

business today

DAS REGIONALE
WIRTSCHAFTSMAGAZIN

erfolgswort
information
mensch



titelstory | Web 2.0

Der direkte Draht

special | Isny

Aktiv sein, liegt in der Luft

Sonderdruck Wiebecke Consulting



Kopf oder Bauch – rechts oder

Handle ich überwiegend rational, denke ich logisch, bin ich ein planender Typ? Oder bin ich eher ein intuitiver, emotionaler und kommunikativer Mensch? Die Antwort auf diese Fragen hängt davon ab, ob man stärker mit der linken oder der rechten Hirnhälfte „arbeitet“. Mit dem Herrmann Brain Dominance Instrument (HBDI) kann jeder leicht mehr über seine persönlichen Potenziale erfahren.

HBDI – exklusiv für business today-Leser

Gemeinsam mit Wiebecke Consulting aus Wangen im Allgäu bietet business today die Erstellung des HBDI-Profiles inklusive Coaching als Paket zu Sonderkonditionen an: Statt des normalen Preises in Höhe von 339 Euro inkl. MwSt. zahlen Leserinnen und Leser von business today nur 229 Euro inkl. MwSt. (Mehrwertsteuer ausweisbar). Das Angebot ist zeitlich befristet und gilt bis zum 30. April 2009.

Neben der Erstellung Ihres ausführlichen HBDI-Profiles, das Sie komplett mit vier Broschüren und Hinweisen zum besseren Verständnis erhalten, ist auch ein 30-minütiges persönliches Telefoncoaching durch einen HBDI-zertifizierten Trainer von Wiebecke Consulting enthalten. Nähere Informationen dazu erhalten Sie unter www.wiebeckeconsulting.de oder Telefon 0 75 22/70 79 00.

(Alle übermittelten Daten werden lediglich zum Zwecke der Profilerstellung gespeichert und verarbeitet, ausdrücklich nicht für Werbezwecke verwendet und nicht an Dritte weitergegeben.)

Die linke Hirnhälfte ist in der Regel der Sitz des Sprachzentrums. Sie ist verstärkt in Aktion, wenn wir logisch, rational und folgerichtig denken, analysieren, mit Zahlen und Symbolen umgehen. Mit ihr erinnern wir uns an Namen und sorgen für kontrollierte, geplante und sequenzielle Handlungen. Die rechte Hirnhälfte dagegen ist im wahrsten Sinne des Wortes sprachlos. Mit ihr denken wir in Bildern, Formen, Mustern und Konzepten. Bei sprunghaften und intuitiven Entscheidungen ist sie in Höchstform. Aufgrund ihrer ganzheitlichen Arbeitsweise kann sie eher mit Komplexität und Unsicherheit umgehen. Sie „erinnert“ sich an Gesichter, empfindet Musik und kann sich gut auf andere Menschen einstellen.

Präferenzen sichtbar machen

Der Amerikaner Ned Herrmann – General-Electric Manager, Künstler und Trainer – erkannte bereits vor mehr als 40 Jahren, dass der Mensch nicht nur bei der Nutzung seiner Hände eine Präferenz für

links und rechts hat, sondern auch bei der Nutzung seines Gehirns (wobei es Menschen gibt, die links und rechts bewandert sind, so wie es Fußballer gibt, die links und rechts gleich gut schießen).

Als Ergebnis seiner Forschungen entstand das HBDI, mit dem individuelle Präferenzen der Hirnnutzung sichtbar gemacht werden. Es stellt dar, welche Denk- und Verhaltensweisen man bevorzugt, ob man links- oder rechtsdominant, eher kopf- oder eher bauchgesteuert ist und wie man im Stress reagiert.

Passender Mitarbeiter – passender Job

Durch den Einsatz von HBDI und dessen vielfältige Anwendungsmöglichkeiten – zum Beispiel in der Personalentwicklung, Potenzialanalyse und Entwicklung von Teams, Führungskräfteentwicklung, in den Themen Kommunikation, Innovation und Kreativität, Vertriebs-/Verkaufseffektivität – gelingt es Unternehmen und Organisationen, sich klare Wettbewerbs-

Unsere vier unterschiedlichen Ichs



