



CoachingBrief 08/2014



Ihr Körper kann sprechen!

Werfen Sie einen kurzen Jahresrückblick auf das Jahr 2014. Erinnern Sie sich dabei an die **erfolgreichen Menschen**, die Ihnen begegnet sind.

Wie haben diese Menschen auf Sie gewirkt?

Sie werden feststellen, dass man Erfolg den Menschen ansieht! Zumeist besitzt eine erfolgreiche Person eine angenehme Ausstrahlung und eine souveräne Persönlichkeit.

Nutzen auch Sie die Sprache Ihres Körpers!

In dieser Ausgabe gebe ich Ihnen dazu Ansätze - mit meiner eigenen Körpersprache.

Ich wünsche Ihnen einen gelungenen Jahresausklang,

Ihr

Inhalt

- * **Die Kunst der Körpersprache**
- * **Wovon spricht Ihr Körper?**
- * **Wortlos kommunizieren?!**
- * **Praxisbeispiele**
- * **Den Körper sprechen lassen**

Die Kunst der Körpersprache

Dieser Mann beherrscht sie perfekt: Samy Molchow (geb. 1936) gilt als der bedeutendste Pantomime des 20. Jahrhunderts. Er hat die Kunst der Pantomime erstmals auf die psychologische Wirkung ausgeweitet.

Körpersprache ist deutlicher als Worte, so stellt er fest. Durch seine Lehrtätigkeit versucht Samy Molcho, sein großes Wissen über die Ausdrucksmöglichkeiten des Körpers einem breiten Publikum zu vermitteln. Körpersprache sei für viele zu einer Fremdsprache geworden. Sie zu erlernen sei ein Weg, sich selbst und andere besser zu verstehen, meint er.



“Was wir sind, sind wir durch unseren Körper. Der Körper ist der Handschuh der Seele, seine Sprache das Wort des Herzens. Jede innere Bewegung, Gefühle, Emotionen, Wünsche drücken sich durch unseren Körper aus.” (Samy Molcho)

Wovon spricht Ihr Körper?

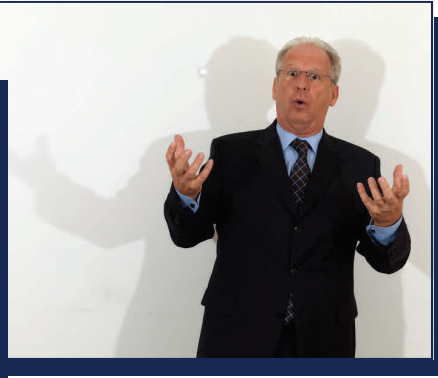
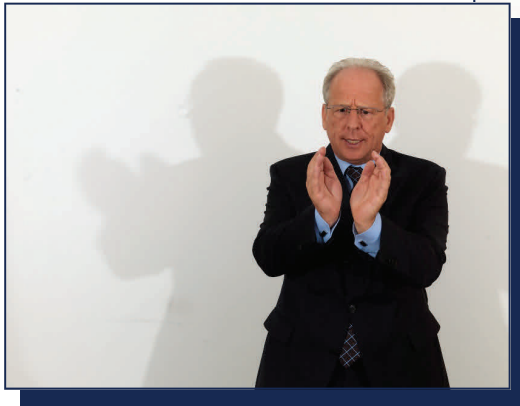
...von Informationen, Ihrer inneren Haltung und Einstellung.

Gespräche werden leichter und erfolgreicher, wenn Sie das zu verstehen lernen.

...von Ihrer Persönlichkeit

Körpersprache zeigt die Persönlichkeit eines Menschen. Somit ist es auch möglich durch bewusst gewählte Körpersprache, Ihr Auftreten und Ihre Persönlichkeit zu verändern.

Keine Bewegung ist zufällig.



Wortlos kommunizieren!?

Das geht! Die obigen Bilder sprechen sicher auch ohne Worte für sich. Bereits 1967 veröffentlichte der amerikanische Kommunikationsforscher Albert Mehrabian eine Zahlenvorgabe für die Wirkung von Körpersprache („Inference of Attitude from Nonverbal Communication in Two Channels.“) Er geht davon aus, dass eine Botschaft grundsätzlich aus drei Teilen besteht (in %):

gesprochene Worte

Mimik, Stimmlage und Augenkontakt

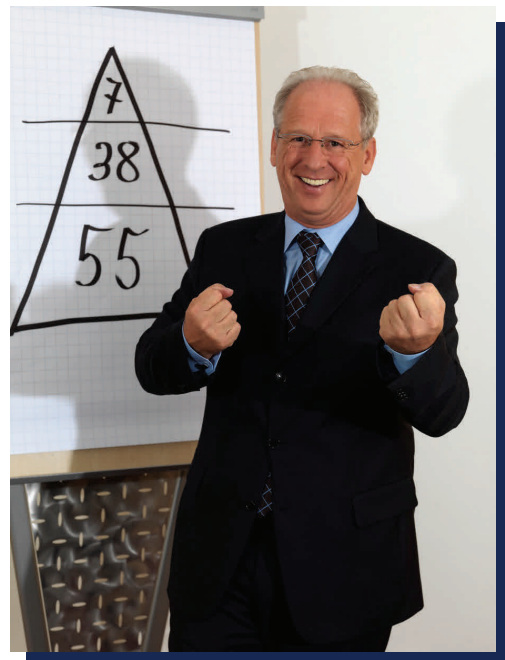
Gestik, übrige Körperhaltung und Darstellung

