

2.

Definition von Wirtschaftskriminalität

In der Literatur findet man verschiedene Ansätze zur Systematisierung. In dieser Studie wird die Definition zugrunde gelegt, die Sutherland (1939) unter der Bezeichnung „White-Collar Crime“ in einer Rede bei der „American Sociological Society“ einführte. Er definierte „White-Collar Crime“ als die Straftat einer angesehenen Person mit hohem sozialen Status im Rahmen ihres Berufes. Die Definition hat sich historisch entwickelt und prinzipiell durchgesetzt. Das U.S. Department of Justice, Federal Bureau of Investigation charakterisiert seit 1989 „White-Collar Crime“ als illegale Handlungen, welche charakterisiert sind durch Täuschung, Verschleierung oder Verletzung von Vertrauen und die nicht auf der Anwendung oder Androhung von körperlicher Gewalt basieren. Diese Handlungen werden von Personen und Organisationen begangen, um sich Geld, Vermögen, Eigentum oder Leistungen anderer zu verschaffen und anzueignen, selbst aber Serviceleistungen oder deren Zahlung bzw. den Verlust von Geld zu vermeiden und persönlichen oder geschäftlichen Vorteil zu sichern.²

Gegenstand der vorliegenden Arbeit ist Wirtschaftskriminalität, die das Vertrauen in den freien und fairen Wettbewerb der Marktteilnehmer zerstört und das Eigentum anderer angreift oder darüber verfügt. Sie beeinflusst darüber hinaus massiv weitere Bereiche der Volkswirtschaft, was dazu führen kann, die Existenzbasis von Unternehmen sowie die Existenz von Personen zu zerstören. Wichtig ist auch die Wirkung von Wirtschaftskriminalität auf das Vertrauen der Menschen in das Rechtssystem. Es sind genug Gerichtsentscheidungen bekannt, welche den Menschen Anlass für Zweifel an der Wirksamkeit des Rechtssystems geben. Hierzu ein Beispiel: Peter Grottian, Professor für Politikwissenschaft an der Freien Universität Berlin, antwortet auf eine Frage zum Strafmaß für einen der Hauptangeklagten im so genannten Berliner Bankenskandal: „Auch wenn man den Richtern zugute halten muss, dass sie sich im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten bewegen, so ist das Urteil ein Stück aus dem Tollauf. Auch wenn das Verfahren im Berliner Bankenskandal hoch kompliziert ist, so hat der Bürger doch einen siebten Sinn für Gerechtigkeit. Jeder Bürger, der fünfmal

2 Vgl. <http://www.fbi.gov/ucr/whitecollarforweb.pdf>: The Bureau has defined white-collar crime as "... those illegal acts which are characterized by deceit, concealment, or violation of trust and which are not dependent upon the application or threat of physical force or violence. Individuals and organizations commit these acts to obtain money, property, or services; to avoid the payment or loss of money or services; or to secure personal or business advantage." (Oktober 2007)

beim Schwarzfahren erwischt wurde, wird härter bestraft als Klaus-Rüdiger Landowsky.³ Grotian bezieht sich hier auf das am 29. Juli 2005 eröffnete Strafverfahren vor der 36. großen Strafkammer des Landgerichts Berlin, das als eines der (bis dahin) umfangreichsten deutschen Wirtschaftsstrafverfahren der Berliner Nachkriegsgeschichte gilt. Angeklagt wegen Untreue wurden 14 Banker und Vorstände der Berliner Landesbank und Tochterunternehmen. Am 21. März 2007 wurden die Urteile gesprochen. Fünf der sechs ehemaligen BerlinHyp-Vorstände wurden zu Freiheitsstrafen mit Bewährung wegen Untreue im Zusammenhang mit der Vergabe von Millionenkrediten verurteilt. Klaus-Rüdiger Landowsky erhielt eine Freiheitsstrafe von einem Jahr und vier Monaten, ausgesetzt zur Bewährung. Neben dem strafrechtlich relevanten Fehlverhalten der Angeklagten wurden auch die Umstände der Leitung der betreffenden Kreditinstitute als ursächlich für den entstandenen Schaden von rund 60 Milliarden Euro angesehen. Es ging dabei um Parteibuchwirtschaft und Ämterpatronage.⁴ In den in diesem Zusammenhang geführten Diskussionen findet auch die Fragestellung Eingang, ob sich Manager dessen immer bewusst sind, wenn sie kriminell handeln. Dennoch sind sie Täter. In diesem Zusammenhang sei an das so genannte Milgram-Experiment⁵ erinnert. An der Universität Yale wurde 1962 durch den Psychologen Stanley Milgram ein Test entwickelt, um die Bereitschaft von („durchschnittlichen“) Personen zu testen, autoritären Anweisungen auch dann Folge zu leisten, wenn sie in direktem Widerspruch zu ihrem Gewissen stehen. Das Experiment ist in unterschiedlichen Varianten auch in anderen Ländern wiederholt worden. Die Ergebnisse bestätigten eine kulturübergreifende Gültigkeit. Soziologisch gilt das Experiment als Beleg für die Wirksamkeit der Norm des Gehorsams. Über die Sozialisation erlerne das Individuum Gehorsamkeit und Unterordnung, zunächst im familiären System, später in der Institution Schule. In beiden gesellschaftlichen Kontexten, die für die Prägung des Individuums entscheidend seien, werde Folgsamkeit und „Unterordnung“ positiv sanktioniert. Die Gehorsamkeitsnorm ist an Institutionen und Individuen gebun-

