



# DAS RIEMANN THOMANN MODELL

Ein hilfreiches Coachingtool

## *EXPOSEE*

Das Riemann Thomann Modell ist eins unter vielen anderen Persönlichkeitsmodellen, die in den letzten Jahren der Psychologie Bedeutung erlangt haben. Jedoch möchte es mehr als nur Persönlichkeiten einstufen oder gar zum „Schubladendenken“ aufrufen, sondern ist äußerst nützlich in der Beziehungs- / Konflikt- und Kommunikationspsychologie, da es nicht die Identität einer Person, sondern das gezeigte Verhalten näher beleuchtet. Somit eignet es sich hervorragend als Coachingtool für den Coachee als auch für den Coach.

*Annette Ludwig*

*Abschlussarbeit Systemischer Coach  
März/Okt 2022*

## I Inhaltsverzeichnis

<b>1</b>	<b>Einleitung.....</b>	<b>1</b>
<b>2</b>	<b>Die Ursprünge des Riemann Thomann Modell.....</b>	<b>3</b>
	<b>2.1 Fritz Riemanns Grundmodell.....</b>	<b>3</b>
	<b>2.2 Fritz Riemanns Gleichnis.....</b>	<b>4</b>
<b>3</b>	<b>Die Weiterentwicklung zum Riemann Thomann Modell.....</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>Coachen mit dem Riemann Thomann Modell.....</b>	<b>7</b>
	<b>4.1 Elementares zum Einordnen der 4 Typen.....</b>	<b>7</b>
	4.1.1 Die 4 Leitprinzipien.....	7
	4.1.2 Das Erkennen der vier Charaktertypen.....	8
	<b>4.2 Einordnen in das Koordinatensystem.....</b>	<b>10</b>
	4.2.1 Das Heimatgebiet.....	10
	4.2.2 Das Heimatgebiet eines anderes.....	11
	4.2.3 Das „Lesen“ und Interpretieren der Heimatgebiete.....	11
	4.2.4 Das kontextbezogene Heimatgebiet.....	12
<b>5</b>	<b>Das Ausbalancieren im Riemann Thomann Modell.....</b>	<b>13</b>
	<b>5.1 Im Einzelcoaching.....</b>	<b>13</b>
	<b>5.2 Als Selbstreflexion für den Coach.....</b>	<b>13</b>
	<b>5.3 Im Gruppencoaching.....</b>	<b>14</b>
<b>6</b>	<b>Schluss / Fazit.....</b>	<b>15</b>
<b>7</b>	<b>Literatur- &amp; Bildquellen.....</b>	<b>16</b>

## II Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Fritz Riemann Gleichnis.....	4
Abbildung 2: Verblendung Gleichnis Riemann Thomann Modell.....	6
Abbildung 3: Der Distanz Typ.....	8
Abbildung 4: Der Nähe Typ.....	8
Abbildung 5: Der Dauer Typ.....	9
Abbildung 6: Der Wechsel Typ.....	9
Abbildung 7: Erstpräferenz nach 1-2 Typen.....	10
Abbildung 8: Aufbau Koordinatensystem.....	10
Abbildung 9: Das eigene Heimatgebiet, die blinden Felder (schraffierte Fläche).....	10
Abbildung 10: Das andere Heimatgebiet (grün).....	11

# 1 Einleitung

Seit frühester Kindheit und mein bisheriges Leben lang interessiere ich mich für das menschliche Verhalten. Welche Gründe und Antreiber stecken dahinter? Wie reagiert, agiert und weshalb kommuniziert der Mensch in gewisser Art & Weise?

Was von dem Verhalten ist genetisch oder basiert auf Umwelterfahrungen, die wir im Laufe unseres Lebens erlangen?

Ich selbst bin adoptiert und im Babyalter von 5 Monaten, zum Ende des Vietnamkrieges im Jahr 1975, durch schicksalhafte Wendungen dem Tod buchstäblich entronnen.

Von einem asiatischen Waisenhaus in einem Entwicklungsland wurde ich nach Deutschland, eins der führenden Industrieländer der Welt, in eine intakte und bestehende Familie des damaligen Mittelstands, verpflanzt. Hier stieß ich auf meine zu der Zeit vierköpfige Kernfamilie: meinen Vater, meine Mutter und meine zwei Brüder (1 und 3 Jahre alt), die leiblichen Kinder meiner Eltern.

Die Adoption war nie ein Geheimnis sondern wurde offen innerhalb unserer Familie, Verwandtschaft und Außenwelt kommuniziert, wenn auch nicht immer mit einer Selbstverständlichkeit akzeptiert. So verglich ich schon früh, wenn auch wahrscheinlich aus kindlicher Ambition heraus und später pubertärer Suche zu meinen Wurzeln und Identität, wie sich mein Umfeld mir gegenüber oder umgekehrt ich ihr verhielt. Mein System innerhalb der Familie änderte sich sechs Jahre nach meiner Adoption, als meine Eltern noch eine leibliche Tochter bekamen und ich im Familiensystem nicht mehr das Nesthäkchen war, sondern zu einem Mittelkind wurde.

