



Erfolg! Mit System.

STRUCTOGRAM®-Trainings-System

Paul Albert Jenny
Lizenzierter Structogram-Trainer
Frohburgstrasse 62
4663 Aarburg



STRUCTOGRAM®



Wenn es ein Erfolgs-
geheimnis gibt, liegt es
in der Fähigkeit,
die Ansicht des Anderen
zu hören und die Dinge
aus dem seinen wie auch
dem eigenen Blickwinkel
zu sehen.

HENRY FORD

Durch das STRUCTOGRAM®-Trainings-System wissen Sie mehr über sich selbst und können Ihre Stärken gezielter einsetzen. Sie verstehen andere Menschen besser und bauen schneller Vertrauen auf. Vertrauen ist die grundlegende Voraussetzung, dauerhaft erfolgreich zu sein.



Menschen sind verschieden

Was macht Menschen erfolgreich?

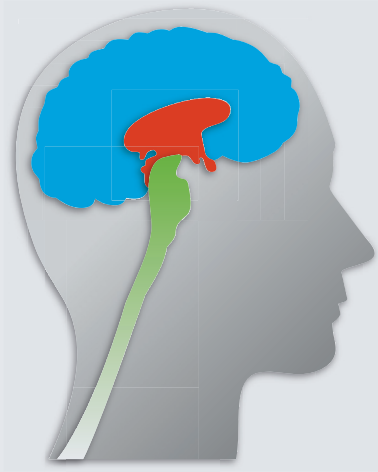
Es gibt weder ein Rezept für den Erfolg noch einen bestimmten Erfolgs-Typen. Vielmehr weisen erfolgreiche Menschen unterschiedliche Persönlichkeitsmerkmale auf. Sie haben ihren ganz persönlichen Stil und wenden unterschiedliche Methoden und Techniken an, die genau zu ihnen passen. Mit der bewussten Kenntnis der eigenen Persönlichkeit sind sie langfristig erfolgreich. Erfolgreiche Menschen zeichnen sich durch die Stimmigkeit ihrer veranlagten Persönlichkeitsstruktur und ihr erlerntes Verhalten aus. Sie sind authentisch und damit glaubwürdig und überzeugend.

Wenn man sich in Übereinstimmung mit seiner Natur weiterentwickeln kann, wird durch das Structogram erkennbar. Erst dann, wenn das erlernte Verhalten stimmig ist mit der Grundstruktur der eigenen Persönlichkeit, ist ein Mensch authentisch: eine zentrale Voraussetzung für wirkungsvolle Trainingsarbeit und persönlichen Erfolg.

Jeder Mensch ist einzigartig. Profunde Fachkompetenz ist im aktuellen Marktumfeld eine selbstverständliche Voraussetzung. Die Einzigartigkeit anderer Menschen zu erkennen, zu akzeptieren und sich darauf einzulassen, ist die entscheidende Voraussetzung für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Damit wird Menschenkompetenz zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Die besonderen Eigenarten anderer Menschen zu erkennen und zu berücksichtigen, ist eine wichtige Zielsetzung des STRUCTOGRAM®-Trainings-Systems.



Erfolgreiche Menschen sind stimmig in Persönlichkeit und Methode.
Sie sind authentisch.



- DasStammhirn
DasGehirnder Selbst-Erhaltung,
der Ur-Instinktedes Lebens.
- DasZwischenhirn (LimbischesSystem)
DasGehirnder Selbst-Behauptung,
des Überlebensdurch Kampf oder Flucht.
- DasGrosshirn
DasGehirndes Selbst-Bewusstseins,
desplanenden, vorsorgenden Handelns.

DieBiostruktur-Analyse

Dasdrei-einige Gehirn

DieBiostruktur-Analyse wurde aus Erkenntnissen der Hirnforschung (ProfessorDr. PaulD. MacLean)entwickelt und wird von aktuellen Ergebnissen der Neuro-Wissenschaften, Molekular-Biologie und Verhaltens-Genetik nachdrücklichbestätigt. Esist naturwissenschaftlich abgesichert, dass wesentliche Persönlichkeitsmerkmale des Menschenvon der individuellen Arbeitsweise seines Gehirnsabhängen.

