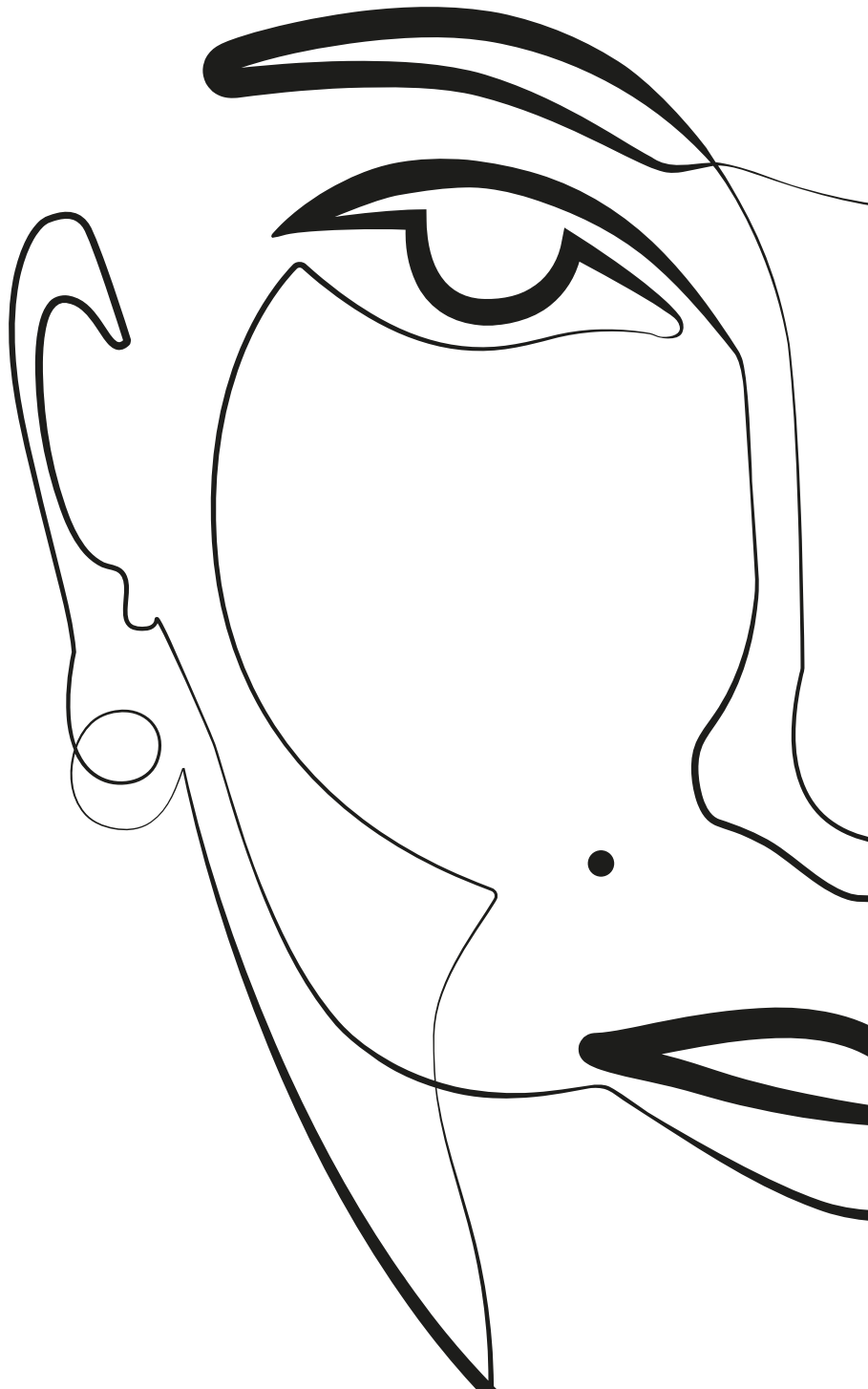


PROFILING
007 STATT 08|15
PROFILER'S ACADEMY BY PROFILER SUZANNE



EDITORIAL

DER WUNSCH, DEM ANDEREN HINTER DIE FASSADE ZU SCHAUEN, IST SO ALT WIE DIE MENSCHHEIT.

UNTERSCHIED DIE 3 ARTEN PROFILER:

CHARAKTER-PROFILER:

Sie krempeln Deine Psyche auf links, um zu beurteilen, ob Dir über den Weg zu trauen ist.

COMPORIMENT-PROFILER:

Sie analysieren Muster, um zu beurteilen, ob Du von Sekten infiltriert bist. Und:

CRIMINAL-PROFILER:

Sie räumen am Ende auf und beurteilen, wer für den Mist verantwortlich ist.

Im Film siehst Du es so: Trotz hartnäckiger Ermittlungsarbeit kann die Polizei den Seriengewaltigen nicht finden. Doch sie hat noch einen Trumpf in der Hand: den Profiler! Einen hochqualifizierter Spezialagenten, der den Feld-Wald-und-Wiesen-Kriminalisten auf die Sprünge hilft. ¶ Der Profiler steht dann ein paar Minuten am Tatort herum, runzelt die Stirn, inspiziert nachdenklich die Umgebung, schnüffelt an einem abgebrochenen Zweig und verkündet souverän: „Suchen Sie einen Weißen, zwischen 30 und 40, ledig, Verwaltungsfachangestellter, war früher Bettnässer.“

Wow! Doch auch wenn es sich in Akte X und CSI gut macht, ist dieses Szenario reiner Blödsinn. Die Realität ist eine andere!

Profiling – richtig gemacht – ist eine exakte Wissenschaft. Es verlangt akribische Arbeit, basierend auf feststehenden Formeln und exakten Berechnungen.

Die Profiling-Methoden von heute erinnern an die diagnostischen Techniken der modernen Medizin – suchend, immer wieder zu neuen Grenzen vorstoßend, unablässig Anzeichen interpretierend, die Hinweise auf Charaktere und deren (zukünftiges) Verhalten liefern.

Der Wunsch, dem Anderen hinter die Fassade schauen zu können, ist so alt wie die Menschheit und war mindestens aus Selbstschutzgründen auch immer schon sinnvoll.

Die wundersamsten Techniken und Methoden kamen zum Einsatz, die den modernen Menschen zum Schmunzeln bringen: aus Tierknochen und Eingeweiden wurde gelesen, in Glaskugeln geschaut und über Karten meditiert.

Heute ist das anders, denn dank verschärfter Schlachtungsgesetze stehen Tiere weder für Eingeweide- noch Knochenleserei zur Verfügung. ¶ Und so beschränkt man sich darauf, in die moderne Glaskugel zu schauen: den Computer.

Nun, zu googeln, das ist keine Hexerei, und das kann theoretisch jeder. Doch Hand aufs Herz! Macht man es denn auch? Wissenschaftliche Studien ergaben, dass nur in 3 von 100 Fällen, also nur 3 % der Unternehmen bemerken, dass die Heimatanschrift des Bewerbers die örtliche Justizvollzugsanstalt ist.

Uns mangelt es nicht an Technik, uns mangelt es an Wachsamkeit und Disziplin. ¶ Dummerweise kombiniert sich dies oft mit Selbstüberschätzung auf Seiten des Beobachter-Boards. ¶ Das ist eine extrem ungesunde Mischung für das Unternehmen, wohl aber die bevorzugte Mischung für einen Betrüger.

Und so scheint es im 21. Jahrhundert schlimmer zu sein als im Mittelalter, denn heute können wir den Psychogenetischen Code einer Person berechnen, tun es aber nicht.

DU HAST RICHTIG GELESEN.

