

Structogram.  
Erfolg im Kopf.

# Die Biostruktur-Analyse: **ERFOLG MIT SYSTEM**

## Was macht Menschen erfolgreich?

Diese Frage ist so alt wie die Menschheit. Und es gibt unzählige Theorien, wie man zum Erfolg kommt und gewinnt. Die meisten Theorien gehen dabei von Wunschvorstellungen aus, zum Beispiel vom „idealen“ Vorgesetzten oder Verkäufer, vom „richtigen“ Führungs-Stil oder von der „optimalen“ Verkaufs-Technik. Untersuchungen zeigen jedoch, dass diese Idealvorstellungen, die häufig auch dem Training als Leitbild dienen, zwei Tatsachen außer Acht lassen: Es gibt keinen „Einheits-Typ“ des Erfolgreichen und auch kein „Patent-Rezept“ für den Erfolg. Vielmehr weisen Erfolgreiche sehr unterschiedliche Persönlichkeits-Merkmale auf. Und sie verwenden sehr unterschiedliche Methoden und Techniken.

**W**ir können nicht alles sein, was wir sein möchten. Aber wir können all' das werden, was uns möglich ist.

**Dr. Dean Hamer,**  
Verhaltens-Genetiker, Direktor des  
Gen-Instituts am National Cancer  
Institute's Laboratory of Biochem-  
istry, USA

Bei Untersuchungen über Erfolgsursachen trat immer wieder ein Faktor in den Vordergrund, der *dauerhaft* erfolgreiche Menschen von weniger erfolgreichen unterscheidet: ihre Authentizität, das heißt, die Stimmigkeit zwischen ihrer veranlagten Persönlichkeits-Struktur und ihrem erlernten Verhalten. Erfolgreiche haben einen ganz persönlichen Stil und wenden Methoden und Techniken an, die genau zu ihnen passen. Damit wird die Kenntnis der eigenen Persönlichkeit zur entscheidenden Voraussetzung für eine bewusste Erfolgs-Strategie.

**A**ls Anthropologe mit tiefen Einsichten in das menschliche Verhalten ist Rolf W. Schirm vielleicht der erste, der erkannt hat, welche Möglichkeiten dieses Wissen über das Hirn bietet, Menschen in allen Bereichen der Wirtschaft zu helfen, indem es ein besseres Verständnis menschlicher Beziehungen schafft und dem Leben mehr Sinn verleiht.

**Professor Dr. Paul D. MacLean,**  
Chief, Laboratory of  
Brain Evolution and Behavior,  
National Institute of Mental Health,  
USA

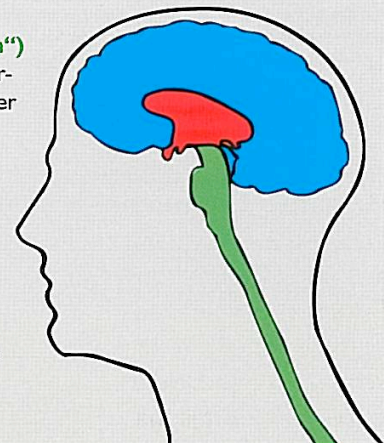
## Das „drei-einige Gehirn“

Es ist naturwissenschaftlich abgesichert, dass wesentliche Persönlichkeits-Merkmale des Menschen von der individuellen Arbeitsweise seines Gehirns abhängen. Der renommierte amerikanische Hirnforscher Professor Dr. Paul D. MacLean hat nachgewiesen, dass das menschliche Gehirn aus drei Bereichen besteht, die evolu-

**Das Stammhirn („Reptiliengehirn“)**  
ist das älteste Gehirn, Speicher der Erfahrungen von Jahrtausenden, „Sitz“ der Lebensgefühle und Instinkte.

**Das Zwischenhirn (Limbisches System)**  
ist das Gehirn der Emotionen, der Selbstbehauptung im Daseinskampf.

**Das Großhirn (Neokortex)**  
ist das Gehirn der Rationalität, des planenden Handelns und der Voraussicht; es ist evolutionsgeschichtlich das jüngste Gehirn.



