

Evaluationsergebnis

Persönliche Dokumentation für:

Daniel Händel

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?	18
4.2 Dir Deiner Wahrnehmungs- und Wirkungsstärken bewusst werden und sie gezielt einsetzen	20
4.3 Annäherung an andere	21
5 Phase 1c: Deine Entwicklungsfelder und die daraus abgeleiteten Handlungsnotwendigkeiten identifizieren	22
6 Phase 2a: Persönliche Prioritäten zur Erweiterung des eigenen Wahrnehmungs- und Wirkungsrepertoires festlegen	35
7 Phase 2b: Gezieltes Bearbeiten der Entwicklungsfelder und konkretes Trainieren der einzelnen Kompetenzen	37
8 Phase 2c: Integration der hinzu gewonnenen Fähigkeiten und Fertigkeiten in den persönlichen und beruflichen Alltag	38

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:

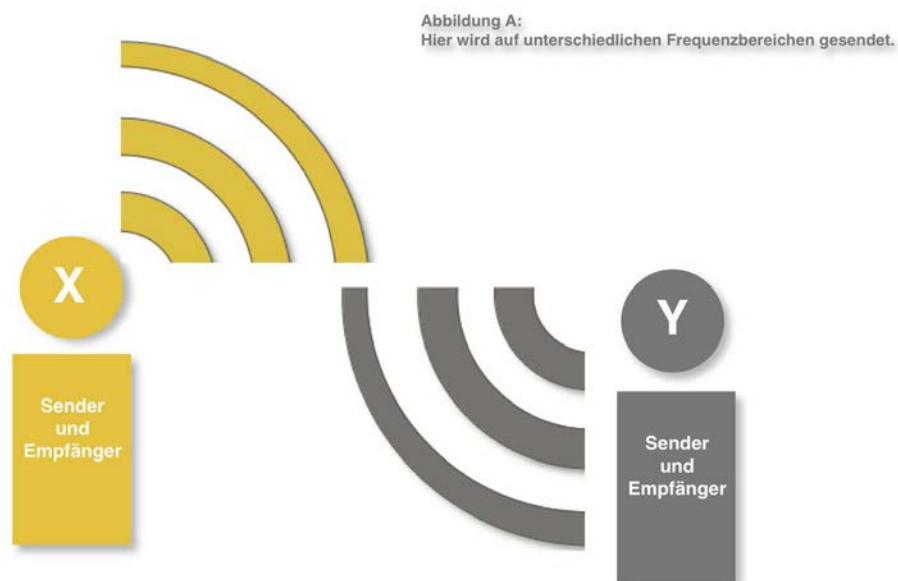
<https://scil-profile.de/category/s-c-i-l-trainer/>

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).