3 Grotian, P. Ich bin mit ganzem Herzen ein Außenparlamentarier, Interview mit „strassenfeger“ Nr. 10, April 2007, S. 38.

4 Gegen Klaus-Rüdiger Landowsky, wurde im November 2008 erneut vor dem Landgericht Berlin ein Verfahren eröffnet. Jetzt geht es um schwere Untreue im Zusammenhang mit weiteren fragwürdigen Immobilienfonds, wodurch der Bankgesellschaft Berlin ein Schaden von 58 Mio. Euro entstanden sein soll und deren Geschäfte das Land Berlin mit einer Bürgschaft von bis zu 21,6 Mio. Euro absichern musste.

5 Siehe auch: Milgram, S.: Behavioral study of obedience. in: Journal of abnormal and social psychology. Lancaster Pa 67, 1963 und Milgram, S.: Obedience to Authority. An Experimental View. Harper, New York 1974, (Dt. Das Milgram-Experiment. Zur Gehorsamsbereitschaft gegenüber Autorität. Reinbek 1974, 14. Auflage, 1997 sowie Fromm, E.: Anatomie der menschlichen Destruktivität. Reinbek 1985, 1969.

den, die über einen hohen sozialen Status und/oder große Autorität verfügen. Insbesondere dann wenn die Autorität in einen bürokratischen Prozess eingebunden ist, der die Delegierung der Verantwortung auf eine Institution ermöglicht, steigt die Chance auf Gehorsam selbst bei Befehlen, die als unmoralisch empfunden werden. In dem Test delegieren „Autoritäten“ die Verantwortung der Ausführung auf Dritte. Einer autoritätshörigen Person wird eine Handlung angewiesen. Auch nachdem diese Weisung vom Ausführenden als unethisch erkannt wird, setzt er diese Handlung dennoch fort, weil er einen Rechtfertigungsgrund hat – die Weisung. Würde die ausführende Person die Handlung abbrechen, käme das einem Eingeständnis gleich, dass sie bewusst unethisch (kriminell usw.) gehandelt habe. In dem Test handelten etwa zwei Drittel der Testpersonen gegen ihr Gewissen. Die Ausführenden am Ende einer solchen Kette werden bestraft. Ein weiteres Ergebnis dieses Tests: wenn Autoritäten sich streiten, folgen die „Täter“ ihnen nicht mehr. Andererseits wurde der Bitte auf Abbruch des Tests durch die „Autoritäten“ sofort entsprochen, ein Beweis dafür, dass Kompetenz nicht unmittelbar zur negativen Sanktion führt. Setzt man die „Autoritäten“ z. B. gleich mit Beamten oder mit Führungskräften der Wirtschaft, sollte an dieser Stelle auf die Forderung nach kompetenten Funktionsträgern verwiesen werden. Sie sollten in der Lage sein, sich selbst zu bestimmen.⁶

Ergebnisse empirischer Untersuchungen mit verurteilten Wirtschaftsstraftätern sind rar. Es liegen kaum Analysen unmittelbarer Aussagen von überführten und verurteilten Wirtschaftskriminellen vor. Die überwiegenden Erkenntnisse stammen hauptsächlich aus Aktenanalysen⁷ und Fragebogenaktionen⁸.

