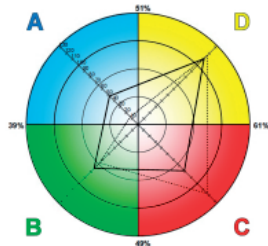
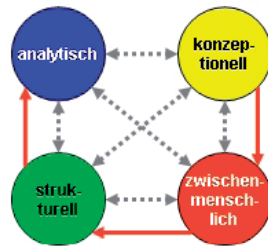


Wie funktioniert das HBDI?

Mit dem HBDI-Fragebogen (120 Fragen), zugänglich über das Internet, wird die persönliche Denkstilanalyse in grafischer Form erstellt.



Die grafische Darstellung

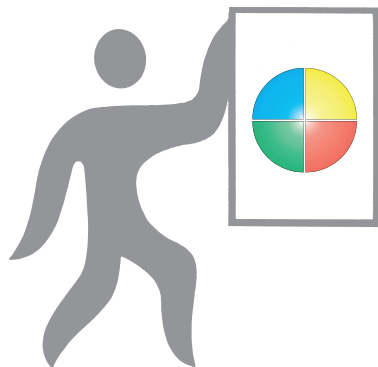


Beispiel für die Rangfolge von Denkpräferenzen

Die Analyse zeigt wertfrei die relative Verteilung der bevorzugten Denkstile der Person. Das Profil erhalten die Teilnehmer in einer versiegelten Mappe während eines Einzelgesprächs.

Das authentische Abbild Ihrer Persönlichkeit.

Ihr persönliches AHA-Erlebnis!



© 2010 Arno Rödel HBDI-Coach

Welchen Nutzen haben Sie?

Sie erkennen Ihre Präferenzen im Denken. Mit diesem Bewusstsein sind Sie in der Lage, Veränderungen im Denken, im Handeln, im Arbeiten, in der Präsentation und der Kommunikation durchzuführen. Dadurch erhöhen Sie Ihre Kreativität, Produktivität und Effektivität. Sie steigern Ihre Motivation, die Zufriedenheit und erhalten mehr Anerkennung. Sie entwickeln selbstbewusstes und sicheres Auftreten. Sie erkennen die eigene Kommunikationsstruktur und verbessern diese kontinuierlich und nachhaltig.


An wen wendet sich unser Angebot?

An alle Menschen – Unternehmer, Führungskräfte, Verkäufer und "Performer", die ihre Zukunft erfolgreich gestalten, bewusst entwickeln und die Kommunikationsfähigkeit gezielt verbessern wollen.



Ihr HBDI-Coach
Arno Rödel
AR Unternehmensberatung GmbH

Beim Dürren Ast 22b
D-86161 Augsburg
Telefon 0821/579418
Fax 0821/594041
info@ar-ub.de
www.ar-ub.de

 **HBDI™-Zertifiziert**
Herrmann Brain Dominance Instrument


GRENZENLOS DENKEN MEHR ERREICHEN



JEDER MENSCH IST EINZIGARTIG

Erkennen Sie Ihre Stärken
und Möglichkeiten

Dreh- und Angelpunkt:
»Personel-
Communication«

 **HBDI™-Zertifiziert**
Herrmann Brain Dominance Instrument

1

Jeder Mensch ist einzigartig

Die Denkstilanalyse hilft Präferenzen im Denken zu Erkennen. Denkstil-Profile sind wertfreie Darstellungen zur:

- Bestimmung eigener Stärken und Potenziale
- Persönlichkeitsentwicklung und Karriereplanung
- Berufszielfindung und berufliche Neuorientierung
- Persönliche Wirkung bei öffentlichen Auftritten
- Möglichkeiten als Führungskraft
- Entwicklung der Kommunikationsstruktur

Das Einzelprofil vermittelt einfach und unkompliziert Erkenntnisse, über die bevorzugte Art zu Denken und zu kommunizieren. Damit kann das gesamte Potenzial des Denkens und der Kommunikation entwickelt werden. Die Produktivität, Kreativität, Zufriedenheit und die Akzeptanz bei den Gesprächspartnern steigt.

Wie unser Gehirn kommuniziert.



