



# PROFIL

Persönlichkeit - Mentalität / Beruf / Lernen

**Copyright: Heiko Hansen / 2020**  
Talenthaus GmbH / [www.talenthaus.de](http://www.talenthaus.de)  
Heiko Hansen Coaching / [www.mentaldynamic.info](http://www.mentaldynamic.info)  
Kooperation mit PSYfiers AG / Zug / Schweiz

Der **Mental Dynamic® PROFIL Test** ist ein hochmodernes implizites Testverfahren (Psyfiere AG, Schweiz und Heiko Hansen) und misst

- zwei Kerne, die für die **Wahrnehmungsaufnahme und Handlungsdynamik** zuständig sind

**S** = Sinnesspezifische, bewusste Wahrnehmungsaufnahme

Das Objekterkennungssystem (OES): Zuständig für Informationsgewinnung und Präzision mittels unserer 5 Sinne.

**A** = Automatisierte, unbewusste Wahrnehmungsaufnahme

Die intuitive Verhaltenssteuerung (IVS): Zuständig für effektive, nützliche Handlungssteuerung

- zwei Kerne, die für die **Bewertung von Handlungen, Erfahrungen und Wahrnehmungsinformationen** zuständig sind

**O** = Objektive, bewusste Bewertungen

Das Intentionsgedächtnis (IG): Zuständig für objektive Pläne, Fakten, Motivhierarchie (Theorie)

**P** = Persönliche, unbewusste Bewertungen

Das Extensionsgedächtnis (EG): Zuständig für ganzheitliches Denken, Lösungen und Auswertung von Erfahrungen

- und es misst **zwei Bedürfnisse** in ihren aktuellen Ausprägungen:  
nach **Stimulanz** (Motivauswahl, Motivanregung) und  
nach **Sicherheit** (Überlebensstrategie: Optionen / Ehrgeiz).

Aus Ihrer persönlichen Art und Weise samt Entscheidungen im Testing, ergibt sich Ihr persönliches Ergebnis. Mit den Kernen S-A-O-P beschreiben wir das WARUM, den Grund, ihrer Kernmentalität (Erstdynamik). Neben Kuhl (PSI-Theorie + Lage- und Handlungsorientierung) fließen auch die Forschungsergebnisse von Daniel Kahnemann (Nobelpreisträger / System 1 + 2) in die Auswertung ein.

Die Auswertung beruht im Zentrum auf die **PSI-Theorie von Prof. Dr. Julius Kuhl**, der Persönlichkeits-System-Interaktion (PSI), Uni Osnabrück. Das Ergebnis spiegelt die Erstdynamik Ihres Gehirns wider. Kuhl definiert die Erstdynamik oder Erstreaktion als eine relativ stabile Dynamik, die genetisch wie erlebnisgeprägt ist. Das gilt insbesondere für emotionale Erstreaktionen. Durch Lernen, konstruktives Feedback und neue Entscheidungen über das Erfahrene oder Überzeugungen wird die Erstdynamik mit einer zweiten, dritten, vierten etc. Dynamik fortgeführt. Wir haben gelernt und uns verändert. Was wiederum auf die Erstdynamik einen gewissen Einfluss hat. Man ist weniger stressanfällig, in sich balancierter und selbstvertrauter. Die Kerne kooperieren miteinander und sind durchaus trainierbar.

Wir unterscheiden in der **Analyse** zwischen einer hohen (68-100) – mittleren (34-67) und niedrigen (1-33) Ausprägung der Wahrnehmungskerne. Jede Ausprägung hat ihre Chancen und Gefahren. Es gibt kein besser oder schlechter, sondern die individuelle Effektivität ergibt sich im Kontext zur gestellten Aufgabe. Ihr sportliches Spiel (Aufgabe) wird durch Ihre mentale Performance (Testergebnis) reguliert. Es gibt in diesem Sinne kein Zufall. Es ist die Folge Ihrer mentalen Dynamik. Des Weiteren beschreiben wir die Dynamik aus zwei Bedürfnissen: Stimulanz und Sicherheit. Hier unterscheiden wir zwischen niedrig (1-50) und hoch (51-100). Wichtig: Liegen beide Bedürfnisse zwischen 40 und 60 können die Bedürfnisse schneller zwischen vier möglichen Konstellationen variieren.

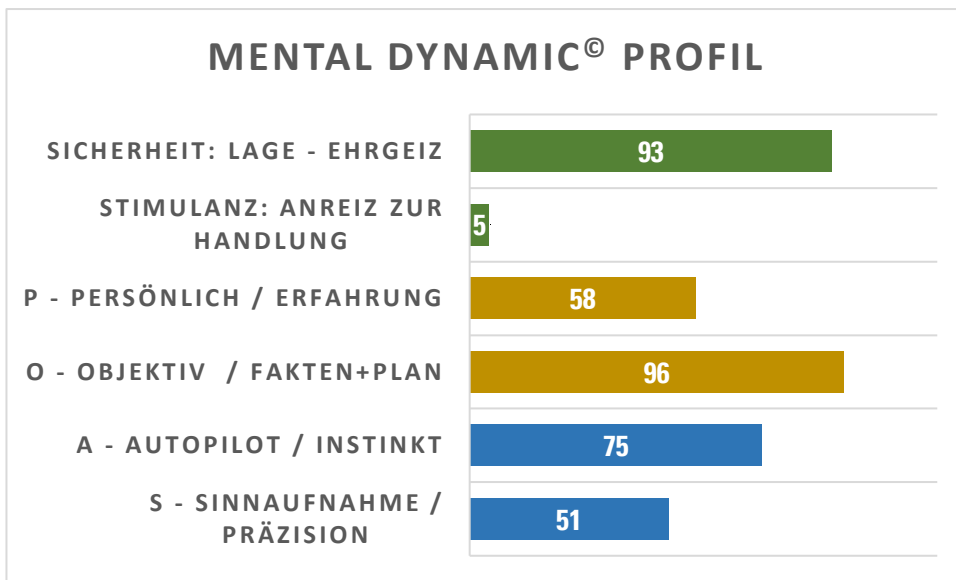
### **Hinweis zu Mental Dynamic<sup>©</sup> Performance**

In diesem Report werden neben Ihren neuro-mentalenen Dynamiken der Kerne auch typische Mental-, Charaktereigenschaften (Was und Wie) samt Neigungsprofile (Erstaktionstendenz / Ausrichtung) beschrieben. Es sind Start- und Primärkonstellationen, die sich aus den Kerndynamiken (S-A-O-P) + Bedürfnisse ergeben. Der strategische Sinn liegt in der Startbewegung (Denken, Handeln, Verstehen), um zu überleben. Damit beginnt das Spiel. Dabei gibt es kein gut oder schlecht, sondern nur Passungen. Darum sagen wir: Das passt mir! Das passt mir nicht! Wie der Bayer sagt: „Passt scho!“ Es ist auch die Basis für selbstverantwortliches Handeln und in welchem Umfang es möglich ist. Es beeinflusst unser Lernen und wie wir die Dinge gerne händeln bzw. verstehen (auswerten) wollen!

Charaktereigenschaften und Neigungen beschrieben das WAS und das WIE!

Geringe Ausprägungen bedeuten nicht schlecht / verloren, sondern dass das Gehirn diese Variante am Start weniger initialisiert und wenn es gut läuft etc. mehr aktiviert. Dann werden wir variabler in unseren Charaktermustern (Typicas) und im Agieren. Das gilt auch für hohe Ausprägungen. Diese werden am Start intensiver genutzt.

