

SCIL PROFILE

Ergebnisdokumentation der Kennenlernen-Analyse für:

Ela Bierler

Berlin, den 13. August 2024

Fragst Du Dich manchmal, warum Du mit bestimmten Menschen immer wieder streitest, obwohl Du sie im Grunde doch magst? Kennst Du dieses Gefühl, dass Dich Jemand partout nicht versteht, obwohl Du Dir wirklich Mühe beim Erklären gibst? Kommt es in Deinen Gesprächen mit Anderen auch immer wieder mal zu Missverständnissen? Kannst Du hin und wieder die Gedanken anderer Personen einfach nicht nachvollziehen und kein Verständnis für sie aufbringen?

Die Ursachen dafür liegen meist in der Kommunikation. Mitunter kommt etwas anders an, als wir oder die anderen es gemeint haben. Wenn Kommunikation jedoch gelingt, dann schaffen wir es

- Missverständnisse zu reduzieren
- Konflikte leichter zu bewältigen
- Ziele schneller zu erreichen
- Aufgaben zu lösen
- souverän zu führen
- Veränderungsprozesse zu gestalten
- passende Mitarbeiter:innen zu finden
- Menschen zu befähigen
- erfolgreich zu verkaufen

Das Wort Kommunikation ist auf das lateinische Wort *communicare* zurückzuführen. Und das bedeutet eine Sache gemeinsam machen oder etwas zur gemeinsamen Sache machen.

Die weiter oben aufgeführten Nutzen gewinnender Kommunikation sind nur ein kleiner Auszug der Bereiche, in denen sie der Dreh- und Angelpunkt für ein erfreuliches und erfolgreiches Miteinander sind.

Obendrein dient gelingende Kommunikation Deiner Gesundheit. Denn rund ein Drittel aller negativen Stressfaktoren haben ihre Ursache in unerfreulich verlaufenden zwischenmenschlichen Begegnungen.

Das SCIL Profile inspiriert und befähigt Dich zu gewinnender Kommunikation. Es ist Diagnose- und Coachinginstrumentarium zugleich.

Du hast Dich entschieden das SCIL Profile näher kennenzulernen, indem Du die kostenlose Kennenlern-Analyse für Dich nutzt. Ein wichtiger und richtiger Schritt in Richtung gewinnende Kommunikation.

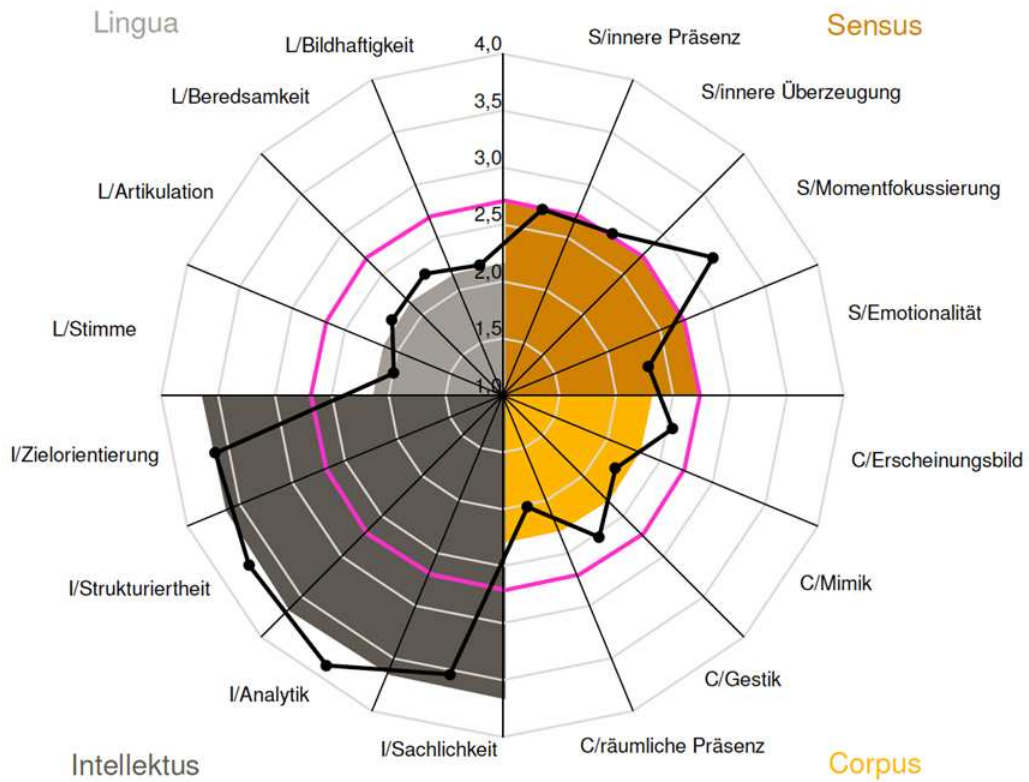
Dieser Kennenlernanalyse liegt das wissenschaftlich abgesicherten Diagnostik-Verfahren SCIL Profile zugrunde. Das SCIL PROFILE basiert auf der Erkenntnis, dass die Qualität zwischenmenschlicher Begegnungen maßgeblich von der Wirkung beeinflusst wird, die Menschen aufeinander ausüben und aneinander wahrnehmen. Es geht also weniger darum, wie Du bist. In der Kommunikation ist deutlich wichtiger, wie Du wirkst und was Du vom Anderen wahrnimmst.

