

LIMBIO



magazin

Nº1

DENKSTILE

IM BUSINESS




**NEUROWISSEN+
STRATEGIEN=
WANTING!**
INKL. BIS ZU 60 MIN.
VIDEO-CLIPS

4 SPRACHEN

RÜSTEN SIE SICH FÜR DEN
ERFOLGREICHEN VERKAUF

*Ein gutes Argument braucht
eine Übersetzung in*

4 DENKSTIL- VARIATIONEN

FOKUS

DAS MENSCHLICHE GEHIRN
BRAUCHT EMOTIONALES
FUTTER, UM ZU HANDELN

*Lernen Sie jetzt die Sprache
des **WANTINGS!***

DOMINANZ

SIE SORGEN FÜR
MAGENVERSTIMMUNG IM JOB

*Knacken Sie jetzt mit
LIMBISCHEN STRATEGIEN
Ihre schwierigen Vorgesetzten
und Ihre dominanten Kunden*

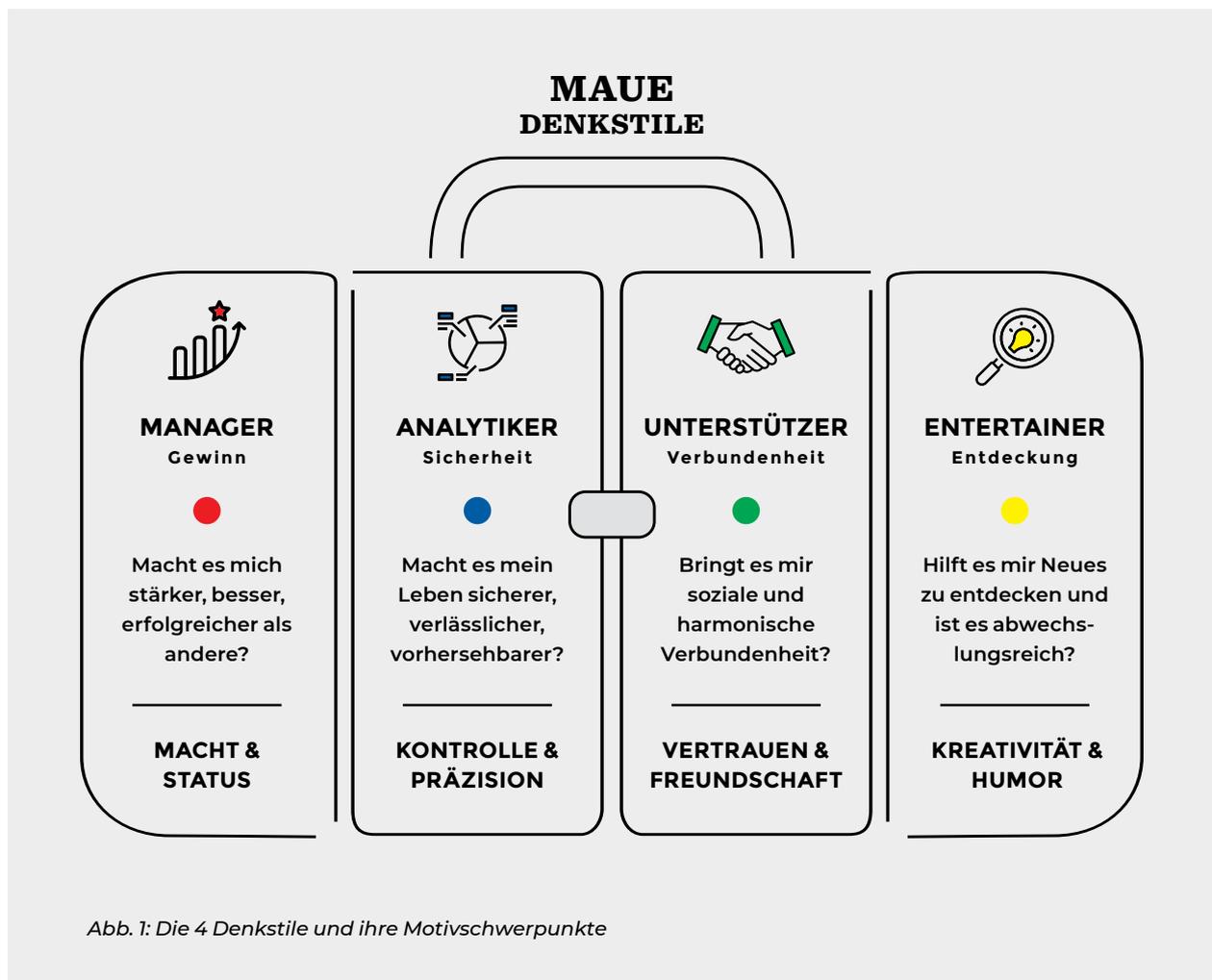
Die MAUE-Denkstile und wie sie Ihre Kommunikation erleichtern

