Wirken ohne Worte

Wie sie sprachlos überzeugen

Wirken Ohne Worte – sprachlos überzeugen

Überblick

- Ihr Nutzen
- NON- Verbal = ???
- Klassischer vs. moderner Körpersprache – Ansatz
- Populäre Themen in der Körpersprache
- Faszination „Nonverbale Kommunikation“
  - Ideen, Tipps und Tricks, welche verblüffen und Ihre nonverbale Intelligenz steigern

Heutiger Nutzen

Was bringt der Fokus auf Körpersprache?

Wenn 2 Personen die gleichen Qualifikationen haben
(Hard- und Softskills),
gewinnt diejenige mit der überzeugenderen, sichereren
Körpersprache

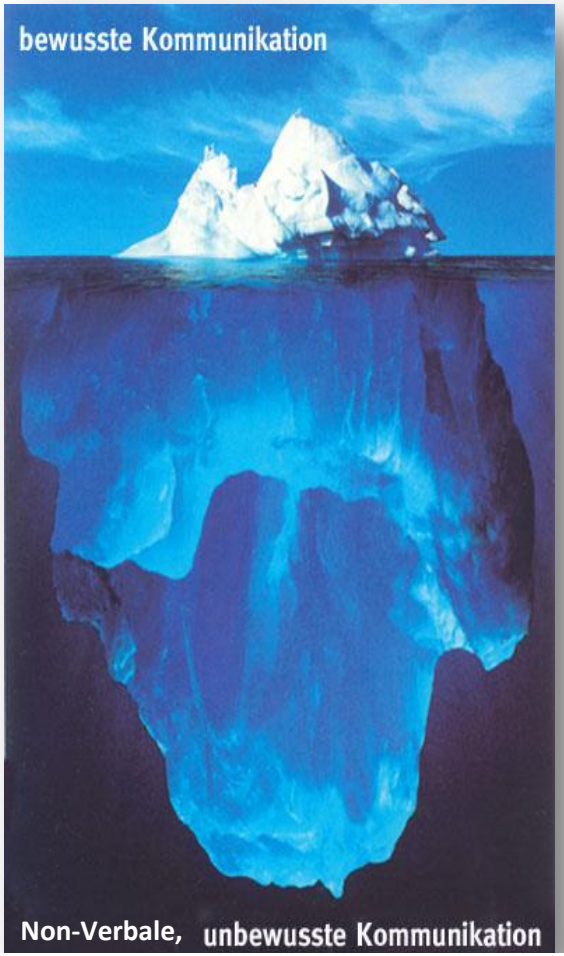
Nonverbale Kommunikation ist...

- **Jede Form der Kommunikation...**
  - **ausser der Inhalt des Gesagten**

- Distanz/Ortung zu anderen
- Kleidung
- Mimik / Gestik
- Haltung
- Tonalität
- …

Nonverbale Kommunikation ist...

VERBALE,



Nonverbale Kommunikation ist...

Klassische Körpersprache

- Interpretieren von Körpersprache
  - Physiognomie, Micro-Expressions, Sami Molcho

Moderne Körpersprache

- Anwenden von Körpersprache
  - Individuell kalibrieren, dann interpretieren
  - Eigenes Verhalten reflektieren
  - Eigene Kommunikation nonverbal erweitern
  - Nonverbale Intelligenz entwickeln

Nonverbale Kommunikationsexperten

Sie sind schon Experten in Körpersprache

- Interpretieren von Körpersprache machen sie unbewusst

Genetisch, Soziokulturell und erlernt

- Ihr ganzes Leben lernten sie nonverbale Kommunikation – unbewusst

Faszination Nonverbale Kommunikation

Körpersprache wirkt subtil

- Doch nachhaltig
  - Kleine Dinge machen den grossen Unterschied

Körpersprache wirkt meist unbewusst

- Und ist deswegen auch unterschätzt
  - Körpersprache transportiert Glaubwürdigkeit, Echtheit, Sympathie….

Faszination Nonverbale Kommunikation

2 Beispiele
klassischer Körpersprache Interpretation

- Lügen + verratende Gesten
- Politiker + Dominanzverhalten

Populärste Frage an mich: Lügen

Wie verrät sich ein Lügner nonverbal ?

- Griff an die Nase
- Reiben am Arm
- Wegschauen oder auch anstarren
- Mehr Bewegung, mehr Unruhe
- Blick nach links (stimmt nicht immer)

Populärste Frage an mich: Lügen

Übrigens: Lügt mein Mann ???