Wirkung und Wahrnehmung erfolgt in den vier Frequenzbereichen Sensus, Corpus, Intellektus und Lingua. Bei der SCIL Profile Kennenlern-Analyse hast Du insgesamt 24 Items in Bezug auf Deine Wirkung eingeschätzt. Hierbei handelt es sich zwar um Dein Selbstbild von Deiner Wirkung. Aber dieses Selbstbild ist aussagefähiger, als es einzelne Fremdbilder je sein könnten. Jedes Fremdbild ist persönlich gefärbt durch die "Wahrnehmungsbrille" der Person, die Dir mitteilt, wie Du auf sie gewirkt hast.

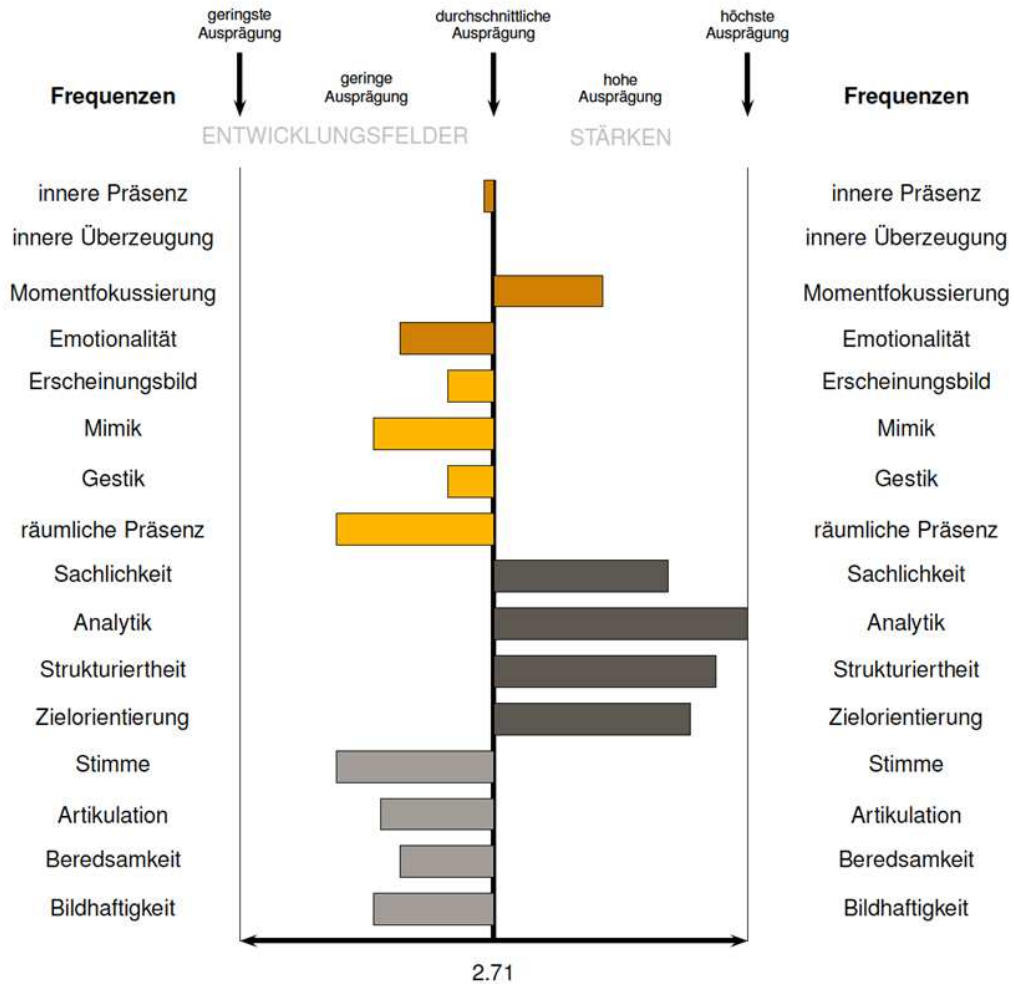
Denkst Du aber selbst über Deine Wirkung nach, bildet sich da normalerweise die Summe aller Feedbacks ab, die Du bisher von anderen Menschen bekommen hast. Und deshalb ist Dein Selbstbild aussagefähiger und korrekter, als es ein einzelnes Fremdbild je sein könnte. Auf der folgenden Seite erfährst Du, welche Frequenzbereiche bei Dir stärker und welche geringer ausgeprägt sind.

