

# Wahrheitsfindung advanced

Kennziffer: S350587  
Termin: 26. - 27.04.2022 Online  
Seminargebühr: 1.150,- EUR zzgl. MwSt.

## Teilnehmer

Name \_\_\_\_\_  
Firma / Institution \_\_\_\_\_  
Straße / Nr. \_\_\_\_\_  
PLZ / Ort \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_  
Telefon \_\_\_\_\_

## Rechnungsdaten

Ich zahle selbst  Mein Arbeitgeber zahlt

Firma / Institution \_\_\_\_\_  
**Ansprechpartner**  
Name \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_  
Straße / Nr. \_\_\_\_\_  
PLZ / Ort \_\_\_\_\_

- Ich beantrage Fortbildungspunkte (Psychotherapeuten Kammer Hessen).  
 Ich habe die Anmelde- & Rücktrittsbedingungen gelesen und stimme ihnen zu.  
 Ich habe die Datenschutzbestimmungen auf der I:P:Bm-Homepage gelesen und akzeptiert - [www.i-p-bm.com/datenschutz](http://www.i-p-bm.com/datenschutz)

Datum / Unterschrift \_\_\_\_\_

# SEMINAR

## Wahrheitsfindung advanced

Termin: 26. - 27.04.2022 Online

Im advanced Kurs der Wahrheitsfindung werden Sie am ersten Tag in der Lügnererkennung anhand der Mimikresonanz geschult. Am zweiten Tag greifen wir diese neu gewonnen Erkenntnisse auf und vertiefen anhand eines Planspiels Ihre Beobachtungsgabe bei der Wahrheitsfindung in Gesprächen. Beide Tage sind mit einem hohem Praxisanteil gestaltet.

Es wird empfohlen, den advanced Kurs nach dem Seminar“ Strategien der Wahrheitsfindung – Wahrheiten herausfinden – Lügen erkennen“ zu absolvieren, dies ist aber keine Voraussetzung (siehe [Link hier](#))  
. Die Bereiche Körpersprache, Inhaltsanalyse und Interviewtechniken werden vertieft in Strategien der Wahrheitsfindung behandelt, im advanced Teil werden diese nur zusammenfassend dargestellt.

Dieses Seminar kann auch als Inhouse-Veranstaltung bei Ihnen vor Ort gebucht werden. Gerne können Sie uns für ein unverbindliches Angebot kontaktieren.

## Inhalte

Wie im Wahrheitsfindungsseminar richtet sich der advanced Kurs an Mitarbeiter\*innen von Fachabteilungen wie Compliance oder Antifraud, aber auch anderer Aufgabengebieten, die häufig vor der Herausforderung stehen, die Wahrheit heraus zu finden bzw. den wahren Begebenheiten möglichst nahe zu kommen. Ob in einer Befragung, während einer laufenden Ermittlung, während eines Konfrontationsgespräches oder bei der Rekonstruktion vergangener Situationen oder Handlungsabläufen – es geht letztendlich immer darum, sich der Wahrheit anzunähern und Lügen aufzudecken.

Am ersten Tag beschäftigen wir uns mit der Mimikresonanz-Methode, welche im Jahr 2011 entwickelt wurde. Sie gibt Ihnen ein didaktisch ausgefeiltes Trainingskonzept an die Hand, um die emotionalen Signale Ihres Gesprächspartners bewusst wahrzunehmen, richtig zu interpretieren und angemessen damit umzugehen. Die Mimikresonanz nutzt dafür vorrangig die Signale der Mimik, aber auch die Körpersprache, Stimme und den Sprechstil. Es geht stets darum, den Menschen als Ganzes zu betrachten.

Am zweiten Tag transferieren wir die Erkenntnisse in die Praxis und erarbeiten gemeinsam einen Leitfaden. Dabei werden mimische, körpersprachliche und inhaltliche Aspekte miteinander verknüpft, um mehr Handlungssicherheit im Bereich der Wahrheitsfindung zu gewinnen. Das Zusammenspiel dieser Aspekte üben wir gemeinsam in einem Planspiel ein.

### Themenschwerpunkte Tag 1:

- subtile Lügensignale in der Mimik, Gestik und Körperhaltung
- Sprachmuster von Lügern erkennen
- Erkennen, dass Menschen Ihnen etwas verschweigen
- die wahren Gefühle Ihres Gegenübers entlarven

### Themenschwerpunkte Tag 2:

- Gezieltes Einüben
- Praxistransfer
- Individuelle Fallstricke der Wahrheitsfindung
- Individueller Leitfaden zur Wahrheitsfindung

### Zielgruppe

Das Seminar richtet sich an Fachpersonen, die vor der Herausforderung stehen, zu entscheiden, ob jemand die Wahrheit sagt oder lügt. Ziel dieses Seminars ist der Erwerb hoher Handlungssicherheit mittels wissenschaftlich fundiertem Handwerkszeug.

Es ist kein Train-the-Trainer-Seminar, sodass Trainer und andere Referenten nicht zugelassen werden.

