TrainerSocietät Berlin

Körpersprache – Ein Geheimnis des Erfolgs

Ein Blick sagt mehr als tausend Worte...

Guten Tag,

ein Blick sagt mehr als 1000 Worte, ein aufgesetztes Lächeln zerstört Ihre Glaubwürdigkeit, eine unsichere Stimme nimmt Ihrem Vortrag die Überzeugungskraft und eine leere Geste entwertet Ihre sorgfältig dargelegten Argumente, all dieses ist Ihnen sicherlich nicht unbekannt, d. h., Sie wissen eigentlich, dass die Körpersprache ein elementarer Bestandteil unserer Kommunikation ist. Prof. Mehrabian hat in einer anerkannten Studie nachgewiesen, dass die Wirkung einer Botschaft zu 93% von der Körpersprache und Stimme und nur zu 7% vom tatsächlichen Inhalt abhängt. Die nonverbale Kommunikation, dazu gehören Mimik, Gestik, Stimme, Blickkontakt und Abstand zum Gesprächspartner, ist die älteste Form zwischenmenschlicher Verständigung und drückt direkt aus, was wir denken und fühlen.

Die Körpersprache ist unmittelbarer, direkter und unverfälschter als das gesprochene Wort. Stellen Sie sich vor, jemand steht mit gebeugtem Kopf und hängenden Schultern vor Ihnen und behauptet, es ginge Ihm phantastisch. Was würden Sie glauben? Wenn das gesprochene Wort im Widerspruch zu der nonverbalen Kommunikation steht, werden wir uns immer unbewusst für die Aussage der Körpersprache entscheiden. Denn diese Entscheidung trifft der älteste Bereich unseres Gehirns, das sogenannte Reptilienhirn, das in der Frühzeit dafür Sorge trug, unser Überleben zu sichern. Tatsächlich entscheiden wir innerhalb einer Sekunde, ob unser Gegenüber eine Gefahr für uns darstellt und in weniger als drei Sekunden ist der berühmte erste Eindruck gefällt. Bis dahin hat verbale Kommunikation meist noch nicht einmal statt gefunden.

Den Eindruck, den die Körpersprache hinterlässt, ist oft so mächtig, dass Worte ihn nur schwer korrigieren können.

Das Beherrschen der nonverbalen Kommunikation ist also ungleich schwerer als das Beherrschen der verbalen, da sie sich unserem Willen meistens entzieht und häufig unbewusst geschieht.

Bedeutung der Körpersprache für Ihr Berufsleben
In praktisch jeder Situation in Ihrem Beruf sind Mimik, Gestik und Stimme die Grundlage Ihres Erfolgs. Die Führung von Mitarbeitern, der Kontakt mit Kunden oder die Motivation von Kollegen lassen sich mit Argumenten und rationaler Logik alleine nicht erfolgreich gestalten. Das entscheidende Element für Ihren Erfolg ist die Körpersprache: Mimik, Gestik und Stimme.

Dies ist zum Glück nicht dem Zufall überlassen. Das Beherrschen der Körpersprache ist keine rein emotionale, angeborene oder dem individuellen Talent zufallende Angelegenheit. Der Einsatz, der Körpersprache, kann zielgerichtet optimiert werden. Bei der intensiven Auseinandersetzung mit Körpersprache lernen Sie Ihre eigenen Körpersignale zunächst wahrzunehmen und zu verstehen und können diese somit bewusst einsetzen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt beim Erlernen von Körpersprache ist, dass Sie Ihre Kommunikationsorganther differenzierter wahrnehmen können. Entspricht das, was mein Gesprächspartner sagt, auch seinen Einstellungen und Überzeugungen? Deutet seine Körpersprache auf anderes hin als er sagt? Sie lernen die nonverbalen Signale Ihres Gegenübers kennen und deuten. Dadurch können Sie in Kommunikationssituationen in Ihrem Beruf, Verhandlungen, Gespräche oder Präsentationen besser einschätzen und erfolgreich gestalten.
Wenn Sie in der Kommunikation mit anderen überzeugend sein wollen, muss Ihre Körpersprache authentisch zu sein.

Wie schaffen Sie es mit Ihrer Körpersprache glaubwürdig bzw. authentisch zu sein?
Unsere Mimik, Gestik und Stimme müssen mit dem, was wir sagen, kongruent sein. Das heißt, wir denken und fühlen, was wir behaupten. Darin liegt der Schlüssel, wie wir an unserer Körpersprache gezielt arbeiten können, ohne uns unmotivierte und künstlich wirkende Gesten anzutrainieren. Die Körpersprache und Stimme stehen in enger Wechselbeziehung zu unserem Denken und Fühlen.

Kurz gesagt, beeinflussen die psychischen Vorgänge unsere Körpersprache und Stimme und genauso auch umgekehrt werden unsere Gedanken und Gefühle von unserer Gestik, Mimik und Stimme beeinflusst.