Die vorliegende Arbeit prüft, ob es Gemeinsamkeiten bei Wirtschaftskriminellen hinsichtlich vergleichbarer Merkmale und Verhaltensmuster von Menschen, die sich bewusst über die Gesetze des freien Marktes und in Kenntnis der Strafbarkeit und der Folgen ihres Handelns hinwegsetzen gibt. Dabei werden Fragen nach der Motivation dieser Menschen, die bewusst gegen geltendes (Straf-) Recht handeln, im Mittelpunkt stehen. Bedeutsam sind wirtschaftskriminelle Taten allein schon wegen des Scha-

6 Im Dezember 2008 überraschte eine Meldung in den Medien: Das Milgram-Experiment wurde nach knapp einem halben Jahrhundert an der Santa Clara Universität in Kalifornien wiederholt. Der Psychologe Jerry Burger hatte die Hoffnung, dass er nachweisen könnte, dass sich die Menschheit weiterentwickelt habe. Es brachte ein erschreckendes Ergebnis: Nur 35 % der Probanden weigerten sich und brachen das grausame Experiment ab. Das ist etwa der gleiche Anteil, den Stanley Milgram in seinem 1961 durchgeführten Experiment erzielt hatte. Die „Ja-Sager“, also die, die bereit waren den „Schüler“ weiter zu quälen erläuterten später: „Ich tat was ich tun sollte“, oder „Ich bin hier, um ein Experiment durchzuführen und deshalb trage ich meinen Teil dazu bei.“ <http://www.sueddeutsche.de/wissen/508/452215/text/#>, 7. 12. 2009.

7 Bannenbergh, B./Schaupensteiner, W.: Korruption in Deutschland, 2. Auflage, München, 2004.

8 Schlegel, A.: (Hrsg.) Wirtschaftskriminalität und Werte, Nordhausen, 2003.

densumfangs. Welcher Triebfeder unterliegen sie, wenn sie Aktionen auslösen, deren Resultate zum Teil weitaus größere Schäden hervorrufen als sie z. B. gewöhnlich bei einem Diebstahl, einem Raub oder bei der Unterschlagung einer Kassiererin in einem Supermarkt entstehen. Bedenkt man nur das Ergebnis bekannter Hellfelduntersuchungen von PriceWaterhouse-Coopers. Demnach entstand aus Wirtschaftskriminalität in Deutschland in den Jahren 2005 bis 2007 ein Gesamtschaden von 4,3 Milliarden Euro pro Jahr. Bei Addition zusätzlicher Managementkosten von rund 1,75 Milliarden Euro pro Jahr beläuft sich der bezifferbare Schaden für die deutsche Wirtschaft auf insgesamt 6,05 Milliarden Euro pro Jahr. Das lässt erahnen, wie bedeutsam die Bekämpfung der Wirtschaftskriminalität hinsichtlich der Erhaltung des Vertrauens in die Unternehmen und in die Volkswirtschaft, insbesondere in deren Führungskräfte, ist.

Es geht darüber hinaus auch um die Differenzierung zwischen den Kriminalen, die Delikte außerhalb der oben zitierten Sutherland'schen Definition begehen, und es geht um die Abgrenzung zu jenen Tätern, die mit „einfachen“ Methoden (z. B. gemeinem Betrug, Scheckfälschung, Fälschung von Urkunden u. ä.) in den Bereich der „Weiße-Kragen-Kriminalität“ einzudringen versuchen, weil es für sie lukrativ ist. Unter der Berücksichtigung, dass es sich bei der vorliegenden Arbeit um eine Pilotstudie handelt, erscheint es wichtig, auf Abgrenzungen zwischen der so genannten „White-Collar Crime“ und der „Blue-Collar Crime“ zu verweisen.

Eine deutliche Grenze muss auch zu den ehrlichen Managern gezogen werden, die deliktfrei durchs Leben gehen. Der Fokus der vorliegenden Arbeit zielt auf diejenigen Wirtschaftskriminellen, die sich bereits durch eigene Aktivitäten in eine aussichtsreiche Position innerhalb des Unternehmens oder des Wirtschaftssystems gebracht, sich dort bereits als „nützliches“ Glied integriert haben und allein oder gemeinsam mit Gleichgesinnten egoistische Ziele verfolgen. v. Liszt, einer der Mitbegründer der wissenschaftlichen Kriminalistik, gab am 21. 09. 1902 auf der Petersburger Tagung der I.K.V. zum Thema „Die gesellschaftlichen Faktoren der Kriminalität“ eine kurze treffende Definition: „Das Verbrechen ist das Produkt aus der Eigenart des Verbrechers im Augenblicke der Tat einerseits, und den den Verbrecher im Augenblicke der Tat umgebenden äußeren, insbesondere wirtschaftlichen Verhältnissen andererseits.“⁹. Dies umreißt die zu erwartende Breite des Themas. Diese „Trialektik“, die Persönlichkeit des Täters, die Situation zum Zeitpunkt der Tat und deren Einbettung in die allgemeine soziale Situation, wird diese Arbeit weiter begleiten.

