

## Inhaltsverzeichnis

- SCHRITT 1 Die Persönlichkeitsschale und der Persönlichkeitskern
- SCHRITT 2 Das Persönlichkeitsprofil – grafische Darstellung
- SCHRITT 3 Das Persönlichkeitsprofil – Sportbeschreibung
- SCHRITT 4 Das Persönlichkeitsprofil – Kurzbeschreibung über den Sport hinaus

## Vorwort

„Charakter zeigen!“ – wie oft hören oder lesen wir im Sport diesen Satz. Gerade wenn ein Sportler ein überragendes Ergebnis erzielt oder ein Team einen großen Rückstand aufgeholt hat, würdigen wir gern den Charakter. Aber: Was genau meint das eigentlich? Ist der Charakter etwas anderes als die Summe der Persönlichkeiten im Team? Genau hier liegt ein entscheidender Erfolgsfaktor. Denn schon im Trainingsalltag kann sich zeigen, wie wenig Trainer und Sportler voneinander wissen – sogar bei Individualsportarten wie etwa Tennis oder Boxen. Mit dem ViQ Sport haben Sie einen ersten richtigen Schritt zur Weiterentwicklung von Charakteren gesetzt.

Der ViQ Sport basiert auf dem anerkannten Testverfahren Visual Questionnaire (ViQ), einem visuellen Persönlichkeitstest. In einem gemeinsamen Projekt der Leistungszentren des HSV, des VfL Osnabrück und verschiedener Hamburger Tennistrainer wurde dieses Testverfahren zu einem sportspezifischen Charaktertest weiter entwickelt – dem ViQ Sport.

Mit dem ViQ Sport analysieren wir die Wahrnehmungs- und Entscheidungsphasen eines Sportlers, z.B. wie beim Fußball der Raum auf dem Platz eingeschätzt wird. Zudem werden Stärken und Schwächen, Motivationen sowie das Stress- und Konfliktverhalten ermittelt. Auch die persönliche Kommunikation und das Verhalten gegenüber dem Team und der Teamführung spielen eine wichtige Rolle. Auf Grundlage der Testergebnisse und unseres Know-hows um mentale und emotionale Strategien eröffnen wir Ihnen Perspektiven für die Entwicklung der einzelnen Sportlerpersönlichkeiten. Und entwickeln gemeinsam mit Ihnen Konzepte, wie Sie diese Persönlichkeiten optimal ansprechen können – sowohl im Training als auch im Turnier.

Das Wissen um die Charaktere der einzelnen Sportler ist für Sie als Trainer oder als Sportler die Basis für eine erfolgreiche Trainingsarbeit. Schließlich nehmen unterschiedliche Charaktere ihre Umwelt auch auf unterschiedliche Weise wahr – etwa die Mitspieler oder eben Sie als Trainer. So können unterschiedliche Entscheidungen fallen, die zu differenten Handlungen führen. Denn auch die kleinste Änderung innerhalb des Teams ist ein Prozess, der Zeit braucht.

Der ViQ Sport gibt diesen Prozessen eine qualitative mentale Richtung und fördert das beiderseitige Verständnis zwischen Trainer und Sportlern als Basis für mehr Leistung.

## Vorwort

So lernen Sie nicht nur Ihre Spieler und diese Sie besser kennen, Sie gewinnen auch ein tieferes Verständnis Ihrer eigenen Rolle als Trainer – als ein Regisseur, der das Zusammenspiel der unterschiedlichen Charakterstärken optimiert.

### **Gütekriterien**

Der Test wurde mit Hilfe verschiedener Stichproben (über 80.000 Personen) entwickelt und erfüllt die gängigen statistischen Bedingungen. Die Weiterentwicklung der Typenbeschreibungen wird wissenschaftlich begleitet. Vergleichsstudien mit anderen

etablierten Testverfahren liegen vor (MBTI, NEO-FFI, CPI). Umfangreiche Untersuchungen zur Validität zeigen substantielle Zusammenhänge zwischen den Skalen des ViQ und Verhalten. Es konnte mehrfach nachgewiesen werden, dass durch den ViQ, gegenüber klassischen Fragebögen, bis zu dreimal mehr Varianz im Verhalten aufgeklärt werden kann. Das visuelle Verfahren des ViQ verringert das Maß an bewusster Einflussnahme des Testnehmers auf das Testergebnis. Insbesondere lassen die visuellen Items wenig Rückschlüsse auf soziale Erwünschtheit zu.

### **Persönlichkeiten und Charaktere**

Um Ihre individuelle Sportlerpersönlichkeit zu bestimmen, wurden mit dem ViQ Sport insgesamt sechs unterschiedliche psychologische Dimensionen in drei Schritten gemessen.

Bei der Darstellung Ihres Profils wird im ersten Schritt mit Hilfe von zwei der gemessenen Dimensionen Ihre motivationale Welt bestimmt. Im zweiten Schritt ermitteln wir vier weitere Dimensionen zur Bestimmung Ihres Persönlichkeitskerns. Aus der Kombination von motivationaler Welt und Persönlichkeitskern, entsteht im dritten Schritt Ihr Persönlichkeitsprofil. Hier erfahren Sie, wie sich Ihr Sportler-, Trainerprofil darstellt, welche psychologischen Mechanismen im Hintergrund wirken und an welchen Stellen sich Entwicklungspotenziale für Sie ergeben.