## Name



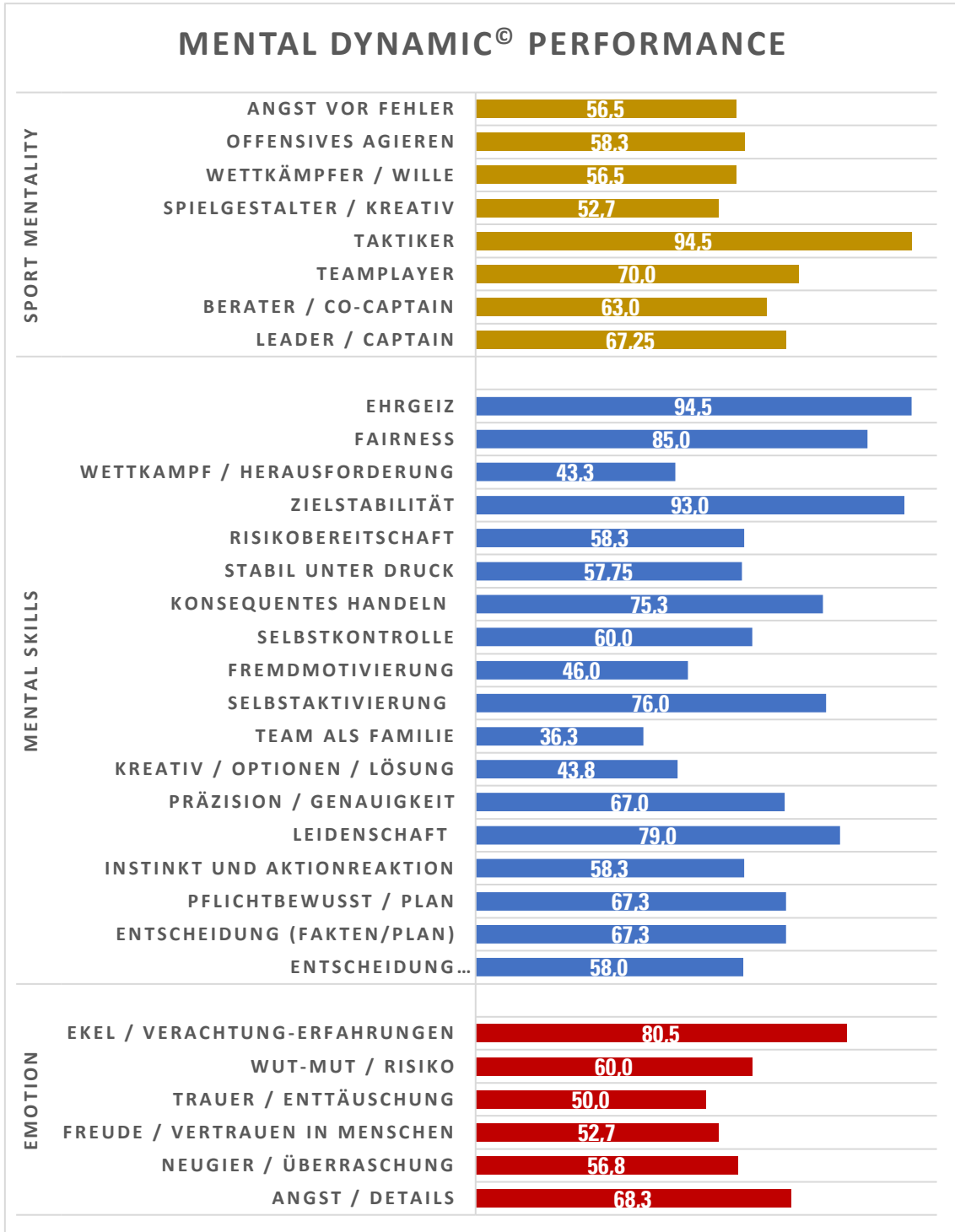
Code nach PSI und MBTI: A01 / INTJ

### Hinweis zur Startdynamik Ihres Profils

Das Gehirn setzt den am ausgeprägtesten Kern (orange/grün) gerne zuerst ein: Hier S vor dem A-Kern und P vor dem O-Kern. Voraus sich eine SP-Erstdynamik priorisiert. Die Koordination (Teamplay) der Kerne dynamisiert sich im Millisekundenbereich. Aber, umso stärker die Ausprägung ist, umso stärker wird der Kern eingesetzt.

Es gibt kein schlechtes oder gutes Ergebnis, sondern primär ein für Sie und zur Aufgabe passendes. Sei es im Leben, im Sport, in der Schule oder im Beruf. Ihre Erstdynamik bestimmt zumindest den ersten Schritt in Ihrer Mentalen Dynamik die Welt wahrzunehmen und zu bewerten. Das Gehirn arbeitet gerne an Lösungen und an seinen Ressourcen. Daher ist es sinnvoll zu wissen, mit welcher Erstdynamik dieser Prozess startet und welche Bereiche mit cleveren Trainings und Coachings zu entwickeln oder zu verfeinern / zu optimieren sind.

Name



## MENTALITÄT

### Mentale Stärken

Individualist / kompetent und konsequent bis zur Hartnäckigkeit / sehr gute Analysefähigkeit (tiefen Sinn erkennend) / starke Selbstkontrolle / reserviert / realistisch die Bedeutung erkennen / starke Entschlusskraft / durchsetzend / großer Idealist / vernünftig, rational, mag gerne recht haben / erarbeitet seine Performance – macht seinen Job und agiert zuverlässig / Kämpfertyp / ziel-, pflicht- und sicherheitsorientiert / spielt detailgenau und akribisch nach Taktikvorgabe / wird gerne als Berater eingebunden / ist in seinen Aktionen wie im Leben strukturiert, z.B. im Spielaufbau, Saisonplanung / bereitet sich mit Plan auf ein Spiel oder Wettkampf vor / muss seinem Spiel, seine Rolle und Aufgabe sicher vertrauen können / mag keine (emotionalen) Störungen und Fehler / benötigt klare und realistische Ziele und Feedbacks - immer mit Lösungsansatz / mag es nicht, wenn man ihm etwas aufdrängen und zu etwas motivieren will, sondern er will Lösungen fachlich besprechen / hoch selbstmotiviert, hohe Selbstkontrolle und agiert selbstverantwortlich – erwartet das auch von allen anderen / entscheidet über seine sportlichen Ziele gerne selbst / ruhig-kühl-nüchtern / effizient

### Mentale Gefahren

Zu kritisch & sich schnell zurückziehend – gern allein / sehr eigensinnig, unangepasst, kein unterordnen wollen / Ungeduld / strenger innerer Kritiker, „die Stimme“ / Zornneigung, z.B. das Team arbeitet unter seinen Möglichkeiten / schweigsam, wenig kontaktfreudig / Distanz, soll-muss-Denken / hoher innerer Druck: aggressiv, verkrampt / Selbstüberforderung / ernst, verbissene Mimik, Blässe im Gesicht / zu autoritär / lobt wenig / mag keinen Zwang und emotionale Gespräche / sehr selbstkritisch und zu selbstkontrolliert / Gefahren statt Chance sehend / unsensibel – nörgelnd / stur / verärgert / neigt zu Pedanterie und zum absoluten Perfektionismus / können zornig werden, wenn die Diskrepanz oder die innere Spannung zwischen Aktion/Handlung und eigenen Bedürfnissen zu groß wird. Kann dann wie ein Vulkan sein / reagieren unwirsch auf Zwang und Disziplinierungen

## PRIORITÄTEN IN DER SELBSTENTWICKLUNG UND WILLENSBAHNUNG

**VORAB:** *Unser Gehirn lernt ständig, wertet aus, vergleicht, lernt Neues dazu. Auf Basis Ihrer gemessenen neuro-mentalenen Erstdynamik lernt Ihr Gehirn gerne auf eine bestimmte Art und Weise und bevorzugt eine bestimmte Lernpräsentation durch Trainer, Lehrer, Vorgesetzte. Die persönliche Lerndynamik bestimmt auch unsere Arbeitsweise im Beruf. Auch lenkt es das selbstbestimmte Lernen, wenn man sich für ein Thema besonders interessiert und folglich etwas unbedingt dazulernen möchte. Das bestimmt in der Folge die Effektivität des Lernens. Jeder Mensch kommt mit einer Bildungs- und Aktionslust auf die Welt. Dies können Verantwortliche positiv und stärkend beeinflussen oder den anderen Weg gehen.*

*Wofür sich unser Gehirn leidenschaftlich interessiert und es unbedingt wie diszipliniert lernen, aktionieren und interagieren will ist ein Spielfeld des Unbewussten. Als Zeichen sind „Leuchtende Augen“ zu sehen. Das ist die Basis für Talententfaltung! Ebenso die Basis im Beruf, Zusammenarbeit etc. Lernen hat nicht nur was mit Schule zu tun, sondern geschieht millisekündlich und ist die Basis für unsere Erfolge. Und unsere mentale Dynamik bestimmt den Weg zum Ziel. Keiner lernt gerne, was nicht zu ihm passt (Passung!). Dafür benötigt man hohen Druck. Am liebsten lernt unser Gehirn durch direkte Erfahrungen, Neugier und Leidenschaft + hohes Interesse und hohe Notwendigkeit. Das ist zu akzeptieren und muss allen Teamleadern, Lehrern und Ausbildern klar sein.*

### Ihre Selbstentwicklung und Lernprioritäten

Erwartet einen Trainer mit hoher fachlicher Qualifikation, der einen Plan hat und weiß, was er will / trainingsfleißig, pflichtbewusst und ausdauernd / mag mit Routinen trainieren und hohen Wiederholungszahlen / erst das Wichtige können, dann Neues lernen / mag präzise Trainingspläne inkl. was-warum-wie trainiert werden soll inkl. Nutzen des Ganzen / benötigt klare Anweisungen, Erklärungen und Details / bevorzugt ruhige Ansprachen / mag detaillierte Videostudien / denkt in Bilder/Filme und klare Abläufe / Fachzeitschriften sind wichtig, um auf dem aktuellen Stand zu sein / benötigt inhaltliche, faktengenaue und realistische Feedbacks und Trainingspläne / lernt gerne zurückgezogen und allein oder in sehr kleinen Lerngruppen, z.B. zum Lernen von Spielzügen oder in der Schule

Glaubt an Verbesserung durch stetiges Training und Disziplin / will hochwertiges gutes Material / Übung macht den Meister / lernt gerne forschend und wissenschaftlich / sammelt und sortiert Informationen

