



BartschTraining



HBDI™ – Herrmann Brain Dominanz Instrument

Denkstilanalysen für Personal Coachings und Trainings



Überblick

Einleitung

In den letzten 20 Jahren haben wir mehr Wissen über das menschliche Gehirn dazu gewonnen, als in den vorhergehenden 20 Jahrhunderten!

Überblick

Das Herrmann-Dominanz-Instrument (H.D.I.) ist die deutsche Version des Herrmann Brain Dominance Instrument (HBDI™) und die wichtigste Anwendung des Herrmann-Dominanz-Modells. Es besteht aus einem Fragebogen mit 120 Fragen, dessen Auswertung zeigt, in welchem Maße eine Person bestimmte Denkweisen bevorzugt, nutzt oder vermeidet, das heißt, es erstellt eine Denkstilanalyse.

Das Modell gründet auf den Ergebnissen der Hirnforschung und bietet eine metaphorische Darstellung der Gehirnfunktionen, vor allem auf der Basis der Theorien von Roger Sperry (funktionale Unterschiede der linken und rechten Großhirnhälfte) und Paul D. MacLean (Dreiteilung des Gehirns: Cerebrum, limbisches System und Stammhirn).

Entwickelt wurde das HBDI™ in den 70er-Jahren von Ned Herrmann, seinerzeit Leiter der Führungskräfte-schulung bei General Electric in den

USA. Nach einer Ausbildung bei Ned Herrmann hat Roland Spinola 1982 das Modell ins Deutsche übertragen und im deutschsprachigen Raum eingesetzt.

Für das Ausfüllen werden ca. 20 Minuten benötigt. Die Auswertung geschieht durch eine dafür zertifizierte Stelle mit Hilfe eines Computerprogramms und zeigt, grafisch und tabellarisch, die Ausprägung bevorzugter Denkstile.

Die Bedeutung Ihres Denkstils

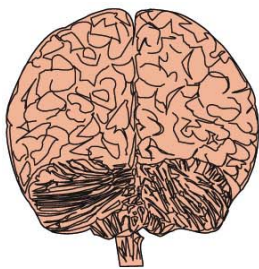
Dominanz einzelner Gehirnbereiche	↓
Bevorzugter Denkstil	↓
Was uns interessiert	↓
Was wir am schnellsten lernen	
Was uns begeistert	
Wie wir kommunizieren	
Wie wir das tun, was wir tun	↓
Worin wir erfolgreich sind	
Wie wir mit unserer Umwelt zusammenarbeiten	



Der Aufbau des HBDI™-Profils

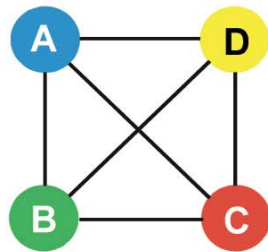
Von der wissenschaftlichen Erkenntnis zum HBDI™-Profil

