

Das STRUCTOGRAM®-Training-System

Das menschliche Verhalten wird durch komplexe Faktoren beeinflusst. Jeder weiß aus seiner eigenen Biografie wie sehr ihn seine Erziehung geprägt hat, an welchen Vorbildern er sich orientiert hat und wie verschiedene Lebensumstände sein Verhalten beeinflusst haben. Diese Faktoren erklären das menschliche Verhalten zu einem wichtigen Teil. Hier hilft die Psychologie Verhaltensweisen zu erklären.

In den vergangenen 50 Jahren hat neben der Psychologie die moderne Hirnforschung das menschliche Verhalten konzentriert betrachtet und belegt, dass die Genetik nicht ausschließlich die Körperlichkeit - wie das Geschlecht, die Haut- oder Haarfarbe - definiert, sondern ebenfalls einen deutlichen Einfluss auf das Grundverhaltensmuster des Menschen hat.

Ein Beispiel: Stellen Sie sich eine Zitrone vor, die nun auf Ihrer rechten Handfläche liegt. Stellen Sie sich die Form, die Farbe der Zitrone vor und denken Sie an den Geschmack der Zitrone. – Beobachten Sie Ihr Verhalten. Nehmen Sie wahr, dass Ihr Speichel gerade fließt?

Es ist naturwissenschaftlich abgesichert, dass wesentliche Persönlichkeitsmerkmale des Menschen von der individuellen Arbeitsweise seines Gehirns abhängen. Der renommierte amerikanische Hirnforscher Professor Dr. Paul D. McLean hat nachgewiesen, dass das menschliche Gehirn aus drei Bereichen besteht, die neurobiologisch unterschiedlich sensibilisiert sind und unterschiedliche Funktionen der Informationsverarbeitung erfüllen (funktionale Struktur des Gehirns).

Erst aus dem Zusammenwirken des gefühlsmäßig-instinktiven Stammhirns, des emotional-impulsiven Zwischenhirns und des rational-kühlen Großhirns entsteht menschliches Verhalten.

Das Erklärungsmodell von Paul D. McLean wird von den aktuellen Ergebnissen der Neuro-Wissenschaften, Molekular-Biologie und Verhaltens-Genetik nachdrücklich bestätigt.

Jeder Mensch hat ein unterschiedliches, genetisch-veranlagtes "Einflussverhältnis", das beim Erwachsenen konstant ist: seine individuelle Biostruktur. Der Anthropologe Rolf W. Schirm hat mit Beginn der 1980er in der Biostruktur-Analyse typische Verhaltensweisen

identifiziert und definiert, die einen eindeutigen Zusammenhang mit den drei Funktionsstrukturen aufweisen. Dadurch entstanden 39 Fragen (Items) zur Selbstanalyse, die aus zuvor 102 validen Items durch eine Trennschärfen-Analyse ausgewählt wurden.

Das Ergebnis der persönlichen, genetisch veranlagten Biostruktur wird in einem STRUCTOGRAM symbolisch dargestellt.

STRUCTOGRAM®. Der Genetische Code der Persönlichkeit.

Die Biostruktur-Analyse unterscheidet beim Erwachsenen zwischen der genetisch-veranlagten, unveränderbaren Grundstruktur und umweltbedingten, veränderbaren Merkmalen der individuellen Persönlichkeit aus dem Bereich der Psychologie.

Das STRUCTOGRAM gibt dem Teilnehmer des Seminars den Schlüssel zur Selbstkenntnis. Das heißt, er erhält die genaue Kenntnis seiner Biostruktur und damit seiner Chancen und Risiken, seiner Stärken, Schwächen und Begrenzungen, seiner wirkungsvollsten Ausdrucksformen sowie seiner persönlich-individuellen Stilmittel.

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 Erklärungsmodell zur Strukturierung von Veranlagungen und Lernprozessen im Umgang mit sich selbst und anderen Menschen.