## Ihre Willensbahnung

Spielt kämpferisch – Kampfgeist / taktisch defensiv und beginnt mit sicheren Aktionen (Kurzpass) / würde am liebsten alles allein machen, dann wird es auch „richtig“ gemacht (Einzelsportneigung) / insbesondere zu Beginn des Wettkampfes agiert er vorsichtig aufbauend und geht er kein Risiko / die Null muss stehen / versucht so Vertrauen zu seinem Spiel aufzubauen / muss sein Sicherheitsgefühl erleben und spüren / Plan A+B wichtig / Taktiker und Strategie: safety first – no risk – no mistakes / clever im Zweikampf / Neigung sich an der Aufgabe und dem Ziel zu messen: ich muss zuerst meine Leistung bringen – ich gehe voran / Disziplin sehr wichtig / realistisch / Faktenorientierung / gute Konzentration und Fokussierung auf das Wesentliche / setzt und mag klare Prioritäten und präzise-sichere Aktionen im Spiel bzw. Wettkampf – keine unnützen Risikoaktionen, nur um zu glänzen / können sehr schnell die Taktik des gegnerischen Teams erkennen und analysieren und besitzen die Fähigkeit, die Schwachstelle auszumachen / gewisse Schlitzohrigkeit / zeigen oft eine konzentrierte, ernste und verbissene Mimik

## Unter Druck / Primäre Stressreaktionen

Angst, Fehler zu machen, setzen Sie sich sehr unter Druck / geht kein Risiko ein / beginnt technisch unsauber zu spielen oder das machbare Zuspiel nicht vollenden zu können / kann negative Affekte nicht regulieren und dadurch die Fehlerorientierung nicht sofort abstellen / der negative Gedanke kommt immer wieder in seinen Sinn - grübelnd: „Wieso funktioniert das nicht?“

Braucht mehr Wiederholungen und ggf. Probeaktionen / kann Fehler nicht sofort in der nächsten Aktion abstellen – braucht mehrere Versuche und Zuspruch / spielt in der Folge grübelnd, verkrampft, Gang wird ungelenkig / kann nicht vergessen und den Fehler abhaken / zu perfektionistisch / kein Plan B ist sehr schwierig / versucht durch Ungeduld und/oder durch Rückzug sich aus dieser Lage zu befreien – was aber nicht immer gelingt / schläft oft vor einem Wettkampf schlecht (grübelt) – Plan und Unsicherheiten immer wieder durchgehend

Wird zunächst ärgerlich und lässt den Kopf hängen, wenn nichts mehr geht / in der Bewegung wird er staksiger und steifer / Muskeln werden fester bzw. steifer / wird dann zunehmend ruhiger, analytischer bis er schweigt / hadert mich sich selbst, starker innerer Fokus und schüttelt den Kopf / wenig Mimik / fragender Blick / fokussiert sich fortlaufend auf das Negative und Misslungene



## Mentale Tipps

Intensiveres Atemtraining/Muskelrelaxation + Visualisierung (assoziiert und dissoziiert), um innere Spannungen abzubauen und intuitive Fähigkeiten auszubauen / Fehlertraining: Neugierig sein statt Angst (Fehler positive umdeuten – was daraus lernen, akzeptieren lernen und so gehts, Erfolg erforschen) / das Gelungene wertschätzen mit Mut & Freude / weniger Training, mehr spielen und Wettkämpfe bestreiten / Körperübungen/-gefühl, am Ball schneller spielen lernen / Risiko- und Fehlertraining / Instinkttraining, z.B. Torschusstraining ohne vorherigen Blick auf das Tor / Boxtraining / Intuitionstraining, auch mit Torschusstraining / Spontanität – auch im Privatleben / innere Lockerheit als Erfolgsfaktor verstehen und erlernen / Grundsatzdiskussionen verringern / effektivere Selbstkontrolle – innere Lockerheit und Freude zulassen bzw. nutzen

## Mental SKILLS

### Sozialkompetenzen / -präferenzen entsprechend der Startdynamik

#### Kommunikation

Fachgespräche bevorzugt – kein Small-Talker / emotionale Gespräche langweilen / mag Gespräche über Ursache & Wirkung inkl. Antwort auf Was, Wie & Warum (drei goldene W's) / Bildersprache / spricht ruhig, manchmal leise / mag konkrete Feedbacks und eine ruhige Ansprache, sie Sicherheit vermittelt / agiert ohne viele Worte / mag keine vorschnellen wie häufigen Körperberührungen / zunächst distanziert beobachtend / Checklisten sind von Vorteil / mag ruhige Diskussionen und qualitative Meetings / nimmt Rat an und gibt hochwertige Ratschläge (Beratungen)

#### Führung

Durchaus Führungsqualitäten, aber größte Stärke ist eine Rolle und Aufgabe als Co.-Kapitän und als Berater (fachlich, taktisch, vernünftig) / auch für den Trainer / führt mit ruhiger Hand und Routine / innere Härte / hohes Selbstvertrauen / Perfektionist

Führt und entscheidet mit Vernunft, Verlässlichkeit, Fairness und nach Logik / setzen lieber auf Vertrauen als auf Furcht / guter Berater und Analyst in einer Führungscrew bzw. Mannschaftsrat / führt sehr gerne mit Fragen, Analysen und Plänen / es muss sinnvoll sein / mag Organisation mit Fachleuten, denen man vertrauen kann / gibt und braucht klare & kurze Anweisungen / mag keine faulen Kompromisse / verwechselt Idee mit festem Ziel/Plan / in komplexen Situationen souverän und schnell begreifend / ist bereit das System zu reformieren (Stärke) / gibt Infos nur gezielt weiter / manchmal mangelt es an diplomatischem Geschick

#### Teampplay

Spielergebnis/Ziel geht vor Mitspieler, hohe Erwartungen an sich und Teammitglieder / wird gerne als Berater aktiv eingebunden / will Powerteams – WIR / will unbekannte Faktoren durch Provokation eliminieren und aufdecken – keine Schwächen zeigen / Team als Truppe / häufig reserviert, eigenständig und wenig kontaktfreudig / bevorzugen eine Mannschaft, in der Kritik als konstruktiv angesehen wird / Eigenständigkeit vs. Integrationsproblem / mag stabile, vertrauensvolle, faire Gemeinschaften / ein straff arbeitendes Team / jeder arbeitet hart und

ehrllich am Erfolg / jeder gibt sein Bestes / mag Teams ohne Neid und unnötigen Streit / starke Neigung zum Einzelgänger inkl. Rückzugstendenz (zur Erholung oder bei Problemen) / Regeln, Normen und deren Einhaltung sehr wichtig / loyal und fair / guter wie verlässlicher und helfender Teamplayer / neigen zu Cliquenbildung – die Cleveren / können mit der Mannschaft langfristig auf ein Ziel hinarbeiten. Die Hauptsache ist, dass alle engagiert an der Umsetzung der Vision beschäftigt sind / erwarten von Mitspielern Effizienz in der Aufgabenumsetzung – im Training und im Wettkampf

### **Motivation**

Intrinsischer Erfolgsmensch – immer stark! / hoch engagiert / Karriere vor Familie / geben alles / hohes Fach- und Expertenwissen und Qualität / ist ehrgeizig / Ziele setzen und erreichen / gute funktionierende Taktiken / im Feedback keine Schnellschüsse oder sofortigen Aktionismus / wichtig sind klare Erwartungen, gute Technik und Material / wenn sie an etwas nicht interessiert sind, dann kann man sie dafür auch nicht annähernd motivieren – macht keinen Sinn sich damit zu beschäftigen / ehrliche Analysen und realistische Ziele, handelt selbstmotiviert und eigenverantwortlich / mit einer Tendenz zur Verslossenheit, verlieren sie an Flexibilität und agieren zu engstirnig / durch die starke Fokussierung auf die eine Aufgabe nehmen sie ihre Mitmenschen nicht richtig wahr / wollen alles kontrollieren und unterwerfen alles unter den Maßstab der Qualität, Arbeit und Leistungserbringung - wirkt daher für andere in ihrer Mimik zu griesgrämig, zu ernsthaft, zu konzentriert, fast emotionslos

### **Tipps für Ihre Führungspersonen und Mitarbeiter\*innen**

Bildersprache nutzen / seriöse Pläne, Feedbacks und Checklisten notwendig / benötigt Ziele: realistisch setzen, planen und erreichen / mögen es, für gute Leistungen sachlich gelobt zu werden / aufbauende Worte und Gesten nach Fehlern / über Sinn von Fehlerakzeptanz sprechen / Fehlertraining: Absichtlich Fehler machen lassen / detaillierter Trainingsplan / Termine unbedingt einhalten / ehrliches und fachliches Feedback (auf den Punkt gebracht) / genau zuhören / Mut machen / mit Phrasen nicht zu beeindrucken. Parolen, wie: „Wir müssen nur zusammenhalten!“ erreichen ihn nicht / Argumentationen müssen logisch und schlüssig sein / Verantwortung geben, auch Videostudien

**WAHRNEHMUNGS –  
UND HANDLUNGSDYNAMIK  
ZWISCHEN  
S und A**

## ANALYSE 1

### Wahrnehmung von Details

#### **S-DYNAMIK:**

**Präzision und Genauigkeit / Qualität der Informationsaufnahme (5 Sinne) / Objekterkennungssystem, bewusst (Kuhl) / System 2 (Kahnemann)**

Ihre S-Dynamik (Kern) repräsentiert das **Objekterkennungssystem** eines Gehirns (**OES**). Das Gehirn setzt zur realistischen Detailwahrnehmung seiner Umwelt und innerer Empfindungen alle fünf Sinne ein. Die Wahrnehmungsaufnahme und die stetige Suche nach Details sind immer auf die Gegenwart fokussiert und auf das „Hier und Jetzt“ konzentriert. Nur die Realität in der Gegenwart ist für die Detailaufnahme sinnvoll sowie sinnlich wahrnehmbar und interpretierbar, z.B. ein Teil aus einem Kontext herauszoomen – die Lücke für den Schnittstellenpass, die optimale Schusstechnik oder technische Ausführung. Einzelheiten können so isoliert und zoomend erkannt werden und aus einem Gesamtbild herausgefiltert werden. Alle 5-fünf Sinne kommen zum Einsatz.

