



PCM

by Dr. Taibi Kahler

Process Communication Model



Der Schlüssel zu mir Max Mustermann

<1443 ,PC 97, BC 99 ,v0>

entwickelt von
Taibi Kahler, Ph.D.



DER SCHLÜSSEL ZU MIR PROFIL®

Taibi Kahler, Ph.D.

COPYRIGHT © 1997 BY TAIBI KAHLER ASSOCIATES, INC:
Sämtliche Rechte für alle Teile und Zubehör sind geschützt.

COPYRIGHT © der deutschen Fassung Kahler Communication KCG e.K.
www.kcg-pcm.de

Sämtliche Teile dieses Fragebogens, des Profils und des Zubehörs dürfen weder elektronisch, mechanisch, fotografisch oder durch irgendwelche anderen Mittel gedruckt oder vervielfältigt, dargestellt oder übersetzt werden oder in irgendeinem Informationsspeicher oder einer Datei gespeichert werden oder zum Druck oder auf andere, computergestützte Weise interpretiert werden, es sei denn mit ausdrücklicher, schriftlicher Genehmigung durch den Urheber, Kahler Communications, Inc. 11815 Hinson Rd., Little Rock, Arkansas 72202, E-Mail: kahlercom@aristotle.net

Dieser persönliche Profilbericht darf nicht im Rahmen von Unterricht, Seminaren oder Ausbildung benützt werden.



Liebe/r Max Mustermann:

Sich selbst zu kennen und aus sich das bestmögliche zu machen, ist ein lohnendes Ziel, dies auch anderen zu wünschen und sie dabei zu fördern ist ein menschliches Ziel. Ich bin der Überzeugung, dass Ihr Aufwand an Zeit und Energie bei der Lektüre dieses Berichts sowohl für Sie selbst eine hohe Wirkung haben wird, dass er aber auch das Leben derjenigen, mit denen Sie in Berührung kommen, bereichern wird.

Mit diesem Profil haben Sie die Möglichkeit sich die wertvolle Fähigkeit anzueignen, auch mit denjenigen, die anders denken oder andere Überzeugungen haben als Sie umzugehen. Sie werden die Beziehungsfertigkeiten erwerben, auch zu solchen Menschen einen Zugang zu finden, die andere Werte oder Standards haben als Sie selbst.

Ich lade Sie ein, es sich bequem zu machen, sich zu entspannen und diese Lektüre zu genießen. Setzen Sie sich in einen gemütlichen Sessel, legen Sie sich eine ruhige Musik auf und verwöhnen Sie einmal sich selbst. Sie sind es wert. Wie viel Zeit und Energie haben Sie nicht schon anderen Menschen geschenkt.

Sie verfügen über die Gabe, es für andere angenehm zu machen und dafür zu sorgen, dass sie sich wohlfühlen können. Sie schaffen in Ihrer Umgebung Harmonie. Jetzt ist es Zeit, für Ihre eigenen Bedürfnisse genauso sensibel zu sein.

Sie wissen ganz genau, was Sie vom Leben und von anderen Menschen wollen und Sie haben den Charme und die Überzeugungskraft um es auch zu bekommen. Das bedeutet aber nicht, dass Sie Ihre Zuversicht und Ihre Fähigkeiten schon soweit entwickelt haben, dass alle Ihre Träume automatisch wahr werden! Sie kennen Ihre eigenen Stärken und Schwächen ziemlich genau, könnten aber vielleicht von einer klareren Zielrichtung profitieren.

Letztlich geht es darum, Ihr Leben anzupacken und die Informationen dieses Berichts in einen täglichen, wöchentlichen und monatlichen Erfolgsplan umzusetzen. Nützen Sie das „SCHLÜSSEL ZU MIR“-Profil um auch die letzten, selbstgebastelten Hindernisse zu beseitigen, die auf Ihrem Weg zum Lebenstraum immer noch lauern.

Dieser Profilbericht bietet Ihnen eine Fülle von Informationen. Ihr individueller Ausdruck beschreibt nicht nur Ihre potentiellen Misserfolgsmuster, sondern auch deren Ursachen und was Sie tun können um sie in potentielle Erfolgsmuster umzuwandeln. Dieser Bericht umfasst und erörtert folgende Themen:

- Ihre unverwechselbare Persönlichkeitsstruktur
- Ihre Charakterstärken
- Den Bezugsrahmen Ihrer Wahrnehmung und Ihre Fähigkeit einen anderen als Ihren eigenen Standpunkt einzunehmen
- Diejenigen Persönlichkeitsanteile, die Sie benützen um direktiv zu sein, um logisch zu denken, um fürsorglich oder verspielt zu sein
- Ihren bevorzugten Interaktionsstil
- Ihre psychischen Bedürfnisse – die Motivatoren für persönlichen und beruflichen Erfolg



- Ihre unverwechselbaren Distress-Muster, die Ihren persönlichen und beruflichen Erfolg sabotieren könnten
- Ihren individuellen Aktionsplan für einen gesunden, glücklichen und erfolgreichen Lebensstil

Wollen Sie nun selbst den Wert Ihres „SCHLÜSSEL ZU MIR“ Profils beurteilen?

Mit freundlichen Grüßen

Taibi Kahler, Ph. D.



Was sind die Schlüssel zu mir?

Erfolg ist ein subjektives Konzept. Es gibt sehr unglückliche Menschen, die erfolgreich erscheinen, wenn sie an äußeren Kriterien, wie Geld, Status oder Macht gemessen werden, während andere ein glückliches und produktives Leben führen, das von außenstehenden Betrachtern als unbefriedigend beurteilt würde. Jeder einzelne von uns braucht zum Erlangen von persönlichem und beruflichem Erfolg die Kunst des Gewinnens. Gewinner sind keine fehlerlosen Leute, ohne Schwächen oder Probleme. Gewinner sind Leute, die sich darauf einlassen zu erkennen, wer sie sind und was sie brauchen. Sie leben ihr Leben in Übereinstimmung mit ihren persönlichen und beruflichen Zielen und Wünschen.

Ein Gewinner zu werden ist ein Prozess, denn unsere Ziele und Wünsche können sich während unterschiedlicher Phasen unseres Lebens ändern. Gewinnen bedeutet den ständigen Prozess der Selbstwahrnehmung und der Bereitschaft zu akzeptieren wer wir sind und zwar zu jedem Zeitpunkt in unserem Leben. Genauer gesagt bedeutet Gewinnen

SCHRITT 1: Sich Ziele zu stecken, die eine persönliche Herausforderung sind

SCHRITT 2: Diese Ziele erreichen

SCHRITT 3: Sich über das Erreichte zu freuen

Es kommt nicht darauf an, welche Ziele wir uns setzen, solange sie eine Herausforderung sind und uns erlauben unser Potential zu entwickeln. Wir müssen uns erreichbare Ziele setzen, damit wir Erfolg überhaupt erleben können und wir müssen die Fähigkeit haben, uns über unsere Erfolge zu freuen. Lassen wir einen dieser drei Schritte aus, dann werden wir keinen Erfolg erleben, gleichgültig wie viel wir erreichen. Dieses „Schlüssel zu mir“-Profil, kann Ihnen dabei helfen persönlichen und beruflichen Erfolg dadurch zu erlangen, dass Sie die Wahrnehmung für Ihre eigenen Stärken und Schwächen zunehmend schärfen, die jetzt in Ihrer Persönlichkeit am wirksamsten sind.



Der Hologramm Effekt

Ein Hologramm besteht aus Tausenden von einander unabhängigen Bildern, von welchen jedes ein vollständiges Objekt aus einem anderen Winkel darstellt. In der Kombination erzeugen diese Bilder eine dreidimensionale Darstellung. Erst wenn wir die gesamte Darstellung betrachten erkennen wir das vollständige Bild.

Wenn wir einen Menschen betrachten ist das ganz ähnlich wie wenn wir ein Hologramm betrachten. Wenn wir einen Menschen wahrnehmen, dann bekommen wir erst dann ein vollständiges Bild, wenn wir die Gesamtpersönlichkeit wahrnehmen, die aus einzelnen Handlungseinheiten besteht, die als Verhaltensabfolgen oder Verhaltensmuster miteinander verbunden sind. Manche dieser Muster sind natürlich, gesund und konstruktiv. Andere sind erworbene, negative Verhaltensweisen, die wir dann zeigen, wenn wir unter Distress geraten.

Diese Muster können wir selbst und andere auch dann an uns feststellen, wenn sie in unserem aktuellen Verhalten oder Handeln nicht offensichtlich sind. Dies erklärt, warum Menschen oft instinktiv wissen ob wir ehrlich, vertrauenswürdig, aufregend oder langweilig, feindselig, erfolgreich oder kompetent sind, bevor wir überhaupt die dafür typischen Charakteristika gezeigt haben.

In dem Maße, in dem Sie mehr über sich erfahren, über Ihre Stärken und Schwächen, werden Sie Zugang finden zu Ihrem Potential für wachsende persönliche und berufliche Befriedigung.

Dieses individuelle Profil wird Ihnen neue Einsichten dafür eröffnen, warum Sie in negatives, unproduktives Verhalten hineinrutschen, was dieses Verhalten bedeutet und das Wichtigste daran, wie Sie diese Verhaltensweisen durch solche ersetzen können, die Ihre besondere Persönlichkeitsstruktur erfordert.



Die sechs Persönlichkeitstypen nach Kahler

Ihr „Schlüssel zu mir“-Profil bezieht seine theoretischen Grundlagen aus dem Forschungsmodell PROCESS COMMUNICATION, das von Taibi Kahler, Ph.D. entwickelt wurde. Hier folgt eine kurze Erklärung dieses Modells, damit Sie Ihr persönliches Profil im Gesamtzusammenhang sehen können.

Es gibt sechs deutlich verschiedene Persönlichkeitstypen – **EMPATHIKER , LOGIKER, BEHARRER, TRÄUMER, REBELL UND MACHER.**

Entweder wir werden als einer dieser Typen geboren oder wir entwickeln ihn sehr früh im Leben. Ist diese Basispersönlichkeit aber einmal festgelegt, dann besteht sie ein Leben lang. Anders ausgedrückt heißt das, dass unsere Basispersönlichkeit, gleichgültig welche sie nun ist, die Charakteristika und Verhaltensweisen dieses Typs uns immer am stärksten prägen werden.