- 600 Frauen befragt
- „Woran merken sie,
  dass ihr Mann / Partner lügt?“
- Wieviele Nonverbale Clues / Hinweise
  waren in den Top 10 zu finden?

- Umfrage

Dominanzverhalten bei Politikern

Dominanz geschieht in Sekunden

Beispiel „ Durch Türe Schieben“

- Der Letzte, der durch die Tür geht, dominiert
- Dowingstreet 10: Tony Blair`s Territorium. Er hätte die dominierende Rolle…

Dominanzverhalten bei Politikern

Dominanz geschieht in Sekunden

Der Gastgeber entscheidet, wer wann eintritt.

- Doch hier schiebt Bush den Gastgeber Blair „freundschaftlich“ durch die Türe
- George Bush demonstriert, dass er das sagen hat.

Ein Business - Meeting

Mal angenommen…

Sie haben ein Businessmeeting

Distanz und persönliche Zonen – im Lift

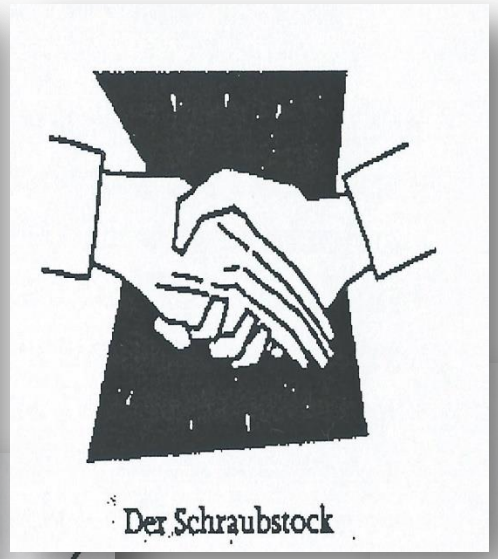
Distanz und persönliche Zonen

Distanzverhalten
Je südlicher die Herkunft,
desto wichtiger ist die Körpernähe
zueinander.

Erfolgreiche Kommunikation
geschieht mit dem richtigen Abstand.