Das Objekterkennungssystem stellt die gewonnenen Informationen den anderen drei Kernen / Dynamiken zur weiteren Verarbeitung zur Verfügung. Das „S“ dient ausschließlich der *realistischen* Informationsgewinnung. Das OES wird und kann nicht nach etwas suchen, was vielleicht in zwei Stunden geschehen wird. So kann man im Spiel oder in der Aktionsausübung diverse Unterschiede, die verschiedensten Formen, Farben, Gefühle, Entfernungen, Räume, Bewegungen etc. präzise wahrnehmen und einschätzen. Sensibilität und Empfindungen unterstützen diesen Vorgang. In Hektik, unter Druck und bei zu hoher Schnelligkeit können wichtige Elemente leicht übersehen werden.

Aktiviert wird das Screening von Details durch die **Emotionen** Angst oder Neugier. Umso höher der S-Kern dynamisiert / ausgeprägt ist, umso intensiver wird zunächst Angst aktiviert und zur Detailaufnahme eingesetzt.

**Angst** ist ein Hinweisgeber auf Gefahren. Ebenso erleichtert es die Wahrnehmung von Fehlern und Veränderungen bzw. Unstimmigkeiten. Man nimmt auch mehr Details und Feinheiten wahr als unter Euphorie. Angst wird als Gefahren-, Fehlerscanner eingesetzt.

**Neugier** wird aktiviert bei Überraschungen, Faszinationen, Ziele und Suche nach Neuerungen oder das Gehirn sucht forschend nach bestimmten Dingen.

Interessant: Bei beiden Emotionen gehen die Augen auf, um mehr Informationen zu gewinnen.

**Die S-Dynamik lernt primär** praktisch-händisch / detailliert / strukturiert / gute Aufnahme und Wahrnehmung von Abbildungen, Entfernungen, Differenzierungen und Sinneseindrücken / mag sinnreiches

Lernen mit Formen, Farben und sensorische Präsentation (in die Hand nehmen) / richtig-falsch-lernen (Unterschiede und Sensibilisierung, z.B. weit-nah, raue – feine Struktur) / zoomender Beobachter, Betrachter und Analyst / gegenwartsorientiert – sucht die Wahrheit im Hier und Jetzt.

## Ihre S-Dynamik ist mittel ausgeprägt / 33 – 66

Ihr Profilergebnis ergab eine mittlere Ausprägung. Ihr S-Kern nutzt in sportlichen Aktionen die **Emotionen Angst oder Neugier** zur *sinnesspezifischen Wahrnehmung und Gewinnung von Objektdetails gleichstark und schnell abwechselnd*. Je nach Situation und was diese erfordert, d.h. worauf jetzt genauestens wie realistisch geachtet und gescannt werden muss oder in der technischen Abfolge für eine erfolgreiche Aktion geschehen muss, wird die jeweilige Emotion eingesetzt. Angst zur Skepsis, als Gefahrenhinweisgeber und zur Fehlerwahrnehmung, z.B. „Vorsicht! Das könnte problematisch werden“ oder „Da fehlt eine Farbe. Du musst konzentrierter suchen!“.

Neugier bewirkt eine positive Suche nach Chancen: zur Bewerkstelligung von überraschenden Momenten, nach Möglichkeiten für einen Torerfolg und des Überraschtwerdens. Wenn Sie das S-System mit Neugier kombinieren, dann werden Sie lockerer und flexibler. Der Fehlerscanner in Ihnen beruhigt sich. Ihr Spiel und Ihre Ergebnisse werden dadurch auf Zeit stabiler.

Sie benötigen für eine präzise Wahrnehmung eine emotionale Sicherheit und Klarheit in der Objektsuche! Sie wollen wissen, was genau Sie mit Ihren fünf Sinnen wahrnehmen sollen, warum, was, wie und wofür es genau funktioniert oder worauf Sie bewusst sensitiv achten müssen, damit es effizient ist, z.B. eine technische Ausführung oder Beschaffenheit eines technischen Geräts. Das schärft Ihre Sensibilität, Ihr technisches Vermögen und schult Ihre Feinheit in der Detailaufnahme und Wahrnehmung von (kristischen) Situationen oder Gefühlen / inneren Zuständen.

Priorisiert werden eindeutig realistische Fakten, Objekte und Tatsachen. Man glaubt, was man selbst sieht, riecht, fühlt, hört oder schmeckt. Entsprechend wird die „richtig und falsch-Erkennung des S-Kerns“ (entweder so – oder so) situativ aktiviert. Gescannt werden zunächst Unstimmigkeiten und Wiedererkennungen (Muster – „Ah, das kenne ich!“). Damit können Diskrepanzen zwischen IST und SOLL meistens zuverlässig analysiert und erkannt werden.

Bei einer mittleren Ausprägung besteht in der Aktion (Arbeit) die Gefahr, Dinge zu übersehen. Die beiden Emotionen interpretieren zu schnell/zu langsam bzw. zu abwechselnd. Das verlangsamt den Prozess und man agiert u.U. zu bewusst, mit der Folge, dass der Pass zu spät gespielt wird oder der Handgriff in einer Turnübung oder die Schlägerhaltung falsch erfolgt. Die Angst vor einem Fehler wechselt sich ab mit der Neugier auf eine Chance oder etwas anders und neu wahrzunehmen. Es entsteht ein inneres emotionales Patt.

Alle Aspekte werden von der praktischen Seite mit einem realistischen Bezug zum Handeln und dem Blick auf das Richtige begleitet. Möglichst strukturiert und detailgenau wie sachlich, fachlich richtig werden Handlungen und Gedanken sinnesspezifisch gestaltet. Was Ihnen mit der mittleren Ausprägung nicht immer gelingt.

Mit Ihren Sinnen können Sie sich Details gut einprägen und vertrauen auf realistische Tatsachen. Ihre Leistung muss für eine genaue Aufnahme faktisch messbar, erkennbar und begreiflich (sinnlich) kommuniziert sein. Die Abläufe und worauf zu achten ist, müssen klar und möglichst präzise in der Darstellung sein.

Das Lernen ermöglicht ein gutes Handwerk und verbessert Ihr technisches Geschick. Sie trainieren und arbeiten gerne kategorisiert, sinnreich und logisch aufbauend. Manchmal benötigen Sie mehr Wiederholungen, bis das zu Lernende annähernd perfekt und präzise im Detail sitzt. Müssen es sich mehrmals ansehen und üben. Daher mögen Sie auch Gewohnheiten, die funktionieren und Sie schnell wiedererkennen können. Das gibt ein sicheres Gefühl und es muss weniger Zeit für die Detailarbeit verwendet werden.

Sie können Routinehandlungen und bestimmte notwendige Prozeduren gut akzeptieren – es trainiert Ihre Wahrnehmungsziele / Muster und schnelles Aufnehmen von Sinnesinformationen. Daraus entstehen eine nachhaltige Stärke und Einschätzung der Bilder, wenn Sie Ihr S-System perfekt gefunden haben und wiederholen können (Muster). Sie versuchen stets Ihre Aktionen detailliert und präzise umzusetzen. Dabei entwickeln Sie eine gewisse Ausdauer bei der Umsetzung (inkl. Methoden, Systeme und Ihre Fähigkeiten). Allerdings führen Widersprüche oder komplexe Situationen zu Irritationen.

Dabei kann es vorkommen, wenn Sie die S-Dynamik stärker und intensiver einsetzen, dass Sie ein „Unstimmigkeitsexperte“ werden und vor lauter Details das große Ganze und auch das Gelungene nicht mehr sehen oder sehen wollen. Dann wollen Sie keine Fehler machen und kontrolliert, mit sicheren Handlungen in Arbeitsvorgänge kommen.

Ihre Präzision in der Wahrnehmungsaufnahme / Mustererkennung ist die Voraussetzung für ein gutes Vorgangs- und Theorieverständnis, was Ihnen beim Lernen / Training von Taktiken bzw. nach Aktionen in der Arbeit zu Gute kommt. D.h. wann muss man konservativ - vorsichtig (Ihre erste Priorität) agieren, wann mehr offensiv und neugieriger i.S.v. etwas Neues machen.

Sie sind ein guter Beobachter Ihrer inneren mentalen wie emotionalen Abläufe, Ihrer Leistung und Ihrer Mitarbeiter / Kunden / Führungspersonen. Durch das bewusste Agieren und Screening während eines Arbeitsvorgangs oder einer Aktion laufen Sie Gefahr, zu bewusst und zu kritisch zu agieren, wenn Sie den Einsatz der Emotion Angst priorisieren. Insbesondere in der Arbeit / Anforderung ist diese Strategie kontraproduktiv. Es macht Sie ängstlicher und am Ende agieren Sie langsamer und irritierter. Dann übersehen Sie Möglichkeiten oder Ihre Mitmenschen. Sie nehmen dann Ihre Umwelt weniger wahr. Das bringt Sie schnell aus dem Rhythmus, verlieren Ihre Konzentration und verringern Ihre Leistungspotenziale.

