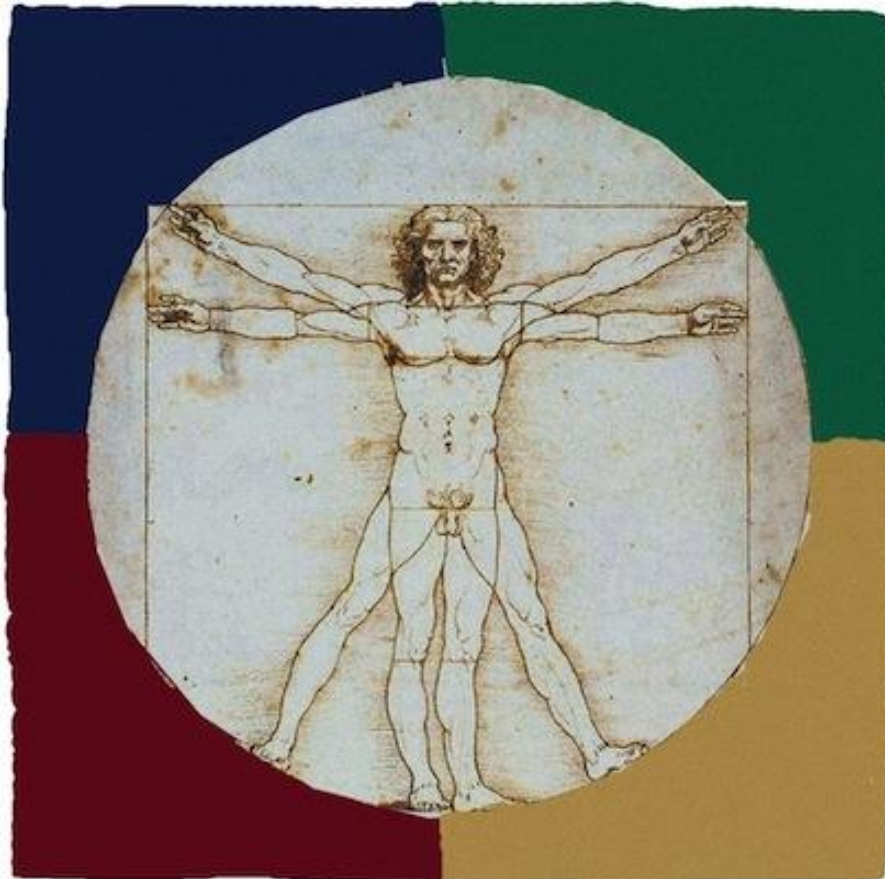

MASTER TYPO 3®



Stärken – Schwächen – Stärken

Die Typologie der Authentizität

**Glaubwürdigkeit ist der Schlüssel zum Erfolg
Handbuch**

Master Typo3® ist eine eingetragene Marke. Vervielfältigung nur nach Rücksprache.



MASTER TYPO 3®

Typologien zu unterscheiden und dann situativ richtig damit umgehen zu können, ist ein wichtiger Garant für gute Kommunikation und Erfolg.

Dieses Typologie-Programm richtet sich an alle Menschen und Organisationen, die eine professionelle Personalentwicklung verwirklichen wollen und in der Kommunikation mit anderen immer am Ball bleiben wollen.

Der richtige Einsatz sorgt für eine gute, flexible Einschätzbarkeit von Menschen.

Das Programm kann die wichtigen Motivationen, Blockaden, Antreiber, Einstellungen, Verhalten und die Authentizität offenbaren.

Das Eigenbild wird mit dem eigenen Handeln am Fremdbild gespiegelt. Dabei erkennen wir, warum wir etwas tun oder warum auch nicht. Gleichzeitig werden dadurch innere Widerstände und Stress sichtbar.

Wir erleben durch dieses Programm eine neue Klarheit in Bezug auf unsere eigentlichen Ziele. Wir kommen in das eigene Ich. Dadurch entsteht Glaubwürdigkeit!