Seit der Jahrtausendwende sind wir in der Lage, auszurechnen, wie jemand mit Geld umgeht, ob jemand in der Lage ist, loyal zu sein, und zwar Deinem Unternehmen gegenüber und nicht nur sich selbst ...

Doch Entscheider verlassen sich gern ausschließlich auf ihren Eindruck. Das ist ein schwerwiegender Fehler, der den Eindrucksmanagern in die Karten spielt.

Was ein Eindrucksmanager ist? Jemand, der sich auf das Management seines Eindrucks konzentriert anstatt auf das Management seiner Abteilung. Vorsicht!



001 ORIENTIERUNG

NICHT MOTIVIEREN – INSPIRIEREN!

Bevor Du loslegst, solltest Du Dir darüber im Klaren sein, warum Du überhaupt loslegst. Es geht um Deinen Beweggrund, Deine Motivation, Deine Absicht! Je tiefer hier Deine Einsicht dringt, desto höher wird Dein Erfolg herausragen! ¶ **Warum trittst Du an?** Diese Frage ist kein elitäres Führungswissen, sondern unser menschliches Bedürfnis. Jedes Kind, das beginnt zu sprechen, beginnt zu fragen: WARUM? ¶ Und weißt Du, warum die meisten Menschen diese Frage so sehr hassen? Weil sie keine Antwort darauf haben.

Wie Du Dein WARUM findest!

Wie Dein WARUM Dein Team von innen nach außen festigt!

Wie Du Dein WARUM viral kommunizierst!



21
FALLBEISPIELE



16
VIDEOS



6
TESTS

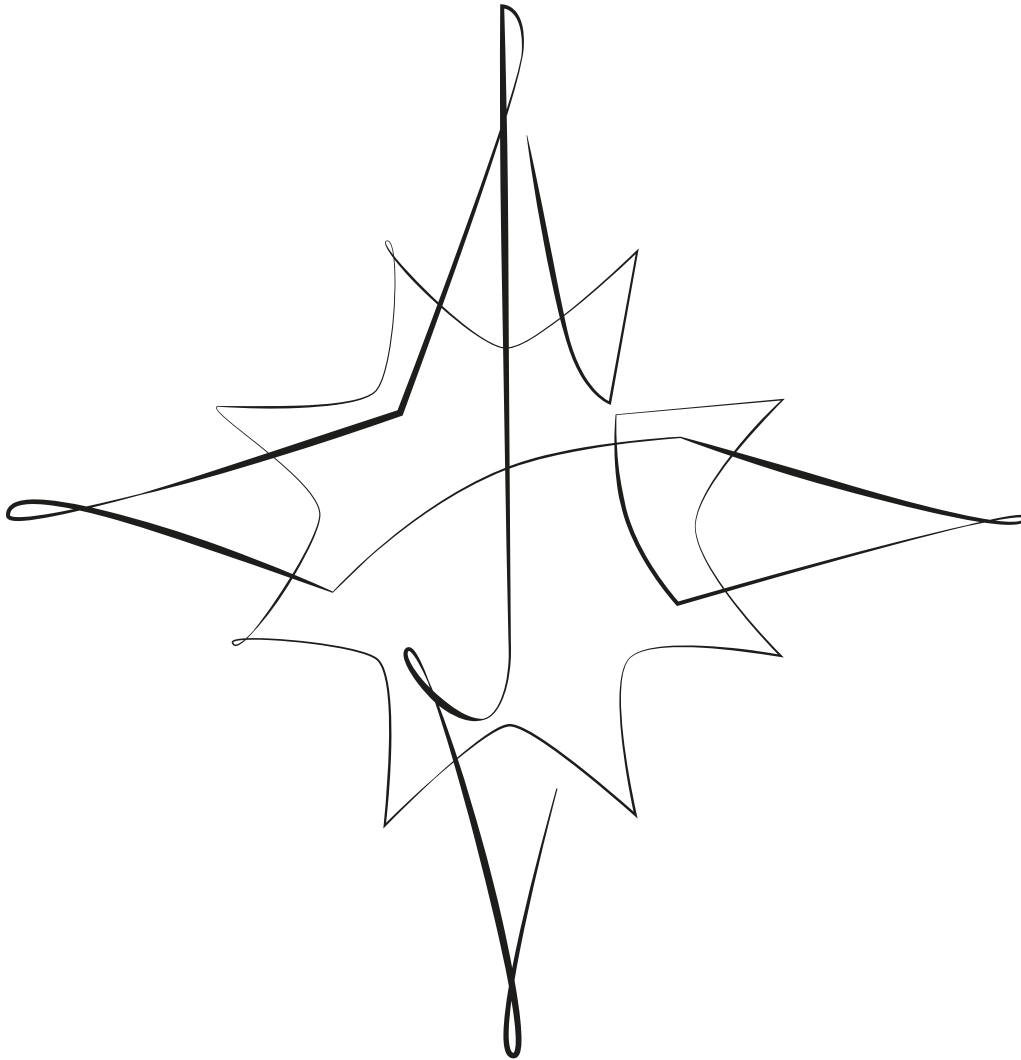


18
ÜBUNGEN



39
DOWNLOADS

FRAGENKOMPASS



002 ENTSCHEIDUNG

SCHWÖRE SIE AUF DAS ZIEL EIN!

Entscheidungen bringen Entspannung! Entscheidungen bringen Entlastung! Entscheidungen bringen Erfolg! ¶ Entscheidungen – wenn Du sie nicht fällst, fällen sie Dich! ¶ Es braucht nur sehr wenige Basisentscheidungen, die einer einfachen Regel folgen: Deine Entscheidungen müssen nicht nur Grund (Orientierung), sondern auch Größe haben, dann entspringt ihnen der gewünschte Erfolg. ¶ All you need is less!

Wie Du das Falsche loslässt, um das Richtige anpacken zu können!
Wie Du unsichere Menschen zu sicheren Entscheidungen bringst!
Wie Du Chaos in Klarheit wandelst!



21
FALLBEISPIELE



16
VIDEOS



5
TESTS

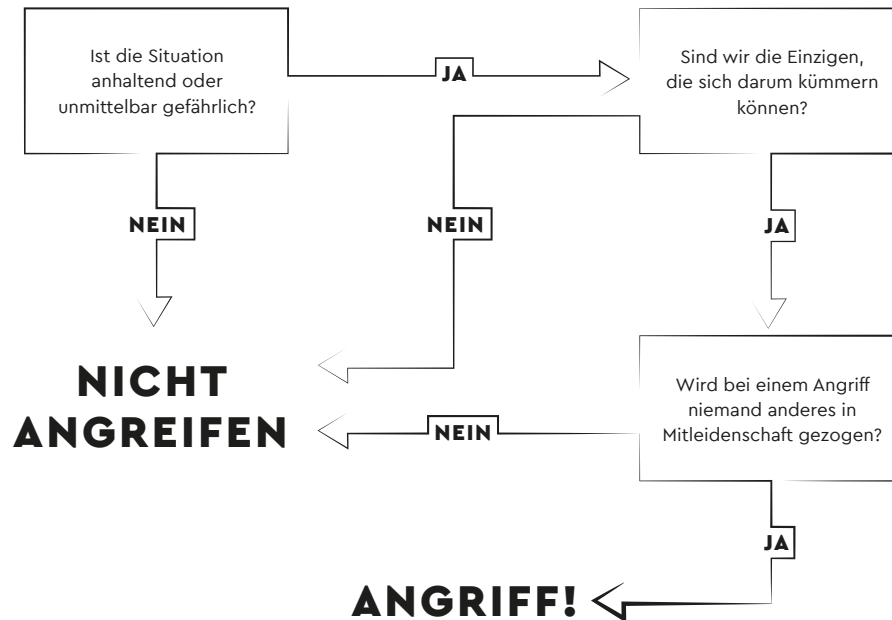


20
ÜBUNGEN



41
DOWNLOADS

SCHNELL ENTSCHEIDEN



ENTSCHEIDUNGEN

- 001** SIND IMMER AUSGERICHTET AUF DAS WHY
- 002** FUNKTIONIEREN MINDESTENS FÜNF JAHRE LANG
- 003** SIND GROß GENUG, UM ANDERE ZU INSPIRIEREN
- 004** ENTSTEHEN NIE UNTER DRUCK
- 005** SIND IM SPARRING ERPROBT
- 006** FORDERN DEN STATUS QUO HERAUS
- 007** TAUGEN NUR ALS BASISENTSCHEIDUNGEN

003 FOKUS

BRING SCHUB IN DIE SACHE!

