

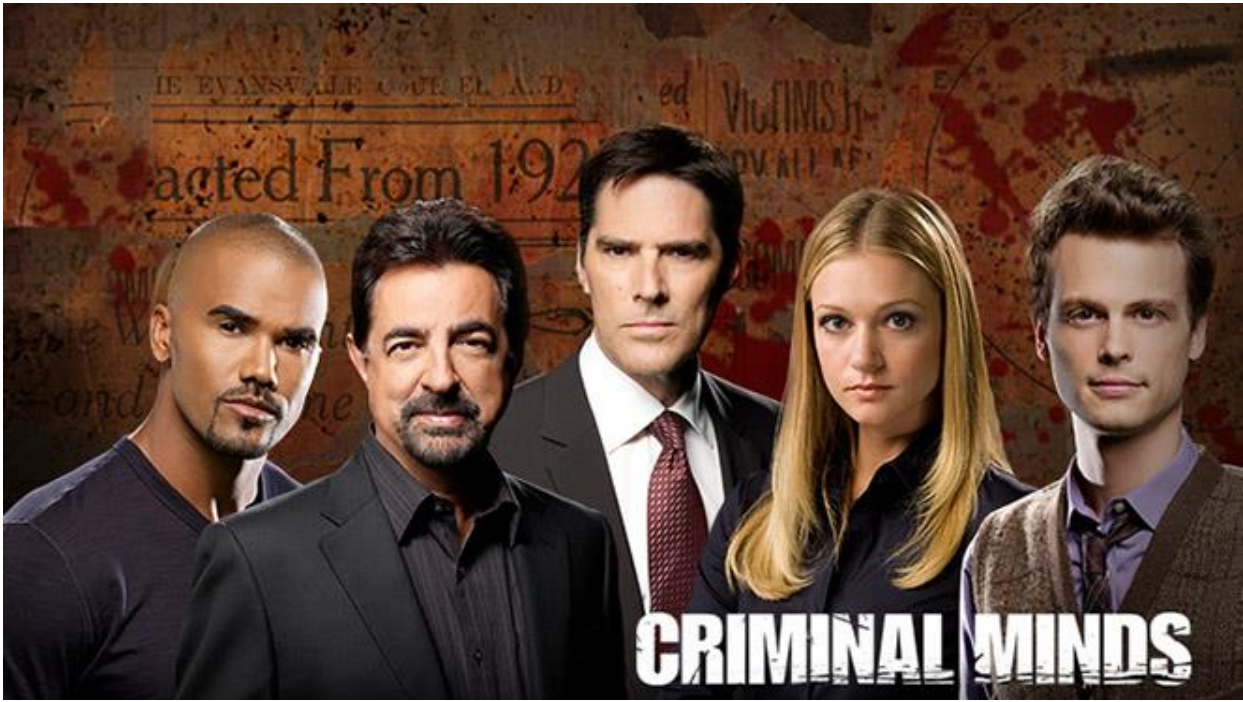


PROFILING

MENSCHEN LESEN & ÜBERZEUGEN



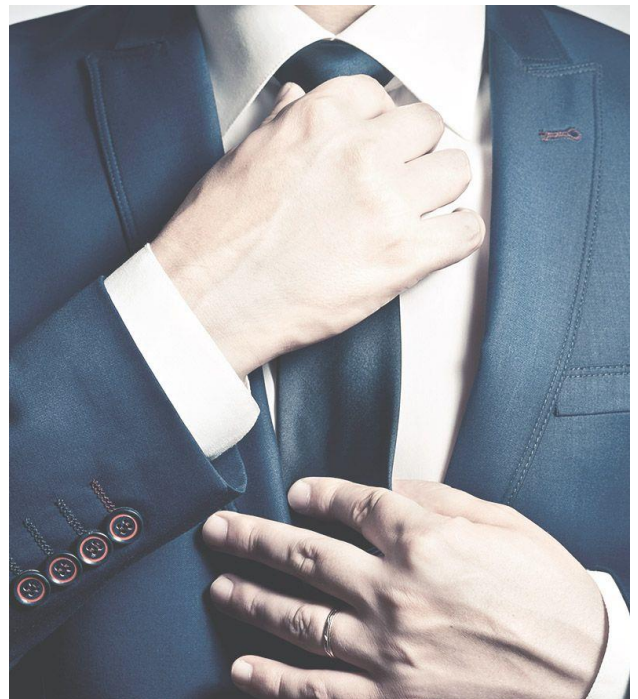
Kontakt & Buchungen:
www.mark-thorben-hofmann.de





WARUM?

