



Personendiagnostisches Verfahren für Fragen der  
menschlichen Kommunikation  
und des Verhaltens



## WER BRAUCHT TOPOINEX?

TOPOINEX hilft...

- ☑ im Coaching,
- ☑ im Training,
- ☑ Headhuntern,
- ☑ Personalentscheidern,
- ☑ in der Personalentwicklung,
- ☑ in der Organisationsentwicklung,
- ☑ im Vertrieb,
- ☑ und in vielen privaten Lebenslagen (z.B. in der Partnerschaft und in der Erziehung),

...das Verhalten von Menschen besser zu verstehen, indem es auf eine Art und Weise menschliches Verhalten in vier Gruppen clustert. Diese Gruppen werden farblich dargestellt und so entsteht ein anschauliches und einfach zu verstehendes Modell, in dem man sein eigenes Verhaltens- und Kommunikationsmodell und das Verhaltens- und Kommunikationsmodell der Menschen im persönlichen Umfeld sichtbar machen und gut verstehen kann.

So entsteht eine gute Basis nicht nur für die Kommunikation, sondern auch für zwischenmenschlichen Brückenbau bei Konflikten und zur Herbeiführung von Perspektivenwechsel.

## WAS GENAU ZEIGT TOPOINEX?

Das TOPOINEX-Profil ist ein personendiagnostisches Verfahren, das im Recruiting, im Coaching und in der Persönlichkeitsentwicklung eingesetzt wird.

Es eignet sich gleichermaßen für Fragen der menschlichen Kommunikation und des menschlichen Verhaltens, wie auch zur optimalen Zusammenstellung von Teams oder zur Untersuchung von Gruppen und Gruppenkonflikten. Es stellt ein wertvolles Tool für Führungskräfte, Coaches und Verantwortliche in der Personalentwicklung dar. Es kann aber auch ebenso sehr wertvoll und effektiv zur Partnerschaftsanalyse oder zur Verbesserung der Eltern-Kind-Kommunikation herangezogen werden.

Im TOPOINEX-Profil werden die Menschen in einem Diagramm in vier Segmente eingeordnet, die ihre Positionierung zwischen „Menschenorientierung“ und „Aufgabenorientierung“ auf der vertikalen Achse und zwischen „Introversion“ und „Extroversion“ auf der horizontalen Achse anzeigt.

Diese Einteilung von Menschen in vier Bereiche und die Beschreibung der sich ergebenden Segmente mit vier Farben geht auf die Forschungen der Psychologen C. G. Jung und William Marston zurück. Marston erkannte zwei

gegensätzliche geprägte Verhaltensweisen von Menschen: Menschen sind entweder extrovertiert (nach Außen orientiert) oder introvertiert (nach Innen gerichtet). Ebenso kann man sie danach unterscheiden, ob sie in ihrem Denken und Verhalten mehr auf die Aufgabe („Task“) an sich oder auf Menschen („Person“ oder „People“) ausgerichtet sind.

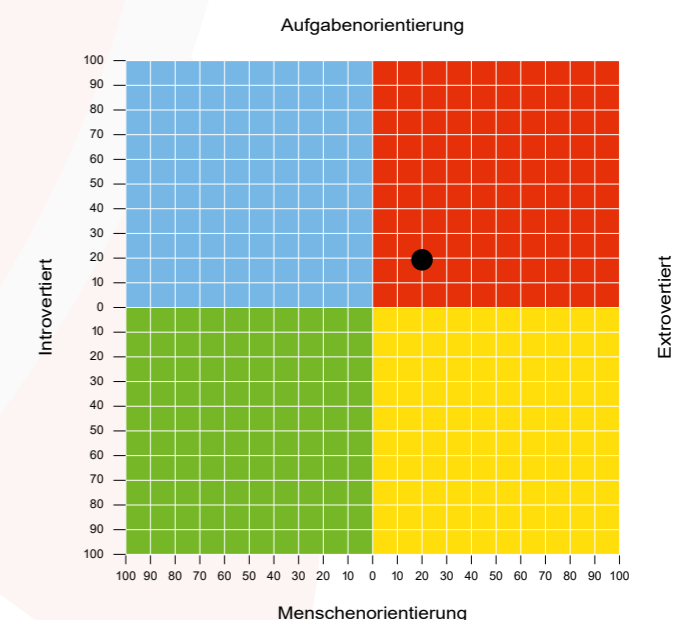
Der Begriff TOPOINEX ist für dieses spezielle Erhebungsverfahren rechtlich geschützt und geht auf die englische Bezeichnung dieser vier Pole zurück: Task-Oriented vs. Person-Oriented und Introverted vs. Extroverted.

