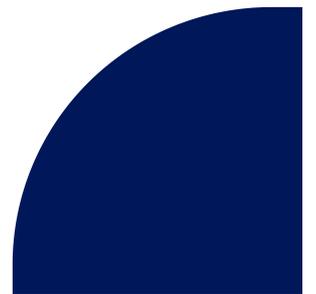




Hallo
Diana Carmen,
hier ist Ihr Profil



The tool to make a daily difference



Process Communication Model[®]

Taibi Kahler, Ph.D.

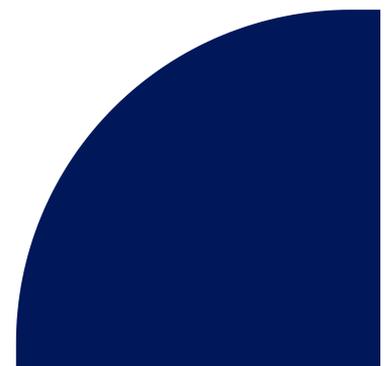
COPYRIGHT © 2021 von Kahler Communications, Inc.
Alle Rechte vorbehalten

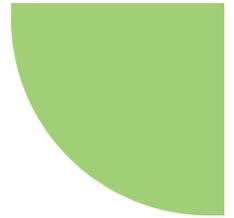
Kein Teil dieser Publikation darf ohne schriftliche Genehmigung des Herausgebers in irgendeiner Form, sei es elektronisch, mechanisch, fotografisch oder anderweitig gedruckt oder vervielfältigt werden oder in einem Informationsspeicher- und -abrufsystem dargestellt, übersetzt oder in eine Computer generierte Interpretation aufgenommen werden. Herausgeber: Kahler Communications, Inc. 7619 Hwy 70 S #210555 Nashville, Tennessee 37221, Email: info@kahlercommunications.com.

Dieser personalisierte Profilbericht ist nur für die Verwendung in individuellen Beratungs- und Coachingssituationen vorgesehen. Er darf nicht für die Schulung oder den Unterricht der dem Bericht zugrunde liegenden Methoden verwendet werden.

Nur ein professioneller, von Kahler Communications, Inc. oder von dessen lokalen Vertretern zertifizierter Process Communication Model Experte darf dieses Profil für ein PCM-Training oder PCM-Coaching verwenden.

 **Diana Bernardi**





Liebe Diana Carmen Bernardi!

Das wird Ihnen gefallen: Hier geht es nämlich um ein Gesamtbild – die netten Sachen... wie auch die weniger netten. Es wird so ähnlich werden wie Ihr erster Blick in den Spiegel, kurz nachdem Sie in der Früh aufgestanden sind – Ihre Haare stehen kreuz und quer, Ihr Gesicht ist noch nicht wirklich gesellschaftsfähig. Kurzum: Ihr "ungeschminktes" Ich.

Ich weiß, dass Sie sich bereits über einige Ihrer einzigartigen Stärken und Limits freuen und sofort herausfinden wollen, was Ihnen dabei hilft, auf dem schnellsten Weg zum Ziel zu kommen. Und genau darum geht's: Ihnen ein besseres Verständnis für sich selbst zu vermitteln als auch mit solchen Menschen zurecht zu kommen, welche die Dinge ganz anders sehen als Sie mit Ihrem spontanen und teils unkonventionellen Zugang.

Sich selbst zu kennen und aus sich das Bestmögliche zu machen, ist ein lohnendes Ziel. Dieses Ziel zu erreichen, ist auch anderen zu wünschen und sie dabei zu fördern, zeugt von einer anständigen Haltung. Ich bin der Überzeugung, dass Ihr Aufwand an Zeit und Energie beim Lesen dieses Berichts sowohl für Sie selbst eine große Wirkung haben wird, dass er aber auch das Leben derjenigen, mit denen Sie täglich in Kontakt kommen, deutlich bereichern wird.

Mit diesem Profil haben Sie die Möglichkeit, wertvolle Einblicke zu bekommen, wie Sie mit jenen Menschen gut auskommen können, die anders denken oder andere Überzeugungen haben als Sie selbst. Sie werden wertvolle Methoden kennenlernen, auch zu jenen Menschen einen adäquaten Zugang zu finden, die andere Werte oder Standards vertreten als Sie selbst.

Also, die Party geht los, und das ist erst der Anfang! Die Seiten Ihres PCM-Profiles brennen schon darauf, Sie live kennenzulernen.

Taibi Kahler, Ph.D.

Warum ein individuelles Profil?

Erfolg ist ein durchaus **subjektives Konzept**. Manche Menschen sind unglücklich, obwohl sie scheinbar durch äußere Einflüsse wie Geld, Status oder Macht Erfolg haben. Und andere Menschen sind überaus glücklich und produktiv in einer Umgebung, die andere als ganz und gar unbefriedigend empfinden. Diejenigen, die ihr Leben meistern, sind weder perfekt noch ohne Probleme. Im Endeffekt versuchen sie herauszufinden, wer sie sind und was sie wirklich wollen. Sie führen ihr Leben in Übereinstimmung mit ihren Zielen sowie ihren persönlichen und beruflichen Wunschvorstellungen.

Da sich unsere **Prioritäten** und unsere **Wünsche** im Laufe unseres Lebens durchaus verändern können, erfordert Erfolg die kontinuierliche Entwicklung unseres **Selbstbewusstseins** und die Bereitschaft, uns selbst so zu akzeptieren, wie wir im Laufe unseres Lebens werden. Erfolg erfordert also:

SCHRITT 1 Setzen von Zielen, die persönlich herausfordernd sind.

SCHRITT 2 Erreichen dieser Ziele.

SCHRITT 3 Freude an dem, was wir erreicht haben.

Dieses Profil bietet einen einzigartigen Blick auf Ihre positiven und negativen Verhaltensweisen und **wie Sie Ihre negativen Verhaltensweisen vermeiden können**, um Effizienz, Zufriedenheit und Erfolg zu erreichen.

WORUM GEHT ES IN IHREM PCM-PROFIL?

- ✓ Lernen Sie Ihre Persönlichkeitsstruktur kennen und wie diese sich entwickelt.
- ✓ Entdecken Sie Rahmenbedingungen für Ihren Erfolg und wie Sie diese herstellen können.
- ✓ Identifizieren Sie Situationen, die für Sie stressauslösend sind, und finden Sie nützliche Tipps, wie Sie mit solchen Situationen auch positiv umgehen können.

KOMPONENTEN IHRES PROCESS COMMUNICATION MODEL PROFILS

-  Persönlichkeitsstruktur
-  Wahrnehmungsarten
-  Charakterstärken
-  Interaktionsstile
-  Persönlichkeitsanteile
-  Kommunikationskanäle
-  Bevorzugte Sozialumgebungen
-  Psychische Bedürfnisse
-  Aktuelle Phase
-  Negative Verhaltensweisen und fehlende Bedürfnisbefriedigung
-  Distress-Sequenz
-  Aktionsplan



Die PCM-Persönlichkeitsstruktur

Ihr Profilbericht basiert auf den Forschungen von Taibi Kahler, Ph.D. über die menschliche Persönlichkeit, welche er schließlich zum Process Communication Model® weiterentwickelt hat. Hier finden Sie einen kurzen Überblick über die Teilkonzepte des PCM, um Ihnen die grundlegenden Zusammenhänge Ihres persönlichen PCM Profils zu erläutern.

