



Die 4 limbischen Denkstile

Jeder Mensch verhält sich in einer für ihn spezifischen Art und Weise. Dabei handelt es sich um Verhaltenspräferenzen oder Denkstile. Um bessere Gespräche und Verhandlungen, weniger Konflikte, schnellere und tragfähigere Abschlüsse zu erzielen, gilt es, das eigene Verhalten mit dem des Kunden zu synchronisieren. Die Business Diagnostik wurde von Limbio® Business entwickelt und bietet ein wissenschaftlich fundiertes Tool um der Frage auf den Grund zu gehen: „Wie ticke ich?“

Wer sein eigenes Verhaltensprofil kennt, kann auch auf das Verhalten seines Gegenübers eingehen. Die Business Diagnostik erhebt Ihr persönliches Profil unter anderem mittels Einschätzungen von fMRT (Hirnsan) optimierten Bilderwelten, stellt Sie vor echte Business Entscheidungen und analysiert Ihren „Amygdala- Effekt“. Die neue Währung des Verkaufs heißt „Vertrauen“. Doch, wie geht Vertrauen? Mithilfe des „Amygdala-Checks“ bewerten unabhängige Evaluatoren Ihre

individuelle Vertrauensskala. Das Modul „Amygdala Check“ der Business Diagnostik hat diesen immens wichtigen, und häufig unterschätzten Gehirnbereich im Fokus der für Vertrauensbildung zuständig ist. Unabhängige Evaluatoren aus dem „echten“ Leben sehen sich einen Video-mitschnitt an in dem Sie im Gespräch zu sehen sind. Aufgrund der ersten, intuitiven Eindrücke hat dieser Evaluator die Aufgabe Sie als Person einzuschätzen und Feedback darüber abzugeben wie er Sie empfunden hat. Sie erhalten ein authentisches Feedback wie Sie auf Menschen wirken.

Wir arbeiten in der Praxis mit vier limbischen Denkstilen, die klar unterscheidbar sind.

Manager- Analytiker- Unterstützer- Entertainer

Sie erhalten Strategien wie Sie Ihre Argumente und Verkaufsbotschaften typgerecht und vor allem gehirngerecht und wirkungsvoll kommunizieren können.