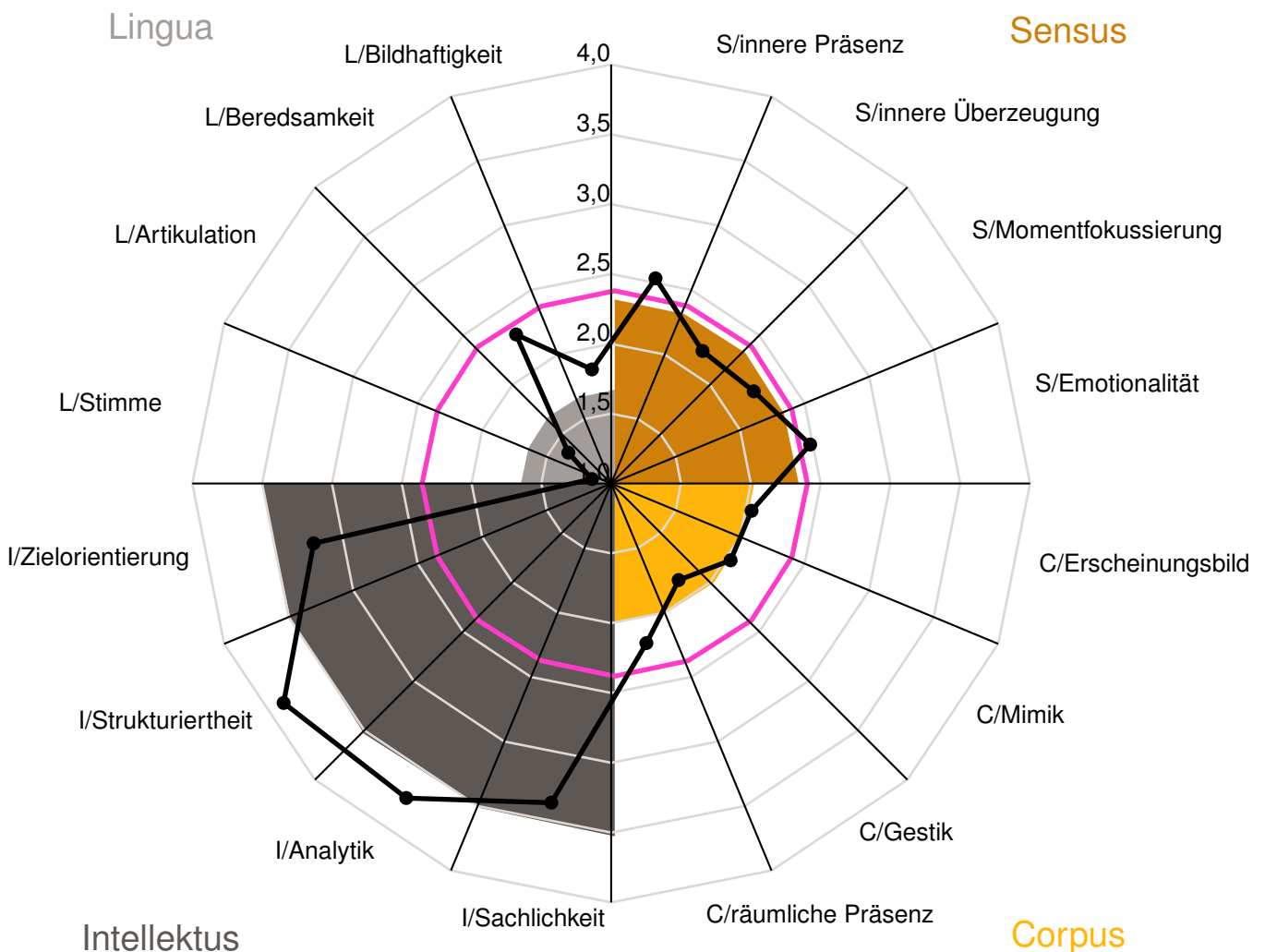
Ist eine der Personen aber breiter aufgestellt und sendet zum Beispiel auf zwei verschiedenen Frequenzbereichen, wird sie ihre Botschaften einerseits zumindest in Teilbereichen erfolgreich an den anderen adressieren und andererseits die Botschaften des anderen auch relativ störungsarm empfangen können (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 **Intellektus**.
Du wirkst vorbereitet, bedacht und überlegt. Du überzeugst durch Gründlichkeit, Klarheit und Nachvollziehbarkeit sowie die Fähigkeit, Themen auf der inhaltlichen Ebene voran zu treiben.
- b) Dein zweitstärkster Frequenzbereich ist **Sensus**.
Das bedeutet, dass Du auch empfindsam, einfühlsam und achtsam wirkst. Du gewinnst andere Menschen durch Rücksicht, Hingabe und Zuversicht. So schaffst Du über Sympathie und Vertrauen eine Atmosphäre des Wohlfühlens.
- c) Der drittstärkste Frequenzbereich ist bei Dir **Corpus**.
Du wirkst demzufolge mit Einschränkung auch durch Dein Auftreten und Deine Darstellungsfähigkeit. Du vermagst es, mit dem ganzen Körper zu sprechen und Deinen Absichten zumindest temporär auch ohne viele Worte wirkungsvoll Ausdruck zu verleihen.
- d) In Relation zu den oberen drei ist **Lingua** Dein am geringsten ausgeprägter Frequenzbereich.
Gemessen an den anderen Bereichen wirkst Du weniger wortgenau, sprachverliebt und ausdrucksstark. Du beherrschst es nur relativ bedingt, andere durch Deine Formulierungskunst, Deinen stimmlichen Klang sowie Deinen virtuoson Umgang mit allem Buchstäblichen anzusprechen.

