

## Persönlichkeitsmodelle

### Das Herrmann Dominanz Instrument = H.D.I. ®

Vor allem die Erkenntnisse aus der Psychologie und der Gehirn- und Verhaltensforschung führten zu einer Vielzahl von Persönlichkeitsmodellen, die alle dem Ziel dienen, die eigene Denkstruktur und das damit verbundene Verhalten bewusster zu machen und einen Schlüssel zum besseren Verständnis von sich selbst und anderen Menschen zu finden. Unser Persönlichkeitsprofil wird durch die Erbanlagen und die gemachten Lernerfahrungen aus Elternhaus, Schule und sozialer Umwelt beeinflusst und geprägt.

Das H.D.I. ® = Herrmann Dominanz Instrument ist ein Verfahren, um individuell unterschiedliche Denk- und Verhaltensstile sichtbar und damit vergleichbar zu machen. Ned Herrmann hat ein metaphorisches Modell des Gehirns entworfen, das die individuellen Denk- und Verhaltensweisen in vier Kategorien (Quadranten) einordnet, denen bestimmte Merkmale zugeordnet sind. Hintergrund für dieses Organisationsprinzip, wie das Gehirn funktioniert, waren die Forschungen von Paul McLean über das dreieinige Gehirn (Stammhirn / Limbisches System / Kortex) und die Spezialisierung der beiden Großhirnhemisphären (linke und rechte Hemisphäre), die von Roger Sperry gefunden wurden. Unser Gehirn bestimmt wer wir sind, was wir tun und wie wir es tun. Durch die Auswertung der Fragen des H.D.I. Fragebogens werden die individuellen Denkpräferenzen den vier Quadranten zugeordnet und somit ein persönliches Profil erstellt.

Durch das H.D.I. Profil wird der eigene Standpunkt wahrgenommen und akzeptiert und es entwickelt sich eine Offenheit gegenüber den Gemeinsamkeiten und Unterschieden zu Mitmenschen und Mitarbeitern. Aus dieser neuen Haltung können nachhaltige Synergien im Umgang mit anderen Menschen entwickelt werden.

**H.D.I. bietet Ihnen für diese herausfordernde Aufgabe wertvolle Unterstützung.**

Diese Kenntnisse können uns helfen

- Mit anderen Menschen verständnisvoller und wertschätzender umzugehen
- Akzeptanz und Vertrauen aufzubauen
- Einen schnelleren Zugang auch zu "schwierigeren" Menschen zu finden
- Konflikte besser zu lösen, bzw. zu vermeiden
- Effektiver zu kommunizieren
- Im Team besser zusammen zu arbeiten
- Die richtigen Mitarbeiter einzustellen und entsprechend ihrer Stärken zu fördern
- Den Umgang mit Kunden zu optimieren
- Führungskompetenz zu erweitern

Diese wertneutrale Darstellung des Denkstiles und der Verhaltensweise eines Menschen lässt sehr schnell erkennen, ob die Ausprägungen dieses Menschen in Einklang mit dem von ihm zu erfüllenden Aufgaben steht. Für die erfolgreiche Lösung der Berufsanforderungen ist es heute mehr denn je von entscheidender Wichtigkeit, dass eine Harmonie zwischen den persönlichen Verhaltensweisen und den Aufgaben des Berufslebens besteht.

