



„Ein Blick und ich weiß, wer du bist!“

Seminar bei Creditreform Rosenheim: Klaus Lockemann über die Kunst der Menschenkenntnis

Rosenheim – Warum finden wir manche Menschen auf Anhieb sympathisch und andere nicht? Meist sagt uns unser „Bauchgefühl“, was wir von unserem Gegenüber halten sollen. Gerade im Beruf, wenn es darum geht, neue Mitarbeiter einzustellen, ist ein gutes Gespür für andere Menschen wichtig. Doch wer sich nicht nur auf ein Gefühl verlassen will, um andere einzuschätzen, der kann eine gute „Menschenkenntnis“ auch erlernen. Ein echter Profi auf diesem Gebiet ist Klaus Lockemann. Der Coach sagt: „Du bist durchschaubar – Ein Blick, und ich weiß, wer du bist.“

Wie man Charaktereigenschaften durch Körper-, Kopf- und Gesichtsmarkerekmale erkennt, das hat Lockemann nun in einem aufschlussreichen und unterhaltsamen Seminar bei Creditreform verraten. Das etablierte Rosenheimer Unternehmen für Marketing-Services, Wirtschaftsinformationen und Forderungsmanagement bietet regelmäßig attraktive Kurse für seine Geschäftskunden, aber auch für Nicht-Mitglieder an. „Das Seminar zur Menschenkenntnis ist zwar mal etwas ganz anderes und fern von den Creditreform-Produkten“, so Juniorchef Jörg Karl. Er persönlich finde es aber sehr nützlich, weil es die Sinne für die Mitmenschen schärfe. Gerade im Berufsleben sei eine Menschenkenntnis wichtig und das Thema sei generell sehr spannend.

„300 Merkmale im Gesicht verraten uns.“

Das konnte Klaus Lockemann nur bestätigen. „Unser Gesicht spiegelt wieder, was wir denken“, erklärte der Seminarteilnehmer, die sich aus verschiedenen Bereichen der Wirtschaft zusammensetzten. Mehr als 300 Merkmale alleine im Gesicht ließen Rückschlüsse auf den Charak-



Menschen richtig einschätzen: Menschenkenntnis-Coach Klaus Lockemann zeigte in einem Seminar bei Creditreform, wie es geht. Fotos: Katharina Heinz

ter und die Gefühle eines Menschen zu. „Wir können nicht nicht sprechen“, erklärte er. Um die Signale richtig zu lesen, riet er den Teilnehmern, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen. „Aber bitte nicht starren“, sagte er schmunzelnd. „Üben Sie den Schnapsschuss – so können Sie Menschen in Kürze wahrnehmen und sich später zum Analysieren wieder ins Gedächtnis rufen.“

Mit einer Erfolgsquote von 99 Prozent gehören namhafte Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft und Medien zu Lockemanns Kunden. „Ich hatte schon immer eine gute Beobachtungsgabe“ erzählte er. Als öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger habe er aber oft die Erfahrung gemacht, dass Leute versuchen, einem etwas vorzuspielen. „Ich wollte solche Lügen aufdecken und habe deshalb dieses System ent-

wickelt.“ Als Grundlage haben ihm die Psychophysiognomik und die Gesichtserkennung von Paul Ekman gedient.

In seinem Seminar wurden alle Bereiche des Kopfes – von der Form der Stirn, den Augen, Ohren, der Nase bis zu den Haaren – analysiert. Los ging es mit dem Gesicht, wobei laut Lockemann die rechte Seite für das Berufliche und die linke für das Private stehe. Das könne man auch auf gekreuzte Arme anwenden, erklärte er. Ist der linke vorne, sei man gerade eher emotional eingestellt – beim rechten ist die Stimmung rational. Lockemann illustrierte seine Ergebnisse oft anhand von Personen aus dem öffentlichen Leben. So habe Barack Obama etwa eine dreieckige Kopfform, was für großes diplomatisches Geschick stehe. Die Haltung der Hände von Angela Merkel sei ein Signal, das sie

ganz bewusst und geschickt einsetze. Auch Priester würden die Fingerspitzen so aneinander legen. „Sie hat das von ihrem Vater übernommen und will damit ausdrücken: Ich bin euer Hirte, ihr könnt mir folgen“, so Lockemann.

