

## Körpersprache – das Eisbergprinzip durchbrechen

Sie haben sich alles gesagt, gut argumentiert, sind auf den Gesprächspartner eingegangen und dennoch ist das Gespräch „schief“ gelaufen, das Ziel nicht erreicht oder der Gesprächspartner verärgert. Oftmals liegt es dann am Eisbergprinzip: Mindestens  $\frac{3}{4}$  der ausgesendeten Signale wie ein Blick oder eine Geste liegen unter der Wasseroberfläche, sind nur indirekt erfassbar. Die Kenntnis dieser Signale öffnet direktere Wege zueinander und lässt viele Gespräche und Begegnungen leichter und erfolgreicher verlaufen.



### ► Inhalte

- Körpersprache – die meist unbewusste Basis zwischenmenschlicher Kommunikation - bewusst machen
- Mimik, Gestik, Körperhaltung, Distanzzonen und Stimme – Facetten der nonverbalen Kommunikation kennen und gezielt einsetzen lernen
- Aussagen und Argumente durch körpersprachliche Ausdrucksformen bekräftigen und Glaubwürdigkeit erzielen
- Körpersignale: Die eigene Wirkung auf andere erkennen und bewusster steuern
- Schärfung der Eigenwahrnehmung: Kleine Signale und große Wirkung
- Überzeugen durch ein authentisches, integriertes, glaubwürdiges und präsentenes Auftreten

### ► Didaktische Besonderheiten

Eine begleitende Videoaufzeichnung unterstützt, dass alle Teilnehmer ihre bewussten und auch unbewussten „Körpersignale“ nachhaltig reflektieren können. Darüber hinaus werden während des Trainings Partnerschaften gebildet, die ein zusätzliches Intensiv-Feedback ermöglichen.

### ► Nutzen

Die Teilnehmer erlernen, sich auf Gesprächspartner besser einzustellen um so auch die eigenen Ziele besser verfolgen zu können. Sie erfahren das eigene nonverbale Verhalten besser einzuschätzen und auch bewusster steuern zu können. Sie reduzieren Missverständnisse in der täglichen Kommunikation und vertiefen gleichzeitig ihre Sicherheit für ein eigenes „Auftreten“.

### ► Zielgruppe / Dauer

Alle Beschäftigten, die in persönlichen Kontakt zu anderen stehen und ihre Überzeugungskraft und Glaubwürdigkeit optimieren wollen. Dauer – 2 Tage