Es gibt sechs verschiedene Persönlichkeitstypen, die in Ihrer Persönlichkeitsarchitektur – in Ihrem "Haus der Persönlichkeit" – auf unterschiedlichen Etagen wohnen:



Dieses Beispiel liefert uns folgende Informationen:

1. Unser Grund- oder "**Basistyp**" wird sehr wahrscheinlich rund um die Geburt oder sehr früh in unserem Leben festgelegt. Wenn dieser Basis-Persönlichkeitstyp einmal festgelegt ist, bleibt er ein Leben lang unsere Basis. Mit anderen Worten: Was auch immer unser Basis-Persönlichkeitstyp ist, wir werden immer am stärksten die Eigenschaften und Verhaltensweisen dieses Typs zeigen. Zusätzlich haben wir Eigenschaften aller anderen fünf Typen.
2. Im Alter von sieben Jahren ist bei den meisten Menschen die Reihenfolge ihrer Etagen, ihre einzigartige Persönlichkeitsstruktur festgelegt, und es ist unwahrscheinlich, dass sich diese Reihenfolge im Laufe des Lebens ändert. Die Reihenfolge dieser Person ist also **LOGIKER, EMPATHIKER, BEHARRER, REBELL, MACHER** und **TRÄUMER**.
3. Diese besondere Reihenfolge (eine von 720 möglichen Kombinationen) lässt uns wissen, dass diese Person in der Lage ist, die Welt und die Verhaltensweisen eines **LOGIKERS** intuitiv oder mit einer ganz bewussten Entscheidung zu erleben und zu zeigen. Mit dem **EMPATHIKER** an zweiter Stelle und mit einer Energiereserve von etwa neunzig Prozent kann diese Person leicht und schnell in die Wahrnehmung des **EMPATHIKERS** hinauffahren, um primär die Situation oder die Person über das Gefühl

zu erleben. Der **TRÄUMER** befindet sich in der sechsten Etage mit einer potenziellen Energiereserve von etwa zwanzig Prozent. Das bedeutet, dass diese Person nur selten die Wahrnehmungsart, Stärken, Motivationen, Fähigkeiten und Verhaltensweisen des **TRÄUMERS** erlebt. Folglich ist es unwahrscheinlich, dass diese Person solche **TRÄUMER**-Energien in ihrem Leben verstehen oder sogar akzeptieren kann.

4. Die relative Menge an Energie, die auf jeder Etage der Persönlichkeit zur Verfügung steht, gibt uns eine Vorstellung davon, wie lange diese Person in der Lage ist, eine Situation oder Person, welche genau diese Energie erfordert, auszuhalten und mit dieser adäquat umzugehen.

SICH SELBST BESSER KENNEN

Keiner der Persönlichkeitstypen in uns ist besser oder schlechter, mehr oder weniger klug, mehr oder weniger OK als ein anderer. Und jeder Typ hat Stärken und Limits, positive Eigenschaften und unter Stress auch potenziell negative Verhaltensweisen.

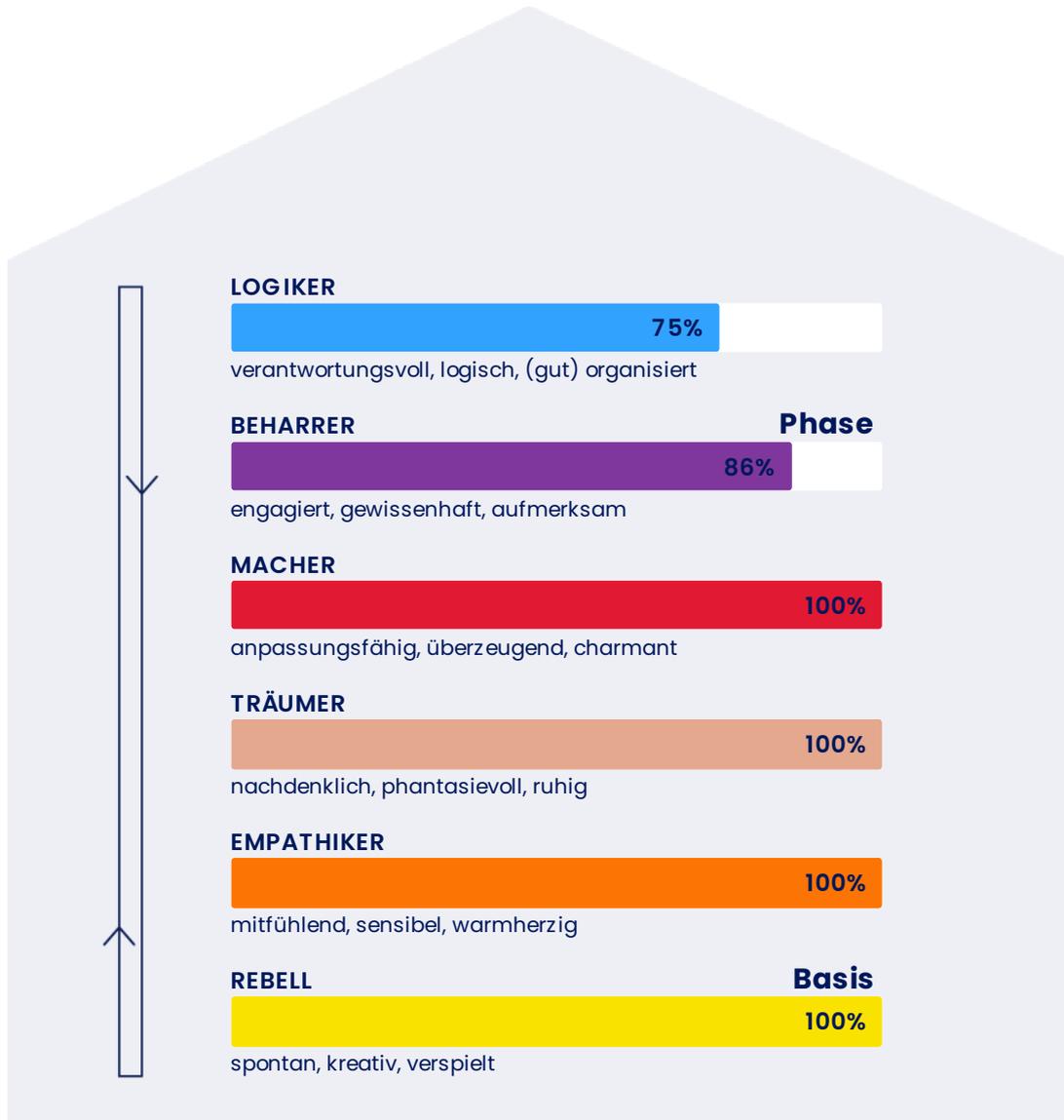
Wir sind OK. Manchmal, wenn wir unter Stress nicht genug von der ganz spezifischen Form positiver Aufmerksamkeit bekommen, die jeder von uns braucht, setzen wir gleichsam eine Maske auf, zeigen vorhersehbares negatives Verhalten und beginnen, unser persönliches und berufliches Leben zu sabotieren.

Dieses Verhalten ist zwar negativ und meist unerwünscht, aber trotzdem sind wir als Mensch in Ordnung.

Je mehr wir über uns und unsere Bedürfnisse wissen, desto mehr Mittel und Wege haben wir, positive Energie zu erzeugen. Es ist eine wissende Person, die ihre Stärken kennt. Es ist ein weiser Mensch, der seine Schwächen kennt und weiß, wie er damit gut umgehen kann.

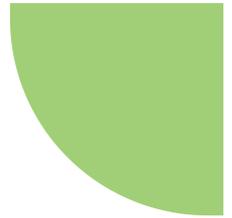


Ihre PCM Persönlichkeitsarchitektur





Die Wahrnehmungsarten Ihrer Persönlichkeit



Von Ihrer **Rebell**-Basis aus erleben Sie das Leben am häufigsten durch Ihre Reaktionen (mögen/nicht mögen). Sie haben sich immer auf Ihre Fähigkeit verlassen, die Dinge einfach beim Namen zu nennen.

Unabhängig vom Inhalt der Realität, die Ihnen in Ihrem Leben aktuell präsentiert wird, neigt Ihr Verstand ganz natürlich dazu, mit Vorlieben und Abneigungen auf eine Person, ein Ereignis, eine Situation oder auf Erfahrungen zu reagieren.

Je nach **Situation** müssen wir häufig andere Wahrnehmungsarten als unsere bevorzugte verwenden. Sie sind in der Lage, leicht in andere Wahrnehmungsarten Ihrer Umgebung zu wechseln. Sie haben starke Wahrnehmungsfähigkeiten in den folgenden Bereichen zur Verfügung: Empathiker, Träumer, Macher, Beharrer und Logiker.

Sie können die Realität durch Ihre EMPATHIKER-Gefühle erleben, indem Sie sich auf eine Situation einlassen, einfühlsam und sensibel für die Gefühle der anderen um Sie herum sind und es sich erlauben, die Welt um sich mit allen Sinnen voll zu erleben.

Sie können die Realität durch Ihre TRÄUMER-Reflexion erleben, indem Sie innehalten und nachdenken, sich Zeit nehmen, es genießen, Ihrer Phantasie nachzugehen und Ihre Gedanken schweifen zu lassen, und anderen Menschen die Initiative oder die Führung überlassen.

Sie können die Realität durch Ihre MACHER-Aktionen erleben, indem Sie dafür sorgen, dass etwas geschieht, Sie Risiken eingehen, sich körperlich bewegen oder für unmittelbare Ergebnisse sorgen.