Dieses Programm ist vielfältig – je nach Kontext – einsetzbar:

- Personalentwicklung
- Persönlichkeitsentwicklung
- Personalauswahl und Assessmentcenter
- Führungskräfte-Entwicklung
- Vertrieb und Verkauf
- Teamentwicklung
- Train the Trainer-Ausbildungen
- Coaching und Coaching-Ausbildungen
- Mediation und Konfliktmanagement
- Kommunikation
- Glaubwürdigkeit

Sinnvoll ist es, dieses Modell mit anderen Methoden zu verbinden, wie

- TA Transaktionsanalyse
- NLP Neuro Linguistisches Programmieren
- Kommunikationsmodelle, Schulz von Thun usw.
- Coaching
- Training
- Beratung
- usw.



Was bedeutet MASTER TYPO 3® für Sie?

Das Modell beruht auf dem Prinzip, wie Menschen ihre Identität erlangen.

Der Mensch wird in seine Umwelt geboren und muss darin wachsen. Er gehört mit zu den anpassungsfähigsten Lebewesen und durchläuft die folgenden 6 Prinzipien zur Entwicklung seiner Authentizität.

1. Wir brauchen das passende Verhalten, um in unserer Umwelt zu überleben.
2. Unsere Fähigkeiten ermöglichen dann unsere Weiterentwicklung.
3. Gesellschaftliche Regeln, unsere Erziehung und die daraus entstehenden Glaubenssätze geben uns die helfende oder blockierende Ausrichtung im Leben.
4. Unsere Werte bilden ab, wofür wir stehen und was uns wirklich wichtig ist.
5. Die Menschen und Organisationen, mit denen wir uns umgeben bzw. in denen wir uns aufhalten, geben uns das wichtige Gefühl der Zugehörigkeit und des „Dabei sein dürfen“.
6. Dies alles entwickelt kontinuierlich unser Ich und unsere Lebensskripte und Glaubwürdigkeit entsteht.

Normalerweise glauben wir über uns, dass wir richtig sind, so wie wir sind – aber leider manchmal auch, dass wir falsch sind, so wie wir sind.

Wir haben in uns Stärken und Schwächen. Wichtig ist, dass wir erkennen, dass Schwächen auch Stärken sein können und Stärke in der falschen Situation schnell zu einer Schwäche werden kann. Dieses Programm hilft Ihnen, mit Menschen zielgerecht umgehen zu können.

Sie können dadurch Zwänge und Verbote im Handeln und Tun nachhaltig auflösen.

Wenn wir in unserem Leben neue Ziele erreichen wollen, dann brauchen wir die optimale Ausrichtung unserer Persönlichkeit nach diesen 6 Prinzipien.

Entdecken Sie Ihre echte Persönlichkeit und Authentizität mit MASTER TYPO 3®!

