

SCIL PROFILE

The Key To Each Other

Teil 1

Persönliche Dokumentation für:

Ingo Koch

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	2
1 Vorwort	3
2 Wirkung und Wahrnehmung (= Interaktion in der Kommunikation)	4
3 Phase 1a: Ihr persönliches SCIL PROFILE verstehen und interpretieren	6
4 Phase 1b: Sich Ihrer Wahrnehmungs- und Wirkungsstärken bewusst werden und sie gezielt einsetzen	9
4.1 Was anfangen mit der Kenntnis Ihrer individuellen Wirkungs- und Wahrnehmungsstärken?	19
4.2 Sich Ihrer Wahrnehmungs- und Wirkungsstärken bewusst werden und sie gezielt einsetzen	21
4.3 Annäherung an andere	22
5 Phase 1c: Ihre Entwicklungsfelder und die daraus abgeleiteten Handlungsnotwendigkeiten identifizieren	23
6 Phase 2a: Persönliche Prioritäten zur Erweiterung des eigenen Wahrnehmungs- und Wirkungsrepertoires festlegen	32
7 Phase 2b: Gezieltes Bearbeiten der Entwicklungsfelder und konkretes Trainieren der SCILs	34
8 Phase 2c: Integration der hinzu gewonnenen Fähigkeiten und Fertigkeiten in den persönlichen und beruflichen Alltag	35

1 Vorwort

Vielen Dank für das Vertrauen, das Sie uns mit dem Ausfüllen des SCIL Tests entgegengebracht haben. Und herzlichen Glückwunsch zu Ihrer Entscheidung, sich mit dem SCIL PROFILE zu beschäftigen, die aus zwei aufeinander aufbauenden Phasen besteht:

In Phase 1 geht es darum, dass Sie

- a) Ihr persönliches SCIL PROFILE verstehen und interpretieren,
- b) sich Ihrer Wahrnehmungs- und Wirkungsstärken (=bevorzugte Frequenzen) bewusst werden und sie gezielt einsetzen sowie
- c) Ihre Entwicklungsfelder (=vernachlässigte Frequenzen) und die daraus abgeleiteten Handlungsnotwendigkeiten identifizieren.

Phase 2 umfasst die Schritte:

- a) Festlegen der persönlichen Prioritäten zur Erweiterung des eigenen Wahrnehmungs- und Wirkungsrepertoires (=Interaktionskompetenz),
- b) gezieltes Bearbeiten der Entwicklungsfelder und konkretes Trainieren der SCILs und
- c) Integration der hinzu gewonnenen Fähigkeiten und Fertigkeiten in den persönlichen und beruflichen Alltag.

Auf Basis dieser Dokumentation unterstützt Sie Ihr SCIL PROFILE Partner als Coach gezielt und konkret bei der Erweiterung Ihres persönlichen Interaktionsrepertoires.

Gerne können Sie sich jederzeit an Ihren SCIL Partner wenden. Per eMail zu erreichen unter:

ab@praesentainment.de

Weitere Informationen und Kontaktdaten finden Sie auf der SCIL PROFILE Website:

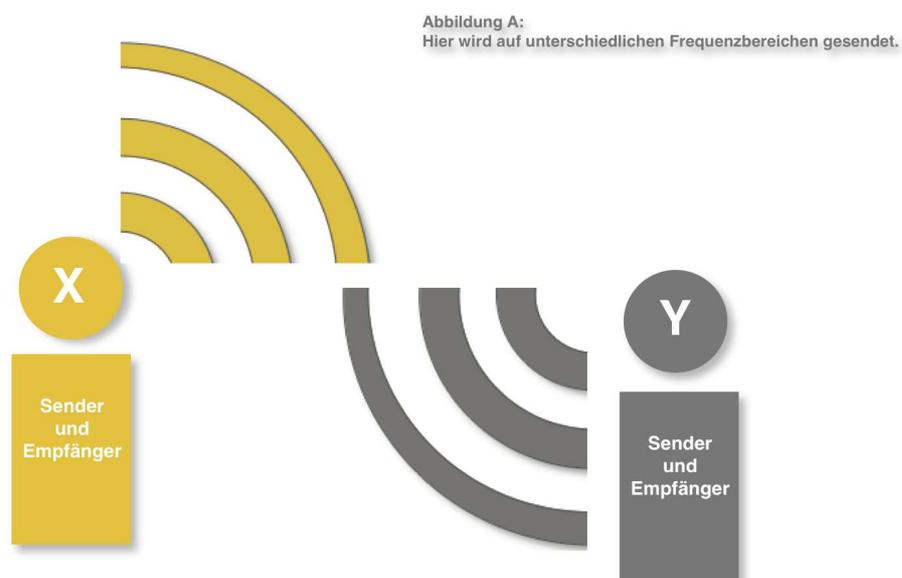
<https://www.scil-profile.de/category/s-c-i-l-trainer/>

2 Wirkung und Wahrnehmung (= Interaktion in der Kommunikation)

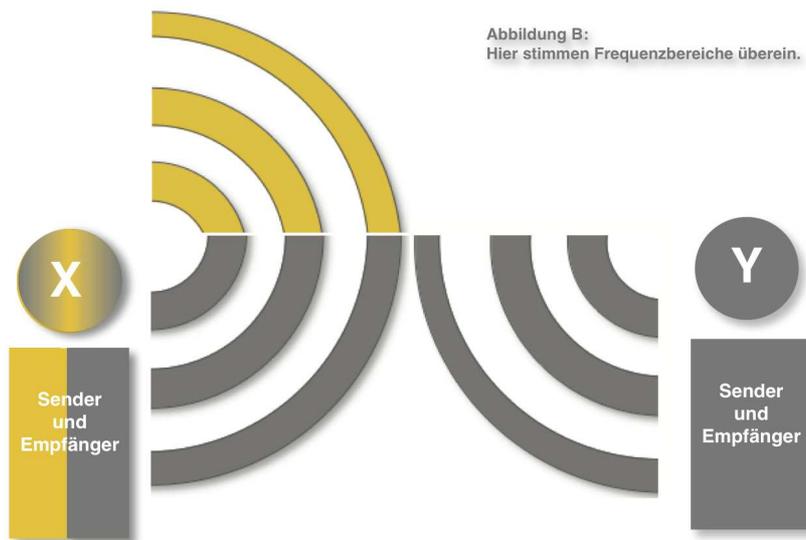
Ihr SCIL PROFILE spiegelt Ihr Selbstbild hinsichtlich Ihrer „Sende- und Empfangsqualitäten“ in der Kommunikation mit anderen Menschen wider. Dieses Selbstbild ist aussagefähiger als einzelne Fremdbilder es je sein können, da Sie in diese Reflexion unweigerlich die Summe aller bisher erhaltenen Feedbacks mit einbeziehen.

Ihr persönliches SCIL PROFILE gibt Ihnen Auskunft darüber, auf welchen Frequenzen Sie in der Kommunikation mit anderen Menschen besonders wirkungsvoll 'senden und empfangen' und auf welchen es eher zu Störungen kommt.

Insgesamt sprechen wir von vier Frequenzbereichen (Sensus, Corpus, Intellectus, Lingua) und 16 Frequenzen. Wenn zwei Menschen in zwei unterschiedlichen Frequenzbereichen kommunizieren, sind Missverständnisse vorprogrammiert. Sie senden und empfangen im wahrsten Sinne des Wortes aneinander vorbei (Abbildung A).



