



 **brain**ergy  
ADVANCED COMMUNICATION



## Der Mensch im Mittelpunkt

### Die Idee der bioLogic®:

**Typgerechte Personalführung** durch angewandte Persönlichkeitsentwicklung, **optimale Kommunikation** und eine darauf aufbauende, **maßgeschneiderte Marketing- und Verkaufsstrategie**.



## Der Mensch im Mittelpunkt

Dank der bioLogic® lernen Sie, Ihre Kunden oder Geschäftspartner besser zu verstehen. Erkennen Sie das **Persönlichkeitsprofil** des **Gegenübers** und sorgen Sie mit einer **zielgerichteten Argumentation** und **Kommunikation** für eine wirkungsvolle Umsetzung von **Werbung, Kundenakquise, Kundenberatung, Konfliktmanagement, Consulting, Teamarbeit** und vielen weiteren Herausforderungen des Berufsalltags.

Im System der bioLogic® steht – egal in welchem betrieblichen Kontext – immer der **Mensch im Mittelpunkt!** Anstatt Druck auszuüben setzt diese Sichtweise auf eine **Sog-Wirkung** beim Mitarbeiter, bei Kunden und anderen Partnern.

Durch die bioLogic® erhält der Anwender einen passgenauen Schlüssel für die Entscheidungsgrundlagen des Menschen. Das ermöglicht es Entscheidungsprozesse, Kaufverhalten und Führungsverhalten zu visualisieren und maßgeschneiderte Lösungen zu erarbeiten.

## Mit bioLogic® die Menschenkenntnis verbessern

Die bioLogic® ist eine Kombination aus Persönlichkeits- und Produktmodell, das sich von allen herkömmlichen Modellen abhebt.

Die bioLogic® wurde zur betriebswirtschaftlichen Effizienzsteigerung entwickelt.

Die bioLogic® zielt auf die Optimierung der Menschenkenntnis ab, die später auch in die konkrete Produktgestaltung und Produktpräsentation einfließt.

## Was bringt eine bessere Menschenkenntnis?

Wer beruflich und privat erfolgreich sein will, muss optimale Beziehungen aufbauen können, egal ob zu Kunden, zu Mitarbeitern bzw. Kollegen oder auch zu den Personen im privaten Umfeld.



In der Psychologie heißt das: „eine gleiche Wellenlänge herstellen“, „auf Passung bringen“ oder auch „eine Sprache sprechen“.

## Was bringt eine bessere Menschenkenntnis?

Für Menschenkenntnis braucht es zweierlei:

- Man muss Menschen in ihrer Persönlichkeit erfassen können
- und sich dazu zuerst einmal auch selbst gut genug kennen.

Um das schnell und pragmatisch im Alltag zu ermöglichen wurde dieses Werkzeug entwickelt, mit dem man Persönlichkeiten in ihrer Grundstruktur typisieren kann  
– die bioLogic®.

## Was bringt eine bessere Menschenkenntnis?

Der Ansatz der bioLogic® basiert auf den wissenschaftlichen Arbeiten des Neurobiologen Prof. Dr. Dr. Gerhard Roth sowie des Genetikers Claude Robert Cloninger.

Grundlage der bioLogic® ist die ureigene genetische Programmierung des Menschen.

Danach ist jeder individuell in Charakter und Verhalten und wird vom Unterbewusstsein gesteuert.

Gewisse Grundzüge der Persönlichkeit wiederholen sich jedoch immer wieder und folgen bestimmten Gesetzen.

## Was bringt eine bessere Menschenkenntnis?

Die bioLogic® als Werkzeug hat sich beim Einsatz im unternehmerischen Alltag durch die

- **Erzielung von Umsatzsteigerungen**
- **Erhöhung der Kundenzufriedenheit** und
- **Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit**

ausgezeichnet bewährt, da es das Unternehmen ganzheitlich optimiert.

## Was bringt eine bessere Menschenkenntnis?



## Das Ziel der bioLogic®: Authentizität

Im Trainingssystem der bioLogic® vermitteln wir Ihnen, dass Sie nicht „*wie in vielen anderen Seminaren üblich*“ ein bestimmtes Verhaltensmuster für jede neue Situation erlernen müssen, sondern Ihren ureigenen Persönlichkeitskern ausleben sollen und dadurch authentisch auftreten.



## Das Ziel der bioLogic®: Authentizität

Ein authentischer Mensch verhält sich in jeder Situation so, wie es ihm die eigenen Stärken optimalerweise erlauben.

Wenn Sie dies berücksichtigen, handeln Sie automatisch „richtig“ im Sinne der bioLogic®.

## Das Ziel der bioLogic®: Authentizität

Das intuitiv-authentische Agieren erhöht folglich die Effizienz des eigenen Handelns, weil Sie sich auf Ihre eigenen Stärken besinnen und diese voll zur Geltung bringen.

