

Don't lie to me!

DER GEHEIMCODE DES GESICHTS ALS SCHLÜSSEL ZUM ERFOLG
THE SECRET CODE OF OUR FACIAL EXPRESSIONS AS THE KEY TO SUCCESS

Mikromimik-Seminare für die Wirtschaft geben in kritischen Gesprächssituationen den entscheidenden Wissensvorsprung.
Workshops on micro facial expressions for the economy are able to give you a definite advantage in critical situations of conversation.

Nichts sagt mehr über den Menschen aus als seine Mimik und Gestik. Dennoch erkennt jeder Mensch durchschnittlich nur in rund der Hälfte aller Fälle, wenn er getäuscht wird. Gesprächspartner zu durchschauen wie ein gut geschulter FBI-Agent, kann man jedoch lernen: Der amerikanische Psychologe Paul Ekman hat Methoden entwickelt, um aus Mimik und Körpersprache die echten Emotionen eines Gesprächspartners herauszulesen – zu den erfolgreichen Anwendern gehören beispielsweise FBI und CIA. Dass Amerika großen Aufwand betreibt, um Details über ausländische Spitzenpolitiker zu erfahren, ist längst keine überraschende Erkenntnis mehr. Neu ist hingegen, dass dafür nicht nur Telefone belauscht werden. So gibt das US-Verteidigungsministerium seit Jahren viel Geld dafür aus, anhand der Körpersprache von Staats- und Regierungschefs zu erkennen, was diese im Schilde führen könnten. Dem deutschen Publikum wurden Ekmans Forschungen durch die Krimiserie „Lie to me“ (VOX) bekannt: Die Hauptfigur, der „menschliche Lügendetektor“ Cal Lightman, basiert auf Ekman selbst.

DIE EKMAN-THEORIE: 43 Gesichtsmuskeln lesen

Der Psychologe beschäftigt sich seit langem unter anderem mit dem Phänomen der Lüge und unterscheidet hier zwischen zwei Hauptformen, der „Verheimlichung“, dem Weglassen von Informationen, und der „Verfälschung“, bei der falsche Informationen so darlegt werden, als wären sie wahr. Beidem kann man mit dem richtigen Training auf die Spur kommen. Menschen verfügen – ganz gleich ob Politiker oder Geschäftsleute – über ein evolutionsgeschichtlich bedingtes einheitliches Ausdrucksverhalten, das heißt, über festgelegte Gesichtsausdrücke, die sich klassifizieren lassen. Nach Ekman sind es 43 Muskeln, mit denen mehr als 10.000 Gesichtsausdrücke erzeugt werden können. Der Psychologe hat herausgefunden, dass sieben Basisemotionen – Freude, Wut, Ekel, Furcht, Verachtung, Traurigkeit und Überraschung – von allen Menschen kulturübergreifend in gleicher Weise ausgedrückt werden. 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. Werden diese Grundemotionen – die die so genannte Mikromimik verrät – zusammen mit den weiteren vier bestehenden Kommunikationskanälen Körpersprache, Stimme, Sprachstil und Sprachinhalt zielgerichtet analysiert, kommt man der Wahrheit auf die Spur.

Nothing is more telling about people than their facial expressions and gestures. Yet, on average, only half of the time do people know that they are being deceived. But you can learn to read the people you talk to, like a well-trained FBI agent. American psychologist Paul Ekman has developed methods for reading another person's real emotions by studying their facial expressions and body language – techniques that are being used successfully by organisations such as the FBI and CIA. It is not surprising anymore that America spends a lot of time and effort trying to find out details about foreign leaders. It is not only phone calls that are being tapped. The Pentagon has spent lots of money for years trying to decipher the meanings behind the body language of the world's leaders. Ekman's research inspired the idea for the famous TV series "Lie to Me" (seen on Sky1 in the UK and Fox in the US). The main character, "human lie detector" Dr. Cal Lightman, is based on Ekman himself.

