

## Die unbewussten Seiten des (Unternehmens-)Erfolgs

Dr. Hans-Georg Häusel  
[www.haeusel.com](http://www.haeusel.com)



## Die Macht des Unbewussten



Dr. Hans-Georg Häusel

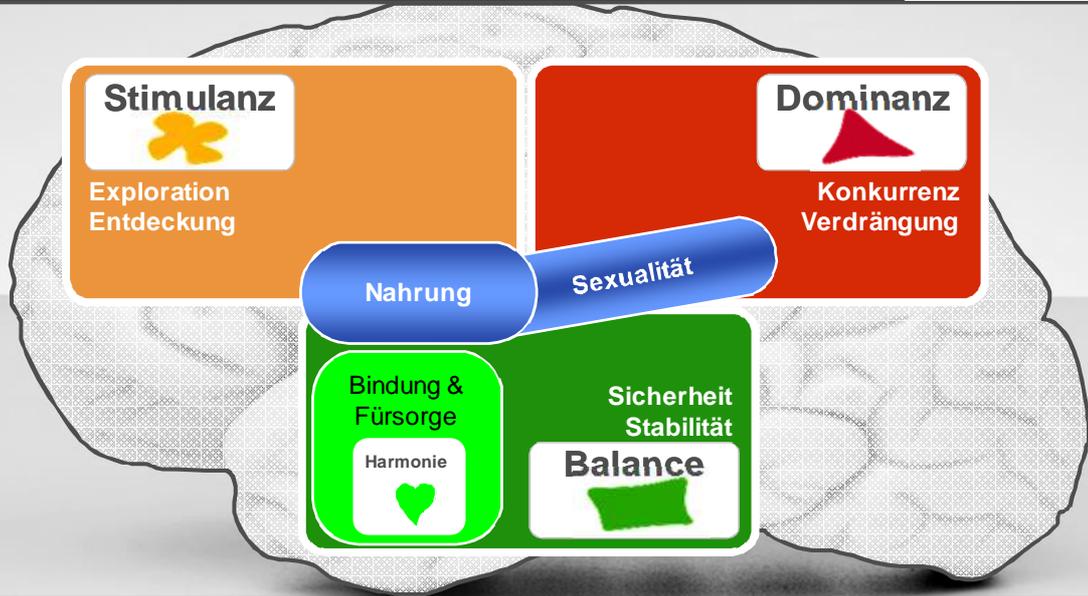
70 - 80%  
unbewusst

Foto: Fotolia

# Die Emotionssysteme im Gehirn



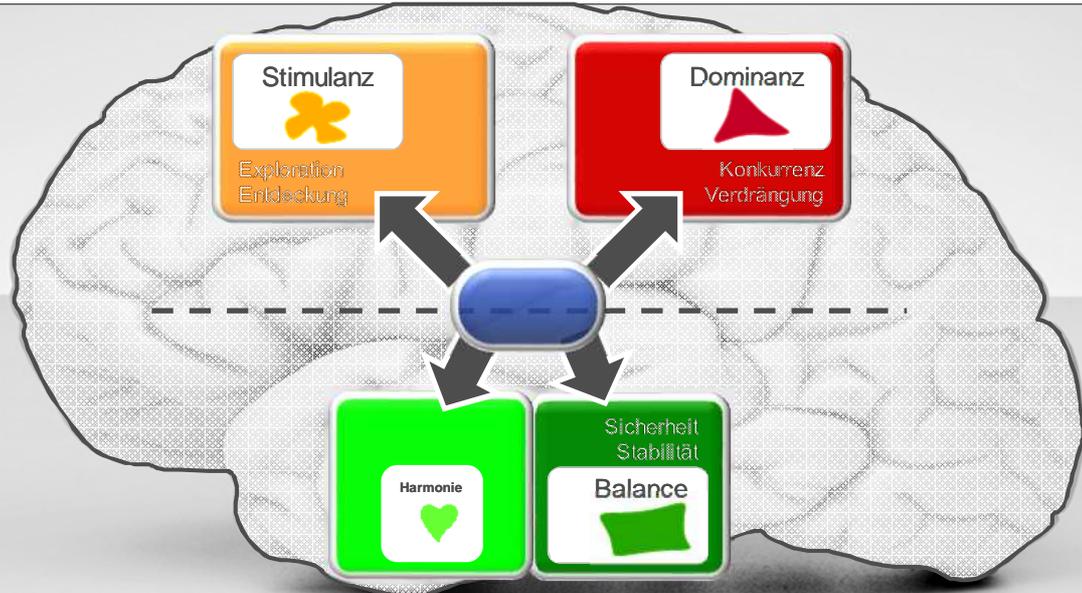
Dr. Hans-Georg Häusel



# Die Dynamik der Emotionen



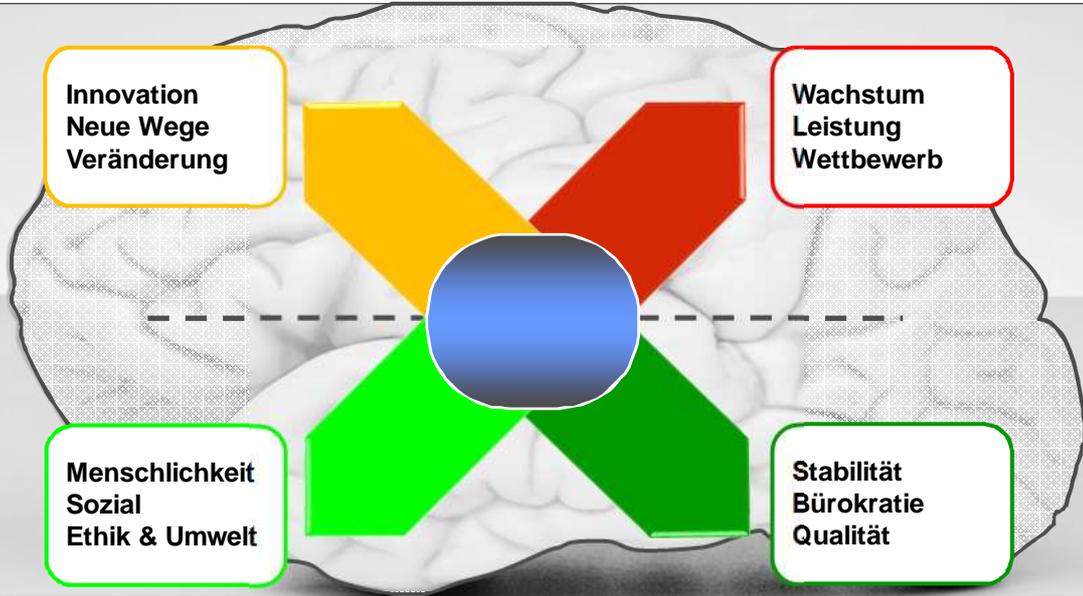
