

nichts abkaufen, weil sie uns zu »schleimig« rüberkamen und sich dadurch Misstrauen bei uns einstellt. Ein freundlicher Verkäufer, der uns nicht nach dem Mund redet und uns die Wahrheit über seine Produkte vermittelt, wirkt authentischer und somit auch glaubwürdiger. Also ist Authentizität ein wichtiger Bestandteil der Glaubwürdigkeit.

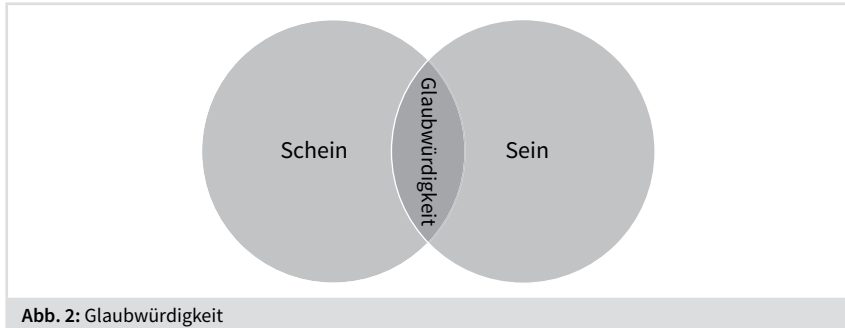


Abb. 2: Glaubwürdigkeit

Denkfehleralarm! Authentisch zu sein heißt nicht, sich respektlos, rüpelhaft und egoistisch zu verhalten. Wir können mit allerhöchster Wertschätzung unserem Gegenüber begegnen und ihm mitteilen, was wir wollen, wozu wir bereit sind und was man mit uns auf gar keinen Fall machen kann. Dies muss nicht aggressiv oder im schlimmsten Fall angreifend und beleidigend erfolgen. Authentisch sein heißt auch, nicht jedem seine ehrliche Meinung aufzudrücken, nur weil es zur Authentizität gehört. Es bringt Ihnen nichts, Ihrer Kollegin frei von der Leber weg zu sagen, dass das Outfit, das sie heute trägt, ihr nicht steht und es ein riesiger Fehler war, sich für dieses Outfit zu entscheiden. Frei nach dem Motto: »Ich lüge niemanden an und sage jedem meine Meinung.« Dies mag zwar ehrlich und in Teilen auch authentisch sein, aber es ist ebenso verletzend wie unklug.

Authentizität benötigt Fingerspitzengefühl. Wann ist es sinnvoll, ehrlich und authentisch zu sein, und wann ist es besser, einfach nichts oder vielleicht etwas weniger Ehrliches zu sagen? Diese Frage sollten Sie sich stets beantworten, bevor Sie sich in schwierigen Situationen um Kopf und Kragen reden. Meine Empfehlung für solche herausfordernden Situationen ist es, sich nach einer alten buddhistischen Weisheit zu richten, die mir und schon vielen anderen Menschen in prekären Situationen gut geholfen hat. Die Weisheit lautet: »Wenn die Wahrheit nichts verändert, behalte sie für dich.« Seien Sie authentisch, wenn es um Ihre Belange und Bedürfnisse geht – wenn es also darum geht, sich und damit seine Werte, Motive und vielleicht auch

seine gesamte Persönlichkeit nicht zu verraten. Seien Sie klug und achtsam, wenn es um Sie persönlich geht. Frei nach dem Motto: »Ich allein bin verantwortlich dafür, was ich dir erlaube, mit mir zu machen.« Starten Sie heute damit, die Verantwortung für sich zu übernehmen, und zeigen Sie Ihren Mitmenschen, wer Sie sind, was Sie können und vor allem was Sie wollen. Wenn Sie noch gar nicht oder nur in Teilen wissen, wer Sie sind, was Sie auszeichnet und was Sie intrinsisch antreibt, dann sind Sie hier genau richtig.

Dieses Buch wird Ihnen bewusst machen, wer und was Sie sind und was Sie wollen – und nicht was andere von Ihnen wollen. Ich überlasse es Ihnen, ob Sie nach diesem Buch authentisch leben wollen oder weiterhin Ihrem BRAV-Reflex folgen. Ich lade Sie nun zu einer der spannendsten Reisen ein, die Sie jemals erlebt haben: der Reise zu sich selbst. Viel Spaß damit!

