

Das Johari-Fenster - ein sozialpsychologisches Modell in graphologischer Anwendung

Claudia Caspers

Bevor das Johari-Fenster, ein sozialpsychologisches Modell, vorgestellt wird, ist es erforderlich, sich über etwas ganz Grundlegendes Gedanken zu machen und zwar sind dies unsere Art wahrzunehmen. Wahrnehmung ist immer subjektiv bzw. intersubjektiv bezogen, niemals eine bloße Abbildung der Realität. Es ist eine Person bzw. eine Gruppe von Personen, die von ihrem Standpunkt aus etwas wahrnehmen. Wahrnehmung ist somit kein passiver Prozess, bei dem etwas in den Wahrnehmenden einfließt, sondern Wahrnehmung ist ein aktiver Prozess, bei dem der Wahrnehmende durch Selektion aktiv mitgestaltet. Wie funktioniert der Wahrnehmungsprozess?

Wahrnehmung hat - ganz vereinfacht gesprochen - fünf zentrale Bestandteile und zwar sehen, hören, riechen, tasten und schmecken. Auf Wahrgenommenes folgen Steuerungen des vegetativen Nervensystems und des Zentralnervensystems. Reaktionen des Gehirns auf Wahrgenommenes wären z.B. Hormonausschüttungen, Veränderung der Körpertemperatur, bestimmte Gefühle und Gedanken, ein bestimmtes Verhalten, Handlungen, Vermutungen, gewisse Absichten oder Schlussfolgerungen. Man hört z.B. etwas und macht sich darüber Gedanken, ein anderer hört etwas und es entsteht ein bestimmtes Gefühl anstatt eines Gedankens. Diese Reaktionen treten im Alltag natürlich nie getrennt voneinander auf, sondern in verschiedenen Kombinationen. All dies kann bewusst und unbewusst ablaufen, bestimmte Teile werden ausgeblendet - bekannt als selektive Wahrnehmung bzw. Wahrnehmungsverzerrungen. Dieser Begriff hat eine sehr negative Konnotation. Bei genauer Überlegung jedoch muss man feststellen, dass der Mensch an sich ohne diese Selektion schlicht nicht überlebensfähig wäre, denn man müsste bei jedem Denkprozess ohne den Einsatz von bestimmten vereinfachenden und verzerrenden Vorurteilen oder Erwartungen alles, was auf einen von außen einströmt, jedes Mal neu berücksichtigen. Entscheidungen und Handlungen würden Ewigkeiten dauern. Verzerrungen komplett auszumerzen, wäre daher ein utopisches Unterfangen. Dies darf jedoch niemanden, vor allem nicht Menschen, die andere mit weitreichenden Konsequenzen beurteilen, davon abhalten, sich jedes Mal aufs Neue dem utopischen Ziel der Wertfreiheit und Objektivität zu nähern.

Wahrnehmungsverzerrungen, die immer auch den Urteilsprozess beeinflussen, entstehen, weil wahrgenommene Informationen nicht unabhängig vom wahrnehmenden Individuum und der Beschaffenheit der wahrzunehmenden Information sowie ihrer Bedeutung verarbeitet werden. Informationsverarbeitung kann genauso wie die Wahrnehmungsaufnahme individuell verschieden, je nach Vorerfahrung anders ablaufen.

Die ganz automatisch und zum Menschen notwendigerweise gehörenden Wahrnehmungsverzerrungen laufen in den unterschiedlichsten Variationen ab:

- **Verzerrung durch gezielte Manipulation des Informationsgebers**, beispielsweise bei Selbstdarstellungstechniken - auch ein Problem für Graphologen bei erworbenen Schriften.
- Aufgrund unserer menschlichen Beschaffenheit kann ein Außenstehender, aber auch ein Mensch selbst, nie alle relevanten Informationen zur Erkenntnis der Gründe für eine Handlung oder ein Verhalten wahrnehmen. Da wir aber immer Gründe suchen, tappen wir oft in die Falle der **fehlerhaften Ursachenzuschreibung** bzw. Attribuierung.
- **Verzerrungen durch Heuristiken**. Was ist eine Heuristik? Als Heuristik bezeichnet man eine Methode, komplexe Probleme mit Hilfe einfacher Regeln und unter Zuhilfenahme nur weniger Informationen zu entwirren. Das ist eine sehr große Leistung unseres Gehirns, welche in der Regel gute Ergebnisse liefert und für unser Überleben sehr dienlich ist. Diese Fähigkeit kann aber auch zu Beeinträchtigungen des Wahrnehmens und Beurteilens führen. Z.B. wird ein Mensch, der mit einer Person mehrmals schlechte Erfahrung gemacht hat, die Wahrscheinlichkeit überschätzen, dass sich die Person in anderen Situationen ebenfalls negativ verhält.
- **Verzerrung durch Halo- und Priming-Effekt** - Merkmale, die man als besonders hervorgehoben wahrnimmt, prägen das anschließende Urteil in ganz besonderer Weise - beispielsweise bei Erfassung der graphologischen Merkmale lässt man sich von einem hervorstechenden Merkmal derart beeinflussen, dass die gesamte Interpretation dadurch in Mitleidenschaft gezogen wird.
- **Wahrnehmungsverzerrungen durch Erwartungen des Wahrnehmenden** - diese sind nicht per se problematisch, sondern werden erst dann zum Problem, wenn sie im Widerspruch zur intersubjektiven Realität stehen und sich trotzdem erfolgreich behaupten. Wenn beispielsweise ein Mensch stark davon überzeugt ist, alle Studenten hätten ein angenehmes Leben, wird er aufgrund dieser Hypothese

Studenten, die sich mittels Nebenjobs durch ihr Studium schlagen, in seiner Wahrnehmung ausblenden.

