Philosoph

Leseprobe

Philosoph

Philosophen sind neugierig. Sie wollen verstehen, weshalb oder wozu etwas geschieht und wie die Dinge zusammenhängen. Ungeklärte Fragen bewegen sie interessante Objekte von verschiedenen Seiten wahrzunehmen und die Perspektiven zu wechseln. Ihnen ist wichtig, sinnvoll zu handeln.

Dieses Buch will mit seinen Hinweisen und vielen individuellen Empfehlungen helfen, zufrieden mit sich und seinem Leben zu sein und sich positiv weiterzuentwickeln.

Christoph Hofmański

Christoph Hofmański (Jg. 48) war nach einer Zeit im Management eines IT-Unternehmens als Dozent in den Fachbereichen Kommunikation und Mitarbeiterführung, außerdem als Coach und Supervisor tätig. Seine Klienten waren Unternehmer, Trainer, Coache und Personalentwickler. Die Erfahrungen aus der Praxis nutzte er in den 90ern für die Entwicklung der „Tiefenmotivations-Analyse“. Auf der Grundlage der in Praxis und Theorie gefestigten Erkenntnisse gründete er 2005 das Institut für Persönlichkeitsorientiertes Management, Görlitz. Er ist nach wie vor als Berater tätig und will mit seinen Büchern das Wissen weitergeben.

Leseprobe

Christoph Hofmański

Philosoph

Motivationstyp

http://texorello.net/W61C0P0

Leseprobe

texorello
http://texorello.org

Leseprobe

ISBN 9783912062212
Edition 2
© September 1, 2025 by texorello

texorello
15745 Wildau
Germany

http://texorello.org

1. Die Persönlichkeit

Die Tiefenmotivationsanalyse betrachtet unter anderem drei gegensätzliche Bedürfnispaare, und zwar Durchsetzung versus Sicherheit, Anerkennung vs. Zugehörigkeit sowie Empathie vs. Anerkennung. Aus den Prioritäten, die jemand für diese Grundbedürfnisse setzt, ergibt sich ein Motivationstyp.

Beim Philosophen gehen von den Grundbedürfnissen nach Erkenntnis die stärksten Kräfte aus. Diese wirken sich auf seine Entscheidungen aus, denn sie motivieren das Fühlen, Denken und Handeln.

Die Dokumentationen der Sense.Ai.tion GmbH geben eine kurze Beschreibung der anderen Persönlichkeitstypen:

Leseprobe

1.1 Das innere Team

Wenn wir mithilfe der bildgebenden Verfahren beobachten, was im Gehirn geschieht, dann erleben wir ein komplexes Zusammenwirken verschiedener Hirnareale. Es sieht so aus, als gäbe es verschiedene Funktionen, die abhängig von der jeweiligen Situation aktiviert werden.

Da der Mensch ein Wesen ist, das eigenständige Entscheidungen trifft, dürfen wir erwarten, dass dafür Gegenpole vorhanden sind, die je nach Bedarf aktiviert werden und so die Wahl lassen, sich für eine Seite zu entscheiden.

Beobachten wir das Entscheidungsverhalten unterschiedlicher Menschen, dann zeigen sich diese Alternativen.

- Orientierung: Rationale Erkenntnis oder Empathie
- Beziehung: Zugehörigkeit oder distanzierte Anerkennung
- Entwicklung: Durchsetzung oder Sicherheit

Daraus ergeben sich sechs Präferenzen, die meistens schon von Geburt an ihre eigenen Stärken entwickeln. Da die Erfüllung jeder dieser Ausrichtungen lebensnotwendig ist, sprechen wir von Grundbedürfnissen.

- Erkenntnis: Wenn wir die Wirklichkeit nicht wahrnehmen, sind wir hilflos verloren.
- Empathie: Wir müssen die Wirkungen unseres Handelns einschätzen, um nicht von anderen angegriffen zu werden.
- Zugehörigkeit: Wir können auch in dieser Welt nicht alleine überleben.
- Anerkennung: Schon als kleines Kind würden wir sterben, wenn man uns übersieht.
- Durchsetzung: Wer leben will, muss für seine Bedürfnisse aktiv sorgen und notfalls kämpfen.
- Sicherheit: Wer überleben möchte, muss Gefahren

Leseprobe

rechtzeitig wahrnehmen und angemessen reagieren.

In unseren Träumen und Fantasien nehmen wir diese gegensätzlichen Kräfte als Personen oder Persönlichkeitsanteile wahr.

C.G. Jung hat sie als Archetypen bezeichnet, die kulturübergreifend von Menschen zu allen Zeiten so wahrgenommen wurden.

