

# MIT METHODIK ZUM ERFOLG

Als Expertin für nonverbale Kommunikation zeigt Petra Peinemann ihren Klienten, wie sie Faktoren ihrer emotionalen Intelligenz und Empathie entscheidend verbessern können und damit in beruflichen und privaten Situationen wesentlich zielführender agieren.

Wir haben Petra Peinemann zum Interview getroffen und erfahren, was für eine wichtige Rolle dabei die Mimikerkennung spielt und dass emotionale Intelligenz für den beruflichen Erfolg wesentlich wichtiger als der IQ ist.

**Professionelle Beratung für die persönliche und berufliche Weiterentwicklung zu nutzen ist nicht nur ein Trend, sondern auch ein Beruf, den immer mehr Menschen für sich entdecken. Wie kamen Sie dazu, diesen Berufsweg einzuschlagen?**

Durch meine eigene Lebenserfahrung habe ich gelernt, mich selber, meine Ressourcen, Emotionen und Bedürfnisse besser wahrzunehmen, zu verstehen und so zu beeinflussen, dass sie meinen Zielen dienlich sind. Gleichzeitig schärfte sich der Blick auf mein Gegenüber, und ich konnte immer empathischer auf mein Gegenüber reagieren. Das ist für mich die unabdingbare Voraussetzung, um vertrauensvoll und konstruktiv miteinander zu arbeiten und gemeinsam Veränderungen zu erreichen.

**Die Berufsbezeichnung „Coach“ ist nicht durch eine gesetzliche Norm geschützt. Wie stehen Sie dazu, und wie könnte ein Qualitätssiegel in der Coaching-Branche Ihrer Meinung nach aussehen?**

Es gibt viele Qualitätssiegel, an denen sich Klienten gut orientieren können. Meiner Meinung nach sollte es auch gesetzliche Mindeststandards geben, insbesondere, weil Coaches ein hohes Maß an Verantwortung für ihre Klienten tragen. Coaches haben sehr unterschiedliche Hintergründe. In meinem Verständnis gehört unbedingt reflektierte Lebenserfahrung dazu, sich selber coachen zu lassen, in Supervision zu gehen. Aus meiner Erfahrung ist aber auch Empathie zwischen Coach und Klient etwas, das maßgeblich zum Erfolg des Coachings beiträgt.

**Welche Beratungsmethoden zählen zu Ihren Kernkompetenzen?**

Ich nutze mit Begeisterung Werkzeuge, in welche die neuesten Erkenntnisse der Psychologie und Hirnforschung einfließen.

Dies betrifft unter anderem Elemente des Hypno-Coachings, des wingwave®-Coachings und der Mimikerkennung.

Mit letzterem bin ich in der Lage, durch Erkennung der Emotionen schneller zum Kernproblem meiner Klienten zu gelangen, die ihnen häufig selber noch gar nicht bewusst sind.

**Weshalb sprechen Sie von Emotionaler Intelligenz als Erfolgsfaktor?**

In einem großen Teil meiner Arbeit gebe ich Seminare im Bereich Emotionale Intelligenz. Diese lässt sich, im Gegensatz zum IQ, der weitestgehend angeboren ist, nämlich steigern. Emotionale Intelligenz beschreibt die Fähigkeit, eigene und fremde Gefühle wahrzunehmen, diese zu verstehen und zu beeinflussen.

Nach neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen ist emotionale Intelligenz für den beruflichen Erfolg wesentlich wichtiger als der IQ. Das spielt z. B. für Führungskräfte eine sehr große Rolle. Nicht nur, um mit ihren Mitarbeitern angemessener und empathischer umgehen zu können, sondern auch, um in Zeiten des Personalmangels Mitarbeiter emotional an das Unternehmen zu binden und dadurch nicht nur ihre Leistungsfähigkeit zu steigern, sondern auch für einen niedrigeren Krankenstand und höhere Zufriedenheit am Arbeitsplatz zu sorgen.

**Die Steigerung der Empathie mittels Mimikresonanz® spielt in Ihrem Konzept eine große Rolle. Erzählen Sie uns mehr davon.**

Auch wer noch nicht so gut empathisch reagiert, kann diese Fähigkeit erheblich verbessern, z. B. mittels eines entsprechenden Trainings. Kein Bereich der Körpersprache ist so umfangreich untersucht worden, wie die Mimik. Mit Mimikresonanz® können die Teilnehmer ihre Empathie steigern, indem sie lernen, die schnellen mimischen Reaktionen (sogenannte Mikroexpressionen) ihres Gegenübers zu erkennen und zu interpretieren. Sie werden dadurch in die Lage versetzt zu erkennen, ob jemand verärgert ist

oder sich wirklich freut. Ob jemand traurig ist, oder überrascht.