- **Wahrnehmungsverzerrungen durch Emotionen und Kognition** - beispielsweise nimmt ein gut gelaunter Mensch viel leichter positive Informationen wahr als negative. Des Weiteren wurde erforscht, dass positive Emotionen die Kreativität und Flexibilität des Denkens fördern, hingegen begünstigen negative Stimmungen eher die analytische Präzision. Wenn die Emotionen jedoch besonders intensiv sind (dies gilt in beide Richtungen), hat man eine Verflachung des Denkens und die Neigung zu Kurzschlussreaktionen festgestellt. Ein kognitiver Kurzschluss aufgrund von Fehlattritionen oder nicht hinterfragten Erwartungen führt ebenso zu Wahrnehmungsverzerrungen.
- **Verzerrung durch soziale Beeinflussung:** je nachdem, in welchem sozialen Kontext wir uns bewegen, ist unsere Wahrnehmung entsprechend beeinflusst. Jeder von uns kennt ihre negativen Begleiterscheinungen, wenn Kreislaufprozesse der gegenseitigen Bestätigung von objektiv falschen Überzeugungen auftreten. Jeder nimmt von seinem sozialen Kontext ausgehend, bestimmte Dinge wahr, die von Personen in seinem sozialen Umfeld bestätigt werden. Alle handeln aus bestem Wissen und Gewissen, aber leider doch falsch wie das klassische Beispiel ‚Nationalsozialismus‘ zeigt. Dies soll jedoch nicht heißen, dass alle kollektiv geteilten Einstellungen unabhängig von ihrem Inhalt falsch sind.
- Sehr nah benachbart zu den **Verzerrungen durch soziale Beeinflussung** ist auch die Verzerrung durch Vorurteile, die keiner näheren Erläuterung bedarf.
- Zu guter Letzt noch eine wichtige Verzerrungsart und zwar die **Verzerrungen mit dem Ziel, die Selbstkonsistenz zu erhöhen** und dadurch das Gefühl der Identität herzustellen. Des Weiteren trägt jene Verzerrung dazu bei, das Bedürfnisses nach positiver Selbstwahrnehmung zu befriedigen, um so das psychische und physische Wohlbefinden zu sichern.

Man könnten nun einwenden, bis auf die letztgenannte Verzerrung träfen alle Verzerrungsmechanismen bei der Fremdwahrnehmung zu, jedoch nicht bei der Selbstwahrnehmung. Interessant ist aber, dass die Selbstwahrnehmung ähnlichen Gesetzmäßigkeiten folgt wie die Fremdwahrnehmung. Obwohl wir bei der Selbstwahrnehmung auf bessere Informationsquellen zurückgreifen können als bei der Fremdwahrnehmung - beispielsweise auf die innere Befindlichkeit, das Wissen über verschiedene

Rollen in den jeweiligen sozialen Kontexten - ergeben sich daraus jedoch nicht notwendigerweise treffsicherere und verzerrungsfreie Einsichten. Etwas überspitzt ausgedrückt, könnte man sagen, dass wir mit unserer menschlichen Wahrnehmungsfähigkeit jenes „Ding an sich“, wie Kant es nennt, also, das ‚Unverzerrte‘ (wie wir selbst sind oder der andere wirklich ist), nicht erkennen können wegen des Schleiers, der zwischen unserer selektiven Wahrnehmungsfähigkeit und dem „Ding an sich“ ist - wir können uns immer nur annähern und dabei gibt es bessere oder schlechtere Annäherungen.

Interessant ist es nun herauszufinden, ob einem selbst bzw. dem anderen jene Annäherung an die Persönlichkeitsstruktur genauso bekannt ist, wie einem selbst und noch spezifischer: Ist ein Mensch in jedem Bezugssystem, in dem er sich bewegt, mit denselben Eigenschaften bekannt? Decken sich die Verzerrungsmechanismen bei der Selbst- und Fremdwahrnehmung? Bei der Erörterung dieser und ähnlicher Fragen erkennt man Dinge, die einem selbst und anderen zugleich unbekannt sind. Dann gibt es auch solche, die einem selbst bekannt, aber anderen unbekannt sind, dann gibt es aber auch den umgekehrten Fall, nämlich, dass einem selbst etwas unbekannt ist, anderen aber bekannt. Und zu guter Letzt gibt Dinge, die einem selbst und den anderen bekannt sind. Genau diese Einteilung erfasst das Johari-Fenster (Abb. 1):

<p style="text-align: center;">A</p> <p style="text-align: center;">Freies Handeln</p> <p style="text-align: center;">mir und anderen bekannt</p>	<p style="text-align: center;">B</p> <p style="text-align: center;">Blinder Fleck</p> <p style="text-align: center;">nur den anderen be- kannt</p>
<p style="text-align: center;">C</p> <p style="text-align: center;">Bereich des Verbergens</p> <p style="text-align: center;">nur mir bekannt</p>	<p style="text-align: center;">D</p> <p style="text-align: center;">Bereich des Unbewussten</p> <p style="text-align: center;">mir und anderen nicht bekannt</p>

Abb. 1: Grundstruktur des Johari-Fensters

Das Johari-Fenster

ist ein Modell aus dem Jahre 1955 benannt nach den amerikanischen Sozialpsychologen Joseph (Jo) Luft und Harry (Hari) Ingham. Aus den beiden Abkürzungen der Vornamen ergibt sich die Bezeichnung des Fensters. Es dient als graphisches Schema der bewussten Wahrnehmung in interpersonalen Beziehungen und zielt ab auf die Darstellung der Unterschiede zwischen Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung. Diese können, müssen sich jedoch nicht entsprechen. Denn was vom Verhalten einer anderen Person jeweils wahrgenommen wird, stellt nur ein Bruchteil von dem dar, was für die wahrnehmende Person in einer bestimmten Situation Bedeutung hat. Ebenso wenig sind auch dem Einzelnen selbst wesentliche Aspekte des eigenen Verhaltens bekannt, bewusst oder überhaupt zugänglich. Vieles davon spielt sich im Bereich des Unbewussten ab. Wenn man das Fenster mit seinen vier Quadranten betrachtet, erkennt man, dass es sich je nach Bezugssystem anders gestaltet. Z.B. sind dem Außenstehenden im Regelfall im Bezugssystem Partnerschaft größere Teile des Individuums bekannt als im Bezugssystem Arbeit. Im Johari-Fenster würde der Unterschied beispielsweise so aussehen (Abb. 2/3):

