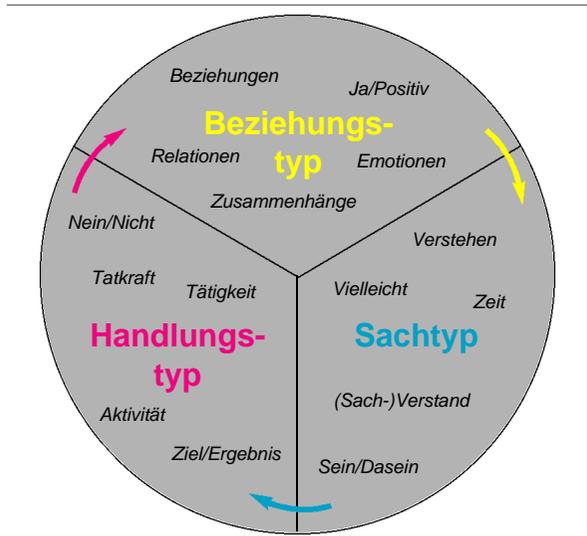


## Über Typologien und Modelle

Eine Typologie beinhaltet gleichermaßen Chancen und Risiken. Wer sie z.B. insofern missversteht, dass er einen Menschen damit in geschlossene "Schubladen" steckt, übersieht den Modell-Charakter der meisten Typologien. Ein Modell ist nur ein stark vereinfachtes Abbild zur groben Orientierung, wie eine Landkarte. Sie wird damit dem "ganzen Menschen" mitsamt seiner individuellen Biografie, Erfahrung und Erziehung niemals komplett gerecht. Aber sie erlaubt rasch und recht zuverlässig, auf wesentliche Eigenheiten, die typbedingt sind, Rücksicht zu nehmen. Die folgende Skizze fasst einige Kernbegriffe zu den drei hier besprochenen Typen zusammen.

## Die drei Typen in Kernbegriffen



Die Pfeilrichtung gibt an, welcher Typus sich zu welchen Begriffen, Eigenschaften bzw. Aspekten hin entwickelt.

## Gebrauchsanweisung für die Gebrauchsanweisungen

Obwohl die Psychographie den Anspruch erhebt, ein 'wissenschaftliches' Modell zu sein, sollten die hier beschriebenen Tipps nicht zu ernst und mit einer guten Portion Humor umgesetzt werden. Vor allem die im Modell enthaltenen Lösungsansätze sind zu würdigen.

## Internetseiten zur Psychographie

[www.psychographie.de](http://www.psychographie.de)  
Informationen und Links zum Thema von A bis Z.

[www.psychographen.de](http://www.psychographen.de)  
Die Seiten des gemeinnützigen Vereins Psychographie-Initiative e.V.

[www.dreifarbenwelt.de](http://www.dreifarbenwelt.de)  
Psychographie für Kinder ab dem Lesealter.

[www.team81.de](http://www.team81.de)  
Dienstleistungen und Dienstleister rund um die Psychographie.

## Literatur zur Psychographie

W. Winkler: "Warum sind wir so verschieden?"  
Basiswissen zur Psychographie (mvg-Verlag, 2005)

W. Winkler: "Warum Kinder so verschieden sind"  
Handbuch zum typgerechten Umgang mit Kindern (VAK-Verlag, 2006)

P. Vogel/W. Winkler: "Der Gorilla in meinem Bett"  
Über Beziehungen und Typen (mvg-Verlag, 2007)

Team81/div. Autoren: "Praktische Anwendung der Psychographie in Unternehmen" (Team81/2007, zu beziehen über [www.winkler-verlag.de](http://www.winkler-verlag.de))

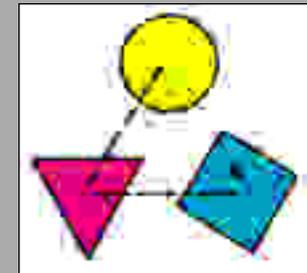
## Diese Broschüre wurde überreicht von:

