

# Die Gesichtsleserin: Profiling als Business-Tool

Tarnen, Täuschen und Tricksen sind nicht nur in der Tierwelt weit verbreitete Phänomene, sie haben auch in unserer alltäglichen Business- und Arbeitswelt nicht zu unterschätzende Bedeutung. Wer top sein will, sollte daher die Spielregeln der Mikromimik beherrschen.

Von Marie-Theres Ehrendorff

Jede Führungskraft sollte die verborgenen Emotionen ihrer Mitarbeiter lesen können“, meint Patricia Staniek, Gründerin und Geschäftsführerin von Patricia Staniek, Int. Consulting & Profiling. „Es kann fatal für ein Unternehmen sein, die verborgene Mimik nicht zu erkennen, wenn Mitarbeiter bereits innerlich gekündigt haben. Auch im Bereich Human Resources ist diese Methode wertvoll, um verborgene Emotionen für eine gezielte und bessere Auswahl der Mitarbeiter zu erkennen“, so die Profilerin mit langjähriger Erfahrung. „Das erspart den Betrieben als Folge von Personal-Fehlbesetzungen viel Geld, da ja jeder HR-Beauftragte oder Unternehmer weiß, dass selten so viel gelogen wird wie beim Recruiting. Hier kann es hilfreich sein, Wahrheit und Lüge auseinanderzuhalten, um gezielt nachzufragen, wenn Bewerber, die Wahrheit – sagen wir mal – kreativ verändern.“

Die Profilerin für Wirtschaft, Sicherheit, Politik und Medien hat sich auf das Verhalten des Menschen als Individuum an sich sowie sein Verhalten in der Gruppe spezialisiert. Daher beobachtet sie die Mimik, um daraus Schlüsse zu ziehen, was diese Person dennoch verrät, auch wenn sie versucht, ihre Gefühle zu verborgen.

Profiling, wie Staniek es praktiziert, setzt sich mit den Emo-



tionen und dem Verhalten der Menschen auseinander. D.h., sie liest die verborgenen Emotionen in den Gesichtern der Menschen, um Wahrheit und Lüge zu verifizieren.

## Nicht über den Tisch gezogen werden

„Menschen lesen hat nichts mit Magie zu tun, sondern mit Beobachtung und Wahrnehmung. Die Emotional Mimics kann fast jeder erlernen“, meint Staniek, deren Seminarteilnehmer sich diese Fähigkeit auch zu 98 Prozent zunutze machen. Im Bereich des Vertriebs und besonders im Keyaccount hat Profiling in Zeiten immer aufwendiger werdender Verkaufsgespräche zunehmende Bedeutung. „Wenn ich sehe, welche Emotionen mein Gegenüber verbirgt, dann kann ich meine Kommunikation so ausrichten, dass ich die relevante Information bekomme. Es kann passieren, dass der Kunde meint: Es ist großartig, was Sie mir anbieten. Während sein Gesicht jedoch verrät: Er kauft nie. Zumindest nicht in diesem Moment. Sehe ich diese Fünftelsekunde dieser Emotion, habe ich Handlungsspielraum und kann reagieren: Wie müsste das Angebot beschaffen sein, damit es Ihnen gefällt? Und aufgrund dieser Frage bekomme ich die relevante Info.“

Weitere Infos: [www.managementpilots.com](http://www.managementpilots.com)

Den Augen-Blick nutzen: „Es gilt die Fünftelsekunde, die entscheidet, wie Kaufabschlüsse enden, Mitarbeiter arbeiten oder Lügner entlarvt werden“, ist Univ.-Lektorin Patricia Staniek, internationale Profilingexpertin und Bestsellerautorin, überzeugt.

Foto: [www.patricia-staniek.com](http://www.patricia-staniek.com)

## Kompetenz in der Vielfalt.

Birkfelder Straße 40  
8160 Weiz

T: +43 3172 2417 - 0  
[www.lieb.at](http://www.lieb.at)



Auszeichnung des Landes Steiermark

**LIEB**  
**BAU**  
**WEIZ**

Hoch- & Trockenbau  
Planung  
Generalunternehmung

**HOLZ**  
**BAU**  
**WEIZ**

Fertighäuser, Dachstühle  
Holzstiegen  
Ingenieurholzbau

**KERAMIK**  
**BAU**  
**WEIZ**

Fliesenverlegung  
Beratung  
Säure- & Bäderbau

**hagebaumarkt**  
**LIEBMARKT**  
**LIEBMARKT**  
**LIEBMARKT**

Baumärkte, Baustoffe  
Gartencenter  
Sport 2000