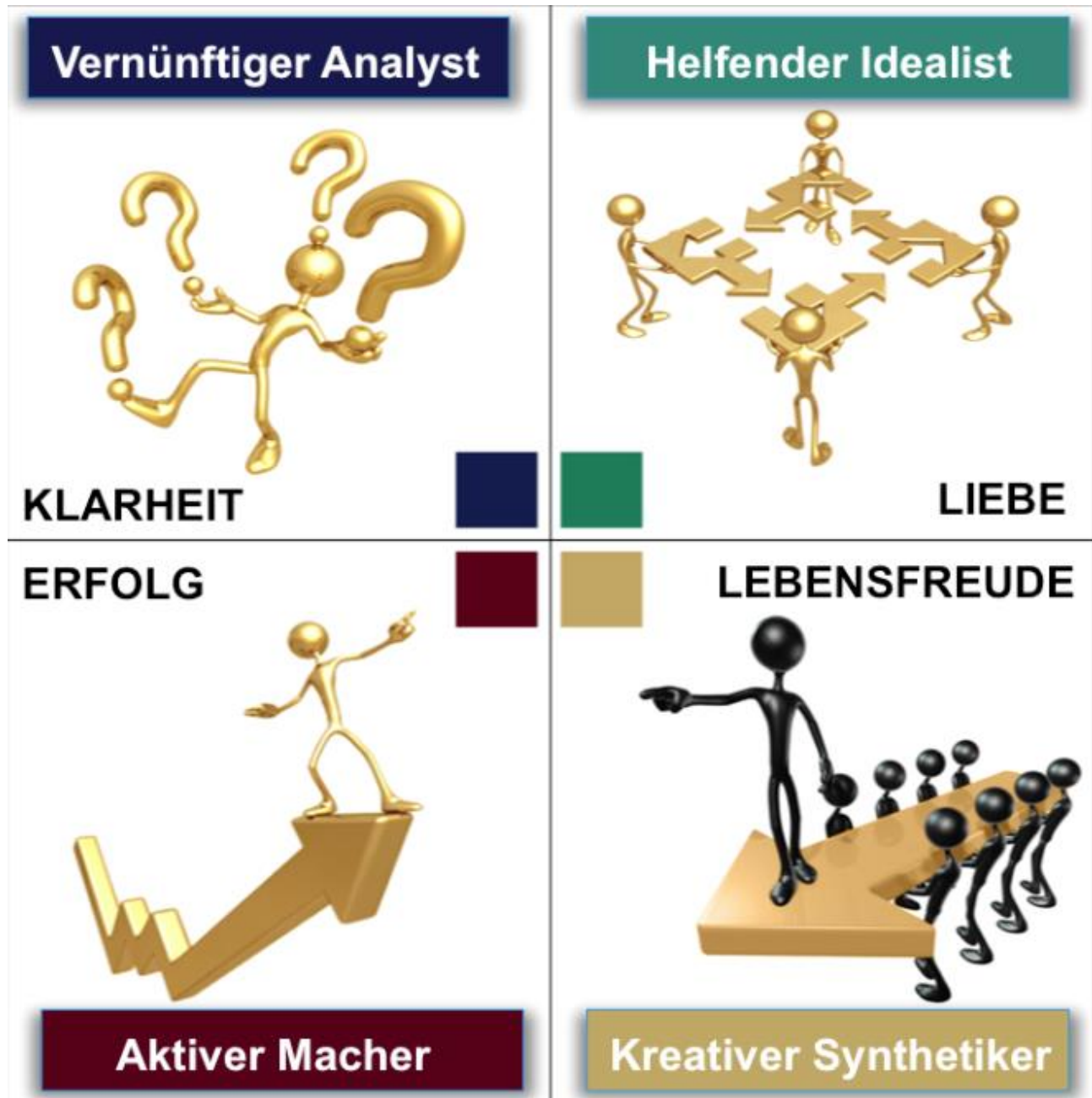


Der Nutzen von MASTER TYPO 3®

- ■ Mich und andere besser erkennen.
- ■ Andere Menschen bewusster wahrnehmen und typgerecht reagieren, ohne sie in Schubladen zu stecken.
- ■ Eine Methode, um störende Einflüsse in einem Team aufzudecken.
- ■ Erkennen der persönlichen Beweggründe des Gesprächspartners.
- ■ Verstärken des Einfühlungsvermögens in Andere.
- ■ Einfluss nehmen auf Entscheidungskriterien von Kunden.
- ■ Verhalten von Menschen auf erweiterter Ebene neu verstehen.
- ■ Mit **MASTER TYPO 3®** werden andere und jetzige Persönlichkeitsmodelle zu einer höheren Ebene miteinander verbunden.
- ■ Von der Transaktionsanalyse bis zum Modell der 4 Seiten einer Nachricht ergeben sich neue wichtige Elemente.
- ■ Personalauswahlverfahren werden deutlich optimiert. Die richtige Person auf dem richtigen Arbeitsplatz.
- ■ Führung, Vertrieb, Teaming, Training, Coaching, Consulting, Kommunikation kommen auf einen höheren Level.
- ■ Wenn Sie Glaubwürdigkeit erreichen, entstehen wirkliche WIN WIN Geschäfte.



