

STRUKTOGRAMM: Nur wer seine Stärken kennt, kann sie gezielt für den Verkaufserfolg nutzen. Das Struktogramm-Seminar liefert den Schlüssel dazu.

Der direkte Weg zur Selbsterkenntnis

«Erkenne Dich selbst» – hätte das Orakel von Delphi nur diesen einen Satz gesagt, wäre alles ganz einfach, so Rudolf Vogls Einleitung in das zweitägige Seminar zum Thema Biostruktur-Analyse. Der Struktogramm-Spezialist und Trainer Vogl zeigt der zum Wochenende angereisten Seminargruppe, wie einfach der Selbsttest in Form der sogenannten Biostruktur-Analyse durchzuführen ist. Innerhalb von wenigen Minuten haben sich die Teilnehmer in Rot-, Grün- oder Blau-Dominante verwandelt.

Hilfe durch das Struktogramm

Hier geht es nicht etwa um typgerechte Farbberatung, sondern um unterschiedliche Verhaltensstrukturen,

die in einem sogenannten Struktogramm in Form von Farbverteilungen ausgedrückt werden (siehe Grafik). In dem dreifarbigem Kreis zeigt sich, in welchem Verhältnis die durch die Farben ausgedrückten Grundmuster des menschlichen Verhaltens zueinander stehen. So wird das Persönlichkeits-Profil eines Menschen beispielsweise durch die Art seiner Beziehungen zu anderen Menschen, seiner Orientierung in der Zeit sowie seiner Denk- und Arbeitsweise geprägt.

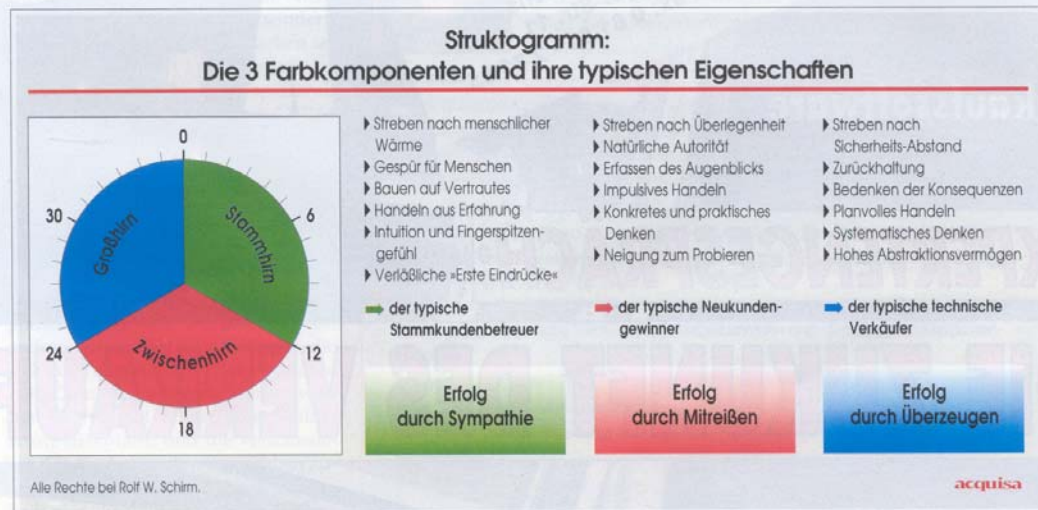
Auch den Seminarteilnehmern fällt es leicht, sich im Testergebnis wiederzuerkennen, und die daraus resultierenden Persönlichkeitsmerkmale zu akzeptieren, nicht zuletzt deshalb, weil in der Gruppe offen über die je-

weiligen Gemeinsamkeiten beziehungsweise Gegensätze diskutiert – und gescherzt – wird.

Doch leider steht noch ein zweiter Satz des Orakels auf ewig in Stein gemeißelt: »Werde der Du bist.« Vogl zieht die Notbremse, bevor die Begeisterung über die neuen Erkenntnisse überschäumt. Die Suche nach dem eigenen Ich muß also noch einige Schichten tiefer gehen. Unzählige Fragen tauchen plötzlich auf. Geben wir uns etwa nicht so, wie es unserem Wesen entspricht? Welche Auswirkungen hat das für unser Leben, und wie können wir etwas daran ändern? Es wird langsam klar, daß die Auseinandersetzung mit der eigenen Persönlichkeit auch und vor allem nach dem Seminar weitergehen muß.

