

**Hannes Sieber**

**Das  
SIZE Success  
Handbuch**



**Hannes Sieber**

**Das SIZE Success Handbuch**

Dieses SIZE Success Handbuch ist eine vertrauliche Information für zertifizierte SIZE Success Berater, Trainer und Führungskräfte. Das Handbuch ist ausschließlich für den persönlichen Gebrauch bestimmt.

## **SIZE Success**

Laichweg 15, 87651 Bidingen

[office@sizesuccess.de](mailto:office@sizesuccess.de)

[www.sizesuccess.de](http://www.sizesuccess.de)

© SIZE Success – Hannes Sieber

Alle Rechte vorbehalten. Es ist ohne schriftliche Genehmigung von SIZE Success nicht erlaubt, dieses SIZE Success Handbuch für Berater, Trainer und Führungskräfte oder Teile daraus auf fotomechanischem Weg (Fotokopie, Mikrokopie, Scan) zu vervielfältigen oder unter Verwendung elektronischer bzw. mechanischer Systeme zu speichern, systematisch auszuwerten oder zu verbreiten.

Version 8.2 – 31. 08. 2022

ISBN 978-3-927323-28-5

# Inhalt

<b>1. Einführung</b> .....	<b>1-1</b>
Das SIZE Success Handbuch.....	1-3
<b>2. Persönlichkeits- und Kommunikationsmodell</b> .....	<b>2-1</b>
Das SIZE Success Persönlichkeitsmodell.....	2-3
Einfühlsame.....	2-5
Stärken, Begabungen und Talente.....	2-5
Grundbedürfnisse.....	2-5
Bevorzugte Aufgaben und Tätigkeiten.....	2-6
Verhaltensmuster unter innerem oder äußerem Druck – Stressverhalten.....	2-6
Analytiker.....	2-9
Stärken, Begabungen und Talente.....	2-9
Grundbedürfnisse.....	2-9
Bevorzugte Aufgaben und Tätigkeiten.....	2-10
Verhaltensmuster unter innerem oder äußerem Druck – Stressverhalten.....	2-10
Bewahrer.....	2-13
Stärken, Begabungen und Talente.....	2-13
Grundbedürfnisse.....	2-13
Bevorzugte Aufgaben und Tätigkeiten.....	2-14
Verhaltensmuster unter innerem oder äußerem Druck – Stressverhalten.....	2-14
Kreative.....	2-17
Stärken, Begabungen und Talente.....	2-17
Grundbedürfnisse.....	2-17
Bevorzugte Aufgaben und Tätigkeiten.....	2-18
Verhaltensmuster unter innerem oder äußerem Druck – Stressverhalten.....	2-18
Aktive.....	2-21
Stärken, Begabungen und Talente.....	2-21
Grundbedürfnisse.....	2-21
Bevorzugte Aufgaben und Tätigkeiten.....	2-22
Verhaltensmuster unter innerem oder äußerem Druck – Stressverhalten.....	2-22
Ruhige.....	2-25
Stärken, Begabungen und Talente.....	2-25
Grundbedürfnisse.....	2-25
Bevorzugte Aufgaben und Tätigkeiten.....	2-26
Verhaltensmuster unter innerem oder äußerem Druck – Stressverhalten.....	2-26