Statt Deine Energie in den Erwartungen anderer aufzufächern, bündelst Du Deine Aufmerksamkeit auf einen einzigen Brennpunkt – Deinen Erfolg! ♣ Konzentration ist Deine neue Kompetenz. ♣ Du wirst eingeweiht in die Regeln, Mind-Sets und Taktiken der Erfolgreichen, um Dich klar und konsequent auf das Wesentliche zu konzentrieren.

Wie Du Konzentration als Kompetenz einsetzt!
Wie Du Deine Mannschaft – wie eine Kompassnadel – auf das Ziel ausrichtest!
Wie Du frei von Ablenkungen agierst!



21
FALLBEISPIELE



12
VIDEOS



6
TESTS



16
ÜBUNGEN



43
DOWNLOADS

Follow

FOLLOW: FOLGE DEINEN ENTSCHEIDUNGEN

On

ON: OBEN BLEIBEN, STATT UNTERZUGEHEN

Courage

COURSE: BLEIBE AUF KURS, DANK DEINER ORIENTIERUNG

Until

UNTIL: SO LANGE, BIS... (ES GIBT KEINEN ÜBER-NACHT-ERFOLG, ES BRAUCHT REPUTATIONSAUFBAU!)

Success

SUCCESS: ERFOLG ERFOLGT AUF ORIENTIERTE ERNTSCHEIDUNGEN

A large, stylized graphic of a human eye, rendered in thick black outlines. The eye is looking slightly to the right. The eyelids are thick and curved, and the iris is represented by a simple, thick black shape. The overall style is minimalist and modern.

SOFORT IN DEN ERFOLG STARTEN
PROFILERSUZANNE.COM/ACADEMY

FÜHRUNG - 007 STATT 08|15

IST UNSER ZERTIFIZIERTES JAHRESPROGRAMM, IN DEM DU DIREKT MIT PROFILER SUZANNE TRAINIERST:

24|7

Du hast Deinen Profiler immer dabei – 24 | 7 direkt auf Deinem Endgerät (Desktop, Tablet, Smartphone). Und Du entscheidest, wann, wo und wie lange Du Deine intensiven Trainingseinheiten durchführst. Steigere Dich!

LIFE-LONG

Mit Deiner life-long-membership investierst Du ein einziges Mal, um dann für immer dabei zu sein. Ohne Zeitdruck entscheidest Du, wann und wie oft Du lernst, wiederholst und vertiefst. UND – wann immer wir neue Inspirationen hinzufügen, bist Du dabei! Nutze es!

PROFILER SUZANNE

25 Jahre destillierte Erfahrung im Profiling wurden in perfekt getimte Lektionen gegossen: Videoeinheiten, Übungen, Selbsttests und Fallbeispiele – alles aus dem echten Führungsleben. Downloads, Checklisten, Laufzettel ... und natürlich 1-zu-1-Coachings via Video-Call persönlich mit Profiler Suzanne.

SICHERE DIR DEINEN STUDIENPLATZ!

004 DISZIPLIN

SEI HUNGRIG AUF ERFOLG!

Stelle Dich Deinen Problemen, sonst stellen sie Dich! ¶ Erfolg hat weit weniger mit Talent zu tun als mit der Bereitschaft, Schmerz zu ertragen, also auch dann durchzuziehen, wenn es wehtut. ¶ Disziplin ist Dein Athleten-Gen! Schon die alten Griechen sagten: „Wer im Training mehr schwitzt, wird im Kampf weniger bluten.“ ¶ Doch Vorsicht: Der Kopf gibt zuerst auf – bringe Deine Gedanken auf Kurs!

Wie Du die Lust an der Last findest!
Wie Du Deine Mannschaft auf Wettkampfmodus programmierst!
Wie Du aus dem Schmerz ein Spiel machst!



21
FALLBEISPIELE



16
VIDEOS



3
TESTS



12
ÜBUNGEN



36
DOWNLOADS

DIE DREI F DIE 3 F
DER VERLIERER: DER GEWINNER:
FAULHEIT FLEISS
FEIGHEIT FRECHHEIT
FIXATION FLEXIBILITÄT

005 ACHTSAMKEIT

DIE MAGIE DER ABGRENZUNG!

Albert Einstein meinte: „Der Hauptgrund für Stress ist der tägliche Kontakt mit Idioten!“ Und da ist was dran: Menschen inspirieren uns – immer. ¶ Die Frage ist, ob sie uns in den nervlichen Abgrund oder in mentale Höhen inspirieren. Wähle klug, entscheide klar und grenze Dich konsequent ab! ¶ Sobald Du Dich und Dein Umfeld von Blendern und Bremsern befreist, kann sich das volle Potenzial Deiner Persönlichkeit, Deiner Projekte und der Personen um Dich herum kraftvoll entfalten.

Wie Du in all dem Stress gut auf Dich selbst aufpasst!
Wie Du Dein Umfeld elegant (aus-)sortierst!
Wie Du ein Winning Team aufbaust!



21
FALLBEISPIELE



15
VIDEOS



8
TESTS



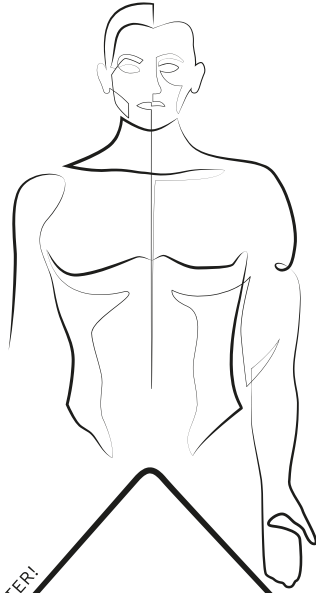
12
ÜBUNGEN



41
DOWNLOADS

PERFORMER

DER LEISTUNGSTRÄGER!



PROFIT

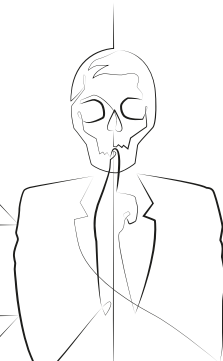
PENDLER
DER UNSICHERE LEISTER!

PATIENT
DER LABILE LEISTER!



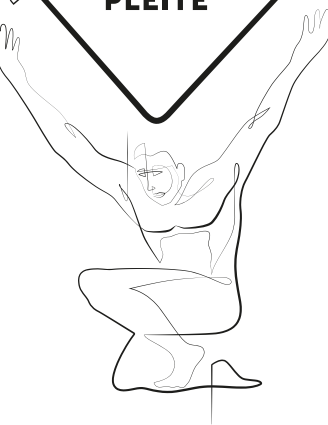
PFEIFE

DER LEISTUNGSSIMULANT!



