

Herzlich willkommen an Bord!

Wir (Vanessa & Alex) freuen uns, Dich auf diese Reise mitnehmen zu dürfen.

Eine Reise in die Tiefen des Ozeans Deiner Persönlichkeit.

In die Tiefen Deiner Selbst.

Eine Reise, die für uns nach mehreren Jahrzehnten "Persönlichkeitsentwicklung" noch mal alles auf den Kopf gestellt hat.

Deep O.C.E.A.N. ist für uns der Game Changer No. 1, der letzten 10 Jahre - und in diesem Buch möchten wir all unser Wissen darüber mit Dir teilen.

Warum könnte es für Dich das wichtigste Buch sein, dass Du in den letzten 10 Jahren in die Hand genommen hast?

Mit dem Deep O.C.E.A.N. Modell lernst Du die zwei wichtigsten Fähigkeiten unserer Zeit:

- Dich selbst wirklich verstehen
- Andere wirklich verstehen

Oder wie wir diese Fähigkeit zusammenfassen würden:

"Ich kann Menschen."

Warum ist das so wichtig, dass Du Dich selbst verstehst?

Wenn Du Dich selbst *wirklich* verstehst, und weißt, wie Deine Persönlichkeit strukturiert ist, dann kannst Du Dich selbst wirklich annehmen, hörst auf immer wieder gegen die gleichen Wände zu laufen und kannst Dein wirkliches Potential, Deine wahren Talente endlich leben.

Unser Versprechen: Du wirst dich selbst im Verlauf dieses Buches auf einer ganz anderen Ebene kennenlernen. Du wirst in vielen Lebensmomenten auf einmal ein großes "Ahaaa!" erleben, wenn Unbewusstes auf einmal bewusst wird. Du wirst Dich selbst mit ganz anderen Augen betrachten. Mit mehr Verständnis, mit mehr Akzeptanz. So wie du bist. Und dabei ein Lächeln auf den Lippen haben.

Warum ist es so wichtig, dass Du andere *wirklich* verstehst?

Wir leben in einer Kommunikations- und Beziehungsgesellschaft.

Die wichtigste Fähigkeit für ein erfolgreiches und glückliches Leben ist heute "Ich kann Menschen."

Im Privatleben gilt:

100% aller Freund:innen sind Menschen.

100% aller Familienmitglieder sind Menschen.

100% aller Lebenspartner:innen sind Menschen.

Im Business gilt:

100% aller Kund:innen sind Menschen.

100% aller Mitarbeiter:innen und Kolleginnen sind Menschen.

100% aller Entscheider:innen auf dem Weg der Karriereleiter sind Menschen.

Wenn Du diese Beziehungen glücklich und gewinnbringend leben möchtest, bekommst Du einen Vorsprung mit Siebenmeilenstiefeln, wenn Du Dein Gegenüber *wirklich* verstehst, ihre Bedürfnisse und Motivationen *wirklich* erkennst, weißt *warum* er oder sie so denkt, fühlt und handelt, und Du Deine Kommunikation und Dein Handeln perfekt darauf ausrichten kannst.

Unser Versprechen: Mit dem Verständnis für Deep O.C.E.A.N. wirst Du andere Menschen auf einmal ganz anders wahrnehmen. Wahrscheinlich wirst du Momente erleben, in denen du denkst "Ahhh, die Person hat wahrscheinlich diese und jene Persönlichkeitsausprägung!" und kannst daraus ableiten, was die Person tief im Inneren bewegt. Welches Bedürfnis dahinter steht und wie du am Besten mit ihm oder ihr interagieren kannst. Andere Menschen werden für dich auf einmal "lesbar" wie ein Buch und du kannst Beziehungen mit Absicht und Qualität leben.

Stell dir selbst mal kurz die Frage: Wer sind die wichtigsten Menschen in deinem Leben? Mit wem hast du tagtäglich zu tun? Wer ist da alles?

Wie oft gab es schon Momente in denen du dich gefragt hast:

“*Warum* (um Himmelswillen!) macht er das?“, oder

“Warum ist sie nur so?!”

In diesem Buch bekommst Du die Antwort auf diese Fragen.

