

**GRUPPE NYMPHENBURG**  
BRAND & RETAIL EXPERTS

**Think Limbic!**  
Die unbewussten Seiten des unternehmerischen Erfolgs..

Dr. Hans-Georg Häusel  
Gruppe Nymphenburg Consult AG  
Seidlstrasse 25  
80335 München  
089 54 90 21-0  
hg.haeusel@nymphenburg.de




---

---

---

---

---


---

---

---

**GRUPPE NYMPHENBURG**  
BRAND & RETAIL EXPERTS

**Der Mythos des rationalen und bewussten Menschen**



**70 - 80 %  
unbewusst**

---

---

---

---

---

---

---

---

**GRUPPE NYMPHENBURG**  
BRAND & RETAIL EXPERTS

**Was ist Limbic®?**



**„Limbic® dürfte derzeit das weltweit beste und wissenschaftlich fundierteste Motiv- und Persönlichkeits-System für die Unternehmenspraxis sein.“**

FAZ-Institut Business Bestseller Summaries 3

---

---

---

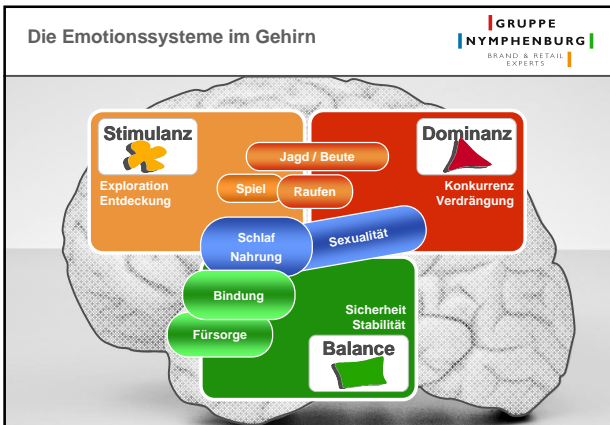
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

**Balance-Motivatoren**

GRUPPE NYMPHENBURG  
BRAND & RETAIL EXPERTS

- Sicherer Arbeitsplatz
- Überschaubare Aufgaben
- Konstante Arbeitsumgebung und Aufgabenstruktur
- Häufiges Lob und Feed-Back
- Nette Kollegen

Balance

---

---

---

---

---

---

---

---

**Dominanz-Motivatoren**

GRUPPE NYMPHENBURG  
BRAND & RETAIL EXPERTS

- Karriere und Status
- Aufgaben mit großer Herausforderung
- Fortbildung (Besser werden als Konkurrenz)
- Führungsverantwortung
- Lange Leine

Dominanz

---

---

---

---

---

---

---

---

### Stimulanz-Motivatoren

- Große Abwechslung in der Aufgabe
- Neue Aufgaben
- Fortbildung (Neues erfahren)
- Job-Rotation
- Freiraum
- Keine Bürokratie-Regeln / Vorschriften

Stimulanz



7

---

---

---

---

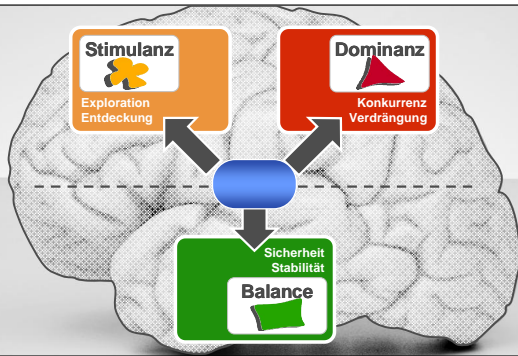
---

---

---

---

### Die Dynamik der Emotionen




---

---

---

---

---

---

---

---

### Emotion & Ratio




---

---

---

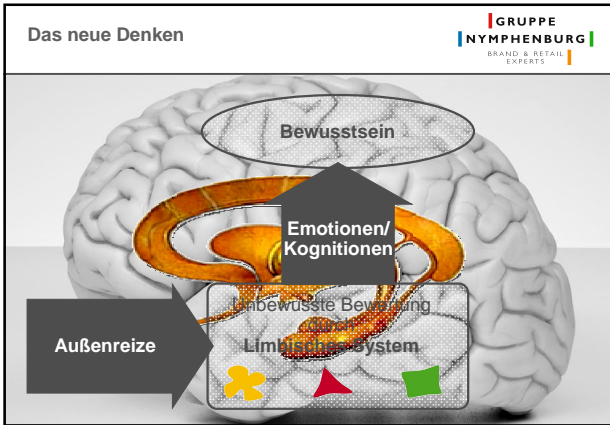
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

