



MITTWOCH, 27. APRIL 2011

## Clueso Grosser Pop im Kleinen

Der deutsche Popmusiker Clueso streckt und dehnt sich auf seinem neuen Album «An und für sich», seinem fünften, einmal mehr nach allen Richtungen. **zoom 16**

## Erfolg mit Verdi

Giuseppe Verdis «Un ballo in maschera» von 1859 in einer überzeugenden Inszenierung am Zürcher Opernhaus. **seite 10**

## Wandern mit Handke

Ein Bühnenkünstler in der Krise und im Wald: Peter Handkes neue Erzählung «Der Grosse Fall». **seite 11**

# Betscharts Farbenlehre

**Martin Betschart** weiss, wie die Menschen ticken. Doch seine Menschenkenntnis will er nicht für sich behalten, sondern über Bücher und Seminare zum Allgemeinwissen machen. «Das ergäbe eine ganz andere **Kommunikationsqualität**», sagt er. Ein Besuch beim Menschenkenner im aargauischen Seengen. **Beda Hanimann**

Das Gefühl, der andere weiss alles über dich, hat dich auf Anhieb durchschaut: Es ist unvermeidlich, wenn man einen professionellen Menschenkenner besucht. Zumal einen, der gerade ein Buch mit dem Titel «Ich weiss, wie du tickst» geschrieben hat. Also besser gleich in die Offensive gehen.

Herr Betschart, wir kennen uns seit zwei Minuten. Können Sie mich schon einschätzen?

«Wenn Sie nicht mit dem Bart etwas verstecken... ein Bart macht es etwas schwieriger. Aber ich sehe, Sie sind schmal gebaut, feingliedrig, lange Finger, trotzdem ist Kraft da. Sie sind eher distanziert, vorsichtig, kritisch – was ja für Ihren Beruf passt. Sie haben gern Fakten auf dem Tisch.»

Was bedeutet das, worauf müssen wir nun im Gespräch gegenseitig achten?

«Ihnen sollte man nicht zu schnell zu nahe kommen, das käme nicht gut. Was mich betrifft: Wenn jemand zu langatmig wird, dann klinge ich mich aus. Das war schon in der Schule so, ich war

**«Irgendein System brauchen wir, sonst wären wir mit all den Menschen überfordert.»**

meist unter- oder überfordert. Was mich interessierte, konnte ich in der Schule nicht ausleben.»

### Rot, Blau und Grün

Damit sind die Positionen in Martin Betscharts bunter Welt bezogen. Die Farben ergeben sich aus Verhaltensweisen und Charakterzügen, aber auch aus physiognomischen Eigenschaften. Betschart selber ist, wie er auch in seinem Buch zu erkennen gibt, rot dominant, den Interviewer sieht er offensichtlich ziemlich blau. Rot heisst, so Betscharts Farbenlehre, u.a. kämpferisch, durchsetzend, pragmatisch, dynamisch, offensiv, impulsiv. Ein Rotdominanter ist wettbewerbsorientiert, ein Macher. Blau dagegen steht für reflexiv, kontrolliert, kühl, exakt, zögerlich, abwägend. Ein Blaudominanter ist ein Einzelgänger, ein Planer.

Als dritten Typus skizziert Betschart den Gründominanten. Das ist der Gefühlsmensch: gesellig, gutmütig, kompromissbereit, warm, entspannt. Er ist der Durchführer. Daneben gibt es vier Mischtypen: Beim Orange-Typ dominieren Rot und Grün, beim Türkis-Typ Blau und Grün, beim Violett-Typ Rot und Blau. Beim Regenbogen-Typ sind die Merkmale aller drei Farben annähernd gleich stark ausgeprägt.

### Nicht immer von sich ausgehen

So einfach also lässt sich der Mensch schubladisieren. Das aber gerade will Betschart nicht. Jeder Mensch habe ein Raster, sagt er, wir seien voller Vorurteile oder Vorverurteilungen. Wichtig aber



Blau, rot oder grün? Nicht immer ist es für den aussenstehenden Beobachter so eindeutig.

