

# Face Reading im Business

Schulen Sie Ihren Blick und  
durchschauen Sie Ihr Gegenüber

## Den Gesichtscodex sicher entschlüsseln

- **Der Blick hinter die Maske:** Mit dem Facial Action Coding System echte Emotionen erkennen
- **Typenscan:** Wie Sie im Gesicht „lesen“, wen Sie vor sich haben
- **Lügen auf der Spur:** 5 effektive Methoden, wie Sie Unwahrheiten entlarven
- **Emotionen im Griff:** Wodurch Sie Ihre Emotionen verraten und wie Sie dies vermeiden
- **Neurophysiologische Anzeichen:** Was uns Gesicht und Körper sonst noch erzählen
- **Augen Spezial:** Wie Sie einen Augenscan zum Erfolgsfaktor machen
- **Das Dreieck des Erfolgs:** Zeichen, Veränderungen und Kontext sicher interpretieren

Ihr Experte



Andreas Fiederle  
**People Reading**

### Begeisterte Teilnehmerstimmen:

- ✓ „Ein gelungenes Seminar mit einem guten Mix aus Theorie, Praxisbeispielen und Übungen.“
- ✓ „Toll, was man alles aus der Mimik lesen kann!“
- ✓ „Praxisorientiert. Horizont erweiternd.“

### Besonders wichtig für:

- ✓ Verhandlungen und Verkaufsgespräche
- ✓ Bewerbercheck und Mitarbeitergespräche
- ✓ Aufbau von Geschäftskontakten

Ihr exklusiver Termin  
**10. und 11. Juli 2019** in Köln

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!

## Ihr Erfolgsfaktor – Mimik und Mikromimik entschlüsseln



Ihr Seminarleiter:  
Andreas Fiederle, Managing Partner, **People Reading**, München

### Herzlich willkommen

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Kurze Vorstellungsrunde
- Abstimmung der Seminarinhalte mit den Erwartungen der Teilnehmer

### Einführung in die Welt der Emotionen

- Das Gehirn und seine wichtigsten Zentren
- Gehirn und emotionale Gesichtserkennung
- Emotionen als Spiegel der Seele
- Der Körper schweigt nie: Wie sich unsere Emotionen körperlich ausdrücken

### Mikromimik: Der Blick hinter die Maske

- Warum Mimik die echten Gefühle zeigt
- Warum wir unsere Mimik einsetzen: Emotion, Kognition, Emblem, Illustrator, Regulator
- Mimikmuskeln
- Unterscheidung von Mikro- und Makro-Mimikausdrücken
- Intuitive Einschätzung von Micro Expressions

### Mimische Momentaufnahmen: Micro Expressions und Subtle Expressions

- Warum Mikromimik das wahre Gesicht zeigt
- Warum sind Micro Expressions so wichtig?
- Timing ist alles
- Das Kongruenzmodell der nonverbalen Kommunikation
- Gefahren und Grenzen der Mikromimik
- Attentional Blink Test
- Was haben Action Units mit Mimik zu tun?
- Die wichtigsten Micro Expressions
- Micro Expressions Test Modul

### Mimikinterpretation nach Professor Paul Ekman

- Die 7 Basisemotionen nach Paul Ekman (USA)
  - Freude
  - Angst
  - Überraschung
  - Wut
  - Trauer
  - Ekel
  - Verachtung
- Wie kann ich Überraschung von Angst unterscheiden?
- Wie kann ich Emotionen besser erkennen?
- Wie zeigt sich Schmerz?

**Praxis:** Sie lernen, wie Sie die 7 Basisemotionen nach Paul Ekman sicher erkennen und unterscheiden

### Augenspecial

- Was uns die Augen verraten
- Blickrichtung
- Blinzelfrequenz
- Öffnung und Form
- Spannung und Strahlung

Ende des ersten Seminartages und anschließend Get-together

Seminarzeiten			
Am 1. Seminartag Empfang mit Kaffee und Tee ab 8.45 Uhr			
	Beginn	Business Lunch	Ende
1. Seminartag	9.30 Uhr	13.00 Uhr	ca. 17.45 Uhr
2. Seminartag	9.00 Uhr	12.30 Uhr	ca. 17.00 Uhr
An beiden Seminartagen sind Kaffee- und Teepausen in Absprache mit der Trainerin und den Teilnehmern vorgesehen.			

### Get-together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde. **Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit den Referenten und den Teilnehmern!

# Decoding des Gesichts – der perfekte Zugang zum Gegenüber

Ihr Seminarleiter:  
Andreas Fiederle

## Es geht weiter

- Klärung offener Fragen vom Vortag und Überleitung zu den Themen des zweiten Seminartages

## Business Application: Verhandlungen mit Geschäftspartnern – was uns die Mimik verrät

- Wann gefällt oder missfällt meinem Gesprächspartner, was ich gerade sage?
- Wann ist mein Gegenüber nervös?
- Wie fühlt sich mein Gegenüber gerade?
- Wann lügt mein Gegenüber?
- Wann ist mein Gesprächspartner kaufbereit?