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

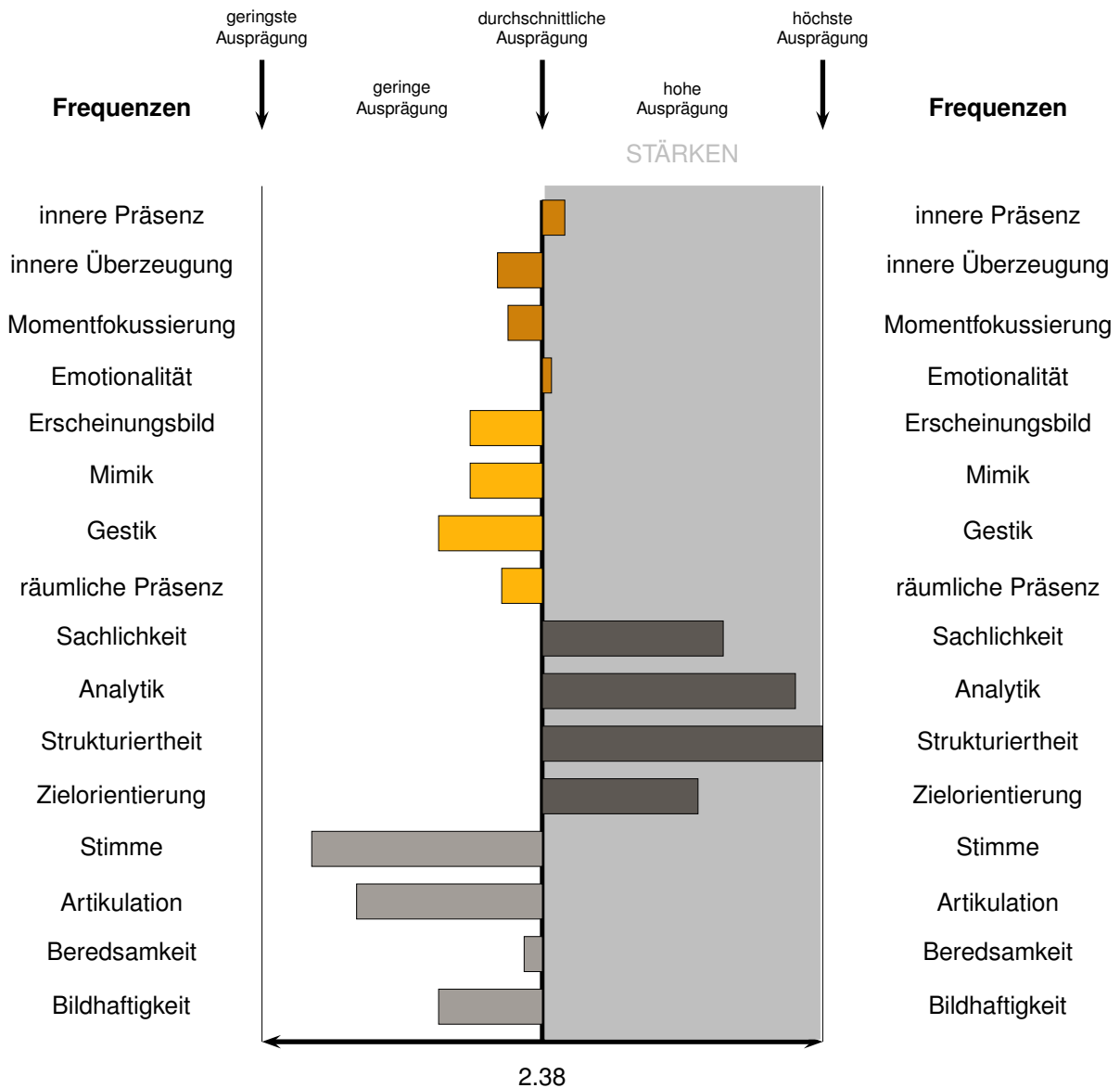
Du weißt, welche Frequenzbereiche bei Dir stärker und welche weniger stark ausgeprägt sind. Hilfreich wäre es jetzt, möglichst schnell und sicher einschätzen zu können, mit welchem Profil Du es „auf der anderen Seite“ zu tun hast. Denn Kommunikation verläuft dann erfreulicher und erfolgreicher, wenn 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.



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.

Frequenz **Strukturiertheit**

- 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.
- Di 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 sinnlogisch richtige Abfolge derselben ist für Dich eine elementare Grundlage funktionierender Kommunikation.
- Du erweckst bei andere Menschen den Eindruck, eine planvoll, bedacht und überlegt vorgehende Person zu sein.

Frequenz **Analytik**

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

Frequenz **Sachlichkeit**

- 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 Zielorientierung

- 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 **Innere Präsenz**

- 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 **Emotionalität**

- Du erweckst bei anderen den Eindruck, dass Du am liebsten über Sympathie und Vertrauen einen persönlichen guten Kontakt zu Anderen herstellst.
- Du strahlst aus, dass Deiner Meinung nach ein konstruktives Miteinander auf der Sachebene nur dann möglich ist, wenn diesem eine stimmige Beziehungsebene zugrunde liegt.
- Du vermittelst anderen das Gefühl, dass Du an Deiner eigenen Stimmung und an der Stimmung anderer Personen interessiert bist.
- Deshalb scheinst Du auch in der Lage zu sein, Deine eigene Stimmung und die der anderen in einem positiven Sinne zu beeinflussen.
- Du wirst 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 Dich scheint das Wohlfühl in Begegnungen eine Bedingung, ohne die es nicht geht.
- Man erlebt Dich als eine Person, die in ihren Gesprächen und Präsentationen stets auch auf unterhaltsame Elemente Wert legt.

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 Kra-watte, 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 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 Intellektus 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 **Intellektus-Dominanter** triffst auf einen...

Sensus-Dominanten

Gib den Emotionen dieses Gesprächspartners Raum und lass sie in der Dir eigenen überlegten und ruhigen Art zu. Finden mit Deinem analytischen Geschick heraus, welche Themen dem Partner besonders am Herzen liegen und behandle diese Themen möglichst zuerst. Stell Fragen zur Befindlichkeit Deines Vis-à-Vis. Kommentiere seine diesbezüglichen Rückmeldungen sparsam bis gar nicht. Übe Dich einfach im aktiven Zuhören. Vermeide Fragen nach Zielsetzungen, einer Agenda oder dem gewünschten Ergebnis. Erstell Dir Deine eigene Agenda im Stillen und arbeite sie so ab, dass der andere es nicht merkt.