## Ort / Zeiten

**Termin:** 26. - 27.04.2022

**Veranstaltungsort:**

Live-Web-Seminar, 2-tägig

ONLINE Online

### Uhrzeiten

Beginn Tag 1:

10:00 Uhr – ca. 17:00 Uhr

Beginn Tag 2:

09:00 Uhr – ca. 16:00 Uhr

Dauer: jeweils 8x 45 Minuten Unterrichtseinheiten zzgl. Pausen

## Anmeldung / Preise

Sie können sich per E-Mail, Fax oder postalisch bei uns verbindlich anmelden. Danach erhalten Sie von uns per E-Mail eine Bestätigung Ihrer Anmeldung sowie eine Rechnung. Bitte berücksichtigen Sie, dass ein Anspruch auf einen Teilnehmerplatz erst nach Eingang der vollen Teilnahmegebühr des jeweils fälligen Tarifs besteht.

Die maximale Teilnehmer\*innenzahl beträgt 20 Personen bei Präsenzs Schulungen. Bei Live-Web-Seminaren beträgt die maximale Teilnehmer\*innenzahl 15 Personen. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Aufgrund des hohen Verwaltungsaufwandes ist es uns leider nicht möglich, Bildungschecks oder Prämien Gutscheine anzunehmen. Zusätzlich auch, weil der vollständige Betrag der Teilnahmegebühren frühestens ein halbes Jahr nach der Fortbildung bei uns eingeht. Unsere Seminargebühren versuchen wir stets für unsere Teilnehmer\*innen so kostengünstig wie möglich anzubieten. Wir bitten daher um Verständnis.

## **Rücktrittsbedingungen**

Bei Stornierungen ab sechs Wochen vor der Veranstaltung berechnen wir die Hälfte der Teilnahmegebühren für den Verwaltungsaufwand. Bei Stornierungen ab einer Woche vor der Veranstaltung berechnen wir die volle Teilnahmegebühr. Ein Ersatzteilnehmer kann selbstverständlich immer gestellt werden.

Das Seminar findet als Präsenzschiilung ab einer Teilnehmerzahl von 12 Personen statt. Als Live-Web-Seminar ab einer Teilnehmerzahl von 6 Personen. Spätestens vier Wochen vor Seminarbeginn verpflichten wir uns, Sie im Fall einer Absage per E-Mail zu informieren. Im Krankheitsfall eines Referenten sind wir bemüht, einen fachlich adäquaten Ersatzreferenten zu stellen.

## **Seminargebühr**

**1.150,- EUR zzgl. MwSt.**

Teilnehmergebühr für 2-tägiges Seminar, bei Präsenzschiilung max. 20 TeilnehmerInnen, inkl. Mittagessen, Kaffeepausen & Unterlagen (ohne Übernachtung).

Teilnehmergebühr für 2-tägiges Seminar, bei Live-Web-Seminar max. 15 TeilnehmerInnen.

Bei Buchungen über firmeninterne Bestell- und Lieferantensysteme (z. B. Ariba) erheben wir eine zusätzliche Bearbeitungsgebühr von **50,- EUR zzgl. MwSt.** pro Bestellvorgang.

Das Live-Web-Seminar findet in 8x 45 Minuten Unterrichtseinheiten statt (pro Tag), mit ausreichend Pausen und Diskussionszeiträumen.

Die Handhabe für die Teilnehmenden erfordert keine zusätzlichen Kenntnisse. Das Live-Web-Seminar wird durchgeführt mit dem einfach zu bedienenden Tool Zoom ([www.zoom.de](http://www.zoom.de)). Beim Klicken auf den von uns zugesendeten Link wird das Programm Zoom automatisch installiert. Nutzen Sie einen Arbeitsplatz-Rechner, fragen Sie bitte vorher bei Ihrer IT-Abteilung nach, ob Sie das Programm installieren können. Eine Teilhame mit einem Smartphone oder Tablet ist ebenso möglich.

## **Referenten**



## **Marcel Kerkow**

Marcel Kerkow kann auf viele Jahre Erfahrungen – auch in leitender Position – im Bereich Wirtschaftskommunikation zurückblicken. Inhalt seiner Tätigkeit war es dabei unter anderem die Bedürfnisse und Motive von Zielgruppen zu ergründen und Botschaften auf unterschiedlichsten Kanälen gezielt zu adressieren.

Nach jahrelanger Tätigkeit in der Unternehmenskommunikation wollte er tiefer eintauchen in die Welt der Kommunikation, beschäftigte sich intensiv mit der Thematik und entschied sich, Trainer und Berater zu werden. Nach Ausbildungen zum Kommunikationstrainer und Medientoach konzentrierte sich Herr Kerkow auf Spezialbereiche der Kommunikation. Dabei eignete er sich fundiertes Wissen im Bereich Lügen erkennen, Verhandlungsmanagement oder verschiedener Profilingtechniken an.