Dicke Ohrfläppchen und engstehende Augen

Weiter gingen die Analysen mit den Ohren – eng anliegend zeige etwa, dass jemand gerne dazu gehört, dicke Ohrfläppchen kennzeichnen einen Genusstyp. Die Augen als „der Spiegel der Seele“ zeugen etwa von einer guten Beobachtungsgabe, wenn sie eng zusammen stehen, von Weitsicht, wenn sie weiter auseinander liegen. Geweitete Pupillen seien ein Zeichen für Freude, kleine Pupillen deuten auf Unzufriedenheit. „Das kann etwa in einer Verhandlung sehr nützlich sein, darauf zu achten“, so Lockemann.

Nicht umsonst würden Pokerspieler Sonnenbrillen tragen, um sich einen möglichen Bluff nicht anmerken zu lassen.

Bei aller Ernsthaftigkeit des Themas ließ Lockemann den Spaß in seinem Vortrag nicht zu kurz kommen. Er berichtete von kuriosen Situationen, in die ihn seine ständige Lust zur Menschenanalyse schon gebracht hat, und nahm die Seminarteilnehmer mit humorvoller Art unter die Lupe. „Sie werden komplett auseinander genommen“, kündigte er an. Tatsächlich sorgte er für Staunen, wenn er mit Charaktereigenschaften prompt richtig lag. „Sie haben mit Zahlen zu tun“, sagte er etwa zu einer Buchhalterin. Auch bei einem Geschäftsführer tippte er richtig: „Heute Nacht haben Sie schlecht geschlafen, ich sehe das an ihren eingefallenen Schläfen.“

„Die Trefferquote ist 'unheimlich'.“

Fast ein „bisschen unheimlich“ fand das Seminarteilnehmerin Sandra Hahn von der Firma Vereinigte Weinkellereien aus Heufeld. Sie war aber positiv überrascht. „Es ist faszinierend, dass er Sachen sieht, die einfach stimmen.“ Sie meinte, dass sie das Gelernte sicher bei Vorstellungsgesprächen anwenden könne. Auch Marc Weinmann von Weinmann Werkstatt-Technik zeigte sich überzeugt, dass er vieles aus dem Seminar für die tägliche Arbeit brauchen wird können. „Die Thematik wurde sehr praxisgerecht aufbereitet, ich werde jetzt sicher mit anderen Augen auf Menschen zugehen.“

Auch Jörg Karl von Creditreform zeigte sich äußerst zufrieden mit dem Seminar. Er habe nicht nur vieles lernen können, sondern auch wieder einige unterhaltsame Stunden mit Kunden und Nicht-Mitgliedern bei Creditreform verbringen können. Sein Fazit: „Das Seminar war ein voller Erfolg!“ kh



Über Klaus Lockemann:

Als sich der aus Bad Aibling stammende Klaus Lockemann 1995 selbstständig machte, hatte er nicht geplant, dass er einmal Deutschlands führender Menschenleser in der freien Wirtschaft wird. „Ich hätte mir niemals träumen lassen, dass ich 15 Jahre meines Lebens damit zubringen würde, Menschen zu analysieren und ein System zu entwickeln, mit dessen Hilfe man eine Gesichtsanalyse zuverlässig durchführt“, sagt er. Anhand von etwa 300 Gesichtsmarkern lassen sich bestimmte Begabungen, Fähigkeiten und Charaktereigenschaften einer Person erkennen. Dabei beträgt die Erfolgsquote von Klaus Lockemann unglaubliche 99 Prozent. Er zählt in Deutschland zu den Besten in der Branche. kh



Creditreform Rosenheim Karl KG

Oberaustraße 16
83026 Rosenheim
Telefon: 08031/24610
info@rosenheim.creditreform.de
www.creditreform-rosenheim.de



Über Creditreform:

Creditreform Rosenheim unterstützt seine Kunden („Mitglieder“) seit über 40 Jahren in den Bereichen Marketing, Wirtschaftsinformation und Forderungsmanagement. Das Unternehmen, geführt von Josef Karl und Juniorchef Jörg Karl (im Bild), zählt 35 Mitarbeiter und 1 500 Kunden. Creditreform unterstützt Unternehmen vom Start-up bis zur Aktiengesellschaft. Zu den Dienstleistungen gehören die Lieferung bonitätsgeprüfter Firmendressen und Unternehmensinformationen, Creditreform kümmert sich aber auch um Inkassofälle. „Wir geben Instrumente an die Hand, die Ihr Unternehmen sicherer vor den Gefahren eines Forderungsausfalls schützt“, so Jörg Karl. kh