



DER MENSCH IM MITTELPUNKT



MODUL 2 – DIE BIOLOGIC® DER ANDEREN

**„Es ist betrüblich, wenn wir die Menschen nicht kennen.
Schau, was einer tut – bedenke, warum er es tut
und forsche, woran er Freude hat.“**
Konfuzius, chinesischer Philosoph

Dauer:	1 Schulungstag (7 – 8 Stunden)
Teilnehmerzahl:	5 – 15 Teilnehmer
Lehrmittel:	Workbook „Modul 2 – Die bioLogic® der Anderen“ bioGram®-Namensschild Übersichtskarte „bioLogic® Merkmale“ (Taschenformat) Teilnehmerurkunde
Themengebiete:	Von der Selbsteinschätzung zum Erkennen der Mitmenschen bioLogic® und „Emotionale Intelligenz“ Visionen, Ziele und Erfolg Grundlagen-Wissen zur bioLogic® (Wiederholung) Die eigene Wahrnehmung Die bioLogic® der „anderen“ Die bioLogic® der „anderen“ erkennen: Allgemeines Mimik & Gestik (Video-Übungen) Körper & Bewegung Stimme (Audio-Übungen) Kommunikation & Verhalten Die bioLogic® von Kunden und Kaufverhalten erkennen Die bioLogic® von Produkten erkennen



MODUL 2 – DIE BIOLOGIC® DER ANDEREN

Grundfragen, die die Schulungseinheit beantwortet:

Im Modul 2 wird gezeigt, wie die bioLogic® nicht nur zur „Selbsterkenntnis“, sondern auch zur groben Typisierung von Personen angewendet wird.

- ✓ Wie erkenne ich, **wie** der **Andere** „tickt“?
- ✓ Welche **Rückschlüsse** kann ich aus dem (beobachtbaren) **Verhalten auf**
 - das **Denken** und **Fühlen** eines Menschen ziehen?
 - **Wo** muss ich den **Anderen abholen**?
 - Wie gestalte ich **Beziehungen authentisch** und **erfolgreich**?

Das Credo lautet: **Menschenkenntnis ist erlernbar!** Mit Hilfe von Techniken wie der bioLogic® können Intuition und emotionale Intelligenz auf der zwischenmenschlichen Ebene geschult werden.

Einstellungs-Ziele Modul 2:

- ✓ **Akzeptanz für die Individualität und Andersartigkeit** von Menschen fördern im Sinne des Grundsatzes „Ich bin okay – Du bist okay“
- ✓ Grundlegendes Verständnis, dass Meinungen und Einstellungen eines jeden Menschen höchst subjektiv sind, weil jeder die Dinge durch seine Brille sieht
- ✓ Die Nutzung der **Menschenkenntnis zur Erreichung eigener Ziele** immer zu einem **win-win** führen muss.
- ✓ Einsicht in die Notwendigkeit, dass man **Menschenkenntnis intensiv „trainieren“** muss



MODUL 2 – DIE BIOLOGIC® DER ANDEREN

Wissens-Ziele Modul 2:

- ✓ Begriffsklärungen: „**Einschätzen** und Beurteilen der **Mitmenschen**“ und „**Emotionale Intelligenz**“
- ✓ Die **bioLogic®** als Anwendung und gleichzeitig **Weiterentwicklung** des Konzeptes der **Emotionalen Intelligenz**
- ✓ **Selbstwahrnehmung** vs. **Fremdwahrnehmung**
- ✓ Ursachen von **Sympathie** und **Antipathie**
- ✓ Grundlagen der **Kommunikationspsychologie**
- ✓ **Erkennen** der **bioLogic®** aufgrund von: **Mimik** und **Gestik**
- ✓ **Körperhaltung** und **Bewegung**
- ✓ **Stimme**
- ✓ **Kommunikationsstilen**

Mit dem Wissen um das Persönlichkeitsmuster anderer Menschen können wichtige Aspekte der Beziehungsqualität positiv beeinflusst werden. Hierzu gehören die Punkte:

- ✓ **Offenheit & Ehrlichkeit**
- ✓ **Wertschätzung & Respekt**
- ✓ **Toleranz & Akzeptanz**
- ✓ **Vertrauen & Verbundenheit**

Die verbesserte Beziehungsqualität ist natürlich schon ein Wert an sich. Das gilt insbesondere für den privaten Bereich. Darüber hinaus ermöglichen qualitativ bessere Beziehungen auch eine **erfolgreiche Kommunikation**

MODUL 2 – DIE BIOLOGIC® DER ANDEREN - BEISPIELHAFTE AUSSCHNITTE



Die Teilnehmer werden dafür **sensibilisiert**, dass **Menschen** eine **individuelle Wahrnehmung** der Welt haben. Was theoretisch bekannt ist wird in diesem Abschnitt durch **pragmatische Alltagsbeispiele** hervorgehoben, um ein echtes **Verständnis bei den Teilnehmern** zu schaffen.



