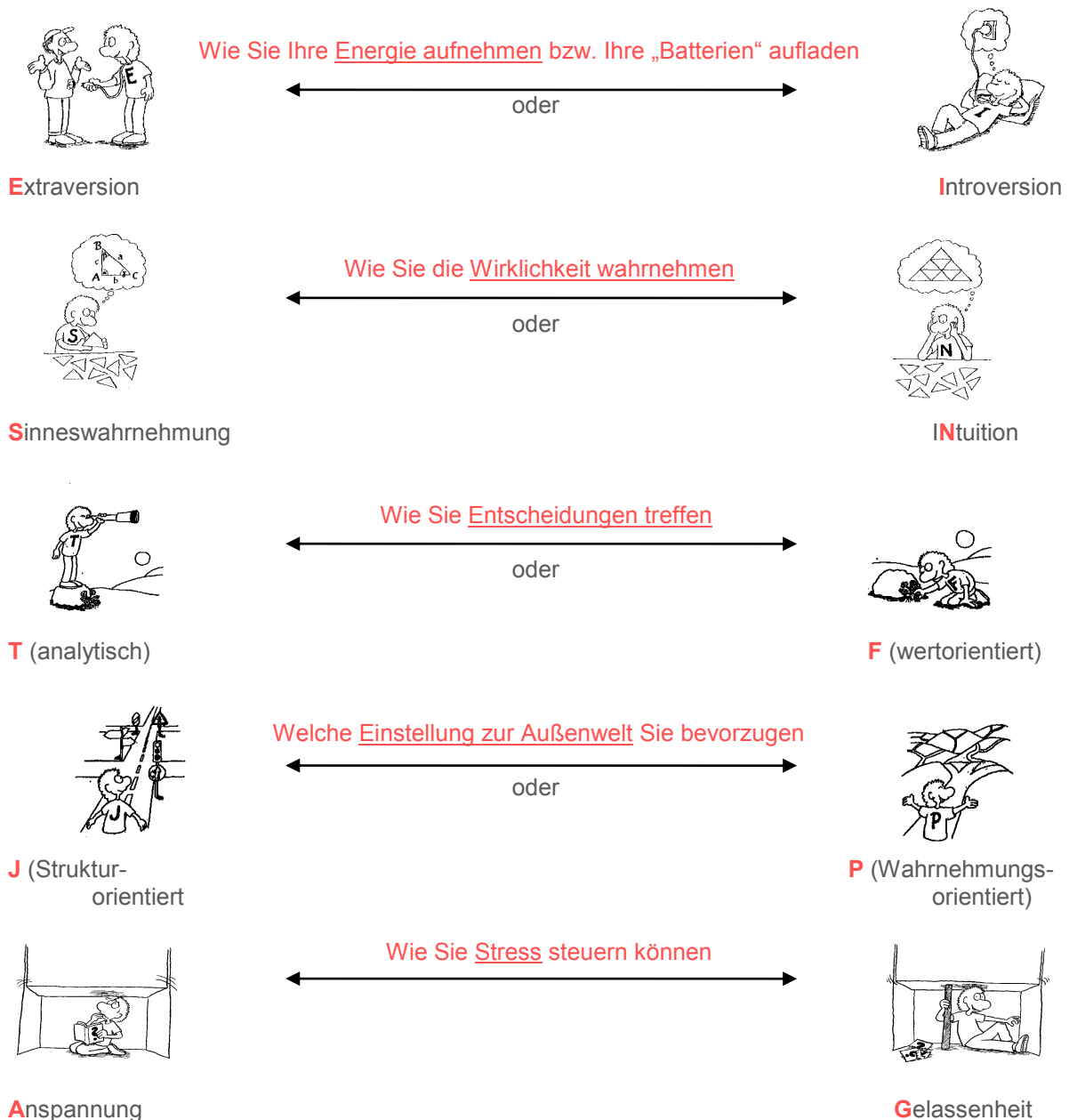




## GPOP® – GOLDEN PROFILER OF PERSONALITY

Der GPOP® (Golden Profiler of Personality) ist ein von John Golden entwickeltes Selbsteinschätzungsverfahren basierend auf den „Psychologischen Typen“ von C.G. Jung. Es hilft, die eigenen Neigungen bewusst zu kennen und produktiv Synergien mit anderen herzustellen. Bestimmte Muster und Züge des menschlichen Grundverhaltens werden verständlich und transparent – somit können die daraus gewonnenen Erkenntnisse in allen Bereichen der zwischenmenschlichen Kommunikation formend und verbessernd eingesetzt werden.

