Wesen ist ein neuer Begriff des Urhebers dieser Theorie. Der Begriff Gamma-Wesen beschreibt den gleichen Menschen-Typen, der in der Neuropsychologie und der Psychologie als HSP (High Sensible Person) benannt wird.

Die diesbezüglichen Forschungen und ersten Erkenntnisse begannen in den 1970er bis 1980er-Jahren. Heute ist der Begriff HSP bei den meisten Psychologen bekannt, gehört aber zu den neueren Wissenschaften und wissenschaftlichen Erkenntnissen.

Die Begriffe NSP (Normal Sensible Person) und LSP (Low Sensible Person) sind neue Begriffe Urhebers dieser Theorie. Sie wurden vom Begriff HSP (High Sensible Person) abgeleitet und den Wesensarten Alfa- und Beta-Wesen folgerichtig zugeordnet.

### einfache Aufteilung der Menschen in LSP / NSP / HSP



● NSP (Beta-Wesen) ● LSP (Alfa-Wesen) ● HSP (Gamma-Wesen)

Es geht bei LSP, NSP und HSP um die Fähigkeit von Menschen, zu fühlen und mitzufühlen, sich einzufühlen, also um die Ausprägung der Fähigkeit sich in andere Menschen hineinzusetzen (sich einzudenken). Das ist eine besonders wichtige Eigenschaft, die Führungspersönlichkeiten benötigen, um Menschen mit Erfolg, Effizienz, positiv führen zu können. Man redet heute von **Sozialkompetenz**. Diese Fähigkeit hindert aber ein schnelles und effizientes Führen im sogenannten Tages-Geschäft bzw. operativen Geschäft. Daher gibt die Natur die Führung

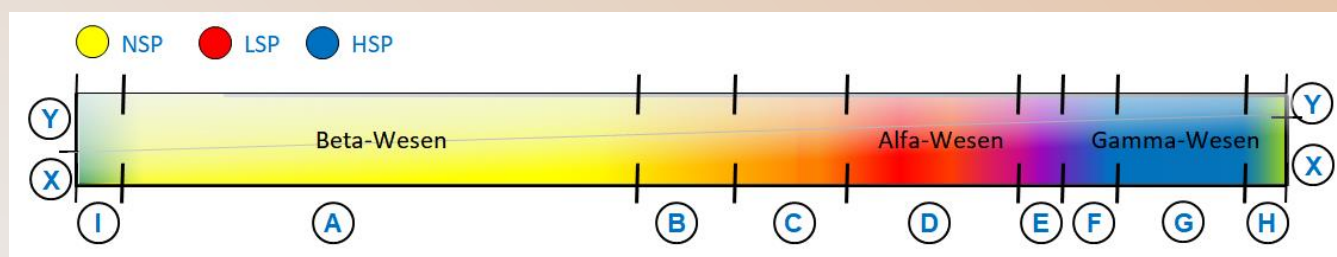
an 2 Wesensarten ab, die Alfa-Wesen und Gamma-Wesen (LSP und HSP). Es wird sozusagen in operatives Geschäft und Qualitätskontrolle unterteilt, da im Tagesgeschäft in der Regel keine Zeit ist, das momentane Handeln zu überprüfen. Es muss sofort gehandelt werden, um effizient zu führen und auf alles sofort reagieren zu können.

Hochsensible Menschen (HSP) gelten in unserer westlichen Gesellschaft eher als schwach, unverlässlich, übersensibel. In vielen alten Hochkulturen jedoch galten hochsensible Menschen als einfühlsam und meist als Weise. Diese **richtige Sichtweise** wird in den westlichen Gesellschaften nicht geteilt, weil sie nicht zum kapitalistischen, konkurrenzdenkenden Denk-System des Westens passt. Das westliche Denk-System ist eher ein unterdrückendes, gegeneinander kämpfendes System und wird früher oder später kein gutes Ende nehmen, weil es gegen den von der Natur vorgesehenen Aufbau verstösst. Unser westliches, kapitalistisches System wird zusammenbrechen, weil bei diesem System „etwas nicht stimmt“. Das wissen heute eigentlich alle. Wir spüren es regelrecht.

Ein richtiges System wäre ein System, in dem Kooperation statt Konkurrenz gelebt wird (Herdenwesen Mensch). Es gibt ein Miteinander und Füreinander im Zusammenleben und -Wirken. Insbesondere muss sich ein System nach den Vorgaben der Natur richten, denn die Natur hat wichtige und tausende von Jahren erprobte Systeme für ein optimales Zusammenleben entwickelt. Beachten wir sie nicht, leben wir nicht optimal!