## 1a. Die Persönlichkeitsschale - motivationale Welt

### Ihre motivationale Welt

Um Ihre motivationale Welt zu bestimmen, wurden mit dem ViQ Sport zwei Motive oder Bedürfnisse gemessen, die man als Persönlichkeitsschale bezeichnen kann:

#### **Bedürfnis nach Sicherheit** (need for security)

Die Ausprägung kann niedrig (low) oder hoch (high) sein. Eine hohe Ausprägung auf dieser Skala führt zu einem Streben nach eindeutigen Entscheidungen, Kontrolle und Normorientierung sowie zu einer schnellen Fehler- und Gefahrenerkennung.

#### **Bedürfnis nach Stimulation** (need for stimulation)

Die Ausprägung kann niedrig (low) oder hoch (high) sein. Eine hohe Ausprägung auf dieser Skala führt zu einem handlungsorientierten Verhalten, das sich durch Kommunikationsgeschick auszeichnet und zu einer hohen Durchsetzungsstärke führt.

### Ihr Persönlichkeitskern

Um Ihren Persönlichkeitskern zu bestimmen, wurden mit dem ViQ Sport vier verschiedene psychologische Dimensionen gemessen. Zwei psychologische Dimensionen dienen der Ermittlung Ihrer Wahrnehmungs- und Handlungssteuerung:

#### **Spezifische (S) und Automatische (A) Informationsaufnahme/Wahrnehmung** (specific information processing / automatic information processing)

Eine starke Ausprägung der **S**-Dimension fördert die Genauigkeit im Detail. Die Aufmerksamkeit wird auf Einzelheiten und Diskrepanzen gelenkt. Fehler werden besonders gut erkannt. S-Typen legen Wert auf ein stark strukturiertes und eindeutig definiertes Umfeld. Ein Kernbedürfnis von S-Typen ist Strukturiertheit im Sinne von spezifischen, realistischen Zielen, klaren Zeitrahmen und detaillierten Informationen.

Eine starke Ausprägung der **A**-Dimension fördert eine ganzheitliche Wahrnehmung. Verschiedenste Eindrücke können parallel verarbeitet werden. Handlungsmöglichkeiten werden sofort erkannt. A-Typen sind oft durch Unabhängigkeit und Durchsetzungsstärke geprägt. Das Kernbedürfnis von A-Typen ist Dynamik, rascher Wechsel, Veränderbarkeit, Flexibilität und Spontaneität des Umfeldes.

## 1b. Das Persönlichkeitsprofil

Zwei weitere psychologische Dimensionen bestimmen das Denken und die Entscheidungsprozesse:

### **Objektive (O) und Persönliche (P) Informationsverarbeitung und Entscheidungsprozesse** (objective classification / personal classification)

Eine starke Ausprägung der **O**-Dimension erlaubt eine ausgeprägte Steuerung der eigenen Gedanken und Impulse. Es wird geplant, Ziele werden im Auge behalten. O-Typen sind geprägt durch vorausschauendes Planen, analytische Entscheidungsfindung und bewusstes Handeln. Ein Kernbedürfnis von O-Typen ist Rationalität. Sie legen Wert auf eine systematische und logisch nachvollziehbare Ordnung in ihrem Umfeld.

Eine starke Ausprägung der **P**-Dimension führt zu Entscheidungsmustern, bei denen auf einen breiten **Erfahrungsschatz** zurückgegriffen wird. Das Denken ist vernetzt und assoziativ. P-Typen neigen zu einem gefühlsbetonten und ganzheitlichen Erleben und Entscheiden. Ein Kernbedürfnis von P-Typen ist eine positive, unmittelbare Subjektivität in Beziehungen, die über abstrakte Prinzipien hinausweist.

### **Persönlichkeitsprofil**

Die Gesamtpersönlichkeit setzt sich aus der Persönlichkeitsschale (Schritt 1, Quadrat 1-4) und den Persönlichkeitskernen zusammen. Der ViQ Sport unterscheidet folgende vier Persönlichkeitskerne: SO-SP-AO-AP. Jede Persönlichkeit setzt sich wiederum aus Anteilen aller vier Kerne zusammen. Ein Persönlichkeitskern dominiert jedoch die Gesamtpersönlichkeit. Es ist der Kern, für den das höchste aktivierte Potenzial gemessen wird.

### **Die motivationale Welt (Persönlichkeitsschale):**

**1 = Der Sicherheitsorientierte** hat ein niedriges Stimulationsbedürfnis und ein hohes Sicherheitsbedürfnis

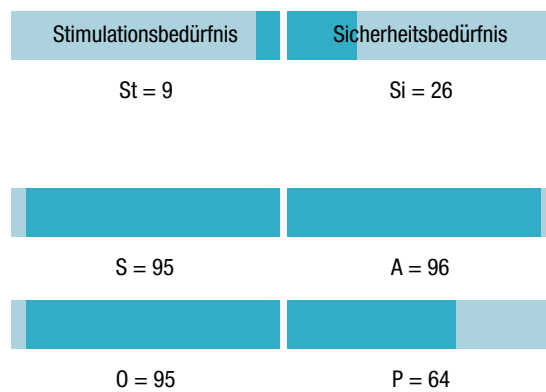
**2 = Der Ergebnisorientierte** hat ein hohes Stimulationsbedürfnis und ein hohes Sicherheitsbedürfnis

**3 = Der Unabhängige** hat ein niedriges Stimulationsbedürfnis und ein niedriges Sicherheitsbedürfnis

**4 = der Freiheitsliebende** hat ein hohes Stimulationsbedürfnis und ein niedriges Sicherheitsbedürfnis

## 2. Das Persönlichkeitsprofil – grafische Darstellung

DIE BEI IHREM TEST GEMESSENEN WERTE



DIE PERSÖNLICHKEIT

Aus Ihrer Persönlichkeitsschale und Ihrem dominanten Persönlichkeitskern ergibt sich ein

# A03

Persönlichkeitsprofil.