**Praxis:** Überprüfen Sie Ihre Einschätzungsfähigkeit in der Praxis

## Die Kunst, Gesichter zu lesen

- Menschentypen identifizieren
- Persönlichkeitsmerkmale Ihres Gegenübers schnell einschätzen
- Die langfristigen Spuren, die im Gesicht eines Menschen offen lesbar sind
- Hauptcharaktermerkmale, die persönlichen Treiber und verborgene Talente anderer entdecken
- Naturelle, Achsen und Stirn deuten:
  - Welche Prioritäten hat Ihr Gegenüber?
  - Wie kommunizieren Sie typgerecht mit Ihrem Gegenüber?
  - Denkstrukturen schnell erkennen
- Einzelzonen deuten: Selbstverwirklichungswille, Kommunikationsfähigkeit, ökonomisches Talent, Veränderungsbereitschaft, Willens- und Durchsetzungskraft, Teamfähigkeit

## Lügen auf der Spur

- Was uns Pupillen mitteilen
- Das Modell von Behagen und Unbehagen
- Psychologische Aspekte des Lügens
- Fünf Methoden, um Lügen zu erkennen
  - Emotionen, die Lügen offenbaren
  - Stressanzeichen

- Disharmonien
- Verhaltenskontrolle
- Verhaltensänderung

## Instrumente und Methoden zur sicheren Einschätzung der Mimik

- Ask and Watch-Methode
- Interview Feedback Control (IFC)
- Das Facial Action Coding System von Ekman und Friesen

**Praxis:** Anhand von wissenschaftlich fundierten Methoden trainieren Sie, die Mimik Ihres Gegenübers richtig zu deuten

## Business Application: Die Schlüsselrolle von Micro Expressions im Verkauf

- Mehr Erfolg im Verkauf durch Lesen von Mikromimik
- Verhandlungen und Emotionen
- Preisverhandlungen optimieren
- Was ist bei der Interpretation von Mimik zu beachten?

## Business Application: HR – Mitarbeitergespräche und Auswahlprozesse optimieren

- Baseline identifizieren
- Optimales Eingehen auf den Mitarbeiter
- Emotionscan – wie geht es meinem Mitarbeiter wirklich
- Micro Expressions herauslocken, das Unterbewusstsein sprechen lassen
- Lebenslauf verifizieren mit der Interview Feedback Control
- Talentscan: Bewerbereignung

## Was uns der Körper sonst noch erzählt

- Embleme – wenn Mimik die Worte ersetzt
- Illustratoren – mit Mimik Wörter unterstreichen
- Adaptoren – was uns Übersprunghandlungen über die wahren Emotionen verraten

Abschließende Diskussionsrunde und Gelegenheit für Ihre Fragen

## Andreas Fiederle

verfügt über 15 Jahre psychologische Trainings-erfahrung in den Bereichen Mimik, Physiognomik und Körpersprache sowie über 20 Jahre Top-Management Erfahrung im Investment Banking und der Industrie. Er absolvierte eine dreijährige Ausbildung zum Dipl. Psycho-Physiognom in Zürich sowie zahlreiche mimische Fortbildungen unter anderem bei dem amerikanischen Psychologen Paul Ekman, einem der Pioniere der Emotionen-Forschung.

Dieses wertvolle Wissen hat Andreas Fiederle bis heute mit Spannung und viel Motivation vertieft und wendet es seit Jahren täglich als Unternehmensberater bei Vertragsverhandlungen, Schulungen und Coachings oder auch im Privatleben erfolgreich an.

Andreas Fiederle hat folgende Qualifikationen erworben: Dipl. Psycho-Physiognom (PGS), Certified FACS-Coder (Facial Action Coding System) by Prof. Paul Ekman, USA, Certified Microexpressions Advanced Training by Prof. Paul Ekman, Certified Subtle Expressions Advanced Training by Prof. Paul Ekman. Zudem ist Andreas Fiederle Diplom Volkswirt.



## AUCH ALS INHOUSE TRAINING

Zu diesen und allen anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Ich berate Sie gerne, rufen Sie mich an.