Corpus-Dominanten

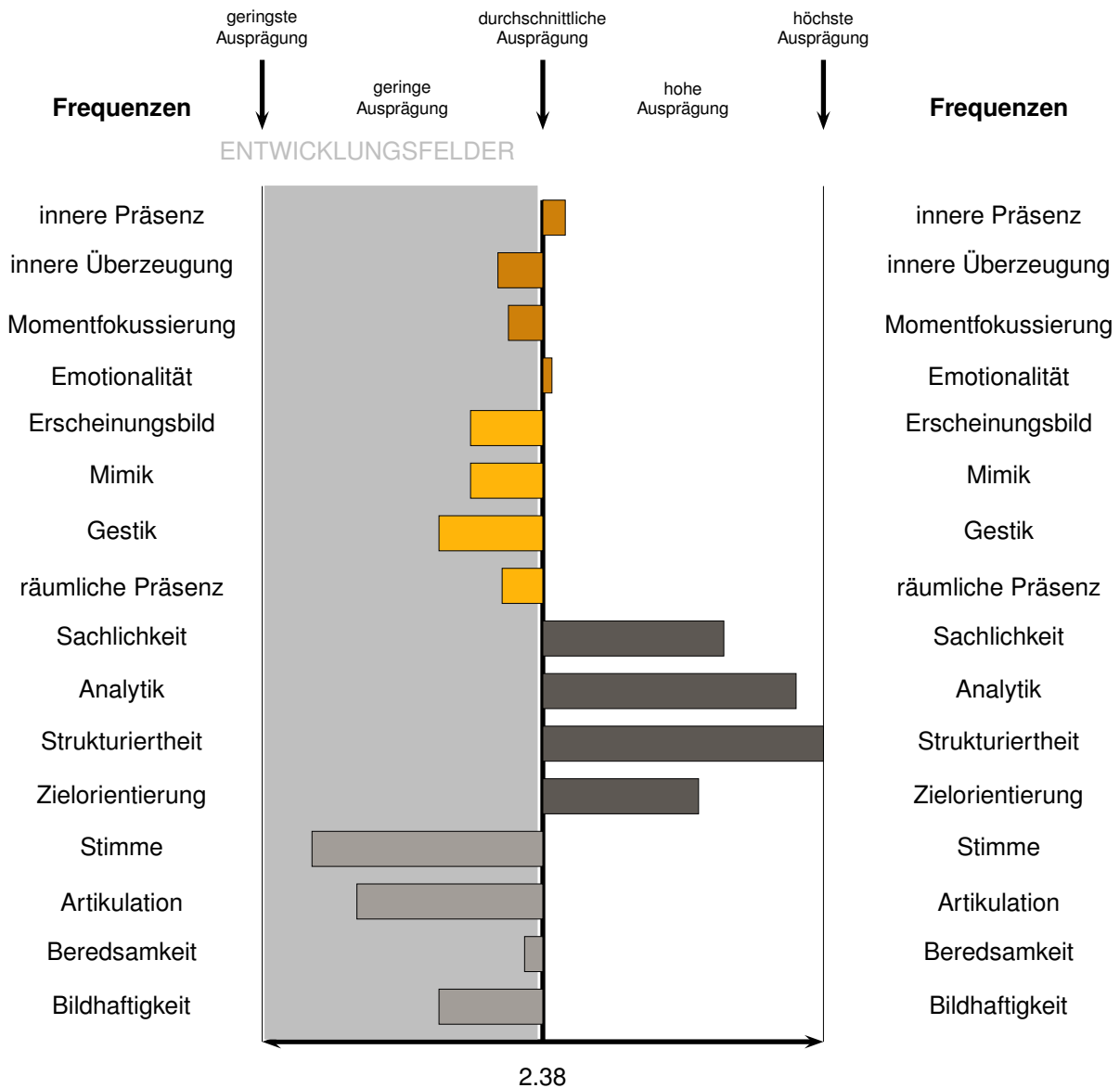
Nutze Deine Fähigkeit der gründlichen Vorbereitung und konzentriere Dich neben dem Inhalt auch darauf, dass Du die räumliche Situation der bevorstehenden Begegnung genau planst. Dein Gesprächspartner sollte sich räumlich entfalten und persönlich in Szene setzen können. Stell sicher, dass er alles im Blick behalten kann und genügend Platz hat, sich zu bewegen und seine Position zu verändern. Sollte dies nicht im Rahmen der Vorbereitung möglich sein, versuch eine entsprechende Situation in der Begegnung selbst herzustellen. Falls möglich, mach eine positive Bemerkung zu irgend einem Accessoire Deines Vis-à-Vis (z.B. Uhr o.ä.).

