

## 2.2 Ihre Stärken

Ihre Stärken (= im S.C.I.L.Profil auf der Mittelachse liegende und nach rechts ausschlagende Balken) in der Kommunikation/Interaktion mit anderen Menschen sind die folgenden:

**Emotionalität** ist eine Ihrer für andere erkennbaren Interaktionsqualitäten. Sie haben Interesse an den eigenen und den Gefühlen anderer und wenden sich sowohl Ihren eigenen Gefühlen wie auch denen der anderen zu.

Sie werden von anderen Menschen wahrgenommen als eine Persönlichkeit mit klaren **Inneren Überzeugungen**. Sie wissen um Ihre persönlichen Glaubenssätze und lassen diese auch für andere wahrnehmbar werden.

Ihre **Stimme** ist ein hörbar wirksamer Interaktionsfaktor. Sie verfügen über das Geschick durch Betonungen das gesprochene Wort tonal zu verstärken und die gewünschten Stimmungen durch Ihre Stimme auszulösen.

Sie erwecken bei anderen Menschen den Eindruck, dass Sie Wert auf Ihr **Erscheinungsbild** legen. Der bewusste Umgang mit Kleidung, Accessoires, Haaren, Körperpflege etc. ist Ihnen wichtig.

Andere Menschen nehmen Sie als eine eloquente Person wahr. Der Interaktionsfaktor **Beredsamkeit** bedeutet, über einen umfänglichen Wortschatz und die Fähigkeit zu verfügen, die eigenen Gedanken verständlich zu formulieren.

In der Begegnung mit anderen Menschen zeichnen Sie sich durch Ihre **Artikulation** aus. Die Deutlichkeit Ihrer Aussprache und das Vermögen durch z.B. Pausen Spannung zu erzeugen wirken überzeugend.

Ihre Wirkung auf andere Menschen wird unter anderem auch geprägt durch Ihre **Gestik**. Sie wissen das gesprochene Wort durch Ihre Gesten zu unterstützen und nehmen die körpersprachlichen Signale anderer wahr.

Sie werden als eine Persönlichkeit mit **Zielorientierung** erlebt. Das bedeutet, dass Sie Klarheit in Bezug auf die eigenen Ziele vermitteln und das Geschick haben, diese Ziele auch konsequent zu verfolgen.

## 2.3 Ihre Entwicklungsfelder

Im Verhältnis zu den auf der vorangegangenen Seite beschriebenen Interaktionsstärken sind die folgenden Faktoren bei Ihnen weniger stark ausgeprägt. Diese bezeichnen wir als **Ihre Entwicklungsfelder** (= im S.C.I.L.Profil nach links ausschlagende Balken):

### **Sachlichkeit**

Das Vermögen, die Sache im Blick zu behalten und immer wieder auf die sachliche Ebene zurück und 'auf den Punkt' zu kommen.

### **Strukturiertheit**

Die Fähigkeit, Themen sauber zu strukturieren und die geplante Struktur auch konsequent umzusetzen.

### **Mimik**

Die mimische Ausdrucksstärke sowie die Fähigkeit, in der Mimik anderer zu lesen.

### **Analytik**

Das Interesse und die Fähigkeit, den Dingen auf den Grund zu gehen und allem eine gründliche Analyse voranzustellen.

### **Bildhaftigkeit**

Die Fertigkeit, in Bildern und Metaphern zu sprechen und dadurch die eigenen Aussagen einprägsam und merkfähig zu formulieren.

### **Prozessfokussierung**

Die Fähigkeit, ganz im Hier und Jetzt zu sein und auf die Situation und Dialogpartner einzugehen.