### Aufteilung der Menschen in verschiedene Zwischentypen und Intelligenzgrößen

Natürlich gibt es die 3 Grundtypen des Menschen nicht nur in Reinform sondern es gibt sie vor allem auch in den verschiedensten Mischformen. Das zeigt die nachfolgende Grafik:



Bei der Typisierung nach der biologischen Wesensart des Menschen werden neben den 3 Grundtypen noch 6 Zwischentypen festgelegt. Diese 9 Grundtypen werden zudem noch in 2 Intelligenzgrade unterteilt (niedrige bis mittlere Intelligenz und mittlere bis hohe Intelligenz).

Damit wird erstmalig in die Typisierung des Menschen auch die Intelligenz mit einbezogen. Nach den neusten wissenschaftlichen Erkenntnissen werden 9 bzw. 10, ja sogar 11 verschiedene Intelligenz-Arten unterschieden (z.B. mathematische Intelligenz, sprachliche Intelligenz, bildlich-räumliche Intelligenz, musikalisch-rhythmische Intelligenz, körperlich-kinästhetische Intelligenz usw.). Da die 10te Intelligenz-Art die emotionale Intelligenz ist und diese die Gamma-Intelligenz der Gammawesen ist, werden bei der Typisierung nach der biologischen Wesensart nur 10 Intelligenz-Arten unterschieden.

Da es in jeder Intelligenz-Art verschiedene Grade der Intelligenz gibt und ein Mensch mehrere verschiedene Intelligenz-Arten in sich vereinen kann, ergeben sich weit über 500'000 verschiedene Menschen-Typen. Diese verdoppeln sich noch dadurch, dass die Denkweisen (hormonbedingt) von Mann und Frau prinzipiell verschieden sind (Geschlechts-Intelligenz).

Z.B. funktioniert ein Männliches Alfa-Wesen schon prinzipiell nicht gleich wie ein weibliches Alfa-Wesen. Diese Zweiteilung in männlich und weiblich wurde in der Typisierung von Menschen bis heute meist nicht betrachtet.



Um einen Menschen treffsicher typisieren zu können, muss man also auch Kenntnisse der beiden verschiedenen Denkweisen von Mann und Frau haben. Dazu wird das Webinar/Seminar „Frauen ganz genau verstehen“ empfohlen (siehe [www.hellomind.org/themen](http://www.hellomind.org/themen)).

Um die Zwischentypen genauer kennen zu lernen und wie man trotz schlussendlich weit über 1'000'000 Typen schnell und treffsicher den richtigen Menschentypen und somit seine besondere Art erfassen kann, ohne langwierige Studien machen zu müssen, erfahren Sie im Mini-E-Book „Wer bist du - wohin gehörst du“, das Sie auf dem Link [www.hellomind.org/themen](http://www.hellomind.org/themen) finden (für Clubmitglieder des Vereins *hellomind* kostenlos).

In dieser Abhandlung können Sie auch erfahren, welches die besten und welches die schlechtesten Führungskräfte sind und warum. Auch können Sie erfahren aus welchen Menschentypen sich eine optimale Geschäftsleitung zusammensetzen muss sowie welche Menschentypen man am besten wo einsetzt, damit die Unternehmung die besten Chancen und enorme Vorteile am Markt hat.

Durch die Typisierung nach biologischen Wesensarten können Sie eruieren, welche Menschentypen sich für welche verschiedenen Positionen am besten eignen und für welche Arbeiten Sie Mitarbeiter vom einfachen Mitarbeiter bis zum unteren, mittleren und oberen Kader optimal einsetzen können. Erst danach sollten Sie zusätzlich eruieren welche Intelligenzart/en in welcher Intelligenzhöhe und in welchem Bildungsgrad für welche Position benötigt wird und welche dieser Anforderungen der Kandidat erfüllt.

Wenn Sie nun noch ganz objektiv nach Leistungs- und Erfolgsprofil eruieren und ob die Denk- und Handelsweise von einem weiblichen oder einem männlichen Mitarbeiter besser zu einer bestimmten Position passt oder ob für eine Position das Geschlecht nicht relevant ist, haben Sie die wohl treffsicherste Evaluationsmethode gewählt, die es bis heute gibt. Für Verkaufs- und Marketingzwecke werden zusätzlich die Ausführungen von Hans-Georg Häusel empfohlen (siehe oben).