Dr. Hans-Georg Häusel



# Die Grundkräfte jedes Unternehmens



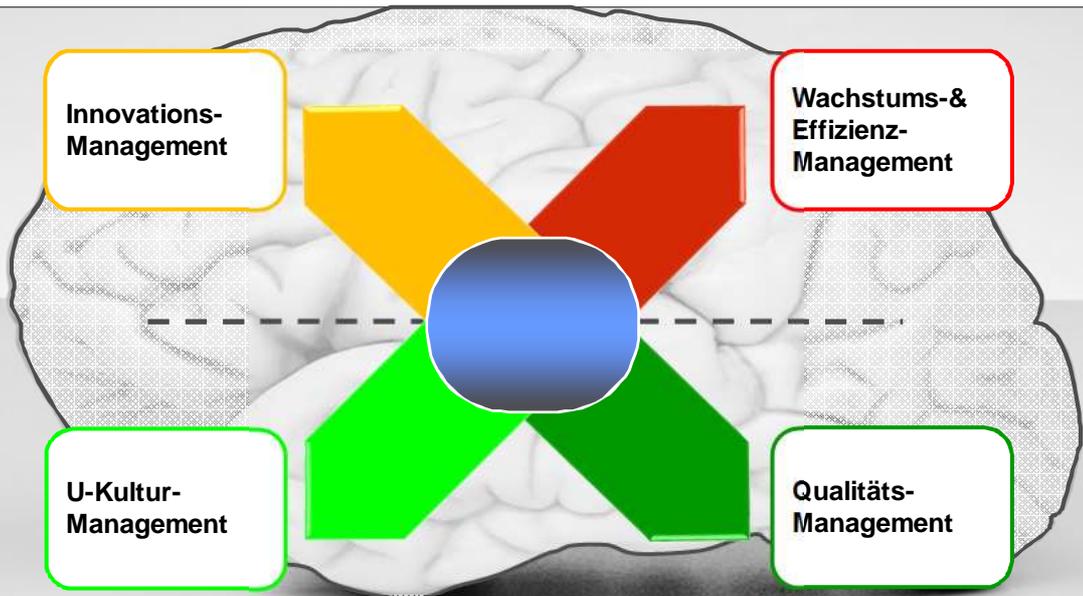
Dr. Hans-Georg Häusel



# Management-Systeme



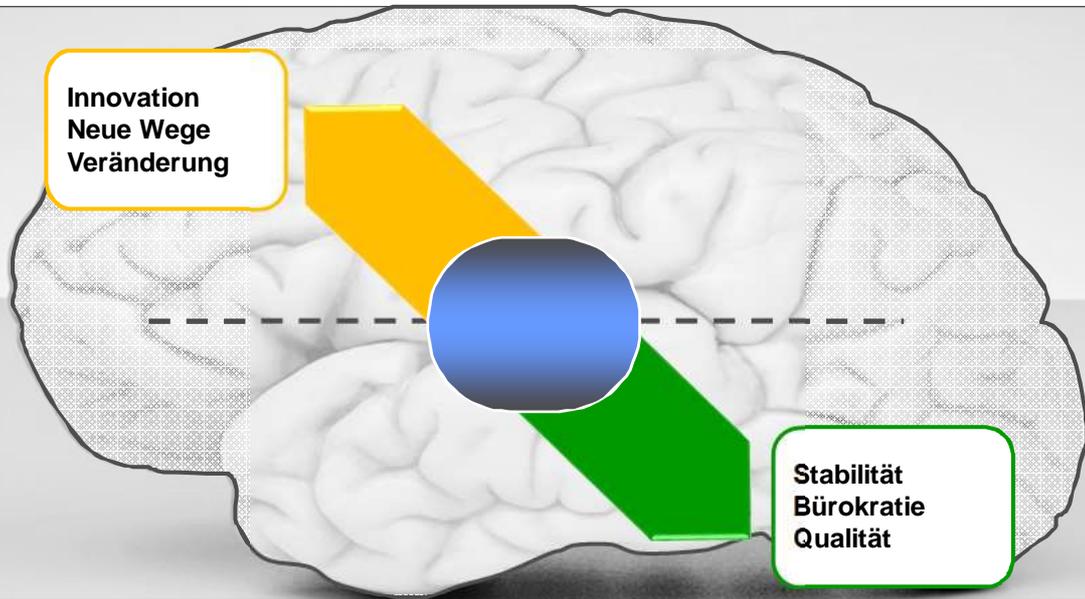
Dr. Hans-Georg Häusel



## Spannungsfeld 1: Innovation vs. Stabilität



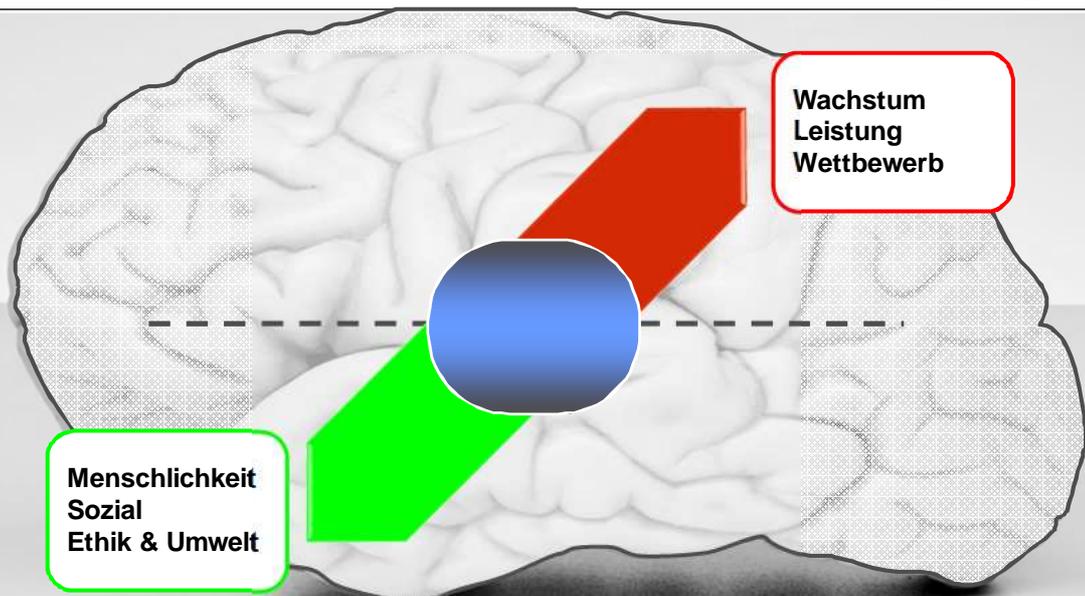
Dr. Hans-Georg Häusel



