

Jutta D. Blume

Ich dich auch, Liebling

Warum Beziehungen wundervoll sind,
wenn man miteinander spricht

humboldt

Inhalt

Harmonie kommt von Reden	8
Streit, Oberflächlichkeit, Schweigen	10
Die Streitfälle	11
Die Oberflächlichkeitsfälle	16
Die Schweigefälle	20
Das schleichend eingekehrte Schweigen	21
Das akute Schweigen	22
Folgen der Kommunikationsfallen	24
Jeder ist ein Einzelstück	30
Menschenkenntnis – mit Typenmodellen sich selbst und andere besser verstehen	31
Sind Sie introvertiert oder extravertiert?	32
Sind Sie ein Verstandes- oder ein Gefühlsmensch? ..	34
Die vier Persönlichkeitstypen des DISG-Modells	36
Der extravertierte Verstandesmensch – der rote Typ	37
Der extravertierte Gefühlsmensch – der gelbe Typ ..	39

Der introvertierte Gefühlsmensch – der grüne Typ . .	40
Der introvertierte Verstandesmensch – der blaue Typ	41
Beleuchten Sie Ihre Partnerschaft	43
Welcher Typ sind Sie?	43
Erkennen Sie, welcher Typ	
Ihr Partner/Ihre Partnerin ist	50
Die „Typen“ begegnen sich	55
Der Rote in der Liebe	62
Der Rote im Kontakt mit den anderen Farbtypen . . .	71
Die Rot-Rot-Koalition	72
Die Rot-Gelb-Koalition	74
Die Rot-Grün-Koalition	76
Die Rot-Blau-Koalition	80
Der Gelbe in der Liebe	84
Der Gelbe im Kontakt mit den anderen Farbtypen . .	95
Die Gelb-Gelb-Koalition	95
Die Gelb-Grün-Koalition	98

Die Gelb-Blau-Koalition	102
Die Gelb-Rot-Koalition	106
Der Grüne in der Liebe	111
Der Grüne im Kontakt mit den anderen Farbtypen . .	120
Die Grün-Grün-Koalition	120
Die Grün-Blau-Koalition	123
Die Grün-Rot-Koalition	127
Die Grün-Gelb-Koalition	132
Der Blaue in der Liebe	138
Der Blaue im Kontakt mit den anderen Farbtypen . .	149
Die Blau-Blau-Koalition	149
Die Blau-Rot-Koalition	152
Die Blau-Gelb-Koalition	155
Die Blau-Grün-Koalition	161
Überblick und Ausblick	166
Literaturverzeichnis	175

Harmonie kommt von Reden

Dass es sich auf unsere Partnerschaft positiv auswirkt, wenn wir miteinander reden, weiß eigentlich jeder. Nur – wie bringen wir dieses einfache Wissen in unseren Beziehungsalltag, wenn dort inzwischen nur noch wenig intimer Gedankenaustausch üblich geworden ist?

Und warum können wir mit manchen Menschen so wunderbar frei und harmonisch reden, und mit manchen einfach nicht? Oder nur manchmal?

Wenn in einer Partnerschaft die Kommunikation erlischt, leeren sich die Beziehungs-Akkus rapide. Eine Trennung scheint dann oft unvermeidlich.

In diesem Buch erfahren Sie, wie es zu dem so häufig üblichen, großen „Schweigen“, beziehungsweise zur Verflachung des Kontaktes in Beziehungen kommt und welche Auswirkungen es auf unsere Liebe haben kann.

Sie lesen, welche Persönlichkeitstypen es gibt und lernen jeden dieser „Typen“ anhand lebendiger, alltagsnaher Beschreibungen kennen und verstehen. Sie finden heraus, welcher Typ Sie selbst sind und welcher Ihr Partner/Ihre Partnerin.

Dabei erfahren Sie auch, welche klassischen Kommunikationsfallen es zwischen den jeweiligen Typen gibt und wie Sie diesen elegant und konstruktiv entgehen – oder Ihnen wieder entkommen können.

Während des Lesens wird Ihnen noch klarer werden als bisher, wo Ihre eigenen Empfindlichkeiten liegen und wie Sie auf Ihren Lieblingsmenschen am besten zugehen können, wenn Sie seine verletzlichen Seiten und empfindlichen Punkte vermeiden wollen.

