

Überzeugende Rhetorik und Körpersprache für Trainer

Nicht nur Manager, Führungskräfte oder Verkäufer profitieren massiv von nonverbaler Kommunikation sondern auch Trainer. Weshalb ist das so?

Zumindest die Top-Trainer sind nicht nur Wissensvermittler sondern auch Meinungsführer. Dazu gehören die inhaltlich fundierten Kollegen, wie Marshall Goldsmith ebenso wie die, die sowieso stärker vom Auftritt leben, wie beispielsweise ein Anthony Robbins.

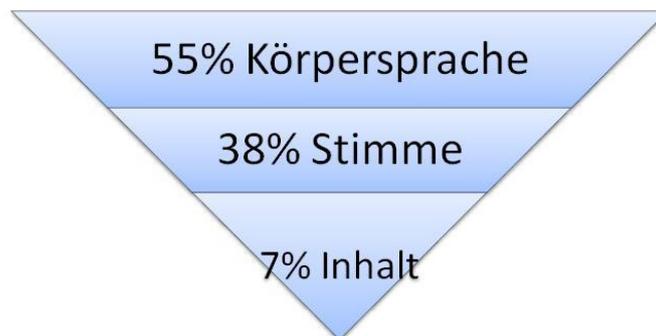
Der Trainer, der durch sein persönliches Auftreten motiviert, ist einflussreicher als der, der allein durch Fakten und Zahlen seine Meinung präsentiert. Nonverbale Strategien und Techniken können Sie nutzen um andere Menschen für einer Idee zu überzeugen oder sie für eine gemeinsame Herausforderung kommunikativ zu begeistern.

Weshalb können Sie mir Körpersprache so leicht die Führung übernehmen?

Und wieso ist es möglich nach einem Seminar für Körpersprache so drastisch Ihre Wirkung zu steigern? Der Grund ist einfach: Mit der Bereitschaft sich auf die nonverbale Kommunikation zu fokussieren, konzentrieren Sie sich direkt auf die Faktoren, mit denen Sie wissenschaftlich fundiert Einfluss ausüben.

Alle Ergebnisse der Kommunikationsforschung gliedern die Effektivität von Kommunikation in drei Bestandteile auf:

Diese drei Faktoren bestimmen Ihre Wirkung:



Wie Sie als Trainer, in natürlicher Weise, mit Ihrer Körpersprache innerhalb kürzester Zeit die Konzentration Ihrer Teilnehmer auf positive Ziele - oder auf sich selbst - lenken, ist rasch erlernbar. Selbst individualistische eingestellte Zuhörer und Zuschauer, die sich sonst der Gruppendynamik entziehen, werden Sie respektvoll akzeptieren.

Mittels Körpersprache aktivieren Sie in einem natürlichen Prozess ältere Regionen im Gehirn. Auf einfache Art und Weise werden so die emotionale Reaktion Ihrer Gruppen bewusst in Richtung gemeinsamer Aktionen gelenkt. Selbst bei Großgruppen ist eine erheblich intensivere Reaktion auf Ihr Verhalten hervorzulocken als auf alleine auf Ihre Worte.

Woher ich das weis? Ich selbst mache seit 30 Jahren Seminare und Coachings für Körpersprache und Rhetorik und halte sein 15 Jahren Vorträge vor Gruppen in allen Größen. Je größer eine Gruppe ist, desto leichter ist sie beeinflussbar. Das ist erstaunlich - aber für geübte Redner eine wunderbare Tatsache (meistens sind die Honorare bei größeren Gruppen angenehmer).

Diese 3 Fehler machen normale Rhetoriktrainings:

1. Sie berufen sich auf Vortragsweisen aus der Antike. Das ist eher historisch relevant.

2. Es fehlen die Kenntnisse der modernen psychologischen und neurologischen Forschung.
3. Die Trainer kennen nur Standards, die Sie in jedem Buch lesen können (verschränkte Arme, übergeschlagene Beine usw.)

Sie können weit über das normale Niveau hinaus, nicht nur einzelne Gesten sondern die gesamte Dynamik, mit der Gesten ausgeführt werden, steuern. Es existiert ein **komplettes und praktikables System zur Körpersprache**, das Sie überall einsetzen können: Vorträge, Auftraggeber motivieren, Verkauf, Verhandlungen oder bei Präsentationen. Und das Erfreulichste, Sie werden damit ganz natürlich wirken!