2 Persönlichkeitsmodelle

Seit Menschengedenken versuchen die Gelehrten, Menschen zu charakterisieren. Psychologen, Soziologen und Philosophen haben zahlreiche Definitionen und Modelle entwickelt, um Persönlichkeit(en) zu clustern und in Schubladen zu stecken. Irgendwie haben alle recht – und das, obwohl sich einige Theorien und Modelle widersprechen. Dies zeigt uns, wie komplex das Thema »Persönlichkeit« ist und wie schwierig es ist, einen Menschen bzw. dessen Persönlichkeit komplett zu erfassen und zu analysieren. Daher vorab schon mal die Information, dass alle Modelle, die in diesem Buch beschrieben sind, auf 68,27 % der Menschheit zutreffen. Dies entspricht der Gauß'schen Normalverteilung und ist sozusagen die Auswertungsgrundlage aller psychometrischer Tests. Dies mag für den ein oder anderen Leser unter Ihnen (den sog. Perfektionisten) schon ein Grund sein, dieses Buch nicht weiterzulesen, da Sie dem Glaubenssatz »Nur 100 % bzw. perfekt ist das einzig Wahre« unterliegen, aber legen Sie das Buch noch nicht beiseite! Lesen Sie weiter, denn dieses Buch wird auch Ihnen Klarheit über Ihre Persönlichkeit bringen und Ihnen aufzeigen, welche Wirkung Sie bei Ihren Mitmenschen erzielen. Es ermöglicht Ihnen einen leichteren Zugang zum Thema und erklärt fast schon wie von selbst, warum Selbstbild (Persönlichkeit) und Fremdbild (Wirkung) nur selten übereinstimmen.

Was ist eigentlich Persönlichkeit? Was gehört alles zu einer Persönlichkeit, welche Einflüsse wirken auf unsere Persönlichkeit ein, welche Persönlichkeitseigenschaften sind geprägt, welche sind genetisch bedingt und was, bitte schön, lässt sich denn überhaupt noch an meiner Persönlichkeit verändern? Fragen über Fragen, denen ich auf den nächsten Seiten auf den Grund gehen werde.

Wenn wir der Frage »Was ist Persönlichkeit?« nachgehen wollen, sollten wir uns erst mal mit einigen Definitionen beschäftigen.

Mensch:

Ein Mensch bzw. der Begriff »Mensch« beschreibt sowohl den biologischen *Homo sapiens* als auch unser Dasein innerhalb der Gesellschaft. Das heißt, der Mensch ist sowohl ein natürliches, individuelles wie auch ein soziales Wesen.

Individuum:

Ein anderes Wort für Einzelwesen, der Mensch als Unikat bzw. Unikum.

Charakter:

Unser Denken und Handeln, unsere Gefühle, Vorlieben und Einstellungen – alles, was wir täglich tun, glauben und empfinden, macht unseren Charakter aus. Zum großen Teil wird unser Charakter in den ersten Lebensjahren durch Erziehung in der Familie geprägt. Die moderne Neurowissenschaft geht davon aus, dass der Mensch schon mit drei Jahren charakterlich festgelegt ist und seine Lebenskurve einer Art innerem Programm folgt. Dieses Programm bestimmt unsere neuronale Architektur, was wir fühlen und wer wir sind. Das Gerüst, die neuronalen Bahnen verzweigen sich seit dem Kleinkindesalter. Über die Nervenzellen werden wichtige Informationen zum Gehirn transportiert. Ein bestimmtes Denken, das durch Erziehung und Umwelt beeinflusst wird, bahnt sich oft denselben neuronalen Weg durch das Gehirn – gern werden immer wieder die ausgetretenen Pfade genommen. Wir können uns aber dennoch verändern. »Das Gehirn ist ein permanent lernendes System«, sagt Joachim Bauer, Professor für Psychoneuroimmunologie und Facharzt für Psychotherapeutische Medizin am Universitätsklinikum Freiburg. »Jede markante Erfahrung verändert die synaptischen Verschaltungen im Nervenzellen-Netzwerk«, so der Neurobiologe in seinem Buch »Wie wir werden, wer wir sind«. Diese Verschaltungen beeinflussen dann, wie wir uns beim nächsten Mal verhalten. Neue Erfahrungen führen zum weiteren Ausbau der Netzwerke. »Dieser Prozess, den man »neuronale Plastizität« nennt, geht lebenslang weiter«, erklärt Bauer. Dieses für eine Person individuelle Erleben und Verhalten nennt man den Charakter. Er enthält neben den zentralen Beziehungswünschen und der Selbstrepräsentanz auch bestimmte Abwehrkonfigurationen, die wir in Form von Abwehrmechanismen kennen.

