



facecoaching®
das Angebot

Was zuckt denn da?

Was sagst du nicht?

Microexpressions, Körpersprache, Mimik, Physiognomik und Emotionen



Unterdrückte oder unbewusste Emotionen hinterlassen für den Bruchteil einer Sekunde Spuren im Gesicht eines Menschen, sogenannte microexpressions.

Diese unwillentlichen Gesichtsausdrücke sind hervorragende Wegweiser im Gespräch, weil sie - kompetent und ethisch genutzt - wertvolle Hinweise auf die zugrundeliegenden Emotionen des Gesprächspartners sind. Sie sind nicht kontrollierbar, sie sind echt und daher so wertvoll.

Erfahren Sie mehr über microexpressions und die dazugehörigen Emotionen Ärger, Verachtung, Ekel, Freude, Angst, Trauer und Überraschung.

Kommen Sie mit auf Spurensuche!

Ich freue mich auf Sie

Henning Olesen

Die facecoaching® Angebote im Überblick



basics



master



professional

ZERTIFIZIERUNG ZUM FACECOACH

im Verkauf



Emotionales
Führen



the face
experience

SPEZIELLE FACECOACHING MODULE

Workshops



spezielle
Übungsabend



online Training
und APP

SPEZIELLE FACECOACHING ANGEBOTE



basics: microexpressions und Mimik

Gesichtsmuskeln und Muskelbewegungen



Muskelbewegung 12 mit ...



Heben der Mundwinkel

MB 12



- Zieht die Mundwinkel zurück und schräg nach oben, so dass die Mundform nach oben geschwungen ist und vertieft die Nasolabialfalte
- Bei einer schwachen bis gemäßigten MB12 wird das infraorbitale Dreieck etwas angehoben und die infraorbitale Falte möglicherweise etwas vertieft
- Bei einer starken Aktion, eines oder mehr der folgenden Kriterien:
 - "Tasche" unter dem unteren Augenlid
 - Verschiebt die Augenöffnung, indem es die Wange und die Haut unter dem unteren Augenlid hochdrückt

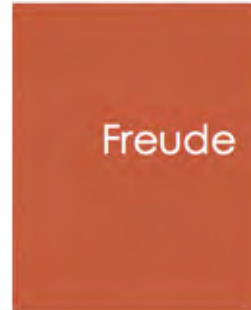


- Was sind microexpressions?
- Was sind Emotionen und was Gefühle?
- Gesichter sind lebendig (Teil 1)
- Begriffe und verwendete Basisterminologien
 - Begriffe, die Regionen und Merkmale des Gesichtes beschreiben, die Veränderungen der Lippen, die Kennzeichen und die vorübergehende Veränderungen der Haut beschreiben
- Muskelbewegungen im Gesicht erkennen
 - Welche Muskeln gibt es?
 - Obere Gesichtshälfte
 - Untere Gesichtshälfte
- Kopf- und Augenbewegungen
- Online Übungseinheiten nach dem Seminar



master: Emotionen und Täuschungen

Freude



Freude



Definierte Muskelbewegungen für die Emotion Freude:

• GEFÜHLT UND UNKONTROLLIERT

- D6 12 A-E
- D6 12 A 10 AB
- D6 12 B 10 ABC
- D6 12 C 10 A-D
- D6 12 DE 10 A-E

• GEFÜHLT UND KONTROLLIERT

- D6 12 A-E 14
- D6 12 A-E 15 A-E
- D6 12 A-E 17 A-E
- D6 12 A-E 24 A-E

• EVTL: GEFÜHLT UND UNKONTROLLIERT

- D7 12 A-E
- D7 12 A-E 10 AB
- D7 12 B 10 C
- D7 12 C 10 CD
- D7 12 DE 10 CDE

- Die Spuren der 7 Basisemotionen im Gesicht erkennen:
 - Wut, Ärger, Freude, Traurigkeit, Verachtung, Ekel und Angst
- Lernen Sie das ...
 - ... prozessorientierte Deuten der Emotionen. (Teil 1)
 - ... Erkennen und Anwenden von emotionsbezogenen Sprachmustern. (Teil 1)
 - ... Zusammenspiel von Mimik und restlichem Körper. (Teil 1)
 - ... Erkennen der eigenen Emotionsmuster
- Gesichter sind lebendig (Teil 2)
 - Was kann ich im Gesicht noch sehen?
 - Wo noch kann ich etwas im Gesicht sehen?
 - Wie spreche ich an was ich jetzt sehe?
- Ansätze von Täuschungen erkennen
- Online Übungseinheiten nach dem Seminar
- Zugang zum facecoaching. online game



