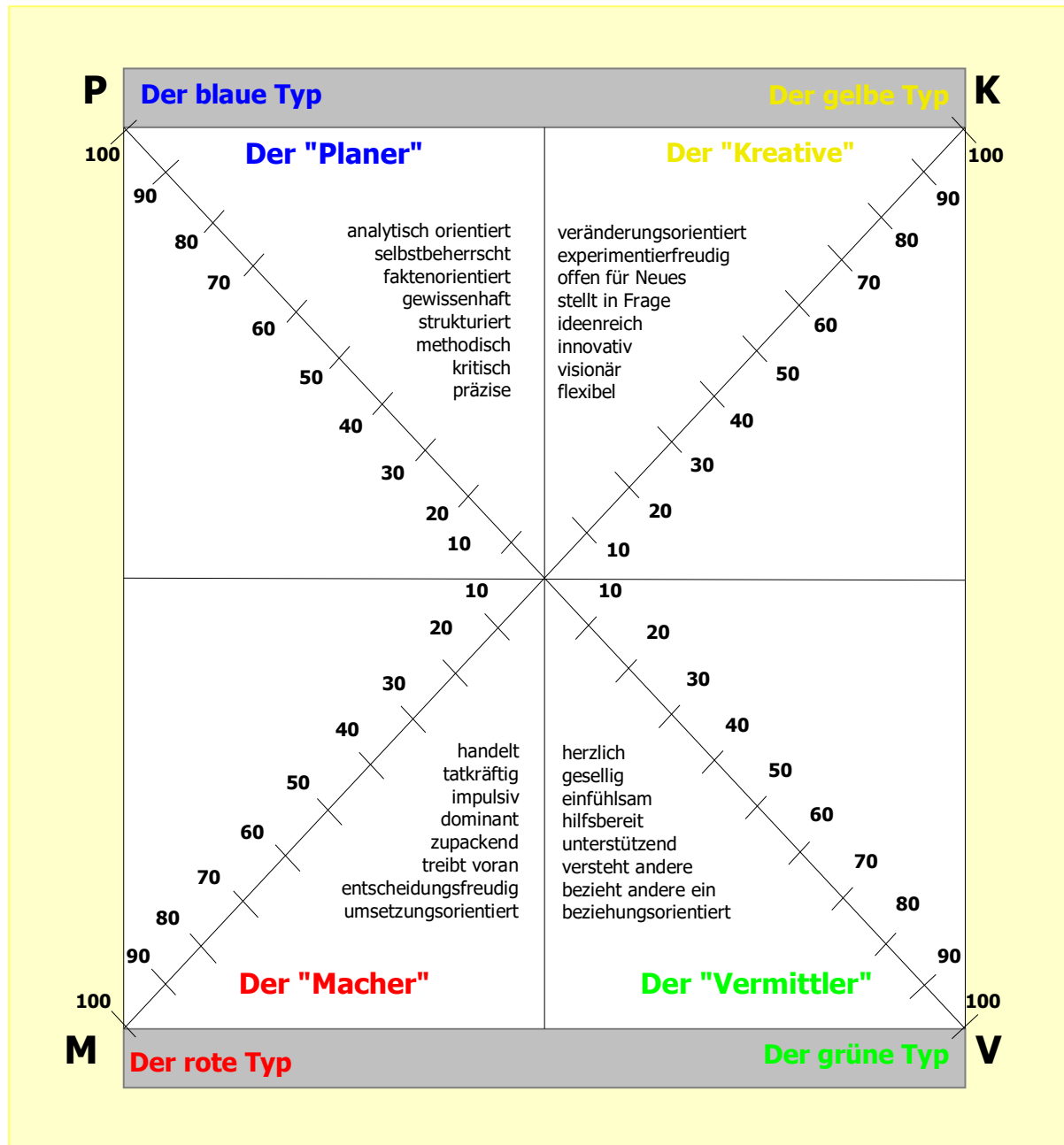


Das ChangePartner-Typ-Profil



ChangePartner hat über die letzten 25 Jahre ein einfaches und gemessen an seiner Einfachheit erstaunlich valides und tausendfach erprobtes Messinstrument zur menschlichen Typologie entwickelt, das auf der Arbeit von Fritz Riemann beruht. Eines der ersten Testverfahren zu Riemanns Aussagen war die sog. BrainMap, die im Zusammenhang mit der Entwicklung der Delphinstrategien von Lynch/Kordis entstand. Wir danken den geistigen Vätern für Ihre Arbeit, ohne die das Folgende nicht möglich geworden wäre.

