

MEHR WISSEN. DAS THEMEN-DOSSIER VOM ERFOLG MAGAZIN

ERFOLG

magazin

DOSSIER



10 TIPPS FÜR
ENTSCHEIDER

EXPERTIN IN
DIESER AUSGABE

**SABINE
FINKMANN**

Wenn **Körpersprache** Klarheit schafft:

Wirtschaftsprofilerin **Sabine Finkmann**
zeigt den Weg aus der Krise



4 190872 505003

Bilder: Daniela Möllerhoff, Depositphotos / Avanchaidip

E-PAPER AUSGABE 40 · 2026

DEUTSCHLAND | ÖSTERREICH | SCHWEIZ

INHALT

Interview

Wenn Körpersprache Klarheit schafft:
Wirtschaftsprofilerin Sabine Finkmann
zeigt den Weg aus der Krise..... 4

Titelthema

Die unsichtbare Dimension der Führung:
Mit Profiling und Mimikresonanz
strategische Vorteile sichern..... 6

Erfolg

10 Tipps für Entscheider..... 8

Angebote

Strategische Begleitung, NEU: Erfolgsfaktor
Menschenkenntnis – In 12 Wochen zur
souveränen Führungskraft, Bücher &
Publikationen, Podcast & Interviews 10



Bild: Daniela Möllenhoff

Impressum

ERFOLG Magazin Dossier

Redaktion/Verlag

BACKHAUS Verlag GmbH
ist ein Unternehmen der Backhaus Medien-
gruppe Holding GmbH, Geschäftsführender
Gesellschafter Julien Backhaus

E-Mail: info@backhausverlag.de
Chefredakteur (V. i. S. d. P.) Julien Backhaus

Redaktion / Grafik

Anna Seifert, Laura Cecere, Lea Trägenap,
Stefanie Klief
E-Mail: redaktion@backhausverlag.de
Objektleitung: Judith Iben

Layout und Gestaltung:
Christina Meyer, Judith Iben
E-Mail: magazine@backhausverlag.de

Onlineredaktion

E-Mail: info@backhausverlag.de

Herausgeber, Verleger:

Julien Backhaus

Anschrift

Zum Flugplatz 44 | D-27356 Rotenburg
Telefon: (0 42 68) 9 53 04 91
E-Mail: info@backhausverlag.de
www.backhausverlag.de

Vervielfältigung oder Verbreitung
nicht ohne Genehmigung.

Alle Rechte vorbehalten.

Autoren (V. i. S. d. P.)

Die Autoren der Artikel und Kommentare
im ERFOLG Magazin sind im Sinne des
Presserechts selbstverantwortlich. Die Mei-
nung der Autoren spiegelt nicht unbedingt
die Meinung der Redaktion wider. Trotz
sorgfältiger Prüfung durch die Redaktion
wird in keiner Weise Haftung für Richtig-
keit, geschweige denn für Empfehlungen
übernommen. Für den Inhalt der Anzeigen
sind die Unternehmen verantwortlich.

Folgen Sie uns auch auf





Julien Backhaus
Verleger und
Herausgeber

Bild: Oliver Reetz

Die unsichtbare Macht der Entscheidungen – warum Menschenkenntnis zur Schlüsselkompetenz moderner Führung wird

In einer Zeit wirtschaftlicher Unsicherheit, rasanter technologischer Entwicklungen und wachsender Komplexität stehen Entscheider vor einer zentralen Herausforderung: Gute Entscheidungen lassen sich längst nicht mehr allein aus Zahlen, Daten und Prognosen ableiten. Die entscheidende Variable bleibt der Mensch – mit all seinen Motiven, Emotionen und inneren Antrieben. Genau hier setzt dieses Dossier an.

Es beleuchtet die oft unterschätzte, unsichtbare Dimension von Führung: die Fähigkeit, menschliches Verhalten präzise einzuordnen, Signale richtig zu deuten und Verantwortung bewusst zu tragen. Profiling und Mimikresonanz sind dabei keine modischen Schlagworte, sondern strategische Kompetenzen, die Klarheit schaffen, Risiken minimieren und nachhaltige Entscheidungen ermöglichen.

Mit Sabine Finkmann kommt in dieser Ausgabe eine Expertin zu Wort, die dieses Feld seit vielen Jahren mit außergewöhnlicher Tiefe und Seriosität prägt.