Versuchen Sie z. B. drei Minuten lang zu lächeln, wobei das mechanische nach oben Ziehen der Mundwinkel völlig ausreicht. Nach spätestens 30 Sekunden steigt aufgrund der Muskelanspannung in Ihrem Gesicht der Serotoninspiegel im Gehirn an. Das bedeutet Ihre Stimmung hebt sich. Den gegenteiligen Effekt würden Sie mit einer ängstlichen Mimik erzielen, die sich auf Ihr autonomes Nervensystem auswirkt und Symptome wie z. B. Herzklopfen verursacht. Wenn es beispielsweise jemanden schwer fällt, zusammenhängende Sätze zu formulieren, kann er sich damit behelfen, dass er einfach nur den Kopf beim Sprechen ruhig hält. Wer zu einer monotonen Stimme neigt, sollte überprüfen, ob er in Sprechsituationen möglicherweise seine Hände festhält. Denn jede Körperspannung wird in unserer Stimme hörbar. Um also mit der Stimme Gesagtes zu unterstreichen und den Klang zu variieren, müssen unsere Hände locker bleiben. Wussten Sie z. B., dass es Ihnen nicht möglich ist sich zu ärgern, wenn Sie Ihre Augenbrauen nach oben ziehen? Eine durchschnittlich schwere Rechenaufgabe wird mit einem hängenden Kiefer zu einem unlösbaren Problem. Jemand, der nicht die Wahrheit sagt, kann fast seine gesamte Körpersprache manipulieren, doch gibt es ein paar kleine Muskeln in der Augenpartie, die ausschließlich vom vegetativen Nervensystem gesteuert werden und verraten können, was der Betreffende wirklich denkt und fühlt. Beispiele wie diese für die Wechselbeziehungen von Denken, Fühlen und Körpersprache gibt es zahlreiche.

Demnach sind wesentliche Schritte zum Optimieren von Mimik, Gestik und Stimme:

- Sich selbst und andere zu beobachten.
- Ihr Wissen, welche Gedanken, Erlebnisse und Erfahrungen zu welchen inneren Haltungen führen und sich in welchen Körperhaltungen äußern.
- Ihr Wissen, welche Körperhaltungen und Körperbewegungen welche Gedanken und Emotionen auslösen.

Ein Körpersprachentraining beinhaltet die Analyse Ihres persönlichen Kommunikationsprofils sowie den Anforderungen Ihres Berufslebens. Der individuelle Stil Ihrer Körpersprache wird auf der Grundlage dieser Analyse zielgerichtet weiterentwickelt und optimiert, so dass Ihre nonverbale Kommunikation Hand in Hand mit Ihrer fachlichen Kompetenz zum beruflichen Erfolg führen.

Autorin: Stephanie Klaus

BUCHEMPFEHLUNGEN:

»Karrierefaktor Körpersprache« Bruno, Tina + Adamczyk, Gregor (2005), Haufe Verlag (ISBN 3-448-06555-2)

Unsere Meinung:
Gut strukturierter Ratgeber mit zahlreichen aufeinander aufbauenden Übungen, die sich zum Selbststudium eignen.

»Körpersprache im Beruf« Molcho, Samy (1971), Goldmann, (ISBN 3442127335)

Unsere Meinung:
Verständliches Einsteigerbuch zum allgemeinen Verständnis von Bedeutung und Wirkung von Körpersprache.

»Wortlos sprechen« Rhode, Rudi + Meis, Mona Sabine (2004), Oesch Verlag, (ISBN 3035000271)

Unsere Meinung:
Gutes Nachschlagewerk für die Theorie mit vielen anschaulichen Beispielen unterlegt.

Angebote von unseren erfahrenen Trainern zu diesem Thema:

» Kommunikation 06./ 07. November 2008 in Berlin + 01./ 02. Dezember in Düsseldorf
(Trainerinnen: Ina Jachmann und Stephanie Klaus)
... Gespräche erfolgreich zu meistern, heißt Körpersprache und Kommunikationstechniken in Einklang zu bringen. Es spielt keine Rolle, ob wir als Vorgesetzte, Mitarbeiter oder Kollegen agieren, unsere Überzeugungskraft hängt von der Beherrschung dieser beiden Mittel ab.

Einzelcoachings durch Stephanie Klaus gerne auf Anfrage.

LAST MINUTE Angebot: Statt 890,00 nur 690,00 Euro zzgl. Tagungspauschale und MwSt.

» Präsentation und Personal-Performance 04./ 05. September 2008 in Berlin (Trainer: Florian Lisken)
... Jede Rede ist ein Auftritt. Es ist Ihre persönliche Performance, die überzeugt. In diesem Training intensivieren Sie Ihre Präsenz, Lebendigkeit und Ausstrahlung mit erprobten Techniken des Theaters.