Physiologie



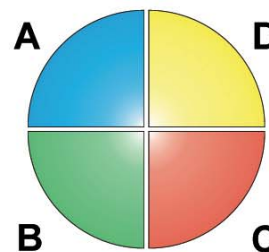
Das Gehirn

Architektur



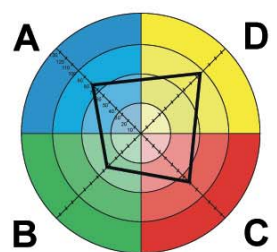
Das Organisationsprinzip

Metapher



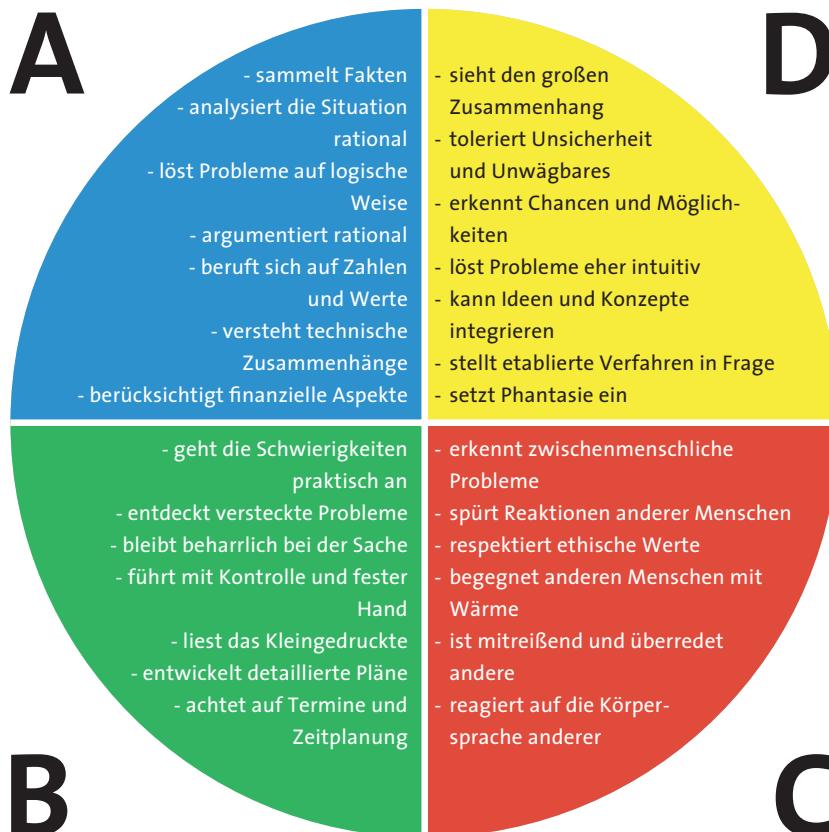
Das Ganzhirn-Modell

Anwendung



Das HBDI™

Denk- und Verhaltensstile im Alltag



Das menschliche Gehirn ist so einzigartig wie ein Fingerabdruck. Es entwickelt seine Präferenzen in der ersten (ca.) 20 Lebensjahren. Nach dieser Zeit finden größere Veränderungen nur bei sehr intensiven Impulsen statt. Die Vielzahl von unterschiedlichen Ausprägungen (Dominanzen) im Profil lässt die Vielfalt der menschlichen Verhaltensstile erahnen. Das Profil ist wertneutral. Es gibt keine guten oder schlechten Profile. Es zeigt auch keine vorhandenen Kompetenzen oder Defizite auf. Was der Mensch von seinen vorhandenen Präferenzen zu einer Kompetenz entwickelt ist ebenfalls individuell.



Die Anwendung des Profils

Die Einzelanalyse

Sie wird als sehr aussagekräftige Informationsquelle für Personal Coachings eingesetzt. Sie kann folgende Fragen aufwerfen:

- Warum fallen mir einige Tätigkeiten leicht?
- Warum brauche ich für andere Tätigkeiten mehr Kraft?
- Welche typischen Verhaltensmerkmale lassen sich auf mein Gehirndominanz zurückführen?
- Inwiefern könnte sich mein Verhalten in Stresssituationen ändern?
- Welche Vorteile und Risiken ergeben sich aus meinen Gehirndominanz?
- Wie kann ich mit meinen geringer ausgeprägten Dominanz umgehen?
- Mit welchen Menschen komme ich leichter/schwerer zurecht?
- Inwieweit decken sich meine Gehirndominanz mit meinem derzeitigen Tätigkeitsprofil?
- Wie sieht ein typisches Profil für meine Berufsgruppe aus?

Voltaire verglich das Leben mit einem Kartenspiel, in dem jeder Spieler die Karten akzeptieren muss, die das Leben ihm zuspield. Sobald er jedoch die Karten in der Hand hält, muss er selbst entscheiden, wie er Karten spielt, um das Spiel zu gewinnen.

The image shows two versions of the H.D.I. / HBDI™ profile. The top one is a detailed grid with columns A, B, C, D and rows for 'Name/Beruf', 'Musterprofil', 'PN-Nr./Datum', 'Profilwerte', 'Profiltyp', 'Paarweise Eigenschaftsbeschreibungen', and 'Persönliche Merkmale'. The bottom one is a circular diagram with four quadrants: A (top-left, blue), B (bottom-left, green), C (bottom-right, red), and D (top-right, yellow). Each quadrant has a percentage and descriptive text: A (22%, 'begriffliches Denken'), B (49%, 'strukturiert'), C (78%, 'mittelstimmig'), and D (51%, 'bildhaftes Denken').