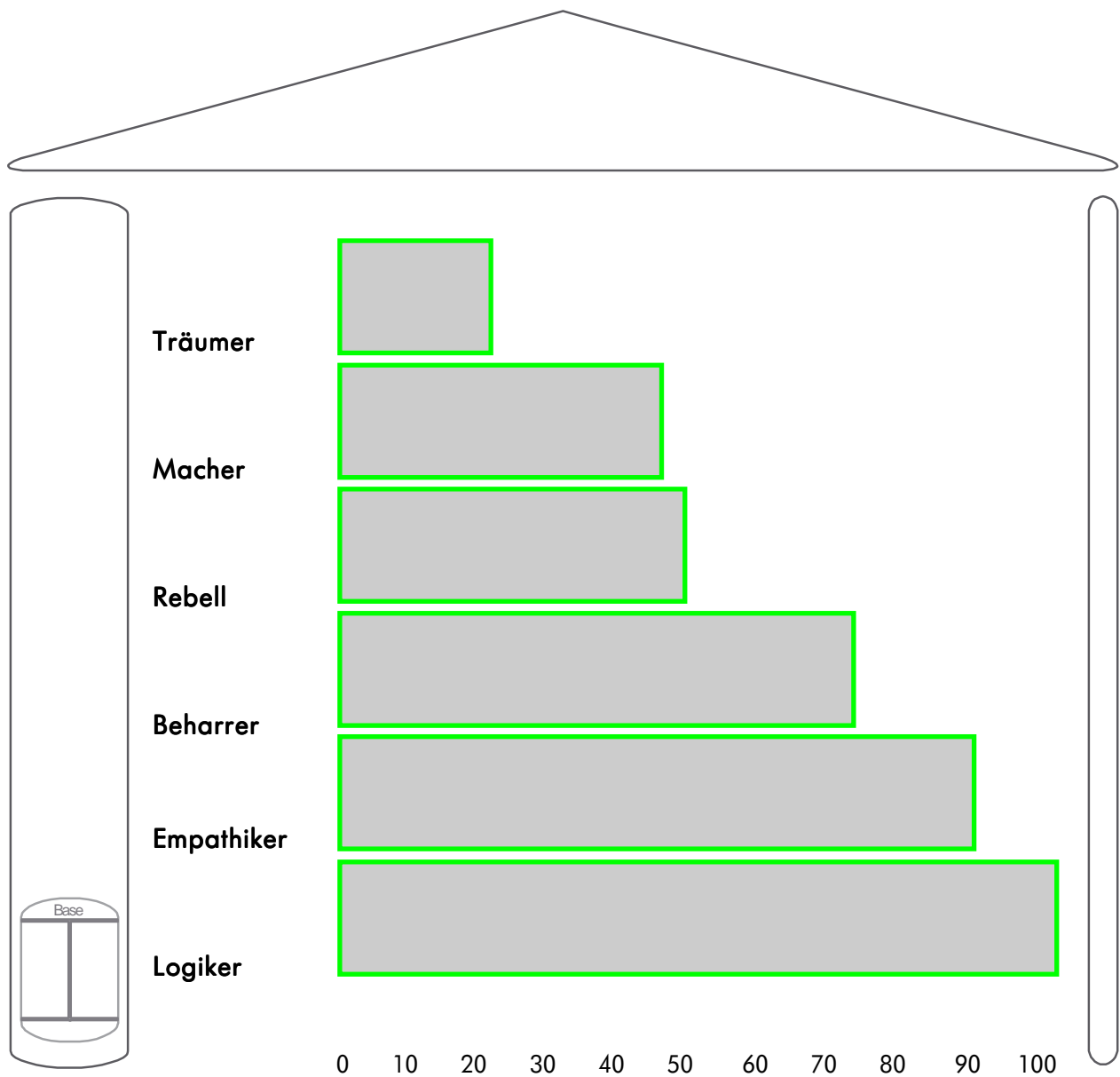
Keiner der sechs Typen ist besser oder schlechter, klüger oder dümmer, mehr oder weniger in Ordnung als jeder andere. Jeder Typ hat Stärken und Schwächen, positive Attribute und – unter Stress, potentielle negative Verhaltensweisen.

Wir sind in Ordnung. Manchmal, wenn wir unter Stress geraten, also nicht genug von der spezifischen positiven Zuwendung bekommen, die wir individuell brauchen, dann „setzen wir eine Maske auf“ – und zeigen vorhersagbares negatives Verhalten – und fangen an unser persönliches und berufliches Leben zu sabotieren. Dieses Verhalten ist negativ und meistens unerwünscht, wir sind aber dennoch in Ordnung. Je mehr wir über uns selbst und unsere Bedürfnisse wissen, desto mehr Möglichkeiten und Mittel haben wir, positive Energien zu erzeugen. Ein kluger Mensch kennt seine Stärken. Ein weiser Mensch kennt seine Schwächen und weiß mit diesen umzugehen. Ein anschauliches Bild, das den Zugang zu diesem Modell erleichtert ist das Bild eines Persönlichkeitsgebäudes, in welchem jedes Stockwerk einen anderen Persönlichkeitstyp darstellt.

(Beispiel)

Architektur der Persönlichkeit

Erklärung der Persönlichkeitsarchitektur





Erklärung der Persönlichkeitsarchitektur

Das vorausgegangene Beispiel informiert uns über Folgendes* :

Der Basispersönlichkeitstyp ist **LOGIKER** (Erdgeschoss)

Im Alter von sieben Jahren steht bei den meisten Menschen die Reihenfolge der Stockwerke fest – also ihre einzigartige Persönlichkeitsstruktur – und es ist ziemlich ausgeschlossen, dass sich diese Reihenfolge während des gesamten Lebens noch ändert. Die Reihenfolge dieser Person ist also:

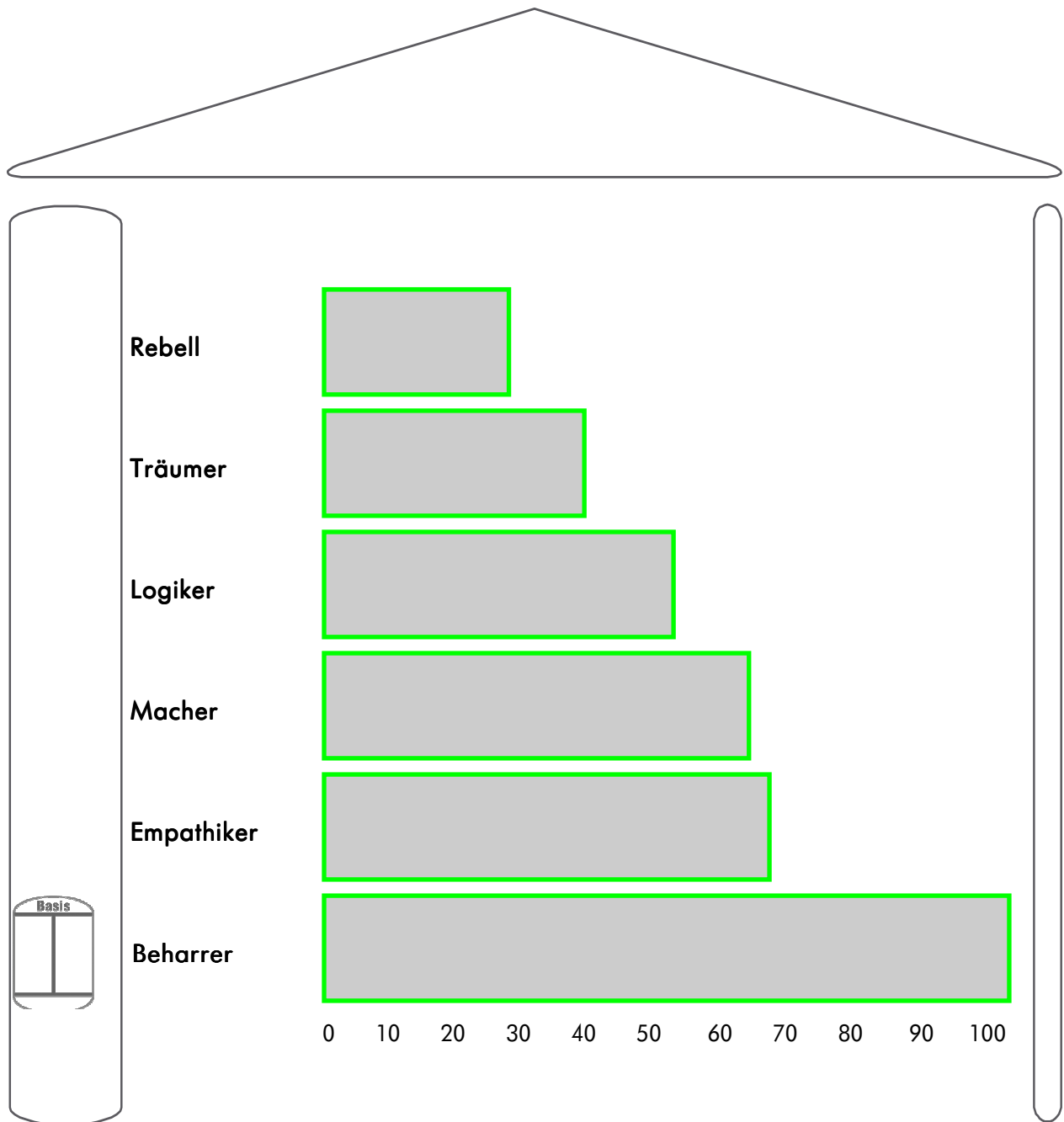
LOGIKER, EMPATHIKER, BEHARRER, REBELL, MACHER und TRÄUMER.

Diese spezielle Reihenfolge (eine von 720 möglichen Kombinationen) gibt uns Aufschluss darüber, dass dieser Mensch intuitiv oder auch bewusst und mühelos dazu in der Lage ist, die Welt so zu erleben und sich so zu verhalten wie ein LOGIKER. Mit dem nächsten Stockwerk als EMPATHIKER und der dazugehörigen Energiereserve von 85% kann sich diese Person leicht und schnell in den Bezugsrahmen des EMPATHIKERS begeben und aus diesem die Situation oder Person im Vordergrund erleben. Der TRÄUMER ist hoch im sechsten Stockwerk angesiedelt und verfügt über ein Energiepotential von ca. 10%. Das bedeutet, dass dieser Mensch die Wahrnehmungsart, die Stärken, Motivationen, Fertigkeiten und Verhaltensweisen des TRÄUMERS nur sehr selten erlebt. Daraus folgt, dass dieser Mensch kaum jemals in seinem Leben TRÄUMER versteht, ja sie vielleicht nicht einmal akzeptiert.