Ihnen werden einfache und praktische Lösungsansätze bewusst und deutlich, auf was Sie im Zusammenleben mit Ihrem Lieblingsmenschen konkret achten können, um es noch harmonischer zu gestalten und wie Sie mit ihm wieder besser und noch positiver als bisher ins Gespräch kommen können.

Das wünscht Ihnen von ganzem Herzen

Ihre

Jutta Dhara Blume

Jeder ist ein Einzelstück

Das weiß natürlich jeder schon längst. Es ist nur so, dass wir diesen Fakt immer wieder außer Acht lassen. Fast immer gehen wir einfach davon aus, dass unser Partner

Wenn wir uns gekränkt fühlen, spüren wir unsere oft unbewussten und unausgesprochenen Erwartungen an den anderen. In der Liebe gehen wir davon aus, dass es die „Verpflichtung“ unseres Partners/ unserer Partnerin ist, uns glücklich zu machen. Tut er/sie es nicht, sind wir enttäuscht.

oder unsere Partnerin aus dem gleichen Holz geschnitzt ist, wie wir selbst. Manche Erwartungen werden uns erst dann bewusst, wenn der andere sie nicht erfüllt und wir wie vor den Kopf geschlagen sind.

Bis kurz vor diesem Ereignis hätten wir vielleicht noch behauptet, wir hätten keine genauen Erwartungen an unseren Partner – nun jedoch spüren wir, dass wir offenbar doch welche hatten. Manches Verhalten oder auch Nicht-Verhalten erfüllt uns sogar mit derartiger Fassungslosigkeit, dass wir uns erschüttert fragen: Wie kann man nur so etwas tun? Und diese Frage ist – sofern sie nicht nur rein rhetorischer Natur ist – eine wirklich sinnvolle Frage. Denn es gibt immer einen guten Grund, auch wenn wir ihn auf den ersten Blick nicht sehen können.

Während wir der Frage nach der Ursache von oft so unterschiedlichem Verhalten von uns Menschen nachgehen, können wir uns bewusst machen, dass es hierbei keinesfalls um die Suche nach der Schuld geht. Wir brauchen keinen Schuldigen. Was wir brauchen, ist Verständnis.

Schon allein die Verschiedenartigkeit jedes einzelnen Lebenslaufes lässt erkennen, dass wir alle einzigartig sind. Hinzu kommt noch unsere ganz eigene Art, die wir mit in diese Welt bringen. Denn selbst wenn zehn Kinder in exakt der gleichen Umgebung aufwachsen und genau die gleichen Erfahrungen durchleben würden, so wären sie am Ende doch alle zehn unterschiedlich.

Menschenkenntnis – sich selbst und andere besser verstehen

Da jeder Mensch einzigartig ist, reagiert jeder auf seine einzigartige Weise auf die Umwelt. Um diese Verhaltensvielfalt besser zu verstehen und einschätzen zu können hat man schon immer versucht, durch Typen-Systeme eine Vereinfachung zu erzielen. Je mehr Typen ein System zulässt, umso komplexer und damit schwieriger ist es zu erlernen und anzuwenden. Einfache Systeme werden der Wirklichkeit dafür umso weniger gerecht.

Eins der ältesten Systeme ist das auf Hippokrates zurückgehende Vier-Temperamente-Modell, bei dem die Persön-

Das 4-Temperamente-Modell wurde von C. G. Jung und W. M. Marston zum DISG-Modell weiterentwickelt, dessen Systematik in dieses Buch eingeflossen ist.

lichkeitstypen unterschiedliche Stärken und Schwächen aufweisen.

Der Vorteil, zu wissen, welcher Typ man selbst ist, liegt darin, dass wir uns selbst besser verstehen können und wissen, wie wir auf andere wirken. Und der Vorteil daran, zu erkennen, mit welchem Typ wir es gerade zu tun haben, besteht darin, dass wir

ihn besser verstehen und mit ihm konstruktiver umgehen können.

Sind Sie introvertiert oder extravertiert?

Bei dieser Frage geht es um die Hinwendung zu der „inneren“ oder der „äußeren“ Welt. Ein introvertierter Mensch beschäftigt sich mehr mit seinen Gedanken, Gefühlen und Werten und motiviert sich über innere Bilder und Stimmungen oder einer – im Sinne seiner Werte – sinnvollen Tätigkeit. Fühlt der Introvertierte sich harmonisch in seinem Inneren, kann er auch im Außen gut arbeiten.

