

# SCIL PROFILE

CREATING MORE AUTHENTIC SMILES

## Teil 2

## SCILs trainieren

# Inhaltsverzeichnis

<b>Kurze Einführung</b>	<b>3</b>
<b>Lässt sich die Wirkung eines Menschen verlässlich bestimmen?</b>	<b>4</b>
<b>Sind Wirkung und Wahrnehmung zuverlässig trainierbar?</b>	<b>9</b>
<b>Führt das Spiel mit dem Schein zum Sein?</b>	<b>17</b>
<b>Trainingstipps</b>	<b>20</b>
<i>Sensus   Frequenz: Innere Präsenz</i>	<b>21</b>
<i>Sensus   Frequenz: Innere Überzeugung</i>	<b>22</b>
<i>Sensus   Frequenz: Prozessorientierung</i>	<b>23</b>
<i>Sensus   Frequenz: Emotionalität</i>	<b>24</b>
<i>Corpus   Frequenz: Erscheinungsbild</i>	<b>25</b>
<i>Corpus   Frequenz: Mimik</i>	<b>26</b>
<i>Corpus   Frequenz: Gestik</i>	<b>27</b>
<i>Corpus   Frequenz: räumliche Präsenz</i>	<b>29</b>
<i>Intellektus   Frequenz: Sachlichkeit</i>	<b>30</b>
<i>Intellektus   Frequenz: Analytik</i>	<b>31</b>
<i>Intellektus   Frequenz: Strukturiertheit</i>	<b>32</b>
<i>Intellektus   Frequenz: Zielorientierung</i>	<b>34</b>
<i>Lingua   Frequenz: Stimme</i>	<b>35</b>
<i>Lingua   Frequenz: Artikulation</i>	<b>36</b>
<i>Lingua   Frequenz: Beredsamkeit</i>	<b>37</b>
<i>Lingua   Frequenz: Bildhaftigkeit</i>	<b>38</b>
<b>SCIL PROFILEs trainieren</b>	<b>39</b>

## Kurze Einführung

Bevor wir uns in diesem Dokument den versprochenen Trainingsempfehlungen zu den einzelnen Frequenzen zuwenden, möchten wir Sie mit ein paar grundsätzlichen Überlegungen zu den nachfolgenden Fragen vertraut machen:

- Lässt sich die Wirkung eines Menschen verlässlich bestimmen?
- Sind Wirkung und Wahrnehmung zuverlässig trainierbar?
- Zählt Sein mehr als Schein?
- Führt das Spiel mit dem Schein zum Sein?

Selbstverständlich ist es Ihnen freigestellt, auf direktem Weg zu Seite 20 zu blättern und unsere Gedanken und Überlegungen zu den v.g. Fragen zu überspringen.

Unsere Empfehlung ist allerdings, dies nicht zu tun, sondern vorab die Seiten 4 bis 19 im Sinne einer kurzen Einstimmung zu lesen.

Sollte dies Ihr "brennendes Interesse" an den Übungsmaterialien jedoch nicht zulassen, so lesen Sie diese Seiten bitte wenigstens im Anschluss an die Trainingsempfehlungen durch.

Und nun viel Spaß und vor allem auch Erfolg beim Trainieren Ihrer SCIL PROFILES.

## Lässt sich die Wirkung eines Menschen verlässlich bestimmen?

Die Beantwortung dieser Frage scheint auf den ersten Blick ganz einfach: Man nehme eine Person (=Sender) und lasse diese Person anderen Menschen (=Empfänger) etwas präsentieren. Anschließend bittet man diese Menschen um eine Rückmeldung zur Wirkung, welche die präsentierende Person auf sie entfaltet hat. Und schon sind die Wirkungsstärken eines Menschen und seine kritischen Wirkungsfaktoren identifiziert.

Würde man sich auf dieses Procedere verlassen, bliebe dabei völlig unberücksichtigt, dass die wahrnehmenden Menschen selbst ja auch bestimmte Verhaltensmuster und daraus resultierende Wirkungsstärken und -defizite haben. Diese Verhaltensmuster führen in der Wahrnehmung der Empfänger dazu, dass sie für bestimmte Signale des Senders besonders empfänglich sind und auf andere überhaupt nicht reagieren, weil ihre Antennen für die entsprechenden Signale nicht oder nur schlecht ausgebildet sind. Feedbacks sind lediglich die Rückmeldungen von Empfänger an Sender, wie ein bestimmtes Verhalten auf sie gewirkt hat, was bei ihnen angekommen ist. Diese Wirkung wird aber eben stark mit davon beeinflusst, welche Empfangskanäle überhaupt "eingeschaltet" sind. Sie ist also erheblich geprägt von den Verhaltens- und damit zugleich auch Wahrnehmungsmustern der Empfänger und damit stets ausgesprochen subjektiv.

Stellen Sie sich einen Empfänger vor, der extrem viel Wert auf Äußerlichkeit legt. Er reagiert in erster Linie empfindlich auf die nonverbale Kommunikation des Senders, also dessen Gestik und Mimik. Er wird die Wirkung seines Vis-à-vis auch stark aufgrund seiner Kleidung und der Körperhaltung bewerten. Sind nun zufälligerweise in einem Teilnehmerkreis überwiegend solche Empfänger versammelt, bekäme der Sender ein sehr einseitiges Feedback. Nimmt dieser die Feedbacks ernst, würde er sich zur Verbesserung seiner Wirkung im günstigsten Fall zu einer Farb- und Stilberatung und eventuell noch zu einem Körpersprache-Seminar anmelden.

Möglicherweise ist aber das von dem Sender verkörperte äußere Erscheinungsbild lediglich das Ergebnis einer schlechten Verfassung und Tagesform und der Tatsache, dass er häufiger Opfer seiner eigenen erheblichen Stimmungsschwankungen ist. Im Fall dieses Beispiels könnte es zunächst zielführender und nützlicher sein, diesen Menschen dabei zu unterstützen, seine mentale Verfassung zu stabilisieren, anstatt ihn nur einem bestimmten Farbtypen zuzuordnen, ihm die Kleiderfarben orange und gelb zu empfehlen und noch etwas Körpersprache einzustudieren.

Fortsetzung: **Lässt sich die Wirkung eines Menschen verlässlich bestimmen?**

Oder ein anderes Beispiel: Ein junger Mann läuft aufgrund seines bisherigen persönlichen und beruflichen Werdegangs mit einem Minderwertigkeitsgefühl in Bezug auf seine Rhetorik durchs Leben. Als ehemaliger Schlosser und späterer Maschinenbaustudent hat er das Gefühl, dass seine Beredsamkeit dringend zu verbessern ist. Um hier Abhilfe zu schaffen, belegt er Seminare bei anerkannten Rhetorik-Trainern. Diese bestätigen ihn zunächst in seinem mangelnden Selbstwertgefühl und geben ihm anschließend Anleitung zur Verbesserung seiner Redegewandtheit, seines dialektischen Geschicks und seines Betonungsvermögens. Dank seines persönlichen Ehrgeizes und fleißigen Trainings gewinnt er zwar in diesen Wirkungsfeldern hinzu, wird aber sein Minderwertigkeitsgefühl nicht los.

Trifft er nun zu allem Überfluss im Rahmen seiner nächsten Präsentation auf einen Teilnehmerkreis, in dem zufällig brillante Redner versammelt sind, werden ihm diese Feedbacks zu seiner Rhetorik geben und damit ein weiteres Mal sein Minderwertigkeitsgefühl bedienen.

In der Präsentation selbst war es aber so, dass sein ohnehin schon mangelhaftes Selbstwertgefühl dazu geführt hat, dass er sich linkisch bewegte, unbeholfen wirkte und Blickkontakt mied. Dies waren die tatsächlichen Ursachen für die unzureichende Wirkung bei den "brillanten Rednern". Da sie im Bereich des Körperlichen selbst aber über keine bewussten Wahrnehmungsmuster verfügen, haben sie ihre unbewussten und unterschwelligen Wahrnehmungen auf den Bereich übertragen, in dem sie sich auskennen. Diesem jungen Mann wäre mehr damit geholfen, Frieden mit sich und seinem Ausdrucksvermögen schließen zu können, ein gesundes rhetorisches Selbstbewusstsein zu entwickeln und gezielt an seinen körpersprachlichen Fähigkeiten zu arbeiten.

Zurück zur eingangs gestellten Frage: Wenn die subjektiven Rückmeldungen von Empfänger an Sender keine zufrieden stellenden Erkenntnisse über die tatsächlichen Wirkungsstärken und -defizite eines Menschen liefern, wie lassen sich diese dann mit einer größeren Objektivität bestimmen? Zur Beantwortung dieser Frage bedarf es eines kurzen Einblickes in die Entstehung und Entwicklung der SCIL PROFILE Performance Strategie.

Fortsetzung: **Lässt sich die Wirkung eines Menschen verlässlich bestimmen?**

Im Rahmen unserer Coaching- und Trainingstätigkeit stoßen wir zwangsläufig immer wieder auf nach unserer subjektiven Einschätzung charismatische Persönlichkeiten und solche mit weniger Ausstrahlung und Wirkung. Menschen von ganz unterschiedlicher Soziodemographie mit sehr verschiedenen persönlichen und beruflichen Lebensläufen. Diese Menschen haben wir in unterschiedlichen Präsentations- und Gesprächssituationen beobachtet und begleitet. Anschließend haben wir ihre jeweiligen Gesprächspartner und Präsentations-Teilnehmer um mündliche und schriftliche Rückmeldungen dazu gebeten, wie die jeweiligen Personen auf sie gewirkt haben. Diese Rückmeldungen waren jeweils ungestützt, also ohne Antwortvorgaben und wurden von uns ausgewertet. Dabei konnten wir feststellen, dass sich die Feedbacks insgesamt vier Themenfeldern zuordnen ließen. Diese Themenfelder betrafen 1. emotionale, 2. körpersprachliche, 3. kognitive/rationale und 4. sprachliche Aspekte.

Vor dem Hintergrund dieser so identifizierten Antwortgruppen haben wir eine Vielzahl von Fragebögen entwickelt und sowohl von den von anderen Menschen als charismatisch und auch von den als weniger charismatisch empfundenen Personen beantworten lassen. Diese Fragen betrafen zum einen ihre Selbsteinschätzung in Bezug auf ihre eigene Außenwirkung als Sender, als auch Gesichtspunkte, worauf sie in ihrer Rolle als Empfänger bei anderen Sendern besonders achten. Menschen mit einer starken Wirkung auf andere haben dabei ebenso signifikant immer dieselben Antworten auf die gestellten Fragen gegeben, wie es die weniger Wirksamen getan haben. Bei letzteren haben die Antworten aber jeweils durch die Bank eine andere Ausprägung gehabt. Aus diesen Beobachtungen haben wir schließlich die Rückschlüsse ziehen und Analysebögen entwickeln können, die eine objektivere Bestimmung des Wirkungsprofils eines Menschen ermöglichen.

Da die Fragebögen allerdings von den Betreffenden selbst ausgefüllt werden, bedarf eine weitere Frage noch einer kurzen Betrachtung: Lässt sich das vorhandene Wirkungsrepertoire eines Menschen mit Hilfe einer Selbstbild-Analyse zuverlässig bestimmen?