Vor allem aber bekommst Du die Antwort solltest Du Dich manchmal dabei erwischen, Dich zu fragen: “Warum mache *ich* das (schon wieder)? Warum *bin* ich so?!”

In diesem Buch wirst du lernen,

- Wie menschliches Verhalten entsteht
- Wie dein Unterbewusstsein Dich steuert
- Was Persönlichkeit wirklich ist
- Welche Bedürfnisse hinter jeder Persönlichkeitsausprägung stehen und wie du sie erfüllen kannst
- Welche Stärken und Schwächen jede Ausprägung hat
- Welche impliziten Werte bereits in den Persönlichkeitsausprägungen schlummern
- Wie du wirklich neue Denk- und Verhaltensmuster aufbauen kannst und warum du daran vorher oft gescheit bist
- Wie du zu mehr Selbstbewusstsein kommst und Selbstliebe wirklich leben kannst

Deep O.C.E.A.N. ist die Taschenlampe im Unbewussten, die genau das möglich macht.

- Dich selbst wirklich verstehen.
- Andere wirklich verstehen.

Und dann gibt es keine Berge, die Du nicht versetzen kannst.

Unser Geschenk für Dich

Wenn Du das Maximum, für Dich und Dein Wachstum, aus diesem Buch herausholen willst, laden wir Dich ein, diese Lernreise zu viel mehr zu machen als nur "ein Buch zu lesen".

Wir wollen Dir mit diesem Buch eigentlich ein komplettes Seminar in die Hand geben, das Du in Deiner eigenen Zeit erleben kannst.

Deshalb haben wir einen ausführlichen Online Kurs geschaffen, der Dich auf dieser Reise begleitet - und auf den wir immer wieder im Buch (mit Links und QR Codes) verweisen.

Mit über X Stunden Video Material, mp3s und PDFs ist dieses Online Programm Dein perfekter Begleiter in die Welt von Deep O.C.E.A.N.

Und das Besondere:

Wir wollen ihn Dir nicht verkaufen.
Wir wollen ihn Dir schenken!

Gehe einfach auf folgende Seite - und sichere Dir jetzt Deinen kostenlosen Deep O.C.E.A.N. Kurs:

ocean-buch.de/geschenk

Sobald Du Dich angemeldet hast, kannst Du auch alle weiteren im Buch verlinkten Ressourcen aufrufen. 100% kostenfrei. Mit lebenslangem Zugriff.

QUICKSTART

Bevor es losgeht!

Wir geben es zu: Wir haben ein Dilemma!

Zum Einen verstehen wir deinen Enthusiasmus (sehr!) und wollen dich direkt mitnehmen in das Deep O.C.E.A.N. Modell und seine 10 Persönlichkeitsausprägungen.

Zum Anderen wollen wir Dir ein stabiles Fundament geben und eine Menge Detailwissen mit Dir teilen. Die gute Nachricht: Wir haben eine Lösung gefunden!

Bevor es also losgeht, mit unserem Tauchgang in die Tiefen des Deep O.C.E.A.N., und wir alle Details über die Entstehungsgeschichte, den aktuellen Forschungsstand, die wissenschaftlichen Hintergründe und die Grundannahmen hinter Deep O.C.E.A.N. mit dir teilen, sowie grundlegenden Fragen wie "Was ist eigentlich Persönlichkeit?" und "Wie entsteht menschliches Verhalten?" auf den Grund gehen, fahren wir mit dem Jetski eine Runde über die Oberfläche für einen ersten Adrenalin-Kick:

In diesem Kapitel bekommst Du einen "Quickstart" ins Thema. Damit Du alles, was Du danach lernst, im Gehirn leichter abspeichern und mit dem Modell und seinen 10 Ausprägungen verknüpfen kannst.

Wenn Du also komplett neu in der Deep O.C.E.A.N. Welt und neugierig auf das Modell bist, viel Spass mit den nächsten Seiten - hier lernst Du das Modell in seiner Essenz kennen und bekommst Du einen ersten Überblick, der Dir didaktisch sehr helfen wird, das Maximum aus diesem Buch herauszuholen.