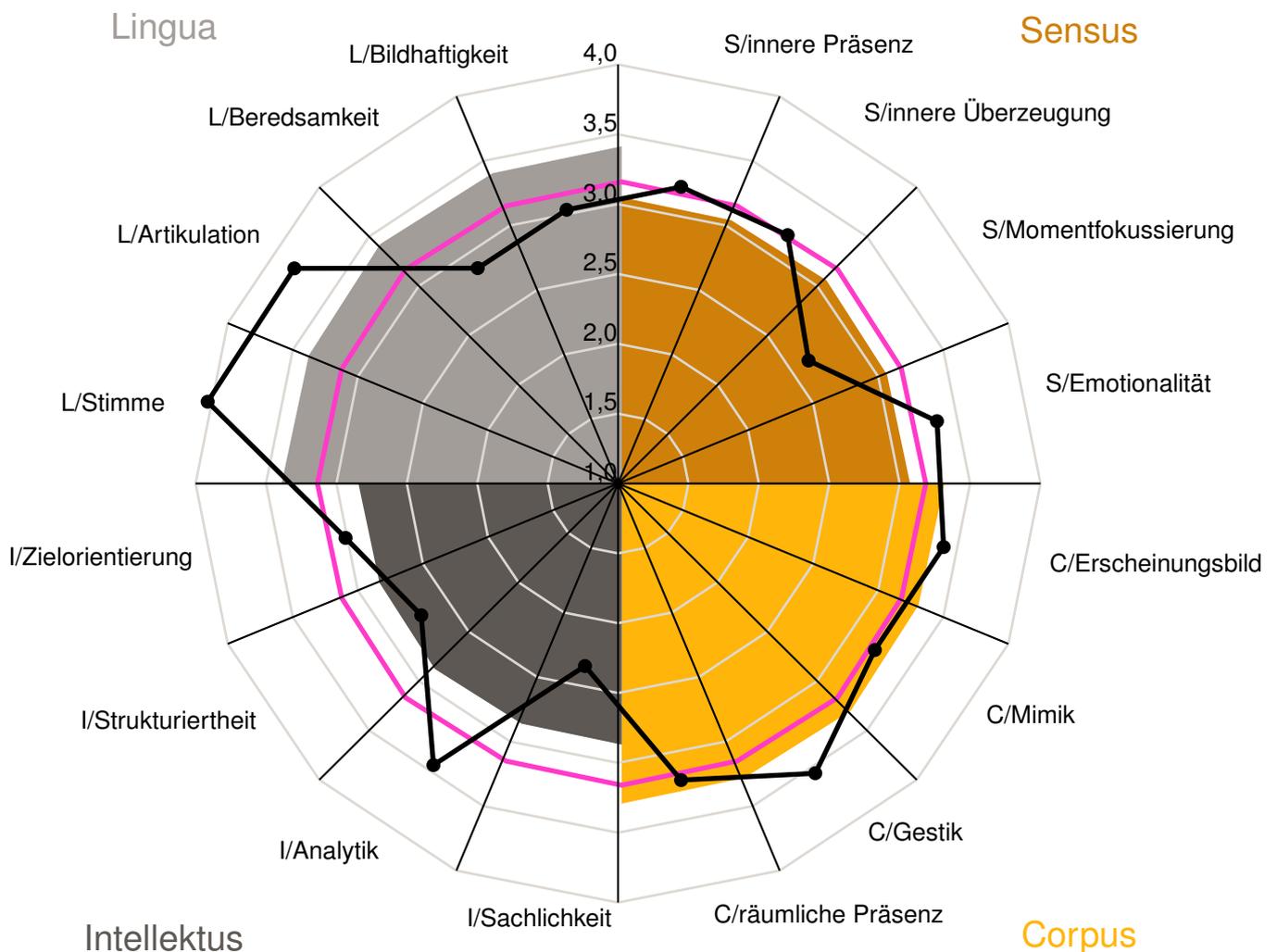
Ist eine der Personen aber „breiter“ aufgestellt und sendet zum Beispiel auf zwei verschiedenen Frequenzbereichen, wird sie ihre Botschaften einerseits zumindest in Teilbereichen erfolgreich an den anderen adressieren und andererseits die Botschaften des anderen auch relativ störungsarm empfangen können (Abbildung B).



Missverständnisfreie Kommunikation ist dank der größeren 'Übereinstimmung der Frequenzbereiche' die erfreuliche Folge.

3 Phase 1a: Ihr persönliches SCIL PROFILE verstehen und interpretieren

Auf der Basis des von Ihnen ausgefüllten SCIL Tests haben wir Ihr persönliches SCIL PROFILE erstellt. Dabei bestimmen die Ausprägungen von 16 Frequenzen die Struktur Ihrer Frequenzbereiche S.ensus, C.orpus, I.ntellektus und L.ingua (=SCIL). Ihr SCIL PROFILE zeigt, in welchen Bereichen Sie häufiger und intensiver und in welchen Sie (relativ gesehen) seltener und weniger intensiv senden und empfangen. Dabei gilt: Je weiter die Ausdehnung, desto stärker ist die Ausprägung. Die pinkfarbene (oder auch rote) Linie stellt Ihren persönlichen Durchschnitt über alle Frequenzen hinweg dar. Diese dient als Orientierungsgröße zur Ableitung Ihrer Stärken und Entwicklungsfelder.



- a) Ihr ausgeprägtester Frequenzbereich ist **Lingua**.
Sie wirken wortgenau, sprachverliebt und ausdrucksstark. Sie sprechen andere durch Ihre Formulierungskunst, Ihren stimmlichen Klang sowie Ihren virtuosen Umgang mit allem Buchstäblichen an.
- b) Ihr zweitstärkster Frequenzbereich ist **Corpus**.
Das bedeutet, dass Sie auch durch Ihr Auftreten und ihre Darstellungsfähigkeit wirken. Sie vermögen es, mit dem ganzen Körper zu sprechen und Ihren Absichten auch ohne viele Worte wirkungsvoll Ausdruck zu verleihen.
- c) Der drittstärkste Frequenzbereich ist bei Ihnen **Sensus**.
Sie wirken demzufolge mit Einschränkung auch empfindsam, einfühlsam und achtsam. Sie gewinnen andere Menschen durch Rücksicht, Hingabe und Zuversicht. So schaffen Sie zumindest temporär über Sympathie und Vertrauen eine Atmosphäre des Wohlfühlens.
- d) In Relation zu den oberen drei ist **Intellectus** Ihr am geringsten ausgeprägter Frequenzbereich.
Gemessen an den anderen Bereichen wirken Sie weniger vorbereitet, bedacht und überlegt. Sie beherrschen es nur relativ bedingt, durch Gründlichkeit, Klarheit und Nachvollziehbarkeit zu überzeugen sowie die Fähigkeit, Themen auf der inhaltlichen Ebene voran zu treiben.

Was bedeutet diese Erkenntnis nun für Ihre Begegnungen mit anderen Menschen?

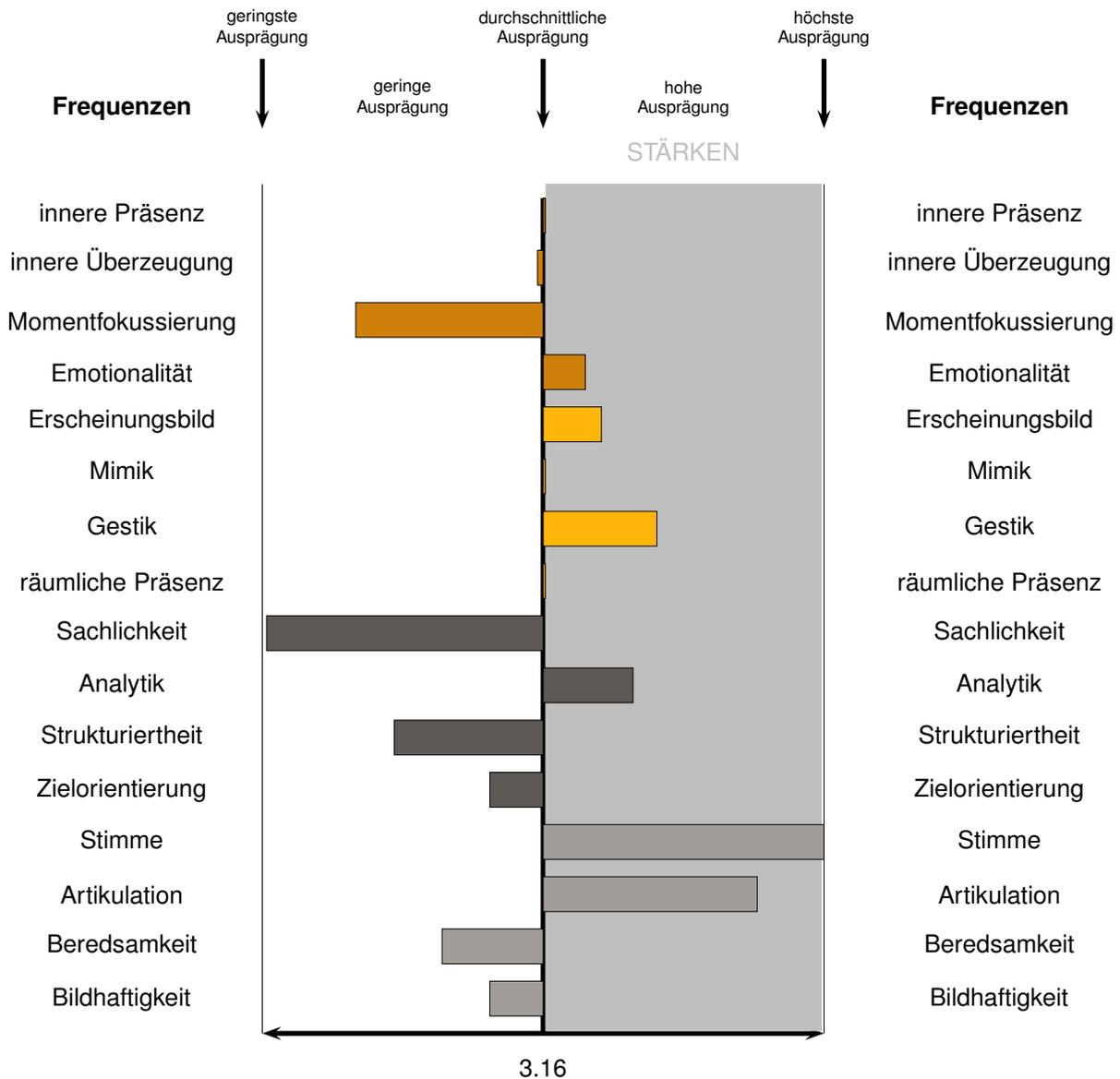
Sie wissen, welche Frequenzbereiche bei Ihnen stärker und welche weniger stark ausgeprägt sind. Hilfreich wäre es jetzt, möglichst schnell und sicher einschätzen zu können, mit welchem Profil Sie es „auf der anderen Seite“ zu tun haben. Denn Kommunikation verläuft dann erfreulicher und erfolgreicher, wenn Ihr Vis-à-Vis in den selben Frequenzbereichen sendet und empfängt wie Sie es tun. Und im besten Fall können Sie sich in der Folge dank dieser schnellen und richtigen Einschätzung gezielt darauf einstellen.

