

ZKZ 80194

AUSGABE 03/2014 - 4,25 EURO

Wissen+Karriere

Wissen + Karriere

Magazin für Persönlichkeitsentwicklung, Motivation, Aus- und Weiterbildung

IM FOKUS DER PROFILERIN

Was Profiling in der Wirtschaft bewirken kann



Polizisten, Detektive, Sicherheitspersonal und Juristen, aber auch die meisten anderen Berufsgruppen brauchen Intuition, Kombinationsgabe, und eine exzellente Wahrnehmung, um verdeckte und maskierte Emotionen ihrer Gegenüber zu erkennen. Die Profilerin Patricia Staniek stellt Unternehmen innovative und wirksame Methoden zur Verfügung, um menschliche Emotionen zu lesen und Menschen dadurch zu verbinden und erfolgreicher zu machen.

Überall dort, wo Menschen aufeinander treffen, wo es FACE-to-FACE-Kommunikation gibt, ist nicht nur Sachlichkeit in Gesprächen vorhanden. Sondern wir haben es immer auch mit Emotionen zu tun. Mit rasch offensichtlichen Emotionen, aber auch mit jenen, die vom Gesprächspartner versteckt werden. Mit den sogenannten

subtilen, verborgenen Emotionen. Das bedeutet, wir haben es in jedem Gespräch im Grunde mit offenen wie auch verdeckten Strategien der Beeinflussung und Manipulation zu tun.

Sind alle Gesichter gleich?

Wir haben 7 Grundemotionen, die bei allen Menschen, unabhängig von der Kultur, gleich sind. Oft sind sie deutlich sichtbar, treten aber auch ständig subtil in Form von ca. 1/5 Sekunden dauernden Microexpressions (Blitzmimiken) in Gesichtern auf. Genauso blitzartig wie sie auftauchen, sind sie auch schon wieder verschwunden. Nur ein geschultes Auge kann diese Microexpressions identifizieren.

Wem nützt dieses Wissen?

Fast alle Menschen können nachhaltig erfolgreicher werden, wenn sie die Beobachtung von Microex-

pressions in ihren beruflichen Alltag einbauen. Der Verkäufer, der dieses Wissen hat und die Methoden kennt, kann hinter dem Einwand seines potentiellen Käufers dessen wahre Emotionen lesen. Dies erlaubt es ihm, mit seinem Kunden total ins Verständnis und daher in Kooperation zu gehen und somit den Auftrag mit hoher Sicherheit abzuholen.

Erkennt die Führungskraft die Emotion hinter dem Verhalten eines Mitarbeiters, so kann sie ein viel offeneres und lösungsorientierteres Gespräch führen.

Sagt der Bewerber die Wahrheit?

Speziell im Bereich des Rekrutings ist Profiling sehr erfolgreich einsetzbar. Profiling verschafft Führungskräften den Vorteil, ihre Kandidaten besser und gezielter auswählen zu können. Lügt ein Kandidat – was

in Bewerbungsgesprächen leider ständig vorkommt – sind im Profiling geschulte HR-Mitarbeiter sofort in der Lage, diese falschen Aussagen zu identifizieren, bei gewissen Wörtern aufgrund eines bestimmten Gesichtsausdrucks hellhörig zu werden und nachzuhaken. Dies hilft, kostspielige Einstellungsfehler zu vermeiden und von Anfang relativ sicher zu sein, welche Art von Persönlichkeit sich hinter dem zukünftigen Mitarbeiter verbirgt. Auch die Fluktuation hält sich auf diese Weise in Grenzen.

Profiling im Business

Die Kunst des Profilings im Business besteht darin, die verdeckten Emotionen, die kreativ ausgelegten Wahrheiten, die bewusst eingesetzten Manipulationsstrategien zu erkennen und respektvoll in kooperative und geradlinige Bahnen zu lenken!

Auch Rechtsabteilungen oder wichtigen Verhandlungsführern in Unternehmen ist es äußerst hilfreich, an den mimischen Microexpressions, emotionale Signale wie Skepsis, verdeckten Ärger, Abneigung, Lügensignale usw. zu erkennen, um somit die Verhandlung entsprechend steuern und regeln zu können!

