

Körpersprache

Sehen, was in Menschen wirklich vorgeht

Auf einen Blick

- > Seminar im Umfang von 8 Stunden (inkl. Pausen)
 - > Individuelle Absprache zur Dauer auf Anfrage möglich
- > Titel: [Körpersprache – Sehen, was in Menschen wirklich vorgeht](#)
- > Uhrzeit: z.B. jeweils 09-17 Uhr
- > Durchführung online oder in Präsenz
- > Trainer: Dr. Hendrik Wahler
- > Zielgruppe: Mitarbeiter:innen aller Laufbahnen, die ihre nonverbalen Kommunikations-Fähigkeiten verbessern wollen
- > Teilnehmer:innen: 14 pro Seminar
 - > Wir empfehlen eine Gruppengröße von höchstens 8-10 Teilnehmer:innen pro Seminar. Bei mehr als 12 Personen empfehlen wir aus didaktischen Gründen und mit Blick auf eine hohe Beteiligung, die Teilnehmer:innen auf 2 Seminare aufzuteilen.
- > Inklusive: [Follow-up](#) (1h-Online-Seminar mit dem Trainer)
- > Inklusive: [Online-Videokurs „Motivation“](#) für alle Teilnehmer:innen, um die langfristige Umsetzung im Alltag auch über das Seminar hinaus zu unterstützen

Trainer: Dr. Hendrik Wahler

- > Business Coach, Trainer & Speaker (mit mehr als 10 Jahren Erfahrung)
- > Spezialgebiet: Resilienz & Stressmanagement
- > Studium an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz (Abschluss „mit Auszeichnung“)
- > Promotion über das „gute Leben“ (ausgezeichnet mit einem Forschungspreis der Uni Mainz)
- > Diverse zertifizierte Coaching-Ausbildungen (z.B. „Psychologischer Berater“)
- > Langjährige Lehrtätigkeit an Universitäten und Hochschulen (z.B. Lehrauftrag für Stressmanagement an der Hochschule Mainz)
- > Autor diverser wissenschaftlicher Bücher und Forschungsartikel



Ziele des Seminars

- > Verbesserung der persönlichen Kommunikationsfähigkeit
- > Körpersprache lesen und sprechen können
- > Emotionen im Gesicht erkennen können
- > Gespräche vorbereiten, führen und nachbereiten können
- > Beziehung zum Gegenüber aufbauen können
- > Erstellung und praktische Umsetzung eines individuellen Trainingsplans
- > Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe & gegenseitige Unterstützung
- > Förderung der Team-Kommunikation

Inhalte

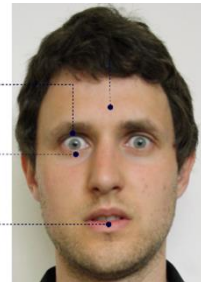
- > Wie funktioniert Kommunikation?
- > Die „4 Seiten der Kommunikation“ (nach Schulz von Thun)
 - > Persönliche Sende- und Hörgewohnheiten
- > Körpersprache & non-verbale Kommunikation
 - > Körpersprache deuten (an konkreten Beispielen)
 - > Wahrnehmungstraining
- > Gesichter lesen lernen
 - > die 7 Grund-Emotionen: Freude, Traurigkeit, Verachtung, Angst, Ekel, Erstaunen, Wut (Microexpressions)
 - > Emotionen erkennen (anhand spezifischer Gesichts-Merkmale)
- > Beziehung herstellen (Rapport, Pacing, Gesprächseinstieg)
- > Menschen beeinflussen – und sich selbst vor Manipulationen schützen
- > Gesprächsführung, Gesprächseinstieg, Gesprächsvorbereitung
- > Erstellung eines persönlichen Umsetzungsplans

horizontale Falten nur in der Mitte der Stirn

obere Augenlider stark nach oben, die Sklera über dem Auge wird sichtbar

untere Augenlider angespannt und nach oben

Mund geht auf und die Lippen sind entweder leicht angespannt und zurückgezogen, oder gestreckt und zurückgezogen