Genau das ist das Ziel des SCIL PROFILE. Mit ihm verbessern Sie Ihre Wahrnehmungsfähigkeit, erweitern Ihr Wirkungsrepertoire und optimieren Ihre Kommunikationskompetenz.

An Ihrem SCIL PROFILE erkennen Sie, dass Sie bereits über zahlreiche Stärken verfügen. Schauen wir uns dazu in der folgenden Grafik die nach rechts ausschlagenden Balken an, die genau die Frequenzen repräsentieren, die Ihre momentanen Wirkungs- und Wahrnehmungsstärken darstellen.

4 Phase 1b: Sich Ihrer Wahrnehmungs- und Wirkungsstärken bewusst werden und sie gezielt einsetzen

Im Anschluss erläutern wir Ihnen, wie Sie von anderen Menschen mit Ihren Stärken wahrgenommen werden (rechte Seite, grau unterlegt). Und zwar ausgehend von der höchsten bis zur durchschnittlichen Ausprägung.



Frequenz **Stimme**

- Sie werden von anderen als Mensch wahrgenommen, der in der Lage ist allein qua seiner Stimme bestimmte Stimmungen bei anderen auszulösen.
- Ihre Wirkung ist unter anderem stark geprägt durch die Qualität ihrer Betonung.
- Andere erleben Sie als eine Person, die ein ausgesprochen gut entwickeltes Repertoire besitzt, das gesprochene Wort auch durch die Betonung desselben zu unterstützen.
- Sie variieren Lautstärken und Klangfarben so, wie es die jeweilige Aussage verlangt.
- Sie entwickeln eine hohe stimmliche Präsenz.
- Allein kraft dieser Stärke nimmt man Sie zum Beispiel im Rahmen eines Vortrags oder einer Präsentation bis in den letzten Winkel eines Raumes gut wahr.
- Selbst wenn Sie extrem leise sprechen, tun Sie dies so, dass alle Anwesenden aufhorchen. Denn auch dann bewegt Ihre Betonung andere zum Hinhören. Monotonie ist für Sie ein Fremdwort.

Frequenz **Artikulation**

- Andere nehmen Sie als eine Person mit deutlicher Aussprache wahr.
- Vermutlich variieren Sie Ihre Sprechtempi und setzen Sprechpausen bewusst ein, um z.B. Spannung zu erzeugen.
- Sie nutzen Ihren Atem bewusst oder unbewusst so, dass Sie stets am Ende eines Satzes Luft holen und nur sehr selten mitten im Satz.
- Dadurch sind Sie meist auch bis zum „letzten Atemzug“ sehr gut zu verstehen.
- Andere erleben Sie als ein Mensch, der seinen völlig normalen und natürlichen Sprachduktus beibehält und dennoch sehr deutlich artikuliert.
- Selbst wenn Sie Dialekt sprechen, sprechen Sie diesen so, dass andere gut folgen können. Sie werden von anderen nicht selten als Person erlebt, die ihren Dialekt als Ausdruck einer landsmannschaftlichen Zugehörigkeit bewusst kultiviert und damit spielt.
- Vermutlich können Sie auch verschiedene Dialekte gut nachmachen und sprechen mehrere Sprachen.

Frequenz **Gestik**

- Sie hinterlassen bei anderen den Eindruck, dass Sie das gesprochene Wort mittels Ihrer Gestik unterstreichen.
- Sie vermitteln anderen das Gefühl, dass Sie in jeder Situation die gestikulativen Register zu ziehen in der Lage sind, die der verbalen Aussage auf der nonverbalen Ebene Nachdruck verleihen.
- Bei Botschaften von grundsätzlicher Bedeutung setzen Sie große und ausladende Gesten, bei eher nebensächlichen Mitteilungen kleinere Gesten ein.
- Sie erwecken bei anderen den Eindruck, dass Sie ihre Gestik bewusst und kontrolliert nutzen. Das umfasst neben der nonverbalen Kommunikation der Hände übrigens auch die Bewegungen des Kopfes, der Schultern, der Arme, der Gesäßpartie, der Beine und der Füße.
- Andere erleben Sie als eine Person, die nicht nur ihre eigene Gestik zur Unterstützung verbaler Aussagen nutzt, sondern auch die Gestik anderer genau beobachtet und selbst kleinste Veränderungen sofort wahrnimmt.
- Dieser Eindruck entsteht mitunter auch dadurch, dass Sie auf die entsprechenden Wahrnehmungen spontan reagieren.
- Aufgrund Ihrer ausdrucksstarken Gestik sagen Ihnen zumindest manche Menschen wohlwollend ein gewisses schauspielerisches Talent nach.

Frequenz **Analytik**

- Ihre Gesprächspartner nehmen Sie als eine Persönlichkeit wahr, die allen Dingen auf den Grund geht und Menschen gerne 'auf den Zahn fühlt'.
- Sie wirken auf andere als ein Mensch mit starken antizipativen Fähigkeiten.
- Einem guten Schachspieler gleich, scheinen Sie alle Einwände kalkuliert zu haben, die in einer bevorstehenden Begegnung denkbar sind.
- Demzufolge vermitteln Sie auch den Eindruck, als hätten Sie für jeden möglichen Einwand eine Strategie und Antwort parat.
- Sie werden von anderen als Person wahrgenommen, die grundsätzlich erst einmal verstehen will, warum und wie eine Sache funktioniert. Erst wenn Sie dies kognitiv erfasst und durchdrungen haben, scheinen Sie zufrieden zu sein.
- Diese Wirkung hinterlassen Sie auch in Bezug auf andere Menschen. In interaktiven Prozessen scheinen Sie vordringlich daran interessiert zu sein zu verstehen, warum Ihre Gesprächspartner bestimmte Dinge tun und Verhaltensweisen an den Tag legen.
- Andere Menschen erleben Sie als stets gründlich vorbereitet und auf der fachlichen und sachlichen Ebene optimal präpariert.

Frequenz **Erscheinungsbild**

- Sie werden als „äußerlich stimmig“ empfunden. (=zur jeweiligen Situation und dem jeweiligen Kontext entsprechend passend gekleidet)
- Vermutlich ist es bei Ihnen so, dass Sie in unterschiedlichen Kontexten auch durchaus sehr unterschiedlich gekleidet sind.
- Sie vermitteln dabei nahezu immer das Gefühl, dass Sie sich in der jeweiligen „Haut der Inszenierung“ wohl fühlen.
- Sie hinterlassen bei anderen Menschen den Eindruck einer Person, die mit ihrem Körper und allen damit verbundenen Äußerlichkeiten sehr bewusst und gezielt umgeht.
- Aspekte der Kleidung und Schuhe ebenso wie die Wahl modischer Accessoires, die Gestaltung der Haare, der kosmetischen Pflege an Händen und Füßen sowie im Gesicht, jedes Detail scheint von Ihnen bewusst gewählt und gezielt eingesetzt zu sein.
- Vermutlich „beurteilen“ Sie auch andere Menschen spontan nach ihrem äußeren Erscheinungsbild.
- Wenn Sie eine bestimmte Aussage durch Ihr Äußeres verkörpern wollen, gelingt Ihnen das wahrscheinlich meistens.

Frequenz **Emotionalität**

- Sie erwecken bei anderen den Eindruck, dass Sie am liebsten über Sympathie und Vertrauen einen persönlichen guten Kontakt zu Anderen herstellen.
- Sie strahlen aus, dass Ihrer Meinung nach ein konstruktives Miteinander auf der Sachebene nur dann möglich ist, wenn diesem eine stimmige Beziehungsebene zugrunde liegt.
- Sie vermitteln anderen das Gefühl, dass Sie an Ihrer eigenen Stimmung und an der Stimmung anderer Personen interessiert sind.
- Deshalb scheinen Sie auch in der Lage zu sein, Ihre eigene Stimmung und die der anderen in einem positiven Sinne zu beeinflussen.
- Sie werden als Mensch wahrgenommen, der in seinen interaktiven Prozessen eine gewisse Sinnlichkeit entfaltet und darauf ausgerichtet ist, andere Menschen auf den unterschiedlichen Sinnesebenen (Sehen, Hören, Riechen, Schmecken, Tasten) erreichen zu wollen.
- Für Sie scheint der Wohlfühlfaktor in Begegnungen eine Bedingung, ohne die es nicht geht.
- Man erlebt Sie als eine Person, die in ihren Gesprächen und Präsentationen stets auch auf unterhaltsame Elemente Wert legt.