1. Dein ausgeprägtester Frequenzbereich ist **Intellektus**.
Du wirkst, als hättest Du Dich auf die jeweilige Begegnung vorbereitet. Andere Menschen nehmen Dich als bedacht und überlegt wahr. Du überzeugst durch Gründlichkeit, Klarheit und Nachvollziehbarkeit sowie durch die Fähigkeit die Wirkung zu erzeugen, dass Du Themen vor allem auf der inhaltlichen Ebene vorantreiben möchtest.
2. Dein zweitstärkster Frequenzbereich ist **Lingua**.
Das bedeutet, dass Du auch wortgenau, sprachverliebt und ausdrucksstark wirkst. Du sprichst Deine Gesprächspartner durch Deine Formulierungskunst, Deinen stimmlichen Klang sowie Deinen virtuosen Umgang mit allem Buchstäblichen an.
3. 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 es zumindest temporär über Sympathie und Vertrauen eine Atmosphäre des Wohlfühlens zu erzeugen.
4. In Relation zu den oberen drei ist **Corpus** Dein am geringsten ausgeprägter Frequenzbereich.
Gemessen an den anderen Bereichen wirkst Du eher weniger durch Dein Auftreten und Deine Darstellungsfähigkeit. Du beherrschst es nur bedingt, mit dem ganzen Körper zu sprechen und Deinen Absichten auch ohne viele Worte wirkungsvoll Ausdruck zu verleihen.

Hier siehst Du das SCIL Profil (Darstellung als Polygon) einer fiktiven Person um Dir anhand dieses Beispiels zu veranschaulichen, wie detailliert die Ergebnisse der Tiefenevaluation ausgewiesen werden.



Hier siehst Du SCIL Profil (Darstellung als Balkendiagramm) einer fiktiven Person um Dir anhand dieses Beispiels zu veranschaulichen, wie detailliert die Ergebnisse der Tiefenevaluation ausgewiesen werden.



Wichtiger Hinweis: Die beiden vorangegangenen Grafiken sind von einer fiktiven Person und sollen Dir lediglich veranschaulichen, wie detailliert das Ergebnis der Tiefenanalyse ist.

Nutze die Möglichkeit für Dich selbst eine ebenso genaue Analyse erstellen und sie Dir von der | dem zertifizierten SCIL Profile Master erklären zu lassen, die | der Dir auch das Ergebnis Deiner Kennenlern-Analyse überreicht oder zugesandt hat.

Als qualifizierte*r Coach wird sie | er die Ergebnisse Deiner Tiefenevaluation und Deine kommunikativen Stärken und die Entwicklungsfelder mit Dir besprechen.

Die | der zertifizierte SCIL Profile Master verfügt auch über alle erforderlichen Qualifikationen, um Dir die Erweiterung Deiner Wirkungs- und Wahrnehmungsrepertoires zu ermöglichen und Dich dabei zu begleiten. Damit Du

- Dich selbst und andere schneller, sicherer und besser einschätzen lernst
- Deine Ausstrahlung und Überzeugungskraft verbesserst und Charisma entwickelst
- in Gesprächen häufiger die beabsichtigte Resonanz auslöst
- persönlich zufriedener wirst, da Du Deine Ziele besser und leichter erreichst
- Dich und andere durch wechselseitige Wertschätzung motivierst
- reibungslosere und ergebnisreichere Team-Meetings gestaltest
- harmonische Beziehungen zu privaten und beruflichen Partnern erreichst
- Deine Lebensqualität durch deutliche Reduktion von Stressfaktoren steigerst

Lust auf das und mehr? Dann lass uns reden und gerne auch handeln.