IHR PERSÖNLICHKEITSPROFIL EINGEBETTET IN  
EINER ÜBERSICHT ALLER 16 TYPEN

Hohes Sicherheitsbedürfnis	S	S01	SP1	S02	SP2
	A	A01	AP1	A02	AP2
Geringes Sicherheitsbedürfnis	S	S03	SP3	S04	SP4
	A	A03	AP3	A04	AP4
		O	P	O	P
		Geringes Stimulationsbedürfnis		Hohes Stimulationsbedürfnis	

## 3. Das Persönlichkeitsprofil – Sportbeschreibung des A03-Profiles

### **A03 (INTP) Der unabhängige Dominante**

Automatische Informationsaufnahme

Objektive Informationsverarbeitung

#### **1. Beschreibung der Charakterbausteine A03**

Sie nehmen das Umfeld gefühlsmäßig-intuitiv bewertend wahr und verlassen sich nach innen auf Ihr analytisches Urteil.

#### **A-Anteil:**

Sie hören auf Ihr „Bauchgefühl“, handeln dementsprechend und fordern von Ihrem Umfeld, dass gehandelt wird. Sie sehen mit Ihrer intuitiven Wahrnehmung die positiven Chancen, Verbindungsmöglichkeiten und Zusammenhänge. Ihre Kernbedürfnisse sind Dynamik, rascher Wechsel, Veränderbarkeit, Flexibilität und Spontaneität des Umfeldes. Sie sind von Unabhängigkeit und Durchsetzungsstärke geprägt und sind auch bereit für diese Freiheit einzustehen. Sie arbeiten gerne mit Symbolen und Verallgemeinerungen, sprich mit abstrakten Orientierungen. Sie schätzen Komplexität als kreative Herausforderung und entwickeln neue Konzepte. Sie können aus verschiedenen Ideen und Erfahrungen Neues gestalten. Aus 2 Ideen machen Sie 1 Idee – Sie handeln nach dem „sowohl als auch - Prinzip“.

#### **O-Anteil:**

Als Denkertyp treffen Sie Ihre Entscheidungen auf Basis strukturierter, logischer, sachlicher und objektiver Überlegungen. Sie analysieren nach bekannten und anerkannten Prinzipien. Sie beachten Ursache-Wirkungs-Zusammenhänge. Charakteristische Verhaltensweisen sind vorausschauendes Planen,



analytische Entscheidungsfindung und bewusstes Handeln. Das rationale Ordnungssystem befähigt Sie, herausfordernde Ziele zu verfolgen. Sie mögen es, wenn Sie auf dem Weg zur Zielerreichung gestaltend und kontrollierend tätig werden können. Sie suchen das Wahre in der Sache und nach eindeutigen Kriterien (Ergebnisse sind entweder eindeutig richtig oder eindeutig falsch). Daher kommunizieren Sie lieber auf der Sachebene und erst darauf folgend auf der Beziehungsebene.

Sie betrachten die Sachebene kühl und nüchtern, daher neigen Sie dazu, etwas distanziert und unpersönlich zu sein. Sie sprechen lieber über Fakten als über den neuesten Tratsch. Sie versuchen Ihre Gefühle weitgehend nicht zu zeigen und wirken für andere unterkühlt und unnahbar.

Sie sind fair und mögen keine Ungerechtigkeiten.

#### **Anteil Ihrer motivationalen Welt:**

Gekennzeichnet durch ein niedriges Stimulationsbedürfnis und niedriges Sicherheitsbedürfnis.

Bei Ihrer Ausprägung des **niedrigen Stimulationsbedürfnisses** neigen Sie zu einer inneren Kommunikation und bevorzugen eine bedächtige Wortwahl. Sie priorisieren eine Innenwahrnehmung. D.h. Ihr Interesse richtet sich nach innen auf die Welt Ihrer Gedanken und Ihrer Ideen. Die Bedeutung des Wahrgenommenen wird durch Ihre innere Welt bestimmt. Sie nehmen eher nach innengerichtet wahr. Sie treten nicht so gerne in einen schnellen und unmittelbaren Ideenaustausch. Ihre Vorstellung von guter Kommunikation beinhaltet Aussprechen und Respekt, die in strukturierten Aussagen vorgetragen werden. Dadurch geben Sie nicht nur den Ideen sondern auch dem Leben eine interessante Tiefe.

Sie suchen eher die Zurückgezogenheit und die Intimität. Daraus gewinnen Sie Energie und können sich entspannen. Sie gehen zurückhaltend mit dem Aussprechen Ihrer Gedanken um. Entsprechend handeln Sie erst nach reiflicher Überlegung. Sie müssen sich nicht regelmäßig mit anderen Menschen treffen oder austauschen, um Ideen zu entwickeln (zu viele Reize/Stimulation). Sie mögen eher kleine Teams, da Sie große Gruppen überfordern. Daher kann

man Sie nicht so leicht kennen lernen, denn Sie wirken anfänglich kühl und distanziert. Sie äußern sich auch eher zurückhaltend und sind in der Kommunikation eher ruhig, verschlossen und einsilbig. Das kann auf manche arrogant und unnahbar wirken.