Bild: Jakob Vilter

sei, nicht zu werten und andere belehren zu wollen. Keine Farbe sei gut oder schlecht, niemand müsse sich rechtfertigen, dass er so sei, wie er sei. «Aber irgendein System brauchen wir, sonst wären wir überfordert mit all den Menschen.»

Zentral sei die Erkenntnis, dass die Menschen unterschiedlich seien. Und dass man beim anderen nicht von den eigenen Vorstellungen, Vorlieben und Wünschen ausgehen könne. Die drei Haupt- und vier Mischtypen hält Betschart für eine Einteilung, die im Alltag praktikabel sei. Erfunden hat er sie im übrigen nicht selber. Sie basiert auf dem Drei-Hirne-Modell des amerikanischen Forschers Paul MacLean. Während die Hirnforschung von Stammhirn, Zwischenhirn und Grosshirn spricht, sieht Betschart Farben.

### Vorwürfe und Rechtfertigungen

Das Erkennen von Charakteren ist indes nur der erste Schritt. Und es hat nicht den Zweck, den anderen zu entlarven oder auszunützen, sondern zu verstehen. Denn achtzig bis neunzig Prozent der

Konflikte, so Betschart, entstehen, weil die Menschen sich nicht verstehen. Weil jeder denke, der andere funktioniere gleich wie er selber. Der andere spreche auf die gleiche Situation gleich an. «Das gibt Erwartungshaltungen, die oft unerfüllbar sind. Es kommt zu Vorwürfen einerseits, Rechtfertigungen andererseits, und schon ist man im Loserspiel drin.» Der zweite Schritt müsse also sein, die Eigenheiten der anderen zu berücksichtigen – und ihr Verhalten nicht persönlich zu nehmen.



Martin Betschart ist Experte für Motivation und Menschenkenntnis in Seengen.

In einem Verhandlungsgespräch etwa zügelt ein Rotdominanter gegenüber einem Blaudominanten besser sein Temperament und bereitet sich mit Fakten vor. Ein Gründominanter wiederum sollte sich bewusst sein, dass das blaudominante Gegenüber weniger der zwischenmenschliche Austausch interessiert, sondern ein klares Ergebnis. Den Rotdominanten motiviert man mit Aussicht auf Prestige und Anerkennung, den Gründominanten mit zwischenmenschlicher Wärme, den Blaudominanten mit dem Signal, es gehe primär um Fakten.

### Kein Kampf der Charakteren

Das heisst doch aber, müsste man folgern: Wer so im Interesse des Ganzen auf den andern reagiert, nimmt sich permanent zurück, passt sich an. Man könnte auch sagen: Er ist der Dumme, der nachgibt, weil der andere halt einfach so ist, wie er ist. Betschart sieht es nicht so. Den andern zu verstehen und ihm entgegenzukommen, verlange nicht, dass man sich selber verleugne. Und

vor allem sieht er's nicht als Kampf der Charaktere. Sein Buch versteht er nicht als Anleitung, sich durch Menschenkenntnis einen Vorteil zu verschaffen. «Wenn ich der einzige bin, der um das unterschiedliche Ticken weiss, bin ich einsam. Wenn aber auch die anderen dieses Wissen haben, dann wird der Umgang miteinander leichter, dann kann man das auch thematisieren», sagt er und lacht.

### Wie eine Wärmebildkamera

Dann erzählt er von seinem Schwiegervater, der wenig Dynamik und dafür viel Grün habe, er könne erzählen, ausschweifend. Er als Roter hänge dann bald ab. «Da kann ich zu ihm sagen: He, komm etwas zurück ins Rote! Dann lachen wir. Das gibt eine ganz andere Kommunikationsqualität.» Ähnlich könne das Wissen um die verschiedenen Typen auch im Arbeitsleben bereichernd wirken. In einem Team könne man dann in einer Diskussion auch mal sagen: «Und wie siehst Du das aus Deiner blauen Perspektive?»

