



CoachingBrief 04/2013



Hippokrates oder erfolgreich und anders verkaufen? Haben es die alten Philosophen schon gewusst?

Auch Sie gehören zu den interessierten Lesern auf der Suche nach immer wieder spannenden und neuen Informationen!

Wollten nicht auch Sie immer schon einmal wissen, welcher *Typ* Sie sind? Und was einen *erfolgreichen Typen* ausmacht?

Was ist neu in meinem CoachingBrief?

Mit dieser Ausgabe wird eine Informations-Serie beginnen. Das Thema **Typenlehre** in Verbindung mit Persönlichkeitsanalysen - Noch erfolgreicher sein durch typengerechte Ansprache.

Ihnen allen wünsche ich eine spannende Zeit mit der Lektüre meines CoachingBriefes.

Ihr

Inhalt

- * **Wie viel Sokrates steckt in Ihnen?** - Eine Handlungsanleitung!
- * **Typologien nach Hippokrates?** Sind die „reinen“ Typen nur von historischer Bedeutung?
- * **Wie ticken unsere Kunden und wie ticken wir?** Jeder Kunde ist einzigartig!

Wieviel Sokrates steckt in Ihnen?

Ich weiß, dass ich nichts weiß!

Diesen Ausspruch wissen auch Sie noch heute. Obwohl der Mann der ihn sagte, vor rund 2500 Jahren lebte. Sokrates war Grieche und erblickte um 470 v. Chr. das Licht der Welt in Athen. Als Sohn einer Hebamme und eines Bildhauers zeigte er jedoch kein Interesse zum Handwerk, sondern fühlte sich schon früh zur Philosophie und Lehrtätigkeit berufen. Was denn **Tugenden** wie Gerechtigkeit oder Tapferkeit seien, wie man zu **Erkenntnis** und **Wahrheit** gelange oder welche die beste Staatsform sei: das waren die Fragen, die ihn brennend interessierten.

Sokrates war ein unbequemer Zeitgenosse. Ärmlich gekleidet sprach er Passanten an und verwickelte sie geschickt in Gespräche. Am Ende musste der Angesprochene sein Nichtwissen eingestehen – sehr zur Freude der Zuhörer. Selbst angesehen Dichter oder Staatsmänner stellte er bloß.

„Wer glaubt,
etwas zu sein,
hat aufgehört,
etwas zu werden.“

Wenige wissen, wie viel man wissen muss, um zu wissen, wie wenig man weiß.

„Der Kluge lernt
aus allem und jedem,
der Normale
aus seinen Erfahrungen
und der Dumme weiß schon
alles besser.“

Sokrates erfreute sich wachsender Beliebtheit und bald unterrichtete er Schüler der besten Athener Familien. Mit seiner schonungslosen Offenheit jedoch brachte er schnell Feinde gegen sich auf.

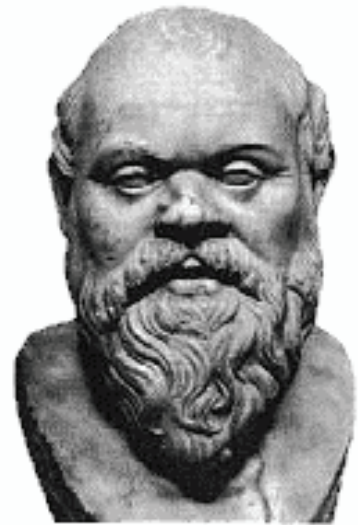
Sokrates endete vor dem Gericht – seine Verteidigungsrede ist bis heute ein Meisterwerk der Rhetorik!

399 v. Chr, im Alter von 70 Jahren, nahm Sokrates sein Urteil entgegen und trank den Giftbecher.

Sein Wirken lebte immer fort und seine Erkenntnisse im Bereich der Rhetorik und Philosophie sind zeitloser Lehrstoff. Rücken wir den Fokus auf eine „Anleitung“ von Sokrates, die auch Sie tagtäglich im Job und privat umsetzen: **Wissen und Handeln miteinander in Einklang** bringen.

Erinnern Sie sich an die letzte Diskussion, die Sie führten und reflektieren Sie die Grundsätze von Sokrates zum Handeln des Menschen:

- * Besser ist es **Unrecht** zu erleiden als Unrecht zu tun.
- * Der Mensch solle nicht kritiklos der vorherrschenden Meinung folgen, sondern sich selbst eine **eigene Meinung** bilden.
- * Beim Argumentieren solle er nicht dem Gefühl, sondern der **Vernunft folgen**.
- * Ohne Rücksicht auf sich oder andere soll er nach dem **moralisch Richtigen** fragen.
- * So soll er schließlich auch unabhängig von den jeweiligen Folgen seinem **Gewissen folgen**.