Als Wirtschaftsprofilierin verbindet sie analytische Schärfe mit psychologischem Feingefühl und einer klaren ethischen Haltung. Ihre Arbeit zeigt eindrucksvoll, dass Menschenkenntnis nichts mit Manipulation zu tun hat, sondern mit Verantwortung, Wahrnehmung und Führungsstärke.

Sabine Finkmann denkt weiter, wo andere vereinfachen. Sie liefert keine schnellen Urteile, sondern belastbare Entscheidungsgrundlagen. Ihre Expertise ist besonders dort gefragt, wo klassische Instrumente an ihre Grenzen stoßen – bei Personalentscheidungen, Führungsfragen und in kritischen Verhandlungssituationen. Dieses Dossier macht deutlich, warum genau diese Kompetenz in der modernen Wirtschaft unverzichtbar ist.

Ich wünsche Ihnen inspirierende Erkenntnisse und viele wertvolle Impulse bei der Lektüre.

Viel Vergnügen beim Lesen
Ihr Julien Backhaus

Alle Dossiers
kostenlos
herunterladen

erfolg-magazin.de/erfolg-dossier/



Sabine Finkmann ist Wirtschaftsprofiliererin mit über 15 Jahren Erfahrung in der Analyse menschlichen Verhaltens und der Optimierung von Personalentscheidungen.



Wenn Körpersprache Klarheit schafft:

Wirtschaftsprofiliererin Sabine Finkmann zeigt den Weg aus der Krise

Der Lebenslauf klingt fast zu gut um wahr zu sein, doch hat der Bewerber auch das passende Mindset? Gerade in unsicheren Zeiten fällt es Unternehmern zunehmend schwer, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Dabei hilft es kaum, noch mehr Daten zu erheben – stattdessen braucht es die

richtigen, weiß Sabine Finkmann. Wieso Mimikresonanz als Kompass aus der Krise dienen kann und wie sie zu einer Expertin auf diesem Gebiet wurde, hat uns die langjährige Wirtschaftsprofiliererin im Interview erzählt.

Frau Finkmann, auch im Jahr 2026 belastet die Wirtschaftskrise den Arbeitsmarkt.

Für Unternehmer heißt es jetzt, die richtigen Entscheidungen zu treffen. Welche Rolle kommt Ihnen als Wirtschaftsprofiliererin dabei zu?

Ich erlebe Unternehmerinnen und Unternehmer derzeit in einer paradoxen Situation: Noch nie gab es so viele Daten, Reports, KPIs, Benchmarks – und noch nie war die Unsicherheit bei Personal- und Führungsentscheidungen so groß.

Warum? Weil Zahlen erklären, was passiert ist – aber nicht, warum Menschen handeln, wie sie handeln. Genau an dieser Stelle beginnt meine Arbeit als Wirtschaftsprofiliererin. Ich arbeite dort, wo klassische Instrumente an ihre Grenzen stoßen: bei Entscheidungen über Menschen. Über Führungskräfte, Schlüsselpositionen, Nachfolgeregelungen, Konflikte, Loyalität und Verantwortung.

In wirtschaftlich angespannten Zeiten sind Fehlentscheidungen kein »Lernfeld«, sondern ein reales Risiko. Eine

falsche Führungskraft kostet nicht nur Geld, sondern Vertrauen, Stabilität und oft ganze Teams. Ich unterstütze Unternehmen dabei, diese Risiken frühzeitig zu erkennen – nicht durch Bauchgefühl, sondern durch strukturierte Verhaltensanalyse, Mimikresonanz und psychologisches Kontextverständnis.

Meine Rolle ist dabei die einer strategischen Sparringspartnerin. Ich liefere keine Etiketten, sondern Entscheidungsgrundlagen. Keine Diagnosen, sondern Klarheit. Und vor allem: einen zweiten Blick, bevor Entscheidungen unumkehrbar werden.

Sie haben sich auf Mimikresonanz spezialisiert. Was bedeutet das genau und was hat Sie dazu gebracht, hierauf den Fokus zu legen?

Mimikresonanz ist für mich kein Trend und kein Tool – sondern eine Haltung des Hinsehens. Unser Gesicht reagiert schneller als unser bewusster Verstand. Emotionen zeigen sich oft für Bruchteile von Sekunden, bevor sie kontrolliert, rationalisiert oder überspielt werden. Diese Mikroexpressionen sind keine »Lügenindikatoren«, sondern Hinweise auf innere Prozesse: Stress, Ambivalenz, Überforderung, Widerstand oder innere Zustimmung.

