

# Mimikresonanz® Professional

## Die Mimik entschlüsseln

Ziel des 2tägigen Mimikresonanz-Professional-Trainings ist es auch kleinste mimische Signale (subtile Expressionen) zu erkennen und richtig zu deuten. Die subtilen Expressionen können langsamer, aber auch genauso schnell sein wie Mikroexpressionen. Der Vorteil ist, dass sie auch bei schwächerer Gefühlsintensität auftreten.

In diesem Training verfeinern Sie aber nicht nur Ihre Fähigkeit die Mimik richtig zu deuten, Sie erweitern Ihre Wahrnehmung auch auf den Bereich der emotionalen Signale in Stimme und Körpersprache.

Darüber hinaus trainieren Sie vertiefend und erweiternd den angemessenen und zielführenden Umgang mit mimischen Signalen.

Ein weiterer Schwerpunkt ist auch das bewusste Darstellen der sieben Basisemotionen in der eigenen Mimik, umso die Beweglichkeit der Gesichtsmuskeln zu erhöhen. Dies fördert die intuitive Empathie.

### Zielgruppe:

- Alle Personen, für die eine wertschätzende Kommunikation wichtig ist und die täglich mit Menschen arbeiten
- Alle Personen im Verkauf, im Personalwesen, in der Personalentscheidung, in Führungspositionen oder mit Kundenkontakt

### Voraussetzungen:

Sie können am Professional - Training teilnehmen, wenn Sie das Mimikresonanz® - Basic Training bereits absolviert haben.

### Seminarinhalte:

- Subtile Expressionen erkennen
- Angemessener und zielführender Umgang mit mimischen Signalen
- Emotionen in Stimme & Körpersprache
- Embleme, Adaptoren, Illustratoren
- Empathie-„Muskeltraining“
- Darstellen der 7 Basisemotionen
- Interpretation der erkannten mimischen Signale
- Embleme, Adaptoren, Illustratoren als weitere körpersprachliche Ergänzung

**Dauer:** 2 Tage inkl. anschließendem Online-Training

Auf den folgenden Seiten finden Sie eine kurze Einführung in das Thema Mimikresonanz®

## Mimikresonanz®: Gefühle sehen - Menschen verstehen

„Wir können nicht nicht kommunizieren“ sagt schon Paul Watzlawick.

Nicht nur das was wir sagen, auch das was wir nicht sagen beeinflusst, wie andere Menschen uns wahrnehmen. Kommunikation läuft Großteils nonverbal über unsere Körpersprache ab. Dabei kommt dem Gesicht eine besondere Bedeutung zu, denn **über das Gesicht werden unsere Emotionen - unsere Gefühle - übertragen.**

Wie gut wir in den Gesichtern der Anderen „lesen“ können, **wie gut wir erkennen können, wie der andere sich fühlt und damit angemessen umgehen zu können, ist die Schlüsselfähigkeit für beruflichen Erfolg**, sowie für den Zusammenhalt in Teams und Familien. Diese Fähigkeit, die Empathie weiter auszubauen steht im Mittelpunkt des Mimikresonanz®-Trainings.



In vielen Situationen des täglichen Lebens ist es wichtig und von großem Vorteil, wenn wir die Gefühle des Anderen richtig einschätzen können - egal ob in Verhandlungen, Präsentationen, Verkaufsgesprächen, ob bei Mitarbeitergesprächen oder wenn wir Feedback geben, ob wir mit unserem Vorgesetzten reden oder mit unserem Partner oder Kind.

Die Emotionen des Anderen besser lesen und verstehen zu können verbessert die gemeinsame Kommunikation und beginnt im Gesicht. Studien belegen, dass alle Gefühle sich im Gesicht zeigen - auch wenn wir versuchen, sie zu unterdrücken oder zu verbergen - als Mikroexpressionen sind sie sichtbar!

Um auch diese subtilen Gefühlsanzeichen bei anderen zu entdecken, braucht es das Wissen darum, vor allem aber die Übung und Erfahrung.

**Emotionen erkennen ist Ihr Schlüsselfaktor! - Und das können Sie bei uns lernen!**

Das **Mimikresonanz-Training** besteht aus drei Bereichen:

1. Mimikscouting - die „Spuren der Mimik“ lesen:

Sie trainieren, das, was Sie in der Mimik Ihrer Gesprächspartner sehen, auch wahrzunehmen. Der Bereich des Mimikscouting nutzt bewährte wissenschaftliche Systeme, um die Mimik zu codieren, wie zum Beispiel das Facial Action Coding System (FACS).

2. Mimikcode - die Mimik entschlüsseln:

Sie trainieren die mimischen Signale richtig zu interpretieren, um so die Gefühle und Wünsche Ihrer Gesprächspartner zu erkennen - auf der Grundlage neuester Erkenntnisse aus der Emotionsforschung, sowie der Persönlichkeits- und Motivationspsychologie.

3. Resonanztraining - ressourcenvoll agieren:

Sie trainieren angemessen und zielführend mit den Informationen, die Sie durch präzises Beobachten gewonnen haben, umzugehen. Hier liefert u.a. die moderne Gehirnforschung wertvolle Impulse für eine ressourcenvolle und beziehungsfördernde Kommunikation.