Erkennen Sie sich wieder? Es kommt auf Ihren Versuch an! Welcher Typ sind Sie persönlich?

Typologie nach Hippokrates und was können wir heute damit anfangen?

Die „Typologie“ wurde bereits vom griechischen Arzt **Hippokrates** (469-399 v.Chr.) formuliert und in moderne Persönlichkeitstheorien neu aufgegriffen (e.g. C.G.Jung 1875-1961, Eysenck 1916-1997, E. Kretschmer 1888-1964). Die antike Typenlehre nach Hippokrates beinhaltet eine



Lehre von inneren Säften im menschlichen Körper: die gelbe Galle (cholos), das rote Blut (sanguis), den Schleim (phlegma) und die schwarze Galle (melas cholos) als die vier Hauptsäfte. Daraus werden die vier Temperamente abgeleitet:

- Gelbe Galle → **Choleriker** (der Reizbare, Leidenschaftliche, Energische)
- Rotes Blut → **Sanguiniker** (der Lebensfreudige, Schwungvolle)
- Grüner Schleim → **Phlegmatiker** (der Langsame, Gemütliche)
- Schwarze Galle → **Melancholiker** (der Trauernde)

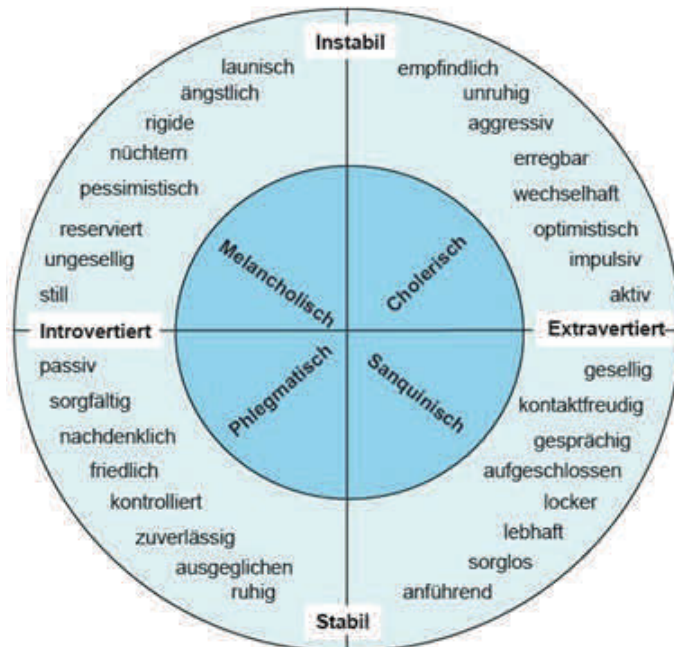
Sind die „reinen“ Typen nur von historischem Interesse?

Wie ticken unsere Kunden und wie ticken wir?

Jeder Mensch ist einzigartig! Es gibt allerdings bestimmte Grundcharaktere/Persönlichkeitsstile, die verschiedene psychologische Modelle abbilden, um menschliches Verhalten und Bedürfnisse besser zu

verstehen und einschätzen zu können.

So auch in **Eysencks Persönlichkeitszirkel**. Auch die Energie der Farben ist den vier Grundtypen zugeordnet:



Rot Choleriker



Gelb Sanguiniker

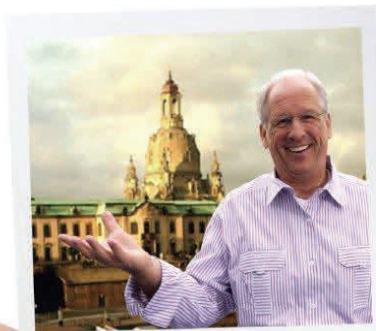


Grün Phlegmatiker



Blau Melancholiker

Nur wer nah am Kunden ist, ist auch nah an den Kunden-Bedürfnissen.



Wie kann ich den Gegenüber, wie den Typ erkennen?

In der dynamischen Kommunikation finden wir die 73855 als Zahl oder Formel. Wir kommunizieren zu **7%** mit Worten, **38%** machen der Ton aus und **55%** unserer Kommunikation sind geprägt durch die Mimik und Gestik. Jeder Typ verhält sich in der Kommunikation unterschiedlich. An der Körpersprache der Tonalität und auch an den Worten erkennen wir jeden Typ!

Wie? Das und nicht nur das werden Sie in meinem nächsten CoachingBrief lesen.

Das Wissen um diese psychologischen Erkenntnisse bildet eine hervorragende Ergänzung zu der jeweiligen intuitiven Menschenkenntnis.