Vereinfacht ausgedrückt, besteht das menschliche Gehirn aus drei Bereichen, die unterschiedliche Funktionen erfüllen. Diesedrei so verschiedenartigen «Gehirne» müssen dennoch im «drei-einigen Gehirn» («Triune Brain») eng zusammenarbeiten und sich miteinander verständigen. Dabei behält aber jedes Gehirn seine ganz spezifischen «Spielregeln» bei. Erst aus dem Zusammenwirken des gefühlsmässig-instinktiven Stammhirns, des emotional-impulsiven Zwischenhirns und des rational-kühlen Grosshirns entsteht einzigartiges menschliches Verhalten. Das Ziel der Biostruktur-Analyse ist, aus Einzeldaten Strukturen aufzuspüren. Das Structogram hat dann die Aufgabe, diese Strukturen sichtbar zu machen.

Wertfreie Selbstanalyse

Die Biostruktur-Analyse ist kein Test im Sinne der psychologischen Test-Theorie bzw. Eignungsdiagnostik, sondern eine wertfreie Selbstanalyse der individuellen, genetisch veranlagten Grundstruktur der Persönlichkeit eines Menschen. Sie ist nicht mit Persönlichkeits-Tests vergleichbar, die «situativ» bzw. «umweltbedingt» ausgerichtet sind («Moment-Aufnahmen»). Die Ergebnisse der Biostruktur-Analyse sind im Erwachsenenalter stabil und damit verlässlich.

Die Biostruktur-Analyse liegt – in einer Analogie ausgedrückt – nicht auf der Ebene der veränderbaren «Software-Programme», sondern auf der Ebene des unveränderbaren «Betriebs-Systems» des «Bio-Computers» Gehirn.



- DasStammhirn
Zum BeispielPersönlichkeitsmerkmale:
Fantasie,Intuition, Empathie
- DasZwischenhirn (LimbischesSystem)
Zum BeispielPersönlichkeitsmerkmale:
Wettbewerb, Improvisation, Dynamik
- DasGrosshirn
Zum BeispielPersönlichkeitsmerkmale:
Planung,Perfektion, Rationalität

Das STRUCTOGRAM®

Visualisierung der Grundstruktur einer Persönlichkeit

DasStructogram als visualisiertes ErgebnisderBiostruktur-Analyse zeigt die genetisch veranlagte Grundstruktur einer Persönlichkeit.

DieEinfluss-Stärke der drei Hirnbereicheund damit ihr Einfluss-Verhältnis zueinanderist bei jedem Menschen unterschiedlich und bei Erwachsenenstabil. DieBiostruktur-Analyse untersucht, in welchem Verhältnis die drei Bereiche des Gehirnszueinander stehen. DiesesVerhältnis ist kennzeichnendfür die Grundstruktur der Persönlichkeit einesMenschen,für seineindividuelleBiostruktur.

Auf der dreifarbigigen Structogram-Scheibe werden die Ergebnisseder Analyse sichtbar. Dabei werden die drei Bereiche des Gehirns durch drei Farbsektoren repräsentiert. Die Grössejedes Farbsektors kennzeichnet die Einfluss-Stärke des betreffenden Hirnbereichs. So wird die jeweilige Biostruktur und damit die individuelle Grundstruktur der eigenen Persönlichkeit auf einen Blick deutlich. Basierend auf den Ergebnisseder Analyse werden die Farbsektoren eingestellt. Diese Sektoren kennzeichnen die Anteile, welche die entsprechenden Hirnbereiche an der Steuerung des Verhaltens haben.

Beim Structogram handelt es sich nicht um eine starre Typologie, da das vielfältige, individuelle «Zusammenspiel» aller drei Hirn-Komponentenermittelt wird.



Evolution der Persönlichkeit
UmfassendeEinführung in dieGrundlagenderBiostruktur-Analysemit Literaturhinweisen.
ISBN3-9522594-0-3, erhältlich bei IBSAAG,Luzern.

● ● ● DasGleichemeinen, heisst nicht das Gleichesagen.
STRUCTOGRAM®istdiegemeinsame Sprachein Ihrem Unternehmen.





Wer mehr über sich selbst weiss, setzt seine Stärken gezielter ein.

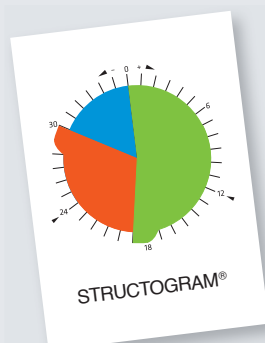
STRUCTOGRAM®-Trainings-System 1: Selbstkenntnis

Erfolgreiche Menschen haben einen ganz persönlichen Stil. Sie wenden Methoden und Techniken an, die genau zu ihnen passen. Nicht antrainierte Erfolgsrezepte, sondern die authentische Persönlichkeit mit allen Ecken und Kanten ist der massgebliche Erfolgsfaktor.

