

90 Prozent aller Täuschungen entdecken

Neues Managertraining mit FBI-Know-how: Aufrichtigkeit und Glaubwürdigkeit bewerten

Hamburg, 21. März 2014 – Gesprächspartner durchschauen wie ein gut geschulter FBI-Agent: Diese Möglichkeit gibt es jetzt für Entscheider im Wirtschaftsleben. Der amerikanische Psychologe Paul Ekman hat Methoden entwickelt, um aus Mimik, Haltung und Stimme die echten Emotionen eines Gesprächspartners zu erkennen – zu den erfolgreichen Anwendern gehören beispielsweise FBI und CIA. Jetzt steht dieses Wissen auch der deutschen Wirtschaft zur Verfügung: Das Hamburger Trainingsunternehmen TRIPLE A® schult Manager ebenso wie Vertriebs- und Personalexperten exklusiv nach seinen Erkenntnissen. Dem deutschen Publikum wurden Ekmans Forschungen durch die Krimiserie Lie to me bekannt: Die Hauptfigur, der „menschliche Lügendetektor“ Cal Lightman, basiert auf Ekman selbst.

Oft fällt es schwer, Konversationspartner in wichtigen Verhandlungs- und Gesprächssituationen richtig einzuschätzen – wo sagt das Gegenüber die Wahrheit, wo hält es Informationen zurück? Ohne entsprechende Schulung gelingt es den meisten Menschen nur in der Hälfte aller Fälle, die Lügen oder kleinen Täuschungen zu entlarven. Teilnehmer des von Ekman entwickelten Seminars „Evaluating Truthfulness and Credibility“ (ETaC, deutsch: Aufrichtigkeit und Glaubwürdigkeit bewerten) können die Erfolgsquote bis auf 90 Prozent steigern und sich somit einen deutlichen Vorteil in Verhandlungen verschaffen.

Ekman-Wissen für Führungskräfte, Vertriebsexperten und Personalentscheider

Die Anwendungsmöglichkeiten im Wirtschaftsleben sind vielfältig: So können Manager beispielsweise bei Change-Prozessen besser einschätzen, ob sie ihr Team erreichen oder Skepsis vorherrscht. In Verkaufsgesprächen und Verhandlungen zu Vertragskonditionen erkennen sie, ob noch Spielraum besteht oder das Potenzial bereits ausgereizt ist. Und Human Resources-Experten können leichter erkennen, ob die versprochenen Kompetenzen wirklich vorhanden oder nur vorgetäuscht sind.

Das ganze Konzert wahrnehmen

Ekman's Methode geht weiter als die klassischen Verhandlungstrainings. Diese decken heutzutage zwar neben dem Inhalt oft noch die Körpersprache mit ab, betrachten damit aber nur einen kleinen Teil der menschlichen Signalübermittlung: Nur wenn Inhalt, Sprachstil, Klang der Stimme, Körpersprache und Mimik dem üblichen Verhalten des Gesprächspartners entsprechen, sagt er die Wahrheit – gibt es auf einem Kanal Abweichungen, sollte man aufmerksam werden. „Nach Ekman geschulte Manager können alle Kanäle wahrnehmen und bewerten. Sie hören gewissermaßen das ganze Konzert, nicht nur die Geigen und die Triangel“, sagt Sprachwissenschaftler Prof. Dr. Hartwig Eckert, durch Ekman lizenzierter ETaC-Trainer bei TRIPLE A®.

„Ein wichtiger Punkt, der in Deutschland bisher völlig vernachlässigt wird, ist beispielsweise die Mikromimik“, so Eckert. Hierbei geht es um Grundemotionen, die sich weltweit auf dieselbe Weise in der Mimik widerspiegeln. Oft sind sie in Gesprächen nur für einen Sekundenbruchteil zu erkennen, bevor sie überspielt werden – etwa, wenn Verunsicherung schnell mit einem vermeintlich souveränen Lächeln maskiert wird.



Intensive Praxis, nachhaltiger Lerneffekt

Im Rahmen des Trainings lernen die ETaC-Teilnehmer, die Grundhaltung einer Person zu erkennen und Abweichungen auf allen fünf Kanälen zu erkennen. Nach der Theorie liegt der Schwerpunkt auf praktischen Übungen mittels Videoanalysen sowie echten Gesprächssituationen, in denen die Seminarteilnehmer den Wahrheitsgehalt von Aussagen bewerten lernen. In immer schnelleren Bildanalysen werden die Teilnehmer an das Wahrnehmungstempo herangeführt, mit dem sie die unverfälschte Mikromimik erkennen und bewerten können. Nach der Schulung stehen Online-Module zur Verfügung, mit denen das Gelernte vertieft und automatisiert werden kann, so dass die neuen Fähigkeiten in Verhandlungen ganz selbstverständlich zur Verfügung stehen.

Exklusiv im deutschsprachigen Raum

Mit seinem Qualitätsanspruch hat TRIPLE A® die Ekman Group überzeugt: Für den deutschsprachigen Raum besitzt TRIPLE A® als einziger Anbieter eine Exklusivlizenz, um die originalen Ekman-Seminare nach aktuellem Stand der Forschung anzubieten. Interessierte Unternehmen haben die Möglichkeit, sich von TRIPLE A® als offizielles Ekman-Trainingscenter lizenzieren zu lassen.

Weitere Informationen zum ETaC-Training und zu den Buchungsmöglichkeiten unter www.Mikromimik.de.