9 v. Liszt, F.-E.: Strafrechtliche Reden und Aufsätze. Bd. 2, J. Guttenbergs Verlagsbuchhandlung, Berlin, 1905.

Franz von Liszt (1851–1919) war von 1898 bis 1917 Professor für Strafrecht und Völkerrecht an der Berliner Universität.

I.V.K.: Internationale Kriminalistische Vereinigung, 1889–1933.

3. Persönlichkeit von Wirtschaftsstraftätern

Bannenberg und Schaupensteiner (2004) haben sich mit der Möglichkeit einer Persönlichkeitsbeschreibung von Wirtschaftskriminellen auseinandergesetzt. Ohne Berücksichtigung eventueller Strukturmerkmale und Differenzierung nach Unternehmen oder Verwaltung (Organisation) werden von ihnen schlaglichtartig folgende Tätermerkmale (bei Korruption) benannt:

- männlich,
- deutsch,
- nicht vorbestraft, hat keine (bekannten) Schulden,
- besitzt Macht- und Entscheidungsbefugnisse in Unternehmen und/oder Verwaltung,
- er ist ehrgeizig, investiert viel Zeit in den Beruf, besitzt Fachkompetenz,
- gilt als „Aufsteiger“, oft auf 2. Bildungsweg,
- besucht Fort- und Weiterbildungen, ist auch Vorstandsmitglied,
- ist mit Korruptionsstrukturen seit 10 bis 20 Jahren vertraut,
- legt Wert auf hohen gesellschaftlichen Status und Lebensstandard,
- hat keine illegalen Wertvorstellungen,
- versteht sich nicht als kriminell handelnd,
- verfügt über ausgeprägte Rechtfertigungs- und Neutralitätstechniken.¹⁰

Gerade wegen der sozialen Unauffälligkeit und wegen der guten Vernetzung sowie der insgesamt hohen Komplexität des Wirtschaftssystems erhielt die Persönlichkeit von Wirtschaftsstraftätern bisher zu wenig Aufmerksamkeit. Des Weiteren müssten zur Problematik des so genannten Aufsteigers Untersuchungen hinsichtlich eines übersteigerten Narzissmus geführt werden. Wenn man von Korruptionsstrukturen spricht, muss man auch mögliches „Corps-Geist-Verhalten“ beachten. Bei Statusfragen erscheint die Frage nach einer ausgeprägten Werteattribution signifikant. Andererseits hinterfragt die Position des „nicht kriminell“ Handelnden, ob die Entscheidungsträger sich selbst die Welt zurechtlegen. Bussmann erklärte 2003 während einer Konferenz in Zürich zum Thema „Coping with Economic Crime. Risks and Strategies“: „Es gibt keinen Zweifel: Der typische Wirt-

¹⁰ Nach Bannenberg, B./Schaupensteiner, W.: Wirtschaftsethik, nach einem Skript für die Steinbeis-Hochschule Berlin, Februar 2006.

schaftsdelinquent ist der normale Manager.“¹¹. Die Komplexität spiegelt sich auch beim Objekt der Untersuchung selbst wider, u. a. weil diverse Wissenschaftsdisziplinen relevant sind, beispielsweise Kriminologie, Kriminalistik, Psychologie, Psychiatrie, Soziologie, Rechtswissenschaft sowie Volks- und Betriebswirtschaftslehre. Diese Aufzählung ist schon deswegen wichtig, um die Komplexität der Handlungen von Wirtschaftsstraftätern zu erfassen. Unterschiedliche Wirtschaftsstraftaten implizieren oft weitere Delikte der allgemeinen Kriminalität wie Diebstahl, Einbruch, Urkundenfälschung, „einfacher“ Betrug, Falschbeeidung, Unterschlagung, Untreue u. a. Sie treten mit brisanten gesellschaftlichen Verwerfungen in einem kompliziert organisierten ökonomischen System mit zum Teil internationaler Vernetzung auf.