Das „drei-einige Gehirn“ nach Paul D. MacLean



Rolf W. Schirm

Rolf W. Schirm wird bei der Entwicklung, Erprobung

und Ergebnis-Sicherung seiner Arbeit durch internationale Unternehmen unterstützt. Dies hat zur Folge, dass das Biostruktur-Analyse-Training heute international eines der bekanntesten und erfolgreichsten Trainings-Systeme ist. Die Unterlagen sind in 18 Sprachen

verfügbar, sie werden von vielen hundert lizenzierten Trainern eingesetzt. Ständige Verfeinerung und Weiterentwicklung schaffen immer neue Einsatzmöglichkeiten in Analyse, Beratung sowie Training und begründen den anhaltenden Erfolg der Biostruktur-Analyse.

Aus der Laudatio anlässlich der Verleihung des Ehrenpreises des BDVT – Berufsverband Der Verkaufsförderer und Trainer, Köln, an Rolf W. Schirm, den Begründer der Biostruktur-Analyse

Daraus entstanden 39 Fragen (Items) zur Selbstanalyse, die aus zuvor 102 validen Items durch eine Trennschärfen-Analyse ausgewählt wurden. In einem Seminar bearbeitet der Teilnehmer diese Fragen und überträgt seine Antworten auf eine verstellbare, farbige Scheibe. Das Ergebnis ist sein Structogram, eine bildhafte Darstellung der Grundstruktur seiner Persönlichkeit (Biostruktur).

tionsgeschichtlich verschieden alt sind und unterschiedliche Funktionen erfüllen (funktionale Struktur des Gehirns).

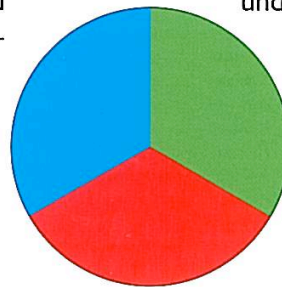
Diese drei so verschiedenartigen Gehirne müssen dennoch im „drei-einigen Gehirn“ („Triune Brain“) zusammenarbeiten und sich miteinander verständigen. Dabei behält aber jedes Gehirn seine ganz spezifischen „Spielregeln“ bei.

Erst aus dem Zusammenwirken des gefühlsmäßig-instinktiven Stammhirns, des emotional-impulsiven Zwischenhirns und des rational-kühlen Großhirns entsteht menschliches Verhalten.

Das Modell des drei-einigen Gehirns von Paul D. MacLean umfasst auch die gesicherten Erkenntnisse der neuro-biologischen Forschung zu den beiden Großhirn-Hemisphären (linke und rechte Hälfte des Großhirns).

### Das STRUCTOGRAM®

Jeder Mensch hat ein unterschiedliches, genetisch-veranlagtes „Einflussverhältnis“ der drei Gehirne, das beim Erwachsenen konstant ist: seine individuelle Biostruktur. Der Anthropologe Rolf W. Schirm hat in der Biostruktur-Analyse typische Verhaltensweisen identifiziert und definiert, die einen eindeutigen Zusammenhang mit den drei Gehirnen aufweisen.



### Trainingsziele des Structogram-Seminars

Das Structogram gibt dem Teilnehmer des Seminars den Schlüssel zur Selbstkenntnis. Das heißt, er erhält die genaue Kenntnis seiner Biostruktur und damit seiner Chancen und Risiken, seiner Stärken, Schwächen und Begrenzungen, seiner wirkungsvollsten Ausdrucksformen sowie seiner persönlich-individuellen Stilmittel.