Sie brauchen Zeit und Raum, um das Erlebte zu verarbeiten.

Sie überzeugen mit hoher Fachlichkeit und pflichtbewusster Leistungserfüllung. Sie mögen es, wenn Sie sich auf nur wenige Aufgaben konzentrieren müssen und dabei nicht gestört werden.

Ihre Ausprägung des **niedrigen Sicherheitsbedürfnisses** weckt in Ihnen ein starkes Bedürfnis nach Offenheit für Neues und Unabhängigkeit im Handeln und in Beziehungen. Gepaart ist dies mit Spontanität und Flexibilität. Mit ungewissem Ausgang können Sie flexibel und gut umgehen. Auf neue Anforderungen können Sie sich schnell einstellen. Sie entscheiden sich, wenn alle Informationen vorliegen. Daher neigen Sie dazu Entscheidungen aufzuschieben bzw. sich nicht entscheiden zu können, weil es noch bessere Infos geben könnte. Sie sind an kreativen Prozessen und Entwicklungen interessiert.

Mit Ihrer Stärke zur Toleranz und Akzeptanz können Sie über den Tellerrand hinausblicken. Wenn Sie zu tolerant sind und zuviel zu lassen, kann es auf andere orientierungslos und chaotisch wirken. Wird die vorgegebene Struktur zu starr und zu eng, neigen Sie dazu, auszubrechen.

#### **Charakterstärken (Kurzübersicht)**

- Sie sind analytisch, zurückhaltend und logisch.
- Sie lieben die Welt der Ideen. Sie sind ein Kopfmensch.
- Meistens sind Sie flexibel und anpassungsfähig, haben aber eine sehr klare Vorstellung davon, wie weit Sie sich für jemanden öffnen und wie weit Sie bei einer Sache mitgehen wollen.
- Sie können gut lernen und versuchen das, worauf Sie Ihr Interesse richten, nach abstrakten Prinzipien zu begreifen: Wie ist es aufgebaut? Wie funktioniert es? Wie wirkt es in der Welt mit anderem zusammen? Sie lieben Theorien, denn Sie wissen, dass es nichts Praktischeres gibt als eine gute Theorie.

- Nach Außen wirken Sie intellektuell neugierig, sprühend vor Ideen, manchmal genial, öfters aber auch etwas abgehoben und abstrakt. Sie lösen gern Probleme und tun dies in sehr unterschiedlichen Bereichen - immer bestimmt von ihrem persönlichen Interesse. Dabei haben Sie eher Ideen, Systeme oder Methoden im Kopf als an Ihre Mitspieler zu denken, welche diese Ideen auf dem Spielfeld umsetzen.
- Sie sind ein Visionär. Ständig versuchen Sie, Ihren Horizont zu erweitern und neue Möglichkeiten zu entdecken.
- Sie beschließen auf Grund logischer Analyse, was im Moment wichtig ist und was nicht. Ist die Entscheidung gefallen, können Sie sich so sehr auf ein Ziel konzentrieren, dass Sie zeitgleiche Ereignisse nicht mehr wahrnehmen oder sie ignorieren.
- Sie sind eine autonome, auf sich selbst bezogene und damit selbstverantwortliche Persönlichkeit mit einem ordnungsstiftenden Denken.
- Ihr Verhalten muss, wollen Sie der eigenen Idee nicht untreu werden, schlüssig sein. Logik hat für Sie deshalb eine existenzielle Bedeutung.
- Auf Gefühle legen Sie nicht so viel Wert. Das hat zur Folge, dass Sie unter Druck nichts von Ihrer Leistungsfähigkeit einbüßen.
- Sie haben einen kritischen Blick. Sie sind unsentimental, klug-ironisch, relativ illusionslos und verlässlich. Sie haben Spaß an der Analyse um ihrer selbst willen.
- Sie betrachten Kritik und Uneinigkeit eher als konstruktiv, als dass Sie etwas persönlich nehmen. Selbst mit harter Kritik können Sie umgehen, wenn Sie Ihnen hilft, Genauigkeit und Objektivität zu erreichen.
- Sie interessieren sich fast ausschließlich für Ideen, kaum für Menschen.

- Sie entwickeln Ihren Ehrgeiz aus sich selbst heraus.
- Sie haben ein starkes theoretisches, taktisches Interesse.
- Sie sind eher ruhig und zurückhaltend.
- Sie sind ein Stratege.
- Sie erwarten von sich und anderen, dass die Pflicht erfüllt wird.
- Sie haben eigene moralische Maßstäbe und orientieren sich an eigenen Werten.
- Sie haben eine kontextualisierte Wahrnehmung und Denken in Zusammenhängen.

