

Evaluationsergebnis

Persönliche Dokumentation für:

Martin Jonas

Zur Auswertung und für Rückfragen steht Dir Dein*e SCIL Profile Master oder SCIL Profile Instructor jederzeit gerne zur Verfügung. Du erreichst sie oder ihn per E-Mail unter:

ab@praesentainment.de

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	2
1 Vorwort	3
2 Wirkung und Wahrnehmung (= Interaktion in der Kommunikation)	5
3 Phase 1a: Dein persönliches SCIL Profile verstehen und interpretieren	7
4 Phase 1b: Sich Deiner Wahrnehmungs- und Wirkungsstärken bewusst werden und sie gezielt einsetzen	10
4.1 Was anfangen mit der Kenntnis Deiner individuellen Wirkungs- und Wahrnehmungsstärken?	25
4.2 Dir Deiner Wahrnehmungs- und Wirkungsstärken bewusst werden und sie gezielt einsetzen	27
4.3 Annäherung an andere	28
5 Phase 1c: Deine Entwicklungsfelder und die daraus abgeleiteten Handlungsnotwendigkeiten identifizieren	29
6 Phase 2a: Persönliche Prioritäten zur Erweiterung des eigenen Wahrnehmungs- und Wirkungsrepertoires festlegen	33
7 Phase 2b: Gezieltes Bearbeiten der Entwicklungsfelder und konkretes Trainieren der einzelnen Kompetenzen	35
8 Phase 2c: Integration der hinzu gewonnenen Fähigkeiten und Fertigkeiten in den persönlichen und beruflichen Alltag	36

1 Vorwort

Vielen Dank für das Vertrauen, das Du uns mit dem Ausfüllen der SCIL Profile Tiefenevaluati-
on entgegengebracht hast. Und herzlichen Glückwunsch zu Deiner Entscheidung, Dich darauf
einzulassen und intensiver damit beschäftigen zu wollen.

Zu Beginn möchten wir Dich gerne kurz mit unserer Vision, der Mission und dem Versprechen
vertraut machen, das mit dem SCIL Profile für Dich verbunden sein soll.

Was uns antreibt und zugleich Orientierung gibt bei allem was wir tun: Die Vision

Spread knowledge and empower people to create more smiles in encounters and relationships.
Wissen verbreiten und Menschen befähigen, Begegnungen und Beziehungen erfreulich zu ge-
stalten.

Der aus der Vision abgeleitete Auftrag, den wir gemeinsam mit den Partner*inne*n der SCIL
Profile Community gerne erfüllen wollen: Die Mission

Als führende Plattform für analoge und digitale Interaktionskompetenz inspirieren wir Menschen
auf Basis des SCIL Profile ihre Wahrnehmung zu schärfen, ihre Wirkung zu stärken und authen-
tisch zu kommunizieren.

Und das ist das Versprechen, das wir für unsere Kundinnen und Kunden, unsere Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter und unsere Geschäftspartnerinnen und -partner gerne halten: Promise

Menschen gewinnen. Durch die Kraft Deiner Wirkung.

Kommen wir nun zu Dir, Deinen persönlichen SCIL Profile und der weiteren Vorgehensweise. Deine Dokumentation besteht aus zwei aufeinander aufbauenden Phasen:

In Phase 1 geht es darum, dass Du

- a) Dein persönliches SCIL Profile verstehst und interpretierst,
- b) Dir Deiner Wahrnehmungs- und Wirkungsstärken (=bevorzugte Frequenzen) bewusst wirst und sie gezielt einsetzt sowie
- c) Deine Entwicklungsfelder (=vernachlässigte Frequenzen) und die daraus abgeleiteten Handlungsnotwendigkeiten identifizierst.

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 weniger starken Ausprägungen und
- c) Integration der hinzu gewonnenen Fähigkeiten und Fertigkeiten in den persönlichen und beruflichen Alltag.

Auf Basis dieser Dokumentation unterstützt Dich Deine / Dein SCIL Profile Master oder Instructor gezielt und konkret bei der Erweiterung Deines persönlichen Interaktionsrepertoires. Per E-Mail zu erreichen unter:

ab@praesentainment.de

Weitere Informationen und Kontaktdaten findest Du auf der SCIL Profile Website:

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

2 Wirkung und Wahrnehmung (= Interaktion in der Kommunikation)

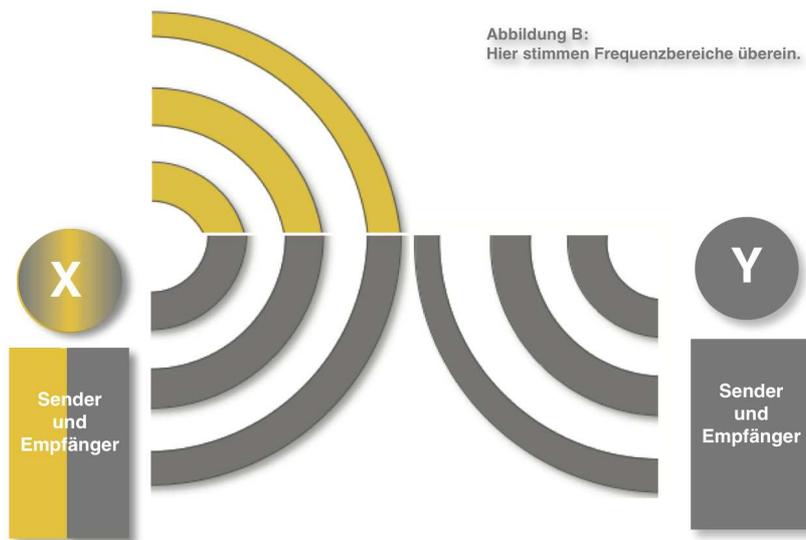
Dein SCIL Profile spiegelt Dein Selbstbild hinsichtlich Deiner Sende- und Empfangsqualitäten in der Kommunikation mit anderen Menschen wider. Dieses Selbstbild ist aussagefähiger als einzelne Fremdbilder es je sein können, da Du in diese Reflexion unweigerlich die Summe aller bisher erhaltenen Feedbacks mit einbeziehst.

Dein persönliches SCIL Profile gibt Dir Auskunft darüber, auf welchen Frequenzen Du in der Kommunikation mit anderen Menschen besonders wirkungsvoll sendest und empfangst und auf welchen es eher zu Störungen kommen kann.

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).