3.1 Persönlichkeit

In der Literatur findet man eine Vielzahl von Ansätzen zur Definition des Begriffs und zur Systematisierung von Persönlichkeit. Verschiedene Theorien bieten unterschiedliche Vorschläge an. „Vereinfacht lässt sich Persönlichkeit als ein aus relativ stabilen Merkmalen und Strukturen zusammengesetztes, von Anlagen, Umwelteinflüssen und deren Wechselwirkungen beeinflusstes und fortlaufenden Änderungen unterworfenen Konstrukt verstehen, welches das Erleben und Verhalten einer Person in einer bestimmten Situation beeinflusst.“^{12,13} Die Persönlichkeit eines Menschen wird durch die Gesamtheit seiner Wesensmerkmale bestimmt. Sie resultiert aus den Erfahrungen, aller erlernten, bewusst und unbewusst anerzogenen und erworbenen Eigenschaften sowie den vererbten Eigenschaften eines Men-

11 *Bussmann, K.-D.*: Causes of Economic Crime and the Impact of Values: Business Ethics as a Crime Prevention Measure. bussmann2.jura.uni-halle.de/econcrime/Bussmann2003-causes_of_EconCrime.pdf, [Zugriff Juni 2007]

Paper presented at the Swiss Conference on “Coping with Economic Crime. Risks and Strategies”, Swiss-Re, Zurich, November 2003:

“To sum up, the effect on personnel selection procedures is very limited, with white-collar criminals being, to a great extent, not detectable in terms of their prospective social behaviour, because

1. there are no criminal characteristics that serve as reliable indicators,
2. there is no typical economic crime offender,
3. the typical economic crime offender is socially unobtrusive.

Apart from clear indications, such as excessive debt, living beyond one's means or previous criminal records, it is very difficult to find a way to predict the risk of criminal behaviour. There can be no doubt that the typical economic crime offender is the normal manager. Of course, this does not imply that the majority of managers are economic crime offenders or latent suspects.”

12 *Nordhoff, R.*: Rechtspsychologie, Komnunalverlag GmbH, Bonn, 1996.

13 Vgl.: *Asendorpf, Jens B.*: Psychologie der Persönlichkeit, 4. Auflage, Springer-Verlag Berlin 2004.

schen. Erich Fromm ist der Meinung, man kann einen Menschen „... eigentlich ... überhaupt nicht beschreiben. Freilich kann viel über mich ausgesagt werden, über meinen Charakter, meine ganze Lebenseinstellung. Diese Einsichten können viel zum Verständnis meiner eigenen psychischen Struktur und der anderer beitragen. Aber mein gesamtes Ich, meine Individualität in allen ihren Ausformungen, mein So-sein, das so einmalig ist wie meine Fingerabdrücke, ist niemals vollkommen erfassbar, nicht einmal auf dem Wege der Einfühlung, denn es gibt keine zwei Menschen, die vollkommen identisch sind.“¹⁴

3.2 Persönlichkeitstypen

Riemann (1971) setzte sich mit den bis in die 1970er Jahre zum Teil sehr manifesten Meinung, dass Persönlichkeitseigenschaften eng mit der körperlichen Konstitution verbunden seien, auseinander. Seiner Systematik folgten Thomann und Schulz von Thun (2005) in ihren Arbeiten.¹⁵

Riemann entwickelte eine Typenlehre, die letztlich in vier unterschiedlichen Persönlichkeitsstrukturen mündet. Basis seiner Lehre sind psychologische Erkenntnisse und Erfahrungen: „Nicht, weil ich einen bestimmten Körperbau habe, bin ich so und so – sondern weil ich bestimmte Einstellungen, ein bestimmtes Verhältnis zur Welt, zum Leben habe, bzw. erworben habe, prägt dies meine Persönlichkeitsentwicklung und gibt ihr bestimmte strukturelle Züge. Während andere Typologien den Menschen schicksalhaft festlegen, etwa auf unveränderliche vererbte oder anlagemäßig bedingte konstitutionelle Gegebenheiten, die unveränderlich sind, soll gezeigt werden, dass die hier gemeinten Typen oder Persönlichkeitsstrukturen Teilaspekte eines ganzheitlichen Aspektes vom Menschen sind, und dass die Nachentwicklung vernachlässigter Teilaspekte die hier geschilderten Strukturen ändern lassen kann zugunsten einer vorschwebenden Ganzheit, Abrundung, Vollständigkeit. Wir gehen also von vier verschiedenen Grundeinstellungen, Verhaltensmöglichkeiten des Menschen, den Bedingungen und Abhängigkeiten unseres Daseins gegenüber aus. Die vier großen Neuroseformen erscheinen dann als Zerrform und Extremvarianten vom normalen Persönlichkeitsgefüge, die mit unserer Befindlichkeit in der Welt und unserer Antwort, unserer Reaktion darauf zusammenhängen.“¹⁶ Riemann setzt sich hier mit der Auffassung auseinander, wonach die Persönlichkeit eines Menschen aus Persönlichkeitsdispositionen und Gestalteigenschaften, welche zusammen die individuellen Besonderheiten