Sie können die Realität durch Ihre BEHARRER-Meinungen erleben, indem Sie sich Ihre Meinung durch Ihr Wertesystem filtern, Entscheidungen auf der Grundlage starker Überzeugungen treffen und sich jenen Dingen verpflichten, die Ihnen als wichtig und richtig erscheinen sowie in der Praxis zu Ihrem Wort stehen und danach handeln.

Sie können die Realität durch Ihre LOGIKER-Gedanken erleben, indem Sie Situationen sachlich beurteilen, Informationen sammeln, Optionen abwägen und Maßnahmen bzw. ToDos auf der Grundlage von Logik planen.

WUSSTEN SIE SCHON?

- ✓ **Das Achten auf den sprachlichen Ausdruck und die Wahl der Verben, die ein Mensch benutzt, ist von unschätzbarem Wert, um die aktuelle Etage, von der aus er kommuniziert, zu identifizieren.**

WAHRNEHMUNG: DIE ART UND WEISE, WIE WIR DIE WELT SEHEN.

Die Wahrnehmungsart ist jener **Filter**, durch den wir Informationen sammeln, die Außenwelt erleben und andere Menschen, Situationen und die Umgebung interpretieren.

Auf jeder Etage befindet sich eine der sechs Wahrnehmungsarten:

Etage Logiker

Personen, die am häufigsten in dieser Etage sind, denken, dass es weniger Probleme gäbe, wenn alle nur logisch denken würden. Klares Denken kann jeden Konflikt oder jedes Problem lösen. Sie präferieren Zahlen, Daten und Fakten: "Ich denke..."

Etage Beharrer

Menschen, welche diese Etage am häufigsten nutzen, glauben, dass Werte wesentliche Tugenden sind. Sie haben starke Meinungen und klar ausgebildete Überzeugungen für die meisten Bereiche ihres Lebens. Wenn sie jemanden oder etwas erleben, haben sie zuerst eine Meinung: "Meiner Meinung nach...", "Ich glaube..."

Etage Empathiker

Personen, welche diese Etage primär nutzen, fühlen zuerst. Für sie hätten wir weniger Probleme auf der Welt, wenn sich jeder wirklich und aufrichtig um den anderen kümmern würde: "Ich fühle..."

Etage Träumer

Individuen, die diese Etage sehr stark ausgeprägt haben, warten auf äußere Stimulation und bevorzugen Zeit zum Nachdenken und Anweisungen, die sie zum Handeln anregen: "Sag mir einfach, was ich tun soll..."

Etage Rebell

Menschen mit dieser Etage am deutlichsten ausgeprägt denken nicht zuerst wie jemand mit starkem Logiker-Anteil. Sie haben auch nicht sofort eine Meinung wie vielleicht ein Basis-Beharrer. Sie fühlen nicht zuerst wie jemand mit starkem Empathiker-Anteil und sie warten nicht auf Anweisungen wie der Träumer in uns. Menschen mit der Basis Rebell reagieren zuerst: sie mögen oder mögen nicht. Das Leben muss Spaß machen: "Wow!" "Toll!" oder "Ich hasse..."

Etage Macher

Personen, welche diese Etage als ihre stärkste erleben, reagieren auf ihr aktuelles Umfeld mit Aktion und Handlungen: "Tu es!", "Mach es!"



Ihre Charakterstärken



DIE ÜBERSICHT ÜBER IHRE CHARAKTERSTÄRKEN

Im Laufe Ihres Lebens haben Ihnen die Charakterstärken Ihrer **Rebell**-Basis gute Dienste geleistet.

Der REBELL-Anteil Ihrer Persönlichkeit ist spontan, verspielt und kreativ. Sie haben keine Angst davor, anders zu sein. In der Tat suchen Sie vielleicht das Einzigartige und Ungewöhnliche. Sie haben einen Enthusiasmus an sich, der Menschen zu Ihnen hinzieht. Sie haben die Fähigkeit, Ihren Erfolg mit jedem zu teilen, der "es versteht". Sie können ihnen helfen, indem Sie Ihre Kreativität und Ihren Humor mit soliden geschäftlichen Ratschlägen verbinden. Eine solche Kombination wird bestimmt auf großes Interesse stoßen!

Die lebensfrohe REBELL-Energie in Ihnen ist unbeschwert und kreativ. Sie können diese hervorragenden Eigenschaften zu Ihrem Vorteil und zum Vorteil anderer einsetzen. Sie können anderen zeigen, wie man sich amüsiert! Ihre unbekümmerte Einstellung zum Leben ist ansteckend. Bleiben Sie Sie selbst, aber seien Sie geduldig mit jenen, die nicht ganz so begeistert sind!

Die EMPATHIKER-Energie in Ihnen ist mitfühlend, sensibel und warmherzig. Die Qualitäten, die Sie in Ihrer EMPATHIKER-Etage haben, sind ein großes Plus, wenn es darum geht, sich um sich selbst und andere zu kümmern. Menschen machen gerne Geschäfte mit Ihnen, weil Sie dabei eine angenehme Atmosphäre schaffen. Sie sind in der Lage, sich zu öffnen und Ihre Anliegen mitzuteilen, weil Sie einfühlsam und großzügig sind. Ihre empathische Art ermöglicht es Ihnen, auf die Bedürfnisse anderer einzugehen, sei es, um Ihnen einen Vertrauensschub zu geben, ihnen zu versichern, dass sie erfolgreich sein können, oder um einen glücklichen Anlass zu feiern. Entwickeln Sie diese Stärken weiter, denn diese sind wirklich wertvoll.

Ihre starke EMPATHIKER-Etage macht Sie zu einem Naturtalent, Freundschaften aller Art zu pflegen. Denn diese spüren, dass Sie sich die Zeit nehmen, ihnen zuzuhören. Da Sie Anerkennung und Akzeptanz zu schätzen wissen, können Sie diese auch freimütig mit

anderen teilen. Wenn es zu Konflikten zwischen Familienmitgliedern oder Freunden kommt, können sich beide Seiten an Sie wenden, um einander zu verstehen und das Problem zu lösen. Sie können dies mit Sympathie und Einfühlungsvermögen auf eine Weise tun, die unterstützend und angenehm ist.

Der TRÄUMER-Anteil Ihrer Persönlichkeit ist phantasievoll, nachdenklich und ruhig. Obwohl Sie introspektiv sind und oft zurückhaltend wirken, haben Sie einen phantasievollen Geist. Schreiben Sie die Ideen, die Sie haben, auf und verfolgen Sie sie weiter. Sie können sich hervorragende Geschäftsideen vorstellen und Konzepte entdecken, deren Entwicklung Geduld benötigt.

Sie brauchen die Zeit und den Raum, um zu Ihren eigenen Schlussfolgerungen zu kommen. Familie und Freunde wissen, dass Sie nicht anspruchsvoll und auch offen für Vorschläge sind – und sie schätzen Ihre entspannte Haltung. Sie können sich, wenn nötig, stundenlang auf eine Aufgabe konzentrieren und Ihre Geduld ist in der Tat eine Tugend. Entwickeln Sie Ihre Talente, indem Sie einen Plan festlegen und ihm dann folgen. Nehmen Sie sich Zeit, um herauszufinden, was Sie erreichen wollen, und gehen Sie dann den ganzen Weg. Glauben Sie an sich selbst und Sie werden Erfolg haben!

Mit Ihren MACHER-Fähigkeiten, anpassungsfähig, überzeugend und charmant zu sein, kann Sie nichts aufhalten. Tatsächlich lassen Sie sich durch nichts aufhalten, und Sie wollen zudem nicht, dass andere zurückbleiben.

Sie können selbstständig sein und genießen die Abwechslung eines aktiven Lebensstils. Sie haben die Fähigkeit, bei Meetings der perfekte Gastgeber oder die perfekte Gastgeberin zu sein, und Sie haben die Macht, Menschen davon zu überzeugen, die Dinge auf Ihre Weise zu sehen. Sie wissen auch, wie man unterschiedliche Standpunkte unterbringt. Sie sind vielseitig und faszinierend und können so dazu beitragen, dass viele Menschen ihr Leben zum Positiven ändern, wenn Sie Ihr Potenzial weiter ausbauen.