**Somit können Sie eigene Interessen, privat wie auch geschäftlich, leichter durchsetzen.**

Wer das Konzept der bioLogic® kennt weiß, dass es keine „gute“ oder „schlechte“ bioLogic®-Struktur gibt! Heißt:

**Die Ergebnisse Ihres persönlichen bioLogic® - “PREMIUMCheck“ zeigen Ihnen einfach und anschaulich, wie Sie aus psychologischer Sicht gesehen „ticken“.**

## Das Ziel der bioLogic®: Authentizität

Teilnehmer des bioLogic® - Trainings / Coachings können ganz entspannt mit Ihrer tatsächlichen Persönlichkeitsstruktur gemäß der bioLogic® umgehen.

Denn es geht vor allem darum, dass Sie Ihre dominanten bioLogic®-Anteile optimal zur Geltung bringen, aber auch berücksichtigen, welchen Einfluss Ihre schwächste Komponente auf Ihre Persönlichkeit hat.

Nur so ist es möglich sich authentisch zu verhalten und vom Umfeld authentisch wahrgenommen zu werden.

## Das Ziel der bioLogic®: Authentizität

Ihre Authentizität ist wiederum Ihr Schlüssel zum beruflichen und privaten Erfolg.



## Der bioLogic® Ansatz im „wahren“ Leben

### Wie funktioniert die bioLogic®?

Die unterschiedlichen Persönlichkeitsausprägungen können von einem geschulten bioLogic®-Nutzer schnell und pragmatisch erkannt werden. Die Anwendung der bioLogic® kann entsprechend des Anlasses auf den Gesprächspartner besser eingehen.

### Ist die bioLogic® schwer zu erlernen?

Die bioLogic® ist ein Ansatz, der sehr einfach zu verstehen ist und nicht in tagelangem Studien erlernt werden muss.

Das bioLogic®-Konzept kann durch etwas Übung schnell beherrscht und sofort angewendet werden.

## Der bioLogic® Ansatz im „wahren“ Leben

### Ist die bioLogic® Komplex in der Anwendung?

Durch die **intuitive** und **logische Strukturierung** der Auswertungs-ergebnisse sind keine unzähligen Kombinationsmöglichkeiten von Personentypen mit Unterkombinationen vorgegeben, sondern es steht ein **überschaubares, leicht zu merkendes** wie auch komplexes **Konzept** immer und **überall** zur **Verfügung**.

**Praktisch gibt es keine Abteilung in einem Betrieb und (fast) keine Branche, die nicht von der bioLogic® profitiert.**

## Was kann die bioLogic®?

-  Ein **Beratungsgespräch** schneller oder mit größerer Wahrscheinlichkeit zum **Verkaufsabschluss** führen.
-  **Konfliktsituationen** in (z.b. Entwicklungs-) Teams mit abteilungsübergreifenden oder interdisziplinären Teilnehmern im Vorfeld **vermeiden**.
-  **Teams arbeiten effizienter** und **fokussierter**, aber auch kreativer.
-  Personalabteilungen die „**richtigen**“ **Bewerberprofile** erkennen, jenseits der Stresssituation eines Bewerbungsgespräches.
-  **Innere Kündigung** von Mitarbeitern **vermieden** werden, da die richtige Stelle dem entsprechenden Persönlichkeitsprofil zugeordnet, und dadurch der geeignetste Mitarbeiter für die Aufgabe eingesetzt wird – was dessen **Motivation** erheblich **steigert**.
-  Die **Außendarstellung** eines Unternehmens am Markt wirklich stimmig und **authentisch** gestalten – und somit die Grundlage für die **Kundenbegeisterung** legen.

## Das ganzheitliche Persönlichkeits- und Produktmodell

Die bioLogic® zeigt ihre Stärken nicht nur im Verhältnis „Mensch zu Mensch“ sondern auch in der Erweiterung „Mensch zu Produkt“ und „Produkt zu Markt“.

Deswegen ist dieses Persönlichkeits- und Produktmodell universal und auf viele Problemstellungen im Unternehmen anwendbar und entfaltet dadurch seine Stärken.

**Dieser ganzheitliche Ansatz begründet die  
Einzigartige Stellung des bioLogic®-Konzepts am Markt**



## Der Nutzen der bioLogic® geschäftlich und privat

### Der nutzen auf einen Blick:

Die bioLogic® hat sich beim Einsatz im unternehmerischen Alltag durch die Erzielung von Umsatzsteigerungen, Erhöhung der Kundenzufriedenheit und bei der Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit ausgezeichnet bewährt, da es das ganzheitlich optimiert.

