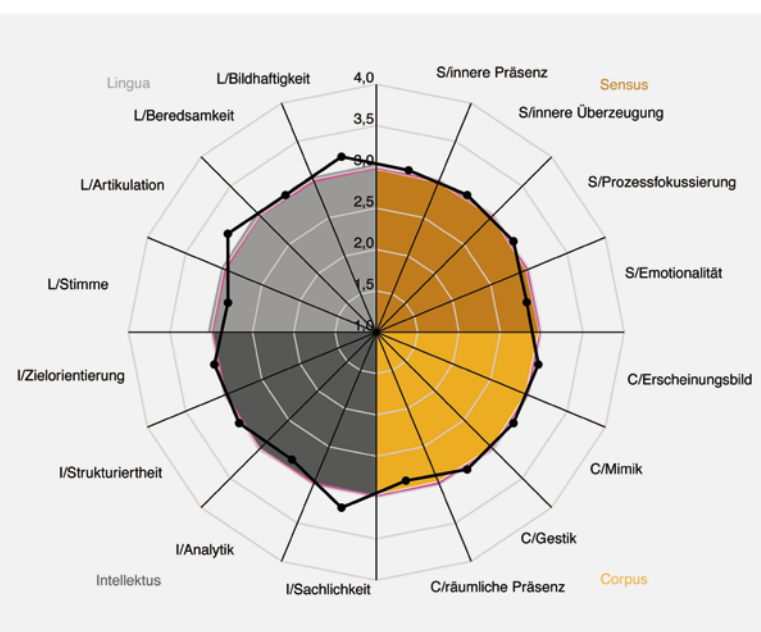


## NEUE ZERTIFIZIERUNG

# Charisma im Werkzeugkoffer?



Das S.C.I.L.-Wirkungsdiagramm zeigt, wie die 16 Interaktionsfaktoren, die die Wirkung eines Menschen bestimmen sollen, bei der Testperson ausgeprägt sind.

**Ein charismatischer Auftritt – wer hätte den nicht gern? Mit dem S.C.I.L.-Konzept soll er in greifbare Nähe rücken: Das Diagnose- und Trainingstool will Wirkung und Wahrnehmung eines Menschen nicht nur analysieren, sondern auch entwickeln helfen. Trainer und Berater können sich nun für den Einsatz zertifizieren lassen.**

Für die Ausstattung ihres viel zitierten Werkzeugkoffers haben Trainer und Berater ein wahres Füllhorn an Tools zur Auswahl. Zahlreiche Typen- und Persönlichkeitstests, Kommunikationsmodelle und Bewertungsinstrumente wollen Weiterbildungsexperten die tägliche Arbeit erleichtern. Seit Jahresbeginn gibt es nun ein weiteres Angebot, für das sich Trainer akkreditieren können: die S.C.I.L.-Performance-Strategie.

Für Frauke Ion, die zu den ersten akkreditierten Nutzern des Tools gehört, eine wertvolle Bereicherung des Instrumenten-Dschungels: „Dieses Modell misst etwas anderes als alle anderen Tools“, findet die Trainerin, die auch Kollegen für den Einsatz der S.C.I.L.-Strategie ausbildet. „Anders als bei anderen Konzepten geht es nicht um die Persönlichkeit, die Motive oder das Verhalten eines Menschen“, erklärt die Kölner Trainerin, die gern mit verschiedenen Tools arbeitet. „S.C.I.L. hilft vielmehr dabei, die eigene Wirkung zu erkennen und die Kommunikationsbedürfnisse anderer treffsicher einzuschätzen“, so Ion.

## Die Idee: Charisma kann man lernen

Die Idee dahinter: Wer die eigene Wirkung kennt und weiß, was das Gegenüber erwartet, kann gezielt sein Auftreten optimieren. Daran glaubt jedenfalls S.C.I.L.-Entwickler Andreas Bornhäußer, der sich seit über 30 Jahren mit der Frage beschäftigt, was einen gelungenen Auftritt ausmacht.