Wenn Menschen darüber nachdenken, wie sie sind und sich in entsprechenden Tests selbst einschätzen, kann immer wieder festgestellt werden, dass es durchaus gravierende Abweichungen von Selbst- zu Fremdwahrnehmung gibt. Dies liegt zum einen an dem Faktor der (sozialen) Erwünschbarkeit. Menschen kreuzen das an, wie sie sich selbst gerne sehen möchten oder wovon sie meinen, dass es das Beste in dem

Fortsetzung: **Lässt sich die Wirkung eines Menschen verlässlich bestimmen?**

jeweiligen Fragenkontext ist. Und zum anderen mögen sie zwar tatsächlich bestimmte Merkmale aufweisen und Eigenschaften haben, die aber von anderen schlichtweg nicht wahrgenommen werden. Weil eben die Wirkung eine andere ist.

Im Rahmen der SCIL PROFILE-Analyse untersuchen wir jedoch ausschließlich, wie Menschen wirken, und nicht, wie sie sind. Schätzen sich die Probanden hier in entsprechenden Tests ein, so schwingen in dieser Selbsteinschätzung stets auch die Feedbacks mit, die sie bereits von anderen Menschen zu eben dieser Wirkung bekommen haben. Es ist nicht auszuschließen, dass auch hier an der einen oder anderen Stelle Faktoren der Erwünschbarkeit die Ergebnisse des Selbstbildes mit beeinflussen.

Die im Rahmen unserer Forschungsarbeit vorgenommenen Abgleiche von Wirkungsselbst- und -fremdbild haben jedoch ergeben, dass in über 80 Prozent der Fälle immer dann eine hohe Übereinstimmung zwischen Selbst- und Fremdbild anzutreffen ist, wenn die Wahrnehmungsmuster im Kreis der Empfänger auf die vier weiter oben dargestellten Themenfelder ungefähr gleich verteilt also ausbalanciert sind.

Vor dem Hintergrund dieser Erfahrung und Erkenntnis wiederholen wir die auf Seite 4 Ihres persönlichen SCIL PROFILE-Profiles bereits erwähnte Aussage, dass zur Bestimmung der Wirkungsstärken und Identifizierung der Handlungsfelder im Sinne und zum Nutzen der Optimierung von Wahrnehmung und Wirkung eines Menschen die SCIL PROFILE-Selbstbildanalyse nicht nur ausreicht, sondern sogar aussagekräftiger ist, als es einzelne Fremdbilder sein können.

Nichts desto trotz steht es Ihnen frei, Ihr persönliches Selbstbild mit Fremdbildern abzugleichen, um die zuvor getroffene Aussage für sich selbst zu überprüfen und zusätzliche Gewissheit bezogen auf Ihre persönliche Wirkung zu gewinnen. Zu diesem Zweck senden wir Ihnen gerne auf elektronischem Weg auch einen Fremdbildbogen, den Sie beliebig oft kopieren und von Gesprächspartnern oder Teilnehmern Ihrer Präsentation ausfüllen lassen können.

Diesem Fremdbildbogen ist eine kurze Selbsteinschätzung des Fremdbildgebers vorangestellt, der unbedingt vor Erstellen des Fremdbildes von diesem ausgefüllt werden sollte. Insgesamt sollten Sie mindestens vier Fremdbilder von vier unterschiedlichen "Typen" einholen: Ein Fremdbild von einer Person, die ihre eigene Wirkung mit einer 4 im S-

Fortsetzung: ***Lässt sich die Wirkung eines Menschen verlässlich bestimmen?***

Quadranten angibt, ein Fremdbild von einer Person mit der 4 im C-Quadranten, ein Fremdbild von einer Person mit der 4 im I-Quadranten und ein Fremdbild von einer Person mit der 4 im L-Quadranten.

Die ausgefüllten Fremdbilder können Sie uns dann jederzeit per Fax oder auf dem konventionellen Postweg zur Auswertung zukommen lassen. Da es sich hierbei im Rahmen der Erfassung um händische Arbeit handelt, berechnen wir für jeweils 4 Fremdbildauswertungen eine Pauschale in Höhe von Euro 19,00 zzgl. der gesetzl. MwSt.

Für alle, die es ganz genau wissen wollen, haben wir weitere wichtige und nützliche Hintergrundinformationen zur Historie sowie zur wissenschaftlichen Qualität der SCIL PROFILE Diagnostik für Sie zusammengestellt.

Diese stehen – wie bereits in Ihrer persönlichen Dokumentation erwähnt – als Download-Dokument kostenlos für Sie bereit unter folgendem Link:

<http://www.scil-strategie.de/downloads/Hintergrund.pdf.zip>

## Sind Wirkung und Wahrnehmung zuverlässig trainierbar?

Unter den Hirnforschern sind zwei Fraktionen auszumachen. Schenkt man den aktuellen Einsichten und Erkenntnissen der einen Fraktion Glauben, so werden in den ersten Jahren eines Menschen die für seinen späteren Lebensweg entscheidenden Weichen in Bezug auf sein Verhalten, seine emotionale Intelligenz, seine kognitiven Fähigkeiten usw. gelegt. Sobald das Neugeborene die relativ reizarme und sichere Zone des Mutterleibes verlassen hat, empfangen die Sinnesorgane Signale aus ihrer Umwelt und leiten sie an die Neuronen weiter. Diese werden stimuliert und verknüpfen sich an ihren Kontaktstellen, Synapsen genannt, zu einem neuronalen Netz. Mit etwa zwei Jahren beginnt im Frontalhirn und im Hippocampus die Formung der Strukturen, an denen das Ich-Bewusstsein hängt.

In dieser Zeit entwickelt sich auch das so genannte episodische Gedächtnis, das es ermöglicht, Erlebnisse als Erinnerungen für eine bestimmte Zeit abzuspeichern. Kurz vor der Pubertät, so die Hirnforscher, setzt ein zweiter Entwicklungsschub ein. Während dieser Phase festigen sich in der präfrontalen Hirnrinde die Verbindungen, aufgrund derer Menschen planen und Handlungen aufschieben können. Er erlernt moralische Werte und soziale Routine. Und das war's. Danach lassen sich nur noch Kleinigkeiten verändern. Und zwar mit den Lernmethoden, die einem später helfen für das Examen zu pauken, handwerkliches Geschick zu erwerben, Kochrezepte umzusetzen etc.

Der Frankfurter Neurowissenschaftler Wolf Singer vergleicht den Mechanismus des Gehirns mit einem darwinistischen Ausleseprozess: "Zu Beginn des Lebens werden im Überschuss synaptische Kontakte hergestellt. Doch nur solche, die gebraucht werden, bleiben. Ein gänzlich neues Gerüst synaptischer Verbindungen kann der Mensch ebenso wenig knüpfen, wie das bestehende ausradieren. Er muss mit dem leben, was er hat."

Wenn dem so wäre, sollten Sie Ihr SCIL PROFILE Profil und auch das vorliegende Dokument am besten gleich zur Seite legen mit den Worten: "Alles zwecklos. Ich wirke, wie ich wirke, und daran ist jetzt auch nichts mehr zu ändern." Die Arbeit ganzer Heerscharen von Pädagogen, Psychotherapeuten, Coaches und Trainern wäre damit ad absurdum geführt, weil ihr eine Nullwirkung unterstellt werden müsste. Gäbe es da nicht noch die zweite wissenschaftliche Fraktion.

Fortsetzung: **Sind Wirkung und Wahrnehmung zuverlässig trainierbar?**

Zur Veranschaulichung ihrer Auffassung sei auf das Phänomen des Jungen verwiesen, dem im Alter von elf Jahren die linke Gehirnhälfte vollständig entfernt wurde (Quelle: SPIEGEL spezial, „Die Entschlüsselung des Gehirns“, Nr. 4/2003, S. 30-32). Diese Operation war unumgänglich geworden, weil er seit frühester Kindheit an schwerer Epilepsie litt. Der ihn seinerzeit behandelnde Neuropsychologe Reinhard Werth von der Universität München hatte die Eltern davor gewarnt, dass ihr Sohn nach der Operation möglicherweise nicht mehr der ihnen Vertraute sein würde. Wie, so fragten sich die Ärzte, wäre dieses Kind, dem eine Hälfte des Großhirns fehlen würde – des Organs, das seine Persönlichkeit, seine Vorlieben und seine Identität enthält?

Drei Jahre verbrachte der Junge nach seiner Operation in der Klinik. Und ganz allmählich lernte die verbliebene Hälfte des Gehirns, den Verlust der fehlenden zu verarbeiten. Der Neuropsychologe Werth konstatierte, dass dies an ein medizinisches Wunder grenze. Das verbliebene Gehirn war so flexibel, dass fast alle Fähigkeiten der rechten von der linken Hirnhälfte übernommen werden konnten. Heute ist dieser Fall für die Wissenschaftler ein Extrembeispiel des Phänomens, das sie immer wieder aufs Neue verblüfft: Die Plastizität des Organs im Kopf, womit die Veränderungsfähigkeit des Gehirns gemeint ist. Obwohl der Junge die Hälfte aller Großhirnzellen verloren hatte, gelang es dem verbliebenen Teil sämtliche Sinnesreize uneingeschränkt zu neuen Schaltkreisen zu verdrahten.

So, dass am Ende ein so komplettes ungeteiltes Ich entstehen konnte, wie in einem vollständigen Hirn. Die intellektuellen Fähigkeiten dieses Patienten sind heute die eines ganz normalen Menschen. Sprechen und Schreiben fallen ihm leicht. Er verfügt über einen überdurchschnittlichen Intelligenzquotienten, spielt Schach, schreibt in den Klausuren gute Noten und befasst sich mit Goethe, Mann und E.T.A. Hoffmann.

Das macht Mut. Und es ist nur ein Beispiel von unzähligen weiteren, die die Annahme stützen, dass das menschliche Gehirn lebenslang hält und immer wieder aufs Neue programmierbar ist.

Wenn sich also die synaptischen Verknüpfungen im menschlichen Gehirn tatsächlich ein Leben lang zu immer neuen neuronalen Netzwerken verknüpfen lassen - und von dieser Annahme gehen wir aus -, dann lässt sich Wirkung auch gezielt trainieren. Schließlich ist Wirkung das Ergebnis menschlichen Verhaltens und dieses wiederum ergibt sich aus den synaptischen Schaltkreisen des Gehirns.

Fortsetzung: **Sind Wirkung und Wahrnehmung zuverlässig trainierbar?**

Um es an zwei plakativen Beispielen zu veranschaulichen:

Als wir Kinder waren, haben wir im Alter zwischen 4 und 10 Jahren das Spiel Memory regelmäßig gegen die Erwachsenen gewonnen. Spielen wir heute als Erwachsene gegen unsere Kinder, haben wir kaum eine Chance. Das liegt unter anderem daran, dass Kinder in dem betreffenden Alter nachweislich öfter und intensiver ihre rechte Hirnhälfte nutzen als dies Erwachsene tun. Viele Erwachsene akzeptieren diese Tatsache dann irgendwann und arrangieren sich mit ihrer Selbstwahrnehmung "Ich kann mir keine Namen merken". Bedauerlicherweise zementieren sie durch solche Sätze dann auch noch das entsprechende Denkprogramm oder - um im Bild zu bleiben - die entsprechende synaptische Verknüpfung. In qualifizierten Seminaren oder mittels einschlägiger Fachliteratur und im Eigenstudium kann jedoch jeder Mensch in jedem Alter seine mnemotechnischen Fähigkeiten wiederbeleben und gezielt trainieren.