Zum Beispiel ist der Typ, der für die Kommunikation der Zugehörigkeitsseite zuständig ist, in der griechischen Mythologie der Götterbote Hermes, in den nordischen Mythen entspricht es Loki und bei den Römern kannte man Merkur, dem Überbringer von Neuigkeiten.

Die Durchsetzungsseite wird vertreten von Thor, Mars oder bei den Griechen Ares, die als Kriegsgötter bei Bedarf sich auch kämpfend für ihre Ziele engagieren.

Wir können uns vorstellen, dass sich die beiden mit den anderen vier Repräsentanten in einem alten Rittersaal treffen und passend zu unserer Persönlichkeit ihre Plätze einnehmen. Das könnte beim Philosophen so aussehen:

Die Erkenntnis hat den Vorsitz. Auf der anderen Seite des Tisches sitzt als Gegenpol die Empathie.

Rechts und links vom ‚Chef' sitzen sich Zugehörigkeit und Erkenntnis gegenüber.

Daneben haben Durchsetzung und Sicherheit ihre Plätze.

So ist es für den Philosophen am besten, alle Grundbedürfnisse im Blick zu behalten und bei Bedarf für Klärung zu sorgen und wohl abgewogene Entscheidungen zu treffen.

Diese Meetings des inneren Teams mit den üblichen Diskussionen und das Ringen um die bestmögliche Entscheidung, geschehen unbewusst.

Unser ‚Selbst' moderiert diese Prozesse und nutzt dafür gemeinsame Ziele und Werte, die von allen im inneren Team

Leseprobe

akzeptiert werden. Das funktioniert dann gut, wenn alle Beteiligten dabei zu ihrem Recht kommen.

Dafür ist es wichtig, alle gegensätzlichen Bestrebungen in ein Gesamtbild (Identität) zu integrieren und auf gemeinsame Ziele einzuschwören.

In unserem Unbewussten sind alle Grundbedürfnisse aktiv.
Sonst hätten wir schon die Kindheit nicht überlebt.
Jedes Mitglied des inneren Teams macht seine spezifischen Erfahrungen zu den Fragen: Was muss ich machen, um

mich in der Wirklichkeit zu orientieren,
mich zu integrieren,
wertgeschätzt zu werden,
mich durchzusetzen,
Gefahren zu vermeiden,
im Frieden zu leben?

Von Kind an trainieren wir nach einigen wenigen Tests für jedes Bedürfnis die am besten scheinenden Verhaltensweisen und entwickeln dabei Kompetenzen, die auch den anderen Mitgliedern im inneren Team zugutekommen können:

• Die Erkenntnis (schwarz) analysiert die Situationen und die laufenden Veränderungsprozesse. Sie will sinnvolle Lösungen.

• Die Zugehörigkeit (gelb) sorgt durch die Abstimmung für Gemeinsamkeit. Sie kümmert sich um die Kommunikation.
• Die Anerkennung (blau) ist kritisch, strebt nach dem Besten, vergleicht und bewertet Alternativen. Sie sorgt für Qualität.
• Die Durchsetzung (rot) kämpft für die Zielerreichung. Sie hat Visionen und wird spontan aktiv, wenn wir etwas gewinnen können.
• Die Sicherheit (grün) ist eine aufmerksame Beobachterin. Sie erkennt Risiken und sorgt für Ordnung und Zuverlässigkeit.
• Die Empathie (weiß) will verantwortungsvoll handeln und

Leseprobe

beobachtet mögliche Wirkungen.

Diese innere Aufgabenverteilung geschieht unbewusst, und wir spüren nur, dass unsere Energie fließt, dass wir innerlich zufrieden sind und wir unsere Ziele erreichen - solange an diesem Tisch Einigkeit herrscht.

Die Mythologien berichten, dass dies nicht immer der Fall ist. Unser bipolares Entscheidungssystem bringt Konflikte mit sich. Es liegt in der Natur des Unbewussten.

Unser bewusstes Denken ist immer dann gefragt, wenn sich dieses unbewusste Team nicht einig ist. Wir erleben durch Träume, Gefühle oder spontane Fragen, dass wir bewusst etwas reflektieren müssen, damit sich diese sechs Grundbedürfnisse auf Ziele und Wege verständigen.

Leseprobe

1.2 Reflexion

Philosophen lassen sich nur selten direkt von ihrem Gefühlsleben steuern. Fast alles, was sie unbewusst bewegt, wird als Gedanke dem Bewusstsein übermittelt. Doch auch die Gedanken lassen erahnen, um was es im Moment geht:

• Sehen: Die **Durchsetzung** mag Visionen. Ein Bedarf äußert sich durch Formulierungen, wie: Ich sehe das nicht ein. Ich blicke da nicht durch. Ich würde mir gerne ein Bild davon machen. Die sieht komisch aus.