**Daniela Rühl**

Tel.: +49 6196 4722-615

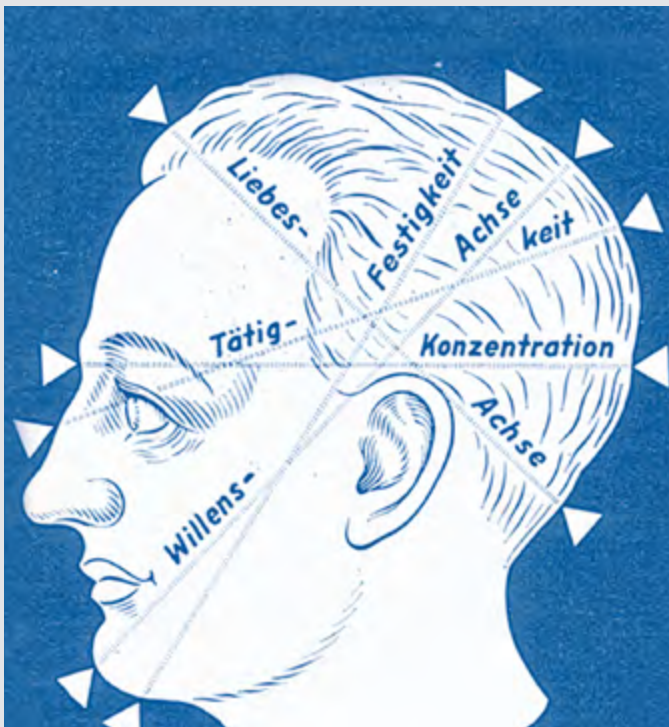
[daniela.ruehl@managementcircle.de](mailto:daniela.ruehl@managementcircle.de)

[www.managementcircle.de/inhouse](http://www.managementcircle.de/inhouse)



## Die Achsen: Was motiviert wen?

### Profilbetrachtung



- Die Achsen sind **5 gedachte Linien** (Spannungsachsen)
- Identifizierung der **betonten Achse**
- Hinterhaupt zum Vorderhaupt
- **Hinterer Pol:** Körpermotorische Anlage
- **Vorderer Pol:** geistig intellektuelle Anlage
- **Liebesachse:** Impuls aus einer sozialen, Du-orientierten Motivation zu leben
- **Konzentrationsachse:** Impuls zu einer konzentrierten ausdauernden Tätigkeit
- **Tätigkeitsachse:** Impuls für Einsatzbereitschaft aus eigenem Antrieb
- **Willensachse:** Impuls den eigenen Willen durchzusetzen
- **Festigkeitsachse:** Selbstwertgefühl und innerer Festigkeit die gewonnenen Lebensgrundsätze umzusetzen

# Zum Seminarinhalt

Entscheidende Vorteile bei Verhandlungen, im Verkauf, bei der Beurteilung von neuen Mitarbeitern und Geschäftspartnern lassen sich dann erzielen, wenn Sie die **Persönlichkeit und Mimik Ihres Gegenübers treffsicher deuten können**. Dieses Spezialtraining richtet sich an Personen, die u. a. **Mikromimik im Berufsleben gewinnbringend nutzen wollen**.

Lernen Sie **mimische Hinweise**, die uns ein Mensch in Momentaufnahmen über sich gibt, **richtig zu deuten und zu interpretieren**. Durch seine Mimik und seien es nur extrem kurze (< 0,2 Sekunde) Muskelbewegungen im Gesicht, sogenannte Micro Expressions, **gibt uns ein Mensch viele Informationen über seine echten Emotionen, wie er gerade fühlt und denkt**.

Lernen Sie durch einen **geschulten Blick**, sehr kurze **mimische Veränderungen** bei Ihrem Gegenüber zu **entdecken** und diese richtig zu interpretieren – ein entscheidender Vorteil im Geschäftsleben. Sie profitieren von den Erkenntnissen des Facial Action Coding Systems, das Prof. Paul Ekman aus den USA weltberühmt gemacht hat.

Sie lernen auch, den **Wahrheitsgehalt von Aussagen** Ihres Gesprächspartners mit unserer speziellen Interview Feedback Control (IFC) zu überprüfen.

## Sie lernen,

- ✓ die **wahren Emotionen** Ihres **Gegenübers** zu sehen
- ✓ die **Prioritäten, Wünsche und Absichten** Ihres **Gegenübers** zu entdecken und zu **interpretieren**
- ✓ Methoden anzuwenden, **um Lügen zu entlarven**
- ✓ Talente und **Charaktermerkmale** zu **identifizieren**

## Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



*Heike Munker*

**Heike Munker**  
Bereichsleiterin  
Tel.: +49 6196 4722-604  
heike.muenker@managementcircle.de

## Ihr Management Circle Service-Paket

Intensive Wissensvermittlung steht bei diesem Seminar im Fokus. Unsere drei Servicebausteine bieten Ihnen den größtmöglichen Nutzen.