Die MACHER-Energie in Ihnen hat eine gewisse Qualität, die andere zu Ihnen hinzieht und Sie zum Mittelpunkt jeder Versammlung macht. Nutzen Sie Ihren Charme und Ihre überzeugenden Fähigkeiten, um Menschen zu begeistern. Motivieren Sie Familie und Freunde, indem Sie ermutigend und anpassungsfähig in Ihrem Zugang sind. Sie haben die Fähigkeit, sehr einflussreich zu sein, egal ob es um Geschäfte oder Vergnügen geht. Seien Sie geduldig mit den Details des Lebens und sorgen Sie dafür, dass andere sich auf das Wesentliche konzentrieren. Mit einem festen Glauben an ein Vorhaben kann Sie nichts aufhalten!

Der BEHARRER-Anteil von Ihnen ist engagiert, aufmerksam und gewissenhaft, und was könnte man sich in einer geschäftlichen Situation Besseres wünschen? Sie haben die Fähigkeit, Ihre durchaus feste Meinung anderen mitzuteilen, und Ihre Überzeugungen tragen Sie selbst durch die schlimmsten Meetings. Sie können sich ohne Zögern mit

anderen austauschen und Ihre Präsentation wird stets glaubwürdig sein. Wenn Sie sich einmal einer Sache verschrieben haben, sind Sie treu und Ihre Loyalität ist klar zu sehen.

Sie sind aufmerksam gegenüber Ihrer Umgebung. Nur sehr wenig entgeht Ihrem scharfsinnigen Auge. Das ist wichtig, denn Ihre Ethik verlangt, dass Sie sorgfältig jene Dinge auswählen, die Ihren hohen Ansprüchen genügen. Sie bringen das Beste in den Menschen zum Vorschein, weil Sie ein hohes Leistungsniveau von ihnen erwarten. Halten Sie weiterhin an Ihren Idealen fest, aber seien Sie empfänglich für die Werte anderer. Es gibt immer wieder viel zu lernen!

Sie werden für Ihre hohen Standards und Ihr Engagement für diese anerkannt. Die Leute wissen, dass Sie, wenn Sie eine Meinung äußern, wirklich daran glauben. Die BEHARRER-Energie in Ihnen ist aufrichtig und diese Qualität scheint in jedem Aspekt Ihres Lebens durch. Sie können das Potenzial in Menschen sehen und möchten ihnen helfen, dieses auch zu erreichen. Ihr Einfluss ist direkt und zielgerichtet und führt oft zu den gewünschten Ergebnissen. Wenn es um Ihr persönliches und familiäres Leben geht, sind Sie anspruchsvoll und einfühlsam und fühlen sich dafür verantwortlich, dass alles in Ordnung ist. Das Maß an Hingabe, das Sie haben, ist bewundernswert und kommt vielen zugute!

Sie haben viele offensichtliche Stärken des LOGIKERS, die von unschätzbarem Wert sein können, besonders in einer professionellen Atmosphäre, wo solche Fähigkeiten sehr angesehen sind. Am offensichtlichsten sind Ihre Fähigkeiten, verantwortungsbewusst, logisch und organisiert zu sein. Wenn Sie etwas oder jemanden Neues kennenlernen, geht Ihr Verstand ans Werk, um zu identifizieren und zu kategorisieren. Dies ist eine legitime Methode, um Ordnung in Ihr Leben und Ihr Geschäft zu bringen, und Sie setzen sie gut für sich ein. Sie sind sehr fähig, wenn es darum geht, Termine zu vereinbaren, nachzuverfolgen und Projekte zu initiieren.

Nutzen Sie Ihre Talente in vollem Umfang! Sie können anderen auf viele wertvolle Arten helfen. Sie sind zielorientiert, das wird Ihnen helfen anderen beizubringen, wie man vorausplant und diesen Plan dann auch umsetzt. Da Sie das Beste erwarten und andere ermutigen, sind Sie ein bemerkenswertes Vorbild dafür, wie man Ziele setzt und erreicht.

In persönlichen Situationen kann Ihr LOGIKER-Zugang Ihnen helfen, Ihr Leben und Ihre Familie so zu organisieren, dass Sie Zeit zum Entspannen haben (vorausgesetzt, dass Sie sich das auch erlauben). Sie sind verantwortungsbewusst und können Ihren Mitmenschen deutlich machen, dass Sie das Gleiche von ihnen erwarten – mit hervorragenden Ergebnissen. Die Menschen wissen, dass sie sich darauf verlassen können, dass Sie Ihren Worten auch Taten folgen lassen. Sie sind zudem fair und vernünftig, Eigenschaften, die von anderen sehr geschätzt werden.

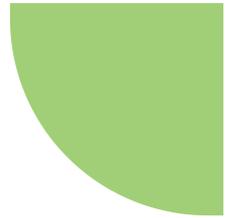
Sie haben die Begabung, Ihr Zuhause zu einem Ort der Ordnung zu machen, an dem Struktur und Konsequenz das Leben erleichtern. Weil Sie logisch denken und planen können, können Sie den Zeitplan Ihrer Familie klar und vernünftig gestalten. Sie können Abweichungen vorausplanen und ruhig bleiben. Sie sehen gerne Ergebnisse, also setzen Sie Ihre Talente kreativ im häuslichen Umfeld ein, um ein Hobby zu entwickeln, bei dem Sie Ergebnisse sehen können. Halten Sie eine positive Atmosphäre aufrecht, indem Sie

Familienmitglieder loben und sie wissen lassen, dass auch Sie sich über Anerkennung für Ihre Leistungen freuen.

Dies setzt allerdings voraus, dass Sie Willen und Energie dazu haben. Wenn Sie den Willen haben, sich anderen und sich selbst zu helfen, besser zu kommunizieren und erfolgreicher, zufriedener und glücklicher zu sein, werden Sie dann beim Lesen Ihres Profils eine bewusste Entscheidung treffen, die Informationen Ihres Persönlichkeitsprofils zu verstehen und zu nutzen?



Ihre Interaktionsstile



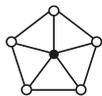
Der **Interaktionsstil** bezieht sich auf Ihre bevorzugte Art und Weise mit anderen zu interagieren.



LAISSEZ-FAIRE



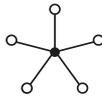
Sie fühlen sich besonders wohl, wenn Sie den Interaktionsstil **laissez-faire** anwenden können.



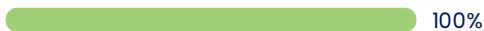
WOHLWOLLEND



Sie interagieren zudem mit dem Interaktionsstil **wohlwollend** recht gut.



DIREKTIV



Sie können auch 100% Ihrer Zeit mit dem Interaktionsstil **direktiv** verbringen.



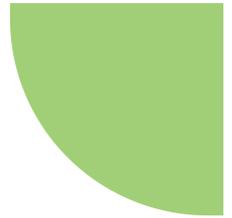
DEMOKRATISCH



Sie können 86% der Zeit damit verbringen, den Interaktionsstil **demokratisch** zu zeigen oder selbst zu empfangen.



Ihre Persönlichkeitsanteile



Es gibt vier verschiedene, ganz spezifische Kombinationen von Verhaltensausrägungen, die jeder Mensch annehmen kann. Sie spiegeln das Positive in unserer kommunikativen Energienutzung wider. Diese **Persönlichkeitsanteile** sind ähnlich wie Muskeln, die sich entwickeln können. Sie sind charakterisiert durch alle beobachtbaren Verhaltensausrägungen.



EMOTIONALER



Mit der größten Leichtigkeit zeigen Sie sehr wahrscheinlich den **Persönlichkeitsanteil "Emotionaler"**.



UNTERSTÜTZER



Mit einer Ausprägung von 100% fühlen Sie sich auch sehr wohl, Ihren **Persönlichkeitsanteil "Unterstützer"** zum Ausdruck zu bringen.



DATENVERARBEITER



Zum **Persönlichkeitsanteil "Datenverarbeiter"** haben Sie zu 100% Zugang.



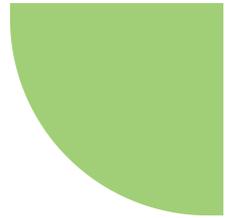
DIREKTIVER



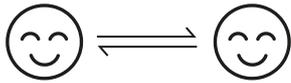
Sie können Ihren **Persönlichkeitsanteil "Direktiver"** zu 100% Ihrer Zeit ohne großen Aufwand nutzen.