Das Facial Action Coding System – F.A.C.S. nach Paul Ekman

Unsere Mimik übersetzt präzise unsere Gefühle von der Innenwelt in die Außenwelt und macht sie so für unsere Mitmenschen sichtbar. Charles Darwin war schon im 19. Jahrhundert der Ansicht, dass unsere Mimik nicht nur für uns ihren Nutzen hat, sondern um anderen Menschen bzw. Lebewesen unsere Emotionen mitzuteilen. Darwin ging davon aus, dass es bestimmte Emotionen gibt, welche optisch unterscheidbar und vollkommen kulturunabhängig sind.

Durch fundierte Forschungen von Paul Ekman und Wallace Friesen in den 60er Jahren, verfügen wir heute über eine wissenschaftlich fundierte Methode, das F.A.C.S. Facial Action Coding System. Das F.A.C.S. beschreibt präzise die den speziellen Muskelimpulsen zugeordneten Emotionen. Diese Macroexpressions sind für uns sichtbar, die „großen“

mimischen Bewegungen im Gesicht. Sie drücken unsere 7 Grundemotionen, Wut, Trauer, Überraschung, Freude, Ekel, Verachtung, Angst aus.

Unsere Macroexpressions können wir durchaus kontrollieren und steuern. Kaum oder sehr schwer aber die Microexpressions, die kleinen Nervenimpulse, die schneller als unsere Gedanken sind, maximal 1/5 Sekunden dauern. Sie werden, wenn wir gefühlsmäßig in eine Situation involviert sind, sichtbar, sind für gute Beobachter wahrnehmbar und den 7 Grundemotionen zuordenbar. Das bedeutet, wir können durch die Microexpressions verdeckte und verborgene Gefühle lesen. So entstand eine Gesichtslandkarte mit dem Namen F.A.C.S. Facial Action Coding System.

Werden auch Sie zum „Observer“ von Gesichtsmuskelbewegungen.

Der erste wichtige Schritt ist die Beobachtung. Sie beobachten, was sich in einem Gesicht an Augen- und Muskelbewegungen ereignet. Sie beobachten und achten darauf, dass Sie einfach nur „sehen“. Ohne zu interpretieren. Trennen Sie Wahrnehmung strikt von Ihren Interpretationen. Emotionen sind im Gesicht durch die Mimik deshalb ausgezeichnet abzulesen, weil unser Gehirn eine direkte Verbindung zum limbischen Gehirnareal hat. Unsere Mimik kann Gefühle ausdrücken, sie kann sie aber auch beeinflussen.

Die Macht der Mimik

Die Mimik zeigt uns, welche Gefühle ein Mensch im Moment hat und lässt so einen Rückschluss auf dessen momentanen emotionalen Zustand zu. Beobachten Sie die Mimik von Menschen genau. Trennen Sie dabei unbedingt Wahrnehmung von Interpretation. Freie Interpretationen haben im Profiling nichts verloren und können gefährlich sein. Es geht um Fakten, die Sie in Ihrem Gegenüber lesen lernen. Zu Beginn mag dies schwierig anmuten, nach entsprechendem Training mit der professionellen Profilerin Patricia Staniek werden Sie rasch Fortschritte machen und diese neuen Techniken erfolgreich in Ihrem Berufsleben anwenden.



Patricia Staniek

ZUR PERSON

Patricia Staniek ist Verhaltens- und Emotionsprofilerin, internationaler Keynote-Speaker, Autorin, Coach und Consultant. Die Profilerin beschäftigt sich seit mehr als 20 Jahren mit dem Verhalten des Menschen als Individuum und im Gruppenkontext. 2003 startete sie als Wirtschafts- und Personality-Profilerin. Heute nutzt sie ihre Fachkompetenz und Gabe, um Menschen besser zu verstehen und ihnen damit zu helfen, sich weiter zu entwickeln und ihre Leistung zu verbessern. Patricia Staniek ist im „Facial Action Coding System – F.A.C.S.“ nach Paul Ekman, USA, ausgebildet. Ihre Analysen in den Bereichen Recruiting, Leadership sowie in Sicherheitsangelegenheiten unterstützen renommierte Unternehmen. Zu Ihren Kunden zählen Topmanager, Recruiter sowie Medien, die ihrer treffsicheren Expertise vertrauen. Auch in ihre Team- und Konfliktcoachings fließt die sensible „Arbeit des Menschen Lesens“ erfolgreich ein. Ihre mitreißenden Keynotes faszinieren und überzeugen ihr Publikum.

www.managementpilots.com