Die relative Menge von Energie, die in jedem Stockwerk zur Verfügung steht, erlaubt uns Rückschlüsse darüber, wie lange diese Person dazu in der Lage wäre, Situationen oder Menschen aufzusuchen oder zu ertragen, die die Dynamik dieses Persönlichkeitstyps erfordern.

** da die nachfolgenden Begriffe vorläufig nur Persönlichkeitsbezeichnungen für Sie sind, bitten wir Sie um ein wenig Geduld, bis wir jeden Begriff mit Definitionen, Beschreibungen und Beispielen zum Leben erwecken.*

Max Mustermann's Architektur der Persönlichkeit





Erklärung Ihrer Charakterstärken

Ihr Leben lang haben Ihnen bisher die Charakterstärken Ihres Beharrer, nämlich engagiert, gewissenhaft und aufmerksam zu sein, gute Dienste erwiesen.

Ihr BEHARRER-Anteil ist engagiert, beobachtet genau und ist gewissenhaft; diese Eigenschaften lassen für eine Geschäftssituation nichts zu wünschen übrig. Sie haben die Fähigkeit Ihre Meinung zu vertreten, in der Regel ist diese sehr fundiert und Ihre Überzeugungen stärken Sie auch dann, wenn Sie schärfster Kritik ausgesetzt sind. Sie können sich anderen ohne zu zögern mitteilen und was Sie vorbringen ist glaubhaft. Wenn Sie sich einmal für etwas verpflichtet haben, dann sind Sie loyal und jeder spürt Ihre Aufrichtigkeit.

Sie nehmen Ihre Umgebung aufmerksam wahr und kaum etwas entgeht Ihrem scharfen Blick. Das ist deshalb so wichtig, weil Ihre ethische Einstellung erfordert, dass Sie sorgfältig auswählen, was Ihrem hohen Standard entspricht. Sie bringen das Beste in Menschen zum Vorschein, weil Sie ein hohes Leistungsniveau von ihnen erwarten. Stehen Sie auch weiterhin zu Ihren Idealen, seien Sie aber auch offen für die Werte anderer. Es gibt immer noch etwas dazuzulernen!

Sie werden für Ihre hohen Standards und Ihr Engagement geschätzt. Die Menschen wissen, dass Sie, wenn Sie eine Meinung äußern, auch wirklich davon überzeugt sind. Der BEHARRER-Anteil in Ihnen ist aufrichtig und diese Eigenschaft ist in allen Aspekten Ihres Lebens spürbar. Sie haben einen Blick für das Potential in den Menschen und wollen ihnen dabei helfen, es zu erreichen. Ihr Einfluss ist direkt und zum Punkt und bewirkt oft die von Ihnen gewünschten Ergebnisse. Was Ihr Privatleben und Ihre Familie betrifft, unterscheiden Sie genau und sind für Einsichten offen. Sie fühlen sich dafür verantwortlich, dass alles zum Guten steht. Das Maß Ihrer Hingabe ist bewundernswert und gilt vielen!

Der EMPATHIKER in Ihnen ist mitfühlend, sensibel und warmherzig. Diese Eigenschaften Ihres Empathikerstockwerks sind ein großer Pluspunkt wenn es darum geht, Ihnen selbst und anderen gut zu tun. Die Menschen machen mit Ihnen gerne Geschäfte, weil Sie es verstehen dies zu einer angenehmen Erfahrung zu machen. Ihre Kunden sind bei Ihnen bereit sich zu öffnen und Ihnen Ihre Sorgen mitzuteilen, weil Sie darauf eingehen und bereit sind zu geben. Ihr empathisches Wesen ermöglicht es Ihnen auf die Bedürfnisse anderer einzugehen, ihnen Zuversicht zu vermitteln, sie zum Erfolg zu ermutigen oder mit ihnen einen schönen Anlass zu feiern. Entwickeln Sie diese Stärken weiter, sie sind wirklich wertvoll.

Ihr starkes Empathikerstockwerk macht Sie zum geborenen Freund – und das in vieler Hinsicht. Die Menschen spüren, dass Sie sich die Zeit nehmen ihnen zuzuhören. Weil Sie selbst es so sehr schätzen, wenn man Sie anerkennt und akzeptiert, können Sie genau das auch anderen schenken. Wenn Ihre Familie oder Freunde in einen Konflikt geraten, dann wenden sich beide Seiten gerne an Sie, weil sie Ihr Verständnis schätzen und Sie helfen können das Problem zu lösen. Sie verstehen es, das mit Sympathie und Sensibilität zu tun und auf freundliche Art Unterstützung anzubieten.

Weil Sie als MACHER Fähigkeiten, wie Anpassungsfähigkeit, Überredungskunst und Charme haben,



kann Sie nichts zurückhalten. Sie lassen sich tatsächlich kaum bremsen und wollen auch nicht, dass andere hinterherhinken.

Sie können voller Selbstvertrauen die Abwechslungen eines unternehmerischen Lebensstiles genießen. Sie können bei Konferenzen ein/e vollkommene/r Gastgeber/in sein, weil Sie auch andere von etwas überzeugen können, woran Sie selbst glauben und Sie haben die Gabe Menschen dazu zu überreden, Ihren Standpunkt einzunehmen. Sie können darüber hinaus unterschiedliche Betrachtungsweisen miteinander vereinbaren. Sie sind wendig und verstehen es andere Menschen neugierig zu machen. Wenn Sie Ihr Potential weiterentwickeln, dann können Sie das Leben vieler Menschen bereichern.

Der MACHER in Ihnen steht in jeder Gruppe im Zentrum der Aufmerksamkeit und zieht andere Menschen an. Nützen Sie Ihren Charme und Ihre Überzeugungskraft um andere Leute in Gang zu bringen. Motivieren Sie Ihre Familie und Ihre Freunde durch Ermutigung und gehen Sie mit Ihrer Anpassungsfähigkeit auf jeden ein. Zwingen Sie niemandem Ihre Meinungen auf, seien Sie aber trotzdem standfest und direkt. Sie haben sowohl im Beruf, als auch in der Freizeit die Gabe, großen Einfluss ausüben zu können. Haben Sie selbst etwas Geduld mit den Details des Lebens und lenken Sie die Aufmerksamkeit anderer auf das, worauf es wirklich ankommt. Wenn Sie von einem Ziel gründlich überzeugt sind, dann kann Sie nichts aufhalten!

Ihre LOGIKER-Fähigkeiten verantwortungsbewusst, logisch und gut organisiert zu sein können Sie anwenden und weiterentwickeln. Sie haben das Potential noch zielstrebig zu sein, in Zukunft noch klarer zu denken, noch besser zu planen, noch effizienter und organisierter zu sein.

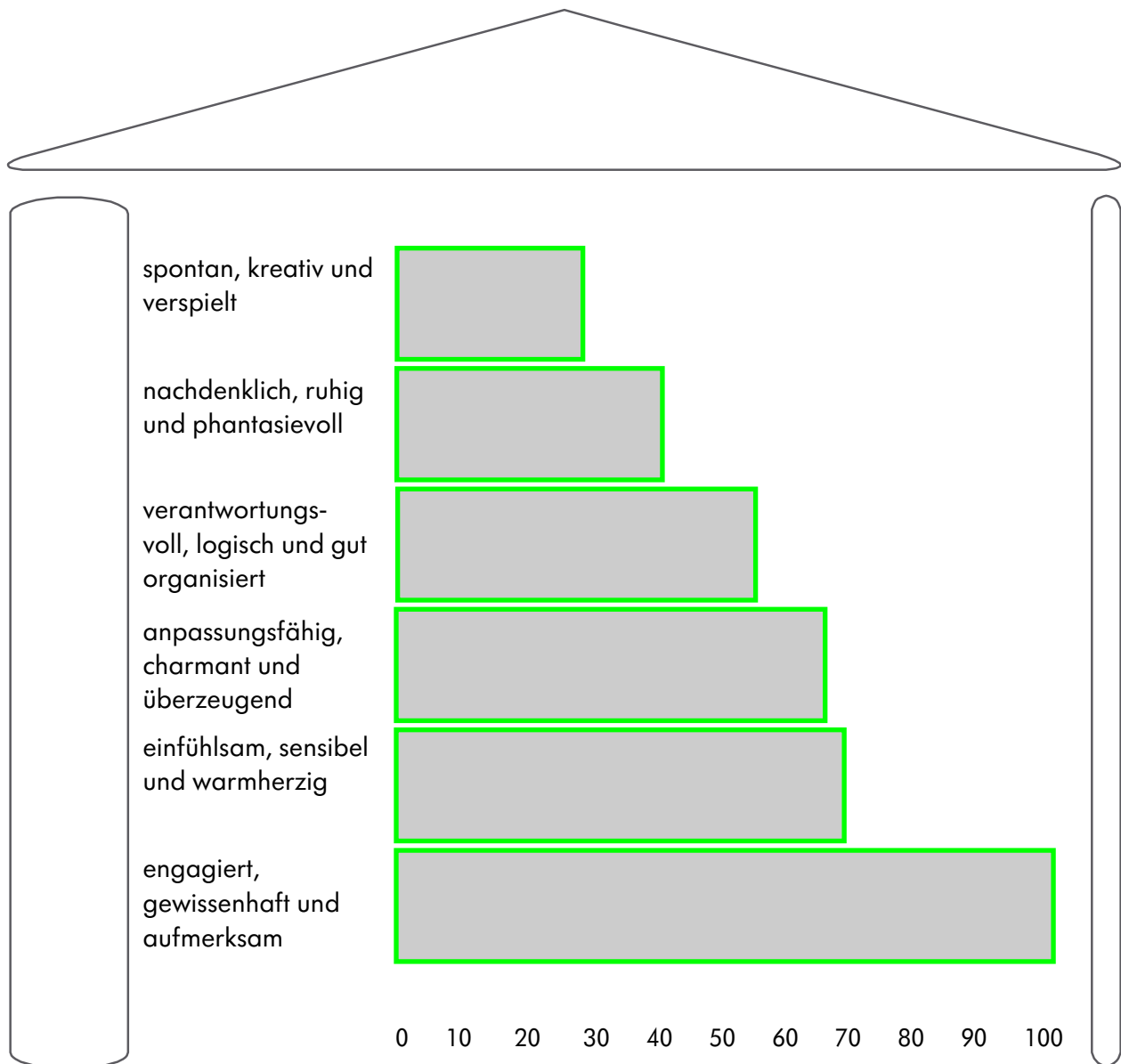
Sie können Ihre Fähigkeit nützen um Verantwortung zu übernehmen, logisch zu denken, mehrere Projekte gleichzeitig zu organisieren und zu bewältigen, gute Entscheidungen auf Grund schlüssiger Informationen zu treffen und Vorhaben effizient zu planen und zu organisieren.