Die Bereiche des Koordinatenkreuzes werden nun eingefärbt, sodass man ein einfaches Instrument hat, die unterschiedlichen Typen zu kennzeichnen. Dabei sind die beiden oberen Segmente (Aufgabenorientierung) mit Blau und Rot besetzt. Blau beschreibt die Grundrichtung „introvertiert“, die Farbe Rot dagegen beschreibt den Typus „extrovertiert“ näher beschreibt. Die beiden personenorientierten Bereiche im unteren Teil des Diagramms werden als Grün für „introvertiert“ und Gelb für „extrovertiert“ festgelegt.

Die folgende Grafik zeigt Ihnen nun die vier Farbbereiche und die wesentlichen Eigenschaften, die diesen Farbbereichen zuzuordnen sind:



Die zentrale Grafik innerhalb des TOPOINEX-Profiles zeigt Ihnen das Koordinatenkreuz mit den beschriebenen 4 Farbbereichen und trägt den ermittelten Profilwert als schwarzen Punkt deutlich ein. Damit ist zu erkennen, welche Grundorientierung vorliegt.



### TOPOINEX-BASISPROFIL

Das TOPOINEX-Personenprofil zeigt, in welchem Farbquadranten die Verhaltensstruktur der beurteilten Person einzuordnen ist. Die Eigenbewertung wird dabei als schwarzer Punkt angezeigt und gibt mit ihrer Lage Aufschluss über die Farbpräferenz der Person. Die Größe des Kreises gibt dabei an, wie groß die Verhaltensflexibilität ist. Dabei gilt: Je größer der Kreis, desto größer die Verhaltensflexibilität. Je kleiner der Kreis, desto höher ist die Verhaltensdominanz. (siehe unten)

### DIE EINZELNEN FARBEN

Wie bereits erwähnt, werden die vier Bereiche des Koordinatenkreuzes in vier verschiedene Farben eingeteilt, die sofort Informationen darüber liefern, wie die Verhaltenspräferenzen einer Person sind. Dies bedeutet nicht, dass eine Person mit hohem Rot-Anteil kein Verhalten zeigen kann, das eher dem blauen Segment zuzuordnen ist, aber gegen sein „natürliches“ Verhalten zu agieren, kostet sehr viel Energie. Aus diesem Grund spricht man von Verhaltenspräferenzen, die durch die Farben rot, blau, gelb und grün dargestellt werden.

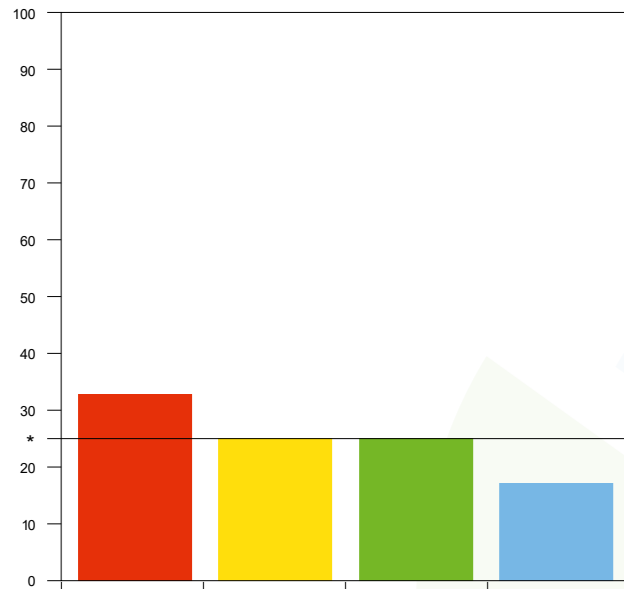
Eine Person mit sehr hohem Blauanteil ist also introvertiert und aufgabenbezogen, während der Komplementärtypus Gelb extrovertiert und menschenbezogen ist.