Probieren Sie es jetzt selbst einmal aus und merken Sie sich bitte die folgenden 20 Begriffe:

1. Hund
2. Zigarette
3. Möhre
4. Kamm
5. Hammer
6. Nasenbär
7. Schwanz
8. Fenster
9. Blumentopf
10. Fensterputzer
11. Finanzbeamter
12. Kopf
13. Nachtwächter
14. U-Bahn
15. Reisebüro
16. Tickets
17. Kaugummi
18. Papierkorb
19. Feuer
20. Gehaltserhöhung

Fortsetzung: **Sind Wirkung und Wahrnehmung zuverlässig trainierbar?**

Und: Haben Sie die Begriffe behalten? Wenn Sie zu den Menschen gehören, die mit dem zuvor beschriebenen Denkprogramm durchs Leben laufen, dann haben Sie vermutlich schon beim fünften oder sechsten Begriff innerlich abgeschaltet. Das ist auch nicht weiter verwunderlich.

Erwachsene Menschen versuchen die 20 Begriffe mit ihrer linken Hirnhälfte kognitiv zu erfassen. Da diese Hemisphäre aber ohnehin entschieden zu viel zu tun hat, gelingt dies nicht oder nur sehr schlecht. Würden Sie sich die Mühe machen, diese Begriffe zu einer Geschichte zu verknüpfen, könnten Sie alle 20 Worte mühelos memorieren.

Stellen Sie sich bitte folgendes vor:

Ein Hund raucht eine Zigarette. Während er an dieser kräftig zieht wird sie richtig rot und mutiert zu einer Möhre. Ein Mensch schneidet die Möhre von unten ein und plötzlich hat sie so viele Zacken, wie ein Kamm. Mit diesem Kamm kämmt sich der Mensch und während er das tut, wächst aus dem Kamm plötzlich ein Holzstiel mit einem Eisen vorne dran. Der Mensch wundert sich, dass aus seinem Kamm ein Hammer geworden ist. "Gott sei Dank", denkt er aber schon im nächsten Augenblick, denn plötzlich kommt ein riesengroßer Nasenbär zur Tür herein, der den Menschen angreift. Der Mensch verteidigt sich mit dem Hammer, trifft den Nasenbären jedoch nur auf den Schwanz. Der springt vor lauter Schmerz zum Fenster und stößt dabei einen Blumentopf aus dem Fenster. Dies verfolgt von außen der Fensterputzer und sieht, wie der Blumentopf dem gerade vorbei kommenden Finanzbeamten auf den Kopf fällt. Im selben Augenblick kommt ein "Hört Ihr Leute, lasst Euch sagen..." singender Nachtwächter vorbei. Dieser bewegt sich am liebsten im Dunkeln und geht deshalb in die U-Bahn hinunter. Mit der U-Bahn fährt er ins Reisebüro, um sich dort seine Tickets abzuholen. Gegen die Schluckbeschwerden beim Fliegen werden Kaugummis verteilt. Jemand kaut den Kaugummi total heiß und spuckt ihn in den Papierkorb. Weil er so heiß gekaut ist, fängt der Papierkorb Feuer. Ein Reisebüromitarbeiter löscht es und bekommt dafür eine Gehaltserhöhung.

Wenn Sie die 20 Begriffe jetzt trotz der Geschichte nicht wiederholen können, könnte das daran liegen, dass Sie die Geschichte einfach nur gelesen und sich währenddessen gedacht haben "Was soll der Quatsch? So eine Geschichte kann sich doch kein Mensch merken". Dann kann es auch nicht klappen. Versuchen Sie es einfach noch einmal mit dem festen Vorsatz, dass es auch funktioniert. In unseren Seminaren behalten die

Fortsetzung: **Sind Wirkung und Wahrnehmung zuverlässig trainierbar?**

Teilnehmer alle 20 Begriffe nach der Verkettung zu einer Geschichte völlig mühelos. Weil dadurch die rechte Hirnhälfte aktiviert wird. Und diese wiederum erleichtert die Erinnerung.

Je häufiger sie nun solche Übungen praktizieren, desto stabiler wird die wiederbelebte oder neu geknüpfte synaptische Schaltung. Und irgendwann bedarf es der Geschichten nicht mehr, weil sie das Selbstvertrauen zurück gewonnen haben und daran glauben, dass Sie sich im Fall von mnemotechnischen Aufgaben auch auf eine aktive rechte Hirnhälfte verlassen können. So weit, so gut. Was aber hat dieses Beispiel mit Wirkung zu tun?

Vergegenwärtigen Sie sich einen Menschen mit geringer Ausprägung im Wirkungsfeld Lingua. Dieser Person mangelt es u.U. an der Fähigkeit, die eigenen Aussagen in Metaphern zu übersetzen. Die Bildhaftigkeit ihrer Sprache ist vollkommen unterentwickelt. Würde diese Person nun ihre mnemotechnischen Fähigkeiten trainieren und damit regelmäßig die rechte Hirnhälfte beschäftigen, würden ihr zwangsläufig von dort aus dem Bereich Sensus auch zunehmend mehr Bilder zur Verfügung gestellt werden, die dann sukzessive beinahe automatisch stärker in ihr Sprachrepertoire einfließen. In unserer täglichen Coaching- und Seminararbeit erzielen wir mit exakt solchen Übungen kontinuierlich manchmal sogar für die betreffenden Personen selbst überraschend schnell überdurchschnittlich erfreuliche Ergebnisse.

**Ein zweites Beispiel** aus unserer Praxis: Ein Manager verfügt über eine hohe Beredsamkeit, ist in der Lage, sich auf andere Menschen hervorragend einzustellen, kann seine Gedanken klar und strukturiert artikulieren und besitzt die Fähigkeit, Mitarbeiter zu begeistern und zu bewegen. Aber nur, solange er mit diesen Mitarbeitern an einem Tisch sitzt. Sobald er aufstehen und sich zum Beispiel im Rahmen einer Ansprache vor seine Mitarbeiter oder Kollegen hinstellen muss, verliert er all diese Qualitäten. So, als hätte er all seine Überzeugungsfähigkeiten auf dem Stuhl zurückgelassen.

Mit Hilfe des S.C.I.L.Tests haben wir herausgefunden, dass der betreffende Manager einige zentrale kritische Wirkungsfaktoren in Sensus (hier bei innere Überzeugungen) und Corpus (hier bei räumlicher Präsenz) aufwies. Im weiteren Verlauf des Coachingprozesses konnten wir die Ursachen dafür identifizieren.

Dieser Manager hatte als Schüler ein negatives Schlüsselerlebnis. Im Rahmen seiner Vorbereitungen auf die Abiturfeier hatte er eine längere Rede geschrieben und auswendig gelernt. Diese Rede war mit viel Humor, kritischen Rückmeldungen an die Lehrer, aufmunternden Worten an seine Schulkollegen und ausdrücklicher Freude über das bestandene Abitur gewürzt. Bei verschiedenen Proben vor

Fortsetzung: **Sind Wirkung und Wahrnehmung zuverlässig trainierbar?**

Klassenkameraden bekam er immer wieder die Rückmeldung, dass diese Rede eine wirklich außergewöhnliche und die Art und Weise seines Vortrags ausgezeichnet sei.

Als nun endlich die Stunde der Wahrheit gekommen, er vom Schuldirektor angekündigt und auf die Bühne zum Mikrophon gegangen war, trat ihm plötzlich der Schweiß auf Stirn und Oberlippe, er vergaß jedes Detail seiner so gründlich vorbereiteten und geübten Rede und es versagte ihm die Stimme. Wenn er sich daran erinnerte, konnte er das allmählich in der Aula anschwellende Gemurmel noch genau hören und das Gefühl in jeder Körperzelle nachempfinden, das ihn damals beschlichen hatte.

Dieses tief in ihm verankerte Gefühl versagt zu haben, bemächtigte sich ganz offensichtlich immer dann erneut seiner ganzen Person, wenn er in aus seiner Sicht vergleichbare Situationen kam. Und es schränkte seine persönliche Wirkung in genau diesen Momenten dramatisch ein.

In den folgenden Phasen des Coachingprozesses haben wir gemeinsam mit diesem Coachee die Rede noch einmal nachempfunden. Er konnte sich an erstaunlich viele Einzelheiten des Inhalts erinnern, so dass dieser Teil der Übung schnell erledigt war.

Im Anschluss daran hat er seine Rede zur Abiturfeier erneut auswendig gelernt. Parallel dazu haben wir mit einigen EMDR-Interventionen (Eye Movement Desenzation and Reprocessing) die entsprechende Situation in einen positiv verlaufenden Kontext gestellt und in seinem Bewusstsein verankert. Und schließlich hat er seine Abiturrede vor laufenden Kameras in einer hin- und mitreißenden Qualität gehalten.

Dieser Manager ist heute ein guter Redner, der es inzwischen sogar liebt, sich in entsprechenden Situationen zu exponieren. Sicher ist das nicht nur auf die Idee mit der Abiturrede und die Interventionen sondern auch auf weiterhin fleißiges Üben entsprechender Situationen, erfolgreich verlaufene Reden und damit allmählich zurückgekehrten Selbstwertgefühls zurückzuführen.

Aber ohne die dezidierten Ergebnisse seines SCIL PROFILEProfils hätten wir vermutlich kaum in den entsprechenden Feldern intensiver nachgeforscht und entsprechende Maßnahmen eingeleitet.

Das Besondere an der SCIL PROFILEDiagnostik ist die Tatsache, dass hier alle für Wirkung relevanten Aspekte abgebildet sind. Und dank der fundierten

---

Analyseverfahren dieses Modells lassen sich die tatsächlichen Wirkungsstärken und kritischen

Fortsetzung: **Sind Wirkung und Wahrnehmung zuverlässig trainierbar?**

Wirkungsfaktoren eines Menschen sehr schnell und exakt identifizieren. Mit einer hohen Objektivität.

In der Folge ermöglicht diese genaue Bestimmung ein sehr gezieltes Training. Und dies wiederum bedeutet für den jeweiligen Coachee oder Trainee eine hohe Effizienz und Effektivität bei der Verbesserung seiner Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz.

Während in der Arbeit zahlreicher Rhetorik-Trainer und -Coaches vornehmlich Sprache und Körpersprache thematisiert werden, behandeln die so genannten Vocal-Coaches ausschließlich die Stimmbildung.

Das große Heer der Körpersprache-Experten nimmt sich ebenso eher der "Äußerlichkeiten" eines Menschen an, wie die zahlreichen Stil- und Etikette-Beraterinnen und Berater.