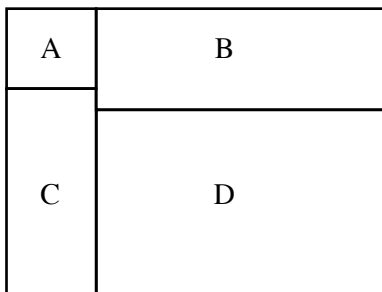


Abb. 2: Ausprägung des Johari-Fensters im Bezugssystem Arbeit

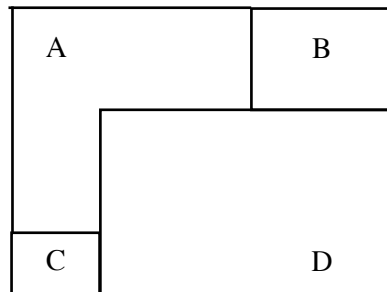


Abb. 3: Ausprägung des Johari-Fensters im Bezugssystem Partner-

In einer neuen Interaktion mit einem bzw. vielen anderen Menschen ist Bereich A sehr klein, da es aufgrund von einer großen Menge an Unbekanntem nicht viel freies Handeln gibt. Man weiß nicht, was die anderen vom einem halten, man schützt sich, ist vorsichtig und all dies schränkt das freie Handeln ein. Je mehr Vertrautheit entsteht, desto größer wird der Bereich A, also der Bereich, der sowohl den anderen als auch mir

bekannt ist, da wir uns freier fühlen, uns immer weniger maskiert zu verhalten. Dennoch gibt es immer bestimmte Prozesse über die nur wir selbst Bescheid wissen. Hier tummeln sich heimliche Wünsche, Empfindsamkeiten, Dinge von denen wir glauben, dass andere uns hier verletzen könnten oder deswegen ablehnen. Je größer Quadrant A wird, desto kleiner wird Quadrant C, die Bühne, da man weniger maskiert im Zusammensein mit der vertrauten Person und mit sich selbst identischer sein kann. Auch Quadrant B, der „Blinde Fleck“ nimmt langsam ab, da wir durch die Spiegelung im Gegenüber immer weniger blind sein können gegenüber bestimmten uns unbekanntem Seiten. Dies betrifft unsere Vorurteile, Gewohnheiten und Vorlieben. Der letzte Bereich D, der als Bereich des Unbewussten oder Potential bezeichnet wird, ist weder uns noch anderen zugänglich. Laborexperimente von Luft und Ingham zeigen, dass Bereich D, der Quadrant des Unbewussten, in der Realität viel größer ist als in der graphischen Darstellung und sich am langsamsten von allen Quadranten verändert.

Nach welchen Prinzipien verändern sich nun die Größen der einzelnen Bereiche? Hierzu haben Luft und Ingham neun gefunden¹, die für unsere Arbeit von Interesse sind:

1. Eine Veränderung in irgendeinem der Quadranten berührt alle anderen Quadranten auch.
2. Es fordert Energie, ein Verhalten, das in der Interaktion zutage tritt, zu verbergen, zu leugnen oder nicht zu sehen.
3. Bedrohung vermindert gewöhnlich das Erkenntnisvermögen; gegenseitiges Vertrauen vermehrt es gewöhnlich.
4. Erzwungene Selbstwahrnehmungsfähigkeit (Bloßstellung) ist unerwünscht und gewöhnlich unwirksam.
5. Die Zusammenarbeit mit anderen wird erleichtert durch einen genügend großen Bereich freier Aktivität. Wenn dieser vorhanden ist, können mehr der in der Gruppe vorhandenen Hilfsmittel und Fertigkeiten zur Lösung der aktuellen Aufgabe eingesetzt werden.
6. Je kleiner Quadrant I (= Quadrant A) ist, desto schlechter ist die Kommunikation.
7. Jedermann ist neugierig in Bezug auf den unbekanntem Bereich, aber Neugier wird durch Sitte, soziales Training und verschiedene Ängste in Schach gehalten.

¹ Auszug aus Luft, J.: „Einführung in die Gruppendynamik“, S. 26/27

8. Sensivität bedeutet, dass man die verdeckten Verhaltensaspekte in den Quadranten II, III und IV (= Quadrant B, C und D) einzuschätzen weiß und den Wunsch anderer achtet, diese Bereiche verdeckt zu halten.