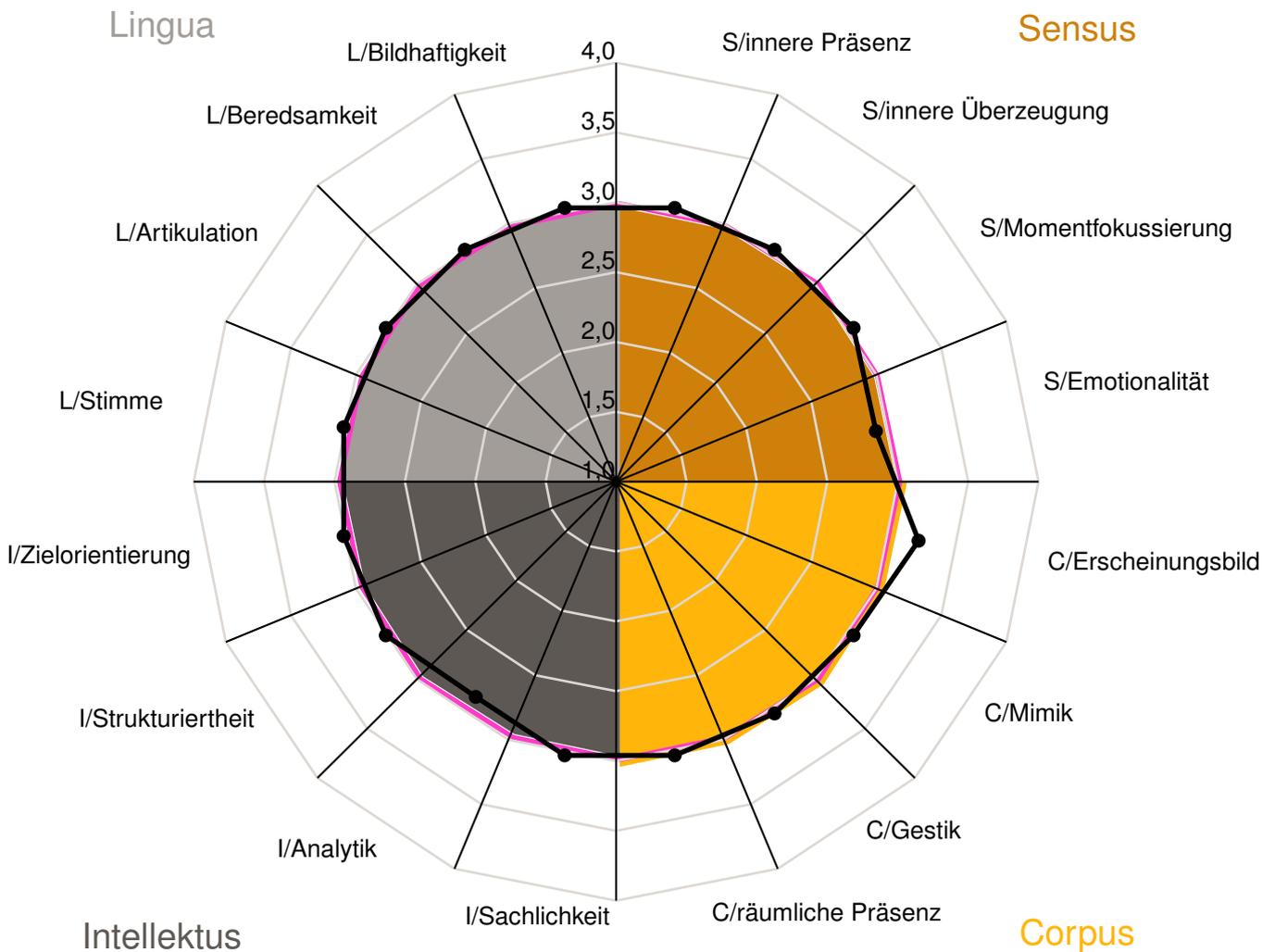
Ist eine der Personen aber breiter aufgestellt und sendet zum Beispiel auf zwei verschiedenen Frequenzbereichen, wird sie ihre Botschaften einerseits zumindest in Teilbereichen erfolgreich an den anderen adressieren und andererseits die Botschaften des anderen auch relativ störungsarm empfangen können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



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

3 Phase 1a: Dein persönliches SCIL Profile verstehen und interpretieren

Auf der Basis der von Dir ausgefüllten SCIL Profile Tiefenevaluation haben wir Dein 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). Dein SCIL PROFILE zeigt, in welchen Bereichen Du häufiger und intensiver und in welchen Du (relativ gesehen) seltener und weniger intensiv sendest und empfängst. Dabei gilt: Je weiter die Ausdehnung, desto stärker ist die Ausprägung. Die pinkfarbene (oder auch rote) Linie stellt Deinen persönlichen Durchschnitt über alle Frequenzen hinweg dar. Diese dient als Orientierungsgröße zur Ableitung Deiner starken Ausprägungen sowie der Entwicklungsfelder.



- a) Dein ausgeprägtester Frequenzbereich ist **Corpus**.
Du wirkst durch Dein Auftreten und Deine Darstellungsfähigkeit. Du vermagst es, mit dem ganzen Körper zu sprechen und Deinen Absichten auch ohne viele Worte wirkungsvoll Ausdruck zu verleihen.
- b) Dein zweitstärkster Frequenzbereich ist **Lingua**.
Das bedeutet, dass Du auch wortgenau, sprachverliebt und ausdrucksstark wirkst. Du sprichst andere durch Deine Formulierungskunst, Deinen stimmlichen Klang sowie Deinen virtuoson Umgang mit allem Buchstäblichen an.
- c) Der drittstärkste Frequenzbereich ist bei Dir **Sensus**.
Du wirkst demzufolge mit Einschränkung auch empfindsam, einfühlsam und achtsam. Du gewinnst andere Menschen durch Rücksicht, Hingabe und Zuversicht. So schaffst Du zumindest temporär über Sympathie und Vertrauen eine Atmosphäre des Wohlfühlens.
- d) In Relation zu den oberen drei ist **Intellektus** Dein am geringsten ausgeprägter Frequenzbereich.
Gemessen an den anderen Bereichen wirkst Du weniger vorbereitet, bedacht und überlegt. Du beherrschst 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 Deine Begegnungen mit anderen Menschen?

