



ENTDECKE DEIN VERBORGENES POTENZIAL MIT DEM WISSEN ÜBER PROFILING UND DEN 27 EGO-PROGRAMMEN!

- **Die Dynamik hinter deinem Verhalten verstehen:** Erkenne, wie unbewusste Programme dein Handeln beeinflussen und lerne, sie bewusst zu steuern.
- **Deine Beziehungen transformieren:** Lerne, andere sofort zu "lesen" und ihre wirklichen Bedürfnisse zu verstehen – egal, ob im Business, im Team oder privat.
- **Boost für Führungskräfte, Unternehmer und Personaler:** Setze Profiling gezielt ein, um die richtigen Talente auszuwählen und Teams harmonisch zusammenzustellen.
- **Der Gamechanger für den Vertrieb:** Passe deine Sprache präzise an jeden Kundentyp an und steigere deine Abschlussquoten massiv.
- **Coaching auf höchstem Niveau:** Nutze die Erkenntnisse der Ego-Programme, um maßgeschneiderte Strategien für deine Klienten zu entwickeln – schneller, zielgerichteter und wirkungsvoller.
- **Praktische Tools & Übungen:** Dieses Workbook bietet dir praxiserprobte Techniken, exklusive Trainings für nachhaltige Ergebnisse und eine App zur Unterstützung und Vertiefung.
- **Schnelle Fortschritte:** Schon mit wenigen Anwendungen wirst du erstaunt sein, wie viel leichter du Menschen verstehen und erfolgreich mit ihnen interagieren kannst.

Das Workbook ist dein Schlüssel zu einem neuen Level von Selbst- und Menschenkenntnis.
Für mehr Erfolg, bessere Beziehungen und persönliche Transformation.

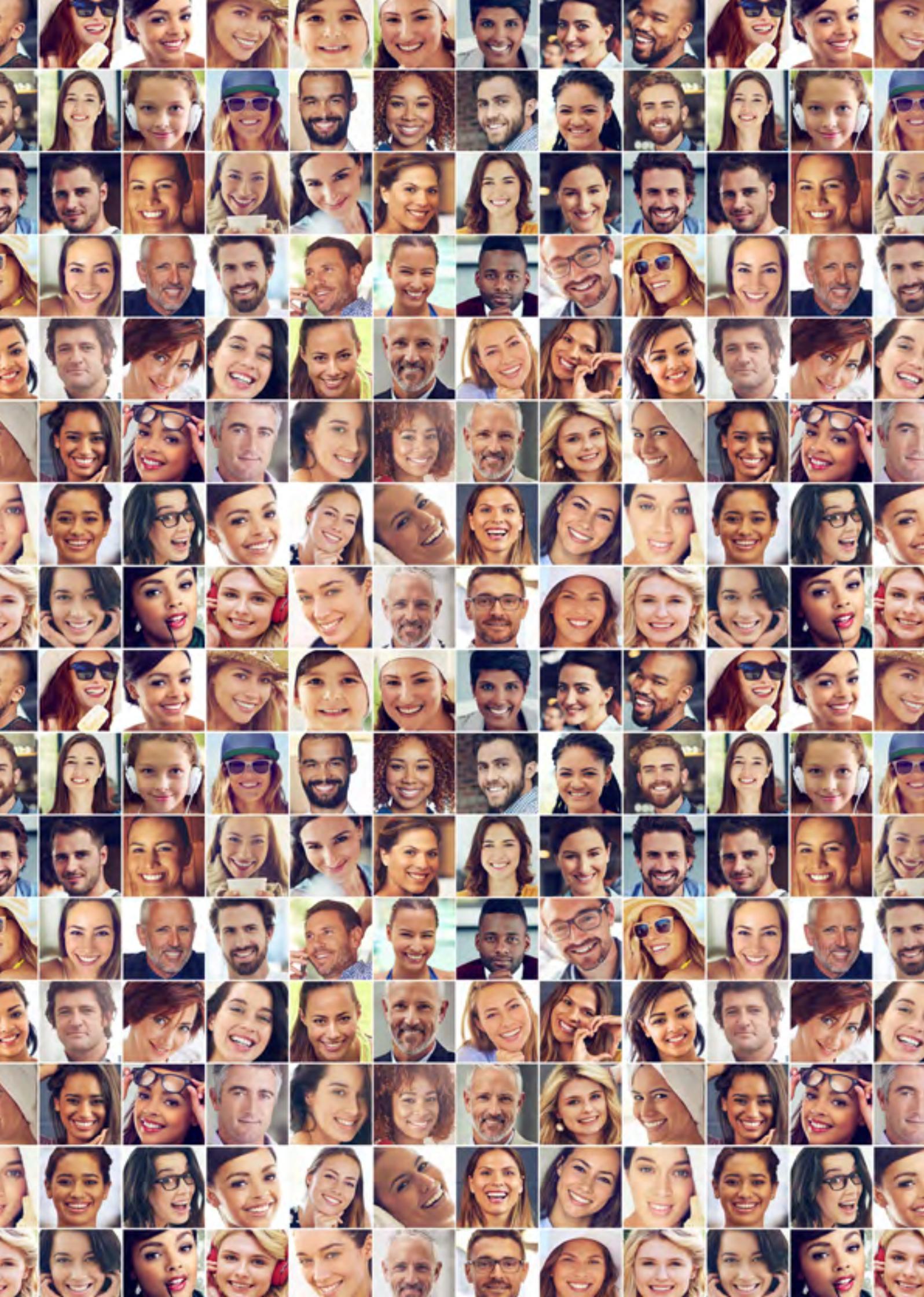


TABLE OF

CONTENTS

PROFILING NEU GEDACHT.....	04
DER URSPRUNG.....	06
WOHER KOMMEN DIE EGO-PROGRAMME?.....	07
GLEICHHEIT IST EINE ILLUSION.....	08
UNSERE GESELLSCHAFT IM WANDEL	09
WARUM PASSIERT, WAS PASSIERT!.....	10
EMOTIONALE ABHÄNGIGKEIT	10
VERHALTENSWEISEN UND EMOTIONALE ABHÄNGIGKEITEN	11
SELBSTSABOTAGE-PROGRAMME	12
ABLENKUNGSFALLEN	13
DER FRAGEBLOCK.....	14
DIE EGO-PROGRAMME, IHR FOKUS, ANTRIEB UND SEITPROGRAMME	20
DER VERSTAND: VERTRAUEN ALS SCHLÜSSEL	20
DER INSTINKT: DER SCHUTZ VOR BEDROHUNG	20
DIE EMOTION: DIE SUCHE NACH LIEBE	20
DIE BEDEUTUNG DER DEFIZITE FÜR UNSER VERHALTEN	21
DER GRUNTYP UND SEINE EGO-PROGRAMME.....	22
ERWEITERUNG, KOMPENSATION ODER NUTZUNG DES EGO-PROGRAMMS	24
ANTRIEB & WARNFELD DES EGO-PROGRAMMS.....	28
DEIN AUSWEICHPROGRAMM MIT SEINEN ZWEI UNTERPROGRAMMEN	31
ENERGETISCHE WECHSELWIRKUNGEN ZWISCHEN DEN EGO-PROGRAMMEN	33
WECHSELWIRKUNGEN IN BEZIEHUNGEN	35
WECHSELWIRKUNGEN IN TEAMS	36
EGO-PROGRAMME UND IHRE MONEY MIND CONNECTION	38
EGO-PROGRAMME UND BEZIEHUNGEN	40
PROFILING UND EGO-PROGRAMME IM PERSONALMANAGEMENT	42
PROFILING UND EGO-PROGRAMME IM VERTRIEB -	44
EGO PROGRAMM 1 ORDNUNG.....	48
EGO PROGRAMM 2 HINGABE.....	49
EGO PROGRAMM 3 STATUS.....	50
EGO PROGRAMM 4 VISION.....	51
EGO PROGRAMM 5 BILDUNG.....	52
EGO PROGRAMM 6 SCHUTZ.....	53
EGO PROGRAMM 7 LEBENSGEFÜHL.....	54
EGO PROGRAMM 8 FÜHRUNG.....	55
EGO PROGRAMM 9 BALANCE	56
SO BENENNEN WIR EGO-PROGRAMME UND IHRE AUSPRÄGUNGEN	57
PROFILING AUF EINEN BLICK.....	58
ÜBER MATHIEU SCHMIDT	60
DEINE ERFAHRUNG.....	62

Ein zentrales Prinzip, das Mathieu Schmidt vermittelt, lautet:

**“Wer die Ego-Programme verstanden hat,
kann nie wieder einen Menschen hassen.”**

PROFILING NEU GEDACHT

Profiling: Die Kunst, sich selbst, seinen Schatten und andere besser zu verstehen

Die besten Ergebnisse in jedem Lebensbereich – sei es beruflich, persönlich oder sozial – erzielen wir, wenn wir uns klar über die grundlegenden Fragen des eigenen Handelns und Seins sind. Die Antworten auf diese Fragen bilden die Grundlage für ein authentisches und erfülltes Leben, in dem man seinem individuellen Sinn folgt. Diese Selbstreflexion umfasst insbesondere vier Kernfragen:



MATHIEU SCHMIDT

Mentor und Coach

1. **Was bin wirklich ich?**
2. **Was soll ich tun?** – Welche Rolle oder Aufgabe entspricht meiner inneren Bestimmung und meinen Stärken?
3. **Wie soll ich es tun?** – Welche Strategien, Methoden und Herangehensweisen unterstützen meinen Weg am effektivsten?
4. **Worauf soll sich mein Fokus richten?** – Welche Prioritäten und Ziele sind entscheidend, um nachhaltigen Erfolg und Erfüllung zu erreichen?

Ebenso wichtig wie die Selbsterkenntnis ist das Verständnis für das Verhalten und die Motivationen anderer Menschen. Um sowohl beruflich herausragend erfolgreich zu sein als auch in privaten Beziehungen harmonisch zu leben, sind folgende Aspekte essenziell:

1. Was wollen Menschen in meinem Umfeld authentisch tun? – Wie kann ich die Bedürfnisse, Ziele und Motivationen der Menschen um mich herum erkennen und darauf eingehen?
2. Welche Programme behindern oder unterstützen mich? – Wie beeinflussen äußere und innere Faktoren mein Handeln und meine Beziehungen?
3. Welche Art von Verbindung kann ich erwarten? – Welche Art von Beziehung oder Interaktion ist in verschiedenen Kontexten realistisch und gewinnbringend?

Profiling ermöglicht es, sowohl die eigenen Bedürfnisse und Potenziale als auch die Dynamiken im Umfeld besser zu verstehen und gezielt zu nutzen. Es hilft uns, unsere Handlungen und Entscheidungen bewusst und effizient auszurichten – sei es in der Führung, der Zusammenarbeit oder im persönlichen Wachstum.



VORSICHT

Was Du vorab wissen solltest:

Die Auseinandersetzung mit dem eigenen Ego-Programm ist nicht einfach. Es gibt Programme und Kombinationen, die sich hartnäckig verbergen wollen – besonders dann, wenn ein Ego-Programm zu Selbstmanipulation neigt.

Die Folge: möglicherweise wirst du Widerstand spüren. Dein Verstand wird Dir mit Nachdruck einreden wollen, dass Du völlig richtig liegst und alles, was Du hier liest, falsch ist. Das Ego kämpft gegen seine Entlarvung.

Wenn Du Dein Ego-Programm bereits kennst, kann es sehr spannend werden. Falls nicht, nutze die Gelegenheit, Dich persönlich profilieren zu lassen – das könnte Dir viele Umwege ersparen. Mathieu kann Dich liebevoll durch diesen Prozess begleiten.

Im ersten Moment kann auch hier Widerstand aufkommen. In diesem Workbook findest Du in den folgenden Kapiteln viele Fragen, die Dich sanft durch den Prozess der Entlarvung führen. Diese Fragen helfen Dir nicht nur im Jetzt, sondern sie werden Dich auch in der Zukunft begleiten und leiten.

VORSICHT!

DER URSPRUNG

In der Natur beobachten wir es und empfinden es als ganz natürlich, dass z.B. in Bienenvölkern jedes Wesen seine individuelle Aufgabe hat. Die Evolution hat dafür gesorgt, dass in Gemeinschaften alle Programme und Fähigkeiten zusammenkommen, die den Erhalt und die Expansion sichern.



Nicht anders funktioniert der Mensch, jedoch hat unser Bedürfnis nach Entfaltung und Individualität dafür gesorgt, dass Jeder alles machen will und können soll.

Jedes Jahr werden die Menschen statistisch gesehen unzufriedener und jedes Jahr quälen sich mehr Menschen mit Depressionen und Burnout rum.

Der Hintergrund ist sehr einfach.

- * *Ein Mensch, der nicht seiner Bestimmung folgt, ist unglücklich.*
- * *Ein Mensch, der sein Programm nicht bewusst nutzt, hat es schwer.*
- * *Ein Mensch, dessen Umfeld nicht zu seinem Fokus passt, fühlt sich verloren, einsam und arm.*

Ein Paar, eine Gemeinschaft, eine Firma, ein Team funktioniert dann am besten, wenn jeder den Beitrag leistet, der zur eigenen Bestimmung und Persönlichkeit passt. Im nachfolgenden wird die Notwendigkeit und der Nutzen jedes Programmes in einer Gruppe deutlich.



WOHER KOMMEN DIE EGO-PROGRAMME?

Die Gesellschaft und ihre Vielfalt

Eine funktionierende Gesellschaft setzt die Zusammenarbeit unterschiedlicher Menschentypen voraus. Diese Vielfalt ist nicht nur entscheidend für das Überleben, sondern auch für das Gedeihen und die Entwicklung der Gemeinschaft. In der Natur beobachten wir ähnliche Prinzipien bei sozialen Insekten wie Ameisen oder Bienen, die durch ihre jeweiligen Rollen und Aufgaben harmonisch zusammenarbeiten.

In unserer Gesellschaft sind mehrere Grundpfeiler erforderlich, um eine gesunde und glückliche Gemeinschaft zu schaffen:

1. **Ordnung** sorgt in der Gesellschaft für Struktur, Stabilität und klare Regeln, die das Fundament für gemeinsames Handeln bilden. Ohne Ordnung wäre langfristiges gesellschaftliches Wachstum kaum möglich, da Chaos und Unvorhersehbarkeit den Fortschritt behindern würden.
2. **Hingabe und Liebe:** Ein Gefühl der Zugehörigkeit und der gegenseitigen Unterstützung sind essenziell. Liebe und Respekt innerhalb der Gesellschaft fördern ein Klima des Vertrauens und der Zusammenarbeit.
3. **Status und Motivation:** Jeder Mensch benötigt eine gewisse Anerkennung und einen Status, um motiviert zu bleiben. Dies hilft, die individuellen Stärken zu erkennen und fördert die persönliche Entwicklung.
4. **Vision:** Eine starke Vision formt und motiviert die Gesellschaft. Sie gibt den Menschen eine Richtung und inspiriert sie, aktiv an der Veränderung und Verbesserung der Gemeinschaft mitzuwirken.
5. **Bildung:** Bildung ist der Schlüssel zur Weiterentwicklung. Sie ermöglicht es den Menschen, ihr Wissen zu erweitern und ihre Fähigkeiten zu verbessern, was letztlich der Gesellschaft zugutekommt.
6. **Schutz:** Innerhalb der Gesellschaft ist es wichtig, ein Gefühl der Sicherheit und des Schutzes vor äußeren Bedrohungen zu gewährleisten. Dies schafft ein sicheres Umfeld, in dem die Menschen gedeihen können.
7. **Lebensgefühl** und Freude: Ein glückliches Leben in der Gemeinschaft erfordert das Feiern von Erfolgen und die Schaffung von Gelegenheiten zur Freude und zum sozialen Miteinander.
8. **Führung:** Um Visionen und Ziele umzusetzen, benötigen wir Menschen, die die Führung übernehmen. Sie sorgen für Balance und Gerechtigkeit und schaffen Systeme, die Ordnung und Stabilität fördern.
9. **Kulturelle Harmonie:** Der respektvolle Austausch und das Verständnis zwischen verschiedenen Kulturen sind entscheidend, um ein gemeinsames Ziel zu erreichen und Konflikte zu minimieren.

Wenn all diese Elemente harmonisch zusammenwirken, kann eine Gesellschaft nicht nur überleben, sondern auch wachsen und gedeihen. Sie wird zu einer lebendigen, glücklichen und expandierenden Gemeinschaft, die sowohl die Bedürfnisse ihrer Mitglieder erfüllt als auch die Herausforderungen der Zukunft meistert.



GLEICHHEIT IST EINE ILLUSION

In unserer heutigen Gesellschaft besteht jedoch das Problem, dass wir einerseits oft von der Gleichheit aller Menschen sprechen, während wir andererseits eine starke Diversifikation anstreben. Diese Diskussion über Gleichschaltung und Gleichstellung ignoriert die grundlegenden Unterschiede, die bereits in unserem genetischen Code zwischen Männern und Frauen festgelegt sind. Jeder hat unterschiedliche Stärken und Fähigkeiten.

Zusätzlich gibt es die verschiedenen genetischen Ego-Strukturen, die dafür sorgen, dass wir unterschiedliche Begabungen und Talente besitzen. Das Schlimmste, was uns passieren kann, ist, dass wir diese Talente in unserem Leben nicht ausleben können oder dürfen. Denn wir werden nie unsere vollen PS auf die Strasse bringen. Daher ist es von immens grosser Bedeutung, sich bewusst mit diesen Ego-Programmen auseinanderzusetzen.

Auch wenn viele Menschen sich wünschen, dass wir alle gleich wären, kann eine solche Gesellschaft nicht funktionieren.

Dies wird auch im Tierreich deutlich. Ein Bienenvolk könnte nicht überleben, wenn plötzlich jede Biene die Rolle der Königin übernehmen wollte – dies würde zu Chaos und letztendlich zum Untergang des Volkes führen.

EGO-PROGRAMME PASSEN SICH DEN GEGEBENHEITEN AN

Das Interessante an den verschiedenen Ego-Programmen ist, dass sie in unterschiedlicher Ausprägung je nach Zeit, Anforderungen, Standort und anderen Gegebenheiten zum Ausdruck kommen. Verschiedene Faktoren beeinflussen, wie sich ein Ego-Programm äußert. Die Fokussierungen der einzelnen Ego-Programme bieten uns die Möglichkeit, unser Programm in unterschiedlichem Maß auszuleben: Ist es in der aktuellen Situation passend, wird es in einem normalen Maß ausgelebt. Wird mehr davon benötigt, können wir es verstärkt leben.

In anderen Fällen kann die Gesellschaft so konzipiert sein, dass ein übermäßiges Ausleben dieses Programms negative Folgen haben könnte. Damit wird deutlich, dass die Gesellschaft einen direkten Einfluss auf die Ego-Programme hat. In extremen Fällen kann dies dazu führen, dass ein Ego-Programm verleugnet wird oder gar nicht ausgelebt werden kann.

Es ist daher entscheidend, dass jeder Mensch idealerweise weiß, wo er steht, um sein genetisches Programm und die Art und Weise, wie er es auslebt, im Einklang mit den gesellschaftlichen Gegebenheiten zu verstehen. Nur so kann man mit diesen Einflüssen richtig umgehen und ein glückliches, erfülltes Leben führen.



Die größte Unzufriedenheit entsteht, wenn wir nicht im Einklang mit unserem inneren Programmen im Einklang leben dürfen.

UNSERE GESELLSCHAFT IM WANDEL

Es ist sowohl Fluch als auch Segen, dass wir heute in der Lage sind, uns aus unseren familiären Strukturen zu befreien. Jemand kann aus einem einfachen Arbeiterhaushalt kommen, zur Schule gehen, studieren und schließlich ein führender Herzchirurg werden. Das ist eine hervorragende Entwicklung, auf die wir stolz sein können.