Mich hat früh fasziniert, dass genau diese Signale im Businesskontext systematisch übersehen werden – obwohl sie täglich präsent sind. In Mitarbeitergesprächen, Verhandlungen, Auswahlverfahren, Krisensituationen.

Ich komme aus einem Umfeld, in dem Fehlinterpretationen reale Konsequenzen haben: im Gesundheitswesen, in hochsensiblen Gesprächen, in Konflikten. Ich habe erlebt, wie Beziehungen scheitern, weil man zu schnell urteilt – und wie sich Situationen völlig verändern, wenn jemand innehält und genauer hinsieht. Deshalb ist Mimikresonanz für mich kein Instrument zur Entlarvung, sondern zur Einordnung. Sie erweitert Wahrnehmung – sie ersetzt kein Gespräch, sondern vertieft es.

Kann eigentlich jeder lernen, die Mimik seiner Mitmenschen auf diesem Niveau zu analysieren? Welche Fähigkeiten braucht es dafür?

Mimikresonanz ist keine Frage von Talent, sondern von Entwicklung. Die Fähigkeit, mimische Signale zu erkennen, lässt sich erlernen – das ist belegt und trainierbar. Entscheidend ist jedoch nicht, ob jemand diese Signale sehen kann, sondern, wie er mit dem umgeht, was er wahrnimmt. Auf diesem Niveau geht es nicht um das schnelle Erkennen einzelner Gesichtsausdrücke, sondern

»Mein Ziel ist es, Unternehmen dabei zu unterstützen, menschlich kluge Entscheidungen zu treffen – nicht technisch perfekte. Und Menschen auszubilden, die Menschenkenntnis nicht als Manipulation verstehen, sondern als Führungs- und Entscheidungskompetenz.«
– Sabine Finkmann

um ein komplexes Zusammenspiel aus Wahrnehmung, Kontextverständnis und innerer Stabilität. Wer Mimik liest, ohne den Menschen dahinter zu berücksichtigen, läuft Gefahr, vorschnell zu interpretieren. Was es dafür braucht, sind vor allem drei Kompetenzen:

1. Differenzierungsfähigkeit: Ein mimisches Signal ist kein Beweis, sondern ein Hinweis. Es will eingeordnet werden – in Situation, Persönlichkeit, Beziehung und Rahmenbedingungen.

2. Emotionale Selbstregulation: Eigene Erwartungen, Sympathien oder Antipathien dürfen die Wahrnehmung nicht verzerren. Wer innerlich ruhig bleibt, sieht klarer.

3. Verantwortungsbewusstsein: Wahrnehmung erzeugt Handlungsspielraum – und dieser verlangt Haltung. Nicht jedes Signal muss genutzt, nicht jede Beobachtung ausgesprochen werden.

Deshalb ist Mimikresonanz keine Technik für schnelle Urteile, sondern eine Kompetenz für fundierte Entscheidungen. Richtig angewendet, vertieft sie Gespräche, entschärft Konflikte und erhöht die Qualität von Führungsentscheidungen – ohne Menschen zu reduzieren oder zu bewerten.

Welche Herausforderungen sind Ihnen auf Ihrem Weg zum Erfolg begegnet und aus welchen Erlebnissen konnten Sie am meisten lernen?

Die größte Herausforderung war nicht der Markt, sondern die Entscheidung, komplex zu bleiben, in einer Welt, die nach schnellen Antworten verlangt. Menschenkenntnis wird gern gefeiert, solange sie bequem ist. Sobald sie beginnt, unbequeme Fragen zu stellen, kippt die Begeisterung. Ich habe gelernt, dass Klarheit nicht immer Applaus bekommt – aber langfristig Vertrauen schafft.

Ich habe aus Situationen gelernt, in denen ich zu schnell war. Zu klar. Zu direkt. Und aus Phasen, in denen ich mich gefragt

habe, ob Tiefe im Business überhaupt noch Platz hat. Heute weiß ich: Genau diese Tiefe ist mein Markenzeichen. Ich arbeite nicht für schnelle Effekte, sondern für nachhaltige Entscheidungen. Für Führungskräfte, die Verantwortung tragen – nicht nur Positionen.