Ihre plastische Vortragsweise wird durch eine lebendige Körpersprache gefördert und damit die Anschaulichkeit Ihres Vortrages. Sie werden entspannt in Treffen mit Kunden, Kollegen oder Mitarbeitern gehen, da Sie sich Ihrer persönlichen Wirkung erheblich bewusster sind.

Falls Sie diese Fähigkeiten gerne persönlich erwerben möchte, sollten Sie dies im Coaching oder im Seminar erlernen und einüben. Wer jemals ein motorische Fähigkeit - und genau das ist ja Körpersprache - wie beispielsweise Schwimmen, über ein Buch lernen wollte und dann ins Wasser ging, wird schnell begreifen, weshalb das mit einem Trainer effektiver funktioniert.

Die Regeln der Kinesik für nonverbale Kommunikation

Der Anthropologe Ray Birdwhistell führte den Begriff Kinesik ein, um die Wirkung von Körperbewegungen in der Kommunikation zu beschreiben. Die Kinesik (nonverbale Kommunikation) gliedert sich in:

- Motorik (Bewegungsverhalten)
 - Mimik
 - Gestik
 - Pantomimik (Körperhaltung)
- Taxis (Bewegungsrichtung)
 - Axialorientierung (Kopf bzw. Rumpf)
 - Taktilekontakte
 - Blickkontakte
- Lokomotorik (Fortbewegung)
 - Proxemik (Distanzregelung)

Mit dieser Einteilung arbeitet ein großer Teil der internationalen wissenschaftlichen Forschung. Insbesondere die Lokomotorik und die Proxemik sind von entscheidender Bedeutung für Trainer, da Sie mit diesem Know-how den Seminar-Raum beherrschen.

Samy Molcho: Die Körpersprache ist der Handschuh der Seele?

Der in Deutschland, Österreich und der Schweiz renommierte Pantomime und Autor Samy Molcho ist der Meinung, dass die Körpersprache eine passive Funktion unserer seelischen Aktivierung ist. In mehreren Interviews bezeichnete er die Körpersprache als "Handschuh der Seele".

Das ist sicherlich richtig, weist allerdings nur auf die eine Seite der Medaille hin. Tatsächlich zeigt die Forschung der neueren Zeit, dass es einen weiteren Aspekt gibt. Es lohnt sich für Sie sich mit neurologischen Erkenntnissen vertraut zu machen, da Sie damit spürbar Einfluss auf Ihre eigenen psychischen Prozesse gewinnen können.

Mehrfach abgesichert, und wissenschaftlich fundiert, hat unsere Körpersprache rekursiv Einfluss auf unser Wohlbefinden. (Weitere Infos unter "Know-how, Button "Forschung" auf meiner Website www.koerpersprache.biz)

So führt eine Minimierung der Mimik durch Botox dazu, dass wir im Gehirn weniger Emotionen empfinden.

Auch die Verlagerung der Körperhaltung auf eine Seite stimuliert innerhalb von ca. 2 Minuten sowohl unsere Gefühle, unsere Wahrnehmung bis hin zur Größeneinschätzung von Zahlen!

Diese enorm stimulierende Aktivierung unseres Cortex wird bereits von amerikanischen Star-Juristen im Training ihrer Auftraggeber eingesetzt. Sie empfehlen ihren Mandanten während eines Kreuzverhörs die Arme und Hände ruhig zu halten. Die Begründung ist so einfach wie genial. Durch häufiges Gestikulieren wird die Gehirnaktivität kreativer.

Für Sie als Trainer ist das sicher fantastisch und führt dazu, dass Sie als innovativ und lebendig gelten. Bei einem Kreuzverhör vor Gericht sollte man allerdings in der Lage sein, exakt eine identische Aussage, auch Stunden später, möglichst Wort für Wort aus seinem Gedächtnis abzurufen.

Natürlich eröffnen solche Strategien einem bewusst agierenden Trainer sowohl sein Selbstwertgefühl als auch seine Kreativität gezielt über die Körpersprache zu aktivieren und effizient zu steuern.

 Coaching und Seminare für Körpersprache für Manager, Führungskräfte und Trainer können Sie direkt buchen bei:

Klaus Krebs
Training & Consulting

[Kolonnenstr. 27](#)
[10829 Berlin](#)

[Tel.: 030 / 7 82 82 60](#)

[Mobil: 0177 / 7 82 82 60](#)

[Email: \[Trainings@klauskrebs.de\]\(mailto:Trainings@klauskrebs.de\)](#)

[Homepages: \[www.koerpersprache.biz\]\(http://www.koerpersprache.biz\) und \[www.klauskrebs.de\]\(http://www.klauskrebs.de\)](#)