Natürlich kann diese neuartige Typisierungsmethode nach der biologischen Wesensart des Menschen nicht nur für geschäftliche Zwecke verwendet werden. Sie ist genauso nützlich in allen Fragen zu Beziehungen jeder Art sowie auch zu Selbsterkennung und zur Förderung und Verbesserung der eigenen Persönlichkeit. Sie kann auch in der Kindererziehung für die entsprechenden Erkenntnisse und die optimale Art und Weise der für eine Person nötigen Beziehung und Erziehung eingesetzt werden. Zudem kann diese Typisierung auch bei der psychologischen Unterstützung, also in der psychologischen Medizin zu tragen kommen und ergänzt diese sogar sinnvoll.

Zur weiteren Verfeinerung der Analyse kann die zu analysierende Person alle ihre Eigenschaften nennen, die guten sowie die schlechten. Den einzelnen Eigenschaften kann man den Typen nach der biologischen Wesensart zuweisen. Auf diese Weise kann der Grund-Typ zugewiesen werden und Typen- sowie Intelligenz-Tendenzen können eruiert werden.

Die Liste der Eigenschaften einer Person kann von der Person selbst beurteilt werden (Innensicht – wie sehe ich mich) aber auch von anderen Personen (Aussensicht – wie sehen die anderen mich). Der Vergleich der Sichten (Innensicht / Aussensicht) fördert die Erkenntnis des eigenen Seins und Wirkens und ist daher Persönlichkeitsfördernd und der Selbst-Findung und -Verwirklichung dienlich.

Vergessen Sie bei der Beurteilung von Menschen aber niemals, dass die Typisierung von Menschen nur über Grundwesensarten Auskunft gibt, auch wenn die biologischen Grundtypen von Geburt an bestehen.

Denken Sie daran dass sich jeder Grund-Charakterzug durch Gelerntes und Erlebtes (vor allem in der Kindheit und der Jugend, aber auch später im Erwachsenenalter) durch kulturelle und religiöse Vorstellung, durch traumatische Erlebnisse und alles was das Denken und damit auch den Charakter eines Menschen verändern oder beeinflussen kann, je nach Intensität des Erlebten und der Tiefe des Erlernten beeinflusst wird. Dies sollte in al-

len Lebensbereichen berücksichtigt werden; privat, allgemein, geschäftlich, ja sogar politisch und gesamtsystemisch, also in der Frage welche Regeln geben wir uns als Menschen eigentlich am besten.

Die Typisierung nach biologischen Wesensarten kann eine Grundlage von entsprechenden Fragen an neue Mitarbeiter jeder Stufe (Mitarbeiter und Kader) bei der Vorstellung sein sowie auch bei der Analyse von Patienten, bei der Förderung einer optimalen Persönlichkeit durch Schulung und Bildung, in der Paarberatung oder bei der Partnervermittlung usw. bieten.

Ihr Autor





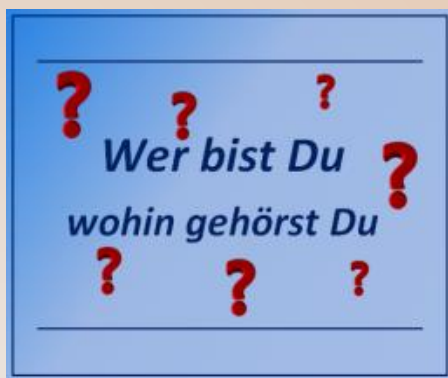
input and more

holen Sie sich das

#### Mini-E-Book

#### „Wer bist Du – wohin gehörst Du“

Typenlehre nach der biologischem Wesensart



Mini-E-Book für CHF 11.50 erwerben unter [www.hellomind.org/shop](http://www.hellomind.org/shop)

Mini-E-Book kostenlos downloaden

nur für eingeloggte *hellomind* Club-Mitglieder unter [www.hellomind.org/themen](http://www.hellomind.org/themen)

#### Inhalt:

Detaillierte Beschreibung mit Begründungen, einfach verständlichen Grafiken und weiteren Informationen für das „Typenmodell nach der biologischem Wesensart“ aufgrund der biologischen Natur. Das Mini-E-Book „Wer bist Du – wohin gehörst Du“ hat einen Umfang von nur 25 Seiten. Dies weil die Typisierung nach der biologischen Wesensart des Menschen sehr einfach zu verstehen und erlernen ist. Umfangreiche Erklärungen und Abhandlungen sind nicht nötig. Das ist ein weiterer, aber nicht unerheblicher Vorteil der Typenlehre nach der biologischen Wesensart.