Weitere Adressen von Psychographen finden Sie unter [www.psychographen.de/adressen](http://www.psychographen.de/adressen) oder unter [www.team81.de](http://www.team81.de)

Alle Rechte vorbehalten © 7/2007:  
Winkler-Verlag, Fellbach, [www.winkler-verlag.de](http://www.winkler-verlag.de)  
1. Auflage Juli 2007

# Kleine "Gebrauchsanweisung"

für Sachtypen, Handlungstypen  
und Beziehungstypen



auf Basis der Psychographie,  
einer lösungsorientierten  
Persönlichkeitstypologie

zusammengestellt von  
Werner Winkler

## Was versteht die Psychographie unter

### ■ Sachtypen:

Als Sachtypen (ursprünglich "Seinstypen", auch "Zeit-typen" oder "Erkenntnistypen" genannt) werden in der Psychographie Menschen bezeichnet, die bevorzugt den Lebensbereich "Zeit" belegen. Dieser Bereich beinhaltet auch Phänomene wie "Verstehen", "(Sach-)Verstand" oder die ernsten, erwachsenen Seiten des Daseins. Als Metapher für diesen Typus gelten Orang-Utans oder Blauwale. Die ungehinderte, lebenslange Entwicklung des Sachtyps zielt in Richtung des Handlungstyp-Bereichs, also auf Kraft, Erfolg, Aktivitäten. Diese Eigenschaften sind für Sachtypen daher sowohl attraktiv, aber auch anstrengend zu erreichen.

## Typische Erkennungsmerkmale von

### ■ Sachtypen:

- ... besonders verständnisvoll und vorsichtig
- ... informieren sich genau, vor allem vor weitreichenden und risikoreichen Entscheidungen
- ... können schwer "Nein" sagen (oder Telefonate beenden), neigen zum "Vielleicht", zum Aussitzen und Hinausschieben, zur Opferhaltung
- ... zeigen Ausdauer, Geduld und Durchhaltekraft
- ... können sich sehr gut (auf ein Fachgebiet) konzentrieren und lebenslang weiter lernen
- ... haushalten ökonomisch mit Zeit und Geld
- ... stapeln gerne Unterlagen – finden sich jedoch in ihrer eigenen Ordnung gut zurecht

## "Go's" und "No's" im Umgang mit

### ■ Sachtypen:

- ++ Aufmerksamkeit, (körperliche) Zuwendung
- ++ Achtung vor Titeln, Erfolgen und Fachwissen
- ++ etwas Gutes zu Essen, voller Kühlschrank
- ++ sportliche Aktivitäten, Bewegung, Massage, Sauna
- ++ überlassen Sie Sachtypen Entscheidungen, auch wenn diese dafür etwas mehr Zeit brauchen
- überrumpeln, überrollen, überreden wollen
- ignorieren, missachten, übersehen
- (ungefragte) Kritik äußern; Fehler ankreiden
- zu viel auf Äußeres Wert legen
- große Risiken oder Verantwortung aufzwingen

## Was versteht die Psychographie unter

### ▲ Handlungstypen?

Als Handlungstypen werden in der Psychographie Menschen bezeichnet, die bevorzugt den Lebensbereich "Tätigkeit" belegen. Dieser Bereich beinhaltet auch Begriffe wie "Arbeit", "Kraft" oder die aktiven Seiten des Lebens. Als Metapher für diesen Typus gelten Gorillas und Haifische. Die ungehinderte, normale Entwicklung des Handlungstyps zielt in Richtung des Beziehungstyp-Bereichs, also auf private Beziehungen, Liebe, Frieden und Ruhe, Ausgelassenheit und Leichtigkeit. Diese Dinge sind für Handlungstypen also sowohl erstrebenswert, als auch von zahlreichen Tabus oder Vermeidungsstrategien umgeben.