Heute liegt der Focus von Herrn Kerkow im Bereich Profiling und seiner Anwendung im (Alltags)Bereich wie Sales, Beratung, HR und dem Verhandlungsmanagement, denn jede Art der Kommunikation ist im Grunde eine Verhandlung, nur sind wir selten professionell darauf vorbereitet.

Sein Wissen gibt Herr Kerkow als Trainer oder Lehrbeauftragter an der Hochschule für Gesundheit weiter und wendet es an in seiner Position in einem Pharma-Unternehmen an. Getreu dem Mimikresonanz-Motto „Sehen was andere nicht sagen“ nimmt Sie Herr Kerkow mit auf eine Reise, um hinter die Fassade der Menschen schauen zu können um damit Negativfolgen wie Kosten, Ärger oder Missverständnisse zu vermeiden.

Damit lernen Sie effektive Werkzeuge kennen, mit denen Sie gerüstet sind für ihre Tätigkeit und können Absichten sowie Einstellungen von anderen besser erkennen und zukünftig bessere Entscheidungen treffen.

Auszug relevanter Ausbildungen:

### Profiling

- Licenced Profiling Expert
- Mimik Resonanzausbildung + Profiler + Trainer
- Forensische Linguistik (Institut für Kriminalistik – School CIFoS)
- Handschriftenanalyse (Institut für Kriminalistik – School CIFoS)
- LAB - Language and Behavior Profile Practitioner
- Kriminologie (Institut für Kriminalistik – School CIFoS)



### **Dipl.-Psych. Katrin Streich**

Katrin Streich ist Diplom-Psychologin und stellvertretende Institutsleiterin beim „Institut Psychologie und Bedrohungsmanagement“ und Mitarbeiterin beim „Team Psychologie und Sicherheit“.

Ihre Schwerpunkte liegen im Aufbau von Bedrohungsmanagementstrukturen und im Erstellen von Risikoanalysen. Frau Streich war elf Jahre Polizeipsychologin im Landeskriminalamt Sachsen. Ihr Arbeitsschwerpunkt war die Einsatzpsychologie in der Abteilung für Spezialkräfte. Neben der operativen Tätigkeit in Fällen der Schwerstkriminalität, wie Geiselnahmen, Bedrohungslagen und Entführungen, gehörte die Analyse von Drohungen zu ihren Spezialgebieten. Sie gehörte der Verhandlungsgruppe des LKA an. Neben der Zusammenstellung des Verhandlungsteams führte sie die Einschätzungen des Gegenübers durch. Aus diesem distant profiling ergibt sich die favorisierte Verhandlungsstrategie.

Die Einschätzung des Gegenübers hinsichtlich psychischer Stabilität, Persönlichkeit, Motivation und des Risikos einer Gewalttat, stellen die wesentlichen Grundlagen für sie dar, um Strategien im Vorgehen zu bestimmen. Ihre Expertise liegt in der Anwendung komplexer Analysen und dem Management schwieriger Situationen.

Frau Streich war als Kriminalpsychologin Teil des Profiler-Teams (operative Fallanalyse) und wurde beim BKA hierfür ausgebildet. Sie hat an zahlreichen Profilings in Fällen von Tötungs- und Sexualdelikten sowie Erpressungen und Entführungen mitgewirkt. Frau Streich ist ausgebildet in der Tatschreibenanalyse und hat dieses Wissen sowohl bei Entführungen als auch bei Erpressungen zahlreich in der Praxis eingesetzt.

Die psychologische Betreuung und Beratung von Menschen in Ausnahmesituationen und die Begleitung von Teams durch schwierige Prozesse im Sinne eines Coachings, stellen weitere Tätigkeiten von Frau Streich dar. Daneben konzipiert sie Trainings z. B. in den Bereichen Verhandlungspsychologie, Lügenerkennung und betrügerisches Verhalten und führt diese auch durch. Sie ist außerdem noch seit 2013 Dozentin an der Frankfurt School of Finance and Management. Im März 2017 erschien ihr Buch „Hinter der Fassade“ (Münchener Verlagsgruppe).



**Dipl.-Psych. Beatrice Wypych**

Beatrice Wypych ist Diplom-Psychologin, Systemische Therapeutin, Mediatorin undSAFE®-Mentorin. Sie verfügt über langjährige Berufserfahrung als Sachverständige zu Fragestellungen des Sorge-/ Umgangsrechts, der Kindeswohlgefährdung, der Erziehungsfähigkeit von Eltern, sowie der Aussagetüchtigkeit von Zeugen und der Glaubhaftigkeit von Zeugenaussagen im Kontext von Sexual- und Gewaltdelikten. Sie war zudem mehrere Jahre in der stationären Arbeit mit Drogenabhängigen tätig sowie der Beratung von MitarbeiterInnen im universitären Kontext, hier im speziellen im Fallmanagement bei Bedrohungsfällen. Des Weiteren ist sie Hochschuldozentin an der Hochschule für Polizei und Verwaltung im Fachbereich der Polizei in Wiesbaden.