

Was ist das SCIL Profile?

Das SCIL Profile ist entstanden aus den Fragen "Was ist Charisma?" und wenn man weiß, was es ist "Hat man es von Geburt an oder kann man es im Verlauf des Lebens erwerben und trainieren?"

Der häufig zitierten Definition "Charisma ist die von Gott gesandte Gnadengabe" stellt Andreas Bornhäußer, Urheber und Lizenzgeber vom SCIL Profile gegenüber: "Charisma ist die Fähigkeit, zu erkennen, was gebraucht wird. Es ist die Fertigkeit, zu tun und zu sagen, was gefragt ist. Und es ist die Wahrhaftigkeit, sich dabei selbst treu zu bleiben".

Charisma ist ein Begegnungsphänomen. Ohne, dass sich Menschen begegnen, gäbe es kein Charisma. Die Qualität zwischenmenschlicher Begegnungen wird maßgeblich durch die Wirkung bestimmt, die die sich begegnenden Menschen aneinander wahrnehmen und aufeinander ausüben. Und genau diese Wirkungs- und Wahrnehmungs-Kompetenzen misst das SCIL Profile.

Von einem interdisziplinären Team aus Wissenschaftlern und Praktikern wurde es ursprünglich entwickelt zur gezielten Optimierung der Präsentations-Fähigkeiten und -Fertigkeiten von Führungskräften und Mitarbeitern aus Marketing und Vertrieb. Kernzielgruppe waren also Menschen, die häufig vor der Aufgabe stehen, andere Menschen für sich und die eigene Sache zu gewinnen.

Das SCIL Profile macht die Aussenwirkung von Menschen transparent und ermöglicht ein hocheffizientes Training. Es befähigt sie das gesamte Spektrum der Kommunikationsbedürfnisse ihrer Gesprächspartner zuverlässig zu erkennen und zielsicher zu bedienen. Das SCIL Profile erweitert und verbessert das individuelle Wahrnehmungs- und Wirkungs-Repertoire. Nachvollziehbar. Anwendbar. Messbar. Getreu dem Motto CREATING MORE AUTHENTIC SMILES gelingt es Menschen dadurch, ihre Begegnungen noch öfter noch erfreulicher und erfolgreicher zu gestalten.

Was ist das SCIL Profile?

Um eventuellen Missverständnissen vorzubeugen ist vorab anzumerken, dass es sich beim SCIL Profile um keine Persönlichkeits-Analyse handelt. Hier geht es nicht darum, wer, was oder wie jemand ist. Das SCIL Profile untersucht vielmehr, wie eine Person wirkt und welche Resonanz sie bei anderen Menschen auszulösen vermag.

Sicher ist es hilfreich und nützlich, ein klares Bild von den individuellen Motiven, dem eigenen Denkstil und den persönlichen Temperamenten sowie Verhaltensweisen zu haben.

In der zwischenmenschlichen Begegnung entscheiden jedoch primär die Wirkungs- und Wahrnehmungs-Kompetenzen der sich begegnenden Menschen über die Qualität der Kommunikation oder Interaktion.

In diesem Zusammenhang ist ein weiterer grundsätzlicher Hinweis für die korrekte Einordnung und das Verständnis von SCIL Profile im Kontext aller anderen gängigen Motivanalysen, Kompetenzerfassungsmodelle und Denkstil-Diagnostiken wichtig:

Im Gegensatz zu diesen geht es hier nicht um das schematische Abbilden eines unveränderbaren „Profils“. Vielmehr werden das momentane Wahrnehmungs- und Wirkungsrepertoire erfasst und konkrete Hilfestellungen abgeleitet, die dieses individuelle Repertoire erweitern.

Im Verlauf einer mittlerweile über 30-jährigen (Stand 2025) wissenschaftlichen Beschäftigung mit der Frage warum manche Menschen in mehr Situationen bei mehr Menschen die beabsichtigte Resonanz auslösen als andere, haben wir vier Frequenzbereiche identifiziert, auf denen Menschen in ihren Interaktionen mit anderen Menschen senden und empfangen.