Sie vergleichen zu schnell zwischen Soll und Ist wie zwischen Ihnen und Ihren Mitarbeitern und Konkurrenten. Der Abgleich geschieht zum Teil schon während bzw. sehr kurz nach der Aktion.



## ANALYSE 2

### Handlungsdynamik

#### A-DYNAMIK:

**Automatismen / Autopilot / Handlungen / Risikobereitschaft**  
**Instinkt / Intuitive Verhaltenssteuerung, unbewusst (Kuhl) / System 1 nach Kahnemann**

Der A-Anteil repräsentiert das „Automatisierte“, den „Autopiloten“, sprich die intuitive-implizite Verhaltenssteuerung eines Gehirns (IVS). Daraus entspringt eine hohe Lernintention zu Handlungen, zum Können und konkreten Erfahrungen von Effekten, die am besten wie ein Autopilot funktionieren. Möglichst effizient in der Ausübung und risikofreudig erlebt. Die A-Dynamik ist davon überzeugt: Man muss alles spielerisch und durch Aktion erfahren und daraus lernen.

Die A-Dynamik will zuerst ausprobieren. Erfahrungen mit Effekten und Brauchbarkeit sammeln. Möglichst effizient. Die Theorie kommt erst bei Interesse und hohem Nutzen ins Spiel. Das „A“ handelt gerne schnell, manchmal auch etwas vorschnell, um in Handlung zu kommen, sich einen Vorteil zu verschaffen und neue wie effiziente Erfahrungen zu machen. Jede Handlung muss erfolgreich sein und agiert unter Einsatz automatisierter, erwartungsgeleiteter, unbewusster Wahrnehmung.

Die A-Dynamik mag es, wenn man kämpft und sein Werk, sein Spiel beherrscht und es kann. Dann kann schnell gespielt und agiert werden. Schnelligkeit verschafft einen Wettbewerbsvorteil. Der andere kommt nicht hinterher. Die Taktik des Pressings und des stetigen anwachsenden Drucks auf den Gegner. Den Schwachpunkt erkennen, seine Kräfte bündeln und zum Sieg ausnutzen. Dafür muss man fit sein: körperlich, technisches Handwerk und sich selbst vertrauen / selbstsicher auftreten. Daher trainiert eine A-Dynamik härter, intensiver und will seine Schwächen in Stärke verwandeln. Er muss alles für den Sieg getan haben. Sonst fühlt er sich unsicher, wenn nicht alle Potenziale trainiert sind und sicher beherrscht werden.

Das Motto heißt: Fight or flight. Kämpfe oder flüchte.

In der Körpersprache ist die „Faust“ das sinnbildliche Zeichen für eine A-Dynamik. Ebenso unruhige bzw. stetige Bewegungen.

Die **Basisemotionen** sind **Mut/Wut** (Risiko, Handlungseffizienz, der richtige Aktionsmoment) und **Ekel** (dient der Gesundheit und der Entscheidungskraft).

**Die A-Dynamik lernt am liebsten** durch eigenes Handeln, bildet schnell Gewohnheiten und nützliche Muster, um das Automatisieren zu ermöglichen / muss nutzbringend und zukunftsorientiert/ wiederholbar sein / positiver Chancenblick / mag schnelles Umsetzen der Lerninhalte durch Ausprobieren / will sich durchsetzen / lernt auch durch Optionen / Prognosen, Provokationen und Herausforderungen.

## Ihre A-Dynamik ist hoch ausgeprägt / 67 - 100

Ihre A-Dynamik ist hoch ausgeprägt. Daher agieren Sie risikobereiter und instinktiver. Ich bin mutig! Ich kämpfe! Agieren äußerst dominant, besonders in den Krisen oder es die Herausforderung es verlangt. Sie sind DER BOSS! Ein Führungsspieler mit Anspruch und Durchsetzungswillen! Sie wollen Ihren Stempel aufdrücken. Lassen sich von anderen nicht beeindrucken. Sie gehen voran, auch wenn es nicht läuft! Besser handeln als nichts tun! Sie sind ein absoluter Bauchmensch mit intuitiven / instinktiven Bauchentscheidungen, aber auch Provokationen und einer latenten Streitgefahr. Sie reagieren eben impulsiv und auch ohne vorheriges überlegen. Das macht Sie unbequem, weil Sie die Dinge beim Namen nennen und wenig diplomatisch in Ihren Formulierungen sind. Insbesondere in jungen/jugendlichen Zeiten der Pubertät und der Talentakademien fallen Sie als Dickkopf auf. Viele Vorgesetzte etc. reagieren gereizt und wollen Sie immer wieder disziplinieren.

Positiv ist diese Mentalität notwendig, um zu siegen, sich im Erwachsenenbereich wie im sportlichen, beruflichen Wettkampf durchzusetzen, auch gegenüber den Top-Talenten. Daher ist es wichtig, diese Emotion und diese Mentalität pädagogisch richtig zu kanalisieren, u.a. mit Führungstraining, Selbstführung, wie führe ich ein Team zum Erfolg, wie emotionalisiere ich mich selbst für meinen/unseren Erfolg!

Bei entsprechendem Training und Selbstsicherheit sind Sie handlungsschnell (Neigung) und verfügen situativ über ein enormes kreatives Potenzial, eine Lösung zu finden und um sich durchzusetzen. Auch in noch so engen kritischen Situationen. Ihr Fighting Spirit unterstützt Sie dabei: „Nur nicht aufgeben!“

In Drucksituationen zeigen Sie weniger Nerven, wenn Sie mutig, druckvoll, kämpferisch und animierend bleiben. Sie gehen schneller auf Provokationen ein und diskutieren mehr mit Nachdruck und der Überzeugung, dass Sie recht haben. Sie wollen Ihre Mitmenschen und Gegner durch Ihre eigene mentale Präsenz, Ihre Macht und Ihr Können dominieren und beeindrucken. Der Gegner soll verstehen und fühlen, dass er keine Chance hat und am besten gleich aufgeben darf.

Sie mögen und lieben Turniere, Wettkämpfe, Leistung zeigen und nehmen diese Herausforderung in der Regel positiv auf. Das ist pure Emotion und pures Adrenalin. Dafür trainiert man hart und stetig. Mutloses Agieren kommt nicht/niemals in Frage. Das ist Schwäche und nutzlos. Das macht den Gegner nur noch stärker.

Mit einer hohen A-Dynamik fluchen Sie mehr und laufen Gefahr, den anderen weniger Respekt entgegenzubringen. Ihre Wortwahl ist militärischer, rigider, ekeliger (Schimpfworte und -tiraden) und Sie mögen Eye-to-Eye-Fights bzw. dass man Ihnen in die Augen sieht, wenn Sie im Gespräch sind. Sie haben oft „härtere Augen“ und einen direkten, durchdringenden Blick.

Sie zeigen sehr schnell eine Ekelmimik, wenn Ihnen eine Handlung, eine Aussage oder ein Angebot nicht gefällt. Sie meinen genau zu wissen, was richtig ist: „Mach das so!“ und animieren / schubsen andere in diese Richtung. Sie neigen dazu mit dem Zeigefinger auf andere zu zeigen, sich und andere körperlich zu

mehr Kampf zu animieren oder mehrfach auf die Brust des anderen deutlich spürbar zu klopfen. Vehement vertreten Sie Ihre Überzeugungen und Meinungen. Neigung zu Provokationen & Fouls und sind leicht zu provozieren: „Was willst du?“

Es besteht die Gefahr, dass es zu Problemen mit Vorgesetzten und Mitmenschen kommen wird, insbesondere im Alter der Pubertät – siehe oben. Sie zeigen eine Ekelmimik (wie rümpfen der Nase), wenn Ihnen Entscheidungen nicht gefallen. Gerne mit einer wegwerfenden Hand- und Armbewegung (oder einem kickenden Fuß/Bein). Sie zeigen wie ein Raubtier Ihre Zähne.

Sie haben eine große Angst, dass Sie dominiert werden ⇒ Angst vor Kontrollverlust Ihres Einflussbereichs oder Handlungsmöglichkeiten sind nicht erlaubt. Sie fühlen sich wie im Käfig und stark eingeschränkt. Sie mögen das Gefühl von Unterlegenheit und eigener Ohnmacht überhaupt nicht. Sie wollen frei wie ein Mann handeln und entscheiden können. Bewegen sich gerne in der Natur.

Sie hören generell unruhiger zu. Sind meist ständig in Bewegung, z.B. Ihre Hände, sprechen mit dem Körper. Sie müssen immer etwas in der Hand haben, um Ihre Emotionen kanalisieren zu können und sich selbst beruhigen zu können. Sie lernen immer mit und durch Bewegung. Andere interpretieren das schnell als unkonzentriert und lustlos.