Zeitplan (Beispiel: 1 Tag)

Datum: Termin offen
Uhrzeit: z.B. jeweils 09-17 Uhr
Dauer: Seminar zu 8 Stunden (dieses Beispiel, inkl. Pausen)
Ort: virtuell oder am Standort der Kundin / des Kunden

09:00	Kennenlernen	30 min
09:30	Reflexion: Bedeutung von Körpersprache	15 min
09:45	Das Prinzip „Kommunikation“	15 min
10:00	Die vier Seiten der Kommunikation	45 min
10:45	- <i>Pause</i> -	15 min
11:00	Körpersprache	45 min
11:45	Gesichter lesen	45 min
12:30	- <i>Mittagspause</i> -	60 min
13:30	Feedback zum Seminar / Reflexion	10 min
13:40	Gesprächsführung	80 min
15:00	- <i>Pause</i> -	15 min
15:15	Menschen beeinflussen	45 min
16:00	Umsetzung	25 min
16:25	Abschluss	35 min
17:00	- <i>Ende des Seminars</i> -	

Methoden

Meine übergeordnete Aufgabe als Trainer, Coach und Speaker sehe ich darin, durch **gehirn-gerechtes Lernen** eine nachhaltige Wirkung sicherzustellen. Dazu gehört auch, dass die Teilnehmer:innen durch Abwechslung und Aktivierung frisch und aufnahmefähig bleiben. Dafür kommt ein abgestimmter Methoden-Mix zum Einsatz:

- > **Vortrag.** Kurze Impulse, Veranschaulichung theoretischer Grundlagen durch plastische Beispiele, unterstützende visuelle Präsentation (mit Beamer)
- > **Individuelles Training.** Praktische Anwendung von theoretischen Konzepten auf eigene Herausforderungen (angewandtes Problemlösen), vertiefende Reflexion zu wichtigen Fragen, Selbsttests und Förderung der Selbstkenntnis
- > **Gruppenübungen.** Gruppendiskussion zu zentralen Fragestellungen, Austausch über persönliche Strategien, Stärkung des Zusammenhalts durch vertiefendes Kennenlernen und gegenseitige Unterstützung
- > **Feedback.** Individuelles Feedback des Trainers zu konkreten Herausforderungen und persönlichen Lösungsstrategien, bei Bedarf auch handlungsorientiert (Coaching), Feedback-Gespräche innerhalb der Gruppe
- > **Erlebnis-orientiertes Lernen.** Erleben des unmittelbaren Effekts einer Strategie durch Anwendung auf eine eigene Herausforderung (Erfolgserlebnisse als Lernbeschleuniger)

Online-Seminare

Ich setze höchste Qualitätsansprüche an meine Online-Seminare, denn ich weiß aus eigener Erfahrung, wie wichtig eine gute didaktische und technische Umsetzung ist. Auch in einem Online-Seminar gilt es, eine persönliche Atmosphäre zu schaffen und das Engagement und Energielevel bis zum Ende hochzuhalten. Entgegen einer häufigen Befürchtung ist Müdigkeit kein notwendiges Merkmal von Online-Seminaren, sondern ein Zeichen mangelhafter Umsetzung auf Seiten des Trainers.

Technische Umsetzung

- > **Passgenaue Software.** Gemeinsam wählen wir eine passgenaue Meeting-Software aus. Ich besitze Lizenzen für verschiedene Software-Lösungen.
- > **Gute Sicht.** Meine Online-Seminare werden mit einer hochauflösenden Streaming-Webcam und spezieller Fotolicht-Beleuchtung durchgeführt.
- > **Klarer Ton.** Ich nutze ein professionelles Mikrofon, damit alle Teilnehmer:innen auch über längeren Zeitraum entspannt zuhören können.
- > **Schnelles Internet.** Dank einer stabilen und belastbaren Internetverbindung mit 10 Mbit/s Upstream kann ich auch zur „Rush Hour“ eine weitgehend störungsfreie Übertragung des Seminar-Streams gewährleisten.
- > **Technik-Check.** Auf Wunsch führe ich mit Ihnen eine kostenlose Test-Sitzung durch, damit Sie sich selbst von der Qualität überzeugen können.

