

Leben
für Mich
Profiling





Lies mich!

Ich sehe, was du denkst und fühlst. Durch „Profiling“ werden Sie zum Kommunikationsprofi. Lernen Sie Menschen lesen!
für Mich-Expertin Patricia Staniek verrät, wie es geht.

Übung

macht den Meister
Für Experten der Körpersprache sind Menschen wie ein offenes Buch.



Unser Gehirn und unsere Muskeln stehen in permanenter Kommunikation. Über unsere Körpersprache bringen wir unsere innersten Gedanken und Gefühle nach außen. Menschen, die sich für andere wirklich interessieren (beobachten – wahrnehmen – interpretieren – hinterfragen), können in kurzer Zeit die Botschaften des Körpers entschlüsseln lernen. Sich damit wirklich auseinanderzusetzen, macht Sie zu einer besseren Kommunikatorin.

Über die Mimik, Gestik, Körperbewegungen, Körperpräsentation wie z. B. Make-up, Kleidung, Schmuck, Tätowierungen und Lebensumfeld präsentieren wir uns. Wir zeigen, wer wir sein wollen. Oft stellt sich die Frage nach Sein und Schein, welche die Körpersprache schnell beantworten kann.

Über unseren Körper transportieren wir unsere innersten Empfindungen nach außen. Körpersprache ist eine Form der Informationsvermittlung, genauso wie auch Stimme und Sprache Informationen über uns transportieren. Ständig geben wir etwas über uns preis. Ständig kommunizieren wir! Wissenschaftler haben bewiesen, dass Menschen, welche sich mit der nonverbalen Kommunikati-

on auseinandersetzen, erfolgreichere Kommunikatoren sind.

Wie lerne ich nun Menschen lesen? Durch permanentes Üben, genaues und kontextbezogenes Beobachten, Interpretieren sowie verbal, z. B. indem man durch Fragen überprüft. Kurz gesagt, durch Aufmerksamkeit und Interesse am Menschen. Und natürlich mit der inneren Haltung, Kommunikation fördern zu wollen.

Wenn Sie Menschen lesen, achten Sie darauf, dass Sie immer den Kontext der Situation berücksichtigen und Gesten immer im Verbund deuten. Einzelne Gesten völlig unabhängig zu bewerten, kann einen negativen Verlauf der

Kommunikation zur Folge haben.

Ebenso wichtig wie den anderen zu beobachten, ist es, sich mit der eigenen

Körpersprache auseinanderzusetzen. Sich immer wieder selbst zu beobachten, Videoanalysen zu suchen, anstatt sie zu vermeiden. Lassen Sie sich gelegentlich Feedback geben und noch wichtiger: „Reflektieren Sie sich selbst!“

Sein
und Schein
Wir transportieren
über den Körper
unsere innersten
Empfindungen
nach außen.

Verräterische Augen-Blicke

Nach dem Motto: „Schau mir in die Augen, Kleines“, beginnen wir gleich mal mit unseren Beobachtungskameras, den Augen. Wenn ein Mensch einen Raum betritt, beobachten Sie doch diejenigen, die schon im Raum sind. Öffnen sich die Augen, werden sie so zusagen etwas „aufgerissen“, kann das ein Hinweis darauf sein, dass man sich freut, dass diese Person hereinkommt. Kneift jemand die Augen zusammen, dann könnte das natürlich das Gegenteil bedeuten. Wir kneifen unsere Augen immer dann zusammen, wenn wir etwas „nicht sehen“ oder ausblenden wollen. Nach einer negativen Aussage passiert es oft, dass jemand seine Augen verzögert öffnet. Dies kann ein Hinweis auf

Gratis-Beratung
online auf www.fuer-mich.at
2.000 Experten
beantworten Ihre Fragen

für Mich-Expertin **Patricia Staniek**, Unternehmensberaterin, Leadership-trainerin, Coach im Wolfsrudel.



„Unwohl fühlen oder negative Gefühle“ sein. Hält jemand bei einer Aussage die Augen länger geschlossen, kann das bedeuten, dass er die Information oder die Thematik ausblenden will.

