

Das Geheimnis des Erfolgs

Auch heute noch liegt im Berufsleben der Fokus häufig auf dem Fachwissen. Qualifizierte Ausbildung und stetige Weiterbildung auf hohem Niveau sind selbstverständlich.

Erfolg hängt aber nicht nur von Fachkompetenz ab!

Kein Mensch ist wie der andere. In jeder Berufsgruppe finden sich - bei grundsätzlich gleicher Qualifikation - erfolgreiche und weniger erfolgreiche Vertreter des jeweiligen Berufstandes. Fachkompetenz und Qualität sind die Basis für jedes Geschäft, jedes Handwerk, jede Dienstleistung. Differenzierungen werden geringer, vom Laien sind Unterschiede häufig nicht mehr erkennbar.

Also braucht unser Kunde, (Patient, Überweiser, Chef) andere Maßstäbe für die Beurteilung der Qualität. Erfolgreich ist derjenige, dem man Kompetenz zutraut, dem Vertrauen geschenkt wird.

Der entscheidende Unterschied liegt in der Authentizität des Einzelnen. Der Erfolgreiche kennt sich selbst, steht zu seinen Schwächen und nutzt bewusst seine Stärken. Das wirkt authentisch und glaubwürdig.

Die Evolution unseres Gehirns

Der amerikanische Hirnforscher Paul MacLean erforschte das menschliche Gehirn und stellte Zusammenhänge zwischen der Entwicklungsgeschichte der verschiedenen Hirnareale und den evolutionsbiologischen Entwicklungsstadien der Lebewesen bis zum Menschen her. Basierend auf diesen Erkenntnissen entwickelte der Anthropologe Paul Schirm mit der Biostrukturanalyse ein einleuchtendes und schnell anwendbares Persönlichkeitskonzept.

Persönlichkeits- und Verhaltensstrukturen, Denk- und Arbeitsweisen werden vom Temperament bestimmt. Dieses wird wiederum entscheidend von der „Dominanz“ des jeweiligen Hirnareals (Großhirn, Stammhirn, Zwischenhirn) beeinflusst.

Die genannten Hirnstrukturen, sind, entwicklungsgeschichtlich betrachtet, sehr unterschiedlich:

Das **Stammhirn** entwickelte sich vor über 250 Millionen Jahren, in der Zeit, als Reptilien die Welt beherrschten. Seine Aufgabe war es, Erfahrungen zu speichern, das eigene Überleben und den Fortbestand der Art zu sichern. Heute bezeichnen wir diesen Speicher an Erfahrungen als Instinkte.

Das **Zwischenhirn** entwickelte sich vor knapp 100 Millionen Jahren, als die Säugetiere ihren Vormarsch begannen. Die Überlebensstrategie der Säugetiere erforderte ein Gehirn mit Entscheidungsmöglichkeiten: Freund oder Feind, Kampf oder Flucht, genießbar oder ungenießbar. In dieser Zeit entwickelten sich Emotionen, die schnelle Entscheidungen unterstützen, wie etwa Angst und Aggression. Das schnelle Reagieren ist für Jäger wie Gejagte überlebenswichtig.

Neue Situationen erfordern ein Gehirn, das in der Lage ist, neue Informationen zu verarbeiten und zu speichern. Auf dieser Stufe entwickelte sich das individuelle Lernen und das spielerische Ausprobieren neuer Situationen (zB. spielerischer Kampf oder Wettlauf junger Säugetiere

Nicht zuletzt erfordert diese neue komplizierte Umwelt eine Spezialisierung: es entstehen die ersten Aufgabenteilungen und Spielregeln innerhalb der Gruppe, z.B. Führung, Verteidigung, Nahrungssuche, Aufzucht der Jungen.



Es ist für die gesamte Gruppe überlebenswichtig, das im Ernstfall klar ist, wer das „Sagen“ hat und wer welche Aufgaben übernimmt.

Das **Großhirn** (Neokortex) entstand mit der Entwicklung der höheren Säugetiere und vergrößerte sich rasch bei der Entwicklung des Menschen. Räumliches Sehen, Selbstbestimmung, planvolles Handeln, Vorstellungskraft und Reflektion sind Fähigkeiten, die durch die Weiterentwicklung des Großhirns entstehen konnten. Erst jetzt entsteht die Fähigkeit zur Kommunikation mit Symbolen, Sprache und Schrift. Auch abstrakte Inhalte können weitergegeben werden, Wissen wird übertragbar. Der Fortschritt beginnt.

Die Biostrukturanalyse

Natürlich besitzt und benutzt jeder Mensch alle 3 Bereiche seines Gehirns. In der Regel dominiert aber ein Bereich und steuert so das Temperament, die Denk- und Arbeitsweise des Menschen.

Anthropologen und Psychologen bestätigen, dass sich unser Temperament nicht verändert, während sich der Charakter eines Menschen durch individuelle Lebensumstände, einschneidende Ereignisse und Erfahrungen ändern kann.

Die Biostruktur eines Menschen ist also nicht situativ jeweils anders, sondern konstant, unabhängig von äußeren Einflüssen. Dennoch fällt es leichter, bestimmte Verhaltensweisen situativ bewusst anzupassen, wenn das Prinzip bekannt ist.

Insbesondere in Stresssituationen wird in der Regel die Grundstruktur dominieren. Auch deshalb ist es sehr hilfreich, die Zusammenhänge zu kennen.

