

# DER PROFILER

Ausgabe September 2024

---

EXZELLENZ IN MENSCHENKENNTNIS

---



# In dieser Ausgabe

September 2024

---

## BEITRÄGE

Mag. <sup>a</sup> Patricia Staniek, BBA:	Donald Trump versus Kamala Harris
Dr. Ulrich Vogel:	Die unsichtbaren Gefahren
Mag. <sup>a</sup> Martina Hofer Moreno:	People, Passion und Performance (Folge 3)
Elisabeth Motsch:	Kraftvolle Präsenz
Mag. <sup>a</sup> Patricia Staniek, BBA:	Interview mit Julien Backhaus
Renate Sandler:	Über den Wolken
Alexander Datzer:	Betrug
Mag. <sup>a</sup> Patricia Staniek, BBA:	Jahresausbildung zur/m CERTIFIED PROFILER
Nicole Döllner, MA, MA:	Referenz Certified Profiler Ausbildung

## TERMINE

Jahresausbildung zur/m CERTIFIED PROFILER

Mimik/Persönlichkeitsanalyse

How to become impressive

# Donald Trump versus Kamala Harris

## Verhaltensanalyse, Auszug aus der Mediennalyse

Mag.<sup>a</sup> Patricia Staniek, BBA



©Portrait of President-elect Donald Trump , 2016, Photograph, <https://www.loc.gov/item/2017645723/>



© CC BY 3.0 US, Kamala Harris, Vice President, USA, <https://www.whitehouse.gov/administration/vice-president-harris/>

Die Kontraste im Verhalten der beiden Kontrahenten waren spannend und aufschlussreich. Donald Trump war versucht sich kontrolliert und diszipliniert zu zeigen, was ihn deutlich von vorherigen Debatten mit Joe Biden oder Hillary Clinton abhob. Dieses Verhalten war mir neu und lässt darauf schließen, dass er und seine Berater sich tatsächlich etwas überlegt haben. Es vermittelt auch, dass Donald Trump seine Kontrahentin Kamala Harris als ernstzunehmende Gegnerin sieht. Im Weiteren werde ich die beiden nur mehr als Trump und Harris bezeichnen.

### DIE BEGRÜSSUNG

Harris betrat die Bühne von der rechten Seite. Normalerweise hat die Person, die von links kommt, einen leichten Vorteil, da die Außenhand und der Oberarm vom Publikum besser wahrgenommen werden kann – ein subtiler, aber oft unbewusster High-Status-Effekt. Harris zögerte kurz, um Trumps Verhalten zu antizipieren, entschied sich jedoch rasch und ging direkt auf ihn zu, wodurch sie symbolisch in sein „Revier“ eindrang.

Trump hingegen stand eher zurückhaltend hinter dem Rednerpult, was seine Präsenz auf der Bühne minderte. Harris präsentierte sich in voller Körperpräsenz mit einer offenen, selbstbewussten Haltung, während Trump durch seinen leicht gesenkten Kopf und den runderen Rücken einen müderen Eindruck hinterließ.

Sie hingegen tat das mit wesentlich offenerer Körperhaltung und geradem Kopf. Ihre Begrüßungshand war durchgestreckt, sie stand ihm direkt gegenüber. High-Statuspunkt auf allen Längen für Harris.

### HARRIS' NERVOSITÄT UND DER ÜBERGANG ZUR SOUVERÄNITÄT

Bei der ersten Frage, zeigte Harris Anzeichen von Nervosität, ihr Mund war leicht geöffnet. Das machen Menschen, wenn sie etwas erwarten oder unter Stress stehen, sie leckt über die Lippen, auch das kann ein Anzeichen für Stress bzw. eine Beruhigungsgeste sein.

Ihr Stand war noch nicht stabil, ihre Schultern noch unruhig, im oberen Stirnteil entstanden Anspannungsfalten, die gestischen Bewegungen gingen anfangs in kurzen rhythmischen Bewegungen auf und ab. Sprachlich wirkte sie noch zögerlich und anstatt auf die Frage konkret zu antworten, antwortete sie in Grundsätzen.

Es ist menschlich und verständlich, in solch einer bedeutenden Debatte – besonders gegenüber einem Kontrahenten wie Trump, der als vernichtender Rhetorikkoloss bekannt ist, – nervös zu sein. Allerdings hätte eine stabilere Wirkung gerade zu Beginn des Gesprächs einen Vorteil für sie gehabt.

(Frage des Moderators, ob Sie glaubt, dass es den Menschen schlechter oder besser geht als vor 4 Jahren).

Harris fand ihre Balance sehr schnell und zeigte sich souverän. Ihre Körpersprache wurde zunehmend rhythmischer, ihre Mimik und Gestik waren klar und gezielt eingesetzt. Sie schaffte es, durch Mimik und nonverbale Signale gezielt auf Trumps Aussagen zu reagieren und diese für das Publikum sichtbar zu machen.

Ihr Lächeln und gelegentliches Lachen halfen ihr, Trumps Angriffe abzufedern und gleichzeitig Gelassenheit zu demonstrieren. Sie wirkte aufmerksam, und schaffte es, manchen Gedanken zu Trumps Aussagen (wie z.B. Migranten essen Katzen und Hunde) durch ihre Mimik und Körpersprache ans Publikum an den Bildschirmen zu transportieren.

# Donald Trump versus Kamala Harris

## Verhaltensanalyse, Auszug aus der Mediennalyse

Mag.<sup>a</sup> Patricia Staniek, BBA

---

Dabei verzichtete sie auf übermäßige emotionale Reaktionen. Auch ihr Lachen und lächeln half dabei, Trumps Angriffe abzufedern. Dazwischen tauchten manchmal auch kleinere Stressanzeichen und Zögern auf.

Gelegentlich schluckte sie, wenn sie antworten musste, ebenso ein Zeichen für Stress. Sie schaffte es, Cortisol und Noradrenalin – unsere Stresshormone – unter Kontrolle zu bringen.

Cortisol ist vorrangig für die langfristige Anpassung des Körpers an Stress verantwortlich, indem es Energie mobilisiert. Noradrenalin wirkt eher kurzfristig und sorgt dafür, dass sich der Körper in akuten Stresssituationen sofort handlungsfähig zeigt (z. B. angreifen oder flüchten).