Jedoch gibt es auch ein Problem: Viele Menschen, die in Arbeiterkreisen groß wurden und stolz auf ihre handwerkliche Arbeit waren, strebten danach, in ihrem Bereich Großartiges zu leisten und für ihre Arbeit anerkannt zu werden, unabhängig davon, ob sie leitende Angestellte waren oder einfache Arbeiter, die sich um grundlegende Aufgaben kümmerten.

Durch die sozialen Medien und die Vielzahl an Bildungsmöglichkeiten sind wir heute nicht mehr darauf angewiesen, aus einem wohlhabenden Hause zu kommen, um in Führungspositionen zu gelangen oder zu studieren. Dennoch führt dies dazu, dass viele Menschen glauben, sie könnten mit wenig Aufwand und ohne die nötige Bildung schnell reich werden. Diese Illusion kann eine hohe Frustration mit sich bringen.

Diese Entwicklung, die es uns ermöglicht hat, uns von unseren Herkunftsfragen wie Kultur oder Rasse zu befreien, ist zweifellos positiv. Doch mehr denn je brauchen wir eine klare Orientierung bezüglich der verschiedenen Ego-Programme. Nur so können wir unseren Platz in der Gesellschaft finden und uns selbst verwirklichen.

Es kann sein, dass wir durch diesen Prozess etwas völlig anderes entdecken, als wir je gedacht hätten, weil wir bisher glaubten, einen ganz bestimmten Platz in dieser Gesellschaft einnehmen zu müssen.

Wenn wir jedoch bereit sind, das Geschenk unserer Begabungen anzunehmen und zu erkennen, welche Tätigkeit mit unserem Ego-Programm übereinstimmt, kann unser Leben viel leichter, schöner, befriedigender und erfolgreicher sein, als mit dem Streben nach den Zielen, die uns von der Gesellschaft vorgegeben wurden.

WARUM PASSIERT, WAS PASSIERT!

Dein Ego-Proprogramm kümmert sich um dein Überleben nicht darum, dass du glücklich bist.



EMOTIONALE ABHÄNGIGKEIT

Dieses Kapitel gehört wahrscheinlich zu den wichtigsten, die du jemals lesen wirst, und es enthält eine der wertvollsten Informationen, die du in deinem Leben erhalten kannst. Es ist oft zunächst leicht verständlich, aber schwer nachvollziehbar, warum alles so ist, wie es ist.

Viele von uns glauben, dass unser grundlegender innerer Wille darin besteht, glücklich zu sein und uns gut zu fühlen. Doch aus der Perspektive der Neurowissenschaften und der Gehirnforschung ist das nicht der primäre Zweck unserer Existenz. Die Evolution interessiert sich nicht dafür, ob wir glücklich oder unglücklich sind. Das Hauptziel ist schlichtweg Fortpflanzung und Überleben – alles andere haben wir Menschen selbst hinzugefügt.

Unser Gehirn steuert unsere Emotionen durch die Ausschüttung von Botenstoffen, sogenannten Peptiden, die unterschiedliche Emotionen auslösen. Was viele nicht wissen: Je öfter und intensiver wir bestimmte Botenstoffe erleben, desto süchtiger werden wir nach diesen emotionalen Zuständen. Unser gesamtes System wird darauf trainiert, immer wieder die gleiche Menge dieser Botenstoffe zu erhalten. Dieser Mechanismus erklärt, warum es so schwer ist, sich aus emotionalen Abhängigkeiten zu befreien – ähnlich wie bei jeder anderen Sucht, erfordert es einen bewussten Prozess.

Wenn wir die verschiedenen Ego-Programme kennen, die wir in uns tragen, können wir einen entscheidenden Vorteil daraus ziehen: Wir wissen, welche Emotion, also welcher Botenstoff, uns antreibt. In diesem Kapitel möchte ich dir erklären, warum wir diese Botenstoffe brauchen und wie sie mit unseren Ego-Programmen verbunden sind.

Stell dir vor, jedes Ego-Programm erfüllt eine bestimmte Aufgabe, die sowohl für dich als auch für die Gesellschaft wichtig ist. Um diese Aufgabe zu bewältigen, brauchst du einen „Treibstoff“ – eine Emotion, die dich antreibt. Dieser „Treibstoff“ ist nichts weiter als ein Peptid, das spezifische Emotionen in dir auslöst.

Ein Beispiel: Das Ego-Programm 6 des Schutzes. Dieses Programm hat die Aufgabe, dich oder deine Gemeinschaft zu schützen. Um diese Aufgabe zu erfüllen, ist es notwendig, Gefahren vorherzusehen. Und was könnte dich besser auf Gefahren vorbereiten als die Emotion Angst? Ohne Angst hättest du keinen Anreiz, deinen Fokus auf den Schutz und die Abwehr von Gefahren zu legen.

Ein weiteres Beispiel ist das Ego-Programm 7 des Lebensgefühls. Dieses Programm dreht sich um Genuss, Konsum und Freude. Ohne das ständige Bedürfnis nach Spaß und Konsum würde dieses Lebensgefühl ausbleiben. Auch hier sind spezifische Botenstoffe im Spiel, die diesen Antrieb befeuern.



Oder nehmen wir das Ego-Programm 1 der Ordnung. Dieses Programm wird oft von Wut oder Frustration angetrieben – Emotionen, die entstehen, wenn Unordnung oder Unvollkommenheit herrschen. Ohne das Unbehagen, das diese Unordnung hervorruft, würdest du kein Bedürfnis verspüren, die Dinge zu verbessern oder nach Perfektion zu streben.

Jedes Ego-Programm ist also auf eine bestimmte Emotion angewiesen, die es antreibt und am Laufen hält. Wenn du das verstehst, wirst du auch erkennen, wie wichtig es ist, sich über diese Zusammenhänge klar zu werden. Sie sind der Schlüssel, um emotionale Abhängigkeiten zu verstehen und letztlich auch zu überwinden.

VERHALTENSWEISEN UND EMOTIONALE ABHÄNGIGKEITEN

Wenn wir nicht bewusst handeln und uns nicht der Tatsache bewusst sind, dass es diese Ego-Programme und Abhängigkeiten von Peptiden und Emotionen gibt, geraten wir immer wieder in Situationen, die wir bewusst nicht wollen. Denn unser gesamtes System ist jedoch darauf ausgelegt, diese emotionalen Zustände zu reproduzieren.

Die zentrale Frage in diesem Workbook lautet also: Welche emotionalen Abhän-

gigkeiten verteidige ich mit meinem alten Verhalten? (Diese kannst Du dir im Frage teil dieses Buches selbst beantworten)

Oft erkennen wir mit zunehmendem Alter, dass sich unser Leben weniger durch ständige Veränderungen, sondern eher durch Wiederholungen auszeichnet. Mit dem Wissen um unser eigenes Ego-Programm haben wir nun eine viel schnellere Lösung und die Möglichkeit, den Prozess bewusst zu beobachten, auszuwerten und zu ändern. Was tue ich bewusst oder unbewusst, um immer wieder in die gleiche Emotion und Lebenssituation zu gelangen?

Wenn du also das Wissen über die Funktionsweisen deines Gehirns und dein eigenes Ego-Programm einmal verinnerlicht hast, kannst du nahezu zehnmals schneller an dein Ziel kommen. Der Schlüssel liegt darin, dass du dich nur noch auf ein einziges Programm zu konzentrieren brauchst – dein Ego-Programm – und alle anderen störenden Gedanken loslässt.

Ein spannendes Beispiel: Wenn in dir das Ego-Programm 6 Schutz aktiv ist, kannst du dir die Frage stellen, wie du es schaffst, dir bewusst Situationen zu kreieren, die dir Sicherheit geben. Ebenso kannst du herausfinden, welche Verhaltensweisen du anwenden kannst, um solche Situationen von vornherein zu vermeiden. Denn wenn du das

Prinzip der Selbstsabotage nicht überwinden kannst, wirst du immer wieder unbewusst die gleichen belastenden Situationen erschaffen.

Im nächsten Kapitel, Deine Selbstsabotage, gehen wir noch tiefer auf dieses Prinzip ein und zeigen dir, wie du es erkennen und entlarven kannst – damit du endgültig den Weg zu deinem wahren Potenzial freilegen kannst.

SELBSTSABOTAGE-PROGRAMME

Die gute Nachricht in diesem Kapitel für dich, lieber Leser, ist, dass es in Wahrheit gar nicht um Sabotage im negativen Sinne geht. Allerdings leben wir Menschen oft mit dem Wunsch nach Glück, Harmonie, Zufriedenheit und Sorglosigkeit. Doch die Programme, die wir hier Selbstsabotage-Programme nennen, arbeiten diesen Wünschen nicht zwangsläufig zu. Denn, wie wir im Kapitel über emotionale Abhängigkeit bereits erfahren haben, benötigen wir bestimmte emotionale Zustände, um unser Ego-Programm erfolgreich zu erfüllen.

Einfach ausgedrückt bedeutet das: Dein Selbstsabotage-Programm tut im Grunde nichts weiter, als dein Hauptprogramm zu befriedigen. In diesem Sinne könnte man sagen, das System läuft rund – eine an sich gute Nachricht. Der Nachteil dabei ist jedoch, dass dies uns nicht unbedingt glücklich macht.

Wenn wir akzeptieren, dass Selbstsabotage nichts Negatives ist und vor allem kein Schicksal oder gar ein "böses" Schicksal, sondern schlichtweg ein fest in uns verankertes Ego-Programm, wird klar: Es gibt keine dämonische Kraft, die uns antreibt. Vielmehr ist es unser System, das genau das tut, wofür es entworfen wurde.

Selbstsabotage-Programme erfüllen ihren Zweck, doch wenn du mit dem, was sie tun, unzufrieden bist, brauchst du Alternativen. Um diese Alternativen zu erkennen, ist es notwendig, diese Programme zu durchschau-



en. Ähnlich wie bei einem Computer musst du den "Quellcode" deines Verhaltens finden: Wo ist die entscheidende Zeile, die dein Leben in bestimmte Bahnen lenkt?

Es kann gut sein, dass dein Selbstsabotage-Programm dich unempfindlich für Signale macht, die dir Menschen oder dein Umfeld senden. Es stoppt sozusagen wichtige Informationen. Es kann dich sogar dazu bringen, Entscheidungen zu treffen, die dich unglücklich machen – weil dein System diese Entscheidungen unbewusst für dich trifft, um dich wieder in die gleiche emotionale Lage zu bringen, die es schon einmal erlebt hat. Das Resultat: Du fällst wieder auf den gleichen Menschen herein, hast wieder Geldprobleme, oder erlebst Enttäuschungen. Das Ego-Programm sorgt dafür, dass du immer wieder auf das gleiche Ergebnis zusteuerst, obwohl du es eigentlich nicht willst.

Die entscheidende Frage, die du dir stellen darfst: "Wie würde mein altes Programm entscheiden?" Und wenn du diese Antwort kennst, kannst du dich bewusst fragen: "Was würde passieren, wenn ich mich jetzt anders verhalte?"

Es ist sehr aufschlussreich, diese Verhaltensmuster schriftlich festzuhalten, um zu beobachten, wie oft dein Selbstsabo-

tage-Programm zuschlägt. Gerade heute haben wir mehr Ablenkungsmöglichkeiten als je zuvor – von Social Media über endlose Benachrichtigungen auf dem Handy bis hin zu Nachrichten, die uns aus der Bahn werfen.

Raus aus der Komfortzone – Neue Erfahrungen machen

Eines gleich vorab: Die Komfortzone ist für uns nicht so unglaublich komfortabel, weil sie angenehm ist, sondern weil wir sie gut kennen. Unser Ego-Programm hält uns oft in dieser sicheren, gewohnten Zone, selbst wenn wir dort nicht unser volles Potenzial ausschöpfen. Sobald du dein Ego-Programm erkennst, kannst du bewusst neue Entscheidungen treffen und ungewohnte Wege gehen. Das Verlassen dieser Zone bringt Unsicherheit, führt aber zu Wachstum und besseren Ergebnissen. Indem du neue Erfahrungen machst, erweiterst du deine Komfortzone und findest mehr Erfolg und Zufriedenheit.

ABLENKUNGSFALLEN

Die ständige Reizüberflutung durch das Smartphone und die sozialen Netzwerke sorgt dafür, dass unsere Selbstsabotage-Programme stärker und effektiver arbeiten als je zuvor. Ein permanenter Informationsfluss war über Jahrtausende hinweg völlig absurd – doch heute ist er unser täglicher Begleiter. Damals, ohne Handys oder E-Mails, konnten wir uns auf das konzentrieren, was vor uns lag. Heute reißen uns Ablenkungen aus dem Fokus, und genau das gibt unseren alten Programmen Raum, weiter zu wirken.

Um diesem Trend entgegenzuwirken, kannst du dein eigenes Verhalten genauer unter die Lupe nehmen. Wie oft schaust du auf dein Handy? Wie oft scrollst du sinnlos durch Social Media? Wie oft konsumierst du Nachrichten, die dir nicht gut tun? Diese Dinge füttern unsere Selbstsabotage.

Den Selbstsabotage-Programmen auf die Schliche kommen

Der Schlüssel, um diese Programme zu entlarven, liegt darin, sie bewusst wahrzunehmen. Nimm dir die Zeit, um zu verstehen: "Wer bist du, Selbstsabotage-Programm, und warum machst du das in meinem Leben?" Wenn du dieses Bewusstsein entwickelst, kannst du die unbewussten Verhaltensmuster durch neue Gedanken und neue Handlungen ersetzen. Die Fragen im Frageblock dieses Workbooks werden dich dabei unterstützen, Lösungen zu finden.

Ich wünsche dir viel Erfolg und spannende Erkenntnisse auf deinem Weg!

**DEIN PROGRAMM
WILL DICH AM
LEBEN HALTEN, DIES
BEDEUTET NICHT,
DASS ES WILL, DASS
DU GLÜCKLICH BIST.
DAFÜR ZU SORGEN
IST DEINE AUFGABE**

DIE EGO-PROGRAMME, IHR FOKUS, ANTRIEB UND SEITPROGRAMME

Die Grundtypen und ihre Defizite: Verstand, Instinkt und Emotion

Jeder Mensch trägt das Bedürfnis in sich, ein grundlegendes Defizit auszugleichen. Dieses Defizit beeinflusst unsere Entscheidungen, Verhaltensmuster und die Art und Weise, wie wir unser Leben gestalten. Es ist von zentraler Bedeutung, sich dieses inneren Defizits bewusst zu werden, um die eigenen Programme und Muster zu verstehen. In diesem Kapitel beleuchten wir die drei Grundtypen—Verstand, Instinkt und Emotion—und ihre jeweiligen Defizite.

DER VERSTAND: VERTRAUEN ALS SCHLÜSSEL

Der Verstandesmensch strebt danach, sein Defizit an Vertrauen auszugleichen. Sein inneres Navigationssystem, das Denken, ist darauf fokussiert, durch Analyse und Kontrolle Sicherheit zu schaffen. Oft haben Verstandesmenschen Schwierigkeiten, anderen und sogar sich selbst zu vertrauen. Sie verbringen viel Zeit damit, mögliche Unsicherheiten durch Planen und Überdenken zu neutralisieren. Dies kann dazu führen, dass sie sich emotional von ihrer Umgebung distanzieren und der Intuition keinen Raum geben.

Wichtig zu wissen ist: Vertrauen erfordert nicht nur Logik und Analyse, sondern auch die Bereitschaft, Ungewissheit anzunehmen. Wenn Verstandesmenschen lernen, sich auch auf das Leben einzulassen, ohne immer jede Unsicherheit zu beseitigen, können sie innere Freiheit erlangen und das Gefühl von Vertrauen in sich selbst und ihre Umgebung stärken.



DER INSTINKT: DER SCHUTZ VOR BEDROHUNG

Der instinktgeleitete Mensch trägt ein tiefes Schutzdefizit in sich. Er fühlt sich oft, als müsste er seine physischen und emotionalen Grenzen ständig bewachen, um nicht verletzt oder ausgeschlossen zu werden. Dieses Defizit äußert sich in einem intensiven Bedürfnis nach Kontrolle über das eigene Umfeld. Entscheidungen werden häufig schnell und entschlossen getroffen, um jede wahrgenommene Bedrohung abzuwehren.

Doch hierbei ist entscheidend: Nicht jede Situation erfordert eine sofortige Schutzreaktion. Der instinktive Mensch kann lernen, die Wahrnehmung von Bedrohungen zu relativieren. Je mehr er erkennt, dass das Leben nicht ständig verteidigt werden muss, desto mehr Freiheit wird er erleben. Indem er nicht nur sich, sondern auch anderen Raum gibt, kann er gesunde Beziehungen aufbauen, ohne immer im Alarmzustand zu leben.

DIE EMOTION: DIE SUCHE NACH LIEBE

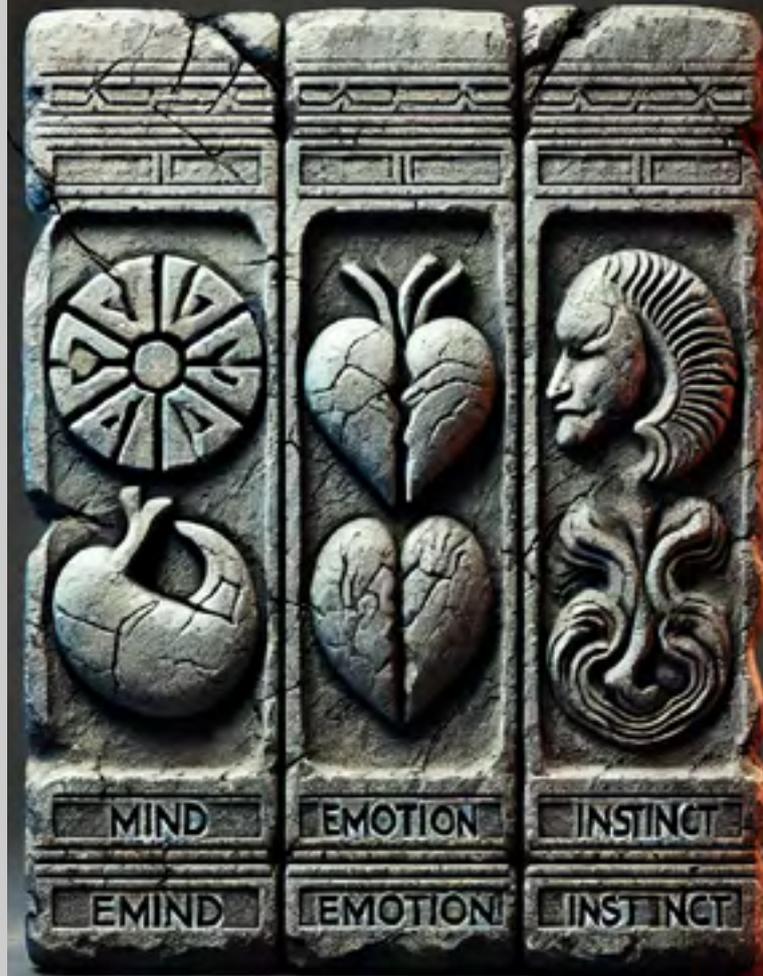
Der emotionale Mensch trägt ein Defizit an Liebe in sich. Häufig fühlt er sich nicht genug geliebt, übergangen oder emotional vernachlässigt. Seine Welt dreht sich oft um das Verlangen nach Anerkennung und Zuneigung von außen. Diese starke Sensibilität

kann jedoch dazu führen, dass er sich schnell emotional ausgelaugt fühlt, wenn die Liebe und Anerkennung, nach der er sucht, nicht im gewünschten Maße zurückkommt.

Hier gilt: Der emotionale Mensch muss erkennen, dass wahre emotionale Erfüllung von innen kommt. Anstatt Liebe und Anerkennung nur im Außen zu suchen, ist es wesentlich, Selbstliebe zu entwickeln. Durch die Annahme seiner eigenen Gefühle und der Entwicklung von emotionaler Unabhängigkeit kann er ein stabiles inneres Fundament schaffen, das ihm ermöglicht, gesunde und erfüllende Beziehungen zu führen.