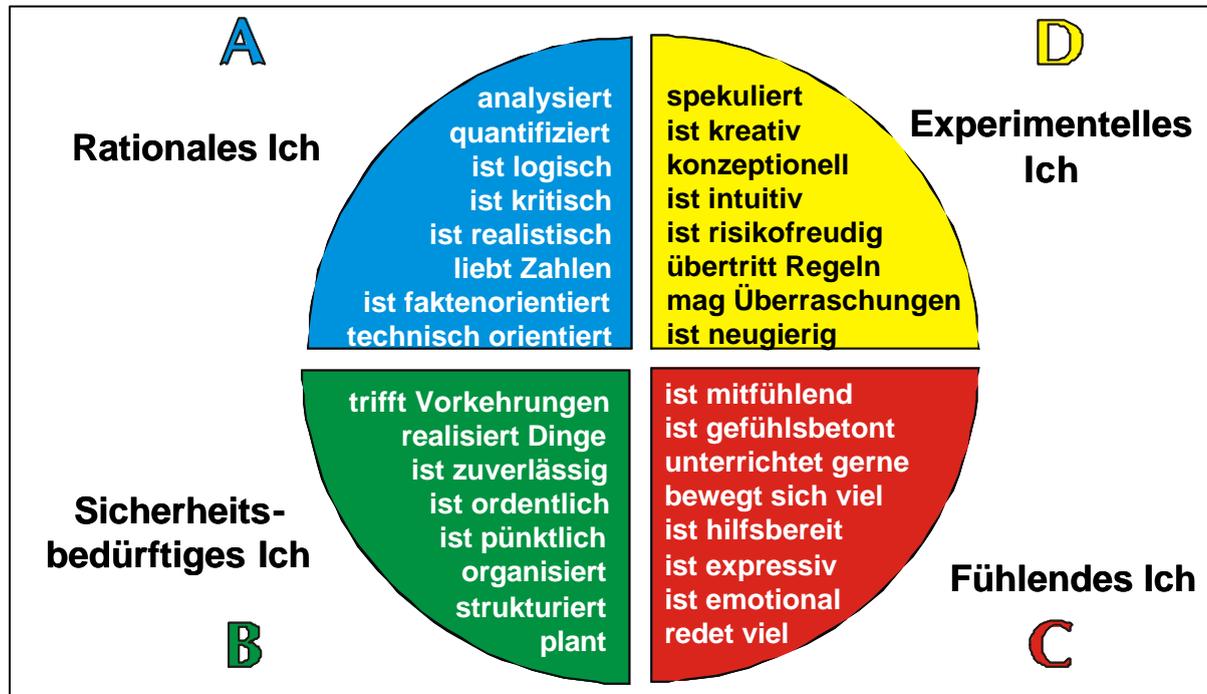
In der grafischen Profildarstellung können auch die Profile mehrerer Personen (einer Gruppe, oder eines Teams) eingetragen werden, sodass sehr einfach zu erkennen ist, mit welchen Denk- und Verhaltensweisen z.B. ein Team Aufgaben und Probleme löst und bewältigt.

**Grundsätzliche Punkte, die vor jeder Interpretation von H.D.I. zu berücksichtigen sind:**

1. Das H.D.I. © ist kein Test, sondern die Selbsteinschätzung der persönlich bevorzugten Denkstile.
2. Jeder Mensch ist einmalig und hat die Eigenschaften aller vier Persönlichkeitsbereiche in unterschiedlicher Mischung in sich vereint.
3. Es gibt keine guten oder schlechten, richtigen oder falschen Profile. Die H.D.I.© Profile sind wertfrei und in der Kenntnis und der Umsetzung für jeden Menschen sehr wertvoll.
4. Das persönliche Profil ist in bestimmten Grenzen veränderbar. Jeder kann wachsen und sich entwickeln, wenn er dies will.
5. Die Kenntnis der eigenen Denk- und Verhaltenspräferenzen erleichtert ein bewusstes Selbstmanagement und einen verbesserten individuellen Umgang mit anderen Menschen.

**Einer der wichtigsten Erkenntnisse aus dem H.D.I. ist die Anerkennung und Wertschätzung der Individualität, die jeden Menschen einzigartig macht.**

Ich möchte Ihnen die vorherrschenden Eigenschaften der einzelnen Quadranten, bzw. die unterschiedlichen "Ichs" im H.D.I. vorstellen:



Je stärker die Merkmale eines Quadranten ausgeprägt sind und damit die anderen Bereiche dominieren, desto eher sind die bevorzugten Denkstile für andere Menschen erkennbar und werden ohne entsprechendes Wissen und Toleranz vielleicht sogar als störend empfunden. Allerdings kommt die Dominanz in nur einem Quadranten des H.D.I. – Modells sehr selten vor. Die Häufigkeitsverteilung einfacher, doppelter, dreifacher und vierfacher Dominanzen in den ausgewerteten Profilen zeigt:

Einfache Dominanz: ca. 4%

Doppelte Dominanz: ca. 48%

Dreifache Dominanz: ca. 44%

Vierfache Dominanz: ca. 4%

(Untersuchungen von Herrmann International Deutschland aus über 100.000 Auswertungen).

Es ist somit eine Mischung der bevorzugten Denkstilen, die unsere Einzigartigkeit ausmacht!