

Triogram – Schlüssel zur Menschenkenntnis

Wer möchte beruflich und privat nicht gerne erfolgreich sein?
Warum fällt das dem einen offensichtlich leicht, während andere dafür
ständig Hürden überwinden und Probleme beseitigen müssen?



Foto: Antonoguillem/Fotolia

Biostruktur-Analyse

Die Grundstruktur unserer Persönlichkeit wird genetisch bedingt durch Stamm-, Zwischen- und Großhirn bestimmt. Bei jedem Menschen üben die Hirnbereiche unterschiedlich starken Einfluss aus. Die Biostruktur-Analyse macht deutlich, wo Dominanz vorliegt. Ist es das Stammhirn, spricht man von einer Gründominanz. Gründominante Menschen sind sehr gefühlsbetont, sie handeln aus Erfahrung, entscheiden »aus dem Bauch« heraus, haben ein Fingerspitzengefühl und sie mögen Nähe. Zeigt sich der Anteil des Zwischenhirns bestimmender, geht es um Emotion. Rotdominanz weist auf natürliche Autorität, Neigung zum Wettbewerb oder Improvisieren, Aktivität und Dynamik, aber auch auf impulsives Handeln hin. Das Großhirn setzt sich bei der Blaudominanz vor allem mit Rationalität durch. Planvolles Handeln bis zur Perfektion, Streben nach Fortschritt, Abstraktionsvermögen, zu diesen Eigenarten gesellen sich aber auch Zurückhaltung, gar Verslossenheit. »Während der Analyse kommt es immer wieder zu einem Aha-Effekt«, so die Kvelaerer Trainerin Lili Lindemann.

»Wenn sich Menschen mit dem Ergebnis beschäftigen, sehen sie ihre Stärken und Begrenzungen in einem anderen Licht. Es ist von da an viel leichter, sich realistische Ziele zu setzen und sie auf die ganz eigene Art zu erreichen.«



Authentisch sein

Es gibt 412 Varianten in der Zusammenarbeit der drei Hirne. Es ist neben der Dominanz ebenso wichtig, was an zweiter und dritter Stelle und mit wie vielen Anteilen steht. Auf der Basis dieser Selbsterkenntnis hat man die Chance, sein Leben anders zu strukturieren, sich beispielsweise von Stress zu befreien, indem man sich auf jene Arbeits- und Denkweisen einlässt, die genetisch bestimmend sind. Wie kann ich erfolgreich sein, durch Empathie, Dynamik oder sachliches Überzeugen? Verlasse ich mich vorwiegend auf mein Gefühl

oder will ich schnell abchecken und entscheiden oder ist mir das Vorausplanen am wichtigsten? »Je überlegter man die Biostruktur-Analyse auf sein

Leben anwendet, umso authentischer ist die Wirkung. Sich in Übereinstimmung mit seiner Natur zu entwickeln hilft, persönliche Potentiale optimal ausschöpfen zu können«, erklärt die Trainerin.

Den Gegenüber entdecken

Weiß ich von meiner Dominanz, ist es interessant, auch die Biostruktur anderer Menschen zu erkennen. »Dieses Wissen hilft, sich besser zu verstehen, macht toleranter und vermeidet Konflikte. Wichtige Signale werden bei



dem ersten Kontakt, im Gespräch und bei der Beobachtung von Gefühlen und der hiermit verbundenen Körpersprache vermittelt. Das erste Treffen kann zeigen, dass mein Gegenüber kontaktfreudig ist, die Begrüßung erfolgt



Foto: olijyf/Fotolia

in einem Abstand von bis zu 50 Zentimetern. Ein Mensch, der beim Handschlag die Initiative ergreift, wählt eine Distanz von bis zu 75 Zentimetern. Wer bis zu 125 Zentimeter Abstand wahrt, die Hand weit vorstreckt, um Nähe zu vermeiden, ist distanziert und zurückhaltend. Wer das erkennt, vermeidet es, den anderen zu überrennen oder auch die Begrüßung zu kalt ausfallen zu lassen.

Verhalten und Stimme

Ein Gespräch offenbart noch mehr, beispielsweise wie Argumente vorgebracht werden: in Form von Geschichten, gefühlsbetont, ausschweifend oder engagiert und direkt oder als Daten und Fakten. Während die Stimme bei einer Gründominanz weich, getragen klingt, zeigt sie sich bei der Rotdominanz laut, auch aggressiv, die Sprechgeschwindigkeit ist hoch. Blaudominierte Menschen sprechen präzise, artikuliert, leise und eher monoton.

Mit Händen und Füßen?

Auch Gestik und Mimik verraten einiges über die Dominanz eines Hirnbereichs. Wir kennen Menschen, die es bei keiner Gelegenheit auslassen, ihre Erzählung mit verschiedenen Gesichtsausdrücken sowie ausladenden fließenden Arm- und Handbewegungen zu begleiten. Es ist das Stammhirn, dass sie ebenso veranlasst, auch häufiger abzuschweifen. Der Einfluss des Zwischenhirns zeigt uns einen Gesprächspartner, der immer den Blickkontakt sucht und hält, schnell und bestimmt auf den Punkt kommt. Die Gestik zeigt sich lebhaft, jedoch in zackigen Auf-und-ab-Bewegungen. Wenn Arme und Hände am Körper blei-

ben, das Gesicht sich, ob lustige oder traurige Geschichte, durchweg neutral zeigt, dahinter verbirgt sich die Dominanz des Großhirns.

Für das Miteinander

Es ist Menschenkompetenz, die durch das Structogram Trainingsystem vermittelt wird. »Während die Fachkompetenz in allen gesellschaftlichen Bereichen akzeptiert und nachhaltig gefordert wird, kümmert es stellenweise noch zu wenig, wie Menschen miteinander auskommen. Einen Planer für schnelle Aktionen einzusetzen, einen gefühlsbetonten Menschen dort, wo er Emotionen ständig unterdrücken muss – das führt zu Konflikten, mangelnden Ergebnissen oder gar Krankheit. Das gilt ebenso für Paarbeziehungen«, betont Lili Lindemann.



Foto: K.- P. Adler/Fotolia