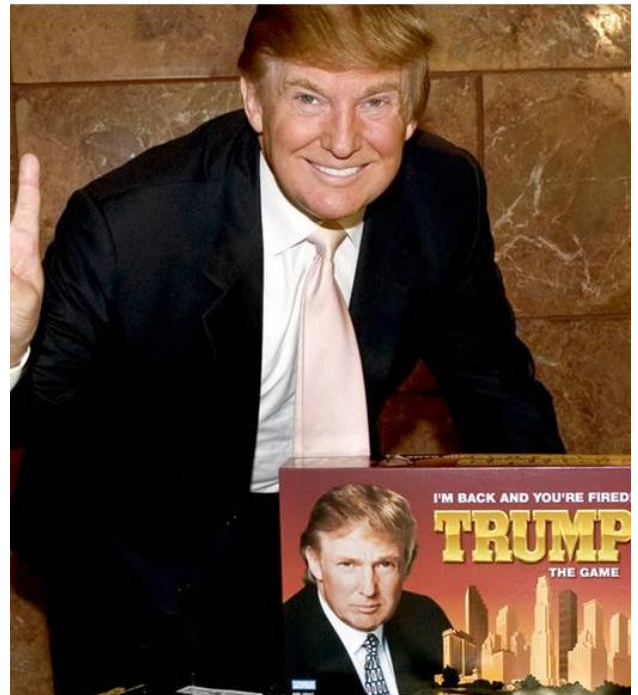
**DIE CLEVEREN
PSYCHOPATHEN
GEHEN IN DIE
WIRTSCHAFT**





**WARUM
PROFILING-
SKILLS NÜTZLICH
SIND...**

**WARUM
PROFILING-
SKILLS NÜTZLICH
SIND...**





$$N = S/H$$



**LÜGEN
ERKENNEN**

LÜGEN ERKENNEN

0 BASELINE

04 FORMELLE SPRACHE

01 MICRO-EXPRESSIONS

05 GESTEN

02 AUGENKONTAKT

06 DETAILS

03 BLINZELFREQUENZ

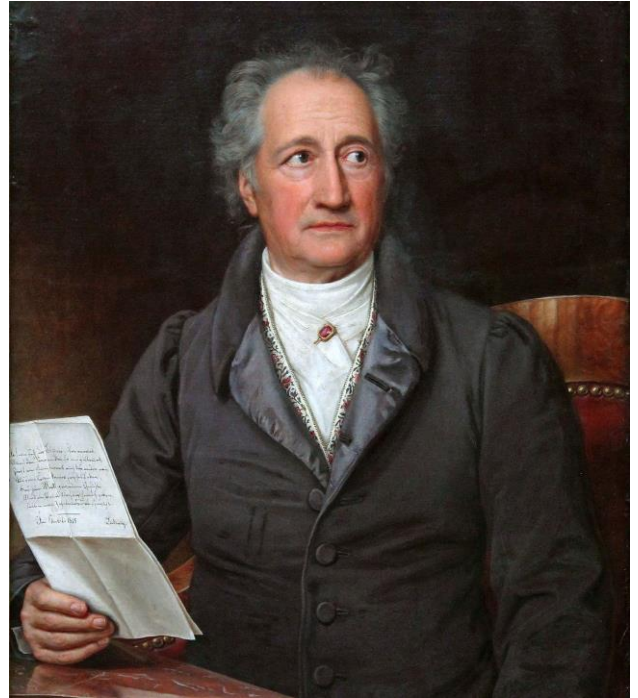
07 FRAGE WIEDERHOLEN



MENSCHEN LESEN

**“MAN SIEHT NUR
WAS MAN
WEIß.”**

Goethe



MENSCHEN LESEN

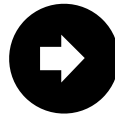
Mit Augen, Ohren, Herz
& ungeteilter
Aufmerksamkeit
auf Details achten.