Durch technologische Entwicklungen wie die KI, ist die Arbeitswelt einem rasanten Wandel unterworfen. Inwieweit werden sich sowohl der Arbeitsbereich als auch der Stellenwert von Wirtschaftsprofilern verändern? Welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

KI verändert vieles – aber sie ersetzt eines ganz sicher nicht: menschliche Verantwortung. Künstliche Intelligenz verändert Prozesse – aber sie ersetzt keine Verantwortung. Dass Emotionserkennungs-KI am Arbeitsplatz in der EU ausdrücklich verboten ist, halte ich für einen der wichtigsten ethischen Schritte der letzten Jahre. Gefühle sind keine Datenpunkte. Innere Zustände gehören nicht in Algorithmen, Scores oder Rankings.

Gerade dieses Verbot macht meine Arbeit nicht obsolet, sondern relevanter denn je. Unternehmen dürfen Emotionen nicht automatisiert auswerten, müssen aber trotzdem Entscheidungen über Menschen treffen: einstellen, führen, trennen, entwickeln. Diese Verantwortung lässt sich nicht delegieren – sie muss getragen werden. Der Stellenwert von Wirtschaftsprofilern wird sich deshalb verändern:

*Weniger Technik, mehr Haltung.
Weniger Kontrolle, mehr Einordnung.
Weniger Bewertung, mehr Kontext.*

Mein Ziel ist es, Unternehmen dabei zu unterstützen, menschlich kluge Entscheidungen zu treffen – nicht technisch perfekte. Und Menschen auszubilden, die Menschenkenntnis nicht als Manipulation verstehen, sondern als Führungs- und Entscheidungskompetenz. Denn am Ende entscheidet nicht die KI über den Erfolg eines Unternehmens – sondern die Qualität der Entscheidungen, die Menschen über Menschen treffen. ♦ AS



EIN FACHBEITRAG VON SABINE FINKMANN

Die unsichtbare Dimension der Führung:

Mit Profiling und Mimikresonanz **strategische Vorteile** sichern

Im Epizentrum der Unternehmensführung, dort, wo über Fusionen, strategische Neuausrichtungen und die Besetzung von Schlüsselpositionen entschieden wird, regiert scheinbar die kalte Logik der Zahlen. Bilanzen, Marktdaten und Key Performance Indicators (KPIs) bilden das Fundament, auf dem milliardenschwere Entscheidungen getroffen werden. Doch diese datenbasierte Sicherheit ist trügerisch. Die größten unternehmerischen Risiken lassen sich nicht in Excel-Tabellen quantifizieren. Sie manifestieren sich in der unsichtbaren Dimension der Führung: der menschlichen Interaktion.

Wer hier ausschließlich auf das gesprochene Wort und den polierten Lebenslauf vertraut, agiert im Blindflug. Die Fähigkeit, die Muster hinter dem Verhalten zu erkennen und die echten Emotionen zu deuten, ist daher kein »Soft Skill«. Sie ist eine strategische Kernkompetenz, ein Analysewerkzeug zur präzisen Risikominimierung und nachhaltigen Performancesteigerung.

Wirtschaftsprofiling: Die Architektur der Entscheidung verstehen

Strategisches Wirtschaftsprofiling geht weit über die oberflächliche Kategorisierung von Persönlichkeitstypen hinaus. Dabei werden die handlungsleitenden Muster, die Potenziale, die unbewussten Antreiber und die fest verankerten Glaubenssätze von Schlüsselpersonen analysiert. Denn diese inneren Programme bestimmen, wie jemand unter Druck reagiert, welche Risiken er eingeht und was ihn wirklich motiviert.

Stellen Sie sich die Besetzung einer kritischen C-Level-Position vor. Ein Kandidat präsentiert eine makellose Erfolgsbilanz. Doch das Profiling deckt ein Muster auf: Seine Erfolge basierten stets auf einem stabilen Marktumfeld und inkrementellen Verbesserungen. In disruptiven Krisen neigte er in der Vergangenheit zu zögerlichem Handeln. Diese Erkenntnis ist von unschätzbarem Wert, wenn Ihr Unternehmen vor einer großen Transformation steht und mutige, unkonventionelle Entscheidungen gefragt sind.