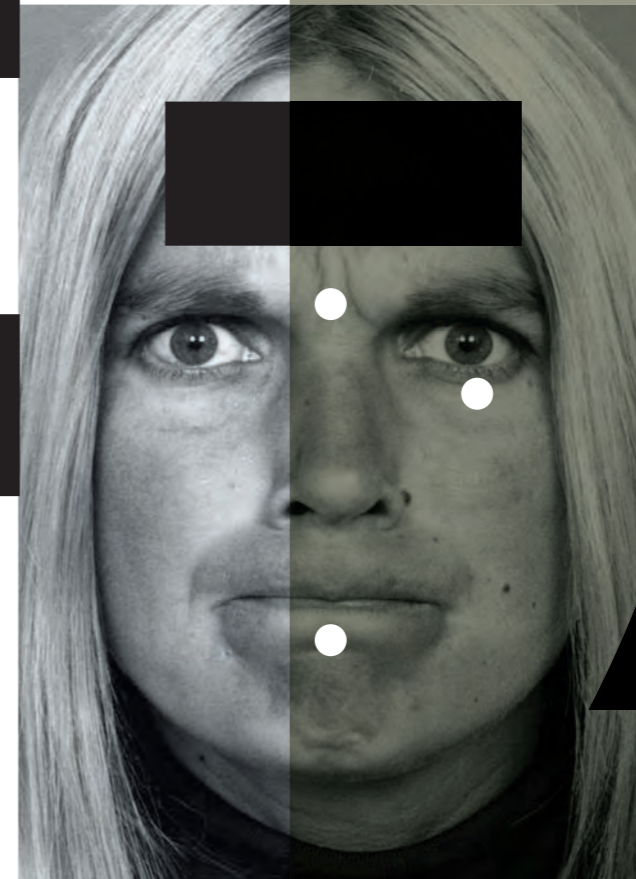
EKMAN'S THEORY: Reading the 43 facial muscles

The psychologist, who has been working on the phenomenon of lying for a long time now, draws a distinction between two main forms of not telling the truth: one is "concealing", i.e. lying by omission, and the other is "falsification", presenting false information as if it were true. His training methods develop skills in evaluating truthfulness and credibility. People, no matter if they are politicians or businessmen, have a universal set of facial expressions that developed through human evolution and that can be classified. Ekman names 43 muscles with which more than 10,000 facial expressions can be created. The psychologist has found out that seven basic emotions – happiness, anger, disgust, fear, contempt, sadness, and surprise – are expressed by all people in the same way, regardless of their cultural context. They can often be seen for just a split second when speaking with someone before they disappear, for example, when uncertainty is quickly masked with a supposedly serene smile. When these basic emotions, revealed by so-called micro-expressions, do not escape our notice (as is the case with untrained observers) but are identified and analysed in combination with the other four existing channels of communication (body language, voice, verbal style and verbal content), we are in a much better position to identify truths and lies.

:-D

anger

:-X



happiness

:-O



:-D

DIE EKMAN-METHODE: Das ganze Konzert wahrnehmen

Die meisten bestehenden Seminare für Manager und Führungskräfte zur Verbesserung von Verhandlungskompetenzen decken heutzutage neben dem Sprachinhalt oft nur die Körpersprache ab, betrachten damit aber nur einen kleinen Teil der menschlichen Signalübermittlung: „Die Mikromimik ist ein wichtiger Punkt, der in Deutschland bisher stark vernachlässigt wird“, sagt Sprachwissenschaftler Prof. Dr. Hartwig Eckert, durch Ekman lizenzierter Trainer beim Hamburger Trainingsunternehmen TRIPLE A®. „Wir beginnen, das individuelle Kommunikationsgrundmuster der Person zu identifizieren. Kleinste Abweichungen in Mimik, Körpersprache, Stimme, Sprachstil oder Sprachinhalt sind der Ausgangspunkt für eine Bewertung von Glaubwürdigkeit und Aufrichtigkeit“, so Eckert.

Original EKMAN-SEMINARE für Führungskräfte, Vertriebsexperten und Personalentscheider

Man ist nun auch in Deutschland nicht mehr aufs Fernsehen angewiesen, will man die Ekman-Methodik verstehen und anwenden. Seit März 2014 steht dieses Wissen auch offiziell der deutschen Wirtschaft zur Verfügung: TRIPLE A® wurde von Dr. Paul Ekman für den deutschsprachigen Raum ausgewählt, um exklusiv die Original-Seminare für Manager, Führungskräfte, ebenso wie für Vertriebs- und Personalexperten anzubieten. Die Anwendungsmöglichkeiten im Wirtschaftsleben sind vielfältig: Oft fällt es schwer, Konversationspartner in wichtigen Verhandlungs- und Gesprächssituationen richtig einzuschätzen – wo sagt der Gesprächspartner die Wahrheit, wo hält er Informationen zurück? So können Führungskräfte beispielsweise bei Change-Prozessen besser einschätzen, ob sie ihr Team erreichen oder Skepsis vorherrscht. In Verkaufsgesprächen und Verhandlungen zu Vertragskonditionen erkennen Vertriebler, 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. Teilnehmer des Ekman-Seminars können die Erfolgsquote bis auf 90 Prozent steigern und sich somit einen deutlichen Vorteil in Verhandlungen verschaffen.

Im Rahmen des Seminars „Evaluating Truthfulness and Credibility“ (ETaC, deutsch: Aufrichtigkeit und Glaubwürdigkeit bewerten) lernen die Teilnehmer, die Grundhaltung einer Person und deren Abweichung auf allen fünf Kanälen zu erkennen.