Fritz Riemann, (1902 – 1979) ein bedeutender deutscher Psychoanalytiker, hatte in den 50er Jahren des letzten Jahrhunderts die Vision, seinen Patienten schneller und besser helfen zu können. Dazu entwickelte er ein Modell, das ihm erlaubte, seine Patienten schneller zu "kategorisieren" und - daraus abgeleitet – auch therapieren zu können.

Seine damals grundlegend neue Hypothese war, eine solche Typologie auf Basis der sogenannten Grundängste des Menschen vornehmen zu können¹⁾. Er nahm sich – vereinfacht dargestellt – zwei große und vermutlich evolutionär überlebenswichtige Themen der Geschichte der Spezies Mensch vor:

- Die Einstellung zu "**Veränderung**" (im Sinne der Anpassungsfähigkeit an neue Gegebenheiten der Natur, seines Umfeldes o.ä.) und
- die Einstellung zu "**Beziehung**" – man denke an die Fortpflanzungsmöglichkeit als direkte Folge dieses Themas oder auch an die Notwendigkeit eines Clans / einer Familie als Sicherheit, Nahrung und Schutz garantierendes Lebensmodell.

Seine (heute weitgehend akzeptierte) **Grundannahme** war, dass Menschen, die die gleichen **Grundängste** haben, auch ähnliche **Verhaltensmuster** entwickeln würden – positiv wie auch negativ – letzteres im Sinne psychologischer Terminologie also "zwanghaft". Zwanghaft heißt, dass sich diese Muster der direkten intellektuellen Kontrolle entweder entziehen oder nur bei einem hohen Grad emotionaler Souveränität und mit großer Anstrengung kontrolliert werden können. Dies ist aber ins-besondere dann nicht der Fall, wenn ein Mensch unter Druck oder auch in emotional geladene oder konfliktäre Situationen gerät. Und gerade dort sollten wir ja eigentlich unsere Eigensteuerungsfähigkeit besonders zur Verfügung haben.

Riemann beschäftigte sich in diesem Zusammenhang nicht mit der Entstehung dieser Grundängste bzw. Prägungen, sondern versuchte sie lediglich abzubilden. Wir wissen heute, dass diese Grundmuster hauptsächlich biografisch bedingt sind (also im Wesentlichen in den ersten ca. 14 Jahren eines Menschen angelegt werden, in Verbindung mit bereits bei der Geburt angelegten Verhaltensdispositionen genetischer bzw. psychogenetischer Natur.)

¹⁾ Fritz Riemann, Grundformen der Angst, 1961

Letztendlich entwickeln sich aus den so - häufig völlig unbewusst – vorhandenen Grundängsten sogenannte **Verhaltens- wie auch Wahrnehmungspräferenzen**, die unsere Art, auf die Welt zu schauen und auf sie zu reagieren in typischer Weise prägen und beeinflussen.

Jeder kennt z. B. das Phänomen, dass Menschen, die in für sie identische Situationen hineinkommen, diese völlig unterschiedlich interpretieren können. In einem Raum beispielsweise, in dem gerade eine Sitzung stattfindet, wird der eine hineinkommen und sofort spüren, dass hier unterschwellige Spannungen oder gar Konflikte in der Luft liegen und sich daher erst abwartend verhalten. Ein anderer betritt diesen Raum und hat sofort das Bedürfnis zu wissen, worum es hier geht, wer die Sitzung leitet und welche Agenda vorliegt. Ein Dritter nimmt als erstes den Gesamteindruck des Raumes an sich wahr und wird vielleicht feststellen, dass er dunkel ist, zu wenig Bilder an den Wänden hat usw. Ein Vierter wird nach Betreten sehr schnell ungeduldig, wenn er nicht schnell weiß, was seine Möglichkeit zu einer Beeinflussung des Geschehens sein könnte. Die Wahrnehmung ist also auf jeden Fall personenabhängig. Jeder selektiert seine Wirklichkeit aus dem großen Angebot an Realität.