Es gibt viele gute Gründe, warum man die Biostruktur-Analyse auch als wirkungsvolles Instrument der Corporate-Identity-Arbeit sehen kann. Der wichtigste darunter scheint mir zu sein: Die Mitarbeiter, die bei einem CI-Prozess immer als Gestalter der Unterneh-

mens-Identität beteiligt sein müssen, erfahren zunächst etwas sehr Wesentliches über ihre eigene Identität und darüber, dass ihre Kolleginnen und Kollegen ebenfalls eine eigene, spezifische Identität besitzen. Und dass keine darunter etwa „besser“ ist als die andere. Das

Dreigespann der vorbildlichen Erkenntnisse (1. Ich bin einzigartig. 2. Alle anderen sind es ebenso. 3. Niemand unter uns ist besser als der andere.) schafft eine natürliche und plausible Grundlage zur Entwicklung von Gemeinsinn, „Wir-Gefühl“ und Teamgeist.

Genau dies gehört zu den Hauptzielen der Corporate Identity.

Roman Antonoff, Corporate-Identity-„Papst“ und Herausgeber „CI Report – Dokumentation vorbildlicher Corporate Identity“, Darmstadt

Durch den Einsatz der Biostruktur-Analyse hat sich bereits einiges innerhalb der Trainings-Didaktik und -Methodik verändert und wird es in Zukunft wohl noch stärker tun. Die Biostruktur-Analyse ist für jede Aus- und Weiterbildung – auch von Trainern – unabdingbar.

**Peter Schmitt, Trainer;  
langjähriger Präsident und  
Vize-Präsident (Training) des  
BDVT – Berufsverband Der  
Verkaufsförderer und Trainer**

Anstelle von allgemeinen „Handlungs-Rezepten“ wird die Individualität des einzelnen Menschen in den Vordergrund gestellt, damit er sein persönliches Potenzial optimal ausschöpfen kann.

Die Einsicht in seine individuelle Biostruktur ermöglicht ihm die bewusste Wahl der idealen

Leitbilder, die Erarbeitung realistischer Ziele, den Aufbau erfolgversprechender Strategien und die Anwendung zum Beispiel der zu ihm „passenden“ Verkaufs-Techniken oder Führungs-Methoden.

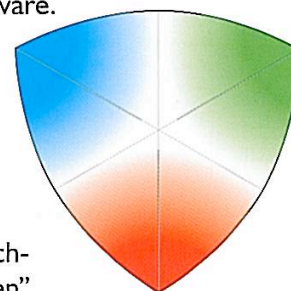
### Das TRIOGRAM®

Sieht man sich in der Berufswelt um, wird eine Tatsache sehr deutlich: Wir haben zwar viele „Sach-Verständige“, aber zu wenig „Menschen-Verständige“. Ein fundierter, gediegener „Sach-Verstand“ steht bei uns in hohem Ansehen. Er wird durch eine Ausbildung erwor-

ben und durch Zeugnisse oder Diplome bestätigt. „Menschen-Verstand“ wird im Gegensatz dazu bei jedermann, zum Beispiel bei Führungskräften oder Verkäufern, als ganz selbstverständlich vorausgesetzt, ohne dass dazu eine Anleitung erforderlich wäre.

Die tägliche Erfahrung zeigt jedoch, dass häufig die besten „Sach-Verständigen“

im Umgang mit Menschen Fehler machen, wie sie es sich auf ihrem Sachgebiet nicht erlauben würden oder leisten könnten.



Seit Jahren bewährt sich die Biostruktur-Analyse in allen Bereichen der Wirtschaft. Sie wurde aus den Erkenntnissen der Hirnforschung (MacLean) entwickelt und wird von aktuellen Ergebnissen der Neuro-Wissenschaften, Molekular-Biologie und Verhaltens-Genetik nachdrücklich bestätigt.

Die Biostruktur-Analyse unterscheidet beim Erwachsenen zwischen der genetisch-veranlagten, unveränderbaren Grundstruktur und umwelt-bedingten, veränderbaren Merkmalen der individuellen Persönlichkeit.