Frequenz **Innere Präsenz**

- Andere erleben Sie als intuitive Persönlichkeit.
- Sie erwecken den Eindruck, dass sie auch Unausgesprochenes wahrnehmen, dass Ahnungen und Eingebungen sie begleiten und sie diesen auch zu folgen scheinen.
- Das lässt sich für andere unter anderem auch daran erkennen, dass sie zu einem Zeitpunkt eigene Gefühle und Wahrnehmungen mitteilen, zu dem Andere noch gar nicht in der Lage sind, ihre Intuition in präzise Worte zu fassen.
- Da sie ihre inneren Bilder und Gefühle sehr wachsam wahrnehmen, haben Sie meist auch das Bedürfnis, diese anderen unmittelbar mitzuteilen, um überprüfen zu können, ob die Anderen ähnliche Eindrücke haben.
- Sie signalisieren Anderen ihr Interesse an den Meinungen, Haltungen und Einstellungen sowie an der Intuition der anderen und ermuntern diese gleichermaßen, die entsprechenden Regungen auch mitzuteilen.
- Auf andere wirken Sie wie Jemand, dem die persönliche Verfassung, sein mental guter beziehungsweise ausgewogener Zustand wichtig ist.
- Sätze wie 'Mein spontaner Eindruck war...', 'Hatte da gerade so eine Eingebung...' oder 'Ich kann das nicht genau erklären was es ist, aber irgend etwas stimmt hier nicht...' dürfte man von Ihnen des öfteren zu hören bekommen.

Frequenz **Mimik**

- Sie nutzen die 19 Hauptmuskeln Ihrer Gesichtsmuskulatur aktiv.
- Andere Menschen haben von Ihnen den Eindruck, dass Sie jeden Gefühlsausdruck mimisch darzustellen in der Lage sind.
- Ihr Gesichtsausdruck unterstützt spontan und deutlich das jeweils gesprochene Wort. Und zwar so unmittelbar, dass Sie ihrem Gegenüber das Gefühl vermitteln, es handle sich dabei keineswegs um eine antrainierte, sondern um eine aus der inneren Haltung resultierende Mimik.
- Sie werden von Anderen als Mensch erlebt, der neben seiner eigenen ausgeprägten Mimik offenbar auch die Fähigkeit hat, im Gesichtsausdruck der anderen zu lesen.
- Offensichtlich besitzen Sie die Fähigkeit, die Gefühle der anderen häufig in ihrer eigenen Mimik widerzuspiegeln.
- Bei Ihnen ist häufig zu beobachten, dass Sie nicht nur das eigene gesprochene Wort mit einer ausdrucksstarken Mimik unterstreichen, sondern dass Sie scheinbar automatisch auch auf die Aussagen und die hinter den Aussagen der anderen stehenden Gefühle mit ihrer Mimik reagieren.
- Deshalb werden Sie auch als ein- und mitfühlend empfunden.

Frequenz **Räumliche Präsenz**

- Von anderen werden Sie als „raumgreifender Mensch“ wahrgenommen. Schon in dem Moment, in dem Sie einen Raum betreten, machen Sie allein durch Ihre Anwesenheit auf sich aufmerksam.
- Sie wirken durch eine aufrechte Haltung, einen kurzen Augenblick des Innehaltens und Aufnehmens von Blickkontakt, einen festen und gut wahrnehmbaren Schritt sowie einen selbstbewussten Händedruck.
- Andere Menschen nehmen an Ihnen eine spürbare Körperspannung wahr.
- Von anderen werden Sie als Person erlebt, die es liebt, die Blicke anderer auf sich zu ziehen.
- Andere Menschen erleben an und bei Ihnen einen intensiven Blickkontakt.
- In Begegnungen mit anderen, setzen Sie Medien oder Unterlagen so ein, dass Ihr Blick den Gesprächspartnern jederzeit zugewandt bleiben kann.
- Insbesondere in Situationen, in denen Sie anderen Menschen etwas präsentieren, werden Sie als Persönlichkeit wahrgenommen, die stets den zur Verfügung stehenden Raum nutzt. Sie wirken, als würde ihr Auftritt von einer gewissen Choreographie getragen.

4.1 Was anfangen mit der Kenntnis Ihrer individuellen Wirkungs- und Wahrnehmungsstärken?

Wenn Sie den momentan bevorzugt genutzten Frequenzbereich Ihres Gesprächspartners erkennen, können Sie dank der Kenntnis Ihrer eigenen Stärken diese bewusst abrufen, sie dosieren, gezielt einsetzen und sich damit auf Ihr Vis-à-vis bestmöglich einstellen.

Und wenn Sie das tun, wird das Gespräch für beide Seiten erfreulicher und wahrscheinlich auch ergebnisreicher.

Woran aber können Sie erkennen, in welchem Frequenzbereich sich der andere gerade befindet? Erstens brauchen Sie einfach nur genau hinzuschauen und hinzuhören, inwieweit Sie die zuvor skizzierten Beschreibungen auch beim anderen antreffen.

Und zweitens haben wir darüber hinaus im folgenden einige der Merkmale für Sie zusammengestellt, die typisch für die vier verschiedenen Frequenzbereiche sind.