Die MASTER TYPO 3®-Typologien





Die Lebenswerte und Ziele der einzelnen MASTER TYPO 3®-Typologien

Der vernünftige Analyst	Der helfende Idealist
<p>Sein Wert: Vernunft</p> <p>Persönliches Ziel: Als objektiv und vernünftig angesehen zu werden</p> <p>Grundeinstellung: Ich muss bewahren was ich habe und darauf die Zukunft sorgfältig und vernünftig aufbauen</p> <p>Sinnvoller Einsatz: Genauigkeit Übertriebener Einsatz: Sturheit</p>	<p>Sein Wert: Leistung</p> <p>Persönliches Ziel: Als zugänglicher und wertvoller Mensch angesehen zu werden</p> <p>Grundeinstellung: Wenn ich gewissenhaft bin und meinen Wert beweise, werde ich belohnt, ohne darum gebeten zu haben.</p> <p>Sinnvoller Einsatz: Unterstützung Übertriebener Einsatz: Ausgenutzt werden</p>
<p>Sein Wert: Aktivität</p> <p>Persönliches Ziel: Als aktiver und fähiger Mensch angesehen zu werden</p> <p>Grundeinstellung: Wenn ich will, dass etwas geschieht, muss ich dafür sorgen, dass etwas geschieht</p> <p>Sinnvoller Einsatz: Führung Übertriebener Einsatz: Überheblichkeit</p>	<p>Sein Wert: Kooperation</p> <p>Persönliches Ziel: Als beliebt und liebenswert angesehen zu werden</p> <p>Grundeinstellung: Ich kann nur mit Belohnung rechnen, wenn ich vorher anderer Leute Bedürfnisse, Wünsche und Gefühle befriedigt habe</p> <p>Sinnvoller Einsatz: Verbindung Übertriebener Einsatz: Unterordnung</p>
Der aktive Macher	Der kreative Synthetiker



Die Wertesysteme

Der vernünftige Analyst	Der helfende Idealist
<p>analysierend</p> <p>konsolidieren stabilisieren kontinuierlich machen kontrollieren -Klarheit-</p> <p>Kontinuität</p>	<p>helfend</p> <p>sich kümmern sich engagieren sich verantwortlich fühlen unterstützen -Liebe-</p> <p>Verantwortung</p>
<p>Produktivität</p> <p>effizient vorgehen etwas erreichen produktiv sein tun und machen -Erfolg-</p> <p>antreibend</p>	<p>Flexibilität</p> <p>experimentieren anpassen flexibel reagieren entdecken -Lebensfreude-</p> <p>verbindend</p>
Der aktive Macher	Der kreative Synthetiker