Im Herzstück des Buches machen wir dann gemeinsam den Deep Dive und gehen noch viel tiefer in die Erklärung der 10 Ausprägungen hinein (in Kapitel X ab Seite Y).

Wenn Du das Deep O.C.E.A.N. Modell schon kennst und z.B. unsere Coaching-Ausbildung gemacht hast oder eines unserer Videos dazu gesehen hast, dann kannst du die nächsten Zeilen überspringen und wir sehen uns im ersten Kapitel wieder (Seite X).

Jeder Mensch ist einzigartig und wundervoll.

Daher haben wir für unterschiedliche Lerntypen haben wir 3 Möglichkeiten für diesen "Quickstart":

1. Kannst Du unseren 30 Minuten Vortrag über das Deep O.C.E.A.N. Modell ansehen:

ocean-buch.de/video-1

In diesem kurzen Vortrag, den wir bei einem der größten Festivals für Persönlichkeitsentwicklung, dem Greater Festival Online, geben durften, erfährst Du in kürzester Zeit, was die 10 Ausprägungen sind, die Deine Persönlichkeit ausmachen - und woran Du sie erkennst.

2. Für die auditiven Lerntypen haben wir hier ein Mini-Hörbuch mit allen Ausprägungen:

ocean-buch.de/audio-1

3. Solltest Du gerade lieber in der Buchstabenwelt dieses Buches bleiben oder kein internetfähiges Endgerät zur Hand haben, lies einfach das folgende Kapitel, in dem wir das gleiche Wissen in Schrift vermitteln:

Das Deep O.C.E.A.N. Modell

Die 10 Dimensionen Deiner Persönlichkeit

Ab auf den Jetski und let's go!

O.C.E.A.N. ist ein Akronym und jeder Buchstabe beschreibt eine der großen 5 Persönlichkeitsausprägungen mit ihren jeweils 2 Unterausprägungen.

(Zum Beispiel "E-xtraversion" besteht aus "Enthusiasmus" und "Dominanz".)

Das Deep Ocean Modell besteht somit aus in Summe 10 Persönlichkeitsausprägungen, die Menschen präzise in ihrem Wesen beschreiben.

Diese Ausprägungen sind neurologisch in unserem Gehirn angelegt. Das heißt, deine Persönlichkeit hängt mit dem Aufbau und der Aktivität deines Gehirns zusammen!

Je nachdem, in welchen Situationen welches Neuron regelmäßig und systematisiert, welche Information weiterleitet und welche Botenstoffe ausgeschüttet werden - oder eben nicht, beeinflusst Deine Persönlichkeit.

(Beispiel: Menschen, die sehr begeisterungsfähig sind - haben ein aktiveres Dopamin-System, welches die Belohnungserwartung anregt. Somit denkt ihr Gehirn öfter "Oh - das ist eine gute Idee! Das machen wir!" Deshalb: Schneller begeistert.)

Deine Persönlichkeit ist somit fix im Gehirn angelegt, wie dein Fingerabdruck oder deine DNA - sie macht dich einzigartig.

Das Deep O.C.E.A.N. Modell misst genau das. Deine Persönlichkeit. Es ist das einzige (!) Persönlichkeitsmodell, das wissenschaftlich bestätigt ist. Das einzige Modell, das valide, reliabel und objektiv die Kernpersönlichkeit einer Person messen kann.

Vorab wichtig: Wenn wir uns jetzt die Keyfacts der einzelnen Persönlichkeitsausprägungen anschauen, wirst du dich bei manchen wahrscheinlich sofort wiedererkennen - bei anderen nicht. Es ist völlig okay, wenn noch nicht alles 100% klar wird. Für eine genaue Selbsteinschätzung empfehlen wir dir unbedingt den Deep Dive ab Seite X. Jetzt geht es erstmal darum, dir einen ersten Einblick in die Welt der Persönlichkeit zu geben.

Auch wichtig: Die Namen der Ausprägungen heißen nicht unbedingt, was du im ersten Moment denkst! Die Verwendung in der Forschung und wie man die Worte im Alltag verwendet, sind zwei unterschiedliche paar Boote. Daher gehe mit dem Ansatz heran, die Vokabel "neu zu lernen" und nicht im bisherigen Verständnis zu betrachten.