Ein anderes Szenario: Bei einer wichtigen Lieferantenverhandlung zeigt das Profiling, dass Ihr Gegenüber extrem stark durch das Bedürfnis nach Anerkennung und Status motiviert ist. Diese Information ermöglicht es Ihnen, die Verhandlung so zu gestalten, dass Sie ihm diesen Status zugestehen können, während Sie gleichzeitig Ihre eigenen, harten Ziele durchsetzen. Es ist die höchste Form der Due Diligence – eine

»Führungskräfte, die diese Kompetenz meistern, können Teams mit größerer Empathie führen, Verhandlungen fairer und zugleich erfolgreicher gestalten und strategische Entscheidungen auf einer viel solideren Informationsgrundlage treffen.«

– Sabine Finkmann

Investition in die Vorhersehbarkeit menschlichen Verhaltens.

Mimikresonanz: Der unbestechliche Indikator für die Wahrheit

Während das Profiling die langfristige strategische Landkarte einer Person zeichnet, liefert die Mimikresonanz die unverfälschten Echtzeit-Daten. Unser Gehirn ist darauf programmiert, emotionale Reaktionen in Millisekunden zu verarbeiten und auszudrücken – lange bevor unser rationales Bewusstsein die Chance hat, diese zu filtern oder zu maskieren. Diese Mikroexpressionen sind flüchtige, aber extrem aussagekräftige Signale direkt aus dem limbischen System.

Ein konkretes Beispiel aus dem Vorstandsaal: Sie präsentieren einen ambitionierten, aber notwendigen Restrukturierungsplan. Während Sie über die unvermeidlichen Personalanpassungen sprechen, nicken einige Kollegen zustimmend. Doch bei einem Schlüsselmitglied des Gremiums sehen Sie für den Bruchteil einer Sekunde zusammengepresste Lippen – ein klares Signal für zurückgehaltene Ärger oder fundamentalen Widerspruch. Obwohl diese Person verbal schweigt, wissen Sie nun, dass hier ein erheblicher, potenziell destruktiver Widerstand schlummert. Diese Beobachtung gibt Ihnen die Möglichkeit, die Person in einem separaten Gespräch proaktiv abzuholen, ihre Bedenken zu verstehen und sie idealerweise ins Boot zu holen, anstatt später von einer Blockadehaltung überrascht zu werden. Mimikresonanz ist somit kein Gedankenlesen, sondern das präzise Wahrnehmen emotionaler Fakten, die in jeder wichtigen Interaktion den Unterschied ausmachen. Es ist die Fähigkeit, die Lücke zwischen dem Gesagten und dem Gemeinten zu erkennen und zu nutzen.

Die Synthese: Von der Wahrnehmung zur souveränen Handlung

Die wahre Meisterschaft entfaltet sich in der Synthese beider Disziplinen. Das Profiling gibt Ihnen den Kontext, die Mimikresonanz die unmittelbare Bestätigung oder Widerlegung Ihrer Hypothesen.

Ein Fall aus der Praxis: Ein Technologieunternehmen prüft ein Joint Venture mit einem aufstrebenden Start-up. Das Profiling des Gründers zeigt ein stark ausgeprägtes Muster von Impulsivität und eine geringe Toleranz für bürokratische Prozesse – typisch für einen Innovator, aber ein potenzielles Risiko für ein etabliertes Unternehmen. In der finalen Verhandlung über die Governance-Struktur des Joint Ventures reagiert der Gründer auf die Vorschläge zu Reporting-Pflichten und Kontrollmechanismen mit wiederholten Mikroexpressionen der Verachtung (einseitiges Hochziehen der Lippe). Obwohl er verbal zustimmt (»Damit können wir arbeiten«), signalisiert sein nonverbales Verhalten eine tiefe Ablehnung dieser Strukturen. Für eine ungeschulte Führungskraft wäre das Meeting ein Erfolg. Für Sie ist es ein klares Alarmsignal. Die Kombination aus dem bekannten Risikoprofil und den beobachteten emotionalen Reaktionen macht deutlich, dass zukünftige Konflikte vorprogrammiert sind.

Anstatt blind in die Partnerschaft zu laufen, können Sie nun eine fundierte Entscheidung treffen. Sie haben eine teure Fehlentscheidung vermieden, weil Sie die gesamte Klaviatur der menschlichen Signale verstanden haben.

Fazit: Souveränität durch Wahrnehmungstiefe
In einer zunehmend komplexen und volatilen Wirtschaftswelt wird die Fähigkeit, die menschliche Dimension präzise zu erfassen, zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil. Es geht darum, die Lücke zwischen dem, was Menschen sagen, und dem, was sie wirklich denken und fühlen, zu schließen. Führungskräfte, die diese Kompetenz meistern, können Teams mit größerer Empathie führen, Verhandlungen fairer und zugleich erfolgreicher gestalten und strategische Entscheidungen auf einer viel solideren Informationsgrundlage treffen.