DIE BEDEUTUNG DER DEFIZITE FÜR UNSER VERHALTEN

Diese Defizite wirken wie treibende Kräfte, die unsere Verhaltensmuster formen. Sie bestimmen, wie wir auf Herausforderungen reagieren, wie wir Beziehungen führen und wie wir unser Leben gestalten. Wenn wir diese Defizite nicht erkennen, bleiben wir in unbewussten Programmen gefangen, die immer wieder in dieselben emotionalen und lebenspraktischen Situationen führen. Doch das Bewusstwerden dieser inneren Antriebe gibt uns die Möglichkeit, unsere Ego-Programme zu hinterfragen, bewusst zu steuern und neue, konstruktive Verhaltensweisen zu entwickeln.



DER GRUNTYP UND SEINE EGO-PROGRAMME

In diesem Kapitel machen wir uns auf die Reise vom Groben ins Feine. Wir beginnen damit, die Menschen grob in ihrer Art zu unterscheiden, wie sie durchs Leben navigieren. Dabei gibt es drei Haupttypen der Navigation: Emotion, Verstand, und Instinkt.

Navigation über Emotion

Menschen, die ihre Entscheidungen und ihr Leben auf Basis von Emotionen navigieren, sollten sich besonders darauf konzentrieren, was sie fühlen. Ihr emotionaler Zustand gibt ihnen die nötige Orientierung. Innerhalb dieser Gruppe gibt es drei Haupt-Ego-Programme:

- **Ego-Programm 2: Hingabe**
- **Ego-Programm 3: Status**
- **Ego-Programm 4: Vision**

Diese Programme haben jeweils ihren eigenen Fokus und ihre Seitprogramme, die wir in den folgenden Abschnitten noch näher beleuchten. Wenn man zudem die grundlegenden Leidenschaften jedes Ego-Programms kennt, erhält man ein ziemlich genaues Bild davon, wie diese Persönlichkeiten funktionieren.

Navigation über Verstand

Die zweite Gruppe von Menschen navigiert durch ihren Verstand. Sie analysieren, denken nach und bewerten, um ihre Entscheidungen zu treffen. Diese Gruppe hat ebenfalls drei Ego-Programme:

- **Ego-Programm 5: Bildung**
- **Ego-Programm 6: Schutz**
- **Ego-Programm 7: Lebensgefühl**

Auch hier führen die einzelnen Programme zu spezifischen Fokussierungen, die wir in den jeweiligen Abschnitten tiefergehend betrachten werden.

Navigation über Instinkt

Die dritte Gruppe von Menschen sollte sich auf ihren Instinkt verlassen. Das bedeutet, dass sie weder ihren Verstand noch ihre Emotionen als primäre Entscheidungsquelle heranziehen, sondern auf den ersten Impuls vertrauen sollten – oft ist dieser der richtige. Diese Menschen haben folgende Ego-Programme:

- **Ego-Programm 8: Führung**
- **Ego-Programm 9: Balance**
- **Ego-Programm 1: Ordnung**

Für jedes dieser Programme gibt es zusätzliche Seitprogramme, die in den entsprechenden Kapiteln erklärt werden. Ebenso gibt es Menschen oder Ego-Programme, die uns entweder entspannen oder stressen können, wenn wir sie um uns herum haben. Auch dies wird in den jeweiligen Kapiteln näher beschrieben.

Vertiefung in die Programme und ihre Ausprägungen

Was wir hier erkennen, ist, dass es drei Navigationsarten gibt – Emotion, Verstand und Instinkt – und dass jede von ihnen durch drei Ego-Programme repräsentiert wird. Diese Programme teilen sich wiederum in verschiedene Fokusantriebe auf, die es uns ermöglichen, das Verhalten und die Beweggründe eines Menschen besser zu verstehen.

Wenn du all diese Informationen durchgearbeitet hast, wirst du ein umfassendes Bild davon haben, wie die Ego-Programme funktionieren. Du wirst in der Lage sein, Menschen besser einzuschätzen, was aber noch nicht bedeutet, dass du Menschen "lesen" kannst. Das Profiling, also das Erkennen von visuellen und verhaltensbasierten Merkmalen, ist ein tiefergehender Lernprozess. Solltest du diesen Weg einschlagen wollen, wird dieses Workbook für dich der zentrale Begleiter sein.

Mit diesem Wissen wirst du nicht nur deine eigene Persönlichkeit und Verhaltensmuster besser verstehen, sondern auch im Umgang mit anderen Menschen und beim Aufbau von Teams extrem erfolgreich sein.

Fokussierung

Es gibt 3 energetische Fokussierungen von Menschen: 1. Menschen, die ihren Fokus bei sich selbst halten und auf sich selbst richten. 2. Menschen die ihren Fokus auf einzelne Personen richten, mit denen sie intensive Beziehungen pflegen. 3. Menschen, die ihren Fokus auf eine Gruppe, wie Firma, Verein, Organisation, Gemeinschaft, richten. Das Individuum spielt dabei keine große Rolle.

Je nachdem, in welchem Programm wir uns befinden und welcher dieser drei Fokussierungen vorhanden ist, entscheidet sich auch, ob das Ego-Programm in seiner normalen Form ausgelebt wird, ob es verstärkt wird oder ob es in Form eines Kontra-Programms auftritt, bei dem das Ego-Programm nicht so ausgelebt wird, wie es ursprünglich gedacht ist. Dieses Zusammenspiel von Fokussierung und Auslebung des Ego-Programms hat einen direkten Einfluss darauf, wie stark wir unser Programm wahrnehmen und ausleben.



WER IST IM FOKUS?

DU SELBST?

**EINZELNE
PERSONEN?**

GRUPPEN?

ERWEITERUNG, KOMPENSATION ODER NUTZUNG DES EGO-PROGRAMMS

Fakt ist: Jeder Mensch besitzt ein Ego-Programm und nutzt es. Die Resultate können jedoch sehr unterschiedlich ausfallen.

Ein sehr passendes Bild dafür ist das von einem Computerprogramm, welches eine spezielle Aufgabe zu erfüllen hat. Ein Programm, das das angepeilte Ziel perfekt erreicht, würde niemand ändern. Also nutzen wir das als Standardprogramm. Ein Kenner kann im Außen exakt erkennen, welches Programm gerade läuft.

Ein Beispiel für das Ego-Programm Nummer 6, dessen Hauptaufgabe der Schutz und dessen Leidenschaft die Angst ist,

zeigt, wie unterschiedlich Menschen mit diesem Programm agieren können:

Menschen mit diesem Ego-Programm neigen dazu, Angst zu zeigen, in der Hoffnung, dadurch Schutz, Beruhigung oder Hinweise von außen zu erhalten. Dies kann ein sehr häufiges Muster sein, da die Angst als Signal genutzt wird, um Unterstützung zu erhalten. Wenn diese Strategie jedoch nicht zu dem gewünschten Gefühl von Sicherheit führt, kann es zu einer kompletten Kompensation des Programms kommen. Das bedeutet, dass diese Personen beginnen, ihre Angst im Außen nicht mehr zu zeigen oder sogar komplett zu leugnen. Und obwohl sie innerlich sehr wohl ein Thema ist, wirkt es so, als ob Angst für diese Personen kein Thema wäre.

Menschen, die mit diesem Ego-Programm in einem normalen, ausgeglichenen Zustand umgehen, werden ihre Angst in Maßen zeigen und es

=

GLEICH

Wer in der Vergangenheit Erfolg mit seinem Programm hatte, wird das Standardprogramm weiter nutzen.

+

PLUS

Wenn das Programm nicht immer die gewünschten Ergebnisse bringt, würde man es einfach erweitern, bis es tut, was es soll. Das ursprüngliche Programm ist nicht mehr so einfach zu erkennen, aber es läuft immer noch.

Fazit: Wer in der Vergangenheit nicht immer so gute Ergebnisse erzielt hat, wird sein Programm erweitern.

-

MINUS

Wenn das Programm eher gar nicht zum Erfolg geführt hat, passiert es, dass der Nutzer sein eigenes Programm verleugnet. Er versucht sein Programm schamhaft zu verbergen und versucht es durch Einbezug von anderen Programmen zu kompensieren. Das Programm läuft aber dennoch immer weiter.

Fazit: Wessen Programm in der Vergangenheit eher versagt hat, wird es kompensieren und verstecken. Boykottieren

gleichzeitig schaffen, eine Form des Schutzes zu generieren, die ihnen Sicherheit gibt, ohne dass es extreme Auswirkungen hat. Sie nutzen das Programm in seiner regulären Form.

Es gibt jedoch auch die Möglichkeit, dass jemand sehr erfolgreich damit ist, seine Angst zu zeigen und dadurch Schutz von außen zu erhalten. In diesen Fällen wird das Programm sogar noch verstärkt. Diese Person erlebt dann, dass ihre Strategie der Angstäußerung immer wieder zum Erfolg führt, was das Ego-Programm noch mehr prägt.

Abhängig von der Art und Weise, wie das Ego-Programm 6 genutzt wird – ob es kompensiert, verstärkt oder normal eingesetzt wird – verändert sich die gesamte Ausrichtung und Handlungsweise der Person. Das führt zu unterschiedlichen Verhaltensmustern, die sich in den persönlichen Beziehungen und dem sozialen Umfeld widerspiegeln.

▶ VIDEO ZUM KAPITEL



NAVIGATION: EMOTION

EGO-Programm 2: Hingabe

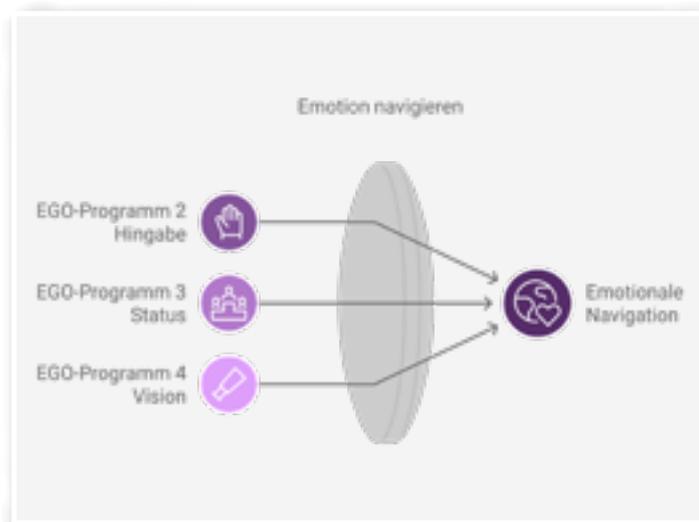
- SF – Selbstfokussiert = kompensiert das Programm -
- GF – Gruppenfokussiert = erweitert das Programm +
- BF – Beziehungsfokussiert = nutzt das Standardprogramm =

EGO-Programm 3: Status

- SF – Selbstfokussiert = kompensiert das Programm -
- GF – Gruppenfokussiert = erweitert das Programm +
- BF – Beziehungsfokussiert = nutzt das Standardprogramm =

EGO-Programm 4: Vision

- SF – Selbstfokussiert = kompensiert das Programm -
- GF – Gruppenfokussiert = erweitert das Programm +
- BF – Beziehungsfokussiert = nutzt das Standardprogramm =



NAVIGATION: VERSTAND

EGO-Programm 5: Bildung

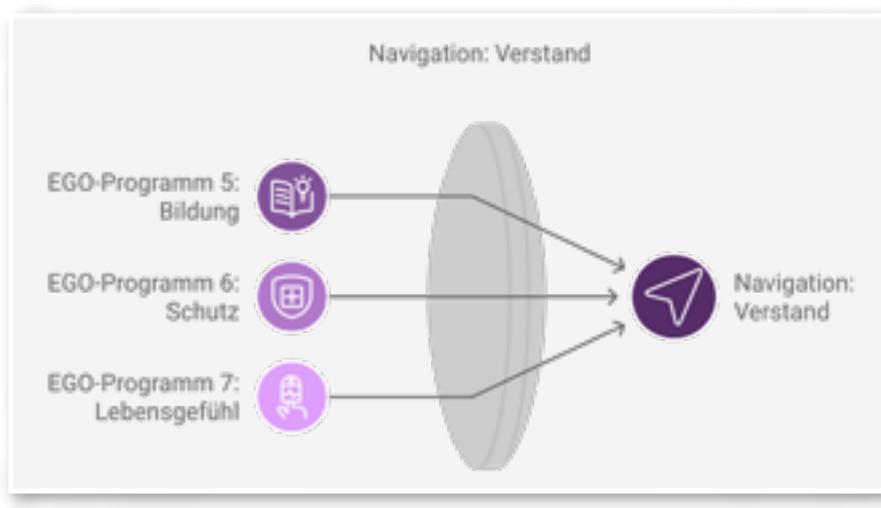
- SF – Selbstfokussiert = erweitert das Programm +
- GF – Gruppenfokussiert = nutzt das Standardprogramm =
- BF – Beziehungsfokussiert = kompensiert das Programm -

EGO-Programm 6: Schutz

- SF – Selbstfokussiert = erweitert das Programm +
- GF – Gruppenfokussiert = nutzt das Standardprogramm =
- BF – Beziehungsfokussiert = kompensiert das Programm -

EGO-Programm 7: Lebensgefühl

- SF – Selbstfokussiert = nutzt das Standardprogramm =
- GF – Gruppenfokussiert = kompensiert das Programm -
- BF – Beziehungsfokussiert = erweitert das Programm +



NAVIGATION: INSTINKT

EGO-Programm 8: Führung

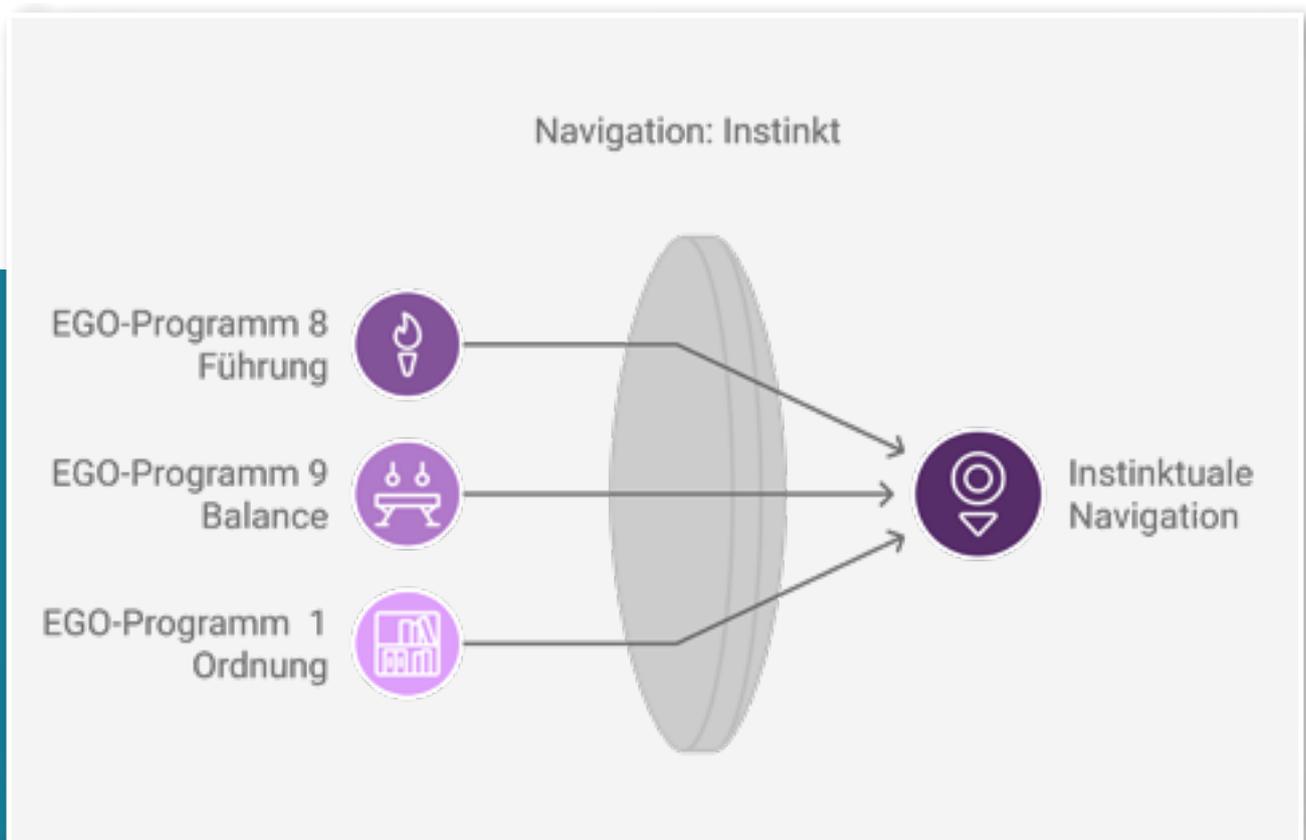
- SF – Selbstfokussiert = nutzt das Standardprogramm =
- GF – Gruppenfokussiert = kompensiert das Programm -
- BF – Beziehungsfokussiert = erweitert das Programm +

EGO-Programm 9: Balance

- SF – Selbstfokussiert = nutzt das Standardprogramm =
- GF – Gruppenfokussiert = kompensiert das Programm -
- BF – Beziehungsfokussiert = erweitert das Programm +

EGO-Programm 1: Ordnung

- SF – Selbstfokussiert = nutzt das Standardprogramm =
- GF – Gruppenfokussiert = erweitert das Programm +
- BF – Beziehungsfokussiert = kompensiert das Programm -



ANTRIEB & WARNFELD DES EGO-PROGRAMMS

Jedes Ego-Programm wird von einer grundlegenden Emotion gesteuert, die der eigentliche Motor unseres Verhaltens ist. Diese Emotion ist der Antrieb, der uns in Bewegung setzt und bestimmt, wie wir durch unser Leben navigieren. Viele Menschen glauben, sie hätten die volle Kontrolle über ihre Handlungen, doch tatsächlich ist es oft das Ego-Programm, das im Hintergrund die Entscheidungen trifft – gesteuert durch ein bestimmtes emotionales Bedürfnis.

Wie bereits in den Kapiteln über emotionale Abhängigkeit und Selbstsabotage beschrieben, ist diese spezielle Emotion notwendig, um das Ego-Programm überhaupt in Gang zu setzen. Der Antrieb ist die Energiequelle, die das Ego-Programm am Laufen hält und uns durch bestimmte Verhaltensmuster führt. Dabei wird das Programm auf biochemischer Ebene durch Peptide im Gehirn aktiviert, die unsere Reaktionen lenken und den jeweiligen Antrieb verstärken.

Es ist wichtig zu verstehen, dass dieser Antrieb weder gut noch schlecht ist – er ist einfach Teil des Systems, das uns am Funktionieren hält. Ohne diesen emotionalen Antrieb könnte das Ego-Programm seine Aufgabe nicht erfüllen. Auch wenn es manchmal unangenehm oder unpassend erscheinen mag, sind diese Emotionen notwendig, um das Ego-Programm aufrechtzuerhalten und unser Verhalten zu steuern.

Zusammenfassung der Antriebe der Ego-Programme:

- **Ego-Programm 1 – Ordnung: Antrieb durch Wut**
- **Ego-Programm 2 – Hingabe: Antrieb durch Stolz**
- **Ego-Programm 3 – Status: Antrieb durch Eitelkeit**
- **Ego-Programm 4 – Vision: Antrieb durch Neid**
- **Ego-Programm 5 – Bildung: Antrieb durch Zurückhaltung/Geiz**
- **Ego-Programm 6 – Schutz: Antrieb durch Angst**
- **Ego-Programm 7 – Lebensgefühl: Antrieb durch Völlerei und Konsum**
- **Ego-Programm 8 – Führung: Antrieb durch unbändigen Willen**
- **Ego-Programm 9 – Balance: Antrieb durch Trägheit**



Was du für dich mitnehmen solltest:

Es ist entscheidend, diese Emotionen nicht zu bewerten, sondern sie neutral zu betrachten. Du bist nicht die Emotion, die das Programm antreibt – es ist lediglich ein Mechanismus deines Ego-Programms. Durch das Bewusstsein darüber kannst du lernen, diesen Mechanismus zu verstehen, ihn zu hinterfragen und besser mit ihm umzugehen. In den folgenden Kapiteln findest du tiefere Erklärungen zu jedem Ego-Programm und dessen spezifischen Antrieb.