Dank der bioLogic® können Sie Signale und Reize korrekt einstufen, um zu erfahren, wie Ihr Gegenüber „tickt“. Gehen Sie gezielt auf unterschiedlichste Menschentypen ein und nutzen Sie gekonnt Kommunikation, Rhetorik und Mimik. So fühlt sich Ihr Geschäfts- oder Gesprächspartner wirklich verstanden, was die Grundlage für eine gegenseitige Vertrauensbasis darstellt.

## Der Nutzen der bioLogic® geschäftlich und privat

### Ein Werkzeug für Pragmatiker

Der Ansatz der bioLogic® sowie des daraus entwickelte Konzept sind überschaubar, kompakt und leicht zu merken. Das ermöglicht es den Anwendern, die bioLogic® sowohl beruflich als auch im privaten Bereich erfolgreich einzusetzen.

Durch den modularen Aufbau der Schulungsreihe und die Hilfsmittel, die Ihnen als Teilnehmer in den bioLogic® Seminaren ausgehändigt werden, gelingt es das Wissen dauerhaft zu verankern und ein Leben lang nutzbar zu machen.

## Der Nutzen der bioLogic® geschäftlich und privat

-  Tiefgehendes **Verständnis für das eigene Verhalten** und die eigenen **Emotionen** führt zu höherer **Lebenszufriedenheit** und vermindert **Stressanfälligkeit**
-  Besseres **Selbstmanagement** und **Impulskontrolle** in ungewohnten Situationen
-  Höheres **Einfühlungsvermögen** in andere und dadurch erhöhte **Sozialkompetenz**
-  Persönlichkeitsbedingte Ursachen von Konflikten erkennen und **Konfliktmanagement verbessern**
-  Verbesserte **Beziehungsqualität** zu Personen im **beruflichen** und **privaten Umfeld**
-  Mehr **Glaubwürdigkeit** durch **Authentizität** und damit **leichtere Durchsetzung von Interessen** auf einer fairen Basis

## bioLogic® & Emotionale Intelligenz

### IQ und EQ – das Erfolgsgespann

Beispiel:

Dr. Josef Klug kocht innerlich, als er das Büro von Maria Achtsam (Leiterin Vertrieb) betritt. Es liegt wiederum eine Reklamation bei einem Neukunden vor. „Irgendwann reicht es. Sich wiederholende Beschwerden können in unserem Unternehmen nicht mehr geduldet werden“, denkt sich Dr. Klug. Hinter der Glastüre des Büros von Frau Achtsam ist dann zu sehen, wie Dr. Klug auf sie einredet und dabei wild mit den Armen rudert. Die Abteilungsleiterin hört ihm dabei aufmerksam zu. Was folgt ist ein Wortwechsel. Plötzlich hellt sich das Gesicht von Dr. Klug auf, und am Ende der Unterhaltung ist ein einvernehmliches Kopfnicken zu sehen.

**Was ist passiert?**

Kennen auch Sie Menschen wie Josef Klug? Intelligent, akademisch ausgebildet, und trotzdem fahren sie leicht aus der Haut. Und dann gibt es da noch Menschen wie Maria Achtsam, die es verstehen Spannungssituationen zu lösen, indem sie die richtigen Formulierungen finden. Sie verhält sich selbstbewusst und bestimmt, aber nicht autoritär.

Das ist ein Alltagsbeispiel für emotionale Intelligenz, die uns dazu befähigt, mit Menschen angemessen umzugehen sowie intuitiv komplizierte Situationen zu lösen.

## bioLogic® & Emotionale Intelligenz

### Was ist der Unterschied zwischen IQ und EQ

Einen hohen IQ (Intelligenzquotient) verbindet allgemein mit überragenden Leistungen wie z.B. einem ausgezeichneten Schulabschluss. Tatsächlich hat der IQ etwas mit einer Leistung zu tun, wie sie in der Schule oder während des Studiums gefordert wird. Wenn wir etwas berechnen, Pläne entwickeln oder Wissen verknüpfen, dann ist das eine Sache des IQs. Intelligentes Handeln kennzeichnet sich dadurch, dass dabei etwas Neuartiges entsteht oder eine Lösung für ein Problem entdeckt wird, die bis dahin niemand entdeckte.



## bioLogic® & Emotionale Intelligenz

### Verstand und Gefühle arbeiten Hand in Hand

Emotionen wurden lange Zeit als Gegenspieler der Intelligenz gesehen. Die Wissenschaft hat diese Ansicht mittlerweile revidiert: Es gibt eine emotionale Intelligenz, die mit der kognitiven Hand in Hand geht. Eine strikte Gegenüberstellung von Gefühlen und vernunftgeprägtem Denken ist somit der falsche Ansatz. Denn auch Emotionen können durchaus rational sein. Robert K. Cooper und Ayman Sawaf schreiben in ihrem Buch „EQ. Emotionale Intelligenz für Manager“:

„Emotionale Intelligenz ist die Fähigkeit, die Kraft und den Instinkt von Gefühlen als Quelle für menschliche Energie, Informationen, Verbundenheit und Einfluss zu spüren, zu verstehen und effektiv einzusetzen.“

Einen hohen EQ zu haben bedeutet also, die eigenen Gefühle wie auch die unserer Mitmenschen ernst zu nehmen und zu versuchen, diese wirklich zu verstehen.