In anderen Rhetorik-Trainings wird stärker an dem dialektischen Vermögen eines Menschen oder an seiner Schlagfertigkeit gefeilt. Und in den diversen Seminaren zum Thema Präsentationstechnik bekommt man im günstigsten Fall neben Tipps zur richtigen Handhabung der einzusetzenden Medien und Empfehlungen für eine spannende Dramaturgie obendrein auch noch eine Mixtur aus hilfreichen Ratschlägen zur Optimierung seiner verbalen und nonverbalen Mitteilungsfähigkeiten serviert.

Die SCIL PROFILE Performance Strategie bildet alle diese Aspekte und einige mehr ab. Und sie bietet obendrein eine Fülle von hilfreichen Trainingstools an, dank derer alle Aspekte schnell wirksam und nachhaltig erfolgreich trainiert werden können. Aus diesem Grund sprechen wir auch von einem einzigartig integrativen oder ganzheitlichen Modell und Instrumentarium.

## Führt das Spiel mit dem Schein zum Sein?

Immer wieder wird uns die Frage gestellt, ob jemand im tiefsten Inneren seiner Persönlichkeit ganz anders sein kann, als dies außen von anderen Menschen wahrgenommen wird. Daran ließe sich auch noch die Frage anschließen, ob sich das konsequente Anwenden der im Rahmen von SCIL Profile zum Training der verschiedenen Wirkungsfelder angebotenen Instrumentarien nutzen ließe, um innere Befindlichkeiten und persönliche Merkmale zu vertuschen und andere Menschen gezielt zu täuschen, also jemand anderen darzustellen, als man tatsächlich ist.

Zunächst zur ersten Frage: Ein Mensch kann durchaus eine sehr einfühlsame und an der Stimmung seines Vis-à-vis interessierte Person sein. Und dennoch wird er von seinem Vis-à-vis so leider nicht wahrgenommen. Oder eine nächste Person kann durchaus sehr analytisch und strukturiert sein. In der Begegnung mit anderen wirkt sie jedoch bisweilen hochgradig zerstreut. Eine dritte Person mag ein ausgeprägtes Körperbewusstsein haben, macht dieses Bewusstsein aber im Gespräch für den jeweiligen Gesprächspartner nicht erlebbar. Und ebenso haben wir auch immer wieder die Feststellung gemacht, dass es durchaus Menschen mit einem hohen sprachlichen Talent gibt, dieses Talent aber äußerlich nicht zur Entfaltung kommt und nicht wahrgenommen wird.

Nach unseren Erfahrungen kann es also durchaus der Fall sein, dass eine Person eine andere Außenwirkung entfaltet, als in ihrem Innenleben anzutreffen ist. Interessant ist unsere Beobachtung und Erkenntnis in diesem Zusammenhang, dass in nahezu 100 Prozent der untersuchten Fälle das innen anzutreffende Potenzial der jeweiligen Person deutlich größer war, als es außen wahrgenommen wurde. Die Ursache dafür haben wir nach unzähligen Untersuchungen in Form von Einzelgesprächen und Tests, Selbst- und Fremdbildabgleichen und Gruppendiskussionen identifiziert:

Hat ein Mensch in der Interaktion mit anderen Personen wiederholt die Erfahrung gemacht, dass bestimmte Verhaltensweisen nicht zielführend sind, weil sie nicht die beabsichtigte Wirkung erzielen helfen, verlegt er sich auf alternative zielführendere Verhaltensweisen.

So kommt es zum Beispiel, dass emotionale Menschen im Kontext einer Unternehmenskultur, in der Emotionen verpönt sind und nur harte Fakten zählen, in ihrer Kommunikation innerhalb dieses Unternehmens emotionale Aspekte zunehmend vernachlässigen und ihren Fokus verstärkt auf analytische Aspekte, ein strukturiertes Gespräch etc.

Fortsetzung: **Führt das Spiel mit dem Schein zum Sein?**

verlegen. Deshalb sind sie aber nicht unbedingt auch weniger emotional geworden. Sie werden ihre nach wie vor vorhandenen emotionalen Ressourcen nur immer seltener nutzen.

Das ist vergleichbar mit einem Dokument, das Sie auf Ihrem Computer abgespeichert haben. So lange Sie es regelmäßig in Gebrauch haben, wissen Sie genau, wie es heißt und in welchem Ordner es sich befindet. Reduziert sich die Nutzungsfrequenz im Laufe der Zeit, werden Sie zunehmend länger brauchen, um sich an den Namen der Datei und seinen genauen Speicherort zu erinnern. Das Dokument selbst befindet sich aber immer noch an der gleichen Stelle auf Ihrem Computer, an dem Sie es im Rahmen der letzten Bearbeitung abgelegt haben.

Das führt uns zur zweiten grundsätzlichen Frage dieses Kapitels: Theoretisch ist es möglich, durch gezieltes Üben und Trainieren der verschiedenen Wirkungsfelder, seine wahre Befindlichkeit zu verbergen und andere Menschen zu täuschen. Oder anders: Missbrauch ist möglich.

Aber nur bis zu einem gewissen Grad. Würden wir das SCIL PROFILE Profil grafisch korrekt darstellen, so müsste dies 3-dimensional geschehen. Während Sensus in der rechten Hirnhälfte und Intellektus in der linken Hirnhälfte jeweils das untere Viertel einnehmen, liegen Corpus rechts und Lingua links jeweils darüber.

In der Interaktion mit anderen Menschen stehen uns äußerlich wahrnehmbar nur die verbale und die nonverbale Kommunikation zur Verfügung. Würden wir daran jetzt gezielt arbeiten, könnten wir nach intensivem Training den Eindruck erwecken, dass es uns gut geht, obwohl wir tatsächlich in einer schlechten Verfassung sind. Und dies ließe sich auch bis zu einem gewissen Grad perfektionieren.

Aber eben nur bis zu einem gewissen Grad. Unser Körper spricht immer. Und er spricht auch immer die Wahrheit. Zwischen unseren einstudierten Gesten und den verschiedenen Ausprägungen unserer antrainierten Mimik öffnen sich im feinstofflichen Bereich Ventile, durch die die wahre Befindlichkeit nach außen tritt. Dies wird zwar von anderen Menschen nur unterschwellig wahrgenommen. Aber diese Wahrnehmung reicht schon, um beim Wahrnehmenden ein ungutes Gefühl zu hinterlassen. Dies manifestiert sich dann nicht selten in Aussagen wie: "Die Person war nicht authentisch" oder "Dem mangelt es an Glaubwürdigkeit".

Fortsetzung: **Führt das Spiel mit dem Schein zum Sein?**

Würde die entsprechende Person jetzt allerdings kontinuierlich weiter an den entsprechenden Wirkungsfeldern arbeiten, würde sich dies im Laufe der Zeit auch zunehmend auf ihre Einstellung auswirken. Und so würde das entsprechende Training "im Außen" zu einer veränderten Haltung "im Innen" führen. Dies wiederum hätte final zur Folge, dass diese Person auch wieder zu einer größeren Kongruenz zwischen Sein und Schein käme. Im Rahmen des SCIL PROFILE-Performance Strategie sprechen wir vom Wechselwirkungs-Kreislauf. Die folgende Grafik veranschaulicht diesen.



Gemeint ist damit, dass Sie selbst oder mit Begleitung durch einen Coach / SCIL Profile Partner auf spielerische Art und Weise an der Erweiterung des individuellen Wirkungsrepertoires arbeiten. Diese spielerische Arbeit manifestiert sich - abhängig von der Intensität, mit der Sie sich als Coachee selbst einbringen - in Ihrer Außenwirkung.

Bei andauernder Bearbeitung wirkt die Außenwirkung auch nach innen. Sie wird zum Wesens-Element. Und schließlich können Sie von innen heraus mit den hinzu gewonnenen Wesens-Elementen situationsabhängig spielen. Sie haben ihr inneres und äußeres Repertoire gleichermaßen erweitert und damit die persönliche Wirkung erhöht.

---

## **Trainingstipps**

In der Hoffnung, dass Sie nun (noch mehr) Lust bekommen haben, Ihre SCIL PROFILEs vor allem auch kontinuierlich zu "bearbeiten" und zu trainieren, präsentieren wir Ihnen auf den folgenden Seiten die versprochenen Trainingstipps.

## Sensus | Frequenz: Innere Präsenz

Haben Sie hin und wieder im ersten Augenblick der Begegnung mit einem Menschen eine bestimmte Ahnung? Und noch wichtiger ist die Beantwortung der Frage: Folgen Sie dieser Ahnung dann auch in der Form, dass Sie durch gezieltes Fragen und genaues Hinhören überprüfen, ob Sie mit Ihrem ersten Eindruck richtig liegen?

Falls nicht, hören Sie des Öfteren einmal in sich hinein, notieren sich Ihre Ahnung kurz und nehmen Sie dann eine Überprüfung vor. Mit öffnenden Fragen ist dies gut möglich. Eine öffnende Frage ist eine Frage, bei der eines der ersten Wörter ein W-Fragewort ist und die deshalb nicht mit Ja oder nein beantwortet werden kann. Beispiele: Wie stehen Sie zu diesem Gedanken? Was ist Ihre Haltung in dieser Angelegenheit? Wie erklären Sie sich meinen Eindruck von Ihnen?

Können Sie sich in Begegnungen mit anderen Menschen zumindest temporär von Ihren eigenen Gedanken und Gefühlen einen gewissen Abstand nehmen und sich voll und ganz auf die Meinungen anderer einlassen? Eine gute Übung zur Entwicklung der entsprechenden Fähigkeit ist es, die Aussagen der anderen unmittelbar nachdem sie ausgesprochen wurden kurz für sich selbst in Gedanken zu wiederholen.

Wie gehen Sie mit spontanen Einfällen und Ideen um, die Ihnen plötzlich in den Sinn kommen? Artikulieren Sie diese sofort, ganz gleich welchen Reifegrad sie haben? Falls dies nicht der Fall ist, üben Sie sich darin. Beginnen Sie damit, diese spontanen Ideen zunächst aufzuschreiben, damit Sie zunächst Ihre Innere Achtsamkeit schulen. Anschließend notieren Sie sich alle Situationen, in denen Ihr spontaner aber nicht geäußerter Einfall sich im weiteren Verlauf einer Diskussion als richtig erwiesen hat. Diese Notizen lesen Sie sich von Zeit zu Zeit durch. Und wenn Sie mindestens zehn solcher Begebenheiten notiert haben, gehen Sie allmählich dazu über, die nächsten Einfälle auch tatsächlich spontan zu äußern.

Um die Fähigkeit der Inneren Präsenz zu trainieren hat es sich des weiteren als eine nützliche Übung erwiesen, die Aussagen anderer Menschen bis zum "letzten Tröpfchen" abzuwarten. Gewöhnen Sie sich einfach an, nach jeder Aussage Ihres Gesprächspartners von 21 bis 23 zu zählen. Sie werden vermutlich staunen, was Sie in dieser Zeit vom anderen noch alles zu sehen und zu hören bekommen.

## Sensus | Frequenz: Innere Überzeugung

Glauben Sie eher daran, dass eine neue Idee umsetzbar ist oder gehören Sie tendenziell zu den Menschen, die bei jeder neuen Idee genau wissen, warum diese nicht funktionieren kann?