Der FBI-Profiling Ansatz



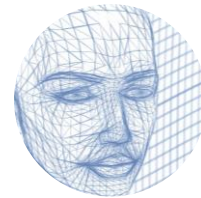
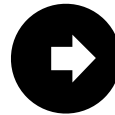
WAS?

(TAT)



WARUM?

(MOTIV)



WER?

(PROFIL)



Der FBI-Profiling Ansatz

WAS?

(TAT)

- Hobby: Fallschirm springen
- Smartwatch
- Amazon Alexa User
- Katze
- modebewusst
- 3 Tattoos
- Mitglied in vielen Organisationen

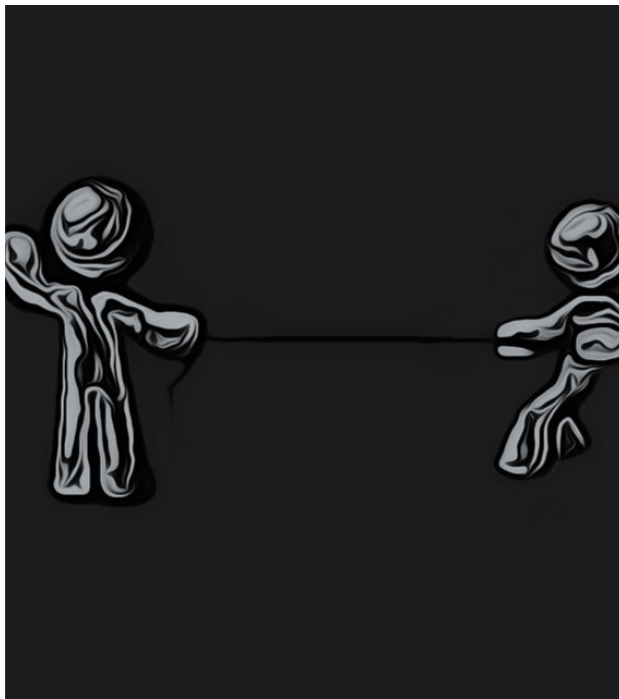
WARUM?

(MOTIV)

- Excitement/ Spannung
- Technikaffin/
up-to-date Sein
- Unabhängigkeit
- Individualität
- sich selbst ausdrücken
- intrinsische Motive

WER?

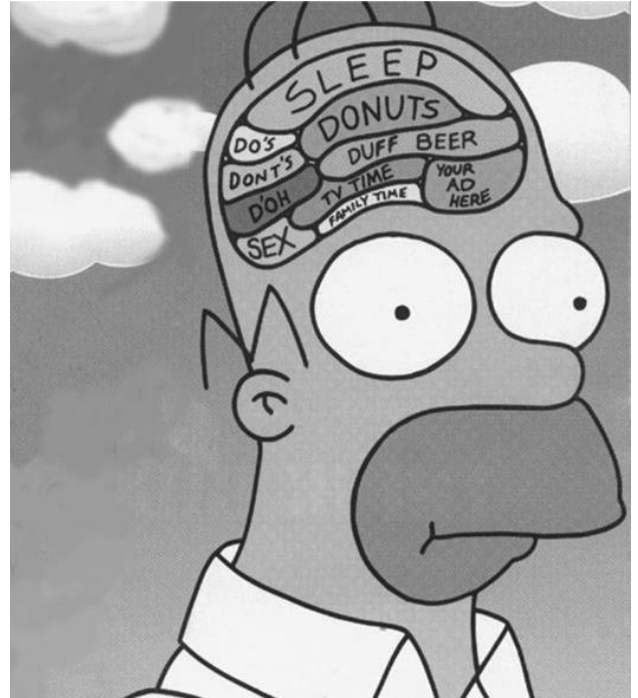
(PROFIL)



MOTIVE IM WETTSTREIT



DAS PROFIL



Der FBI-Profiling Ansatz

WAS?

(TAT)

- Hobby: Fallschirm springen
- Smartwatch
- Amazon Alexa User
- Katze
- modebewusst
- 3 Tattoos
- Mitglied in vielen Organisationen

WARUM?