#### **Charakterschwächen (Kurzübersicht)**

- Manchmal verfolgen Sie zu konsequent Ihre Ideen, ohne dass Sie merken, dass Ihre Idee gar nicht (mehr) funktioniert. Dann besteht die Gefahr, sich zu verlaufen. Dann werden Sie zum Umdenken gezwungen.
- Sie haben Schwierigkeiten, Emotionen zu zeigen. Eventuell haben Sie sogar die Sprache der Emotionen zu wenig gelernt. Sie sind vielleicht unbewusst der Auffassung, dass Wünsche und starke Emotionalität einen Mangel an Kontrolle anzeigen.
- Diese Fähigkeit, sich von (schmerzhaften) Emotionen lösen zu können gibt Ihnen ein Gefühl der Überlegenheit. Für viele Ihrer Mitmenschen sind Gefühle doch ein wichtiger Bestandteil des Lebens.
- Werden die Gefühle anderer für Sie zum Thema, so sind Sie in der Gefahr, die Angelegenheit zu versachlichen.
- Sie sind kein guter Teamplayer, da Sie sich nur wohl fühlen und Leistung bringen, wenn Ihre Fähigkeiten benötigt werden, oder Sie die für Sie so bezeichnende Position des unbeteiligten Beobachters beziehen können.

- Sie liefern für gewöhnlich nur sehr geringe Anhaltspunkte und Informationen, wie es tief in Ihnen aussieht.
- Häufig sind Sie zu theoretisch und zu „verkopft“.
- Dadurch fehlt es Ihnen manchmal an Spontaneität. Auch wenn Sie über eine intuitive Wahrnehmung verfügen.
- Manchmal lassen Sie sich ausnutzen weil Sie sich zu spät wehren.

## **2. So zeigt sich Ihr Charakter im Sport**

- Sie erkennen das Spiel um Sie herum denkend. Ziel des Erkennens ist die Ermöglichung wirksamer und erfolgreicher Handlungen. Zuerst einmal muss jedoch eine Ordnung (in Ihrem Kopf) geschaffen werden. Erst dann können Sie handeln.
- Sie sind ein intuitiver Spieler.
- Sie leisten und erreichen oft dadurch besonderes, indem Sie Ihren eigenen Weg gehen, unbeirrt und unabhängig davon, was andere sagen oder tun.
- Ihre Wahrnehmung ist sehr zweck- und zielgerichtet, intentional und keineswegs zufällig.
- Sie begeben sich auf dem Spielfeld nur in diejenigen Situationen, mit denen Sie auch zurechtkommen. Sie spielen gerne intelligenten Fußball.
- Sie beschäftigen sich wenig mit Emotionen. Deshalb sinkt Ihre Leistungsfähigkeit nicht unter Druck. Das hat aber auch zur Folge, dass Sie ein sehr rationaler Kopfmensch sind.
- Sie sind ein sehr autonomer Spieler. Manchmal handeln Sie so eigenständig, dass Sie auf andere desinteressiert oder schüchtern wirken.
- Sie haben Probleme damit, Positionen zu erfüllen, die ein enges Anforderungsprofil haben. Sind die Strukturen zu eng und Sie können Ihre Kreativität nicht zeigen, sind Sie schnell demotiviert. Sie benötigen Freiheit, um Ihr Potenzial abzurufen.

- Sehr viel mehr als alle anderen Typen besitzen Sie die Fähigkeit, sich in Schwierigkeiten ganz allein helfen zu können. Häufig wissen Sie, was zu tun ist und können Dinge mit sich selbst abmachen. Andere sollten, in angespannten Situationen, den physischen und psychischen Abstand wahren und das Bedürfnis der AO3-Typen danach respektieren.
- Sie haben eine gute Antizipation mit gutem Stellungsspiel und müssen daher nicht viel laufen.
- Sie sind auf dem Platz präsent über Ihre (An-) Sprache, nicht nur über Aktionen.
- Sie streben nach erfolgreichen und wirksamen Strategien.
- Sie sind ein Kritiker und betrachten gern das Spiel systematisch von Außen.
- Sie haben eine „schlitzohrige“ Spielweise.
- In wichtigen (End-)Spielen sind Sie ein idealer Spieler, der vorangeht und Verantwortung übernimmt (z.B. beim Elfmeter).
- Sie zeigen nämlich keine „Nerven“.
- Sie setzen sich langfristige Ziele und suchen die Herausforderungen.
- Durch Ihr theoretisches Interesse können Sie ein Spezialist für Ihren Sport werden, z.B. in taktischen Fragen. Sie haben auch eine Affinität zu Wissenschaftlichem.
- Sie sammeln systematisch Informationen zur Auswertung. Vielleicht können Sie damit dazu beitragen, bestehende Methoden zu verbessern.
- Sie haben eine ausgeprägte Fähigkeit, auch mit komplexen Situationen souverän umgehen zu können.

- Sie sind intrinsisch motiviert. Sie motivieren sich aus sich selbst heraus.
- Sie orientieren sich an Ihren eigenen moralischen Maßstäben und nicht an den Maßstäben der Mannschaft, des Trainers, der Fans, oder der Vereinsführung.
- Aufgrund Ihrer kontextualisierten Wahrnehmung sehen Sie zuerst den Gesamtzusammenhang (das große Ganze) und ggf. erst im zweiten Schritt Details.