Persönlichkeit:

Als »Persönlichkeit« werden alle einzigartigen und individuellen Faktoren eines Menschen bezeichnet, die dessen Verhalten maßgeblich beeinflussen. Erst im Laufe des Lebens entwickelt sich aus dem Individuum eine Persönlichkeit. Zur Entwicklung tragen sowohl genetische als auch prägende Faktoren bei. Ein Neugeborenes ist nicht gleich eine Persönlichkeit, denn diese wird sich erst noch entwickeln. Zwei Drittel der Prägung erfolgen in der Kindheit, welche in der Psychologie mit dem Beginn der Pubertät endet. Diese Charakterformung in der ersten Lebensphase leisten Eltern, Geschwister, Freunde und Lehrer. Somit fällt ein Drittel der Persönlichkeitsentwicklung auf das Erwachsenenalter, was wiederum erklärt, warum es so schwierig ist, im hohen Alter seine Persönlichkeit zu verändern. Mathias Jung: »Die zweite Erziehung geht von uns selbst aus. Sie macht uns vollends reif und souverän« (vgl. Rytina 2008). In einem Entwicklungsprozess ist es also die Aufgabe des Menschen, sich zu erken-

nen und zu verändern, zurückzuschauen und zu fragen: Wie bin ich das geworden, was ich bin? Aber auch, sich von Altem zu verabschieden, um Neues zu beginnen: »Eine Schlange, die sich nicht häutet, stirbt«, sagte Friedrich Nietzsche.

Können wir unsere Persönlichkeit völlig verändern? Diese Frage wird mir sehr oft in den Seminaren gestellt. Und meine Antwort lautet ganz klar »Ja«. Aber nicht alles ist grundsätzlich an unserer Persönlichkeit veränderbar. »Unsere Persönlichkeit wird ständig neu gebildet, in allen unseren Beziehungen wird daran gebaut, in all unseren Bezügen zur Welt wird sie umgebaut – und bleibt im Kern doch auch konstant«, analysiert Verena Kast, Dozentin am C.G. Jung Institut in Zürich und Professorin an der Universität Zürich (vgl. Rytina 2008). Ein Umbau der Persönlichkeit, eine Veränderung, findet vor allem statt, wenn zwei große Triebfedern im Spiel sind: Leid und Liebe. Wird ein Mensch bereits zum dritten Mal von Partnern ausgenutzt und verlassen, wird er sich fragen: Wieso gerade ich? Was sind meine eigenen Anteile daran? Durch unsere Krisen machen wir Reifungsprozesse durch.

Persönlichkeitsmodelle

Wie bereits erwähnt, versuchen die Gelehrten seit Menschengedenken, die unterschiedlichen Persönlichkeiten in Modellen zu erklären. Fast alle Modelle orientieren sich dabei nach dem menschlichen Verhalten. Diese Verhaltenstypisierung erfolgt meistens nach vier und in einigen Fällen nach sechs verschiedenen Parametern. Grundlage dieser Modelle sind die Forschungsergebnisse aus der Psychologie. Für alle hier vorgestellten Modelle gelten die 68,27% der Gauß'schen Normalverteilung. Somit ist klar, dass die Beschreibungen der einzelnen Persönlichkeitstypen immer auf 68,27% der Bevölkerung zutreffen.

2.1 Die Temperamentenlehre nach Hippokrates

Wie in seinem Sammelwerk »Corpus Hippocraticum« nachzulesen ist, unterteilte der berühmte Arzt Hippocrates im 5. Jahrhundert v. Chr. die Menschen in vier Temperamentstypen (vgl. Golder 2007):

- die Choleriker
- die Sanguiniker
- die Phlegmatiker
- die Melancholiker