Verhaltensstrukturen kennenlernen

Die Teilnehmer hätten es ahnen müssen: Schließlich stand in der Ankündigung zum Seminar des Deutschen Struktogramm-Zentrums in Hanau etwas vom Schlüssel zur Selbst- und zur Menschenkenntnis. Im Nachhinein wird deutlich, daß die Teilnehmer die Türen der Erkenntnis selbst damit öffnen müssen. Statt eines schweren Aktenordners verteilt der Trainer Rudolf Vogl entsprechend nur zwei kleine



Bücher, die zudem mit mehr Fragen als Antworten aufwarten. Und auch das ermittelte persönliche Struktogramm wirft Fragen darüber auf, welche Chancen und Risiken daraus resultieren. Spätestens jetzt wird auch dem Letzten klar, daß er harte Arbeit leisten muß, wenn er von dem Seminar profitieren möchte. Und das heißt, daß die Auseinandersetzung mit sich selbst auch und vor allem nach dem Seminar weitergeht.

Als Basis für die Heimarbeit dürfen die Teilnehmer zwei entspannende und anregende Seminartage genießen. Der erste Tag ist den wissenschaftlichen Grundlagen für das Struktogramm gewidmet sowie der Selbstkenntnis per Biostruktur-Analyse. Das Ganze wird in leichtverdaulichen Häppchen serviert und man darf sich beim Verzehr gemütlich zurücklehnen.

Grundlagen aus der Hirnforschung

»Die Natur gab dem Menschen drei Gehirne, die trotz großer Unterschiede im Aufbau, in ihren Funktionen und ihren Aufgaben drei-einig zusammenwirken müssen«, erklärt Rudolf Vogl. »Wir unterscheiden zwischen dem Stammhirn (Gehirn der



Seminarleiter Rudolf Vogl gibt letzte Anweisungen für die Gruppenarbeit.

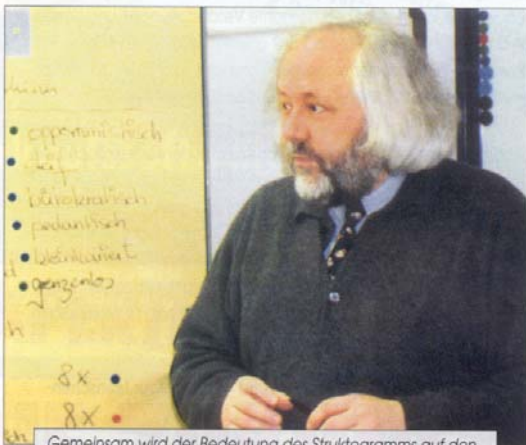
Überlebens durch Kampf oder Flucht) und dem Großhirn (Gehirn des Selbst-Bewußtseins und des planenden, vorsorgenden Handelns).

Die Biostruktur-Analyse untersucht nun, in welchem Verhältnis sich die drei Bereiche die 'Herrschaft' über das Gehirn als Einheit teilen. Aus diesem Verhältnis ergibt sich dann die Grundstruktur der Persönlichkeit, grün für das Stammhirn, rot für das Zwischenhirn und blau für das Großhirn.«

Struktogramm ist keine Typenlehre

Etwas verwirrt stürzen sich die Teilnehmer in die Diskussion. Bedeutet das, daß ein »Grüner« nicht in der Lage ist, sein Großhirn zu nutzen, oder ein »Roter« sein Stammhirn?

Nein, beruhigt Vogl, natürlich nicht. »Das Struktogramm ist keine Typenlehre, die Sie nach dem dominanten Farb-Sektor als



Gemeinsam wird der Bedeutung des Struktogramms auf den Grund gegangen.

Selbst-Erhaltung und der Urinstinkte des Lebens), dem Zwischenhirn (Gehirn der Selbst-Behauptung und des

Vogl, natürlich nicht. »Das Struktogramm ist keine Typenlehre, die Sie nach dem dominanten Farb-Sektor als

ESSENTIAL PROGRAMM

Mehr Verkaufserfolg durch Kundenzufriedenheit!



»Wer sich selbst ganz treu bleibt, seine Produkte und Kunden von ihrer Struktur erkennt und in Einklang bringt, kann erfolgreicher im Markt agieren!«

- Rudolf Vogl -

Essential Basis-Training

- Den persönlichen, stimmigen Verkaufsstil entdecken
- Individuelle Kunden-Strukturen optimal erkennen
- Strukturen von Produkten und Dienstleistungen analysieren

Essential Kolleg für Unternehmen

Ein interaktives Training unter Einsatz wirkungsvollster Medien zur Verbesserung der Teamarbeit und Erhöhung der Kundenfrequenz und Kundenbindung.

Essential Kundenbindungsprogramm

Dieses interaktive VKF-Programm bildet eine lückenlose Kommunikationskette vom ersten Impuls bis zum Kaufabschluß.

Rudolf Vogl, beratender Anthropologe
STRUCTOGRAM®-Trainer seit über 35 Jahren

Institut für angewandte Anthropologie

Kinzigstr. 5 - 36381 Schlüchtern

Tel.: +49 (0) 6661 60 825 60

Fax: +49 (0) 6661 60 825 61

mobil: +49 (0) 171 621 6607

internet: www.anthroprofil.de

e-mail: info@anthroprofil.de

Ja, wir haben Interesse am Essential Programm.