Betschart ist ein leidenschaftlicher Erzähler. Er ist ständig in

**«Keine Farbe ist gut oder schlecht. Niemand muss sich rechtfertigen für das, was er ist.»**

Bewegung, holt mit den Armen aus, lehnt sich vor und zurück, lacht viel, in seinem Büro mit schönster Aussicht auf den Hallwilersee. Einnehmendes Temperament, doch übertrieben wirkt es nicht. Hält er sich angesichts seines blauen Besuchs zurück? Jedenfalls: Seine Beispiele klingen plausibel. Der Mann, denkt man, hat den Blick einer Wärmebildkamera, die ihm die verschiedenen Farben anzeigt. Fast glaubt man selber schon zu verstehen.

### Übung ist alles

Später jedoch, beim Versuch, die eigenen Arbeitskollegen und Freundinnen einzufärben, ist alles wieder nicht so einfach und eindeutig. Und man erinnert sich, was Betschart auch noch gesagt hat: Dass Menschenkenntnis Routine brauche und Übung, es sei wie mit einer Fremdsprache. Erst ein Sprachaufenthalt und tägliches Anwenden bringen einen weiter. Oder auf ihn bezogen: eins seiner Seminare besuchen. Der Menschenkenner ist auch ein guter Verkäufer. Wer weiss, wie andere ticken, weiss auch, worauf sie abfahren. Abfahren wollen. Sein Buch stürmte auf Anhieb die Bestsellerlisten.



Martin Betschart: Ich weiss, wie du tickst. Verlag Orell Füssli, Zürich 2011. Fr. 34.90

### GROSS & GRÖSSER

## Ein pünktlicher, stinkender Titane

Die Blume mag zwar stinken wie ein toter Hund, aber ihr Zeitmanagement ist beispielhaft. Die Direktoren des Botanischen Gartens und von Basel Tourismus dürften sich vor Freude in den Armen gelegen haben. 17 Jahre braucht die indonesische Titanwurz bis sie endlich ihre zwei Meter hohe Blüte in die Höhe zu stemmen vermag. 17 Jahre – und dann vollendet sie ihr Werk pünktlich auf das Osterwochenende. Mehr kann sich kein Touristiker und kein Botaniker wünschen. Statt nur einiger Schulklassen und Rentnergruppen stürmte die halbe Schweiz über Ostern nach Basel. Über 25000 Besucher haben sich die Titanwurz angesehen. Und pünktlich am Montagabend beendete diese ihre Vorstellung wieder. (kaf)

### SPOTT & HOHN

## Murdochs blutige Nase

Die Pressekonferenz fand im New Yorker Guggenheim-Museum statt, Grossverleger Rupert Murdoch höchstselbst kam angereist – und kündigte die erste Tageszeitung nur für das iPad an. Hundert Journalisten wurden angestellt, von 30 Millionen Dollar Investitionen war die Rede. Das ist vielleicht hinausgeworfenes Geld. Drei Monate nach dem Start von «The Daily», wie das Ding heisst, hüllt sich der Verlag in tiefes Schweigen, wenn es um die Leserzahlen geht. Inhaltlich bietet «The Daily» wenig, dafür jede Menge technischer Probleme. Zum Beispiel «äonenlange» Wartezeiten beim Herunterladen. «Kompletter Betrug, spart Euch das Geld», schreibt ein Leser. Sich durchs Papier blättern war einfacher. (R.A.)



### ZITAT

Es ist nicht erstrebenswert, eine Ruinensituation wie das Tacheles mitten in Berlin über Jahrzehnte aufrechtzuerhalten.

**Klaus Wowereit**  
Bürgermeister von Berlin  
(siehe Seite 11)