professional: kongruente Körpersprache

Beispiele für Illustratoren



„Ich kann das nicht mehr riechen!“



„3 Dinge sind wichtig!“



„Super gemacht!“



„PSSSSSSSTTT!“



„Perfekt...“



„Ich sage dir, das war so knappt!“



„Da steht es geschrieben.“



„Da bin ich überrascht.“

-11-



Unsere Finger

Jeder Finger hat in der nonverbalen Kommunikation eine eigene Bedeutung (wahrnehmen). Diese kann wertvolle Hinweise auf mögliche und unbewusste Signale/Aussagen des Gegenübers geben.

- Daumen**
 Der Daumen dient als Machtsymbol und hilft uns beim „Anpacken“ von Dingen. Je länger der Daumen im Zusammenspiel mit den anderen Fingern ist, je mehr Dominanz / Macht möchte die Person haben. Berührt unser Gegenüber also im Gespräch unbewusst seinen Daumen, so kann es sein, dass er zum aktuellen Thema mehr Macht (zurück) haben möchte.
- Zeigefinger**
 Mit diesem Finger zeigen wir auf Objekte, Menschen oder Themen, die in unseren Gedanken gerade präsent sind (auch unbewusst). Der Zeigefinger wird auch häufig mit der Emotion Verachtung (Skopsis) gezeigt, um so die Hierarchie noch klarer zu zeigen. Unbewusst zeigt sich ein Gedanke oft durch ein leichtes Zeigefingerzucken.



-11-

Embleme



- Gesten sind für den Betrachter meist unklar, ihre Bedeutung lässt sich eher vage vermuten.
- Embleme sind bestimmte Gesten mit einer ganz präzisen Bedeutung, die jedem Mitglied einer kulturellen Gruppe bekannt sind.
- Embleme sind klar im Inhalt und der Aussage (auch ohne Worte, dass unterscheidet sie von Illustratoren). Bsp.: USA ca. 60 universelle Embleme
- Embleme werden fast immer vorsätzlich ausgeführt. Die Person, die ein Emblem zeigt, weiß, was sie tut. Sie hat die Entscheidung getroffen, eine Botschaft zu übermitteln.
- Bewusste Embleme geschehen häufig zwischen Hals und Taille.



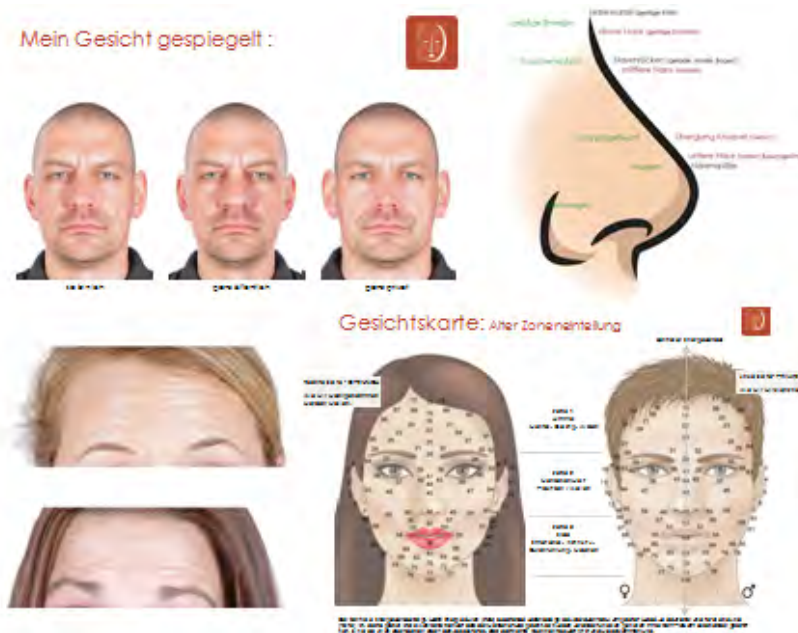
- Blenden, Maskierungen, Embleme, Manipulatoren und Täuschungen ...
 - ... was bedeuten sie?
 - ... wie erkenne ich diese?
 - ... wie nutze ich diese?
- Inkongruentes Verhalten (z.B. eine Lüge)
 - Was ist emotional inkongruentes Verhalten?
 - Wie kann ich es erkennen?
 - Wie kann ich es prozessorientiert nutzen?
- Lernen Sie das ...
 - ... prozessorientierte Deuten der Emotionen bei Blenden und Maskierungen.
 - ... Erkennen von emotionsbezogenen Sprachmustern bei Täuschungen.
 - ... Zusammenspiel von Mimik und dem restlichen Körper bei Manipulatoren.
- Coachingformat: facecoaching