Der GPOP® ist im Vergleich zu anderen typologischen Instrumenten ein „Radarsystem“ und bietet einen *wertfreien*, zukunftsweisenden Ansatz zur dynamischen Persönlichkeitsentwicklung. Sie erhalten Informationen über Ihre Neigungen in vier verschiedenen Bereichen:



Die Stress-Skala unterstützt die Umsetzung von kontrollierbarem Stress in produktive Energie bzw. hilft nicht-kontrollierbaren Stress zu vermeiden (beruht auf Erkenntnissen der Gehirnforschung).

Herausragend aus der Vielzahl von Persönlichkeitsinventaren ist der GPOP® ein weltweit bewährtes Instrument zur Stützung von:

» Teambildung

Der Erfolg von Organisationen hängt nicht zuletzt von der Zusammensetzung von Arbeitsgruppen, Projekt-Teams und Führungsgremien ab. Je komplexer eine Aufgabenstellung ist, desto heterogener sollte die Teamstruktur sein. Ist dies nicht der Fall, kann es passieren, dass eine typologisch homogene Gruppe „einäugig“ wird und wesentliche Elemente einer Aufgabe übersieht oder als irrelevant abtut.

Der GPOP® zeigt mögliche Stärken und Schwächen eines Teams auf, macht Bedürfnisse der Teammitglieder besprechbar, stützt Verständnis und Toleranz von „Anderssein“ und lässt Synergieeffekte dort zu, wo ohne gemeinsame Reflexion Abneigung, Konflikte oder gar Blockaden entstehen können.

» Konfliktbewältigung

Menschliches Verhalten ist unterschiedlich, weil bestimmte Neigungen und Präferenzen unser Verhalten und Entscheidungsmuster beeinflussen – andere Menschen mit anderen Präferenzen entscheiden anders. Dieses „Anderssein“ ist der Grund oder Schlüssel für gelungene oder misslungene Kommunikation, für Konflikte oder deren Lösung, für Abneigung oder Verständnis, für ineffektive oder synergetisch handelnde Teams.

» Coaching - Persönlichkeitsentwicklung

Durch Identifikation der persönlichen Neigungen sowie des Stressgrades kann eine Person sich im Ergebnis sehr präzise wiedererkennen (das ist der praktische Nutzen der wissenschaftlichen Zuverlässigkeit des Instruments). Er/Sie erkennt sehr effektiv, warum und wie man selbst funktioniert - und warum andere anders sind, beginnt dies zu verstehen und hört auf zu bewerten. Zu- und Abneigungen gegenüber Arbeitsweisen, Aufgabenstellungen und Arbeitsumgebungen werden transparent. Der eigene Führungsstil bzw. das eigene Verhalten wird bewusst: Weiterentwicklung der Persönlichkeit statt Normierung nach einengenden Leitbildern. Persönlichkeitskonformer Arbeitsalltag statt widerwilliger Anpassung. Der GPOP® hilft, die richtigen Weichenstellungen für die persönliche und berufliche Weiterentwicklung zu wählen.