Bei dem Versuch, sich Verhaltensweisen „anzutrainieren“, die nicht stimmig sind zur eigenen Grundstruktur – oder bei einem „Zwang“, ständig ein nicht zur ei-

### Structogram. Genetischer „Code“ der Persönlichkeit

genen Natur „passendes“ Verhalten zeigen zu müssen – entsteht ein konstanter Stress-Zustand (dauerhaftes Abweichen von der persönlich-individuellen Homöostase der Neurotransmitter). Folgen sind: Unglaubwürdigkeit, Überforderung, Unzufriedenheit, Selbstzweifel sowie psychische und psychosomatische Störungen.

Zentrales Problem im Training ist, dass mehr oder weniger von einer „völligen“ Veränderbarkeit aller Persönlichkeits-Merkmale beziehungsweise Verhaltensweisen ausgegangen wird. Durch die Biostruktur-Analyse wird erkenn-

bar, welche man problemlos und bleibend verändern kann und welche nicht – und wie man sich in Übereinstimmung mit seiner Natur weiter entwickeln kann.

Erst dann, wenn das erlernte Verhalten stimmig ist zur individuellen genetisch-biologischen Grundstruktur der eigenen Persönlichkeit, ist ein Mensch authentisch: eine zentrale Voraussetzung für wirkungsvolle Trainingsarbeit und persönlichen Erfolg!

**Besondere Stärken der Biostruktur-Analyse sind darüber hinaus einfaches „Handling“, geringer Zeitaufwand, einprägsame Visualisierung der Ergebnisse durch Structogram und Triogram sowie leichter Praxis-Transfer.**

□ Die Biostruktur-Analyse ist kein psychologischer Test, sondern eine wertfreie Analyse individueller, genetisch-veranlagter Grundmuster. Ihre Einsatzgebiete und ihre Grenzen sind genau de-

## Kein psychologischer Test

finiert. Das Structogram ist dabei ein „Ordnungsprinzip“ zur Strukturierung von Veranlagungen und Lernprozessen im Umgang mit sich selbst (und anderen). Es soll

und kann nicht alles im Verhalten des Menschen erklären, zeigt aber wesentliche „biologische Rahmenbedingungen“ für das Verhalten auf. Damit ist es auch eine

wirkungsvolle Basis für Folgetrainings. Beim Structogram handelt es sich nicht um eine Typologie; vielmehr wird der Trainings-Teilnehmer für die Vielfalt der menschlichen Verhaltensweisen sensibilisiert.

Diese Fehler können vermieden werden, wenn man die Biostruktur anderer Menschen erkennt. **Dazu dient das Triogram, das vom Structogram abgeleitet ist.**

### Trainingsziele des Triogram-Seminars

Das Triogram gibt dem Seminar-Teilnehmer den Schlüssel zur Menschenkenntnis. Er lernt, die Biostruktur anderer Menschen zu erkennen und wird sensibler für ihr Verhalten. Er kann Menschen in ihrer Individualität besser verstehen, richtiger behandeln und unnötige Konflikte vermeiden. Er wird ihr vermutliches Verhalten besser vorhersehen und erkennen, was er von ihnen

erwarten kann und was er nicht erwarten sollte.

Mit dem Triogram ist es ferner möglich, mehrere Biostrukturen zu „orten“ und zu visualisieren. Es dient daher auch dazu, Teams zu analysieren und optimal zusammenzusetzen.

### Qualifizierte Sozial-Kompetenz

Profunde Fach-Kompetenz ist in der aktuellen Markt-Situation zu einer „Selbstverständlichkeit“ geworden. Was vielen Verkäufern aber fehlt, ist Sozial-Kompetenz: Sie ermöglicht den Verkäufern, die Kunden in ihren individuellen Kaufmotiven sowie Kaufwiderständen

Jedem Wissenschaftler, der sich mit der Veränderung menschlicher Verhaltensweisen befasst, ist klar, dass neben den Umwelteinflüssen auch die Grundstruktur im Sinne der genetisch vorgegebenen Disposition das Verhalten mitbestimmt. Die biologischen Beeinflussungs-Komponenten für das Verhalten gewinnen durch die neuen Erkenntnisse in den anthropologischen Wissenschaften zunehmend an Bedeutung. Damit wird auch das Konzept des Biostruktur-Analyse-Trainings bestätigt.