PSYCHOPATH

DER LOYALITÄTSSIMULANT!



PERFORMER

DER LEISTUNGSTRÄGER!

HOLE DIR DEN KOSTENFREIEN PERFORMANCE-CHECK
PROFILERSUZANNE.COM/PERFORMANCE

3 BONUSPROGRAMME

DOMPTEUR DER DISRUPTION

Die Welt ist im Wandel! ¶ Disruptionen heben unsere Welt in einer Geschwindigkeit aus den Angeln, dass es viele überfordert. ¶ Es stellt sich die Frage, zu welcher Schicht Du gehören willst: zur Masse, die gesteuert wird, oder zur Klasse, die steuern wird. ¶ Denn Disruption ist das neue Normal! **Wie Du in der Flexibilität Deine größte Sicherheit findest. ¶ Wie Du die erkennst, die mithalten können. ¶ Wie Du mit Deinen Projekten lässig Deiner Zeit voraus bist.**

PERFORMANCE

Wer mit echten Menschen überdurchschnittliche Ziele erreichen will, muss schonungslos analysieren: Was ist mit wem überhaupt machbar? ¶ Überwiegen die Performer, ist das Projekt ein echter Überflieger. Überwiegen Pfeifen und Psychopathen, geht es mit wehenden Fahnen in den Untergang. ¶ **Wie Du Pfeifen in den Griff bekommst. ¶ Wie Du Psychopathen neutralisierst. ¶ Wie Du echte Performer findest und dauerhaft an Dich bindest.**

FOLLOW-THROUGH-FORMULA

Ständig prasseln Anforderungen und Aufgaben auf Dich ein. Und dann kommt auch noch Dein eigener Anspruch dazu. ¶ Profiler Suzanne's Follow-Through-Formula ist ein 3 x sieben-teiliges SchnellStartProgramm raus aus der Konkurrenz, rein in den Erfolg. ¶ **007 Erfolgsschlüssel als Entwicklungsturbo für Dich persönlich und Deine Projekte. ¶ 007 keys to commitment, die machen, dass sie mitmachen. ¶ 007 weitere Top-Tipps von Instruktoren der CIA.**



1-ZU-1-COACHING MIT PROFILER SUZANNE

Dich bewegt eine existenzielle Führungsfrage?
Du brauchst einen unverfälschten Blick auf Dein Team?
Eine neue Perspektive auf Deine Projekte würde Dich weiterbringen?
Mit dem Online-Jahresprogramm „Führung – 007 statt 08|15“
verfügst Du über sieben 1-zu-1-Tickets, die Du flexibel einsetzen kannst,
um Deine härtesten Herausforderungen gemeinsam mit
Profilier Suzanne anzugehen.

**PROFILER SUZANNE
IST FÜR DICH DA!**

**„MIT SUZANNE GRIEGER-LANGER
IST ES EINE MISSION POSSIBLE.“**
OTMAR EHRL | FOUNDER QUERDENKER CLUB

006 FITTING

SEI AM PULS DER ZEIT!

Das Darwin'sche „Survival of the Fittest“ meint nicht körperlich fit zu sein, sondern mental fit für die Anforderungen der Zeit! ¶ Mit dem Mind-Set der Game-Changer befreist Du Dich aus dem Denk-Ghetto des letzten Jahrtausends und springst vom roten in den blauen Ozean. ¶ Statt Dich in Kosten-Nutzen, Begrenzungen und Konkurrenz aufzureiben, erschließt Du Dir neue Märkte: Neue Kunden, neue Quellen, neues Lebensgefühl. Willkommen in Deiner Nische der unendlichen Leichtigkeit!

Wie Du Deine Selbstaktualisierung automatisierst!
Wie Du Deine Mannschaft auf Kurs hältst!
Wie Du Deine Projekte am Puls der Zeit ausrichtest!



21
FALLBEISPIELE



16
VIDEOS



8
TESTS



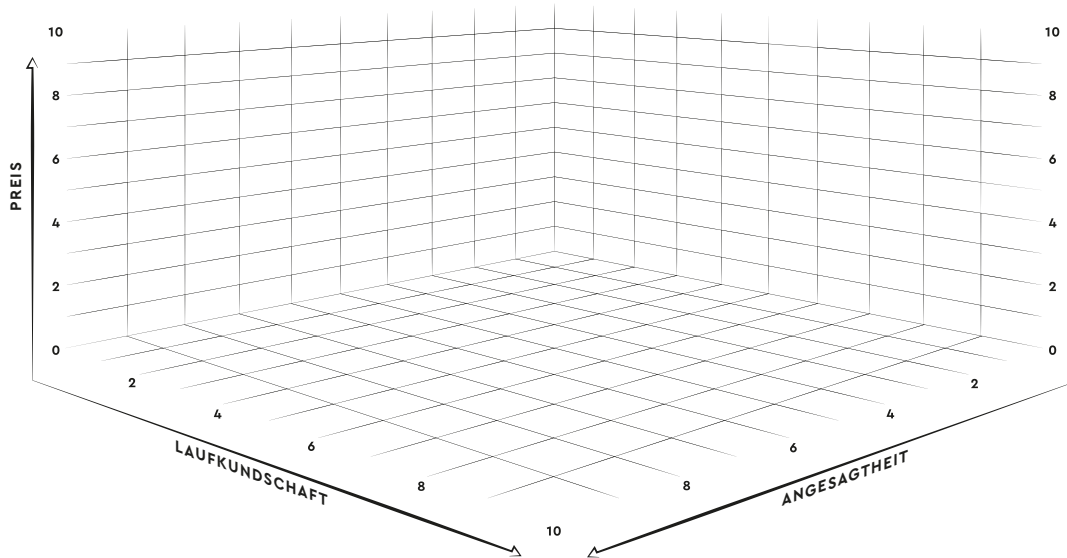
18
ÜBUNGEN



47
DOWNLOADS

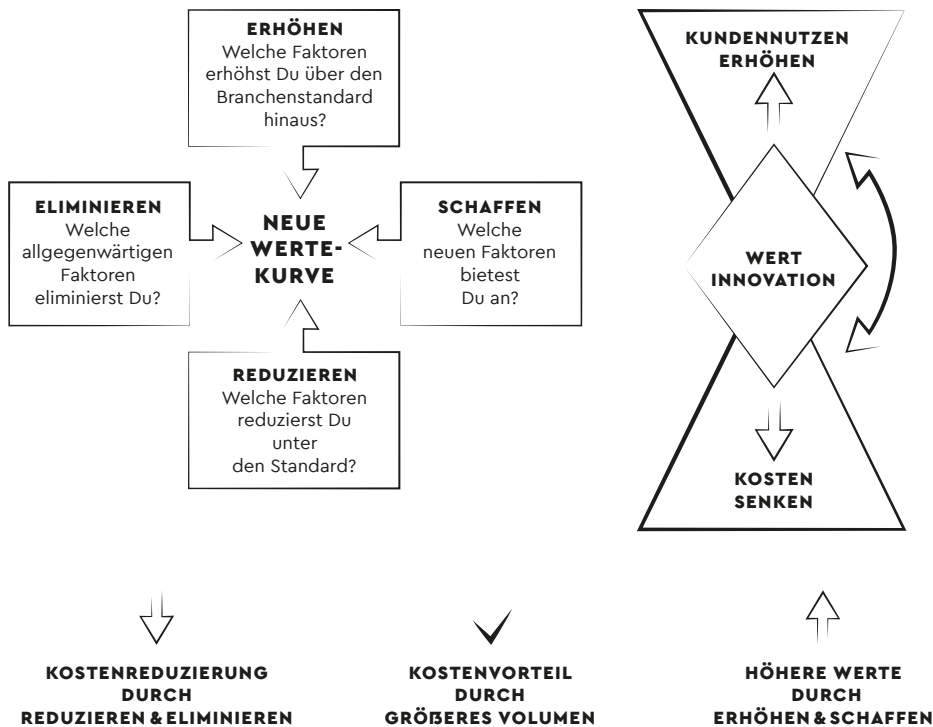
NISCHENFINDER

Das Modell hilft, Lücken im Markt zu erkennen: Platziere anhand von drei Achsen (z. B. Preisgestaltung, Potenzial für Laufkundschaft, Angesagtheit) Deine Konkurrenten. Wo ist eine Nische?