Zu meiner Herkunftsfamilie kann ich nichts sagen, denn auf meiner Geburtsurkunde steht lediglich „Eltern unbekannt“. Selbst nach einer Reise zu meinen Wurzeln und der Suche nach Zeitzeugen konnte mir keiner sagen, ob der Geburtstag mein Tatsächlicher oder ein geschätzter Tag ist, den ggf. die Nonnen oder damaligen Helfer des Waisenhauses nannten. So blieb mir die Tür meiner genetischen Herkunft bis heute verschlossen und mein Wissen über mein Verhalten und damit meines Ichs, beschränkte sich ausschließlich auf die Erziehung meiner Eltern, damaligen Erzieher (Kindergarten, Schule, Studium), Prägung durch mein Umfeld, Kirche, Gesellschaft und erworbenen Erfahrungen im Laufe meines privaten und beruflichen Lebens.

Mit Neugier verfolge ich auch die neuesten neurowissenschaftliche Erkenntnisse über bewusstes und unbewusstes Verhalten. Die Hirnforschung versteht es heute sehr genau zu erklären, als auch wissenschaftlich zu belegen, wie Lernen und Verhalten gesteuert werden. Heute weiß man, dass ganz viele neuronale Vernetzungen bereits im frühkindlichen, wenn nicht sogar bereits im Mutterleib, angelegt werden. Prof. Gerald Hüther vergleicht dies mit Trampelpfaden, die dann durch individuell bewertete und biografische Erfahrungen zu schnellen Autobahnen ausgeweitet werden oder bei Nichtbenutzung wieder zu Sackgassen enden. Er spricht von der sogenannten Neuroplastizität.

Im Rahmen meiner Coachingausbildung habe ich das Riemann Thomann Modell von Fritz Riemann und Christoph Thomann kennengelernt. Bei weiterer intensiver Beschäftigung mit dem Modell gelangte ich zu einer wertvollen Selbsterkenntnis, warum ich mich verhalte wie ich mich verhalte und ich bin, wie ich bin. Mir wurde klar, dass mir das Modell sehr gut erklärte, wieso ich im Miteinander gerade so reagiere und welches Verhalten mich eher triggert und jenes, wo ich entspannt und „auf einer Welle mit jemandem surfe“.

Ich möchte in dieser Arbeit aufzeigen, wieso ich finde, dass das Modell sehr hilfreich im Coaching sein kann: Einerseits für den Coach und andererseits für den Coachee, ob im Einzelcoachingkontext oder Business Coachingkontext wie zum Beispiel bei einem Team- oder Führungskräftecoaching.

## 2 Die Ursprünge des Riemann Thomann Modell

### 2.1 Fritz Riemanns Grundmodell

Fritz Riemann (\*1902, +1979) deutscher Psychoanalytiker, Psychologe, Psychotherapeut und Autor hat im Jahr 1961 eine tiefenpsychologische Studie unter dem Titel „Die Grundformen der Angst“ geschrieben und veröffentlicht. Bis heute ist diese Studie Bestandteil der psychologischen Ausbildung und gilt weltweit als Bestseller der klassischen Tiefenpsychologie. Riemann findet in seiner Studie einfache und klare Erklärungen für 4 Grundängste die jeder von uns als Kleinkind durchlebte. Sie formen unseren späteren Menschencharakter.

Ängste, so sagt er, sind völlig normal und gehören zur menschlichen Natur und unserem Leben dazu, da sie aus widersprüchlichen Grundbedürfnissen innerhalb unserer Lebenszeit entspringen.

In seinem Buch erklärt er an vielen Beispielen zu jeder Persönlichkeitsstruktur das jeweilige typische Verhältnis zur Liebe und zur Aggression, sowie den dazugehörigen lebensgeschichtlichen Hintergrund. Gerade letzteres empfand ich bei der Lektüre des Buches so ungemein spannend, da auch ich Rückschlüsse, wenn auch teilweise hypothetischer Natur aufgrund meiner eigenen Biografie und den mir zugetragenen, besonders frühkindlichen Erfahrungen finden konnte.

Riemann spricht von zwei wesentlichen Antinomien, die wir in ihrer unauflösbaren Gegensätzlichkeit und Widersprüchlichkeit leben. Er selbst beschreibt in seinem Buch ein schönes Gleichnis, welche seine Theorie der vier Charaktertypen, ihre jeweiligen Grundängste und den daraus resultierenden Verhaltensweisen, veranschaulicht.

## 2.2 Fritz Riemanns Gleichnis

Riemanns Gleichnis erklärt uns, wie wir als Mensch in der Welt sind und unter welchen vier Kräften und Impulsen wir gehorchen. So vergleicht er das menschliche Verhaltens-Dasein, die 4 Arten des In-der-Welt-Seins, wie die kosmische Begebenheit, dass die Erde die Sonne umkreist.