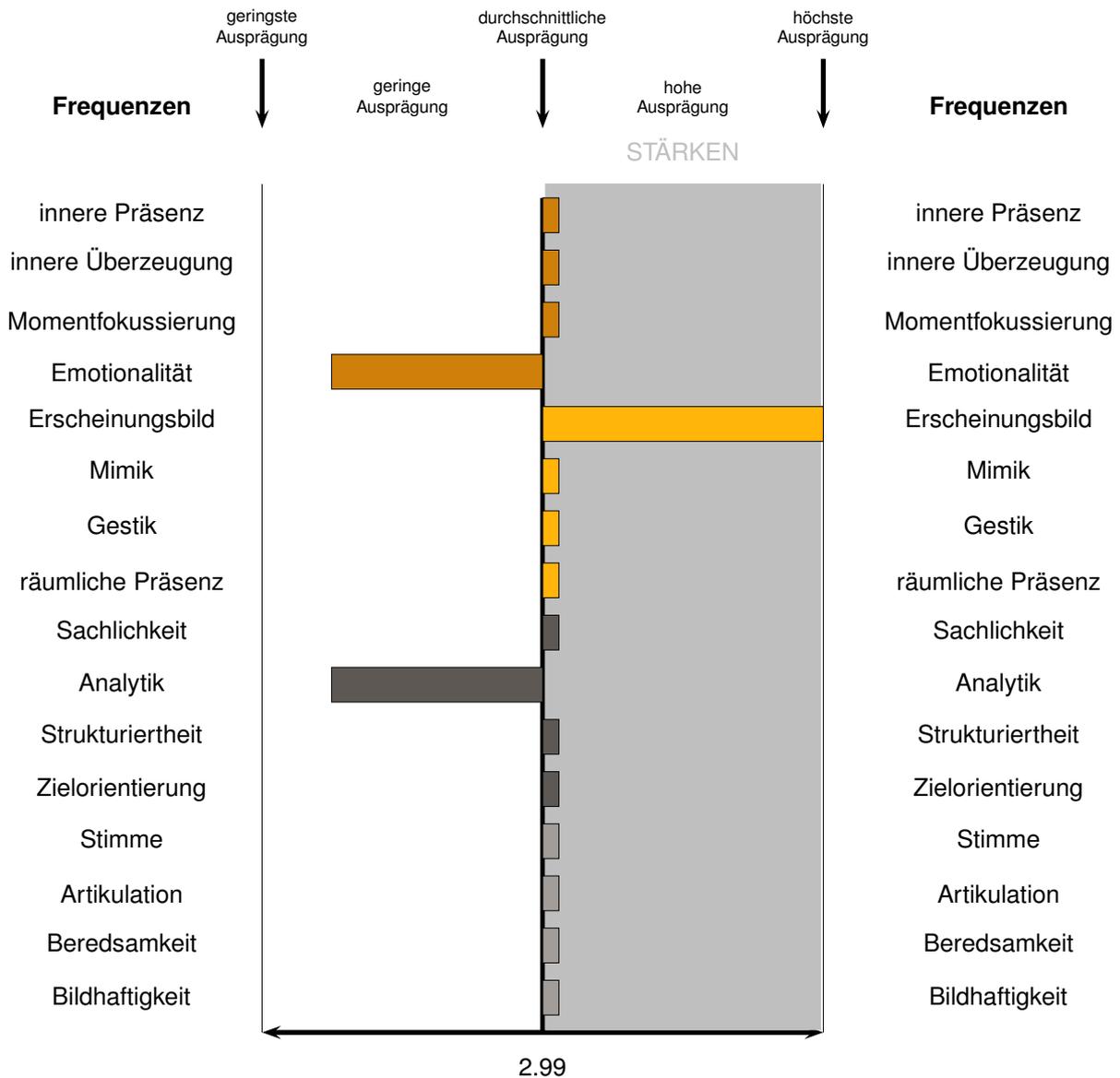
Du weißt, welche Frequenzbereiche bei Dir stärker und welche weniger stark ausgeprägt sind. Hilfreich wäre es jetzt, möglichst schnell und sicher einschätzen zu können, mit welchem Profil Du es „auf der anderen Seite“ zu tun hast. Denn Kommunikation verläuft dann erfreulicher und erfolgreicher, wenn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

Genau das ist das Ziel des SCIL Profile. Mit ihm verbesserst du Deine Wahrnehmungsfähigkeit, erweiterst Dein Wirkungsrepertoire und optimierst Deine Kommunikationskompetenz.

An Deinem SCIL Profile erkennst Du, dass Du bereits über zahlreiche Stärken verfügst. Schauen wir uns dazu in der folgenden Grafik die nach rechts ausschlagenden Balken an, die genau die Frequenzen repräsentieren, die Deine momentan stark ausgeprägten Wirkungs- und Wahrnehmungskompetenzen darstellen.

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

Im Anschluss erläutern wir Dir, wie Du von anderen Menschen mit Deinen Stärken wahrgenommen wirst (rechte Seite, grau unterlegt). Und zwar ausgehend von der höchsten bis zur durchschnittlichen Ausprägung.



Frequenz **Erscheinungsbild**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlsam und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Du wirst als „äußerlich stimmig“ empfunden. (=zur jeweiligen Situation und dem jeweiligen Kontext entsprechend passend gekleidet)
- Vermutlich ist es bei Dir so, dass Du in unterschiedlichen Kontexten auch durchaus sehr unterschiedlich gekleidet bist.
- Du vermittelst dabei nahezu immer das Gefühl, dass Du Dich in der jeweiligen „Haut der Inszenierung“ wohlfühlst.
- Du hinterlässt 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 Dir bewusst gewählt und gezielt gewählt zu sein.
- Vermutlich „beurteilst“ Du andere Menschen auch spontan nach ihrem äußeren Erscheinungsbild.
- Wenn Du eine bestimmte Aussage durch Dein Äußeres verkörpern willst, gelingt Dir das wahrscheinlich hinganz vielen Situationen.

Frequenz **Innere Präsenz**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlsam und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Andere erleben Dich als intuitive Persönlichkeit.
- Du erweckst den Eindruck, dass Du auch Unausgesprochenes wahrnimmst, dass Ahnungen und Eingebungen Dich begleiten und Du diesen auch zu folgen scheinst.
- Das lässt sich für andere unter anderem auch daran erkennen, dass Du zu einem Zeitpunkt eigene Gefühle und Wahrnehmungen mitteilst, zu dem Andere noch gar nicht in der Lage sind, ihre Intuition in präzise Worte zu fassen.
- Da Du Deine inneren Bilder und Gefühle sehr wachsam wahrnimmst, hast Du meist auch das Bedürfnis, diese anderen unmittelbar mitzuteilen, um überprüfen zu können, ob die Anderen ähnliche Eindrücke haben.
- Du signalisierst Anderen Dein Interesse an den Meinungen, Haltungen und Einstellungen sowie an der Intuition der anderen und ermunterst diese gleichermaßen, die entsprechenden Regungen auch mitzuteilen.
- Auf andere wirkst Du 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 nicht genau erklären was es ist, aber irgend etwas stimmt hier nicht...' dürfte man von Dir des öfteren zu hören bekommen.

Frequenz **Innere Überzeugungen**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlsam und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Bei anderen erweckst Du den Eindruck, dass Du von klaren inneren Einstellungen und Haltungen zu Dir selbst und zu anderen Menschen geleitet wirst.
- Du wirst als Mensch erlebt, der - wenn er sich einmal für etwas entschieden hat - dies auch voll und ganz will und die Dinge deshalb meistens auch besser tut, als er müsste.
- Bei Dir hat man den Eindruck, dass Du von einer inneren Begeisterung getragen wirst und es verstehst, Dir auch weniger geliebte Themen als nützlich und gewinnbringend zu erschließen.
- Selbst wenn Du eine Situation oder Sache als unangenehm empfindest, Dich aber für diese entschieden hast, erweckst Du den Eindruck, dass Du auch dem noch etwas Positives abgewinnen können.
- Du vermittelst in Deinen Begegnungen mit anderen Menschen den Eindruck, dass Du von einem grundsätzlichen Wohlwollen anderen gegenüber begleitet bist.
- Durch Deine Wirkung gibst Du anderen das Gefühl, dass sie respektiert und wertgeschätzt oder zumindest akzeptiert werden.
- Du erweckst den Eindruck, dass Du weniger nach Gründen suchen, warum eine Sache nicht funktioniert, sondern eher nach brauchbaren Lösungen.