Didaktische Umsetzung

- > **Keine „unpersönliche“ Atmosphäre.** In meinen Online-Seminaren sind alle Teilnehmer:innen mit Webcam und Mikrofon zugeschaltet. Durch zahlreiche Übungen und Feedback-Sessions besteht ein ständiger persönlicher Austausch – damit es nicht zu einem langweiligen Zuhör-Marathon wird.
- > **Kein ermüdender Zuhör-Marathon.** Ein Online-Seminar lebt von der Interaktion. Es ist die Aufgabe des Seminarleiters, das gemeinsame Energielevel und Engagement hochzuhalten. Online-Seminare sind keineswegs ermüdend, wenn sie gehirn-gerecht gestaltet werden.
- > **Umfangreiches Handout mit vielen Übungen.** Zu meinen Online-Seminaren gibt es immer ein ausführliches PDF-Handout, das mit ausfüllbaren Formularfeldern versehen ist. Die Teilnehmer:innen können so die Übungen direkt am Bildschirm durchführen – oder sich das Handout einfach ausdrucken.

Nachhaltige Wirkung

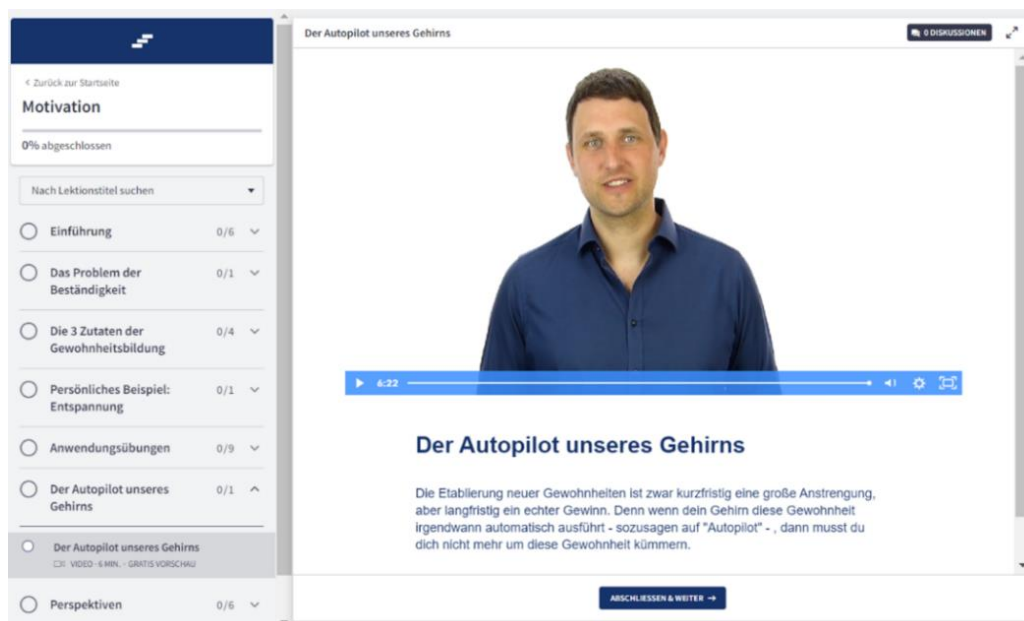
Das Wichtigste nach einem Seminar ist die praktische Umsetzung. Die Gefahr ist groß, dass das Seminar lediglich einen kurzfristigen Effekt hat – und schon bald wieder alles beim Alten ist. Deshalb nutze ich die Ergebnisse der Motivationsforschung, um bereits während des Seminars einen idealen Nährboden für **dauerhafte Veränderung** zu schaffen. Nach dem Seminar unterstütze ich die Teilnehmer:innen mit einem Videokurs und einem Online-Follow-up.