Ihre Kommunikationskanäle



Jeder von uns hat einen oder mehrere bevorzugte Kommunikationskanäle. Diese Kanäle beziehen sich auf unseren Einsatz von verbaler und nonverbaler Kommunikation durch Worte, Tonfall, Gestik, Mimik und Körperhaltung unabhängig vom Inhalt der Kommunikation.

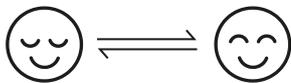


SPIELERISCH



100%

Der bevorzugte Weg mit Ihnen zu kommunizieren ist der **Kanal "spielerisch"**.

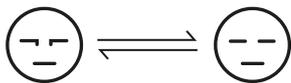


FÜRSORGLICH



100%

Ihre Kommunikationsfähigkeiten sind auch noch recht effektiv, wenn man mit Ihnen den **Kanal "fürsorglich"** nutzt.

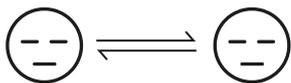


DIREKTIV



100%

Mit 100% können Sie im **Kanal "direktiv"** auch noch gut empfangen.



FRAGEND

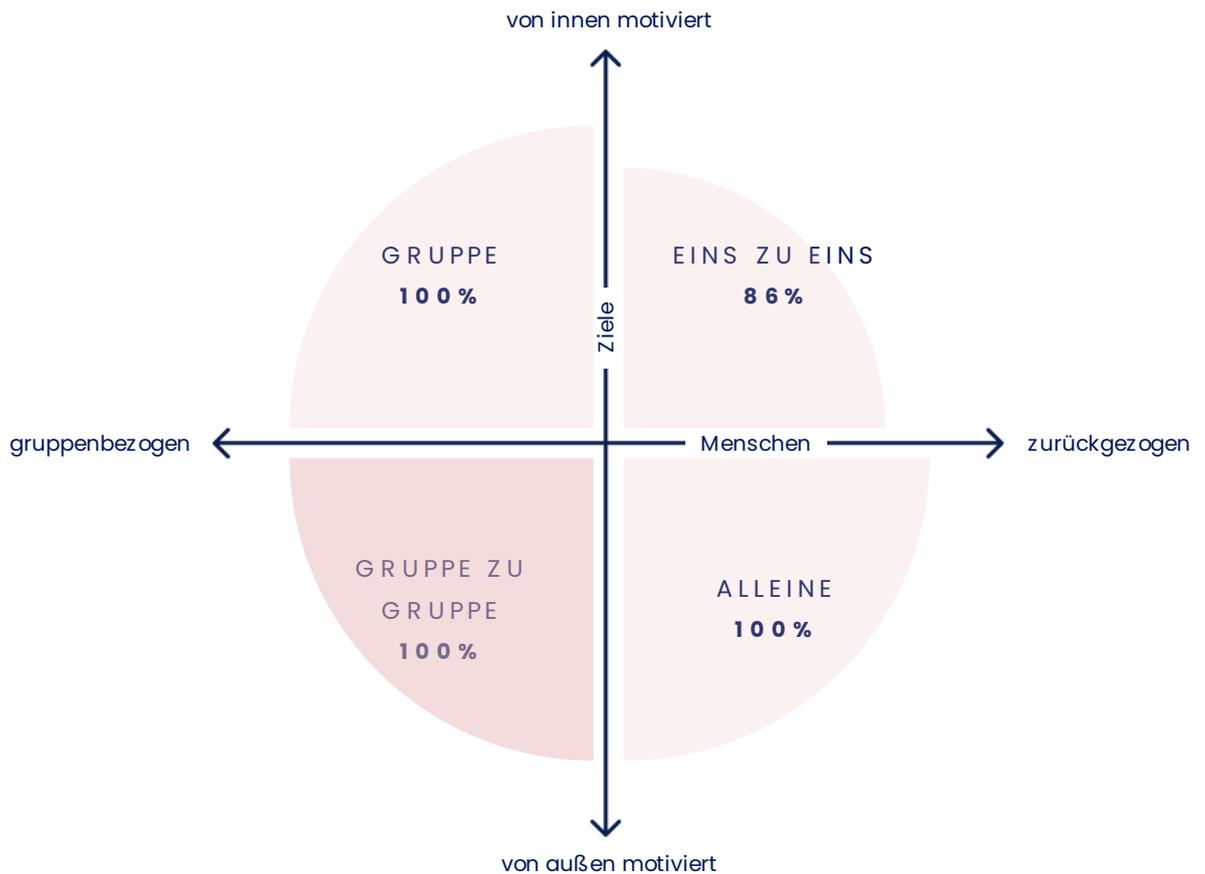


86%

Sie können zu 86% im **Kanal "fragend"** empfangen.



Ihre bevorzugte Sozialumgebung



Die bevorzugte Sozialumgebung kann man als generelle Neigung verstehen, mit wie vielen Menschen wir es bevorzugen zu kommunizieren. So können wir es in der sozialen Interaktion bevorzugen, allein zu sein oder mit einer anderen Person zusammen zu sein oder von Gruppe zu Gruppe zu wechseln oder in eine Gruppe eingebunden zu sein.

Sie werden sehr wahrscheinlich gut in einer Umgebung arbeiten, in der Sie einen Großteil Ihrer Zeit **von Gruppe zu Gruppe wechseln, d.h. es Ihnen möglich ist, sich ganz frei die Person(en) oder Gruppe bzw. jene soziale Situation zu suchen, die Ihre individuellen Bedürfnisse bestmöglich befriedigt.**

Sie arbeiten auch gut, wenn Sie **in Gruppen sind, speziell wenn diese Sie unterstützen und Sie mit den anderen gemeinsam derart als Team arbeiten, dass Sie ein Gefühl der Zugehörigkeit erleben.**

Sie können auch in Situationen gut arbeiten, wenn Sie **allein sind, ohne durch andere Menschen oder externe Einflüsse immer wieder abgelenkt zu werden.**



Ihre psychischen Bedürfnisse

Da Sie in der **Beharrer**-Phase sind, ist bzw. sind Ihre aktuell wichtigsten psychischen Bedürfnisse **Anerkennung der Leistung (Engagement) und der Überzeugungen**.

6	Anerkennung der Leistung (Ergebnisse); Zeitstruktur	
1	Anerkennung der Leistung (Engagement) und der Überzeugungen	
5	Aufregung	
4	Alleinsein (und klare Führung)	
3	Anerkennung der Person; sinnliche Anregung	
2	(spielerischer) Kontakt	

Sie sind motiviert durch das **Bedürfnis nach Anerkennung für Ihr Engagement** an einer sinnvollen Arbeit. Sie sind auf das Ziel und **die Leistung** fokussiert. Sie sind stolz auf das, was Sie tun. Wenn Sie das Gefühl haben, dass etwas lohnenswert ist, engagieren Sie sich noch intensiver und leisten noch mehr. Sie investieren Ihre Zeit und Energie in Projekte, an die Sie glauben und auf die Sie stolz sein können. Sie nutzen Ihre Fähigkeit zu denken, bevor Sie Maßnahmen umsetzen, und Sie arbeiten hart, um Ihre Ziele zu erreichen.

Das **Bedürfnis nach Anerkennung von Überzeugungen** ist ein weiterer Motivator für Sie, denn Sie haben Überzeugungen und starke Meinungen. Wann immer es möglich ist, wollen Sie mit Ihrem Einfluss beitragen, und zwar bei Projekten, in denen Sie tätig sind, und bei Menschen, mit denen Sie zu tun haben. Sie haben oft ein Gespür dafür, was gut für Menschen ist, was diese tun sollten. Sie kommen gut mit jenen aus, die Ihr Maß an Integrität, Engagement und Vertrauen mit Ihnen teilen.

Sie engagieren sich für Dinge, die Ihnen Respekt und Bewunderung von anderen einbringen. Das ist besonders lohnend für Sie, weil es Ihr **Bedürfnis nach Anerkennung für Ihre Überzeugungen** stärkt.

PSYCHISCHE BEDÜRFNISSE DER BASIS

Obwohl diese psychischen Bedürfnisse der Phase für Ihr persönliches und berufliches Wohlbefinden von entscheidender Bedeutung sind, ist es wichtig, sich auch bewusst zu machen, wie Sie die psychischen Grundbedürfnisse Ihrer Basis regelmäßig befriedigen können.

Sie werden durch das **Bedürfnis nach (spielerischem) Kontakt** motiviert, was dazu führt, dass Sie häufig mit unterhaltsamen Menschen zu tun haben, die gerne scherzen und lachen. Ebenso sind Ihnen anregende, kontaktbringende Umgebungen wichtig: helles Licht, laute Musik, lustige Gadgets, Bilder und dgl. sind Ihre Favoriten.