Professor Dr. Gerhard F. Graf,  
Diplom-Psychologe,  
Würzburg

besser zu verstehen und damit auf die Einfluss-Faktoren ihrer Kaufentscheidung besser einzugehen.

Insgesamt führt eine qualifizierte Sozial-Kompetenz über eine wirkungsvollere Beratung zu mehr Vertrauen, engerer Kundenbindung, höherer Kundenzufriedenheit und damit auch zu dauerhaftem Verkaufserfolg.

Warum haben wir uns für die Biostruktur-Analyse entschieden: Die Grundlagen sind leicht nachvollziehbar und überzeugend. Die Analyse ist unkompliziert, die Darstellung eingängig, der Zeitaufwand gering. Der Praxistransfer erfolgt nach dem Training fast „automatisch“. Dabei führt vor allem der Individualisierungs-Effekt,

der durch das Biostruktur-Analyse-Training entsteht, zu beeindruckenden Erfolgen in Beratung und Verkauf.

Werner T. Krumm,  
Vertriebs-Direktor,  
Union Investment Privat-  
fonds, Frankfurt am Main

Selbst- und Menschenkenntnis sind unerlässliche Voraussetzungen für alle Dienstleistungsberufe. Für den Friseur ist das von unschätzbarem Wert. Denn nur wenn sich der Kunde wohlfühlt, kommt er wieder in „seinen“ Salon. Im ersten Schritt erfahren die Friseure durch die Biostruktur-Analyse, wo ihre Stärken, Schwächen und

Begrenzungen liegen, im zweiten dann die konkrete Umsetzung im Salon. Das Ergebnis sind zufriedene Kunden, ein erfolgreiches Mitarbeiter-Team und ein erfolgreicher Geschäftsverlauf.

Peter Waldick,  
Master-Trainer,  
L'OREAL, Düsseldorf

**D**ie Biostruktur-Analyse bildet eine sehr gute Basis für jedes Training. Deshalb schulen wir mit ihr sowohl alle LBS-Außendienstmitarbeiter für die Beratung vor Ort als auch Sparkassen-Mitarbeiter für die Beratung der Kunden in der Bank. Das Ergebnis: Die Kommunikation klappt einfach besser, alle sind zufriedener, die Mitarbeiter erfolgreicher.

**Joachim Fischer,**  
Schulungsleiter,  
Landesbausparkasse  
Hessen-Thüringen,  
Frankfurt/Offenbach

**A**llen Mitarbeitern unseres Unternehmens, die im Verkauf tätig sind, bieten wir zu Beginn als Basisausbildung ein Structogram-Training an. Die Biostruktur-Analyse macht erstens Spaß, weil man bei sich selbst oft genug verborgene Seiten entdecken kann. Zweitens dient sie in unserem Hause als Know-how-Basis, um verschiedene Verhaltensweisen bei sich selbst und vor allem auf der Kundenseite erklären zu können.

**Michael Balsler,**  
Fach-Referent Training,  
PORSCH, Stuttgart

Im Unternehmen wächst die Identifikation der Mitarbeiter mit den Aufgaben. Leistungspotenziale werden besser „abgerufen“, Reibungsverluste abgebaut. „Wir-Gefühl“ und gegenseitiges Vertrauen verbessern sich entscheidend. Dadurch wird nicht zuletzt auch die Qualität der Unternehmens-Kultur nachhaltig gefördert. Somit ist Sozial-Kompetenz ebenso eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche Führungsarbeit.

**Ein wichtiges Ziel der Biostruktur-Analyse-Seminare ist auch die Optimierung der Sozial-Kompetenz: Denn die zentralen Bausteine der Sozial-Kompetenz sind Selbstkenntnis und Menschenkenntnis!**

**D**er erfolgreiche Verkäufer muss seine Chancen und Grenzen bewusst kennen und die individuellen Kaufmotive seiner Kunden erkennen. Hierfür ist die Biostruktur-Analyse ein äußerst wirkungsvolles Instrument; alle Mitarbeiter im Verkauf werden seit Jahren mit ihr erfolgreich geschult.