» Changemanagement 11./ 12. September 2008 (Trainerin: Ina Jachmann)
... Veränderungsprozesse im Unternehmen gehören mittlerweile zum Tagesgeschäft. Was macht die einen erfolgreicher als die anderen? Welche Anforderungen werden an die Menschen im Veränderungsprozess gestellt? Und nicht zuletzt, welche Phasen der Veränderung können mit welchen Interventionen begleitet werden.

» Stressmanagement 11./ 12. September in Berlin (Trainerin: Andrea Schumann)
... In den Zeiten schnellen Wandels steigt der Druck auf den Entscheider. Neue Rollendefinitionen führen für viele zu einem Mehr an Unsicherheit, einem Mehr an Belastung und Stress.

» Führen 15./ 16. September 2008 in Berlin (Trainerin: Ina Jachmann)
... Gestern Kollege heute Führungskraft, eine Herausforderung für die persönliche Entwicklung. Da der Rollenwechsel oft als Stress und Belastung empfunden wird, ist es umso wichtiger, sich der damit verbundenen Prozesse bewusst zu werden.

VORANKÜNDIGUNGEN:

» Balance Scorecard 18./ 19. September 2008 in Berlin (Trainer: Stephan Haensch)
... Bei der Umsetzung der strategischen Ziele haben Unternehmer auf einer Seite Pläne und Beschlüsse über strategische Entwicklung des Unternehmens auf der anderen Seite – operatives Geschäft mit unzähligen Protokollen und täglichen Aufgaben.

» Kreativität 06./ 07. Oktober in Berlin (Trainerin: Ina Jachmann)
... In diesem Workshop haben Sie Gelegenheit, sich Ihre persönliche Auszeit zu nehmen, um Ihre derzeitigen Lebensgewohnheiten zu überprüfen. Sie ziehen Bilanz und klären für sich, wie Sie Ihre Zeit für die Arbeit, Zeit für die Familie und Freunde, Zeit für die Gesundheit und Entspannung in Balance bringen können.

» Konflikt 09./ 10 Oktober 2008 in Berlin (Trainerin: Ina Jachmann)
... Konflikte als Chance für positive Veränderungen zu begreifen, ist der erste Schritt sie zu lösen. In diesem Seminar überprüfen Sie Ihre eigene Einstellung gegenüber Konflikten und lernen konstruktive Bewältigungsstrategien kennen, die darauf ausgerichtet sind zu erkennen, das zur Lösung beide Konfliktparteien gleichermaßen an der Lösung mitarbeiten müssen und ein gemeinsam definiertes Ziel vor Augen haben.

» Schwierige Kundengespräche 13./ 14. Oktober 2008 in Berlin (Trainer: Peter Kleimeier)
... Schwierige Kundensituationen kennt jeder Unternehmer und jeder der im Vertrieb tätig ist. Ein Kunde will einen niedrigeren Preis haben, droht einen anderen Lieferanten oder Dienstleister zu beauftragen oder ist unzufrieden mit der Leistung des Unternehmens. Hier gilt es Fingerspitzengefühl für adäquate Handlungsstrategien zu entwickeln.

» Salutogene Mitarbeiterführung 27./ 28. November 2008 in Berlin (Trainer: Michael Bried)
... Führung, Arbeitszufriedenheit und Gesundheit stehen in einem unmittelbaren Zusammenhang mit der Produktivität des Unternehmens. Diese mittels eines salutogenen Führungsstils zu erhalten und noch zu steigern ist Zielsetzung dieses Workshops.

» Berufsbegleitende Ausbildung zum Change Manager 2008
... Das erste 3-tägige Modul beginnt am 09. Oktober 2008, das vierte Modul endet am 24. Januar 2009 mit dem Abschlussprojekt. Das Ziel der Ausbildung ist die Vermittlung von Know-how für die Entwicklung und Begleitung von Veränderungsprozessen, als Garant für den Erhalt der Wettbewerbsfähigkeit. Gerade in Zeiten der gesellschaftlichen Reorganisation stehen die Akzeptanz und das Verständnis der Mitarbeiter für die Notwendigkeit von Veränderungsprozessen noch stärker im Fokus des Alltagsgeschäftes.

Downloads:
Gesamtprogramm_2008 als PDF (2,5 MB)
ChangeManagerAusbildung 2008 als PDF (608 KB)
Ansichten 2008 als PDF (1,5 MB)

Wir freuen uns auf Sie!

Mit freundlichen Grüßen

Ihre

Ina Jachmann

TrainerSocietät Berlin
Rostocker Straße 10
10553 Berlin
Telefon 030 / 39 88 56 18

www.tsberlin.de · E-Mail: **i.jachmann@tsberlin.de**

Wenn Sie künftig keine Informationen mehr von uns bekommen möchten, schicken Sie diese Mail einfach an uns zurück.