Diesen Frequenzbereichen haben wir die Namen Sensus, Corpus, Intellektus und Lingua gegeben. Auf den folgenden Seiten sind diese Frequenzbereiche (von uns mitunter auch instrumentengruppen oder Muttersprachen genannt) etwas ausführlicher beschrieben.

Frequenzbereich Sensus

Ein Mensch mit ausgeprägtem Sensus-Anteil wird von anderen Menschen wahrgenommen als eine Person, die

- sich im Einklang mit sich selbst befindet und andere Menschen achtet und wertschätzt
- ihren Handlungen ethische und moralische Überzeugungen zugrunde legt
- in vielen Fällen und Situationen emotional handelt und entscheidet
- sich im günstigsten Fall selbst durch gezielte Übungen in die gewünschten Stimmungen versetzen kann
- ein sicheres Gespür für die Stimmungslage anderer Menschen hat
- es versteht, andere Menschen in die beabsichtigte Stimmung zu versetzen
- ihrer eigenen Intuition / inneren Stimme vertraut
- um die Bedeutung der verschiedenen Wahrnehmungskanäle / Sinne weiß und diese in ihren Begegnungen mit anderen Menschen auch gezielt anspricht
- ein ausgeprägtes visuelles Vorstellungsvermögen hat
- (sich) von Herzen gerne präsentiert und deshalb auch mit Leib und Seele bei der Sache ist

Frequenzbereich Corpus

Ein Mensch mit ausgeprägtem Corpus-Anteil wird von anderen wahrgenommen als eine Person, die

- ihren Körper als Instrument der persönlichen Inszenierung begreift
- die eigene Körpersprache (Mimik/Gestik) bewusst wahrnimmt
- ihre Mimik und Gestik gezielt und bewusst steuern und zielgerichtet einsetzen kann
- in der Lage ist, ihren Atem genau zu dosieren
- einen permanenten und intensiven Blickkontakt pflegt
- ein ausgeprägtes Körperbewusstsein hat
- großen Wert auf ihr Äußeres legt
- ihr Äußeres (Hände, Haare, Kleidung, modische Accessoires) zur „Verkörperung“ eines bestimmten Statements nutzt
- eine hohe Präsenz hat und deshalb auch die körpersprachlichen Signale ihres Vis-à-vis genau wahrnimmt
- in ihrer nonverbalen Kommunikation glaubwürdig erscheint, weil u.a. das gesprochene Wort und die damit einhergehende Körpersprache kongruent wirken

Frequenzbereich Intellektus

Ein Mensch mit ausgeprägtem Intellektus-Anteil wird von anderen wahrgenommen als eine Person, die

- über eine schnelle Auffassungsgabe verfügt
- optimal auf situative Bedürfnisse Anderer eingehen kann
- analysiert andere Menschen und Situationen gerne
- im Vorfeld von Begegnungen mit anderen Menschen antizipiert, in welchen Punkten Zustimmung und wo Widerstände zu erwarten sind
- die Fähigkeit zur Abstraktion besitzt und übergeordnete Zusammenhänge gut erkennen kann
- komplexe Sachverhalte mühelos in ihre einzelnen Komponenten zerlegt
- allem eine genaue Analyse zugrunde legt und bereitet sich strukturiert vor
- in der Lage ist, ihr Denken klar zu strukturieren und großen Wert auf eine strukturiertes Vermitteln dieser Gedanken legt
- ihre Ziele und Teilziele exakt im Vorfeld definiert und in der Lage ist, die Gedanken Anderer zielgerichtet zu lenken
- auch in unübersichtlichen Momenten den Überblick behält

Frequenzbereich Lingua

Ein Mensch mit ausgeprägtem Lingua-Anteil wird von anderen wahrgenommen als eine Person, die