» Führungs- und Kulturentwicklung

Erfahrungen mit traditionellen Führungstrainings zeigen immer wieder die Grenzen des Individuums auf, sein Führungsverhalten im „gewollten“ Sinne zu verändern. „Ich kann auch nicht aus meiner Haut“ ist eine häufig gehörte Floskel. Weiterentwicklung ist erst dann möglich, wenn man diese seine „Haut“ kennt. Der GPOP® hilft den persönlichen Führungsstil und die damit verbundenen Verhaltensweisen zu identifizieren, sowie die Chancen und Risiken aufzudecken, die damit verbunden sind. Bewusstsein fördert Interesse - Interesse fördert Wahrnehmung - und diese Wahrnehmung startet Lernprozesse. Kollektiv betrachtet ist die in einem Unternehmen am häufigsten anzutreffende Typenstruktur auch kulturbestimmend. Der GPOP® macht die Präferenzen deutlich, die ein Unternehmen oder eine Organisationseinheit dominieren. Die vorherrschende Kultur wird offen besprechbar. Sie kann im Abgleich mit der Unternehmenssituation und mit Blick auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter, des Marktes und anderer Zukunftsanforderungen gezielt verändert werden. Gerade die Kultur-Diskussion in Unternehmen erhält vor dem Hintergrund erheblicher Veränderungsnotwendigkeiten (mehr Service, mehr Kundennähe, mehr Ethik und Sinnhaftigkeit u.ä.) zurzeit einen immer höheren Stellenwert. Hier bietet der GPOP® für Management-Maßnahmen ein solides

Fundament.

» Kundengespräche und Verkaufskommunikation

Beim Verkauf erklärungsbedürftiger Produkte können keine Technik und keine Hochglanzbroschüre den persönlichen Kontakt zum Kunden ersetzen. Die Kompetenz ist im Verkaufsgespräch von zentraler Bedeutung: Wer rechtzeitig die Signale des Kunden lesen kann, wird individuell richtig reagieren können. Wer seine eigenen Kommunikationsmuster im Verkaufsgespräch erkennt und zugunsten der Kundenbedürfnisse zurückstellt, kann sich besser auf den Kunden einstellen. Die Chancen für einen erfolgreichen Abschluss steigen. Der GPOP® macht einem Verkäufer sehr schnell bewusst, dass seine Verkaufstory ihm deswegen gefällt, weil sie seinem Typ entspricht. Er erkennt, warum er mit welchem Kundentypus Probleme hat und kann durch „Hinzulernen“ sein Kommunikationsrepertoire spürbar erweitern.

Seit 2004 liegt der GPOP® in der deutschen Version vor. Entwickelt wurde dieser von der Future Systems Consulting GmbH - Autorenteam Dr. Reiner Blank (Hamburg) und Dr. Richard Bents (Minnesota), die bereits die erste Version des Myers-Briggs Typenindikators (MBTI) im deutschsprachigen Raum eingeführt haben. Der GPOP® ist wissenschaftlich abgesichert, validiert und in Fachkreisen anerkannt. Er darf nur von Psychologen oder geschulten und lizenzierten Trainern eingesetzt werden.

**UNABHÄNGIG VON DER ZIELRICHTUNG DES GPOP®-EINSATZES GILT FOLGENDE VORGEHENSWEISE:**

- » Mit Hilfe eines Fragebogens wird ein Typenprofil ermittelt (116 Items).
- » Das Typenprofil enthält keinerlei Wertung, es ist keine Potentialanalyse, sondern eine Beschreibung der Person in zentralen Persönlichkeitsmerkmalen.
- » Jeder Teilnehmer eines Workshops bzw. eines Coachings wird umfassend mit seiner Typenbeschreibung vertraut gemacht. Nur er/sie kann entscheiden, ob und inwieweit er/sie die Ergebnisse der Analyse akzeptiert.
- » Mit Hilfe von Übungen werden die Auswirkungen des Typenprofils, die „Muster“ verdeutlicht und die abzuleitenden Erkenntniswerte verständlich gemacht.
- » Es können sofort praktische Konsequenzen gezogen werden – individuell oder im Team. Es findet Persönlichkeitsentwicklung statt. Und es macht sogar Spaß.



FUTURE SYSTEMS CONSULTING GMBH  
NEUER WALL 38 | 20355 HAMBURG

TEL.: +49 (0) 40 18 12 534 80  
FAX: +49 (0) 40 18 12 534 81

E-MAIL: [INFO@FUTURE-SYSTEMS.ORG](mailto:INFO@FUTURE-SYSTEMS.ORG)  
[WWW.FUTURE-SYSTEMS.ORG](http://WWW.FUTURE-SYSTEMS.ORG)