Um diese Erkenntnisse praktisch anzuwenden, gibt es am Ende dieses Kapitels einen Frageblock, der dir dabei helfen wird, deine eigene Emotion und dein Ego-Programm bewusster wahrzunehmen. Ich lade dich ein, dir Zeit zu nehmen und die Fragen ehrlich für dich zu beantworten.

DAS EGO-PROGRAMM UND SEINE SEITPROGRAMME

Jedes der neun Ego-Programme arbeitet nicht isoliert, sondern wird von zwei Seitprogrammen unterstützt, die sich perfekt ergänzen und das Haupt-Ego-Programm in seiner Wirkung verstärken oder modifizieren. Diese Seitprogramme stammen aus den anderen Ego-Programmen, die im Menschen ebenfalls aktiv sind, und sorgen für eine komplexe, aber logische Dynamik im Verhalten.

Wichtige Punkte zum Verständnis:

- **Ego-Programme und ihre Seitprogramme:**

Egal welches Haupt-Ego-Programm im Vordergrund steht, jeder Mensch kann auch auf zwei spezifische Seitprogramme zurückgreifen, die ihn in seiner Persönlichkeitsstruktur ergänzen. Diese Seitprogramme wirken unterstützend und sorgen dafür, dass das Hauptprogramm flexibler auf die äußeren Umstände reagieren kann.

- **Die Rolle der Seitprogramme:**

Seitprogramme beeinflussen das Verhalten so stark, dass es oft den Anschein erweckt, als wäre eines dieser Programme das Haupt-Ego-Programm. Es ist daher essenziell, zwischen dem Haupt- und den Seitprogrammen zu unterscheiden, um eine klare Selbsteinschätzung zu haben. Häufig ist ein Begleitprogramm stärker ausgeprägt als das andere, was zu einer Verschiebung der Wahrnehmung führen kann.

- **Einfache Regel zur Erkennung:**

Um die Verbindungen zwischen den Programmen leichter nachvollziehen zu können, orientieren sich die Seitprogramme an einer einfachen Zahlfolge:

Das Hauptprogramm wird immer von den Ego-Programmen unterstützt, die direkt vor oder nach ihm stehen
Zum Beispiel:

Ego-Programm 1 – Ordnung wird von den Programmen 9 (Balance) und 2 (Hingabe) begleitet.

Ego-Programm 2 – Hingabe wird von den Programmen 1 (Ordnung) und 3 (Status) begleitet.

Und so weiter.



WARUM SIND SEITPROGRAMME SO WICHTIG?

Diese Seitprogramme sind essenziell, um die Vielfalt im menschlichen Verhalten zu erklären. Wenn ein Mensch unter Druck steht oder in einer bestimmten Situation handelt, wird oft nicht nur das Hauptprogramm aktiv, sondern auch eines oder beide der Seitprogramme. Es entsteht eine Art „Mischung“ von Programmen, die gemeinsam auf die äußeren Umstände reagieren.

Ein Beispiel dafür wäre eine Person mit dem Ego-Programm 7 – Lebensgefühl, die auf Ego-Programm 6 – Schutz oder Ego-Programm 8 – Führung zurückgreifen kann. Je nach Situation kann sich das Verhalten also in eine ganz andere Richtung entwickeln, als man vielleicht erwarten würde.

Um Missverständnisse zu vermeiden, ist es hilfreich, sich die Seitprogramme bewusst zu machen und sie zu erkennen, wenn sie auftreten. Es kann vorkommen, dass jemand denkt, sein Begleitprogramm sei das Hauptprogramm, weil es in bestimmten Situationen dominant ist. Doch hier hilft ein tiefergehendes Profiling, wie zum Beispiel eine visuelle Analyse der Gesichtszüge, um sicherzustellen, welches Ego-Programm tatsächlich das Hauptprogramm ist.

Praktische Anwendung:

Durch das Wissen um die Seitprogramme kannst du deine eigene Dynamik besser verstehen und sie auch bei anderen erkennen. Es ist wie ein inneres Navigationssystem, das in unterschiedlichen Lebenslagen verschiedene Wege wählt. Nutze dieses Wissen, um bewusster mit deinen Emotionen und Handlungen umzugehen.



DEIN AUSWEICHPROGRAMM MIT SEINEN ZWEI UNTERPROGRAMMEN

Das Kapitel über die Ausweichprogramme, inklusive des Panikprogramms und des Erholungsprogramms, beleuchtet die Mechanismen, auf die Menschen zurückgreifen, wenn ihr Haupt-Ego-Programm und die Seitprogramme nicht mehr funktionieren. Hierbei gibt es zwei spezifische Programme: das Panikprogramm und das Erholungsprogramm, die jeweils eine unterschiedliche Rolle spielen.

STRUKTURIERUNG DER AUSWEICHPROGRAMME

Anspannungsverhalten

1. In der Anspannung aktivieren sich Teile eines anderen Programms, wenn eine Person das Gefühl hat, dass ihr Ego-Programm und die zugehörigen Seit-Programme in einer bestimmten Situation nicht mehr weiterhelfen. Es führt dazu, dass die Person in einer für sie untypischen Weise reagiert, oft unerwartet und spontan. Diese Reaktion kann den Eindruck erwecken, dass das Panikprogramm das wahre Ego-Programm der Person ist, was jedoch nicht stimmt. Das Panikprogramm wird immer genutzt, wenn man das Grundprogramm in Gefahr sieht.

Erholungsprogramm

2. Das Erholungsprogramm tritt in Kraft, wenn die Person eine Auszeit von der Anspannung benötigt. Es ist ein Rückzugsort, der Energie und positive Gefühle bringt. Obwohl es entlastend wirkt, kann das Erholungsprogramm ebenfalls den Eindruck vermitteln, dass die Person ein anderes Ego-Programm hat, da sie sich in diesem Zustand völlig anders verhält.

DAS AUSWEICHPROGRAMM SPRINGT EIN, WENN DAS EGO-PROGRAMM AUSFÄLLT



Beispiel:

Olaf und seine Ausweichprogramme

Olaf – Ego-Programm 8: Die Führung

Olaf ist eine kraftvolle Persönlichkeit. Mit seinem Ego-Programm 8 zeigt er Führungskraft, Dominanz und Durchsetzung. Er ist der geborene Anführer, laut, direkt, und nicht selten furchteinflößend. Wenn Olaf durch den Raum geht, weiß jeder, wer das Sagen hat.

Olaf ist zudem für seine beeindruckende körperliche Präsenz bekannt – breitschultrig, mit entschlossenen Blicken, und einer starken Stimme. In seinem Alltag als Geschäftsführer in einem großen Unternehmen führt er das Team fest, nimmt keine Ausreden hin, und erwartet Spitzenleistung von jedem.

Doch es gibt Momente, in denen Olaf an seine Grenzen stößt. In besonders stressigen Situationen, wenn seine Strategie der Dominanz nicht mehr funktioniert und er merkt, dass er keine Kontrolle mehr hat, aktiviert sich sein Panikprogramm. Für Olaf ist dies das Ego-Programm 5, das der Bildung.

Das hat zur Folge, dass man plötzlich das Gefühl hat, Olaf sei jemand, der immer strukturiert arbeitet, alles bis ins kleinste Detail plant und eine große Freude an der Arbeit mit Zahlen und Daten hat – fast so, als sei er ein Mensch, dessen primäres Ego-Programm 5 ist. Doch in Wahrheit ist dies nur eine Anpassung, weil Olaf mit seinem Dominanzverhalten nicht weiterkommt. Das Switchen in das Ego-Programm 5 gibt ihm die Möglichkeit, Aufgaben analytisch und logisch zu lösen, was in manchen Fällen den Eindruck erweckt, dass dies sein tatsächliches Grundprogramm sei.

Ebenso greift er auf das Ego-Programm 2 (Hingabe) zurück, wenn er merkt, dass Dominanz in sozialen oder zwischenmenschlichen Situationen nicht funktioniert. In diesen Momenten zeigt Olaf plötzlich eine überraschend weiche und zugewandte Seite. Er hört

aufmerksam zu, kümmert sich um das Wohlbefinden anderer und vermittelt ein tiefes Gefühl von Nähe und Fürsorge. Es mag für Außenstehende so wirken, als sei Olaf ein Mensch, der grundsätzlich auf Hingabe und Beziehungen fokussiert ist. Doch auch das ist eine Anpassung – sein Erholungsprogramm, auf das er zurückgreift, weil seine Dominanz in dieser Situation nicht effektiv ist.

Es ist zudem sehr spannend und hilfreich, sich zu merken, dass die Programme, die als Panik- oder Erholungsprogramme fungieren, auch in der Wechselwirkung der Energie mit anderen Menschen eine besondere Rolle spielen. Das bedeutet, dass wir auf Menschen, deren Hauptprogramm unserem Panikprogramm entspricht, oft mit Energieverlust reagieren. Ihre Art, die Dinge anzugehen, löst in uns ein Gefühl von Stress oder Unbehagen aus, weil sie uns energetisch herausfordern. Umgekehrt empfinden wir Menschen, deren Hauptprogramm unserem Erholungsprogramm entspricht, als entspannend. In ihrer Gegenwart fühlen wir uns wohler, gelassener und regenerierter, weil ihre Herangehensweise uns auf einer tiefen Ebene anspricht und beruhigt.

Diese dynamische Wechselwirkung verdeutlicht, wie stark unsere Ego-Programme auch im sozialen Kontext mit anderen Menschen arbeiten. Das Wissen um diese energetischen Zusammenhänge ermöglicht es uns, bewusster mit verschiedenen Persönlichkeiten umzugehen und zu verstehen, warum wir uns bei manchen Menschen besonders aufgeladen oder ausgelaugt fühlen. Es zeigt außerdem, wie man gezielt Situationen schaffen kann, in denen positive Energieflüsse entstehen, um harmonischere und produktivere Interaktionen zu fördern oder die richtigen Mitarbeiter oder Partner zu finden.



Olaf

ENERGETISCHE WECHSELWIRKUNGEN ZWISCHEN DEN EGO-PROGRAMMEN

In diesem Kapitel tauchen wir in die faszinierende Welt der energetischen Wechselwirkungen ein, die zwischen den verschiedenen Ego-Programmen bestehen. Jeder Mensch kennt das Gefühl: Es gibt Personen, die einem Energie rauben und andere, die uns mit Energie füllen. Einige Menschen lassen uns angespannt und gestresst zurück, während wir in der Gegenwart anderer entspannter und ausgeglichener sind.

Wie entstehen diese Wechselwirkungen?

Diese Energiebewegungen sind eng mit den jeweiligen Ego-Programmen verknüpft. Jedes Programm bringt eine spezifische Energie mit sich, die im Kontakt mit anderen Programmen harmonisieren oder in Konflikt geraten kann. Das bedeutet, dass manche Programme eine natürliche Spannungsquelle darstellen, während andere eine entspannende Wirkung aufeinander haben.

Ein einfaches Beispiel ist das Ego-Programm 7 – Lebensfreude, das von einer positiven, freudvollen Energie geprägt ist. Diese Menschen bringen gerne Leichtigkeit und Spaß in ihr Umfeld. Allerdings gibt es Ego-Programme, die diese Lebensfreude auf die Probe stellen und das Programm 7 eher stressen, als es zu unterstützen.

Energie-Räuber und Energie-Spender

- **Energie-Räuber:** Jedes Ego-Programm hat mindestens ein anderes Programm, das seine Energie hemmt oder blockiert. Beim **Ego-Programm 7 – Lebensfreude** ist dies das **Ego-Programm 1 – Ordnung**. Menschen, die das Programm 1 stark in sich tragen, neigen dazu, Struktur, Perfektion und Disziplin in den Vordergrund zu stellen. Für jemanden mit dem Programm 7 ist dies eine Herausforderung, da zu viel Ordnung und strikte Regeln die Spontaneität und das Lebensgefühl von Programm 7 einschränken. Dadurch wird die Energie geraubt und Stress entsteht.
- **Energie-Spender:** Genauso gibt es für jedes Ego-Programm ein anderes Programm, das unterstützend und entspannend wirkt. Im Falle des **Ego-Programms 7 – Lebensfreude** ist das **Ego-Programm 5 – Bildung** ein großartiger Energie-Spender. Menschen, die das Programm 5 verkörpern, bringen Ruhe und Wissen ins Spiel. Sie verfügen über ein tiefes Verständnis von Zusammenhängen und Wissen, das für den Menschen mit dem Programm 7 befreiend wirkt. Das ermöglicht dem Lebensfreude-Typus, sich auf seine Stärken zu konzentrieren und in seiner positiven Energie zu bleiben.



Die Dynamik der Wechselwirkungen

Jede Wechselwirkung, sei es als Energie-Spender oder Energie-Räuber, ist jedoch nicht endgültig festgelegt. Es gibt immer die Möglichkeit, diese Dynamiken zu verstehen und bewusster damit umzugehen. Wenn du weißt, welche Programme dir Energie rauben, kannst du dich besser darauf einstellen, um mit diesen Situationen umzugehen oder Wege finden, den Einfluss zu mindern.

Auf den folgenden Seiten werden für jedes der neun Ego-Programme die energetischen Wechselwirkungen noch einmal detailliert beschrieben. Du wirst erkennen, welche Programme in deinem Umfeld möglicherweise stressend auf dich wirken und welche dir Ruhe und Kraft spenden. Dieses Wissen hilft dir, bewusster mit den Menschen und deren Energien umzugehen.

Ein Beispiel zur Veranschaulichung:

Ein Mensch mit dem Ego-Programm 7 – Lebensfreude könnte in einem Team mit vielen Menschen des Ego-Programms 1 – Ordnung Schwierigkeiten haben, sich wohlzufühlen, da er ständig von der Erwartung übermäßiger Struktur und Disziplin umgeben ist. Das raubt ihm die Energie und nimmt ihm die Freude. In einem Umfeld jedoch, das von Ego-Programm 5 – Bildung geprägt ist, kann er entspannt seiner Lebensfreude nachgehen, weil er weiß, dass andere sich um die Dinge kümmern, die er nicht unbedingt selbst in Angriff nehmen will.

Das Zusammenspiel verstehen und nutzen:

Dieses Kapitel hilft dir, besser zu verstehen, warum du dich in der Gegenwart mancher Menschen wohler fühlst als in der anderer. Es verdeutlicht, dass dies nichts Persönliches ist, sondern auf den natürlichen Wechselwirkungen der Programme basiert. Mit diesem Wissen kannst du bewusstere Entscheidungen darüber treffen, wie du deine Energie einsetzt und welche Umgebungen und Beziehungen dir guttun.

Energetische Wechselwirkungen in Beziehungen und in Teams

Wie wir bereits besprochen haben, bringen Ego-Programme spezifische energetische Dynamiken mit sich. Während einige Programme in bestimmten Konstellationen Energie rauben, spenden andere Programme wiederum Kraft und unterstützen sich gegenseitig. Dies hat direkte Auswirkungen auf unser Wohlbefinden im privaten Umfeld sowie auf die Effizienz und Harmonie in beruflichen Teams.



WECHSELWIRKUNGEN IN BEZIEHUNGEN

In Beziehungen kann das Verständnis der Ego-Programme und ihrer Wechselwirkungen einen erheblichen Unterschied machen. Oft haben Menschen auch in Partnerschaften Schwierigkeiten, miteinander auszukommen, weil sie die energetische Dynamik zwischen ihren Programmen nicht verstehen. Ein Partner kann beispielsweise aufgrund seines Hauptprogramms gut zu einem passen, gleichzeitig aber durch eines seiner Seitprogramme Stress auslösen.



Ein Beispiel: Ein Mensch mit dem Ego-Programm 7 – Lebensfreude liebt das Leichte und Spontane, wird aber von einem Partner mit einem stark ausgeprägten Begleitprogramm 1 – Ordnung in die Verzweiflung getrieben, weil dieser nach Per-

fektion und Struktur strebt. Ohne das Wissen um diese Wechselwirkung führt das oft zu Frustration und Missverständnissen.

Das Potenzial zur Harmonisierung:

Wenn man jedoch versteht, dass der Partner ein Hauptprogramm und zwei Seitprogramme hat, kann man beginnen, diese Dynamik anzunehmen und aus einer liebevollen Perspektive zu betrachten. Das Wissen darüber ermöglicht es, den Partner mit mehr Verständnis zu begegnen, weil man erkennt, dass diese Verhaltensweisen Teil seines Programms sind. Man kann bewusst entscheiden, die Eigenschaften, die man zuvor als belastend empfand, nun als Teil der Stärken des Partners zu sehen.

Das führt zu einer tiefen Akzeptanz: Anstatt gegen das Perfektionismus-Programm des Partners zu kämpfen, könnte der Lebensfreude-Typ sich fragen, wo diese Ordnung und Struktur sein eigenes Leben bereichern kann. So wird aus dem, was einst als nervig empfunden wurde, eine Bereicherung – eine Partnerschaft, in der beide Programme nicht nur akzeptiert, sondern aktiv zum gegenseitigen Wachstum genutzt werden.

ENERGIE IST LEBEN

WECHSELWIRKUNGEN IN TEAMS

Im beruflichen Umfeld ist das Wissen um die energetischen Wechselwirkungen zwischen Ego-Programmen ebenfalls von unschätzbarem Wert. Teams funktionieren häufig nicht optimal, weil Menschen mit unterschiedlichen Ego-Programmen und Seitprogrammen zusammenarbeiten, ohne die zugrunde liegenden Dynamiken zu verstehen. Das führt zu ineffizienter Zusammenarbeit, Missverständnissen und Spannungen.

Teams auf ein neues Level heben:

Für Führungskräfte und Teamleiter ist es ein entscheidender Vorteil, wenn sie die Ego-Programme ihrer Teammitglieder kennen und verstehen. Wenn man beispielsweise einen Mitarbeiter mit dem **Begleitprogramm 4 – Vision** in einem Team mit jemandem zusammenarbeitet, der stark im **Programm 1 – Ordnung** verankert ist, kann das Konflikte verursachen. **Programm 4** strebt nach Kreativität und Zukunftsvisionen, während **Programm 1** auf Perfektion und Struktur fokussiert ist. Ohne dieses Wissen könnten diese beiden Teammitglieder ständig aneinandergeraten, da der eine die Lockerheit des anderen als chaotisch und ineffizient wahrnimmt und umgekehrt.

Wenn jedoch allen im Team bewusst gemacht wird, welche Ego-Programme und Wechselwirkungen sie mitbringen, kann ein neues Verständnis und eine neue Harmonie entstehen. Führungskräfte können auf diese Weise Teams so zusammenstellen, dass sie sich ergänzen und gegenseitig Energie spenden, anstatt sich auszubremsen. Ein Team, das auf diese Weise harmonisiert ist, kann seine volle Kraft entfalten:

- ❑ **Synergien nutzen:** Jeder bringt seine Stärken ein, ohne die Energie des anderen zu rauben.
- ❑ **Motivation und Freude:** positive Wechselwirkungen steigern die Arbeitsfreude und Motivation.
- ❑ **Bessere Ergebnisse:** Harmonische Teams, die

nicht durch unnötige Konflikte abgelenkt werden, liefern bessere Ergebnisse.

- ❑ **Geringere Fluktuation und Krankheitsrate:** Teams, die sich gegenseitig Energie geben, tragen zu einer positiven Arbeitsatmosphäre, bleiben stabiler und sind weniger krank.

Beispiel für eine harmonische Teamdynamik:

Ein Führungskraft könnte bewusst einen Mitarbeiter mit dem Ego-Programm 7 – Lebensfreude mit jemandem aus Ego-Programm 5 – Bildung zusammenbringen, da der Wissensdrang von Programm 5 die Leichtigkeit von Programm 7 unterstützt. So entsteht eine dynamische Balance, in der beide Programme aufblühen können.