Auf langen Strecken erlebte man sie sehr gut vorbereitet. Sie gewann immer wieder mit einer offenen, sehr rhythmischen Körpersprache. Kopfschütteln, Arme und Körper waren im rhythmischen Einklang. Das verlieh ihr eine Dynamik und zeugte von ihrer Durchsetzungsfähigkeit. Ihr Arme und Hände sind immer über der Gürtellinie, oft sogar noch in Brusthöhe, was positiv und offen wirkt.

Ihre Mimik ist sehr bewegt und sehr eindrucksvoll. Dies erlaubt ihr, eigene Stimmungen und Gedanken zu transportieren. Durch ihre Mimik zeigt sie Freude, Amusement über Trump, sie zeigt auch Skepsis und Zweifel an Trump und lässt so die Menschen an den Bildschirmen, oft ohne Worte, an ihrem Empfinden und Denken teilhaben. Sie geht in Konfrontationskontakt mit Trump, sieht ihn direkt an, hält aber auch Blickkontakt mit der Kamera und schaut teilweise unter die Kamera, um auch den Blickkontakt zu den Moderatoren zu bekommen.

Ihr Kopf ist meist sehr gerade, obwohl sie ihn zu Trump rüber drehen muss. An einer Stelle hob sie ihr Kinn an, was eine gewisse Überheblichkeit suggerierte. Damit weist sie auf eine wesentliche Facette hin, die sie im Amt einer Präsidentin auch haben muss. Gerade den unentschlossenen Wählern zeigt sie

damit: Ich lege mich mit Trump an. Ich stelle mich, wenn es sein muss auch über ihn, ich scheue die Konfrontation nicht. Vielleicht ist gerade diese Botschaft für die unentschlossenen Wähler wichtig.

### WAHLTHEMA „ABTREIBUNG“

Abtreibung ist ein Thema, das im Fokus steht. Trumps zitierte Aussage, dass Föten im 9. Monat abgetrieben werden, wird sogar von der Moderatorin abgewiesen. Eine Abtreibung im 9. Monat geht nur dann, wenn eine akute Gefährdung der Gesundheit der Mutter vorliegt oder sogar ihr Leben gefährdet ist.

Harris entgegnet darauf mit einem mimischen Anzeichen von Kritik und Verärgerung, sie zeigt sehr deutlich, dass sie nichts davon hält, dass man Frauen vorschreibt, was sie mit ihrem Körper tun müssen. Ihr Kopf ist in seine Richtung gedreht, geht dabei rhythmisch auf und ab und sie konfrontiert ihn direkt mit ihren Aussagen. Dabei wirkt sie sehr authentisch und durchsetzungsfähig. Harris zeigt sich auch beim 2minütigen Schlussstatement sehr positiv, formuliert inspirierend und malte ein Bild einer besseren Zukunft.

Donald Trump hat ca. 5 Minuten mehr Redezeit verwendet, allerdings richtet sich Harris häufiger mit Konfrontationen an Trump als Trump an sie. Inhaltlich spricht Harris mehr über Wirtschaft, Abtreibung und die Demokratie, Trump verwendet die meiste Redezeit für das Thema Immigration und Wirtschaft und kaum Redezeit für das Thema Demokratie.

Harris widmet sich allen Punkten auf der Themenliste, spricht am wenigsten über Immigration. Sie zeigt sich offensiv und visionär. Ihr Wording ist sehr positiv, sie verwendet Formulierungen die gut bei Menschen ankommen, allerdings verwendet sie auch die eine andere abstrakte Phrase. Was ihr vermutlich gelungen ist: Ein positives hoffnungsvolles Zukunftsbild für viele Menschen zu zeichnen.

Dem Verhalten bzw. dem Auftritt von Trump wurde im allgemeinen weniger Bedeutung zugemessen. Jeder kennt sein Verhalten, jeder weiß, wie er gegen Hillary Clinton und Joe Biden vorgegangen ist.

# Donald Trump versus Kamala Harris

## Verhaltensanalyse, Auszug aus der Mediennalyse

Mag.<sup>a</sup> Patricia Staniek, BBA

Deshalb lag der Fokus auch mehr auf Harris. Abgesehen vom Begrüßungsritual, wirkte Trump anfangs gelassener als Harris. Seine Mimik wirkte griesgrämig und missmutig, ein Lachen oder Lächeln kam vom ihm keines. Seine Körpersprache blieb auch während der Debatte vorwiegend starr und weniger bewegt. Er wirkte unnachgiebig. Das ist ein starker Kontrast. Das Trump nicht lächelte, könnte auch Kalkül sein, um zu beweisen, wie aggressiv, unnachgiebig und durchsetzungskräftig er für sein Volk sein kann.

Harris sprach positiv über die Zukunft im Abschlussstatement, wobei Trump geschickt sein Augenmerk darauf lenkte zu sagen: Na gut, wenn sie dieses Zukunftsbild hat, warum hat sie davon noch nichts in ihrer Rolle als Vizepräsidentin umgesetzt? Damit versucht Trump an die unentschlossenen oder die mit der angespannten Lage unzufriedenen und verärgerten Menschen für sich zu catchen. Grundsätzlich verwendete Trump negative Formulierungen.

Ob negatives, aggressives Bild oder positives Hoffnungsvolles – beides hat Publikum und lukriert Anhänger. Trump war versucht, seine politischen Botschaften an das Publikum zu bringen und sich darauf zu konzentrieren. Doch der Ärger schwappte bei ihm gewohntermaßen sehr schnell hoch. Auch rechtfertigte er sich immer wieder und beschrieb Harris als Marxistin und linke Radikale.

Trumps Auftritt wirkte diesmal unbewegter, beim Sprechen senkt er oft die Augenbrauen ab und schiebt den Kopf nach vorne, er schiebt auch das Kinn bzw. den Unterkiefer beim Sprechen nach vor. Das ist ein Ausdruck von Angriff und Aggressivität. Seine Gesten wirken aggressiv. Er kommt nie in einen Zustand von Lockerheit oder Entspanntheit. Menschen, die so denken und fühlen wie er, die verärgert sind oder politikfrustriert, die kann er damit abholen. Er vermittelt „ich bin ein durchsetzungsstarker Mann, ich habe Testosteron und Adrenalin in Mengen. Auffällig ist eine Diskrepanz in der Gestik. Während seiner Rhythmus- oder Beschreibungsgesten (z.B. Daumen und Zeigefinger sind zusammengeführt) klappt er

mehrfach das Handgelenk hoch und runter, was eher einen femininen, statt maskulinen Eindruck vermittelt. Diese Geste ist nicht neu, sie ist in all seinen Debatten und Reden sichtbar. Trump vermied den Blickkontakt mit Harris, blickte oft mit zugekniffenen Augen, (in seinem Fall meist ein Anzeichen von Fokussierung oder Ärger) zu den Moderatoren. Definitiv bemühte er sich stets um Contenance, konnte aber seinen Ärger nicht verbergen.