• Hören: Die **Zugehörigkeit** bevorzugt den auditiven Kanal. Bedarf: Das ist mir zu laut, zu schrill ... Das klingt nicht stimmig. Das hört sich nicht gut an.

• Denken: Die **Anerkennung** führt Selbstgespräche. Bedarf: Wie kann ich das besser machen? Wie werden die darauf reagieren? Ich frage mich, was er damit gemeint hat.

• Tastsinn: Die Sicherheit will begreifen. Bedarf: Das ist für mich unfassbar. Ich würde es gerne begreifen. Das hat komische Ecken und Kanten. Der Typ ist aalglatt.

• Schmecken: Die **Empathie** riecht und schmeckt. Bedarf: Das hat einen seltsamen Beigeschmack. Die Sache stinkt mir. Das ist doch Geschmacksache. Dafür habe ich eine Nase.

• Motorik: Die **Erkenntnis** drückt sich in den Bewegungen aus. Bedarf: Ich kann das nicht nachvollziehen, muss es näher heranholen. Das will ich vertiefen. Das bewegt mich.

Beim Philosophen bestimmt die Erkenntnis das Verhalten am stärksten.

Es kann passieren, dass wir einem situativ dominierenden Bedürfnis zu viel Zeit und Raum geben, worauf wir die Gegenseite (hier die Empathie) unbeabsichtigt unter Druck setzen, wenn wir sie vernachlässigen:

• Zu viel Erkenntnis lässt uns eiskalt reagieren. Wir spüren, dass wir damit eine Barriere errichten. Die Empathie reagiert mit Verzweiflung. Dann ist Ruhe nötig, zumindest eine Phase, in der wir mit geschlossenen Augen auf unsere Gefühle achten.

• Zu viel Zugehörigkeit passt sich zu sehr den Mitmenschen an. Wir baden uns förmlich im Wir-Gefühl. Die Anerkennung reagiert mit Fluchtgedanken. Wir sollten uns zurückziehen, damit wir nicht die Selbstachtung verlieren.

• Zu viel Anerkennung lässt uns nur auf uns selbst achten. Wir sind stolz wie ein Pfau, ahnen aber, dass etwas nicht stimmt. Die Zugehörigkeit reagiert mit Einsamkeitsgefühlen. Wir sollten mit unseren Freunden über die Situation reden.

• Zu viel Durchsetzung lässt uns wild handeln. Wir gehen sinngemäß mit dem Kopf durch die Wand. Die Sicherheit reagiert mit Ordnung oder Zwängen. Nun sollten wir den Blick nach unten richten und tief durchatmen.

• Zu viel Sicherheit lässt uns verharren oder uns verstecken. Wir haben Angst davor, angegriffen zu werden oder fühlen uns ausgebremst. Die Durchsetzung reagiert mit Wut. Wir können die Fäuste ballen und unsere Ziele visualisieren.

• Zu viel Empathie lässt uns ‚dahinschmelzen' und wir vergessen Raum und Zeit. Die Erkenntnis mit Orientierungslosigkeit. In diesem traum-ähnlichen Zustand sollten wir aufstehen, uns bewegen und Dinge in unserer Umgebung fokussieren.

Unser inneres Team strebt von sich aus nach Ausgeglichenheit. Ist das in einer Situation nicht machbar, wird das Bewusstsein eingeschaltet.

Zufrieden sind wir dann, wenn auf absehbare Zeit für unsere Grundbedürfnisse eine gute Sättigung zu erwarten ist. Wir spüren

Leseprobe

eine innere Ruhe.

Hungrig: Die Gefühle von Angst sind unangenehm und werden meistens verdrängt. Damals, als wir ein kleines Kind waren, schienen sie unerträglich zu sein, so dass wir Abwehrstrategien entwickelten.

Die meisten Menschen versuchen die Ängste durch ein destruktives Verhalten zu übertönen, zum Beispiel: Wut, Verachtung, Unterdrückung, Schuldzuweisungen, Verfolgungsideen, Rachefantasien. Dabei können sich diese angstgetriebenen Mechanismen gegen andere oder gegen sich selbst wenden.

Dabei wäre es so einfach, für uns selbst zu sorgen, denn die Grundbedürfnisse brauchen nicht viel. Beim Philosophen sind relevant:

• Erkenntnis: Forschen, Recherchieren und Analysieren oder wie Doktor Faust bei Goethe experimentieren und nach dem Stein der Weisen suchen.

• Zugehörigkeit: sich ein Stück weit integrieren, miteinander reden, gemeinsame Aktionen planen.

• Anerkennung: Individualist sein, Hobbys pflegen, besondere Kleidung, Schmuck, Tattoos, Lesen, Erfinden, alleine etwas machen.