Außerdem wichtig: Jeder Mensch ist einzigartig und wertvoll! Es gibt kein "richtig" oder "falsch" - kein besser oder schlechter. Alle Ausprägungen haben Vor- und Nachteile und sind je nach Umfeld oder Situation dienlicher oder weniger dienlich.

Vor allem aber: Du kannst trotz einer bestimmten Ausprägung ein anderes Verhalten lernen und leben - wenn es dir wichtig ist. Die Persönlichkeitsausprägungen definieren nur, wozu Dein System in bestimmten Situationen eher tendiert. Natürlich bist Du nicht in Deiner Persönlichkeit gefangen, sondern kannst auch neue Verhaltensweisen lernen.

Wofür stehen jetzt diese 5 Buchstaben - O.C.E.A.N. - und was sind die insgesamt 10 Dimensionen unserer Persönlichkeit?

O (engl. Openness) = Offenheit für Erfahrung

Besteht aus 2 Unterbereichen: "Erleben" und "Intellekt".

Erleben

Menschen, die **außergewöhnlich hoch im Erleben** ausgeprägt sind, lieben das intensive Erfahren der Welt über ihre 5 Sinne. Sie haben ein sehr gutes Gespür für Ästhetik, sind tendenziell kreativ und leben das auf unterschiedliche Weise aus.

Menschen, die eine geringe Ausprägung im Erleben haben, sind Experten im pragmatischen Handeln. Es muss funktional sein, nicht (unbedingt) schön! Sie bevorzugen praktische Lösungsansätze gegenüber "umständlich kreativen".

Sprachlicher Hinweis: In der täglichen Arbeit mit dem Deep O.C.E.A.N. Modell haben sich die Formulierungen "Erleben hoch" und "Erleben niedrig" etabliert. Diese werden Dir auf den nächsten Seiten auch begegnen. Nicht wundern - es ist einfach nur die Kurzform von "Menschen, die in Erleben (oder irgendeiner anderen Dimension) hoch, bzw. niedrig ausgeprägt sind".

Intellekt

Wichtig: Intellekt ≠ Intelligenz.

Menschen, die hier **außergewöhnlich hoch** ausgeprägt sind ("Intellekt hoch" haben), sind besonders offen für *inneres* Erleben.

Innere Gedankenwelten, in Strukturen denken, Zusammenhänge erkennen - und das Gehirn mit Input beschäftigen, sind oft Stärken von Menschen mit "Intellekt hoch".

Sie lesen (tendenziell) gerne Bücher und mögen philosophische Gespräche oder Gedankenspiele und tauchen so in "innere" bzw. gedankliche Welten ein.

Menschen, die niedrig in dieser Persönlichkeitsausprägung sind, sind geborene "Spürer". Sie spüren, ob etwas richtig oder falsch ist. Ihre größte Stärke ist ihr Bauchgefühl - ihre Intuition. Und die liegt verdammt oft richtig.

C (engl.: Conscientiousness) = Gewissenhaftigkeit

Besteht aus 2 Unterbereichen: "Fleiß" und "Ordnung".

Fleiß

Menschen mit „Fleiß hoch“ können lange zielgerichtete Anstrengungen vollbringen. Was sie beginnen, bringen sie zu Ende. Sie haben Hummeln im Po, sind immer am Arbeiten und sind geborene "Schaffer". Kernkompetenz: Zielorientiert.

Menschen mit "Fleiß niedrig" sind dagegen geborene "Chiller" - sie können alle Viere von sich strecken und alle Fünfe grade sein lassen. Wenn sie Probleme angehen, gewinnen sie oft in ihrer Herangehensweise durch das Credo "Minimaler Aufwand, maximaler Output." Ein gutes Turnierpferd springt nur so hoch, wie es muss.

Ordnung

Ordnung definiert sich als das Bedürfnis und die Fähigkeit Prozesse einzuhalten. Stell dir "Mr. Monk", oder "Dr. Sheldon Cooper" und einen absoluten Chaoten in einem Raum vor. Hier erlebst du beide Polaritäten.

