

Mikromimik – Menschen besser verstehen

Ein Training für alle, die die nonverbalen Signale ihrer Gesprächspartner besser wahrnehmen und verstehen möchten.

Was Menschen sagen – und was ihr Gesicht verrät

Die Situation kennen wir alle

Jemand sagt: „*Ja passt schon.*“ Aber irgendwie sieht er dabei nicht so aus, als würde es wirklich passen.

Unser Gesicht zeigt oft mehr, als wir bewusst steuern können.

In diesem Training lernen Sie, solche nonverbalen Signale **besser wahrzunehmen** und im Alltag sinnvoll damit umzugehen. Es geht darum, **Ihre Wahrnehmung zu schärfen** und Gespräche auf einer tieferen Ebene zu verstehen.

Sie werden danach niemanden „durchschauen“ – aber Sie werden Menschen oft deutlich besser verstehen. Diese **Wahrnehmungsfähigkeit** hilft Ihnen, authentischer und sensibler auf Ihre Gesprächspartner einzugehen und Ihre Kommunikation nachhaltig zu verbessern.

Was Sie im Training erwartet

Wahrnehmung trainieren

Lernen Sie, Gesichts-ausdrücke zu erkennen und zu interpretieren.

Emotionen verstehen

Entdecken Sie die sieben Grundemotionen und wie sie sich im Gesicht zeigen.

Praxisbezug herstellen

Sie übertragen das Gelernte auf Situationen im Kundenkontakt.

Das Training verbindet Wissen über Mikromimik mit praktischen Anwendungen für Ihren Alltag. Sie erhalten **Werkzeuge & Methoden**, die Sie in Ihrem Alltag einsetzen können.

Das Training ist so aufgebaut, dass Sie **schrittweise Ihre Beobachtungsfähigkeit** erweitern und gleichzeitig lernen, wie Sie mit den gewonnenen Erkenntnissen umgehen. Jeder Baustein baut auf dem vorherigen auf und wird durch **praktische Übungen** vertieft.

Genauer hinschauen lernen

Die Grundlage für das Verständnis von Mikromimik ist eine **geschärfte Wahrnehmung**. In diesem ersten Schritt trainieren Sie daher Ihre Fähigkeit, Gesichtsausdrücke **bewusst** wahrzunehmen.

Sie werden überrascht sein, wie viel im Gesicht eines Menschen passiert, ohne dass wir es bewusst bemerken.

Sie lernen, Ihre Aufmerksamkeit auf diese feinen Signale zu lenken. Das Training umfasst **visuelle Übungen, gemeinsames Beobachten von Beispielsituationen und praktische Anwendungen**.

Was Sie trainieren

- **Bewusste Wahrnehmung von Gesichtsausdrücken**
- **Erkennen flüchtiger Mikroexpressionen**
- **Unterscheidung zwischen echten und gestellten Emotionen**
- **Fokussierung auf aussagekräftige Gesichtspartien**

Die wichtigsten Gefühle im Gesicht erkennen

Die Wissenschaft hat **sieben Grundemotionen** identifiziert, die kulturübergreifend und weltweit ähnlich im Gesicht ausgedrückt werden. Diese **universellen Emotionen** bilden das Fundament der nonverbalen Kommunikation und sind **in jedem Kulturkreis erkennbar**.

Freude

Ärger

Angst

Überraschung

Trauer

Ekel

Verachtung

Wie zeigen sich diese Emotionen im echten Gespräch?

Wir arbeiten mit Szenarien aus Ihrem Alltag/Berufsalltag.

Beobachten

Mimische Signale wahrnehmen

Interpretieren

Emotion im Kontext verstehen

Einordnen

Bedeutung für das Gespräch erkennen

Reagieren

Angemessen darauf eingehen

Menschen im beruflichen Alltag besser verstehen

Im beruflichen Alltag stehen wir ständig mit unterschiedlichen Menschen im Austausch. Wer erkennt, was im Gegenüber vorgeht – oft noch bevor es ausgesprochen wird – kann Gespräche bewusster gestalten, Missverständnisse vermeiden und vertrauensvolle Beziehungen aufbauen.

Zustimmung oder echte Überzeugung?

Erkennen Sie den Unterschied zwischen höflicher Zustimmung und echter Begeisterung.

Gibt es noch Unsicherheiten?

Nehmen Sie Zweifel und offene Fragen frühzeitig wahr, bevor sie die Zusammenarbeit erschweren.

Wird etwas unausgesprochen gelassen?

Spüren Sie, wenn wichtige Gedanken, Bedenken oder Bedürfnisse nicht direkt angesprochen werden.