GRUPPE NYMPHENBURG  
BRAND & RETAIL EXPERTS

Achten Sie auf  
die Persönlichkeitsdifferenzen

11

---

---

---

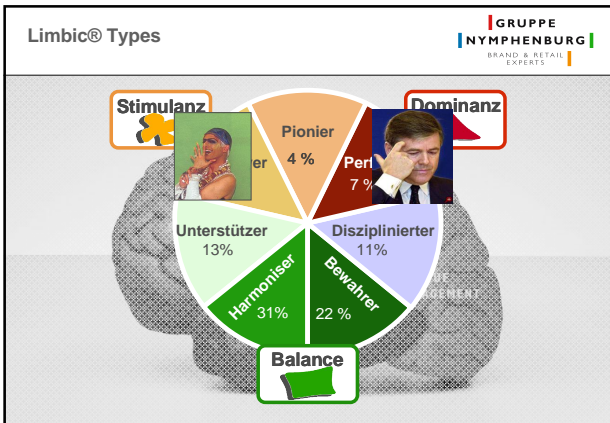
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

Limbic® Type: Der Bewahrer

GRUPPE NYMPHENBURG  
BRAND & RETAIL EXPERTS

•Stimulanz

•Dominanz

•Balance

---

---

---

---

---

---

---

---

Limbic® Type: Der Bewahrer

GRUPPE NYMPHENBURG  
BRAND & RETAIL EXPERTS

•Stimulanz

Stärken

•Dominanz

Kognitiver

Innovativ

•Balance

---

---

---

---

---

---

---

---

Limbic® Type: Der Kreative

GRUPPE NYMPHENBURG  
BRAND & RETAIL EXPERTS

•Stimulanz

•Dominanz

•Balance

---

---

---

---

---

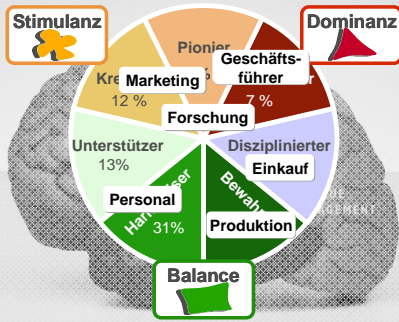
---

---

---



Limbic® Types und Job Satisfaction




---

---

---

---

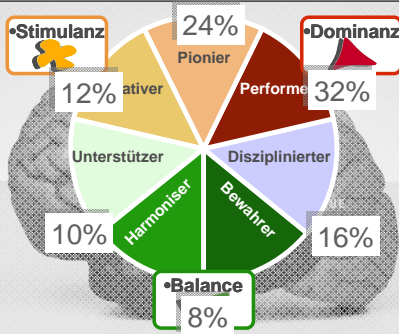
---

---

---

---

Unternehmerischer Erfolg




---

---

---

---

---

---

---

---

Nehmen Sie Frauen ins Management

---

---

---

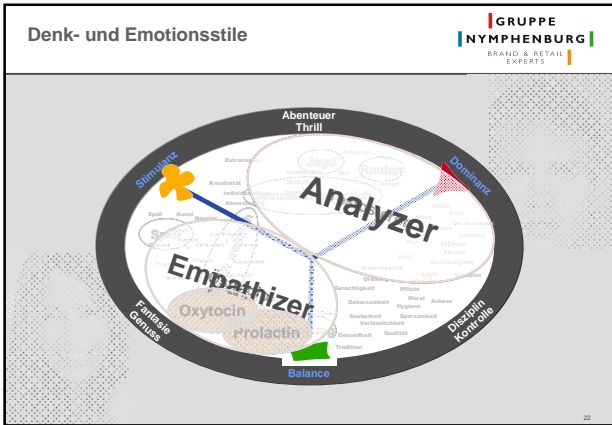
---

---

---

---

---




---

---

---

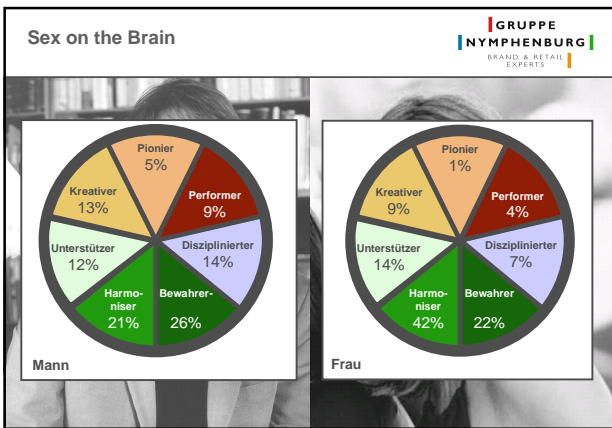
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

GRUPPE NYMPHENBURG  
BRAND & RETAIL EXPERTS

**Gehen Sie mit dem Alter richtig um**

24

---

---

---

---

---

---

---

---

**Die Altersentwicklung des Gehirns**

GRUPPE NYMPHENBURG  
BRAND & RETAIL EXPERTS

5 Jahre      20 Jahre

25 Jahre      70 Jahre

26

---

---

---

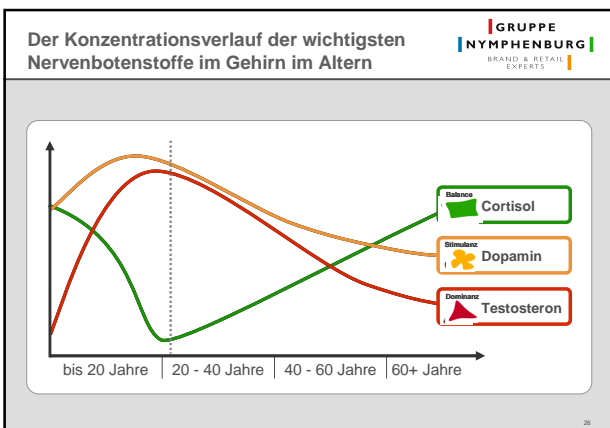
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