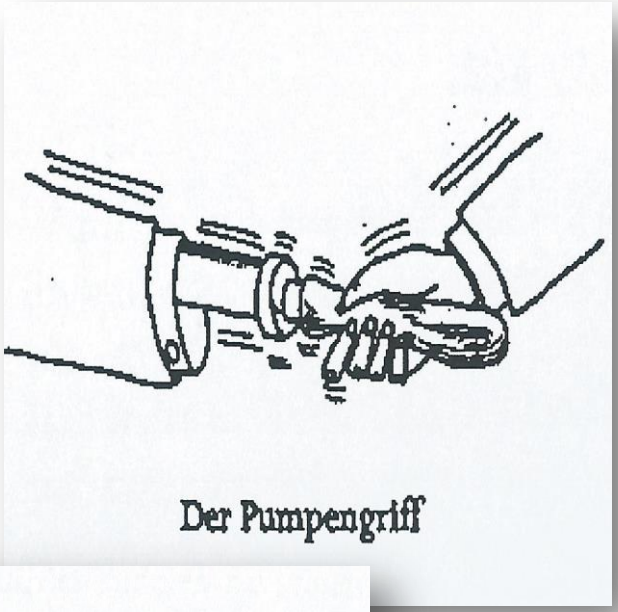
Erstkontkakt

Erstkontkakt

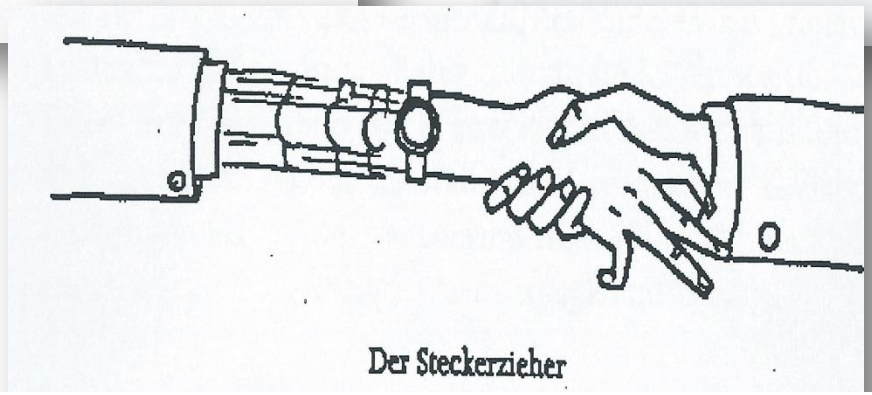


Erstkontkakt

Der tote Fisch



Der Pumpengriff

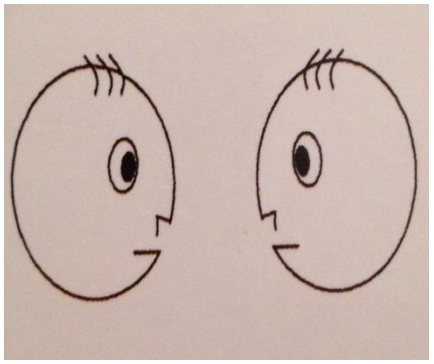


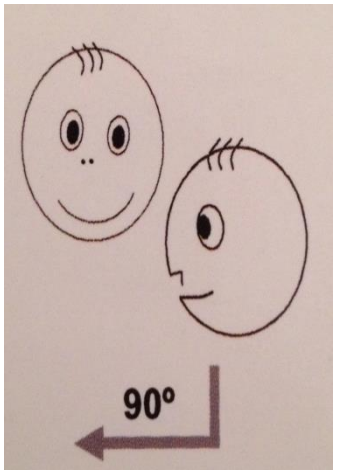
Der Steckerzieher

Visuell

Position

- 90 Grad wirkt 100%
  - Frontal = Konfrontation
  - 90 Grad = Kooperation





Ein Business - Meeting

Im Umgang mit Menschen haben wir bewusst oder unbewusst immer ein Ziel.
Eine Auswahl:

- Austausch von Information
- Guten Kontakt aufbauen
- Attraktiv und interessant wirken
- Intelligent wirken
- Glaubwürdig und überzeugend wirken
- Charismatisch wirken

Guten Kontakt aufbauen

Im NLP nennt sich ein guter Kontakt „RAPPORT“

Um Rapport zu erlangen wird sehr viel nonverbale Kommunikation eingesetzt.

Rapport ist eines der stärksten Werkzeuge, um Menschen (positiv) zu beeinflussen

Attraktiv und interessant wirken

Die Augen sind das Tor zur Seele

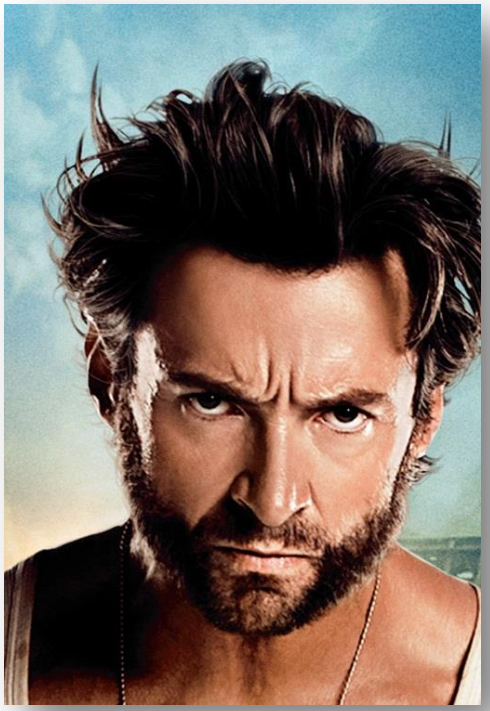
Die Augen stellen meist den ersten und oft tiefsten Kontakt dar zwischen Menschen

2 Regeln

- Je grösser die Augen wirken, desto interessanter
- je weniger geblinzelt wird, desto fesselnder

Attraktiv und interessant wirken

Je grösser die Augen wirken durch den Kontrast hell /dunkel
desto attraktiver / interessanter



Attraktiv und interessant wirken

Grosse Pupillen wirken attraktiver und können Interesse zeigen

Attraktiv und interessant wirken

In Filmen ist dieser Trick gern genutzt: „V für Vendetta“

Attraktiv und interessant wirken

Je weniger geblinzelt wird,
desto fesselnder
→Jedes Blinzeln ist ein Kontaktunterbruch
→Der Mensch blinzelt 4-20 mal pro Minute
→Gute Filme erhalten die Aufmerksamkeit indem nicht geblinzelt wird

→ Wie lange halten Sie es aus, ohne zu blinzeln?