- A Was?**
- Benutzt Fakten zur Illustration
 - Betont Fakten sehr stark
 - Drückt Gefühle abstrakt aus
 - Zeigt wenig oder keine Emotionen, egal in welcher Situation

- D Warum?**
- Spricht in Phrasen
 - Hält nach Halb-Sätzen inne, erwartet, dass andere das Offensichtliche verstehen
 - Spricht abstrakt, verwendet Metaphern und hat eine klangvolle und bildreiche Sprache
 - Stellt Fragen, die zu weiteren Fragen führen

- B Wie? Wann? Wo?**
- Spricht in ganzen Sätzen und Absätzen
 - Vervollständigt Sätze und Absätze
 - Spricht sehr konkret
 - Stellt Fragen, die er schon beantwortet hat

- C Wer?**
- Das Gesicht „spricht“ mit – sprechende Augen
 - Ausdrucksvolle Gestik
 - Benutzt Geschichten zur Illustration
 - Spricht Gedachtes laut aus

2

Der Kommunikationsstil und seine Auswirkungen

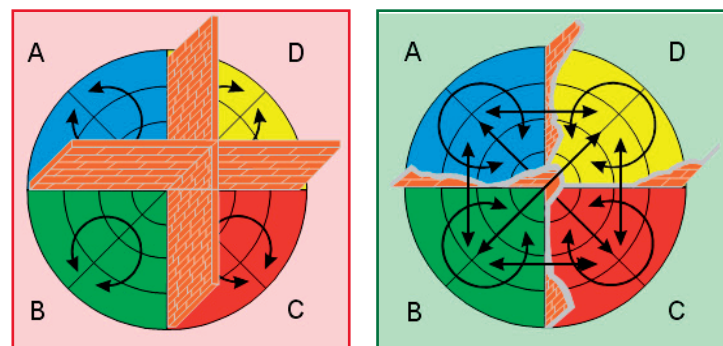
Im Einzelgespräch Denkpräferenz und Erfahrungen abstimmen und neue Möglichkeiten erkennen:

- Wie beeinflusst Ihr Denkstil die Art und Weise wie Sie kommunizieren
- Wie kommunizieren die unterschiedlichen Quadranten?
- Welche typischen Merkmale im Hinblick auf Kommunikation weisen die einzelnen Quadranten auf?

Wir neigen dazu, die Sprache des von uns am meisten präferierten Quadranten zu sprechen. Deshalb verstehen uns andere nicht immer. Wir neigen dazu, im Gespräch von unserem am meisten bevorzugten Quadranten aus zuzuhören. Deshalb können wir andere nicht immer verstehen.

Grenzenlos denken – mehr erreichen!

Lassen Sie die Kommunikationsbarrieren im Kopf fallen! Sie können dann, mit der Synergie zwischen den Quadranten, die ganze kommunikative Energie nutzen.



3

Schaffen Sie ›Personel-Communication‹

Eine authentische, klare, wertschätzende Kommunikation ist die Basis für jedes Gespräch. Im Mittelpunkt stehen die Akzeptanz und Weiterentwicklung der eigenen Persönlichkeit, die Erweiterung der Kenntnisse über eigene Kommunikations-Stärken, -Stile und -Einstellungen sowie das persönliche Stressverhalten.

- Ich erkenne meinen Kommunikationsstil und akzeptiere ihn.
- Wie optimiere ich meinen Kommunikationsstil und setze ihn gezielt ein?
- Wie argumentiere ich im Gespräch?

Erfolgreicher kommunizieren mit allen "4 Quadranten".

- Wie höre ich zu?
- Was bedeutet es, wenn ich/meine Kollegen/Kunden unter Stress geraten?
- Wie baue ich ein positives Verhältnis zu meinen Kollegen/Kunden auf?
- Wie kann ich durch meine Kommunikation Konflikte entschärfen bzw. gar nicht aufkommen lassen?
- Wie kommuniziere ich unter Stress und unter Druck?
- Worauf muss ich achten, um Gespräche zielorientierter durchzuführen?

Einen persönlichen Kommunikationsauftritt können Sie in einem Einzel- oder Gruppencoaching entwickeln. Besuchen Sie den Workshop "Personel-Communication".