DIE PSYCHISCHEN BEDÜRFNISSE DER STUFE EMPATHIKER

Das **Bedürfnis nach Anerkennung der Person** bedeutet, dass Sie bedingungslos von anderen akzeptiert werden möchten. Sie wünschen sich, als besonderer und einzigartiger Mensch anerkannt zu werden. Persönliche Beziehungen sind für Sie wichtig, ebenso wie der Aufbau enger privater & beruflicher Beziehungen. Es ist wichtig, dass Sie sich mit Menschen arrangieren, die Sie mögen und sich um Sie kümmern.

Ihr **Bedürfnis nach sinnlicher Anregung** motiviert Sie, Ihre Sinne zu verwöhnen, damit Sie Anblicke, Gerüche, Berührungen, Geschmäcker und Klänge intensiv genießen können.

DIE PSYCHISCHEN BEDÜRFNISSE DER STUFE TRÄUMER

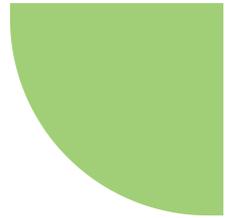
Sie sind motiviert durch das **Bedürfnis nach Alleinsein**. Sie brauchen Zeit für sich allein, friedlich und ruhig, in der Sie wissen, dass Sie nicht von anderen Menschen unterbrochen werden, fernab von Lärm und äußeren Eindrücken. Das sind für Sie vor allem Momente des Nachdenkens, der Meditation und des freien Spiels mit Ihren Phantasien, was Ihnen besondere Befriedigung verschafft.

DIE PSYCHISCHEN BEDÜRFNISSE DER STUFE MACHER

Sie sind motiviert durch das **Bedürfnis nach Aufregung**. Sie wollen ein Maximum an Aktivität in kurzer Zeit. Sie lieben vielleicht die Herausforderungen, das Risiko, den Wettbewerb. Es geht gerne schnell, und der Nervenkitzel des Risikos treibt Sie an.



Persönlichkeitsphase



PHASE BEHARRER

Bedürfnis : Anerkennung der Leistung (Engagement) und der Überzeugungen

Manche Menschen erleben in ihrem Leben einen so genannten "Phasenwechsel". Dieser Phasenwechsel erklärt oft deutliche Persönlichkeitsveränderungen, die wir manchmal bei anderen oder bei uns selbst feststellen.

Ein Phasenwechsel ist ein Wechsel zum psychischen Bedürfnis der nächsthöheren Etage. Das bedeutet, dass der Persönlichkeitstyp der neuen Phase und die zugehörigen Verhaltensweisen dieser Etage für die Person nun von großer Bedeutung und Relevanz werden, wenn sie ihre psychischen Bedürfnisse dieser neuen "Phasen-Etage" zu befriedigen sucht.

Die aktuelle Phase einer Person bestimmt, was sie persönlich und beruflich als motivierend empfindet.

Der Basis-Persönlichkeitstyp bleibt jedoch immer unsere "Homebase". Die Charakterstärken, Wahrnehmungsarten, die bevorzugten Arten der Interaktion und Kommunikation des Basis-Persönlichkeitstyps werden immer am stärksten für uns sein.

Etwa zwei Drittel der Bevölkerung erlebt irgendwann in ihrem Leben einen oder mehrere Phasenwechsel. In etwa 99% der Fälle folgt dieser Wechsel zum Persönlichkeitstyp der nächsthöheren Etage. Am wichtigsten ist hier, dass das Erleben dieser neuen psychischen Bedürfnisse einer Periode von lang anhaltendem, (subjektiv) intensiv erlebten Distress folgt, welchen die Person durchlebt bzw. "durcharbeitet".

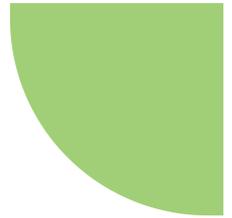
PCM ist dabei nicht als Wachstumsmodell zu verstehen. Das "Ziel" ist nämlich nicht, so viele Phasen wie möglich zu durchleben, sondern zu lernen, wie man die psychischen Bedürfnisse der aktuellen Phase derart positiv befriedigen kann, dass man ein ausgeglichenes, glückliches, erfolgreiches und stressfreies Leben führen kann.

Wenn eine Person einen Phasenwechsel "braucht", dann wird sie – auch ohne sich dessen bewusst zu sein – Distress in einem Ausmaß erleben, das zu langfristigen, intensiven emotionalen und vielleicht sogar körperlichen Schmerzen führt. Wenn dieser Distress schließlich dauerhaft aufgelöst und das dem Distress zugrundeliegende (Lebens-)Thema nun authentisch erlebt wird, wird die Person diesen Phasenwechsel abschließen, Erleichterung erfahren und anschließend die psychischen Motivatoren der neuen Phase erleben.

Phasen dauern normalerweise etwa zwei Jahre bis zu einem ganzen Leben. Wenn eine Person mehr als einen Phasenwechsel erlebt, wird der zuvor erlebte Phasen-Persönlichkeitstyp, der nicht der Basis-Persönlichkeitstyp ist, als "Stufe" bezeichnet.



Negative Befriedigung von psychischen Bedürfnissen



Psychologen bestätigen unsere Erfahrungen und das, was uns der gesunde Menschenverstand über menschliches Verhalten sagt: Negative Aufmerksamkeit ist besser als gar keine.

Die Ergebnisse der Forschung im Zuge der Entwicklung des PCM-Profiles zeigen, dass Menschen tatsächlich nach negativer Aufmerksamkeit streben.

Die negative Aufmerksamkeit, die sie anstreben, ist aber genau das Gegenteil jener positiven Aufmerksamkeit, die sie sich wünschen, aber nicht bekommen können.

Diese Erkenntnis ist der Schlüssel dazu, warum PCM genau vorhersagen kann, wie und warum jemand sein berufliches und privates Leben sabotieren wird. Dieses selbstzerstörerische Verhalten kann bewusst oder unbewusst erfolgen.

Wenn wir die Phase einer Person kennen, dann kennen wir auch die psychischen Bedürfnisse, welche diese Person motivieren. Wenn diese Bedürfnisse nicht positiv befriedigt werden, dann wird die Person danach streben, genau diese Bedürfnisse auf negative Weise zu befriedigen – unabhängig davon, ob sie sich dessen bewusst ist oder nicht. Es ist ein Versuch mit der jeweiligen Situation umzugehen und gleichsam zu überleben.

Die Sequenzen von Distress sind je nach Persönlichkeitsphase bzw. Persönlichkeitstyp der Person sehr vorhersehbar. Darüber hinaus kann auch der Grad des Distress identifiziert werden und damit der Person einen Hinweis darauf geben, welches Ausmaß an Selbstsabotage gerade stattfindet.

Unter normalen Umständen, wenn die Person ihre Phasenbedürfnisse nicht ausreichend positiv befriedigt, werden unproduktive, negative Verhaltensweisen beobachtbar. Diese bilden ein ganz spezifisches Muster einer Distress-Sequenz, das einzigartig für die jeweilige Persönlichkeitsphase der Person ist.

In seltenen Fällen wird eine Person das Muster der Distress-Sequenz ihres Basis-Persönlichkeitstyps zeigen. Wenn dies geschieht, ist der erlebte Distress meist auf ganz spezifische psychische (Lebens-)Themen ihres Basis-Persönlichkeitstyps zurückzuführen.



Negative Befriedigung Ihrer psychischen Bedürfnisse

PHASE BEHARRER

Bedürfnis : Anerkennung der Leistung (Engagement) und der Überzeugungen

Fast jedes negative Distress-Masken-Verhalten ist nichts anderes als ein Warnzeichen dafür, dass ein psychisches Bedürfnis nicht positiv befriedigt wird.

Wenn Sie Ihre erforderlichen psychischen Bedürfnisse auf positive, gesunde Weise befriedigen, indem Sie Ihren Process Communication Model Aktionsplan befolgen, dann werden Ihre unproduktiven, negativen, selbstsabotierenden Verhaltensweisen mit hoher Wahrscheinlichkeit wieder aufhören.