Auf das neunte Prinzip wird am Ende nochmals eingegangen. Nun gehen wir über zur

Anwendung des Johari-Fensters in der Graphologie

Der Graphologe trifft im Anschauen der Handschrift auf eine bestimmte Konzeption, ein Bild, das ein Mensch von sich selbst und der Welt hat. Es wird aus den verschiedensten Quellen gespeist und die ständige Bezugsbasis ist die konkrete Erfahrung. Durch die Schrift hat der Graphologe jedoch keinen Zugang zur konkreten Erfahrung und so wird es meines Erachtens sehr wichtig, wenn sich die Möglichkeit ergibt, immer wieder den Erfahrungsbezug durch das Gespräch mit dem Schreiber herzustellen. Sowohl bei der Analyse einer Schrift als auch im Gespräch ist die Haupttätigkeit das verstehende Aufnehmen des Mitgeteilten um dadurch die wesentlichen Inhalte und Prozesse des Selbst- und Welterfassens eines Schreibers, also, die Welt des anderen zugänglich zu machen. Entsteht im Gespräch ein vertrauensvolles Klima kann dies dazu führen, dass sich der Bereich des „Verbergens“ (Quadrant C) verkleinert. Dann steigen auch die Chancen, in der Kommunikation mit dem anderen mehr über seinen eigenen „Blinden Fleck“ (Quadrant B) zu erfahren. Aber auch der Graphologe kann über Dinge, die ihm unbekannt, in der Schrift so nicht ersichtlich waren, dem Schreiber hingegen bekannt sind, mehr erfahren. Ich überlege mir bei der Betrachtung einer Schrift auch immer: Was sehe ich nicht, muss aber trotzdem vorhanden sein, weil es zum Menschsein gehört? Z.B. wo sind Aggressionen, das Emotionale, das Kognitive auch, wenn das eine oder andere in einer Schrift nicht so klar ersichtlich ist, muss es irgendwo sein, denn kein Mensch kommt ohne diese Grundlagen des Menschseins aus. Bereits hier ergeben sich Anknüpfungspunkte für ein Gespräch mit dem Schreiber, das dem Graphologen Unbekanntes näher bringen. Für den Schreiber kann ein Gespräch mit neuen Aspekten über sich selbst z.B. bewirken, dass er alternative Selbstkonzepte durchspielt und die Realisierungsmöglichkeiten für neue Selbstkonzepte abwägt. Dadurch erweitert sich - natürlich rein gedanklich, da wir keine Therapeuten sind - der Bereich des freien Handelns, der Quadrant A. Es kann ein Anstoß sein, ein Mehr an den besprochenen Handlungseigenschaften zu erhalten,

wodurch die bewusste Entscheidungsfähigkeit und die Gestaltung der sozialen Beziehungen einen größeren Spielraum erhalten.

Je nachdem, ob man die Möglichkeit hat, mit dem Schreiber selbst zu sprechen oder nicht, gibt es verschiedene Wege, das Johari-Fenster in der graphologischen Tätigkeit einzubeziehen:

1. Zu aller erst für sich selbst als eine Art Supervision: D.h. man setzt sich zusammen mit einem Menschen, der einen a) gut kennt und der einen b) weniger gut kennt. Sodann erarbeitet man bezüglich bestimmter Themenbereiche im Gespräch anhand der Fensterstruktur, was wem bekannt bzw. unbekannt ist mit dem Ziel, seine Wahrnehmung zu schulen, höhere Authentizität und Autonomie zu erreichen.
2. Als Vorbereitung eines Gesprächs mit dem Schreiber: Vor Erstellung der Analyse verfasst der Schreiber ein Persönlichkeitsprofil und/oder macht einen Selbsteinschätzungstest (z.B. Big Five). In der Analyse geht der Graphologe auch auf die Selbsteinschätzung ein. Danach erfolgt im Gespräch u.a. ein Vergleich über die Selbst- und Fremdeinschätzung.
3. Als gemeinsame Nachbereitung eines Gesprächs mit dem Schreiber: Was war dem Schreiber bekannt, was unbekannt, was war dem Graphologen bekannt, was war ihm unbekannt? Sodann eine Gespräch darüber, was beiden gänzlich unbekannt sein könnte. Als Reflexion der graphologischen Tätigkeit, zur ständigen Überprüfung der graphologischen Hypothesen und zur Gewinnung neuer Erkenntnisse kann dies für den Graphologen sehr nützlich sein.
4. Im Rahmen eines Bewerberauswahlverfahrens: Bewerber, Entscheider, Graphologe machen alle drei denselben Test, danach kann anhand des Johari-Fensters ermittelt werden, was wem bekannt bzw. unbekannt war und wie hoch die Übereinstimmung ist. Dasselbe kann im Rahmen von Partnerschafts- und Teamanalysen erfolgen.
5. Zur Strukturierung einer schriftlichen graphologischen Analyse.

Sie sehen in Abb. 4 einen Ausschnitt eines Fragebogens, der im Rahmen der Personalauswahl entstanden ist und den ich nach der Modellbildung von bereits bestehenden Selbsteinschätzungsfragebögen über Persönlichkeitseigenschaften erstellt habe. Der Proband beurteilt im Fragebogen entweder sich selbst oder eine andere Person hinsichtlich des zwischenmenschlichen Verhaltens, des Denkstils, der Emotion und Motivation. Sie lesen Begriffe wie Lernbereitschaft, Statusorientierung,

Beharrlichkeit u.v.m. Für die Verwendung der insgesamt 67 Parameter war ausschlaggebend, ob sie auch nach einer kurzen Kennlernphase einschätzbar sind. Es handelt sich dabei zwar um einen Fragebogen, bei dem jeder Anwender zu denselben Ergebnissen kommen kann, er hat aber

		0 trifft über- haupt nicht zu	1 trifft selten zu	2 trifft häu- fig zu	3 trifft voll- kommen zu
59	Lernbereitschaft				
60	Selbstkontrolle				
61	Nervenstärke				
62	Bedürfnis nach Integrität				
63	Furchtlosigkeit				
64	Statusorientierung				
65	Beharrlichkeit				
66	Freude an Risiko				
67	Diskussionsfreude				

Abb. 4: Ausschnitt Fragebogen zur Selbst- od. Fremdeinschätzung

keine verifizierte Validität und Reliabilität. Es ist z.B. nicht auszuschließen, dass von den Probanden Antworten gemäß sozialer Erwünschtheit gegeben werden. Bei allen Schwächen des normierten Fragebogens kann man Selbst- und Fremdbilder damit jedoch gut vergleichen.