Sie lernen bei „Evaluating Truthfulness und Credibility“:

- die Bedeutung des individuellen Kommunikationsgrundmusters („Baseline“) zu verstehen und zu erkennen
- einen strukturierten Ansatz zur Erkennung von verbalen und körpersprachlichen Hinweisen anzuwenden
- Hinweise auf Wahrheit oder Unglaubwürdigkeiten zu erkennen und zu bewerten
- Techniken zum aufmerksamen Zuhören und Beobachten anzuwenden
- diese Fähigkeiten zu nutzen, um Aussagen anderer durch professionelle Fragestellungen auf Aufrichtigkeit und Glaubwürdigkeit zu überprüfen

THE EKMAN METHOD: Perceiving the entire concert

Nowadays, most seminars for managers and executives do not only include improving negotiation skills but also body language. They often only consider a small part of human signaling though: “Micro-expressions constitute an important aspect that has been largely neglected in German trainings”, says linguist Professor Hartwig Eckert, an Ekman-licensed coach at Hamburg training company TRIPLE A®. “We begin by establishing the baseline, i. e. a person’s habitually adopted communicative behavior. The slightest deviations from this baseline in terms of voice, body language and facial expressions, verbal content and verbal style are hotspots, which are our starting point in assessing truthfulness and credibility. Managers trained in Ekman’s method can perceive and evaluate all of the channels of communication. Metaphorically speaking, they can hear the whole concert and not just the violins and the triangle”, Eckert explained.

Original EKMAN SEMINARS for Executives, Sales Professionals and Human Resource Managers

In Germany we finally no longer have to rely on the TV show “Lie to Me” TV to learn about Ekman’s methodology. As of March 2014, this knowledge is officially available to the business world: TRIPLE A® was selected by Dr Paul Ekman to be the exclusive provider of original Ekman seminars for managers, sales and recruiting personnel within the German-speaking countries. The possibilities of applying this training to the business world are manifold: It is often difficult to assess the people you are talking to in key negotiations and discussions – when are they telling the truth and when are they holding back information? Leaders could, for example, better assess their team’s enthusiasm for, or skepticism about, change processes. In sales calls and contract negotiations, you will recognise whether there is any margin left or if the potential has already been maxed out. Human resources professionals will be in a much better position to recognise whether the promised skills are actually present or faked. Participants in Ekman seminars can increase their success rates by up to 90 per cent, thus gaining a distinct advantage in negotiations.

As part of the “Evaluating Truthfulness and Credibility” (ETAC) seminar, participants learn to recognise the baseline of a person and his/her truthfulness on all five channels.

In ETAC, you will learn to

- Identify the importance of baselines and when they occur
- Take a structured approach to the detection of leakage
- Identify and evaluate ‘hotspots’
- Carry out hypothesis testing
- Identify and evaluate clues to lying and truth telling
- Adopt active listening and observation skills
- Utilise these skills to evaluate truthfulness and credibility

After learning the theory, the emphasis is on practical exercises using video analysis and real conversational situations where seminar participants learn to evaluate the veracity of statements. In a fast paced image analysis, participants are introduced to the perceptual speed with which they can identify and evaluate genuine micro facial ex-

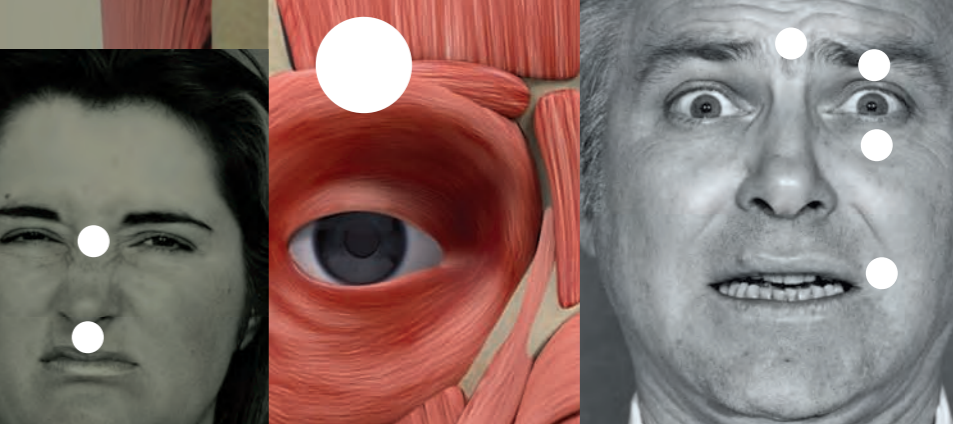
contempt



disgust



sadness



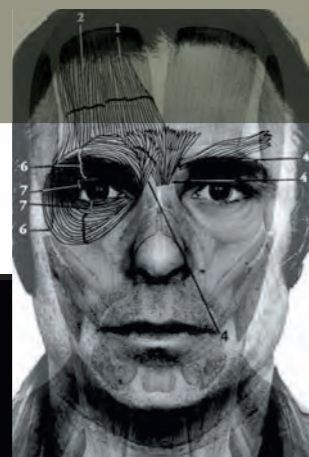
surprise



Furcht, Ekel, Überraschung: Es gibt mehr als 10.000 mögliche Gesichtsausdrücke, die bei allen Menschen identisch sind.