**Mentaltrainings und Entwicklungstipps:** Selbstberuhigung, u.a. zur Handlungshemmung, Führung und Selbstführung trainieren – auch am Modell (Vorbild / Mentor), mentale Erholung und Energiebalancen in der Natur / andere Meinung zulassen und zuhören / Emotionssteuerung / Atemtraining mit Instinkt und Handlungssicherheit verbinden / Impulssteuerung lernen, u.a. durch Mentalfilm und Strategie des wahren und wirksamen Erfolgs, Sport als Regulator von Unruhe.

## S (51) und A (96) - Teamply der Aufnahme und Aktion

- Detailblick erhöht sich bei bewusster Aktivierung durch Angst (Gefahr, Skepsis) oder Neugier (Chance, Neues). Sie können zwischen beiden Emotionen schnell wechseln.
- Neigung Objekte und Inhaltliches zu übersehen. Mit S-51 zu ungenau bzw. wechselhaft in der Detailwahrnehmung. Falsche Einschätzungen von Entfernungen etc.
- Normale Sensibilität und Feingefühl. Normales technisches Vermögen – wird durch den Instinkt gesteuert, d.h. möglichst ohne Nachdenken agieren.
- Sie mögen dynamische Antizipation und Geschehnisse/Ziele, die sich nach vorne bewegen. Sie mögen schnelle bzw. dynamische Entscheidungen.
- Kein Stillstand!
- Sie agieren gerne schnell, mit kraftvoller Dynamik und Durchsetzungsvermögen/Wille.
- Gute Regulierung der Aktions-, Entscheidungssteuerung auch im Teamply zur Detailaufnahme – was ist zur Aktion und wie notwendig – passiv und aktiv – langsamer – schneller etc.
- Handlungs- und Entscheidungsschnelligkeit auf hohem Niveau – sehr effizienter Einsatz seines Instinkts, wenn es regelmäßig trainiert wird.
- Sie gehen durchaus Risiken ein und handeln u.U. aggressiv und direkt, wenn Sie emotional berührt sind. Sie wollen Wirkungen erzielen.
- Sie agieren unter Druck etwas zu hastig und zu direkt. Sie provozieren.
- **Emotion Mut/Wut oder Neugier** bestimmen das mentale Spiel.

**BEWERTUNGSDYNAMIK**  
**ZWISCHEN**  
**O und P**

## ANALYSE 3

# Objektive Bewertung

### O-DYNAMIK:

**Objektive Bewertung / Fakten-Pläne-Struktur-Taktik,  
Intentionsgedächtnis (IG), bewusst (Kuhl) / System 2 (Kahnemann)**

Ihre O-Dynamik repräsentiert das Intentionsgedächtnis (IG). Hier werden bewusst Motivationen, Handlungsabsichten und Ziele vorbereitet, geplant, verbessert und abgespeichert inkl. Struktur, Prozess/Ablauf und Fach- und Sachlichkeit. Umso höher Ihr O-Anteil ist, umso mehr können Sie auch unter schwierigsten Bedingungen an Ihrem Ziel festhalten und es erreichen. Daraus entspringen eine hohe Motivation und Leistungsdefinition (Erwartung durch Zusage), sich konsequent für ein Ziel zu entscheiden und das Ziel nach einem strukturierten Plan zu erreichen, auch wenn es mal schwierig wird. Sie haben daher ein inneres Selbstverständnis, Pflichten anzunehmen und umzusetzen.

**Die O-Dynamik lernt am liebsten:** analytisch, logisch, in Ruhe und planvoll, sinnvolle Pläne, die taktisch zueinanderpassen, reiht den Lernstoff präzise aneinander: wenn-dann, Übung macht den Meister, Ursache-Wirkung-Kontext verstehen, kühl-sachliche Betrachtungen und Analysen, lernt nach Vorgaben und selbstkontrolliert, kann Lernvertrag mit sich abschließen.

Mag exakte Lehr- und Trainingspläne, Regeln und Rituale, hohes Trainingspensum, auch wenn es kein Spaß macht, aber sinnvoll ist (notwendig, Pflicht), mag eine ruhige und fokussierte Trainingsatmosphäre, lernt auch forschend in kleinen Trainingsgruppen (eigenverantwortlich etwas erarbeiten und umsetzen)

**Raumwahrnehmung:** bevorzugt nah und eng.

### Ihre O-Dynamik ist hoch ausgeprägt / 67 - 100

Sie nutzen Ihre O-Dynamik sehr intensiv. Jeder Erfolgsplan samt Saisonziele, jede Taktik und jede Wettkampfstrategie wird umfassend und bis ins Detail erarbeitet. Dazu darf eine qualitative Evaluation / Auswertung der Trainings- und Wettkampfleistungen nicht fehlen. Welches Detail bringt den entscheidenden Vorteil für den Sieg. Sie wollen das gesteckte Ziel unbedingt erreichen – möglichst in Perfektion. Der Plan hat sich bewährt. Dieser Plan muss im Ablauf funktionieren und durchgesetzt werden.

Eine hohe O-Ausprägung gibt Ihrem Spiel / Wettkampf einen mentalen Biss, eine hohe Rationalität und einen starken Willen. Der Plan geht auch vor sozialen Themen, Empathie und persönlichen Befindlichkeiten. Klare Mission: Do your job! Die Taktik muss umgesetzt werden. Ich will den Erfolg.

Klarheit, Beständigkeit, Durchsetzungsvermögen und Orientierung sind Bestandteile eines jeden O-Erfolgs. Erst die 100% Planerfüllung und Erfolg im Gesamtkontext macht Sie zufrieden – mit eindeutigen Kriterien und Erwartungen. Manchmal wirkt es allerdings zwanghaft - wie befohlen – und zu verbissen, insbesondere wenn es keinen Plan B gibt.

Ein unerwarteter Fehler, das Nichtfunktionieren und der Zufall bringt Sie durcheinander und aus dem Tritt. Sie agieren verbissen und stur, grübeln, wenn nicht klar ist, warum die Taktik nicht aufgeht. Sind emotional starr, bewegen sich im Wettkampf zunehmend staksig und verkrampfen. Sie fühlen sich im Spiel zunehmend handlungsmüde und agieren nachdenklich grübelnd. Wieso funktioniert der Plan nicht? Zuerst analysieren Sie und setzen dann die Denkergebnisse in Handlungen um. Dabei agieren Sie extrem fokussiert. Das wirkt auf Andere durchaus „eiskalt“, ohne Nerven und mit wenig Empathie.

Manchmal halten Sie aber auch zulange an einem Plan fest. Neben Plan A sollten Sie immer einen Plan B bereit haben und ihn auch trainieren. Übung macht den Meister!

**Mentaltrainings und Entwicklungstipps:** Mehr die innere Freude spüren und Emotionen zulassen statt Eisblock / Entspannungstraining zur energetischen und mentalen Regeneration des Bewusstseins / Flexibilitätstraining / Intuitionstraining / Gelassenheit / sich selbst intensiv loben und emotionalisieren / Qi Gong-Training.

## ANALYSE 5

# Persönliche Bewertung

(Subjektiv)

### **P-DYNAMIK:**

**Subjektive Bewertung / Das SELBST durch Erfahrungen/Prägungen – Optionen - Wertesystem / Extensionsgedächtnis (EG), unbewusst (Kuhl) / System 1 (Kahnemann)**

Die gemessene P-Dynamik bildet den Startpunkt des Extensionsgedächtnisses (EG) ab. Sie können sich das Extensionsgedächtnis als eine persönliche Schatzinsel voller Erfahrungen, Prägungen, Überzeugungen und Erlebnissen vorstellen, die durch Freude und Trauer/Enttäuschungen emotionalisiert sind. Es dient als wichtige Basis für intuitive Entscheidungen in komplexen Situationen, wie auch für (neue) Lösungen: „Meine Erfahrung sagt mir...“

Ständig sucht die P-Dynamik (das Extensionsgedächtnis) nach Optionen, Verbesserungen, auch ungewöhnliche, neue, unkonventionelle Ansätze. „Das ist neu! Ist aber interessant, es auszuprobieren.“ Es agiert in der Arbeit wie im Leben kreativ, flexibel, mit der besonderen Aktion. Das P will an sich offensiv seine Ideen umsetzen. Ist taktisch eher flexibel, will nur einen Rahmenplan, in dem man seine Freiheiten im Spiel ausleben darf. Nur so kann man den Erfahrungsschatz intensivieren. Daher reagiert / agiert und bewertet das P Ihre Trainings- und Spielleistungen und das Wettkampfergebnis subjektiv nach eigenen Kriterien inkl. Risiko der Selbstsabotage.

Ist die P-Dynamik passiv aktiviert, dann ist das Spiel eher defensiv, fast schüchtern und agiert eher als Abwehrspieler (außen).

Durch Ihre P-Dynamik werden unbewusste emotionale Prozesse und das implizite Gedächtnis angeregt. Die beiden Emotionen Freude / Belohnungssystem und Trauer / Schmerzgedächtnis werten die gemachten Erfahrungen aus. Sie sind bei der Verarbeitung und Speicherung von Lernerfahrungen und Prägungen entscheidend. Die P-Dynamik trifft Entscheidungen am liebsten spontan und kurz vor einem Ereignis oder einer Aktion. Es kommt vor, dass Pläne, Ideen kurz vorher verändert werden. „Ach, wir machen es doch besser so...“. Der Grund ist simpel: Man benötigt die Emotion vor dem Ereignis, um sich besser entscheiden zu können. Zudem ist die Freude eine spontane und völlig autarke Emotion. Das Extensionsgedächtnis kann sehr schlecht vorausdenken. Er muss Entscheidungen intuitiv fühlen: Bauchentscheider.