Ein extravertierter Mensch bezieht sich dagegen in seinem Denken, Fühlen und Handeln mehr auf die objektive,

materielle Welt und wird zum Beispiel durch Lob und Anerkennung seiner Mitmenschen oder materielle Dinge und Ziele motiviert. Introvertiert und extravertiert drücken also aus, in welche Richtung jemand hauptsächlich seine Energie leitet: nach innen oder nach außen.

Test

Nehmen Sie sich nun zwei Minuten Zeit, um die folgende Übung zu machen. Antworten Sie mit ja oder nein, je nachdem, was eher auf Sie eher zutrifft.

1. Reden Sie gern über Ihre Ideen und Gedanken?
2. Geben Ihnen Gespräche und Begegnungen mit anderen Energie?
3. Sind Sie gern unter Menschen?
4. Nehmen Sie sich normalerweise Zeit, etwas gut zu durchdenken, bevor Sie eine Entscheidung treffen?
5. Macht es Ihnen mehr Freude, enge Freunde zu Hause zu bewirten, als auf eine große Party zu gehen?
6. Sind Sie ab und zu auch ganz gern allein?

Wenn Sie die Fragen 1 bis 3 mit Ja beantwortet haben, dann sind Sie wahrscheinlich eher extravertiert.

Wenn Sie die Fragen 4 bis 6 mit Ja beantwortet haben, sind Sie wahrscheinlich eher introvertiert.

Sind Sie eher ein Verstandes- oder ein Gefühlsmensch?

Wir Menschen unterscheiden uns dadurch, dass wir unterschiedliche Prioritäten haben, nach denen wir unser Handeln ausrichten. Der eine geht nach Logik vor und versucht mit analytischem Denken die der Sache am meisten dienliche Entscheidung zu treffen. Wichtig ist für ihn, die gesteckten Ziele schnell und ohne Probleme zu erreichen.

Der andere handelt gern emotional aus dem Bauch heraus und versucht, mit den Menschen um sich herum möglichst

in Frieden zu leben. Am wichtigsten ist ihm, dass alle glücklich sind, und Harmonie herrscht oder dass es Spaß macht.

Während der Verstandesmensch sein Handeln auf das Erreichen von Zielen ausrichtet, stehen beim Gefühlsmenschen die Atmosphäre und die Zufriedenheit seiner Mitmenschen im Mittelpunkt seiner Überlegungen.

Auch bei diesen beiden Ausrichtungen ist anzumerken, dass keines von beiden besser oder moralisch höherwertiger als das andere anzusehen ist. Beides kann, je nach Ausschließlichkeit, Motiv und Inhalt

sowohl eine Stärke, als auch eine Schwäche sein. Falls Sie im „offiziellen“ Leben anders handeln, als privat, so nehmen Sie für den nachfolgenden Test Ihr Privatleben als Basis für die Antworten.

Test

Nehmen Sie sich nun zwei Minuten Zeit, um die folgende Übung zu machen. Antworten Sie mit ja oder nein, je nachdem, was eher auf Sie zutrifft.

1. Sind Sie solange skeptisch bis Sie möglichst viele Fakten auswerten konnten?
2. Werden Sie von anderen Menschen manchmal für „kalt“ und „gefühllos“ gehalten, obwohl Sie selbst der Meinung sind, einfach nur sachlich zu sein?
3. Können Sie wichtige Entscheidungen anhand der Faktenlage problemlos fällen und verstehen nicht, warum sich andere darüber tagelang den Kopf zerbrechen?
4. Berücksichtigen Sie bei Ihren Entscheidungen sehr stark die Gefühle anderer?
5. Passen Sie sich lieber den Wünschen anderer an, als einen Konflikt mit jemandem zu haben?
6. Sind Sie immer bereit, anderen zu helfen, auch wenn Sie eigentlich gar keine Zeit haben?

Wenn Sie auf die Fragen 1 bis 3 mit Ja geantwortet haben, sind Sie wahrscheinlich ein Mensch, der verstandesorientiert handelt.

Wenn Sie die Fragen 4 bis 6 mit Ja beantwortet haben, sind Sie wahrscheinlich jemand, der eher menschenorientiert entscheidet, was er tun wird.

Die vier Persönlichkeitstypen des DISG-Modells

Aus diesen beiden Verhaltensvorlieben (intro- oder extravertiert; verstand- oder menschenorientiert) können aufgrund ihrer Kombinationsmöglichkeiten vier Grundtypen abgeleitet werden: der extravertiert-verstandorientierte, der extravertiert-menschenorientierte, der introvertiert-menschenorientierte und der introvertiert-verstandorientierte Typ. Diese vier lernen wir nun zunächst in einer kurzen Übersicht etwas näher kennen, später gehen wir noch genauer auf ihre jeweiligen Wünsche in der Partnerschaft und den Schlüssel, mit ihnen konstruktiv umzugehen ein und welche Kommunikationsfallen ihnen gefährlich werden können.

