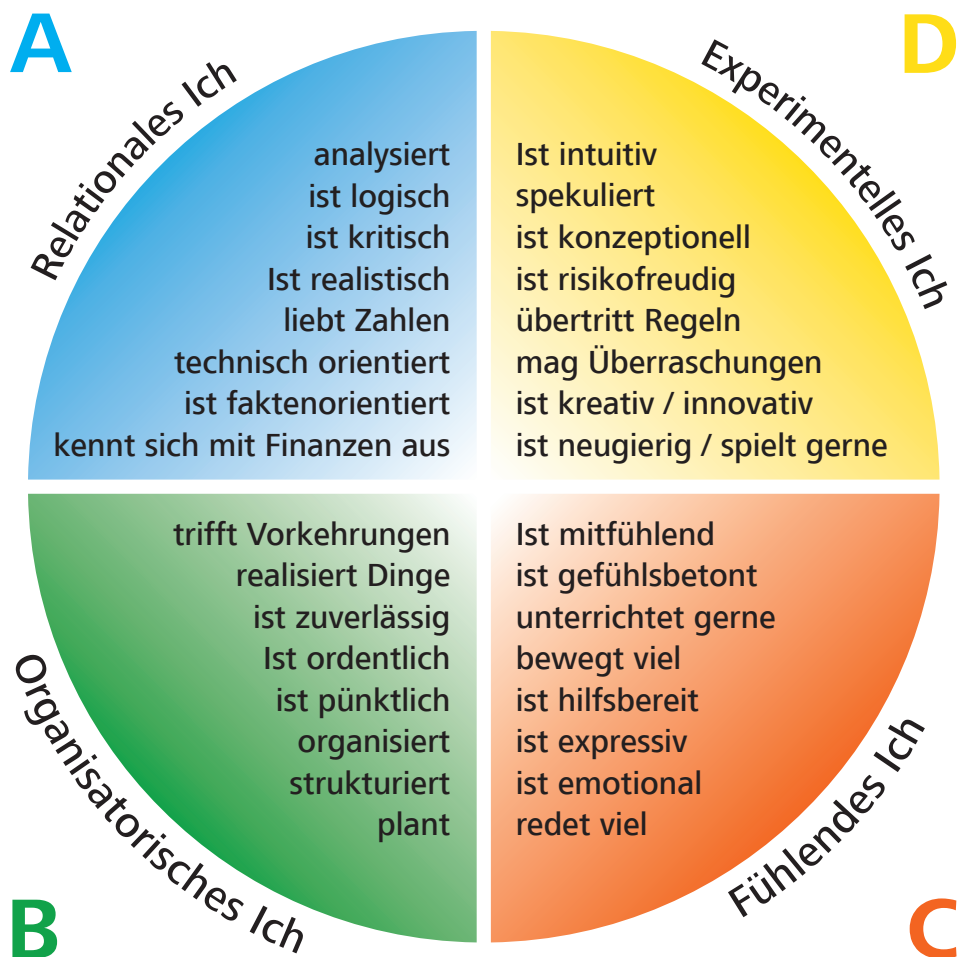


HBDI™

Was sind Denkstilpräferenzen?

Denkstilpräferenzen geben Aufschluss über unsere bevorzugten Denkstile und haben auf alles Einfluss, was wir tun. Auf unsere Kommunikation, auf die Entscheidungsfindung, auf Problemlösungen, auf unsere Vorlieben, Talente und unseren Führungsstil.

Das Verständnis der eigenen Denkstilpräferenz eröffnet neue Perspektiven bezüglich der eigenen Wahrnehmung. Darüber hinaus hilft es uns dabei zu verstehen, wie wir die Menschen wahrnehmen, mit denen wir täglich zu tun haben. Denkstilpräferenzen können allerdings keine Aussage darüber treffen, was der Einzelne in bestimmten Gebieten tatsächlich leisten oder umsetzen kann und stellt deshalb kein Kompetenzprofil dar.



Was ist das HBDI™?

Das Herrmann Brain Dominance Instrument (HBDI™) ist das weltweit führende Analyseinstrument für Denkstilpräferenzen. Es identifiziert den bevorzugten Ansatz einer Person z.B. hinsichtlich des intuitiven, analytischen, strukturellen und strategischen Denkens. Seine Kenntnis führt bei Einzelpersonen zu einem deutlich gesteigerten Selbstverständnis.

Das HBDI™ ist das Ergebnis aus zwanzig Jahren intensiver Forschung und Innovation. Es wurde in den 70er und 80er Jahren durch Ned Herrmann entwickelt und nahm seinen Ursprung in der modernen Gehirnforschung, aus dem das heutige Vier-Quadranten-Modell hervorgeht.

Für mehr als zwei Millionen Menschen weltweit ist eine HBDI™ Analyse erstellt worden. Die Zahl der Einzel- Team- Paar- und Unternehmensprofile wächst stetig. Das Instrument wird in der Wirtschaft weltweit von vielen Unternehmen aller Größen und Branchen erfolgreich eingesetzt.

Die meisten Instrumente münden in einen einzigen Ergebnisbericht. Das HBDI™ hingegen bietet in einem Skalierungsmodell auf 4 Stufen eine ganze Reihe von Anwendungen. Die Identifizierung von Denkstilpräferenzen ist nur der erste Schritt. So ist das HBDI™ ein Teil des Whole-Brain-Konzepts.

Wie funktioniert das HBDI™?