Das Structogram stellt die eigene Persönlichkeit mit allen Chancen und Risiken dar. Dies aber ohne zu werten, weil jede Biostruktur ihre Vorteile hat.

Im ersten Seminarschritt lernen sich die Teilnehmer auf eine neue Art kennen. Dank der Structogram-Kenntnisse ist es möglich, sich in jeder Lage bewusst so zu verhalten, wie es der eigenen Persönlichkeit entspricht. Sie verstehen die Ursachen ihres Erfolges und können Misserfolg vermeiden. Sich der eigenen Natur entsprechend zu verhalten und zu entwickeln, schafft Vertrauen und spart Energie.

Das Structogram ist die Grundlage für die Arbeit an sich selbst. Es ist die Basis für die persönliche Weiterentwicklung, die auf der ureigenen Authentizität gründet. Die Kenntnis der eigenen Biostruktur ermöglicht die Erarbeitung realistischer Ziele und die Anwendung stimmiger Verkaufstechniken oder Führungsmethoden.



Beispiel:
Dominanz GRÜN
Zweitkomponente ROT
Geringe Ausprägung BLAU



Das STRUCTOGRAM® stellt die eigene Persönlichkeit mit allen Stärken und Begrenzungen einprägsam dar. Ausgangslage für die Weiterentwicklung, die auf der eigenen Authentizität basiert.





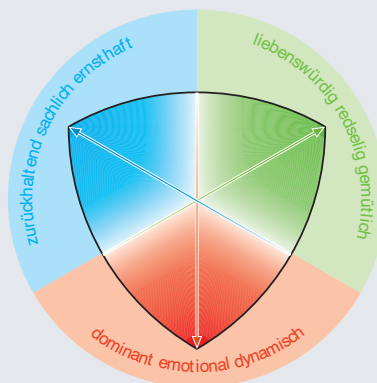
Wer andere Menschen versteht, kann sie besser für seine Ideen gewinnen.

STRUCTOGRAM®-Trainings-System 2: Menschenkenntnis

Jeder Mensch ist einzigartig. Es ist kaum möglich, die unzähligen Signale, die Menschen aussenden, einzeln zu erfassen. Um diese vielfältigen Signale und Eigenarten auszuwerten und zu verstehen, braucht unser Gehirn Maßstab Kriterien, die uns helfen, diese Eindrücke zu ordnen. Das Triogram ist eine Art Landkarte, um die Eigenarten anderer Menschen schnell und verlässlich zu strukturieren. Es wird im Seminar als inneres Bild im Langzeitgedächtnis verankert.

Im zweiten Seminarschritt lernen die Teilnehmer, durch systematisches Beobachten die Biostruktur anderer Menschen zu erkennen und im Triogram zu «orten». Als Basis dient dazu das Wissen über die eigene Biostruktur.

Wer die Biostruktur anderer Menschen erkennt, wird sensibler für ihr Verhalten, kann Menschen in ihrer Individualität besser verstehen und damit unnötige Konflikte vermeiden.



Wer Menschen in ihrer Individualität versteht, agiert erfolgreicher. Eine besondere Stärke des STRUCTOGRAM®-Trainings-Systems liegt im leichten und unmittelbaren Praxistransfer.





Werauf die individuellen Bedürfnisse anderer Menschen eingeht, ist erfolgreicher.

STRUCTOGRAM®-Trainings-System 3: Praxistransfer

Dass nicht eine Schuhgrösse jedem Menschen passt, ist selbstverständlich. Ebenso, dass wir fremde Sprachen lernen, um uns mit Menschen anderer Kulturen auszutauschen. Die Kommunikation mit Kunden und Mitarbeitern, in der Familie und mit Freunden fordert uns jedoch täglich.

Menschen haben unterschiedliche Motive und Bedürfnisse. Erfolgreiche Kommunikation setzt somit voraus, die individuellen Motive und Bedürfnisse zu erkennen und daraus die wirksamsten Argumente oder das passende Angebot abzuleiten.

Im dritten Seminarschritt lernen die Teilnehmer unter anderem die wichtigsten Motive der unterschiedlichen Biostrukturen kennen. Führungskräfte können daraus die «richtige» Aufgabenstellung oder Führungsmethode ableiten. Verkaufsmitarbeiter lernen, die «passenden» Argumente für die Produkte des Unternehmens zu formulieren. Die qualifizierte Sozialkompetenz der Mitarbeitenden führt zu einer Vertrauenskultur im Unternehmen und bei den Kunden. Vertrauen ist die grundlegende Voraussetzung, dauerhaft erfolgreich zu sein.



