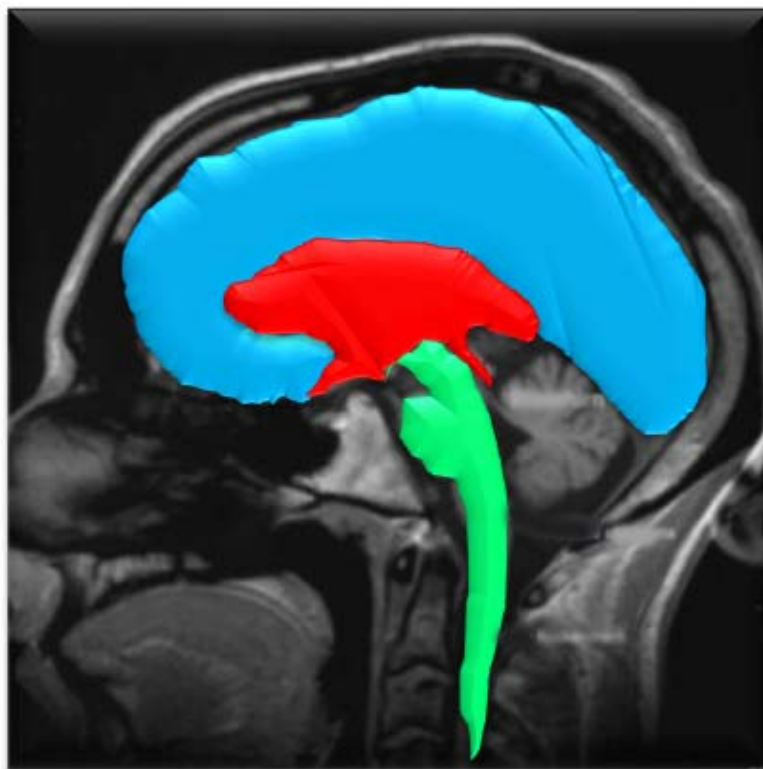


Erfolg im Kopf



Einführung in die Biostruktur-Analyse

Konzeption und Text:
Gestaltung:
Grafik:

Juergen Schoemen, Frankfurt am Main
Ralf China - China Consulting, Kassel
© by China Consulting 2010
© by STRUCTOGRAM® International, CH-Luzern

Was macht Menschen erfolgreich?

Diese Frage ist so alt wie die Menschheit. Und es gibt unzählige Theorien, wie man zum Erfolg kommt und gewinnt. Die meisten Theorien gehen dabei von Wunschvorstellungen aus, zum Beispiel vom „idealen“ Vorgesetzten oder Verkäufer, vom „richtigen“ Führungs-Stil oder von der „optimalen“ Verkaufs-Technik. Untersuchungen zeigen jedoch, dass diese Idealvorstellungen zwei Tatsachen außer Acht lassen: **Es gibt keinen Einheits-Typ des Erfolgreichen und auch kein Patent-Rezept für den Erfolg.** Vielmehr weisen Erfolgreiche sehr unterschiedliche Persönlichkeits-Merkmale auf; und sie verwenden sehr unterschiedliche Methoden und Techniken.

Bei Untersuchungen über Erfolgsursachen trat immer wieder ein Faktor in den Vordergrund, der dauerhaft erfolgreiche Menschen von weniger erfolgreichen unterscheidet: Authentizität - also die Stimmigkeit zwischen ihrer veranlagten Persönlichkeits-Struktur und ihrem erlernten Verhalten. Erfolgreiche Menschen haben einen ganz persönlichen Stil und wenden Methoden und Techniken an, die genau zu ihnen passen. Damit ist die Kenntnis der eigenen Persönlichkeit eine entscheidende Voraussetzung für eine bewusste Erfolgs-Strategie.