Das HBDI™-Profil und die Details des Profils

Wir interpretieren im Gespräch Ihr individuelles Profil. Wir beantworten die notwendigen Fragen zur Validierung des Instrumentes. Wir besprechen mit Ihnen Ihre Perspektiven in den unterschiedlichen Quadranten. Ihre bisherigen Erfahrungen werden auf die möglichen Hintergründe in Ihrem Profil reflektiert.

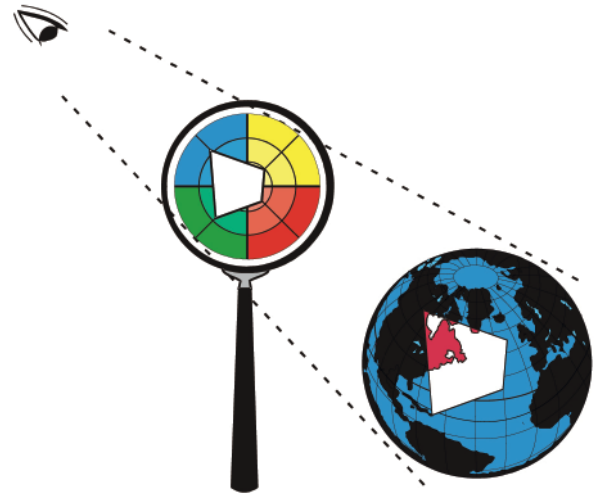


Die Anwendung des Profils

Die Anwendung als Vertriebsprofi

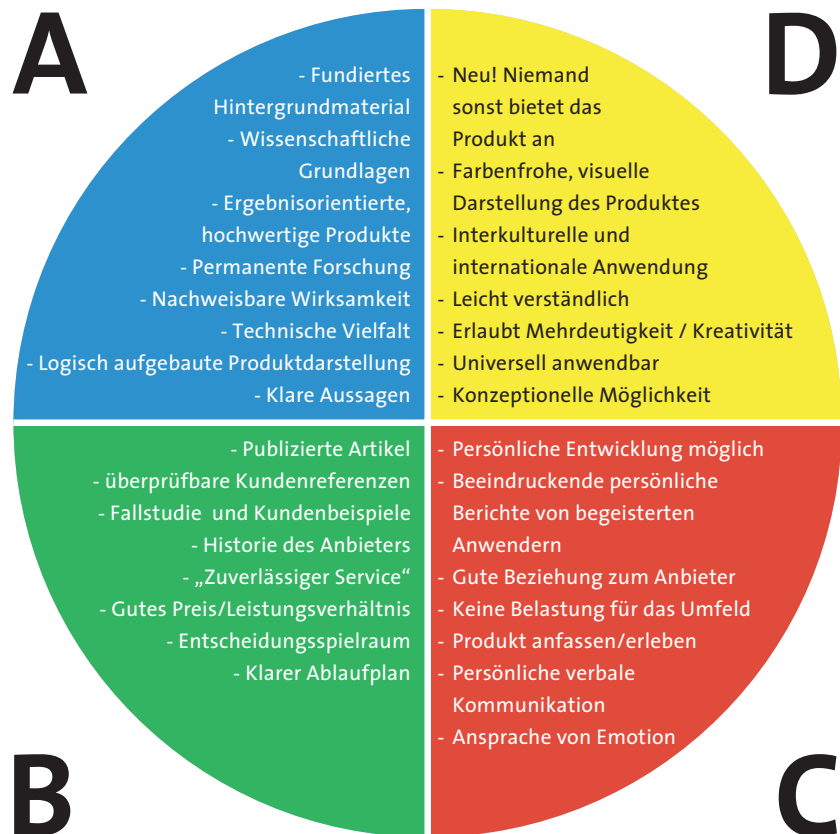
Eine der großen Herausforderungen für einen Profi im Vertrieb ist seine Kompatibilität zu unterschiedlichen Kundengruppen.