**Uwe Sommer,**  
Leiter Training,  
Nestlé Erzeugnisse,  
Frankfurt am Main

## Das STRUCTOGRAM®-Trainings-System

Die Biostruktur-Analyse mit den beiden Anwendungsformen Structogram und Triogram ist bewährte Basis der Persönlichkeits-Entwicklung. Das Seminar „Schlüssel zum Kunden“ ist die spezielle Anwendung der Biostruktur-Analyse in Verkauf und Beratung. Weltweit nahmen schon über eine Million Personen unterschiedlichster Unternehmen und Branchen an einem Biostruktur-Analyse-Seminar lizenzierten STRUCTOGRAM®-Trainer teil.

Structogram-Trainer nutzen darüber hinaus die Biostruktur-

Analyse zur Individualisierung von Folgetrainings: Sie bauen Structogram und Triogram mit großem Erfolg zum Beispiel in Führungs-, Verkaufs- und Kommunikations-Trainings ein. Das gesamte Training wird durch die Biostruktur-Analyse realistischer, wirkungsvoller und sinnvoller, da nicht nur umwelt-bedingte, sondern vor allem auch genetisch-veranlagte Elemente der menschlichen Persönlichkeit berücksichtigt werden. Structogram und Triogram lassen sich dabei sehr gut kombinieren mit Trainings-Methoden, die von veränderbaren Aspekten der Persönlichkeit ausgehen.



Seminar-Lehrmittel

**E**ntscheidend für den überdurchschnittlichen Erfolg in Führung und Verkauf ist die ständige Weiterentwicklung der Persönlichkeit. Die Biostruktur-Analyse ist die Grundlage zur bewussten Entwicklung einer „authentischen Persönlichkeit“.

**Kai-Uwe Harz,**  
General-Manager,  
AWD Allgemeiner  
Wirtschaftsdienst;  
Leiter AWD-Akademie,  
Hannover

#### **acquisa:**

Das Structogram: genial einfache Visualisierung der leicht nachvollziehbaren Analyse-Ergebnisse. Mit Abstand der deutsche Marktführer.

#### **Handelsblatt:**

Mit der Fragenbatterie in die Tiefe des Gehirns.

#### **Pharmazeutische Zeitung:**

Doch die beste Beschreibung dieser Struktur-Analyse muss blass und unvollständig bleiben im Vergleich zu den „Aha-Erlebnissen“, die man als Teilnehmer hat. Ohne Übertreibung darf die Biostruktur-Analyse für sich in Anspruch nehmen, zum Besten zu gehören, was derzeit auf dem vielfältigen Markt zu finden ist. Eines steht fest: Die Biostruktur-Analyse ist in jedem Fall ein persönlicher Gewinn.

#### **manager magazin:**

„Das ist der Stein des Weisen“, begeistert sich Fritz Loock, oberster Personalentwickler und Verkaufstrainer beim Volkswagenwerk in Wolfsburg. „ein geniales Instrument, das Führungskräften und Verkäufern zu größerer Wirksamkeit verhilft“. Hans Stempel, Leiter Betriebliche Bildung bei der Hamburger BAT, sieht in dem dreigeteilten Kreis „eine großartige Anleitung für das ganze Leben, auch für die Ehe“. Harald Staab, Leiter der Personalentwicklung bei Linde in Aschaffenburg, preist die Farbscheibe als „phantastisches Denkmodell, das uns nicht nur im Geschäftsleben, sondern mehr noch im Privatleben voranbringt“. Auch Peter Treichel, Leiter des Bildungswesens der Rewe-Zentral-AG in Köln, ist beeindruckt: Er entdeckte in dem simplen Gebilde „die einmalige Möglichkeit, das rechte Verständnis für zwischenmenschliches Verhalten zu entwickeln“. Und Dr. Günter Meier-Lindner, Bildungschef der Deutsche BP AG, machte gar „eine revolutionäre Erneuerung der Führungslehre“ aus.