Sollte Letzteres der Fall sein, achten Sie bitte in den nächsten Tagen und Wochen bewusst darauf, mit welchen Worten Sie auf Vorschläge, Empfehlungen und Ideen anderer reagieren. Trainieren Sie sich gezielt darin, Aussagen wie “Das geht nicht weil...” durch Fragen zu ersetzen wie “Wie könnte das bei uns gehen?” “Was müssten wir tun, um das erfolgreich umsetzen zu können?” oder “Wen müssen wir noch ins Boot holen, damit wir das so machen können?” Trainieren Sie Ihre (positive) Einstellung häufiger mit Sätzen wie “Das schaffen wir”, “Irgendwie bekommen wir das schon hin”, “Daran glaube ich” und so weiter.

Haben Sie ein klares Bild von Ihren persönlichen Stärken? Wissen Sie, was andere an Ihnen mögen? Falls nicht, machen Sie sich möglichst zeitnah einmal eine Aufstellung von all den Dingen, die Sie an sich selbst schätzen. Wer andere Menschen für sich und seine Sache gewinnen will, sollte Klarheit darüber haben, was er Gewinnendes an sich hat.

Sind Sie der aufrichtigen inneren Überzeugung, dass Ihre Ideen und Gedanken es wert sind, anderen mitgeteilt zu werden? Für wie wertvoll halten Sie Ihre eigene Arbeit? Es lohnt sich, das eigene diesbezügliche Selbstwertgefühl zu stärken. Manche Trainer und Coaches propagieren die Haltung “Eine gute Führungskraft oder ein guter Verkäufer muss ein so dickes Fell haben, dass er auch ohne Rückgrat stehen kann”. Was für eine fatale Einstellung. Unserer Auffassung nach ist es deutlich wichtiger und nützlicher, ein stabiles Rückgrat zu haben. Denn ein dickes Fell versperrt einem den Zugang zu anderen Menschen. Vergegenwärtigen Sie sich in regelmäßigen Abständen, wie wertvoll und nützlich das ist, was Sie tun. Und Sie werden es leichter haben, auch andere davon zu überzeugen.

“Wie aufrichtig schätzen Sie andere Menschen wert? Wie sehr interessieren Sie sich wirklich für sie als Person? Oder tun Sie es nur aus Kalkül? Fragen Sie andere gezielt nach Ihren Einstellung und Ansichten und hören Sie genau hin.

Machen Sie sich während der Ausführungen Ihrer Gesprächspartner Notizen und fragen Sie nach einzelnen Aussagen nach, um einen bestimmten Gedanken noch besser zu erfassen. Das gibt dem Gegenüber das berechnete Gefühl, dass Sie wirklich an ihm und seiner Meinung interessiert sind.

## Sensus | Frequenz: Prozessorientierung

Können Sie während einer Begegnung mit anderen Menschen alle anderen Themen ausblenden und sich damit wirklich ganz und gar auf den Moment einlassen?

Falls dies nicht der Fall ist, werden Entspannungsübungen und autogenes Training empfohlen. In den einschlägigen Abteilungen größerer Buchhandlungen gibt es eine umfangreiche Auswahl geeigneter Hörbücher (in Kassetten- und CD-Form). Diese auditiven Angebote sind meist schneller wirksam, als das Lesen eines Buches. Gerne senden wir Ihnen dazu gezielte Empfehlungen. Manchmal hilft auch das intensive Spielen mit Kindern. Von diesen können Sie eine Menge in Bezug auf Prozessorientierung lernen.

Menschen mit geringerer Prozessfokussierung werden häufig getrieben von einer persönlichen Unzufriedenheit, die auf zu viele unerledigte Dinge zurückzuführen ist. Trifft dies eventuell auch auf Sie zu? Dann machen Sie sich jeden Morgen eine Liste mit den Themen, die Sie an dem jeweiligen Tag erledigen möchten. Haken Sie schließlich die erledigten Themen ganz bewusst ab und genießen Sie das Abhaken für einen Moment. Machen Sie sich außerdem von Zeit zu Zeit eine Aufstellung all der Dinge, die Sie geschafft haben, obwohl Sie eigentlich dachten dass Sie sie nicht schaffen würden.

Wie gut halten Sie es im Rahmen von interaktiven Prozessen aus, dass zu Beginn keine klaren Zielsetzungen und Tagesordnungspunkte besprochen und verabredet werden? Wenn Ihnen dies eher schwer fallen sollte, verzichten Sie in den nächsten Begegnungen mit anderen Menschen einmal ganz bewusst auf eine Agenda. Vereinbaren Sie nur das übergeordnete Ziel und den Zeitrahmen und lassen Sie sich dann einmal bewusst darauf ein, den Prozess laufen zu lassen

Im Rahmen der Vorbereitung einer nächsten Besprechung planen Sie deshalb bitte nur die Rahmenbedingungen sowie atmosphärische und den Prozessverlauf bestimmende Aspekte. Überlassen Sie die Agenda bewusst den anderen.

Erinnern Sie sich in den kommenden Tagen einmal häufiger an Situationen, in denen Sie anfänglich nicht erkennen konnten, wohin die Reise gehen soll, die aber von einer erstklassigen Atmosphäre getragen waren und schließlich - für Sie vielleicht überraschenderweise - überdurchschnittlich gute Ergebnisse hervorgebracht haben.

Das könnte Ihnen helfen, Ihr Vertrauen in den Augenblick wiederzubeleben.

## Sensus | Frequenz: Emotionalität

Sind Sie sich der Gefühle bewusst, die Sie während einer Begegnung mit anderen Menschen haben? Falls dies nicht der Fall ist achten Sie bei den nächsten Begegnungen einmal ganz bewusst darauf.

Wenn diese Gefühle eher negativer Natur sind überlegen Sie bitte einmal ganz (selbst-)kritisch, was diese Gefühle mit Ihnen zu tun haben. Oft haben Dinge, die man an anderen ablehnt mehr mit einem selbst zu tun, als einem lieb ist. Der andere hat etwas, was man selbst gerne hätte, aber nicht hat. Oder er hat etwas, was man selbst gerne los wäre, aber immer noch hat. Nicht selten projiziert man in die abgelehnte Person einen ganz anderen Menschen, der einem aus anderen Begegnungen in unangenehmer Erinnerung ist.

Achten Sie bei jedem Menschen ganz bewusst und selektiv eine Zeit lang nur auf die Dinge, die Ihnen sympathisch sein könnten. Es gibt keinen Menschen, der nur aus unsympathischen Persönlichkeitsmerkmalen besteht.

In welcher Gefühlslage befinden Sie sich selbst? Wenn Sie sich in einer schlechten Verfassung befinden, versuchen Sie den Grund dafür herauszufinden. Und dann denken Sie bitte eine Zeit lang nur an erfreuliche Dinge, die Sie in der Vergangenheit erlebt haben.

Machen Sie sich bitte immer wieder bewusst: Der einzige Mensch, der darüber entscheidet wie es Ihnen geht, sind Sie selbst. Malen Sie sich einen Smiley auf ein Blatt Papier und betrachten Sie es eine Weile. Sehen Sie sich Bilder von Menschen oder Orten an, die Sie gerne mögen, weil Sie das in eine bessere Stimmung versetzen könnte.

## Corpus | Frequenz: Erscheinungsbild

Wie bewusst wählen Sie morgens Ihre Garderobe und nach welchen Kriterien tun Sie dies? Spielt der Wohlfühlfaktor die größere Rolle oder passen Sie sich eher bestimmten Normen und Gepflogenheiten an? Falls tatsächlich häufiger einer der beiden Aspekte überwiegt, wägen Sie in den nächsten Tagen verstärkt ab, welche Kleiderwahl Ihnen eine ausgewogene Balance zwischen Wohlfühl- und Anpassungs-Faktor erlauben würde und wählen Sie danach aus. Holen Sie sich an den entsprechenden Tagen auch gezielt Feedback dazu ab.

Zur Erweiterung Ihres "Erscheinungsbild-Repertoires" werfen Sie in absehbarer Zeit des Öfteren mal bewusst einen Blick in den Spiegel, bevor Sie das Haus verlassen. Machen Sie sich schnell noch ein paar Notizen dazu, welchen Typ Sie an diesem Tag verkörpern wollen und was Sie mit Ihrem Äußeren Erscheinungsbild zum Ausdruck bringen wollen. Anschließend fragen Sie Menschen Ihres Vertrauens, welchen Eindruck Sie aufgrund Ihres äußeren Erscheinungsbildes bei diesen tatsächlich hinterlassen. Hören Sie dabei aber bitte auch genau hin und interpretieren Sie sich nichts zurecht. Kommen die gleichen Adjektive in den Feedbacks vor? Stimmen die Rückmeldungen mit Ihrer zu Hause notierten Absicht überein, seien Sie zufrieden. Stellen Sie Abweichungen fest, fragen Sie die anderen, was Sie ihrer Meinung nach anders hätten machen/tragen müssen, um den beabsichtigten Eindruck zu hinterlassen.

Kleidung ist stets Ausdruck der eigenen Persönlichkeit und natürlich eine Frage des individuellen Geschmacks. Mit Hilfe verschiedener "Äußerlichkeiten" lassen sich für Dritte auf den ersten Blick bestimmte Statements "verkörpern". Zur Festigung und Erweiterung Ihres Corpus-Repertoires wird die folgende zielgerichtete Übung empfohlen: Folgendes Statement will ich verkörpern (bitte hier die "Aussage" notieren) Dazu wähle ich die folgenden "Äußerlichkeiten":

- \* Oberbekleidung • Farben • Materialien • Schuhe/Strümpfe • Kopf/Hände • Schmuck
- \* Accessoires • etc.

Notieren Sie sich die entsprechende Wahl. Und probieren Sie die Zusammenstellung bei nächster Gelegenheit einmal aus. Danach verfahren Sie wie beim vorangegangenen Punkt und holen sich Feedbacks von Menschen Ihres Vertrauens. Zusätzlich können Sie Ihr diesbezügliches Repertoire dadurch trainieren, dass Sie bei anderen Menschen zukünftig bewusster auf die entsprechenden Details achten, sich Notizen zu den von Ihnen angenommenen Statements der Person machen und dazu ins Gespräch mit den Personen kommen, um Ihre Vermutungen zu überprüfen. Das erhöht Ihre diesbezügliche Sensibilität.

## Corpus | Frequenz: Mimik

Bitte üben Sie zu jeder der folgenden Gemütsverfassungen verschiedene pantomimische Darstellungen vor dem Spiegel (oder besser noch vor laufender Videokamera). Wenn Sie mit einer bestimmten Darstellung rundherum zufrieden sind, notieren Sie sich bitte die Ausdrucksdetails, die diese Darstellung Ihrer Meinung nach besonders überzeugend gemacht haben. Trotz-Verliebtheit-Gier-Anstrengung-Unwohlsein-Unbeschwertheit-Verwundung-Kummer-Zuversicht- Freude-Sorge-Angst-Kraft-Zorn-Arroganz-Unverständnis-Neugier-Verwunderung.