Frequenz **Momentfokussierung** Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlend und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Du erweckst den Eindruck, dass Du das „Hier und Jetzt“ wertschätzt und dem Moment Deine ganze Aufmerksamkeit schenkst.
- Von anderen wirst Du als Person wahrgenommen, die ein sehr sensibles und feines Gespür dafür hat, wie gut oder schlecht das Miteinander im jeweiligen Augenblick gerade verläuft.
- Andere erleben Dich als Persönlichkeit, die Störungen sehr schnell wahrnimmt und unmittelbar anspricht, um möglichen Konfliktpotenzialen frühzeitig den Nährboden zu entziehen.
- Du vermittelst anderen ein hohes Interesse daran, dass Konflikte an- und ausgesprochen werden und es zu einer für alle Beteiligten konstruktiven und gewinnbringenden Lösung des Konfliktes kommt.
- Du scheinst genau zu beobachten, inwieweit sich alle beteiligten Personen jeweils einbringen wollen und können, und nutzt durch Fragen und aktives Zuhören Deine Möglichkeiten, die Beteiligung der am Geschehen Beteiligten zu erhöhen.
- Durch Deine von anderen wahrgenommene Momentfokussierung erweckst Du den Eindruck, dass Du auch mal fünf gerade sein lassen und Deine Ziele zumindest temporär der Qualität des Prozesses unterordnen kannst.
- Du entfaltest die Wirkung eines Menschen, für den ein gutes Ergebnis nur durch einen guten Prozess erreicht werden kann.

Frequenz **Mimik**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlend und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Du nutzt die 19 Hauptmuskeln Deiner Gesichtsmuskulatur aktiv.
- Andere Menschen haben von Dir den Eindruck, dass Du jeden Gefühlsausdruck mimisch darzustellen in der Lage bist.
- Dein Gesichtsausdruck unterstützt spontan und deutlich das jeweils gesprochene Wort. Und zwar so unmittelbar, dass Du deinem Gegenüber das Gefühl vermittelst, es handele sich dabei keineswegs um eine antrainierte, sondern um eine aus der inneren Haltung resultierende Mimik.
- Du wirst von Anderen als Mensch erlebt, der neben seiner eigenen ausgeprägten Mimik offenbar auch die Fähigkeit hat, im Gesichtsausdruck der anderen zu lesen.
- Offensichtlich besitzt Du die Fähigkeit, die Gefühle der anderen häufig in Deiner eigenen Mimik widerzuspiegeln.
- Bei Dir ist häufig zu beobachten, dass Du nicht nur das eigene gesprochene Wort mit einer ausdrucksstarken Mimik unterstreichst, sondern dass Du scheinbar automatisch auch auf die Aussagen und die hinter den Aussagen der anderen stehenden Gefühle mit Deiner Mimik reagierst.
- Deshalb werden Sie auch als ein- und mitfühlend empfunden.

Frequenz **Gestik**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlend und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Du hinterlässt bei anderen den Eindruck, dass Du das gesprochene Wort mittels Deiner Gestik unterstreichst.
- Du vermittelst anderen das Gefühl, dass Du in jeder Situation die gestikulativen Register zu ziehen in der Lage bist, die der verbalen Aussage auf der nonverbalen Ebene Nachdruck verleihen.
- Bei Botschaften von grundsätzlicher Bedeutung setzt Du große und ausladende Gesten, bei eher nebensächlichen Mitteilungen kleinere Gesten ein.
- Du erweckst bei anderen den Eindruck, dass Du Deine Gestik bewusst und kontrolliert nutzt. 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 Dich 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 Du auf die entsprechenden Wahrnehmungen spontan reagierst.
- Aufgrund Deiner ausdrucksstarken Gestik sagen Dir zumindest manche Menschen wohlwollend ein gewisses schauspielerisches Talent nach.

Frequenz **Räumliche Präsenz**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlsam und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Von anderen wirst Du als „raumgreifender Mensch“ wahrgenommen. Schon in dem Moment, in dem Du einen Raum betrittst, machst Du allein durch Deine Anwesenheit auf Dich aufmerksam.
- Du wirkst 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 Dir eine spürbare Körperspannung wahr.
- Von anderen wirst Du als Person erlebt, die es liebt, die Blicke anderer auf sich zu ziehen.
- Andere Menschen erleben an und bei Dir einen intensiven Blickkontakt.
- In Begegnungen mit anderen, setzt Du Medien oder Unterlagen so ein, dass Dein Blick den Gesprächspartnern jederzeit zugewandt bleiben kann.
- Insbesondere in Situationen, in denen Du anderen Menschen etwas präsentierst, wirst Du als Persönlichkeit wahrgenommen, die stets den zur Verfügung stehenden Raum nutzt. Du wirkst, als würde Dein Auftritt von einer gewissen Choreographie getragen.

Frequenz **Sachlichkeit**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlbar und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Du wirkst sehr stark dadurch, dass Du Sache von Gefühl zu trennen vermagst und die verschiedenen Themen eher von der rationalen Seite betrachtest.
- Du erweckst den Eindruck, dass all Deine Äußerungen von einer nüchternen Betrachtung der Sache getragen sind. Emotionale Beiträge werden von Dir eher selten zu hören sein.
- Kommt es zu emotionalen Differenzen zwischen den Beteiligten eines Gespräches, kannst Du durch Deine meist ruhige Ausstrahlung den Verlauf wieder in konstruktive Bahnen lenken.
- Dir wird oft auch nachgesagt, dass Du tendenziell zurückhaltend bis kühl wirkst.
- Aufgeregtheit stellen andere Menschen nur selten an Dir fest. Du scheinst Dich auch nicht durch die Aufgeregtheit anderer anstecken oder von diesen gar in einem emotionalen Strudel mitreißen zu lassen.
- Du scheinst eher nach dem Prinzip zu verfahren „gewogen und für gut befunden“, anstatt Dich von den Funken der Begeisterung anderer anstecken zu lassen.
- Diese Wirkung prädestiniert Dich in den Augen anderer dafür, Diskussionsrunden gut leiten und lenken zu können.

Frequenz **Strukturiertheit**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlend und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Andere Menschen nehmen Dich als Jemanden wahr, der unübersichtliche Momente und unstrukturierte Gedankensprünge nur ungern und auch nicht lange aushält.
- Du vermittelst den Eindruck, dass all Deine Begegnungen mit anderen Menschen eine Struktur und Gliederung zugrunde liegt.
- Andere erleben Dich als einen Menschen, der sich stringent an eine bestimmte Gliederung und an einen thematischen Fahrplan hält.
- Du zeichnest Dich in Deiner Wirkung auf andere dadurch aus, dass Du es schaffst, selbst chaotische Situationen wieder in Ordnung zu bringen.
- Dir wird die Fähigkeit nachgesagt, im Fall abschweifender Diskussion, diese immer wieder auf den eigentlichen Punkt zurückführen zu wollen und zu können.
- Klarheit der Gedanken sowie eine stimmige, für Dich nachvollziehbare und aus Deiner Sicht richtige sinnlogische Abfolge derselben ist für Dich eine elementare Grundlage funktionierender Kommunikation.
- Du erweckst bei anderen Menschen den Eindruck, eine planvoll, bedacht und überlegt vorgehende Person zu sein.