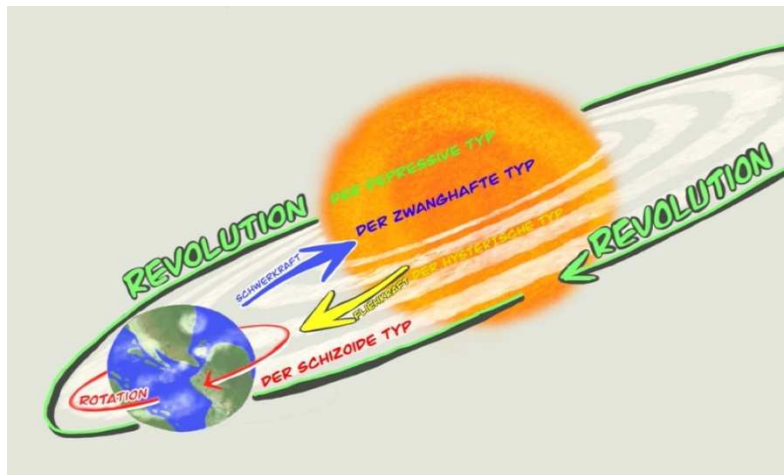


Abbildung 1: Fritz Riemann Gleichnis

Diese Bewegung bezeichnet man als **Revolution** bzw. „Umwälzung“. Gleichzeitig dreht sich die Erde um ihre eigene Achse, führt also die **Rotation**, „Eigendrehung“ benannte Bewegung aus. Weiterhin sind zwei weitere gegensätzliche bzw. sich ergänzende Impulse gesetzt, die unser Weltsystem sowohl in Bewegung halten, nämlich die **Schwerkraft**, die für die Anziehung zur Sonne sich verantwortlich zeichnet und dafür sorgt, dass wir durch unsere Bahn, den gleichen Abstand einhalten. Dieser Bewegung entgegenwirkend ist die **Fliehkraft**, die dafür sorgt, dass wir trotz aller Anziehung genug Abstand zur Sonne walten lassen, so dass wir ihr nicht zu nahekommen und daran verglühen.

Wenn nun die gleiche Gesetzesmäßigkeit derer die Erde unterliegt, auch für alle Erdbewohner gilt, so konstatiert Riemann, gelten diese Grundimpulse auch im übertragenen Sinne psychologisch. Er erklärt im Folgenden die 4 Grundformen der Angst, die im direkten Zusammenhang mit dem Gleichnis stehen und ordnet sie einem Typ (Krankheitsbild) zu:

Die **Rotation** entspräche psychologisch der ersten Forderung zur Individuation, also dem Wunsch ein Individuum, ein Einzelwesen, kein Massenmensch zu sein und sich gegen andere abzugrenzen. Diese Grundbestrebung ist der Grundform der Angst vor der Selbsthingabe zuzuschreiben und wird, so laut Riemann, als Ich-Verlust und Abhängigkeit erlebt. Riemann als Tiefenpsychologe und immer von Krankheitsbildern ausgehend, benannte diesen Charaktertyp als den „**Schizoiden Typ**“.

Die **Revolution** entspräche psychologisch der zweiten Forderung, dass wir uns der Welt, dem Leben und den Mitmenschen vertrauend öffnen. Diese Grundbestrebung der Hingabe an das Leben ist zugleich der Grundform der Angst vor der Selbstwerdung, als Ungeborgenheit und Isolierung erlebt, zuzuordnen. Riemann benannte diesen Typ als den „**Depressiven Typ**“.

Die **Schwerkraft** entspräche psychologisch der dritten Forderung, dass wir die Welt zusammenhalten und sie auf ihrer Laufbahn zur Mitte (Sonne) ausgerichtet bleibt. Es ist die Grundbestrebung nach Dauer, Stabilität, die Zukunft planend und häuslich sich niederzulassen, als wenn die Welt stabil und die Zukunft voraussehbar wäre. Ihr liegt die Angst vor der Wandlung zugrunde, die als Vergänglichkeit und Unsicherheit erlebt wird. Nach Riemann ist dies dem „**Zwanghaften Typ**“ zugeordnet.

Die **Fliehkraft** entspräche psychologisch der vierten Forderung, dass wir immer bereit sein sollen uns zu verändern und zu entwickeln. Vertrautes loslassen, dem Neuen öffnen und Unbekanntes zu wagen. Die Grundbestrebung ist der Mitte fliehend, nach außen in die Welt drängend und die entsprechende Grundform der Angst vor der Notwendigkeit, die als Endgültigkeit und Unfreiheit erlebt wird. Riemann ordnet dies dem „**Hysterischen Typ**“ zu.

Darüber hinaus erklärt Riemann, dass alle Ängste, die dem Menschen begegnen, Varianten dieser vier Grundängste sind und mit den vier Grundimpulsen zusammenhängen, die ebenso zu dem menschlichen Dasein gehören. Einerseits ergänzen sie sich paarweise und zugleich widersprechen sie sich auch. Diesen Widerspruch nennt Riemann Antinomien: Das Streben nach Selbstbewahrung und Absonderung mit dem Gegenstreben nach Selbsthingabe und Zugehörigkeit; und andererseits die Antinomie des Strebens nach Dauer und Sicherheit mit der zugehörigen Gegenstrebung nach Wandlung und Risiko.

Im Gleichnis verdeutlicht Riemann, dass nur eine lebendige Ordnung dann möglich ist, wenn ein Gleichgewicht zwischen diesen antinomischen Impulsen gelebt wird. Das zeigt und erklärt zugleich besonders gut, dass der Mensch alle vier Grundbestrebungen innehat und diese auch benötigt um in einem gesunden, ausbalancierten Verhältnis zu leben! Diese Balance menschlichen Verhaltens muss nicht statisch sein, sondern kann ungemein dynamisch vollbracht werden. Sie bedarf einer steten Anpassung, denn unsere Ängste verändern sich im Laufe unserer biografischen Historie, je nach genetischer Vorbestimmung, Anlage und erlebter Umwelterfahrung.