## Spannungsfeld 2: Sozial vs. Wettbewerb



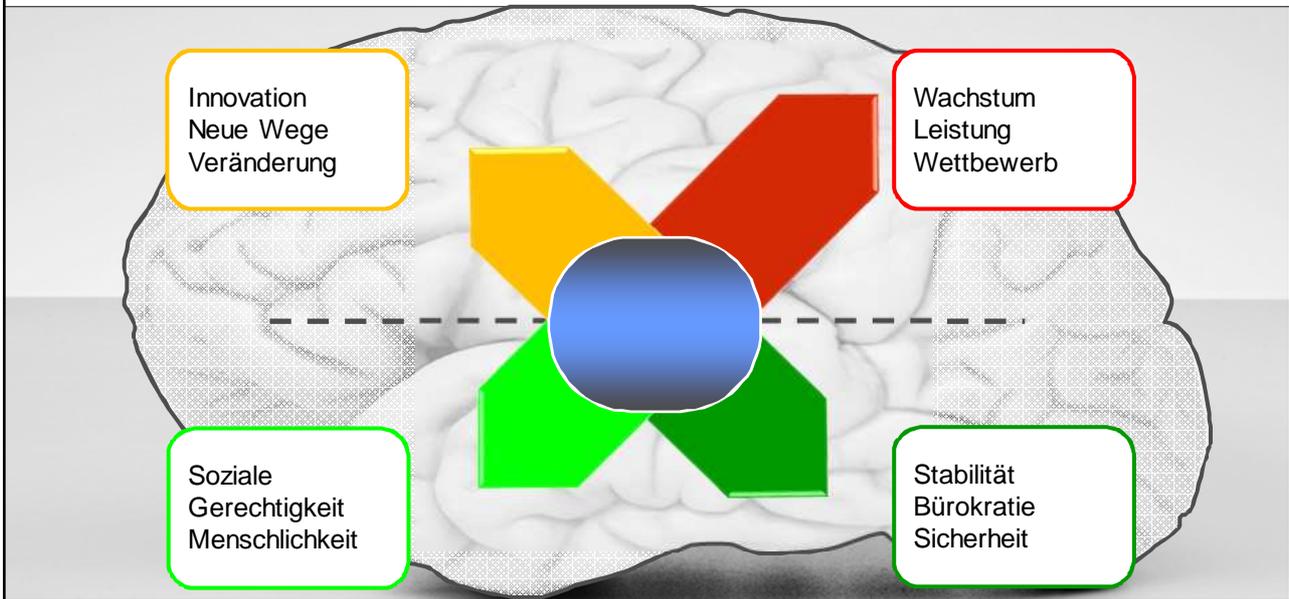
Dr. Hans-Georg Häusel



## Das expansive Unternehmen



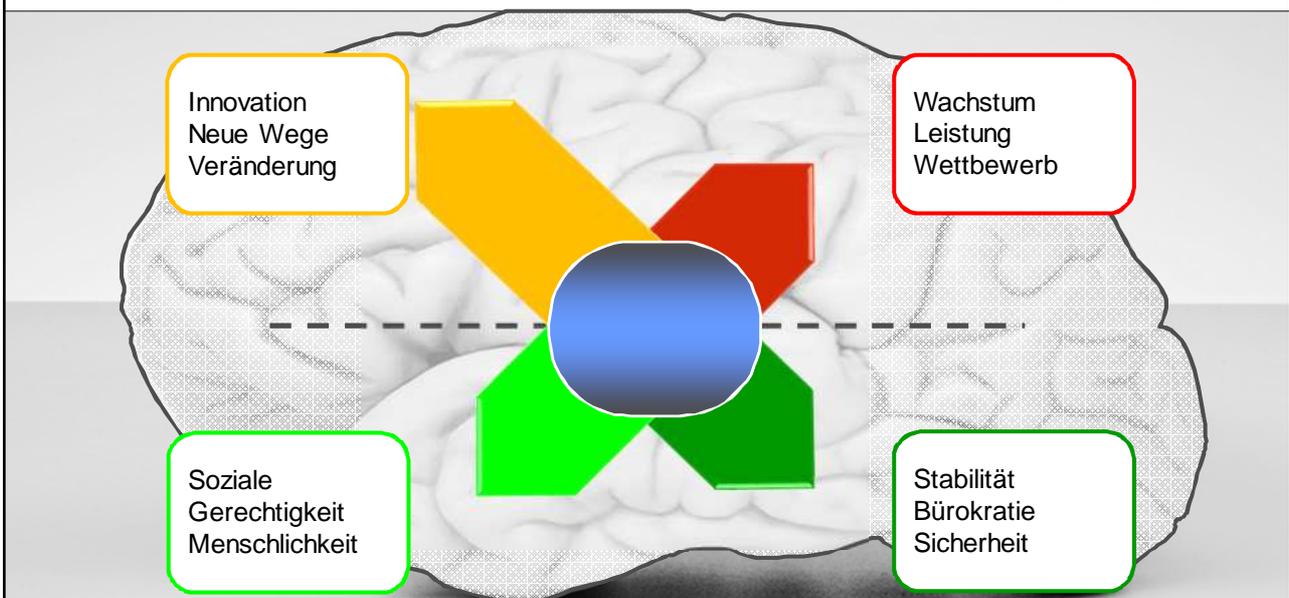
Dr. Hans-Georg Häusel



## Das kreative Unternehmen



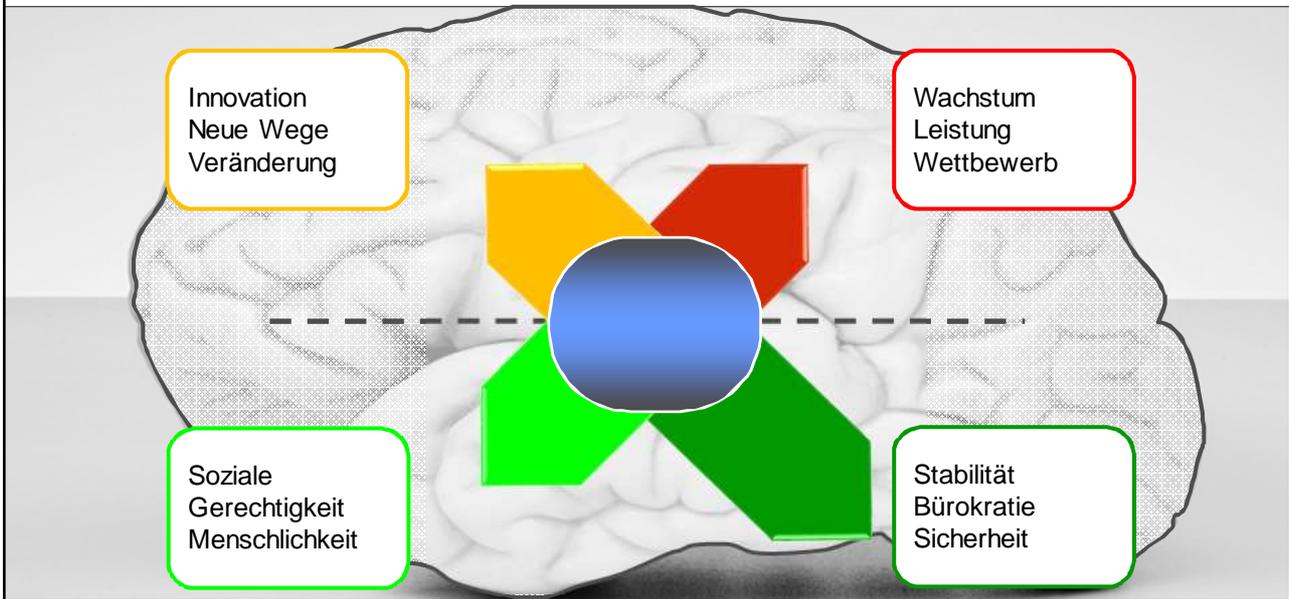
Dr. Hans-Georg Häusel



## Das erstarrte Unternehmen



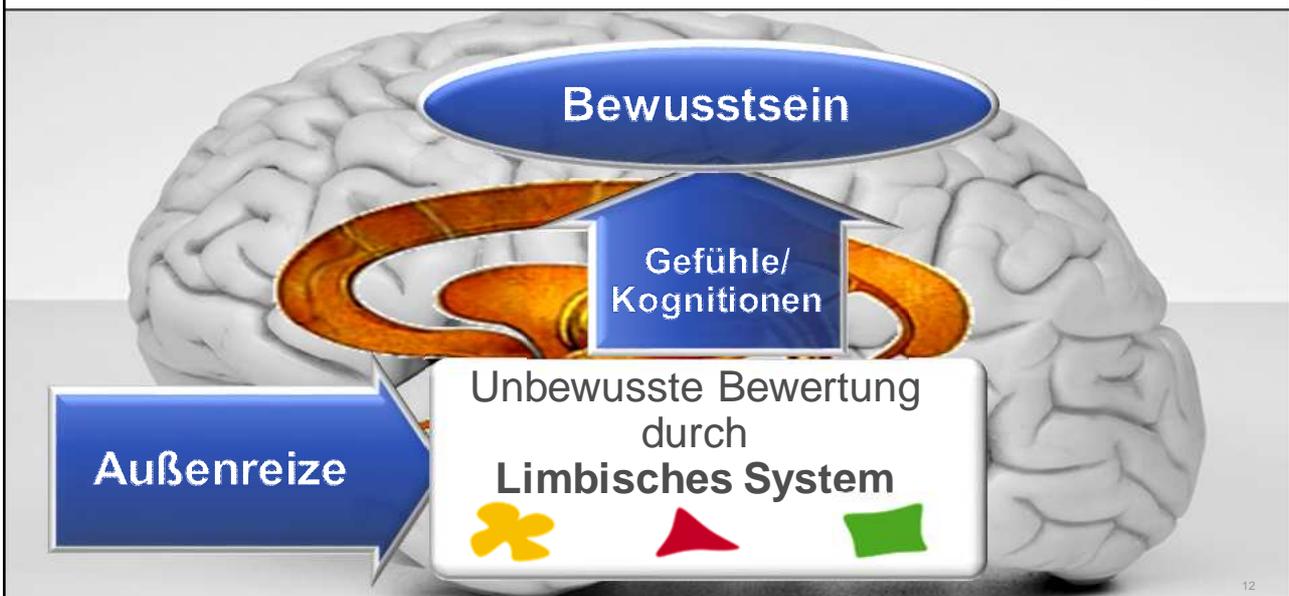
Dr. Hans-Georg Häusel



## Das neue Denken: Think Limbic!



Dr. Hans-Georg Häusel



