

„DIE BEWEGUNGEN

DER MIMIK



...ENTHÜLLEN DIE GEDANKEN
UND ABSICHTEN EINES MENSCHEN
MEHR ALS WORTE.“ CHARLES DARWIN



“ Was ist EQUILIBRIUM?

Equilibrium steht für Gleichgewicht

-
es steht für ein Gleichgewicht zwischen EQ & IQ.

Können wir die Details eines Menschen (die Persönlichkeit, die Fähigkeiten, die Potenziale), auch ohne die bekannten Analysebögen wie z.B. DISG, BIG5, MBTI (Myers-Briggs), o. ä. erfassen und beurteilen?

Ist es möglich, innerhalb kürzester Zeit präzise Persönlichkeitsprofile zu erstellen und daraus individuelle Handlungsempfehlungen abzuleiten, unabhängig der ethnischen Herkunft?

Mit Profiling ist dies möglich!



“ Wer ist SABINE FINKMANN?

Als TOP Expertin arbeite ich schon seit über 10 Jahren erfolgreich als Profilerin, Mimikresonanztrainerin, Mediatorin & Coach und vermittele in schwierigen Situationen.

Ich unterstütze & coache Unternehmen & Privatpersonen im Bereich Wirtschaftsprofiling, Mimikresonanz, Konfliktmanagement und Persönlichkeitsentwicklung.





Einsatzbereiche

PRO

Das Profiling ist eine eigene Methode für die Analyse von Menschen und menschlichem Verhalten.

Wir schauen hierbei auf den gesamten Menschen:

- auf die Mimik und Gestik
- auf die Körpersprache
- auf die Morphologie

und auf alles, was der Mensch an Potentialen und Ressourcen mitbringt.

Im Profiling wird das Gesamtbild der Persönlichkeit erfasst und kann in verschiedensten Bereichen eingesetzt werden.

Zum Beispiel in der Kriminalistik, im Bereich der öffentlichen und auch privaten Sicherheit, in der Wirtschaft, in der Wirtschaftsmediation, beim Coaching und damit in der Persönlichkeitsentwicklung, in den Medien und auch in der Politik.

Der bekannteste Einsatzbereich ist hierbei wohl die Kriminalistik, jedoch gibt es darüber hinaus noch andere Einsatzbereiche, in denen das Profiling wertvolle Erkenntnisse liefern kann.

FILING

MIMIKRESONANZ

- bei Vertragsverhandlungen und Geschäftsabschlüssen
- im Personalmanagement, im Recruiting und generell in Management- und Führungsangelegenheiten
- im Marketing und im Verkauf
- bei Konflikten, generell im Zwischenmenschlichen
- in der eigenen Entwicklung
- in der Partnerschaft und bei der Suche nach einem Partner
- bei der Berufswahl oder beruflichen Umorientierung



MENSCHENKENNTNIS

MENSCHENKENNTNIS

Welche Menschentypen, oder Naturelle gibt es im Sinne der Physiognomik?

1. Mesoderm, auch **Bewegungsnaturell**
2. Endoderm, auch **Ernährungsnaturell**
3. Ektoderm, auch **Empfindungsnaturell** genannt



1.



2.



3.



Einige Merkmale des **Bewegungsnaturells**

Dynamik, Tatkraft und Fleiß sind seine herausragenden Kriterien, sie finden selten Ruhe, sie lieben Sport, Disziplin, Ordnung und Gesetz und sind ständig in Aktion. Ihr Tatendrang wird durch ein realistisches, ehrgeiziges und praktisches Denken unterstützt, sie treten häufig selbstbewusst auf und brauchen Berufe mit viel Bewegung und körperlicher Arbeit.



Einige Merkmale des **Ernährungsnaturells**

Diese Personen zeichnen sich durch Ruhe, Gelassenheit und wirtschaftliches Denken aus. Leiblich-sinnliche Genüsse sind ein wichtiger Bestandteil des täglichen Lebens. Diese Personen neigen zu Berufen im Büro oder in der Gastronomie- oder Nahrungsmittelbranche.



Einige Merkmale des **Empfindungsnaturells**

Diese Personen zeichnen sich durch Kreativität, Feinempfinden und soziales Engagement aus. Sie sind in einer harmonischen Atmosphäre zu großer Leistung fähig, sie beschäftigen sich gerne mit geistig-seelischen Belangen und sind häufig in Berufen mit künstlerischen, wissenschaftlichen oder literarischen Aufgaben tätig. Ihnen ist der Umgang mit Menschen wichtig.

MENSCHENKENNTNIS

Jeder Mensch trägt die grundlegenden Informationen der drei **primären Naturelle** in sich.