In diesem leeren Fragebogen (Abb. 4) sehen Sie 67 Kriterien zur Selbst- und Fremdeinschätzung. Auswählbar sind vier Ausprägungen, die mit 0, 1, 2 und 3 von „trifft überhaupt nicht zu“, bis „trifft selten zu“, über „trifft häufig“ und zuletzt „trifft vollkommen zu“ gestaffelt sind.

Im Mai 1949, adit Kovace v.
übergab Eric Arthur Blair, bei
seinem Beidomyon George O.
Freundin Ciba Kirwan eine

Abb. 5: Fall 1, Ärztin, Beurteilende, 51 Jahre

- Sind unsere Newsletter gut ver-
- Wie ausprägen wir unsere Werte
- Tücher wir attraktiv genug?
- Wie motivieren wir Leser zum
Produkte?

Abb. 6: Fall 1, Redakteurin, Beurteilte, 44 Jahre alt

Die Anmeldung für den 10-Km-Lauf
wird gemacht, da wir vorher die
müssten. Außerdem hat Frau
mitlaufen möchte. Jako mein

Abb. 7: Fall 2, Reisebürochefin, Beurteilende, 27 Jahre alt

Ich kam mit einem sehr netten vor
auf einem Schulflug ins Finken
dem damaligen Finanzminister eine
den Marschallplänen gestellt habe.

Abb. 8: Fall 2, Abiturientin, Beurteilte, 20 Jahre alt

Wir sehen uns im Folgenden zwei Beispiele an und zwar Fall 1 (Abb. 5/6), bei dem sich Beurteiler und Beurteilte sehr nahe stehen sowie Fall 2 (Abb. 7/8), bei dem sich der Bekanntheitsgrad auf sehr oberflächlichem Niveau bewegt. Fall 1 ist im Rahmen einer Freundschaft entstanden, Fall 2 bei der Bewerbung um einen Ausbildungsplatz. Im ersten Fall kennen sich die beiden Schreiberinnen seit zehn Jahren. Beide Schreiberinnen füllten den Selbst- bzw. Fremdeinschätzungsbogen unabhängig voneinander aus. Im zweiten Fall wurde im Rahmen eines Vorstellungsgesprächs von der unteren Schreiberin der Selbsteinschätzungsbogen ausgefüllt, die Chefin eines Reisebüros füllte denselben Fragebogen als Fremdeinschätzung aus und zwar nach dem Vorstellungsgespräch und einem Tag Probearbeiten. Auch hier erfolgte das Ausfüllen des Fragebogens unabhängig voneinander.

Ausgewertet habe ich die ausgefüllten Fragebögen nach folgenden Kriterien: Zuerst die starke Übereinstimmung zwischen den Beurteilten und Beurteilenden ohne jegliche Abweichung. Bei Abweichungen, die nur um +/- 1 sind, kann man in den Fällen, in denen es sich um Unterschiede wie „trifft häufig“ oder „trifft vollkommen zu“ davon sprechen, dass es sich um eine schwache Überstimmung statt um eine starke Übereinstimmung handelt. Ist dagegen die Abweichung von +1 oder -1 zwischen „trifft überhaupt nicht zu“ und „trifft selten zu“ bzw. zwischen „trifft selten zu“ und „trifft häufig zu“, so habe ich sie als schwache Nicht-Übereinstimmung, als etwas, das dem anderen unbekannt ist, gewertet. Ebenso muss man bei einer Abweichung von +/- 2-3 davon sprechen, dass es sich hier um etwas dem anderen gänzlich Unbekanntes handelt, also, um eine starke Nicht-Übereinstimmung. Wichtig bei der Auswertung war, ob es eine Abweichung gab und sodann der Vergleich zwischen Fällen, in denen sich die Personen lange kennen und den Fällen, in denen sich Personen nur relativ kurz bzw. oberflächlich kennen.

Dargestellt sieht die Auswertung im Fall eins wie folgt aus (Abb. 9): Von 67 Merkmalen zeigen 35 eine starke (52% mit null Abweichung), 14 eine schwache Übereinstimmung (21% mit einer Abweichung zwischen „trifft vollkommen“ und „trifft häufig“ zu); 15 Merkmale zeigen bei der Auswertung eine schwache Nicht-Übereinstimmung (zwischen „trifft überhaupt nicht zu“ und „trifft selten zu“ bzw. zwischen „trifft selten zu“ und „trifft häufig zu“). Drei Merkmale (entsprechend 4%) zeigen eine starke Nicht-Übereinstimmung auf - z.B. kreuzt der Beurteilende an „trifft selten zu“ und der Beurteilte „trifft vollkommen zu“.

Völlig einig z.B. waren sich die Selbst- und Fremdbeurteilerinnen (Abb. 5/6) in den Ausprägungsgraden bezüglich Aktivitätsbedürfnis, Rückzugstendenz, Zugehörigkeitsgefühl u.s.w. In Spalte 2 der Abb. 9 sehen wir alle Begriffe, bei denen eine schwächere Übereinstimmung vorhanden war. Hier war z.B. die Ärztin (Abb. 5) der Ansicht, die Redakteurin (Abb. 6) denke vollkommen intuitiv, wohingegen die Redakteurin fand, sie denke nur häufig intuitiv.