### 3 Die Weiterentwicklung zum Riemann Thomann Modell

Christoph Thomann (\*1950) ist ein Schweizer Psychologe und Paartherapeut, der 1988 die Mediationsmethode der Klärungshilfe zusammen u.a. mit Friedemann Schulz von Thun begründete. Sein Modell basiert auf der Riemann Studie und ist heute klassischer Bestandteil in der Kommunikationspsychologie. Man kann sagen, dass Thomann das Riemann Modell in eine moderne Welt der 90er übersetzte. Die aus der klinischen Beobachtung stammenden, tiefenpsychologischen Bezeichnungen Riemanns zu den 4 Persönlichkeitstypen hat Christoph Thomann wie folgt übersetzt:

- Rotation → Der Schizoide Typ entspricht der **Distanz**.
- Revolution → Der depressive Typ entspricht der **Nähe**.
- Schwerkraft → Der zwanghafte Typ entspricht der **Dauer**.
- Fliehkraft → Der hysterische Typ entspricht dem **Wechsel**.

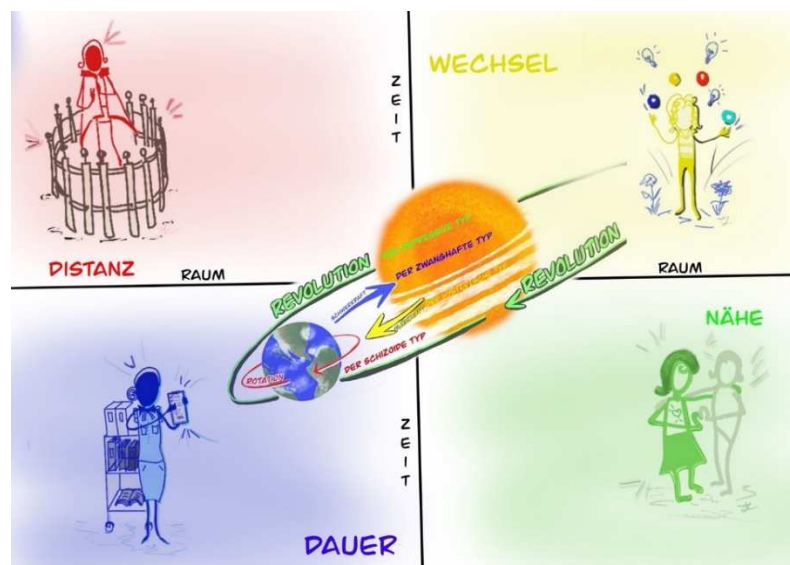


Abbildung 2: Verblendung Gleichnis Riemann Thomann Modell

Christoph Thomann hat die 4 Typen in ein Koordinatenkreuz zwischen Zeit- und Raumachse aufgeteilt. So stehen sich die Antinomien des Riemann immer noch sichtbar im Koordinatenkreuz des Thomann gegenüber und auch zu den eigentlichen Erklärungen der Typen hat Thomann nichts hinzugefügt, sondern bleibt bei den eingängigen und schlüssigen Erläuterungen von Fritz Riemann. Die enge Zusammenarbeit mit F. Schulz von Thun geschuldet, begann er auch die Charaktertypen einem bevorzugten Kommunikationstyp aus dem Kommunikationsquadrat des F. Schulz von Thun zuzuordnen.



## 4 Coachen mit dem Riemann Thomann Modell

### 4.1 Elementares zum Einordnen der 4 Typen

Anfangs ist wichtig zu erwähnen, sowie Riemann als auch Thomann beschreiben immer die Extremform des jeweiligen Typen. Auch ich werde mich in dieser Arbeit im Folgenden mit den Erklärungen an die Reinformen halten, es dient zum Zweck des besseren Verständnisses. Selbstverständlich wissend, dass es den einzelnen reinen Charaktertyp in der Realität wohl selten gibt, sondern es sich immer um einen Mischtyp von allen Charakterzügen handelt. Wohl kann man sagen, dass es in der Regel immer 1-2 Grundbestrebungen sind, die den einzelnen Menschen am ehesten stark prägen.

Darüber hinaus gelten bei der Arbeit mit dem Riemann Thomann Modell 4 Leitprinzipien, unabhängig davon, ob es im Einzelcoachingkontext oder Team-/Gruppencoaching angewandt wird. Wenn man das Riemann Thomann Modell Dritten erklärt, sind die folgenden Leitprinzipien elementar für ein gemeinsames weiteres Verständnis.

#### 4.1.1 Die 4 Leitprinzipien

1. Alle vier Grundstrebungen sind gleichermaßen wertvoll, richtig und wichtig.
2. Wir haben von allen vier Typen Anteile, die mehr oder weniger stark ausgeprägt sind.
3. Wir sind NICHT unser Verhalten.
4. Alle Annahmen über Andere, sind lediglich Hypothesen.

## 4.1.2 Das Erkennen der vier Charaktertypen



Abbildung 3: Der Distanz Typ

Der **Distanz Typ** strebt grundsätzlich die Unabhängigkeit, die Abgrenzung, an. Das zeigt er in seinen positiven Eigenschaften: Er ist selbstbewusst, analytisch denkend, mutig voranschreitend, konfliktbereit und entscheidungsfähig. Er ist klar und direkt. Die Angst vor der Hingabe bzw. Abhängigkeit verleiten ihn zu den negativ zugeordneten Eigenschaften: kontaktscheu, sachlich, kühl, unsentimental, bindungsscheu und abweisend. Die kommunikative Grundhaltung ist eine klare Abgrenzung in einem Ich und Du. Da die Distanz analytisch stark ist, fällt ihm ein klares Nein-Sagen nicht schwer. Der wunde Punkt der Distanz ist die Autonomie.