Während in der embryonalen Entwicklung bei den reinen Formen eines der drei Keimblätter stark dominiert, verteilt sich die energetische Entwicklungskraft bei den **Mischformen** überwiegend auf zwei Keimblätter.

Diese **sekundären Naturelle** können in verschiedenen Varianten auftreten, je nachdem, welche der Grundausrichtungen stärker ausgeprägt sind.

Alle diese unterschiedlichen Naturelle spiegeln die Vielfalt **menschlicher Erscheinungsformen** wider.

Die primären Naturelle unterscheiden sich auch untereinander in Bezug auf Körperbau, Kopf- und Gesichtsform sowie Charakter und Neigungen. Nur etwa **jeder zehnte Mensch** kann einem **primären Naturell** zugeordnet werden.

Über **90 %** der Menschen sind **Mischnaturelle**.

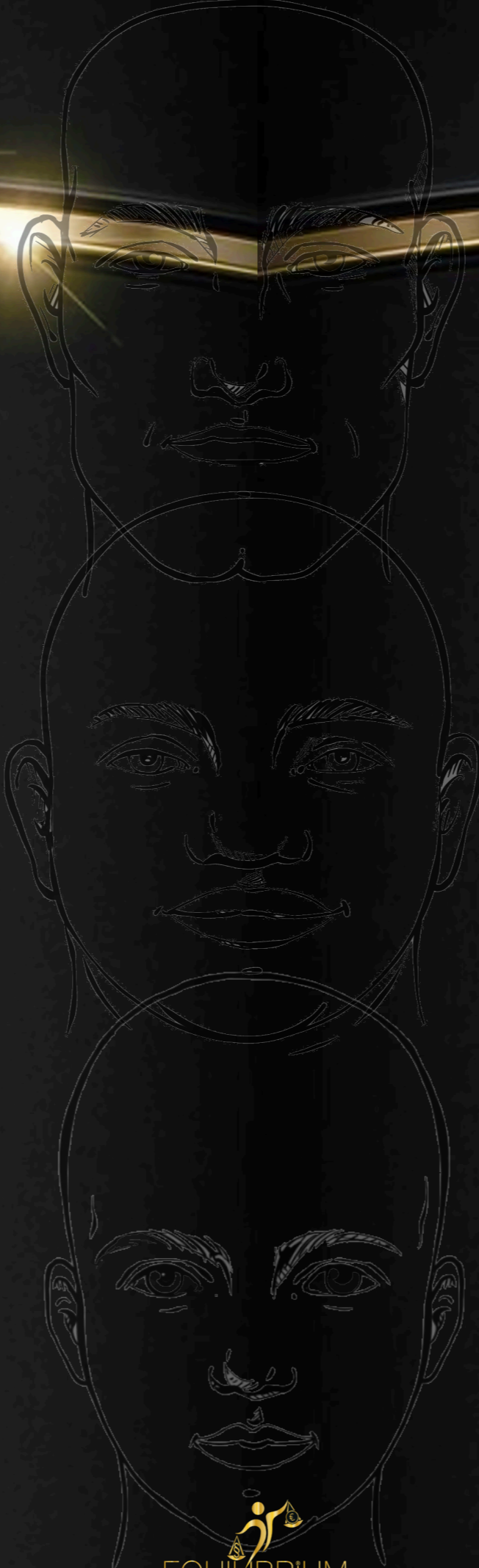
MENSCHENKENNTNIS

Dieses **Wissen** können wir uns im **Personalmanagement**, bei der **Personalauswahl** und generell im Umgang mit Menschen **zu Nutzen machen**.

Durch das Verständnis der unterschiedlichen Naturelle und der unterschiedlichen Persönlichkeiten, können wir gezielter auf die **individuellen Stärken und Schwächen** eingehen. Dies ermöglicht es uns, das **Potenzial** jedes Einzelnen optimal zu nutzen und somit die **Effizienz** und **Zufriedenheit** im **Team** zu steigern.

Im Personalmanagement kann dieses Wissen helfen, die **richtige Person** für die **passende Position** zu finden, indem wir die natürlichen Neigungen und Fähigkeiten der Kandidaten berücksichtigen.

Dies führt zu einer höheren **Passgenauigkeit** und **Zufriedenheit** im Job.



MENSCHENKENNTNIS

Auch in der **Mitarbeiterführung** kann das Wissen über die verschiedenen **Naturelle** und **Persönlichkeiten** wertvoll sein.

Indem wir die individuellen **Bedürfnisse** und **Motivationen** unserer Mitarbeiter erkennen, können wir gezielter auf diese eingehen und somit die **Arbeitsatmosphäre verbessern**.

Insgesamt trägt das **Verständnis** der menschlichen Naturelle dazu bei, eine **harmonischere** und **produktivere** Arbeitsumgebung zu schaffen, in der sich jeder Einzelne **entfalten** und sein **Bestes** geben kann.