Attraktiv und interessant wirken

Je weniger geblinzelt wird,
desto fesselnder

Schauen Sie
«**Inception – Ending» auf Youtube**
https://www.youtube.com/watch?v=XQPy88-E2zo
Von Beginn bis Minute 1.10

Attraktiv und interessant wirken

Intelligent wirken

Wenn wir überrascht sind,
fällt uns die Kinnlade runter und unser Mund steht offen

In diesem Moment ist kognitives Denken gehemmt. Der offene Mund hemmt unsere Denkfähigkeit

Ist der Mund oft geöffnet bei Sprechpausen, wirken sie weniger intelligent:

Intelligent wirken

Glaubwürdig und überzeugend wirken

Folgendes nonverbales Verhalten
wirkt eher glaubwürdig und überzeugend

- **Handgeste «Handfläche nach unten»**
- **Klassische Igelhand**
- **Kurze Sätze**
- **Sprechtonalität**

Glaubwürdig und überzeugend wirken

Sprechtonalität

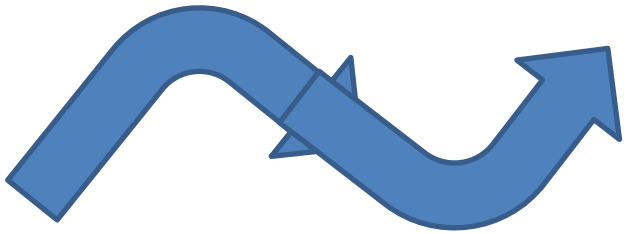
Glaubwürdig:

Glaubwürdig und überzeugend wirken

Sprechtonalität

Glaubwürdig:

Zugänglich:



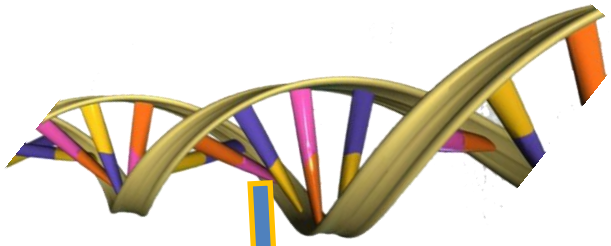
Charismatisch wirken

Folgendes nonverbales Verhalten
wirkt eher charismatisch und kongruent:

- **Ruhiger, tiefer Atem**
- **Langsame, klare Bewegung**
- **Pausen und „Gefrorene Handgeste“**
- **Flüstern**

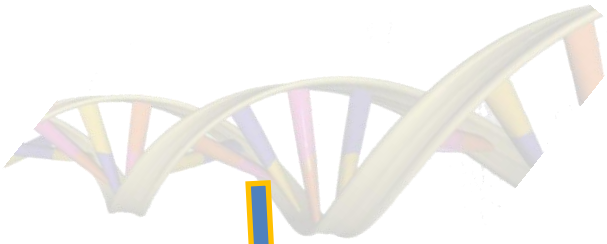
Die Kraft des Flüsterns

Wer flüstert, führt...



„Talentierte Redner“

„Charismatischer Mensch“



„Talentierte Redner“

„Charismatischer Mensch“

Tiefer gehen

Bücher von Michael Grinder

- Führung durch Charisma
- The Elusive Obvious
- Managing Groups
- Pentimento

Steigern Sie Ihre nonverbale Intelligenz

Kommunikations-Kompetenz steigern bei Etienne Dubach:

Einziger Michael Grinder Associate Trainer EU und CH
10 Jahre Körpersprache Expertise und NLP Lehrtrainer

- Keynote + Impulsvortrage
- Körpersprache Coaching und Training
- 3 Stunden bis 3 Tage Training
  für Ihre Firma, z.B.
  - ➢ Nonverbal besser verkaufen
  - ➢ Überzeugender Präsentieren

Körpersprache Kommunikation
Nonverbal-Training

www.nonverbale-kommunikation.ch

Steigern Sie Ihre nonverbale Intelligenz

Kommunikations-Kompetenz steigern bei Etienne Dubach:

Einziger Michael Grinder Associate Trainer EU und CH
10 Jahre Körpersprache Expertise und NLP Lehrtrainer

Autor
Zitatebuch

Körpersprache
Kommunikation
Nonverbal-Training

www.nonverbale-kommunikation.ch