### Ihre Fragen vorab

Damit sich unser Experte noch gezielter auf Ihre Fragen vorbereiten kann, erhalten Sie ca. zwei Wochen vor Seminarbeginn einen Fragebogen, in dem Sie uns Ihre spezifischen Schwerpunkte übermitteln können. Wir leiten diese dann an die Referenten weiter. So stellen wir sicher, dass die für Sie relevanten Themen intensiv behandelt werden.

### Intensive Workshopatmosphäre

Durch die Begrenzung der Teilnehmerzahl ist eine intensive und praxisnahe Wissensvermittlung möglich. Sie stehen in direkter Interaktion mit dem Seminarleiter. Nutzen Sie die Möglichkeit, Ihre Fragen direkt zu klären.

### Intensive Nachbereitung

Detaillierte Seminarunterlagen machen jedes Mitschreiben für Sie entbehrlich und werden Sie im Tagesgeschäft unterstützen.

## Zur Methodik

**Sofort anwendbares Praxiswissen steht bei diesem Seminar im Vordergrund**. Die Seminarinhalte werden in zahlreichen Übungen direkt umgesetzt und so gefestigt und vertieft.

## BEACHTEN SIE AUCH UNSERE VERANSTALTUNG

### Kritiker überzeugen und begeistern

**18. und 19. Juni 2019** in Köln  
**22. und 23. Juli 2019** in München  
**20. und 21. August 2019** in Frankfurt/M.

Nähere Informationen gibt Ihnen gerne **Stephan Wolf**  
Tel.: +49 6196 4722-800, Fax: +49 6196 4722-888,  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de  
Web: www.managementcircle.de/06-87310



# Face Reading im Business

## ■ Wen Sie auf diesem Seminar treffen

Dieses Spezialtraining richtet sich an Führungskräfte und Fachkräfte, die **Mikromimik im Berufsleben gewinnbringend nutzen wollen**. Insbesondere sprechen wir **Manager, HR-Professionals, Trainer, Coaches, Juristen** sowie alle, für die ein gute **Menschenkenntnis unerlässlich** ist, an.

## ■ 3 gute Gründe, dieses Seminar zu besuchen

- Sie möchten Ihre **Menschenkenntnis schärfen**.
- Sie möchten **Emotionen anderer Menschen besser erkennen**.
- Sie möchten die richtigen Methoden anwenden, um **Lügen zu entlarven**.

## ■ Termin und Veranstaltungsort

**10. und 11. Juli 2019 in Köln**

Dorint An der Messe Köln  
Deutz-Mülheimer-Straße 22-24  
50679 Köln  
Tel.: +49 221 80190-111  
Fax: +49 221 80190-190  
E-Mail: reservierung.koeln-messe@dorint.com

07-86832

Für unsere Seminarteilnehmer steht im Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel**, unter Berufung auf Management Circle, vor.

## Begrenzte Teilnehmerplätze – jetzt anmelden!

Online-Anmeldung:	<b><a href="http://www.managementcircle.de/07-86832">www.managementcircle.de/07-86832</a></b>
PDF zum Ausdrucken:	<b><a href="http://www.managementcircle.de/form">www.managementcircle.de/form</a></b>
E-Mail:	<b><a href="mailto:anmeldung@managementcircle.de">anmeldung@managementcircle.de</a></b>
Telefonisch:	<b>+49 6196 4722-700</b>
per Post:	<b>Management Circle AG, Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.</b>

### Anmeldebedingungen

Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Business Lunch, Erfrischungsgetränken, Get-together und der Dokumentation € 1.995,-. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu vier Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Teilnahmegebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

### Werbewiderspruch

Sie können der Verwendung Ihrer Daten für Werbezwecke durch die Management Circle AG selbstverständlich jederzeit widersprechen oder eine erteilte Einwilligung widerrufen. Hierfür genügt eine kurze Nachricht an unseren Datenschutzbeauftragten per Mail an [datenschutz@managementcircle.de](mailto:datenschutz@managementcircle.de) oder per Post an Management Circle AG, Datenschutz, an die oben genannte Adresse. Weitere Informationen zum Datenschutz erhalten Sie unter [www.managementcircle.de/datenschutz](http://www.managementcircle.de/datenschutz).

## ■ Über Management Circle

Als anerkannter Bildungspartner und Marktführer im deutschsprachigen Raum vermittelt Management Circle *WissensWerte* an Fach- und Führungskräfte. Mit seinen rund 200 Mitarbeitern und jährlich etwa 2000 Veranstaltungen sorgt das Unternehmen für berufliche Weiterbildung auf höchstem Niveau. Weitere Infos zur *Bildung für die Besten* erhalten Sie unter [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)



Reisen Sie mit der Deutschen Bahn zu attraktiven Sonderkonditionen zum Veranstaltungsort.  
Infos unter: [www.managementcircle.de/bahn](http://www.managementcircle.de/bahn)