Zur Verbesserung des Beobachtungsvermögens der Mimik beim Gegenüber wird folgende Übung empfohlen: Achten Sie bei möglichst vielen Gelegenheiten auf folgende Aspekte und machen Sie sich - wann immer es Ihnen möglich ist - Notizen insbesondere zu den Ihrerseits wahrgenommenen Veränderungen: Stirnfalten, Augenbrauenstellung, Falten zwischen den Augenbrauen, Augenlider, Augenfalten links und rechts von den Augen, Augengröße, Augenglanz, Falten über und neben der Nasenwurzel, Nasenflügel, Lippenform, Lippenbreite, Wangenbewegungen, Grübchen (sofern vorhanden), Muskulatur und Falten der Kinnpartie.

Zur Erweiterung Ihres persönlichen mimischen Darstellungsvermögens sprechen Sie bitte den Satz "Heute ist ein wunderschöner Tag, weil die Maus aus dem Ei geschlüpft ist" laut vor sich hin und versetzen sich dabei in die folgenden Sprach-Rollen:

\* Sensationsreporter • Schüchterchen • Wichtigtuer-Kumpel unter Freunden • Referent auf einer Tagung • Schlechte-Nachrichten-Überbringer • Freudige-Mitteilung-Machender • Nachtwächter • Nachrichtensprecher • Hauptmann vor Rekruten • Arroganter Fatzke • Einfühlsamer Geistlicher • Büttneredner im Karneval • Kleines Kind • Dr. Kimble auf der Flucht • Der sich vor Lachen Biegende

Achten Sie dabei darauf, dass Sie diese Rollen ausschließlich mit Ihrer Mimik unterstützen und man im günstigsten Fall allein an dieser erkennen kann, welche Rolle Sie gerade mimisch verkörpern. Üben Sie auch dies möglichst vor dem Spiegel oder der laufenden Kamera. Machen Sie sich anschließend Notizen dazu, welche mimische Facette die jeweilige Rolle besonders gut unterstützt hat.

Vielleicht können Sie sich noch an das Spiel erinnern, bei dem Sie als Kind einem anderen Kind alles nachgesprochen und nachgemacht haben. Sie haben den anderen quasi gespiegelt. Üben Sie dies zunächst mit Ihren Kindern, Ihrem Lebenspartner oder Freunden. Und reduzieren Sie diese Übung zunächst ausschließlich auf das Nachmachen der Mimik Ihres Vis-à-vis. Dies trainiert sowohl die mimische Beobachtungsgabe wie auch das eigene Minenspiel.

## Corpus | Frequenz: Gestik

Zur Verbesserung des Beobachtungsvermögens der Gestik beim Gegenüber empfehlen wir Ihnen: Achten Sie bei möglichst vielen Gelegenheiten auf folgende Aspekte und machen Sie sich - wann immer es Ihnen möglich ist - Notizen insbesondere zu den Ihrerseits wahrgenommenen Veränderungen: Kopfstellung, Halsfalten, Schulterstellung, Armhaltung, Bewegungen der Hände, Muskulatur und Sehnen der Ober- und Unterarme, Bewegungen der Finger, Muskulatur und Sehnen der Hände, Stellung des Oberkörpers, Sitzposition, Stehposition, Gehbewegungen, Position der Beine, Bewegungen der Füße.

Zur Erweiterung Ihres persönlichen gestikulativen Darstellungsvermögens überlegen Sie bitte einmal, mit welchen Gesten Sie welche Aussagen unterstützen können. Sehen Sie dazu die folgenden Beispiele.

Gesprochener Text	Unterstützende Gestik
es liegt mit am Herzen....	rechte Hand auf die linke Brustseite legen
dabei denke ich....	Zeigefinger kurz an die Stirn und dann mit dem Daumen auf sich selbst zeigen
ich habe keine Ahnung wie...	beide Schultern nach oben ziehen
mir liegt an einer Partnerschaft, die....	Beide Hände zusammenführen und sich sozusagen selbst "die Hand geben"
hierfür müssen wir alle Kraft aufbringen....	Fäuste machen und mit abgewinkelten Armen nach vorne strecken
und deshalb freue ich mich darauf...	sich die Hände reiben
da müssen wir och mal genauer hinein hören...	linke Hand geöffnet hinter das Ohr halten

---

Fortsetzung Trainingstipps *Corpus I Frequenz: Gestik*

Des Weiteren können Sie sich den Satz mit der “Maus aus dem Ei” (=siehe Handlungsempfehlungen Mimik) vornehmen, mit diesem Satz in die dort beschriebenen Rollen schlüpfen und diese Rollen mit übertriebener Gestik darstellen.

Und last but not least: Lesen Sie eine selbst geschriebene Rede oder ein paar Seiten aus einem spannenden Buch vor und überlegen sich, welche Worte Sie alle gestikularisch unterstreichen könnten. Machen Sie sich dazu ein paar Notizen. Anschließend stellen Sie sich vor einen Spiegel (oder noch besser vor eine laufende Videokamera), lesen den Text laut vor und probieren alle Geste aus, die Sie sich zuvor notiert haben. Je mehr Sie dabei übertreiben, desto wirkungsvoller ist diese Übung.

## Corpus | Frequenz: räumliche Präsenz

Stellen Sie sich bitte vor, Sie betreten einen Raum, in dem bereits mehrere Menschen versammelt sind. Sie werden sich diesen Menschen nun in zehn verschiedenen "Intensitäten" vorstellen. Von Grad 1 (= der schüchterne Leisetreter, dem es hochgradig peinlich ist, von so vielen Menschen angesehen zu werden) bis zu Grad 10 (= der wirkungsvolle Selbstdarsteller, der jede Gelegenheit nutzt, sich in Szene zu setzen). Nehmen Sie sich dabei auf Video auf oder machen Sie diese Übung vor dem Spiegel und beobachten Sie dabei, wie gut Ihnen die graduierte Darstellung gelingt. Üben Sie dies in regelmäßigen Abständen!

Atem ist Energie. Die Art und Weise in der jemand atmet trägt wesentlich zu seiner körperlichen Verfassung bei. Tiefe und ruhige Aus- und Ein-Atem-Bewegungen fördern das Wohlbefinden. Zur Verlangsamung der persönlichen Atemfrequenz und Vertiefung der Atemzüge wird die folgende Übung empfohlen: "Wenn ich bewusst auf meinen Atem achte, komme ich zu der Ruhe, aus der sich jeden Augenblick Kraft schöpfen lässt." Atmen Sie tief aus und ebenso tief ein. Halten Sie den Atem einen kurzen Augenblick an und wiederholen Sie diesen Satz dann so oft beim Ausatmen, wie es Ihnen möglich ist. Wiederholen Sie diese Übung aber bitte höchstens vier Mal unmittelbar hintereinander."

Zur Optimierung der individuellen Körperbewusstheit, besseren Nutzung körperlicher Ressourcen und der Entwicklung von Körperspannung probieren Sie bitte zu jedem der folgenden Aspekte verschiedene Varianten aus und notieren Sie sich dann, welche Varianten Ihnen selbst am angenehmsten war: Kopfstellung, Gesichtsausdruck, Blickrichtungen, Oberkörper Armstellung, Haltung der Hände, Sitzposition, Fußstellung, Gehbewegungen, Muskelanspannungen.

Blickfrequenz und Blickintensität sind zwei wichtige Qualitäten zur Verstärkung von räumlicher Präsenz. Achten Sie deshalb vor und während der nächsten Begegnungen mit anderen Menschen darauf, dass Sie alle von Ihnen gewählten und eingesetzten Medien so nutzen können, dass Sie es Ihnen erlauben, den Blick während der gesamten Zeit der Begegnung bei den Menschen lassen zu können. Schauen Sie im Rahmen einer Präsentation mit mehreren Teilnehmern möglichst alle Teilnehmer gleich oft und gleich intensiv an. Getreu dem Grundsatz: Je mehr ich ansehe, desto angesehener werde ich sein.

## Intellektus | Frequenz: Sachlichkeit

Nehmen Sie vor einer Begegnung mit anderen Menschen die Gelegenheit wahr, sich inhaltlich bestmöglich auf diese vorzubereiten. Machen Sie sich einen möglichst genauen, am besten minutiösen Plan, an welcher Stelle Sie welchen inhaltlichen Beitrag leisten wollen. Auf diesem Weg durchdringen Sie die Ihrerseits geplanten Inhalte und gewinnen auf der Sachebene Sicherheit. Das befähigt Sie in kritischen und emotional aufgeladenen Momenten, die Diskussion immer wieder auf die Sachebene zurückzuführen.

Üben Sie sich in der Fähigkeit, klärende Fragen zu stellen. Beispiele: “Worum geht es jetzt bei dieser Diskussion genau?” “Was ist die Absicht, die Sie mit Ihrem Beitrag verfolgen?” “Worin liegt das Problem denn jetzt tatsächlich?” “Wie kommen wir wieder auf die eigentliche Sache zurück?” “Was ist der eigentliche Gegenstand der Betrachtung im Moment?” Mit derartigen Fragen erwecken Sie bei anderen den Eindruck eines überlegt handelnden Menschen und helfen sich selbst, Ihre Sachlichkeit zu trainieren und Emotion von Sache zu trennen.

Trainieren Sie rationale Bewertungen und Kommentare. Beispiele: “Das klingt überzeugend.” “Das scheint mir eine vernünftige Strategie zu sein.” “Hier sind offensichtlich alle Eventualitäten beleuchtet.” “Diese Vorgehensweise ist verständlich.” “Es spricht eine Menge für diese Überlegungen.” und so weiter. Üben Sie sich in Ihren nächsten Begegnungen darin, derart überlegend klingende Kommentare anzubringen.

Vermeiden Sie zumindest temporär in Ihrem Sprachgebrauch emotionale Äußerungen wie “Ich bin völlig fasziniert.”, “Das begeistert mich.”, “In diesem Moment bin ich total gerührt.”, “Dabei fühle ich mich rundherum wohl.” usw. Aber bitte tun Sie dies nur für eine gewisse Zeit. Solange, bis Sie häufiger die Rückmeldungen bekommen haben, dass Sie sehr sachlich und überlegt wirken. Emotionale Äußerungen vollkommen aus dem eigenen Sprachgebrauch streichen zu wollen könnte zur Folge haben, dass Sie im Bereich der sensuellen Kompetenz an Emotionalität verlieren. Diese ist aber ebenso wichtig und nützlich wie Sachlichkeit.

Im Rahmen Ihrer Vorbereitungen auf ein Gespräch oder eine Präsentation stellen Sie sich zukünftig nicht immer nur die Frage “Habe ich an alles zu Sagende gedacht?” sondern bitte auch des Öfteren die Frage “Kann ich jetzt auch nichts mehr weglassen?” Wenn Sie diese Frage öfter stellen, arbeiten Sie den zentralen sachlichen Punkt exakt heraus. Und dabei leisten Sie sich selbst automatisch einen weiteren nützlichen Dienst die Inhalte zu verinnerlichen, die Sie später “veräußern” wollen.