• Durchsetzung: Sport, Abenteuer, Ziele visualisieren

• Sicherheit: Gesundheit, Ordnung und Regelmäßigkeit

• Empathie: Essen, Trinken, Genießen und ‚Abschalten'

Alles zu seiner Zeit. Wir können alle Grundbedürfnisse bequem in unserer Wochenplanung berücksichtigen oder uns abends fragen, ob wir für alle Seiten gut gesorgt haben.

Unser Unbewusstes ist sehr schnell. Nach einem Atemzug wissen wir mehr über uns und unsere Mitmenschen als nach einer Stunde sorgsamen Denkens.

Leseprobe

Diese Schnelligkeit hat einen Nachteil. Sie geht von unseren Erfahrungen aus und nutzt drastische Generalisierungen. Das ist einerseits hilfreich, wenn wir ein neues Auto einer uns noch nicht bekannten Marke fahren wollen. Andererseits kann es fürchterlich enden, wenn wir über einen bewaffneten Amokläufer lachen, weil wir glauben, er mache sich nur einen Scherz mit uns.

Manchmal ist es sinnvoll, kurz innezuhalten, bevor wir eine spontane Idee umsetzen, und langsam darüber nachzudenken.

Diesen Wechsel hat Kahnemann beschrieben.

Wikipedia: Schnelles Denken, langsames Denken (englischer Originaltitel: Thinking, Fast and Slow) ist ein Buch von Daniel Kahneman, das seine großenteils gemeinsam mit Amos Tversky durchgeführten Forschungen aus mehreren Jahrzehnten zusammenfasst. Die zentrale These ist die Unterscheidung zwischen zwei Arten des Denkens: Das schnelle, instinktive und emotionale System 1 und das langsamere, Dinge durchdenkende und logischere System 2.

Das System 1 passt zu den Grundbedürfnissen nach Zugehörigkeit, Durchsetzung und Empathie. Es reagiert auf Stimmungen, analysiert unbewusst die äußere Situation in Relation zu den Erwartungen und Erfahrungen. Es liefert schnell ein Urteil, häufig ist das jedoch ein Vorurteil.

Das System 2 passt besser zur Erkenntnis. Wir wollen die Wahrheit mit ihren Zusammenhängen und Kausalitäten erkennen. Dazu nutzen wir bewusst eigene Recherchen, heute häufig über das Internet, die wir dann gedanklich hinterfragen. Das dauert länger, bringt aber bessere Ergebnisse.

Die Erkenntnisseite hat Zeit, alle Urteile und Ideen in aller Ruhe zu reflektieren. Sie will uns die nötige Orientierung geben. Dabei geschieht ein Dialog zwischen unserem bewussten ‚Ich' und dem unbewussten ‚Selbst'.

Leseprobe

1.3 Wer denkt in mir?

Alles, was uns einfällt, ist unbewusst bereits gestaltet und für unser Bewusstsein in einen Gedanken, ein Bild oder in eine Art Drehbuch so zusammengefasst worden, dass wir damit bewusst weiterarbeiten können.

Falls wir mit uns und unserem aktuellen Leben nicht zufrieden sind, kann der Gedanke aufkommen, dass wir unser Verhalten oder die Umstände, in denen wir leben und arbeiten, optimieren sollten.

Für den Philosophen ist es zunächst eine logische Herausforderung für das Grundbedürfnis nach Erkenntnis.

Es beginnt mit der Bestimmung, was optimal ist.

Da wird jedes Grundbedürfnis andere Prioritäten setzen. Zum Beispiel landen wir beim dominanten Bedürfnis nach Zugehörigkeit bei der Frage: ‚Wie bin ich körperlich, seelisch und geistig für meine Mitmenschen so attraktiv, dass sie mich in ihre Kreise aufnehmen?'

Falls wir Antworten finden und dieses Optimum wenigstens ansatzweise definieren können, folgt die nächste Frage:

‚Was kann ich machen, um mich körperlich, seelisch und geistig so zu verändern, dass ich diesen Idealvorstellungen entspreche?'

Mit diesen Fragen bringen wir unseren Antagonisten, das Selbst, in die Tragödie ein. Es sagt:

‚Du, liebes Ich, kannst gar nichts machen, denn du gehst davon aus, dass du die Macht hast, mich zu verändern. Die hast du nicht. Im Gegenteil. Du, kleines bewusstes Ich, hast keine Chance!'

Uns ist leider nur selten bewusst, dass unser Ich nicht zu etwas gezwungen ist, sondern, egal um was es geht, eine Instanz in unserer Seele entscheidet.

Wir nennen sie das Selbst.

Leseprobe

Leseprobe

Ende der Leseprobe

Das vollständige Buch finden Sie bei Amazon.

ISBN: 9783912062212

Leseprobe