Entsprechend der **subjektiven Wahrnehmung** ist es **notwendig**, gezielt die **individuelle Bedürfnis-** und **Motivationslage** des Gesprächspartners anzusprechen. Das ist die **Grundvoraussetzung** um (Verhandlungs-) **Ergebnisse** im Sinne des **win-win** Prinzips zu erzielen.

MODUL 2 – DIE BIOLOGIC® DER ANDEREN - BEISPIELHAFTE AUSSCHNITTE

bioLogic® Die bioLogic der anderen
Physiologische Merkmale – Mimik + Gestik





















Jede Persönlichkeit verfügt unabhängig von seiner persönlichen bioLogic® über alle Formen der Mimik.

Entscheidend bei der Erkennung der bioLogic® eines anderen, ist die Häufigkeit einer ausgeprägten und typischen Mimik.

Zu welchem Persönlichkeitstyp gehören Menschen mit einer solchen Mimik und Gestik?





 36-37

Den Kern der Ausbildung im Modul 2 bildet das **Erkennen** der **unterschiedlichen Persönlichkeitstypen** anhand der **physiologischen Merkmale**. Hier wird gezielt vermittelt auf welche Details zu achten sind. Aber auch die **Problematisierung** möglicher **Fehlinterpretationen** und das **Vermeiden** von **Fehleinschätzungen** werden in diesem Themenblock behandelt.

bioLogic® Die bioLogic der anderen
Kommunikation – Stresszustand - Beispiel





Normalzustand	Ruhig und gelassen, hilfsbereit
Stresszustand	Verhalten wird eher spontan und emotional
Entspannungszustand	Es wird eher rational und mit Bedacht gehandelt



Normalzustand	Sachlich und konkret, bedächtig, Abstand haltend
Stresszustand	Verhalten wird eher spontan und emotional
Entspannungszustand	Verhalten wird eher kreativ, der inneren Stimme gehorchend

Die theoretischen vermittelten Inhalte werden mit Hilfe von unterschiedlichsten **Video-** und **Audiomaterialien** gefestigt und für die **praktische Anwendung** in den Köpfen der Teilnehmer **verankert**. Diese praktischen Übungseinheiten sind **charakteristisch** für das **Schulungskonzept** der **bioLogic®**.

MODUL 2 – DIE BIOLOGIC® DER ANDEREN

Erkenntnisse nach dem Seminar „Modul 2 –Die bioLogic® der anderen“:

- ✓ Das Konzept der **Emotionalen Intelligenz** mit seinen 5 Komponenten wurde vorgestellt und erläutert, in welchen Punkten die bioLogic® über dieses Konzept noch hinausgeht.
- ✓ Selbstwahrnehmung und Fremdwahrnehmung sind häufig nicht identisch, weil jeder Mensch die Welt sozusagen durch seine Brille wahrnimmt und bewertet. Diese subjektive Betrachtung und damit diese **subjektive „Wahrheit“ sollte man** immer jedem Menschen **zugestehen**. Dies ist auch eine wichtige innere Haltung für ein erfolgreiches Konfliktmanagement.
- ✓ Folgende **Basics der Kommunikationspsychologie** erleichtern es, die bioLogic® der anderen zu erkennen:
 1. man kann nicht nicht kommunizieren.
 2. die Trennung von Inhalte- und Beziehungsebene sowie
 3. die Kenntnis der Anteile am Kommunikationserfolg von „Nonverbaler Kommunikation/Körpersprache“, „Wie sage ich etwas?“ und dem „Inhalt“
- ✓ Jeder Mensch verfügt unabhängig von seiner bioLogic® über alle Formen der **Mimik**. Entscheidend für die Erkennung der bioLogic® eines anderen ist die Häufigkeit einer ausgeprägten Mimik.
- ✓ Dies gilt entsprechend auch für die **Gestik**, bei der es um das Zusammenspiel von Händen, Armen und Oberkörper geht.
- ✓ Der **Wohlfühlabstand** zu einem Kommunikationspartner variiert je nach bioLogic®-Struktur. Dies ist ein Beispiel dafür, wie sich generell in Körperhaltung und Bewegung die bioLogic® eines Menschen ausdrückt.
- ✓ Auch an der **Stimme** kann man sehr gut den Intuitiven, den Impulsiven und den Introvertierten erkennen.
- ✓ Ein ganz wichtiges Erkennungsmerkmal für den Persönlichkeitstyp ist das **Tempo und das Timing der Kommunikation** sowie die Ausdrucksweise und Wortwahl.

Ihr Ansprechpartner in Deutschland:

Tacheles
Raum für Kommunikation GbR
Sylke Radwan | Tom Hillebrand
Bahnhofstraße 13

82402 Seeshaupt

T: +49 8801 91 47 490

www.tacheles-kommunikation.de