

Wenn der Rote mit dem Blauen ...

... über den Grünen spricht, dann ist man eindeutig bei einem Structogram®-Seminar. TRAiNiNG war kürzlich bei einem dabei, um zu sehen, was dahinter steckt.



Ursula Autengruber ist selbstständige Unternehmensberaterin, Wirtschaftstrainerin und Coach sowie Structogram-Mastertrainerin für Österreich. www.autengruber-consulting.at

»MEIN BLAUES KIND treibt mich manchmal in den Wahnsinn« oder »Mein roter Chef versteht mich einfach nicht« sind Aussagen, die während des Mittagessens diskutiert werden. Doch beginnen wir einmal ganz vorne. Im Seminar »Selbst- und Menschenkenntnis mit System« von Ursula Autengruber lernten die Teilnehmer aus ganz unterschiedlichen Branchen und Positionen im Seminarhotel Höldrichsmühle Ende September das Structogram-Trainingssystem kennen.

Am ersten Vormittag des zweitägigen Seminars geht es zuerst einmal um die Selbstkenntnis. Anhand einer kurzen Analyse wird das eigene Persönlichkeitsprofil erstellt und die Persönlichkeit mittels drei unterschiedlicher Farben grafisch dargestellt. In der »Biostruktur-Analyse« wird genau untersucht, in welchem Verhältnis sich die drei Bereiche die »Herrschaft« über das Gehirn teilen, dieses Verhältnis ist kennzeichnend für die Grundstruktur der Persönlichkeit. Das System geht davon aus, dass ca. 50% unserer Persönlichkeit genetisch bedingt sind und die zweite Hälfte durch unsere Umwelt geschaffen wird. Ursula Autengruber: »Forschungsergebnisse haben bewiesen, dass wesentliche Persönlichkeitsmerkmale eines Menschen von der individuellen Arbeitsweise des Gehirns abhängen. Der amerikanische Hirnforscher Paul D. MacLean hat nachgewiesen, dass unser Gehirn aus drei Bereichen besteht, die sich im Laufe der Evolution entsprechend der Umweltbedingungen entwickelt haben und die jeweils unterschiedliche Funktionen wahrnehmen.« Diese drei so verschiedenartigen Gehirne arbeiten im »dreieinigen Gehirn«

zusammen und verständigen sich permanent untereinander. Dabei behält aber jedes Gehirn seine ganz spezifischen Spielregeln bei.

- **Das instinktiv-gefühlsmäßige Stammhirn** wichtig sind: Kontakt, Gemeinschaft, Tradition, Erfahrungen, Gewohnheit, Gespür
 - **Das impulsiv-emotionale Zwischenhirn** wichtig sind: Überlegenheit, Anerkennung, Wettbewerb, Autonomie, Status, Dynamik
 - **Das kühl-rationale Großhirn** wichtig sind: Individualität, Rückzugsmöglichkeit, Vorausschau, Perfektion, Vernunft
- Die »individuelle Biostruktur« beschreibt die wesentlichen Persönlichkeitsmerkmale und drückt sich auch im Kommunikationsverhalten und in der Sprache aus. Sie ist sowohl im Beruf als auch im Privatleben beobachtbar.

Sofort nach der kurzen Analyse hält jeder Teilnehmer sein Persönlichkeitsprofil in Händen und liest eifrig die Auswertung im dazugehörigen Handbuch. Einen »reinen Typen« kann es im Structogram nicht geben. Wir sind Kombinationen, aber die meisten Menschen haben eine starke Dominanz in einem der drei Bereiche und diese wirkt sich auf ihr Verhalten aus und wird auch von anderen Menschen sehr gut wahrgenommen. Natürlich gibt es auch die Möglichkeit einer gleichmäßigen Verteilung. Die stärkste Komponente zeigt die typischsten Eigenarten auf, während die zweitstärkste die Bedeutung modifiziert und weitere Potenziale darstellt. Die schwächste Komponente zeigt die persönlichen Grenzen auf.

Die Komponente Grün (Stammhirn) steht vor allem für die Beziehung zu Menschen, den Kontakt, das Streben nach Nähe und Anerkennung. Je »grüner« ein Profil ist, umso leichter fällt einem der Umgang mit Menschen, ein Gespräch gerät mit so einer Person niemals ins Stocken.

Die rote Komponente (Zwischenhirn) zeichnet einen Menschen mit viel Dynamik aus. Natürliche Autorität, die Neigung zum Wettbewerb und impulsives Handeln sind typisch für eine Person mit viel rot im Structogram.