Harris hat ihn in die eine oder andere Falle tappen lassen. So provozierte sie ihn mit der Aussage an die Zuschauer: „Sie werden sehen, seine Zuschauer gehen oft früher, aus Erschöpfung und Langeweile“ oder „das Militär würde ihn als Schande bezeichnen“. Sie brachte ihn in die Defensive. Sein Verhalten als Präsident ist ja schon bekannt, deshalb war auch mehr der Fokus auf Harris.

### **DIE SCHLUSSBETRACHTUNG:**

Ich vermute, dass Harris mehr Menschenmagnet im positiven Sinne sein könnte und daher mehr Kraft in der Anziehung hat. Sie hat sich präsidial gezeigt. Für Trump und Harris war diese erste und vermutlich einzige TV-Debatte ein enorm wichtiger Punkt in diesem Wahlkampf.

Laut Umfragen führte Harris in der Debatte. Ob sie diese Führung in den kommenden Wochen bis zur Wahl halten kann, ob sie die Wähler überzeugen kann, ist offen und bleibt spannend. Eine Debatte entscheidet noch keine Wahl und das komplexe und komplizierte US-Wahlssystem könnte immer eine Überraschung bereithalten.

**Mag.<sup>a</sup> Patricia Staniek, BBA**, ist Wirtschaftskriminal-Analytikerin, Profiler und Akad. Expertin für int.

Sicherheitsmanagement. Sie ist Ausbilderin für CERTIFIED PROFILER für Wirtschaft und Sicherheit und beschäftigt sich mit Betrug am Menschen, z.B. als Expertin in ATV in der Sendung „Reingelegt“!



# Die unsichtbaren Gefahren

## Wie „schlechte Werte“ Ihr Unternehmen zerstören können

Dr. Ulrich Vogel

Unternehmen sprechen viel von Werten. Sie stehen in Leitbildern und auf Webseiten, doch im Alltag spielen sie oft keine Rolle. Was passiert, wenn diese Werte leere Worte bleiben oder „schlechte Werte“ beginnen, das Unternehmen zu durchdringen? Dieser Artikel zeigt, wie negative Werte Unternehmen schleichend destabilisieren – und wie Führungskräfte das verhindern können.

### WERTE SIND MEHR ALS SCHÖNE WORTE

Viele erleben, dass Werte in Unternehmen proklamiert werden, aber im Tagesgeschäft keine Bedeutung haben. Wenn Druck aufkommt, dann herrschen oft Misstrauen, Verantwortungslosigkeit oder sogar Intrigen. Es reicht nicht, Werte festzulegen – sie müssen gelebt und negative Einflüsse bekämpft werden. Ansonsten breiten sich schlechte Werte unbemerkt aus und untergraben die Kultur.

### DAS BÖSE ORGANISIERT SICH

Warum scheinen destruktive Führungskräfte oft erfolgreich? Robert S. Hartman erkannte: „Das Böse organisiert sich von selbst.“ Führungskräfte dürfen nicht glauben, dass gute Werte von allein wirken. Sie müssen aktiv gegen schlechte Werte wie Laissez-faire oder Diskriminierung vorgehen. Ansonsten wird das Unternehmen nach und nach von innen zersetzt. Deshalb gilt es, mit starker Kraft das Gute zu organisieren und das Schlechte zurückzudrängen.

### SCHÄDLICHE WERTE WIRKEN IM VERBORGENEN

Schlechte Werte sind oft unsichtbar. Es beginnt harmlos, wenn Mitarbeitende übereinander statt miteinander reden. Unentschlossenheit, Intransparenz oder Machtmissbrauch breiten sich schleichend aus. Das Ergebnis: Intrigen, Konflikte und Ineffizienz. Eine einzige toxische Führungskraft kann genügen, um ein Unternehmen aus dem Gleichgewicht zu bringen. Gute Führung verlangt Wachsamkeit gegenüber solchen schädlichen Kräften.

### DER SCHEIN TRÜGT: ERFOLG OHNE WERTE IST FRAGIL

Manche argumentieren, dass Unternehmen wie Amazon oder Tesla trotz fragwürdiger Führung erfolgreich sind. Doch diese Erfolge sind oft temporär und Marktgegebenheiten oder neuer Technologie geschuldet. Fehlende Offenheit, Augenhöhe, Weitblick oder Menschenorientierung führen langfristig immer zu Problemen. Wer die Bedeutung von Werten wie Vertrauen und Zusammenarbeit ignoriert, riskiert, dass die Firma an Dynamik verliert oder sogar untergeht.

### WERTE MÜSSEN IM ALLTAG ANKOMMEN

Oft klafft eine Lücke zwischen den proklamierten Werten und dem, was im Alltag passiert. Mitarbeitende fühlen sich nicht angesprochen, weil Werte nicht greifbar sind. Eine gute Führung erkennt, dass Werte nur dann wirken, wenn sie in die tägliche Arbeit integriert sind – und die negativen bekämpft werden. Das ist in der Regel nicht angenehm, denn es bedeutet, in Konflikte gehen zu müssen. Aber Führung ist eben kein Schönwettersegeln. Hier müssen die Führungskräfte definitiv aus ihrer Komfortzone kommen.

### FAZIT: WER WERTE WILL, MUSS HANDELN

Werte sind ein entscheidender Erfolgsfaktor. Doch sie müssen aktiv gesteuert werden. Führungskräfte, die das Böse ignorieren, laufen Gefahr, ihre Organisation zu destabilisieren. Eine durchdachte Führung fördert das Gute und bekämpft immer auch das Schlechte – nur so gelingt nachhaltiger Erfolg.