12

## Wie Wert entsteht



Dr. Hans-Georg Häusel



1 Cent  
pro Tasse



7 Cent  
pro Tasse



3,50 Euro  
pro Tasse

13

## Sind alle Menschen gleich?



Dr. Hans-Georg Häusel

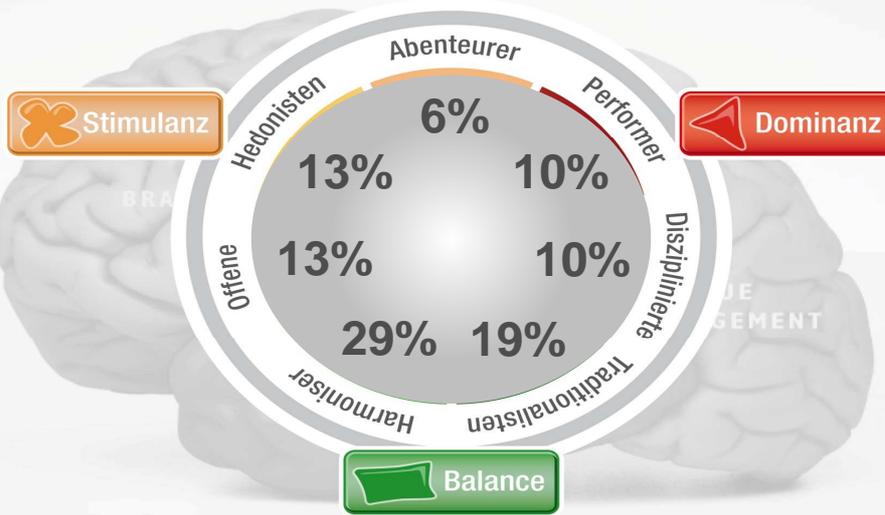


14

# Die Limbic® Types



Dr. Hans-Georg Häusel

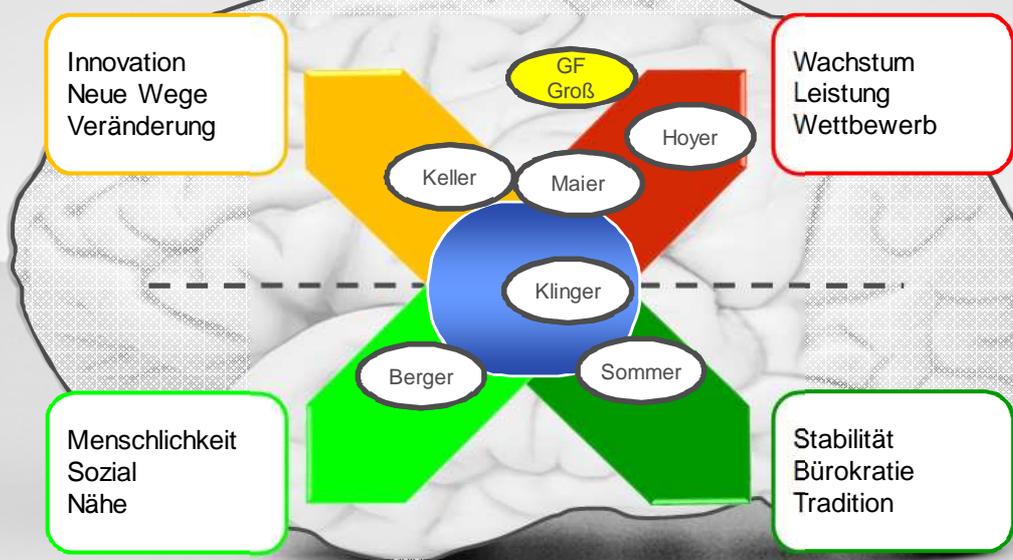


15

# Ideal-Team



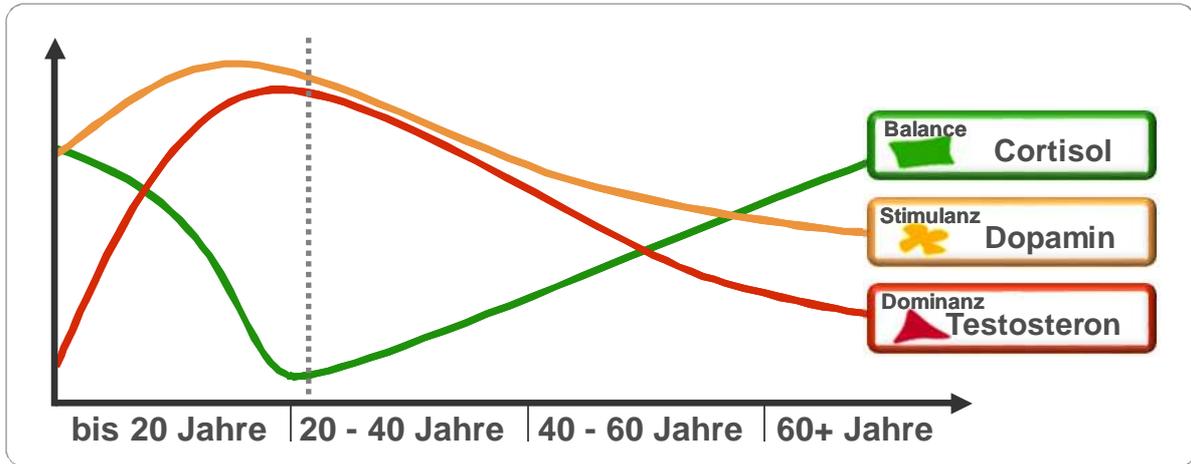