(MOTIV)

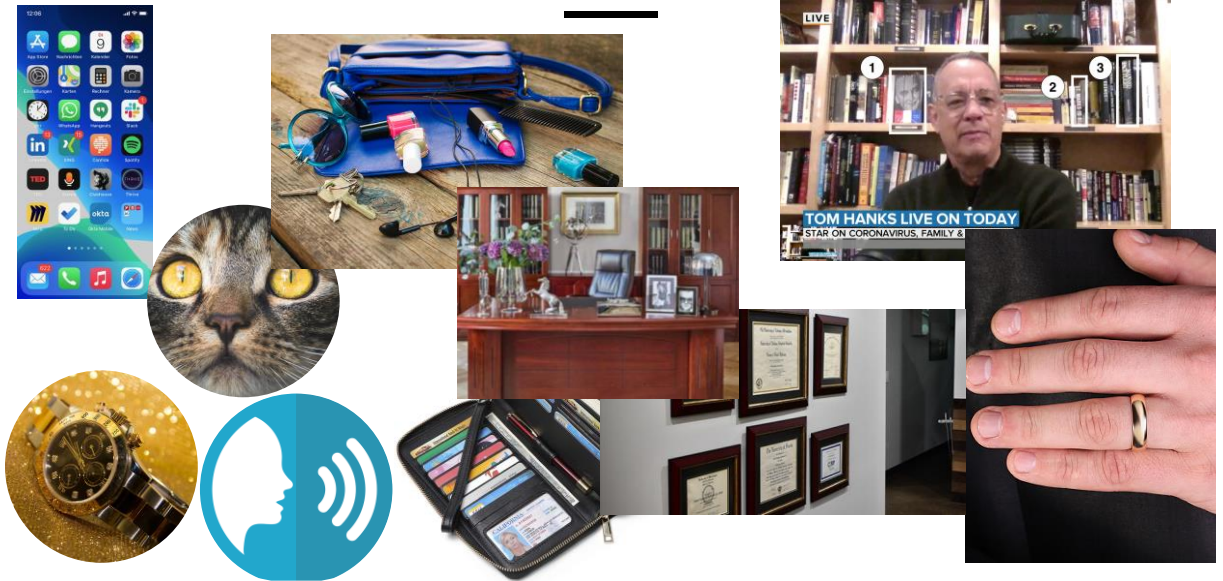
- **Excitement/ Spannung**
- **Technikaffin/ up-to-date Sein**
- **Unabhängigkeit**
- **Individualität**
- **sich selbst ausdrücken**
- **intrinsische Motive**

WER?

(PROFIL)



The FBI-Profiling-Approach



6 häufige Motive: "FBI HUMAN NEEDS MAP"