Menschen die "Ordnung hoch" haben sind meistens sehr zuverlässig. Sie halten sich an Strukturen und Prozesse. Wenn sie sich etwas vornehmen, machen sie es auch, in der richtigen Reihenfolge, am richtigen Ort, zur richtigen Zeit. So wie immer.

Menschen mit "Ordnung niedrig" sind da "handlungs- und prozessflexibler". Sie kennen und lieben ihr Chaos - und tun sich eher schwer mit dem Einhalten von Strukturen und Prozessen.

Wichtige Differenzierung: Ein aufgeräumter Schreibtisch oder eine aufgeräumte Wohnung kann die Folge hoher Ordnung sein, aber auch die Folge von „Erleben hoch“.

Dem Ästheten gefällt die Ordnung. Der Ordentliche tut sich leicht, sie einzuhalten.

E (engl.: Extraversion) = Extraversion

Besteht aus 2 Unterbereichen: "Enthusiasmus" und "Dominanz".

Enthusiasmus

Menschen mit "Enthusiasmus hoch" sind schnell Feuer und Flamme. Sie sind besonders schnell begeistert und empfänglich für positive Reize. "Eine Idee, ein Projekt, eine Party? Ich bin dabei!"

Enthusiasmus bedeutet Begeisterungsfähigkeit! „Enthusiasmus hoch“ hält eine Idee schnell für gut und "handelnswert". Das gilt für fremde Ideen und Impulse, sowie für die eigenen. Das enthusiastische Gehirn denkt oft und gerne "Oh, das ist eine gute Idee!" empfindet schnell Vorfreude und ist deshalb von vielen Dingen begeistert.

Hoher Enthusiasmus sprüht oft vor Freude und Energie. Diese Menschen werden oft als kontaktfreudig, offen, gut gelaunt wahrgenommen.

Menschen mit "Enthusiasmus niedrig" werden oft als ruhig und bedacht wahrgenommen. Sie schlafen eine (oder mehrere) Nächte über Entscheidungen und treffen diese nicht aus dem Affekt heraus. Bei den Menschen, bei denen sie sich am wohlsten fühlen, tauen sie besonders auf und öffnen sich. Sie sind gerne für sich und brauchen keine großen Menschengruppen.

Dominanz

Menschen mit "Dominanz hoch" haben das Bedürfnis und die Fähigkeit sich durchzusetzen. In vielen Momenten begleitet von einem festen Gefühl der Überzeugung.

Sie teilen ihre Meinung mit dir, sprechen in sozialen Gefügen als erstes (und als letztes) und übernehmen auch oft als erste die Führung.

Menschen mit "Dominanz niedrig" sind oft sehr gute Zuhörer. Sie werden als besonders angenehm empfunden, da sie sich nicht aufdrängen, sondern gerne der Gruppendynamik und -meinung zustimmen, wenn man sie fragt. Sie müssen nicht "gewinnen" und können ihre Meinung auch mal für sich behalten, oder der Klügere sein, der nachgibt.

A (engl.: Agreeableness) = Verträglichkeit

Besteht aus 2 Unterbereichen: "Empathie" und "Höflichkeit".

Höflichkeit

(Wir werden sie später "Politeness" nennen, um die Bedeutung im Deep O.C.E.A.N. Modell klarer von der Alltagsbedeutung des Wortes abzugrenzen.)

Höflichkeit kommt von „sich wie am Hofe verhalten“ und beschreibt „Regeltreue“, und das Bedürfnis gesellschaftliche Regeln und Normen einzuhalten, "weil man das so macht" und "weil sich das gehört".

Bei innovativen Regelbrechern oft sehr gering, da gelten nur die Regeln, die sie selbst als sinnvoll erachten. Ist die StVO für Dich ein wichtiges Regelwerk, oder eher eine Hinweis Sammlung?