Frequenz Zielorientierung

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlsam und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Du teilst in einem sehr frühen Stadium Deine Ziele mit und verfolgst diese auch konsequent.
- Andere nehmen Dich als ergebnisorientierte Persönlichkeit wahr.
- Du fragst vermutlich häufiger danach, in welcher Form und in welchem Umfang ein Beitrag auf das zu Beginn vereinbarte Ziel einahlt oder inwieweit die aktuelle Diskussion das definierte Ziel erreichen hilft.
- Andere Menschen erleben Dich als Persönlichkeit, die es versteht, durch zielgerichtete Fragen einen Prozess oder eine Diskussion exzellent zu lenken und immer wieder auf das Ziel auszurichten.
- Dir wird nachgesagt, dass Du ein Gespräch oder eine Diskussion erst dann erfolgreich nennst, wenn eindeutige Ergebnisse dabei erzielt werden konnten.
- Klare Vereinbarungen und Verabredungen am Ende eines entsprechenden Prozesses scheinen für Dich eine unabdingbare Notwendigkeit zu sein.
- Wenn eine Begegnung zu sehr von prozessorientierten oder emotionalen Elementen geprägt ist, kannst Du auch schon mal ungeduldig oder sogar barsch wirken.

Frequenz **Stimme**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlsam und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

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

Frequenz **Artikulation**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlbar und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Andere nehmen Dich als eine Person mit deutlicher Aussprache wahr.
- Vermutlich variiert Du Deine Sprechtempi und setzt Sprechpausen bewusst ein, um z.B. Spannung zu erzeugen.
- Du nutzt Deinen Atem bewusst oder unbewusst so, dass Du stets am Ende eines Satzes Luft holst und nur sehr selten mitten im Satz.
- Dadurch bist Du meist auch bis zum „letzten Atemzug“ sehr gut zu verstehen.
- Andere erleben Dich als einen Menschen, der seinen völlig normalen und natürlichen Sprachduktus beibehält und dennoch sehr deutlich artikuliert.
- Selbst wenn Du Dialekt sprichst, sprichst Du diesen so, dass andere gut folgen können. Du wirst von anderen nicht selten als Person erlebt, die ihren Dialekt als Ausdruck einer landsmannschaftlichen Zugehörigkeit bewusst kultiviert und damit spielt.
- Vermutlich kannst Du auch verschiedene Dialekte gut nachmachen und sprichst mehrere Sprachen.

Frequenz **Beredsamkeit**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlend und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Du wirkst auf andere so, als seist Du nur in Ausnahmefällen um eine Antwort verlegen. Dir wird Schlagfertigkeit nachgesagt.
- Einwände oder Aussagen anderer weißt Du geschickt aufzugreifen und für Deine eigene Argumentation zu nutzen.
- Du entfaltest die Wirkung einer Persönlichkeit, in deren Aussagen nur sehr selten Wiederholungen vorkommen. Bei der Verwendung von Füllworten wie 'Ehm' oder sinnleeren Phrasen wie 'Ich sag mal' wird man Dich nur sehr selten ertappen.
- Du scheinst für einen Begriff stets eine Fülle von weiteren Synonymen im Gepäck zu haben.
- Bei anderen hinterlässt Du auch den Eindruck, als hättest Du in nahezu jeder Situation und zu jedem Anlass ein passendes Zitat parat und verstehst es auch, dieses Zitat auf passende Art und Weise anzubringen.
- Du bist ausserdem wahrscheinlich auch in der Lage, Deine Wortwahl dem jeweiligen Auditorium oder Gesprächspartner bestmöglich anzupassen.
- Und Du scheinst obendrein viel Freude daran zu haben, mit der Mehrdeutigkeit der Worte zu spielen. Andere Menschen haben bei Dir häufiger den Eindruck, dass sie Deinen Ausführungen genau folgen müssen, um auch das zwischen den Zeilen und Worten Gesprochene erfassen zu können.

Frequenz **Bildhaftigkeit**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen in dem einen oder anderen Punkt nicht beschrieben fühlen und ihn z.B. als zu übertrieben empfinden.

Freu Dich einfach erst mal über das, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als übertrieben empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlend und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Vermutlich fällt es Dir in vielen Situationen leicht, das von Dir selbst als merk-würdig Bewertete für andere durch Analogien merk-fähig zu machen.
- Du schaffst es vermutlich zu nahezu jeder Aussage einen bildhaften Vergleich formulieren zu können.
- In Deinen Formulierungen kommt die Redewendung 'das ist, wie wenn' sicher häufiger vor.
- Du erweckst bei anderen den Eindruck, dass Du selbst komplexe Sachverhalte stets verständlich vermitteln kannst, weil Du immer ein eingängiges Bild parat zu haben scheinst.
- Man sagt Dir auch nach, dass Du ein guter Geschichtenerzähler bist.
- Im Rahmen einer Präsentation oder eines Vortrags zeichnest Du Dich zum Beispiel dadurch aus, dass Du Deine inhaltlichen Aussagen mit einer einprägsamen Metapher übersetzen und damit für die anderen verständlicher machen kannst.
- Die Charts Deiner Präsentationen dürften meistens auch deutlich bildlastiger und die textlichen Aussagen auf ein Minimum reduziert sein.

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

Wenn Du den momentan bevorzugt genutzten Frequenzbereich Deines Gesprächspartners erkennst, kannst Du dank der Kenntnis Deiner eigenen Stärken diese bewusst abrufen, sie dosieren, gezielt einsetzen und Dich damit auf Dein Vis-à-vis bestmöglich einstellen.

Und wenn Du das tust, wird das Gespräch für beide Seiten erfreulicher und wahrscheinlich auch ergebnisreicher.

Woran aber kannst Du erkennen, in welchem Frequenzbereich sich der andere gerade befindet? Erstens brauchst Du einfach nur genau hinzuschauen und hinzuhören, inwieweit Du die zuvor skizzierten Beschreibungen auch beim anderen antriffst.

Und zweitens haben wir darüber hinaus im folgenden einige der Merkmale für Dich 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

© Andreas Bornhäuser 2013

4.2 Dir Deiner Wahrnehmungs- und Wirkungsstärken bewusst werden und sie gezielt einsetzen

Nun kennst Du einerseits Deine bevorzugten genutzten Frequenzbereiche sowie Deine stärker ausgeprägten Interaktionsfrequenzen. Andererseits hast Du einige der wesentlichen Merkmale kennengelernt, die Dir verraten welche Frequenzbereiche Dein Gesprächspartner bevorzugt nutzt.

Beobachte bitte ab heute in Deinen Begegnungen mit anderen Menschen verstärkt die Details und Erkennungsmerkmale, die wir auf den vorangegangenen Seiten für Dich zusammengestellt haben. Du wirst nach einiger Übung relativ schnell erkennen können, in welchem Frequenzbereich sich Dein Gegenüber gerade befindet.

Der nächste Schritt ist, dass Du aus Deinem bevorzugt genutzten Frequenzbereich heraus Deine Stärken nutzt und auf die Bedürfnisse des Anderen im Rahmen Deiner Möglichkeiten eingehst. Damit gibst Du Deinem Vis-à-Vis das Gefühl, dass Du ihn verstehst.

