

Wirkstoff «Wirkung»

«Für den vielzitierten Werkzeugkoffer von Trainern und Beratern stehen eine Vielzahl von Tools zur Auswahl, die Verhalten und Persönlichkeit abbilden. Anders als diese stellt die S.C.I.L.-Performance-Strategie die Wirkung von Menschen in den Mittelpunkt. Der Charismatische Auftritt rückt so in greifbare Nähe.

«Die S.C.I.L.-Strategie hilft, die eigene Wirkung zu erkennen und die Kommunikationsbedürfnisse anderer treffsicher einzuschätzen», so Sabine Grebien, Managementtrainerin und S.C.I.L.-Instruktorin in der Schweiz.

Die Idee dahinter: Wer die eigene Wirkung kennt und weiss, was das Gegenüber erwartet, kann gezielt seine Interaktionskompetenz optimieren und auf das Gegenüber anpassen. Andreas Bornhäußer, Entwickler der Strategie, beschäftigt sich seit über 30 Jahren mit der Beantwortung der Frage, wie sich zwischenmenschliche Begegnungen konstruktiver und ergebnisreicher gestalten lassen.

Fünf Phasen markieren ihrer Ansicht nach den Weg zur charismatischen Persönlichkeit:

1. Selbstverständnis: Verstehen der Erfolgsfaktoren für wirkungsvolle Kommunikation

2. Selbsterkenntnis: Erkennen der stark und weniger stark ausgeprägten Erfolgsfaktoren bei sich selbst

3. Selbstbewusstsein: Bewusstes Einsetzen und dosiertes Ausbauen der eigenen stark ausgeprägten Erfolgsfaktoren

4. Selbstverpflichtung: Entscheiden, ob und welche der weniger stark ausgeprägten Faktoren entwickelt werden und bis wann dies erfolgreich geschehen sein soll

5. Selbstentwicklung: Gezieltes Entwickeln der weniger stark ausgeprägten Faktoren und Verwandeln in Stärken. Unternehmen erwarten von ihren Mitarbeitern nicht nur Leistungsbereitschaft und Flexibilität, sondern auch kommunikative Kompetenz. Diese müssen wissen, wie das, was sie sagen und präsentieren, bei anderen ankommt und wirkt.



Der Einsatz der S.C.I.L.-Strategie in Unternehmen wird in einen Beratungs- und Trainingsprozess eingebettet. Auftraggeber erhalten durch das Diagnostik-Instrument eine objektive Aussage über das momentane Wirkungs- und Wahrnehmungsrepertoire ihrer Mitarbeiter und Teams. Daraus können punktgenaue Trainingmassnahmen abgeleitet und umgesetzt werden.

Sabine Grebien



ist Trainerin und Businesscoach. Sie beschäftigt sich seit mehr als 20 Jahren mit Marken und deren Strahlkraft. Als S.C.I.L.-Instruktorin ist sie für die Ausbildung und Lizenzierung für S.C.I.L. in der Schweiz zuständig.

Andreas Bornhäußer



setzt sich seit über 30 Jahren mit Wirkung und Charisma auseinander. Er ist Speaker, Trainer und mehrfacher Buchautor zum Thema Wirkung und Präsentation.

GSA Chapter Schweiz
www.germanspeakers.ch