Empathie

Menschen mit "Empathie hoch" sind harmonieliebig bis -süchtig. Sie spüren, wie es anderen geht und wollen, dass es allen gut geht. Sie selbst stellen sie oft an letzter Stelle und haben oft Schwierigkeiten sich abzugrenzen. Sie sind tendenziell konfliktscheuer und möchten niemandem auf die Füße treten. Das Glück des anderen bereitet ihnen selbst besondere Freude. Sie brauchen andere Menschen um aufzublühen.

Menschen, mit "Empathie niedrig" sind Menschen, sind weniger "beim anderen" und mehr "bei sich". Sie sind nicht so gut darin, wahrzunehmen, wie es anderen geht. Es ist ihnen aber auch nicht wirklich wichtig. Sie sprechen eine andere Sprache als der Empath, der all seine Sinne auf das Wohl der Menschen um ihn herum ausgelegt hat. Ihre größte Stärke ist der Fokus auf die eigenen Ziele und die naturgegebene emotionale Abgrenzung.

N (engl.: Neuroticism) = Neurotizismus

Besteht aus 2 Unterbereichen: "Volatilität" und "Rückzug".

Volatilität

Volatilität ist die Fähigkeit und Tendenz, schnell in starke negative Gefühle zu gehen und diese verhältnismäßig lange aufrechtzuerhalten. Wut und Trauer z.B. kann „Volatilität hoch“ sehr gut. Sie sind sehr stressanfällig und eine Kleinigkeit kann da schnell die innere Balance ins Wanken bringen.

Menschen mit "Vola niedrig" sind die emotional Stablen. Sie sind stressresistent und generieren nicht schnell negative Gefühle. Sie kann schwer etwas erschüttern und falls doch mal etwas passiert - erholen sie sich tendenziell sehr schnell davon..

Rückzug

Während Volatilität mit "proaktiven" Gefühlen (wie Wut) auf Stressoren reagiert, reagiert Rückzug mit vermeidenden Gefühlen, wie Angst.

Menschen mit "Rückzug hoch" haben, deshalb zum Einen öfter das Bedürfnis nach Rückzug - wie der Name schon sagt - also nach Zeit ohne andere Menschen.

Zum Anderen spüren sie auch häufiger den Teil der Persönlichkeit, der sich Sorgen macht und Ängste produziert. Der grübelt und sich ausmalt, was schiefgehen könnte und die entsprechenden Gefahr-vermeiden-wollenden Gefühle produziert. Also meistens: Angst.

Eingebauter Vorteil: Menschen mit "Rückzug hoch" sind dadurch oft sehr vorsichtig und sehen potentielle Gefahren früher als ihre basis-entspannten Artgenossen.

Es kann losgehen!

So... das sind sie. Die 10 Dimensionen des Deep O.C.E.A.N. Modells. Im Schnelldurchlauf. Denn wir wollten Dir ja einen Quickstart geben - ein schnelles, didaktisch-sinnvolles und Überblick-verschaffendes Verständnis des Modells, bevor wir richtig in die Tiefe abtauchen.

Jetzt werden wir Schritt für Schritt immer mehr in die Welt der Persönlichkeitsforschung eintauchen. Wir nehmen dich mit zu den wichtigsten Facts und zeigen dir auf gut verständliche Weise "Warum Menschen handeln, wie sie handeln".

Zu jeder Ausprägung wirst du ein komplettes Kapitel lesen können und so noch *viel* umfangreicheres Wissen zu den Persönlichkeitsausprägungen lernen.

Wir schauen uns die Bedürfnisse und die Neurobiologie dahinter an und beschäftigen uns mit der Frage:

"Woran erkenne ich die genauen Ausprägungen (hoch/mittel/niedrig) bei mir und anderen?"

Du lernst Menschen zu lesen, wie dieses Buch. Und so lernst Du die wichtigste Fähigkeit der heutigen Zeit: "Ich kann Menschen."

Außerdem wirst Du in den späteren Kapiteln eine Selbsteinschätzung machen können, um dich selbst nochmal ganz anders kennenzulernen.

Jetzt gibt es kein Zurück mehr. Es wird eine Welt vor und nach Deep O.C.E.A.N. geben. Komm mit uns in eine Welt, in der Du dich selbst und andere *wirklich* in der Tiefe verstehst.

Bist Du bereit?