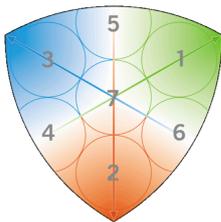


Es soll und kann nicht alles im Verhalten des Menschen erklären, zeigt aber wesentliche "biologische Rahmenbedingungen" für das Verhalten auf. Damit ist es auch eine wirkungsvolle Basis für Folgetrainings.

Im STRUCTOGRAM handelt es sich nicht um eine Typologie; vielmehr wird der Trainings-Teilnehmer für die Vielfalt der menschlichen Verhaltensweisen sensibilisiert.

TRIOGRAM®. Das Verstehen anderer Menschen.

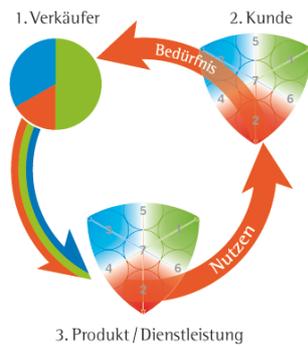
Das TRIOGRAM gibt dem Teilnehmer des Seminars den Schlüssel zur Menschenkenntnis. Der Mensch erklärt sich andere Menschen oftmals aus eigenen Erfahrungswerten oder Interpretationen. Mit der Methode des TRIOGRAM erhält der Teilnehmer Kenntnisse zum objektiveren Verständnis für die Körpersprache eines anderen Menschen und seine Grundmotivationen in der Argumentation.



Das heißt, der Teilnehmer erhält die Kenntnis andere Menschen objektiver zu erklären und besser verstehen zu können. Dies erhöht besonders in beratenden Berufen die Fähigkeit der nachhaltigen Beratungskompetenz, die sich an den Werten und Denkweisen des Kunden orientiert .

SCHLÜSSEL ZUM KUNDEN®. Die Wirkung von Produkten und Leistungen auf unsere Wahrnehmung.

Über den SCHLÜSSEL ZUM KUNDEN erhält der Teilnehmer die Kenntnisse aus dem Bereich des Neuro-Marketings. Hier wird deutlich, dass auch Produkte oder Leistungen gezielt bestimmte Wahrnehmungsbereiche ansprechen. Wenn der Teilnehmer seine bevorzugte Wahrnehmungsweise über das STRUCTOGRAM kennt, er dann im zweiten Schritt über das TRIOGRAM sich die Wahrnehmungsschwerpunkte eines anderen Menschen erklären kann, kann er nun den SCHLÜSSEL ZUM KUNDEN nutzen, um für genau diesen einen Kunden die für ihn interessantesten Aspekte des Produktes bzw. der Leistung herauszustellen.



Die Thematik der Biostruktur-Analyse ist eine faszinierende Reise in die Erkenntnisse der Naturwissenschaft. Sie schließt das Wissen aus Bereichen der Psychologie nicht aus, sondern ergänzt vielmehr die Erklärungsmodelle.

Das Wissen wird anwenderfreundlich und in direkter Handlungskompetenz für die Interessensfelder der Teilnehmer transportiert, so dass eine nachhaltige Qualifizierung stattfindet und die Menschenkenntnis professionalisiert wird.

In Zusammenarbeit mit IBM Deutschland und der Pavone AG haben wir ein innovatives CRM-System entwickelt, das das Wissen aus der Biostruktur-Analyse in einer CRM-Software darstellt.

In 24 Ländern, in 22 Sprachen, in unterschiedlichsten Branchen, Hierarchie-Ebenen und Verantwortungsbereichen erweitern Teilnehmer ihr Wissen für Kommunikation, Führung, Beratung und Verkauf erfolgreich und nachhaltig.

Sie erreichen uns direkt in unserem Büro in Münster unter der Telefon-Nummer

0251.134 53 51 oder per mail info@hrc-unternehmensgruppe.de

Mit freundlichen Grüßen

Christiane Geuting & das HRC Team

STRUCTOGRAM-Senior-Trainerin