Achtung: Wenn Sie gezwungen sind, über längere Zeit mit einem Rebell zusammen zu sein oder für diesen Persönlichkeitstyp Verantwortung oder Führung übernehmen müssen, dann besteht die Gefahr, dass Sie unter Distress geraten, misskommunizieren und sich selbst, die potentiell positive Beziehung und Ihre gemeinsamen Erfolgsziele sabotieren.

Sie können besser mit dem Rebell umgehen, wenn Sie beachten, selbst noch spontaner, kreativer und verspielter zu sein.

Das erfordert aber, dass Sie den Wunsch und die Energie dafür haben. Wenn Sie den Wunsch haben, sich selbst und anderen ernsthaft dabei zu helfen besser zu kommunizieren, erfolgreicher, zufriedener und glücklich zu sein, dann werden Sie bei der Lektüre Ihres Profils bewusst die Entscheidung treffen, die Informationen, die Ihnen der „*Schlüssel zu mir*“ bietet, zu verstehen und anzuwenden.

Max Mustermann's Charakterstärken





Wahrnehmung: Wie unterschiedlich wir die Welt sehen

Wahrnehmung meint die Art und Weise, wie wir Informationen aufnehmen. Wie wir die Welt um uns herum erleben und wie wir es anstellen Menschen, Situationen und unsere Umgebung zu „deuten“, hängt vom Bezugsrahmen unserer Wahrnehmung ab. Es gibt sechs Hauptwahrnehmungsarten oder Wege die Welt um uns herum zu erleben:

Logiker denken, dass es dann weniger Probleme gäbe, wenn nur jeder logisch denken würde. Jeder Konflikt und jedes Problem kann durch Denken gelöst werden. Sie wollen Fakten.
„Ich denke...“

Beharrer sind davon überzeugt, dass Werte wesentliche Tugenden sind. Sie haben ausgeprägte Meinungen und für die meisten Bereiche ihres Lebens hochentwickelte Überzeugungen. Wenn sie jemanden oder etwas erleben bilden sie sich zuerst eine Meinung. „Nach meiner Ansicht...“ oder „ich bin davon überzeugt...“

Empathiker fühlen zuerst. Für sie gäbe es dann weniger Probleme auf dieser Welt, wenn allen Menschen wirklich und ehrlich aneinander gelegen wäre. „Ich fühle...“

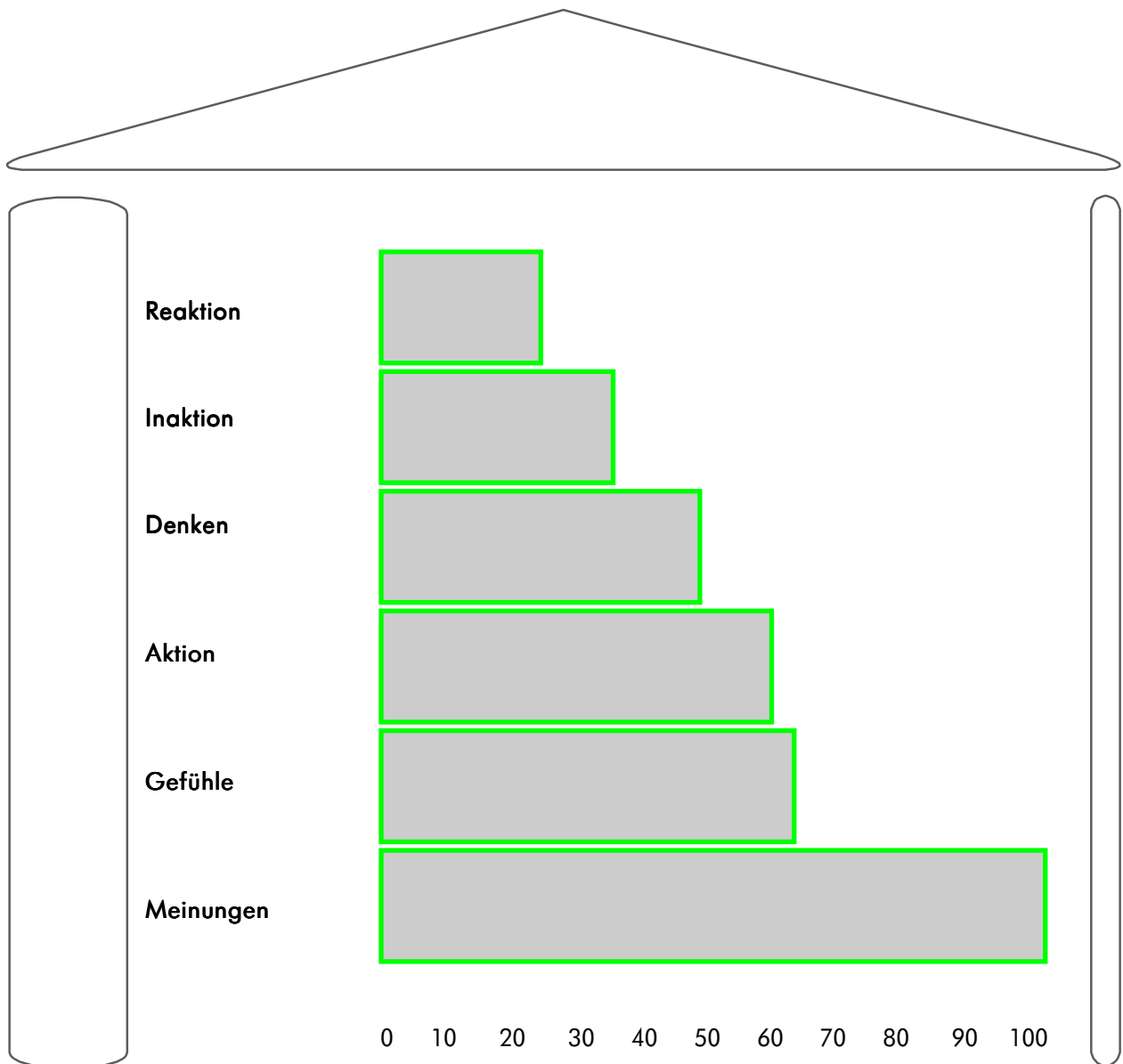
Träumer warten zunächst auf Stimulation von außen und ziehen es vor, wenn sie Zeit zum Überlegen haben und Anweisungen bekommen, die sie zum Handeln ermutigen. „Sag mir einfach, was ich machen soll...“

Rebellen denken nicht als erstes wie die Logiker; sie haben nicht gleich eine Meinung wie die Beharrer; sie fühlen nicht zuerst wie die Empathiker und erwarten anders als die Träumer keine Anweisungen; Rebellen reagieren zuerst mit „das gefällt mir oder das gefällt mir nicht“. Das Leben muss Spaß machen. „Super!“ „Toll!“ oder „so ein Mist!“.

Macher reagieren auf die Wirklichkeit mit Aktionen. „Los geht’s. Das mach’ ich.“

Wenn wir auf unsere eigene Wortwahl und unsere Sätze (und die von anderen) hören, dann bestätigt sich die ständige Wirksamkeit unserer Wahrnehmungsweise auf unsere Deutungen – häufig auch unserer Missdeutungen - der Wirklichkeit.

Max Mustermann's Wahrnehmungstüren





Die Wahrnehmungstür Ihres Persönlichkeitstyps

Als BEHARRER erfahren Sie das Leben meistens über Ihre Meinungen. Sie können sich immer auf Ihre Fähigkeit verlassen sich mit Ihren starken Überzeugungen und Ansichten zu orientieren. Gleichgültig, welche Inhalte die Wirklichkeit Ihnen in Ihrem Leben bringt, kreisen Ihre Gedanken ganz natürlich darum, dass Sie sich eine Meinung, Überzeugungen, Urteile und Bewertungen bilden.

Für Sie ist auch einfach, auf andere Wahrnehmungstüren umzuschalten. In Ihrem Empathiker und Macher Stockwerk verfügen Sie über starke Wahrnehmungsfähigkeiten.

Sie sind in der Lage die Wirklichkeit durch Ihre EMPATHIKER-Gefühle zu erleben, indem Sie sich erlauben eine Situation durch Ihr Gefühl wahrzunehmen und empathisch und sensibel sind für die Gefühle der anderen um Sie herum und indem Sie sich erlauben Ihre Sinne zum Sehen, Hören, Fühlen, Schmecken und Riechen voll einzusetzen.

Sie haben die Fähigkeit die Wirklichkeit durch Ihre MACHER-Aktionen zu erleben, Sie setzen etwas in Gang, riskieren etwas, bewegen sich körperlich oder unternehmen etwas, um die Ergebnisse, auf die es ankommt, unmittelbar zu erzielen.



Ihre bevorzugten Interaktionsarten

Bevorzugte Interaktionsarten beziehen sich auf Neigung und Fähigkeit, allein zu sein, mit einer einzigen Person umzugehen, sich am Rande einer Gruppe aufzuhalten oder sich aktiv in eine Gruppe hinein zu begeben.

Sie arbeiten am besten, wenn Sie in einer Umgebung sind, in der Sie einen Großteil Ihrer Zeit verbringen in eins zu eins Kontakten im Wechsel mit Zeiten, in denen Sie alleine arbeiten. Sie sind auch erfolgreich, wenn Sie jeweils mit einem einzigen Kollegen zusammenarbeiten oder mit einem Vorgesetzten, der für Sie zuständig ist.

Sie arbeiten auch gut in Gruppen, die Sie unterstützen und die als Team funktionieren oder in Gruppen mit denen Sie sich identifizieren und zu denen Sie sich zugehörig fühlen.

Sie sind auch in der Lage, gut zu arbeiten in einer Situation am Rande von Gruppen, wo Sie die Möglichkeit haben in unterschiedliche Gruppenkonstellationen ein- und wieder auszusteigen und in jeder Gruppe unterschiedliche Bedürfnisse befriedigen können.



Ihre Persönlichkeitsanteile

Es gibt vier deutlich verschiedene Bündel von Verhaltensweisen, die Menschen zeigen und erleben und welche den positiven Gebrauch ihrer inneren Energien anzeigen. Diese Persönlichkeitsanteile sind wie Muskeln, deren Funktionen beobachtbar sind.