### **3. Typische emotionale Reaktionsmuster**

#### **Negatives Stress- und Konfliktverhalten**

- Manchmal sind Sie von den Gedanken in Ihrem Inneren derart in Anspruch genommen, dass Ihnen der Sinn für das Hier und Jetzt entwindet. Erscheinen Sie zunächst als etwas kühl und reserviert, so wirken Sie wie verwandelt, wenn Sie die Möglichkeit bekommen, darüber zu reden, was Sie durchdacht und erarbeitet haben.
- Verletzt jemand Ihre Grenzen, verschließen sie sich. Zwar bleiben Sie höflich und lassen sich wenig anmerken, Sie gehen aber fortan ihren eigenen Weg.
- Sie haben Einfallsreichtum und besitzen unabhängige Kreativität. Sie suchen Herausforderungen, die Ihnen persönliche Initiative abverlangen. Ihre Mannschaft sollte Ihre innovativen Einfälle zulassen.
- Konflikte beenden Sie oft radikal, mit einem scharfen Schnitt. In einem solchen Fall bauen Sie alte Bindungen unsentimental ab, ohne davon viel Aufhebens zu machen oder jemanden direkt zu verletzen. Lautes Gezänk und Gekämpfe sind nicht Ihre Sache. Sie sind zwar nicht konfliktscheu, aber auch in diesem Bereich schätzen Sie allzu viel Emotionalität nicht.
- Meist zeigen Sie Ihre Emotionen erst wenn es zu spät ist und Ihnen der Geduldsfaden reißt. Dies äußert sich zum Beispiel dadurch, dass Sie Ihre natürliche Fähigkeit zur Klarheit und Folgerichtigkeit übertreiben. Ihre Bemerkungen und Urteile werden schneidend und sarkastisch - ohne, dass Sie viele Informationen hätten, die Ihre Einschätzungen stützen könnten.

- Dann zeigen sich Schwierigkeiten mit der inneren Kontrolle. Eventuell verlangsamt sich Ihr Spieltempo. Sie wirken zerstreut und geistesabwesend. Die Scharfsinnigkeit, die sonst von Ihnen zu erwarten ist, ist verschwunden. Ihr Denken bekommt etwas Zwanghaftes, Ihr Spiel wird unproduktiv.
- Ihr ungeübter Umgang mit Ihrer Gefühlsseite kann sich in Form von Selbstmitleid ausdrücken. Sie können gefühlsselig und sentimental werden, launisch und ungeduldig.
- Generell werden Sie in Bezug auf das Thema „Gefühl“ zunehmend empfindlicher. Sie kennen das tiefe Gefühl von Entfremdung und psychischem Abstand von anderen. Sie kennen die passive Aggressivität.
- Sie gehen Konflikten meist aus dem Weg.
- Sie sind ein strenger innerer Kritiker mit (harten) Selbstkommentierungen.
- Sie zeigen oft eine konzentrierte, ernste und zornige Mimik.
- Manchmal wirken Sie wie eine angezogene Handbremse, die darauf wartet, dass sie gelöst wird. Das kann sich in gerunzelter Stirn und zusammengepressten Lippen zeigen.
- Sie reagieren mit Abkehr auf Zwang und Disziplinierungen.
- Sind stark motiviert, eigene Wege zu suchen.
- Sie sind ein schlechter Verlierer, da Sie mit negativen Gefühlen nicht gut umgehen können. Eher verdrängen Sie die Niederlage, als sich vernünftig damit auseinanderzusetzen.



- Sie sehnen sich emotional nach Ruhe und Entspannung\ (von den alltäglichen und auch selbst auferlegten Pflichten).
- Sie wollen diszipliniert sein. Können aber in kritischen Situationen emotional ausbrechen (Wut).

#### **Positives Stressverhalten und Konfliktlösung**

- Ihre Hauptemotion als Antrieb ist innere Wut.
- Sie sind ein ausgezeichneter, unabhängiger Problemlöser, der logisch, ausschließlich faktisch und analytisch vorgeht. Gefühle blenden Sie dabei weitgehend aus.
- Auch in der Problemlösung präsentieren Sie interessante Einsichten und Perspektiven. Hieraus entwickeln Sie Optionen und Alternativen, auch auf Basis Ihrer Erfahrungen.
- Chaotische und hektische, distanzlose Menschen bereiten Ihnen Stress. Sie ziehen sich dann schnell zurück.
- Sie funktionieren unter Druck ausgesprochen gut.

#### **4. Das motiviert Sie**

- Ihre Maximen sind die Freiheit des Denkens und der Entscheidung.
- Sie brauchen die Möglichkeit, Veränderung und Wachstum selbst zu wollen und alles Nötige dazu selbst zu tun. Enorm positive Wirkung hat es allerdings, wenn Sie in angespannten Situationen, für einen Moment und freiwillig, ein wenig an Verantwortung abgeben können.
- Sie mögen Selbstständigkeit, Autonomie und Unabhängigkeit.
- Sie mögen Visionen, die den Horizont erweitern.
- Eine druckvolle, energiegeladene, auf Effizienz und Wirksamkeit ausgerichtete Spielweise der Mannschaft motiviert Sie. Gute, emotionale Beziehungen muss es für Sie innerhalb des Teams nicht geben.

- Die sachlich-konstruktive und durchaus harte Kritik ist Ihnen wichtiger als die Beziehungsebene.
- Sie bevorzugen eine Mannschaft, in der Kritik als konstruktiv angesehen wird.
- Sie suchen die Herausforderung und den dauerhaften Erfolg (Titelverteidigung).
- Sie sind stark motiviert, eigene Wege zu finden.
- Anerkennung und Achtung des eigenen strategischen Sachverstands durch andere und den dementsprechend "spektakulären" Beiträgen zu Spiel und Training motivieren Sie.
- Ihr Umfeld sollte Respekt vor ihrer speziellen Sachkenntnis, Leistung und Autorität haben.
- Sie mögen die Freiheit, innovative Problemlösungen zu schaffen.
- Sie mögen Theorien und hohe Standards.
- Es motiviert Sie, Vorgänge zu optimieren und Ratschläge zu erteilen.
- Es „richtig“ zu machen und voran zu gehen.
- Hohen Einsatz zu zeigen.