In einer Zeit, in der Algorithmen Daten analysieren, wird die Meisterschaft im Verstehen des Menschen zur ultimativen Domäne erfolgreicher Führung. ♦



10

Tipps für **Entscheider**

1. Führen Sie
»Baseline-Meetings«
 Nutzen Sie das erste Drittel eines Meetings bewusst für Smalltalk, um die nonverbale Grundlinie (Baseline) Ihres Gegenübers zu kalibrieren. Nur wer das normale Verhalten kennt, kann Abweichungen bei kritischen Themen strategisch deuten.

2. Achten Sie auf
Kongruenz-Brüche
 Wenn ein Partner bei der Frage nach der »langfristigen Zusammenarbeit« kurz die Lippen zusammenpresst (Signal für Zurückhaltung/Widerstand), ist das ein strategisch relevantes Signal. Notieren Sie es innerlich und haken Sie später gezielt nach.

3. Identifizieren Sie den
»emotionalen Peak«
 Bei der Präsentation von Quartalszahlen – wann genau zuckt die Augenbraue des Controllers (Signal der Überraschung/Skepsis)? Bei welcher Zahl? Das ist Ihr Ankerpunkt für präzise, unabweisbare Nachfragen.

4. Nutzen Sie die
»Drei-Fragen-Technik«
 Um verborgene Einwände aufzudecken, fragen Sie nicht nur »Gibt es Fragen?«, sondern: 1. »Was ist Ihr erster Gedanke dazu?« 2. »Welcher Aspekt bereitet Ihnen am meisten Kopfzerbrechen?« 3. »Was bräuchten Sie, um voll an Bord zu sein?«

5. Analysieren Sie die nonverbale
Hierarchie
 Wer im Raum blickt zu wem, bevor er antwortet? Das enthüllt die wahren, oft informellen Machtstrukturen und Meinungsführer – unabhängig von den Titeln auf der Visitenkarte. Richten Sie Ihre Argumente an diese Schlüsselperson.

6. Beobachten Sie die Reaktion
auf Ihre Kernaussage
 Sagen Sie Ihren wichtigsten Satz – und schweigen Sie. Beobachten Sie die unmittelbare, unbewusste Reaktion (Mikroexpression) in den ersten 500 Millisekunden. Das ist die ehrlichste Antwort, die Sie bekommen werden.

7. Achten Sie auf Besitzansprüche
im Raum
 Wie Teammitglieder Objekte auf dem Tisch platzieren (etwa Laptop, Notizbuch), kann territoriale Ansprüche oder psychologische Barrieren signalisieren. Ein bewusst »offen« gehaltener Tisch fördert nachweislich die Kooperation.

8. Deuten Sie die Gangdynamik
 Ein schneller, federnder Gang zum Meeting signalisiert Ener-



gie und Zuversicht. Ein zögerlicher, schleppender Gang kann auf Unsicherheit oder Widerstand gegen das bevorstehende Gespräch hindeuten. Passen Sie Ihre Gesprächseröffnung entsprechend an.

9. Entschlüsseln Sie das Lächeln
 Ist es ein echtes »Duchenne-Lächeln« (mit Augen-Fältchen), das Freude und Zustimmung signalisiert, oder ein reines »soziales Lächeln« nur mit dem Mund, das oft als professionelle Maske für andere Emotionen dient?

10. Protokollieren Sie eine
nonverbale Beobachtung
pro Tag
 Machen Sie es sich zur Gewohnheit, nach dem wichtigsten Gespräch des Tages eine einzige, wertfreie nonverbale Beobachtung zu notieren (»Bei Thema X wich der Blick aus«). Das schärft Ihren Wahrnehmungsfokus exponentiell. ♦

»Wie Teammitglieder Objekte auf dem Tisch platzieren (etwa Laptop, Notizbuch), kann territoriale Ansprüche oder psychologische Barrieren signalisieren. Ein bewusst »offen« gehaltener Tisch fördert nachweislich die Kooperation.«
 – Sabine Finkmann

Präzision trifft Menschenkenntnis:

Ihr **strategischer Vorteil** in entscheidenden Momenten.