Sie können nun beide Schriften (Abb. 5/6) der Ärztin und Redakteurin betrachten und sich dazu folgende Ergebnisse bezüglich der nicht übereinstimmenden Punkte durchlesen:

- Die Redakteurin hält sich selten für entschlossen, die Ärztin jedoch häufig für entschlossen.
- Die Redakteurin schätzt sich selbst als häufig selbstbeherrscht ein, die Ärztin nur als selten selbstbeherrscht.
- Die Redakteurin hält sich selten für ehrgeizig, die Ärztin jedoch häufig.
- Die Ärztin findet, die Redakteurin sei häufig vorausplanend und impulsiv, die Redakteurin beurteilt sich hier nur als selten vorausplanend und impulsiv.
- Die Redakteurin hält sich für geselliger als die Ärztin dies empfindet.
- Die Ärztin hält die Redakteurin selten für objektiv und neutral, die Redakteurin hält sich dagegen häufig für neutral und objektiv.
- seltener zutreffend findet die Ärztin den Begriff Veränderlichkeit - in der Selbstbeurteilung schätzt sich die Person als häufig veränderlich ein.
- Die Redakteurin findet, sie sei häufig unsicher, die Ärztin dagegen hat nur selten diesen Eindruck.
- Dagegen hat die Ärztin öfter den Eindruck, die Redakteurin sei angriffslustig, sie selbst findet sich jedoch nur selten angriffslustig.
- Den Wunsch nach einem geregelten Leben schätzt die Redakteurin selbst als häufig ein, die Ärztin beobachtet dies jedoch nur selten.
- Risikofreude erkennt die Ärztin selten, die Redakteurin dagegen häufig.
- Die Ärztin beurteilt die Redakteurin überhaupt nicht als geltungsbedürftig, die Redakteurin sich selbst als selten.
- Die Ärztin hält die Redakteurin für überhaupt nicht autoritär, die Redakteurin hält sich selbst für selten autoritär.
- Überhaupt nicht zutreffend auf sich selbst findet die Redakteurin den Begriff „Statusorientierung“, die Ärztin dagegen erkennt diesen Zug selten.

Starke Übereinstimmung (Spalte 1)	Schwache Übereinstimmung (Spalte 2)	Schwache Nicht-Übereinstimmung (Spalte 3)	Starke Nicht-Übereinstimmung (Spalte 4)
<ul style="list-style-type: none"> • sachlich-nüchtern • Aktivitätsbedürfnis • entschlossen • zuverlässig • schlagfertig • logisch denkend • kreativ • realistisch • begeisterungsfähig • vielseitig • vorsichtig • Perfektionsstreben • unkonventionell • spontan • Rückzugstendenz • ausgeglichen • schnell • freundlich • systematisch • ungeduldig • hilfsbereit • wörtlich • Einfluss auszuüben • praktisch • dominant • Zugehörigkeitsgefühl • Wille, etwas zu bewegen • gewissenhaft • erfolgsorientiert • Lernbereitschaft • Selbstkontrolle • Nervenstärke • Integritätsbedürfnis • Beharrlichkeit • Diskussionsfreude 	<ul style="list-style-type: none"> • temperamentvoll • anpassungsfähig • aufgeschlossen • intuitiv denkend • intelligent • tolerant • einfühlend • kompromissbereit • optimistisch • bildhaft • warmherzig • großzügig • leistungsorientiert • furchtlos 	<ul style="list-style-type: none"> • entschlossen • selbstbeherrscht • ehrgeizig • vorausplanend • impulsiv • gesellig • objektiv-neutral • veränderlich • unsicher • angriffslustig • Wunsch nach geordnetem Leben • Freude am Risiko • geltungsbedürftig • autoritär • Statusorientierung 	<ul style="list-style-type: none"> • gewöhnlich • sympathisch • Freude am Wettbewerb

Abb. 9: Übereinstimmungen und Abweichungen bei Selbst- und Fremdeinschätzung in Fall 1

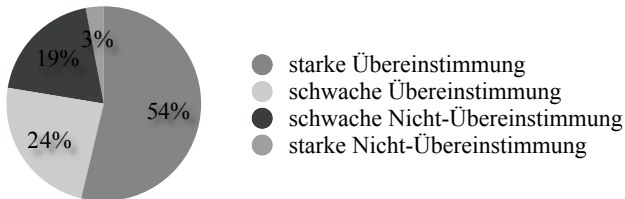
Bei der starken Nicht-Übereinstimmung

- findet die Ärztin ihre Freundin überhaupt nicht gewöhnlich, die Redakteurin hält sich selbst jedoch für vollkommen gewöhnlich
- Bezüglich der Einschätzung des Punkts ‚Sympathie‘ stelle ich in den Fragebögen immer wieder fest, dass sich selbst niemand als ‚vollkommen sympathisch‘ einschätzt - man möchte ja nicht als allzu überzeugt von sich selbst erscheinen. So findet man nicht nur in Fall 1, sondern auch in anderen Fällen häufig den Unterschied in die Richtung, dass der Beurteilende die Sympathie höher einschätzt als der Beurteilte.
- Freude am Wettbewerb träfe überhaupt nicht zu, ist die Selbsteinschätzung der Redakteurin - die Fremdeinschätzung dagegen sieht diese sehr häufig

Alle Übereinstimmungen aber auch Abweichungen machen sehr schön das Thema „Vergleichsprozesse“ deutlich. Jede Bewertung - auch das graphologische Gutachten - geht von einem bestimmten Bezugsrahmen aus und ist das Ergebnis eines in diesem Bezugsrahmen stattfindenden Vergleichs zwischen zwei Individuen, einer sozialen Gruppe, einer moralischen Norm, einer Wertvorstellung u.s.w. Im Vergleich mit diesen Objekten, kann der Vergleich so ausfallen, dass man das zu beurteilende Subjekt als positiv, negativ oder in unserem Fall Charakterzüge des Subjekts in ihrer Häufigkeit überhaupt nicht bis selten oder oft auftretend erkennt. Dabei werden Selbstbewertungen nicht ausschließlich von uns selbst vorgenommen, sondern diese bilden sich aus den öffentlich bekannten Selbstbildern über uns. Diese wiederum sind von jedem Individuum selbst aktiv mit gestaltet. Denn je nachdem, welche Seiten es in den Bereich des freien Handelns und der Bühne bringt, bestimmt es, wie die Bewertung ausfällt.