### **Innere Präsenz**

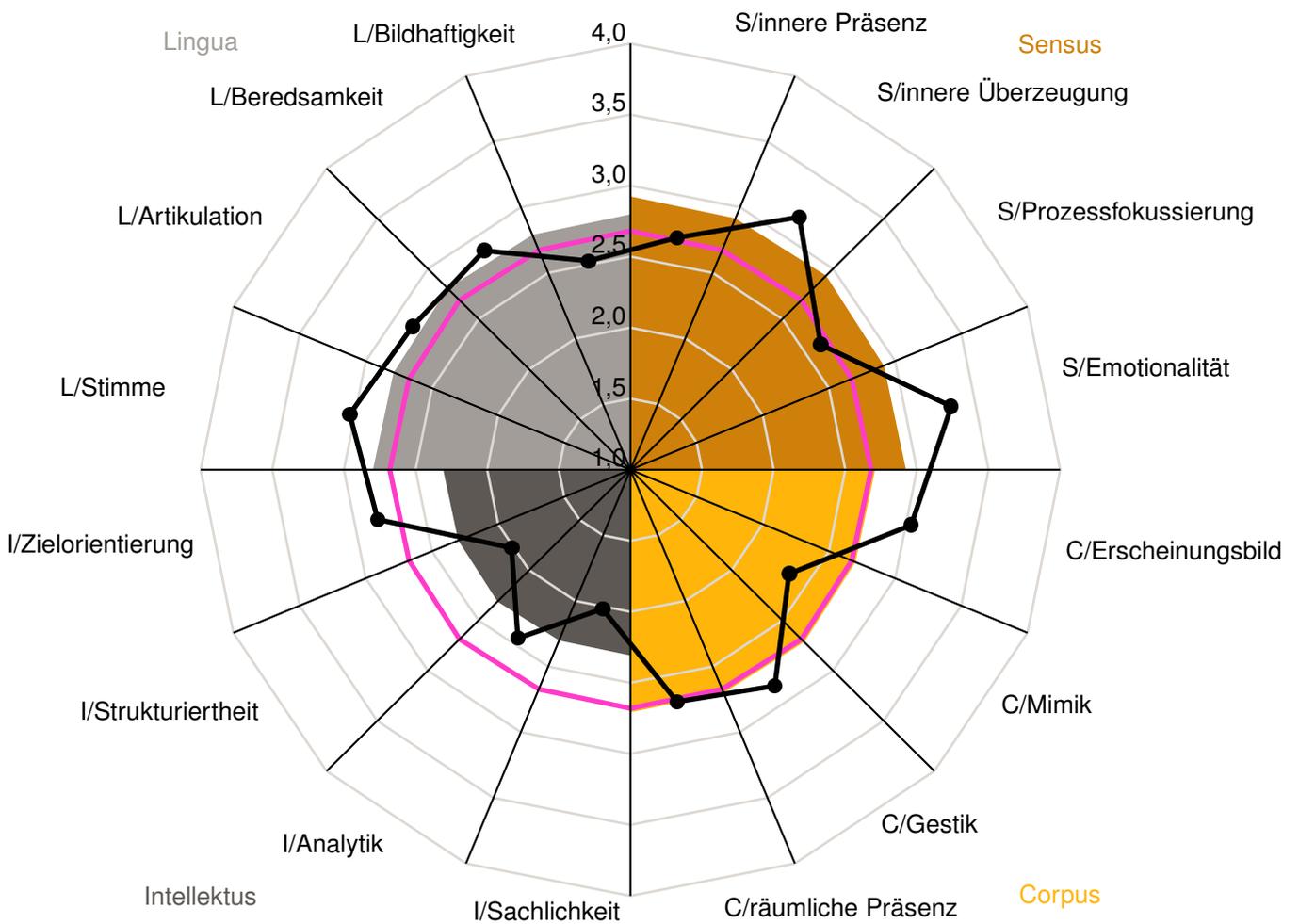
Die Fähigkeit, die eigene innere Stimme wahrzunehmen und die Bereitschaft ihr auch zu folgen.

### **Räumliche Präsenz**

Die Fähigkeit, durch Körperspannung, Blickkontakt, Auftreten und Ähnliches einen Raum gut wahrnehmbar auszufüllen.

## 2.4 Ihre Interaktionsmodi

Aus den Ausprägungen Ihrer 16 Interaktionsfaktoren ergeben sich Ihre vorrangigen und nachrangigen Interaktionsmodi, geordnet nach den vier Clustern **S**.ensus, **C**.orpus, **I**ntellektus und **L**.ingua (=S.C.I.L.). Das nachfolgende Diagramm zeigt, in welchen Modi Sie häufiger und intensiver und in welchen Sie (relativ gesehen) seltener und weniger intensiv agieren. (Je weiter die farbigen Felder nach außen reichen, desto stärker ist die Ausprägung.)



1. Ihr stärkster Interaktionsmodus ist **Sensus**.  
Sie werden in erster Linie als **Beziehungsmensch** wahrgenommen. Als Beziehungsmensch wirken Sie empfindsam, einfühlsam und achtsam. Sie gewinnen andere Menschen durch Rücksicht, Hingabe und Zuversicht. So schaffen Sie über Sympathie und Vertrauen eine Atmosphäre des Wohlfühlens.
2. Ihr zweitstärkster Interaktionsmodus ist **Lingua**.  
Das bedeutet, dass Sie auch als **Verständigungsmensch** erlebt werden. Als Verständigungsmensch wirken Sie wortgenau, sprachverliebt und ausdrucksstark. Sie sprechen andere durch Ihre Formulierungskunst, Ihren stimmlichen Klang sowie Ihren virtuoson Umgang mit allem Buchstäblichen an.
3. Der drittstärkste Modus ist bei Ihnen **Corpus**.  
Mit diesem Modus ist der **Bewegungsmensch** abgebildet. Bewegungsmenschen wirken durch ihr Auftreten und ihre Darstellungsfähigkeit. Sie vermögen es, mit dem ganzen Körper zu sprechen und ihren Absichten auch ohne viele Worte wirkungsvoll Ausdruck zu verleihen.
4. Und in Relation zu den oberen drei ist **Intellektus** Ihr schwächster Interaktionsmodus.  
Mit Intellektus wird der **Vernunftsmensch** beschrieben. Vernunftsmenschen wirken vorbereitet, bedacht und überlegt. Sie überzeugen durch Gründlichkeit, Klarheit und Nachvollziehbarkeit sowie die Fähigkeit, Themen auf der inhaltlichen Ebene voran zu treiben.