## Intellektus | Frequenz: Analytik

Zur Vorbereitung auf Begegnungen mit anderen Menschen bietet es sich an, sich im Vorfeld zum Beispiel eines Gespräches mit folgenden Fragen zu befassen:

Was ist der Anlass des Gesprächs? Ist die Angelegenheit dem Gesprächspartner vermutlich: a) bekannt? b) angenehm? c) unangenehm? d) egal? Welche Fakten liegen vor? Was muss vor dem Gespräch noch geklärt werden? Was wird erst durch das Gespräch geklärt? Welche Unterlagen sind für das Gespräch erforderlich? Wird der Gesprächspartner vermutlich: a) einsichtig b) uneinsichtig c) gleichgültig reagieren? Falls etwas kritisiert wird: a) erstmalig? b) erneut? Welche Entschuldigungen / Erklärungen liegen vor? Welche Entschuldigungen / Erklärungen sind zu erwarten? Wie ist die Einstellung des Gesprächspartners? a) Kann er nicht? b) Will er nicht? Wie wird der Gesprächspartner vermutlich argumentieren? Sind dem Gesprächspartner Zugeständnisse zu machen? Wie wird Zugeständnissen der rechte Wert gegeben? Welche Zusagen werden vom Gesprächspartner erwartet? Mit wem muss etwas abgestimmt werden? Welche Probleme können sich aus Zusagen und Zugeständnissen ergeben?

Wann ist der beste Zeitpunkt für die Unterredung? Wo soll die Unterredung stattfinden? In welcher Form wird der Gesprächspartner zur Unterredung eingeladen? Wie wird der Gesprächspartner begrüßt? Wer wird - falls erforderlich - zur Unterredung hinzugezogen? Wie lassen sich Störungen durch Besuche und Telefonate vermeiden? Welche Ansatzpunkte gibt es für eine freundliche Gesprächseröffnung? Welche Fragen sind gezielt vorzubereiten? Wird dem Gesprächspartner ausreichend Zeit zur Stellungnahme gegeben? Sind Möglichkeiten der Unterbrechung und Vertagung zu erwägen? Können konkrete Absprachen a) mündlich b) schriftlich getroffen werden? Ist auf rechtliche Bestimmungen zu achten? Sind Alternativen für die Gesprächsbeendigung durchdacht? Werden nach der Unterredung erforderliche Notizen gemacht?

Zur grundsätzlichen Erweiterung des analytischen Repertoires wird empfohlen Fragen nach dem Wieso? Weshalb? Warum? zu üben. Nehmen Sie jede Gelegenheit wahr, diese Fragen in Gesprächen zu stellen. Beispiele: Warum planen wir das so? Weshalb sollen diese Personen daran teilnehmen? Wieso haben Sie sich für diese Variante entschieden? Worin liegt der tiefere Sinn dieser Maßnahme? Für wen ist das gedacht und was hat dieser Personenkreis davon? Zum einen erwecken diese Fragen bei anderen den Eindruck, dass Sie allem auf den Grund gehen möchten. Und zum anderen helfen Ihnen die Antworten vermutlich häufig auch tatsächlich, den Dingen (und Personen) auf den Grund zu gehen. Hören Sie bei den Antworten aber bitte auch genau hin.

## Intellektus | Frequenz: Strukturiertheit

Wenn Sie zum Beispiel eine Rede oder Präsentation vorbereiten, haben Sie verschiedene Möglichkeiten diese aufzubauen und zu strukturieren. Unter anderem die folgenden vier:

### 1. Problemlösungsaufbau

- a) Ausgangslage Wie ist die Situation heute? Wo genau liegen welche Schwierigkeiten? Warum ist es so wichtig, sie zu lösen?
- b) Lösung In möglichst klarer Form sollte skizziert werden, was die zuvor geschilderten Probleme konkret wie bis wann lösen hilft.
- c) Begründung Was behauptet und als gute Lösung dargestellt wird, sollte auch begründet und oder bewiesen werden.
- d) Finale Zum guten Schluss kommt eine Schlussfolgerung, eine Handlungsaufforderung oder der Ausblick auf die nächsten Schritte.

### 2. Standpunktaufbau

- a) Standpunkt Welche Auffassung, Ansicht, Meinung vertrete ich?
- b) Begründung Womit begründe ich meine Meinung, wie kann ich ihre Richtigkeit beweisen?
- c) Beispiele Zur Untermauerung meines Standpunktes lassen sich folgende Beispiele heranziehen, die die Richtigkeit meiner Annahme belegen.
- d) Nutzen Was haben die Zuhörer davon, wenn Sie sich meinem Standpunkt anschließen und was sollten Sie deshalb jetzt tun?

### 3. Pro- und Contra-Aufbau

- a) These Worum geht es, was soll erreicht werden, wie lautet die Behauptung?
- b) Pro Welche Überlegungen sprechen dafür, was untermauert die These?
- c) Contra Welche Überlegungen sprechen gegen die These, was widerlegt sie?
- d) Abwägung Welche Seite überwiegt, wo liegen die stärkeren Argumente?
- e) Conclusio Welche Schlussfolgerungen leiten sich aus den vorangegangenen Überlegungen ab und wie lautet die Handlungsempfehlung für das Publikum?

#### 4. Entscheidungsaufbau

- a) Ausgangslage Wie ist die Situation heute? Wo genau liegen welche Schwierigkeiten? Warum ist es so wichtig, sie zu lösen?
- b) Lösungsvarianten Welche Optionen stehen zur Lösung des Problems grundsätzlich zur Verfügung?
- c) Parameterdefinition Welche Kriterien spielen in Bezug auf die final auszuwählende Lösung welche Rolle?
- d) Lösungsempfehlung Welche der zuvor grundsätzlich vorgestellten Lösungsvarianten ist vor dem Hintergrund der Auswahlkriterien zu bevorzugen?
- e) Appell Was sind jetzt konkret die nächsten Schritte? Bis wann sind sie zu gehen? Wer übernimmt welche Verantwortung?

Ein Weiteres können Sie zur Erweiterung Ihres strukturellen Repertoires dadurch tun, dass Sie an den Anfang jeder Begegnung Ihrerseits eine Agenda stellen und im Verlauf der Begegnung immer wieder auf diese zurückkommen und Bezug nehmen. Das trainiert Ihre eigene Strukturiertheit und lässt den anderen Ihre strukturelle Stringenz erkennen.

## Intellektus | Frequenz: Zielorientierung

Haben Sie im Vorfeld einer Begegnung oder Präsentation die Ziele und vor allem auch die Teilziele der Begegnung genau definiert? Mit Zielen ist hier primär der Aspekt gemeint "Was wollen Sie beim Gesprächspartner erreichen? Welchen Gedanken wollen Sie bei ihm auslösen?" Je genauer Sie dies planen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie auch die richtigen zielführenden Fragen stellen. Denn nur ein Schiff, das seinen Hafen kennt, segelt immer im richtigen Wind. Welche Stimmung wollen Sie zu Beginn auslösen? In welche Richtung wollen Sie den Gesprächspartner oder Ihre Präsentationsteilnehmer gedanklich lenken? Worüber soll Ihr Vis-à-vis nach zwei Minuten nachdenken und vor allem was soll er denken? Wo wollen Sie nach fünf Minuten mit ihm gedanklich angekommen sein? Und was ist das finale Ziel der Begegnung?

Haben Sie diesen Teil der Übung gründlich geleistet geht es daran, die richtigen Fragen vorzubereiten. Dazu ist ein kurzer Exkurs in die Fragetechnik nützlich. Wir unterscheiden vier Fragearten: Die Suggestivfragen = Besser aus dem Sprachschatz streichen. Suggestieren zwar eine Antwortrichtung, ernten aber oft das Gegenteil. Die schließenden Fragen = Ebenfalls nicht zu empfehlen. Können stets mit Ja oder Nein beantwortet werden und lassen das Gespräch dann stocken. Die Alternativ-Fragen = Sehr empfehlenswert. Stellen mehrere Antworten zur Auswahl, die für den Fragenden und Antwortenden günstig sind. Und last but not least die öffnenden Fragen = Ebenfalls sehr empfehlenswert. Sie sind gekennzeichnet durch ein W-Fragewort zu Beginn der Frage. Sie können nicht mit Ja oder Nein beantwortet werden und lenken bestenfalls die Gedanken. Vorausgesetzt, sie wurden richtig gestellt. Dazu einige Beispiele:

Wenn es Ihr Ziel ist, Ihren Gesprächspartner zu Beginn eines Gesprächs in einen guten Zustand zu versetzen könnte die Frage lauten: Und mit welchen Ergebnissen unserer letzten Besprechung waren Sie besonders zufrieden? Als nächstes stellen Sie in einem Gespräch vielleicht die zu diskutierenden Probleme dar. Und sie wollen Sie den Gesprächspartner nur noch über diese und eine weiteren nachdenke lassen. Die Frage dazu: Welches dieser Probleme hat Ihrer Meinung nach die höchste Priorität. Später wollen Sie vielleicht Zustimmung zu dem von Ihnen favorisierten Lösungsansatz generieren. Fragen Sie: Welche Aspekte dieses Lösungsansatzes werden uns besonders schnell und nachhaltig dabei helfen, das skizzierte Problem zu lösen? Wie Sie an diesen Beispielen hoffentlich gemerkt haben, ist es für das Formulieren zielführender öffnender Frage extrem wichtig, vorab das Ziel genau zu definieren. Sowohl die Zieldefinition wie das Üben der Fragen wird Ihr diesbezügliches Repertoire erweitern.

## Lingua | Frequenz: Stimme

Um Ihr stimmliches beziehungsweise tonales Repertoire zu festigen und zu erweitern wird empfohlen, sich mit folgendem Text zu befassen: "Heute ist ein außergewöhnlicher Tag für jeden Menschen, vor allem aber für mich selbst, weil es der Beginn vom Rest meines Lebens ist." Lesen Sie diesen Text mehrmals laut vor und betonen Sie dabei jedes Mal andere Worte. Besonders nützlich ist diese Übung, wenn Sie sich dabei aufnehmen und die verschiedenen Betonungen nachher daraufhin überprüfen, inwieweit es Ihnen gut gelungen ist, diesem Satz jedes Mal eine neue inhaltliche Richtung zu geben.

Lesen Sie den folgenden Satz einmal mit den Pausen, wie Sie die Kommata vorgeben: "Der Lehrer, sagt der Schüler, ist ein Esel." Und jetzt verändern Sie die Pausen erneut gemäß der veränderten Satzzeichen: "Der Lehrer sagt: Der Schüler ist ein Esel!"

Wiederholen Sie die vorangegangene Übung mit dem folgenden Satz: "Der Mensch denkt. Gott lenkt." Und nun die veränderte Variante: "Der Mensch, denkt Gott, lenkt." Wie Sie an diese beiden Sprachübungen hoffentlich selbst hören können, können gesprochene Satzzeichen, also Pausen den Sinn eines Satzes vollkommen verändern.

Zur Entwicklung stimmlichen Volumens empfehlen wir Ihnen die folgende tonale Übung: Bitte atmen Sie tief aus, so dass alle Luft dem Körper entweichen kann und atmen Sie dann ebenso tief ein. Halten Sie für einen kleinen Augenblick die Luft an und intonieren Sie dann beim Ausatmen die folgenden Vokale und Konsonanten in der nachfolgenden Reihenfolge; jeden Buchstaben bitte jeweils einen vollständigen Ausatemzug lang.  
A...E...O...I...U...Ö...Ü...Ä...M...N...L...S (scharf / Zunge vorne an den Zähnen)...S (weich / Zunge hinter Zähnen oben am Gaumen)...R (im Rachenraum gerollt / wie beim Gurgeln)...R (mit der Zunge gerollt / wie in den romanischen Sprachen).