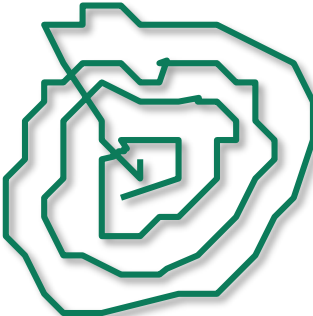

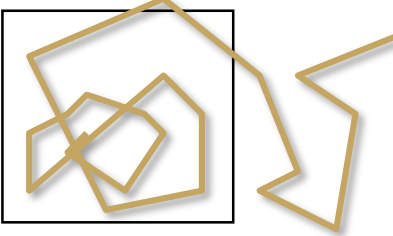


Die Typbeschreibung

Der vernünftige Analyst	Der helfende Idealist
<p>Bedürfnisse</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ objektiv und vernünftig sein ▪ Risiken vermeiden und beseitigen ▪ jeder Schaden ist wieder gutzumachen <p>Stärken</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ analysiert, interpretiert und schafft Fakten ▪ begründet seine Meinung, zeigt Alternativen ▪ methodisch, sauber, umsichtig, abwägend ▪ maximiert, was bereits vorhanden ist <p>Schwächen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ verliebt in Fakten, verliert Interesse anderer ▪ verwirrt durch zu viele Wahlmöglichkeiten ▪ Kontrolle durch Systeme, Strukturen ▪ akzeptiert ungern Neues 	<p>Bedürfnisse</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ zugänglicher und wertvoller Mensch sein ▪ geschätzt, verstanden und akzeptiert werden ▪ wissen, dass Ideale nicht verloren gehen <p>Stärken</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ bewundert, unterstützt die Leistung anderer ▪ stellt hohe Ansprüche an sich und andere ▪ vertraut und glaubt anderen ▪ hilft anderen und nimmt sie in Schutz <p>Schwächen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ gibt unnötige Hilfe und Ratschläge ▪ ist enttäuscht und kritisch, wenn er keinen Wert sieht, packt er nicht an ▪ lässt sich zu stark auf andere ein
<p>Bedürfnisse</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ aktiver und fähiger Mensch sein ▪ Hindernisse überwinden ▪ noch andere Möglichkeiten sehen <p>Stärken</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ übernimmt Führung, bestimmenden Einfluss ▪ gibt Gefühl dringender Wichtigkeit ▪ freut sich an Herausforderungen ▪ sucht verborgene Widerstände <p>Schwächen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ dominiert und unterbricht andere, verhält sich ▪ schafft Unsicherheits-Atmosphäre ▪ nimmt riskante, unnötige Herausforderungen ▪ verfolgt Neues auf Kosten des Laufenden 	<p>Bedürfnisse</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ liebenswerter, beliebter Mensch sein ▪ jeder soll mit dem Ergebnis zufrieden sein ▪ Gelegenheiten nutzen, anderen zu gefallen <p>Stärken</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ feines Gespür für Gefühle und Bedürfnisse ▪ gestaltet Beziehungen noch positiver ▪ reagiert flexibel, keine festgefahrenen Muster ▪ vermittelt bei gegensätzlichen Meinungen <p>Schwächen</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ scherzt gerne, auch wenn es unangebracht ist, ▪ hält eigene Ansichten zurück, passt sich an ▪ verbringt Zeit gerne in Sitzungen und gemütlichen Zusammenkünften
Der aktive Macher	Der kreative Synthetiker



Informationen verarbeiten und Probleme lösen

Der vernünftige Analyst	Der helfende Idealist
<p data-bbox="288 584 647 651">Schritt für Schritt Fakten und Details sammeln</p> 	<p data-bbox="938 584 1217 651">Explorieren, anhören sich Zeit nehmen</p> 
 <p data-bbox="347 1536 592 1637">der schnellste Weg das Ziel im Auge ungeduldig</p>	 <p data-bbox="895 1536 1257 1637">sprunghaft den Rahmen sprengen neue Verbindungen schaffen</p>
Der aktive Macher	Der kreative Synthetiker