##### **5. Ihr Mannschafts- und Teamverhalten**

- Sie bewegen sich äußerst autonom und unabhängig innerhalb der Mannschaft. Es ist nicht leicht zu Ihnen durchzudringen.
- Durch Ihre Fähigkeit, den Kontakt mit Ihren Emotionen auf ein Minimum zu reduzieren, sind Sie außerordentlich gut in der Lage, anderen in Stresszeiten beizustehen.
- Sie haben einen hohen Anspruch an Ihr Sportleben. Sie sind selbstständig und unabhängig und kommen ohne Kontakt, Unterstützung oder Rückmeldung von anderen aus.

- Sie pflegen einen kleinen Freundeskreis.
- Am liebsten spielen Sie in einer starken Mannschaft, in der keiner den anderen beaufsichtigen muss. Sie mögen es nicht für die Ergebnisse anderer zuständig zu sein.
- Ihnen kann man nur helfen, wenn Sie darum bitten. Nur dann wirkt die Hilfe von außen positiv.
- Ihr Drang nach Eigenständigkeit kann Ihre Integration in die (bestehende) Mannschaft erschweren.
- Sie mögen kleine Powerteams in denen jeder für seine Aufgabe mit Einsatzwillen und Kompetenz verantwortlich ist.
- Es kann vorkommen, dass Sie Fairness und Respekt gegenüber Ihren Mitspielern nicht beachten, wenn Sie Ihre Ziele durchsetzen.
- Sie sind konsensfähig.
- Menschen „überreizen“ Sie. Daher haben Sie eine sehr klare Vorstellung wie weit Sie mitgehen und sich öffnen wollen. Verletzt jemand Ihre Grenzen und tritt Ihnen zu nahe, ziehen Sie sich sofort zurück und werden unwirsch und abweisend.
- Auch im Team gehen Sie selbstbestimmt Ihren Weg.

## **6. Ihr Führungsverhalten**

- Sie sind keine große Führungspersönlichkeit.
- Dafür sind Sie zu unabhängig und distanziert. Zusätzlich leben Sie zu wenig die emotionale Welt.
- Wenn Sie trotzdem in einer Führungsrolle fungieren, führen Sie mit Ideen und Logik. Sie geben Ihre Erfahrungen und Ihr Fachwissen weiter.

- Sie führen gerne mit Analyse, Ruhe, Balance und innovativen Ideen, die systematisch geplant, strukturiert und umgesetzt werden.
- Sie mögen selbstverantwortliche, sich selbst-führende Mitspieler.
- Basis für eine gute Teamarbeit ist Wissen und Erfahrung (intellektuelle Basis) und nicht die Abhängigkeit von Beziehungen oder Positionen (emotionale Basis).
- Sie sind zielorientiert.
- Sie entscheiden erst nach reiflicher Überlegung.
- Sie können sich gut verkaufen und vor Gruppen sprechen.
- Sie können sich auf Basis von Fakten selbstkritisch hinterfragen.

#### **Problematische Führungsaspekte**

- Wenn Sie nicht berücksichtigen, dass andere in der Regel sensibler auf Kritik reagieren als Sie selbst, erzürnen Sie unwissentlich andere durch Ihre objektive Kritik, auch dann, wenn sie höflich und zurückhaltend vorgetragen wurde.
- Es strengt Sie sehr an, inkompetente Menschen zu führen.
- Sie sind in der Behandlung nicht immer gerecht.
- Manchmal neigen Sie zu vorschnellen und einsamen Entscheidungen.
- Sie können nicht gut zuhören.
- Sie sprechen wenig mit Ihren Mitspielern und können keine zwischenmenschlichen Probleme lösen.
- Sie gehen Konflikten aus dem Weg,
- Sie sind schwer zu überzeugen.

#### **7. Ihre Kommunikation**

- Sie sprechen Ihre Mitspieler konkret mit Namen an, um Sie aufstellungsfehler etc. hinzuweisen.
- Sie theoretisieren gern.
- Sie machen gerne Small-Talk. Manchmal schweigen Sie aber auch gerne. Dann wirken Sie nachdenklich und unpersönlich.
- Im Gespräch konzentrieren Sie sich auf Logik und das Wesentliche.
- Sie sprechen klare Worte. Ausschweifende Sätze mit malerischen Ausschmückungen mögen Sie nicht.
- Sie gehen nicht unbedingt auf andere zu.
- Erläuterungen können sehr theoretisiert ausfallen mit ggf. übermäßiger Komplexität. Es wird fast zum Test, ob Menschen Sie noch verstehen.