Das drei-einige Gehirn

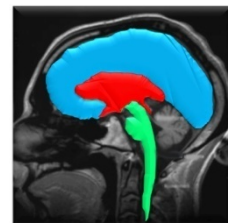
Es ist naturwissenschaftlich abgesichert, dass wesentliche Persönlichkeits-Merkmale des Menschen von der individuellen Arbeitsweise seines Gehirns abhängen. Der renommierte amerikanische Hirnforscher Professor Dr. Paul D. MacLean hat nachgewiesen, dass im menschlichen Gehirn drei Bereiche bestehen, die evolutionsgeschichtlich verschieden alt sind und unterschiedliche Funktionen erfüllen (funktionale Struktur des Gehirns). Diese drei verschiedenartigen Gehirnbereiche arbeiten im drei-einigen Gehirn („Triune Brain“) zusammen und verständigen sich miteinander.

„Wir können nicht alles sein, was wir sein möchten. Aber wir können all' das werden, was uns möglich ist.“

Dr. Dean Hamer,
Direktor des Gen-Instituts
National Cancer Institute, USA

„Jedem Wissenschaftler, der sich mit der Veränderung menschlicher Verhaltensweisen befasst, ist klar, dass neben den Umwelteinflüssen auch die Grundstruktur im Sinne der genetisch vorgegebenen Disposition das Verhalten mitbestimmt.“

Professor Dr. Gerhard F. Graf,
Diplom-Psychologe, Würzburg



Das drei-einige-Gehirn
nach Paul D. McLean

Das Stammhirn

(„Reptiliengehirn“) ist das älteste Gehirn, Speicher der Erfahrungen, Sitz der Lebensgefühle und Instinkte.

Das Zwischenhirn (Limbisches System) ist das Gehirn der Emotionen und der Selbstbehauptung im Daseinskampf.

Das Großhirn (Neokortex) ist das Gehirn der Rationalität, des planenden Handelns und der Voraussicht.

Die Biostruktur-Analyse

Jeder Gehirnbereich arbeitet nach seinen ganz spezifischen Spielregeln. Erst aus dem Zusammenwirken des gefühlsmäßig-instinktiven Stammhirns, des emotional-impulsiven Zwischenhirns und des rational-kühlen Großhirns entsteht menschliches Verhalten. Jeder Mensch hat ein unterschiedliches, genetisch-veranlagtes „Einflussverhältnis“ der drei Gehirne, das beim Erwachsenen konstant ist - seine individuelle Biostruktur.

Der Anthropologe Rolf W. Schirm hat in der Biostruktur-Analyse die typischen Verhaltensweisen identifiziert und definiert, die einen eindeutigen Zusammenhang mit den drei Gehirnbereichen aufweisen. Daraus entstanden 102 valide Items zur Selbstanalyse, aus denen 39 Fragen durch eine Trennschärfen-Analyse ausgewählt wurden.

In einem Seminar bearbeitet der Teilnehmer diese Fragen und überträgt seine Antworten auf eine verstellbare, farbige Scheibe. Das Ergebnis ist sein individuelles Structogram - als bildhafte Darstellung der Grundstruktur seiner Persönlichkeit (Biostruktur).

Die Biostruktur-Analyse ist kein psychologischer Test, sondern eine wertfreie Analyse individueller, genetisch-veranlagter Grundmuster; ihre Einsatzgebiete und ihre Grenzen sind genau definiert.

Das Structogram ist dabei ein „Ordnungsprinzip“ zur Strukturierung von Veranlagungen und Lernprozessen im Umgang mit sich selbst (und anderen). Es soll und kann nicht alles im Verhalten des Menschen erklären, zeigt aber wesentliche „biologische Rahmenbedingungen“ für das Verhalten auf. Die Darstellung der Biostruktur-Analyse als Kreis-Diagramm (Structogram) verdeutlicht dabei eine zwingende Gesetzmäßigkeit: Wenn eine Komponente größer wird, müssen andere dadurch kleiner werden. Jede Stärke bedingt also Begrenzungen in anderen Bereichen. Je stärker also ein Gehirn dominiert, desto schwächer wirken die anderen.



„Das ist der Stein des Weisen“, begeistert sich Fritz Loock, oberster Personalentwickler und Verkaufstrainer beim Volkswagenwerk in Wolfsburg, „ein geniales Instrument, das Führungskräften und Verkäufern zu größerer Wirksamkeit verhilft“.

Hans Stempel, Leiter Betriebliche Bildung bei der Hamburger BAT, sieht in dem dreigeteilten Kreis „eine großartige Anleitung für das ganze Leben, auch für die Ehe“.

