

## Was sind eigentlich PbI von Wolfgang Hinz

Was sind eigentlich PbI? Obwohl mir das Wort auch in seiner Langfassung – Persönlichkeitsbestimmende Interessenstrukturen – inzwischen flüssig von den Lippen geht, kann ich nachvollziehen, dass dieses Wortmonster als zu lang und zu kompliziert empfunden wird. Es spricht von Interessenstrukturen, welche die Persönlichkeit (Persona, Charakter) bestimmen (formen, ausbilden, erzeugen, konstituieren, kreieren, hervorbringen, verursachen). Das Wort ‚Interessenstrukturen‘ deutet bereits an, dass es hierbei nicht nur um Interessen als Grundlage, sondern um ein gesamtes Bündel von ihnen in einer Struktur von vier Ebenen geht. Von diesen Interessenstrukturen gibt es dann auch noch neun verschiedene.

Betrachten wir diese PbI einmal als **mentale Masterpläne**. Jedes Individuum hat sich seit frühester Kindheit nach einem dieser Masterpläne ausgerichtet. Sie sind so etwas wie **unbewusste Blaupausen**, die Wahrnehmung und Verhalten von Persönlichkeiten steuern und bestimmen. Sie kreieren und konstituieren Lebensgewohnheiten, Entscheidungen, Unternehmungen und Unterlassungen von uns selbst und von unseren Mitmenschen. Sie sind Wurzeln für unser Denken, Fühlen und Handeln. Wir selbst sind uns unseres mentalen Masterplans zumeist nicht bewusst. Dennoch ist er tief in unserer Persönlichkeit verankert.

Obwohl dies alles so hochkompliziert klingt, wird es am Ende einfach. Vergleichen wir diese neun mentalen Masterpläne mit einem etablierten psychologischen System, welches in seinen unterschiedlichen Aspekten beispielsweise in 100 Büchern dargestellt wird. Man braucht Jahre, um nur die wichtigsten zu lesen. Danach fängt man wieder von vorn an, weil man nicht alle Details behalten kann. Die neun PbI passen auf jeweils eine Seite: das ergibt neun Seiten. Dazu noch weitere neun Seiten, um sie zu erkennen. Das ergibt eine dünne Broschüre von 18 Seiten. Diese kann leicht gelesen und verstanden werden. Mehr braucht es nicht, um menschliches Verhalten zu erkennen und zu verstehen. **Vergleichen Sie dieses Heftchen mit dem Stapel der 100 Bücher**. Erkennen Sie die neue Dimension, welche durch PbI geschaffen wird?

**Für das Erkennen, Verstehen und Anwenden der neun mentalen Masterpläne PbI wird kein Psychologiestudium benötigt.** Der gesunde Menschenverstand und eine normale Beobachtungsgabe reichen völlig aus. Natürlich braucht es auch hier eine Anleitung und praktische Übung. Der Aufwands- und Zeitrahmen, um die Anwendung von PbI zu lernen, ist mit dem **Erwerb des Führerscheins** in Deutschland vergleichbar. Mit dem PbI-Ansatz haben wir uns an die Forderung von Albert Einstein gehalten: „**Alles sollte so einfach wie möglich sein. Aber nicht einfacher**“.

Der PbI-Ansatz erreicht Zielgruppen, die mit psychologischen Systemen nicht erreicht werden können. Die mit Abstand grösste Zielgruppe besteht aus allen Persönlichkeiten, die sich selbst und ihre Mitmenschen besser verstehen wollen. Für sie stellen die PbI ein praktisches Beziehungsalphabet dar, welches in einem Beziehungs- und **Partnerschaftsnavigator** seine wichtigste Anwendung findet.

Im Bereich des täglichen oder des professionellen Verhandeln können bei unstrittigen Interessenverhandlungen **interessengerechte Lösungen** erzielt werden.

Im beruflichen Umfeld ist es den bestehenden psychologischen Systemen bisher nicht gelungen, in der Breite der operativen Anwendungen Fuss zu fassen. In dem Artikel<sup>i</sup> ‚Das Führungsdilemma‘ haben wir dargestellt, dass die psychologischen Systeme den Weg in die operative Führung in der ökonomischen Praxis nicht geschafft haben. Die vorliegenden Erfahrungen mit dem PbI-Ansatz zeigen, dass er mit verhältnismässig geringem Aufwand erlernt werden kann, ausreichend einfach zu handhaben ist und **exzellente Ergebnisse im Führungsprozess** ermöglicht.

Im **Vertrieb** können nach den uns vorliegenden Informationen mehr als 60 Prozent aller Verkäufer ein Verkaufsgespräch nicht erfolgreich abschliessen. Allein durch das Erlernen von Interessenverhandlungen auf der Basis des PbI-Ansatzes können hier mehr Kundenzufriedenheit, Umsatzsteigerung, Margenverbesserung und Aufwandsreduzierung erreicht werden.

Bei der **Realisierung von Projekten** kann durch den PbI-Ansatz die Erfolgsquote von derzeit durchschnittlich unter 30 Prozent auf über 80 Prozent gesteigert werden. Wesentliches Hilfsmittel hierzu ist der Einsatz des **Interessendiagramms**.

**Es lohnt sich, den PbI-Ansatz zu erlernen und anzuwenden!**

© Pbl Institut  
[www.pbi-institut.org](http://www.pbi-institut.org)

---

<sup>i</sup> Der Artikel ist von der Website [www.pbi-institut.org](http://www.pbi-institut.org) abrufbar.