



Wenn es um Persönlichkeitsanalysen geht, dann kann es schnell unübersichtlich werden. Als Fachgruppe „Coaching – quo vadis?“ interessiert uns: „Wann macht der Einsatz von welchen Tools Sinn?“ „Was bietet das eine Tool – was ein anderes?“ und vieles mehr.

Also haben wir gefragt! Wen? Die jeweiligen Lizenzgeber\*innen oder ihre Partner\*innen. Herausgekommen ist eine Interviewreihe, die wir nun Schritt für Schritt seit dem 19.02.2020 in den News & Facts veröffentlichen. Ist diese Reihe vollständig? Sicherlich nicht, daher freuen wir uns auf Anregungen und Impulse, wer denn noch als Interviewpartner\*in berücksichtigt werden kann.

Mit der Reihenfolge der Veröffentlichung beabsichtigen wir keine Wertung, dies überlassen wir Ihnen als Leser\*in selbst. Die Vielfalt der Analysen ist so heterogen wie die jeweiligen Interviewpartner\*innen, sehen Sie selbst. Jetzt wünschen wir eine anregende Lektüre mit dem Interviewpartner **Rainer Krumm** als Lizenzgeber zum Tool **9 Levels®**. Die bisherigen Interviews finden Sie / findet Ihr [hier](#).



## Interview mit Rainer Krumm, Gründer und Inhaber des 9 Levels Institute of Value Systems zum Tool 9 Levels of Value Systems

Die 9 Levels of Value Systems sind von Rainer Krumm entwickelte diagnostische Analysetools. Basierend auf der Forschung von Clare W. Graves machen sie die Wertesysteme von Einzelpersonen, Teams und ganzen Organisationen sicht- und damit nutzbar. Als wissenschaftlich fundiertes Diagnostikinstrument ermöglichen die 9 Levels, ein neues Bewusstsein für Werte zu schaffen und wirksame Maßnahmen für zielgerichtete Veränderung in zahlreichen Anwendungsfeldern zu identifizieren.



### 1. Wann wurde das Modell entwickelt und was war der Anlass?

2004 bin ich das erste Mal mit der Theorie von Clare W. Graves in Berührung gekommen. Sie hat mein Dasein als Trainer und Berater massiv bereichert. Es fehlte jedoch ein wissenschaftliches Tool auf der Basis von Graves und das wollte ich unbedingt liefern.

#### a. Wann wurde das Tool 9 Levels of Value Systems erstmals veröffentlicht?

Wir sind 2011 mit 9 Levels auf den Petersberger Trainertagen an die Öffentlichkeit gegangen.

#### b. Wann war das letzte Update?

Das letzte Update war 2018.

### 2. Welche Zielgruppe sprechen Sie mit Ihrem Tool vorzugsweise an?

9 Levels bedient als Tool genau genommen drei Ebenen, bzw. hat drei Fragebögen. Es gibt einen persönlichen Fragebogen für die Einzelperson (Personal Value System), einen Fragebogen für die Teamkultur (Group Value System) und einen Fragebogen für die Organisationskultur (Organisation Value System). Dadurch werden verschiedene Zielgruppen angesprochen: die Coaches, die Trainer und Berater und die Organisationsentwickler.

### 3. Welchen Nutzen bietet das Modell im Coaching für Coachee und Coach?

Das Thema „Werte und Kultur“ beschäftigt die gesamte Arbeitswelt zurzeit massiv. Jedoch sind Werte für Menschen nicht immer greifbar und das Verständnis, wie das Thema tatsächlich „anzufassen“ ist, fehlt.

Das Modell macht das Thema Werte und Wertesystem nicht nur greifbar, es macht sie besprechbar. Das ist m. E. ein relevanter Punkt.

### 4. Wie hoch ist die Akzeptanz in Unternehmen auf einer Skala von 1 bis 10?

Ganz klar 10! Die Akzeptanz des Modells ist sehr hoch. Jedes Modell hat zu Beginn mit leichten Widerständen zu tun. Sobald es verstanden wird, hat 9 Levels eine sehr hohe Akzeptanz, vor allem bei Führungskräften.

### 5. Welche wissenschaftlichen Grundlagen sind die Basis für den Test?

Die Basis für die wissenschaftlichen Grundlagen bildet die Entwicklungstheorie von Prof. Clare W. Graves.