Neben der Einteilung in die vier Bereiche des Koordinatenkreuzes hat es sich bewährt, die Ausprägungen der vier Farben auch als Säulendiagramm darzustellen. So kann man leicht erkennen, wie hoch die Ausprägung in den einzelnen Farbbereichen ist:

Entscheidend sind dabei insbesondere die Farben, deren Säulen die 25%-Marke überschreitet. Sie gelten als prägend für die Persönlichkeit. Farben, die die 25%-Säule nicht erreichen, sind von untergeordneter Bedeutung und zeigen allenfalls an, dass die Person hier situativ agieren kann.







\* = Relevanzschwelle

## INTROVERSION ODER EXTROVERSION

Der Indikator „Introversion/Extroversion“ beschreibt, wie sehr eine Person es genießt, im Mittelpunkt zu stehen. Extrovertierte Menschen haben kein Problem damit, im „Rampenlicht“ zu stehen. Im Gegenteil, oft genießen sie es

sogar. Introvertierte Menschen sind eher still und wirken oft schüchtern. Sie meiden tendenziell die Aufmerksamkeit der Menge und fühlen sich eher im geborgenen Umfeld wohl.

## AUFGABEN- ODER PERSONENORIENTIERUNG

Der Indikator „Aufgaben-/Personenorientierung“ zeigt, inwieweit eine Person sich von den Menschen in ihrem Umfeld beeinflussen lässt. Menschen, die sehr aufgabenorientiert sind, sagt man nach, dass sie „ihr Ding durchziehen, egal zu welchem Preis“. Sie lassen sich nur sehr schwer von einmal gesteckten Zielen oder Vorgehensweisen abbringen und folgen ihnen unbeirrt.

Menschen mit hoher Personenorientierung haben ständig ihr „soziales Radar“ auf Empfang gestellt und sind gerne bereit, sich schnell umzuorientieren, wenn sie das Gefühl haben, dass sie aufgrund ihres Verhalten nicht das Wohlwollen der Menschen in ihrer Umgebung genießen. Sie werden von Menschen mit hoher Aufgabenorientierung oft als wankelmütig und ziellos wahrgenommen. Sie selbst hingegen sehen die Menschen mit hoher Aufgabenorientierung oft als „Dickkopf“ oder „Prinzipienreiter“.

## VERHALTENSDOMINANZ ODER VERHALTENS-FLEXIBILITÄT

Die Werte für Verhaltensdominanz und -flexibilität zeigen an, wie sehr eine Person in der Lage ist, ihre Verhaltensmuster geänderten Situationen oder Gesprächspartnern mit nicht passender Verhaltensstruktur anzugleichen. Menschen mit einer oder mehreren starken Verhaltenspräferenzen neigen dazu, sehr schnell in diese Verhaltensmuster zu verfallen. Sie verfügen über eine hohe Verhaltensdominanz. Menschen, die fast alle vier Farbsäulen gleich hoch ausgeprägt haben, sind besser in der Lage, situativ zu reagieren. Sie verfügen also über eine höhere Verhaltensflexibilität.

## WIE FUNKTIONIERT DAS TOPOINEX-PROFIL IN DER PRAXIS?

Das TOPOINEX-Profil zeichnet sich dadurch aus, dass es sehr einfach und schnell erstellt werden kann. Es geht von der Erkenntnis aus, dass man eine Person sehr gut einschätzen kann, wenn man bestimmte Schlüsseigenschaften dieser Person kennt. Daher haben wir 48 Basiseigenschaften identifiziert, von denen die bewertende Person die zwölf aussuchen muss, die am besten zur zu bewertenden Person passen. Unsere Untersuchungen haben gezeigt, dass sich die Eigeneinschätzung nach den 48 Basiseigenschaften im TOPOINEX-Profil sehr oft mit anderen, „wissenschaftlichen“ Einschätzungen deckt, weil die Menschen in der Regel sich und andere Menschen gut einschätzen können, wenn sie sich auf die Kerneigenschaften einer Person fokussieren.

Im folgenden finden Sie drei Beispielp Profile. Um die vollständigen Profile aufzurufen, scannen Sie einfach den beigefügten QR-Code oder besuchen Sie <https://topoinex.de/Musterprofile/>.