Vertrauen oder Zurückhaltung?

Erkennen Sie die Stimmung Ihres Gegenübers und reagieren Sie angemessen auf Offenheit, Skepsis oder Widerstand.

Etwas besser reagieren

Das Erkennen emotionaler Signale ist der erste Schritt. Entscheidend ist, wie Sie auf diese Signale angemessen eingehen können. In diesem Teil des Trainings probieren wir Handlungsstrategien für verschiedene Gesprächssituationen.

Gespräche entspannter führen

Wenn Sie emotionale Spannungen frühzeitig erkennen, können Sie gegensteuern und die Gesprächsatmosphäre aktiv entspannen.

Missverständnisse vermeiden

Durch das Wahrnehmen nonverbaler Signale erkennen Sie Kommunikationsprobleme, bevor sie eskalieren.

Bindung stärken

Kunden fühlen sich verstanden, wenn Sie auf ihre emotionalen Bedürfnisse eingehen – auch auf die unausgesprochenen.

Gespräche zielgerichteter steuern

Mit dem Wissen über die emotionale Verfassung Ihres Gegenübers können Sie den Gesprächsverlauf anpassen.

Was Mikromimik NICHT ist

Dieses Training ist keine Lügendetektor-Schulung und keine Anleitung zur Manipulation.

Worum es geht

Es geht um besseres Verstehen, nicht um Durchschauen. Es geht um empathische Kommunikation, nicht um Vorteilsnahme. Es geht um Authentizität, nicht um Täuschung.

So arbeiten wir zusammen

Die Arbeit ist praxisorientiert gestaltet. Es erwartet Sie eine Mischung aus Wissensvermittlung und praktischer Anwendung.

Kurze, Theorie

Sie erhalten das notwendige Grundlagenwissen aufbereitet, ohne akademische Überforderung.

Praktische Übungen

Der Schwerpunkt liegt auf Training. Sie beobachten, analysieren und üben in verschiedenen Formaten.

Gemeinsam Beobachten

In der Gruppe analysieren Sie Beispiele, tauschen Wahrnehmungen aus und lernen voneinander.

Beispiele aus Berufsalltag

Wir arbeiten mit realitätsnahen Szenarien aus Kundenkontakt, Verkauf und Beratung.

Austausch und Mitmachen

Bringen Sie Ihre Erfahrungen ein, stellen Sie Fragen und diskutieren Sie Ihre Beobachtungen mit anderen Teilnehmenden.

Es gibt keine Prüfungen, keine Bewertungen und keinen Leistungsdruck – nur neue Erkenntnisse und Anwendungen. Fehler sind ausdrücklich erlaubt und sogar erwünscht, denn aus ihnen lernen wir am meisten.

Ihr Nutzen

Die Kompetenzen entwickeln sich mit der Zeit weiter – je mehr Sie Ihre neue Wahrnehmung im Alltag einsetzen, desto selbstverständlicher und intuitiver wird sie.

Gesichtsausdrücke schneller wahrnehmen

Sie erkennen Signale und können Ihre Gesprächsführung spontan anpassen.

Gespräche sensibler führen

Ihre erweiterte Wahrnehmung ermöglicht wirkungsvollere Kommunikation.

Menschen besser einschätzen

Sie verstehen die emotionalen Bedürfnisse und Vorbehalte Ihres Gegenübers präziser.

Spannungen früher erkennen

Konflikte und Missverständnisse identifizieren Sie, bevor sie eskalieren.

Sicherer im Umgang mit Menschen

Tieferes Verständnis schafft mehr Selbstvertrauen in Gesprächssituationen.

Dauer des Basistrainings

1,5 Tage

Praxisnahes Training mit Zeit zum Üben und Vertiefen.

Das Training erstreckt sich über 1,5 Tage.

Diese Dauer reicht aus um **Grundlagen** zu vermitteln als auch ausreichend Zeit für praktische Übungen, Reflexion und Austausch zu haben.

Für wen ist der Workshop gedacht?

Das Training richtet sich grundsätzlich an alle, die das Thema interessiert

Ausbildung

Ausbilder, Trainer & HR-Mitarbeitende, die Menschen in ihrer Kommunikation fördern

Teamarbeit

Führungskräfte und Teams, die ihre Wahrnehmung im Team verbessern wollen

Beratung

Berater, Coaches & Experten, die Vertrauen aufbauen möchten

Kundenkontakt

Mitarbeitende im Kontakt, an der Rezeption, im Service oder telefonischen Beratung

Verkauf & Vertrieb

Verkäufer und Vertriebler die Kundenbedürfnisse besser verstehen wollen