

# Kurzbeschreibung der BusinessEnneagramm-Typen

---

## **Typ 1: Der perfekte Organisator**

Möchte Arbeit richtig bzw. perfekt machen, hohe Ideale und Standards, hoher Einsatz für Verbesserungen, kritisch und gewissenhaft. Praktisches und schrittweises Vorgehen. Sehr effizient in Planung und Strukturierung. Ehrgeizig und geschäftstüchtig, sucht nach innerer und äußerer Ordnung, empfindlich bei Kritik von anderen. Will recht haben. Das Denken kreist meist um Themen, was noch getan werden muss. Hat nie genug Zeit, um alles zu erledigen. Ist verantwortungsbewusst, verlässlich und genau. Macht für sich keine Werbung, will für Leistung anerkannt werden. Spürt eher Ärger als die eigenen Bedürfnisse. Unabhängigkeit wird geschätzt.

**Kontaktverhalten:** Im Kontakt eher zurückhaltend. Sehr bedacht auf persönliche Autonomie. Setzt deutliche Grenzen und reagiert empfindlich auf deren Überschreitung. Andere fragen sich im Kontakt: Ist mit mir alles in Ordnung?

## **Typ 2: Der einfühlsame Ermutiger**

Hilfreich, großzügig. Unterstützt und ermutigt. Sichert sich die Zuneigung von anderen durch ein Sich-Unverzichtbar-Machen. Stolz beim Geben bzw. Helfen. Arbeitet bevorzugt praktisch-konkret. Braucht emotionalen Bezug zur Arbeit. Arbeitet für die Beziehung, den Menschen. Ist mit der Aufmerksamkeit mehr bei den (ausgewählten) Anderen als bei sich selbst. Geht auf andere zu. Ist energiegeladen, emotional und emphatisch. Reagiert ärgerlich, wenn eigene Arbeit nicht wertgeschätzt bzw. übersehen wird. Die Zeit ist am sinnvollsten im Zusammensein mit anderen genutzt. Spielt nur ungern untergeordnete Rolle im System. Macht hinter dem Thron. Oft sehr werbewirksam.

**Kontaktverhalten:** Geht aktiv auf den anderen zu und orientiert sich im Verhalten an den (vermeintlichen) Bedürfnissen des anderen. Löst bei anderen die Frage aus: Was will bzw. erwartet die/der von mir?

## **Typ 3: Der ehrgeizige Erfolgsmensch**

Identität und Sicherheit liegt im (tempogeladenem) Tun. Wenig Leerlaufzeiten. Praktiker statt Theoretiker oder Ideengeber. Die Aufmerksamkeit liegt bei Aufgaben, Leistung und Erfolg. Devise: Handeln, dabei schnell sein und als Erster ankommen. Fokus liegt auf den Zielen, nicht auf den Mitteln. Gefühle werden unterdrückt, von anderen daher als täuschend erlebt. Selbstdarstellung. Erscheinungsbild/Image sowie Anerkennung sind sehr wichtig. Will voranbringen, ist risikofreudig und übernimmt Verantwortung. Tut mehrere Dinge gleichzeitig. Ungeduldig und gereizt bei Arbeitsunterbrechung. Zeit dient der eigenen Leistungs- und Effizienzsteigerung und wird meistens als nicht ausreichend empfunden. Meister im Umdefinieren von Negativem (Reframing). Oft geeignet für Werbung und Verkauf. Will selbst Autorität/Chef sein. Wetteifert gern.

**Kontaktverhalten:** Macht auf sich aufmerksam. Braucht Publikum. Versucht herauszufinden, was beim anderen ankommt, und sich so zu präsentieren. Erweckt bei anderen den Eindruck: Die/der trägt aber ein bisschen dick auf.

# Kurzbeschreibung der BusinessEnneagramm-Typen

---

## **Typ 4: Der kreative Individualist**

Will sich von anderen unterscheiden, etwas Besonderes sein - auch im Hinblick auf die Aufgaben und Herangehensweise. Ist empfindsam und erlebt emotional intensiv (große Gefühle). Die Effizienz ist vom Gefühlsleben abhängig. Aufmerksamkeit ist selektiv ausgerichtet auf das, was an Wichtigem fehlt. Zeitempfinden je nach Intensität der Gefühle bzw. lebt oft in Gedanken an die vergangene Zeit. Verachtet das Oberflächliche in der Kommunikation und sucht Tiefe und bedeutungsvolle Themen. Wird leicht abwehrend und rachsüchtig beim Übersehenwerden. Scharf gegenüber Konkurrenten. Lieber Risiko-Aufgaben oder Präsentationen als Routine. Ästhet. Hat die besondere Fähigkeit, Kunst bzw. Schönes zu erschaffen.

**Kontaktverhalten:** Geht nicht aktiv auf andere zu, sondern macht auf sich aufmerksam, damit andere auf sie zukommen. Ist bemüht, sich individuell zu präsentieren. Hinterlässt die Frage: Was für eine Person ist das eigentlich?

## **Typ 5: Der analysierende Beobachter**

Beobachtend, zurückgezogen. Geht eher nicht auf andere zu. Wahrt und braucht die eigene Ungestörtheit. Denken und Wissen aufnehmen ist wichtiger als zu fühlen und zu handeln. Guter Analytiker. Sendet Signale von intellektueller Überlegenheit. Entscheidet nach längerem Abwägen. Konzentriert sich mehr auf das Ergebnis, die Ideen oder deren Darstellung als auf die zwischenmenschliche Kommunikation. Die Zeit wird in Abschnitte geteilt, das Erlebte wird laufend reflektiert und eingeordnet. Arbeitsprinzip: Eins nach dem anderen. Nimmt sich für den Umgang mit anderen wenig Zeit. Minimalist/begrenzte Bedürfnisse.

**Kontaktverhalten:** Ist sehr zurückhaltend und geht eher auf Distanz. Kontaktaufnahme findet über ein Thema statt, nicht über persönliche Ebene. Gefühl von anderen: An die/den komme ich nicht heran.

## **Typ 6: Der loyale Team Player**

Ist verlässlich/verbindlich, treu und sehr loyal. Kritischer Verstand und Schärfe in der Aufmerksamkeit. Diese liegt im Erforschen der verborgenen Absichten anderer. Abwartendes, abtastendes Zugehen auf andere. Hinterfragt viel. Kann unerschütterlich zu Verpflichtungen stehen. Handlungsverzögerungen aufgrund von Befürchtungen bzw. Angst und Zweifel. Neigt dazu, eigene Erfolge herabzusetzen. Bedürfnis nach Sicherheit, Vorhersagbarkeit, Konsistenz. Verbündete von weniger Privilegierten. Antiautoritäre Haltung und Ambivalenz zu Autoritäten. Die loyale (phobische) Sechs ist ein geborener Teamspieler, der andere sehr unterstützt. Die rebellische (kontraphobische) Sechs provoziert und greift an, wovor sie Angst hat. Die Zeit dient als Maß für die Pflichterfüllung. Die pünktliche Aufgabenerfüllung gibt Sicherheit.

**Kontaktverhalten:** Im ersten Kontakt oft orientiert am anderen, etwas distanziert und vorsichtig. Man fühlt sich im Kontakt etwas verunsichert.

# Kurzbeschreibung der BusinessEnneagramm-Typen

---

## **Typ 7: Der ideenreiche Entwickler**

Hat vielseitige Interessen, ist spaßorientiert und lernt schnell. Ist offen für Neues. Gern in mehreren Projekten zur selben Zeit. Die Aufmerksamkeit geht auf das, was positiv ist und das Entwickeln von Möglichkeiten. Liebt tempogeladene interessante Aufgaben mit vielen Handlungsoptionen/Auswahlmöglichkeiten. Das Planen oder Entwickeln von kreativen Ideen ist stärker als das Tun bzw. die Realisierung langfristiger Ziele. Mit aktiver Vorstellungskraft. Umdeuten (reframen) von Negativem. Schwierigkeiten im Verbindlichsein und in der Auseinandersetzung mit Problemen. Erlebt Zeit als unbegrenzt verfügbar und verweilt durch Pläne oft in der Zukunft. Zieht Autoritäten gern auf die gleiche Stufe. Nicht immer realistische Einschätzung der eigenen Fähigkeiten.

*Kontaktverhalten:* Geht aktiv auf andere zu und strahlt Optimismus aus. Wie ein bunter Schmetterling, der von Blume zu Blume fliegt (und dort nicht lange und intensiv verweilt).

## **Typ 8: Der einflussnehmende Herausforderer**

Tritt selbstbewusst und raumgreifend auf. Möchte wahrgenommen und wichtiggenommen werden. Die Aufmerksamkeit geht auf Fragen der Macht, Dominanz und Kontrolle von Raum und Territorium. Sorge, ausgenutzt zu werden. Verleugnet eigene Verletzbarkeit und Schwäche. Übernimmt gern die Führung bzw. braucht eigenen abgesteckten Bereich. Ist durchsetzungsstark, leicht kämpferisch und wütend. Kann Streitsituationen gut aushalten. Möchte gewinnen. Schwarz-weiß-Denken. Ist oft direkt und konfrontativ, um klare/wahre Standpunkte zu bekommen. Setzt Rhetorik machtbewusst ein. Betrachtet Regeln als einschränkend. Mit rebellischer Energie. Der Arbeitsstil ist praxisbezogen, nutzenorientiert, tatkräftig und mit viel Energie. Wettkämpfer. Verfolgen und schützen engagiert die Interessen Schwacher. Will Stimulation, Aufregung, Intensität.

*Kontaktverhalten:* Tritt selbstbewusst und raumgreifend auf. Möchte wichtiggenommen werden. Zeigt eher die harte Schale als den weichen Kern. Nähert sich 'Gleichwertigen' gern provozierend-kämpferisch. Andere fühlen sich leicht eingeschüchtert.

## **Typ 9: Der friedliebende Vermittler**

Friedensstifter, Harmonisierer. Stark im vermitteln und beraten. Sieht alle Seiten eines Problems bzw. kann sehr unterschiedliche Standpunkte einnehmen. Nimmt sich selbst dabei nicht so wichtig. Die Aufmerksamkeit geht auf das, was von der Umwelt gewollt wird. Selbstvergessen. Mag keinen Druck von außen. Wird dann stur oder passiv-aggressiv. Die Zeit vergeht gleichmäßig und wird oft mit Routine und Alltäglichem gefüllt. Vieles wird als gleich wichtig wahrgenommen, so dass es schwer fällt, Prioritäten zu setzen. Verzögerung in Entscheidungen. Im Kontakt auf andere bezogen. Eher abwartend und reaktiv. Vermeidet offene Konflikte. Ist sehr bemüht, Fehler wieder gutzumachen. Im Team großzügig und kompromissbereit. Fähig zu vorurteilsfreier Achtung für andere.

*Kontaktverhalten:* Eher passiv und abwartend. Erscheint freundlich-zuvorkommend und zum Teil gedanklich abwesend.