the face experience: Was ist da noch? Wie bist du auch?

Nach traditioneller chinesischer Auffassung sind alle Lebensereignisse und ihre Auswirkungen auf die Psyche und den Körper des Menschen ins Gesicht gezeichnet. In diesem Modul wirst du mehr über dich erfahren; darüber wie du gemeint bist und wie du geworden bist. Ein Gesicht erzählt dir also etwas über die Vergangenheit, über die Gegenwart und die Zukunft.

Die Kombination aus microexpressions, der Antlitzdiagnostik und Physiognomik zeigen uns noch mehr Vorannahmen auf und wir können so mehr über die Gewordenheit unseres Gegenübers erfahren (Prägungen aus der Kindheit, Erziehung, Persönlichkeit, Kultur, Gesellschaft und dem Umfeld)



- Gesichtskarte
 - Alter und Zonen
 - Organ-Korrespondanz-Zonen
 - Das private Ich
 - Das öffentliche Ich
- Ohren
- Stirn
- Augen und Augenbrauen
- Nase
- Kinn
- Mund und Lippen
- Live Übungen



Zum 1., zum 2. und zum 3. – verkauft!

Überzeugen Sie im Kunden- und Verkaufsgespräch durch eine hohe emotionale Gesprächskompetenz. Orientieren Sie sich beim Gespräch an den microexpressions, Mimik und der Körpersprache Ihres Gegenübers und lernen Sie So mögliche Einwände frühzeitig zu erkennen und anzusprechen.

Finden Sie heraus was Ihrem Gegenüber wichtig ist. Steigern Sie Ihre Wahrnehmungs- und Kommunikationskompetenz und führen Sie erfolgreiche, effiziente und abschlussorientierte Gespräche.



- Was sind microexpressions?
- Was sind Emotionen?
- Emotionen vs. Gefühle
- Gesichter sind lebendig
 - Wo kann ich etwas im Gesicht sehen?
 - Was kann ich im Gesicht sehen?
- Kundenmimiken erkennen und professionell nutzen
 - Schau mir in die Augen, Kleines.
 - Kundenmund tut Wahrheit kund.
 - Hals-über-Kopf.
- Umgang mit Emotionen im Gespräch
- Individuelle Verkaufsgespräche
- Online Übungseinheiten nach dem Seminar
- Regelmäßige Supervisionstage mit anderen Anwendern



Emotionales Führen! So bin ich.

Der Wunsch in der Arbeitswelt, Emotionen zu Beginn der Arbeit an den Garderobenhaken zu hängen ist allgegenwärtig, denn Logik und Vernunft sollen effizienter und schneller zum Ziel führen.

Doch was passiert, wenn ein Mitarbeiter um seinen Arbeitsplatz fürchten muss? Wenn ein Problem so groß ist, dass die Mitarbeiterin aus seiner Sicht dieses nicht bewältigen kann? Wenn es emotional wird?

Stellen Sie sich doch mal folgende Frage:

"An was von meinem Arbeitsalltag erinnere ich mich nach Feierabend noch?"

Ich behaupte mal, dass Sie sich rein logisch noch an viele Dinge erinnern können, die Sie heute geleistet haben – doch wie steht es mit den Emotionen zu den Dingen?