MENSCHENKENNTNIS



Erkenne die wahre **MOTIVation** von Menschen.

Erkenne die **Potenziale** von Menschen.

Erkenne die **Fähigkeiten & Fertigkeiten** von Menschen.

Und schaffe damit
mehr **Effektivität**
mehr **Effizienz**
mehr **Möglichkeiten**.

Und Sorge damit für die **RICHTIGEN** Menschen
an der **RICHTIGEN** Stelle.

“

Ich habe Sabine bereits mehrere Male auf gemeinsamen Veranstaltungen erleben dürfen und bin begeistert von ihrer Expertise, Schnelligkeit und Verbindlichkeit, gepaart mit einem richtig guten Humor!!!

Sabine schafft es, ihren Zuhörern die herausforderndsten Themen ganz einfach und bildlich zu erklären. Das hat einen großartigen Erinnerungseffekt.

Außerdem hat sie im Bereich Mimikresonanz absolut professionell beraten, dass ich für mich perfekt umsetzen konnte.

Von ganzem Herzen alle Sterne ★★★★★

Gäbe es 10 Sterne, würde ich diese vergeben!!!



Als Expertin für Mimik und Profiling hat Sabine Finkmann, das Wissen, die Tools und die Erfahrung Unternehmen in herausfordernden Situationen zu begleiten. Ob als Coach im Konfliktmanagement, als Beraterin in Personalfragen oder als Rednerin, die inspirierende Impulse weitergibt: Sabine Finkmann weiß wo von sie spricht.

Sabine Finkmann ist eine vielseitige Person, die sowohl im Gesundheitswesen, als auch in der Wirtschaft eine exzellente Beraterin und Trainerin ist. Wir haben Frau Finkmann im Bereich Mimikresonanz und Emotionserkennung kennengelernt und können Ihre Leistungen und Fähigkeiten wärmstens empfehlen.

Vielen Dank Frau Finkmann.

Ich bin sehr beeindruckt von Deiner Ausarbeitung.
Es ist wie eine Blaupause meiner Persönlichkeit.
Und es gibt aber auch nicht das geringste zu beanstanden.
Noch einmal vielen lieben Dank für die schöne Analyse.
Bleibt bitte so wie du bist, denn so bist du großartig.

Hochprofessionell, gewissenhaft, empathisch – so lässt sich Sabine Finkmann gut beschreiben. Ich durfte nun schon wiederholt mit ihr zusammenarbeiten.

Mit Sabine verbinde ich Empathie sowie Kreativität, Leichtigkeit und Spaß – und gleichzeitig ein hohes Maß an Professionalität und Engagement. Danke für die wertschätzende Zusammenarbeit in den letzten Jahren.

”

STIMMEN

PROFILING

WER SEIN GEGENÜBER KENNT, ENTSCHIEDET BESSER

In Verhandlungen oder Vorstellungsgesprächen kann das Bauchgefühl neben der Faktenlage durchaus hilfreich sein. Doch noch verlässlicher ist der Blick in das Gesicht seines Gegenübers. Mit den Tools des Profiling kann man sich im Geschäftsleben einen Vorsprung sichern, indem man entschlüsselt, was im Gesprächspartner vorgeht. Mimikresonanz-Coach Sabine Finkmann erklärt in unserem Interview, wie das funktionieren kann und warum ein Pokerface nur bedingt funktioniert. Frau Finkmann, wenn man sein Gegenüber einschätzen kann, bringt das einen Vorsprung in Verhandlungen oder im Vorstellungsgespräch. Profiling kann dabei helfen. Wie verlässlich ist diese Methode?

Das Einschätzen des Gegenübers kann zweifellos einen Vorteil in Verhandlungen und Vorstellungsgesprächen bieten. Profiling, das die Analyse von Morphologie, Verhalten und Persönlichkeitsmerkmalen umfasst, ist eine Methode, um die Einschätzung von Menschen zu erleichtern. Die Verlässlichkeit von Profiling hängt von verschiedenen Faktoren ab, einschließlich der Qualität der verwendeten Daten und der Erfahrung des Profilers. Menschen sind komplex und vielschichtig, und ihr Verhalten kann von vielen Faktoren beeinflusst werden. In Verhandlungen und Vorstellungsgesprächen kann Profiling als Werkzeug zur Vorbereitung dienen, um mögliche Verhaltensmuster und Persönlichkeitsmerkmale zu erkennen. Insgesamt kann Profiling als Hilfsmittel nützlich sein, um Einschätzungen im Geschäftsbereich zu unterstützen.