Inklusive: Follow-up (1h-Online-Seminar)

Einige Zeit nach dem eigentlichen Seminar wird ein Follow-up für alle interessierten Teilnehmer:innen stattfinden: In einem **Online-Seminar mit dem Trainer (60min)** werden konkrete Herausforderungen bei der Anwendung im Alltag besprochen und Erfahrungen innerhalb der Gruppe ausgetauscht.

Inklusive: Online-Videokurs „Motivation“

Um die praktische Umsetzung der Inhalte auch über das Seminar hinaus bestmöglich zu unterstützen, erhalten **alle Teilnehmer:innen einen inkludierten Zugang** zu meinem Online-Videokurs „Motivation – Spielend leicht zu nachhaltiger Veränderung“ im Wert von 49,99 € pro Person. Der Kurs hat eine Laufzeit von ca. 1h und erklärt mit praxisnahen Beispielen, wie man ohne große Disziplin neue Gewohnheiten etablieren und langfristig aufrechterhalten kann. Auf Wunsch erstellen wir Ihnen einen kostenfreien Test-Zugang, damit Sie sich selbst ein Bild vom Kurs machen können.



Einblick in das Handout

Kommunikation ist eine Schlüsselkompetenz für alle, die mit Menschen arbeiten. Wer erfolgreich kommuniziert, hat es einfacher im Team, einfacher mit der Chefin und einfacher mit Kunden. Kommunikation ist essenziell für Führung, Motivation, Verkauf, Marketing und Kundenservice.

Mögliche Ziele von Kommunikation

- > Informierung
- > Beeinflussung, Motivation, Verhaltensbewirkung
- > Instandsetzung
- > Anerkennung, Verachtung
- > Verletzung, Linderung

Ebenen von Kommunikation

- > verbal: die gesprochene Sprache (lateinisch „verbum“ = Wort)
- > nonverbal: Körpersprache, Gesten, Mimik
- > paraverbal: die (auditive) Art und Weise, etwas zu sagen (Stimme, Lautstärke, Tonhöhe, Sprachmelodie, Sprechgeschwindigkeit, „Tonfall“)

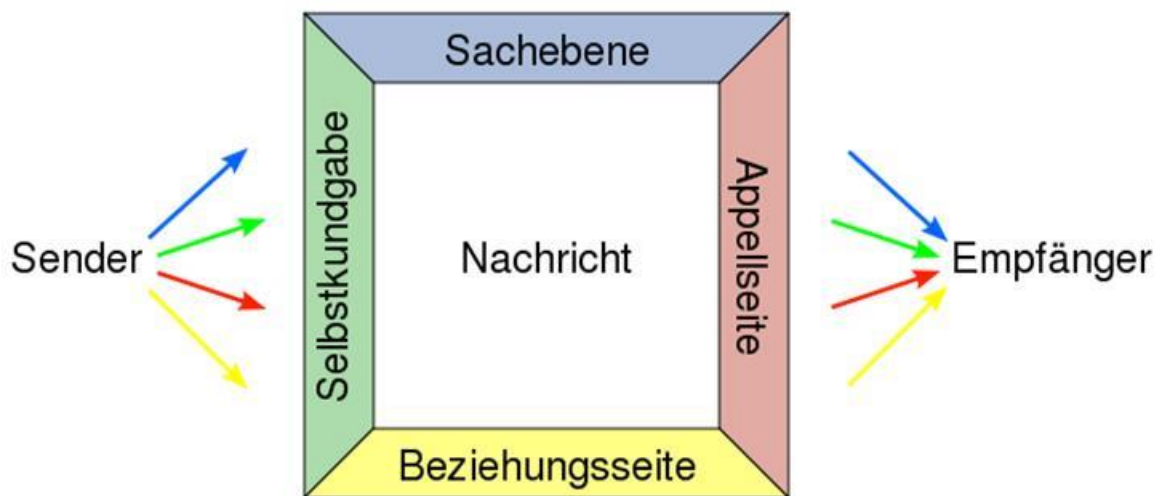
Grundstruktur von Kommunikation

- > Kommunikation besteht in einer Übertragung
- > Jemand (A) kommuniziert jemandem (B) etwas (C)
- > A = Sender (Sprecher, Kommunikator)
- > B = Empfänger (Hörer, Kommunikant)
- > C = Inhalt (Nachricht, Mitteilung, Information)