*Dr. Ulrich Vogel ist Experte für wertebasierte Unternehmensführung und hat 2009 das internationale Unternehmen [proflingvalues](http://www.proflingvalues.com) gegründet. Als Geschäftsführender Gesellschafter entwickelt er wertebasierte Personaldiagnostik und ist darüber hinaus in allen Feldern der Human Resources Beratung seit 25 Jahren*



[www.proflingvalues.com](http://www.proflingvalues.com)

# People, Passion und Performance

## Punkten in bewegten Zeiten (Folge 3)

Mag.<sup>a</sup> Martina Hofer Moreno

Ist "Cultural Fit" der Hit, wenn es um Passion und Performance geht? Nein! Auch der spezifischere „Sub-Cultural Fit“ in einem Fachbereich bzw. Team greift zu kurz. Denn passgenaue Übereinstimmung („Fit“) bremst die Vorteile eines erfolgsrelevanten **Quartetts** aus: **Diversity, Equity, Inclusion & Belonging (DEIB)**.



© myAbility

### VIELFALT

In vielen Veränderungsprozessen geht es auch darum, inklusive Unternehmenskulturen zu schaffen. Dr.<sup>in</sup> Barbara Covarrubias Venegas empfiehlt u.a. folgende Kennzahlen, die ziemlich einfach erhoben werden können. Sie helfen dabei Diversity Projekte und deren Performance zu messen:

- **„DIVERSITY INDEX:** Misst die Vielfalt innerhalb des Unternehmens anhand verschiedener Kategorien wie Geschlecht, Ethnizität, Alter, sexuelle Orientierung.
- **FÜHRUNGSKRÄFTEDIVERSITÄT:** Quantifiziert den Anteil der Mitarbeitenden aus unterrepräsentierten Gruppen in Führungspositionen und Managementebenen.
- **GENDER PAY GAP:** Misst die Lohnunterschiede zwischen den Geschlechtern in ähnlichen Positionen und Funktionen.
- **FLUKTUATIONSRATE NACH DEMOGRAFIE:** Analysiert die Abwanderungsrate spezifischer Gruppen, um mögliche Muster von Diskriminierung oder Unzufriedenheit zu identifizieren.

### VERMEHRT

- **DIVERSITY-ERFOLGSQUOTE BEI EINSTELLUNGEN:** Zeigt den Prozentsatz der Neuanstellungen aus

unterrepräsentierten Gruppen, um die Effektivität von Diversity-Recruiting-Maßnahmen zu bewerten.

- **MENTORING- UND BEFÖRDERUNGSRATE:** Misst, wie häufig Mitglieder aus unterrepräsentierten Gruppen - im Vergleich zu anderen Gruppen - an Mentoring-Programmen teilnehmen oder befördert werden.
- **MITARBEITER:INNEN-ENGAGEMENT-INDEX:** Ein allgemeiner Index, der die Zufriedenheit und das Engagement der Mitarbeitenden erfasst, aufgeschlüsselt nach verschiedenen demografischen Gruppen.“



© Barbara Covarrubias Venegas & Personio

### VORTEILE

Die Ergebnisse zeigen konkrete Gestaltungsräume auf, die sich u.a. positiv auf die Employer Brand, den gesamten Employee Lifecycle und die Candidate Journey auswirken. Vom Mut, Passion und Performance aller (zukünftigen) Mitarbeitenden möglichst inklusiv zu fördern, profitieren alle Organisationen.

### Wie kommen Sie mit DEIB in der Erfolgsspur voran?

**Mag.<sup>a</sup> Martina Hofer Moreno, MBA** ist Pionierin für „LEAN HR“ der smarten Verbindung im Bereich HR und Digitalisierung. Sie ist auf Prozesse spezialisiert, die "für" HR-Leader:innen, Führungskräfte und ihre generationsübergreifenden Teams arbeiten. Dafür kombiniert sie schlanke Prozesse, HR und Digitalisierung zu einem passenden Mix.

[www.erfolgsspur.at](http://www.erfolgsspur.at)



# Kraftvolle Präsenz

## Mit Kleidung ein starkes Statement setzen

Elisabeth Motsch

Kleidung ist weit mehr als die Auswahl von Kleidungsstücken – sie ist eine Form, die es uns ermöglicht, unsere Identität auszudrücken und Statements zu setzen. Sie sollten die Macht der Ästhetik in der Kleidung nicht unterschätzen, da sie nicht nur kulturelle Normen reflektiert, sondern auch unser Selbstwertgefühl und unsere Wahrnehmung prägt.

### **DIE KUNST DER KRAFTVOLLEN SELBSTDARSTELLUNG**

In einer sich ständig verändernden Arbeitswelt, in der UnternehmerInnen, Führungskräfte und Personalverantwortliche täglich Entscheidungen mit weitreichenden Konsequenzen treffen, spielt das äußere Erscheinungsbild eine wichtige Rolle. Dabei geht es nicht mehr um strenge Dresscodes, sondern um Authentizität, Vertrauen und die Kunst, eine kraftvolle, ästhetische Botschaft zu senden.

### **SELBSTDARSTELLUNG UND IDENTITÄT: KLEIDUNG ALS AUSDRUCKSMITTEL**

In der heutigen Arbeitswelt, wo Individualität geschätzt wird, ist es wichtig, dass Sie Ihren persönlichen Stil finden und kultivieren, der Ihre Persönlichkeit und Professionalität widerspiegelt. Ein bewusst gewähltes Outfit kann Ihre eigene Persönlichkeit unterstreichen, Selbstbewusstsein ausstrahlen und als visuelle Visitenkarte dienen. Ob farbenfrohe Akzente, die für einen offenen und kreativen Charakter stehen, oder schlichte Eleganz, die für einen vornehmen und kultivierten Charakter steht – Ihre Kleidung spricht, bevor Sie es tun.

### **DIE STÄRKUNG DES SELBSTWERTGEFÜHLS: KLEIDUNG UND SELBSTBEWUSSTSEIN**

Ein stimmiges Erscheinungsbild, das mit der eigenen Persönlichkeit harmoniert, hat eine direkte Auswirkung auf das Selbstwertgefühl. Wer sich in seiner Kleidung wohlfühlt, tritt automatisch sicherer auf, sei es bei wichtigen Verhandlungen, Präsentationen oder im täglichen Umgang mit dem Team. Ein gut durchdachtes Outfit gibt Ihnen das Gefühl, jeder Herausforderung gewachsen zu sein. Es ist diese innere Überzeugung, zu wissen, wer Sie sind. Das lässt Sie auf andere kraftvoll und überzeugend wirken – eine unverzichtbare Eigenschaft für jeden.