Erkennen der Typologien

Der vernünftige Analyst	Der helfende Idealist
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ist pünktlich ▪ Büro und Schreibtisch ordentlich ▪ unauffälliges, korrektes Outfit ▪ Terminkalender, Fachliteratur ▪ gut vorbereitet ▪ wirkt unpersönlich, distanziert ▪ eher weniger Blickkontakt ▪ gibt evtl. keine Hand oder nebenbei ▪ in Gedanken versunken ▪ wenig große Gesten ▪ spricht langsam, exakt, detailliert, bedacht und sachlich ▪ nimmt sich Zeit zum Nachdenken ▪ schweigt zwischendurch 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ kommt offen (lächelnd, Blickkontakt, ausgestreckter Arm) auf Menschen zu ▪ "Wie geht's? Parkplatz gefunden?" ▪ langes Händeschütteln ▪ Ausstattung mit kleinen, auffälligen Details (Foto von Frau, Kindern) ▪ langes, soziales Bla Bla, erzählt auch Persönliches ▪ redet viel ▪ warmer Tonfall ▪ freut sich über Geschenke ▪ zeigt deutlich, dass man Zeit hat ▪ bietet Kaffee etc. an ▪ entschuldigt sich für seine Fehler
<ul style="list-style-type: none"> ▪ ist pünktlich, hat wenig Zeit ▪ aufrechte Körperhaltung ▪ wirkt eher betriebsam und hektisch ▪ auffälliges Outfit ▪ nebenbei mit anderen Dingen zu tun ▪ Büro schaut effizient aus und zeigt seinen Status ▪ Begrüßung: kurz und knackig ▪ "Kommando-Ton" ▪ kommt schnell auf den Punkt ▪ exakte Fragen ▪ fragt nach Zeiten, Preisen ▪ spricht präzise ▪ vereinfacht komplizierte Vorgänge ▪ dominante Gesprächsführung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ eher unpünktlich ▪ diskutiert gerade mit anderen ▪ ist überrascht, aber zeigt, dass er die Abwechslung mag ▪ spontan, lässig, lacht, scherzt ▪ Büro und Schreibtisch wirken chaotisch, kreativ, neugierig ▪ ungewöhnliche, private und dienstliche Dinge liegen durcheinander ▪ lässiges Outfit und Auftreten ▪ zeigt Begeisterung und auch Ärger ▪ lässt sich durch andere und anderes unterbrechen ▪ wechselt die Themen
Der aktive Macher	Der kreative Synthetiker



Was die Typen als Mensch anspricht

Der vernünftige Analyst	Der helfende Idealist
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Anerkennung als Experte ▪ solide Forschungsergebnisse ▪ systematischer Plan ▪ Fortschrittsberichte ▪ schriftliche Vorschläge ▪ verbesserte Nutzung der Fähigkeiten ▪ wissenschaftlicher Ansatz ▪ es selbst machen können ▪ spezielle, gezielte Info ▪ Stabilität des Herstellers 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „das ist eine beliebte Idee; die anderen machen das auch so“ ▪ After-Sales-Support ▪ Unterstützung beim Verkauf an Mitarbeiter, Chefs etc. ▪ Konfliktvermeidung ▪ Risiko wird geteilt (Hersteller, Kunde) ▪ unterstützende Info ▪ Verlässlichkeit ▪ der persönliche Ruf ist gewährt ▪ höhere Selbstschätzung ▪ geringstmögliches Risiko
<ul style="list-style-type: none"> ▪ verstärkte Kontrolle über: Menschen, Abläufe, Zeit, Info ▪ erwünschte Resultate ▪ verbesserte Entscheidungsprozesse ▪ Auswahlmöglichkeit ▪ Handlungsfreiheit ▪ erhöhte Autorität ▪ Zugang zu wichtigen Positionen oder Leuten ▪ sofortige Aktion ▪ hohes Gewinnpotenzial ▪ Durchführungsberichte 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ der Erste, der Held sein ▪ Anführer, Neues, Originalität ▪ einmalig, originell ▪ für alle sichtbar ▪ hohes Gewinnpotenzial; man kann Großes damit machen ▪ ein Beispiel für andere ▪ verbesserte Nutzung des Talents ▪ Öffentlichkeit ▪ Möglichkeit, Lehrer für andere zu sein ▪ höhere Selbsteinschätzung
Der aktive Macher	Der kreative Synthetiker