Lingua-Dominanten

Ein Lingua-Dominanter will reden und seine diesbezüglichen Kompetenzen „zum Ausdruck“ bringen dürfen. Stell deshalb gezielte Fragen, die zum Beispiel das Ziel seiner Aussagen, deren Hintergrund, die Struktur seiner Ausführungen etc. betreffen. Lass ihn unbedingt ausreden und mach Dir Notizen. Nimm Dich zurück, wenn Du an der Richtigkeit einer Aussage Deine inhaltlichen Zweifel hast. Es bringt nichts argumentativ dagegen zu halten. Wiederhole die entsprechenden Aussagen lieber und stell immer wieder interessierte Fragen. Und trainier bei dieser Gelegenheit Deine Fähigkeit, aktiv zuzuhören.

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.



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.

Interaktionsfrequenz **Stimme**

- Vermutlich würde es bei linguadominanten Menschen eine noch bessere Resonanz erzielen, wenn Du häufiger versuchen würdest, durch Deine Stimme gezielt bestimmte Stimmungen auszulösen.
- Deine Wirkung könntest Du bei diesen Personen weiter dadurch erhöhen, dass Du zukünftig stärker auf die Qualität Deiner Betonungen achtest.
- Hierbei geht es insbesondere darum, dass Du die gesprochenen Worte abhängig von ihrer Bedeutung auch tonal stärker unterstützt.
- Übe Dich dann und wann darin, Lautstärken und Klangfarben so zu variieren, wie es die jeweilige Aussage verlangt und verstärken hilft.
- Erweitere Dein Repertoire in der Form, dass Du eine höhere stimmliche Präsenz entwickelst. Versuche lauter und zugleich tiefer zu sprechen.
- Sorge häufiger ganz bewusst und gezielt dafür, dass man Dich dank einer größeren Lautstärke zum Beispiel im Rahmen eines Vortrags oder einer Präsentation auch in den hinteren Reihen gut wahrnimmt.
- Und denk beim Sprechen stets an die folgende Empfehlung: Mono-Ton-nie! Mitunter ist es hilfreich sich immer wieder mal daran zu erinnern, wie man mit seiner Stimme beim Flirten spielt.

Interaktionsfrequenz **Artikulation**

- Sorge durch eine bewusstere Artikulation dafür, dass insbesondere linguadominante Personen Dich häufiger als eine Person mit deutlicher Aussprache wahrnehmen.
- Trainiere zum Beispiel vor dem Spiegel oder vor laufender Kamera Deine Sprechtempi zu variieren und spiel dabei gezielt mit Sprechpausen, um z.B. Spannung zu erzeugen.
- Achte zukünftig vermehrt auf eine tiefe und ruhige Atmung und vermeide es, mitten im Satz Luft zu holen.
- Dadurch wird Deine Stimme an Volumen zunehmen und Deine gesprochenen Worte werden an Deutlichkeit gewinnen.
- Entwickle durch gezieltes Training Deine Fähigkeit, Deinen völlig normalen und natürlichen Sprachduktus auch dann beizubehalten, wenn Du besonders deutlich artikulierst.
- Falls Du einen Dialekt sprichst, konzentriere Dich bitte häufiger darauf, diesen langsamer und deutlicher zu artikulieren.
- Du würdest in der Wirkung auf Menschen mit starker Lingua-Ausprägung an Wirkung gewinnen, wenn Du Dein persönliches Repertoire dahingehend erweiterst, andere Dialekte nachmachen zu können und weitere Sprachen zu erlernen.

Interaktionsfrequenz **Bildhaftigkeit**

- Übe Dich vermehrt darin, das von Dir selbst als merk-würdig Bewertete für andere durch Analogien merk-fähig zu machen. Eine gute Gedankenbrücke dafür ist, wenn Du der eigentlichen Aussage stets einen erklärenden Satz hinzufügst, der beginnt mit "Das ist, wie wenn..." und dann folgt der bildhafte Vergleich.
- Dabei könnte es helfen, in Büchern in Zeitschriften oder in Blogs zu stöbern und zu entdecken, welche bildhaften Vergleiche andere Menschen nutzen. Darüber hinaus empfehlen wir das Buch Das KeyMotion-Prinzip von Andreas Bornhäußer, dem Urheber und Lizenzgeber des SCIL Profile.
- Entwickle Deine Fähigkeit noch stärker, zu Deinen Aussagen bildhafte Vergleiche formulieren zu können. Am besten lässt sich vor einer Begegnung durch schriftliche Notizen üben.
- Bemüh Dich öfter und stärker darum, insbesondere bei komplexen Sachverhalten ein Bild zu finden, das Deine Erklärungen für andere verständlicher werden lässt.
- Trainiere Dich darin, ein noch besserer Geschichtenerzähler zu werden. Linguadomimante Persönlichkeiten spricht das in jedem Fall an.
- Erweitere Dein Repertoire dahingehend, dass Du Deine inhaltlichen Aussagen im Rahmen einer Präsentation oder eines Vortrags in einprägsame Metaphern übersetzt.
- Reduziere in Deinen Präsentationen die Anzahl textlastiger Bullet-Point-Charts und verwende mehr Bilder.