## WELCHE PROFILE GIBT ES?

### Personenprofil Standard

Dieses Profil zeigt die Selbsteinschätzung einer Person. Im Vordergrund steht die Frage: „Wie richte ich mein Verhalten aus und wie kommuniziere ich?“



### Personenprofil mit Fremdeinschätzung

Dieses Profil zeigt die Selbsteinschätzung einer Person und die Einschätzung anderer Menschen zu dieser Person. Die Kern-Fragestellung lautet: „Wie sehe ich mich? Wie sehen mich andere Menschen?“



### Aufgaben- und Stellenprofil

Dieses Profil zeigt die Persönlichkeit einer fiktiven Person, um zu verdeutlichen, wie das Verhaltensprofil eines Bewerbers optimalerweise sein müsste, um eine spezielle Stelle oder Aufgaben bestmöglich ausfüllen zu können.



## WIE VALIDE IST DAS PROFIL?

Um die Aussagekraft zu validieren, haben wir vor zwei Jahren eine Testversion des TOPOINEX-Verfahrens kostenlos online gestellt und über 2.000 Führungskräften und Coaches zur Verfügung gestellt, diese bewertet und validiert. Als Feedback aus dieser Untersuchung kam das eindeutige Votum, dass sich die bewerteten Menschen in ihrem Profil sehr gut wiedererkennen konnten und in ihrer Eigeneinschätzung mit der Einschätzung der Coaches übereinstimmten.

Obwohl diese Zahlen nicht die Validität des Verfahrens nach wissenschaftlichen Maßstäben bestätigen, zeigt die Praxiserfahrung, dass das TOPOINEX-Profil gerade für Aufgabenstellungen im Coaching, in der Personalentwicklung oder in allgemeinen Fragen der Teambildung und der Kommunikation sehr gewinnbringend eingesetzt werden kann.



## WIE KANN ICH TOPOINEX ALS „ENDKUNDE“ NUTZEN?

Für viele Fragestellungen des täglichen Lebens ist die Erstellung eines TOPOINEX-Profiles eine wertvolle Hilfe. Insbesondere bei Konflikten in der Partnerschaft oder in der Erziehung empfehlen wir die frühzeitige Erstellung eines Profils, weil es die unterschiedlichen Persönlichkeiten gut sichtbar macht und als Grundlage für „Kompromisse“ und ein besseres Verständnis füreinander sehr wertvoll sein kann.

Wenn Sie ein persönliches TOPOINEX-Profil erstellen möchten, können Sie das auch ohne einen Coaching- oder Beratungsauftrag vornehmen.

Buchen Sie unser TOPOINEX-Endkunden-Profil über die Homepage [www.topoinex.de](http://www.topoinex.de) und Sie erhalten Ihr persönliches Profil per Email und ein kurzes telefonisches Einweisungsgespräch mit einem unserer TOPOINEX-Berater. Der Berater wird Ihnen das Profil näher erläutern und konkrete Empfehlungen für die Umsetzung der daraus gewonnenen Erkenntnisse geben. Bitte nehmen Sie sich ca. 30 Minuten Zeit für dieses Gespräch.

### PREISE:

TOPOINEX Personenprofil incl. 30 Minuten telefonischer Beratung	235,24 Euro (Endkundenpreis)	(198,- Euro netto zzgl. 37,24 Euro MWSt)
---	------------------------------	--

## WIE WERDE ICH TOPOINEX-MASTER?

Wenn Sie im Rahmen Ihrer beruflichen Tätigkeit als Personalentwickler, Trainer oder Coach TOPOINEX benutzen wollen, haben Sie die Möglichkeit, sich als TOPOINEX-Master zu registrieren. Als TOPOINEX-Master haben Sie vollen Zugriff auf unser Portal und können eigene Kunden anlegen und verwalten, Personenprofile erstellen und Menschen zum Ausfüllen dieser Profile einladen.