Harald Staab, Leiter der Personalentwicklung bei Linde in Aschaffenburg, preist die Farbscheibe als „phantastisches Denkmodell, das uns nicht nur im Geschäftsleben, sondern mehr noch im Privatleben voranbringt“.

Auch Peter Treichel, Leiter des Bildungswesens der Rewe-Zentral-AG in Köln, ist beeindruckt: Er entdeckte in dem simplen Gebilde „die einmalige Möglichkeit, das rechte Verständnis für zwischenmenschliches Verhalten zu entwickeln“.

Und Dr. Günter Meier-Lindner, Bildungschef der Deutsche BP AG, machte gar „eine revolutionäre Erneuerung der Führungslehre“ aus.“

manager magazin

Structogram und Triogram als Anwendung der Biostruktur-Analyse

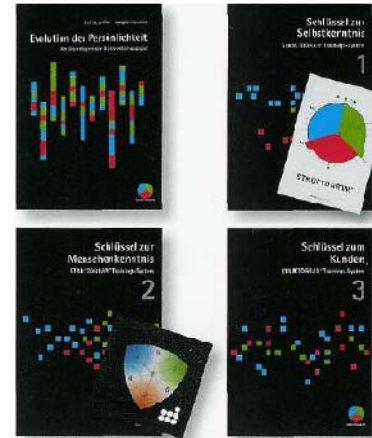
Durch das Structogram-Seminar erhalten die Teilnehmer eine genaue Kenntnis ihrer Biostruktur und der sich daraus ergebenden Chancen und Risiken, ihrer individuellen Stärken, Schwächen und Begrenzungen und ihrer wirkungsvollsten Ausdrucksformen. Anstelle von allgemeinen „Handlungs-Rezepten“ wird die Individualität des einzelnen Menschen in den Vordergrund gestellt, damit er sein persönliches Potenzial optimal ausschöpfen kann.

Abgeleitet aus dem Structogram ermöglicht das Triogram den Seminar-Teilnehmern den Schlüssel zur Menschenkenntnis; sie lernen, die Biostruktur anderer Menschen zu erkennen und werden sensibler für deren Verhalten. Die Teilnehmer können Menschen in ihrer Individualität besser verstehen, zielgerichteter behandeln und unnötige Konflikte vermeiden. Mit dem Triogram ist es darüber hinaus möglich, mehrere Biostrukturen zu orten und zu visualisieren – z.B. um Teams zu analysieren und optimal zusammenzusetzen.

Damit bietet die Biostruktur-Analyse mit den beiden Anwendungsformen Structogram und Triogram ein einfach zu handhabendes Verfahren, um Menschen gemäß ihrer individuellen Stärken, Schwächen und Begrenzungen zu entwickeln. Das Seminar „Schlüssel zum Kunden“ ist die spezielle Anwendung der Biostruktur-Analyse in Verkauf und Beratung.

Die besonderen Stärken der Biostruktur-Analyse sind die einfache Handhabung, ein geringer Zeitaufwand und die einprägsame Visualisierung der Ergebnisse durch Structogram-Scheibe und TrioMap.

Wir nutzen die Biostruktur-Analyse auch zur Individualisierung von Führungs-, Verkaufs- und Team-Trainings: Durch die Arbeit mit Structogram und Triogram werden Trainings individueller, realistischer, wirkungsvoller und sinnvoller.



Warum haben wir uns für die Biostruktur-Analyse entschieden: Die Grundlagen sind leicht nachvollziehbar und überzeugend. Die Analyse ist unkompliziert, die Darstellung eingängig, der Zeitaufwand gering. Der Praxis-transfer erfolgt nach dem Training fast „automatisch“. Dabei führt vor allem der Individualisierungs-Effekt, der durch das Biostruktur-Analyse-Training entsteht, zu beeindruckenden Erfolgen in Beratung und Verkauf.

Werner T. Krumm, Vertriebs-Direktor, Union Investment, Frankfurt am Main

Die Biostruktur-Analyse bildet eine sehr gute Basis für jedes Training. Deshalb schulen wir mit ihr sowohl alle LBS-Außendienstmitarbeiter für die Beratung vor Ort als auch Sparkassen-Mitarbeiter für die Beratung der Kunden in der Bank. Das Ergebnis: Die Kommunikation klappt einfach besser, alle sind zufriedener, die Mitarbeiter erfolgreicher.