Unsere Emotionen sind es, die Erfahrungen unauslöschlich in unser Gedächtnis speichern. Die Freude über die gute Nachricht, die Wut auf unseren Teamkollegen während der Besprechung oder die Traurigkeit eines Verlustes.

Wie gerne würden wir unser Privat- und Berufsleben klar voneinander trennen, doch sehr häufig überlagern sich die Emotionen aus beiden Bereichen, so dass eine klare Trennung per se nicht möglich ist.

Die meisten Menschen sind mit den intensiven und beherrschenden Emotionen überfordert, da Sie noch nicht wissen, wie man Gefühle zulassen kann, ohne dass diese mit Ihnen oder anderen durchgehen.

In diesem Seminar, speziell für Führungskräfte, lernen sie nonverbale Strategien, die Ihnen helfen mit den Gefühlen Ihrer Vorgesetzten, Mitarbeitern, Kollegen und Klienten umzugehen – und viel wichtiger noch: mit Ihren eigenen.



facecoaching. the APP



Was zuckt denn da? Wer findet mich?
facecoaching - spielend lernen

Die Grundemotionen sind ein Spiegel unserer Seele. Durch sie zeigt ein Mensch in seinem Gesicht seine wichtigsten Bedürfnisse, nämlich den Wunsch nach Nähe oder Distanz. Deshalb ist es im Gespräch so wichtig, diese Emotionen zu erkennen: Sie fühlen sich schneller ein in die Welt Ihres Gegenübers, Sie bauen den Kontakt leichter und stärker auf und Sie können sich effektiver dem Kern Ihrer Arbeit widmen.

Mit der neuen facecoaching APP, finden Sie leicht Zugang zu dieser Technik, egal ob Sie hineinschnuppern wollen, Ihr Wissen vertiefen oder nach einem facecoaching-Seminar üben möchten. Die App bietet Ihnen einen spielerischen Zugang zum Erkennen von Mimik, Emotionen, Muskelbewegungen und Microexpressions – auch ganz ohne Vorkenntnisse!



Es gibt acht Lernspiele, jeweils in einer Ihrem Können angepassten Variante: darunter ein klassisches Memory, bei dem Sie die Gesichter finden, die die gleiche Emotion zeigen, ein Spiel, in dem Sie die Emotion (Microexpression) bestimmen, die in einem Gesicht gezeigt wird, und als Drittes das Erkennen von Muskelbewegungen in einem Gesicht. Mit jeder Lernstufe steigt auch der Schwierigkeitsgrad: So müssen Sie im Master-Level des Memoryspiels den gleichen Gesichtsausdruck bei zwei verschiedenen Personen finden.



Zusätzlich erhalten Sie Unterstützung, wenn Sie z.B. gewisse Emotionen schwer erkennen, oder es Ihnen schwerfällt, bestimmte Muskelbewegungen zu sehen. So wird das Lernen noch leichter.



Egal ob Sie nur kurz spielen oder länger am Stück lernen möchten: Diese App ist **Edutainment auf höchstem Niveau** und ein **Muss** für alle Therapeuten, Coaches und Berater.



facecoaching. the APP



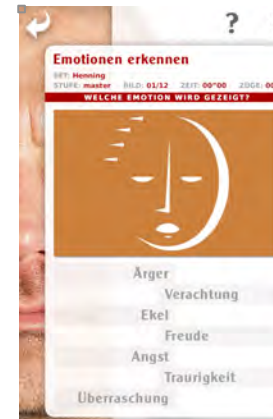
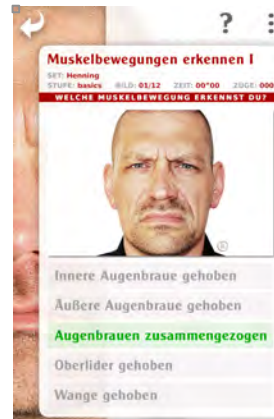
3 Spielstufen



8 Spiele & Varianten



4 freie Sets mit über 120 Bildern und 8 weiteren Bilder-Sets mit über 300 Bildern.