Zusammengefasst:

Ob in persönlichen Beziehungen oder in beruflichen Teams – das Wissen über die energetischen Wechselwirkungen der Ego-Programme bietet einen unschätzbaren Vorteil. Denn es ermöglicht, Beziehungen zu harmonisieren, Konflikte zu vermeiden und Teams zu stärken. Wenn wir die Programme und ihre Seitprogramme richtig verstehen und anwenden, können wir Menschen besser lesen und gezielt auf ihre energetischen Bedürfnisse eingehen. Für Führungskräfte bedeutet das, Teams so zusammenzustellen, dass die Programme sich gegenseitig stärken, anstatt sich zu hemmen – und das führt letztlich zu Zufriedenheit und Erfolg.

EGO-PROGRAMME UND IHRE MONEY MIND CONNECTION

In diesem Kapitel geht es um die Verbindung jedes Ego-Programms mit finanzieller Fülle und der Energie des Geldes, die wir als Money Mind Connection bezeichnen. Dies ist eine erstaunliche Nachricht für jeden Menschen, egal wie glücklich, zufrieden oder finanziell stabil er gerade dasteht. Unabhängig vom aktuellen Zustand gibt es keinen Menschen, dessen Ego-Programm ihn zur Armut verurteilt. Jedes Ego-Programm hat das Potenzial, finanziellen Wohlstand zu schaffen, und diese Tatsache gibt Hoffnung und Klarheit darüber, dass jeder von uns die Möglichkeit besitzt, Fülle in seinem Leben zu kreieren.

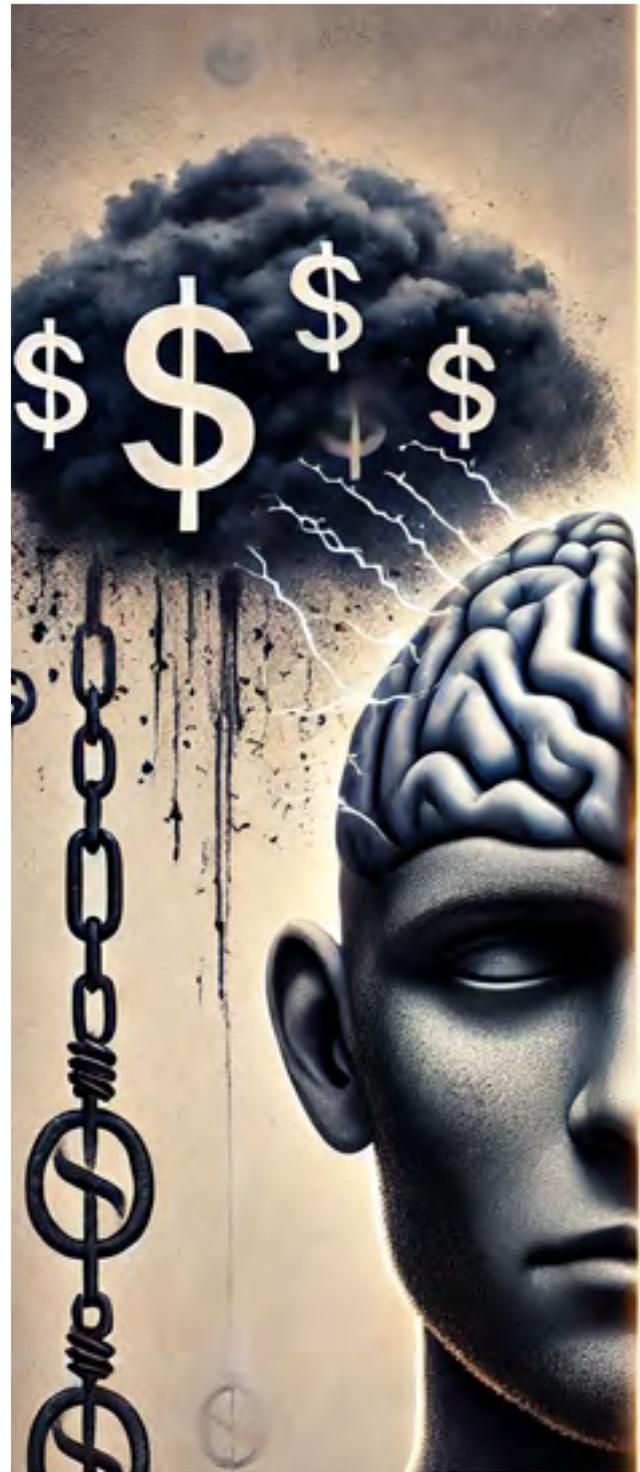
Jeder kann finanziellen Erfolg erreichen

Egal welches Ego-Programm in dir dominant ist, in jedem Programm gibt es Menschen, die es zu großem finanziellen Erfolg gebracht haben—Millionäre und Milliardäre, die es geschafft haben, ihre Stärken zu nutzen und ihre Schwächen zu überwinden. Jedes Ego-Programm hat somit das Potenzial, eine starke Verbindung zur Fülle und zum Wohlstand herzustellen. Es gibt keine Programme, die ausschließlich auf Mangel basieren. Die Herausforderung besteht jedoch darin, zu erkennen, wie diese Money Mind Connection für jedes Ego-Programm individuell funktioniert.

Die Balance der Money Mind Connection

Jedes Ego-Programm besitzt sowohl positive als auch negative Aspekte, die den Weg zum Wohlstand beeinflussen können. Die positiven Aspekte können Geld anziehen, während negative Aspekte dazu führen können, dass man entweder Schwierigkeiten hat, Wohlstand zu manifestieren oder Schwierigkeiten hat, das Erreichte zu halten und wirklich davon zu profitieren.

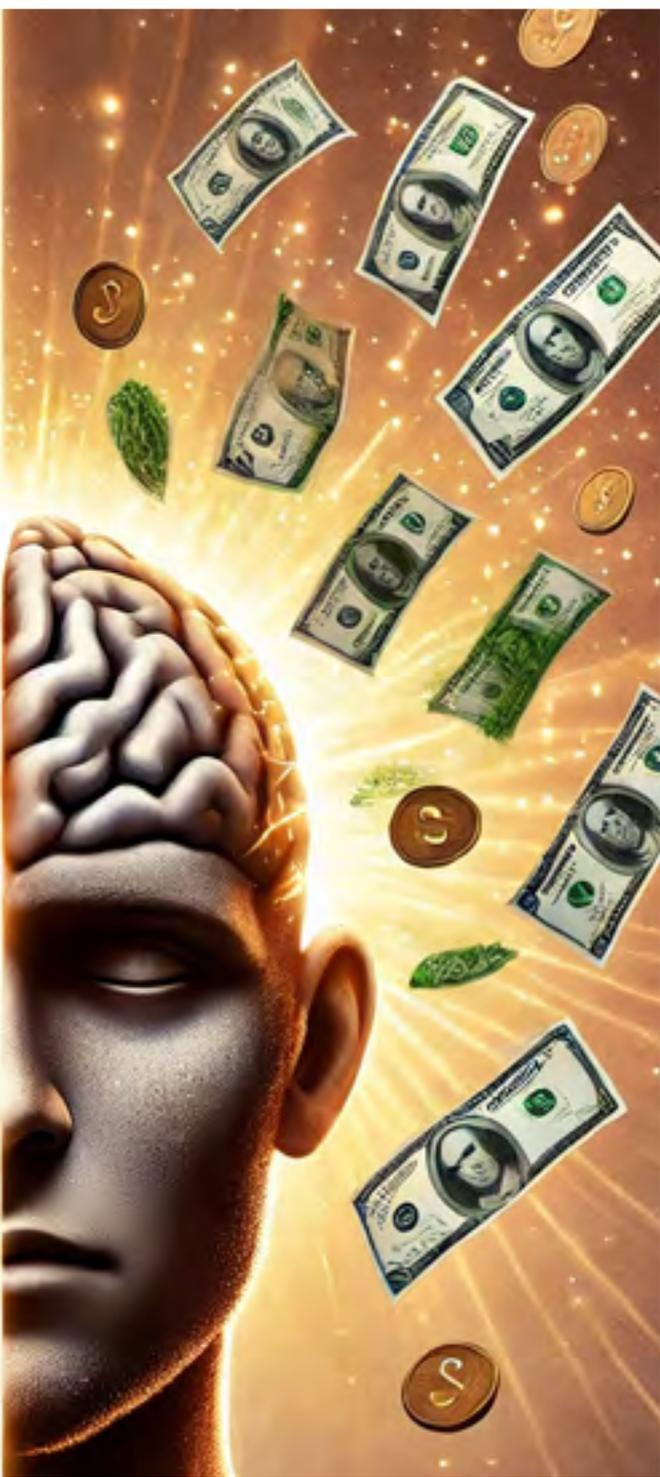
Wichtige Frage: Warum schaffen es manche Menschen nicht, finanziellen Wohlstand anzuziehen oder ihn zu behalten? Die Antwort liegt oft in unbewussten Programmen und



Mustern, die sabotierend wirken. Viele Menschen laufen unbewusst in diese Programme hinein und bleiben dadurch in ihren bisherigen Ergebnissen gefangen. Die gute Nachricht ist: Sobald du deine Sabotageprogramme erkennst, hast du die Möglichkeit, sie zu ändern.

Bewusstsein als Schlüssel zum Erfolg

Die Reise zur finanziellen Fülle beginnt mit dem Bewusstsein. Indem du lernst, dein Ego-Programm bewusst wahrzunehmen, erk-



ennst du, welche Gedanken, Handlungen und Muster dir helfen, Geld und Erfolg anzuziehen. Gleichzeitig wird dir klar, welche Verhaltensweisen und Überzeugungen dich daran hindern. Wenn du beginnst, dein Programm bewusst zu steuern, kannst du dein Leben und deine Ergebnisse transformieren. Du lebst und handelst nicht länger unbewusst, sondern aus einem Ort des Wissens und der gezielten Optimierung heraus.

Das bedeutet konkret: Wenn du dir über deine eigenen Stärken und Sabotageprogramme im Klaren bist, kannst du das Ego-Programm so umstellen, dass es dich in Richtung finanziellen Erfolgs unterstützt. So wirst du immer wieder die Möglichkeit haben, bewusst bessere Entscheidungen zu treffen und deine Money Mind Connection zu stärken.

Praktische Tipps zur Verstärkung deiner Money Mind Connection

In den spezifischen Kapiteln über die einzelnen Ego-Programme findest du konkrete Informationen darüber, welche Gedanken und Handlungen dein Wohlstandsdenken und deine Geldanziehungskraft fördern und welche hinderlich sind. So kannst du genau nachvollziehen, worauf du in deinem Leben achten solltest, um deinen Erfolg und Wohlstand zu manifestieren.

EINE BOTSCHAFT FÜR ALLE, DIE ZWEIFELN

Dieses Kapitel richtet sich besonders an jene, die an ihrem finanziellen Erfolg zweifeln oder das Gefühl haben, ständig gegen eine unsichtbare Wand zu stoßen. Die beste Nachricht für dich ist: **Es gibt eine Lösung.** Du kannst lernen, dein Ego-Programm bewusst zu steuern und zu verstehen, wie du Geld und Fülle in dein Leben ziehst. Finde heraus, welche Gedanken und Handlungen dich unterstützen, und welche du in Zukunft loslassen solltest, um deine Money Mind Connection zu verstärken.

Ich wünsche dir von Herzen Erfolg, Freude und Erfüllung auf deinem Weg zur finanziellen Freiheit.



EGO-PROGRAMME UND BEZIEHUNGEN

Dieses Kapitel gehört zu den wichtigsten und zugleich spannendsten im gesamten Workbook, da es sich mit einem zentralen Aspekt unseres Lebens beschäftigt: den Beziehungen. Die Fähigkeit, Ego-Programme zu verstehen und im Rahmen des Profilings zu lesen, hebt das Thema Beziehungen auf ein völlig neues Level. Es ist der ultimative **Ga-mechanger**. Denn während die meisten Menschen in der Partnerwahl instinktiv vorgehen oder sich auf Eigenschaften konzentrieren, die sie zu brauchen glauben oder die in ihrer sozialen Umgebung als wünschenswert gelten, eröffnet das Wissen um die Ego-Programme eine tiefere Ebene: **die Energie, den Fokus und die Leidenschaft**, die jemand in eine Beziehung mitbringt.

Diese Faktoren sind täglich entscheidend für die Qualität und den Verlauf einer Beziehung. Das bedeutet, dass dieses Wissen nicht nur Partnerschaften verändern, sondern das gesamte Beziehungsleben transformieren kann.

Der Schlüssel zum Verstehen deines eigenen Ego-Programms

Der erste Schritt, um dieses Potenzial zu nutzen, besteht darin, dein eigenes Ego-Programm zu erkennen. Wer bin ich im Profiling? Welche Energie bringe ich in Beziehungen mit? Wenn du das verstehst, kannst du dein eigenes Verhalten und deine Bedürfnisse besser einordnen. Du verstehst, warum du in manchen Beziehungen immer wieder auf dieselben Herausforderungen stößt und warum dich bestimmte Menschen auf eine besondere Weise anziehen oder auch abstoßen.

Dieses Verständnis bietet dir die Möglichkeit, bewusste Entscheidungen über deine Beziehungen zu treffen – sei es in



einer bestehenden Partnerschaft oder bei der Suche nach einem neuen Partner.

Wie Ego-Programme deine Partnerwahl beeinflussen

Die Fähigkeit des Profilings gibt dir die Macht, nicht nur dich selbst, sondern auch deine (potenziellen) Partner besser zu verstehen. Du kannst analysieren, welche Programme in der Vergangenheit harmonisch mit deinem eigenen Ego-Programm zusammengearbeitet haben und welche zu Konflikten geführt haben. Diese Einsicht hilft dir, nicht nur herauszufinden, welche Programme gut zu dir passen, sondern auch, welche Herausforderungen mit bestimmten Konstellationen verbunden sind.

Beziehungen basieren auf der Interaktion zweier Menschen – und diese Interaktionen

werden stark von den jeweiligen Ego-Programmen beeinflusst. Wenn du verstehst, wie dein eigenes Programm arbeitet und wie das deines Partners wirkt, kannst du Konflikte und Missverständnisse vermeiden, bevor sie eskalieren. Statt auf Instinkt oder alte Verhaltensmuster zu reagieren, hast du das Wissen und die Werkzeuge, um die Dynamik bewusst zu steuern.

Ein Beispiel: Du bemerkst, dass bei deinem Partner plötzlich das Ego-Programm 1 (Perfektion) aktiviert wird und er beginnt, besonders kritisch zu sein. Anstatt in einen Streit zu geraten, weil du das als persönlichen Angriff interpretierst, erkennst du, dass es sein Programm ist, das gerade arbeitet. Du kannst die Situation neutral betrachten und sie gemeinsam mit deinem Partner reflektieren. Dieser Prozess führt zu persönlichem und gemeinsamen Wachstum, anstatt in unnötigen Konflikten zu münden.

Die Macht der Harmonisierung in Beziehungen

Wenn beide Partner ihr eigenes Ego-Programm und das des anderen kennen, wird die Beziehung zu einem bewussten und harmonischen Austausch. Das Verständnis der Ego-Programme schafft eine gemeinsame Basis, auf der ihr nicht nur den Alltag besser meistert, sondern auch an Herausforderungen gemeinsam wachst. Es ermöglicht, ein tieferes Verständnis für die Bedürfnisse und Reaktionen des anderen zu entwickeln, was langfristig zu einer stabilen und erfüllten Beziehung führt.

Die Ego-Programme und ihre Partnerpräferenzen

In den Kapiteln über die einzelnen Ego-Programme wirst du noch spezifische Beispiele finden, welche Programme sich am häufigsten als Partner finden. Interessanterweise zeigt die Statistik, dass bestimmte Programme immer wieder zueinanderfinden – was jedoch

nicht automatisch bedeutet, dass diese Konstellationen immer harmonisch oder glücklich sind. Vielmehr zeigt es eine Tendenz, basierend auf den Energien und Ausrichtungen der Programme. Du kannst anhand dieser Informationen selbst Rückschlüsse ziehen und herausfinden, welche Partnerprogramme dich besonders anziehen und wo du vielleicht in deiner Vergangenheit positive oder herausfordernde Beziehungen erlebt hast.

Dein Weg zu harmonischeren Beziehungen

Dieses Wissen über die Ego-Programme kann dir in jeder Phase deines Beziehungslebens helfen. Wenn du in einer Beziehung bist, kannst du mit diesem Verständnis mehr Harmonie und Zufriedenheit schaffen. Wenn du auf der Suche nach einer neuen Partnerschaft bist, kannst du dieses Wissen nutzen, um bewusster und zielgerichteter zu wählen. Das Profiling und die Ego-Programme bieten dir einen umfassenden Leitfaden, um dein Liebesleben auf eine neue Ebene zu bringen.

Solltest du unsicher sein, wie du dieses Wissen umsetzen kannst, bieten wir zahlreiche Möglichkeiten an, die dir helfen, sowohl das Profiling als auch die Arbeit mit den Ego-Programmen zu erlernen und anzuwenden. Ich wünsche dir auf diesem Weg viel Erfolg, Glück und Harmonie in deinem Beziehungsleben.



PROFILING UND EGO-PROGRAMME IM PERSONALMANAGEMENT

Dieses Kapitel behandelt ein extrem spannendes Thema für alle Unternehmer und Führungskräfte. Das Verständnis der Ego-Programme sind nämlich nicht nur ein wertvolles Werkzeug – sie stellen heute ein “Must-have” für jeden Personaler, für jede Führungskraft und jeden Unternehmer dar, der unschlagbar motivierte und effektive Teams aufbauen will. Denn das Wissen und die Fähigkeit, Menschen zu profilieren und ihre Ego-Programme zu erkennen, verändern das unternehmerische Leben grundlegend.

DIE KÖNIGS- DISZIPLIN

IN DER FÜHRUNG

Das Personal – die größte Herausforderung für Unternehmer

Es gibt kaum ein größeres Problem, mit dem Unternehmer konfrontiert sind, als das Personal. Egal, ob es um hohe Steuer- oder Verwaltungskosten geht – nichts ist so herausfordernd wie die Mitarbeiter selbst. Denn wenn das Personal nicht funktioniert, sind Unternehmen schnell auf dem Weg in die Krise. Jeder, der mit Unternehmern spricht, hört dasselbe: Mitarbeiter sind unmotiviert, erfüllen nicht die Erwartungen oder haben falsche Versprechungen gemacht. Die Unzufriedenheit mit dem Personal ist fast schon ein universelles Thema.

Der Schlüssel: Ego-Programme verstehen und profilieren

Hier setzt das Profiling an. Wer die Fähigkeit erlernt, Menschen zu profilieren, kann schon anhand von Bewerbungsgesprächen, Fotos oder dem ersten Eindruck ein klares Bild der Person zeichnen. Ego-Programme sind der Schlüssel dazu, welche Eigenschaften ein Bewerber mitbringt und ob diese zu der Position und den Aufgaben passen. Wer dies beherrscht, hat einen unschätzbaren Vorteil in der Personalführung.

Ein Beispiel aus der Praxis: Eine Klientin von mir erhielt fünf Bewerbungen für eine Vertriebsposition. Drei davon schienen auf den ersten Blick ideal. Meine Empfehlung war jedoch, einen anderen Bewerber genauer unter die Lupe zu nehmen, den sie zunächst nicht in Betracht gezogen hatte. Aufgrund meiner Einschätzung des Profilings traf sie eine Entscheidung, die sich als die beste ihres Lebens herausstellte. Dieser Mitarbeiter war nicht nur extrem erfolgreich im Vertrieb, sondern brachte auch Harmonie ins Team – was zu einer deutlichen Umsatzsteigerung führte.