Kommunikation im gleichen Frequenzbereich verläuft in der Regel einwandfreier, weil beide Seiten ihre Stärken ausleben können. Da Dein stärkster Frequenzbereich Corpus ist, müsstest Du Dich mit im gleichen Bereich sendenden und empfangenden Personen gut verstehen.

Begegnung mit Personen aus und in anderen Frequenzbereichen können auch einwandfrei verlaufen, wenn Du Deine Stärken so nutzt, wie auf der folgenden Seite beschrieben:

4.3 Annäherung an andere

Du als **Corpus-Dominanter** triffst auf einen...

Sensus-Dominanten

Eine solche Begegnung ist eine gute Gelegenheit zur Entfaltung Deines schauspielerischen Talents. Zauber Freude, Nachdenklichkeit, Überraschung, Interesse, Traurigkeit, Zorn etc. in Dein Gesicht. Jeweils abhängig von dem, was der andere Dir gerade erzählt. Reagier körpersprachlich auf die Emotionen, die Dir Dein Gesprächspartner mitteilt. Beobachte seine körpersprachlichen Signale genau und spiegle ihn in seinen Bewegungen. Mach auf diesem Weg für den anderen Deine Anteilnahme und Dein Mitgefühl deutlich sicht- und spürbar. Und beobachte genau, wie er auf diese Anteilnahme körpersprachlich reagiert.

Intellektus-Dominanten

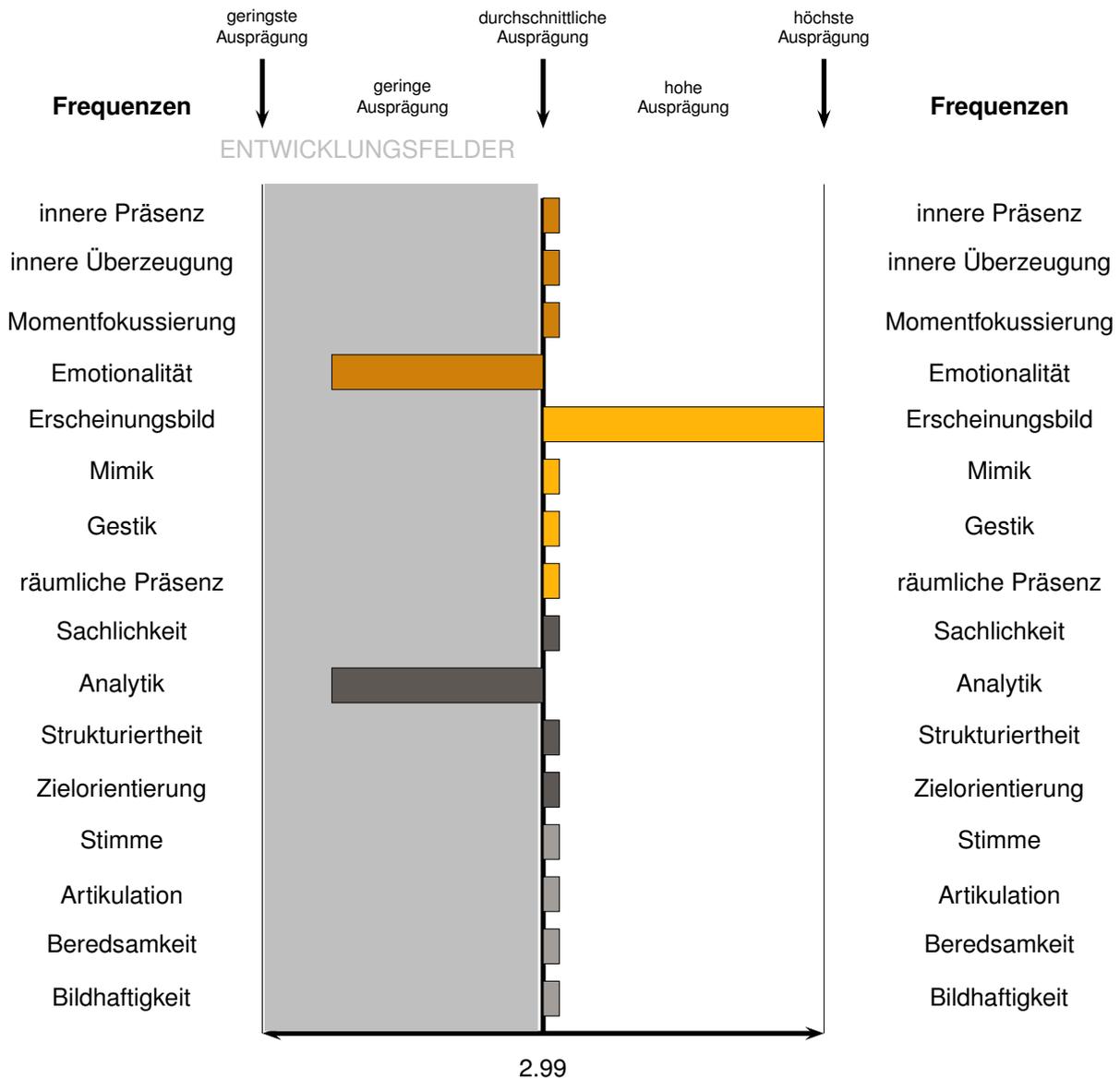
Als Corpus-Dominanter dürftest Du in der Lage sein, mit Deiner Mimik und Gestik im wahrsten Sinne des Wortes zu spielen. Das bedeutet auch, dass Du sie nach Belieben dosieren kannst. Reduziere Deine mimischen und gestikularischen Aktionen und Reaktionen auf ein Minimum. Nimm möglichst wenig Raum und versuch ein möglichst ordentliches und aufgeräumtes Umfeld herzustellen. Durch das gezielte Erhöhen von Körperspannung und wohldosiertem Blickkontakt signalisierst Du dem Partner Deine Aufmerksamkeit und Dein konzentriertes Interesse an seinen Zielen, seiner Vorgehensweise und dem Inhalt.

Lingua-Dominanten

Reagier auf die Aussagen des Gesprächspartners mit deutlich wahrnehmbarer Mimik und Gestik. Aber tu dies unbedingt immer erst dann, nachdem er ausgesprochen hat. Zeig ihm durch erhöhte Körperspannung und intensivem Blickkontakt, dass Du echtes Interesse an seinen Formulierungen hast. Versuch den Partner körpersprachlich behutsam nachzumachen. Wenn er zum Beispiel bei einer bestimmten Aussage nickt, pass Dich ihm an und nicke möglichst zeitgleich. Dies gilt auch für andere körpersprachlichen Signale, die Du an ihm wahrnimmst.

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

Im Folgenden befassen wir uns mit Deinen 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 **Analytik**

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen durch die eine oder andere Empfehlung gekränkt fühlen.