In diesem symbolischen Koffer sind zur Übersicht die wesentlichen Eigenschaften der 4 MAUE-Denkstile mit ihren Kernmotiven verpackt. Zur besseren Veranschaulichung ordnen wir diesen Denkstilen auch Farben zu (Labude, 2008).

- **MANAGER (rot)**
- **ANALYTIKER (blau)**
- **UNTERSTÜTZER (grün)**
- **ENTERTAINER (gelb)**

Speziell wenn Gespräche in die falsche Richtung laufen, erleichtern uns die MAUE-Denkstile Kehrtwendungen und Richtungsänderungen. Mit den 4 „limbischen Denkstilen“ werden andere Menschen und ihr Verhalten für Sie vorhersehbarer.

Sie variieren wie bei einem Fahrstuhl in einem Gebäude Ihre Kommunikation in 4 verschiedenen Stockwerken. Manchmal müssen Sie vom 1. Stock in den 4. Stock fahren, weil der Kunde ein Manager-Typ ist, der von letzter Woche war aber ein Analytiker und befindet sich im 2. Stock.





Wanting-Tipp:

Es gibt keine besseren oder schlechteren Denkstile und auch keine, die Erfolg garantieren oder Zielerreichung verhindern. Auf keinen Fall darf dieses Modell also als Wertung oder Kategorisierung betrachtet werden. Jeder Mensch vereint alle 4 Faktoren in sich, diese sind aber unterschiedlich stark ausgeprägt. Meist sind es zwei Denkstile, die dominanter auftreten. Jeder der 4 MAUE-Denkstile kann in entscheidenden Momenten Leben retten oder einen Geistesblitz für neue Produkte entfalten.

WARUM TEILEN WIR MENSCHEN ÜBERHAUPT IN KATEGORIEN EIN?

Können wir uns nicht einfach auf unsere Intuition verlassen und auf Einteilungen, wie Denkstile oder Verhaltenspräferenzen, gänzlich verzichten?

Natürlich können wir das. Und viele Menschen gehen auch

durchs Leben, indem sie sich auf ihre Gefühle und intuitiven Gedanken verlassen. Doch die Intuition kann uns täuschen. Da wir nur unsere eigene Realität dabei wahrnehmen und nur unseren Ausschnitt der Wirklichkeit sehen, ist das, was sich tatsächlich um uns herum abspielt, oft kaum wahrnehmbar. Es kommt zu falschen Schlussfolgerungen oder

Fehleinschätzungen. Die Zahl der von Wissenschaftlern erforschten „Brain Bugs“, also Denkfehler unseres Gehirns, ist groß und vielfältig.

Bezwingen Sie daher Ihren eigenen Autopiloten, der Gewohnheiten und gleiche Muster liebt. Aktivieren Sie Ihren Pilotenmodus, um selbst die Kontrolle in der Kommunikation zu steuern.

► Die menschliche Kommunikation ist sehr komplex. Denkstile geben uns die Möglichkeit, Verhalten vorhersehbarer zu machen und mehr Kontrolle über die Ergebnisse zu bekommen.

Was treibt die 4
MAUE-Typen an?

(Erikson, 2018)