Im Gegensatz zu physikalischen Fakten kann Kommunikation *mehrdeutig* sein. Die Schwierigkeit beim Kommunizieren liegt darin, dass wir vielleicht wissen mögen, was wir fühlen und denken. Aber wenn wir es nun ausdrücken möchten, müssen wir es in Sprache packen. Das nennt man *Codierung*. Die andere Person muss auf ihrer Seite dann diese codierte Nachricht wieder entschlüsseln, was *Decodierung* genannt wird. Dadurch entsteht eine potenzielle Differenz zwischen dem ursprünglich Gemeinten und dem anschließend Verstandenen – die Grundlage für das, was man ein *Missverständnis* nennt.

Die 4 Seiten der Kommunikation

Ein und dieselbe Nachricht kann viele verschiedene Botschaften gleichzeitig enthalten. Der Kommunikationspsychologe Friedemann Schulz von Thun spricht in diesem Zusammenhang von den „vier Seiten (Aspekten) einer Nachricht“¹.



<i>Sache</i>	=	<i>Worüber ich informiere</i>
<i>Selbstoffenbarung</i>	=	<i>Was ich von mir selbst kundgebe</i>
<i>Beziehung</i>	=	<i>Was ich von dir halte und wie wir zueinanderstehen</i>
<i>Appell</i>	=	<i>Wozu ich dich veranlassen möchte</i>

¹ Friedemann Schulz von Thun: Miteinander reden 1: Störungen und Klärungen. Hamburg: 1999.

Die 7 Primäremotionen

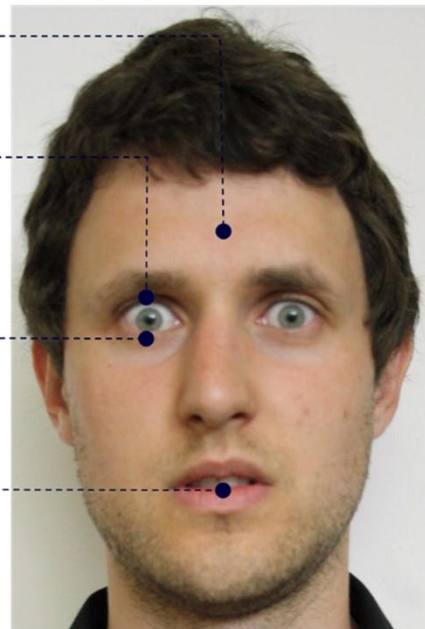
- > surprise (Erstaunen, Verblüffung)
- > fear (Angst)
- > disgust (Ekel, Abscheu)
- > anger (Wut)
- > happiness (Freude)
- > sadness (Traurigkeit)
- > contempt (Verachtung, Geringschätzung)

Für jede Primäremotion gibt es eine Reihe von Gesichtsmerkmalen, an denen man sie erkennen kann.

Beispiel: Fear (Angst)

Das Gefühl von Angst ist eine Reaktion auf eine (reale oder vorgestellte) Bedrohung der physischen oder psychischen Unversehrtheit. Im folgenden Bild sehen wir, an welchen Merkmalen diese Emotion im Gesicht erkannt werden kann:

- horizontale Falten nur in der Mitte der Stirn
- obere Augenlider stark nach oben, die Sklera über dem Auge wird sichtbar
- untere Augenlider angespannt und nach oben
- Mund geht auf und die Lippen sind entweder leicht angespannt und zurückgezogen, oder gestreckt und zurückgezogen



Körpersprache

Körpersprache ist Kommunikation auf nonverbaler Ebene. Informationen werden hier nicht durch gesprochene Sprache, sondern durch Gesichtsausdruck/Mimik, Gestik, Berührungen, Bewegungen, Posen, Kleidung oder Erscheinungsbild (Makeup, Frisur, Tattoos) übermittelt. Wir alle „können“ Körpersprache bis zu einem gewissen Grad, doch unsere Fähigkeiten des Sprechens und Verstehens von Körpersprache sind uns meistens nicht bewusst.