### **MODE ALS SPIEGEL GESELLSCHAFTLICHER NORMEN UND TRENDS**

Die Mode ist ein Abbild der gesellschaftlichen Strömungen und kulturellen Entwicklungen. UnternehmerInnen, Führungskräfte und Personalverantwortliche, die sich dieser Dynamik bewusst sind, können subtil auf aktuelle Trends reagieren, ohne ihre Professionalität zu verlieren. Kleidung reflektiert nicht nur persönliche, sondern auch kollektive Werte, Überzeugungen und Zugehörigkeiten. Indem Sie modische Entscheidungen treffen, die sowohl Ihre Persönlichkeit als auch zeitgemäße Trends widerspiegeln, zeigen Sie, dass Sie mit der Zeit gehen und bereit sind, Veränderungen anzunehmen – eine wichtige Botschaft in der heutigen Geschäftswelt. Ein Gespür für Ästhetik und Trends kann nicht nur das eigene Auftreten verbessern, sondern auch das Unternehmensimage positiv beeinflussen und zur Markenbildung beitragen.

### **FAZIT: DIE KUNST, SICH PRÄSENT ZU KLEIDEN**

In einer Zeit, in der Authentizität und Vertrauen im Geschäftsleben unverzichtbar sind, ist Kleidung ein wesentlicher Bestandteil des persönlichen und professionellen Erfolgs. Sie bietet die Möglichkeit, sich selbstbewusst zu präsentieren, gesellschaftliche Normen zu reflektieren und die eigene Identität zu stärken. Die richtige Kleiderwahl kann die Wahrnehmung Ihrer Person entscheidend beeinflussen und Sie auf den ersten Blick überzeugen lassen.

*Elisabeth Motsch, als Stil- und Umgangsformen-Expertin entwickelt sie für Unternehmen maßgeschneiderte Dresscode- und Behaviour-Konzepte, die einen authentischen und zielgerichteten Auftritt der Mitarbeiter gewährleisten, um den gewünschten Eindruck beim Kunden zu erzielen. [www.motsch.at](http://www.motsch.at)*





# Interview mit Julien Backhaus

Mag.<sup>a</sup> Patricia Staniek, BBA



© Daniela Schenk

Julien Backhaus ist ein deutscher Verleger und Buchautor. Sein Magazin ERFOLG ist ein beliebtes Medium u.a. in der Beraterszene. Sein aktuelles Buch ist „Bullshit-Rules“. Julien Backhaus entlarvt 50 beliebte Bullshit Rules und fordert dazu auf, diese Regeln zu brechen, um mehr Erfolg zu erleben. Lesen Sie hier mein Interview mit Julien Backhaus:

**„Gab es einen entscheidenden Moment in deinem Leben, der deine Sicht auf Erfolg grundlegend verändert hat? Wenn ja, was war dieser Wendepunkt und welche neuen Erkenntnisse hast du gewonnen?“**

Ich war als Kind kein Fan von Büchern. Weil ich in der Schule die „falschen“ kennengelernt habe. Mit 17 fiel mir ein Buch von Robert Kiyosaki in die Hände. Das hat mir eine neue Welt eröffnet, nämlich die der Sachbücher zum Thema Erfolg. Ich wollte immer gerne erfolgreich werden, wusste aber nicht wie.

Die Sachbücher haben mir Schritt für Schritt gezeigt, dass alles berechenbar ist. Mein drittes Buch, Ziele von Brian Tracy, hat dann völlig mein Leben verändert. Nachdem ich gelernt habe, wie man Ziele setzt und erreicht, war das der echte Wendepunkt. Darum empfehle ich auch jedem so dringend, sich mit Sachliteratur zu beschäftigen.

**„Wie hast du es geschafft, in schwierigen Phasen, in denen Misserfolg drohte, innerlich standhaft zu**

**bleiben und deine Vision nicht zu verlieren?“**

Durch die Bücher habe ich gelernt, dass Misserfolg ein logischer Bestandteil des Erfolgsprozesses ist. Darum konnte ich sehr entspannt bleiben, weil ich wusste, dass nur die richtigen Schritte zu tun sind und die Sonne später wieder scheinen wird. Später, als ich durch das ERFOLG Magazin mit den erfolgreichsten Menschen der Welt sprach, bestätigten alle diesen Prozess. Sie sahen und sehen Misserfolge gar nicht als etwas Negatives, sondern begreifen es als normalen Bestandteil des Erfolgs.

**„Was hat dein Verständnis von Risiko über die Jahre geprägt, und welche Rolle spielt Mut im Verhältnis zur Strategie bei deinen Entscheidungen?“**

Es hilft, sich zu fragen, was im schlimmsten Fall passieren kann. Beim überwältigenden Teil unserer Erfahrungen im Leben kann eigentlich wenig bis gar nichts passieren. Dann gibt es ein paar Dinge, die können uns Haus und Hof kosten. Ist aber auch nicht so schlimm, denn wenn man einmal weiß, wie es geht, verdient man sich das erneut. Und in ganz wenigen Fällen kann es das Leben kosten. Und selbst das kann vitalisieren.

Reinhold Messner hat mir damals gesagt, dass man durch diese existenziellen Erfahrungen intensiver leben kann. Und Mut kann man trainieren. Unter anderem dadurch, indem man sich gut vorbereitet und ausrüstet. In meiner Welt muss ich mein Leben eh nie aufs Spiel setzen.

Ich könnte eher bei einem Flugzeugabsturz und noch wahrscheinlicher auf der Autobahn verunglücken - wobei der Abgang im Flieger aufregender wäre. In meinem Alltag riskiere ich also gerne viel, weil eh nicht viel passieren kann, außer dass Geld (vorübergehend) verschwindet oder der Ruf etwas leidet.

**„Welche Werte oder Prinzipien haben in deiner Karriere immer Bestand gehabt, selbst in Zeiten, in denen äußere Umstände dich in Frage stellen wollten?“**

# Interview Julien Backhaus

Mag.<sup>a</sup> Patricia Staniek, BBA

---

Ich wollte und will nur Dinge tun, die mir Freude bereiten. Ich hätte Geld mit vielen Dingen verdienen können. Aber ich habe immer überlegt, welchen Preis ich dafür zahlen muss. Das Ertragspotenzial spielt also nie eine große Rolle in meinen Entscheidungen, sondern viel eher meine emotionale Rendite. Und ich agiere auch stets aus dem Egoismus heraus. Ich frage mich nicht, was am besten für meine Mitarbeiter oder für die Gesellschaft wäre. Sondern woran ich am meisten Freude hätte.

