



## Mehr Effizienz in Training – Coaching – Personal-Entwicklung Peter Schmitt

**Gerade in Zeiten der Krise, knappen Budgets, verstärktem Controlling und Evaluierung von Weiterbildungsmaßnahmen auf der einen Seite und der Unübersichtlichkeit von Trainings-Methoden und -Angeboten auf der anderen Seite kommt der Trainings-Effizienz ganz besondere Bedeutung zu.**

Passform, Maßarbeit sind in Training und Coaching gefragt, keine Konfektionsware oder Patentrezepte aus dem abgegriffenen Methoden-Koffer, sondern nachhaltiger Transfer-Erfolg.

Weiterbildungs-Verantwortliche und Trainer „übersehen“ allzu oft, „Maß“ am Stand des Wissens und Könnens, der Erwartungen sowie Ziele der Teilnehmer zu nehmen.

### „Maßnahmen“ ist entscheidend für Trainingserfolg und Transfer in die Praxis der Teilnehmer

Wie aber nehmen Trainer und Weiterbildungs-Verantwortliche „Maß“? Wie werden Seminarprozesse so maßgeschneidert, dass jeder Teilnehmer das mitnimmt, was ihn persönlich im täglichen Arbeitsprozess stärkt und erfolgreicher macht? Wie werden Potenziale erkannt? Wie wird Stress reduziert und Performance optimiert? Wie wird die Eigenverantwortung der Teilnehmer für den Transfer in die Praxis gestärkt?

Aus diesen Fragen habe ich eine zentrale Erkenntnis abgeleitet: **Erkenne Deine Stärken, nutze und entwickle sie. Versuche nicht, Wunschbildern zu folgen, die nicht zu Dir passen.** Doch, wie erkennen wir unsere Stärken?

Prof. Gerhard Roth resümiert in „Geo-Wissen 43, 2009“: „Wir können uns nur weiterentwickeln, wenn wir uns treu bleiben.“ Kann man sich und seinen Anlagen „treu bleiben“ und sich dennoch „weiterentwickeln“? Die Antwort gibt das Structogram als Ergebnis der Biostruktur-Analyse. Gestützt auf aktuelle Erkenntnisse der Hirnforschung, beschreibt das Structogram den unterschiedlichen Einfluss der drei Hirnbeiriche – Stamm-, Zwischen-, Großhirn - auf unser Verhalten und zeigt die individuellen Grundmuster unserer Persönlichkeit auf.

Und die Biostruktur-Analyse ist die einzige Methode, die zwischen der genetisch-veranlagten, unveränderbaren Grundstruktur und den umweltbedingten, veränderbaren Merkmalen der Persönlichkeit unterscheidet: eine zentrale Voraussetzung für wirkungsvolles und erfolgreiches Verhaltens-Training.

Mit dem Structogram lernt jeder Teilnehmer die Größe und Relation seiner

Stärken und Begrenzungen kennen und findet Wege zur Optimierung seiner Potenziale, seiner Motivation und Authentizität.

Die funktionale Struktur des Gehirns gibt uns den Schlüssel zu unseren Stärken:

#### **Stammhirn: Grün-Dominanz (Networker, Sympathie-Träger)**

Vergangenheits-, erfahrungs- und beziehungsorientiert, Intuition, Gespür für Menschen, Empathie, Fairness, Fantasie, kontaktbereit, Streben nach Nähe und Harmonie, Team-Player.

#### **Zwischenhirn: Rot-Dominanz (Macher, Motivator)**

Gegenwartsorientiert, aktiv, dynamisch, natürliche Autorität, Teamleader, Erkennen des Machbaren, nutzenorientiert, pragmatisches Denken, Streben nach Wettbewerb und Überlegenheit, Motivation, Spontaneität, Improvisation, Suche nach Herausforderungen.

#### **Großhirn: Blau-Dominanz (Denker, Planer)**

Zukunftsorientiert, Ökonomie, Rationalität, systematisch-analytisches Denken, Fairness, Zahlen-Daten-Fakten, Sicherheitsabstand, Konsequenzen bedenkend, Suche nach Erkenntnissen, Hang zur Perfektion und Abstraktion.

#### **Alle Lern-„Typen“ individuell ansprechen und motivieren**

Die Effizienz des Structograms liegt nun darin, dass Lernziele, Trainings-Prozesse und Transfer-Strategien so entwickelt werden, dass alle Lern-„Typen“, sich individuell angesprochen und motiviert fühlen, zum Beispiel:

1. Kreativitätstechniken, Beziehungsaufbau, Vertrauensübungen und Teamarbeit für „Grün-Dominante“.
2. Affektiv-gesteuerte Fall-Beispiele mit Motivation, Spontaneität, Improvisation für die „Rot-Dominanten“.
3. Planspiele mit viel Recherche- und Analyse-Arbeit, Delegation und Ziel-Arbeit für die „Blau-Dominanten“.

In Führungs-, Teambuildings- und Verkaufstrainings sowie im Coaching lernen die Teilnehmer mit der anderen Persönlichkeitsstruktur von Kollegen und Mitarbeitern und Kunden erfolgreich umzugehen, auch in Konfliktsituationen.

Die Übereinstimmung zwischen der veranlagten Persönlichkeitsstruktur eines Menschen und seinem erlernten Verhalten (Authentizität) ist nach meiner Erfahrung die zentrale Voraussetzung für persönlichen Erfolg; und zwar überall dort, wo es darum geht, andere Menschen von sich und den eigenen Argumenten nachhaltig und fair zu überzeugen und an Glaubwürdigkeit zu gewinnen.

Das Structogram legt nicht nur die Grundlage für Selbstmanagement, sondern bietet auch die Basis für Menschenkenntnis, und ermöglicht so erfolgreiche Kommunikation mit anderen.

Diese Erkenntnisse, respektive deren Umsetzung, führen zu mehr Effizienz in Training und Personalentwicklung und letztlich zu mehr Geschäftserfolg. Das zeigen die rund 1 Mio. Absolventen des Structogram-Trainings-Systems. Auch Coaching wird erfolgreicher und nachhaltiger.

In Unternehmen wird das Structogram-Trainings-System eingesetzt, um die Kommunikation, Performance und Zufriedenheit zu verbessern, Sozial-Kompetenz, Teambuilding, Leadership, Motivation, Kunden-Beziehungen aufzubauen, Konfliktpotentiale abzubauen, Player für Projekt-Teams zusammenzustellen oder Verkaufs- und Beratungs-Kompetenz zu entwickeln.



Peter Schmitt: „Erkenne Deine Stärken, nutze und entwickle sie. Versuche nicht, Wunschbildern zu folgen, die nicht zu Dir passen.“

**Peter Schmitt**, Jahrg. 1951, gestützt auf fundierte Trainer-Aus- und Weiterbildung in Deutschland, Belgien, England und USA, erfolgreiche Tätigkeit als Konzern-Trainer und Coach, Leitung der Abteilung Partner-Training bei der ESSO AG, langjähriger Präsident des BDVT, zählt der Dipl.-Betriebswirt, gelernte Betriebsberater und Coach zu Deutschlands führenden Persönlichkeits-Trainern.

**Peter Schmitt**  
**STRUCTOGRAM® Master-Trainer**  
**Barghof 7**  
**22850 Norderstedt**  
**Tel. 040-52983767**  
**info@peter-schmitt-training.de**  
**www.peter-schmitt-training.de**