



PLUS 93%

Die eigene Wirkung steigern – Körpersprache verstehen und nutzen



DER ÜBERBLICK

WOVON SPRECHEN WIR?

DIE SITUATION

DER WEG INS KANZLERAMT..... 3

DAS ZIEL

MERK-WÜRDIG WERDEN..... 4

DER WEG

WAS PASSIERT IM SEMINAR?..... 5

DIE SEMINARTHEMEN..... 6

DIE RAHMENBEDINGUNGEN..... 7

Zielgruppe | Teilnehmerzahl | Seminardauer | Lehrmethoden | Technische Mittel | Trainer



DIE SITUATION

DER WEG INS KANZLERAMT

DIREKT VON DER BEVÖLKERUNG GEWÄHLT hätte Günter Jauch die größten Chancen auf das Kanzleramt.

Politische Statements gibt Jauch eher nicht ab. Und doch hält ihn eine Mehrheit für kompetent, die Richtlinien der Politik zu bestimmen. Erstaunlich?

Nicht wenn man der wissenschaftliche Studie von Dr. Alfred Mehrabian* folgt. Die Studie belegt:

Die Wirkung einer Botschaft wird nur zu **7% durch den Wortinhalt interpretiert. 38% werden durch Mimik, Stimme und Augenkontakt erzielt. Die weiteren 55% der Wirkung beruhen auf der übrigen Körpersprache** und der Darstellung. Und Günter Jauch finden die meisten Deutschen sympathisch. Die persönliche Wirkung ist ein wesentlicher Erfolgsfaktor.

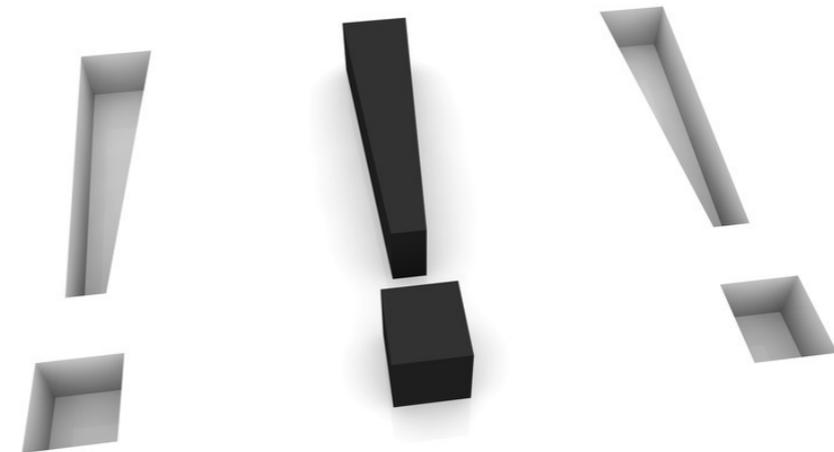
Klar ist: Wir sollten wissen, wovon wir reden. Doch es muss uns bewusst sein, dass die nonverbalen Anteile einer Botschaft im Wesentlichen darüber entscheiden, wie der Inhalt bewertet wird. **Wer sein Augenmerk im Gespräch, bei einer Verhandlung oder einer Präsentation nur auf den Inhalt legt, nutzt sich nicht sein gesamtes Wirkungsspektrum.**

* Mehrabian und Ferris »Inference of Attitude from Nonverbal Communication in Two Channels«



DAS ZIEL

MERK-WÜRDIG WERDEN



VERKAUFSERFOLG HÄNGT GANZ wesentlich auch von der Verpackung ab. Ganz besonders gilt dies für kommunikative Botschaften.

Wenn **nur 7% der Wirkung durch den Inhalt erzielt** werden, muss ein Ziel des Trainings sein, das Bewusstsein für die körpersprachlichen Elemente (die Verpackung) einer Botschaft zu schärfen. Sowohl für die des Gegenübers als auch für die eigenen Signale.

Wer andere und sich selbst bewusst erlebt, kann Kommunikation besser einschätzen. Und besitzt so die Grundlage sich dem entscheidenden Aspekt zuzuwenden: Die persönliche Wirkung zu steigern.

Merk-würdig zu werden durch den gezielten, authentischen Einsatz der nonverbalen Einflussfaktoren.

Dabei geht es nicht darum, Körpersprache anzutrainieren. **Ziel ist es, die eigene Persönlichkeit in die Kommunikationssituation einzubringen und die individuelle kommunikative Persönlichkeitsrolle zu formen. Eine Persönlichkeitsrolle, die in ihrer Wirkung authentisch und natürlich überzeugend ist.**



DER WEG

WAS PASSIERT IM SEMINAR?

- Die Teilnehmer erleben zwei unterschiedliche Auftritte. Gleicher Inhalt – unterschiedliche Körpersprache. Wie ist die Wirkung?
- Interaktive Übungen und Rollenspiele (teils videounterstützt) lassen die Teilnehmer die eigene und fremde Körpersprache bewusst erleben.
- In Einzelübungen werden körpersprachliche Eigenheiten und Stärken herausgearbeitet. Gemeinsam werden Optimierungsmöglichkeiten gefunden. Die Teilnehmer bekommen Selbst-Bewusstsein.
- Einzelne Szenen werden durch den Co-Trainer (Schauspieler) zum Teil überspitzt nachgespielt. Die Wirkung der nonverbalen Elemente wird so besonders deutlich.
- Der Co-Trainer fungiert in den Rollenspielen als Anspielpartner für die Teilnehmer. Der Vorteil: Die Rollenspiele sind so besonders effektiv und zielführend in Hinblick auf die Lerninhalte. Dies lässt sich in Rollenspielen durch 2 Teilnehmer in dieser Intensität nicht erreichen.
- Das Erlernte wird in Rollenspielen auf Situationen der beruflichen Praxis und des privaten Alltags übertragen. So wird deutlich: das „neue“ Wissen lässt sich nutzen, um die eigene Wirkung zu steigern.
- EMBODIMENT. Der umgekehrte Weg: Die Teilnehmer erleben in praktischen Übungen, wie sie durch verändertes Körperverhalten Stimmung, Wirkung und Ausstrahlung auf andere gezielt beeinflussen können.



DIE RAHMENBEDINGUNGEN

ZIELGRUPPE:

Alle Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die einen bewussteren Umgang mit ihren Mitmenschen und sich selbst erreichen möchten. Und die darüber hinaus ihr Wirkungsspektrum in Gesprächen, Verhandlungen und Präsentationen weiter steigern wollen.

TEILNEHMERZAHL:

maximal 8 Teilnehmerinnen und Teilnehmer

SEMINARDAUER:

2 Tage

LEHRMETHODEN:

Interaktives Training mit Einzel- und Gruppenübungen | Rollenspiele | Analysen | teilweise Video-Analysen | Diskussionen | schauspielerische Darstellungen des Co-Trainers | Impulsvorträge der beiden Trainer

TECHNISCHE MITTEL:

Flipchart | Metaplanwand | Videokamera | TV-Gerät | Notebook und Beamer

TRAINER:

Frank Tönningsen | Schauspieler als Co-Trainer



KONTAKT

TÖNNINGSEN & PARTNER | Marienhöhe 180 | 25451 Quickborn
Telefon: (0 41 06) 62 89 82 | E-Mail: office@toenningsen.de | Web: www.toenningsen-partner.de