Merkmal	legt primär Wert auf	nimmt vor allem wahr	verwendet Formulierungen wie	umgibt sich am liebsten mit	kleidet sich bevorzugt	nutzt ihren/seinen Körper in der Form, dass sie/er	reagiert auf Stress mit
Frequenzbereich							
Sensus	<ul style="list-style-type: none"> • gute Beziehungen • angenehme Atmosphäre • Raum für Spontanes • wechselseitige Wertschätzung • persönliches Feedback • stimmige Prozesse • Intuition 	<ul style="list-style-type: none"> • Zwischen- / Untertöne • Präsenz der Anwesenden • allgem. Stimmungslagen • eigene Gemütsverfassung • Spannungen • Einstellungen • Beziehungsgeflechte innerhalb einer Gruppe 	<ul style="list-style-type: none"> • habe ein gutes Gefühl • da kommt mir spontan die Idee • das ist mir sympathisch • dem kann ich vertrauen • das mag ich überhaupt nicht • so liebe ich es • das empfinde ich als sinnvoll 	<ul style="list-style-type: none"> • persönl. Gegenständen (Andenken, Schutzengel, Urkunden u.v.m.) • Bildern von den Liebsten • Fotos von Orten mit persönlichem Bezug • relativer Unordnung • warmen Farbtönen (orange, gelb, rot, braun etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • dem Dresscode entsprechend, mit Wohlfühl-elementen (lockere Kravatte, Tuch etc.) • durchaus modisch, aber nicht zwingend Markenkleidung • mit dezenten Accessoires 	<ul style="list-style-type: none"> • sich tendenziell entspannt bis lässig bewegt • mit Gesten eher bei sich bleibt • mit der Mimik die jew. aktuelle Stimmung zum Ausdruck bringt • immer mal wieder was an sich zurechtrückt 	<ul style="list-style-type: none"> • Äußerungen zur Anspannung • Unsachlichkeit • persönlichen Bemerkungen • dem Wunsch nach einer Pause • atmosphärischen Hinweisen • fahriges Gesten
Corpus	<ul style="list-style-type: none"> • "appetitliches" Umfeld • genug Raum für jeden • äußeres Erscheinungsbild • optisch ansprechende Unterlagen • Sauberkeit • Körperbewusstsein • ästhetische Aspekte 	<ul style="list-style-type: none"> • Körpersprache • Blickkontakt • Kleidung • Körperhygiene • Atmung • Stand und Gang • Bewegungen 	<ul style="list-style-type: none"> • so kann ich's begreifen • packen wir's an • damit bewegen wir nichts • da müssen wir genauer hinschauen • so könnte es gehen • damit locken wir sie alle hinter dem Ofen hervor • muss man doch einsehen 	<ul style="list-style-type: none"> • Design-Objekten • ausgefallenen Accessoires • abstrakter und / oder moderner Kunst • ordentlich scheinenden Arbeitsstapeln • Komplementärfarben oder der Kombination von gedeckt und "schreiend" 	<ul style="list-style-type: none"> • dem Dresscode gemäß, mit zus. pers. Note (z.B. Einstecktuch, ausgef. Schal etc.) • mit hochwert. Materialien • in Markenkleidung • mit auffälligen Accessoires 	<ul style="list-style-type: none"> • mit Gesten und großen Schritten auftritt • einen festen Händedruck hat (auch mit beiden Händen) • ausladende Gesten einsetzt • festen Blickkontakt hat • häufiger die Position verändert 	<ul style="list-style-type: none"> • tiefen Seufzern • plötzlichem Aufstehen und Umhergehen • deutlichen Veränderungen der Sitzposition • Veränderung der Körperspannung • stark bis übertrieben wirkender Gestik und Mimik
Intellektus	<ul style="list-style-type: none"> • Zahlen, Daten, Fakten • sachliche Gründlichkeit • logische Abfolgen • saubere Vor- und Nachbereitung von Terminen • übersichtliche Strukturen • klare Ziele • überlegtes Vorgehen 	<ul style="list-style-type: none"> • Inhalte • Strukturen • Details • Logik • Agenda • Zeitmanagement • klare Vereinbarungen 	<ul style="list-style-type: none"> • ist nachvollziehbar • so ist es logisch • meine Ziele sind ... • das ist effektiv • die Ergebnisse sind sicher • muss ich noch darüber nachdenken • die Sache genau analysieren 	<ul style="list-style-type: none"> • Ordnung und Übersichtlichkeit • leeren Arbeitsflächen • Terminkalender (Papier oder elektronisch) • glatten Fronten und Flächen • kühlen / beruhigenden Farben (blau, silber, grau etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> • meist strikt nach Dresscode • auf persönliche Noten weitgehend verzichtend • wenn in Markenkleidung, dann eher unauffällig • kaum mit Accessoires 	<ul style="list-style-type: none"> • eher wenig gestikuliert • die Mimik verhalten einsetzt • mit kurzen, aber festen Schritten auf jmd. zugeht • kurzen, aber festen Händedruck hat • über längere Zeit in der gleichen Stellung bleibt 	<ul style="list-style-type: none"> • inhaltlichen Fragen • zunehmender Stille und Zurückgezogenheit • Absenken der stimmlichen Lautstärke • verstärkter Konzentration auf Unterlagen • scheinbarer gedanklicher Abwesenheit
Lingua	<ul style="list-style-type: none"> • großen Wortschatz • Sprachwitz • bildhafte Vergleiche • ansprechende Betonung des Gesagten • stimmliche Präsenz • deutliche Aussprache • Zitate und Sprichwörter 	<ul style="list-style-type: none"> • Füllwörter • Wiederholungen • Wortbedeutungen • Lautstärke • Formulierungen • Geschichten / Metaphern • Belesenheit 	<ul style="list-style-type: none"> • klingt ansprechend • hört sich gut an • da frage ich mich ... • so stimmt es für mich • das sind klare Aussagen • die Antwort ist gut • da müssen wir darüber sprechen 	<ul style="list-style-type: none"> • vielen Büchern • Arbeitsstapeln voll persönlicher Notizen • Zeitschriften an verschiedenen Plätzen • Zitaten in Bilderrahmen • einem eher zufälligen Farbmix (einer Bücherwand ähnlich) 	<ul style="list-style-type: none"> • eher zufällig (als hätte sich die Person mit der Wahl der Kleidung nicht lange aufgehalten) • in Markenkleidung, mit deutlich legeren Akzenten • tendenziell leger (offene Jacke, hemdsärmelige Anmutung) 	<ul style="list-style-type: none"> • sich meist kontrolliert bewegt • Mimik immer dann einsetzt, wenn es das gesprochene Wort unterstützen soll • einen festen, längeren Händedruck verbal begleitet • schnell bis tendenziell hastig geht 	<ul style="list-style-type: none"> • hektischer werdenden Atmung • Erhöhung der stimmlichen Lautstärke • schnellerem Sprechtempo • Verstärkung der Argumentation • längeren Redebeiträgen • höherer Stimmlage

4.2 Sich Ihrer Wahrnehmungs- und Wirkungsstärken bewusst werden und sie gezielt einsetzen

Nun kennen Sie einerseits Ihre bevorzugten genutzten Frequenzbereiche sowie Ihre stärker ausgeprägten Interaktionsfrequenzen. Andererseits haben Sie einige der wesentlichen Merkmale kennengelernt, die Ihnen verraten welche Frequenzbereiche Ihr Gesprächspartner bevorzugt nutzt.

Beobachten Sie bitte ab heute in Ihren Begegnungen mit anderen Menschen verstärkt die Details und Erkennungsmerkmale, die wir auf den vorangegangenen Seiten für Sie zusammengestellt haben. Sie werden nach einiger Übung relativ schnell erkennen können, in welchem Frequenzbereich sich Ihr Gegenüber gerade befindet.

Der nächste Schritt ist, dass Sie aus Ihrem bevorzugt genutzten Frequenzbereich heraus Ihre Stärken nutzen und auf die Bedürfnisse des Anderen im Rahmen Ihrer Möglichkeiten eingehen. Damit geben Sie Ihrem Vis-à-Vis das Gefühl, dass Sie auf ihn verstehen.

Kommunikation im gleichen Frequenzbereich verläuft in der Regel einwandfreier, weil beide Seiten ihre Stärken ausleben können. Da Ihr stärkster Frequenzbereich Lingua ist, müssten Sie sich mit im gleichen Bereich sendenden und empfangenden Personen gut verstehen.

Begegnung mit Personen aus und in anderen Frequenzbereichen können auch einwandfrei verlaufen, wenn Sie Ihre Stärken so nutzen, wie auf der folgenden Seite beschrieben:

4.3 Annäherung an andere

Sie als **Lingua-Typ** treffen auf einen...

Intellektus-Typen

Stellen Sie Fragen zu den Zielen, gewünschten Ergebnissen, der geplanten Agenda, den Zeitplan, und so weiter. Wenn Sie bei Intellektus-Typen den Eindruck erwecken, dass Sie an ihren Inhalten interessiert sind und den Dingen auf den Grund gehen wollen, haben Sie schon die ersten Punkte für sich gesammelt. Und Ihnen als Lingua-Typen dürfte es leicht fallen, entsprechende Fragen zu stellen. Wiederholen Sie von Zeit zu Zeit die Aussagen Ihres Gesprächspartners oder verbinden Sie dieses Wiederholen mit der Frage 'Habe ich Sie richtig verstanden damit, dass.....?' Das zeigt Ihrem Vis-à-Vis, dass Sie ihn wirklich verstehen wollen.

Sensus-Typen

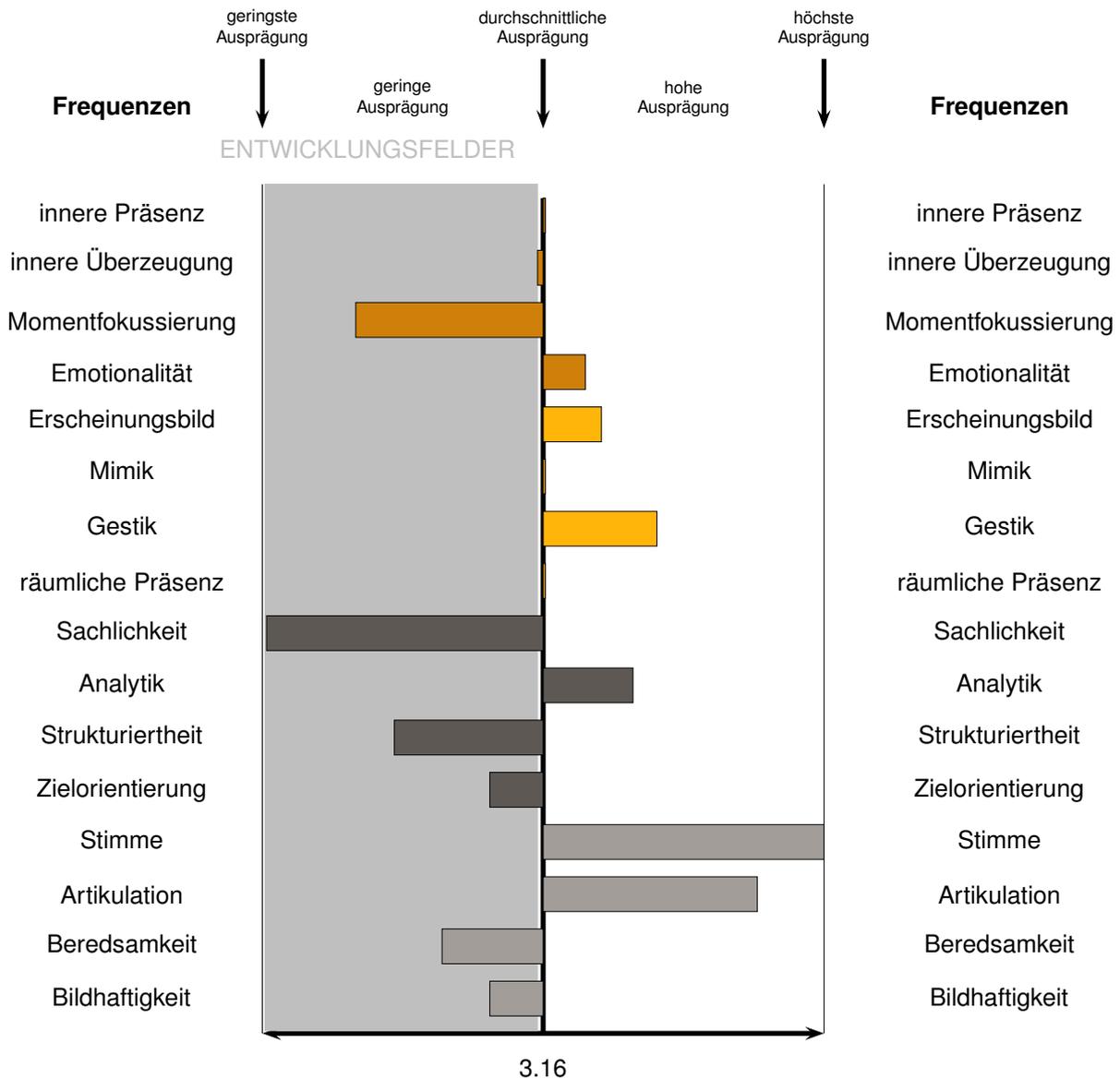
Nutzen Sie Ihre Stärke, in Bildern zu sprechen und achten Sie bei der Wahl Ihrer Metaphern darauf, dass diese eine hohe emotionale Qualität haben. Spielen Sie mit Ihren stimmlichen Fähigkeiten in der Form, dass Sie sich der Tonlage, der Sprechgeschwindigkeit und der Lautstärke Ihres Gesprächspartners anpassen. Verwenden Sie möglichst viele Worte, die Ihr Gesprächspartner auch verwendet. Da sich jeder Frequenzbereich jeweils spezifischer Formulierungen bedient, werden Sie den anderen dadurch in seiner Welt erreichen. Er fühlt sich von Ihnen verstanden und wird Sie zunehmend mögen, weil Sie scheinbar die gleiche Sprache sprechen.