Interaktionsfrequenz **Gestik**

- Du könntest bei anderen Menschen noch öfter den Eindruck hinterlassen, dass Du das gesprochene Wort mittels Deiner Gestik bewusst stark unterstreichst.
- Du würdest in Deiner Wirkung auf corpusdominante Personen gewinnen, wenn Du in noch mehr Situationen die gestikulativen Register ziehst, die Deinen verbalen Aussagen auf der nonverbalen Ebene Nachdruck verleihen.
- Es ist zu empfehlen, dass Du neben der nonverbalen Kommunikation mittels der Hände auch die Bewegungen des Kopfes, der Schultern, der Arme, der Gesässpartie, der Beine und der Füße noch bewusster einsetzt.
- Insbesondere bei Menschen mit einem hohen Corpus-Anteil empfehlen wir Dir, die Gestik Deiner Gesprächspartner noch genauer zu beobachten und Dich in der Wahrnehmung selbst kleinster Veränderungen zu üben.
- In der Folge des entsprechenden Trainings probier bitte auch, möglichst oft auf diese Wahrnehmungen Deinerseits mit eigener Gestik zu reagieren.
- Für Dich wäre es vielleicht sogar von Nutzen daran zu arbeiten, Dein schauspielerisches Talent zu entwickeln und das entsprechende Repertoire zu erweitern.

Interaktionsfrequenz **Mimik**

- Es ist zu empfehlen, dass Du Dich mit den 19 Hauptmuskeln Deiner Gesichtsmuskulatur intensiver befasst und daran arbeitest, diese bewusster zu steuern und aktiver zu nutzen.
- Trainier häufiger (zum Beispiel vor dem Spiegel), Deine Gefühlsregungen mimisch darzustellen und übertrag dieses Training sukzessiv auf reale Gesprächssituationen.
- Übe Dich sich häufiger darin, mit Deinen Gesichtsausdruck das jeweils gesprochene Wort zu unterstützen. Möglicherweise wirst Du Dir anfangs komisch dabei vorkommen und das Gefühl haben, Dich zu verstellen. Doch bedenke: Entwicklung liegt immer ausserhalb der Komfortzone.
- Möglicherweise hast Du noch ungehobene Leistungsreserven in der Fähigkeit, im Gesichtsausdruck anderer Menschen zu lesen. Versuche das am besten mit Menschen Deines Vertrauens zu üben.
- Du würdest Dir vermutlich einen Gefallen damit tun, die Gefühle der anderen in Deiner eigenen Mimik noch öfter widerzuspiegeln.
- Es wäre wahrscheinlich hilfreich, wenn Du bei mehr corpusdominanten Menschen in noch mehr Situationen auch auf die Aussagen und die hinter den Aussagen der anderen stehenden Gefühle mit Deiner Mimik reagierst.
- Das würde Dich dabei unterstützen, insbesondere von Menschen mit einer hohen Corpus-Ausprägung noch stärker als mitfühlende Persönlichkeit wahrgenommen zu werden.

Interaktionsfrequenz **Erscheinungsbild**

- Möglicherweise wäre es für Dich hilfreich, wenn Du Dir noch bewusster Gedanken darüber machst, wie Du der jeweiligen Situation und dem jeweiligen Kontext angemessen die passende Kleidung wählst.
- Vermutlich ist es bei Dir häufiger so, dass Du Dich für einen individuellen Kleidungsstil entschieden hast und diesen dann auch konsequent durchziehst.
- Dieser sehr persönliche Stil könnte von anderen Menschen aber in manchen Situationen als unpassend empfunden werden.
- Du solltest bei anderen Menschen noch gezielter den Eindruck einer Person hinterlassen, die mit ihrem Körper und allen damit verbundenen Äußerlichkeiten sehr bewusst und gezielt umgeht.
- Manchmal tätest Du eventuell gut daran, Dich bezogen auf Deine äußere Erscheinung im wahrsten Sinne des Wortes stärker zu inszenieren.
- Achte in Deinen Begegnungen mit anderen Menschen doch zukünftig öfter auch mal ganz gezielt und bewusst in erster Linie auf deren äußeres Erscheinungsbild.
- Wahrscheinlich wäre es nützlich für Dich, Dir noch öfter Gedanken darüber zu machen, wie Du mit Deinem Äußeren spielen könntest, um eine bestimmte Aussage ganz besonders ausdrucksstark zu verkörpern.