**Die Logik der Genies**

GRUPPE NYMPHENBURG  
BRAND & RETAIL EXPERTS

Gates  
21 Jahre

Einstein  
26 Jahre

Schiller  
22 Jahre

27

---

---

---

---

---

---

---

---

Führen Sie Ihre  
Mitarbeiter in die Sieger-Spirale

28

---

---

---

---

---

---

---

---

Positive Führung

1. In Stärken denken

2. Fordern & fördern

3. Verantwortung übertragen

4. Siege ermöglichen

29

---

---

---

---

---

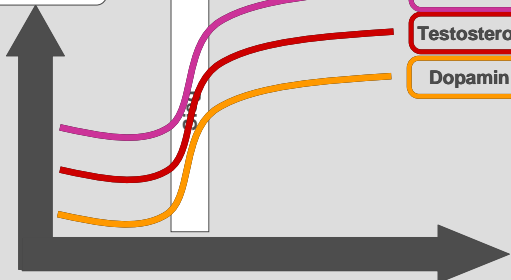
---

---

---

Die Siegerspirale

Leistung



30

---

---

---

---

---

---

---

---

## Negative Führung

1. Nur Schwächen sehen
2. Misstrauen / Kontrollieren
3. Mitarbeiter klein halten
4. Fehler betonen

31

---

---

---

---

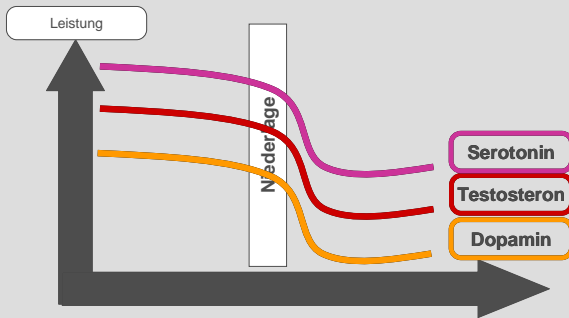
---

---

---

---

## Die Loserfalle



32

---

---

---

---

---

---

---

---

## Blocked Power Syndrom



---

---

---

---

---

---

---

---

Achten Sie auf  
die richtige Team-Struktur

34

---

---

---

---

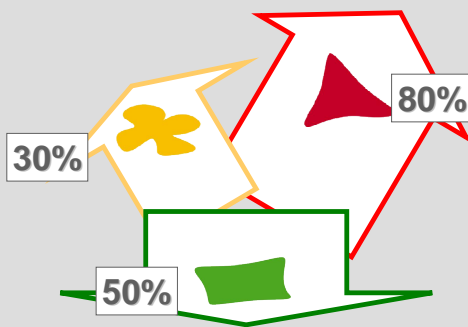
---

---

---

---

Das Ideal-Team



35

---

---

---

---

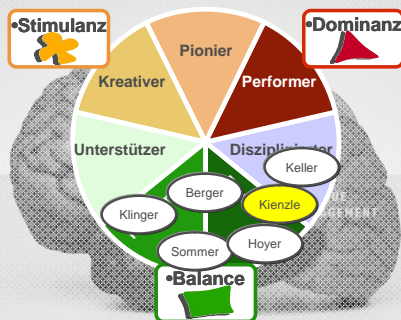
---

---

---

---

Limbic® Team: Meerschweinchen-Kultur



---

---

---

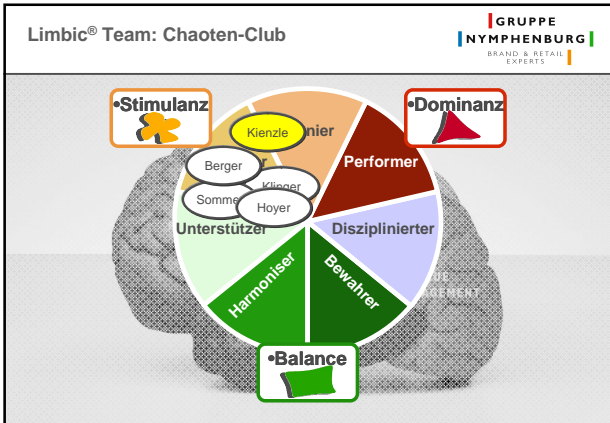
---