Bei dem DISG-Modell steht D für dominant (rot), I für initiativ (gelb), S für stetig (grün) und G für gewissenhaft (blau). Genau in dieser Reihenfolge wenden wir uns nun den Typen zu. Wenn Sie im Folgenden oft „der Rote“ oder „der Gelbe“ lesen, so ist damit „der rote oder gelbe Typ“ gemeint – unabhängig vom Geschlecht.

Alle vier Typen gibt es ebenso in männlich wie in weiblich. Wobei das Geschlecht natürlich, ebenso wie unsere persönliche Geschichte, unser Alter, die gesellschaftliche Prägung und unser Bewusstsein einen großen Einfluss auf

die Qualität unserer jeweiligen Farbe haben. So kann zum Beispiel ein Typ durch seine Geschichte und sein Geschlecht, durch seine Vorbilder in Familie oder außerhalb und aufgrund vorhandener oder mangelnder Selbstreflexion bisher eher die positiven oder eher die negativen Ausprägungen seiner Farbe entwickelt haben. Manche Eigenschaften der Farbtypen sind auch gesellschaftlich betrachtet, eher dem männlichen, und manche eher dem weiblichen Geschlecht zugeordnet. Da sie jedoch mit dem Geschlecht überhaupt nichts zu tun haben, kann es sein, dass dieser Faktor die Ausprägung mancher Eigenschaften verstärkt oder abmildert.

Keine Farbe ist besser als die andere. Welche Qualität wir als jeweiliger Typ leben hängt alleine von uns und unserer Selbstreflexion, unserem Bewusstsein und Entwicklungswillen ab.

Der extravertierte Verstandesmensch: der rote Typ

Rote sind die Macher und Entscheider und repräsentieren das Feuerprinzip. Es kann sehr machtvoll, reinigend, aber auch zerstörend sein. Die Roten haben Ihre Ziele klar vor Augen und wissen genau, wie sie diese erreichen. Wenn sie es nicht wissen, dann tun sie zumindest so, als wüssten

sie es. Unentschlossen zu wirken halten sie für eine Schwäche, ebenso zu zögern. Meistens sind sie sowieso überzeugt, dass sie richtig handeln, denn sie haben ein ausgeprägtes Selbstwertgefühl und so treten sie auch auf. Mit anderen gehen sie nicht gerade zimperlich um. Sie sagen, was sie denken und nehmen auf Empfindlichkeiten anderer keine große Rücksicht. Umgekehrt vertragen sie auch deutliche Worte, vorausgesetzt, man stellt damit ihren Führungsanspruch nicht infrage. Die Roten lieben Herausforderungen aller Art: im Beruf genauso wie privat. Ziele, die jeder erreichen kann, sind für sie nicht interessant.

Ihr Partner/ihre Partnerin muss ihnen Herausforderungen bieten, darf sie nicht langweilen und nicht erwarten, dass

Die Roten sind die durchsetzungs kräftigen Macher.

sie gern kuscheln oder zu Hause rum-sitzen. Auch in ihrer Freizeit sind Rote am liebsten aktiv und widmen sich häufig extremen Sportarten oder unternehmen abenteuerliche Reisen – Hauptsache, es ist etwas Außergewöhnliches. Rote stehen gern in der Öffentlichkeit, halten Familienansprachen und Reden bei Feierlichkeiten und kommen gern schnell auf den Punkt. Rote fallen anderen oft ins Wort und versuchen, allzu lange Gespräche abzukürzen. Sie sind auf das Tun ausgerichtet.