Das HBDI™ ist ein physiologisches Instrument. Es identifiziert und misst die Ausprägung der Denkstilpräferenzen der vier Denkstilarten. Diese beziehen sich auf die cerebralen Hemisphären und das limbische System des Gehirns.

Der Einsatz von Denkstilen der Strukturen der beiden linken Seiten wird links-hemisphärisches Denken genannt. Die beiden rechten Strukturen repräsentieren das rechtshemisphärische Denken. Die beiden cerebralen Strukturen ermöglichen das sog. cerebrale Denken, die beiden limbischen Strukturen das limbische Denken.

Das HBDI™ ist mit Hilfe von 120 Fragen in der Lage, die Ausprägung von Denkstilpräferenzen in den vier individuellen Denkstilansätzen und bei den vier paarweisen Strukturen zu messen. Das Resultat ist ein Profil, das aus vier Quadranten besteht, das den Ausprägungsgrad der Präferenz in den einzelnen Quadranten zeigt: Ihr HBDI™ Profil.

Die Ergebnisse sind wertfrei, sie unterliegen keinem kulturellen und religiösen Einfluss. Weil es sich um eine Selbstanalyse handelt, entsteht für die meisten Menschen ein authentisches Abbild ihrer Persönlichkeit.

Das HBDI™ Profil Paket beinhaltet ein zweiseitiges farbiges Einzelprofil, das durch vier Broschüren kommentiert wird, die das Profil und die dazugehörigen Ergebnisse im Detail erläutern, sowie einem Interpretationsgespräch über seine Auswirkungen z.B. auf das Berufs- und Privatleben.

Wie wird HBDI im Unternehmen angewendet?

Die HBDI- Beratungen und Analysen werden ausschließlich durch HBDI-zertifizierte Berater und Trainer, die sich den HBDI- Grundsätzen und Qualitätsstandards verpflichtet haben, durchgeführt. Die Arbeit mit den Einzel-sowie den Teamprofilen unterliegen grundsätzlich der freiwilligen und vertraulichen Zusammenarbeit.

Möglichkeiten / Nutzen

durch den Einsatz des Einzelprofils

Selbst- und Teambewusstsein

Die Kenntnis der eigenen Denkstilpräferenzen führt zu gesteigerter Effektivität, sowohl im Privaten als auch im Arbeitsumfeld. Das Verständnis für die Denkstilansätze der Anderen kann großen Einfluss auf die Produktivität und die Effizienz eines Teams und für die Interaktionen von Teams nehmen.

Karriereentwicklung

Über die Erkenntnisse aus HBDI können Verluste und Unzufriedenheit im eigenen Arbeitsumfeld erheblich reduziert werden. Beschäftigt man sich exemplarisch mit dem Karriereverlauf und den erkennbaren Denkstilen von Führungskräften und oder bekannten Persönlichkeiten, lassen sich Gestaltungsansätze für den eigenen, persönlichen Berufsweg gewinnen!

Kommunikation / Konfliktbewältigung

Mit Unterstützung von HBDI lässt sich der Informationsaustausch und dessen Übereinstimmung mit den Denkstilpräferenzen von internen und externen Zielgruppen analysieren! Eine abwechslungsreiche und ausgewogene Kommunikation die alle Zielgruppen erreicht, kann besser umgesetzt werden. Problemsituationen, die aus kontrastierenden Kommunikationsarten resultieren werden eingegrenzt und vermieden! Die Basis für eine effektive Kommunikation - mit jedermann, über alles, jederzeit- kann gelegt werden. Das geflügelte Wort von Russell Hoban

sollte dann in unserem Umfeld keine Chance mehr haben: „*Wie viele Menschen sprechen denn im Grunde genommen wirklich dieselbe Sprache, selbst wenn Sie dieselbe Sprache sprechen?*“

Verkaufs- und Marketingeffektivität

Das Konzept der Denkstilansätze kann für Marktanalysen nutzbar gemacht werden, um Einblick in neue Zielmärkte zu gewinnen und Trends zu analysieren. Verkaufs- und Verhandlungsmethoden können beispielsweise an die Denkstilpräferenzen unserer Zielgruppen angepasst werden!

Kultureller Wandel / Lehren und Lernen

Erst wenn wir die Denkstilpräferenzen der lernenden Bevölkerung erkennen, können wir unsere Lehrmethoden optimal auf die Präferenzen der Lernenden anpassen! Das Konzept der Denkstilpräferenzen lässt sich für unsere Strategien zur Berücksichtigung des kulturellen Wandels auf vielfältige Weise einsetzen. Beispielsweise unterstützen die Erkenntnisse zur Berücksichtigung kultureller Unterschiede die interne/externe Auftragsklärung sowie die Kundenansprache und Aquisition.

Strategie und Entwicklung

Erstellen man eine Abbildung der Denkstilansätze der Entwickler von Strategien im eigenen Umfeld, lassen sich Strategieentwicklungsprozesse gut anpassen. Der „Whole-Brain-Ansatz“ fördert in diesem Zusammenhang Unterschiedlichkeit und Synergien, um so das volle Potenzial eines Strategieteams und damit des eigenen Unternehmens zu realisieren.

Kontakt

Babette Bendsen
Training & Kommunikation

Ruhetaler Weg 4a
24960 Glücksburg
Telefon: 04631-444991
Mobil: 0160-96800201
E-Mail: info@babettebendsen.de