

In der Weiterbildung im Verhaltensbereich ist ein Paradigmenwechsel angesagt: **Individualisierung**. Dies bedeutet Vielfalt und Individualität statt Einfalt und Uniformität. Bitte dabei Individualisierung nicht mit Einzeltraining verwechseln.

Das typische Training in diesem Bereich wird entweder von einem akademisch geschulten Theoretiker angeboten, der die Praktiker nicht erreicht, oder von einem Praktiker, der den Teilnehmern sein Erfolgsrezept überstülpen will. „Sie müssen Ihr Verhalten ändern“, ist die Kernbotschaft dieser Trainings. **Ein Anzug für Alle!** Das schadet nichts, nützt aber auch nichts, weil es nichts bewirkt.

Die Folge ist, dass immer weniger operative Praktiker (Manager, Verkäufer, Projektleiter usw.) an derartigen Trainings teilnehmen. Sie nützen nichts, sie bewirken nichts und kosten nur Zeit und Geld. Andererseits würden diese Praktiker dringend ein Training im Verhaltensbereich im Sinne der Individualisierung benötigen, um mit ihren Mitarbeitern, Kollegen oder Kunden besser umgehen zu können. Die Folgen der derzeitigen Situation stellen sich wie folgt dar:

- weniger als 20 % der Mitarbeiter sind motiviert
- weniger als 30 % aller Projekte sind erfolgreich
- weniger als 40 % aller Verkäufer können ein Verkaufsgespräch erfolgreich abschließen

Ein einfacher Check ermöglicht es, die nutzlosen Trainings zu erkennen. Wendet sich ein Trainer an den Teilnehmer, ohne nach Persönlichkeitstypen zu unterscheiden, dann sprechen wir von „Ein Anzug für Alle“. **Schadet nichts, bewirkt aber auch nichts.**

Der PBI-Ansatz ist für das Paradigma der Individualisierung für Trainings im Verhaltensbereich konzipiert. Er bietet neun Wege zur individuellen Weiterentwicklung an. Dies kann man auch „Jedem seinen passenden Anzug“ nennen. Jedem Persönlichkeitstyp wird entsprechend seiner Interessen ein individueller Weg zur eigenen Weiterentwicklung angeboten. Die Kernkompetenz ist dabei der Weg vom normalen zum entwickelten Verhalten. **Entwickeltes Verhalten hat privat wie beruflich signifikante Vorteile gegenüber dem normalen Verhalten.**

Mit diesem Ansatz kann es auch wieder gelingen, betriebliche Praktiker in allen Bereichen, die sich der Weiterentwicklung im Verhaltensbereich (derzeit mit Recht) verweigern, zu interessieren und zu aktivieren. Die hier skizzierte Individualisierung im Verhaltenstraining nützt ihnen persönlich und beruflich.

Der persönliche Nutzen:

- Sie lernen sich selbst besser kennen
- Sie erhalten kräftige Impulse für Ihre Weiterentwicklung
- Sie verstehen Ihre Mitmenschen besser
- Sie verstehen Beziehungen besser
- Sie finden Ihr inneres Gleichgewicht

Der berufliche Nutzen:

- Ihre Leistungsfähigkeit wächst
- Die Erfolgsquote Ihrer Projekte erhöht sich signifikant
- Die Teamzusammenarbeit gestaltet sich reibungsloser
- Die Qualität im Führungsprozess steigt
- Die Produktivität erhöht sich signifikant
- Ihre personale Autorität verstärkt sich
- Ihre Überzeugungskraft nimmt zu

Für Teilnehmer, aber auch für Trainer, ist das Motto nicht mehr: “Sie müssen Ihr Verhalten ändern“. Das neue Paradigma der Individualisierung macht stattdessen ein Angebot: „**Sie können Dazulernen und sich so weiterentwickeln**“. Es ist eine Erweiterung der Verhaltensbandbreite, durch welche die Persönlichkeit signifikant besser mit den alltäglichen beruflichen und privaten Situationen umgehen kann.

Mit dem Paradigma Individualisierung erhält die Persönlichkeitsentwicklung eine neue Qualität. Sie wird zur **Gewinnerstrategie** für Persönlichkeiten, Unternehmen, Trainer und Weiterbildungsinstitute.

Nutzen Sie die Gelegenheit und **steigen Sie frühzeitig ein**. Warten Sie nicht, bis Ihnen Andere zeigen, wie es geht.