Wenn Menschen darin geschult sind, diese Signale zu erkennen, werden sie noch besser auf ihre Mitmenschen eingehen können. In Verhandlungen und Vertrieb lassen sich Emotionen und dahinterliegende Wünsche der Gesprächspartner erspüren und Gespräche damit zielführend lenken. Dies ist keine Theorie, sondern wissenschaftliche Erkenntnis.

**Welches war das schönste Feedback, das Sie nach einem Seminar oder einer Beratung mal bekommen haben?**

Vor Kurzem durfte ich einen Klienten begleiten, der schon seit seiner Kindheit unter extrem starker Prüfungsangst litt. Er kam auf Empfehlung, und ich war quasi seine letzte Hoffnung. Das Nichtbestehen der zum dritten Mal vor ihm liegenden beruflichen Prüfung hätte für ihn das „Aus“ dieser Tätigkeit bedeutet, die er liebt und wo er sehr erfolgreich ist. Direkt nach seiner Prüfung von ihm per Mail zu erfahren, dass er mir sehr dankbar ist, weil er mit meiner Hilfe nun endlich die Prüfung bestanden hat, mitsamt einem Foto von ihm, hat nicht nur ihn, sondern auch mich sehr glücklich gemacht.



## METHOD-BASED SUCCESS

As an expert in non-verbal communication, Petra Peinemann shows her clients how to improve aspects of their emotional intelligence and empathy and therefore act in a more target-oriented way in both private and professional situations. We interviewed Petra Peinemann and found out how facial expressions play a major role and that emotional intelligence is far more important for professional success than IQ.



Professional advice for personal and professional development purposes is not just a trend, but has also become a career for an increasing number of people. How did you end up choosing this as a career?

My own life experience has taught me to take my own self, my resources, emotions and needs more seriously, understand them and influence them in a way that ensure they can serve my needs. At the same time, I have learnt to focus more on my counterparts and react in a more empathic way towards them. For me, that's the essential prerequisite you need in order to work with one another in a trusting and constructive manner to effect change.

The job title "coach" is now protected by a legal standard. What do you feel about this and what might a quality seal for the industry look like?

There are several quality seals that clients can use as a guide. In my opinion, there should also be legal minimum standards, particularly because coaches have a high degree of responsibility for their clients. Coaches come from a wide variety of backgrounds. I think that you definitely need to reflect on your own life experience and be coached yourself, be in supervision. In my experience, the empathy between the coach and the client is something that has a considerable impact on the success of the coaching.

What advice methods are your core areas of expertise?

I am very keen on using tools that incorporate the latest findings from psychology and brain research. This involves, e.g. elements of hypno-coaching, wingwave® coaching and facial expression recognition. With regard to the latter, I can use my facial expression recognition skills to quickly get to the heart of the problems my clients are facing, problems that they're often not aware of themselves.

Why do you consider emotional intelligence to be a success factor?

A lot of my work involves giving seminars in the field of emotional intelligence. In contrast to IQ, which is something you're mostly born with, emotional intelligence can be improved. Emotional intelligence is the ability to perceive your own and others' feelings, understand them and influence them. According to the latest scientific research, emotional intelligence is considerably more important than IQ for professional success. This plays a huge role, e.g. for managers. Not only because it means they can interact with their staff in a more appropriate and empathic way, but also to help employees bond emotionally with the company when there are staff shortages and therefore not only increase their productivity but also ensure lower rates of illness and higher levels of satisfaction in the workplace.

So increasing empathy using Mimikresonanz®, i.e. facial expression recognition, plays a major role in your concept? Tell us more.

Even those who don't yet react in a very empathic way can considerably improve this ability, e.g. through relevant training. No area of body language has been as comprehensively investigated as facial expressions. With Mimikresonanz®, participants can increase their empathy by learning to recognise the quick facial expression reactions (so-called micro expressions) of their counterparts and interpret them. They will then be able to recognise whether someone is irritated or really happy. Whether someone's sad or surprised.

If people are trained to recognise these signals, they will be able to interact better with their fellow humans. In negotiations and sales, they can trace the emotions and the wishes that lie behind them and steer discussions in a targeted manner. This isn't a theory, but scientific knowledge.

What has been the best feedback you've ever had after a seminar or consultation?

A little while ago, I supported a client who has had severe anxiety about exams ever since he was a child. He came to me based on a recommendation and I was pretty much his last hope. Not passing the professional exam he needed for the third time would've meant him losing the job he loved and that he's very successful in. To get a message from him complete with photo directly after his exam saying he was very grateful to me because, thanks to my help, he finally passed the exam not only made him but also me very happy.