Menschen, die die Fähigkeit haben Fakten aufzunehmen, Daten zu ordnen und Informationen einzuholen oder zu geben, haben starke DATENVERARBEITER-Anteile.

Menschen, die fürsorglich und warmherzig sind und emotionale Unterstützung geben können, haben starke UNTERSTÜTZER-Anteile.

Menschen, die verspielt und lustig sind und ihre Gefühle authentisch empfinden, haben starke Anteile des EMOTIONALEN.

Menschen, die bestimmend sein können und über die Fähigkeit verfügen Sachen in Angriff zu nehmen, direktiv zu sein und Anweisungen zu erteilen ohne zu drohen oder aggressiv zu sein, haben starke Anteile des DIREKTIVEN.

Sie werden dann am besten funktionieren, wenn Sie in einer Umgebung arbeiten, in der Sie viel Zeit mit dem Gebrauch Ihres Datenverarbeiters, Ihres Unterstützers oder Ihres Direktiven verbringen können. Ihr DATENVERARBEITER ist der Persönlichkeitsanteil, mit dem Sie klar denken, organisieren, gut delegieren, Fakten und Daten verarbeiten und richtige, logische Entscheidungen treffen. Sie haben einen ausgeprägten Sinn für Fairness, fühlen sich mit Disziplin und beruflichen Vorschriften wohl, haben ein Talent langfristig zu planen und sind sehr gut darin mit Einzelheiten umzugehen und an einer Sache dranzubleiben.

Ihr UNTERSTÜTZER ist der Persönlichkeitsanteil, mit dem Sie fühlen und sich um Ihre eigenen und die Bedürfnisse anderer kümmern. Ihnen ist das emotionale und physische Wohlbefinden Ihrer Mitarbeiter sehr wichtig und Sie streben danach sowohl im Beruf als auch im Privatleben Harmonie zu stiften. Sie glauben an Beziehungen, nicht nur an Funktion.

Ihr DIREKTIVER ist der Persönlichkeitsanteil, der Sachen in Angriff nimmt und weiß, wie man Grenzen setzt, eine Firmenpolitik etabliert, wirkliche oder phantasierte Hürden überwindet und anderen Menschen aus einer positiven und konstruktiv-kritischen Haltung heraus genaue Anweisungen und Anordnungen gibt. Sie sind in der Lage sehr direkt mit Menschen umzugehen, ohne dass Ihre Kommunikation durch Drohungen oder Einschüchterungen getrübt wird. Sie sorgen dafür, dass Dinge erledigt werden und verschwenden dabei weder Zeit noch Worte.



Persönlichkeitsphase

Manche Menschen erfahren in ihrem Leben das, was wir einen Phasenwechsel nennen. Ein solcher Phasenübergang erklärt wesentliche Persönlichkeitsveränderungen, die wir manchmal an uns selbst oder an anderen bemerken.

Eine Phase ist der Übergang zum und die Erfahrung des nächsten „Stockwerks“ der Persönlichkeitsarchitektur eines Menschen und zwar in einem Ausmaß, dass der Persönlichkeitstyp dieses Stockwerks und die dazugehörigen Verhaltensweisen für die betreffende Person von großer Bedeutung und Wichtigkeit werden. Insbesondere wird diese Person jetzt durch die vorhersagbaren psychischen Bedürfnisse des Stockwerks der Phase motiviert.

Die aktuelle Phase einer Person bestimmt, wodurch dieser Mensch persönlich und beruflich motiviert wird.

Die Basispersönlichkeit bleibt aber immer die „Heimatbasis“ dieses Menschen. Charakterstärken, Wahrnehmungsarten, bevorzugte Interaktionsarten und die Persönlichkeitsanteile der Basispersönlichkeit werden für diesen Menschen immer am stärksten sein.

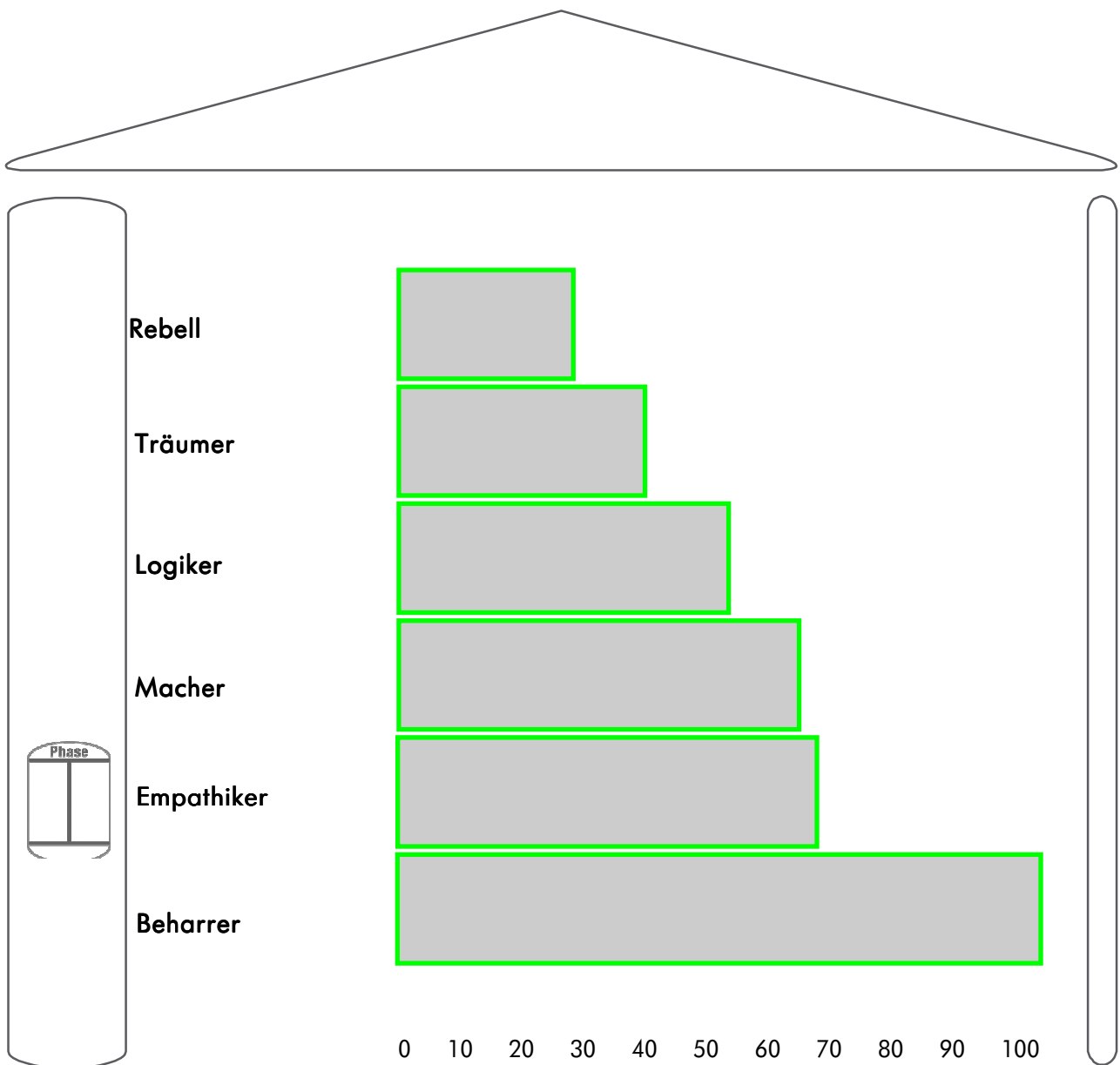
Ungefähr zwei Drittel der Bevölkerung erleben einen Phasenwechsel. So ein Übergang zum Persönlichkeitstyp des nächsten „Stockwerks“ ist meistens das Ergebnis von langfristigem, schwerem Distress, den diese Person entweder löst oder durcharbeitet und am wesentlichsten daran ist die Erfahrung neuer, im Vordergrund stehender psychischer Bedürfnisse.

Das bedeutet nicht unbedingt, dass es sich hier um ein Wachstumsmodell handelt. Das „Ziel“ besteht nicht darin, möglichst viele Phasen zu durchlaufen, sondern vielmehr darin, zu lernen, wie wir die psychischen Bedürfnisse unserer Phase auf positive Weise befriedigen können, um eine ausgeglichene, glückliche, erfolgreiche und distressfreie Lebensqualität zu erlangen.

Wenn für einen Menschen ein Phasenwechsel „notwendig“ ist, dann wird dieser Mensch bewusst oder unbewusst Distress in einem Ausmaß erleben, dass langfristige emotionale und vielleicht sogar physische Schmerzen auftreten. Wenn dies gelöst ist, und das zugrundeliegende Thema erlebt wird, dann vollzieht dieser Mensch einen Phasenwechsel. Er wird Entlastung erleben und als Folge neue psychische Bedürfnisse im Vordergrund haben.

Die Dauer einer Phase kann zwischen zwei Jahren und einem ganzen Leben liegen.

Max Mustermann's Persönlichkeitsphase





Die Charakterstärken Ihrer Phase

Ihre EMPATHIKER-Fähigkeiten mitfühlend, sensibel und warmherzig zu sein, wenden Sie derzeit an und entwickeln sie weiter. Intuitiv erfassen Sie die Bedürfnisse und Gefühle anderer Menschen und haben ein besonderes Feingefühl für das Besondere an jedem einzelnen Menschen und akzeptieren Personen bedingungslos.

Je mehr Sie diese Charakterstärken anwenden und entwickeln, desto mehr setzen Sie ihre persönlichen Stärken frei und erreichen Ihr volles Potential.

Sie können Ihre Fähigkeiten mitfühlend, sensibel und warmherzig zu sein nützen und auf andere Menschen auf eine besonders Anteilnehmende, persönliche Art zugehen, Sie können Harmonie schaffen und die Menschen in Ihrer Umgebung dazu einladen sich persönlich anerkannt und geschätzt zu fühlen.



Die Wahrnehmungstür Ihrer Phase

Da Ihre Phase die des Empathiker ist, erleben Sie in zunehmendem Maß die Welt durch Gefühle. Darüber hinaus sind Sie ebenfalls in der Lage, Meinungen, Gefühle und Aktion zu benützen, wenn es notwendig ist.

Als Beharrer werden Sie immer auf Ihren ersten Bezugsrahmen Meinungen zurück greifen. Mit Ihrem Empathiker im Vordergrund und Ihrer Persönlichkeitsstruktur verarbeiten Sie Ereignisse, Menschen, Dinge, Situationen usw. damit, sich eine Meinung zu bilden und mit dem Gefühl zu reagieren.