Noch besser als im Gesicht haben wir gelernt, in gesprochener Sprache zu täuschen: Unser Mund und unser Gesicht können sehr gut lügen – von unseren Füßen hingegen wissen wir meist gar nicht, dass sie überhaupt bedeutsame Signale aussenden. Die Ehrlichkeit der Körpersprache nimmt von den Füßen zum Kopf hin ab! Bei Inkongruenz zwischen verbalen und nonverbalen Signalen sollte man tendenziell den nonverbalen Signalen vertrauen. Dabei gilt es, aufmerksam zu beobachten, die Körpersprache immer in den Kontext einzubetten, sich auf den Normalzustand der Person zu kalibrieren und auf dieser Grundlage Abweichungen zu erkennen.

Beispiel: Füße und Beine

Der ehrlichste Körperteil sind die Füße. Die Füße zeigen immer in die Richtung, in die eine Person wirklich will. Während der Oberkörper oder das Gesicht oft aus Höflichkeit noch der unliebsamen Person zugewendet ist, zeigen die Füße schon Richtung Ausgang. Wenn Füße der Schwerkraft trotzen, indem sie vor Jubel Sprünge machen oder vor Vorfreude auf die Zehenspitzen oder Fersen gehen, dann ist dies ein zuverlässiges Zeichen dafür, dass die Person in einem sehr positiven Zustand ist. Tritt eine Person mit breitem Stand auf, so nimmt sie viel Raum für sich ein. Das wiederum ist ein Zeichen für hohen Status und (positive wie negative) Autorität.

Was sagen überschlagene Beine wirklich?

In der Coaching- und Beratungsszene hört man immer wieder, überschlagene Beine oder verschränkte Arme seien ein Zeichen von Verschlussenheit. Das ist natürlich in dieser Form Unsinn und basiert meistens auf einer Unkenntnis der entsprechenden Forschungsliteratur. Während unter gewissen Umständen verschränkte Arme tatsächlich so etwas bedeuten können, sieht es bei überschlagenen Beinen ganz anders aus. Körpersprache muss nämlich immer vor dem Hintergrund unserer evolutionären Entwicklung gesehen werden. Sie findet im limbischen Gehirn statt, unserem Ur-Gehirn, das wir schon hatten, bevor sich gesprochene Sprache und rationales Denken entwickelten. In dieser Lage ging es vor allem um das Überleben in einer gefährlichen Umwelt: Hinter jeder Ecke lauerte ein Raubtier – wir mussten ständig auf eine Flucht oder einen Kampf vorbereitet sein. Doch: Wer seine Beine überschlägt, der kann nicht wegrennen, ist nicht schnell genug, steht nicht sicher

genug, macht keinen abschreckenden Eindruck. Gerade wenn wir also in Konfrontation treten, wäre es fatal, die Beine zu überschlagen. Daher ist dies ein Zeichen von Wohlbefinden: Wer überschlagene Beine hat, fühlt sich wohl; glaubt, nicht fliehen zu müssen; fühlt sich nicht bedroht. In der Regel ist dies also gerade kein Zeichen von Verschlussenheit!

Beispiel: Torso

Der Torso (Rumpf) umfasst Hüften, Bauch, Rücken, Brust und Schultern. Weil der Rumpf lebenswichtige Organe enthält, beschützt das Gehirn diesen Bereich bei Gefahr mit unbewusst gesteuerten Bewegungen: Bei Gefahr und Antipathie wird der Torso distanziert und beschützt (z.B. mit verschränkten Armen oder der Handtasche vor dem Torso); bei Anziehung, Interesse und Sympathie hingeben öffnen wir die Vorderseite unseres Torsos und präsentieren uns damit als harmlos und freundlich. Ein Torso, der viel Raum einnimmt – z.B. mit den Armen in den Hüften oder herausgedrückter Brust –, drückt Dominanz und hohen Status aus.