Corpus-Typen

Schöpfen Sie aus dem Vollen Ihrer Beredsamkeit und üben Sie sich im Komplimente machen. Ein Corpus-Typ hört gerne Äußerungen zu seinem Äußeren und seinem Umfeld. Er mag es, wenn seinem Gesprächspartner positiv auffällt, dass er außergewöhnliche Accessoires trägt, dass er sich exklusiv eingerichtet hat, dass er eine glückliche Hand bei der Auswahl seiner Kunstobjekte hat und so weiter. Machen Sie Aussagen oder stellen Sie Fragen, die den anderen motivieren, sich zu bewegen. Verwenden Sie möglichst viele Formulierungen, die für den Corpus-Typen typisch sind. Lassen Sie sich dazu auch noch einmal von den v.g. Detailbeschreibungen inspirieren.

5 Phase 1c: Ihre Entwicklungsfelder und die daraus abgeleiteten Handlungsnotwendigkeiten identifizieren

Im Folgenden befassen wir uns mit Ihren eher seltener genutzten Frequenzen (linke Seite, grau unterlegt). Dabei beginnen wir mit der Frequenz mit der geringsten Ausprägung und setzen die Beschreibung dann in Richtung geringe Ausprägung fort.



Interaktionsfrequenz **Sachlichkeit**

- Üben Sie sich öfter darin, Sache von Gefühl zu trennen und die verschiedenen Themen eher von der rationalen Seite zu betrachten.
- Bemühen Sie sich mehr darum, von anderen als Mensch wahrgenommen zu werden, dessen Äußerungen von einer nüchternen Betrachtung der Sache getragen werden.
- Kommt es zu emotionalen Differenzen zwischen den Beteiligten eines Gesprächs, könnten Sie zukünftig häufiger die Initiative ergreifen, um den Verlauf in konstruktive Bahnen zu lenken.
- Sie würden in Ihrer Wirkung auf andere weiter gewinnen, wenn Sie öfter auch mal zurückhaltend bis kühl wirken.
- Lassen Sie sich seltener von der Aufgeregtheit anderer anstecken oder von diesen gar in einen emotionalen Strudel mitreißen.
- Verfahren Sie öfter mal nach dem Prinzip 'gewogen und für gut befunden' und lassen Sie sich seltener von den Funken der Begeisterung anderer anstecken.
- Leiten Sie häufiger mal als Moderator Diskussionsrunden. Das könnte helfen, Ihre Sachlichkeit noch weiter zu entwickeln.

Interaktionsfrequenz **Momentfokussierung**

- Entfalten Sie zukünftig deutlich öfter die Wirkung eines Menschen, der das Hier und Jetzt wertschätzt und dem Moment seine ganze Aufmerksamkeit schenkt.
- Geben Sie anderen Personen häufiger zu erkennen, dass Sie ein sensibles und feines Gespür dafür haben, wie gut oder schlecht das Miteinander im jeweiligen Augenblick gerade verläuft.
- Entwickeln Sie verstärkt Ihre Fähigkeit, Störungen auf den ersten Blick wahrzunehmen und diese auch sofort anzusprechen, um möglichen Konfliktpotenzialen den Nährboden zu entziehen.
- Sie würden in Ihrer Wirkung auf andere gewinnen, wenn Sie diesen Ihr Interesse daran vermitteln, dass Konflikte an- und ausgesprochen werden und es zu einer für alle Beteiligten konstruktiven und gewinnbringenden Lösung des Konfliktes kommen muss.
- Beobachten Sie noch bewusster und aufmerksamer, inwieweit sich alle beteiligten Personen jeweils einbringen wollen und können, und nutzen Sie durch Fragen und aktives Zuhören die Möglichkeit, die Beteiligung der am Geschehen Beteiligten zu erhöhen.
- Erwecken Sie in deutlich mehr Begegnungen und Situationen den Eindruck, dass Sie fünf auch mal gerade sein lassen können und Ihre Ziele der Qualität des Prozesses unterordnen können.
- Insbesondere bei Menschen mit hoher Sensus-Kompetenz könnte es Ihnen helfen, wenn Sie noch öfter deutlich machen würden, wie wichtig Ihrer Meinung nach ein guter Prozessverlauf für ein gutes Ergebnis ist.

Interaktionsfrequenz **Strukturiertheit**

- Achten Sie zukünftig verstärkt auf unstrukturierte Gedankensprünge bei sich selbst und versuchen Sie, diesen dann immer nachträglich eine Struktur zu geben.
- Üben Sie sich häufiger darin, all Ihren Begegnungen mit anderen Menschen eine Art Gliederung zugrunde zu legen.
- Machen Sie sich häufiger genaue thematische und zeitliche Fahrpläne und versuchen Sie, sich an diese noch stärker zu halten.
- Entwickeln Sie Ihre Fähigkeit stärker, chaotisch verlaufende Gespräche wieder „in Ordnung“ zu bringen.
- Sorgen Sie dafür, dass andere Menschen Sie öfter als eine Person erleben, die Diskussionen auf den eigentlichen Punkt zurückführen können.
- Achten Sie zukünftig vermehrt darauf, Ihren Fokus auf die Klarheit der Gedanken sowie eine stimmige und nachvollziehbare, richtige und sinnlogische Abfolge zu richten.
- Erwecken Sie bei anderen Menschen zukünftig in noch mehr Situationen den Eindruck, eine planvoll, bedacht und überlegt vorgehende Person zu sein.

Interaktionsfrequenz **Beredsamkeit**

- Es könnte nützlich für Sie sein, Ihre persönliche Schlagfertigkeit zu trainieren und ihr diesbezügliches Repertoire zu erweitern.
- Üben Sie sich in der Fähigkeit, die Einwände oder Aussagen anderer aufzugreifen und für Ihre eigene Argumentation zu nutzen.
- Kontrollieren Sie sich selbst noch bewusster dahingehend, ob Sie Füllwörter wie Eh, so sinnleere Phrasen wie ... Ich sag mal... oder manche andere Formulierungen immer wieder zu benutzen.
- Optimieren Sie Ihre Beredsamkeit durch das gezielte Verwenden von unterschiedlichen Synonymen für ein und denselben Begriff.
- Erweitern Sie Ihren Zitateschatz und verwenden Sie verschiedene Zitate dann auch häufiger in Ihren Gesprächen oder Präsentationen.
- Versuchen Sie zukünftig noch stärker, Ihre Wortwahl dem jeweiligen Auditorium oder Gesprächspartner anzupassen.
- Und entwickeln Sie eine größere Freude daran, mit der Mehrdeutigkeit der Worte zu spielen.