Fünf Schritte markieren seiner Ansicht nach den Weg zur charismatischen Persönlichkeit:

- 1. Selbstverständnis:** Was sind die Erfolgsfaktoren wirkungsvoller Kommunikation?
- 2. Selbsterkenntnis:** Wie sind diese Erfolgsfaktoren bei mir ausgeprägt?
- 3. Selbstbewusstsein:** Wie kann ich die bei mir stark ausgeprägten Erfolgsfaktoren sinnvoll einsetzen?
- 4. Selbstverpflichtung:** Welche der weniger stark ausgeprägten Faktoren will ich weiterentwickeln?
- 5. Selbstentwicklung:** Entwicklung der ausgewählten Faktoren.

Das S.C.I.L.-Modell, das der Strategie zugrunde liegt, hilft vor allem bei

## AUSBILDUNG ZUM S.C.I.L.-MASTER

### » Termine:

22.-24. April 2015, Institut für Persönlichkeit, Köln

15.-17. Juni 2015, Institut für Persönlichkeit, Köln

28.-30. Oktober 2015, Institut für Persönlichkeit, Köln

Anmeldung unter [event@institut-fuer-persoenlichkeit.de](mailto:event@institut-fuer-persoenlichkeit.de)

» Zertifizierungsgebühr: 2.900 Euro zzgl. MwSt.

Schritt 1 und 2. Denn das Tool – das bis 2009 unter dem Namen Synage-ment auf dem Markt war – fasst alle Faktoren zusammen, die nach Ansicht von Bornhäuser die zwischenmenschliche Interaktion beeinflussen. Dazu gehören zum Beispiel die Stimme, die Artikulation, das Erscheinungsbild oder die Emotionalität einer Person. So liefert das Modell dem Nutzer eine Grundlage, um die Schritte 3 bis 5 allein oder mit professioneller Begleitung anzugehen.

### Das Modell: 16 Faktoren für die Wirkung

Insgesamt hat S.C.I.L.-Erfinder Bornhäuser 16 solcher Interaktionsfaktoren gefunden, die die Wirkung eines Menschen bestimmen. Er hat sie zu vier Clustern zusammenfasst:

1. **Sensus:** Wo dieser Faktor dominiert, spricht man gern von Beziehungsmenschen. Sie haben eine innere Präsenz, starke Überzeugungen, sind prozessfokussiert und emotional.
2. **Corpus:** Körperbetonte Bewegungs-

menschen wirken durch ihre Mimik und Gestik, ihr Erscheinungsbild und ihre räumliche Präsenz.

3. **Intellektus:** Vernunftmenschen sind analytisch, sachlich, strukturiert und haben eine starke Zielorientierung.

4. **Lingua:** Dieser Interaktionstyp ist ein Verständigungsmensch. Stark ausgeprägt sind die Interaktionsfaktoren Stimme, Artikulation, Bildhaftigkeit und Beredsamkeit.

Die 16 Faktoren werden mit einem webbasierten Erhebungsbogen über insgesamt 100 Aussagen abgefragt, die der Teilnehmer für sich einordnen muss. Beispiel: *Wenn ich meine Wirkung auf andere Menschen einschätze, glaube ich, dass ich gut zuhöre und auf sie eingehe.* Der Proband bestimmt, wie gut die Aussage auf ihn zutrifft. Aus allen Antworten wird ein individuelles Wirkungsprofil erstellt, das die Ausprägung der 16 Wirkfaktoren deutlich macht, zum einen als Balken-, zum anderen als Spinnweb-Diagramm (siehe Bild S. 39).

### Problem Selbsteinschätzung

Doch wie verlässlich kann eine solche Selbsteinschätzung sein? Wer einen Fragebogen beantwortet, hört immer drei Stimmen in sich, erklärt S.C.I.L.-Master Frauke Ion: „Die eine sagt: ‚So bin ich‘, die andere: ‚So soll ich sein‘ und die letzte: ‚So will ich sein‘“. Durch die Mischung dieser Perspektiven ergibt sich eine hohe Trefferquote, ist die Kölner Beraterin überzeugt.