Dr. Hans-Georg Häusel



# Der Konzentrationsverlauf der wichtigsten Nervenbotenstoffe im Gehirn



Dr. Hans-Georg Häusel



17

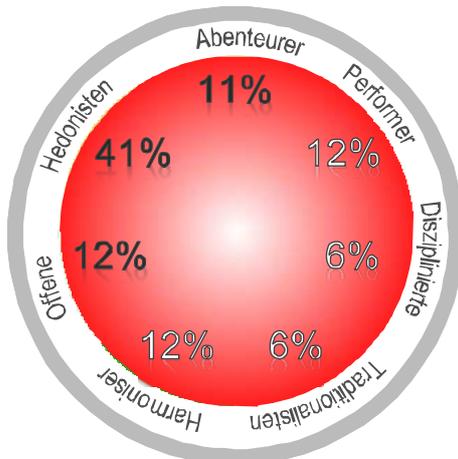
# Age on the brain

Altersspezifische Veränderungen im Gehirn

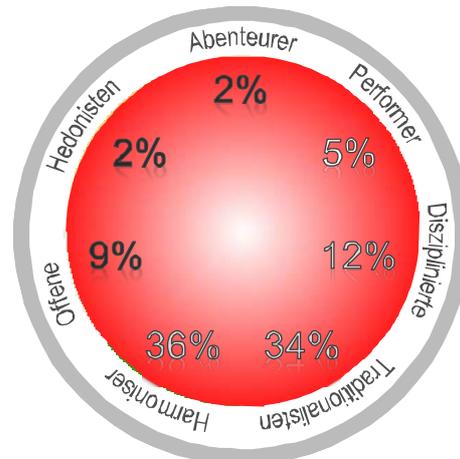


Dr. Hans-Georg Häusel

## 14-24 Jahre



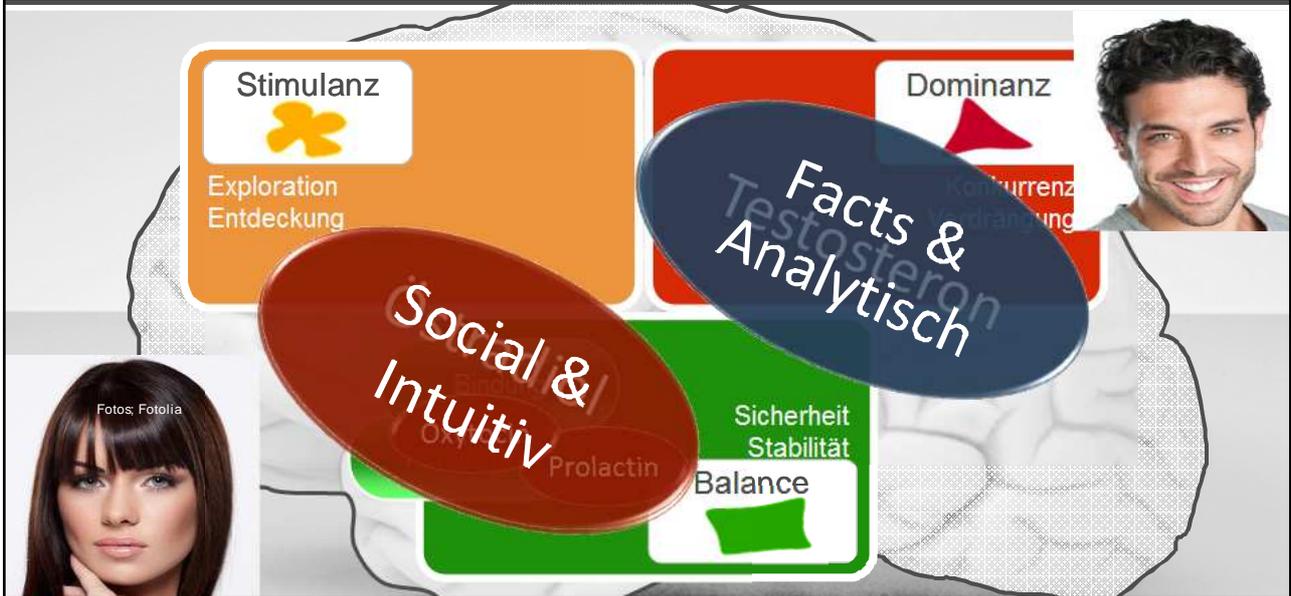
## 60+ Jahre



# Unterschiedliche Denk- und Entscheidungsstile



Dr. Hans-Georg Häusel