### 6. Bitte nennen Sie empirische Untersuchungen

Gerne, wir haben einen wissenschaftlichen Beirat, der die Validierung getestet hat. Hier sind die Quellen zur wissenschaftlichen Validierung:

- Döbelstein, T./Krumm, R.: 9 Levels for Value systems, Development of a Scale for Level-Measurement, in: Journal of Applied Leadership and Management, 1. Jg. (2012), Nr. 1, S. 1-16. <https://www.journal-alm.org/article/view/10761>
- Döbelstein, T. / Krumm, R.: 9 Levels for Value Systems - Operationalising and Measuring the Level Resistance, in: Journal of applied Leadership and Management, 4. Jg. (2015/2016), S. 107 – 121 <https://www.journal-alm.org/article/view/17113>

Und wir haben mit Stolz das Qualitäts-Siegel des BDVT bekommen für die geprüfte Methode.

### 7. Welche Persönlichkeitsschichten berührt der Test?

Der Test berührt die Werte-Ebene. Natürlich tangiert er nachrangig auch andere Ebenen. Wir fokussieren sehr bewusst „nur“ die Werte.

Werte sind dynamisch. Sie können sich im Laufe des Lebens ändern und sie sind in der Regel auch kontextabhängig, z. B. habe ich Geschäftsführer andere Werte als der Familienvater, der ich auch bin.

### 8. Gibt es ein anderes Modell, das dieses Modell ergänzt?

Es gibt Modelle, bzw. Theorien, die auf Graves, bzw. auf 9 Levels aufbauen oder beziehen, z. B. Reinventing Organizations von Frederic Laloux, die Integrale Theorie von Ken Wilber und Spiral Dynamics von Beck/Cowan.

### 9. Was kostet eine Auswertung für zertifizierte Anwender\*innen?

Die Kosten sind abhängig von der Art des Fragebogens, bzw. von Zielgruppe. Sie können bei 9 Levels Deutschland GmbH erfragt werden.

9 Levels Deutschland GmbH  
[contact@9levels.de](mailto:contact@9levels.de)  
[www.9levels.de](http://www.9levels.de)  
+49 221 66 9999 19

**10. Wie lange benötigt der Endkunde für einen Fragebogen?**

Der Endkunde benötigt ca. 20 Minuten zur Beantwortung der Fragen.

**11. Welchen Aufwand habe ich als Coach dabei?**

Der Aufwand für den Coach ist eher gering. Der Coach erhält über den Fragebogenlink das Ergebnis als PDF, kann es herunterladen und entsprechend seiner Vorstellung verwenden. Der Coach ist aufgrund dessen völlig autonom im Handling.

**12. Gibt es eine kostenlose Testversion für Coaches?**

Eine kostenlose Testversion gibt es nicht, jedoch für BDVT Mitglieder gibt es ein Sonderangebot. Bitte melden bei [contact@9levels.de](mailto:contact@9levels.de).

**13. Was muss an Zeit und finanziellen Mitteln für die Zertifizierung investiert werden?**

Die Zertifizierung zum 9Levels Coach, Trainer und Berater dauert 3 Tage und kostet 2.950,00 € netto. Darin ist umfangreiches Material enthalten, z. B. vier freie Profile und diverse Bücher.

**14. Wann ist der Return on Investment?**

Gute Frage. Das hängt zum einen davon ab, wie vertriebsstark der Coach ist und zum anderen, was ich im Weiteren unter ROI verstehe.

**15. Inwieweit unterstützt die 9 Levels Deutschland GmbH bei der Kundenakquisition? Für**

die Kundenakquise erhalten die Teilnehmer\*innen der Zertifizierungen Material, PPT und Flyer, die sie auf sich anpassen können.

Außerdem geben wir Kundenanfragen in das Netzwerk.

**16. Welchen Support gibt es?**

Wir bieten eine ganze Bandbreite von Support an, z. B. technischen und inhaltlichen Support über unsere Hotline, Webinare etc. an.

**17. Gibt es Best Cases für die Kundenansprache?**

Ja, es gibt Best Cases für die Kundenansprache, z. B. „How to sell 9Levels“. Außerdem bieten wir Unterstützung bei der Angebotserstellung und diversen anderen Bereichen an.

**18. Wie wird der Aspekt der "sozialen Erwünschtheit" berücksichtigt?**

Das Thema „soziale Erwünschtheit“ wurde im Rahmen der Validierung berücksichtigt. Darüber hinaus gehen wir bei der Versendung der Fragebögen auf das Thema ein.

Dennoch sollte es jedem klar sein, dass jeder Fragebogen betrügerisch ist. Es wird immer Menschen geben, die ihre Antworten nach der sozialen Erwünschtheit, die sie sich vorstellen, richten.

Das Ergebnis des Tests verrät sie.

Herr Krumm, herzlichen Dank für dieses Interview.

Das Interview wurde geführt von Ulla Schnee, [Ulla Schnee Consulting](http://www.9levels.de)