Psychische Bedürfnisse

Unter dem Begriff Psychische Bedürfnisse verstehen wir die mächtigen Sehnsüchte, die uns dazu motivieren, bestimmte Dinge anzustreben und uns auf bestimmte Weise zu verhalten. Sobald unsere physischen Bedürfnisse befriedigt sind (Luft, Wasser, Nahrung, Schutz usw.) werden wir am stärksten durch unsere psychischen Bedürfnisse motiviert.

Am wichtigsten ist es, die psychischen Bedürfnisse unserer Phase zu befriedigen. Diese sind vorrangig und entscheidend. Am nächstwichtigsten sind die psychischen Bedürfnisse unserer Basis. Für diejenigen Menschen, die bereits vorhergegangene Phasen (Stadien) durchlaufen haben, spielen auch die dazugehörigen psychischen Bedürfnisse und deren Befriedigung eine wichtige Rolle.

Logiker-Phase

Anerkennung der Leistung und Zeitstruktur

Beharrer-Phase

Überzeugungen und Anerkennung der Leistung

Empathiker-Phase

Anerkennung der Person und sinnliche Anregung

Träumer-Phase

Alleinsein

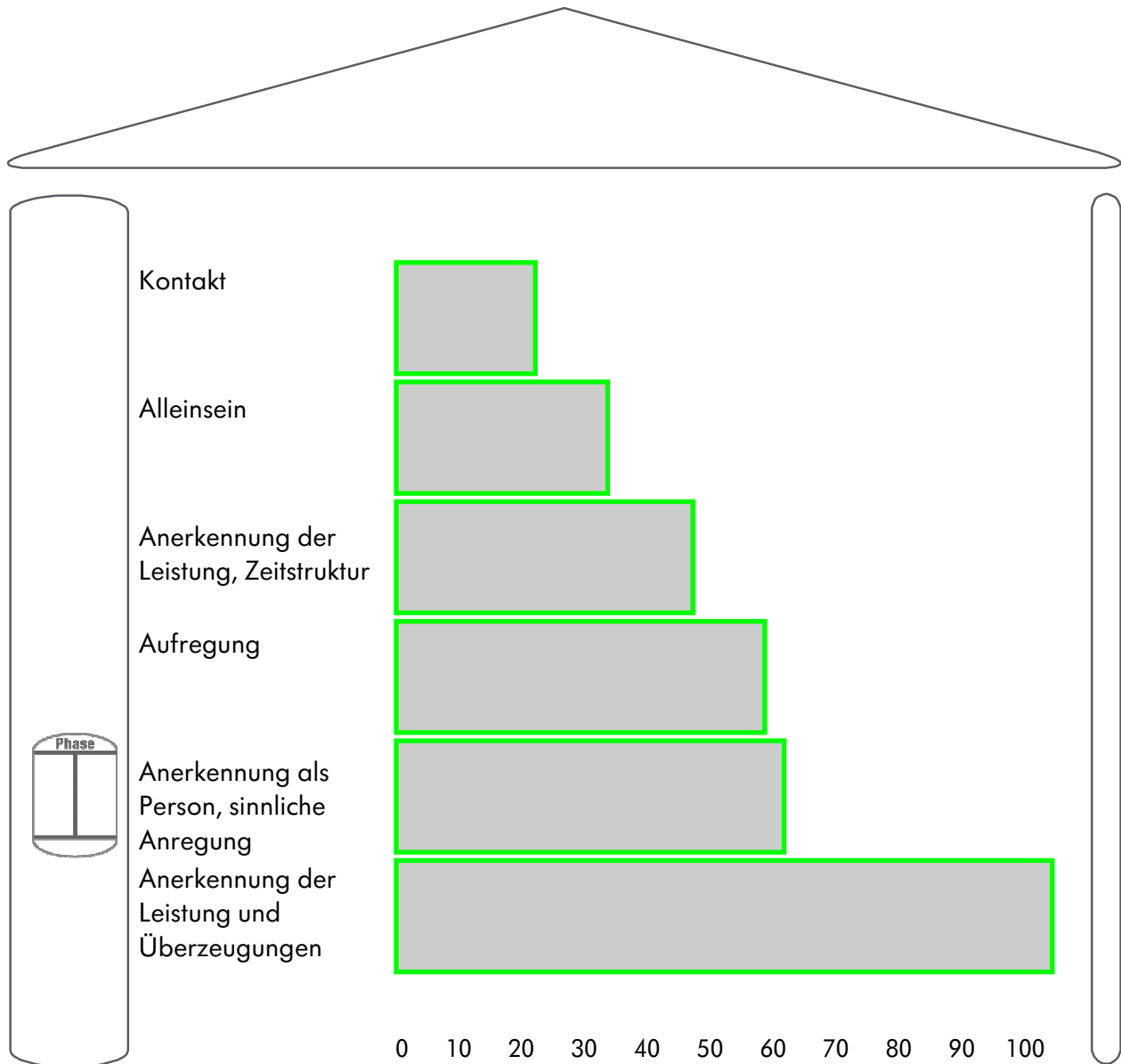
Rebell-Phase

Kontakt

Macher-Phase

Aufregung

Max Mustermann's Psychische Bedürfnisse





Die Bedürfnisse Ihrer Phase

Da Ihre Phase Empathiker ist, besteht Ihr aktuelles psychisches Bedürfnis aus Anerkennung als Person, sinnliche Anregung.

Das EMPATHIKER-Bedürfnis nach Anerkennung als Person ist Ihre Motivation als Mensch bedingungslos anerkannt zu werden. Sie sehnen sich danach als besonderer und einzigartiger Mensch erkannt zu werden. Sowohl in Ihrem Privatleben als auch im Beruf sind Ihnen enge, persönliche Beziehungen wichtig. Für Sie ist es wichtig, dass Sie es einrichten mit Menschen zusammen zu sein, die Sie mögen und denen etwas an Ihnen liegt.

Das EMPATHIKER-Bedürfnis nach sinnlicher Anregung ist Ihre Motivation, Ihre Sinne zu verwöhnen und intensiv mit den Augen, der Nase, der Haut, der Zunge und den Ohren zu genießen.

Basisbedürfnis

Obwohl die psychischen Bedürfnisse Ihrer Phase entscheidend für Ihr persönliches und berufliches Wohlergehen sind, ist es dennoch wichtig darauf zu achten, Ihre Basisbedürfnisse regelmäßig zu befriedigen.

Das BEHARRER-Bedürfnis nach Anerkennung für Leistung ist für Sie die Motivation sich Ziele zu setzen und etwas zu erreichen. Sie wollen auf fast alles, was Sie tun stolz sein können. Wenn Sie etwas der Mühe wert finden, dann finden Sie es in jedem Fall auch der Mühe wert, es gut zu machen. Wenn Sie von etwas nicht überzeugt sind und auf Ihren Einsatz nicht stolz sein können, dann werden Sie wahrscheinlich auch nicht Ihre Zeit und Energie dafür opfern.

Das BEHARRER-Bedürfnis Überzeugungen zu haben ist Ihre Motivation ausgeprägte Meinungen und Ansichten zu haben. Für Sie ist es wichtig in Übereinstimmung mit Ihren Überzeugungen, Werten und Meinungen zu leben. Wann immer Sie die Möglichkeit haben etwas zu bewirken, wollen Sie dies tun und üben Ihren Einfluss auf die Entwicklung und Orientierung anderer aus. Sie erleben mit Menschen Gemeinsamkeit, die Ihre hohen Standards der Integrität, Zuverlässigkeit und Vertrauenswürdigkeit teilen.

Ihr Bedürfnis für Ihre Überzeugungen anerkannt zu werden wird dann ganz besonders befriedigt, wenn Sie sich in Situationen erleben, in der andere Ihnen mit Respekt und Achtung begegnen.



Negative Psychische Bedürfnisse

Eine allgemeine Alltagserfahrung menschlichen Verhaltens ist von Psychologen lange erforscht und nachgewiesen worden, nämlich: negative Aufmerksamkeit ist besser als überhaupt keine.

Forschungsergebnisse aus den Untersuchungen zum „*Schlüssel zu mir*“-Profil weisen darauf hin, dass Menschen tatsächlich nach negativer Aufmerksamkeit trachten und das negative Aufmerksamkeit das genaue Gegenteil der gleichen positiven Aufmerksamkeit ist, die die Menschen wollen aber nicht dafür sorgen, dass sie sie auch bekommen.

Nur diese eine Erkenntnis ist der Schlüssel dafür, dass dieses Modell genau vorhersagen kann, wie und warum jemand sein berufliches und persönliches Leben sabotieren wird. Dieses selbstdestruktive Verhalten kann bewusst oder unbewusst vollzogen werden.

Sobald wir die Persönlichkeitsphase kennen, kennen wir auch die psychischen Bedürfnisse, die diesen Menschen motivieren. Werden diese Bedürfnisse nicht auf positive Weise befriedigt, dann wird diese Person danach trachten, die identischen Bedürfnisse auf negative Weise befriedigt zu bekommen. Dies geschieht mit oder ohne bewusster Wahrnehmung und ist der Versuch zurecht zu kommen und zu überleben.

Entsprechend der Persönlichkeitsphase und dem Persönlichkeitstyp sind Distress-Sequenzen also genau vorhersagbar. Darüber hinaus kann der Schweregrad des Distress festgestellt werden, um damit die Person auf das Ausmaß ihrer bestehenden Selbstsabotage aufmerksam zu machen.

Unter normalem Distress, wenn also ein Mensch die psychischen Bedürfnisse seiner Phase nicht ausreichend und in positiver Weise befriedigt, dann werden beobachtbare, unproduktive und negative Verhaltensweisen auftauchen. Diese bilden ein deutliches Muster von Distress-Sequenzen, das genau der Persönlichkeitsphase dieser Person entspricht.

Unter schwerem Distress wird dieser Mensch das Muster der Distress-Sequenzen seines Basispersönlichkeitstyps zeigen.

Max Mustermann's Normale Distress Sequenz

Wir sind alle ok. Manchmal verhalten wir uns auf negative, unproduktive und selbstsabotierende Weise, weil wir damit versuchen mit Problemen umzugehen und zu überleben. Es ist aber nur das Verhalten, das negativ ist, nicht die eigentliche Person in ihrem Kern. Es ist so, als ob wir eine Maske tragen. Wenn unsere Hände schmutzig sind, dann schneiden wir sie ja auch nicht ab – sondern waschen sie. Wenn wir in „Masken-Verhalten“ einsteigen, dann ist es nicht notwendig, uns selbst oder andere als „nicht ok“ abzulehnen.