DAS VIER-AKTIONS-MODELL

VERLASSE DEN KOSTEN-NUTZEN-TRADE-OFF UND SCHAFFE INNOVATION.



7 KEYS TO COMMITMENT

WENN DU MIT NUR EINEM
EINZIGEN ARGUMENT
ARBEITEST, DANN
HAST DU NICHT
VIELE WORTE.

**BEGINNE IN DER KOMMUNIKATION
NIEMALS BEIM ICH,
SONDERN IMMER BEIM DU!**

1 KEY-CURRENCY
WELCHE WÄHRUNG ZAHLT
BEIM GEGENÜBER EIN?

2 KEY-SPOTS
WAS IST DAS WIRKLICH
SPANNENDE AN DER GANZEN SACHE?

3 KEY-VISUAL
IN WELCHER ERLEBNISWELT
BEFINDET MAN SICH?

4 KEY-WORDING
WELCHE SPRACHE SPRICHT
MAN IN DIESER WELT?

5 KEY-MOTION
WELCHES IST DIE WESENTLICHE
EMOTION, DIE ZIEHT?

6 KEY-BENEFIT
WELCHEN GEWINN ZIEHT DEIN
GEGENÜBER AUS DER SACHE?

7 KEY-MESSAGE
WELCHEN BOTSCHAFT SOLL
HAFTEN BLEIBEN?

1
KEY-CURRENCY

.....

.....

.....

2
KEY-SPOTS

.....

.....

.....

3
KEY-VISUAL

.....

.....

.....

4
KEY-WORDING

.....

.....

.....

5
KEY-MOTION

.....

.....

.....

6
KEY-BENEFIT

.....

.....

.....

7
KEY-MESSAGE

.....

.....

.....

STEPPS TO SUCCESS'

**DA SICH MANAGER
OFT DIE ZUNGE FRANSIG REDEN,
UM EIN UND DIESELBE AUSSAGE
WIEDER UND WIEDER IN DIE KÖPFE
DER MITARBEITER ZU BEKOMMEN,
EMPFIHLT ES SICH DRINGEND,
DIE KOMMUNIKATION UM
MODERNE MARKETING-STEPPS
ZU ERWEITERN.**

DAS SPART SPUCKE!

Damit Sie nicht immer und überall selbst gefragt sind, damit sich Ihre Inspirationen potenzieren, beschäftigen Sie sich bitte mit der Viralität Ihrer Botschaft.

Führungskräfte sind Verkäufer – Verkäufer von Ideen! Als Führungskraft verkaufen Sie Ihren Mitarbeitern den Sinn von Projekten, Kultur, Leistungsniveau, Leistungsanspruch und vielem mehr. Ihre Mitarbeiter zahlen mit Commitment, Leistung und Loyalität – dafür erhalten sie ihr Geld. ¶ Das Geld aber ist nie das Ziel, sondern die Voraussetzung für Erfolg. Und damit sich dieser Erfolg nicht nur monetär, sondern auch emotional entwickelt, verkaufen Sie die Ideen – besser noch das Warum – der Unternehmung.

UND DAS GEHT SO:

Die folgenden STEPPS (Berger, 2013) to S.U.C.C.E.S (Heath & Heath, 2010) sind der Schlüssel zur viralen Führung. ¶ Führung – als sogenanntes people business – arbeitet ausschließlich mit Menschen. Und Menschen haben Bedürfnisse. ¶ Sobald Führung die Bedürfnisse der Menschen bedient und ihre Probleme löst (Melnik, 2015), sind wir im Geschäft!

SOCIAL CURRENCY
JE BESSER DER ANDERE MIT DIESEM WISSEN DASTEHT,
DESTO EHER WIRD ER ES TEILEN!

TRIGGERS
TRIGGER TICKEN UNSERE ERINNERUNG AN
UND LOCKERN UNSERE ZUNGEN!

EMOTION
WHEN WE CARE,
WE SHARE!

PUBLIC
WAS DIE ANDEREN MACHEN,
MACHEN WIR AUCH!

PRACTICAL VALUE
SINNVOLLE INFORMATIONEN,
DIE ANDEREN HELFEN, TEILEN WIR!

STORIES
GESCHICHTEN SIND DIE
WÄHRUNG JEDES GESPRÄCHS!

SIMPLE
EXPERTEN SCHAFFEN
EINFACHHEIT!

UNEXPECTED
UNERWARTETES
LÄSST AUFHORCHEN!

CONCRETE
GREIFBARES IST
BEGREIFBAR!

CREDIBLE
GESCHMACKSPROBEN
MACHEN GLAUBWÜRDIG!

EMOTIONAL
GEFÜHLE
BEWEGEN!

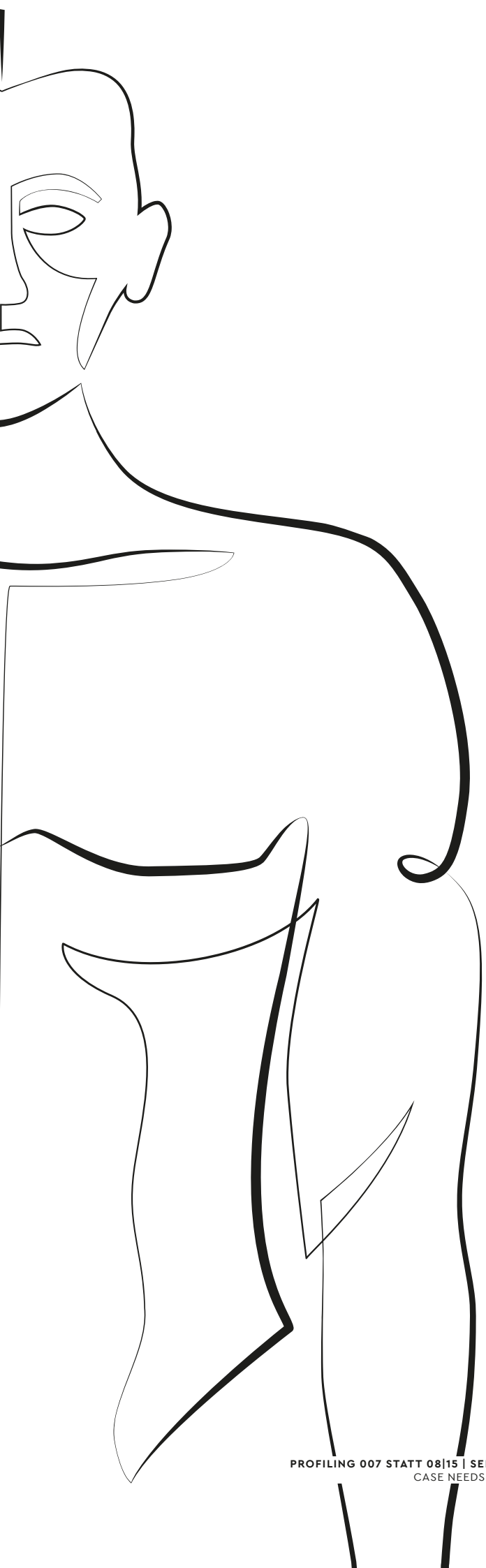
STORIES
KINDERN ERZÄHLEN WIR GESCHICHTEN,
DAMIT SIE EINSCHLAFEN. ERWACHSENEN
ERZÄHLEN WIR GESCHICHTEN, DAMIT SIE
AUFWACHEN! (OSCAR WILDE)