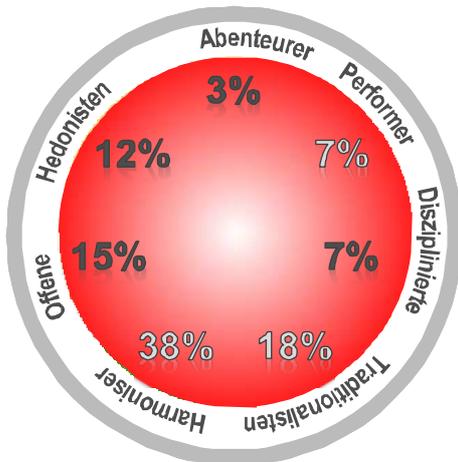
# Sex on the Brain

Geschlechtsspezifische Unterschiede im Gehirn

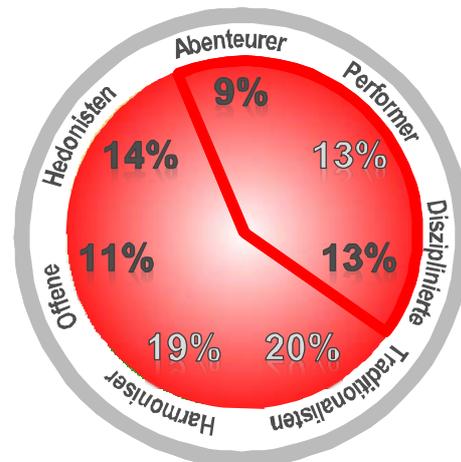


Dr. Hans-Georg Häusel

## Frau



## Mann



## Die Siegerspirale



Dr. Hans-Georg Häusel

1. In Stärken denken

2. Fordern & fördern

3. Verantwortung übertragen

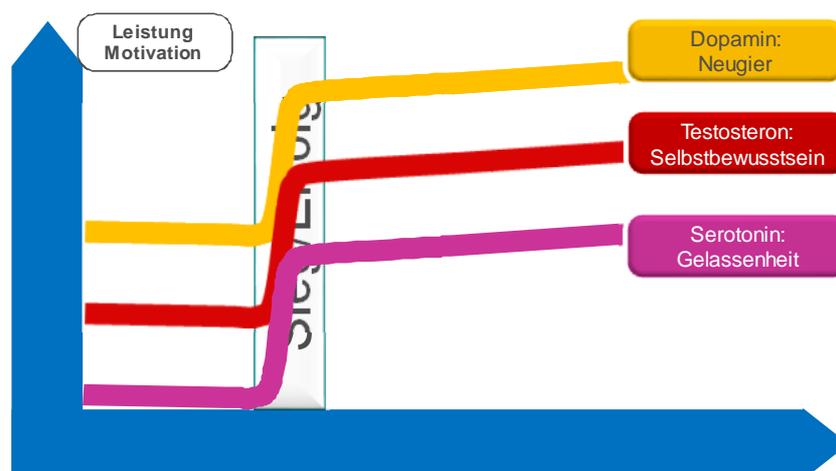