Hier ist eine Liste von beobachtbaren Warnsignalen, die als negative Verhaltenssignale auftreten können und Ihren psychischen Bedürfnissen entsprechen:

BEDÜRFNIS: ANERKENNUNG FÜR LEISTUNG (ENGAGEMENT)

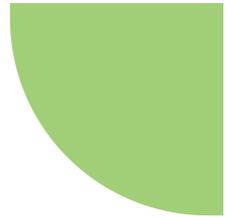
- Zu hart arbeiten, sich noch mehr einsetzen und dabei "ausbrennen".
- Projekte zu detailliert auszuarbeiten bzw. zu bearbeiten.
- Zu viel von anderen erwarten.
- Andere unter Druck setzen mit der Haltung: "Wenn ich es nicht mache, wird es nicht erledigt."

BEDÜRFNIS: ANERKENNUNG DER ÜBERZEUGUNG(EN)

- Annehmen, dass man selbst es immer am besten weiß.
- Verbale Angriffe auf Menschen, die andere Überzeugungen haben als man selbst.
- Voreingenommen oder selbstgerecht zu werden.
- Misstrauisch werden und Kollegen nicht mehr vertrauen.
- Kreuzzüge machen.
- Gespräche auf Diskussionen über Religion, aktuelle Ereignisse oder Politik beschränken.
-



Phasen Distress-Sequenz



PHASE BEHARRER

Bedürfnis : Anerkennung der Leistung (Engagement) und der Überzeugungen



Schwelle zum Distress 1. Grad

Du musst perfekt sein, um OK zu sein.

- Konzentriert sich auf das, was falsch ist, statt auf das, was richtig ist.
- Stellt komplizierte Fragen.



Untergeschoss 2. Grad

Drängt anderen seine Meinungen auf.

- Predigt, macht negative Kreuzzüge.
- Ist rechthaberisch und selbstgerecht.
- Greift andere an, die nicht an die selben Überzeugungen glauben.



Ich bin OK –
Du bist NICHT OK.



Keller 3. Grad

Endauszahlung

- Verlässt andere.



"Die haben kein
Commitment und zeigen
kein Engagement."



Wir alle sind OK. Manchmal verfallen wir in negatives, unproduktives und selbstsabotierendes Verhalten, um mit einer Situation zurechtzukommen und diese zu "überleben". Dabei handelt es sich jedoch nur um negatives Verhalten und nicht um die wirkliche Person im Inneren. Es ist wie das Tragen einer Maske. Wenn unsere Hände schmutzig sind, waschen wir sie und schneiden sie nicht ab. Wenn wir ein solches Masken-Verhalten erleben, dann müssen wir uns selbst oder jemand anderen keineswegs als nicht-OK ablehnen.

DIE WARNSIGNALE IHRER PHASE

In Ihrer Distress-Sequenz des BEHARRERS konzentrieren Sie sich wahrscheinlich zunächst auf das, was jemand nicht oder nur unvollkommen getan hat, anstatt ihn oder sie für das zu loben, was erreicht wurde. Es kann sein, dass Sie Lob bzw. Anerkennung für andere und ihre Leistungen zurückhalten, bis sie diese perfekt erledigen. Das lädt die anderen dazu ein, zu glauben: "Ich kann in deinen Augen nie perfekt genug sein."

In Ihrem Distress-Untergehoß des BEHARRERS besteht die Wahrscheinlichkeit, dass Sie andere aus einer "Du"-Position heraus verbal angreifen. Zu diesem Zeitpunkt ist es schon möglich, dass Sie sich anderen als überlegen oder als sich über sie triumphierend erleben. Dabei können Sie den Mangel an Engagement, Loyalität, Zuverlässigkeit oder Hingabe der anderen an Sie oder die Organisation sehr kritisch sehen.

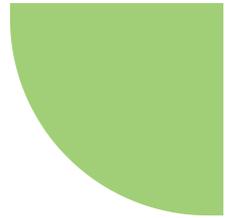
Es kann sein, dass Sie beginnen, Ihre Überzeugungen durchzusetzen, indem Sie für das kämpfen, wovon Sie überzeugt sind, weil Sie auch überzeugt sind, dass es richtig, gerecht, fair oder korrekt ist. Vielleicht halten Sie anderen auch einen Vortrag oder predigen über deren mangelnde Überzeugung oder fehlendes Engagement. Mit hoher Wahrscheinlichkeit sabotieren Sie mit Ihrer Haltung des Distress-Verhaltens "Meine Meinung ist die einzig richtige (wahre)." Ihre Mission und schaden den Beziehungen um sich. Sie können konstruktives Feedback in dieser Zeit nicht hören und interpretieren es stattdessen als feindselige Kritik.

In Ihrem Distress-Keller des BEHARRERS kann es schon sein, dass Sie schließlich Ihre persönlichen oder beruflichen Beziehungen sabotieren, indem Sie andere im Stich lassen: "Die haben nicht die richtigen Werte." Oder: "Ich weigere mich, mit einem Unternehmen in Verbindung gebracht zu werden, das nicht das lebt, was es predigt."

Anmerkung: Wenn Sie sich mit vielen dieser Warnsignale identifizieren und sich seit geraumer Zeit intensiv in Ihrer Distress-Sequenz des BEHARRERS erleben, indem Sie von anderen erwarten, dass sie perfekt sind, und dann einen Kreuzzug führen oder Menschen, die nicht mit Ihrer Position übereinstimmen, niederpredigen und verbal angreifen, dann ist es vielleicht ratsam, sich zu erlauben, die Angst zu fühlen, die vielleicht noch nicht gelöst ist. Um Ihre Balance wiederzuerlangen, empfehlen wir einen Blick in Ihren Aktionsplan.



Basis Distress-Sequenz



BASIS REBELL

Bedürfnis : (spielerischer) Kontakt



Schwelle zum Distress 1. Grad

Ich muss mich anstrengen, um OK zu sein.

- Delegiert in unangemessener Weise.
- Versucht, Dinge zu verstehen, "kann" es aber nicht.



Untergeschoss 2. Grad

Weist die Schuld von sich weg.

- Ist negativ und beschwert sich.
- "Ja, aber..."-Einwände.
- Kritisch gegenüber Dingen, Situationen und anderen Menschen.
- Beschuldigt Dinge, Situationen und andere Menschen.



**Ich bin OK –
Du bist NICHT OK.**



Keller 3. Grad

Endauszahlung

- Wird getadelt und von anderen abgelehnt.



"Denen werde ich's zeigen."



Wenn wir Basis-Distress erleben, zeigen wir nicht mehr die negativen Verhaltensweisen unserer Phase. Stattdessen erleben und zeigen wir die negativen Verhaltensweisen unserer Basis.

DIE WARNSIGNALE IHRER BASIS

In Ihrer Distress-Sequenz des REBELLEN werden Sie wahrscheinlich damit beginnen, Dinge als kompliziert oder schwer verständlich zu erleben und haben vielleicht mit Ihrer Unentschlossenheit zu kämpfen. Anstatt etwas einfach zu tun oder sich Zeit zu nehmen, um einen Weg zu finden, arbeiten Sie zu hart daran, jedoch ohne Erfolg. Dadurch laden Sie oft andere Menschen ein, dass sie Ihre Aufgaben übernehmen oder Ihr Problem für Sie lösen.

In Ihrem Distress-Untergeschoss des REBELLEN kann Ihre Frustrationstoleranz sehr niedrig sein und Sie neigen mitunter dazu, reizbar zu werden, weil die Dinge nicht so laufen, wie Sie sie gerne hätten. Es kann sein, dass Sie unruhig oder gelangweilt von anderen sind und in negative, sich beklagende Verhaltensweisen verfallen. Wenn andere Sie konfrontieren, kann es schon sein, dass Sie defensiv und rachsüchtig wütend werden. Ihre persönlichen und beruflichen Beziehungen können dann darunter leiden, da Sie Ihre eigene Verantwortung nicht mehr erkennen, sondern anderen oder der Situation die Schuld geben. Ein Beispiel: "Wenn du nicht gewesen wärst, dann..." oder "Siehst du, wozu du mich gebracht hast." und die Versuche anderer, Konflikte mit Ihnen zu lösen, werden wahrscheinlich mit "Ja, aber..." und weiteren Schuldzuweisungen beantwortet.

In Ihrem Distress-Keller des REBELLEN besteht die Wahrscheinlichkeit, dass Sie Ihr persönliches oder berufliches Leben sabotieren, indem Sie auf ernsthaftes und höchstwahrscheinlich gerechtfertigtes kritisches Feedback mit einer "Ich werde es Ihnen zeigen"-Missachtung reagieren.