#### **8. Ihre mentalen-emotionalen Entwicklungsmöglichkeiten (Tipps)**

- Sie benötigen die Möglichkeit, sich zurückzuziehen, um ungestört Ihren Gedanken nachgehen zu können. Wenn Sie diesen Rückzugsraum gewährt bekommen, sind Sie gern auch immer wieder mit anderen Menschen zusammen.
- Trotzdem müssen Sie immer ein wenig darauf Acht geben, durch den Rückzug in die eigene Gedankenwelt nicht zu häufig konkrete Alltagsprobleme und die Gefühle und Bedürfnisse Ihrer Mitmenschen zu vernachlässigen.
- Nehmen Sie die Bemühungen anderer nicht als selbstverständlich hin. Es wäre gut, wenn Sie lernen würden, anderen gegenüber Anteilnahme und Wertschätzung auszudrücken.
- Achten Sie darauf, Ihre Konstruktion der Wirklichkeit immer wieder zu hinterfragen. Machen Sie das nicht, so kann es passieren, dass Sie Ideen verfolgen, die gar nicht mehr realisierbar sind.

- Achten Sie darauf, mehr Gefühle zuzulassen und zu zeigen. Dann können Ihre Mitspieler auch darauf reagieren und merken nicht erst, dass Sie überfordert sind wenn Ihnen der Geduldsfaden reißt und Sie bissig und gemein werden.
- Zu Ihren wichtigsten Lernfeldern gehört, Ihrem Umfeld viel mehr von dem mitzuteilen, was Sie beschäftigt und bewegt. Durch Offenheit verringern Sie auch die Möglichkeit, dass episodisch auftretende Ängste zu andauernden Ängsten werden. Das Erleben von Offenheit gibt Ihnen Einsicht in die Tiefe Ihrer Gefühle, die immer da sind, mit denen sie aber nur wenig Erfahrung gemacht haben.
- Sie wachsen regelrecht daran, wenn sie anderen häufiger ihre Gefühle zeigen. Sie geben damit sich und anderen eine große Chance. Das gilt insbesondere auch für die nicht zugelassenen negativen Gefühle. Sie können lernen, sich von negativen Situationen zu lösen, die Ihnen „zu denken“ geben. Sie könnten dann unter Umständen den Mut haben, eine unbefriedigende Situation hinter sich zu lassen, um sich eine neue Situation oder eine neue Position zu suchen, die einfach mehr Freude macht.
- Gehen Sie auf Menschen zu und sprechen Sie eine einfachere Sprache, die nicht zu theoretisch ist.
- Lernen Sie, Unterstützungen anzunehmen.
- Betrachten Sie Fehler als eine Chance zur Weiterentwicklung (als einen Teil der täglichen Normalität).
- Versuchen Sie, in ihrer Selbstkontrolle nicht zu rigide zu sein.
- Durch weniger Rigidität lernen Sie auch, mehr innere Freude in Ihrem Leben zuzulassen.
- Erkennen Sie die Fähigkeiten beziehungsorientierter Mitspieler mehr an. Auch emotionaler Zusammenhalt kann zum Erfolg beitragen.
- Neigen Sie in Diskussionen nicht zu sehr zu Machtkämpfen. Geben Sie auch mal Recht.

- Versuchen Sie, Verantwortung zu delegieren.
- Setzen Sie sich nicht unter den Druck, alles selbst machen zu müssen.

### **9. Erfolgreiches Zusammenspiel zwischen Ihrem Trainer und Ihnen**

- Sie können sehr gut mit Kritik umgehen und nehmen diese nicht persönlich. Sie wollen genau, objektiv und logisch handeln und nutzen daher Feedback, um erfolgreicher zu werden.
- Ihr Trainer sollte sich dessen bewusst sein, dass Sie sich meist erst zu spät über einen Zustand beschweren. Er sollte Sie des Öfteren fragen, wie es Ihnen geht, wo Sie problematische Baustellen innerhalb des Teams sehen oder welche taktische Ausrichtung Ihrer Meinung nach die Beste ist. Daraus kann sich eine erfolgreiche Zusammenarbeit entwickeln, in der Ihr Trainer von Ihren Fähigkeiten profitieren kann. Dann ziehen Sie sich auch nicht zurück und werden ironisch oder provozierend.
- Ihr Trainer muss eine kompetente Persönlichkeit mit einer natürlichen Autorität sein. Sonst gibt es Probleme mit der Anerkennung und mit Machtspielen.
- Er muss Sie argumentativ überzeugen können. Sie benötigen Erklärungen und keine Befehle. Er muss ein Interaktionspartner sein, der kritische Fragen sach- und fachkundig auf hohem Niveau beantworten kann.
- Sie sind gerne an Reformen oder der Entwicklung neuer Systeme als Experte beteiligt.
- Argumentationen müssen logisch und schlüssig sein.
- Ihr Trainer sollte Ihnen Herausforderungen, Möglichkeiten und langfristige Ziele aufzeigen können.
- Ihr Trainer muss Ihre Unabhängigkeit und Selbstständigkeit akzeptieren und Ihnen Spielraum für eigene Entscheidungen lassen.

- Sie müssen seine Unabhängigkeit und Selbstständigkeit akzeptieren und ihm Spielraum für eigene Entscheidungen lassen.
- Ihr Trainer kann Ihre theoretische Fachkenntnis nutzen, um Sie zu einem verlängertem taktischen Arm auf dem Spielfeld zu machen. Sie können der Verantwortliche für die Umsetzung der taktischen Vorgaben des Trainers innerhalb des Spiels sein.
- Sie mögen es, für gute Leistungen sachlich gelobt zu werden. Schmeicheleien mögen Sie hingegen nicht.