Kommunikationsstile und Persönlichkeit.....	2-29
Die sechs Kommunikationsstile im Detail.....	2-30
Wann können wir welchen Kommunikationsstil einsetzen?.....	2-34
Kommunikationsstil und Persönlichkeit.....	2-37
Kommunikationsstil und Kommunikationsregeln.....	2-37
Kontakt – Kommunikation – Soziale Kompetenz.....	2-39
Der SIZE Success Reader.....	2-39
Die Entstehung der SIZE Success Persönlichkeiten.....	2-40
Einfühlsame.....	2-41
Analytiker.....	2-42
Bewahrer.....	2-43
Kreative.....	2-44
Aktive.....	2-45
Ruhige.....	2-46
<b>3. Profile und Analysen.....</b>	<b>3-1</b>
SIZE Success Profile und Analysen.....	3-3
Voraussetzungen für die Anwendung.....	3-4
Verfahren.....	3-4
Fragebogen.....	3-5
Fragebogen - Anleitung.....	3-6
Profile.....	3-8
Persönlichkeitsprofile.....	3-9
Organisationsprofile.....	3-13
Mitarbeiterauswahl.....	3-15
Arbeitsplatzanalyse.....	3-16
Anforderungsprofile.....	3-16
Bewerber-Auswahl.....	3-17
Beratungsbogen.....	3-18
Zuverlässigkeit und Wissenschaftlichkeit von Persönlichkeitsprofilen bei Personalauswahl-Verfahren.....	3-28
SIZE Success Profile und Wettbewerb.....	3-28
Sind damit Persönlichkeitsprofile in Personalauswahl- Verfahren überflüssig?.....	3-28
Wissenschaftlichkeit.....	3-29
Kriterien der Wissenschaftlichkeit.....	3-30
Auf welche Qualitätsmerkmale sollte der Kunde achten?.....	3-32
In welche Richtung kann man beim Kunden argumentieren?.....	3-32
Zuverlässigkeit und Wissenschaftlichkeit der SIZE Success Profile und Potential-Analysen.....	3-34
Entwicklung des SIZE Success Fragebogens.....	3-37
Wissenschaftliche Grundlagen des SIZE Success Fragebogens, der Profile und Potential-Analysen.....	3-37

<b>4. Training</b>	<b>4-1</b>
Trainer-Toolbox	4-3
Einstieg – „Warming up“	4-3
Schnapp den Finger	4-5
Begrüßungsallerlei	4-7
Namen malen	4-9
Mein Wappen	4-11
Paarinterview mit Steckbrief	4-13
Aktionssoziometrie	4-15
Namen, Namen, Namen	4-17
Persönlichkeiten	4-19
Eigenschaften – Stärken	4-21
Persönlichkeiten erkennen	
Sich selbst einschätzen - Sich gegenseitig einschätzen	4-23
Blick aus dem Fenster	4-25
Ich sehe was – Du siehst was – Wir sehen was	4-27
Dem anderen begegnen – Lebensstrahl	4-29
Schnappschuss	4-31
Gordischer Knoten	4-33
Überlegenheit und Unterlegenheit	4-35
Ein Tag in London	4-37
Persönlichkeiten nonverbal erkennen	4-41
Persönlichkeiten in der Vorstellungsrunde erkennen	4-43
Erkennen der Persönlichkeiten	4-45
Erkennen der Persönlichkeiten bei zufällig ausgewählten Menschen	4-47
Erkennen der Persönlichkeiten anhand von Werbebotschaften	4-49
Erkennen der Persönlichkeiten anhand von Videos	4-51
Erkennen der Persönlichkeiten in Übungssequenzen	4-53
Wunschprofil	4-55
Sechs Persönlichkeiten - (M)eine Bilanz	4-57
Problemlösung mit allen sechs Potentialen	4-59
Psychische Bedürfnisse – Motivatoren	4-63
Unterschiedliche Bedürfnisse erkennen – 1	4-65
Unterschiedliche Bedürfnisse erkennen – 2	4-67
Volle „Batterie“	4-69
Volle Batterie – Leere Batterie	4-70
Sich selbst beachten und wertschätzen	4-71
Motivation	4-73
Arbeitszufriedenheit – Motivation	4-75
Weitere Bedürfnisse und Motivatoren	4-84

Kontakt und Kommunikation.....	4-85
Kontakttüren.....	4-87
Postkartenübung.....	4-89
Meinst du ...?.....	4-91
Aktives Zuhören – Üben der Kommunikationsstile.....	4-93
Stimme lockern.....	4-97
Berühmte Leute.....	4-99
Team.....	4-101
Stärken und Potentiale im Team erkennen Ziele und Entwicklungen vereinbaren.....	4-103
Motivations- und Beziehungslandkarte (Leadership-Map).....	4-105
Stress und Stressmuster.....	4-107
Stressmuster erkennen.....	4-109
Stressmuster zeigen.....	4-111
Zielphoto.....	4-113
Knoten.....	4-115
Hacker.....	4-117
Seilquadrat.....	4-119
Brückenbau.....	4-121
Hindernislauf.....	4-123
Kugelbahn.....	4-125
Sich selbst präsentieren Leadership-Casting.....	4-127
Einfluss nehmen – Andere dazu bringen, etwas zu tun.....	4-129
Problemlösung mit allen Potentialen.....	4-131
Diashow.....	4-135
Lern-Landkarte.....	4-137
Persönlichkeiten – Wissen vertiefen Ein Spiel zu den Persönlichkeiten.....	4-139
Transfer und Transfer-Sicherung.....	4-141
Fallarbeit - Arbeit mit Praxisfällen.....	4-143
Maßnahmenplan – Mitarbeiter.....	4-149
Medien.....	4-151
Der SIZE Success Reader.....	4-153
Drama-based-Training Training mit Schauspielern.....	4-155
Drama-based-Training Leadership-Training.....	4-157