Joachim Fischer, Schulungsleiter, Landesbausparkasse Hessen-Thüringen, Frankfurt/Offenbach

Pressestimmen

acquisa:

Das Structogram: Genial einfache Visualisierung der leicht nachvollziehbaren Analyse-Ergebnisse. Mit Abstand der deutsche Marktführer.

Pharmazeutische Zeitung:

Doch die beste Beschreibung dieser Struktur-Analyse muss blass und unvollständig bleiben im Vergleich zu den „Aha-Erlebnissen“, die man als Teilnehmer hat. Ohne Übertreibung darf die Biostruktur-Analyse für sich in Anspruch nehmen, zum Besten zu gehören, was derzeit auf dem vielfältigen Markt zu finden ist. Eines steht fest: Die Biostruktur-Analyse ist in jedem Fall ein persönlicher Gewinn.

Harvard Business manager:

Um eine bestimmte Persönlichkeitskultur zu ermitteln und den Wechselwirkungen nachzugehen, die sich dabei zwischen den verschiedenen Kulturebenen ergeben, ist das bekannte Structogram des deutschen Anthropologen Rolf W. Schirm gut geeignet.

Computer Zeitung:

Der Aufstieg ins Management lässt sich mit konventionellem Wissen nicht programmieren: Man muss vielmehr die einmal vorgegebene, sehr individuelle „Hardware“ des eigenen Gehirns durchschauen, um die richtige „Software“ für Wege in die Beletage zu entwickeln.

Capital:

Wer sich und seine Stärken nicht kennt und ständig versucht, Eigenschaften anderer anzunehmen, ist zum Scheitern verurteilt. Das Structogram sagt Ihnen, welcher Persönlichkeits-„Typ“ Sie sind.

manager magazin:

Adam Opel AG: Bei Artikeln wie dem Sonnendach verzeichnen die Händler Umsatzzuwächse bis zu 300 Prozent, nicht nur, aber auch wegen des Biostruktur-Trainings. Nicht weniger erfreulich: Bei den von einem neutralen Institut durchgeführten Kundenbefragungen steigt der „Customer Satisfaction Index“ für den Bereich Teile & Zubehör stetig an, derzeit liegt er zwölf Punkte höher als vor drei Jahren.

Allen Mitarbeitern unseres Unternehmens, die im Verkauf tätig sind, bieten wir zu Beginn als Basisausbildung ein Structogram-Training an. Die Biostruktur-Analyse macht erstens Spaß, weil man bei sich selbst oft genug verborgene Seiten entdecken kann. Zweitens dient sie in unserem Hause als Know-how-Basis, um verschiedene Verhaltensweisen bei sich selbst und vor allem auf der Kundenseite erklären zu können.

Michael Balsler, Fach-Referent Training, PORSCHE, Stuttgart

Der erfolgreiche Verkäufer muss seine Chancen und Grenzen bewusst kennen und die individuellen Kaufmotive seiner Kunden erkennen. Hierfür ist die Biostruktur-Analyse ein äußerst wirkungsvolles Instrument; alle Mitarbeiter im Verkauf werden seit Jahren mit ihr erfolgreich geschult.

Uwe Sommer, Leiter Training, Nestle Erzeugnisse, Frankfurt am Main

Selbst- und Menschenkenntnis sind unerlässliche Voraussetzungen für alle Dienstleistungsberufe. Für den Friseur ist das von unschätzbarem Wert. Denn nur wenn sich der Kunde wohlfühlt, kommt er wieder in „seinen“ Salon. Im ersten Schritt erfahren die Friseure durch die Biostruktur-Analyse, wo ihre Stärken, Schwächen und Begrenzungen liegen, im zweiten dann die konkrete Umsetzung im Salon. Das Ergebnis sind zufriedene Kunden, ein erfolgreiches Mitarbeiterteam und ein erfolgreicher Geschäftsverlauf.

Peter Waldick, Master-Trainer, L'OREAL, Düsseldorf