Wenn ein Mensch nachdenkt oder Sie ihm vielleicht eine offene Frage stellen, geraten seine Augen in Bewegung.

Schaut in der Nachdenksequenz jemand nach oben, ruft die Person in diesem Moment ihre visuellen Erinnerungen ab. Sie schaut in ihrem Fotoalbum im Gehirn nach, wie hat es dort ausgesehen oder wie wird es dort aussehen.

Bleibt der Blick auf Ohren-Augenhöhe und geht in der Mitte hin und her, ruft diese Person Ihre auditive Ablage ab. Hier geht es um Zahlen, Daten und Fakten.

Schaut in der Nachdenksequenz jemand nach unten – also in Richtung Bauch –, ruft diese Person gerade die Gefühle und Empfindungen ab. Das nennt man kinästhetisch! Aber auch Hände sprechen Bände: Eine keilförmig angeordnete Fingerhaltung mit aneinander gepressten Daumen, deutet auf Dominanzverhalten hin. Die Person möchte Oberwasser im Gespräch behalten oder gar steuernd einwirken. Offene Hände sind wiederum ein sehr einladendes Signal. Wir zeigen, dass wir „offen“ für das Gespräch oder für die Person sind.

Die Botschaften der Beine

Die meisten Menschen achten bei den Gesprächen auf Mimiken im Gesicht und auf die Gestik der Hände. Dabei haben auch die Beine einiges kundzutun. Sie sind direkt mit dem Unterbewusstsein verbunden und geben uns immer ehrliche Auskunft. Laut US-FBI-Agenten Joe Navarro sind die Beine am authentischsten. Deshalb richtet er seine

Beobachtungen immer zuerst auf diese und wandert dann erst nach oben. Navarro führte in seiner Laufbahn tausende von Verhören durch. Wenn also Pokerspieler die Chance hätten, die Beine ihrer Spielpartner unter dem Tisch zu sehen, wären sie „wissender“!

**Gewusst,
wie Ein Blick sagt
mehr als tausend
Worte? Bein- oder
Armhaltung verraten
sogar noch viel
mehr.**

In Meeting-Situationen sind bei Männern beispielsweise oft lässig hinter dem Kopf gekreuzte Arme zu beobachten. Die Beine entweder lang gestreckt oder „erweitert“ übereinander geschlagen. Die Kreuzung der Hände lässt sich mit „lässiger Dominanz“ beschreiben. Die Person möchte zwar lässig wirken, demonstriert dabei dennoch ihren Dominanzanspruch.

Die übereinander gelegten Beine zeigen ebenfalls Stärke und Dominanz und sind eine Art Revierabgrenzung. In Meetings, in welchem zuerst der Geschäftsführer mit seinen Mitarbeitern in der vorher beschriebenen Haltung sitzt, ist oft zu beobachten, dass der Geschäftsführer diese Haltung sofort verändert, wenn der Vorstand den Raum betritt. Auch


Körpersprache unterliegt der Rangordnung.

Unser Territorium

Unsere Hände sind ein vielfältiges Werkzeug, sie schützen uns, indem wir sie vor den Körper halten. Sie wehren ab, halten andere auf Distanz und zeigen unser Revier. Genauso wie die Beine. Wir setzen oder stehen breiter, um mehr Territorium einzunehmen, oder verschmälern es, wenn wir uns klein fühlen. Bei sehr selbstbewussten Menschen mit hohem sozialen Status können Sie beobachten, dass diese mit Armen und Beinen ein größeres Territorium einnehmen als weniger selbstbewusste, die nicht so „hochrangig“ sind.

Denn, wie gesagt, die Körpersprache verrät uns spannende Details über unseren Kommunikationspartner – wir müssen nur ganz genau hinsehen und -hören ...

Seminar-Tipp

 Wollen Sie mehr zum Thema wissen?

Ich sehe, was du denkst und fühlst! Lernen Sie Menschen lesen!

2-Tages-Workshop mit Patricia Staniek, 7. und 8. Mai 2012, 9.00 Uhr-17.00 Uhr.
management pilots Unternehmensberatung, Rathausstr. 3/33, 1010 Wien

Info: www.managementpilots.com