Nimm einfach erst mal nur das an, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als unangemessen empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlsam und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Wahrscheinlich solltest Du verstärkt daran arbeiten, häufiger als eine Persönlichkeit wahrgenommen zu werden, die den Dingen auf den Grund geht und Menschen gerne auf den Zahn fühlt. Stelle dazu möglichst viele Fragen nach dem "Woher", "Warum", "Wozu", u.s.w.
- Trainiere Dich darin, von anderen stärker als ein Mensch mit antizipativen Fähigkeiten erlebt zu werden. Dies kannst Du durch Fragen im Vorfeld der Begegnung erreichen.
- Versuch ab und zu mal, einem guten Schachspieler gleich, vor Gesprächen möglichst viele Einwände zu bedenken und Dich darauf vorzubereiten.
- Das würde Dir dabei helfen, in mehr Situationen den Eindruck zu erwecken, als hättest Du für jeden möglichen Einwand eine Strategie und Antwort parat.
- Vermutlich würdest Du Deine Wirkung insbesondere auf Menschen mit einer hohen Intellektus-Ausprägung dadurch erhöhen, dass Du Dich häufiger dafür interessierst, warum und wie eine Sache funktioniert.
- Erwecke durch gezielte Fragen häufiger den Eindruck, dass Du zu verstehen versuchst, warum Deine Gesprächspartner bestimmte Dinge tun und Verhaltensweisen an den Tag legen.
- Vermutlich würdest Du in Deiner Wirkung auf intellektusdominante Menschen gewinnen, wenn Du Dich auf Begegnungen noch gründlicher vorbereitest und auf der fachlichen und sachlichen Ebene optimal präparierst.

Interaktionsfrequenz Emotionalität

Bitte vergegenwärtige Dir beim Lesen der nachfolgenden Texte stets, dass es sich hierbei um Textbausteine handelt, die aufgrund der Angaben im Fragebogen für die jeweilige Person zusammengestellt werden. Deshalb kommt es schon mal vor, dass sich Menschen durch die eine oder andere Empfehlung gekränkt fühlen.

Nimm einfach erst mal nur das an, was Du für Dich nachvollziehen kannst. Über die von Dir eventuell als unangemessen empfundenen Empfehlungen sprich bitte am besten mit Deiner | Deinem SCIL Profile Master. Er bzw. sie wird einfühlsam und sicher gemeinsam mit Dir einen Weg zur Akzeptanz der entsprechenden Passage finden.

- Versuch zukünftig noch öfter den Eindruck zu erwecken, dass Du über Sympathie und Vertrauen einen persönlichen, guten Kontakt zu anderen herstellen willst.
- Mach in der Begegnung vor allem mit sensusdominanten Menschen häufiger deutlich, dass Deiner Meinung nach ein konstruktives Miteinander auf der Sachebene nur dann möglich ist, wenn auch die Beziehungsebene stimmt.
- Vermittle anderen Menschen häufiger das Gefühl, dass Du an Deiner eigenen Stimmung und an der Stimmung anderer Personen interessiert bist. Das geht gut in der Form, dass Du Deine Stimmung mitteilst oder andere nach Ihrer Stimmung fragst.
- Trainiere Deine Fähigkeit noch bewusster und intensiver, Deine eigene Stimmung und die der anderen in einem positiven Sinne beeinflussen zu können.
- Sorge öfter und stärker dafür, dass Du als eine Person wahrgenommen wirst, die in ihren interaktiven Prozessen eine gewisse Sinnlichkeit entfaltet und darauf ausgerichtet ist, andere Menschen auf den unterschiedlichen Sinnesebenen (Sehen, Hören, Riechen, Schmecken, Tasten) erreichen zu wollen.
- Schenke zukünftig in Deinen Begegnungen mit anderen Menschen dem Wohlfühlfaktor eine deutlich größere Bedeutung.
- Du würdest bei Menschen mit einer starken Sensus-Ausprägung an Wirkung gewinnen, wenn Du in Deinen Gesprächen und Präsentationen einen noch spürbareren Wert auf unterhaltsame Elemente legst.

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 wirst Du Deine Begegnungen mit anderen Menschen vor allem dann optimal gestalten, wenn Du in allen vier Frequenzbereichen und in allen sechzehn Frequenzen mehr oder weniger gleich stark ausgeprägt bist.

Denn nur dann kannst Du schnell und zuverlässig wahrnehmen, auf welchen Frequenzen Dein Gesprächspartner gerade sendet und empfängt. Und wenn Du das zuverlässig wahrnimmst, wirst Du den Kommunikationsbedürfnissen des anderen auch entsprechen können.

Um Dein 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 Du dabei mit dem Stärken der Stärken oder dem Trainieren der Entwicklungsfelder beginnst, ist unerheblich.

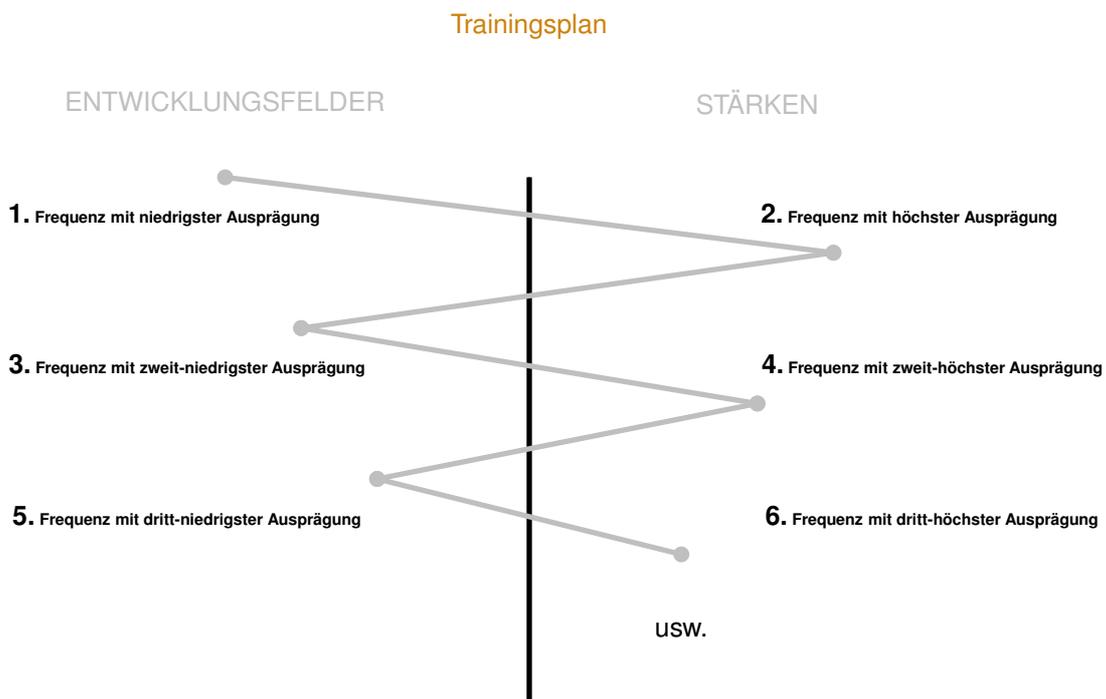
Damit Du nun gezielt an der Erweiterung Deines persönlichen Repertoires arbeiten und so mittelfristig Dein SCIL Profile in die Blanke bringen kannst, beachte bitte die folgenden Hinweise und Empfehlungen.