**„Gibt es eine besondere Art des Denkens oder der Selbstreflexion, die du dir bewusst antrainiert hast, um langfristig erfolgreich zu bleiben?“**

Ja. Ich Sorge für die Bewertung meines Lebens, nicht andere. Wenn ich sage, es ist gut, dann ist es das. Wenn ich sage, es ist schlecht, dann auch. Ich mache mich oder meinen Erfolg nicht abhängig von der Bewertung durch andere. Ich muss mich in meinem Leben wohl fühlen. Ob ich den Maßstab anderer erfülle, spielt keine Rolle. Ich werde teilweise stark in den Sozialen Medien kritisiert. Damit beschäftige ich mich in keiner Weise.

Aber: Ich werde auch viel gelobt, damit beschäftige ich mich ebenso wenig. Ich brauche niemanden, der mich lobt oder kritisiert. Ich tue das selbst und das ist mein Maßstab. Aber um ehrlich zu sein, nützt mir die Kritik mehr als die positive, denn sie erzeugt mehr Reichweite. Und das wiederum verleiht mir Einfluss.

**„Wie definierst du Erfolg heute, im Vergleich zu deiner ursprünglichen Definition, bevor du deine Karriere begonnen hast?“**

Meine Definition von Erfolg war immer, das tun zu können, was ich wirklich will. Daran hat sich bis heute nichts geändert.

**„Welche Entscheidungen oder Handlungen in deinem Leben haben dir rückblickend das meiste innere Wachstum ermöglicht, unabhängig davon, ob sie damals als Erfolg oder Misserfolg gewertet wurden?“**

Meine Entscheidung, jeden Tag Erfolgsliteratur zu lesen, ohne Unterbrechung, war sicherlich die Beste. Ich schaue täglich in die Köpfe erfolgreicher Menschen. Das hilft mir, meine eigenen Entscheidungen besser bewerten zu können. Ich kann viele dumme Fehler vermeiden, weil andere mich an ihren Erfahrungen teilhaben lassen. Und das für 15 Euro, ich kann es oft nicht fassen.

Auch meine Entscheidung, ins Mediengeschäft zu gehen, obwohl es ein sehr kompliziertes Business ist, war richtig - für mich. Ich kann auch andere Sachen extrem gut, aber dies erfüllt mich. Und ich beobachte leider, wie viele Menschen sich nicht trauen, ihrem Herzen zu folgen.

Meist aus Angst vor der Bewertung anderer, und aus Angst vor dem Scheitern. Wobei die meisten Menschen berechtigte Angst davor haben, weil sie faule Hunde sind. Faule Hunde müssen sich immer von den Resten ernähren.

**Mag.<sup>a</sup> Patricia Staniek, BBA**, ist Wirtschaftskriminal-Analytikerin, Profiler und Akad. Expertin für int.

Sicherheitsmanagement. Sie ist Ausbilderin für CERTIFIED PROFILER für Wirtschaft und Sicherheit und beschäftigt sich mit Betrug am Menschen, z.B. als Expertin in ATV in der Sendung „Reingelegt“!



# Über den Wolken

## Höflichkeit ist der beste Flugbegleiter

Renate Sandler

Über den Wolken ist die Freiheit doch nicht grenzenlos. Gerade Vielflieger wissen, dass nicht das Reisen selbst die eigentliche Herausforderung ist, sondern das Verhalten der Mitreisenden.

Touristen erwecken den Eindruck, aufgrund der Urlaubsvorfreude das gute Benehmen daheim vergessen zu haben. Manche Business-People denken scheinbar, es reicht, wenn „die anderen“ sich benehmen. Zu guter Letzt vergisst man selbst trotz guter Vorsätze manchmal auf die einfachsten Regeln. Dabei machen auch im Flugzeug ein Lächeln und etwas Höflichkeit durchaus Sinn.

Nachfolgende einige selbst erlebte Verhaltensweisen und die passenden Empfehlungen für stilvolle Vielflieger, Meilensammlerinnen und solche, die es noch werden wollen -mit einem Augenzwinkern, jedoch im Sinne des guten Miteinanders durchaus ernst gemeint.

**Die Boarding-Sprinter:** erschallt am Gate der Aufruf zum Boarding, versammeln sich gefühlt 95% der Passagiere vor der Ticketkontrolle, um dann doch wieder zurückgeschickt zu werden, denn „Ihre Gruppe kommt erst später dran...“. Ganz gleich, wie schnell man durch die Kontrolle kommt - spätestens im Bus zum oder in der Schleuse vor dem Flugzeug sind alle wieder vereint. Übrigens: Sitzplätze sind ohnedies fix vergeben. Somit heißt es: Abwarten und den berühmten „Cappuccino“ trinken, den Patricia Staniek oft empfiehlt.

**Die Gepäckplatz-Räuber:** rücksichtslose Passagiere, die zwar Plätze in den hinteren Sitzreihen buchen, ihr Gepäck jedoch mit Dreistigkeit und Schwung über den ersten Reihen parken. Damit nehmen diese jenen Passagieren den Gepäckplatz weg, welche in den vorderen Reihen ihre Sitzplätze haben: Somit: Handgepäck über dem eigenen Platz deponieren. Das ist stilvoll!

**Die Backpacker:** spätestens, wenn das Flugzeug betreten wird, heißt es „Rucksack runter vom Rücken“. Sonst riskiert man im engen Flugzeuggang für den bereits sitzenden Passagier einen Schlag an den Kopf. Gar nicht fein!

**Die Armlehnen-Kämpfer:** wer hätte gedacht, dass ein paar Kilo Kunststoff so umkämpft sein können? Die goldene Regel: eine Armlehne für dich, eine für mich – und alle fliegen entspannt. Der Passagier am ohnedies beengten Mittelsitz hat beide Armlehnen für sich, dies läßt ihn sein temporäres „Sardinenbüchsen-Dasein“ ein wenig leichter ertragen.

**Die Vorturner:** Beim Aufstehen an der vorderen Rückenlehne festzuhalten, gleicht einer Belästigung. Der Vordermann möchte ganz sicher weder Teil einer Gymnastikeinheit sein möchte noch eine unfreiwillige Achterbahnfahrt erleben will. Stilvoll ist, sich dezent am eigenen Sitz festzuhalten oder fleißig Oberschenkeltraining zu betreiben.