Empathiker Phase





Die Warnsignale Ihrer Phase

In Ihrer EMPATHIKER-Distress-Sequenz neigen Sie wahrscheinlich dazu, sich überanzupassen und es anderen recht zu machen anstatt sich selbst. Das führt dazu, dass Sie in Ihren Entscheidungen zu unbestimmt sind oder dass Sie nicht sagen, was Sie wollen.

In Ihrem EMPATHIKER-Untergeschoss neigen Sie wahrscheinlich dazu sich hängen zu lassen und zu Kritik einzuladen. Sie erleben sich möglicherweise als Opfer, erleben Selbstzweifel, Ängstlichkeit und das Gefühl nicht zu genügen. Wahrscheinlich machen Sie jetzt Fehler, die Sie normalerweise nicht machen würden.

In Ihrem EMPATHIKER-Keller könnten Sie schließlich sowohl Ihr berufliches, wie auch Ihr Privatleben sabotieren, indem Sie sich als Opfer anbieten und dann abgelehnt werden und empfinden: „Als Mensch haben die mich nicht geschätzt.“

Anmerkung: Wenn Sie an sich selbst viele dieser Warnsignale feststellen und sich über geraume Zeit intensiv in Ihrem EMPATHIKER-Untergeschoss erlebt haben und sich dabei überangepasst haben um es den anderen recht zu machen, Fehler gemacht haben und zur Kritik eingeladen haben, dann steht Ihnen wahrscheinlich ein Phasenwechsel bevor. Um wieder ins Gleichgewicht zu kommen, achten Sie darauf, Ihren Aktionsplan zu befolgen. Wenn Sie verhindern wollen, dass Sie immer häufiger Ihr EMPATHIKER-Untergeschoss und den Keller aufsuchen, dann kann es für Sie hilfreich sein, Ärger zu fühlen, der unbewältigt ist.



Ihre zurückliegenden Phasen

Da Sie bereits einen Phasenwechsel hinter sich haben, können Sie wahrscheinlich im Rückblick feststellen, wann und unter welchen Umständen dies geschehen ist. Da Ihre letzte Phase Beharrer war, erlebten Sie höchstwahrscheinlich von anderen Vollkommenheit zu erwarten, sehr schnell etwas auszusetzen finden, die eigenen Überzeugungen zu predigen, zu missionieren und kritisch Menschen Vorträge zu halten, mit dem wahrscheinlichen Ergebnis, dass ein nahestehender Mensch verlassen wird.



Die negativen psychischen Bedürfnisse Ihrer Phase

Fast immer sind negative Maskenverhaltensweisen, die wir unter Distress zeigen nichts anderes als ein Warnsignal dafür, dass unsere psychischen Bedürfnisse nicht auf positive Weise befriedigt werden. Wenn Sie Ihre notwendigen psychischen Bedürfnisse auf positive und gesunde Weise nach Ihrem *Schlüssel zu mir*-Aktionsplan befriedigen, dann wird der größte Teil Ihres unproduktiven, negativen und selbstsabotierenden Verhaltens wahrscheinlich aufhören.

Hier finden Sie eine Liste Ihrer psychischen Empathiker -Bedürfnisse und dazu einige typische Warnsignale, die in dazugehörigem Negativverhalten sichtbar werden.

Bedürfnis: *Anerkennung als Person*

- Macht Nachlässigkeitsfehler, die sicherlich entdeckt werden.
- Ignoriert die Kollegen.
- Lacht unangemessen über sich selbst.
- Spielt „ich Dummchen“.
- Wertet sich gegenüber anderen ab; wehrt Komplimente ab;

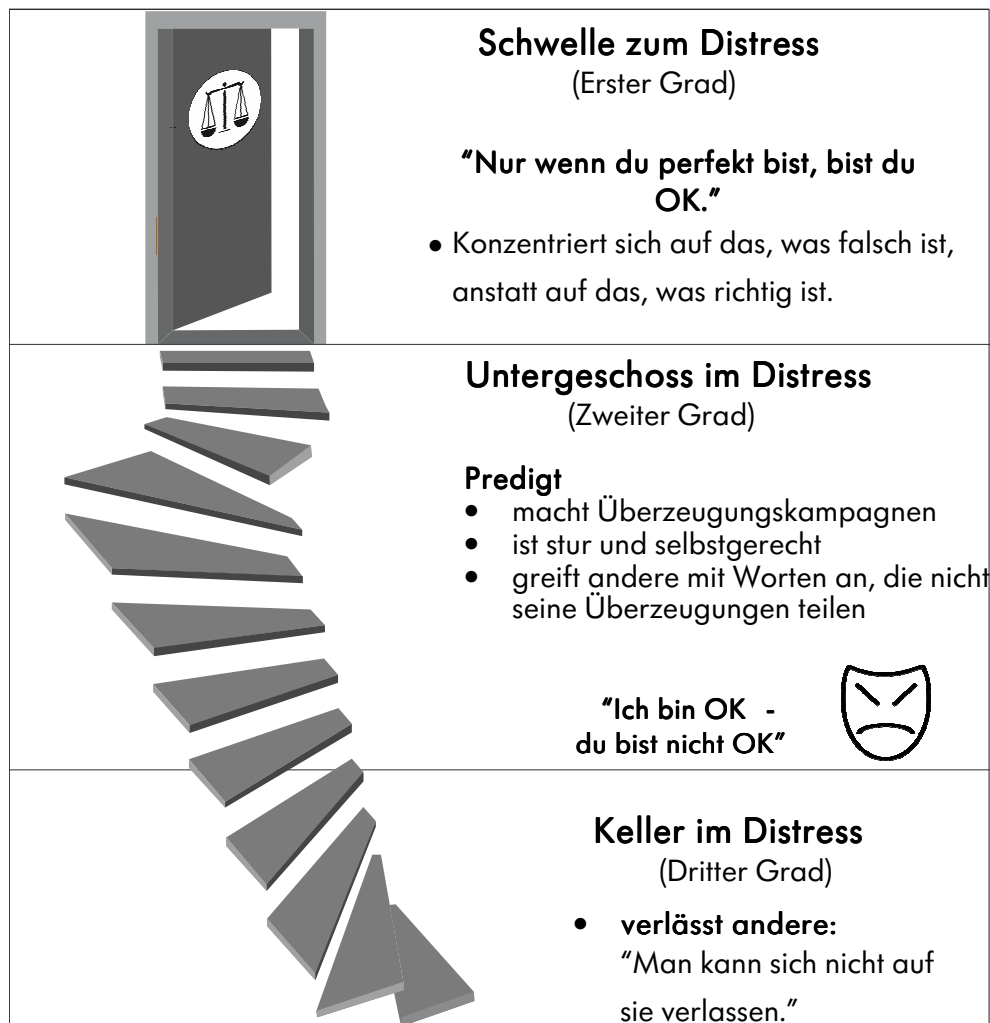
Bedürfnis: *sinnliche Anregung*

- Isst zuviel und/oder ernährt sich ungesund.
- Konsumiert zuviel Kaffee, Nikotin oder andere Substanzen.
- Trinkt zuviel Alkohol oder missbraucht legale oder illegale Drogen.
- Wird nachlässig und gleichgültig was das eigene Aussehen oder Befinden angeht.
- Distanziert sich von anderen.

Max Mustermann's Extreme Distress Sequenz

Wenn wir extremen Distress erleben, zeigen wir nicht mehr das negative Verhalten unserer Phase sondern erleben und zeigen das negative Verhalten unserer Basis.

Beharrer Basis





Die Warnsignale Ihrer Basis

In Ihren BEHARRER Distress-Sequenzen neigen Sie dazu sich eher darauf zu konzentrieren, was jemand nicht getan hat, anstatt diesen Menschen anzuerkennen, was er geleistet hat. Es kann Ihnen dann passieren, dass Sie Anerkennung und Lob für andere und deren Arbeit solange zurückhalten, bis sie es absolut perfekt machen. Damit laden Sie Menschen dazu ein, zu glauben, „In Deinen Augen werde ich wohl nie perfekt genug sein.“

In Ihrem BEHARRER-Distressuntergeschoss neigen Sie dazu andere von oben herab verbal anzugreifen. Dann erleben Sie sich wahrscheinlich anderen gegenüber als überlegen oder erleben ein Gefühl des Triumphes während Sie andere zunehmend dafür kritisieren, dass sie nicht engagiert, loyal und zuverlässig genug sind oder dass sie nicht an Sie oder an die Organisation glauben.

Vielleicht fangen Sie jetzt an, anderen Ihre Überzeugungen aufzuzwingen oder Sie predigen darüber, was richtig, gerecht, fair und korrekt ist. Vielleicht halten Sie anderen Vorträge oder Predigten über ihren Mangel an Überzeugung und Engagement. Wahrscheinlich sabotieren Sie Ihre eigenen Ziele, beschädigen Beziehungen und respektieren andere nicht mehr, wenn Sie mit Ihrer Maskenhaltung zeigen: „Meine Meinung ist die einzig richtige und wahre.“ Jetzt nehmen Sie konstruktive Rückmeldungen wahrscheinlich nicht mehr wahr, sondern erleben sie als feindselige Kritik.

In Ihrem BEHARRER-Distresskeller könnten Sie schließlich sowohl Ihre beruflichen als auch Ihre privaten Beziehungen sabotieren und andere verlassen: „Sie haben nicht meine Überzeugungen“ oder „Ich weigere mich, mit einer Firma zusammenzuarbeiten, die nicht tut was sie predigt.“

***Anmerkung:** Wenn Sie an sich selbst viele dieser Warnsignale feststellen und sich für geraume Zeit intensiv in Ihrem BEHARRER-Distressuntergeschoss aufgehalten haben, von anderen Vollkommenheit erwartet haben oder andere belehrt, missioniert und verbal angegriffen haben, weil sie nicht Ihrer Meinung sind, dann steht Ihnen wahrscheinlich ein Phasenwechsel bevor. Um wieder ins Gleichgewicht zu kommen, achten Sie darauf, Ihren Aktionsplan zu befolgen. Wenn Sie verhindern wollen, dass Sie sich häufig in Ihr BEHARRER-Distressuntergeschoss oder in den Keller begeben, könnte es für Sie hilfreich sein, alle möglichen Ängste zuzulassen, die noch unbewältigt sind.*



Die Ihrer Basis

Bedürfnis: *Anerkennung der Leistung*

- Überlastung mit Arbeit und als Folge Burn-out.
- Angriffe oder Kritik gegenüber Menschen, weil sie verantwortungslos sind oder nicht ihren angemessenen Beitrag leisten.
- Überhöhte Erwartungen an andere.
- Übt mit einer Haltung Druck aus die besagt: „Wenn ich nicht alles selbst mache, dann wird nichts erledigt.“

Bedürfnis: *Überzeugungen*

- Geht davon aus immer alles besser zu wissen.
- Verbalattacken gegen Menschen, die nicht die gleichen Überzeugungen teilen.
- Hat Vorurteile und ist selbstgerecht.
- Wird misstrauisch und argwöhnisch gegenüber Kollegen.
- Predigt und missioniert.
- Spricht nur noch über Meinungen hinsichtlich Religion, Zeitgeschehen und Politik.



