

HBDI og kommunikation - forklaret kort:

HBDI står for Hermann Brain Dominance Instrument - og er udviklet af Ned Herrmann, på basis af mange års forskning.

Kort sagt, skelner modellen mellem fire forskellige tankepræferencer i hjernen. Den argumenterer for, at vi alle er mere eller mindre domineret af den ene eller måske to-tre måder at tænke på, når vi for eksempel løser problemer, sætter os ind i nye vidensområder eller kommunikerer.

Den blå tankepræference

Logiske, analytiske, faktuelle, kvantitative, matematiske, tekniske, problemløsere.
Typiske fag: Revisorer, økonomer

Den grønne tankepræference

Organiserede, sekventielle, deadlineorienterede, planlæggende, stabiliserende, kontrollerende, ordnede
Typiske fag: Projektledere, proceskonsulenter

Den røde tankepræference

Interpersonelle, emotionelle, spirituelle, teamorienterede, omsorgsfulde, sanselige
Typiske fag: Skolelærere, pædagoger

Den gule tankepræference

Holistiske, intuitive, integrerende, syntetiserende, eksperimenterende, visionære, risikovillige
Typiske fag: Opfindere, kunstnere, idemagere

I forhold til kommunikation, kan man sige, at **den blå tankepræference** forventer:

- Kort, klar og præcis information
- Materiale, der er eksakt og dækkende
- Velformulerede ideer præsenteret på en logisk måde
- Data - fabrikerede diagrammer
- Teknisk præcision
- Præsentation i overensstemmelse med fælles mål

Og **den blå tankepræference** sætter endvidere pris på:

- Kritisk analyse
- En god debat
- Indsats for at bruge tiden fornuftigt

Den grønne tankepræference forventer:

- Trinvis indføring i emnet
- En formuleret tids- og handlingsplan
- Grundig, rettidig og pålidelig gennemførelse
- I tråd med fastlagte procedurer
- Forsikring om at det har været gjort før
- Forklaring om hvad der skal ske
- Referencer og baggrundsoplysninger

Den grønne tankepræference sætter endvidere pris på:

- Indsats for at bruge tiden fornuftigt
- Meget lav risiko
- Skriftlig kommunikation forud for en session
- Bevis for at hjemmearbejdet har været grundigt
- En skemalagt aftale

Den røde tankepræference forventer:

- Indleven og forståelse for tilhørernes behov
- Engagement med andre
- En god holdning og personlige relationer
- Personligt præg og uformel stil
- Øjenkontakt
- Referencer til involverede personer
- At vide hvordan andre vil reagere
- At alle får samme opmærksomhed
- At en følelse respekteres

Den røde tankepræference sætter pris på:

- Det personlige præg/ åben for følelser
- Gruppediskussion og konsensus
- En harmonisk fremgangsmåde

Den gule tankepræference forventer:

- Overblik
- En referenceramme
- Hyppige og spontane opgaver
- Frihed til at udforske
- Metaforiske eksempler
- Visualiseringer
- Langtidsmål
- Kobling til det store billede

Den gule tankepræference sætter pris på:

- Initiativ og fantasi
- Kobling til andre fremgangsmåder
- Nytænkning og en sjov vinkel
- Kun ganske få detaljer

*Kilder: Teknologisk Institut, Opfindelser og Kreativitet
Ned Herrmann: The whole brain model*