Wenn wir zurück kommen zu den Prinzipien von Luft und Ingham, die die Größe und Veränderung der Quadranten beeinflussen, dann können wir im Fall 1 rück schliessen, dass aufgrund der 73-prozentigen Übereinstimmung (= 52% starke und 21% schwache Übereinstimmung) zwischen Selbst- und Fremdurteil eine Dominanz von Quadrant A vorliegt. Dies lässt zum einen darauf schliessen, dass der Beurteilende gut erfasst hat, welches Selbstbild der Beurteilte von sich nach außen transportieren möchte. Zum anderen lässt es gemäß Luft auf eine gute Wahrnehmungsfähigkeit, Sensivität und Vertrautheit schließen.

Nun denken Sie vielleicht, dies sei zu erwarten gewesen, da die beiden Personen seit zehn Jahren miteinander befreundet sind. Im Fall 2, den ich aufgrund des knappen Platzes nur noch zusammenfassend vorstellen kann, fallen die Ergebnisse trotz einer sehr viel geringeren Kennlernphase nicht viel anders aus: Von 67 Merkmalen, sind 36 stark und 16 schwach übereinstimmend, 13 haben ein schwache Nicht-Übereinstimmung und 2 Merkmale werden gänzlich unterschiedlich bewertet. Dies entspricht folgender prozentualer Auswertung:



Wir sehen also, es bedarf nicht einer 10-jährigen Freundschaft für eine gute Annäherung zwischen Selbst- und Fremdbeurteilung. Untersuchungen von Kanning im Bereich der „Psychologie der Personenbeurteilung“ bestärken dies. Sie fügen neben dem hohen Maß an sensibler Wahrnehmungsfähigkeit ein weniger emotional gefärbtes als viel mehr systematisch-analytisches Denken, das kritische Hinterfragen von Entscheidungsprozessen, eigenen Erwartungen sowie Vorurteilen, das Einbeziehen von alternativen Sichtweisen, differenziertes Denken sowie voneinander getrennte Vorbegutachtungen als gute Voraussetzungen dafür an, dass man ein Mehr statt Weniger in Bezug auf eine an der intersubjektiven Realität orientierte Beurteilung erhält.

Wenn wir nun die Schriften (Abb. 5-8) der vier Beurteilerinnen ansehen, können wir Folgendes feststellen:

- Bei allen erkennt man eine gute Wahrnehmungsfähigkeit an vereinfachten Majuskeln, Völlen, Girlanden, einer guten Gliederung, eingebundenen Oberzeichen, am mittleren bis hohen Verbundenheitsgrad, an verknäpften Wortanfängen, Weite, am großen Längenunterschied, der Magerkeit, Schärfe und dem kleinen Mittelband.
- Wir finden bei keiner der vier Schriften eine starre Voreingenommenheit und Anpassungsstörung.

- Alle vier Schreiberinnen sind zudem keine anspruchlichen und unsachlichen Naturen mit überhöhten Erwartungen (es handelt sich allen um kleine bis mittel große Schriften mit wenig Bereicherungen).
- Man sieht bei der Reisebürochefin (Abb. 7) und der Abiturientin (Abb. 8) an den Vereinfachungen, der Schärfe, Magerkeit und den großen Wortabständen die Gefühlskontrolle, um zu verhindern, dass die eigenen Emotionen die Wahrnehmung des beurteilenden Objekts zu stark beeinflussen.
- Begrifflich klare, dabei praktische Erfassung, diskursives, systematisches Denken sehen wir bei der Ärztin (Abb. 5) und Reisebürochefin (Abb. 7) an den gelungenen Verbindungen der Buchstaben, den klaren und organischen Formungen von in sich geschlossenen Wortbildern.
- An den wechselnden Bindungsformen der Reisebürochefin (Abb. 7), der Abiturientin (Abb. 8) und der Redakteurin (Abb. 6) können wir das Einbeziehen von alternativen Sichtweisen erkennen.
- Insbesondere bei der Abiturientin (Abb. 8) sieht man das selbstkritische Hinterfragen an der Oberlängenbetonung, den gemischten Bindungsformen, den Vereinfachungen, den Winkel und den kurzen Unterlängen.

Wie versprochen, fehlt noch das neunte Veränderungsprinzip von Luft und Ingham. Dieses zeigt zugleich auch den

Nutzen des Johari-Fensters

Das neunte Prinzip lautet: „Ein Tausendfüßler kann ohne Erkenntnisse vielleicht vollkommen glücklich sein, aber er beschränkt sich schließlich darauf, unter Steinen herumzukrabbeln.“²

Damit möchten die beiden Folgendes aussagen: „Wie der glückliche Tausendfüßler können viele Menschen großartig mit anderen zusammenarbeiten, ohne darüber nachzudenken, welchen Fuß sie als nächstes gebrauchen sollen. Aber wenn es Schwierigkeiten gibt, wenn die gewohnten Methoden nicht funktionieren, wenn wir mehr erfahren wollen - dann gibt es nichts andres, als unser eigenes Verhalten gegenüber anderen zu prüfen.“³