Ihre Bewertungskriterien sind: Faszination, Welt der Ideen und Optionen, Interesse, Harmonie und Werteorientierung, das Besondere und das andere.



Die Raumwahrnehmung ist eher weit, fern und intuitiv aus den Augenwinkeln oder als Übersicht wie auf einem Berg sitzend. Nimmt die Dinge visuell mehr von oben wahr.

## Ihre P-Dynamik ist mittel ausgeprägt / 33 - 66

Sehr wichtig ist allen mit einer mittleren Ausprägung die Harmonie, die Anerkennung und die Sympathie zum Umfeld samt Freunde/Vorgesetzte, zu anderen Mitmenschen. Sie benötigen eine Atmosphäre der Wertschätzung und die Einbindung in Prozesse - im Team, in der Gruppe wie in der Familie. Ansonsten leidet sofort die Leistung, weil Sie sich unwohl und nicht akzeptiert fühlen. Das interpretiert das P-System als Affront: es wird von Beteiligungen und Erlebnissen, die es benötigt, ferngehalten - weggesperrt. In der Folge gibt keinen Zugriff auf Ihre Erfahrungsschatzkammer und es wird nicht weiter gefüllt (es verhungert). Es ist wie verschlossen – nichts geht, nichts gelingt, was Sie können. Wie ein Blackout. Das ist der Grund, warum das Extensionsgedächtnis auch einen Fehler auf mehrere Arten und Weisen wiederholt – bis es keine weitere Variante mehr gibt.

Am besten agieren Sie aus einer lustvollen, wie wollenden und in sich wohlfühlenden Einstellung heraus. Sie haben richtig Lust auf den Wettkampf und sind energetisch positiv aufgeladen, was nicht selbstverständlich ist. Ein leicht hypnotischer Innenkonzentration hilft dabei, z.B. durch Atemtraining.

In der Art und Weise wie Sie Ihr Spiel und Ihre Arbeitsleistung auswerten bzw. Sie Feedback bekommen, entwickeln Sie Ihr persönliches wie realistischeres Selbstverständnis zu Ihrem Ergebnisniveau. Sie fühlen und empfinden Entscheidungen (assoziativer Prozess) und Ihren Aufgaben primär aus Ihrer Lustorientierung (Talente) inkl. Überlegungen und Überzeugungen, Ihrer körperlichen (Herz-)Signale sowie aus früheren Leistungserfahrungen und Zielvorstellungen. Sie benötigen eine positive Trainerbeziehung mit Humor, damit eine Leichtigkeit des Tuns möglich ist. Lust und lustige Aktionen sind Basis Ihrer Performance, auch wenn es auch andere unkonzentriert wirken mag. Aber es ist ein Teil des Zugangs zu sich selbst (Intuition), um Ihr Selbstvertrauen aktivieren und optimieren zu können.

Durch Leichtigkeit (Flow-Effekt) ist Ihr Zugriff auf Ihr gespeichertes **SELBST**-, Mentalität- und Erfahrungswissen plus Handlungssicherheit schnell möglich. „Es spielt sich von allein, wie von selbst und leicht.“ Wie im FLOW! Die Leichtigkeit des Daseins und Ihres Spiels ist Basis für das Erkennen Ihrer wirklichen Bedürfnisse und Ihres Könnens. Sonst agieren Sie ggf. zu gutmütig, ohne Anspannung, zu nachgiebig und zu verständnisvoll.

Ihr ausbalancierter P-Anteil ermöglicht es Ihnen, unterschiedliche Informationen und zum Teil widersprüchliche Aspekte gleichzeitig zu verarbeiten und zu integrieren. Daraus entstehen neue wie ganzheitliche Ansätze.

Sie sind ein guter Menschenkenner. Sie interessieren sich für Menschen (Teammitglieder) und können sich gut einfühlen. Sie sind generell freundlich und hilfsbereit (das Gute). Durch Ihre Suche nach Harmonie und Beziehung neigen Sie daher zu empfindsamen Reaktionen in Konfliktsituationen, zu Unterordnung und

Überanpassung. Sie mögen es, wenn man Sie als Mensch in seiner Ganzheitlichkeit wahrnimmt und mit Ihrem Charakter wertschätzt. In der Kommunikation mögen Sie es lebendig, fallen sich ggf. ins Wort und mögen Geschichten und den vertrauensvollen Erfahrungsaustausch wie kreativen, hintergründigen Ideenaustausch. Daher beraten Sie gerne („Nach meiner Erfahrung...“). Eine Idee ist der Weg zu einem optimierten Leistungserfolg. Man hat mehr Optionen.

Ihr Arbeitsstil ist durch eine emotionale Lebendigkeit, Kreativität, Freiraum und wechselnder Körpersprache geprägt. Aber auch, was Sie genau fasziniert!!! Das kann sehr unterschiedlich sein: bei einem ist es der Kampf und die Herausforderung, bei einem anderen, ist es die kreative Aufgabengestaltung – oder auch beides. Das gilt es zu ergründen.

Man sieht Ihnen sofort an, ob die Aktion gelungen ist oder nicht. Sie legen viel Wert auf ein anregendes, querdenkendes, motivierendes und neugieriges Lernumfeld.

**Die P-Dynamik lernt am liebsten:** mit Faszination – nur was wirklich interessant ist, effiziente Auswertungen von Erfahrungen, ganzheitliches Betrachten, Agieren und Denken: Optionen, Alternativen, Modellernen, zu Beginn wird langsamer gelernt und mit Fehlern, Fehler ist ein optionales Lernen – wer weiß, ob ein Fehler immer ein Fehler ist - um ganzheitliche Erfahrungen zu machen. Es ist kein schlechter Wille, sondern als umfassendes Lernen zu verstehen. Wahrheit und Authentizität sehr wichtig. Man mag und erzählt gerne von Lebenserfahrungen. Nutzt Geschichten, durchaus philosophisch, um Wichtiges zu erklären oder zu beraten. Man kann schnell umdenken. Man mag kein langweiliges sich stetig wiederholendes Training – besser abwechslungsreich gestalten mit neuen Elementen.

**Raumorientierung:** weit und breit, oberflächlich.

## **O (96) und P (58) - Teampplay zwischen dem objektiven (O) und persönlichen-subjektiven (P) Bewertungskernen**

- Sie bewerten sehr faktisch, rational, logisch und objektiv
- Sie wollen einen detaillierten Plan, der überzeugt und faktisch richtig und perfekt ist – keine Träume, sondern Realismus
- Sehr guter Taktiker, Strategie und Analyst - denken viel über die effektivste Vorgehensweise nach – auch stark grübelnd („Gehirntennis“)
- Wissen ist Macht!
- Sie agieren clever und strategisch ausgeklügelt
- Sie wenden klare Bewertungsmaßstäbe an und geben eindeutiges Feedback – gerne mit Einsatz moderner und verlässlicher Tools
- Sie lernen aus Erfahrungen und schreiben einen Plan um, wenn es clever und sinnvoll ist
- Sie können sich sehr gut an Zielen orientieren und sich auch stur daran festbeißen. Sie wollen Ziele und Ergebnisse unbedingt erreichen, auch mit Geduld, Kreativität und Innovationen - dem richtigen Ansatz und Timing
- Ergebnisorientierte Projektarbeit. Jede Aufgabe ist ein Projekt.
- Sie sind durchaus offen für Neues und Innovationen, wenn es sinnvoll ist.
- Sie geben nicht gleich auf und können sich entsprechend emotionalisieren (Leidenschaft mit Taktik verbinden): Ein Team – ein Ziel!
- Sie können Schmerzen relativ gut verarbeiten
- Sie zeigen wenig Mimik, wenig Freude (nur ehrliche) und Neigung zu einer geraden und steifen Körperhaltung
- Sie können auch Mitmenschen durchaus positiv emotionalisieren – das Faktische mit Gefühlen verbinden
- Kommunizieren primär sehr sachlich, wenig beziehungsorientiert und wenig Feingefühl. Kaum empathisches Verständnis für große Gefühl.
- Sie „denken“ Gefühle. Sie mögen es nicht gerne Gefühl tief zu spüren und schon gar nicht darüber reden
- Bedingte Rücksichtnahme: „Ich kann verstehen, wie es Dir geht, aber Du musst für alle Deine Aufgabe erledigen. Du machst für das Team Deinen Job!“
- Bei Problemen oft unflexibel – zu hohe Problemorientierung, zu wenig Flexibilität
- Agieren und lernen direkt, d.h. was notwendig bzw. vorgegeben ist
- Pflichten erfüllen, so dass man einem nichts nachsagen kann!
- Kombiniert Pflichten mit eigenen Akzenten und Überzeugungen

## ANALYSE 6

# BEDÜRFNISSE

Ihre Bedürfnisse ergänzen oder stabilisieren Ihre mentalen Kernaussprägungen. Daher können sehr bewusst agierende Kerne wie S/O durch entsprechende Bedürfnisausprägung unbewusst und emotional ergänzt werden. Die Theorie von Prof. Dr. Julius Kuhl nach Lage/Sicherheit und Handlung/Stimulanz – Motivierung ist die Basis für Ihr Mental Dynamic Profil.