Ein anderes Beispiel für diese **selektive Wahrnehmung**: Wir interessieren uns für irgendeine spezifische Neuanschaffung, beispielsweise ein neues Automodell. Wir nehmen dann subjektiv geradezu lächerlich häufig genau diesen Typ in unserer Umgebung wahr, an der Tankstelle fällt uns "zufällig" ein Testbericht in die Hände, der Onkel des Freundes hat dieses Auto in der Garage, an der Ampel steht es genau neben uns, usw. Natürlich ist objektiv die Häufigkeit keineswegs erhöht, durch unseren selektiven Wahrnehmungsfokus und die daraus resultierende Weise auf die Umwelt zu reagieren, nehmen wir dies subjektiv jedoch völlig anders wahr. Schwangere sehen plötzlich lauter Paare mit Kinderwagen, frischgetrennten trauernden Singles fallen die frisch verliebten Pärchen auf, usw.

Es ist einleuchtend, dass unsere Wahrnehmungen unser Verhalten beeinflussen, denn wir reagieren nur auf das, was wir von der Wirklichkeit (selektiv) mitbekommen. Dabei unterscheiden wir grundsätzlich zwei Ebenen des Umgangs mit den menschlichen Verhaltensmustern analog des Riemann'schen Typmodells:

- der **unbewusste Umgang** im Sinne eines hohen Anteils an automatisch stattfindenden Reaktionen ("**Auto-Piloten**"), die dem Individuum oft nicht (oder erst im Nachhinein) bewusst sind und deren Gesetzmäßigkeit sich ebenfalls einem bewussten Umgang damit entzieht. Die Selbstreflexionsfähigkeit ist hier nicht sehr hoch ausgeprägt und parallel dazu hat die innere Verarbeitung und Auflösung der diesen emotionalen Grundängsten zugrundeliegenden biografischen Erlebnisse nicht oder nur marginal stattgefunden.
- der bewusste Umgang im Sinne einer hoch entwickelten **Selbstreflexionsfähigkeit**, die sich **zeitnah**, d. h. bestenfalls im Moment des Geschehens bzw. Auftretens der Muster meldet. Darauf basierend kann dann im Moment des Geschehens in das eigene Handeln eingegriffen werden, der Automatismus wird durch Bewusstsein unterbrochen.

Die Typologie von Riemann erlaubt in ihrer Konsequenz eine andere Sicht auf unsere Stärken und Schwächen. Letztere werden nämlich nicht isoliert gesehen, sondern vielmehr als ein **"Zuviel vom Guten" – eine Überdehnung der eigentlich positiven Stärken**. Zu einer solchen Überdehnung kommt es immer dann, wenn ein Individuum **unter Druck bzw. Stress** gerät. Je mehr das geschieht, umso mehr werden die Schattenseiten des Präferenzquadranten sichtbar. Je entspannter ein Individuum sich fühlt, umso mehr kann es auch auf den positiven Klaviaturen seiner Sekundärquadranten spielen – denn Mischprofile haben wir ja mehr oder weniger alle.

Damit wird klar, dass die recht einfache Vorstellung, "man müsse nur seine Schwächen ausmerzen" und die Stärken behalten/fördern, am Ziel komplett vorbei geht. Würde es gelingen, die "Schwäche" wirklich "auszumerzen", wäre die Stärke auch weg (als positive Basis der Schwäche). Man könnte in einem vergleichbaren Bild auch – genauso erfolglos - versuchen, lediglich eine Seite einer Münze wegzuerwerfen oder den Schatten eines beleuchteten Gegenstands auszuradiieren.

Es geht in der Arbeit an seinen Schwächen also vielmehr darum, eine der Situation angemessene gute Balance zu finden und damit die Souveränität zu gewinnen, selbstbestimmt, präsent und reflektiert über "das richtige Maß" zwischen Zuviel bzw. Zuwenig zu entscheiden.

Um hierfür die Basis zu legen wurde das ChangePartner-Typologie-Profil entwickelt.

Preise:

- Lizenziertes und nummeriertes Exemplar pro Nutzer € 125,-- zzgl. der ges. MwSt.
- Nur in Verbindung mit einem 60 min. Beratungsgespräch (bei individueller Nutzung) – € 150,-- zzgl. der gesetzl. MwSt.
- Mengenstaffel ab 25 Nutzern auf Anfrage.