Interaktionsfrequenz **Innere Überzeugung**

- Erwecke in Zukunft öfter den Eindruck, dass Du von klaren inneren Einstellungen und Haltungen zu Dir selbst ebenso wie zu anderen Menschen geleitet wirst und teile diese auch mit.
- Machen für vor allem für sensusdominante Menschen verstärkt deutlich, dass Du hundertprozentig hinter einer Sache stehen musst, bevor Du sie anderen auch mitteilst.
- Erweitere Dein Repertoire dahingehend, dass Du noch mehr die Wirkung einer Persönlichkeit entfaltest, die von einer inneren Begeisterung getragen wird.
- Wenn Du eine Situation oder Sache als unangenehm empfindest, fass zukünftig einfach öfter auch den Mut, anderen Deine Befindlichkeit mitzuteilen.
- Vermittle in Deinen Begegnungen mit anderen Menschen bei noch mehr Gelegenheiten den Eindruck, dass Du von einem grundsätzlichen Wohlwollen anderen gegenüber geleitet wirst.
- Gib vor allem Menschen mit einer starken Sensus-Ausprägung spürbar öfter das Gefühl, dass Du sie respektierst und wertschätzt oder zumindest akzeptierst.
- Überprüfe Deine persönlichen Glaubenssätze und leg in Zukunft öfter auch mal ausdrücklich Wert darauf, diese anderen auch mitzuteilen.

Interaktionsfrequenz **Räumliche Präsenz**

- Vermutlich hast Du Entwicklungsspielraum darin, von anderen stärker als 'raumgreifender Mensch' wahrgenommen zu werden.
- Richte Deine Konzentration in noch mehr Begegnungen auf eine aufrechte Haltung, den Blickkontakt, einen festen und gut wahrnehmbaren Schritt sowie einen selbstbewussten Händedruck.
- Eine noch höhere Körperspannung würde Deine Wirkung vor allem auf corpusdominante Menschen vermutlich erhöhen.
- Probier öfter mal auf spielerische Art und Weise, die Blicke anderer Menschen auf Dich zu lenken und das auch auszuhalten oder sogar zu genießen.
- Versuch in noch mehr Begegnungen mit anderen Menschen, einen wahrnehmbar festeren Blickkontakt zu haben.
- Setze Medien oder Unterlagen so ein, dass Dein Blick noch öfter den Gesprächspartnern als den Medien zugewandt ist. Dies ist insbesondere bei Gesprächspartnern mit einer hohen Corpus-Ausprägung hilfreich
- Bevorzugt in Situationen, in denen Du anderen Menschen etwas präsentierst, solltest Du probieren, Deine Position des öfteren zu verändern, um den Raum noch besser auszufüllen.

Interaktionsfrequenz **Momentfokussierung**

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

Interaktionsfrequenz **Beredsamkeit**

- Es könnte nützlich für Dich sein, Deine persönliche Schlagfertigkeit zu trainieren und Dein diesbezügliches Repertoire zu erweitern.
- Übe Dich in der Fähigkeit, die Einwände oder Aussagen anderer aufzugreifen und für Deine eigene Argumentation zu nutzen.
- Kontrolliere Dich selbst noch bewusster dahingehend, ob Du Füllwörter wie Eh, so sinnleere Phrasen wie ... Ich sag mal... oder manche andere Formulierungen immer wieder verwendest. Falls dies der Fall ist, kannst Du sie Dir abgewöhnen, in dem Du sie 50 x hintereinander machst. Diese Übung wiederholst Du so lange, bis Du die entsprechende Formulierung nicht mehr verwendest. Das funktioniert übrigens mit allen Marotten.
- Optimize Deine Beredsamkeit durch das gezielte Verwenden von unterschiedlichen Synonymen für ein und denselben Begriff.
- Erweitere Deinen Zitateschatz und verwende verschiedene Zitate dann auch häufiger in Deinen Gesprächen oder Präsentationen.
- Versuche zukünftig noch stärker, Deine Wortwahl dem jeweiligen Auditorium oder Gesprächspartner anzupassen. (Sensus-Vokabeln für sensusdominante, Corpus-Vokabeln für corpusdominante, Intellektus-Vokabeln für intellektusdominante und Lingua-Vokabeln für linguadominante Menschen.)
- Und entwickle, wenn möglich, eine größere Freude daran, mit der Mehrdeutigkeit der Worte zu spielen.

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.