¹⁴ Fromm, E.: Haben oder Sein, Spiegel-Edition, Hamburg, 2006/2007, S. 103.

¹⁵ Das Riemannsche Modell erschien dem Autor geeignet vor allem wegen seiner Einfachheit und Übersichtlichkeit.

¹⁶ Riemann, F.: Grundformen der Angst, 6. Auflage, München, 1971, S. 18.

eines Menschen darstellen sollten, auseinander. Dies steht übrigens auch im Kontext zu Freuds Ursache-Wirkungs-Prinzip.

Riemann hat vier Persönlichkeitsstrukturen herausgearbeitet und wie folgt benannt:

- die schizoiden Persönlichkeiten,
- die depressiven Persönlichkeiten,
- die zwanghaften Persönlichkeiten,
- die hysterischen Persönlichkeiten.

Riemann greift bei der Entwicklung seiner Typenlehre darauf zurück, dass der Mensch aus der Natur hervorgegangen ist, der Mensch ein Bestandteil der Natur ist und deswegen auch deren Gesetzen unterliegt. Deshalb entsprechen diese vier Grundformen auch den vier Grundimpulsen des Menschen. Diese ergänzen sich paarweise und widersprechen sich. Dadurch erscheint ein Bild, das sich als Streben nach Selbstbewahrung und Absonderung, mit dem Gegenstreben nach Selbsthingabe und Zugehörigkeit darstellt. Auf der anderen Seite stellen sich das Streben nach Dauer und Sicherung und sein Gegenstreben nach Wandlung und Risiko dar.

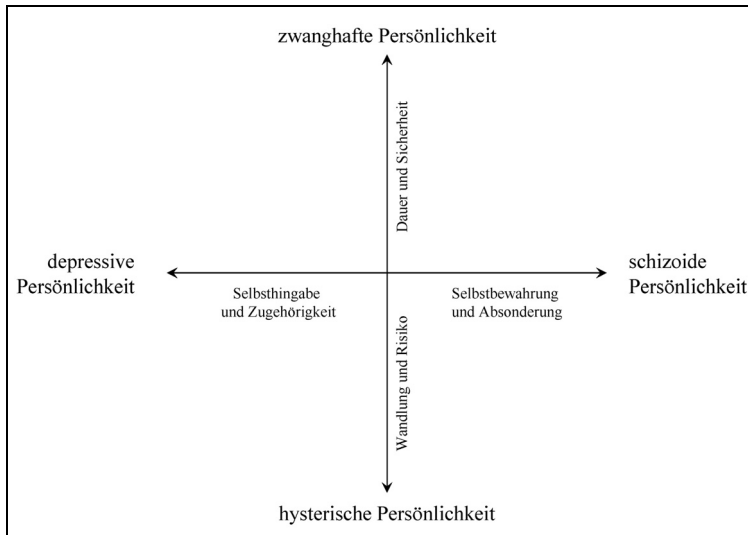


Abb. 1: Die vier Grundformen der Persönlichkeit¹⁷

¹⁷ Nach Riemann, F.: Grundformen der Angst, 6. Auflage, München, 1971.