Fragen, die „typisch“ sind

Der vernünftige Analyst	Der helfende Idealist
<p>Vernunft untersuchen + analysieren</p> <p>Wie? Methode, System Grund, Logik Aus welchem Grund?</p>	<p>Helfen unterstützen + idealisieren</p> <p>Warum? Zwecke, Ziele, Werte</p>
<p>Aktivität fordern und fördern</p> <p>Was? muss getan werden Warum? Wie schnell?</p>	<p>Kooperation kreativ und neugierig</p> <p>Mit wem? Wer wird einbezogen, sollte teilnehmen, soll informiert, soll eingeladen werden? Wer wird es befürworten?</p>
Der aktive Macher	Der kreative Synthetiker



Stärken und Schwächen

Der vernünftige Analytiker

Sein Wert: Vernunft

Stärke	Schwäche
<ul style="list-style-type: none">▪ ausdauernd▪ praktisch veranlagt▪ kostenbewusst▪ reserviert▪ faktenorientiert▪ standhaft▪ gründlich▪ methodisch▪ analytisch▪ umsichtig / vorsichtig▪ arbeitet sauber▪ beseitigt und vermeidet Risiken▪ ist eher reserviert▪ begründet sehr exakt seine Meinung▪ zeigt Alternativen auf, die machbar sind▪ interpretiert und schafft Fakten▪ maximiert das bereits Vorhandene	<ul style="list-style-type: none">▪ beharrend▪ phantasielos▪ geizig▪ verschlossen▪ fakten-, datengläubig▪ eigensinnig▪ pedantisch▪ bürokratisch▪ überkritisch▪ überfürsorglich▪ ängstlich▪ stur, abweisend▪ zieht sich oft zurück▪ beißt sich in der Analyse fest, ohne zu einer Entscheidung zu kommen▪ baut übermäßige Kontrollsysteme auf▪ akzeptiert ungern Neues▪ wirkt gleichgültig▪ verstrickt sich in Zahlen, Daten, Fakten



Stärken und Schwächen

Der helfende Idealist

Sein Wert: Helfen

Stärke	Schwäche
<ul style="list-style-type: none">▪ auf andere eingehend▪ idealistisch▪ bescheiden▪ vertrauensvoll▪ loyal▪ hilfsbereit▪ empfänglich▪ aufgeschlossen, sich einsetzend▪ nach Höchstleistung suchend▪ gemeinschaftlich orientiert▪ Werte und Ideale sind wichtig▪ weist auf Werte und Erwartungen hin▪ zeigt Gefühle▪ konzentriert sich auf Abläufe und Beziehungen zu anderen Menschen▪ empfänglich▪ offen▪ gibt viel verbales Feedback▪ hat ein oft unterstützendes Lachen	<ul style="list-style-type: none">▪ selbstverleugnend▪ utopisch▪ sich selbst klein machend▪ vertrauensselig▪ sklavisch▪ überfürsorglich▪ passiv▪ sich aufreibend▪ perfektionistisch▪ eigene Interessen aufgebend▪ kann manchmal sentimental sein▪ wirkt in Stress-Situationen oft verletzt und beleidigt▪ enttäuscht und nachtragend▪ schiebt harte Entscheidungen auf die lange Bank▪ scheut offene Konflikt Diskussionen▪ kann sich nicht präsentieren▪ übersieht oft harte Daten und Fakten



Stärken und Schwächen

Der aktive Macher

Sein Wert: **Aktivität**

Stärke	Schwäche
<ul style="list-style-type: none">▪ richtungsweisend▪ dynamisch▪ selbstbewusst▪ veränderungsorientiert▪ herausfordernd▪ kraftvoll▪ wettbewerbsorientiert▪ risikofreudig▪ beharrlich▪ drängend▪ gibt ein Gefühl dringender Wichtigkeit▪ vertritt seinen Standpunkt▪ ergreift und schafft Gelegenheiten▪ sucht verborgene Widerstände▪ ist bereit sehr schnell Veränderungen zu akzeptieren, wenn die Fakten dafür sprechen▪ steht zu sich▪ steht zu seiner Meinung	<ul style="list-style-type: none">▪ dominierend▪ impulsiv / aktivistisch▪ arrogant▪ ruhelos▪ nachbohrend▪ Druck ausübend▪ streitbar▪ übermütig▪ halsstarrig / starrsinnig▪ bedrängend▪ risikohaft▪ erdrückend▪ überschätzt sich▪ schafft oft eine Atmosphäre der Unsicherheit▪ nimmt riskante und unnötige Herausforderungen an▪ ist im Gespräch dominant und lässt andere nicht ausreden▪ Gespräche arten in Verhöre aus▪ verfolgt Neues auf Kosten des Laufenden