**Der Kipp-Meister:** Vor allem auf Kurzstrecke ist das Zurückklappen der Rückenlehne für den Hintermann sehr nervig. Der Komfort wird ohnedies nicht eklatant besser in der Pseudo-Liegeposition. Somit Rücksicht auf den Hintermann nehmen und die Sitzlehne in gerader Position belassen! Er oder sie wird diese Rücksichtnahme sehr schätzen.

**Die Benimm-Überflieger:** Das Kabinenpersonal ist nicht nur für die Sicherheit da, sondern auch Gastgeber in der Luft. Ein freundliches ‚Bitte‘ und ‚Danke‘ kann Wunder wirken und sorgt für eine angenehmere Reise für alle. Ungeduld und Unfreundlichkeit hingegen führen nur zu Spannungen und schlechter Laune. Auch über den Wolken gilt: Höflichkeit ist der beste Flugbegleiter.

Reinhard Mey's Lied „Über den Wolken“ darf man also nicht so genau nehmen. Die eigene Freiheit endet nämlich exakt dort, wo man die Freiheit der Mitreisenden stört.

**Renate Sandler** ist zertifizierte Trainerin für Business Etikette. Als Vorstandsmitglied der Deutsche-Knigge-Gesellschaft e.V. ist sie die Ansprechpartnerin für Unternehmen im Bereich zeitgemäße Umgangsformen.

[www.richtigstilvoll.at](http://www.richtigstilvoll.at)



# Betrug

## Täuschen und Tarnen als prähistorische Urfähigkeit

Alexander Datzer

**Wo die Gläubigen sind, sind die Scharlatane nicht weit. Eine treffende Formulierung des Lyrikers und Songwriters, Huey Colbinger.** Noch treffender ist die Scham der Opfer, getäuscht von Getarnten und getarnt durch Täuschung. Es ist ein erniedrigendes Gefühl eingestehen zu müssen, hinters Licht geführt worden zu sein, denn dort ist es bekanntlich dunkel.

Die strafrechtliche Definition des Betrugs umfasst Merkmale wie die Täuschung über Tatsachen, die Opfer zu Handlungen, Duldungen oder Unterlassungen verleiten sollen; delinquentes Zutun des Täters ist dabei Voraussetzung. Geld wird bekanntlich nie weniger, sondern es wechselt bloß den Besitzer.

Das getäuschte Opfer setzt die vermögensschädigende Handlung selbst, in dem es willentlich an den Täter Vermögen überträgt. Hat das Opfer dabei (anfänglich) noch ein gutes Gefühl, diese selbstschädigende Vermögenszuzählung an den Betrüger zu setzen, so hat der Täter wirklich „gute“ Arbeit geleistet.

Woher kommt die böse Fähigkeit, sich selbst oder einen Dritten unrechtmäßig zu bereichern und dabei gewollt zu schädigen? Sie hat ihren tiefen Ursprung in längst vergangenen Zeiten. Die prähistorische Fähigkeit des Täuschens und Tarnens, die bereits in frühesten menschlichen Gesellschaften existierte, kann als die Grundlage für viele der Betrugsmuster angesehen werden, die heute bekannt sind. In prähistorischen Zeiten waren das Täuschen und Tarnen oft lebenswichtig, sei es bei der Jagd, um Feinden auszuweichen oder um in sozialen Hierarchien zu bestehen.

Diese Fähigkeiten haben sich im Laufe der Menschheitsgeschichte weiterentwickelt und sind heute in Form von modernen Betrugsmustern und -techniken präsent, die verschiedenste Bereiche unserer Gesellschaft treffen. Der Mensch hat verschiedene Techniken und Taktiken entwickelt, über Tatsachen zu täuschen.

Dazu gehören physische als auch soziale Faktoren wie Tarnkleidung, Maskerade, Lügen, Manipulation und andere Formen der Irreführung. Diese Fähigkeiten

werden sowohl für persönliche Vorteile als auch für kollektive Ziele eingesetzt.

Moderne Betrugsmuster setzen also auf ähnliche Prinzipien wie das prähistorische Täuschen und Tarnen. Diese Urfähigkeit wird heutzutage oft durch Technologie, soziale Engineering-Techniken und psychologische Tricks verstärkt und potenziert sich dadurch immens.



© ERA Wien; Alexander Datzer im Dok1 ORF-Interview mit Hanno Settele über moderne Betrugsformen

Der Betrug, eine tief verwurzelte Strategie unserer Evolution, war womöglich entscheidend für das Überleben unserer Vorfahren. Im Zeitalter der digitalen Interaktionen und sozialen Netzwerke haben wir es mit immer neueren Facetten des Betrugs zu tun, geprägt von einer „prähistorischen DNA“ als eiskalte Triebfeder.

Es ist daher eine echte Herausforderung geworden, diese archaische Fähigkeit in einer modernen und immer schneller lebigen Welt zu zügeln, die doch von Authentizität und Vertrauen geprägt sein sollte.

**Alexander Datzer** ist staatlich geprüfter, gewerblich lizenzierter Berufsdetektiv, Certified Profiler, zertifizierter Datenschutzexperte, Keynotespeaker sowie Vortragender zu Kriminalprävention. Seine Wiener Kanzlei ist auf die Beweissicherung in Wirtschaftsdelikten und Betrugsfällen spezialisiert. [www.era.wien](http://www.era.wien)



# CERTIFIED PROFILER

international zertifiziert von WKO und WIFI

17. Jahresausbildung : 17. 4. 2025 – 18. 4. 2026

---

## BERUFSRELEVANTE AUS-UND WEITERBILDUNG

Mehr Erfolg durch exzellente Menschenkenntnis.

**Die 17. Jahresausbildung startet am 17. 4. 2025.**

Die Märkte werden härter, manche Mitstreiter:innen aggressiver. Wirtschaftskriminalität wie z.B. White-Collar-Crime, Cybercrime, Wirtschaftsspionage ist im Steigen! Verhandlungspartner:innen sind mit allen Wassern gewaschen. Der Bewerber:innen-Markt hat sich gravierend verändert, weil sich die Anforderungen in den Unternehmen ändern. HR muss flexibler denn je agieren können und gleichzeitig die wirklich passenden MitarbeiterInnen rekrutieren. Was die Unternehmen, CEOs, Führungskräfte und HR in Zukunft noch mehr brauchen ist „**Exzellenz in Menschenkenntnis**“, also fundiertes Wissen über das Verhalten des Menschen.