Spelszenen und interaktive Hilfe



Nutzen Sie dieses Wissen und ...

... erweitern Sie **als Coach oder Therapeut** Ihre Emotionswahrnehmung.

Lernen Sie microexpressions im Coaching prozessorientiert zu nutzen und ermöglichen Sie Ihrem Coachee ein neues Emotionsbewusstsein. Mit diesem Bewusstsein helfen Sie Ihrem Coachee sich schneller und klarer auf sein Thema zu fokussieren.

... für eine würdevolle, bedürfnis- und gefühlorientierte **Begleitung Ihrer Patienten:**

Nehmen Sie Emotionen und die darin zum Ausdruck kommenden Bedürfnisse noch deutlicher wahr - die Ihrer Patienten und Ihre eigenen. Gönnen Sie es sich, Ihnen anvertraute Menschen leichter zu verstehen und besser unterstützen zu können, indem sie eine Kommunikationsform trainieren, die Ihnen den Umgang sogar mit solchen Patienten deutlich erleichtert, deren kognitive Ausdrucksfähigkeit verloren ging oder geht. Erzeugen Sie eine vertrauensvolle und wertschätzende Patientenbeziehung, in der sich beide Seiten anerkannter, wohler und sicherer fühlen. Gestalten Sie Eigenständigkeit und Lebensqualität für Ihre Patienten und für sich.

... sehen Sie klarer **in Mitarbeiter- und Bewerbungsgesprächen.**

Nehmen Sie die Emotionen und Stimmungen Ihres Gegenübers bewusster wahr und kommen so effizienter und zielgerichteter zu einem für beide Seiten erfolgreichen Ergebnis.

... überzeugen Sie **im Kunden- und Verkaufsgespräch** durch eine hohe emotionale Gesprächskompetenz.

Orientieren Sie sich beim Gespräch auch an den microexpressions Ihres Gegenübers. Führen Sie erfolgreiche, kompetente, faire und abschlussorientierte Gespräche.

... legen Sie **in der Mediation** achtsam die unbewussten Emotionen offen und erzeugen Sie so mehr Bewusstheit, Klarheit und Verständnis bei den Konfliktparteien.

Methodik



Die Angebote bieten Ihnen eine gelungene Kombination aus Praxis und Theorie. Die Lerninhalte werden praktisch erfahren, in der Gruppe reflektiert und nutzbar gemacht und schließlich um fundierte, aktuelle Erkenntnisse erweitert.

Das ermöglicht Ihnen einen hohen Nutzentransfer in Ihre Praxis. Lernanker und Fotoprotokoll unterstützen zusätzlich den Lerntransfer in den Alltag.

Dabei ist mir die Zeit wichtig, sowohl die einzelnen Angebots- und Lerninhalte im Detail zu betrachten und zu üben, als auch den Überblick über den Gesamtkontext zu bewahren und den Bezug zu Ihren persönlichen Anwendungsfeldern herzustellen.

Die maximale Teilnehmerzahl für die Seminare liegt bei 12 Teilnehmern, um parallel zur Gruppenlernerfahrung die individuelle Begleitung des Einzelnen zu gewährleisten.

Die maximale Teilnehmerzahl für die Workshops und individuellen Angebote variieren je nach den Inhalten.



Wer und wo?

■ Henning Olesen

Ich bin begeistert und darauf spezialisiert, die Emotionsspuren in Gesicht und Körpersprache meiner Kunden zu lesen, wahrzunehmen und nutzbar zu machen, um meinen Kunden mehr Klarheit, Bewusstheit und Verständnis für sich und ihre Prozesse zu ermöglichen: ***Raus aus der kognitiven Scheinwelt, rein in's wahre emotionale Er-Leben!***



Jahrgang 1974, verheiratet und zwei Kinder.

Nach erfolgreichen Ausbildungen (seit 1999) im Bereich NLP, Hypnose, der Kinesiologie und Coaching, folgte eine fundierte Aus- und Weiterbildung im facial action coding system (F.A.C.S.) nach Dr. Paul Ekman. Durch weitere Erfahrungen im Bereich der Antlitzdiagnostik und Physiognomie entwickelte ich -facecoaching- als Methode und Haltung in der Arbeit mit Menschen.