WENN DU SCHON SO WEIT GEKOMMEN BIST, SCHULDEST DU DIR SELBST DIESE ANTWORTEN:

1. Was, wenn nur eine einzige Technik aus Profiler's Academy Dir hilft, Deine Mannschaft nachhaltig zu motivieren?
2. Was, wenn nur ein einziges Tool in Profiler's Academy Dir hilft, Deine Führung auf ein Level zu heben, das Dir sichere Erfolge garantiert?
3. Was, wenn nur eine einzige Strategie von Profiler's Academy Dir hilft, endlich den Durchbruch für Deine Karriere zu schaffen?

**„DIESES WISSEN HAT
MEIN LEBEN VERÄNDERT!“**
MICHAEL ROSSIÉ | KEYNOTER





UND WAS WÄREN DIR ALLEIN DIESE DREI VERÄNDERUNGEN IN DEINEM LEBEN WERT?

5.000 € ... 25.000 € ... 50.000 €? ¶ Du hast nichts zu verlieren und alles zu gewinnen! Nutze Deine Chance und starte sofort in den Erfolg. Sichere Dir jetzt einen der wenigen Studienplätze! ¶ Profiler Suzanne's Jahresprogramm „Certified Performance Expert“ mit life-long-membership bedeutet: nur einmal zahlen und immer profitieren, auch von allen kommenden Erweiterungen!

BESTER PREIS

1.990 €

JETZT EINMAL ZAHLEN
UND 290 € SPAREN!

RATENZAHLUNG

190 €

12 MONATLICHE ZAHLUNGEN
UND ENTSPANNT FINANZIEREN!

SOFORT IN DEN ERFOLG STARTEN
PROFILERSUZANNE.COM/ACADEMY

BRAUCHST DU HILFE? HAST DU FRAGEN?
WIR BEANTWORTEN GERN DEINE FRAGEN UND HELFEN
DIR, DIE FÜR DICH BESTE ENTSCHEIDUNG ZU TREFFEN.

007 INDIVIDUALITÄT

WERDE UNANGEFOCHTENER LEITWOLF!

„Das Medium ist die Botschaft!“ sagte Marshall McLuhan – nicht was Du sagst entscheidet, sondern was Du bist! ¶ Nicht Maschinen inspirieren, sondern Menschen! ¶ Wir alle suchen Vorbilder, die es geschafft haben, über den eigenen Schatten zu springen, ihre Ressourcen aus der Reserve zu locken und ihr Potenzial zu entfalten. ¶ Werde der, der Du sein kannst und schenke damit der Welt das Geschenk Deiner Individualität!

Wie Du das Besondere in Dir findest!
Wie Du Dir einen Tribe aufbaust.
Wie Du Deine Persönlichkeit perfekt einbringst.



21
FALLBEISPIELE



16
VIDEOS



7
TESTS



12
ÜBUNGEN



40
DOWNLOADS

IMAGEFRAGEBOGEN

Wer bist Du und was kannst Du? ¶ Und wie wäre es in Ermangelung eines Profiling mit einer Feldanalyse? ¶ Gebe den folgenden Fragebogen an mindestens 50 Personen aus Deinem Umfeld und finde heraus, was Du ausstrahlst.

STELLE DIR VOR, DU WIRST VON JEMANDEM GEFRAGT: WER IST EIGENTLICH (DEIN NAME)? – WAS ANTWORTEST DU?

Welches Image hat. ?

.....

Was strahlt. aus?

.....

Welche Stärken hat. ?

.....

Welche Schwächen nimmst Du an. wahr?

.....

Wofür kann man. denn so gebrauchen?

.....

Welchen Nutzen haben die Menschen von. ?

.....

Welchen Nutzen hat die Welt von. ?

.....

Über welche zusätzlichen Fähigkeiten verfügt. ?

.....

COLORS OF MANKIND

Farb-Check

In jedem der 15 Abschnitte sind 4 Wortpaare aufgeführt. Lese diese sorgfältig durch und bilde dann, bezogen auf Dein Arbeitsumfeld, eine Reihenfolge. Du musst und darfst die Werte 1-4 pro Block jeweils einmal benutzen.

- ① Trifft am **meisten** auf mich zu.
- ② Trifft **gut** auf mich zu.
- ③ Trifft **weniger** bis **mittelmäßig** auf mich zu.
- ④ Trifft am **wenigsten** auf mich zu.

EINS

- ≈ genau abwägend und sorgsam
- beständig und zuvorkommend
- * beeinflussend und gestenreich
- ▷ strategisch und vorantreibend

ZWEI

- * lebhaft und schnell
- zuverlässig und zurückhaltend
- ▷ energisch und zielorientiert
- ≈ methodisch und logisch

DREI

- ruhig und ausgeglichen
- ▷ entschlossen und durchsetzungsfähig
- * optimistisch und fröhlich
- ≈ genau und präzise

VIER

- ▷ selbstbewusst und energisch
- ≈ ordentlich und prägnant
- erfahren und beständig
- * gesprächig und anregend

FÜNF

- ≈ logisch und klar
- ▷ direkt und herausfordernd
- loyal und unterstützend
- * aktiv und kontaktfreudig

SECHS

- beziehungsorientiert und umgänglich
- * optimistisch und offen
- ▷ bestimmt und Einfluss nehmend
- ≈ selbstbeherrscht und distanziert

SIEBEN

- ▷ richtungsweisend und resolut
- * engagiert und heiter
- ≈ glaubwürdig und korrekt
- zuverlässig und hilfsbereit

ACHT

- einfühlsam und ausgleichend
- ≈ präzise und sachbezogen
- * motivierend und begeisternd
- ▷ drängend und ergebnisfixiert

NEUN

- ▷ entschlossen und verantwortlich
- zurückhaltend und kooperativ
- * aufgeschlossen und gewandt
- ≈ sehr gewissenhaft und detailorientiert

ZEHN

- * spontan und teamorientiert
- ≈ rational und exakt
- ausgeglichen und liebenswürdig
- ▷ aufgabenorientiert und sehr direkt

ELF

- * temperamentvoll und überzeugend
- ▷ impulsiv und klar
- ≈ wissensorientiert und logisch
- friedfertig und harmonisch

ZWÖLF

- ≈ organisiert und hinterfragend
- kompromissbereit und geduldig
- ▷ energisch und argumentationsstark
- * offen und kontaktfreudig

DREIZEHN

- ▷ sachbezogen und risikofreudig
- entspannt und friedfertig
- ≈ rational und konventionell
- * lebhaft und sympathisch

VIERZEHN

- unterstützend und verlässlich
- ▷ unabhängig und kühn
- ≈ reflektierend und genau
- * temperamentvoll und gesellig