Darüber hinaus empfehlen wir Ihnen, sich zum Beispiel die Hör-CD "Kinski liest Villon" zu besorgen und sich von seinen Intonationen inspirieren zu lassen. Sie müssen ihn nicht mögen. Aber Sie sollten ihn sich anhören, denn er ist ein wahrer Meister der Betonung. Ähnliche Qualitäten weist Rufus Beck auf. Besonders hörens- und damit auch empfehlenswert sind die Hörbücher, in denen er die Geschichten von Harry Potter liest. Achtundzwanzig verschiedene Stimmen werden hier von ein und derselben Person gesprochen. Und zwar so, dass sie einem regelrecht unter die Haut gehen. Ebenfalls zu empfehlen sind die CDs aus der Brigitte-Edition "Starke Stimmen".

## Lingua | Frequenz: Artikulation

Die Präsenz eines Menschen wird unter anderem auch sehr stark durch die Deutlichkeit seiner Aussprache bestimmt. Bei vielen Menschen hat man das Gefühl, diese kommen soeben aus Bauchrednerschule, weil Sie weder die Lippen bewegen, geschweige denn ihren Mund beim Sprechen aufmachen. Martin Luther wusste schon “Machs Maul auf. Tritt keck auf. Hör bald auf.”

Um die Deutlichkeit der Aussprache zu trainieren bietet sich die Korkenübung an. Schieben Sie sich einen Korke zwischen die Zähne und sprechen Sie dann verschiedene Sätze so, dass man sie trotz der Beeinträchtigung durch den Korke noch gut und klar verstehen kann.

Des Weiteren bietet es sich zur Erweiterung Ihres tonalen Repertoires an, zum Beispiel die folgenden Texte laut und deutlich – am besten mit einem gewissen schauspielerischen Pathos, zu lesen.

Beispiel 1: Wer höhnt roh, wer stört so des Mönchs Wort. Den schnöd Gold betört hold.  
Der stört dort des Mönchs Wort! Klöster krönen öde Höhen; Hör’ der Mönche  
Chöre tönen: Göttlich schön erlöst Versöhnen. Böse mögen's schnöd  
verhöhnen.

Beispiel 2: Draußen haust der graue Klausner, Baum und Strauch umlaubt die Klaus;  
Auch das Laub rauscht auf der Au. Blauer Rauch schmaucht aus dem Hause,  
Trauben lauschen aus dem Laube; Kraut und Trauben zu verkaufen, Laufen  
aufwärts schlaue Bauern.

Diese beiden Textbeispiele sind mit freundlicher Genehmigung des Schott Verlag in Mainz dem Werk “Der kleine Hey” entnommen. Dieses Büchlein ist das Basisbuch vieler Schauspiel- und Gesangsschulen. Der Kauf des Buches wird empfohlen, damit Sie weitere Texte zur Verfügung haben, mit Hilfe derer Sie Ihr Artikulationsvermögen trainieren können.

Darüber hinaus lohnt es sich, sich Texte klassischer Werke der Literatur zu besorgen und diese gleichermaßen laut vor sich hin zu sprechen. Ob Goethes Faust, Schillers Glocke oder andere große Meister des Wortes: Die meisten Ihrer Texte sind hervorragend geeignet, um Aussprache und zugleich Betonung zu trainieren und dabei zu lernen, mit der Stimme zu spielen sowie stimmliche Präsenz zu entfalten. Und noch einmal der Hinweis: Ebenso wie in einigen Corpus-Übungen wird unbedingt dazu geraten, die entsprechenden Übungen aufzunehmen. Auf diesem Weg können Sie sich einerseits regelmäßig selbst überprüfen und andererseits Freude darüber empfinden, wie Sie sich in diesem Bereich Stück für Stück, oder besser Laut für Laut entwickeln und verbessern.

## Lingua | Frequenz: Beredsamkeit

Machen Sie in regelmäßigen Abständen Synonym-Übungen. Und das funktioniert so: Sie suchen sich beliebige Worte aus Ihrem aktiven Sprachschatz und fügen diesen dann so viele weitere Worte aus der gleichen Sinnfamilie hinzu, wie Ihnen einfallen. Beispiel: Gehen...Laufen, Rennen, Schleichen, Schlurfen, Tippeln, Schreiten, Joggen, Walken, Schlendern, Spazieren, Stolzieren, Wandern, Kriechen, Krabbeln, Hüpfen, Stolpern und so weiter. Wenn Sie dann am Ende Ihres "Lateins" angekommen sind und Ihnen keine weiteren Begriffe mehr einfallen, nehmen Sie das Synonym-Wörterbuch des Deutschen Duden (oder natürlich gerne auch ein anderes zur Hand) und schlagen dort nach, welche weiteren Begriffe es noch gibt. Fügen Sie diese dann Ihren Aufzeichnungen hinzu.

Formulieren Sie von Ihnen geplante Aussagen in regelmäßigen Abständen in andere sprachliche Welten um. Beispiel: Das leuchtet mir ein. Anstelle dessen könnten Sie auch sagen: Das klingt für mich ansprechend. Oder: Das habe ich begriffen. In unserer Sprache stehen uns Vokabeln zur Verfügung, die eher eine visuelle Bedeutung haben, solche, die eher auditiver Natur sind, und solche, die dem kinästhetischen Bereich (schmecken, hören, riechen, fühlen) entspringen. Mit entsprechenden Umformulierungsübungen kann man das eigene Sprachrepertoire erweitern.

Wenn wir Sie jetzt bitten würden, in den nächsten drei Minuten so viel Zitate aufzuschreiben, wie möglich – wie viele Zitate würden Ihnen wohl einfallen? Sollten Sie in diesen drei Minuten den Stift mehrfach absetzen um nachzudenken, lohnt sich für Sie eine Erweiterung des entsprechenden Repertoires. Legen Sie sich eine Art "kleines Tagebuch" an, in das Sie alle Zitate notieren, die Sie irgendwo hören oder lesen und die Ihnen gefallen. Lesen Sie sich dieses Büchlein ab und zu durch. Das erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Ihnen bei nächster Gelegenheit dann auch mal ein passendes Zitat einfällt.

Das Gleiche wird Ihnen auch in Bezug auf Witze empfohlen. Das regelmäßige Lesen von immer neuen Witzen regt die eigene Schlagfertigkeit an.

Und zu guter Letzt raten wir zu Schlagfertigungsübungen. Notieren Sie sich verbale Attacken und überlegen Sie sich dann, was Sie entgegnen. Beispiel: "Du bist so ruhig. Was hast du mit deinem großen Mundwerk gemacht?" Sie entgegnen: "Braucht ihr jemanden, der euer Gespräch wieder in Gang bringt?" Oder: "Gut gemeinter Rat: Schalten Sie Ihr Gehirn ein, bevor Sie sprechen." Sie reagieren spontan: "Ich habe es mit Absicht nicht eingeschaltet, um mich in Sie hineinversetzen zu können." Und so weiter.

## Lingua | Frequenz: Bildhaftigkeit

Ein Bild sagt bekanntlich mehr als tausend Worte. Menschen, die in Bildern sprechen machen das, was sie selbst für merk-würdig halten, auch merk-fähig. Nehmen Sie nur das berühmte Beispiel von Vera F. Birkenbihl. Bitte merken Sie sich folgenden Text: Ein Zweibein sitzt auf einem Dreibein und isst ein Einbein. Da kommt ein Vierbein und nimmt dem Zweibein das Einbein. Da nimmt das Zweibein das Dreibein und schlägt damit das Vierbein. Diesen Text werden Sie leichter wiederholen und behalten können, wenn Sie wissen, dass das Zweibein ein Mensch, das Dreibein ein Hocker, das Einbein eine Hühnchenkeule und das Vierbein ein Hund ist. Wenn Sie es jetzt noch einmal versuchen, wird es Ihnen gelingen.

Nehmen Sie sich selbst einmal Aussagen vor, die Sie zum Beispiel im Rahmen von Präsentationen Ihren Teilnehmern vermitteln wollten. Und dann überlegen Sie bitte anschließend, wie Sie diese Aussagen durch einen bildhaften Vergleich noch verständlicher vermitteln könnten. Schreiben Sie sich diese Umformulierungen auf. Übrigens: Wenn Sie solche Analogien formulieren, beginnen Sie der Einfachheit halber am besten immer mit "Das ist, wie wenn..." Beispiel: "Dieses Projekt werden wir nur dann erfolgreich in der geplanten Zeit realisieren können, wenn wir noch zwei weitere Mitarbeiter daran arbeiten lassen. Das ist wie beim Schlittenfahren. Wenn zwei Mann mehr drauf sitzen, geht es deutlich schneller." An diesem Beispiel merken Sie aber auch, wie vorsichtig mit Analogien umgegangen werden muss. Denn beim Vergleich mit dem Schlittenfahren kommt einem auch gleich die Assoziation in den Sinn "Es geht bergab!"

Vermeiden Sie übrigens unbedingt "Kein- und Nicht-Botschaften" in Ihren Formulierungen. Wenn Sie nämlich zum Beispiel sagen "Da müssen Sie sich keine Sorgen machen, dass das Geld zum Fenster heraus geworfen ist." Wird Ihr Gesprächspartner sich in diesem Moment nur noch Sorgen über das zum Fenster heraus geworfene Geld machen. Besser ist die Formulierung: "Da können Sie sicher sein, dass das Geld gewinnbringend investiert ist."

Und noch ein letzter wichtiger Hinweis zum Thema Bildhaftigkeit der Sprache: Überlegen Sie bitte öfter, ob es eine zentrale Aussage mit metaphorischer Qualität gibt, die Sie über das gesamte Gespräch hin immer wieder nutzen können. Beispiel: "Damit ist Ihnen eine bessere Position sicher". Jetzt könnten Sie sprachlich in der "Bilder"-Welt der Navigation argumentieren mit Begriffen wie Ausloten, Tiefgang, Fahrt aufnehmen, an Bord gehen, die Nase im Wind haben, Auftauchen usw. Damit würden Sie neben einer verstärkten Bildhaftigkeit auch gleich noch etwas für Ihre Beredsamkeit tun.

---

## SCIL PROFILEs trainieren

Und damit sind wir auch schon am Ende des zweiten Dokuments Ihres SCIL Profile Profils.

Sofern Sie sich für die Zusammenarbeit mit einem zertifizierten SCIL Profile Partner entschieden haben, hält dieser weitere Übungsmaterialien für Sie bereit.

Und darüber hinaus empfehlen wir Ihnen die Teilnahme an unserem webbasierten Video-Coaching-Programm. Hier stehen insgesamt 16 jeweils ca. 45-minütige Module sowie zahlreiche Download-Dokumente zu Ihrer Verfügung.

Alle Module können auch einzeln erworben werden.

**Mehr dazu im SCIL Profile Shop unter <https://scil-profile.de/shop/>**