## Typische Erkennungsmerkmale von

### ▲ Handlungstypen:

- ... Arbeit (auch Familienarbeit) ist der Mittelpunkt des Lebens; beruflich sehr engagiert, meist erfolgreich
- ... besonders verantwortungsbewusst; handhaben Macht fair; im Amt diplomatisch; zuverlässig
- ... gerechtigkeits- und ordnungsliebend; zielgerichtet
- ... zeigen häufig parallele Hand-/Armbewegungen
- ... vorherrschende Grundhaltung eher "Nein" als "Ja" sehen sofort, was nicht in Ordnung ist; wissen, was sie nicht wollen, jedoch kaum, was stattdessen
- ... vermeiden häufig lange den Gang zum Arzt
- ... als Erwachsene auffallend oft "trinkfest"; unter Alkoholeinfluss ungewohnt locker und lustig

## "Go's" und "No's" im Umgang mit

### ▲ Handlungstypen:

- ++ Versprechen einhalten
- ++ keine privaten Gespräche ungefragt anfangen
- ++ klare und deutliche Kommunikation
- ++ gewohnte Rituale und Regeln einhalten
- ++ nicht noch mehr Verantwortung aufladen; beim typischen "Nein" fragen, was er stattdessen will
- Störungen des Nacht- oder Mittagsschlafs
- Unordnung, Ungerechtigkeit, Unregelmäßigkeiten
- mangelnde Harmonie, vor allem im Privaten
- blockieren (Aktivitäten), in die Ecke drängen
- seine Position und Macht angreifen

## Was versteht die Psychographie unter

### ● Beziehungstypen?

Als Beziehungstypen werden in der Psychographie Menschen bezeichnet, die bevorzugt den Lebensbereich "Beziehung" belegen. Dieser Bereich beinhaltet auch Phänomene wie "Zusammenhänge", "Relationen" oder die kindlichen Seiten des Menschseins. Als Metapher für diesen Typ gelten Schimpansen oder Delfine. Die ungehinderte, natürliche Entwicklung des Beziehungstyps zielt in Richtung des Sachtyp-Bereichs, also auf Verstehen, Erkennen, Gelassenheit, Tiefe, Seinsfragen und geistige Dinge allgemein. Diese Aspekte des Lebens sind für Beziehungstypen daher sowohl reizvoll, aber auch mit einer Hürde versehen.

## Typische Erkennungsmerkmale von

### ● Beziehungstypen:

- ... sagen oft (zu schnell) "Ja"; haben meist eine positive Einstellung; 'verspielt'
- ... sind vielseitig interessiert, dafür aber meist nur oberflächlich; wechseln die Interessen in rascher zeitlicher Folge; mögen es bunt, vielfältig
- ... sind offen für Unbekanntes und Neues
- ... zeigen im Gesicht (Mimik) wie es ihnen geht
- ... nehmen rasch Beziehung zu anderen auf, pflegen diese jedoch nur ausnahmsweise intensiv
- ... in der Regel kreativ, fantasievoll und freigeigig
- ... erkennen rasch Zusammenhänge und Relationen
- ... selten unzufrieden, zögernd oder kritisch

## "Go's" und "No's" im Umgang mit

### ● Beziehungstypen:

- ++ nehmen Sie sich Zeit und geben Sie Zeit
- ++ zeigen Sie Interesse an Themen und Problemen
- ++ ignorieren Sie dramatische (Beziehungs-) Szenen
- ++ kommunizieren Sie Emotionales offen und ehrlich
- ++ bleiben Sie aktiv und anhaltend im Kontakt, wenn Sie eine Beziehung vertiefen möchten
- reden Sie nicht lieblos oder unfreundlich
- vermeiden Sie es, Hilflosigkeit zu verstärken
- erklären Sie Beziehungstypen nicht für dumm
- zweifeln Sie nicht an deren Kompetenz
- sehen Sie nicht gehaltene Versprechen nach