Nach Riemann sind alle vier Grundformen bei jedem Menschen in unterschiedlicher Intensität und Ausprägung vorhanden. Das heißt, jeder hat prinzipiell vier Möglichkeiten, auf eine Lebenssituation zu reagieren. „Zu jeder Situation, zu jedem Gefordertwerden kann sich der Mensch so einstellen, dass er sich entweder davon distanziert oder damit identifiziert, sie wie ein Gesetz auf sich nimmt oder sie den eigenen Wünschen entsprechend umzuwandeln versucht. Jede Aufgabe, jede Entscheidung, jede schicksalhafte Situation, jede menschliche Beziehung und Begegnung hat potentiell alle vier Antwortmöglichkeiten und Reaktionsweisen in sich. Alle vier zusammen ergäben erst gleichsam die Wahrheit, die volle lebendige Wirklichkeit, Ganzheit“¹⁸. Durch Selbsterfahrung, durch erworbenes Wissen, durch kulturellen Einfluss, durch spezifische körperlich-seelische Konstitution, durch familiäre Bindungen und Geschichte, soziale Abhängigkeiten und Situationen sowie weitere außerhalb der Person liegende Bedingungen kann der Einzelne versuchen, entweder diese „Ganzheit“ seiner Persönlichkeit allein zu erreichen, oder ein anderer wird selbst zum Repräsentanten einer der Grundformen, oder drittens wird er durch eine ergänzende Partnerschaft mit dem Gegentyp die „Ganzheit“ zu erreichen versuchen. Das bedeutet, niemand wird in irgendeiner „Reinform“ zu definieren sein. Noch mal, in der Psychologie gilt: Die Persönlichkeit ist die Summe ihrer Wesensmerkmale. Dadurch wird deutlich, dass eine Persönlichkeit ausgestattet ist mit einer nicht zu erfassenden Anzahl von Eigenschaften. Schulz von Thun entwickelte auf der Grundlage von Riemann das nachfolgende Modell:

18 Ebenda S. 120.

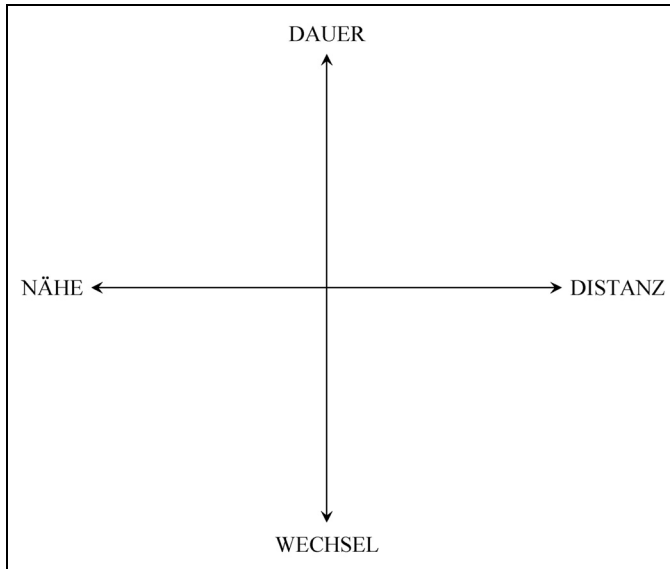


Abb. 2: Die vier Grundtendenzen¹⁹

Unter relevantem Bezug zum Thema der Arbeit:

Nähe	bringt das Bedürfnis nach Bindung, nach Entwicklung von zwischenmenschlichen Beziehungen und sozialer Geborgenheit zum Ausdruck sowie den Wunsch nach Harmonie, Geborgenheit, Mitgefühl bis zur Selbstaufgabe.
Distanz	der Wunsch nach Individualität und Unabhängigkeit ist hier dominant, das Streben nach Individualität paart sich mit dem Wunsch nach Einmaligkeit und Unabhängigkeit.
Dauer	ein Bedürfnis nach Systematik und Ordnung im Leben, die Konzentration auf lang andauernde Verhältnisse, auf konservative Werte und Sicherheit.
Wechsel	geprägt ist diese Achse von Spontaneität, von Abenteuerlust, Wagnissen, Risiko, von Begehren und begehrt werden, einfach vom Streben nach ständigem Wechsel.

Rieman und Schulz von Thun gehen davon aus, dass alle vier Grundstrebungen bei jedem Menschen vorhanden, aber unterschiedlich stark ausgeprägt sind. Sie sind die Basis der zu beschreibenden Handlungstendenzen. Auf dieser „Landkarte“ ist eine möglichst große Zahl bekannter Eigenschaften der Persönlichkeit zu integrieren. (Das können nicht alle

¹⁹ Thomann, Ch./Schulz von Thun, F.: Klärungshilfe 1, Reinbek, 2005.