FÜNFZEHN

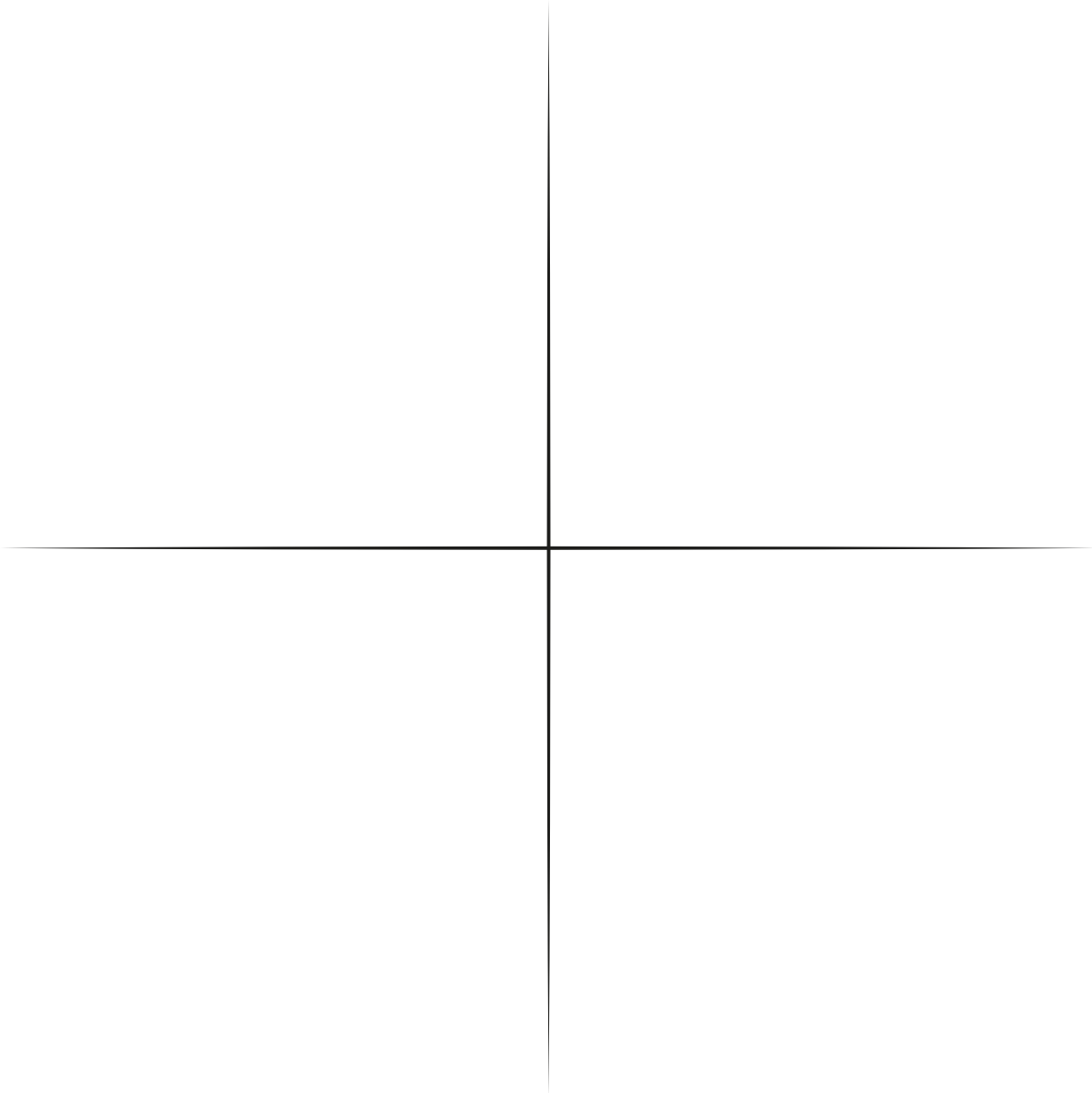
- ≈ präzise und hinterfragend
- ▷ geradeheraus und unerschrocken
- * schwungvoll und interaktiv
- ausgleichend und loyal

ZEICHENABFOLGE

☞ Bitte zähle pro Symbol Deine Punktwerte zusammen. An erster Stelle kommt das Symbol mit den wenigsten Punkten und an letzte Stelle das Symbol mit den meisten Punkten.

- ①
- ②
- ③
- ④

COLORS OF MANKIND





BLAU

ANGST VOR VERSAGEN

Das blaue – introvertierte und sachliche – Temperament, ist ein ruhiger Vertreter der Gattung Mensch. Wenn er einen schlechten Tag hat, wirkt er pedantisch, kleinkariert, alles tausendmal hinterfragend, übergenau, kühl und unentschlossen.

Seine positiven Eigenschaften werden selten gesehen. Dabei ist er ein kluger Strategie, der seine Entscheidungen wohl überlegt.

Für jeden in seinem Umfeld ist nachvollziehbar, was passieren wird und jeder weiß, woran er mit ihm ist. Sein Fachwissen ist hervorragend und er ist damit immer up to date.

Im Umfeld eines Blauen herrscht Ordnung. Er weiß exakt, wo etwas zu finden ist. Er verfügt über klare Strukturen und geordnete Ablagesysteme.

Da er selbst die Ordnung so liebt, verlangt er auch geordnete Verhältnisse und sachliche Argumentationen.

Sofern der Blaue das Gefühl hat, dass ihm Informationen vorenthalten werden, blockiert er.

Er verlangt eine Herausgabe aller Informationen, aller Aspekte und aller Details.

Keine Sorge, bei ihm weckt man keine schlafenden Hunde, wenn man den so genannten Haken benennt. Er geht ohnehin davon aus, dass es einen gibt – immer. Nur, wenn man ihm diesen auch offen vorlegt, lässt er sich auf die Verhandlung ein.

- ▶ Gedrosseltes Sprechtempo!
- ▶ Immer sachlich bleiben!
- ▶ Immer alle Informationen liefern!
- ▶ Informationen logisch sortiert vorlegen!
- ▶ Auch den so genannten Haken nennen!
- ▶ Alles schriftlich und nachweisbar präsentieren!

SUCHT SICHERHEIT

GRÜN ANGST VOR ABLEHNUNG

Das grüne – introvertierte und dennoch emotionale – Temperament, ist ein kuscheliger, wenn auch phlegmatischer Vertreter der Gattung Mensch. Typischerweise wird ihm angekreidet, dass er langsam ist, mit einer Komm-ich-heut'-nicht-komm'-ich-morgen-Einstellung durch den Tag geht, lahm, bockig und unentschlossen ist.

Doch neben allem Phlegma, ist er ein sozialer Mensch, der sich auf die Bedürfnisse anderer einstellt.

Er verfügt über eine hohe Empathie und einen ausgeprägten Gerechtigkeitssinn für die Belange anderer Personen. Für diese setzt er sich stark ein, doch für die eigenen Interessen vermag er dies nicht.

Familie und Gemeinschaft zählen zu den höchsten Werten des Grünen.

Zudem schafft er sich gern eine Wohlfühlatmosphäre.

Der Grüne hat einen Sprachfehler – bekommt einfach kein „Nein“ über die Lippen.

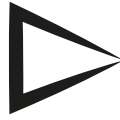
Sofern er der Argumentationslinie nicht folgt, ist dies ausschließlich ein Zeichen dafür, dass man sein Vertrauen noch nicht gewonnen hat.

Vertrauen gilt es über zwei Faktoren zu schaffen: durch die wertschätzende Art mit ihm persönlich umzugehen und

durch eine konsensfähige Entscheidungsvorlage, die ihm sicherstellt, sich mit der Entscheidung nach dem Wunsch der Mehrheit zu richten.

- ▶ Das WIR argumentieren!
- ▶ Vertrauen schaffen über die Gutheißung durch andere!
- ▶ Auf vergangene Erfolge verweisen!
- ▶ Konsens mit allen Beteiligten suchen!
- ▶ Testimonials nutzen!
- ▶ Referenzen nennen!