Stärken und Schwächen

Der kreative Synthetiker

Sein Wert: Kooperation

Stärke	Schwäche
<ul style="list-style-type: none">▪ flexibel▪ neugierig▪ kreativ▪ experimentierfreudig▪ kontaktfreudig▪ begeisterungsfähig▪ taktvoll▪ anpassungsfähig▪ sozial kompetent▪ verhandlungsgeschickt▪ humorvoll▪ keine festgefahrenen Verhaltensmuster▪ gestaltet Beziehungen positiv▪ steht gern im Mittelpunkt▪ fasst zusammen▪ kann gut bei gegensätzlichen Meinungen vermitteln▪ ist am besten in kontroversen, konfliktgeladenen Situationen	<ul style="list-style-type: none">▪ widersprüchlich▪ auf Wirkung bedacht▪ euphorisch▪ besänftigend▪ ohne Überzeugung▪ manipulierend▪ Kompromisse suchend▪ albern▪ macht Witze auch wenn es unangebracht ist▪ wirkt ziellos▪ passt sich zu sehr den Wünschen anderer an▪ hört sich manchmal zynisch an▪ verwirrt andere mit zu vielen Ideen▪ verzettelt sich▪ verliert die Dinge aus den Augen



MASTER TYPO 3® – Fragen

Welche Fragen sollte ich mir stellen?

Was ist der höchste Wert und was bedeutet er in Bezug auf...?
Was ist der niedrigste Wert und was bedeutet er in Bezug auf...?

Kann ich diesen Wert leben?
Will ich diesen Wert leben?
Darf ich diesen Wert leben?

Wann, wie und wo habe ich dazu Referenzerfahrungen?
In welchem Kontext kenne ich das?
Welche Gefühle K+ / K- habe ich dazu?

Kenne ich das von meiner Kindheit/Elternhaus/Erziehung?
Kenne ich das aus meinem Berufsleben?
Kenne ich das aus meiner Beziehung?

Welchen Wert lebe ich gerne an anderen aus?
Welche Werte dürfen an mir eher nicht ausgelebt werden?

Wie sehe ich mich?
Wie sehen mich die anderen?

Was bedeutet es, wenn ich es denke, aber nicht tue?
Was bedeutet es, wenn ich es nicht denke, aber dennoch tue?
Was sollen die anderen von mir denken?
Wie will ich sein?
Wer bin ich wirklich?
Was hilft mir?
Was behindert mich?

Was darf / will ich ändern?



MASTER TYPO 3®

Abkürzungen

M = Macher / **A** = Analytiker / **I** = Idealist / **S** = Synthetiker
E = Erwachsener / **S** = Stress / Kind

1: Glaubenssätze / Denken / Haltung / Eigenbild **G**
2: Handeln und Tun / Verhalten **H**
3: Die Sicht der anderen / Fremdbild **F**

Beispiele:

AGE = Analytiker glaubt/denkt als Erwachsener von sich...

AHE = Analytiker handelt als Erwachsener...

AFE = So erleben andere den Analytiker als Erwachsenen...

AGS = Analytiker glaubt/denkt im Stress/Kindverhalten von sich...

AHS = Analytiker handelt im Stress/Kindverhalten...

AFS = So erleben andere den Analytiker im Stress/Kindverhalten...

SFE = So erleben andere den Synthetiker als Erwachsenen...

MHS = Macher handelt im Stress/Kindverhalten...

usw.