Der extravertierte Gefühlsmensch: der gelbe Typ

Gelbe sind unglaublich reddegewandt und lieben es, in Menschenmengen zu baden. Sie repräsentieren aufgrund ihrer Leichtigkeit und Flexibilität das Luftelement. Sie haben einen riesigen Bekanntenkreis und kommen schnell mit jedem ins Gespräch, auch mit Fremden. Sie sind gern gesehene Partygäste, weil sie gute Stimmung verbreiten und Unterhaltungswert haben. Sie sind kreativ, lassen sich gern von allem Neuen inspirieren und haben selbst viele Ideen – viel zu viel, um sie alle umzusetzen. Detailarbeit und Kontinuität mögen sie nicht. Gelbe haben eher ein breites Allgemeinwissen, statt ein „Vertiefungsfach“. Die Gelben sind fast immer gut drauf und beherrschen gekonnt die Ablenkung und das positive Denken. Sie sind gute Freunde, aber im Detail nicht immer verlässlich. Pünktlichkeit und Termine einzuhalten sind meist ihre Problem, da sie sich zu viel vornehmen und wenig Struktur mitbringen. Trotz allem kann man ihnen kaum böse sein wegen ihrer ansteckenden Fröhlichkeit. In Beziehungen lieben sie die Abwechslung. Sie verlieben sich leicht und haben während ihres Lebens eher mehrere längere Beziehungen hintereinander als eine einzige. Reden kann man mit ihnen über alles – tagelang.

**Die Gelben sind
reddegewandte
Sonnenscheinchen.**

Der introvertierte Gefühlsmensch: der grüne Typ

Grüne sind echte Freunde. Auf sie kann man sich verlassen. Sie repräsentieren aufgrund ihrer gefühlvollen, weichen Art das Wasserelement. Wie Wasser, so fließen auch sie bei Widerständen geschmeidig außen herum. Freundlich sind sie zu jedem, aber sie sind sehr vorsichtig, bei wem sie sich wirklich öffnen. Wer eher herzlich, vertrauenswürdig und an echter Bindung interessiert ist, kommt dafür in Betracht. Grüne lieben ihr Familienleben, sind loyal und haben

Die Grünen sind loyal und rücksichtsvoll.

meist ein paar enge Freunde, aber ansonsten nur einen kleinen Bekanntenkreis – außer ihr andersgearteter Partner „zwingt“ sie dazu. Auf Partys und große Veranstaltungen gehen sie nicht gern – es sind ihnen zu viele, oft zu „fremde“ Leute und der Kontakt zu oberflächlich. Für eine tiefere Begegnung reicht die Zeit einer Party nicht aus und dem Grünen reichen seine wenigen, guten Freunde vollkommen.

Grüne brauchen Sicherheit und klare Strukturen. Sie sind die geborenen Teamplayer, im Beruf wie in der Familie. Sie können sich hervorragend auf andere einstellen, nehmen Rücksicht und stellen bei Bedarf ihre eigenen Interessen bereitwillig hinten an. Wenn andere aber nicht ab und zu das Gleiche tun, dann ziehen sich die Grünen eher irgend-

wann enttäuscht zurück, statt zu kämpfen oder etwas einzufordern. Sie können große Warmherzigkeit ausstrahlen und lieben Ordnung und Ruhe. Unter Druck werden sie nervös. Grüne hören lieber zu als selbst viel zu reden. Aber auch das Zuhören hat seine Grenzen. Sie genießen auch die harmonische Stille und die heimatliche Couch.

Der introvertierte Verstandesmensch: der blaue Typ

Blaue brauchen Zeit. Sie sind die geborenen Analytiker, sie durchdenken ein Problem bis ins letzte Detail und liefern dann die perfekte, fachlich fundierte Lösung – am Boden der Tatsachen. Sie repräsentieren das Element Erde. Sie vertiefen sich gern in ihre Unterlagen und sind am Kontakt mit anderen nicht so sehr interessiert. Lange zu reden, frei zu sprechen oder Briefe zu schreiben ist nicht ihre Lieblingsbeschäftigung, mit Emotionen umzugehen auch nicht. Sie neigen auch dazu, manches wörtlich zu nehmen, was im übertragenen Sinne gemeint war. Statt reden vertiefen sich die Blauen in Tabellen, Zahlen und Fakten. Sie sind hervorragende Strategen, die den anderen eine klare, weitsichtige Perspektive aufzeigen können. Blaue wirken distanziert und kühl, treten nicht gern in Beziehung und prüfen andere Menschen

Die Blauen sind fundierte, gründliche Analytiker.

lange, bevor sie sich öffnen. Haben sie allerdings Freundschaften oder eine Partnerschaft geschlossen, können diese fürs Leben halten. Sie brauchen einen Plan, eine Struktur und genügend Zeit, alles in Ruhe zu durchdenken.

In der Graphik sehen wir auf einen Blick, wie sich die vier Typen in ihren Eigenschaften ergänzen beziehungsweise übereinstimmen.