<b>5. Coaching und Beratung</b>	<b>5-1</b>
Beratung ist ein „Handwerk“, das man lernen kann und üben muß	5-3
Struktur für das Coaching-/Beratungsgespräch	5-3
Grundsätzlich	5-3
Struktur	5-4
Vertragsklärung für das Coaching-Gespräch	5-5
Coaching und Beratung mit dem SIZE Success Coaching Navigator	5-7
Was ist das überhaupt: Kontakt?	5-7
Kontakt passiert nicht von selbst!	5-7
Wie kommen wir in Kontakt?	5-8
Denken – Fühlen – Handeln	5-9
Wie gehe ich im Coaching vor?	5-11
Wie verwende ich den Navigator?	5-11
Erfolgreiches Coaching-Gespräch	5-12
Fehleinschätzungen beim Zugang zu Aufgaben und Problemlösungen	5-17
<b>6. Marketing</b>	<b>6-1</b>
Marketing-Unterstützung	6-3
Farbe bekennen – Die Farben der Persönlichkeiten	6-5
SIZE Success Info-Mappe	6-7
SIZE Success Medien-Mappe	6-8
Nutzen von SIZE Success	6-9
SIZE Success - Unterschiede zum Wettbewerb	6-13
<b>7. Fachartikel</b>	<b>7-1</b>
Fachartikel zu den SIZE Success Persönlichkeiten	7-3
„Der Nächste bitte...“	
Ärzte-Persönlichkeiten	7-5
Stress im Verkehr	
Autofahrer-Persönlichkeiten und Stressreaktionen	7-11
Der Bankkunde – das unbekannte Wesen?	7-17
Der Bergbahn-Gast	7-27
Patienten sind auch Menschen	7-33
Schüler-Persönlichkeiten	7-41
Verkäufer-Persönlichkeiten	7-55
<b>8. Praxisbeispiele</b>	<b>8-1</b>
Stressmuster des Aktiven	
Aktuelles Beispiel: Porsche	8-3
Missglückte Kreativität	
Paradoxe Kontakt- und Kommunikationstüre	8-5

<b>Selbstdarstellung Kreativer</b>	
Aktuelles Beispiel: Hugo Egon Balder.....	8-7
<b>Wechselwirkungen – Die Welt ist eine Linie, oder?</b>	
Aktuelles Beispiel: McKinsey und das Zusammenspiel von Wirtschaft und IT.....	8-9
Ein Ruhiger geht	
Aktuelles Beispiel: J. D. Salinger.....	8-13
<b>9. FAQ</b> .....	<b>9-1</b>
Die häufigsten Fragen zu SIZE Success und den SIZE Success Profilen und Potential-Analysen.....	9-3
<b>10. Konditionen – Preise</b> .....	<b>10-1</b>
Konditionen.....	10-3
Persönlichkeitsprofile.....	10-3
Leistungspakete für Persönlichkeitsprofile.....	10-3
Nachbestell-Service.....	10-3
Teamauswertungen.....	10-4
Teamübersicht.....	10-4
Team-Profile/Team-Potentiale.....	10-4
Arbeitsplatz-Analyse, Anforderungsprofile und Bewerberauswahl.....	10-5
Unternehmenspotential-Analysen.....	10-5
SIZE Success Literatur.....	10-6
SIZE Success Info-Mappen.....	10-7
SIZE Success Handbuch.....	10-8
SIZE Success Muster für Profile.....	10-8
SIZE Success Poster.....	10-8
Beratung.....	10-9
Konditionen.....	10-9
<b>Anhang A</b> .....	<b>A-1</b>
Module für SIZE Profile.....	A-3
<b>Anhang B</b> .....	<b>B-1</b>
Konzepte und Quellen von SIZE Success.....	B-3
Literaturverzeichnis.....	B-7