Die richtige Zusammensetzung von Teams

Je nach Projekt und Unternehmensziel kann es von unschätzbarem Wert sein, die richtigen Persönlichkeiten in einem Team zu haben. Ein Team, das sich stark auf die Zusammenarbeit und den Gruppenspaß konzentriert, wird eng und intensiv zusammenarbeiten. Dennoch braucht jedes Projekt unterschiedliche Stärken:

- ❑ **Ordnung und Perfektion** – um Struktur hineinzubringen.
- ❑ **Vision und Weitblick** – um die Richtung zu bestimmen.
- ❑ **Wissen** – um Expertise und Know-how einzubringen.
- ❑ **Sicherheit und Schutz** – um mögliche Risiken zu erkennen und abzusichern.
- ❑ **Status** – um das Projekt nach außen glänzen zu lassen.

Wer dies versteht und umsetzen kann, baut Teams, die nicht nur leistungsstark, sondern auch harmonisch sind.

Die Königsdisziplin: Profiling im Team

Der absolute Idealzustand ist erreicht, wenn jedes Teammitglied sein eigenes Ego-Programm und das der Kollegen kennt. Das schafft Verständnis und Respekt für die jeweiligen Stärken und Schwächen. In Firmen, in denen das gelebt wird, herrscht oft eine sehr positive Atmosphäre. Konflikte werden nicht mehr als persönliche Angriffe betrachtet, sondern als Ausdruck des jeweiligen Ego-Programms verstanden. Dies ermöglicht es, nicht nur über Probleme zu sprechen, sondern gemeinsam zu wachsen.

Man könnte sich sogar vorstellen, dass auf jedem Namensschild neben dem Namen auch das Ego-Programm und die jeweilige Fokussierung der Person vermerkt sind. So wüsste man schon vor dem Betreten eines Büros, mit

welcher Art von Persönlichkeit man es zu tun hat. Solche Maßnahmen fördern das Verständnis und die Akzeptanz im Team und sorgen für eine produktive Arbeitsatmosphäre.

Schulungen und Anwendungen im Unternehmen

Das Erlernen der Profiling-Fähigkeit sollte ein Muss für jede Führungskraft und jeden Personaler sein. Wir bieten spezielle Schulungen und Apps an, mit denen diese Fähigkeit leicht erlernt und im Unternehmen angewendet werden kann. Darüber hinaus gibt es die Möglichkeit, komplette Abteilungen oder Teams zu schulen, um von Beginn an Klarheit und Struktur in die Zusammenarbeit zu bringen. Wir als Coaching-Unternehmen kommen direkt ins Unternehmen, profilieren die Mitarbeiter und schaffen so eine solide Basis für erfolgreichere Ergebnisse.

Die Vorteile dieses Ansatzes sind zahlreich: Geringere Fluktuation, weniger Krankenstände, höhere Umsätze und eine insgesamt zufriedener Belegschaft. Außerdem lässt sich dieses Wissen nicht nur im Beruf anwenden, sondern auch im Privatleben, was den persönlichen Wert dieses Ansatzes noch weiter steigert.



PROFILING UND EGO-PROGRAMME IM VERTRIEB – DER ABSOLUTE GAMECHANGER

Für jeden, der im Vertrieb tätig ist, kann das Wissen über Profiling und Ego-Programme den entscheidenden Unterschied zwischen einem durchschnittlichen und einem außergewöhnlich erfolgreichen Vertriebler ausmachen. Die Fähigkeit, die "Sprache" des Gegenübers zu sprechen, ist der Schlüssel zu höheren Abschlussquoten, zufriedeneren Kunden und mehr Freude an der Arbeit.

Die Herausforderung: Die eigene Sicht der Dinge nicht auf andere zu übertragen

Im Vertrieb scheitern viele daran, dass sie ihre eigene Sichtweise auf alle anderen Menschen übertragen. Stellen wir uns einen Autoverkäufer vor, der z.B. nach Ego-Programm 6 (Schutz) strukturiert ist. Sicherheit ist für ihn das zentrale Thema, und dementsprechend wird er beim Verkaufsgespräch immer wieder auf die Sicherheitsmerkmale des Autos hinweisen. Was jedoch passiert, wenn vor ihm ein Kunde mit Ego-Programm 7 (Lebensgefühl) sitzt, der Fahrspaß und Freiheit sucht? In diesem Fall würde der Kunde höchstwahrscheinlich das Interesse am Kauf verlieren, weil der Verkäufer die falschen Akzente setzt.

Profiling ermöglicht es, auf den ersten Blick zu erkennen, welches Ego-Programm der Kunde hat umso das Verkaufsgespräch entsprechend anzupassen. Wer dies beherrscht, kann seine Gesprächsstrategie individuell auf den Kunden abstimmen und so viel erfolgreicher sein.

Verschiedene Kunden, verschiedene Ansätze

Ein Auto ist ein hervorragendes Beispiel dafür, wie unterschiedlich Produkte präsentiert werden können. Je nach Ego-Programm des Kunden gibt es verschiedene Wording-Strategien:

- **Fahrspaß und Lebensgefühl** für Ego-Programm 7 (Lebensgefühl) – hier steht der Spaß im Vordergrund.
- **Sicherheitsmerkmale** für Ego-Programm 6 (Schutz) – hier wird das Bedürfnis nach Sicherheit bedient.
- **Ökologische und ökonomische Vorteile** für Ego-Programm 1 (Ordnung) – hier spricht man die Effizienz und Nachhaltigkeit an.
- **Ingenieurskunst und Know-how** für Ego-Programm 5 (Bildung) – hier geht es um technische Details und Innovation.
- **Status und Individualität** für Ego-Programm 3 (Status) – der Kunde möchte seine Persönlichkeit und seinen Erfolg mit dem Auto zum Ausdruck bringen.
- **Perfektion im Straßenverkehr** für Ego-Programm 4 (Vision) – hier liegt der Fokus auf makelloser Funktion und Präzision.

Jeder Vertriebsmitarbeiter sollte wissen, wie er sein Produkt für die unterschiedlichen Ego-Programme ansprechend darstellen kann. Das Profiling liefert die Grundlage, um dies erfolgreich zu tun.

Profiling als Grundausbildung im Vertrieb

Jeder, der im Vertrieb arbeitet, sollte die **27 Ego-Programme** und das Profiling als Basiswissen beherrschen – genauso, wie ein Maurer wissen muss, wie er seinen Zement mischt. In der Vergangenheit gab es grob strukturierte Persönlichkeitsanalysen, die bereits hilfreich waren. Doch für alle, die nachhaltig ihre Abschlussquote signifikant erhöhen wollen, bieten die Profiling-Techniken die Möglichkeit, ihre Konkurrenz in den Schatten zu stellen.



Profiling lernen – Ein praktischer Ansatz

Bei uns kann man lernen, wie Profiling funktioniert – also wie man Gesichter und Menschen lesen und ihre Ego-Struktur zuordnen kann. Mithilfe von Workbooks, Apps und speziellen Schulungen lassen sich diese Fähigkeiten leicht erlernen und kontinuierlich verbessern. Darüber hinaus bieten wir regelmäßige Gruppencoachings an, bei denen Vertriebsmitarbeiter sich untereinander austauschen und ihre Erfahrungen im Verkauf mit der Nutzung dieser Tools teilen können.

Mehr Erfolg und Freude im Vertrieb

Ein Vertriebsmitarbeiter, der in der Lage ist, erfolgreich zu verkaufen, wird nicht nur durch seine Provision belohnt. Das positive Feedback der Kunden und die Bestätigung, die er täglich erhält, machen den Beruf viel erfüllender. Dieses Wissen und diese Fähigkeiten lassen sich zudem nicht nur im Ver-

trieb anwenden, sondern in allen Lebensbereichen – sei es privat oder beruflich.

Es geht dabei nicht darum, sich zu verstellen, sondern darum, sich auf den anderen einzustellen. So wie wir mit einem Kleinkind anders sprechen als mit einem Freund oder einer Führungsperson, so passen wir unsere Kommunikation an das Ego-Programm unseres Gegenübers an. Wer das beherrscht, kann die Kommunikation perfektionieren – und genau das macht den Unterschied aus.

Abschließend lässt sich sagen, dass **Profiling und das Wissen um Ego-Programme** die Arbeit im Vertrieb revolutionieren. Nutze diese Chance, um deine Vertriebsfolge auf ein neues Level zu heben. Wenn du mehr wissen willst, bieten wir dir hier die exklusive Möglichkeit, jetzt einen Termin mit uns zu vereinbaren, um herauszufinden, wie du dieses Wissen für dein Unternehmen nutzen kannst.

PROFILING UND EGO-PROGRAMME IM COACHING – EIN NEUES LEVEL DER TRANSFORMATION

Für einen Coach kann das Wissen um Profiling und die **27 Ego-Programme** von unschätzbarem Wert sein. Es ermöglicht, Klienten auf den ersten Blick zu erkennen und zu verstehen, was ihre tiefsten Beweggründe, Ängste und Herausforderungen sind. Dieses Wissen hebt jedes Coaching auf ein komplett neues Level, weil es die Möglichkeit bietet, viel individueller und präziser auf die Klienten einzugehen.

Die Herausforderung: Einheitslösungen passen nicht für jeden

Ähnlich wie im Vertrieb gibt es auch im Coaching oft Strategien, die bei einem Ego-Programm funktionieren, aber auf die anderen 26 nicht übertragbar sind. Oft wird eine universelle Strategie verkauft: „Diese Methode funktioniert für alle!“ – aber in Wahrheit passt sie nur zu einem bestimmten Ego-Programm. Das ist einer der Hauptgründe, warum manche Klienten bei einem bestimmten Coach erfolgreich sind, während die meisten anderen keine tiefgreifende Transformation erleben.

Coaches übertragen manchmal die eigenen Denk- und Verhaltensweisen auf alle Klienten, weil sie bei ihnen selbst funktioniert haben. Das kann nicht gutgehen, weil jeder Ego-Typ eine eigene, individuelle Strategie braucht: Ego-Programm 6 (Schutz), Ego-Programm 5 (Bildung) oder Ego-Programm 1 (Ordnung) erfordern völlig unterschiedliche Ansätze. Der Erfolg hängt also stark davon ab, ob der Coach in der Lage ist, das Ego-Programm des Klienten zu erkennen und gezielt darauf einzugehen.

Das unbewusste Programm verstehen

Ein weiterer Schlüssel zum Erfolg im Coaching ist es, herauszufinden, welches unbewusste Programm gerade die Kontrolle übernommen hat. Oft sind es genau diese automatisierten Programme, die unser Verhalten steuern und

in die immer gleichen, oft destruktiven Muster führen. Der Klient fühlt sich viel besser aufgehoben, wenn der Coach in der Lage ist, diese unbewussten Programme zu erkennen und ihm dabei zu helfen, sie zu durchbrechen.

Natürlich gibt es viele intuitive Coaches, die ein starkes Einfühlungsvermögen besitzen. Doch ohne das systematische Wissen über Profiling und Ego-Programme ist es schwer, diese Intuition zu skalieren und bei jedem Klienten bestmöglich einzusetzen.

Die Interaktion der Ego-Programme

Ein Aspekt, den viele Coaching-Ansätze oft vermissen lassen, ist das Verstehen der Interaktionen zwischen verschiedenen Ego-Programmen. Es ist eine Sache, viel über das eigene Ego-Programm zu wissen, aber oft ist es wichtiger zu verstehen, wie wir mit anderen Menschen in Interaktion treten. Hier kommt das Profiling ins Spiel. Es ermöglicht einem Coach, sofort zu erkennen, wie unterschiedliche Ego-Programme miteinander agieren und welchen Einfluss sie auf die Dynamik haben.

Wenn ein Klient beispielsweise von Konflikten im Beruf oder in der Partnerschaft berichtet, kann der Coach die beteiligten Personen und deren Ego-Programme analysieren. Dadurch kann er rasch erkennen, welche Handlungsweisen und Kommunikationsstrategien ideal sind, um die Situation zu lösen.



Neue Optionen für Coaches

Durch das Erlernen des Profilings eröffnen sich Coaches vollkommen neue Optionen. Unabhängig davon, ob der Coach sein Wissen direkt an die Klienten weitergeben oder es in den Coaching-Prozess einfließen lassen möchte, kann er viel zielgerichteter arbeiten. Das ermöglicht, die individuellen Bedürfnisse jedes Klienten besser zu verstehen und maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln.

Angebote und Möglichkeiten

Wer dieses Wissen erlangen möchte, kann bei uns diverse Möglichkeiten nutzen: Neben diesem Workbook bieten wir spezielle Trainings, Coachings und eine App an, um das Profiling zu erlernen und zu vertiefen. Darüber hinaus bieten wir regelmäßige Gespräche an, um gemeinsam zu erörtern, wie ein Coach das Profiling in seine Praxis integrieren kann und welche Unterstützung wir bieten.

Ich lade dich ein, dich näher mit dem Thema **Profiling und Ego-Programme** im Coaching zu beschäftigen. Vereinbare einfach ein Gespräch mit uns, um zu besprechen, wie du dieses Wissen nutzen kannst, um deine Coaching-Praxis auf ein neues Level zu heben.

▶ VIDEO ZUM KAPITEL



Navigation & innere Führung: Instinkt



Warnfeld: Wut

SEIT
PROGRAMME

Anspannungsverhalten & Triggerprogramm

4

Entspannungsverhalten & Energiegeber

7

2
HINGABE

9
BALANCE

MONEY MIND CONNECTION

HINDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Menschen im Ego-Programm 1 sehen perfekte Ordnung als Schlüssel zu Erfolg und Sicherheit. Sie wollen unangreifbar sein, indem sie alles bis ins Detail optimieren. Doch dieser Perfektionismus blockiert oft den Fortschritt, da sie denken, Erfolg sei erst möglich, wenn alles „perfekt“ ist.

Typische hinderliche Gedanken im Money Mindset des Ego-Programms 1: • „Ich brauche noch eine weitere Ausbildung, um erfolgreich zu sein.“ • „Bevor ich starten kann, muss alles perfekt vorbereitet sein.“ • „Es gibt immer noch etwas zu verbessern, bevor ich den nächsten Schritt machen kann.“ • „Ohne Perfektion kann ich nicht erfolgreich sein.“

Solche Gedanken lassen die Person im Zustand des „Noch-nicht-bereit-Seins“ verharren, was Chancen und Wachstum blockiert. Erfolg hängt jedoch nicht von Perfektion ab, sondern von der Bereitschaft, zu handeln – auch wenn nicht alles perfekt ist.

FÖRDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Das Ego-Programm 1 strebt tief in sich nach den Eigenschaften des Ego-Programms 7 – Lebensgefühl, Freiheit und Spaß am Leben.

Eine förderliche Frage, die sich Menschen im Ego-Programm 1 stellen dürfen, ist: Wie kann ich meinen Anspruch an Perfektion neu definieren, um mehr Leichtigkeit und Freude zu erleben? Was würde maximal passieren, wenn ich meine perfekte Ordnung etwas loslasse?

Anstatt alles bis ins kleinste Detail zu planen und zu organisieren, könnten sie darüber nachdenken, was sie gewinnen, wenn sie kleine Unvollkommenheiten akzeptieren.

Durch das Loslassen dieser Perfektion entsteht Raum für neue Erfahrungen und Freude im Leben. Wie viel mehr Freiheit und Lebensgenuss wäre möglich, wenn sie den Druck, immer perfekt sein zu müssen, reduzieren?

GRUNDPROBLEM: MANGEL AN SCHUTZ

(GEFÜHL, STÄNDIG ANGEGRIFFEN ODER EINGESCHRÄNKT ZU WERDEN)

HAUPTTHEMEN:

INSTINKT, ABGRENZUNG, ANGRIFF UND VERTEIDIGUNG, AGGRESSION, HANDLUNGEN

IDENTIFIKATION:

„ICH BIN DAS, WAS ICH TUE.“

Beispiele



SF =



GF +



BF -

ENERGETISCHE FOKUSSIERUNG UND NUTZUNG DES PROGRAMMS

SELBSTFOKUSSIERT

SF =

GRUPPENFOKUSSIERT

GF +

BEZIEHUNGSFOKUSSIERT

BF -

Navigation & innere Führung: Emotion

Warnfeld: Stolz

Anspannungsverhalten & Triggerprogramm

Entspannungsverhalten & Energiegeber

SEIT
PROGRAMME

8

4

1

ORDNUNG

3

STATUS

MONEY MIND CONNECTION

HINDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Die 2 strebt danach, geliebt und als guter Mensch anerkannt zu werden. Sie übernimmt oft die Probleme anderer, was dazu führt, dass sie sich ausgenutzt fühlt. Sie hat Schwierigkeiten, materielle Dinge anzunehmen und gibt meist mehr, als sie empfängt.

Unterbewusst glaubt sie, dass zu viel Besitz die Liebe anderer verringern könnte, und bleibt daher oft im Mangel. Mit dem Einfluss des 1er-Seitprogramms fühlt sie sich oft „nicht gut genug“ und sucht durch ihr 4er-Entspannungsverhalten nach Individualität, um Liebe zu erhalten.

Ihr Stolz blockiert sie oft, Chancen wahrzunehmen, und sie hat Probleme, sich durchzusetzen, weil sie Angst hat, dadurch keine Liebe zu bekommen.

FÖRDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Das Ego-Programm 2 darf lernen, sich in den Vordergrund zu stellen und den Unterschied zwischen Egoismus und Egozentrik zu verstehen. Egoismus bedeutet, sich selbst zu priorisieren, um auch anderen zu helfen. „Es ist in Ordnung, mich an erste Stelle zu setzen, weil mein Wachstum anderen hilft.“

Die 2 darf akzeptieren, dass Schmerz ein Teil des Wachstumsprozesses ist. „Ich darf durch den Schmerz gehen, um zu wachsen und stärker zu werden.“

Ein weiterer förderlicher Gedanke: „Ich erkenne meinen Wert, unabhängig von der Meinung anderer.“

„Ich bin die Liebe, die ich mir wünsche, und ich verdiene es, Liebe zu empfangen.“

Die 2 sollte ihren kreativen Ausdruck verstärken: „Ich erlaube mir, durch Kunst und Kreativität die Welt zu beeinflussen.“

GRUNDPROBLEM: LIEBES-DEFIZIT

(DAS GEFÜHL, NICHT GELIEBT ODER NICHT WERTGESCHÄTZT ZU WERDEN)

HAUPTTHEMEN:

SELBSTBILD, ZWISCHENMENSCHLICHE BEZIEHUNGEN, EMOTIONALE EMPATHIE, ANERKENNUNG DURCH LEISTUNG, ANZIEHUNGSKRAFT/VERLETZLICHKEIT, EMOTIONALE WAHRNEHMUNGEN

IDENTIFIKATION:

„ICH BIN DAS, WAS ANDERE IN MIR SEHEN.“

Beispiele



SF

-



GF

+



BF

=

ENERGETISCHE FOKUSSIERUNG UND NUTZUNG DES PROGRAMMS

SELBSTFOKUSSIERT

SF

-

GRUPPENFOKUSSIERT

GF

+

BEZIEHUNGSFOKUSSIERT

BF

=

Navigation & innere Führung: Emotion

Warnfeld: Eitelkeit

SEIT
PROGRAMME

Anspannungsverhalten & Triggerprogramm

9

Entspannungsverhalten & Energiegeber

6

2
HINGABE

4
VISION

MONEY MIND CONNECTION

HINDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Menschen im Ego-Programm 3 streben nach Anerkennung durch das, was sie im Außen schaffen.

Sie neigen dazu, sich über ihre Erfolge zu definieren. Ein hinderlicher Gedanke ist, dass sie glauben, nur durch das, was sie erreicht haben, geliebt zu werden. Wenn sie weniger Erfolg haben, fühlen sie sich wertlos. Diese Fixierung auf äußere Leistungen blockiert sie oft, Fülle anzunehmen.

Sie müssen aufpassen, dass sie nicht in die Falle der Eitelkeit tappen und sich unauthentisch verhalten.

Ein weiteres Problem kann entstehen, wenn sie im Seit-Programm 2 dazu neigen, sich für andere aufzuopfern, oder im Seit-Programm 4 in emotionale Tiefs abgleiten.