Firma _____

Kontaktperson _____

Straße _____

Ort _____

Telefon _____



Immer wieder Fragen an Struktogramm-Trainer Rudolf Vogl.

Grün-Typ, Rot-Typ oder Blau-Typ festlegen oder abstempeln möchten. Ein Defizit an Blau zum Beispiel bedeutet nicht, daß diese Person keinen Zugriff auf das Großhirn hat. Vielmehr deutet das Verhältnis der Farben darauf hin, daß das Handeln und Denken stärker – also nicht ausschließlich – von Stamm- und Zwischenhirn geprägt wird als vom Großhirn.«

Den eigenen Standpunkt erkennen

Uns geht langsam ein Licht auf. Nicht die dominante Farbe allein, sondern die Kombination der drei Farben ist wichtig. Das erklärt auch, warum der Tischnachbar, der die gleiche Dominanzfarbe, aber ein anderes Defizit aufweist, so ganz anders ist. Um den Teilnehmern zu zeigen, was sie denn mit dieser Selbsterkenntnis machen können, veranlaßt Vogl die Gruppe dazu, noch eine Schicht tiefer zu graben. Welche Eigenschaften machen andere Menschen für uns sympathisch beziehungsweise unsympathisch, und wie werden wir von anderen eingeschätzt? In Gruppen, die sich aus Teilnehmern mit der gleichen Farb-Dominanz zusammensetzen, werden individuell aufgelistete Schlagworte diskutiert, und die verschiedenen Eigenschaften den drei Farben zugeordnet. Die Übereinstimmung innerhalb der einzelnen Gruppen ist er-

staunlich. Es macht nämlich einen entscheidenden Unterschied, von welcher Position aus ich mein jeweiliges soziales Umfeld wahrnehme. Dennoch läßt sich aus den Ergebnissen der drei Gruppen eine Gemeinsamkeit herauslesen: es sind vor allem die Übertreibungen, die uns andere Menschen unsympathisch machen, unabhängig vom Struktogramm dieser Menschen. So finden Rot-Dominante Menschen Blau-Dominante nicht unbedingt unsympathisch, nur weil deren Eigenschaften so ganz anders sind als die eigenen. Eine Teilnehmerin bringt es auf den Punkt: »Mit der Genauigkeit des anderen kann ich gut leben, schlägt sie

aber um in Pedanterie, dann treibt mich das in den Wahnsinn.« Und Vogl fügt hinzu, daß das Risiko, bei anderen anzuecken, immer davon abhängt, wie sehr man selbst seine typischen Stärken und Schwächen übertreibt. Durch den ständigen Vergleich der unterschiedlichen Strukturen fällt der Übergang zum Thema Menschenkenntnis nicht schwer. Mit dem Triogramm führt Vogl ein abgewandeltes Instrument für die Analyse ein. Jetzt wird nicht mehr getestet, sondern eingeschätzt, und wir erhalten keine punktgenauen aber dennoch brauchbare Ergebnisse. Referenztriogramme mit uns vertrauten Personen unterstützen die Anwendung, und erste gemeinsame Versuche bringen den gewünschten Erfolg. Wieso der zweite Schritt zur Menschenkenntnis plötzlich so einfach ist, erklärt Vogl mit den Worten von Stefan Zweig: »Wer einmal den Menschen in sich begriffen hat, der begreift alle Menschen.« **Sabine Rittmeyer**

Seminare vor Ort



Das Angebot an Seminaren ist für viele undurchschaubar geworden, acquisa besucht deshalb ausgesuchte Veranstaltungen und berichtet darüber. Für diesen Beitrag hat unsere Redakteurin Sabine Rittmeyer die aufeinanderfolgenden Seminare »Schlüssel zur Selbsterkenntnis« und »Schlüssel zur Menschenkenntnis« getestet.

Ihr Eindruck:

Das Handwerkszeug, mit dem die beiden Seminare auskommen, ist denkbar einfach, und die Selbst- sowie Fremdanalyse sind relativ leicht zu erlernen. Wer mehr als einen Aha-Effekt erzielen will, muß jedoch lernen, wie diese Instrumente im Alltag wirkungsvoll eingesetzt werden können. Es liegt in der Natur der Sache, daß das Seminar hier nur Anregungen und Hilfestellungen geben kann.

Als Unterstützung im Verkauf kann das Struktogramm aufgrund der einfachen Handhabung wertvolle Dienste leisten. Es ist deshalb von Vorteil, das Seminar mit einer reinen Verkäufergruppe durchzuführen.

Struktogramm-Seminare »Schlüssel zur Selbsterkenntnis« und »Schlüssel zur Menschenkenntnis«

- Dauer:** jeweils 1 Tag
- Preis:** 580,- Mark plus Mwst. bei Einzelbuchung,
1080,- Mark plus Mwst. bei Doppelbuchung
- Veranstalter:** Deutsches Struktogramm-Zentrum/IMM, Hanau