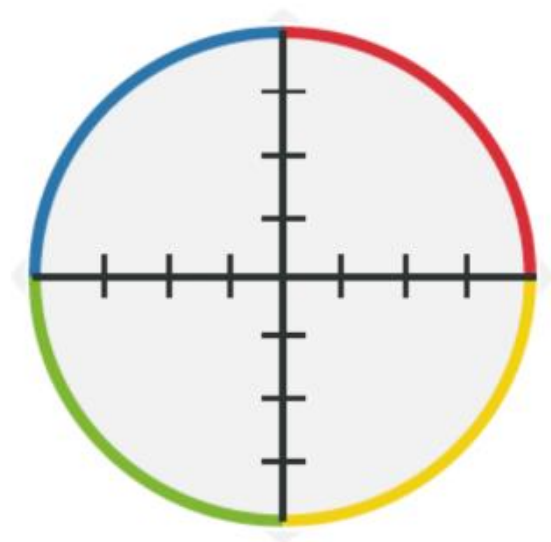


Diagnostik-Tools: Insights MDI®

Für die Identifizierung von Persönlichkeitstypen gibt es unzählige Modelle, aus dem das Insights MDI/Trimetrix Modell herausragt. Aufgrund der durchschlagenden Erfolge dieses Identifizierungsmodells wird es von den Trainingsexperten der BUHR & TEAM Akademie bevorzugt trainiert und praktiziert.

Das Insights MDI®-Rad (Grundschemata)

Das Insights-Rad liefert nach Auswertung der Fragebögen alle relevanten Informationen zur Analyse einer Persönlichkeit oder einer Organisation von Persönlichkeiten anhand der farblichen Einstufung in Typologien. Daraus resultieren Feststellungen über Selbst- und Fremdwahrnehmung, Energien, Kommunikation, Bedürfnisse, Werte, Motivation, Handlungen und Verhalten von Menschen und Organisationen.



Grobe Farbeinteilungen der Typen

Blau = Der Analytiker (gewissenhafter Typ) ist taktvoll, scharfsinnig, anspruchsvoll.
Rot = Der Macher (dominanter Typ) ist bestimmt, risikofreudig, zielorientiert, positiv.
Gelb = Der Entertainer (initiativer Typ) ist fröhlich, aufmunternd, schwungvoll, lebhaft.
Grün = Der Inspirator (Beziehungs-Typ) ist besänftigend, gelassen, mitfühlend.



So klappt die Kommunikation mit den unterschiedlichen Typen:

Wenn Du mit einem Menschen zu tun hast, der zuverlässig, ordentlich, konservativ, perfektionistisch, sorgfältig und präzise ist:
(blau)

- Bereite Dich auf Deine Präsentation oder das Gespräch sehr gut vor!
- Bleibe stets bei der Sache!
- Sei genau und realistisch!

Folgende Faktoren erzeugen dagegen Spannung und Unzufriedenheit:

- Leichtsinnig, lässig, laut sein und ohne Planung handeln.
- Zu viel Druck ausüben oder unrealistische Zeitrahmen setzen.
- Schlampig und unorganisiert sein.

Wenn Du mit einem Menschen zu tun hast, der ehrgeizig, kraftvoll, entschlossen, willensstark, unabhängig und zielorientiert ist:
(rot)

- Sei klar, spezifisch, fasse Dich kurz, und komme sofort zur Sache!
- Halte Dich an das Geschäftliche!
- Bereite Dich mit gut organisierten Präsentationsunterlagen vor!

Folgende Faktoren erzeugen dagegen Spannung und Unzufriedenheit:

- Über Dinge reden, die mit der Sache nichts zu tun haben.
- Weitschweifig sein, vage Andeutungen machen.
- Unorganisiert sein.

Wenn Du mit einem Menschen zu tun hast, der geduldig, zurückhaltend, zuverlässig, beständig, entspannt und bescheiden ist:
(grün)

- Beginne ein Gespräch mit persönlichen Bemerkungen, brich das Eis!
- Präsentiere Deine Sache auf eine freundliche, nicht bedrohlich wirkende Art!
- Stelle "Wie-Fragen", um seine Meinung zu hören!

Folgende Faktoren erzeugen dagegen Spannung und Unzufriedenheit:

- Sofort mit dem Geschäftlichen beginnen.
- Beherrschend oder fordernd auftreten.
- Vom anderen eine schnelle Entscheidung oder Antwort erwarten.

Wenn Du mit einem Menschen zu tun hast, der enthusiastisch, begeisternd, freundlich, offen und kommunikativ ist:
(gelb)

- Erzeuge ein warmes und freundliches Umfeld!
- Verwende nicht zu viele Details! Gib ihm schriftliche Unterlagen extra!
- Stelle gefühlsbezogene Fragen, um die Einstellung des anderen zu erfahren!

Folgende Faktoren erzeugen dagegen Spannung und Unzufriedenheit:

- Barsch und kurz angebunden sein.
- Das Gespräch übermäßig kontrollieren.
- Zu viele Daten, Fakten, Alternativen und Abstraktionen ins Spiel bringen.



Diagnostik-Tools: MotivStrukturAnalyse MSA®

Die detaillierte Unterscheidung von Motiven liefert die MSA. Sie ist ein wissenschaftliches Instrument, das die individuelle Motivstruktur analysiert. Diese Motivstruktur beeinflusst jeden Menschen in seiner Wahrnehmung, seinem Denken, seinem Fühlen und Verhalten. Die MSA zeigt, welche Motive wie stark oder wie schwach das Leben eines Menschen beeinflussen und gestalten. Wichtig ist zu wissen: jeder Mensch "zündet" bei anderen Motiven, er hat also andere "Motivationsknöpfe". Die MotivStrukturAnalyse ist ein innovatives Instrument, um die Stärke der Grundmotive eines Menschen zu erfassen. Im Unterschied zu den meisten Verhaltens- bzw. Persönlichkeitstests klärt die MSA die Frage, welche inneren Antriebskräfte jemanden bewegen und motivieren - und somit die Grundlage für ein gezieltes Verhalten liefern. Jedes Grundmotiv ist ein dauerhafter Motivator der individuellen Fähigkeiten und Potenziale eines Menschen - wenn dieses Motiv gelebt und umgesetzt werden kann. Grundmotive beeinflussen über das Handeln hinaus auch unsere Wahrnehmung und Kommunikation, unser Fühlen und Denken. Jedes Grundmotiv wirkt als dauerhafter "Glücksbringer" und Motivator der persönlichen Fähigkeiten und Potentiale eines Menschen - wenn es situativ gelebt wird. Das MSA-Wissen um die (eigene) Motivstruktur zählt daher zum persönlichkeits- und handlungskompetenten Basis Know-How aller Akteure moderner Dienstleistungsgesellschaften, insbesondere von Führungskräften. Mitarbeiter zeigen dann höchste Einsatzbereitschaft und Leistungswilligkeit, wenn Sie eine Tätigkeit ausüben, die ihre am stärksten ausgeprägten Grundmotive befriedigt. In diesem Fall empfinden sie ihre Arbeit als ausfüllend und bringen gerne gute Leistungen.

Die Tabelle verdeutlicht, wie stark die jeweiligen Antriebe bei den ausgewerteten Motiven sind. Die beiden Komplementär-Antriebe in jedem Grundmotiv sind dabei durch unterschiedliche Farben gekennzeichnet. Der grüne Balken dokumentiert die Ausprägung des "linken" Antriebes, der blaue diejenige des "rechten" Antriebes.