4. Ein positives Umfeld schaffen

5. Siege ermöglichen

## Die Siegerspirale



Dr. Hans-Georg Häusel



## Die Siegerspirale



Dr. Hans-Georg Häusel

Motivation steigt

Belastungsfähigkeit steigt

Selbstvertrauen steigt

Kundenbegeisterung steigt

## Die Verliererfalle



Dr. Hans-Georg Häusel

1. Nur Schwächen sehen

2. Misstrauen / Kontrollieren

3. Mitarbeiter klein halten

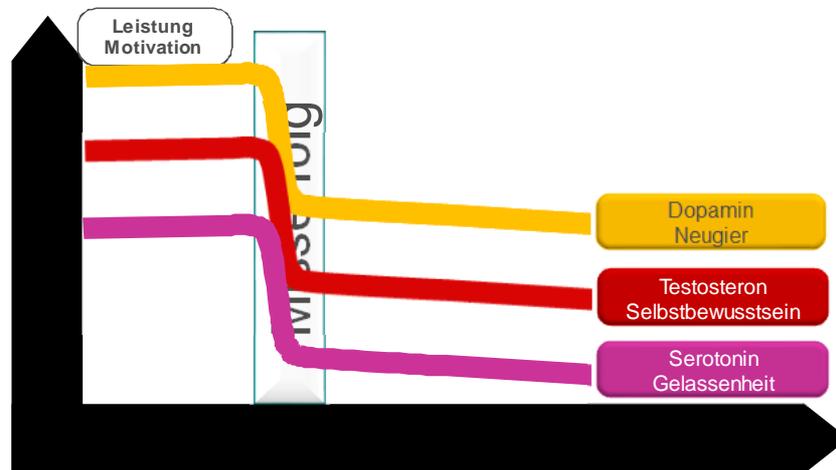
4. Klima des Neids und der Intrigen

5. Fehler betonen

## Die Verliererfalle



Dr. Hans-Georg Häusel



## Verliererfalle



Dr. Hans-Georg Häusel

Immunsystem schwächer

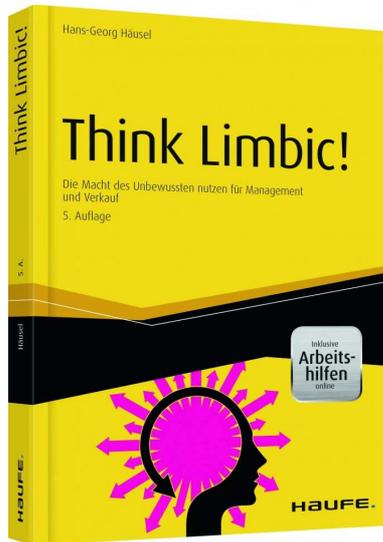
Hoher Blutdruck

Arteriosklerose

Verminderte Denk-/ Merkfähigkeit



Dr. Hans-Georg Häusel



Kostenloser  
Limbic®-  
Persönlichkeits-Test:  
[www.haeusel.com](http://www.haeusel.com)