Diese Prozentzahlen verdeutlichen es:

Die Körpersprache und ebenso die Stimme als **nonverbale** Anteile unserer Kommunikation können in ihrer **Bedeutung nicht hoch genug** eingeschätzt werden. Sie wirken deutlich stärker als der Inhalt Ihrer Worte.

☞ Ihr körperlicher Ausdruck bestimmt daher in überwiegendem Maße, mit welcher Einstellung und mit welchen Bewertungen eine Botschaft aufgenommen wird.

☞ Die Stimmigkeit zwischen Inhalt und den nonverbalen Botschaften trägt wesentlich zu einer gelungenen Kommunikation bei. Es können sonst auch Widersprüche entstehen.



Praxisbeispiele:

- * Sie befinden sich in einem intensiven Verkaufsgespräch. Was sagt die Körpersprache des Kunden darüber aus, ob es erfolgreich sein wird? Das zu erkennen steigert Ihre Erfolge.
- * Sie sind in einem Gespräch mit einem Lieferanten. Wie weit können Sie um Preisnachlässe verhandeln? Nutzen Sie Mimik & Gestik des Gesprächspartners, um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen.

**Das Verständnis
der Körperspra-
che ist erfolgs-
entscheidend**

„Jede rhetorische Kenntnis ist zwecklos, wenn sie nicht zum richtigen Zeitpunkt eingesetzt wird. Den richtigen Zeitpunkt kann man durch die Kenntnis der Körpersprache erkennen.“ (Samy Molcho)

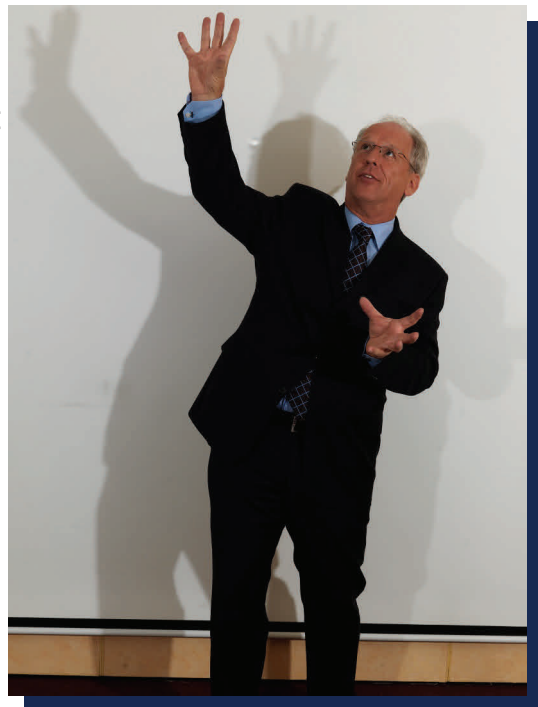
Den Körper sprechen lassen

Zahlreiche Bewegungen setzen Sie intuitiv und gezielt richtig ein. Sie breiten Ihre Arme aus, wenn Sie einen Freund herzlich begrüßen. Und Sie straffen Ihre Schultern, wenn Sie vor einer Versammlung sprechen.

Das Verstehen der eigenen Körpersprache ist die Grundlage. Damit wird es Ihnen möglich sein, Ihren Körper bewusst „sprechen zu lassen“.

Ich trainiere mit Ihnen!

- * Souveränes, authentisches Auftreten
- * Steigerung der eigenen Wirkung
- * Erfolgreiches Kommunizieren
- * Zielerreichen auch in schwierigen Verhandlungen
- * Verbesserung der eigenen Persönlichkeit durch bewusst gewählte Körpersprache



Telefax Antwort senden an:

+ 49 2236 9214993

Ja, ich wünsche Kontakt zu Artrium,

- ⇒ Interesse an **Rhetorik-Seminaren**
- ⇒ Kontaktieren Sie mich bitte für eine **Weiterbildungsanalyse** in meinem Unternehmen
- ⇒ Interesse an **Einzelcoaching** oder **Persönlichkeitsanalysen**

Ihr
Leserservice



Absender

Name, Vorname: _____

Firma: _____

Straße/Nr.: _____

PLZ Ort: _____

Mail: _____

Telefon: _____

Tun Sie einem Freund oder Bekannten etwas Gutes!

Tragen Sie hier Namen : _____

und E-Mail-Adresse ein: _____

Dann sende ich Ihr/Ihm diese Ausgabe meines CoachingBriefes mit einem persönlichen und freundlichen Gruß von Ihnen zu.