Das bedeutet, jemand zieht die Distanz ungefragt in etwas hinein und übertritt die Grenze. Damit fühlt sich die Distanz eindeutig in ihrer Komfortzone vereinnahmt bzw. angegriffen und reagiert eben in oben genannten negativen Eigenschaften. Gruppendynamisch ist der Distanz Typ gerne führend oder in der Alleinstellung einer Leitungs- oder Beratungsrolle vor Gruppen.



Abbildung 4: Der Nähe Typ

Der **Nähe Typ** strebt grundsätzlich die Verbundenheit, den vertrauten Kontakt, an. Dies zeigt er in seinen positive Eigenschaften: Er ist einfühlsam, fürsorglich, hilfsbereit, geduldig, bescheiden und hingabefähig bis fast in eine Opferhaltung. Es ist die Angst der Selbstwerdung, die als Isolation und getrennt sein erlebt wird, die die Nähe zu den folgenden negativ eingestuften Eigenschaften, wie schüchtern, eher still, anspruchslos, unselbständig, konfliktscheu führt. Die Nähe neigt auch zu Schuldgefühlen. Besonders im Konflikt wird der Fehler erst mal bei sich gesucht, statt bei dem anderen. Der Grund dafür ist, man möchte gefallen und auf gar keinen Fall den Nahkontakt

des anderen verlieren. Die kommunikative Grundhaltung ist ein eindeutiges: Wir und Ja-sagen, auch wenn man ggf. lieber ein Nein verspürt. Das ist auch der wunde Punkt der Nähe, das Bedürfnis nach Harmonie. So sind vermeintliche Ablehnung, Nichtbeachtung, Einsamkeit aber auch das Erkennen und Einfordern des Selbstwertes Themen, die der Nähe Angst und Sorge bereiten. Gruppendynamisch ist der Nähe Typ ein prima Teamplayer und bester Kollege/Kollegin-Typ, derjenige der die Stimmungen im Team erspürt und für gute Laune sorgt.



Abbildung 5: Der Dauer Typ

Der **Dauer Typ** strebt die Beständigkeit an. Er zeigt dies durch die folgenden positiven Eigenschaften. Er ist stabil, ausdauernd, pflichtbewusst, zuverlässig, fleißig und konsequent. Es ist das Streben hin zu Sicherheit und Kontrolle. Die Angst vor dem Kontrollverlust, der Wandlung, der Vergänglichkeit dem Risiko lassen die Dauer in den folgenden negativ zugeordneten Eigenschaften zeigen: zurückhaltend, reserviert, sachlich, zweifelnd, zaudernd, kontrollierend, unbelehrbar und eigensinnig. Gruppendynamisch mag die Dauer Hierarchien. Sie kann in jeder Position, egal ob oben, rechts, links oder unten zugeordnet, wichtig ist, dass Klarheit darüber für sie und alle weiteren Betroffenen besteht. Die kommunikative Grundhaltung ist demzufolge eine klare Ansage, gut strukturiert und regelkonform. Der wunde Punkt der Dauer ist, die Nichteinhaltung an Vereinbarung und Regeln, denn sie bevorzugt die Sicherheit, Ordnung und Disziplin.



Abbildung 6: Der Wechsel Typ

Der **Wechsel Typ** strebt nach Wandlung, Abwechslung und Neuem. So zeigt sich das in folgenden, positiven Eigenschaften. Der Wechsel ist lebendig, kreativ, spontan, begeisternd, gesellig und improvisierend. Er hat Angst vor der Endgültigkeit, Starrheit und Langeweile. Demzufolge erkennt man das an den negativ zugeordneten Eigenschaften wie wenig beständig, risikofreudig, geltungsbedürftig, unzuverlässig, sich schnell langweilend und schauspielernd. Die kommunikative Grundhaltung ist schnell, wechselnd, sehr kommunikationsstark und durch das Bedürfnis der Geltung auch eher Ich-bezogen. Des Wechsels wunde Punkt ist das Bedürfnis nach Wahlfreiheit und Spontanität. So kommt der Wechsel sofort in Stress, wenn jemand versucht ihn auf etwas/jemanden festzulegen oder er bekommt keine Beachtung / Aufmerksamkeit geschenkt. Gruppendynamik liegt dem Wechsel, denn die Geselligkeit füllt sein Bedürfnis nach Geltung, Bühne und bietet Optionen nach neuen Kontakten, Gesprächen und potenziellen Neuimpulsen. Die Wahrscheinlichkeit zu Abwechslung ist in der Gruppe höher als allein.

## 4.2 Einordnen in das Koordinatensystem

### 4.2.1 Das Heimatgebiet

Wenn wir davon ausgehen, dass jeder Mensch alle 4 Grundbestrebungen in sich hat, kann man trotzdem sagen, dass eine bestimmte Präferenz in eine Richtung von min. 1 bis 2 Typen besteht. Das sind dann jene, die uns bei bewusster Selbstreflexion den Weg weisen, wo wir im Regelfall stehen. Vorausgesetzt, wir sind völlig entspannt und unangestrengt - vergleichbar mit unserer Komfortzone.