#### **FSP/Frankfurter Allgemeine:**

Verblüffend ist nicht nur der Aussagewert des Structograms, sondern auch die Einfachheit der Analyse.

#### **Harvard Business manager:**

Um eine bestimmte Persönlichkeitskultur zu ermitteln und den Wechselwirkungen nachzugehen, die sich dabei zwischen den verschiedenen Kulturebenen ergeben, ist das bekannte Structogram des deutschen Anthropologen Rolf W. Schirm gut geeignet.

#### **Allgemeine Bauzeitung:**

In letzter Zeit macht eine Methode von sich reden, die von vielen Großbetrieben und mittelständischen Unternehmen sehr erfolgreich vor allem in Führung und Verkauf eingesetzt wird: das Structogram.

#### **acquisa:**

Biostruktur-Analyse: Erfolgspotenzial im Gehirn. Verkaufen können heißt auch, sich und andere Menschen erfolgreich zu motivieren. Die Gesprächspartner realistisch einschätzen – das ist dafür eine wichtige Voraussetzung.

#### **Neue Reifenzzeitung:**

Trotz eines relativ geringen Zeitaufwands können mit der Biostruktur-Analyse erstaunliche Erfolge in Führung und Verkauf erzielt werden.

#### **Capital:**

Wer sich und seine Stärken nicht kennt und ständig versucht, Eigenschaften anderer anzunehmen, ist zum Scheitern verurteilt. Das Structogram sagt Ihnen, welcher Persönlichkeits-„Typ“ Sie sind.

#### **Wirtschaftswoche:**

Verblüffend für jeden Teilnehmer ist in der Regel nicht nur das Ergebnis, sondern vor allem die einfache Handhabung der Analyse.

#### **manager magazin:**

Adam Opel AG: Bei Artikeln wie dem Sonnendach verzeichnen die Händler Umsatzzuwächse bis zu 300 Prozent, nicht nur, aber auch wegen des Biostruktur-Trainings. Nicht weniger erfreulich: Bei den von einem neutralen Institut durchgeführten Kundenbefragungen steigt der „Customer Satisfaction Index“ für den Bereich Teile & Zubehör stetig an, derzeit liegt er zwölf Punkte höher als vor drei Jahren.

## PRESSE STIMMEN

#### **Apotheken Praxis:**

Hirn-Check: effektiver Weg zum optimalen Kundengespräch.

#### **CO'MED:**

Der besondere Erfolg der Biostruktur-Analyse beruht wohl darauf, dass es zum ersten Mal gelang, im Training genetische, naturell-bedingte Unterschiede von Menschen herauszuarbeiten.

#### **Computer Zeitung:**

Der Aufstieg ins Management lässt sich mit konventionellem Wissen nicht programmieren: Man muss vielmehr die einmal vorgegebene, sehr individuelle „Hardware“ des eigenen Gehirns durchschauen, um die richtige „Software“ für Wege in die Beletage zu entwickeln.

#### **Modellbauer Innung Baden:**

Selbstkenntnis mit dem Structogram, als etwas Besonderes angekündigt, wurde zum Höhepunkt des Seminars.

---

Wenn Sie  
STRUCTOGRAM® und TRIOGRAM®  
kennen lernen wollen, rufen Sie an  
oder schreiben Sie uns.

SalesLearning Bürder  
Koblenzer Weg 33

56295 Lonning

Tel: 02625-95 88 30

Fax: 02625-95 88 31

Mail: [buerder@saleslearning.de](mailto:buerder@saleslearning.de)

Netz: <http://www.saleslearning.de>

Konzeption + Text: Juergen Schoemen, Frankfurt am Main  
Gestaltung: Böhmann PR GmbH, Frankfurt am Main

© 2006 by STRUCTOGRAM® International, CH-Luzern  
STRUCTOGRAM® und TRIOGRAM® sind international eingetragene Marken.