01 SIGNIFICANCE

„Ich bin besonders krass.“

04 INTELLIGENCE

„Ich bin besonders intelligent.“

02 APPROVAL

„Ich bin unsicher“

05 PITY

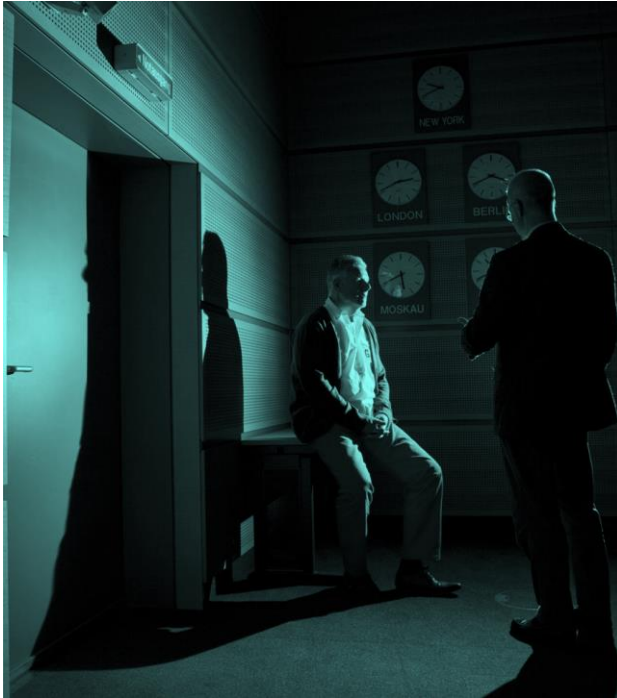
„Ich bin besonders arm dran.“

03 ACCEPTANCE

„Ich bin besonders beliebt.“

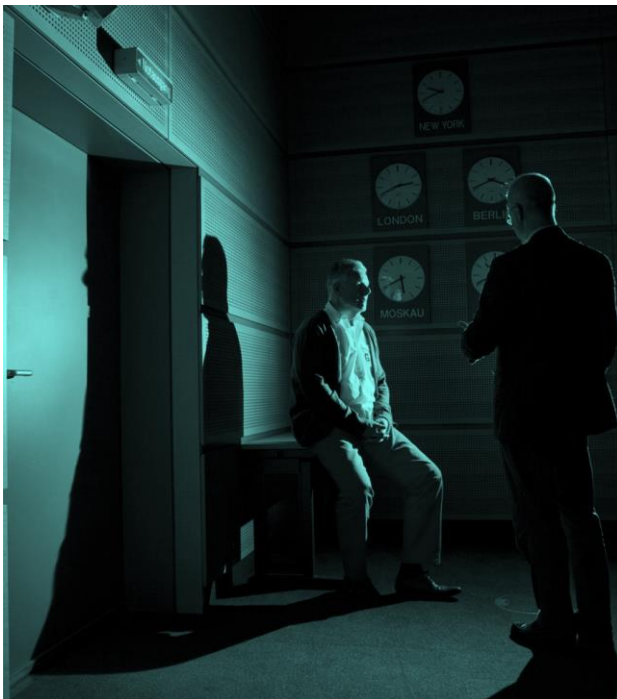
06 STRENGTH

„Ich bin besonders stark.“



MOTIVE ÄNDERN
=
ÜBERREDEN

MOTIVE ERFÜLLEN
=
ÜBERZEUGEN



VIELE
UNTERNEHMEN
ADRESSIEREN DIE
FALSCHEN WERTE.

3 CORE-TAKEAWAYS FÜR SIE

01 ECHTES, RADIKALES ZUHÖREN (MOTIVE ERKENNEN)

02

03



MENSCHEN ÜBERZEUGEN



**...und das
Zeitalter der
Visualisierung
beginnt erst.**

3 CORE-TAKEAWAYS FÜR SIE

01 ECHTES, RADIKALES ZUHÖREN (MOTIVE ERKENNEN)

02 MEHR ZEIGEN, WENIGER REDEN

03



GRUNDTECHNIK DES ÜBERZEUGENS

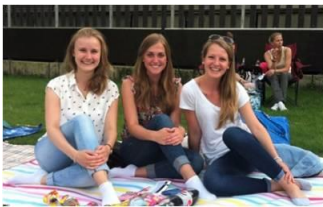
**DAS
SYMPATHIE-
PRINZIP**



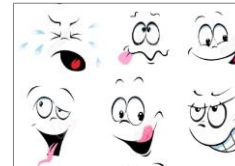
SYMPATHIEPRINZIP

Wir lassen uns nur von Leuten
überzeugen, die wir
sympathisch finden. Sympathie
entsteht durch Ähnlichkeit, egal
wie trivial sie ist.

SYMPATHIEPRINZIP



SYMPATHIEPRINZIP



“SPIEGELN” SIE:

- Körpersprache
- Stimmung
- Ausdrucksweise

3 CORE-TAKEAWAYS FÜR SIE

01 ECHTES, RADIKALES ZUHÖREN (MOTIVE ERKENNEN)

02 MEHR ZEIGEN, WENIGER REDEN

03 EMPATHISCH SPIEGELN (SPRACHE, STIMMUNG, KÖRPERSPRACHE)



DOCH!



IMPULS-VORTRÄGE & SEMINARE

WIRTSCH.-PSYCH.

MARK T. HOFMANN

KRIMINAL- & GEHEIMDIENSTANALYST

Büro Berlin, DE

Am Potsdamer Platz 10
10785 Berlin
+49(0)1 5678 870 485

Büro Dubai, VAE

Dubai Knowledge Park | Block 9
Al Sufouh, Dubai
+971 (0) 5858 66 192



Kontakt & Buchungen:

www.mark-thorben-hofmann.de