Fear, disgust, surprise: More than 10.000 facial expressions are completely identical for all human beings.

DR. PAUL EKMAN



Der amerikanische Psychologe Dr. Paul Ekman (unten) fand heraus: Lediglich 43 Muskeln sind für alle Gesichtsausdrücke verantwortlich.

The American psychologist Dr Paul Ekman found out: Only 43 muscles are responsible for all facial expressions.

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, sodass die neuen Fähigkeiten in Verhandlungen ganz selbstverständlich zur Verfügung stehen.

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

EXKLUSIV IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM

Mit seinem Qualitätsanspruch hat TRIPLE A® die Ekman Group überzeugt: Für den deutschsprachigen Raum besitzt das Trainingsinstitut 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.

TRIPLE A® –

„Science meets Business for a better Practice“

Seit der Gründung im Jahr 1998 hat sich TRIPLE A® in den Bereichen Training, Coaching und Personalentwicklung etabliert und steht für höchste Qualität im Weiterbildungsbereich. Europaweit entwickelt das Unternehmen individuelle und qualitativ hochwertige Weiterbildungslösungen für seine Kunden. Ziel ist es, unter dem Leitgedanken „Science meets Business for a better Practice“ wissenschaftliche Erkenntnisse in praxisnahen Trainingsmaßnahmen für die Wirtschaft zu übersetzen und nutzbar zu machen. Ein besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Qualität: Alle Coaches sind praxiserfahrene Spezialisten und haben eine zertifizierte Trainerausbildung absolviert – regelmäßige Kontrollen sichern den hohen Leistungsstandard. Rund 45 qualifizierte Trainer sind europaweit im Einsatz. In Deutschland schulte TRIPLE A® zum Beispiel renommierte Unternehmen wie die DekaBank, Koenig & Bauer oder Douglas.

Unter anderem deckt TRIPLE A® in seinem Programm die fünf Kommunikationskanäle – Mimik, Körpersprache, Stimme, Sprachstil und Sprachinhalt ab. Das Know how in Sachen Stimme, Sprachstil und Sprachinhalt lehrt der Linguist und Phonetiker Prof. Dr. Hartwig Eckert. Die Forschungsergebnisse über Mikromimik des Anthropologen und Psychologen Dr. Paul Ekman vervollständigen dieses Themenfeld. TRIPLE A® besitzt die Exklusivlizenzen an den originalen Ekman-Trainings ETaC (Evaluating Truthfulness and Credibility) und ESaC (Emotional Skills and Competencies) für den deutschsprachigen Raum und das Baltikum.

Weitere Informationen zum Unternehmen unter www.triplea.de

pressions. After training, online modules are available for participants to secure sustainability of what they have learned with the aim of practicing and developing these skills so that they are available as useful tools when in the midst of negotiations.

For more information about ETaC Training and to book a course, go to www.Mikromimik.de

EXCLUSIVELY IN THE GERMAN SPEAKING AREA

With its high standards for quality TRIPLE A® convinced the Ekman Group: The institute is the only provider in the German speaking area with an exclusive license to offer the original Ekman seminars, following the current stage of research. Interested companies are given the opportunity to be licensed by TRIPLE A® as an official Ekman centre.

TRIPLE A® –

„Science meets Business for a better Practice“

Since its creation in 1998, TRIPLE A® has established a reputation for training, coaching and personnel development and offers the highest quality in continuing education opportunities. Across Europe, the company develops customised, high-quality training solutions for its customers. “Science meets Business for a better Practice” means translating the findings of scientific research into practical training, usable in your day-to-day business. Special attention is paid to the quality: All coaches are specialists with years of experience in the field and have completed certified coach trainings – regular inspections ensure the high standard of performance. About 45 qualified coaches are available across Europe. In Germany, TRIPLE A® has trained well-known companies such as DekaBank, Koenig & Bauer and Douglas.

Among other aspects, TRIPLE A® covers in its program the five channels of communication: facial expressions, body language, voice, the way you speak and what you say. Linguist and phonetician Professor Hartwig Eckert shares his expertise in voice, style of speech and language content. The results of research on micro facial expressions by anthropologist and psychologist Dr Paul Ekman complement this emphasis. TRIPLE A® has the exclusive licence to offer original Ekman Training in ETaC (Evaluating Truthfulness and Credibility) and ESaC (Emotional Skills and Competencies) for the German-speaking countries and the Baltic region.

For more information about the company visit www.triplea.de