



(R)Evolution der Menschenkenntnis

Menschenkenntnis ist ab sofort unabhängig von Lebenserfahrung und basiert auf nachvollziehbaren Kriterien. Entdecken Sie für sich ein neues, zeitloses System und sichern Sie sich damit einen Wettbewerbsvorteil für die Zukunft.

Das Internet revolutionierte unsere Kommunikationswege und -formen. Wohlstand wurde erarbeitet, die persönliche Lebensgestaltung ist so frei wie noch nie in der Menschheitsgeschichte, und wir haben die Möglichkeit, in Sekunden rund um den Globus zu kommunizieren. Der neuesten Basisinnovation sehen wir sogar tagtäglich hundertfach ins Gesicht, ohne es zu registrieren. Nach all der Jagd auf Megapixel, Bandbreite und Hochtechnologie beginnt sich ein Thema durchzusetzen, das auf den ersten Blick nicht so recht in die Zeit passen mag, da sie den Menschen in den Mittelpunkt stellt: die Morphoanalytik.

Dem Schweizer Unternehmen Global Profiling AG ist es gelungen, eine sensationelle Systematik zu entwickeln, die es dem geschulten Auge erlaubt, die Einflüsse von Umwelt und Veranlagungen mit der Form

und Gestalt eines Menschen in Beziehungen zu setzen und daraus beispielsweise Motivationen, Denkweisen, Lebenseinstellungen und Verhaltensmuster – also die gesamte Persönlichkeitsstruktur – abzuleiten. Und zwar im wahrsten Sinne des Wortes innerhalb weniger Augenblicke. Ein Thema, dessen Tragweite erst langsam begrifflich wird, wenn man mehrfach darüber nachdenkt und sich selbst erlaubt, die eigenen Schranken des Denkens zu überwinden.

„Unsere Methodik, die gleichermaßen die genetische Prägung des Menschen und den soziologischen Einfluss auf das Verhalten berücksichtigt, ist bei jedem Menschen anwendbar“, so **Klaus Eisenblätter**, CEO der Global Profiling AG. „Die Morphologie, also die Gestalt von Kopf, Körper und Gesicht ist die wichtigste Grundlage des Verhaltens. Es ist die Sprache der Natur und somit universell gültig.“

Wenn wir einem fremden Menschen begegnen, treffen wir innerhalb von Sekundenbruchteilen eine Entscheidung, ob er uns sympathisch ist oder nicht. Gleichzeitig ziehen wir aufgrund seiner Erscheinung unbewusst Rückschlüsse auf seinen Charakter und besonders auf sein Verhalten. Diese Strategie war für uns Menschen seit jeher wichtig, um zwischen Freund und Feind unterscheiden zu können und das Überleben unserer Familie oder Sippschaft zu sichern.

Die Global Profiling AG hat diese Entscheidungs- und Wirkprozesse untersucht, strukturiert und eine anwendbare Essenz herausgefiltert. Durch eine Kombination neuester wissenschaftlicher Erkenntnisse, unter anderem der Hirnforschung, der Psychologie, der Verhaltensforschung (Mimik, Gestik, Körpersprache) und der Genetik ist es nun möglich, das Bauchgefühl zu

objektivieren. Das geniale Geheimnis der Methodik ist, dass ausschließlich aufgrund der Kopf- und Körperform sowie der Ausprägung verschiedener Gesichtsm Merkmale ausnahmslos jeder Mensch präzise und schnell in seiner Charakterstruktur erfasst werden kann.

Im Gegensatz zu anderen Verfahren geht die Morphoanalytik individuell auf die ganzheitliche Persönlichkeit ein und nimmt dabei keine Klassifizierungen vor. Menschenkenntnis wird somit wissenschaftlich erklärbar. Gleichzeitig ist sie damit erlernbar und reproduzierbar. Vielmehr wird der Mensch in seiner Einzigartigkeit beschrieben, der alle möglichen Anlagen und Talente in sich trägt, allerdings in unterschiedlich starker Graduierung und Intensität. Die Morphoanalytik ist ebenfalls unbestechlich, da sie auf die korrekte Beantwortung von Fragen, wie es bei vielen Testverfahren unerlässlich ist, verzichtet. Sie arbeitet ausschließlich objektiv mit biometrischen Merkmalen.

Das alleine ist für den interessierten Forschergeist spannend, aber für den ökonomisch geprägten Geschäftsmann noch nicht nützlich. Vorbei sind die Zeiten, in denen Sie mit dem dritten Aufguss der blau-gelb-rot-grünen Farbenlehre der Bio-Strukturanalyse und anderen Schubladensystemen gelangweilt wurden. Lassen Sie Ihren Kunden einen Fragebogen ausfüllen? Haben Sie die Möglichkeit, so lange Gespräche zu führen, bis Sie die richtige Motivation kennen?