So kann man bereits hier kurz innehalten und fragen, wo man am ehesten seine Position im Koordinatensystem fühlt.

Ein genauerer Überblick verschafft uns das Ermitteln des sogenannten Heimatgebiets, welches man wie folgt in dem Koordinatenkreuz des Riemann Thomann erhält: man versucht sich selbst einzuordnen unter der Berücksichtigung der Ausprägung, sprich der Stärke aller Grundbestrebungen bzw. Charaktertypen.

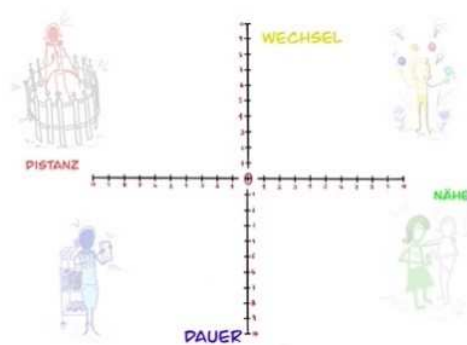


Abbildung 8: Aufbau Koordinatensystem

Man wählt also seine Position auf den jeweiligen Achsen pro Feld und wenn man diese 4 Werte danach miteinander verbindet, erhält man sein eigenes Heimatgebiet. Diese visuell entstandene Fläche ist bildlich gesprochen unsere eigene Tanzfläche. Denn hierin können wir uns frei, locker und unangestrengt bewegen.

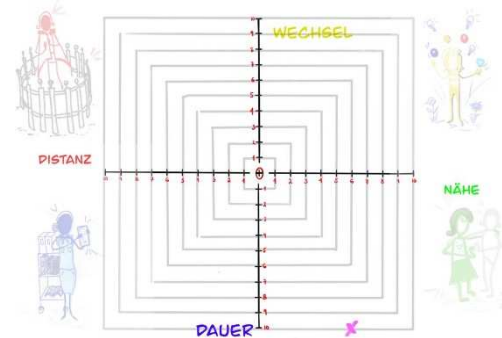


Abbildung 7: Erstpräferenz nach 1-2 Typen

Hierbei beachtet man, dass die Kreuzmitte, wo sich die Achsen treffen, 0 und für „weniger ausgeprägt“ und das Ende der Achse für 10 „stark ausgeprägt“ steht.

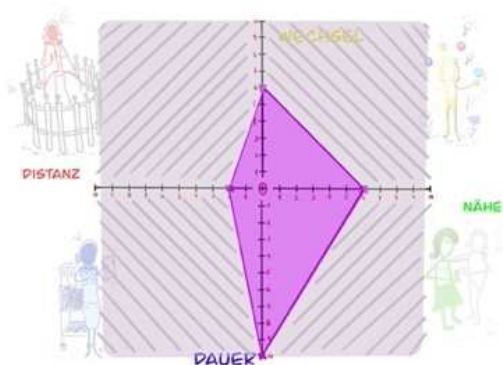


Abbildung 9: Das eigene Heimatgebiet, die blinden Felder (schraffierte Fläche)

## 4.2.2 Das Heimatgebiet eines anderen

Selbstverständlich können wir auch einschätzen und überlegen, wo wir das Heimatgebiet einer bestimmten Person verorten.

Je mehr wir meinen, diese Person zu kennen, wird es uns leichter fallen die Werte im Koordinatensystem zu setzen und das gezeigte Heimatgebiet des anderen zu visualisieren.

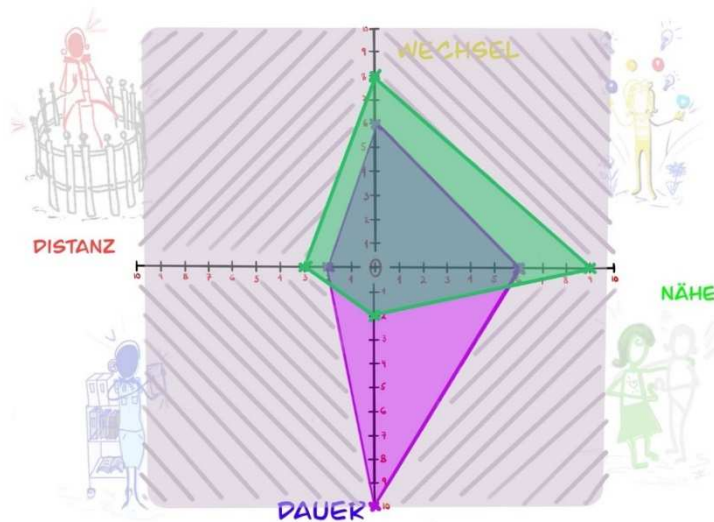


Abbildung 10: Das andere Heimatgebiet (grün)

Aber Obacht, das ist und bleibt so lange eine Hypothese, bis sich uns die Möglichkeit bietet, den anderen klar zu fragen, sich selbst zu verorten und uns sein Heimatgebiet aufzuzeigen.

## 4.2.3 Das „Lesen“ und Interpretieren der Heimatgebiete

Die Flächen außerhalb der Heimatgebiete sind unsere sogenannte „blinden Felder“. Jene, wo wir selbst sofort merken, wenn wir uns dort bewegen müssen, kommen wir in Stress. Wir fühlen Unwohlsein und es zehrt an unseren Kräften.