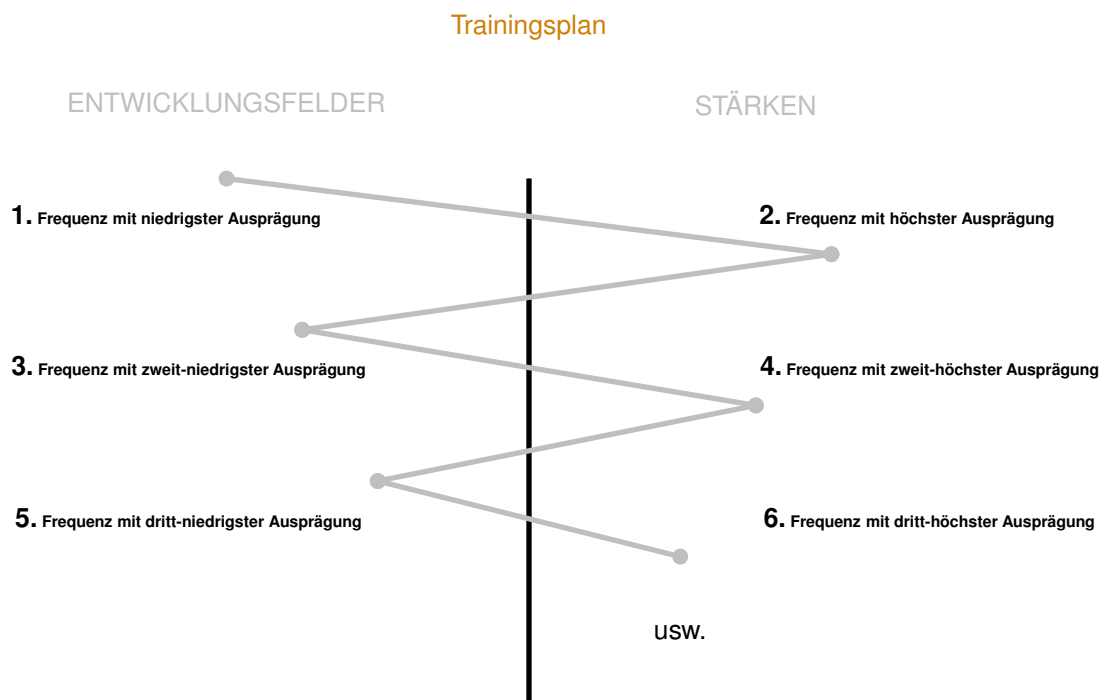
Damit Du nun gezielt an der Erweiterung Deines persönlichen Repertoires arbeiten und so mittelfristig Dein SCIL Profile in die Blanke bringen kannst, beachte bitte die folgenden Hinweise und Empfehlungen.

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

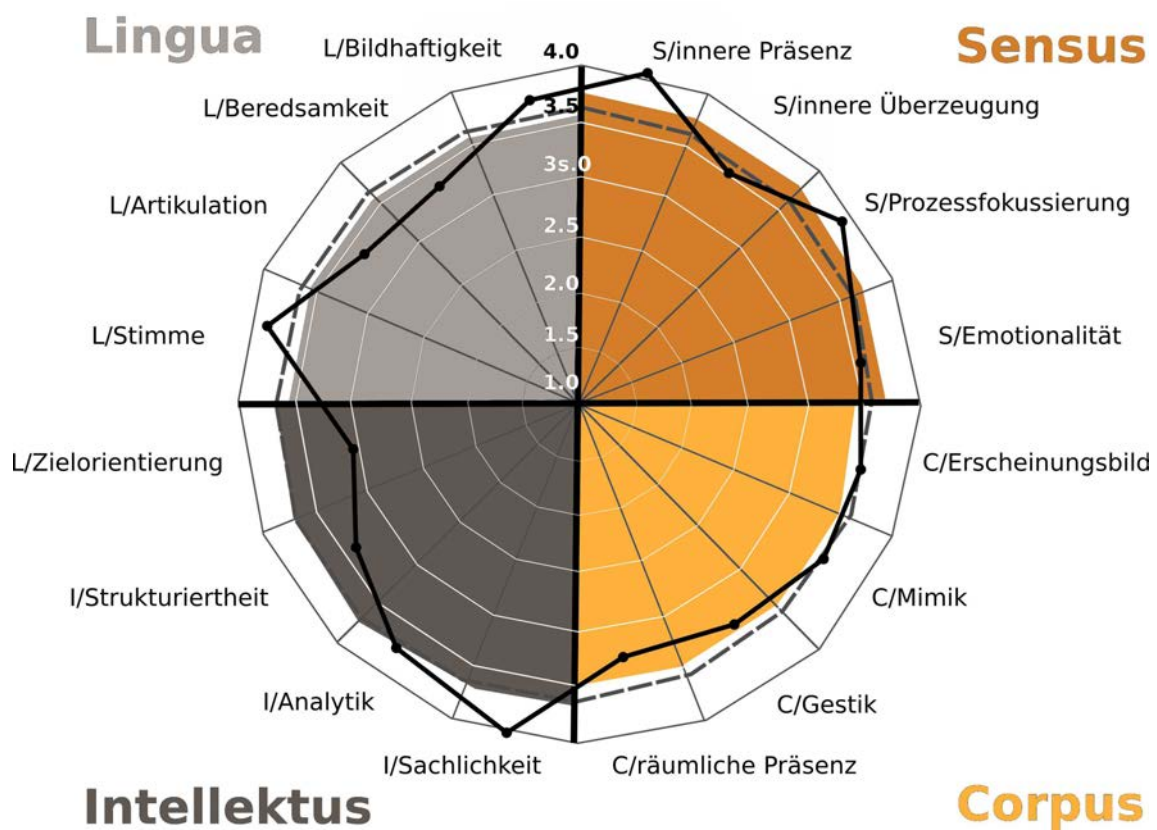
Als Ergänzung dazu empfehlen wir Dir die Teilnahme am webbasierten SCIL Profile Selbstlernprogramm. Dieses besteht aus 16 jeweils ca. 45-minütigen Video-Modulen sowie zahlreichen Download-Dokumenten.

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