Distanzieren

Wenn wir uns nicht wohl fühlen oder Abneigung gegenüber einer Person oder Sache empfinden, dann distanzieren wir uns auch mit dem Körper. Wir alle kennen das: Wenn wir einen verschimmelten Käse aus dem Kühlschrank holen, der Schimmel uns überrascht und wir den Käse möglichst schnell wegwerfen, dann halten wir ihn mit der Hand möglichst weit von uns weg. Ekel und Abneigung drücken wir über körperliche Distanz aus.

Das gilt auch für Menschen. Zu erkennen ist diese Distanz beispielsweise am Oberkörper beider Personen, da sie sich voneinander weglehnen. Weil es in der Regel gesellschaftlich nicht erlaubt ist, rennen wir nicht einfach weg wie in früheren Zeiten, sondern wir beugen uns unseren Pflichten. Trotzdem sieht man an solchen Zeichen, dass die Personen sich nicht mögen.

Beispiel: Arme

Auch die Arme können als Barriere benutzt werden, um bei unliebsamen Menschen, Gegenständen oder Inhalten eine Distanz aufzubauen. Verschränkte Arme vor der Brust können viel bedeuten und müssen immer im Kontext gesehen werden. Während es durchaus manchmal nur die Haltung ist, in der sich jemand wohl fühlt, ist es meistens ein Zeichen von defensiver und/oder unsicherer Haltung.

Praktische Umsetzung (im Online-Videokurs)

Wie können Sie Ihre Pläne im Alltag umsetzen und sicherstellen, dass die Veränderung einen langfristigen, nachhaltigen Effekt hat? Dauerhafte Veränderung hat nicht einfach nur mit *Disziplin* zu tun. Wer sich nicht anstrengen möchte, kann auch einfach *clever* sein – und die Faktoren „Einfachheit“ und „Trigger“ nutzen.

Belohnung

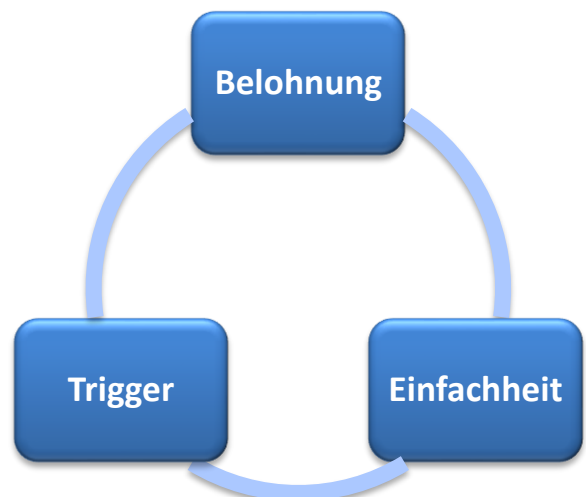
- > extrinsisch
- > intrinsisch

Trigger

- > positive Trigger (kreieren)
- > negative Trigger (eliminieren)

Einfachheit

- > das richtige Verhalten einfach machen
- > das falsche Verhalten schwer machen




Erstgespräch vereinbaren

Schreiben Sie mir eine Nachricht und wir vereinbaren ein [unverbindliches Erstgespräch](#) online, z.B. über Microsoft Teams. So haben Sie Gelegenheit, mich persönlich kennenzulernen und direkt mit mir Ihren Bedarf zu besprechen. Ich berate Sie gern und prüfe im Detail, welches Thema und Format am besten zu den Herausforderungen in Ihrem Unternehmen passt.

 hendrik.wahler@mindyourlife.de

 www.mindyourlife.de

 www.facebook.com/mindyourlifeDE

 Büro: 0163 53 49 746



Kontaktdaten
per QR-Code
speichern