Vergleichen wir unterschiedliche Heimatgebiete miteinander, dann können wir sehr schnell Schnittstellen erkennen und Flächen, wo sich Gebiete voneinander unterscheiden. Dies lässt uns darauf zurückschließen, dass bei einer Schnittstelle das Miteinander verhaltenstechnisch leicht, unangestrengt und entspannt ist und bei den auseinanderliegenden Flächen es eher zu Konflikten oder auch Missverständnissen gelangen kann und das Miteinander uns eher anstrengt und fordert.

#### 4.2.4 Das kontextbezogene Heimatgebiet

Nachdem wir nun wissen, wie wir unser Heimatgebiet ermitteln und lesen können, lohnt es sich im Coaching kontextbezogen zu hinterfragen, wie unser Verhalten in bestimmten Situationen und innerhalb spezifischer Systeme im Zusammenspiel mit anderen ist.

Zum Beispiel im Arbeitskontext: Während eines Projekts kommt es zu Konflikten mit bestimmten Kollegen. Was bedeutet das für das Verhalten des Teams, was für die Führungskraft?

Auch im privaten Kontext lassen sich mannigfaltige Verhaltensweisen mit dem Modell hinterfragen. Man stelle sich folgende Situation vor: Eine Gruppe bestehend aus Familie und Freunden bei einer Gartenparty, wo man selbst der Veranstalter und Einladende ist. Was bedeutet es für das Verhalten der Partygäste und dem Gastgeber?

Im Coaching erhalten wir als Coach einen genauen Überblick und Detailschilderung durch den Coachee auf sein Problem.

Allen gemeinsam ist, dass uns das Riemann Thomann Modell einen Blick auf unser Verhalten und Beweggründe dahinter vermittelt, wie wir uns in einer bestimmten Situation im Zusammenspiel mit Dritten spezifisch verhalten. Es ist wie ein beobachteter Schnappschuss von menschlichen Verhaltensweisen.

## 5 Das Ausbalancieren im Riemann Thomann Modell

### 5.1 Im Einzelcoaching

Berücksichtigt man, dass im Einzelcoaching der Selbstreflexion Raum gegeben wird mit der neugewonnenen Erkenntnis zu diesem Modell, dann lässt sich schon vermuten, dass man nun Möglichkeiten aufweist, sich je nach Wunsch in einem zukünftigen Szenario einfach anders zu positionieren. Hierzu nutzen wir das Wissen, dass wir alle Grundtypen in uns tragen und können je nach Bedarf in ein anderes Feld stärker „springen“, indem wir das eigene Heimatgebiet, mit dem des anderen angleichen und wir sogar in seinem präferierten Feld agieren und kommunizieren. An diesem Punkt beginnt die Arbeit für den Coach und Coachee, mittels Interventionen und Methoden.

Das Modell zeigt uns klar auf, wie wir in eine (Eigen-)Balance gelangen können, die es uns ermöglicht in bestimmten Situationen mit bestimmten Mitmenschen in einen entspannteren Umgang zu gelangen.

### 5.2 Als Selbstreflexion für den Coach

Was für das Einzelcoaching und Erspüren und Verorten des Heimatgebietes für den Coachee gilt, gilt selbstverständlich auch für den Coach. So kann der Coach sich selbst in seinem Verhalten zu seinem Coachee ggf. neupositionieren.

Erfolgreiche Coachings basieren auf dem vertrauensvollen Verhältnis zwischen Coach und Coachee, welches bei Erstkontakt und Coachingsitzung/en geschnürt wird. Dieses temporär eingegangene Bündnis hängt davon ab, ob Coach und Coachee sich gut riechen können und auf gleicher Augen-, wenn nicht sogar Herzenshöhe miteinander kommunizieren können.

Erst mit dem vertrauensvolle Verhältnis, ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass der Coachee sich gegenüber dem Coach öffnet und nicht nur auf der informellen Ebene des sich „anvertrauen von Informationen“ mitteilt, sondern auch insbesondere auf der kooperativen Ebene des miteinander arbeiten und der Vorgehensweise, wie z.B. den gewählten Interventionen des Coaches, öffnet.

Ein Coachee, der seinem Coach vertraut, wird höher motiviert sein Perspektivwechsel zuzulassen oder für ihn neue Handlungsweisen auszuprobieren, die außerhalb seiner Komfortzone liegen. Dies ermöglicht wiederum neue „Trampelpfade des Lernens“ zu knüpfen und ggf. für ein nachhaltigeres Verhalten zu einer Autobahn auszubauen.



### 5.3 Im Gruppencoaching

Im Team- oder Führungscoaching ist das Arbeiten mit dem Riemann Thomann Modell insofern wertvoll, da es der Führungskraft und den Teammitgliedern hilft zu erkennen, wer wo und ggf. weshalb dort steht.

Das „Wahrnehmen“ was ist, wo befindet sich der andere und welche Gründe Ängste stehen bei jemand dahinter hilft, die Situationen sachlicher zu betrachten und ohne es persönlich zu nehmen.

Selbst im Gruppencoaching ist es nicht von Nöten, dass sich jeder dem anderen komplett offenbart (im Sinne eines „Seelenstriptease“), wenn es offensichtlich erkennbar ist, aufgrund von beobachtbaren, wiederholten, spezifischen Verhaltensmustern.

