

# Pressemitteilung

Nürnberg, 23. Juli 2019

## **Ute Herzog: „Menschenlesen“ für eine bessere Kommunikation**

**Die 48-jährige Nürnbergerin bietet Seminare zum Thema „Menschen lesen“ an und veranstaltet am 31. August das nächste Basis-Seminar in Nürnberg**

Nürnberg. Ute Herzog war einst als Controllerin im Beruf tätig, ehe sie feststellte, dass der Job sie nicht mehr mit Freude erfüllt. Eines Tages hatte sie eine Idee, die ihren beruflichen Weg in eine andere Richtung führte. Inzwischen bietet die heute 48-Jährige seit 2014 Seminare und Workshops zum Thema „Menschen lesen“ an. Dabei möchte sie ihren Teilnehmern aufzeigen, wie Mann und Frau sich selbst und ihren Gesprächspartner besser einschätzen können. Das wiederum ist oft der Schlüssel zu mehr Erfolg im Business. Denn eine gute Menschenkenntnis schärft auch das Bewusstsein für einen besseren Umgang im Alltag. Ute Herzog meint: „In meinen Augen ist das genaue Hinsehen, das Menschenlesen, unentbehrlich für ein gutes Miteinander, privat und im Job. Mir hilft das sehr. Daher möchte ich meine Erkenntnisse möglichst vielen Leuten näherbringen und habe Tagesseminare entwickelt, die für jeden Interessierten geeignet sind - zum Reinschnuppern und Vertiefen“.

Zum Start in die Selbstständigkeit im Jahr 2014 startete sie mit einem ersten Konzept und baute dieses seitdem weiter aus. "Menschenlesen in fünf Schritten" gibt es seit gut einem Jahr. Dabei unterrichtet sie ihre Teilnehmer in fünf Kategorien: Basics, Körpersprache, Physiognomie, Structogram, Stressmanagement.

Den Grund für diese Gliederung erklärt die Expertin wie folgt: „Menschenlesen lernt man nicht in ein paar Stunden, es ist ein Prozess. Von etwas gehört zu haben bedeutet nicht, es auch schon zu verinnerlichen“, sagt Ute Herzog und erläutert die Vorgehensweise im Seminar und Workshop: „Ich biete den Teilnehmern zuerst Gelegenheit zur

Selbstreflexion und zeige dann die Varianten des Menschenlesens auf. So hat jeder Gelegenheit, einige Punkte herauszupicken, mit denen er anfängt zu beobachten, Merkmale zu erkennen und Schlüsse daraus zu ziehen“.

### **Bessere Menschenkenntnis – besserer Draht zu Mitmenschen!**

Das eine ist die Theorie, das andere die praktische Umsetzung, das weiß die Fachfrau: „Mit etwas Übung wird die Wahrnehmung immer genauer und treffsicherer. Die Module bilden in sich geschlossene Einheiten, die im Anschluss trainiert werden können. Die Reihenfolge, wie es nach dem Basis-Modul weitergeht, ist jedem selbst überlassen“, schildert Ute Herzog.

Das Basis-Seminar zum Einstieg bietet die Nürnbergerin im Schnitt alle sechs Wochen an. Welches Modul danach folgt, liegt am Seminarteilnehmer selbst, die Reihenfolge ist frei wählbar. Beim Modul „Körpersprache“ wird das bewusste Senden und Empfangen von nonverbalen Signalen gelernt und geübt. Hier geht es darum wahrzunehmen, statt direkt zu interpretieren und zu urteilen.

Zum Modul „Physiognomie“: Das ist der Einstieg in die Lehre der Körper- und Gesichtsformen und des so genannten „Facereadings“. „Das bedeutet: Im Außen erkennen, was innen ist“, sagt Ute Herzog. Wer am Modul "Structogram" teilnimmt, lernt die Analyse von Persönlichkeiten – ausgehend von drei Persönlichkeitsanteilen, die jeder Mensch besitzt.

Die eigene Resilienz stärken durch individuelle Maßnahmen sowie durch wirkungsvolles „Entstressen“ anderer Menschen: Das steht im Mittelpunkt des Moduls „Stressmanagement“.

Fragt man die Nürnbergerin nach den Vorteilen dieses Know-how-Transfers, überlegt sie nicht lange: „Eine gute Selbst- und Menschenkenntnis ist wertvoll, um schnell einen guten Draht zu seinen Mitmenschen zu finden, zielgerichtet zu kommunizieren und für alle zufriedenstellende Ergebnisse und Lösungen zu finden“.

Beim Basis-Seminar geht Ute Herzog auf die wesentlichen Faktoren ein, die das Menschenlesen erleichtern: Körpersprache, Körperformen, Gesicht und typisches Verhalten. Jeder Teilnehmer kann dabei Elemente wählen, mit denen er starten und die er vertiefen und üben möchte. So wird der

Blick auf die Mitmenschen geschärft. „Der erste Schritt ist allerdings immer die Selbstkenntnis und das Wissen um die eigene Wirkung auf andere“, sagt Ute Herzog.

Wer ist angesprochen? Ute Herzog möchte ihren Teilnehmerkreis weder nach Alter noch nach Branchenzugehörigkeit oder gar privaten oder beruflichen Motiven definieren: „Im Prinzip ist jeder eingeladen, der mit anderen Menschen gut zusammenleben und zusammenarbeiten möchte. Meist kommen Leute zu mir, die Konflikte mit Vorgesetzten, Mitarbeitern oder Kunden haben. Das Menschenlesen ist auch äußerst hilfreich für Verkauf und Vertrieb. Kann ich jemanden gut "abholen" und sende die richtigen Signale, stärkt das Vertrauen und Bindung“.

### **„Ich liebe es, wenn der Groschen fällt“**

Fragt man Ute Herzog nach ihrem Fazit zur bisherigen Seminartätigkeit nach fünf Jahren, bringt sie die Wirkung des Know-how-Transfers gerne auf folgenden Nenner: „Ich liebe es, wenn bei den Teilnehmern "der Groschen fällt" und sie Aha-Erlebnisse bei sich und ihren Mitmenschen feststellen“. Den Grund liefert sie sogleich mit: „Wir sind oftmals so gefangen in unseren eigenen Sichtweisen, dass wir nicht über den Tellerrand schauen. Durchbrechen wir alte Muster, tun sich ganz neue Wege auf“.

Beim Blick in die eigene berufliche Zukunft hat sie allen Grund zur Zuversicht. Denn den ersten großen Meilenstein erreicht Ute Herzog noch dieses Jahr: Ihren ersten Lehrauftrag an einer Hochschule (ICN Nürnberg) hat sie bereits in der Tasche. „Es freut mich sehr, dass das Thema als wichtig angesehen und schon jungen Leuten gelehrt wird“.

Im Frühjahr 2019 erschien ihr erstes Buch, der Titel lautet: „Schwierig sind immer die anderen“. Weitere Bücher zum Thema „Menschen lesen“ sollen folgen. Wo sie in zwei Jahren stehen möchte? „Ich halte gern Vorträge, um vielen Menschen Impulse geben zu können. Genauso schätze ich die intensive Zusammenarbeit in einer kleinen Gruppe und das Schreiben“, sagt Ute Herzog. Festlegen möchte sie sich jedoch heute nicht. Denn über den eigenen Tellerrand schauen und stets offen zu sein für Neues – diese Einstellung empfiehlt sie ja auch ihren eigenen Seminarteilnehmern!