---

---

---

---




---

---

---

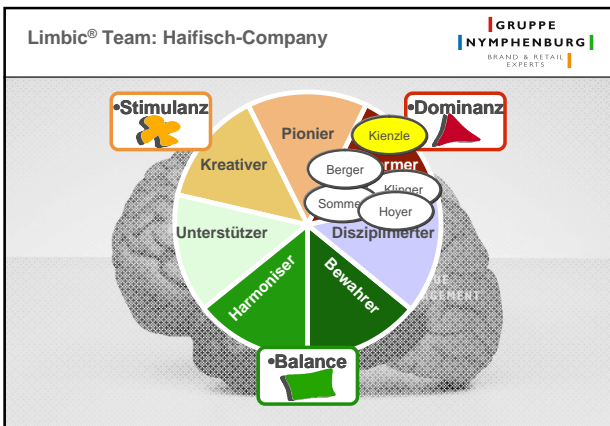
---

---

---

---

---




---

---

---

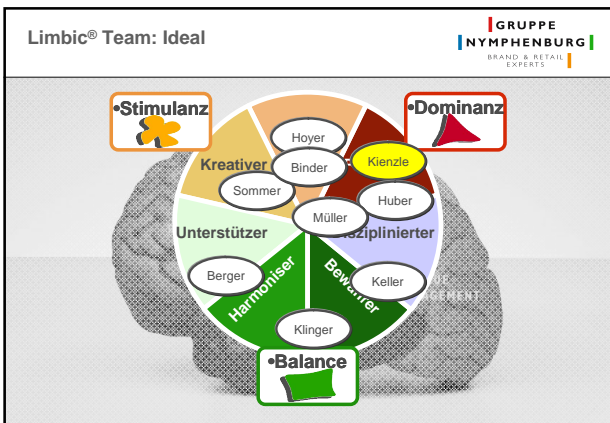
---

---

---

---

---




---

---

---

---

---

---

---

---

**GRUPPE NYMPHENBURG**  
BRAND & RETAIL EXPERTS

**Schaffen Sie einen einzigartigen Company-Spirit**

40

---

---

---

---

---

---

---

---

**Die Lernfähigkeit eines Systems**

**GRUPPE NYMPHENBURG**  
BRAND & RETAIL EXPERTS

Ich AG's
⇔
Ideologische Gleichschaltung

41

---

---

---

---

---

---

---

---

**Das erfolgreichste Unternehmen**

**GRUPPE NYMPHENBURG**  
BRAND & RETAIL EXPERTS

<b>Produkt:</b>	<b>Sicherheit</b>
<b>Alter:</b>	<b>2000 Jahre</b>
<b>Kunden:</b>	<b>ca. 1 Milliarde</b>
<b>Filialen:</b>	<b>ca. 5 Millionen</b>
<b>Mitarbeiter:</b>	<b>ca. 10 Millionen</b>
<b>Vermögen:</b>	<b>200 x Microsoft</b>

---

---

---

---

---

---

---

---

Die Vision: Hoffnungsversprechen



---

---

---

---

---

---

---

---

Die Mission: Die gemeinsame Idee



---

---

---

---

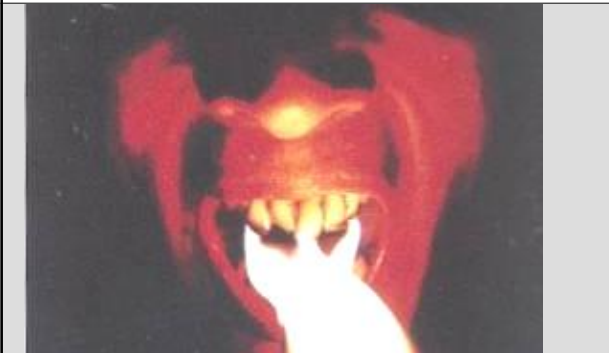
---

---

---

---

Der große Feind



---

---

---

---

---

---

---

---

Der Mythos: Die Herkunft



---

---

---

---