Frau Achtsam aus dem vorangegangenen Beispiel hätte auch eine andere Reaktion zeigen können: mit derselben Wut von Belastung der Reklamationsverantwortlichen sprechen und nachfragen, ob Herr Dr. Klug denn immer noch nicht begriffen hätte, welchen Mechanismen das Unternehmen unterworfen ist. In diesem Fall nimmt das Gespräch kein gutes Ende. Das Gegenteil tritt ein: Aus der spontanen Wut wäre vermutlich ein langfristiger Streit geworden.

## bioLogic® & Emotionale Intelligenz

### Verstand und Gefühle arbeiten Hand in Hand

Vor allem durch Daniel Golemans Bestseller „Emotionale Intelligenz“ (München 1995) ist die Thematik mittlerweile in aller Munde. Doch die wenigsten Unternehmen verstehen es, die Fähigkeiten, die hinter der emotionalen Intelligenz stecken, zu nutzen und erfolgsversprechend einzusetzen.

**Sich selbst und die eigenen Gefühle zu erkennen** mag auch dem Laien in manchen Situationen noch gelingen, wenn es z. B. darum geht ob wir gerade wütend sind oder uns über etwas freuen. Woher diese Gefühle aber eigentlich rühren, auf welchen Werte- und Moralvorstellungen sie beruhen, bleibt uns jedoch meist verborgen.

Genau hier setzt die bioLogic® an, die sich zum **Ziel** setzt, die **Kompetenzen der fünf Stufen der emotionalen Intelligenz** in den Trainingsmodulen „Die eigene bioLogic®“ und „Die bioLogic® der Anderen“ zu **vermitteln**.

Denn die bioLogic® gewährt uns einen **Einblick in die Grundbedürfnisse** und die **Grundverhaltensweisen** der verschiedenen Persönlichkeitstypen und ermöglicht es so, die **nützlichen wie auch die schädlichen Muster unseres Verhaltens** aufzudecken und die gewonnen Erkenntnisse im Alltag nutzbar zu machen.

## bioLogic® & Emotionale Intelligenz

### Verstand und Gefühle arbeiten Hand in Hand

Das mündet letztlich in dem Verständnis, wann **ich ganz ich selbst sein kann**, da ich einem Menschen gegenüberstehe, der ähnlich „gestrickt“ ist wie ich selbst. Im anders gelagerten Fall kann es jedoch hilfreich sein **mich selbst zurück zunehmen** und die Situation aus dem Blickwinkel des Anderen zu betrachten, um keine Abwehrreaktion bei Personen auszulösen, die ein abweichendes Strickmuster zeigen.

Und dieses Verständnis für die ureigene emotionale Programmierung, die jeder Mensch in sich trägt, ist nicht nur die **Grundlage um die Auswirkungen von Emotionen zu verstehen** und **tragfähige Beziehung herzustellen**, sondern kann in einem weiteren Schritt auch genutzt werden, um unsere persönlichen Stressoren zu identifizieren und diese gezielt auszuschalten.



## bioLogic® & Emotionale Intelligenz

### EQ bedeutet: mit Gefühlen richtig umgehen

Unabhängig von der konkreten Situation hat das zum Ausdruck bringen von Gefühlen wenig mit emotionaler Intelligenz zu tun – ob es sich nun um hemmungslosen Zorn handelt oder um zurückhaltende Empfindsamkeit. Ganz im Gegenteil: Daniel Goleman schreibt in seinem Bestseller „Emotionale Intelligenz“ (München 1995), dass ein hoher EQ vielmehr bedeutet, die eigenen Gefühle zwar ernst zu nehmen, ihnen aber nicht hilflos ausgeliefert zu sein. Jeder Mensch ist in der Lage, seine Gefühle zu steuern und die Verantwortung für diese zu übernehmen.

Zeichen von emotionaler Intelligenz sind ein hohes Maß an Selbstbeherrschung sowie das instinktive Wissen, Gefühle zur richtigen Zeit auszudrücken oder sich ihnen hinzugeben. Die Unterdrückung von Impulsivität und Gefühlen ist damit nicht gemeint. Am treffendsten beschreibt diesen Sachverhalt das Bild eines Flusses, der weder angestaut wird noch unkontrolliert über die Ufer tritt, sondern seinen Weg durch einen Flusslauf und Kanäle findet. Und die Kanäle fangen dabei das Wasser in Situationen auf, in denen übermäßig viel Wasser sich seinen Weg durch das Flussbett bahnt.



TIME FOR CHANGE