Hinweis: Wenn Sie sich mit vielen dieser Warnsignale identifizieren und sich seit geraumer Zeit intensiv in Ihrer Distress-Sequenz des MACHERS erleben, indem Sie von anderen erwarten, dass sie stark sind und für sich selbst eintreten, und dann manipulieren, die Regeln ignorieren oder gar brechen, dann könnte es ratsam sein, sich zu öffnen und nah bei denen zu sein, die sich um Sie kümmern. Um Ihre Balance wiederzuerlangen, empfehlen wir einen Blick in Ihren Aktionsplan.



Phasen Aktionsplan

PHASE BEHARRER

Bedürfnis : Anerkennung der Leistung (Engagement) und der Überzeugungen

Die Sicherstellung Ihrer persönlichen und beruflichen Zufriedenheit hängt davon ab, dass Sie wissen, wie Sie Ihre psychischen Bedürfnisse positiv befriedigen können, und dass Sie dafür sorgen, dass dies auch geschieht.

Wichtig ist, dass Sie sicherstellen, die psychischen Bedürfnisse Ihrer **Beharrer**-Phase täglich zu befriedigen.

Hier sind einige Vorschläge, wie Sie die psychischen Bedürfnisse Ihrer **Beharrer**-Phase auf positive, konstruktive Weise befriedigen können. Sie können diese Liste gerne weiter ergänzen und so für sich anpassen, wie es für Sie passt.

BEDÜRFNISSE: ANERKENNUNG DER LEISTUNG (ENGAGEMENT) UND DER ÜBERZEUGUNG(EN)

Es ist für Sie wichtig, ein Leben zu führen, das mit Ihren Überzeugungen, Werten und Meinungen übereinstimmt. Wann immer es möglich und erwünscht ist, üben Sie Ihren Einfluss aus und beeinflussen die Entwicklung anderer. Es ist gut für Sie mit anderen Menschen Zeit zu verbringen, die Ihre hohen Ansprüche an Integrität, Verlässlichkeit und Vertrauen teilen.

Sie könnten Ihre Bedürfnisse zum Beispiel auf folgende Weise befriedigen:

BERUFLICH

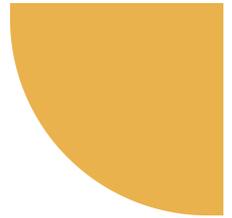
- Setzen Sie jeden Tag Prioritäten, was Ihrer Meinung nach die beste Investition Ihrer Zeit ist, um die Qualität Ihrer investierten Zeit auch entsprechend zu respektieren.
- Bestätigen Sie sich täglich selbst den Wert Ihrer Leistungen, noch bevor Sie Ihre "To-do"-Listen durchgehen.
- Erstellen Sie Tagesordnungen/Agendas für Ihre Besprechungen.
- Belohnen Sie sich für engagierte Leistungen.
- Ehren Sie jene Auszeichnungen, die Sie für etwas erhalten haben, das Sie und andere für wichtig erachtet haben, und präsentieren Sie diese in Ihrem beruflichen und/oder privaten Umfeld.
- Zeigen Sie Bilder von sich mit Menschen, die Sie respektieren.
- Überprüfen Sie das Leitbild jener Organisation(en), auf die Sie Einfluss haben, um sicherzugehen, dass die Ziele und Vorgaben auch mit den Werten übereinstimmen.
- Teilen Sie Ihre Arbeit mit anderen und freuen Sie sich über deren positives Feedback zur Qualität Ihrer Arbeit.
- Machen Sie den zuständigen Personen Vorschläge zu Ihren Ideen für die Verbesserung der Organisation.
- Organisieren, unterstützen Sie eine Spendenaktion oder beteiligen Sie sich an einer bestehenden.
- Zeigen Sie Ihre Loyalität, Ihr Engagement und Ihre Hingabe zu Ihrer Organisation in der täglichen Arbeit und in Taten.

PERSÖNLICH

- Teilen Sie die persönliche Bedeutung Ihrer Erfolge und Leistungen mit Ihrer Familie und Ihren Freunden. Erzählen Sie ihnen davon, ohne sie dabei zu "überrollen".
- Lassen Sie Ihre Familie oder Freunde wissen, dass Sie es schätzen, Anerkennung und Respekt zu bekommen.
- Erstellen und zeigen Sie Ihre Lieblingssprüche, Mottos und Glaubensbekenntnisse.
- Führen Sie ein Tagebuch über jene Erkenntnisse, die Sie für wichtig halten.
- Schließen Sie sich – sofern das für Sie passend ist – religiösen Aktivitäten an oder verstärken Sie diese.
- Leisten Sie politische Beiträge (z.B. in Organisationen), sofern das für Sie passend ist.
- Seien Sie ein Vorbild für (Ihre) (Enkel-)Kinder, wie Sie Ihre Werte und Überzeugungen positiv leben.
- Unterstützen Sie mit Ihrer Zeit oder Ihrem Geld Dinge mit einem guten Zweck.
- Engagieren Sie sich in gemeinschaftsbezogenen Aktivitäten.
- Schreiben oder kommentieren Sie einen Leserbrief, verfassen Sie einen BLOG-Artikel, entwerfen Sie einen Ratgeber o.ä. zu einem wichtigen Thema.
- Werden Sie Leiter/in einer Organisation, deren Aufgabe mit Ihren Überzeugungen übereinstimmt.



Basis Aktionsplan



BASIS REBELL

Bedürfnis : (spielerischer) Kontakt

Die Sicherstellung Ihrer persönlichen und beruflichen Zufriedenheit hängt davon ab, dass Sie wissen, wie Sie Ihre psychischen Bedürfnisse positiv befriedigen können, und dass Sie dafür sorgen, dass dies auch geschieht.

Wichtig ist, dass Sie sicherstellen, die psychischen Bedürfnisse Ihrer **Rebell**-Basis täglich zu befriedigen.

Hier sind einige Vorschläge, wie Sie die psychischen Bedürfnisse Ihrer **Rebell**-Basis auf positive, konstruktive Weise befriedigen können. Sie können diese Liste gerne weiter ergänzen und so für sich anpassen, wie es für Sie passt.

BEDÜRFNIS: (SPIELERISCHER) KONTAKT

Sie blühen auf in stimulierenden Situationen. Sie verabscheuen Routine und Einfachheit, deshalb müssen Sie sich körperlich bewegen, sich in verschiedene Situationen hinein- und herausbewegen können und mit unterschiedlich(st)en Menschen in Kontakt kommen. Sie brauchen auch eine Umgebung, die Sie stimuliert: Lichter, Klänge, Farben, "Spielzeuge" und Menschen, die Spaß machen und mit denen man was erleben kann. Sie arbeiten am besten, wenn Sie sich immer mal kurz wieder aufladen.

Um dieses Bedürfnis zu befriedigen, können Sie folgendes machen:

BERUFLICH

- Gestalten Sie Ihr Umfeld (soweit möglich), wie es Ihnen gefällt, z.B. mit Lichtern, Farben, Gadgets oder coolen Bildern!
- Spielen Sie Musik am Arbeitsplatz!
- Schließen Sie sich einer Sportmannschaft an (oder gründen Sie eine) (Baseball, Volleyball, Tennis, Rugby, Golf, ...)!
- Nehmen Sie an Fachkonferenzen teil!
- Belegen Sie einen Kurs oder besuchen Sie Seminare oder Vorträge mit anderen Kollegen/innen in Ihrem Umfeld!
- Nutzen Sie Ihre Pausen und die Mittagspause, um sich zu bewegen und/oder mit anderen zu chatten/plaudern!
- Machen Sie über den Tag verteilt kurze Bewegungs- und Dehnungspausen!
- Lassen Sie Ihrer Kreativität freien Lauf und bleiben Sie dabei trotzdem auf Kurs!

PERSÖNLICH

- Gehen Sie tanzen!
- Schauen Sie auf einer Party vorbei (oder schmeißen Sie selbst eine)!
- Besuchen Sie in einen Vergnügungspark!
- Beginnen Sie ein Trainingsprogramm!
- Gehen Sie in ein Einkaufszentrum!
- Sammeln Sie spaßige Dinge!
- Spielen Sie ein Musikinstrument!
- Rufen Sie jemanden an, nur um zu reden und Spaß miteinander zu haben – egal ob online oder offline!
- Tun Sie, was auch immer Ihnen gerade einen Energiekick gibt!