² Luft, J.: „Einführung in die Gruppendynamik“, S. 27

³ Luft, J.: „Einführung in die Gruppendynamik“, S. 24

Hier werden implizit zwei Punkte angesprochen: Zum einen die Problemaktualisierung - die Suche nach den Ursachen von Problemen - und zum anderen die Ressourcenaktivierung - neue Methoden finden, um mit den Problemen umzugehen. Dadurch entsteht das Reframing. Was ist Reframing? Es ist eine der ältesten menschlichen Verhaltensweisen und meint übersetzt: Umdeutung. Menschliche Denkmuster, Zuschreibungen, Erwartungen weisen immer einen bestimmten Rahmen (frame) auf (wir erinnern uns an die zu Beginn geschilderte Wahrnehmungsthematik). Dies ist eine Ordnung, nach der Ereignisse wahrgenommen und dann interpretiert werden. Zwei Menschen, zwei unterschiedliche Frames bzw. Ordnungen. Insofern ist jedes menschliche Verhalten sinnvoll, wenn man den Kontext - um in der Sprache zu bleiben - den Frame eines Menschen kennt und somit hat jedes Verhalten eine sinnvolle Bedeutung für die Kohärenz seines Gesamtsystems. Das Reframing ist nun eine ‚Zurechtrückung‘ eines bestehenden Frames: Es liegt an uns, ob wir etwas als eine Einbahnstraße beschreiben oder als einen Weg mit spannenden Herausforderungen. Obwohl in beiden Fällen das Gleiche bezeichnet wird, sind der Akzent und die Bedeutung jeweils unterschiedlich. Eine andere sehr bekannte Form des Reframings begegnet uns beim Witz: Dort wird ein gewöhnliches, alltägliches Ereignis in einen neuen, untypischen Rahmen gestellt, wodurch eine missverständliche und unterhaltsame Wirkung erzielt wird, da der Zuhörer in seiner Deutung der Situation zunächst von einem anderen (typischen) Rahmen ausgegangen ist. Auf diese Weise entsteht Humor.

Durch das Reframing können wir das, was wir einst versteckten oder was uns gänzlich unbekannt war, in die Arena bringen (Quadrant A) und wenden damit das fünfte Veränderungsprinzip von Luft an: „Die Zusammenarbeit mit anderen wird erleichtert durch einen genügend großen Bereich freier Aktivität. Wenn dieser vorhanden ist, können mehr der in der Gruppe vorhandenen Hilfsmittel und Fertigkeiten zur Lösung der aktuellen Aufgabe eingesetzt werden.“⁴ Des Weiteren kann die Bedeutung des Erlebens im Hinblick auf unbewusste Wünsche und Ziele erfolgen. Durch diese Erkenntnis kann erneut ein anderer Umgang mit sich selbst und der Umgebung stattfinden, da der Bereich des freien Handelns zunimmt. Auch die zu Beginn dargestellten Verzerrungsmechanismen lassen sich auf der Grundlage des Fensters gut besprechen.

⁴ Luft, J.: „Einführung in die Gruppendynamik“, S. 27

Abschließende Betrachtung

Solange wir als Graphologen zu keinen reduktionistischen Personenbeurteilungen übergehen, uns genügend Zeit lassen, uns in sensibler Wahrnehmungsfähigkeit schulen, ein weniger emotional gefärbtes als viel mehr systematisch-analytisches Denken haben, unsere Entscheidungen, Erwartungen und Vorurteile stets kritisch Hinterfragen, alternative Sichtweisen einbeziehen, differenziert Denken und voneinander getrennte Vorbegutachtungen durchführen, bietet uns die Graphologie ein gutes Mittel, welches im Normalfall ein intensives persönliches Kennenlernen nicht benötigt, um eine fundierte Personenbeurteilung abgeben zu können.

Andererseits müssen wir uns stets bewusst sein, dass es auch hier keine Neutralität gibt, da der Graphologe genauso wie jeder andere von den erläuterten Problemen beim Wahrnehmen, Erinnern und Schlussfolgern betroffen ist. Die angestrebte Neutralität bei der Personenbeurteilung ist stets vermeintlich, da wir als Menschen nicht anders können als immer wieder vom lebendigen, subjektiven und verzerrenden Erfahrungskontext ausgehend zu beurteilen.

Dennoch sind wir diesen Bedingtheiten nicht schutzlos ausgeliefert und es sollte stets das Ziel sein, sich der beeinflussenden Mechanismen und Tücken bei der Selbst- und Fremdwahrnehmung bewusst zu sein und so negativen Auswirkungen beim Selbst- und Fremdbeurteilen in gewissem Maße entgegen wirken zu können. Dies kann, wie Luft und Ingham es nahe legen, dadurch geschehen, dass die verschiedenen Wahrnehmungen von Menschen, die miteinander zu tun haben, durch Kommunikation in Austausch gebracht werden. Auf diese Weise kann man seine Aufmerksamkeit, sein Bezugssystem, seine Gedächtnisleistung, Ursachenzuschreibung, Erwartungen, Vorurteile, Emotionen, u.v.m. abgleichen und im Gespräch reflektieren, um dadurch die größtmögliche und immer wieder zu überprüfende Annäherung an das „Ding an sich“ zu erreichen.

Literaturverzeichnis

Asendorpf, Jens B.: Psychologie der Persönlichkeit. Berlin: Springer 2003³

Friedman, Howard S. u.a. (Hrsg.): Persönlichkeitspsychologie und Differentielle Psychologie, 2004², Pearson Studium

Lelord, Francois: Der ganz normale Wahnsinn. Vom Umgang mit schwierigen Menschen, Berlin: Kiepenheuer 2007⁶

Luft, Joseph: Einführung in die Gruppendynamik, Stuttgart: Ernst Klett-Cotta 1986⁶

Haken, Hermann/Schiepek, Günter: Synergetik in der Psychologie. Selbstorganisation verstehen und gestalten, Göttingen: Hogrefe 2006

Kanning, Uwe Peter: Die Psychologie der Personenbeurteilung, Göttingen: Hogrefe 1999

König, Oliver/Schattenhofer, Karl: Einführung in die Gruppendynamik, Heidelberg: Carl-Auer 2006

Saum-Aldehoff, Thomas: Big Five - Sich selbst und andere erkennen, Düsseldorf: Patmos 2007

Schmidt-Denter, Ulrich: Soziale Beziehungen im Lebenslauf. Lehrbuch der sozialen Entwicklung, Weinheim: BeltzPVU 2005⁴

Stroebe, Wolfgang u.a. (Hrsg.): Sozialpsychologie. Eine Einführung, Berlin: Springer 1992²