Interaktionsfrequenz **Bildhaftigkeit**

- Üben Sie sich vermehrt darin, das von Ihnen selbst als merk-würdig Bewertete für andere durch Analogien merk-fähig zu machen.
- Entwickeln Sie Ihre Fähigkeit noch stärker, zu Ihren Aussagen bildhafte Vergleiche formulieren zu können.
- Dabei könnte es helfen, in Ihren Formulierungen häufiger die Redewendung . . . das ist, wie wenn. . . zu nutzen.
- Bemühen Sie sich öfter und stärker darum, insbesondere bei komplexen Sachverhalten ein Bild zu finden, das Ihre Erklärungen für andere verständlicher werden lässt.
- Trainieren Sie sich darin, ein noch besserer Geschichtenerzähler zu werden.
- Erweitern Sie Ihr Repertoire dahingehend, dass Sie Ihre inhaltlichen Aussagen im Rahmen einer Präsentation oder eines Vortrags in einprägsame Metaphern übersetzen.
- Reduzieren Sie in Ihren Präsentationen die Anzahl textlastiger Bullet-Point-Charts und verwenden Sie mehr Bilder.

Interaktionsfrequenz **Zielorientierung**

- Teilen Sie anderen in Ihren Begegnungen mit diesen häufiger Ihre Ziele mit und verfolgen Sie diese im Gespräch dann auch konsequent.
- Sorgen Sie zukünftig in mehr Situationen dafür, dass andere Sie als ergebnisorientierte Persönlichkeit wahrnehmen.
- Fragen Sie in Gesprächen öfter danach, in welcher Form und in welchem Umfang ein Beitrag auf das zu Beginn vereinbarte Ziel einwirkt oder inwieweit die aktuelle Diskussion das definierte Ziel erreichen hilft.
- Es wäre für Ihre Wirkung auf andere von Nutzen, wenn Sie öfter durch zielgerichtete Fragen einen Prozess oder eine Diskussion zu lenken und immer wieder auf das Ziel auszurichten versuchen.
- Legen Sie zukünftig in noch mehr Begegnungen größeren Wert darauf, dass in einem Gespräch oder einer Diskussion eindeutige Ergebnisse erzielt werden.
- Achten Sie vermehrt darauf, dass klare Vereinbarungen und Verabredungen am Ende eines entsprechenden Prozesses getroffen werden.
- Versuchen Sie in nächster Zeit in mehr Situationen, die Ziele über die gesamte Dauer der Begegnung sichtbar zu machen und immer wieder darauf Bezug zu nehmen.

Interaktionsfrequenz **Innere Überzeugung**

- Erwecken Sie zukünftig öfter den Eindruck, dass Sie von klaren inneren Einstellungen und Haltungen zu sich und anderen Menschen sowie zu den im Miteinander jeweils aktuellen Sachthemen geleitet werden.
- Machen Sie für andere verstärkt deutlich, dass sie hundertprozentig hinter einer Sache stehen müssen, bevor sie sie anderen mitteilen können.
- Erweitern Sie Ihr Repertoire dahingehend, dass Sie noch mehr die Wirkung einer Persönlichkeit entfalten können, die von einer inneren Begeisterung getragen wird.
- Wenn Sie eine Situation oder Sache als unangenehm empfinden, fassen Sie zukünftig einfach öfter auch den Mut, anderen Ihre Befindlichkeit mitzuteilen.
- Vermitteln Sie in Ihren Begegnungen mit anderen Menschen bei noch mehr Gelegenheiten den Eindruck, dass Sie von einem grundsätzlichen Wohlwollen anderen gegenüber geleitet werden.
- Geben Sie anderen spürbar öfter das Gefühl, dass Sie sie respektieren und wertschätzen oder zumindest akzeptieren.
- Überprüfen Sie Ihre persönlichen Glaubenssätze und legen Sie in Zukunft mehr Wert darauf, diese anderen auch mitzuteilen.

Das Beschäftigen mit den weniger stark ausgeprägten Frequenzen ist eventuell schwieriger oder sogar unangenehmer als der erste Teil, in dem es um die Stärken ging. Aus zahlreichen Feedbacks wissen wir, dass manche Menschen sich persönlich getroffen oder sogar verärgert fühlen von der einen oder anderen Beschreibung der Entwicklungsfelder.

Aufgrund der Erfahrung aus Coachingprozessen mit genau diesen Menschen, wissen wir aber auch, dass in der überwiegenden Zahl der Fälle exakt an diesen Stellen Handlungsbedarf besteht.

Wenn's weh tut, ist's gut. Und richtig. Das gilt übrigens nicht nur für die Phase der Erkenntnis, sondern erst recht für den anschließenden Coaching- und Trainingsprozess.

Aber es lohnt sich, dieses 'Tal der Tränen' zu durchschreiten. Auf Dauer werden Sie Ihre Begegnungen mit anderen Menschen vor allem dann optimal gestalten, wenn Sie in allen vier Frequenzbereichen und in allen sechzehn Frequenzen mehr oder weniger gleich stark ausgeprägt sind.

Das bedeutet, dass Sie schnell und zuverlässig wahrnehmen, auf welchen Frequenzen Ihr Gesprächspartner gerade sendet und empfängt. Und wenn Sie das zuverlässig wahrnehmen, werden Sie den Kommunikationsbedürfnissen des anderen auch entsprechen können.

Um Ihr Repertoire erweitern zu können und in der Folge ein in allen Frequenzbereichen stark ausgeprägtes und damit ausbalanciertes SCIL PROFILE erreichen zu können, sind zwei Dinge zu tun:

- a) Die Stärken wollen regelmäßig gepflegt und kultiviert werden.
- b) Und die Entwicklungsfelder gilt es zu trainieren.

Ob Sie dabei mit dem Stärken der Stärken oder dem Trainieren der Entwicklungsfelder beginnen, ist unerheblich.

Damit Sie nun gezielt an der Erweiterung Ihres persönlichen Repertoires arbeiten und so mittelfristig Ihr SCIL PROFILE optimieren können, beachten Sie bitte Sie die folgenden Hinweise und Empfehlungen.

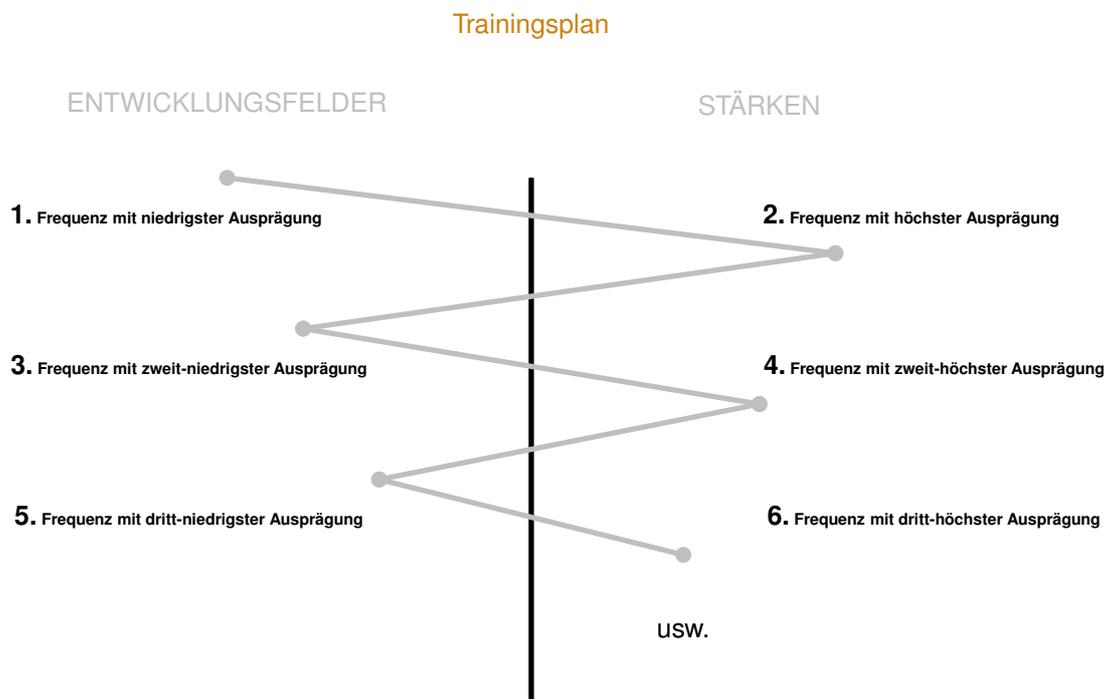
6 Phase 2a: Persönliche Prioritäten zur Erweiterung des eigenen Wahrnehmungs- und Wirkungsrepertoires festlegen

In den meisten Fällen wird der SCIL Test in Verbindung mit einem Coaching- oder Trainingsprogramm genutzt. Ihr(e) zertifizierte(r) SCIL PROFILE Partner(in) unterstützt Sie dann im Rahmen eines Auswertungsgesprächs nicht nur bei der Interpretation Ihres SCIL PROFILE. Er bespricht mit Ihnen die Reihenfolge der Prioritäten, nach der Sie beim Bearbeiten Ihres SCIL PROFILE vorgehen sollten. Und von ihm bekommen Sie auch gezielte Anleitungen für die Erweiterung Ihres Repertoires und Verbesserung Ihrer Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz.