„Der Köder muss dem Fisch schmecken und nicht dem Angler!“



© Herrmann International Deutschland

Entscheidungskriterien, Bedürfnisse und Interessen der Kunden



Durch die unterschiedlichen Gehirndominanzen ergeben sich auch vielfältige Bedürfnisse bei Ihren Kunden. Durch die gezielte und direkte Ansprache der Kundendominanz reduzieren Sie Ihren Akquiseaufwand. Die gewünschte Kundenbeziehung kann leichter ausgebaut und gefestigt werden. Lernen Sie, durch die Brille Ihrer Kunden zu sehen.

Voraussetzung für das Einstellen auf verschiedene Gesprächspartner ist eine fundierte Kenntnis des eigenen Profils. So erfahren Sie mehr über die Kompatibilität zu unterschiedlichen Kunden. Die möglichen Stolperfallen in Überzeugungsprozessen können spürbar reduziert werden.



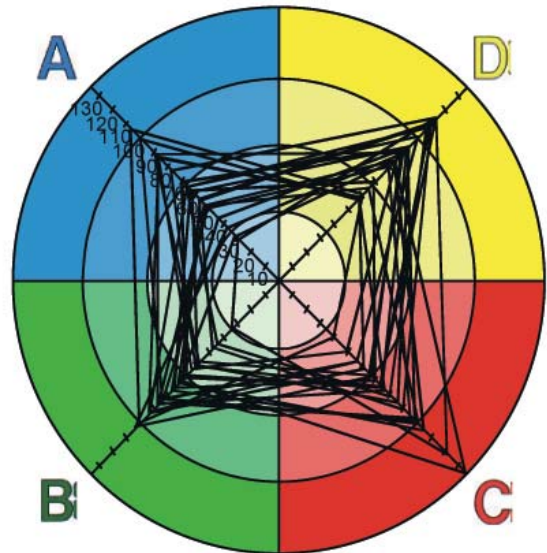
Die Anwendung des Profils

Die Teamanalyse

Ein besondere Form der Standortbestimmung Ihres Teams. Sie kann folgende Fragen aufwerfen:

- Wie homogen / heterogen ist unser Team?
- Wie sieht unser Teamprofil aus?
- Welche Chancen ergeben sich aus unseren Gehirndominanzen?
- Auf welche Risiken sollten wir besonders achten?
- Wie verhält sich unser Team unter Druck?
- Welche Rollenverteilung bietet sich im Team an?
- Wie würde eine ideale personelle Ergänzung unseres Teams aussehen?
- Welches Führungsverhalten braucht unser Team?

Wir führen Ihr Team durch seine individuelle Profilkonstellation. Durch Erkenntnis- und Umsetzungsübungen erkennen Sie die Bedeutung der unterschiedlichen Gehirndominanzen. Wir reflektieren aktuelle und erwartete Teamsituationen mit dem Teamprofil. Jedes Teammitglied erhält sein individuelles HBDI™-Profil im Training. Wir bieten Ihnen die Einbindung des HBDI™-Profils auch in mehrtägige Teambildungstrainings an.



Oben: Das HBDI™-Teamprofil

Unten: Unterschiedliche Interpretationen des Teamprofils



Rahmenbedingungen

HBDI™-Zertifikat

Für die Interpretation Ihres persönlichen HBDI™-Profils ist die Zertifizierung Ihres Trainers oder Coaches erforderlich. Rainer Bartsch ist von der Herrmann International Deutschland GmbH & Co. KG zertifizierter Trainer.



Die von Ihnen eingegebenen persönlichen Daten werden sowohl von der Herrmann International Deutschland GmbH & Co. KG, als auch von Bartsch Training absolut vertraulich behandelt.

Die ermittelten Profile gehen nur an die befragte Person oder Gruppe. Eine Kopie Ihres Profils kann auf Wunsch zur Vorbereitung an Ihren Trainer gehen.

Kontakt

Bartsch Training
Rainer Bartsch
Fritschlachweg 1D
76189 Karlsruhe

Telefon 0721 / 95 75 95 06
Fax 0721 / 95 75 95 07
Mobil 0170 / 200 7 200

Email rb@bartsch-training.de
Internet www.bartsch-training.de