Setzen Sie sich ein Jahr lang intensiv mit Verhalten von Menschen auseinander. Profitieren Sie für sich und Ihr Unternehmen. Setzen Sie dieses umfassende Know-How in Ihrer täglichen Führungsarbeit, im Recruiting, in spannungsgeladenen Situationen, bei tief gehenden Konflikten, bei Sicherheits- und Compliance-Thematiken oder zur Potenzialentwicklung und Leistungssteigerung bei MitarbeiterInnen und Teams ein.

Die Ausbildung richtet sich an Menschen im Bereich Wirtschaft, wie z.B. Manager:innen, Führungskräfte, Personalist:innenn/HR sowie Wirtschafts- und Persönlichkeits-Coaches, Trainer:innen, Berater:innen, Mediator:innen, Ärzt:innen, Rettung und im Bereich Sicherheit an Polizist:innen, Sondereinheiten, Detektiv:innen, Bodyguards. Unsere Teilnehmer:innen kommen aus Österreich, Deutschland, Schweiz und Liechtenstein.

## WAS HABEN DIE ZIELGRUPPEN GEMEINSAM?

Sie benötigen Exzellenz in Menschenkenntnis in Form von Profiling-Know how!

Und genau das bietet diese Ausbildung!

Als Certified Profiler arbeiten Sie mit der von Patricia Staniek entwickelten Methode Profiling PScn- Verhaltensanalyse für Wirtschaft und Sicherheit. Patricia Staniek hat über 20 Jahre Erfahrung als Expertin im Bereich Analyse des wahrnehmbaren Verhaltens des Menschen für Sie in dieser Ausbildung so aufbereitet, dass Sie mit dem erfolgreichen Abschluss dieser Ausbildung über „Exzellenz in Menschenkenntnis“ verfügen. Oder noch präziser formuliert: Menschen-ERkenntnis durch Wahrnehmung von kleinsten Verhaltensveränderungen an einer Person oder Gruppe.

Jeder Mensch hat ein „public face“, ein öffentliches Gesicht, welches er zeigt und eine öffentliche Körpersprache, Stimme und Sprache. Das „public face“ ist nicht immer im Einklang mit dem Teil des Menschen welcher nicht sichtbar, hörbar oder erlebbar sein soll. Der Mensch hat seine Gründe, bestimmte Verhaltensanteile verbergen zu wollen. Dies kann mit fehlendem Vertrauen, Angst oder auch Täuschung und Enttäuschung zu tun haben.

Bei uns ausgebildete und Certified Profiler lernen diesen Blick in das scheinbar Verborgene. Es ist nur scheinbar verborgen, denn der Körper zeigt uns Indizien und Spuren von dem was tatsächlich hinter dem „public face“ und dem uns gezeigten „public behavior“ steckt. Auch das was verborgen werden soll, zeigt und hinterlässt seine Spuren und Indizien im Außen.

Profiling PScn umfasst ein enormes Paket an geballtem Know How und Expertisen. Vom Erkennen von scheinbar verborgenen Emotionen im menschlichen mimischen und körpersprachlichen Ausdruck, über Analysen des Modus Operandi, der Signatur von Täter:innen im wirtschaftlichen als auch im Bereich der öffentlichen und privaten Sicherheit, bis hin zur verbaler Kommunikationsanalyse, Kommunikationsstrategie und linguistischer Forensik – dem Sprachprofiling.

**LADEN SIE SICH DIE  
INFORMATIONSMAPPE HERUNTER!**

# Referenz

## Certified Profiler Ausbildung

Nicole Döller, MA, MA

---

Die Ausbildung zur Certified Profilerin war Bereicherung pur und ermöglicht einen ständigen Perspektivenwechsel, der seit Beginn dieser Ausbildung in mir verankert ist.

Patricia Staniek und ihr Team lehrten worauf es im zwischenmenschlichen Kontakt und in der Kommunikation ankommt und vermittelten das Know-how das Gegenüber ganz schnell zu enttarnen. Dank dieser Ausbildung gelingt es hinter die Fassade des Menschen zu blicken, anstatt sich von oberflächlichem Schein blenden zu lassen sowie Macht- und Manipulationsspiele zu erkennen und entsprechend darauf zu reagieren.

In der Vergangenheit hat mich meine Intuition vor toxischen und/oder manipulativen Menschen gewarnt. Damals konnte ich dieses Gefühl schwer benennen. Durch das erlernte Know-how in Bezug auf Verhalten, Mimik, Gestik, Körpersprache, Stimme/Stimmelage und diversen Manipulatoren gelingt es mir nun spielerisch toxischen Menschen und Manipulationen auf die Spur zu kommen. Dies wiederum ist ein enormer Benefit und eine „Schutzweste“ für sich selber - in sämtlichen Lebensbereichen.

Vielen Dank, liebe Patricia, dass du diese wertvolle und spannende Ausbildung in Wien möglich machst und für deinen fachlichen als auch emotionalen Support bis zur letzten Minute. Es war mir eine besondere Freude Teil des Rudels gewesen zu sein. Du hast ein tolles Rudel zusammengeführt, aus dem sich viele Freundschaften ergeben haben. Rückblickend betrachtet war diese Ausbildung sowohl auf fachlicher als auch zwischenmenschlicher Ebene eine immense Bereicherung!



Nicole Döller, MA, MA

# TERMINE

## Ausbildung und Seminare

---

### **Jahresausbildung zur/m CERTIFIED PROFILER**

Ausbildung 17: Start: 17. April 2025, Wien

### **Mimik/Persönlichkeitsanalyse**

3. & 4.10.2024, 9.00 Uhr - 16.30 Uhr, Wien

### **How to become impressive**

7. & 8.10. 2024, 9.00 Uhr - 19.00 Uhr, Palmenhaus im Wienerwald

## NÄCHSTE AUSGABE

### November 2024

### **IMPRESSUM**

Herausgeberin:

Mag.<sup>a</sup> Patricia Staniek, BBA

Int. Consulting, Profiling & Criminology

Rathausstraße 3/33

1010 Wien

Grafik & Layout

Christina Pritz, Pritz Design, [www.pritz-design.at](http://www.pritz-design.at)