SUCHT NÄHE



ROT GIER NACH ERFOLG

Das rote – extrovertierte und sachliche – Temperament, ist ein heißblütiger Vertreter der Gattung Mensch.

Wenn er mit dem Kopf durch die Wand geht, kann er laut, ungerecht, arrogant, aggressiv und unbeherrscht bis intolerant sein.

Zu seinen positiven Eigenschaften zählt aber auch seine Zielstrebigkeit. Ein 'geht nicht', gibt es für ihn nicht. Um genau zu sein, spornen ihn Schwierigkeiten erst richtig an.

Entsprechend unangenehm kann es werden, wenn man ihm im Weg steht.

Er trifft Entscheidungen – auch unliebsame. Und er trifft seine Entscheidungen schnell.

Was auch bedeutet, dass er sie gern wieder revidiert, sobald er seine Meinung ändert.

Nichts desto trotz, weiß man bei ihm, woran man ist. Und er ist alles andere als nachtragend.

Gern umgibt sich der Rote mit Statussymbolen – gleich mehreren.

Und das 'gleich mehrere' ist Programm, denn typischerweise arbeitet er an vielen Projekten gleichzeitig, um die drohende Langeweile abzuwehren. Er hat nur eine Angst, seine Zeit zu verschwenden.

Man muss ihm beweisen, dass man es wert ist, seine Zeit zu kosten – sprich: Sein Invest in eine Kommunikation muss immer ein Invest in seine Ziele sein!

Gelingt es nicht, schnell und substantiell aufzuzeigen, welchen Nutzen man ihm schafft, ist das Gespräch schnell beendet.

- ▶ Tempo machen im Gespräch!
- ▶ Schnell deutlich machen, was er davon hat, mit mir zu kommunizieren!
- ▶ Erfolg in Aussicht stellen!
- ▶ Alternativen vorlegen!
- ▶ Seinen Nutzen auflisten!
- ▶ Entscheidung (scheinbar) in seine Regie geben!

SUCHT MACHT



GELB

GIER NACH BEWUNDERUNG

Das gelbe – extrovertierte und sachliche – Temperament – ist ein schillernder Vertreter der Gattung Mensch.

Man hört ihn, bevor man ihn sieht und man sieht ihn bereits von weitem, so sehr putzt er sich heraus – nicht zwingend mit Geschmack, aber immer auffällig.

An einem schlechten Tag ist der Gelbe zickig, rechthaberisch und streitsüchtig. Er erinnert dabei an eine hysterische Diva.

An einem guten Tag aber ist er euphorisch, begeistert, motivierend und redselig. Dieser Typ gibt viel Energie in sein Umfeld.

Gern ist der Gelbe abgelenkt. Und er ist nur glücklich, wenn er andere Menschen um sich hat. Sollte dies nicht möglich sein, so greift er auf virtuelle Welten in den sozialen Netzwerken zurück.

Sein Leben und Arbeiten ist chaotisch, denn er arbeitet an zig Projekten gleichzeitig – dies aber nur an der Oberfläche.

In die Tiefe zu gehen, langweilt ihn und schnell gibt er auf bzw. lenkt sich mit neuen interessanteren Aufgaben ab.

Wenn man den Gelben überzeugen will, muss man an eine tickende Aufmerksamkeitsbombe denken, die jederzeit auf einen anderen Aspekt losgehen kann.

Nur wenn man wirklich und wahrhaftig begeistert, wird er der Argumentation folgen – für kurze Zeit – und zu einer Zusammenarbeit bereit sein.

- ▶ Begeisterung für die Sache entfachen!
- ▶ Faszination hervorrufen!
- ▶ Die eigenen Argumente gnadenlos verkaufen!
- ▶ Anerkennung ankündigen!
- ▶ Lob in Aussicht stellen!
- ▶ Beneidung versprechen!

SUCHT APPLAUS



**WER FÜHRUNG MIT
ERFOLG MACHEN WILL,
MUSS ABSTINENT SEIN
—
VON AUSREDEN.**

FÜHRUNG - 007 STATT 08|15

CERTIFIED PERFORMANCE EXPERT



007 MODULE
DIE AXIOME
DER AGENTEN



3 BONUSSE
WIR HABEN NOCH
MEHR FÜR DICH!



ZERTIFIZIERUNG
ACADEMYZERTIFI-
ZIERTE GRADUIERUNG



7 EINZELCOACHINGS
PROFILER SUZANNE
IST FÜR DICH DA



COMMUNITY
AUSTAUSCH MIT
GLEICHGESINNTEN



MASTERMINDS
SICH GEGENSEITIG
WEITERBRINGEN



210 CASE STUDIES
AUS DEM ECHTEN
FÜHRUNGSLEBEN



143 VIDEOS
KEINE VERLUSTE,
ALLES IMMER DA



158 ÜBUNGEN
ERFOLG IST, WENN
MAN'S SELBST MACHT



368 DOWNLOADS
DIREKT AUF DIE HAND
ZUR ANWENDUNG



76 CHECKLISTEN
LAUFZETTEL
ZUM MITNEHMEN



73 TESTS
ANALYSETOOLS MIT
SELBSTERKUNDUNG

ENTSCHEIDEN, FÜHREN, VERHANDELN MIT CHIRURGISCHER PRÄZISION

Die Welt ist im Wandel – disruptiv und rasend schnell hebt sie sich wieder und wieder aus den Angeln. Wer sich behaupten will, muss mehr können als bisher! ♣ Sichere Dir den lebenslangen Zugang zur Effektivität der Eliteeinheiten. Immunisiere Dich gegen Krisen und stärke Dich für den Wandel. ♣ Aus der Praxis für die Praxis – Profiler Suzanne trainiert Dich persönlich. Nutze den Blick hinter die Kulissen der Spezialkommandos, die Analysetools der Profiler und satte 210 Fälle aus Kriminalistik, Politik und Wirtschaft, um Dich in den Erfolg zu katapultieren!

SOFORT IN DEN ERFOLG STARTEN: [PROFILERSUZANNE.COM/ACADEMY](https://profilersuzanne.com/academy)

**„FACHLICH BEEINDRUCKEND
MIT HOHEM PRAKTISCHEN NUTZEN
FÜR DAS TÄGLICHE BUSINESS-LEBEN.“**
DR. STEFAN FRÄDRICH | CEO GEDANKENTANKEN



001 ORIENTIERUNG

ICH TRETE AN FÜR

002 ENTSCHEIDUNG

UM ZU ERREICHEN, DASS

003 FOKUS

BLEIBE AM BALL, WEIL

004 DISZIPLIN

AUCH, WENN ES WEHTUT

005 ACHTSAMKEIT

SORTIERE AUS MIT
PROFILERSUZANNE.COM/PERFORMANCE

006 FITTING

SCHNEIDERE AUF MASS

007 INDIVIDUALITÄT

UND ENTFALTE MICH

FALL LÖSEN?

+49 69 959 32 5151

© HERAUSGEBERIN & AUTORIN PROFILER SUZANNE GRIEGER-LANGER
IMPRESSUM: WWW.PROFILERSUZANNE.COM/IMPRESSUM
DATENSCHUTZ: WWW.PROFILERSUZANNE.COM/DATENSCHUTZERKLAERUNG
CASE NEEDS CRACKING? +49 69 959 32 5151

Das Werk, einschließlich seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung der Autorin unzulässig. Dies gilt insbesondere für die elektronische oder sonstige Vervielfältigung, Übersetzung, Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung.