

# Was ist Persönlichkeit?

Von René Scholz

## **Der Wirtschaftsfaktor**

Der wichtigste Faktor in Wirtschaft und Gesellschaft ist der Mensch und unsere "innere Geschäftsführung", nämlich unsere Persönlichkeit.

## **Die Entscheidung**

Alles, was wir tun, dient letztlich der Befriedigung unserer Bedürfnisse. Unsere Persönlichkeit entscheidet, wie dies geschieht. Jeder Mensch - besonders deutlich ist es, wenn wir als Kunde, Mitarbeiter, Manager oder Unternehmer auftreten - besitzt Persönlichkeit, denn jeder Mensch hat Bedürfnisse, über deren Befriedigung er entscheiden muß. Die Kenntnis der Bedürfnisstruktur des Menschen ist somit die Grundlage jeder Entscheidung.

## **Die Bedürfnisstruktur**

Unsere biologischen Bedürfnisse werden in einer entwickelten Gesellschaft schnell und kostengünstig befriedigt. Doch die Befriedigung unserer kulturellen Bedürfnisse stellt einen zunehmend bedeutenden Wirtschaftsfaktor dar. Unter kulturellen Bedürfnissen verstehen wir das Bedürfnis nach Zugehörigkeit zu einer Gemeinschaft (Liebe), nach Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung (Macht) und nach Erklärungen zu unserer Existenz (Sinn). Die drei Begriffe Liebe, Macht und Sinn werden in unserer Arbeit unter Berücksichtigung der Ergebnisse von Abraham H. Maslow<sup>1)</sup> und von Rolf Schirm<sup>2)</sup> naturwissenschaftlich definiert. Sie berücksichtigen fortwährend moralische Werte. René Scholz<sup>3)</sup> hat diese Begriffe gewählt, um komplexe Zusammenhänge systematisch, nachhaltig und effektiv zu vermitteln. Die lange Geschichte des Begriffs Person/Persönlichkeit<sup>4)</sup> mündet in seiner Arbeit in dem Wissen und der Fähigkeit, Situationen strategisch zu entscheiden. Das ist die wesentliche Eigenschaft aller Erfolgreichen.

## **Die Persönlichkeit**

Persönlichkeit ist das Wissen und die Fähigkeit Liebe, Macht und Sinn zu erfahren, zu schaffen, weiterzugeben und mit anderen zu teilen. Persönlichkeit bedeutet also zunächst einmal, die Bedürfnisse anderer - etwa der Kunden, der Mitarbeiter oder des Managements - zu befriedigen. Die Größe einer Persönlichkeit könnten wir in deren Vermögen beschreiben, zuerst die Bedürfnisse anderer und erst dann die eigenen zu befriedigen.

## **Die Einsatzmöglichkeiten**

Beispiele bieten nicht nur die moderne Markenführung zur Kundenseite hin und effektive Geschäftsführung zur Mitarbeiterseite hin. Jeder kennt und nutzt in gewisser Weise diese Mittel. Persönlichkeits-Management ist lediglich der systematische, nachhaltige und effektive Erwerb dieses Wissens und dieser Fähigkeiten.

## **Die Mittel**

Die Zugehörigkeit zu einer Gemeinschaft (Liebe) erreichen wir durch Kommunikation. Die Möglichkeiten zur persönlichen Weiterentwicklung (Macht) schaffen wir durch Motivation. Erklärungen zu unserem Leben (Sinn) erhalten wir durch Werte-Orientierung. Liebe, Macht und Sinn sind somit Ausdruck unserer kulturellen - und somit spezifisch menschlichen - Bedürfnisse. Motivation, Kommunikation und Werte Orientierung schließlich dienen der Befriedigung unserer Bedürfnisse.

## **Zusammenfassung**

Persönlichkeit ist die Summe unserer Möglichkeiten. Nutzen wir sie.

### Literatur

- 1) Abraham H. Maslow, Motivation und Persönlichkeit, 1981, rororo
- 2) Rolf W. Schirm und Hellmut W. Hofmann, Das Biogramm, 1980, Gruner und Jahr
- 3) René Scholz, Liebe Macht Sinn, 1999, Verlag Hans Jacobs  
(Die 2. Auflage, 2001, ist vergriffen, die 3. Auflage ist in Vorbereitung.)
- 4) Martin Brasse (Hrsg.), Person, 1999, Reclam