Im Zusammenspiel und Kooperation beider Bedürfnisausprägungen in Ihrem Profilergebnis ergibt ein: **SICHERHEITSMOTIV / 1.**

### Stimulanz / Handlungsorientierung

Das Stimulationsbedürfnis regelt die Antriebsenergie (Motivation/Anregungen – Selbst- oder Fremdbestimmung) und die Handlungsanreize.

Bei Ihrer Ausprägung des **niedrigen Stimulationsbedürfnisses** neigen Sie zu einer inneren Kommunikation, entscheiden am liebsten selbst über Ihre Ziele, Ihre Art zu agieren und über Ihre Motivationen (Selbstmotivation) wie Bedürfnisse. Sie priorisieren eine Innenwahrnehmung. D. h. Ihr Interesse richtet sich nach innen, auf die Welt Ihrer Gedanken und Ihrer Ideen. Die Bedeutung des Wahrgenommenen wird durch Ihre innere Welt bestimmt. Sie treten nicht so gerne in einen schnellen und unmittelbaren Ideenaustausch. Ihre Vorstellung von guter Kommunikation beinhaltet Aussprechen und Respekt, die in strukturierten Aussagen vorgetragen werden. Dadurch geben Sie nicht nur den Ideen, sondern auch dem Leben eine interessante Tiefe. Sie bevorzugen eine bedächtige Wortwahl. Sie sind beim Lernen ausdauernd. Dabei konzentrieren Sie sich auf wenige Aufgaben und setzen Ihre Energie gezielt ein. Sie konzentrieren sich auf Ihre eigenen Leistungen und Fragestellungen.

Sie sprechen auch ruhiger, leiser und mehr nach innen gekehrt. Nur stimmiges und durchdachtes wird auch geäußert. Das niedrige Stimulanzbedürfnis bevorzugt ein stilles und abgeschiedenes Lernen. Es wird höchstens zu zweit mit dem besten Freund oder Fachmann gelernt. Sie sind dabei leistungsorientiert und lösen Probleme mit viel nachdenken, z.T. mit Selbstgesprächen wie auch grübelnd und zweifelnd.

Sie suchen eher die Zurückgezogenheit und die Intimität. Daraus gewinnen Sie Energie und können sich entspannen. Sie gehen zurückhaltend mit dem Aussprechen Ihrer Gedanken um. Entsprechend handeln und entscheiden Sie erst nach reiflicher Überlegung.

Sie reden nicht gerne über Ihre Bedürfnisse. Sie müssen sich auch nicht regelmäßig mit anderen Menschen treffen oder austauschen, um Ideen zu entwickeln (zu viele Reize/Stimulation). Sie mögen eher kleine Teams, da Sie große Gruppen überfordern. Daher kann man Sie nicht so leicht kennen lernen, denn Sie

wirken anfänglich kühl und distanziert. Sie äußern sich auch eher zurückhaltend und sind in der Kommunikation eher ruhig, verschlossen und einsilbig. Das kann auf manche arrogant und unnahbar wirken.

Sie brauchen Zeit und Raum, um das Erlebte zu verarbeiten. Dafür brauchen Sie Ruhe und einen Raum und Zeit für sich.

Sie überzeugen mit hoher Fachlichkeit, Fachwissen und pflichtbewusster Leistungserfüllung. Sie mögen es, wenn Sie sich auf nur wenige Aufgaben konzentrieren müssen und dabei nicht gestört werden. Entsprechend zeigen Sie kaum spontane Reaktionen.

## Sicherheit / Lageorientierung

Das Sicherheitsbedürfnis reguliert die Affekte zur Selbstentwicklung. Es beeinflusst Ihren Lebensstil und Ihre Erwartungen.

Ihre Ausprägung des **hohen Sicherheitsbedürfnisses** bestimmt Ihr Bedürfnis nach Ehrgeiz, Ordnung und Struktur, nach Klarheit, nach Geschlossenheit und vor allem nach Ergebnis. Sie bevorzugen eine Welt der Entscheidungen. Sie streben nach Kontrolle, eindeutigen Entscheidungen und klaren Normen. Sie möchten, dass die Dinge nach Plan und ergebnisorientiert erledigt werden.

Sie ruhen sich erst aus, wenn die Arbeit fertig ist – möglichst pünktlich.

Sie lernen am liebsten in Routinen, festen Zeiten mit geregelten Lernabläufen. Sie können gut unter Zeitdruck arbeiten, wenn Sie sich sicher fühlen.

Sie haben Angst vor Misserfolgen. Daraus entwickeln sich ein hoher Ehrgeiz und ein Hang zur Perfektion, weil Fehler nicht passieren dürfen. Der Blick für Details soll Fehler verhindern und ist die Grundlage für ein perfektes Handeln. Sie wollen immer alles richtig machen (Perfektionist). Dadurch sind Sie in der Gefahr zu viel von sich zu verlangen und zu wollen. Dabei können Sie unter Stress verkrampfen. Nichts geht mehr. Es macht Sie verbissen und aggressiv.

Sie lernen geduldig und stetig. Sie haben eine positive Sturheit.

Sie mögen es, wenn Menschen sich vorhersagbar verhalten. Daher fühlen Sie sich am wohlsten, wenn Sie in gut strukturierte, automatisierte Prozesse (Teams) eingebunden sind. Sie legen Wert auf Pünktlichkeit, Verlässlichkeit und Routinen.

Es fällt Ihnen leicht, Entscheidungen zu treffen, wenn Sie sich auf das Wesentliche mit Ehrgeiz und Nachhaltigkeit in der Zielausrichtung konzentrieren. Sie mögen schnelle Entscheidungen, um sich schnell sicher zu fühlen. Sind Sie sich Ihrer Sache sicher, dann agieren Sie auch schnell. Zweifeln Sie, dann fällt diese Eigenschaft in sich zusammen und Sie agieren langsam und zu bedächtig.

Sie verfügen über Führungsqualitäten. Sie bevorzugen konkrete Ziele und klare Entscheidungen. Diese gilt es auch zu kontrollieren inkl. von Normen und Regeln. Sie leiben Verlässlichkeit und eine vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Sie nehmen gerne Einfluss auf andere und auf Entscheidungen. Sie wollen überzeugen, damit andere so handeln, wie Sie es gerne möchten. Das stabilisiert Ihr Sicherheitsbedürfnis. Dabei können Sie u. U. sehr hartnäckig, stur und eingefahren reagieren.

## **Gütekriterien**

Implizite Testverfahren wie der MD-SPORT sind aufgrund einer differenten Herangehensweise mit expliziten Testverfahren schwer zu vergleichen. Es bildet neuro-mentale Vorgänge und Dynamiken des Gehirns ab – so wie es für IHR GEHIRN typisch ist. Genetisch, durch Prägungen und Verarbeitung von Erfahrungen. Daher können sich auch Ausprägungen in den Kernen durchaus verändern wie Muskeln. Der Kern Ihrer Mentalität (hohe Ausprägungen) bleibt stabil.

Der Test wurde mit Hilfe verschiedener Stichproben (über 80.000 Personen) entwickelt und erfüllt die gängigen statistischen Bedingungen. Die Weiterentwicklung der Typenbeschreibungen wird wissenschaftlich begleitet. Vergleichsstudien mit anderen etablierten Testverfahren liegen vor (MBTI, NEO-FFI, CPI). Umfangreiche Untersuchungen zur Validität zeigen substantielle Zusammenhänge zwischen den Skalen und dem Verhalten. Es konnte mehrfach nachgewiesen werden, dass dieser Test gegenüber klassischen Fragebögen, bis zu dreimal mehr Varianz im Verhalten aufgeklärt werden kann. Das visuelle Verfahren verringert das Maß an bewusster

Einflussnahme des Testnehmers auf das Testergebnis. Insbesondere lassen die visuellen Items weniger Rückschlüsse auf soziale Erwünschtheit zu.

## **Skalenentwicklung**

Mit drei unterschiedlichen Stichproben (N = 1.508; N = 1.985, N = 2.873) wurden Faktorenanalysen durchgeführt, die eine nahezu identische Faktorenstruktur ergaben. Es wurden nur Items mit Korrelation zum Faktor über .50 und die auf keinen anderen Faktor höher als .30 laden verwendet. Dies ergibt eine statistische Unabhängigkeit und hohe interne Konsistenz der erfassten Skalen.

## **Reliabilität**

Die interne Konsistenz der Skalen liegt zwischen Cronbachs Alpha=.70 und Cronbachs Alpha=.86. Retest-Reliabilitäten liegen bei  $r=0.70$  und  $r=0.91$  für den Zeitraum von 6 Monaten.

## **Validität**

Um zu erkennen, ob der PST als impliziter Test valide misst, wurde er mit dem Myers Briggs Type Indicator verglichen. Die Korrelationen liegen zwischen  $r=.30$  und  $.50$ . Normen Es gibt eine Normstichprobe N=16.108 mit einer Verteilung „männlich“=8054 und „weiblich“=8054.