



Wie gut kannst Du auffällige Reaktionen wirklich einordnen?

5 Fragen, die zeigen, ob Du beobachtest oder bereits interpretierst.

Menschen senden ständig Signale.

Aber nicht jedes Signal bedeutet das, was wir spontan hineinlesen. Gerade in wichtigen Gesprächen entstehen Fehlurteile oft nicht, weil wir zu wenig sehen, sondern weil wir zu schnell glauben zu wissen, was wir sehen.

1

Beobachtest Du Verhalten oder deutest Du es schon?

„Er verschränkt die Arme.“ = Beobachtung.

„Er blockt ab.“ = Interpretation.

Klingt banal. Ist es aber nicht.

2

Weißt Du, was für diese Person normal ist?

Ein einzelnes Verhalten sagt wenig. Interessant wird es, wenn sich etwas gegenüber dem bisherigen Verhalten verändert.

Frage Dich: Wie verhält sich die Person normalerweise im Gespräch?

Veränderung ist oft aussagekräftiger als ein einzelnes Signal.

3

Erkennst Du den Trigger?

Oft ist nicht nur die Reaktion interessant, sondern der Moment, der sie ausgelöst hat.

Ein Trigger kann eine Frage, ein Thema, ein Name, eine Formulierung oder eine bestimmte Gesprächssituation sein.

Achte deshalb nicht nur darauf, was sich verändert, sondern auch wann.

Eine auffällige Veränderung direkt nach einem bestimmten Reiz ist besonders prüfenswert.



Noch zwei Fragen, bevor Du urteilst

4

Prüfst Du Alternativen oder entscheidest Du zu schnell?

Leiser sprechen kann Unsicherheit bedeuten. Oder Müdigkeit. Oder Konzentration. Oder Vorsicht. Oder schlicht eine veränderte Gesprächssituation.

Gute Einordnung braucht Alternativhypothesen.

5

Weißt Du, was Du als Nächstes prüfen solltest?

Professionelles Profiling endet nicht bei: „Da stimmt etwas nicht.“

Es beginnt mit: „Was müsste ich jetzt noch wissen, um das sauber einzuordnen?“

Beobachten → vergleichen → Kontext prüfen → Alternativen zulassen → gezielt nachfragen

Mini-Tests: Wie würdest Du reagieren?

MINI-TEST 1

Jemand sagt: „Nein, das beschäftigt mich überhaupt nicht.“ Dabei wird die Antwort kürzer, die Stimme leiser und der Blickkontakt verändert sich.

- A** Die Person lügt.
- B** Das Thema löst sicher Stress aus.
- C** Es gibt eine auffällige Veränderung. Die Ursache ist noch offen.
- D** Die Person möchte das Gespräch beenden.

Beste Antwort: C

Die Veränderung ist relevant. Ihre Ursache muss aber erst im Kontext geprüft werden.



MINI-TESTS

Nicht das Signal. Das Muster zählt.

MINI-TEST 2

In einem Gespräch wirkt eine Person ruhig und offen. Als ein bestimmter Name fällt, beginnt sie plötzlich schneller zu sprechen und korrigiert sich mehrfach.

- A** Schnelles Sprechen bedeutet Nervosität.
- B** Der Name könnte ein Trigger gewesen sein.
- C** Die Person will etwas verheimlichen.
- D** Die Person ist grundsätzlich unsicher.

Beste Antwort: B

Der zeitliche Zusammenhang macht den Namen als möglichen Trigger interessant. Das ist noch keine Erklärung.

MINI-TEST 3

Eine Person verschränkt während des gesamten Gesprächs die Arme.

- A** Sie lehnt Dich ab.
- B** Sie fühlt sich unwohl.
- C** Sie blockiert das Gespräch.
- D** Zunächst gar nichts Sicheres.

Beste Antwort: D

Wenn das Verhalten konstant ist, kann es schlicht zum normalen Referenzverhalten gehören.



MINI-TESTS

Vom Hot Spot zur Einordnung

MINI-TEST 4

Eine Person antwortet auf fast alle Fragen ausführlich. Bei einer bestimmten Frage lautet die Antwort plötzlich nur: „Keine Ahnung.“

- A** Die Person lügt.
- B** Die Frage war unwichtig.
- C** Die Veränderung ist ein Hot Spot und sollte näher betrachtet werden.
- D** Die Person hat keine Erinnerung.

Beste Antwort: C

Der Wechsel im Antwortverhalten ist auffällig. Jetzt zählt, was unmittelbar davor geschah und wie die Person auf Vertiefung reagiert.

MINI-TEST 5

Eine Person lächelt, sagt aber gleichzeitig: „Ich bin überhaupt nicht angespannt.“

- A** Das Lächeln beweist Unsicherheit.
- B** Aussage und Verhalten wirken inkongruent und sollten im Kontext geprüft werden.
- C** Die Person täuscht.
- D** Das Lächeln ist irrelevant.

Beste Antwort: B

Inkongruenz ist ein Prüfhinweis, kein Beweis. Entscheidend sind Referenzverhalten, Kontext und weitere Signale.

WAS DIESE MINI-TESTS ZEIGEN

Auffällige Reaktionen zu erkennen ist oft leichter, als sie sauber einzuordnen.

Genau hier trennt sich spontane Menschenkenntnis von systematischer Verhaltensanalyse.



Psychologisches Profiling

Mehr als Körpersprache. Mehr als Intuition.

Im Seminar lernst Du, auffällige Reaktionen nicht nur zu sehen, sondern strukturiert einzuordnen. Dazu gehören:

- ✓ Referenzverhalten und Veränderungen im Gespräch
- ✓ Hot Spots, Trigger und Inkongruenzen
- ✓ FACS-orientierte Mimikbeobachtung und nonverbale Signale
- ✓ Psychodynamische Abwehrmechanismen und ihre Bedeutung im Gespräch
- ✓ Psychologische Dynamiken und psychische Belastungszustände
- ✓ Psychopathologische Auffälligkeiten als mögliche Erklärung auffälligen Verhaltens
- ✓ Kontextbezogene Täuschungshinweise ohne vorschnelle Einzeldeutung

Wichtig: Psychopathologische Hinweise sind keine Diagnose. Entscheidend ist die differenzierte Wahrnehmung und Einordnung.

FORMAT	DURCHFÜHRUNG	GRUPPE	PREIS
2 Live-Sessions je 3 Stunden	Live online via MS Teams	Exklusive Kleingruppe persönlich & intensiv	850 € inkl. Unterlagen

NÄCHSTER TERMIN · 12.–13.12.2026 · jeweils 17:00–20:00 Uhr

triebe-life-counseling.de/seminare/psychologisches-profiling

LAGEBERICHT

**Wenn Du beim Lesen mehrfach dachtest: „So hätte ich das nicht eingeordnet“, lautet der Lagebericht: Beobachtung vorhanden. Einordnung ausbaufähig.
Nächster Einsatz: Seminar.**

TRIEBE LIFE COUNSELING