Erfolg sollte nicht nur in materiellen Errungenschaften gemessen werden, sondern auch im persönlichen Wachstum.

FÖRDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Menschen im Ego-Programm 3 sollten förderliche Gedanken entwickeln, um ihr Money Mindset zu stärken. Ein wichtiger Gedanke ist, sich zu fragen, ob sie Geld haben oder sich wirklich reich fühlen wollen. Ebenso sollten sie überlegen, auf welche Kosten sie ihren Erfolg fast schon zwanghaft erzielen wollen und wie viel von ihrem wahren Selbst sie in ihre Ziele einbringen.

Es ist hilfreich, Zeit für Selbstreflexion zu nehmen, um den Erfolg bewusst wahrzunehmen. Eine weitere wichtige Frage ist, wie viel Spaß sie tatsächlich am Prozess der Zielerreichung haben, und ob das, was sie liefern, wirklich aus ihrem Inneren kommt oder ob es nur dafür gebraucht wird, Anerkennung von außen zu erhalten.

Sie sollten sich fragen, wie ihre Ziele nicht nur ihrem Ansehen, sondern auch der sozialen Gemeinschaft zugutekommen. Ein förderlicher Gedanke wäre auch, sich nicht nur über Erfolge oder Anerkennung zu definieren, sondern über den wahren Wert des eigenen Menschseins.

GRUNDPROBLEM: LIEBES-DEFIZIT

(DAS GEFÜHL, NICHT GELIEBT ODER NICHT WERTGESCHÄTZT ZU WERDEN)

HAUPTTHEMEN:

SELBSTBILD, ZWISCHENMENSCHLICHE BEZIEHUNGEN, EMOTIONALE EMPATHIE, ANERKENNUNG DURCH LEISTUNG, ANZIEHUNGSKRAFT/VERLETZLICHKEIT, EMOTIONALE WAHRNEHMUNGEN

IDENTIFIKATION: "ICH BIN DAS, WAS ANDERE IN MIR SEHEN."

Beispiele



SF -



GF +



BF =

ENERGETISCHE FOKUSSIERUNG UND NUTZUNG DES PROGRAMMS

SELBSTFOKUSSIERT

SF -

GRUPPENFOKUSSIERT

GF +

BEZIEHUNGSFOKUSSIERT

BF =

Navigation & innere Führung: Emotion

Warnfeld: Neid

SEIT
PROGRAMME

Anspannungsverhalten & Triggerprogramm

2

Entspannungsverhalten & Energiegeber

1

3

STATUS

5

BILDUNG

MONEY MIND CONNECTION

HINDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Das Ego-Programm 4 neigt dazu, sich im emotionalen Chaos zu verlieren. Dies führt oft dazu, dass es schwer fällt, Konsistenz im Leben zu zeigen. Ständige Selbstzweifel und negative Gedanken über das Scheitern oder den eigenen Wert blockieren die 4. Ein weiteres Hindernis ist der Zwang, sich ständig mit anderen zu vergleichen und anders sein zu wollen. Dies führt oft zu Instabilität und finanziellen Problemen, da der Fokus auf Individualität manchmal im Widerspruch zur Stabilität steht, die für finanziellen Erfolg notwendig ist.

Wenn die 4 in Stress gerät, wechselt sie oft in das Verhalten des Ego-Programms 2. Dabei nimmt sie die Probleme anderer an und verliert sich in Abhängigkeiten. In entspannteren Phasen, wenn sie das Verhalten des Ego-Programms 1 zeigt, zweifelt sie oft daran, dass ihr etwas fehlt, um Erfolg zu haben oder zu behalten. Zudem hat die 4 häufig Schwierigkeiten, sich an Regeln, Strukturen und Abläufe zu halten, was zu Chaos im Leben führen kann und sie daran hindert, ihre Ziele zu erreichen.

FÖRDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Das Ego-Programm 4 sollte für finanziellen Erfolg unbedingt mehr Strukturen, Pläne und Richtlinien einführen. Es ist wichtig, Prozesse aufzubauen und zu automatisieren. Anstatt sich zwanghaft von anderen abheben zu wollen, sollte die 4 lernen, mehr Gleichheit und Routine in ihr Leben zu integrieren. Strukturierte Tagesabläufe können dabei sehr hilfreich sein.

Förderliche Gedanken für die 4 wären: "Was möchte ich wirklich?" und "Wie möchte ich gesehen werden?" Wenn die 4 lernt, ihre emotionalen Höhen und Tiefen in kreative Arbeit umzuwandeln, wird sie mehr Erfüllung finden.

Die 4 sollte üben, Liebe zu empfangen, anstatt immer nur zu geben. Materielle Fülle und Wohlstand stehen nicht im Widerspruch zu individueller Freiheit – im Gegenteil, sie können sogar helfen, sich einzigartiger auszudrücken.

Die 4 sollte sich fragen: "Welchen Schmerz füge ich mir selbst zu, um mein Liebesdefizit zu lindern?" Die Mission, die sie verfolgt, kann ihr helfen, sich zu motivieren. Erfolg im finanziellen Bereich bietet die Chance, sich noch mehr zu entfalten.

GRUNDPROBLEM: LIEBES-DEFIZIT

(DAS GEFÜHL, NICHT GELIEBT ODER NICHT WERTGESCHÄTZT ZU WERDEN)

HAUPTTHEMEN:

SELBSTBILD, ZWISCHENMENSCHLICHE BEZIEHUNGEN, EMOTIONALE EMPATHIE, ANERKENNUNG DURCH LEISTUNG, ANZIEHUNGSKRAFT/VERLETZLICHKEIT, EMOTIONALE WAHRNEHMUNGEN

IDENTIFIKATION: "ICH BIN DAS, WAS ANDERE IN MIR SEHEN."

Beispiele



SF

-



GF

+



BF

=

ENERGETISCHE FOKUSSIERUNG UND NUTZUNG DES PROGRAMMS

SELBSTFOKUSSIERT

SF

-

GRUPPENFOKUSSIERT

GF

+

BEZIEHUNGSFOKUSSIERT

BF

=

Navigation & innere Führung: Verstand 

Warnfeld: Zurückhaltung / Geiz

SEIT
PROGRAMME

Anspannungsverhalten & Triggerprogramm **7**

Entspannungsverhalten & Energiegeber **8**

6
SCHUTZ

4
VISION

MONEY MIND CONNECTION

HINDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Menschen im Ego-Programm 5 haben oft das Problem, dass sie zu viel nachdenken und zu wenig handeln. Ein typischer hinderlicher Gedanke ist, den perfekten Plan haben zu müssen, bevor sie ins Handeln kommen. Sie neigen dazu, immer nach Abkürzungen zu suchen, statt den normalen Weg gehen.

Ein weiteres Problem ist ihr Hang zur Übervorsicht und das Horten von Wissen oder Ressourcen. Sie sammeln lieber an, als zu teilen oder zu investieren. Dies führt oft zu Geiz und der Angst, Geld auszugeben. Die 5 hat Schwierigkeiten, Erfolg emotional zu erleben, sie bleibt zu sehr im Kopf.

Im Bereich des Money Mindsets leidet die 5 auch unter der Angst, etwas falsch zu machen oder abgelehnt zu werden. Neue Dinge auszuprobieren ist für sie oft eine große Hürde. Durch ihre direkte Art kann sie zudem oft distanziert wirken, was zwischenmenschliche Verbindungen erschwert.

Die Sparsamkeit der 5 kann ebenfalls hinderlich sein. Sie spart manchmal so stark, dass sie sich selbst Möglichkeiten nimmt, finanziell zu wachsen.

FÖRDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Die 5 darf lernen, eine Balance zwischen Kontrolle der Ressourcen und Freude am Leben zu halten. Ein positiver Gedanke ist, dass es erlaubt ist, Hab und Gut zu teilen und zu investieren, anstatt alles festzuhalten. Es ist besser, unperfekt zu starten und aus der Handlung zu lernen, anstatt den perfekten Plan zu erstellen und nie loszulegen. Die 5 sollte sich mehr mit ihren Emotionen verbinden und nicht nur im Kopf leben. Geld sollte nicht nur als Sicherheitsgarant, sondern auch als Mittel zur Selbstentfaltung und zum Kennenlernen neuer Möglichkeiten betrachtet werden.

Ein weiteres Ziel ist, nicht nur zu sparen, sondern auch das Leben zu genießen und zwischenmenschliche Beziehungen zu pflegen. Sie darf die Kreativität bewusster einsetzen und gleichzeitig lernen, Führung mit Herz zu verbinden. Disziplin darf ausgelebt werden, aber ohne Härte. Und Investitionen sollten Freiheit und mehr Lebensqualität bringen. Zudem sollte die 5 Angst als Illusion erkennen und sich davon nicht zurückhalten lassen.

Es ist wichtig, dass die 5 lernt, sich zu präsentieren und ihre Fähigkeiten auch im zwischenmenschlichen Bereich zu stärken.

MANGEL AN VERTRAUEN

(GEFÜHL, NIEMANDEM VERTRAUEN ZU KÖNNEN / SICH UNSICHER UND ÄNGSTLICH FÜHLEN)

HAUPTTHEMEN:

RATIONALITÄT, ANALYSE, ORDNUNG, SICHERHEIT, VORSICHT, GEDANKENWELT

IDENTIFIKATION:

"ICH BIN DAS, WAS MIR SICHERHEIT VERSCHAFFT."

Beispiele



SF +



GF =



BF -

ENERGETISCHE FOKUSSIERUNG UND NUTZUNG DES PROGRAMMS

SELBSTFOKUSSIERT

SF +

GRUPPENFOKUSSIERT

GF =

BEZIEHUNGSFOKUSSIERT

BF -

Navigation & innere Führung: Verstand

Warnfeld: Angst

SEIT
PROGRAMME

Anspannungsverhalten & Triggerprogramm **3**

Entspannungsverhalten & Energiegeber **9**

5
BILDUNG

7
LEBENSGEFÜHL

MONEY MIND CONNECTION

HINDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Das Ego-Programm 6 wird oft durch eine ständige Angst zurückgehalten, die dazu führt, dass es sich selbst nicht zutraut, Dinge alleine zu schaffen. Die 6 neigt dazu, Konflikten aus dem Weg zu gehen und zieht sich oft zurück, vor allem wenn sie in ihr seitliches Programm 5 verfällt. Diese Konfliktscheue hindert sie daran, in herausfordernden Situationen standhaft zu bleiben. Außerdem kann das Ego-Programm 6 in ihrem Entspannungsverhalten, dem Ego-Programm 9, träge und passiv werden, was ihren Fortschritt behindert. Ein großes Hindernis der 6 ist ihre Blindheit gegenüber bestehenden Strukturen, die sie nicht hinterfragt, selbst wenn sie schädlich sind. Sie klammert sich oft an äußere Systeme, die ihr vermeintlich Sicherheit bieten. Eine weitere Blockade ist das Schwarz-Weiß-Denken, das Feindbilder kreiert – sei es gegen andere Menschen, Organisationen oder Ideale – wodurch sie Energie auf Feindseligkeit verschwendet. Zusätzlich neigt die 6 dazu, sich zu sehr auf Regeln und Strukturen zu verlassen, die sie in ihrem Handeln einschränken. Ihr rationales Denken blockiert oft ihre Kreativität und zwischenmenschliche Verbindungen, was zu Isolation und weniger Fülle in ihrem Leben führt.

FÖRDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Förderliche Gedanken für das Ego-Programm 6 im Money Mindset beinhalten, sich selbst zu reflektieren: „Sind die bisherigen Ergebnisse zufriedenstellend, oder sollte ich neue Wege gehen?“ Statt gegen die Angst anzukämpfen, kann die 6 lernen, Angst als Informationsquelle zu nutzen, ohne dass sie blockiert. So kann man trotz der Angst handeln. Regelmäßig aus Strukturen auszutreten und eine Vogelperspektive einzunehmen, hilft, Verbesserungen zu erkennen. Die 6 sollte mehr Veränderung zulassen und das Leben aktiv erfahren. Routinen und Wertesysteme sollten hinterfragt werden, um zu sehen, wo sie einschränken. Ein weiterer Gedanke: „Bringt mir das, was ich für sicher halte, wirklich Sicherheit, oder kann ich durch Risiken mehr gewinnen?“ Zudem sollte geprüft werden, ob die 6 ihre Sicherheit immer im Außen sucht, oder ob sie diese in sich selbst finden kann. Es ist wichtig, auf das eigene Gefühl zu hören und Instinkte zu leben. Das Ausleben von Freude (Seitprogramm 7) schafft Leichtigkeit im Umfeld. Ein förderlicher Gedanke wäre auch, die eigenen Standards zu hinterfragen: „Sind sie noch zeitgemäß?“ Der Mut, Skepsis zu überwinden und Neues zu probieren, hilft, alte Muster zu durchbrechen.

MANGEL AN VERTRAUEN

(GEFÜHL, NIEMANDEM VERTRAUEN ZU KÖNNEN / SICH UNSICHER UND ÄNGSTLICH FÜHLEN)

HAUPTTHEMEN:

RATIONALITÄT, ANALYSE, ORDNUNG, SICHERHEIT, VORSICHT, GEDANKENWELT

IDENTIFIKATION:

"ICH BIN DAS, WAS MIR SICHERHEIT VERSCHAFFT."

Beispiele



SF +



GF =



BF -

ENERGETISCHE FOKUSSIERUNG UND NUTZUNG DES PROGRAMMS

SELBSTFOKUSSIERT
SF +

GRUPPENFOKUSSIERT
GF =

BEZIEHUNGSFOKUSSIERT
BF -

Navigation & innere Führung: Verstand

Warnfeld: Völlerei / Konsum

SEIT
PROGRAMME

Anspannungsverhalten & Triggerprogramm

1

5

6
SCHUTZ

8
FÜHRUNG

Entspannungsverhalten & Energiegeber

MONEY MIND CONNECTION

HINDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Das Ego-Programm 7 hat im Bereich Money Mindset Schwierigkeiten, da es sich schnell ablenken lässt, weil es nach Freiheit strebt. Dieser Drang führt dazu, dass es schwer fällt, sich auf finanzielle Ziele zu konzentrieren und diese konsequent zu verfolgen. Die Begeisterungsfähigkeit der 7 sorgt dafür, dass sie ihre Energie auf zu viele Projekte verteilt, was oft zu unvollständigen Ergebnissen führt und den Geldfluss beeinträchtigt. Ein weiteres Hindernis ist die Tendenz, Schmerz zu vermeiden und stattdessen nach kurzfristigen Vergnügungen zu suchen. Dies führt dazu, dass die 7 Geld für unnötige Ausgaben verschwendet, anstatt es strategisch zu investieren. Sie flüchtet oft in angenehme Erlebnisse, anstatt sich mit den finanziellen Realitäten auseinanderzusetzen, was langfristig zu einem instabilen Money Mindset führt. Im Anspannungsverhalten des Programms 1 neigt die 7 zu Perfektionismus und Rechthaberei, was nicht nur zwischenmenschliche Verbindungen, sondern auch finanzielle Entscheidungen erschwert. Zudem kann im Entspannungsmodus Geiz entstehen, was dazu führt, dass Geld nicht fließt, sondern gehemmt wird.

FÖRDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Das Ego-Programm 7 sollte beim Thema Money Mindset mehr auf Fokus und Balance achten. Ein größerer Fokus führt zu besseren Ergebnissen und langfristig mehr Freiheit. Die 7 sollte prüfen, ob sie zwischen „zu viel“ und „zu wenig“ schwankt und mehr Balance finden. Wenn sie sprunghaft handelt, sollte sie sich fragen, welchem unangenehmen Gefühl sie ausweicht.

Es ist wichtig, die Folgen nicht eingehaltener Verpflichtungen zu bedenken. Förderliche Gedanken sind, sich auf langfristige Erfolge statt auf schnelle Gewinne zu konzentrieren. Sie sollte reflektieren, wo sie sich einschränkt oder sich zu viel gönnt, und sich fragen: „Bin ich in Balance?“

Die 7 sollte auch ihre Härte sich selbst und anderen gegenüber überdenken, um sicherzustellen, dass sie nicht ihre Beziehungen gefährdet. Wichtig ist es, Entscheidungen zu hinterfragen, ob sie aus einem emotionalen Hoch heraus getroffen wurden. Begeisterungsfähigkeit sollte bedacht eingesetzt werden. Die Definition von Perfektion darf überdacht werden: „Wahre Perfektion liegt in Authentizität.“ Dieser Ansatz unterstützt die 7, ein gesünderes Verhältnis zu Geld und Erfolg zu entwickeln.

MANGEL AN VERTRAUEN

(GEFÜHL, NIEMANDEM VERTRAUEN ZU KÖNNEN / SICH UNSICHER UND ÄNGSTLICH FÜHLEN)

HAUPTTHEMEN:

RATIONALITÄT, ANALYSE, ORDNUNG, SICHERHEIT, VORSICHT, GEDANKENWELT

IDENTIFIKATION:

"ICH BIN DAS, WAS MIR SICHERHEIT VERSCHAFFT."

Beispiele



SF =

GF -

BF +

ENERGETISCHE FOKUSSIERUNG UND NUTZUNG DES PROGRAMMS

SELBSTFOKUSSIERT

GRUPPENFOKUSSIERT

BEZIEHUNGSFOKUSSIERT

SF =

GF -

BF +

Navigation & innere Führung: Instinkt

Warnfeld: Haben wollen

SEIT
PROGRAMME

Anspannungsverhalten & Triggerprogramm

5

Entspannungsverhalten & Energiegeber

2

9

BALANCE

7

LEBENSGEFÜHL

MONEY MIND CONNECTION

HINDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Das Ego-Programm 8 zeigt oft hinderliche Gedanken und Handlungen im Money Mindset, wie übertriebene Dominanz und mangelndes Zuhören. Die Acht hat Schwierigkeiten, sich emotional auf ihr Gegenüber einzulassen, was sie weniger empathisch erscheinen lässt. Diese Überbetonung der Kontrolle und Aggression sowie das ständige Bedürfnis, sich selbst zu schützen, hindern sie daran, in finanziellen Bereichen erfolgreich zu sein.

In ihrem Seitprogramm 7 neigt sie dazu, sich zu verzetteln und nicht zielgerichtet zu handeln. Im Stressmodus, beeinflusst durch das Ego-Programm 9, fällt es ihr schwer, klar zu kommunizieren. In ihrem Entspannungsverhalten nimmt sie oft die Probleme anderer an und bleibt darauf emotional hängen, was sie empfänglich für emotionale Manipulation macht.

Zusätzlich hinterfragt die Acht ständig bestehende Strukturen, auch wenn diese gut funktionieren. Diese Tendenz zur Veränderung schafft unnötige Arbeit und behindert oft den finanziellen Erfolg.

FÖRDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Ein positives Money Mindset für das Ego-Programm 8 beginnt mit der Fähigkeit, durch starke Führung Kompetenz auszustrahlen. Doch es ist wichtig, sich zu fragen: „Bin ich in der Kontrolle oder lasse ich auch anderen Raum?“ Ein weiterer förderlicher Gedanke ist: „Höre ich wirklich zu oder rede ich nur?“ Indem die Acht lernt, empathisch zu führen und Grenzen zu respektieren, kann sie Dominanz und Macht besser ausbalancieren, um Beziehungen und finanzielle Chancen nicht zu gefährden.

Feedback spielt eine zentrale Rolle. Die Acht sollte sich fragen: „Wie kann ich konstruktives Feedback annehmen, ohne aggressiv zu reagieren?“ Auch das Investieren von Geld sollte ausgewogen erfolgen, ohne in Extreme zu verfallen. Es ist ratsam, innezuhalten und zu reflektieren: „Wo schaffe ich Abhängigkeiten, die Menschen an mich binden?“

Letztlich sollte die Acht ihre Erfolge wertschätzen und Zeit für sich selbst nehmen. Indem sie sich fragt: „Wie kann ich meine Verbindung zur Welt und zu meinem Gegenüber besser wahrnehmen?“ gelingt es ihr, langfristigen Erfolg sicherzustellen.