Zur Zeit befinde ich mich in einer 5 jährigen Weiterbildung zum Gestalttherapeuten.

- Ich bin u.a. Ausbilder für [balancecoaches](#) (das Burnout- und Stresspräventionsprogramm mit Einzelcoaching) und Coaches mit gestalttherapeutischem Ansatz.
- Seit 2009 veröffentliche und schreibe ich regelmäßig Artikel für namenhafte Zeitschriften, Magazine, Onlinepublikationen und Bücher und bin Herausgeber des facecoaching-Spiels und facecoaching - APP.
- 2011-2013 war ich als Referent beim DVNLP Kongress und 2012 internationaler Catalyst beim ICF World Congress in London, sowie Leiter der Studie "microexpressions and coaching", "facecoaching in der Burnoutprävention" und „facecoaching in der Demenzarbeit“. Als Dozent arbeite ich unter anderem an der ECP-Akademie und den Paracelsus-Schulen.
- Olesen Kommunikation
Neuenhofer Str. 11 in 42657 Solingen

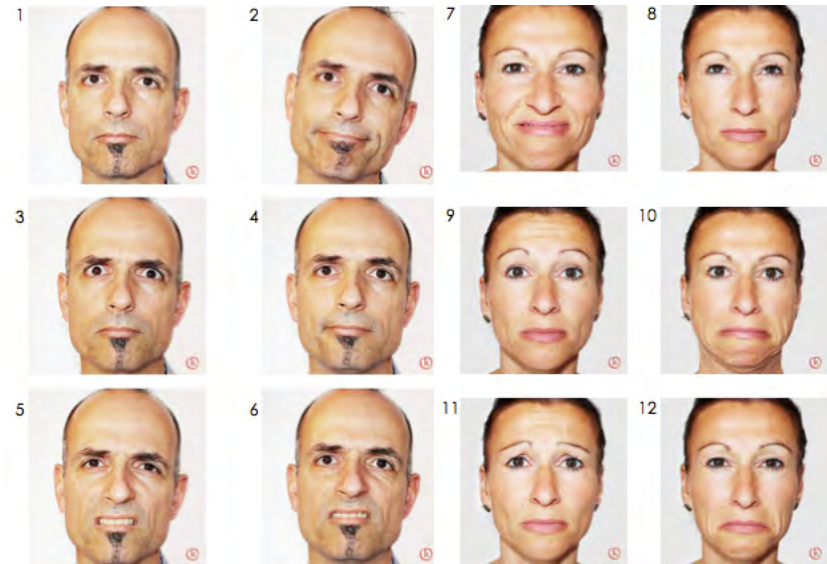
Tel. (0212) 54 88 88 4 und Fax (03212) 130 11 39
office@olesen-kommunikation.de



Was und wann?

- **Programm- und Terminauszug 2017**
 - facecoaching. basics
20. – 21.01. / 02. – 03.03. / 06. – 07.04. / 13. – 14.07.
13. – 14.10.2017
 - facecoaching. master
04. – 05.03. / 23. – 24.06. / 13. – 14.10. / 27. – 28.10.2017
 - facecoaching. professional
23. – 24.03. / 13. – 14.07. / 27. – 28.10.2017
 - facecoaching. the face experience
25. -26.03. / 02. – 03.09.2017
 - facecoaching. im Verkauf
30. – 31.03. / 26.09. – 27.09.2017
 - facecoaching. Emotionales Führen
09.02. – 10.02. / 31.08. – 01.09.2017
 - Workshops und Übungstage (bundesweit)
auf Anfrage
 - Eventbegleitung (bundesweit)
auf Anfrage
- Preis 499,- Euro je Seminarbaustein
(steuerbefreit nach § 4 Nr. 21 a) bb) UStG)

- Alle aktuellen Termine, Orte und Preise für die facecoaching Ausbildungen und Seminare, Übungstage und Übungsabende, finden Sie im Internet auf <http://www.facecoaching.de/termine.html>
- Quiz: Welche Emotion erkennen Sie?



Lösungen bitte mit Bildnummer und Antwort an: office@olesen-kommunikation.de



www.facecoaching.de