Indem der S.C.I.L.-Nutzer über sich selbst nachdenkt, fließt zudem die Summe aller Feedbacks, die er zu seiner Person bekommen hat, in seine Antworten mit ein, ist S.C.I.L.-Entwickler Bornhäuser überzeugt. Eine Fremdeinschätzung dagegen sei

nicht notwendigerweise besser, argumentiert der Wirkungsforscher: „Sie ist immer subjektiv, denn sie hängt von der individuellen Wahrnehmung des jeweiligen Gegenübers ab.“

Um die Verlässlichkeit der Einschätzungen zu klären, hat Bornhäuser – neben anderen Gütekriterien – wissenschaftlich analysieren lassen, wie stark sich Selbst- und Fremdbild in den Ergebnissen der Befragung unterscheiden. Die Ergebnisse scheinen ihm recht zu geben: Bei den 90 Probanden, die für eine Vergleichsanalyse jeweils 12 Fremdeinschätzungen einholten, lagen die Übereinstimmungen von Selbst- und Fremdbild bei 92 Prozent.

### Es funktioniert auch ohne Coaching

Deshalb kann der Berater mit dem Verfahren seinem Kunden eine gewisse Objektivität versprechen, ist sich Trainerin Ion sicher: „Der Erhebungsbogen bildet den Ist-Zustand ab und schafft so sofort eine Relevanz für den Klienten.“ Das tun andere Tools zweifellos auch. Die Besonderheit von S.C.I.L. liegt Ions Ansicht nach darin, dass die Auswertung des Online-Fragebogens selbsterklärend ist: Sowohl im Balkendiagramm als auch im Spinnweb-Diagramm sind die individuellen Ausprägungen

der 16 Wirkfaktoren so visualisiert, dass Nutzer auf einen Blick sehen, wo ihre Stärken liegen und welche Faktoren sie weiterentwickeln sollten. „Hier muss nicht notwendigerweise ein Coachinggespräch folgen“, meint die Beraterin.

Tatsächlich könnte das Tool komplett ohne einen Coach genutzt werden. Denn auch die Weiterentwicklung der Wirkfaktoren kann webbasiert – per Video-Coaching – erfolgen. Führungskräfte können online selbst die passenden Trainingsmodule erwerben

– etwa Videos mit Übungen für die Gesichtsmuskulatur, die die Artikulation verbessern sollen.

### Was der Coach davon hat

In der Regel allerdings wird der Einsatz des Instruments in einen laufenden Coachingprozess eingebettet werden. Das ist natürlich auch im Sinne des Berater. Denn der reine Verkauf eines Profils bringt ihn nicht weit: 50 Euro behält er von jedem Profil, für das er im Einkauf 69 Euro bezahlt. Den Kunden kostet die Nutzung des Online-Tools verbindlich 119 Euro – weniger immerhin als bei den meisten anderen Tools. Beim Verkauf der webbasierten Trainingsmodule ist

eine ähnliche Marge für den Vermittler eingerechnet.

Wer sich für den Einsatz des Tools und die Ausbildung zum S.C.I.L.-Master entscheidet (siehe Kasten links), hat aber noch einen weiteren Vorteil, meint Frauke Ion: „Er qualifiziert sich selbst.“ Trainer und Berater, die ja von Berufs wegen auf ein überzeugendes Auftreten angewiesen sind, können so ihre eigene Wahrnehmung überprüfen und an ihrer Wirkung arbeiten. Und dabei ausprobieren, ob Anbieter Bornhäuser recht hat, wenn er sagt: „Es ist möglich, über das Training der eigenen Wahrnehmungs- und Wirkungskompetenz eine charismatische Persönlichkeit zu werden.“ **Sylvia Lipkowski ■**



Maßnahme	Branche	Ausschreibungsende
2-Tages-Seminar Projektmanagement	Öffentliche Verwaltung / Behörde	07.04.2013
2-Tages-Seminar Telefontraining	Öffentliche Verwaltung / Behörde	07.04.2013
2-Tages-Seminar Vertriebs-Workshop	Öffentliche Verwaltung / Behörde	07.04.2013
Verkaufsschulung für freie Handelsvertreter	Medien und Telekommunikation	10.04.2013

Sind Sie interessiert, diese Maßnahme zu trainieren?  
Diese und weitere Gesuche finden Sie unter [www.seminarmarkt.de/Gesuche](http://www.seminarmarkt.de/Gesuche)