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

In den meisten Fällen wird die SCIL Profile Tiefenevaluation in Verbindung mit einem Coaching- oder Trainingsprogramm genutzt. Dein*e autorisierte*r SCIL Profile Instructor oder zertifizierte*r SCIL Profile Master unterstützt Dich dann im Rahmen eines Auswertungsgesprächs nicht nur bei der Interpretation Deines SCIL Profile. Er bespricht mit Dir die Reihenfolge der Prioritäten, nach der Du beim Ausbalancieren Deines SCIL Profile am besten vorgehst. Von ihm bekommst Du auch gezielte Anleitungen für die Erweiterung Deines Repertoires und Verbesserung Deiner Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz.

Falls Du die SCIL Profile Tiefenevaluation ausserhalb eines entsprechenden Programms oder Prozesses ausgefüllt und Deine Kompetenzen in der Folge nun 'auf eigene Faust' trainieren willst, empfehlen wir Dir bei der Frequenz mit der geringsten Ausprägung zu beginnen. Zu Deiner Unterstützung bietet sich das SCIL Profile Video Selbstlernprogramm an. Weitere Informationen dazu bekommst Du vom SCIL Profile Instructor oder SCIL Profile Master.

Im Anschluss daran beschäftige Dich bitte mit der Frequenz mit der höchsten Ausprägung. Dann nimm Dir die Frequenz mit der zweitgeringsten Ausprägung vor, dann die Frequenz mit der zweit-höchsten Ausprägung ... und so weiter. Dein Trainingsplan entspricht dann in etwa folgendem Bild:



Sich zwischen den Trainingseinheiten der weniger stark ausgeprägten Frequenzen immer wieder

mit Deinen starken Ausprägungen zu verbinden und diese zu kultivieren, motiviert und hält Dich bei der Sache.

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

Im Rahmen eines Coachings oder Seminars erhältst Du von Deiner | Deinem SCIL Profile Instructor oder SCIL Profile Master konkrete Übungsunterlagen und Trainingsanleitungen.

Diese probierst Du üblicherweise schon während des Coachings aus und wirst dabei sofort wahrnehmbare Entwicklungsfortschritte erzielen.

Die entsprechenden Materialien werden Dir von Deiner | Deinem SCIL Profile Instruktor oder SCIL Profile Master anschließend auch überlassen. Über Deine*n SCIL Profile Instructor oder SCIL Profile Master kannst Du Dir im Rahmen der Coachings oder Seminars weitere ergänzende Materialien zur Verfügung stellen lassen. Dies sind:

- SCIL Profile Übungen
- SCIL Profile Hintergrund und Empirie

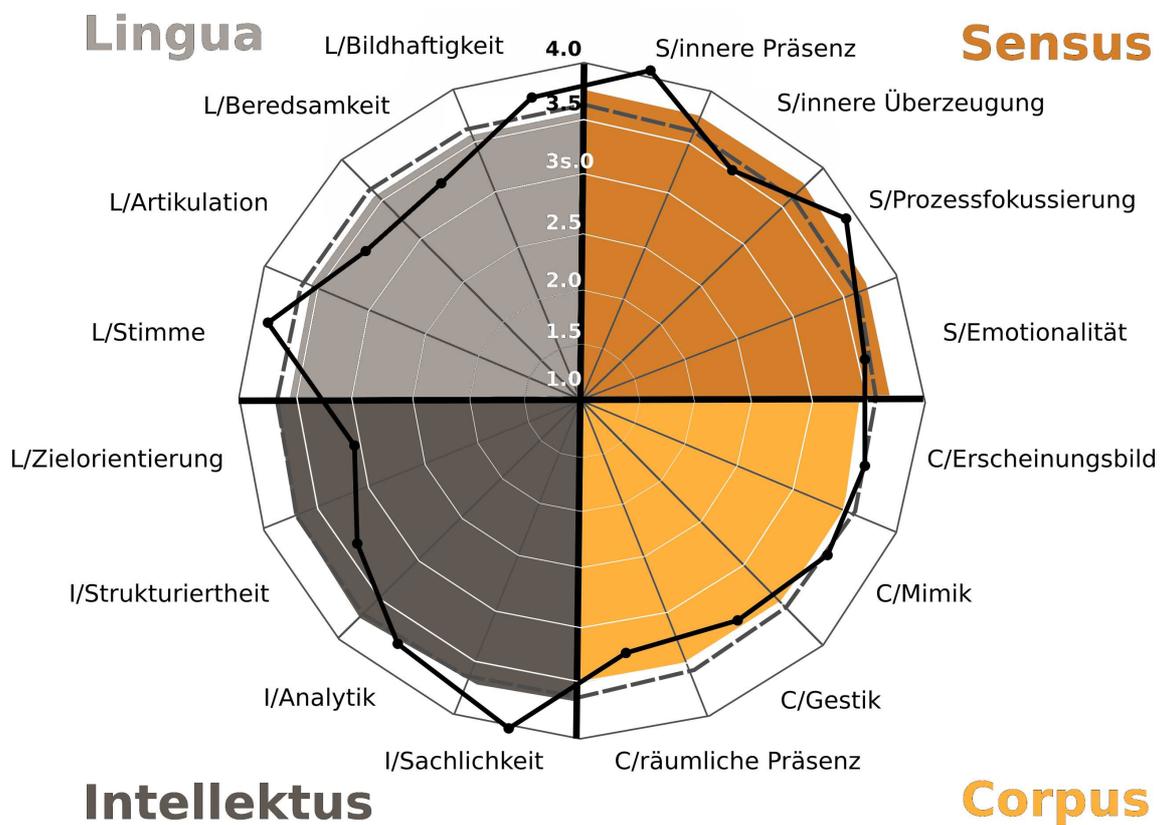
Als Ergänzung dazu empfehlen wir Dir die Teilnahme am webbasierten SCIL Profile Selbstlernprogramm. Dieses besteht aus 16 jeweils ca. 45-minütigen Video-Modulen sowie zahlreichen Download-Dokumenten.

Weitere Informationen bekommst Du direkt von Deiner | Deinem SCIL Profile Instructor | SCIL Profile Master:

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. Dein*e SCIL Profile Instruktor oder SCIL Profile Master, die Übungsunterlagen und die Coachingvideos leiten an, unterstützen und begleiten Dich. Doch in erster Linie bist Du 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 erzielst Du bessere Effekte und Fortschritte, als mit fünf Einheiten auf die Woche verteilt. Je besser es Dir gelingt, die Trainingseinheiten in Deinen normalen Tagesablauf zu integrieren, desto selbstverständlicher werden sie. Und desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Du nicht nur relativ schnell ein ausbalanciertes SCIL Profile erreichst, sondern es auch dauerhaft in der Balance halten kannst.

Und wenn Du über ein ausbalanciertes SCIL Profile verfügst, wirst Du Deine Begegnungen mit anderen Menschen konfliktfreier, erfreulicher und ergebnisreicher gestalten können.

Zur Beantwortung aller sich aus Deinem persönlichen SCIL Profile ergebenden Fragen steht Dir Dein*e SCIL Profile Instructor oder SCIL Profile Master jederzeit gerne zur Verfügung

ab@praesentainment.de

Dein*e
Andreas Bornhäußer