### ALS ZERTIFIZIERTER TOPOINEX-MASTER ERHALTEN SIE FOLGENDE LEISTUNGEN:

- ✔ Teilnahme Basisseminar „TOPOINEX“ (wahlweise Präsenzsseminar oder Webinar) inclusive
- ✔ Berechtigung, als TOPOINEX-Master zu werben
- ✔ Berechtigung zur Erstellung von TOPOINEX-Profilen für Dritte
- ✔ 50 TOPOINEX-Coins für Freiprofile

### PREIS:

490.- Euro	zugl. Gesetzlicher Mehrwertsteuer
------------	-----------------------------------

## WELCHE KOSTEN ENTSTEHEN FÜR DIE PROFILE

Wie bereits erwähnt, sind nur zertifizierte TOPOINEX-Master berechtigt, Profile zu erstellen. Die Abrechnung der einzelnen Profile erfolgt mittels TOPOINEX-Coins, die Sie über die Homepage [topoinex.de](http://topoinex.de) erwerben können.

Zusammen mit der Ausbildung zum TOPOINEX-Master erhalten Sie bereits 50 Coins, die Sie für die Erstellung von Profilen (z.B. für 5 Personen-Profile) verwenden können. Bei der Preisgestaltung gegenüber Ihren Endkunden sind Sie frei. Sie können das Profil fest in Ihren Coaching-Prozess einbinden oder als Add-On incl. einer Kurzeinweisung anbieten. Unsere Empfehlung: Im zweiten Fall sollte der Preis zwischen 220 und 250 Euro (Endkundenpreis) liegen und so die Wertigkeit des Paketes unterstreichen.

Darüber hinaus gelten für TOPOINEX-Master folgende Einkaufspreise:

Die Abrechnung der einzelnen Profile erfolgt nach TOPOINEX-Coins.



## WIE GEHT ES WEITER?

Probieren Sie TOPOINEX kostenlos und unverbindlich aus. Wir schenken Ihnen die ersten 10 TOPOINEX-Coins zur Erstellung Ihres eigenen Personenprofils:

### UND SO GEHT ES:

1. Registrieren Sie sich auf [TOPOINEX.de](http://TOPOINEX.de)
2. Aktivieren Sie Ihre 10 kostenlosen TOPOINEX-Coins durch Eingabe dieses Codes:

**aa7212640362e7b2c6e4**

Gehen Sie dazu nach der Anmeldung in den Bereich „Mein Konto“ und klicken Sie hier auf „CODES aktivieren“ und geben Sie dort den oben stehenden Code ein. Somit können Sie bereits ein erstes – Ihr eigenes – TOPOINEX-Profil erstellen.

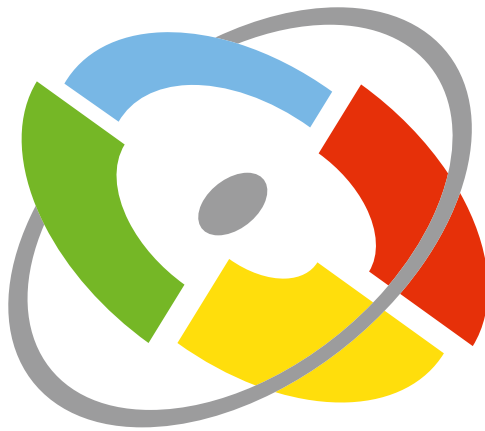
Bei Fragen steht Ihnen unsere Frau Pfeiffer unter der Telefonnummer 09365 – 88 88 422 gerne zur Verfügung.

### DABEI GELTEN FOLGENDE PREISE:

TOPOINEX Personenprofil Basis	10 TOPOINEX-Coins	
Fremdbewertung zum TOPOINEX Personenprofil	2 TOPOINEX-Coins	
Aufgaben- und Stellenprofil Basis	15 TOPOINEX-Coins	

### PREIS FÜR TOPOINEX COINS:

Testpaket 50 TOPOINEX-Coins	49,- Euro	(nur einmal pro TOPOINEX-Master möglich)
Preis pro TOPOINEX-Coin	7,00 Euro	bei 100 TOPOINEX-Coins
	5,50 Euro	bei 500 TOPOINEX-Coins
	4,90 Euro	bei 1000 TOPOINEX-Coins



**TO/PO/IN/EX®**

[WWW.TOPONEX.DE](http://WWW.TOPONEX.DE)

Trigemis GmbH  
Kettelerstraße 5 - 11  
97222 Rimpfing

Telefon: +49 93 65 - 8 88 84-0  
Fax: +49 93 65 - 8 88 84-48

[info@trigemis.de](mailto:info@trigemis.de)