In der heutigen Geschäftswelt sind es nicht die besten Produkte, sondern die besten Entscheidungen, die über Marktführerschaft bestimmen.

Als Expertin für Wirtschaftsprofiling und Mimikresonanz unterstütze ich Unternehmer, C-Level-Führungskräfte und deren Teams dabei, den Faktor Mensch präzise zu analysieren und dieses Wissen in messbaren Erfolg umzuwandeln.

Ob in High-Stakes-Verhandlungen, bei der Besetzung von Schlüsselpositionen oder in komplexen Change-Prozessen – ich helfe Ihnen, Sicherheit zu gewinnen, wo andere nur Unsicherheit sehen.



Unsere Angebote

Maßgeschneidert für Entscheider

Executive & Business Sparring

Der vertrauliche 1:1-Austausch für CEOs und Top-Führungskräfte. Wir bereiten entscheidende Verhandlungen vor, analysieren Teamdynamiken oder reflektieren Ihren persönlichen Führungswirkungsgrad. Gewinnen Sie Klarheit und Souveränität für Ihre wichtigsten Entscheidungen.

Begleitung bei Recruiting-Prozessen

Sichern Sie Ihre Personalentscheidungen auf höchstem Niveau ab. Ich unterstütze Sie bei der Auswahl von Vorständen, Geschäftsführern und Schlüsselpersonen durch tiefgehendes Profiling und die Analyse der Kandidaten in Live-Gesprächen oder auch ohne persönlichen Kontakt. Minimieren Sie das Risiko teurer Fehlbesetzungen.

Unterstützung bei Business-Meetings & Verhandlungen

Gehen Sie mit einem entscheidenden Informationsvorsprung in jede Verhandlung. Ich begleite Sie als stille Beobachterin oder aktive Sparringspartnerin und liefere Ihnen Echtzeit-Analysen der nonverbalen Signale und verborgenen Agenden am Tisch.

NEU: Erfolgsfaktor Menschenkenntnis

Maßgeschneidert für Entscheider

Dieses intensive Online-Programm ist für Führungskräfte konzipiert, die ihre Menschenkenntnis auf ein neues Level heben wollen. In 12 Wochen lernen Sie praxiserprobte Techniken aus Profiling und Mimikresonanz, um Teams effektiver zu führen, Konflikte früher zu lösen und Ihre Ziele mit emotionaler Intelligenz zu erreichen.

Intensive Trainings & Programme

Podcast & Interviews

Hören Sie praxisnahe Tipps und Analysen in meinem Podcast »500ms der Profiling Podcast« und in zahlreichen Interviews mit führenden Wirtschaftsmedien.

[Zum Podcast](#)

Bücher & Publikationen

Vertiefen Sie Ihr Wissen mit Fachartikeln und Büchern, die komplexe Zusammenhänge verständlich auf den Punkt bringen.

»**Die Sprache der Gesichter**«
von **Sabine Finkmann**
160 Seiten
Erschienen: Oktober 2025
Westarp BookOnDemand
ISBN: 978-3-960-04181-8



[Zum Buch](#)

»**Die dunkle Seite der Macht**«
von **Sabine Finkmann**
144 Seiten
Erschienen: Januar 2026
Westarp BookOnDemand
ISBN: 978-3-960-04185-6



[Zum Buch](#)

Inhouse-Workshops & Keynotes

Maßgeschneiderte Impulse für Ihr gesamtes Führungsteam. Ob als interaktiver Workshop zur »Entschlüsselung des Verhandlungspartners« oder als inspirierende Keynote zum Thema »Führen in der neuen Arbeitswelt« – stärken Sie die Wahrnehmungskompetenz Ihres gesamten Unternehmens.

Sind Sie bereit, Ihren entscheidenden Vorteil zu nutzen?

Lassen Sie uns in einem vertraulichen Gespräch klären, wie Sie die Kraft von Profiling und Mimikresonanz für Ihren Erfolg einsetzen können.

Kontaktdaten:
Sabine Finkmann
Sandstraße 104
40789 Monheim am Rhein
hello@sabine-finkmann.de
www.sabine-finkmann.de





ERFOLG wird bei uns großgeschrieben. Umwelt aber auch: Das ePaper

Auch als ePaper-Abo.

Jetzt downloaden und lesen, was erfolgreich macht.

Besuche uns auf www.erfolg-magazin.de/shop
oder scanne den Code.