Menschenkompetenz

Alle drei Schritte des STRUCTOGRAM®-Trainings-Systems werden alternativ in einer praktischen Arbeitsmappe angeboten. Je nach Trainingszielsetzungen werden die passenden Lehrmittel ausgewählt.



Mit dem STRUCTOGRAM®-Trainings-System lernen die Mitarbeitenden, einfach und schnell auf der Frequenz zu senden, die der Kunde empfangen kann. Eine dauerhafte Kundenbindung, mehr Verkaufserfolg und Führungserfolg sind das Resultat.



Hintergrund

Die Methode der Biostruktur-Analyse wurde vom Anthropologen Rolf W. Schirm (München) entwickelt und in den STRUCTOGRAM® Lehrmitteln systematisch umgesetzt.

Der amerikanische Hirnforscher Professor Dr. Paul D. MacLean, Direktor des Instituts für «Brain Evolution and Behavior» am «National Institute of Mental Health», Bethesda/Maryland, erforschte in den 70er- und 80er-Jahren die evolutionsbiologischen Grundlagen und Wirkungsmechanismen (funktionale Struktur) des Gehirns. Dabei entdeckte er, dass unser Gehirn in seiner Entwicklung die wesentlichen Züge aus unterschiedlichen Zeitaltern der Evolution beibehalten hat. MacLean prägte dafür den Begriff des «Triune Brain» («drei-einiges Gehirn»). Seine Entdeckungen tragen viel zum Verständnis der Zusammenhänge zwischen der Hirnstruktur und dem menschlichen Wesen bzw. Verhalten bei.

Der Anthropologe Rolf W. Schirm hatte auf der Basis einer Vielzahl empirischer Untersuchungen ein Modell der menschlichen Persönlichkeit entwickelt. Ihre Differenzierung bzw. Präzisierung als Strukturmodell und ihre feste naturwissenschaftliche Untermauerung erhielten diese Erkenntnisse durch das «Triune-Brain-Konzept» von MacLean, mit dem Schirm erstmals in den 70er-Jahren zusammentraf. So entstand die Biostruktur-Analyse.

Die jetzt vorliegende Form mit ihrer einfachen Fragen-Batterie und der einprägsamen grafischen Darstellung des Ergebnisses in Form des STRUCTOGRAM® und des TRIOGRAM® wurde in langer Erprobungszeit empirisch abgesichert; in über 30-jährigem praktischem Einsatz bei bisher mehr als einer Million Führungs- und Verkaufskräften wurde die Wirksamkeit eindrücklich bestätigt.

Die Lehrmittel des Structogram-Trainings-Systems werden ausschliesslich in Seminaren von lizenzierten Structogram-Trainern eingesetzt und abgegeben.

Structogram ist weltweit in 22 Sprachen erhältlich. Der internationale Hauptsitz ist in Luzern, Schweiz.

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

Dr. Dean Hamer, Verhaltensgenetiker,
Direktor der Gene Structure and Regulation Unit
am Nationalen Cancer Institute (NCI), Bethesda, USA

- Durch das STRUCTOGRAM®-Trainings-System verstehen Sie andere Menschen besser und gewinnen ihr Vertrauen.
- Die Lehrmittel des STRUCTOGRAM®-Trainings-Systems werden ausschliesslich in Seminaren von lizenzierten Structogram-Trainern abgegeben.
- Das STRUCTOGRAM® als visualisiertes Ergebnis der Biostruktur-Analyse zeigt die genetisch veranlagte Grundstruktur einer Persönlichkeit.
- Das STRUCTOGRAM® ist die gemeinsame Sprache im Unternehmen – und dies weltweit in 22 Sprachen.
- Das STRUCTOGRAM® ist ein wichtiges Zahnrad im Getriebe eines Unternehmens. Es kann die Drehzahl erhöhen und Kräfte übersetzen.
- Das STRUCTOGRAM® soll und kann nicht alles im Verhalten des Menschen erklären, zeigt aber massgebliche biologische Rahmenbedingungen für das Verhalten auf.



STRUCTOGRAM®The People Side of Business

Paul Albert Jenny
Lizenziertes Structogram-Trainer
+41 79 266 88 11