MANGEL AN SCHUTZ

(GEFÜHL, STÄNDIG ANGEGRIFFEN ODER EINGESCHRÄNKT ZU WERDEN)

HAUPTTHEMEN:

INSTINKT, ABGRENZUNG, ANGRIFF UND VERTEIDIGUNG, AGGRESSION, HANDLUNGEN

IDENTIFIKATION:

"ICH BIN DAS, WAS ICH TUE."

Beispiele



SF

=



GF

-



BF

+

ENERGETISCHE FOKUSSIERUNG UND NUTZUNG DES PROGRAMMS

SELBSTFOKUSSIERT

SF

=

GRUPPENFOKUSSIERT

GF

-

BEZIEHUNGSFOKUSSIERT

BF

+

Navigation & innere Führung: Instinkt

Warnfeld: Trägheit

SEIT
PROGRAMME

Anspannungsverhalten & Triggerprogramm

6

Entspannungsverhalten & Energiegeber

3

1

ORDNUNG

8

FÜHRUNG

MONEY MIND CONNECTION

HINDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Das Ego-Programm 9 hat im Bereich Money Mindset oft Schwierigkeiten. Ein großes Problem ist, dass sie zu oft "Ja" sagt, obwohl ein klares "Nein" notwendig wäre. Das führt dazu, dass sie nicht oft ernst genommen wird. Ihre Anpassung an Autoritäten und ihr ständiges Harmoniestreben hindern sie daran, Fülle anzuziehen, da sie die Bedürfnisse anderer über ihre eigenen stellt. Dies führt auch dazu, dass sie Chancen verpasst und in alten Routinen verharrt.

Die 9 ist oft träge und setzt ihre Ziele nicht konsequent um, wodurch sie sich minderwertig fühlt und glaubt, mehr als andere tun zu müssen, um Erfolg zu haben. Ihre Konfliktvermeidung und die Neigung, die Probleme anderer zu übernehmen, belasten sie emotional und finanziell. Diese Anpassung führt zu einem Verlust des eigenen Weges.

Zudem bleibt ihre Selbstfürsorge oft auf der Strecke, was zu gesundheitlichen Problemen führt. Trost sucht die 9 in externen Betäubungen wie Essen oder Alkohol, um ungelöste Konflikte zu verdrängen. Dadurch wird es für sie schwer, ein finanziell stabiles Leben aufzubauen.

FÖRDERLICHE GEDANKEN UND HANDLUNGEN

Ein Ego-Programm 9 sollte lernen, Nein zu sagen, ohne die eigene Harmonie zu opfern, und erkennen, dass innere Stabilität wichtiger ist als Anpassung an äußere Einflüsse. Im Money Mindset ist es förderlich, schneller Entscheidungen zu treffen und in die Umsetzung zu gehen, anstatt sich hinter Routinen zu verstecken.

Statt immer nur anderen zu helfen, sollte eine 9 lernen, sich selbst an erste Stelle zu setzen und ihre Bedürfnisse zu beachten. Konflikte sind eine Chance für Wachstum, und klare Kommunikation sowie Führung können mehr Fülle bringen als Passivität.

Regelmäßige Reflexion über eigene Werte und Überzeugungen hilft, sich von fremden Erwartungen abzugrenzen. Harmonie im Innen führt langfristig zu mehr Fülle im Außen, und das Umfeld hat großen Einfluss auf den Erfolg. Die 9 sollte ihr Umfeld bewusst wählen und Zeit in Selbstpflege und Rückzug investieren.

MANGEL AN SCHUTZ

(GEFÜHL, STÄNDIG ANGEGRIFFEN ODER EINGESCHRÄNKT ZU WERDEN)

HAUPTTHEMEN:

INSTINKT, ABGRENZUNG, ANGRIFF UND VERTEIDIGUNG, AGGRESSION, HANDLUNGEN

IDENTIFIKATION:

"ICH BIN DAS, WAS ICH TUE."

Beispiele



SF

=



GF

-



BF

+

ENERGETISCHE FOKUSSIERUNG UND NUTZUNG DES PROGRAMMS

SELBSTFOKUSSIERT

SF

=

GRUPPENFOKUSSIERT

GF

-

BEZIEHUNGSFOKUSSIERT

BF

+

SO BENENNEN WIR EGO-PROGRAMME UND IHRE AUSPRÄGUNGEN

In diesem Kapitel wird beschrieben, wie wir eine einheitliche und klare Formulierung der Ego-Programme erstellen, die uns hilft, die wichtigsten Informationen auf einen Blick zusammenzufassen. Diese Formulierung ist besonders nützlich für Türschilder, Visitenkarten oder jede andere Form der Identifikation, bei der die Ego-Programme eines Menschen schnell und präzise dargestellt werden sollen.

Die Benennung erfolgt immer nach einem festen Schema, das drei Elemente umfasst:

1. Energetische Fokussierung (EF):
 - SF (Selbstfokussierung): Die Person konzentriert ihre Energie auf sich selbst.
 - BF (Beziehungsfokussierung): Die Person richtet ihre Energie auf einzelne Beziehungen.
 - GF (Gruppenfokussierung): Die Person fokussiert sich auf Gruppen und Gemeinschaften.
2. Nummer des Ego-Programms: Jedes der 9 Ego-Programme ist durch eine Nummer von 1 bis 9 gekennzeichnet.
3. Ausprägung des Programms:
 - Ein Gleichzeichen (=) zeigt an, dass das Ego-Programm in einer normalen, ausgeglichenen Weise ausgelebt wird.
 - Ein Pluszeichen (+) bedeutet, dass das Programm verstärkt ausgelebt wird.
 - Ein Minuszeichen (-) zeigt, dass das Programm abgelehnt oder unterdrückt wird.

Versuche es einmal selbst. Du kannst raten oder dich Profilen lassen. Ein Link zum einem Gespräch findest Du am Ende des Workbooks

Beispiel einer Typisierung:



Eine Person mit einer selbstfokussierten Ausprägung des Ego-Programms 9, die ihr Programm normal auslebt, wird als

SF 9 = beschrieben.

Eine gruppenfokussierte Person im Ego-Programm 3, die ihr Programm verstärkt auslebt, wird als

BF 3 + benannt.

Eine gruppenfokussierte Person im Ego-Programm 7, die ihr Programm unterdrückt, wird als

GF 7 - beschrieben.

Diese Form der Typisierung ermöglicht es, mit nur wenigen Zeichen die zentrale Information über eine Person und ihr Ego-Programm zu vermitteln. Die detaillierteren Informationen zu den einzelnen Programmen und ihrer Ausprägung können dann auf den spezifischen Seiten der jeweiligen Ego-Programme nachgelesen werden.

Einheitlichkeit und klare Kommunikation: Durch dieses standardisierte System haben wir eine klare und einheitliche Methode, um Ego-Programme zu identifizieren und zu kommunizieren. Dies ist besonders hilfreich, wenn es darum geht, Teams aufzubauen, individuelle Stärken zu verstehen oder Kommunikation innerhalb von Unternehmen effizient zu gestalten.

DEINE FOKUSSIERUNG

DEIN EGOPROGRAMM

NUTZUNG DES PROGRAMMS

SF GF ODER BF

NUMMER VON 1 BIS 9

=, + ODER -

PROFILING AUF EINEN BLICK

Die Kunst, Menschen in Sekunden zu verstehen

Natürlich würde ich jetzt gerne das gesamte Thema Profiling im Detail beschreiben. Allerdings ist es dafür zu aufwändig. Es ist eine Kunst, die es zu erlernen gilt. Der erste Schritt dürfte sein, dass Du Dich in einem persönlichen Gespräch selbst profilieren lässt. In diesem Gespräch können wir auch über alle Wege sprechen, wie Du die Kunst des Profilings selbst erlernen kannst oder unsere Dienstleistung für Dich nutzen kannst um für dich profilieren zu lassen.

Die Besonderheit des Profilings, wie wir es lehren, ist, dass es extrem schnell funktioniert. Es braucht oft nur einen einzigen Blick, um die grundlegenden Ego-Programme einer Person zu erkennen und einzuschätzen. Egal, ob es sich um ein Bewerbungsgespräch, ein Verkaufsgespräch, ein Date oder eine alltägliche Begegnung handelt – unser Profiling ermöglicht es, sofort zu verstehen, welche Programme eine Person steuern und wie sie in verschiedenen Situationen agieren könnte. Diese Methode ist so präzise, dass sie sowohl mit einem direkten Blick auf eine Person als auch anhand eines Fotos, etwa von Social Media oder Bewerbungsunterlagen, durchgeführt werden kann.



Wie funktioniert Profiling auf einen Blick?

Durch die Beobachtung bestimmter Merkmale im Gesicht, den Augen, der Mimik und den Gesichtszügen lassen sich Rückschlüsse auf die dominanten Ego-Programme einer Person ziehen. Diese Merkmale zeigen sich auf subtile Weise und geben sofort Hinweise darauf, wie jemand denkt, fühlt und handelt. So funktioniert es:

- ❑ **Augen und Blick:** Der Ausdruck in den Augen kann schnell verraten, ob jemand eher empathisch, analytisch, dominant oder zurückhaltend ist. Mit einem Blick auf die Augen und deren Fokus erkennt man sofort, welches Ego-Programm im Vordergrund steht.
- ❑ **Gesichtsform und Struktur:** Auch die Form des Gesichts, der Kiefer und die Konturen spielen eine Rolle. Sie geben Hinweise auf Führungsqualitäten, kreative Potenziale oder analytische Fähigkeiten.
- ❑ **Mimik und Falten:** Selbst kleinste Nuancen in der Mimik oder Faltenbildung im Gesicht deuten auf emotionale Muster hin, die Aufschluss über das dominante Ego-Programm geben. Diese Muster entstehen über die Zeit durch wiederholte emotionale Zustände und können auf einen schnellen Blick erkannt werden.

Diese Methode des Profilings ist nicht nur schnell, sondern auch extrem präzise. Ob du dich einem Menschen im direkten Gespräch gegenüber siehst oder ihn auf einem Foto betrachtest – du wirst seine Persönlichkeit in Sekunden einschätzen können.

Ein Blick genügt – Profiling im Alltag

Stell dir vor, du sitzt in einem Bewerbungsgespräch und möchtest in kurzer Zeit verstehen, wie die Person vor dir agiert, welche Stärken sie mitbringt und wie sie in dein Team passt. Durch einen schnellen Blick auf das Gesicht kannst du sofort erkennen, ob der Bewerber eher analytisch, führungsorientiert oder empathisch ist. Gleiches gilt im Verkauf: Wenn du einem potenziellen Kunden gegenüberstehst, kannst du sofort erkennen, ob es sinnvoller ist, ihn rational zu überzeugen oder eine emotionale Verbindung aufzubauen.

PROFILING IM ALLTAG – IMMER UND ÜBERALL ANWENDBAR

Diese Fähigkeit ist im Alltag ebenso wertvoll. Egal ob beim ersten Kennenlernen eines potenziellen Partners, in einer Verhandlung oder bei einem zufälligen Treffen – du wirst in der Lage sein, die Persönlichkeitsstruktur des Gegenübers zu erkennen. Dies gibt dir nicht nur einen entscheidenden Vorteil in der Kommunikation, sondern hilft dir auch, besser zu verstehen, wie du selbst auf andere wirkst und welche Verhaltensweisen du an den Tag legen solltest.

Die Kunst des Profilings

Natürlich lässt sich diese Fähigkeit erlernen. Wir haben eine spezielle App entwickelt, mit der du das Profiling im Alltag üben kannst. Diese App hilft dir, schnell und effizient zu erkennen, welche Ego-Programme deine Mitmenschen steuern. Ob allein oder als Team – das Wissen, das du dir mit dieser Methode aneignest, wird dir helfen, Dynamiken im Unternehmen zu verstehen und die Kommunikation sowie Zusammenarbeit zu revolutionieren.

Profiling erleben und selbst erlernen

Wenn du Interesse daran hast, dich selbst profilieren zu lassen oder das Profiling zu erlernen, bieten wir verschiedene Möglichkeiten an. Besuche unsere Webseite <https://www.mathieuschmidt.com/profiling-session/>, um mehr zu erfahren und einen Termin für dein persönliches Profiling zu buchen. Du kannst die Kunst des Profilings sowohl für dich persönlich als auch für dein Team nutzen, um ein tiefes Verständnis für zwischenmenschliche Dynamiken zu entwickeln und enorm effektiv zu agieren.

Mit nur einem Blick kannst du erkennen, wie Menschen ticken – und das verändert deine Sicht auf das Leben und die Beziehungen zu anderen grundlegend.



ÜBER MATHIEU SCHMIDT

Mathieu Schmidt ist ein renommierter High-Performance-Coach, Profiler, Ex-Militärpolizist und Empath. Mit seiner außergewöhnlichen Kombination aus tiefem Verständnis für menschliche Verhaltensmuster und beruflicher Erfahrung hat er es sich zur Aufgabe gemacht, Menschen und Unternehmen zu nachhaltigem Erfolg zu führen. Seine Methoden, die auf dem Prinzip der Persönlichkeitsanalyse (Profiling) basieren, ermöglichen es, nicht nur die Leistung von Einzelpersonen, sondern auch die gesamte Performance eines Unternehmens massiv zu steigern.

Nach seiner Ausbildung zum Personenschützer und der darauffolgenden Karriere beim Militär entwickelte Mathieu seine Fähigkeiten mit der Spezial-Ausbildung zum Profiler fort. Dieses Training im Lesen von Mimik, Gestik, Sprache und Körpergestalt verleiht ihm eine einzigartige Fähigkeit: Er erkennt tief verborgene Verhaltensmuster und Blockaden bei Menschen und setzt dort an, wo viele Coaches nicht weiterkommen: bei den wahren Ursachen eines Problems, und nicht nur an den Symptomen.

Mathieu Schmidt verfolgt den Ansatz, dass jeder Mensch über ein individuelles "Ego-Programm" verfügt, das unsere Verhaltensmuster, Trigger und Motivationen bestimmt. Er arbeitet mit 27 verschiedenen Ego-Programmen, die es ihm ermöglichen, sehr individuelle, maßgeschneiderte Strategien zu entwickeln, um seinen Klienten zu wahrer Transformation und Leistungsfähigkeit zu verhelfen und ganze Teams zu nachhaltigem Erfolg zu führen.

Mit zusätzlichen Techniken wie der Trigger-Methode und Atemhypnose hilft Mathieu seinen Klienten, nicht nur ihre berufliche Performance zu verbessern, sondern auch persönliche Blockaden zu lösen. Diese einzigartige Herangehensweise stellt sicher, dass Führungskräfte und Mitarbeiter ihre wahren Potenziale vollständig entfalten können, was direkt in höhere Zufrieden-

heit am Arbeitsplatz und massiv gesteigerte Produktivität mündet. Und nicht zuletzt zu erheblichen Umsatzsteigerungen führt.

Mathieu Schmidt lebt, was er lehrt. In Dubai hat er ein hochmodernes Coaching-Unternehmen aufgebaut, das nicht nur durch die beeindruckende Kulisse des 92. Stocks mit Blick auf das Meer inspiriert, sondern das gesamte Team durch eine außergewöhnliche Arbeitsatmosphäre und eine Philosophie des Wachstums, der Gesundheit und des Wohlbefindens mitreißt.

Unternehmen, die mit Mathieu arbeiten, profitieren von seiner unvergleichlichen Fähigkeit, Teams nachhaltig zu motivieren, Konflikte zu minimieren und die Gesamtleistung des Unternehmens massiv zu steigern. So hat er bereits durch seine Arbeit Unternehmen dabei unterstützt, mehr als 150-250 Millionen Euro mehr zu generieren. Seine Klienten, darunter Führungskräfte und Unternehmen aus ganz Europa, schätzen seine empathische und zugleich hocheffektive Art, Potenziale zu erkennen und zu maximieren.

Mathieu Schmidt bringt Menschen dazu, ihre eigenen Programme zu erkennen, Blockaden und Selbstsabotage zu überwinden und dadurch nachhaltig erfolgreich zu sein – sowohl im beruflichen als auch im persönlichen Bereich.



DEINE ERFAHRUNG

Dein Profiling Ergebnis

DEINE FOKUSSIERUNG

DEIN EGOPROGRAMM

NUTZUNG DES PROGRAMMS

SF GF ODER BF

NUMMER VON 1 BIS 9

=, + ODER -

Profiling Datum: _____ Profiler: _____

DEIN AHA-MOMENT:

WAS HAST DU ENTLARVT?

WAS WILLST DU AN DIR BEOBACHTEN?



Idee und Inhalt Mathieu Schmidt, Konzept, Satz und Layout Andy m. Uliczka, Lektorat Diane Thümmes

<https://copyqueen.de>



Alle Rechte vorbehalten. Kein Teil dieses Buches darf ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert, verteilt oder in irgendeiner Form vervielfältigt werden.“



Bildnachweise:

- Seite 2,6,9, 11, 12, 40, 45, 47, 61: Foto von Envato Elements
- Seite 5, 21, 25, 26, 27, 30, 33, 34, 38, 59: Grafik erstellt mit Dall-E und Napkin
- Seite 1, 4, 32, 61: Private Archive
- Heinz Rühmann Bildquelle: Filmportal.de - Heinz Rühmann Bild
- Foto von Steve Jobs, von Matthew Yohe, lizenziert unter CC BY 2.0, Quelle: Wikipedia.
- Foto von Leonardo DiCaprio, von Christopher William Adach, lizenziert unter CC BY-SA 3.0, Quelle: Wikipedia.
- Foto von Greta Thunberg, von Anders Hellberg, lizenziert unter CC BY 2.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Barack Obama, offizielles Porträt der US-Regierung, Public Domain. Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Elvis Presley, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Tony Robbins, von Nan Palmero, lizenziert unter CC BY 2.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Judith Williams, von Sven Mandel, lizenziert unter CC BY-SA 3.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Brad Pitt, von Glenn Francis, lizenziert unter CC BY-SA 4.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Paul McCartney, lizenziert unter CC BY-SA 3.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Michael Jackson, lizenziert unter CC BY-SA 3.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Adolf Hitler, vom Bundesarchiv, lizenziert unter CC BY-SA 3.0 Germany, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Warren Buffett, lizenziert unter CC BY-SA 2.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Bill Gates, lizenziert unter CC BY 3.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Deborah Kerr, von Allan Warren, lizenziert unter CC BY-SA 3.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Karl Lauterbach, von Martin Kraft, lizenziert unter CC BY-SA 3.0 Germany, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Albert Brooks, lizenziert unter CC BY-SA 3.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Wladimir Putin, offizielles Porträt der russischen Regierung, Public Domain. Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von 50 Cent, lizenziert unter CC BY-SA 3.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von George Clooney, lizenziert unter CC BY 2.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Gérard Depardieu, lizenziert unter CC BY-SA 3.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Steven Seagal, lizenziert unter CC BY-SA 3.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Donald Trump, lizenziert unter CC BY-SA 2.0, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Angela Merkel, lizenziert unter CC BY-SA 3.0 Germany, Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Bill Clinton, offizielles Foto der US-Regierung, Public Domain. Quelle: Wikimedia Commons.
- Foto von Mark Zuckerberg, lizenziert unter CC BY-SA 4.0, Quelle: Wikimedia Commons.

Mehr Klarheit, Leichtigkeit & Erfolg durch unser

Profiling: Dich & andere Menschen professionell "lesen" lernen

Embodiment: Löse deine Blockaden & steigere deine Performance

Mentaltraining aus dem Militär: Für mehr emotionale Stärke im Alltag

Jetzt unverbindliches
Analysegespräch
buchend

www.mathieuschmidt.com



TERMIN BUCHEN

Trete in Kontakt

Mathieu Schmidt
MS-Performance Group

Telefon: +971 563999500

E-Mail: info@mathieuschmidt.com

<https://www.mathieuschmidt.com/profiling-session/>