MIMIKRESONANZ

WIE MAN DIE MIMIK IM BUSINESS EINSETZEN KANN

Erfolg hängt von vielen Faktoren ab. Menschen, die ihr Gegenüber überzeugen wollen, brauchen nicht nur gute Argumente oder ein gutes Produkt. Der zwischenmenschliche Faktor spielt ebenfalls eine Rolle, wird im Geschäftsleben aber häufig unterschätzt, weil es ein sehr subtiler ist. Das Gesicht kann nicht hinter einem gutsitzenden Outfit versteckt werden und offenbart die echte Gefühlslage des Menschen. Es kann also ein Vorteil sein, wenn man die Mimik des anderen lesen kann, um seine Strategie anzupassen. Sabine Finkmann ist Expertin für Emotionserkennung – in unserem Interview erklärt sie, wie man die Mimik des Gegenübers für sich nutzen kann und warum das Pokerface keine Lösung ist. Frau Finkmann, wie kann uns Mimikresonanz im Geschäftsleben helfen?

Mimikresonanz und Emotionserkennung spielen im Geschäftsleben eine immer wichtigere Rolle und können als eine Art »Währung des 21. Jahrhunderts betrachtet werden. Diese Fähigkeiten sind entscheidend, um zwischenmenschliche Beziehungen zu vertiefen, Emotionen und Reaktionen frühzeitig zu erkennen, dadurch eine effektive Kommunikation zu ermöglichen und letztendlich den Geschäftserfolg zu steigern.



WIRTSCHAFTSPROFILING



sabine_finkmann * 05.09.2024
Heute hatte ich die Gelegenheit, an der Frankfurter Börse ein spannendes Interview mit Mick Knauff zu führen. Unser Gespräch drehte sich um das Thema Wirtschaftsprofiling und seine zentrale Rolle beim Börsengang. Es war eine großartige Erfahrung, die Bedeutung dieser Themen an einem so historischen und bedeutenden Ort zu diskutieren.

#FrankfurterBörse #Interview #Wirtschaftsprofiling
#Börsengang #Personalauswahl #MickKnauff
#Fehlbesetzung #Transparenz #Investoren

SVEN WIPPERMANN

Dipl. Bankbetriebswirt, Experte im Bereich der Wirtschaftsmediation, Coach & Profiler, arbeitet seit vielen Jahren als Trainer, Coach und Mediator in unterschiedlichen Kontexten und unterstützt sowohl Privatpersonen als auch Wirtschaftsunternehmen dabei, einen wertschätzenden Umgang zu implementieren und in Verhandlungssituationen und Konflikten zu guten und für alle Beteiligten tragfähigen Ergebnissen zu kommen.

Seit 2023 unterstützt er mit seinen Fähigkeiten das Unternehmen Equilibrium zusätzlich im Bereich Mimik, Körpersprache und Profiling.



Exzellente
UNTERSTÜTZUNG!

Ein starkes Team



Die faszinierende Welt der Mimikresonanz®

Emotionserkennung oder Mimikresonanz ist eine Fähigkeit, die es uns ermöglicht, die Emotionen anderer Menschen zu sehen, zu verstehen und angemessen darauf zu reagieren.

Unsere Mimik, Gestik und Körpersprache sind ein leistungsstarkes Werkzeug der nonverbalen Kommunikation.

Sie können Gefühle, Emotionen und Stimmungen ausdrücken und dies sogar schneller und intensiver als Worte es könnten.

Mikroexpressionen sind häufig mit einer Schnelligkeit von weniger als 500 ms in unserem Gesicht zu erkennen.

Gerade in der Welt der zunehmenden Digitalisierung ist es wichtig, die Emotionserkennungsfähigkeit zu schulen und zu trainieren.

Durch gezielte Übungen und Trainingsmethoden werden wir gemeinsam daran arbeiten, Ihre Fähigkeit zur Emotionserkennung zu schärfen. Sie werden lernen, subtile Veränderungen in der Mimik, Gestik und Körpersprache anderer Menschen zu erkennen und zu verstehen.

Die Fähigkeit Emotionen und Mikroexpressionen zu erkennen, kann Ihnen in vielen Bereichen des Lebens von großem Nutzen sein:

Im beruflichen Kontext, genauso wie im Privatleben!

Entdecken Sie die faszinierende Welt der menschlichen Emotionen und werden Sie handlungsfähiger und erfolgreicher in Ihrem persönlichen und beruflichen Leben.

Tauchen Sie ein in das Abenteuer der Emotionserkennung und lassen Sie uns gemeinsam daran arbeiten, Ihre zwischenmenschlichen Fähigkeiten zu stärken und damit Ihr volles Potenzial zu entfalten.



EQUILIBRIUM.MANAGEMENT

Mimik + Profiling



Sabine Finkmann

Ihre Expertin

für Menschenkenntnis

SCAN ME



Für mehr
Informationen