Er bespricht mit Ihnen die Reihenfolge der Prioritäten, nach der Sie beim Bearbeiten Ihres SCIL PROFILE vorgehen sollten. Und von ihm bekommen Sie auch gezielte Anleitungen für die Erweiterung Ihres Repertoires und Verbesserung Ihrer Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz.

Falls Sie den SCIL Test ausserhalb eines entsprechenden Programms oder Prozesses ausgefüllt und Ihre SCILs in der Folge nun 'auf eigene Faust' trainieren wollen, empfehlen wir Ihnen bei der Frequenz mit der geringsten Ausprägung zu beginnen.

Im Anschluss daran beschäftigen Sie sich mit der Frequenz mit der höchsten Ausprägung. Dann nehmen Sie sich die Frequenz mit der zweitgeringsten Ausprägung, dann die Frequenz mit der zweithöchsten Ausprägung ... und so weiter. Ihr Trainingsplan würde in etwa folgendem Bild entsprechen:



Sich zwischen den Trainingseinheiten der weniger stark ausgeprägten Frequenzen immer wieder mit Ihren Stärken zu verbinden und diese zu kultivieren, motiviert und hält Sie bei der Sache.

7 Phase 2b: Gezieltes Bearbeiten der Entwicklungsfelder und konkretes Trainieren der SCILs

Im Rahmen eines Coachings oder Seminars erhalten Sie von Ihrer / Ihrem SCIL PROFILE Partner(in) konkrete Übungsunterlagen und Trainingsanleitungen.

Diese probieren Sie üblicherweise schon während des Coachings aus und werden sofort wahrnehmbare Entwicklungsfortschritte erzielen.

Die entsprechenden Materialien werden Ihnen von Ihrer / Ihrem SCIL PROFILE Partner(in) anschließend auch überlassen. Über Ihre / Ihren SCIL PROFILE Partner/in können Sie sich im Rahmen der Coachings oder Seminare weitere ergänzende Materialien zur Verfügung stellen lassen. Dies sind:

- SCILs trainieren
- SCIL Hintergrund und Empirie

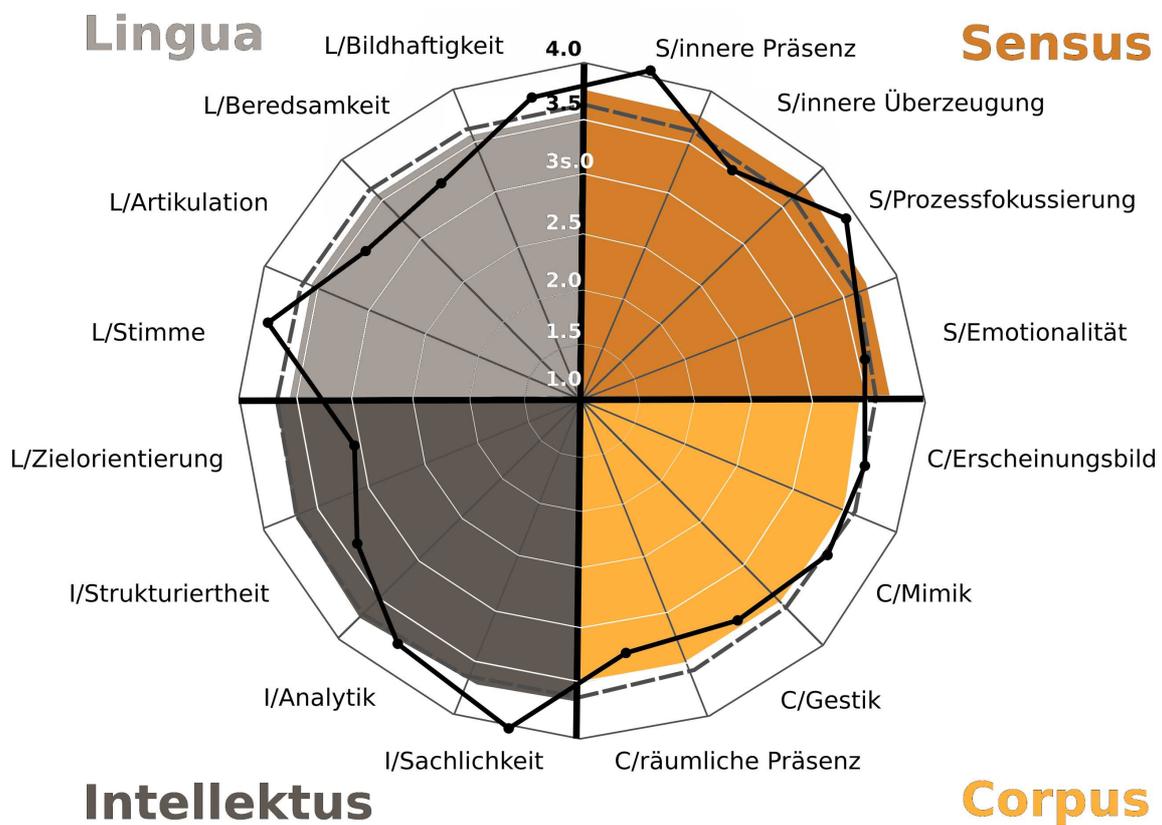
Als Ergänzung dazu empfehlen wir Ihnen die Teilnahme am webbasierten SCIL Video-Coaching-Programm. Dieses Programm besteht aus 16 jeweils ca. 45-minütigen Video-Modulen sowie zahlreichen Download-Dokumenten.

Sie können die entsprechenden Videomodule ebenfalls direkt bei Ihrer / Ihrem SCIL PROFILE Partner(in) bestellen:

ab@praesentainment.de

8 Phase 2c: Integration der hinzu gewonnenen Fähigkeiten und Fertigkeiten in den persönlichen und beruflichen Alltag

Ein 'optimales' SCIL PROFILE würde so aussehen, wie es das nachfolgende Bild veranschaulicht.



Die Frequenzbereiche sind auf einer Höhe und deutlich stark ausgeprägt. In diesem Fall sprechen wir von einem ausbalancierten SCIL PROFILE. Es handelt sich dabei um eine in der Wirkung und

Wahrnehmung starken Persönlichkeit mit einer hohen Interaktionskompetenz.

Ein derart ausbalanciertes Profil lässt sich nur durch regelmäßiges Üben erreichen. Das ist vergleichbar mit dem Muskelaufbau. Von einigen wenigen Besuchen eines Fitness-Studios wird dieser nicht gelingen. Der Fitness-Trainer zeigt die verschiedenen Übungen und weist darauf hin worauf zu achten ist. Aber die eigentliche Arbeit liegt zwischen den Terminen mit dem Fitness-Trainer. Und wenn die Muskeln schließlich erfolgreich aufgebaut sind, wollen sie konsequent weiter beansprucht und trainiert werden. Andernfalls verflüchtigen sie sich wieder.

Genau so verhält es sich auch beim Optimieren der Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz und dem Ausbalancieren des SCIL PROFILE. Ihr(e) SCIL PROFILE Partner(in), die Übungsunterlagen oder Coachingvideos leiten an, unterstützen und begleiten. Doch in erster Linie sind Sie selbst gefragt.

Aus der Praxis und Erfahrung zahlreicher Coaching- und Trainingsprozesse wissen wir, dass es sinnvoll und hilfreich ist, die einzelnen Übungen mit verschiedenen alltäglichen Ritualen zu verbinden: Stimmtraining beim Anziehen, Mimik-Übungen beim Zähneputzen, Artikulationsübungen im Auto während des Weges zur Arbeit, Gestiktraining unter der Dusche et cetera.

Die Devise ist: Lieber fünf kleine Übungen so nebenbei und das täglich. Damit erzielen Sie bessere Effekte und Fortschritte, als mit fünf Einheiten auf die Woche verteilt. Je besser es Ihnen gelingt, die Trainingseinheiten in Ihren normalen Tagesablauf zu integrieren, desto selbstverständlicher werden sie. Und desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie nicht nur relativ schnell ein ausbalanciertes SCIL PROFILE erreichen, sondern es auch dauerhaft in der Balance halten.

Und wenn Sie über ein ausbalanciertes SCIL PROFILE verfügen, werden Sie Ihre Begegnungen mit anderen Menschen konfliktfreier, erfreulicher und ergebnisreicher gestalten können.

Zur Beantwortung aller sich aus der Dokumentation Ihres SCIL PROFILE ergebenden Fragen steht Ihnen Ihr(e) SCIL PROFILE Partner(in) jederzeit gerne zur Verfügung

ab@praesentainment.de

Ihr
Andreas Bornhäußer