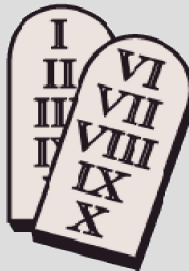
---

---

---

---

Die Werte und Grundsätze



---

---

---

---

---

---

---

---

Die multisensuale und ritualisierte  
Inszenierung des Unternehmens



---

---

---

---

---

---

---

---

Die Macht des Vorbilds



49

---

---

---

---

---

---

---

---

Und was ist mit Kunden und  
Verkaufen.....?

50

---

---

---

---

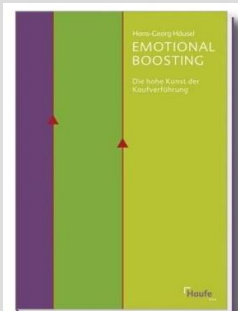
---

---

---

---

Neu im Buchhandel:



51

---

---

---

---

---

---

---

---

**Ganz neu:  
Die Geheimnisse der Kaufverführung**



- Product Boosting:**  
Wie man den inneren Wert von Produkten steigert
- Presentational Boosting:**  
Wie man sein Angebot mit kleinen Tricks groß rausbringt
- Retail Boosting:**  
Wie man mit Emotionen clever handelt
- Service Boosting:**  
Wie man Kunden bindet und begeistert
- Sales Boosting:**  
Wie man beim Verkaufen ins Herz seiner Zielgruppen trifft
- B2B Boosting:**  
Wie man mit Emotionen Ingenieure überzeugt
- Culture Boosting:**  
Wie man die Spiegelneurone seiner Mitarbeiter und Kunden aktiviert

---

---

---

---

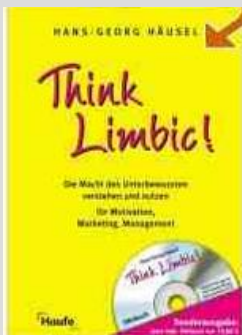
---

---

---

---

**Think Limbic!: Mit Management**



---

---

---

---

---

---

---

---