Ein Überblick als Orientierungshilfe:

Biostruktur -

Matrix	Stammhirn	Zwischenhirn	Großhirn
Wichtigste "Funktion"	Erfahrung	Positiv/ Negativ	Logische Begründung
Beziehung zum Menschen	Kontakt	Dominanz	Distanz
Orientierung in der Zeit	Vergangenheit	Gegenwart	Zukunft
Denk-und Arbeitsweise	Erspüren	Begreifen	Ordnen
Erfolg durch	Sympathie	Mitreissen	Überzeugen
Beziehung zum Menschen	Kontakt	Dominanz	Distanz
	Streben nach menschlicher Nähe	Streben nach Überlegenheit	Streben nach Sicherheitsabstand
	Gespür für Menschen	Natürliche Autorität	Zurückhaltung
	Allgemeine Belebtheit	Neigung zum Wettbewerb	Tendenz zur Verslossenheit
Orientierung in der Zeit	Vergangenheit	Gegenwart	Zukunft
	Bauen auf Vertrautes	Impulsives Handeln	Planvolles Handeln
	Vermeiden radikaler Veränderungen	Aktivität und Dynamik	Streben nach Fortschritt
Denk-und Arbeitsweise	Erspüren	Begreifen	Ordnen
	Intuition und Fingerspitzengefühl	Konkretes und praktisches Denken	Systematisches, analytisches Denken

Verlässliche erste Eindrücke	Schnelles Erkennen des machbaren	Hohes Abstraktions- vermögen
Fantasie	Neigung zum Improvisieren	Hang zur Perfektion

Ist mir meine „Biostruktur“ bekannt, kann ich eigene Reaktionen und Verhaltensweisen besser einordnen. Ich habe mehr Verständnis für eigene Stärken und Schwächen. Es fällt mir leichter, die zu mir passenden Arbeits- und Verhaltensweise bewusst zu wählen. Das wirkt authentisch.

Wichtig ist:

Jeder Mensch ist ein Mischtyp mit unterschiedlicher Ausprägung, es gibt kein richtig oder falsch. Jeder Mensch kann mit jedweder Ausprägung erfolgreich sein, wenn er sich selbst kennt und seine Stärken gezielt einsetzt.

Es wird niemandem gelingen, auf Dauer „gegen seine Natur“ zu arbeiten, denn gerade im Stress überwiegt die Grundstruktur, steuert unser Verhalten und dominiert über die antrainierten Verhaltensweisen unserer „Rollen“

Vielmehr macht es Sinn, sich selbst kennen zu lernen und mit passenden Arbeitsweisen „stimmig“ aufzutreten. Authentizität ist das Geheimnis des Erfolgs.

Aber da geht noch mehr!

Mehr beruflicher und privater Erfolg durch Menschenkenntnis.

Einmal gelernt, erkenne ich diese Muster auch bei anderen Menschen, kann auf deren Grundmuster schließen und mich in meiner Kommunikation und Argumentation bewusst auf mein Gegenüber einstellen, ohne mich selbst zu verbiegen

Vorteile in Beratung/Verkauf:

Kaufmotive, Entscheidungsverhalten, Einwände zu verstehen und mit ihnen angemessen umzugehen ist entscheidend für jeden, der Kunden berät und Produkte/ Dienstleistungen verkauft. Durch bessere Menschenkenntnis ist das Verhalten des Gegenübers leichter erkennbar, der Kunde fühlt sich verstanden, es entsteht rasch eine vertrauensvolle Basis.

Vorteile in der Führung:

Wirkungsvolle Führungskompetenz entsteht nicht qua Amt oder durch Fachwissen. Eine Führungskraft ist nachhaltig erfolgreich, wenn sie glaubwürdig (authentisch) ist, die Mitarbeiter sich verstanden fühlen und motiviert werden. Das wiederum schafft nur derjenige, der sich und die Menschen in ihrer Struktur (er)-kennt.

Vorteile für Teams

Wenn Menschen zusammentreffen – ob beruflich oder privat- kommt es immer irgendwann zu Konflikten. Diese werden minimiert, wenn gegenseitiges Verständnis und Vertrauen eine solide Basis bilden. Mit Hilfe der Biostrukturanalyse können Mitarbeiter gezielter entsprechend ihrer Arbeitsweisen eingesetzt werden. Konflikte können schneller aufgelöst werden, das Verständnis untereinander für andere Denk- und Arbeitsweisen wird entscheidend verbessert.

Vorteile in Beratung und Verkauf

Ein Beratungs-oder Verkaufsgespräch ist nur dann erfolgreich, wenn ein gewisses Grundvertrauen in die Kompetenz des Beratenden besteht.

Erkennt der Beratende die Biostruktur seines Gegenübers, lassen sich Denkweise, Entscheidungsmotive, und Kaufverhalten leichter einschätzen. Man kann als Berater oder Verkäufer individueller auf seinen Kunden eingehen. Dieser fühlt sich verstanden und wird mit großer Wahrscheinlichkeit zu einer Kaufentscheidung kommen.

Vorteile allgemein:

Wir verstehen und akzeptieren unsere Schwächen und Stärken. Das führt zu mehr Selbstsicherheit und stimmigem Auftreten.

Wir erkennen die Persönlichkeitsstruktur anderer Menschen. Unser Gegenüber fühlt sich verstanden und gut aufgehoben. Das ist praktizierte Menschenkenntnis.

Ganz nebenbei führt es zu weniger Ärger mit dem Chef, zu entspannterem Arbeiten mit den Kollegen und zu einem verständnisvolleren Umgang mit Familie und Freunde.

Die Selbstanalyse sowie die Trainings zur Menschenkenntnis werden nur von lizenzierten Trainern und Coaches durchgeführt.

Weitere Informationen erhalten Sie durch:

Martina Mandt: mandt@she-coaching.de +49 172 - 3984653