Die Führungskraft erlangt wertvolle Erkenntnisse wie Sie ggf. gruppenspezifisch besser eingreifen kann und jedes Teammitglied auch individuell besser einsetzen kann. Die Delegation von Arbeiten und Projekten lässt sich mit Kenntnis des Modells besser auf die betroffenen Teammitglieder verteilen, sofern man Kenntnis und Reflexion von deren Heimatgebieten hat. Gerade in den heutigen, neuen, agilen, hybriden (Arbeiten in Präsenz am Firmenstandort oder unterschiedlichen Standorten, Arbeiten aus dem Homeoffice) Arbeitsweisen, lässt sich die Gruppendynamik und ein effizientes Miteinander besser steuern. Kollegen lernen sich im Team besser zu lesen und einzuordnen. Verhalten was ggf. zu Missverständnissen oder sogar Konflikten geführt hat wird eindeutiger. Das Team kann wählen, wann es persönliches Verhalten auf der Sachebene anstatt der Beziehungsebene erkennen möchte.

Das Einordnen seiner Kollegschaft in die vier Typen verhilft der Führungskraft dabei, neue Aspekte, Erkenntnisse und Ideen für zukünftige Vorgehensweisen zu erhalten. Wer kann gut allein arbeiten? Wer braucht Kollegen zum Erreichen des Arbeitsziels? Wen muss man ggf. noch hinzu rekrutieren damit bestimmte Projekt auch zum Abschluss gebracht werden können? Wie (grober Überblick oder detailliert), wann, wie häufig (Monats-, Wochen- oder Tagesmeetings) muss mit wem kommuniziert werden? Wer eignet sich als guter Protokollführer, wer ist Visionär, wer kann gut im Vertrieb oder Marketing? Lohnt sich eine Investition in eine Arbeitsplatzumgestaltung (Wer geht ins Einzelbüro, Wer ins Großraumbüro? Wieso ist Homeoffice ggf. die bessere Wahl)? Weshalb kann jemand gut mit Veränderungsprozessen umgehen, was benötigt jemand anderes noch an Zusatzdetails, um seine Ängste buchstäblich loszuwerden. Wie gelangt man effizient und entspannt im Team zu einem gemeinsamen Ergebnis.



## 6 Schluss / Fazit

Im systemischen Coaching geht es darum dem Coachee Handlungsmöglichkeiten aufzuzeigen sein spezifisches Verhalten in einem bestimmten Kontext innerhalb seiner bestehenden Systeme wahrzunehmen und ggf. zu ändern.

Die Nutzung von systemischen Fragen zum Erörtern und die psychoedukative Erklärung sind gängige Interventionsmittel in der Coachingpraxis. Die Selbstreflexion seines eigenen Verhaltens ist enorm wichtig und die Basis um blinde Flecken zu verstehen. Dadurch werden neue Möglichkeiten und Handlungsspielraum bewusst um ein verändertes Verhalten zu erlangen.

Für mich wichtig ist die Erkenntnis von Riemann, dass er klar beschreibt, dass es sich immer um ein spezifisches Verhalten und oder einer bestimmten Einstellung zum Leben dreht, aufgrund erworbener und letztlich bewerteter Lebenserfahrungen.

Der Mensch ist nicht so weil er so ist, physisch, angeboren und basta, sondern die Persönlichkeit entwickelt sich und ist imstande sich auch zu verändern. Die hier vorgestellten Persönlichkeitsstrukturen, die das Modell aufzeigt, wollen als Teilaspekte eines ganzheitlichen Menschenbildes verstanden werden. Das Riemann Thomann Modell, wenn auch als ein Persönlichkeitsmodell eingeordnet, will keine Verallgemeinerung oder Schubladendenken befeuern, sondern eher als Erklärungshilfe für menschliches Verhalten dienen. So kann es uns ungemein nützlich sein, wenn wir uns Selbstreflektieren möchten oder eben im Coaching einem Coachee psychoedukativ erklären, wieso er sich in einer Situation so fühlt und verhält. Diese Klarheit allein verschafft schon oft eine enorme Erleichterung, die so positiv motivierend wirken kann, dass ein weiteres Vorgehen und gemeinsames Erarbeiten im Coachingkontext besser gelingen und somit wesentlich zum Coachingerfolg dem Erreichen des Ziels verhelfen.

## 7 Literatur- & Bildquellen

- Erpenbeck, M. (2017). *Wirksam werden im Kontakt*. Heidelberg: Carl-Auer Verlag GmbH.
- Hütter, G. P. (24. April 2001). *www.lernwelt.at*.  
Abgerufen im August 2022 von:  
[https://www.lernwelt.at/downloads\(dieneurobiologischeverankerungvonverfahren.pdf](https://www.lernwelt.at/downloads(dieneurobiologischeverankerungvonverfahren.pdf)
- Radatz, S. (2006). *Einführung in das systemische Coaching*. Heidelberg: Carl-Auer Verlag.
- Riemann, F. (1961). *Grundformen der Angst*. München: Ernst Reinhardt, GmbH & Co KG, Verlag.
- Schulz von Thun, F. (1981). *Miteinander reden:2*. Hamburg: Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH.

Alle Bilder sind selbstgemalt oder selbst fotografiert, Ludwig Annette, Mainz, Stand August 2022