Bei der blauen Komponente (Großhirn) steht das Streben nach Sicherheitsabstand im Vor-

Das drei-einige Gehirn/Prof. Dr. Paul MacLean

- Das instinktiv-gefühlsmäßige Stammhirn
- Das impulsiv-emotionale Zwischenhirn
- Das kühl-rationale Großhirn

Quelle: Structogram Österreich



dergrund. Erkennen können Sie solche Typen an Zurückhaltung, Verslossenheit und einem systematischen Vorgehen. Zahlen und Fakten stehen im Interesse dieser Person.

Wir alle sind unterschiedlich

In einer kurzen Übung wird uns allen sofort klar, dass jeder Mensch das Leben durch eine andere Brille sieht. In 30 Sekunden sollen wir zu drei Begriffen alles aufschreiben, was uns einfällt. Sofort wird klar, dass jeder unter Arbeit, Tradition, ja sogar Liebe, etwas anderes versteht. Das führt natürlich regelmäßig zu Konflikten und Missverständnissen in der Kommunikation. Wenn ich nun weiß, wie ich und mein Gegenüber »ticken«, ist Kommunikation häufig wesentlich einfacher. Das Structogram eignet sich daher für unzählige Situationen, sei es im Recruiting, in der Führung oder im Verkauf.

Im weiteren Verlauf des Seminars lernen wir unterschiedliche Situationen kennen und diskutieren sie durch. So z. B. ein Verkaufsgespräch, bei dem zwei Personen mit der dominanten Komponente »Grün« zusammenkommen. Hier wird zuerst einmal geplaudert ... und geplaudert ... und geplaudert. Erst wenn die gesamte Familie, die letzten Urlaube und die Probleme der besten Freundin besprochen wurden, geht es um Business. Ganz anders schaut die Situation aus, wenn zwei »Blaue« zu einem Verkaufsgespräch zusammenkommen. Hier geht es nur um Zahlen und Daten. Die persönliche Komponente rückt komplett in den Hintergrund. Wen nun aber ein grüner Verkäufer auf einen blauen Kunden trifft, kann das schnell einmal daneben gehen. Der Kunde ist genervt von den ausschweifenden Erzählungen des Verkäufers. Er will doch nur wissen, warum er das Produkt kaufen soll. Der Verkäufer hingegen ist regelrecht schockiert über die Kälte des Kunden. Eine langfristige Kundenbeziehung wird sich schwierig gestalten. Durch das Wissen der Structogram-Methode ist es nun leichter möglich, auf das Gegenüber einzugehen.

Nachdem die meisten Teilnehmer am Abend zu Hause ihre komplette Familie geistig in Farben eingeteilt haben, geht es am zweiten Tag genau darum: Woran erkenne ich die Struktur des Gegenübers? Dazu schauen wir uns kurze Videos aus unterschiedlichen beruflichen Situationen an und besprechen die Profile der agierenden Personen.

In Kleingruppen erarbeiten wir am Nachmittag für die drei Farbtypen unterschiedliche Kriterien und Motivatoren. So ist ein grüner Mitarbeiter vor allem durch Harmonie und ein gutes Arbeitsklima zu motivieren. Er benötigt Anerkennung als Mensch, während ein Mensch mit der do-

Die nächsten Seminartermine: Erfolgsfaktor Menschenkompetenz

3. - 4. Dezember 2015

8. - 9. Juni 2016

9. - 10. November 2016

Anmeldung unter
www.autengruber-consulting.at

minanten Farbe Rot Anerkennung für Leistung braucht. Er wird motiviert durch Statussymbole, wechselnde Herausforderungen und Karriere-möglichkeiten. Der blaue Typ ist am leistungsstärksten in klaren Strukturen. Er braucht viel Freiraum und die Anerkennung als Experte.

Das Seminar stellt einen guten Methodenmix dar, es gibt immer wieder kurze Vorträge, viele Gruppen- und Einzelübungen. In Videos werden die Typen klar dargestellt und wir lernen Kriterien und Schlüsselwörter kennen, anhand derer wir die unterschiedlichen Persönlichkeitsmerkmale erkennen. Durch die intensive Auseinandersetzung mit dem Thema bleibt das Gelernte auch länger im Gedächtnis und wird sofort – und bei vielen lebenslang – umgesetzt. Das Structogram lebt von den Übungen im Seminar. Es geht nicht nur um die Analyse, sondern auch darum, was denn das Ergebnis für mich bedeutet. Das Ergebnis in den Gruppenarbeiten auch erleben zu können, verstärkt das Verstehen. **T**