- es liebt, mit der Sprache umzugehen
- über einen reichhaltigen Wortschatz verfügt
- einen ausgeprägten Sinn für Wortwitz hat
- ihre Gedanken klar und verständlich artikulieren kann
- verbale Äußerungen Anderer geschickt aufzunehmen und für die eigene Argumentation zu nutzen vermag
- eine deutliche Aussprache und virtuose Betonung hat
- mit seiner Stimme und deren Modulation die gewünschten Stimmungen erzeugen kann
- vorbildlich formuliert und brillant Geschichten erzählen kann
- ihre Sprache zielgruppengerecht einsetzt, also dem Niveau der jeweiligen Gesprächspartner anpasst
- durch die Wahl ihrer Worte und die Art der Ansprache anderen Menschen grundsätzlich eher wohlwollend begegnet

Wichtige Ergänzung

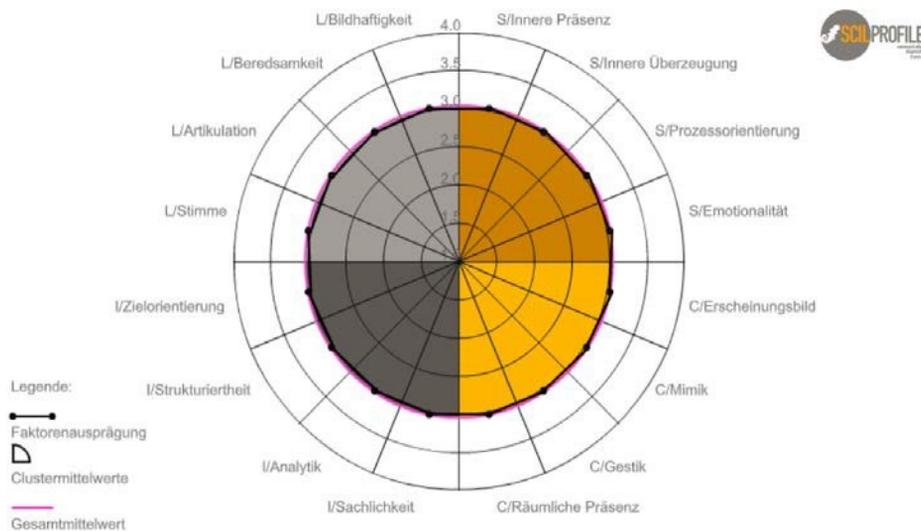
In Ergänzung zu den vorangegangenen Beschreibungen ist noch der Hinweis wichtig, dass alle Menschen in allen Bereichen über Kompetenzen verfügen. Gleichwohl haben aber auch die Meisten bevorzugte und vernachlässigte Bereiche.

Kommunikation gelingt immer dann gut – gut im Sinne von relativ missverständnisfrei-, wenn Menschen im übertragenen Sinne „die gleiche Sprache“ sprechen.

Dem aufmerksamen Leser dürfte bereits jetzt klar sein, worum es in der Arbeit mit dem SCIL Profile geht. Ziel der Arbeit ist es, in einem ersten Schritt die hohen und niedrigen Ausprägungen möglichst objektiv zu identifizieren.

In einem zweiten Schritt wird so an der Erweiterung des individuellen Interaktions-repertoires gearbeitet, dass ein ausbalanciertes Profil entsteht. Denn wer über ein solches verfügt, kann die Kommunikationsbedürfnisse seines jeweiligen Gegenübers exakt erfassen und sich schnell und wirkungsvoll darauf einstellen. So sieht ein solches Profil übrigens aus:

CREATING MORE AUTHENTIC SMILES®



Eine Person mit diesem Profil wird sehr wahrscheinlich als charismatisch wahrgenommen. Denn Charisma ist die Fähigkeit, zu erkennen was gebraucht wird. Es ist die Fertigkeit, zu tun und zu sagen, was gefragt ist. Und es ist die Wahrhaftigkeit, sich dabei selbst treu zu bleiben.