Max Mustermann's AKTIONSPLAN

Wenn Sie sicherstellen wollen, dass Sie persönlich und beruflich zufrieden sind, dann hängt das davon ab, dass Sie wissen wie und dafür sorgen, dass Ihre psychischen Bedürfnisse auf positive Weise befriedigt werden.

Zunächst ist es am wichtigsten, dass Sie Ihre Empathiker- Phase Bedürfnisse täglich, wöchentlich und monatlich befriedigen.

Phase

Hier einige Empfehlungen, wie Sie die psychischen Bedürfnisse Ihrer Empathiker- Phase auf positive und konstruktive Weise befriedigen können. Nehmen Sie sich aber unbedingt die Freiheit, diese Liste zu erweitern und für Sie persönlich zu gestalten, wie immer das für Sie passt. Um Ihnen Struktur und Platz dafür zu geben, finden Sie im Anschluss an die allgemeinen Vorschläge Leerzeilen, in die Sie Ihre eigenen, individuellen Ideen eintragen können.

Bedürfnis: **Anerkennung als Person**

Für Sie ist es ein Bedürfnis als besonderer und einmaliger Mensch anerkannt zu werden. Persönliche Beziehungen sind Ihnen privat und im Beruf wichtig. Sie brauchen es mit Menschen zusammen zu sein, die Sie mögen und denen etwas an Ihnen liegt und denen Sie Ihre Herzenswärme und Ihre Gefühle zeigen können. Sie arbeiten am besten in einem Team, in welchen Sie sich angenommen fühlen, gebraucht werden und als einmaliger Mensch wahrgenommen werden. Hier einige Empfehlungen, wie Sie dieses Bedürfnis nach **PERSÖNLICHER AUFMERKSAMKEIT UND WERTSCHÄTZUNG** befriedigen können.

IM BERUF

- Ich pflege gute Freundschaften und knüpfe neue Beziehungen.
- Wann immermöglich bin ich herzlich und suche den Blickkontakt zu Menschen.
- Ich erkundige mich bei meinen Kollegen nach ihren Familien – aus aufrichtigem Interesse.
- In meiner Arbeitsumgebung bringe ich von den Menschen, die ich lieb habe Fotos an, so dass ich sie oft sehen kann.
- Jeden Tag reserviere ich in der Arbeitszeit 15 Minuten „Zeit für mich“, in der ich an erster Stelle stehe und mich von niemandem stören lasse.
- _____
- _____
- _____



- _____
- _____

PRIVAT

- Meiner Frau /meinem Mann und meinen Kindern sage ich oft, wie lieb ich sie habe und lasse sie wissen, dass sie mir am Herzen liegen.
- Wenigstens einmal in der Woche esse ich zusammen mit einem guten Freund/einer guten Freundin.
- Ich schließe mich einer Gruppe oder einem Team an und umgebe mich mit Menschen, zu welchen ich eine echte Beziehung haben kann.
- Ich rufe einen besonderen Freund an, zu dem ich den Kontakt habe „einschlafen“ lassen.
- Ich führe ein Geburtstagsbuch, schicke Glückwünsche an Menschen und sage ihnen damit, dass ich mich bedingungslos darüber freue, dass sie auf die Welt gekommen sind.
- Ich mache mir selbst kleine Geschenke, die mir Freude machen und genieße es, wenn ich mir selbst etwas Gutes tue.
- Ich achte darauf, dass ich gut mit mir umgehe, denn das ist die Voraussetzung, dass ich anschließend anderen geben kann, was sie brauchen.

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

Bedürfnis: Anregung der Sinne

Ihr Bedürfnis ist es, Ihre Sinne zu verwöhnen. Ihre Umgebung ist Ihnen wichtig und Sie fühlen sich am besten und leisten am meisten, wenn Ihre Sinne Ihre Umgebung genießen können. Ein Arbeitsplatz, der warm, freundlich und ein bisschen wie „daheim“ ist, ist Ihnen am liebsten – Pflanzen, Blumen, sanfte Farben und eine beruhigende Hintergrundmusik wären für Sie ideal. Ihr Bedürfnis nach SINNLICHER ANREGUNG können sie ganz unterschiedlich befriedigen.

IM BERUF

- An meinem Arbeitsplatz umgebe ich mich mit Blumen und Pflanzen.
- Ich trage angenehme und komfortable Kleidung und Schuhe, die für meine Arbeit angemessen sind.



- Soweit meine Tätigkeit das erlaubt, lege ich mir CDs meiner Lieblingsmusik auf.
- Ich dekoriere meinen Arbeitsplatz mit Bildern und Gegenständen, die mich an „daheim“ an Freunde und meine Familie erinnern.
- Ich benütze Parfüms oder Duftlampen, damit auch mein empfindsamer Geruchssinn nicht zu kurz kommt.
- In den Pausen nehme ich mir Zeit in Ruhe das zu essen, was mir schmeckt.

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

PRIVAT

- Ich schaffe mir zu Hause einen besonderen Platz, wo ich mich wohlfühlen kann.
- Ich nehme lange Luxusbäder.
- Ich lasse mich massieren.
- Ich genieße Qualität und Vielfalt von Speisen, anstatt deren Menge.
- Ich probiere aus, ob und wie mir Sauna, Dampfbäder oder whirlpools o.ä. gefallen.
- Ich lade mir Freunde nach Hause ein und koche für sie etwas ganz besonderes.
- Ich mache Regen-, Schnee- oder Sonnenspaziergänge.
- Ich finde in der Natur, was für mich wichtig ist und genieße: Bäume, frische Luft, Sonnenuntergänge, den blauen Himmel – was immer es ist, was mir Freude und Genuss bereitet.
- Ich führe ein Tagebuch darüber, wie ich Dinge erlebe und empfinde. Wenn ich Menschen habe, die mir etwas besonderes bedeuten (Partner, Kinder, Freunde) , dann schreibe ich so, als ob ich tatsächlich zu ihnen spreche.

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____



Max Mustermann's AKTIONSPLAN

Wenn Sie sicherstellen wollen, dass Sie persönlich und beruflich zufrieden sind, dann hängt das davon ab, dass Sie wissen wie und dafür sorgen, dass Ihre psychischen Bedürfnisse auf positive Weise befriedigt werden.

Zunächst ist es am wichtigsten, dass Sie Ihre Beharrer- Basis Bedürfnisse täglich, wöchentlich und monatlich befriedigen.

Basis

Hier einige Empfehlungen, wie Sie die psychischen Bedürfnisse Ihrer Beharrer- Basis auf positive und konstruktive Weise befriedigen können. Nehmen Sie sich aber unbedingt die Freiheit, diese Liste zu erweitern und für Sie persönlich zu gestalten, wie immer das für Sie passt. Um Ihnen Struktur und Platz dafür zu geben, finden Sie im Anschluss an die allgemeinen Vorschläge Leerzeilen, in die Sie Ihre eigenen, individuellen Ideen eintragen können.

Bedürfnis: **Anerkennung der Überzeugungen und der Leistung**

Für Sie ist es wesentlich, so zu leben, wie es Ihren Überzeugungen, Werten und Ansichten entspricht. Wann immer es Ihnen möglich ist, wollen Sie Ihren Einfluss geltend machen und auf das Wachstum und die Zielsetzungen anderer Menschen einwirken. Für Sie ist es ein Bedürfnis mit Menschen zusammen zu sein, die wie Sie einem hohen Standard an Integrität, Verlässlichkeit und Vertrauen entsprechen. Sie könnten also Ihr Bedürfnis nach ÜBERZEUGUNGEN beispielsweise wie folgt befriedigen:

IM BERUF

- In Einklang mit meinen Überzeugungen werde ich jeden Tag Prioritäten setzen und meine Zeit so nützen, dass meine Anstrengungen einen Wert haben.
- Für Besprechungen erstelle ich eine Tagesordnung.
- Ich belohne mich selbst für meine engagierte Mitarbeit.
- Ich umgebe mich mit Fotos oder Widmungen von Menschen, die für mich ein Vorbild sind.
- Im Gespräch mit Kollegen tausche ich Lob und Anerkennung für unser gemeinsames Engagement aus.
- Ich engagiere mich in einem Berufsverband.
- Mit Vorgesetzten diskutiere ich Verbesserungsvorschläge für unsere Firma.
- Vor interessierten Gruppen halte ich fachspezifische oder berufsethische Vorträge. (Berufsschulen, VHS, firmeninterne Gruppen etc.)
- Ich engagiere mich für Projekte der Qualitätskontrolle.



- Ich mache mir bewusst, dass ich in meiner Firma ein Vorbild für andere bin (Loyalität, Zuverlässigkeit, Engagement, etc.)

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____

PRIVAT

- Ich rede mit meiner Familie und mit Freunden darüber, wie wichtig mir Leistung, Erfolg und Werte sind.
- Ich bitte meine Familie und meine Freunde darum, mir zu sagen, wenn sie meine Überzeugungen achten und respektieren.
- Ich führe ein Notizbuch, in welchem ich gewonnene Erkenntnisse oder wichtige Aussagen eintrage.
- Ich beteilige mich oder verstärke mein Engagement bei Aktivitäten, die meine Weltanschauung ausdrücken.
- Ich bringe meine Überzeugungen in der Kommunalpolitik, in sozialen Projekten oder in Bürgerinitiativen ein.
- Ich verhalte mich so, dass ich für meine Umgebung, vor allem für meine Kinder, ein Vorbild sein kann.
- Ich investiere Zeit oder Geld in Projekt, das es verdient.
- Ich schreibe Leserbriefe zu Themen, die mir wichtig sind.
- Ich übernehme ein Ehrenamt in einem Verein oder einem Projekt, das es mir wert ist.

- _____
- _____
- _____
- _____
- _____