

## Energramm: Kopf-Herz-Bauch Typologie

Ein ENERGRAMM beschreibt anschaulich, in welcher „Energie“ sich Menschen begegnen und welche Auswirkungen dies auf gelungenes Miteinander hat. Gelungene Kommunikation besteht dabei darin, den anderen in seinem Wesen wahrzunehmen und sich auf ihn einzustellen.

Das Energramm unterteilt plastisch in drei Persönlichkeitstypen, die sich unterschiedlich in Herausforderungen verhalten: KOPF, HERZ und BAUCH.

	KOPF	HERZ	BAUCH
Entscheidungsfindung	analytisch (abwägend)	intuitiv (konsensorientiert)	impulsiv (zielgerichtet)
Suche nach	Sicherheit Fakten Perfektion Richtigkeit	Beziehung Nähe Verstehen Anerkennung	Autonomie Durchsetzung Zielerreichung Gutes Image
Furcht vor	Fehlverhalten Kontrollverlust	Ablehnung nicht ankommen	Abhängigkeit „weich“ sein
Verhalten unter Druck	Rückzug	Anpassung	Kampf

Handlungsprinzip	„Erst denken, dann handeln“	„Gemeinsam sind wir stark!“	„Wo gehobelt wird, da fallen Späne“
------------------	-----------------------------	-----------------------------	-------------------------------------

**Filmtipp zum Selbststudium:** „Thirteen Days“  
(Spielfilm über die Kuba-Krise 1962)

Die drei Hauptcharaktere bilden jeweils einen Persönlichkeitstyp ab:

**KOPF:** J.F. Kennedy  
**HERZ:** Bobby Kennedy  
**BAUCH:** Kennedy O´Donnell (doch mit starker Flexibilität zu HERZ)

## Wie verhalten sich Kopf, Herz und Bauch in Konfliktsituationen?

### Ihm hilft

- Zeit und Raum, um eigene Situation zu klären
- Fremdheit vor sich selbst zu klären
- Respekt vor dem Individuum („aus Prinzip“)
- Klarheit
- fester Gesprächsrahmen
- Unparteilichkeit, Fairness



### Ihn blockt

- Zeitdruck
- schnelles Aufgeben
- Unsachlichkeit
- Autoritäres Verhalten
- Gefühlsduselei
- durch die Themen hoppen
- Manipulativ argumentieren
- unvorbereiteter Körperkontakt

- geliebt zu werden, wie man ist
- Empathie, Bestätigung
- Körperkontakt
- Geduld
- Entscheidung nach Konsens
- Optimismus



- persönlich verletzendes Verhalten
- Druck
- Lautstärke
- rigides, unpersönliches Verhalten
- zu ziel-/sachorientiertes Verhalten
- Schwarzsehen

- Dampf ablassen
- verstanden werden
- ernst genommen werden
- klare Grenzen gezeigt bekommen
- Ziel gezeigt bekommen



- Gegenargumentieren
- Konfrontation mit seiner Schwäche
- Bagatellisieren, Auslachen
- „Schmollen“, Verweigerung
- Hervorkramen von alten Kamellen

## Wie kommunizieren Kopf, Herz und Bauch?



### **KOPF**

Substantivsätze, Nebensätze, Grautöne, monotone Stimme, akademische Sprache, wenig Körperbewegung, wenig persönliches, Irritation bei plötzlicher Nähe, Z.D.F, Stoiker, Funktionszusammenhänge, Verwendung von „wir“ als „ich“-Ersatz, „man“, Rationalisierer, erst denken, dann handeln, Verbindung von Satzteilen mit „und“



### **HERZ**

Lange Sätze, Sach- und Beziehungsinformation durchmischt, Weichmacher und Relativierungen, Zuhören und Nachfragen, Bildsprache, Vertrauen, melodische oder weiche Stimme, „ich“, „wir“



### **BAUCH**

Subjekt-Prädikat-Objekt-Punkt, Digitales „Wenn - Dann“, drastische Konditionalsätze, körperbetonte Sprache, Fingerpointing (die, du, ihr), „wo gehobelt wird...“, Verbindung von Satzteilen mit „aber“