Keine Fragebögen, keine Zeitverschwendung. Nur ein geschultes Auge und faszinierendes Wissen. Sehen Sie Ihrem Gegenüber die Antworten auf Ihre Fragen an. Sie stehen ihm buchstäblich

ins Gesicht geschrieben, sogar wenn er nicht spricht oder das Gegenteil behauptet.

Wie viel Zeit könnte gespart werden, wenn bereits bei einer persönlichen Begrüßung klar ist, mit wem man es zu tun hat? Beispielsweise in Verhandlungen ist man seinem Ziel sehr viel schneller nahe, wenn bekannt ist, ob die Karte Wachstum oder Sicherheit gespielt wird, Smalltalk betrieben oder besser gleich alle Fakten auf den Tisch gelegt und über die nackten Zahlen gesprochen werden sollte. Wer weiß, wann Widerstand vom Gegenüber zu erwarten ist, kann diesen frühzeitig umgehen – anhand der Kenntnis und Anwendung der Morphoanalytik. Innerhalb von Sekunden wird deutlich, ob jemand sicherheitsorientiert oder risikofreudig ist und ob er in seiner Risikofreude sogar gebremst werden sollte. In Beratungs- und Verkaufsgesprächen zum Beispiel bedeutet dies den Vorteil, sofort die richtigen Produkte zur Hand und die passenden Argumente in petto zu haben – da der Berater den Kunden dann auch wirklich kennt.

Wie stellt sich der Mensch aus Sicht des Unternehmers dar? Am Beispiel eines Personalchefs, der einen hochdotierten Posten zu besetzen hat, liegen die Vorzüge der Morphoanalytik klar auf der Hand. Eine Fehlbesetzung kostet Unsummen, und umso wertvoller ist das Wissen um die tatsächlichen Skills, Stärken und Schwächen der Bewerber – unabhängig von Zeugnissen und Lebenslauf. Als weiteres Beispiel aus der Praxis eignet sich eine Führungskraft, die zehn unterschiedliche Persönlichkeiten zu einem Team formen muss. Der Erfolg eines Teams hängt zum Großteil ab von Motivation und

menschlichen Belangen, auf die Rücksicht genommen werden muss. Mit Hilfe der Morphoanalytik werden diese Faktoren auch ohne Gespräche und lange Kennenlernphasen erkannt und es kann individuell darauf eingegangen werden – Konflikte und Integrationsschwierigkeiten von neuen Teammitgliedern werden somit geschickt und unbemerkt umgangen.

Es deutet sich eine Trendwende an. Weg vom höher, schneller und weiter des permanenten Technologiestrebens, welches alleine den Wettbewerbsvorteil der Unternehmen in Zukunft nicht sichern wird. Menschen sind es, die andere Menschen erfolgreich machen, und Menschen sind es, die über Sieg oder Niederlage entscheiden, denn Menschen machen den Unterschied.

Wer also auch in Zukunft auf der Höhe der Zeit bleiben will, wird sich immer öfter mit dem Thema der Morphoanalytik konfrontiert sehen. Die sich daraus ergebenden Konsequenzen sind überwältigend. Jeder Bereich im Unternehmen, der sich im weitesten Sinne mit Menschen beschäftigt – also praktisch alles – ist davon betroffen. Führung, Vertrieb, Motivation, Coaching, Personaleinsatz, -qualifizierung und -planung – kein anderes System ist in der Lage, so individuell, schnell und gleichzeitig eindeutig Aussagen über den Charakter von Menschen zu machen.

Die Morphoanalytik ist auf dem besten Weg, sich mehr und mehr zu etablieren, und veraltete, nicht mehr zeitgemäße Instrumente abzulösen. Unternehmensführung wird daher im weitesten Sinne effizienter und unkomplizierter und Morphoanalytik insofern unverzichtbar. ■

finanzwelt bietet in Zusammenarbeit mit Global Profiling AG exklusiv in der Finanzbranche Seminare und Workshops zur Morphoanalytik

Möchten Sie:

- auf einen Blick einen Macher von einem Schwätzer unterscheiden?
- schnell und zuverlässig die Investitionsbereitschaft von Geschäftspartnern erkennen?
- eindeutig Kaufmotive und Kaufgeschwindigkeit Ihres Gegenübers einschätzen?
- eine zutreffende Charakterbeschreibung ohne Fragebögen/Zeitverlust entwerfen?
- innerhalb von Sekunden Konflikte, Ängste und Bedürfnisse Ihres Gegenübers aufdecken?