

## Ihr Körper lügt nie!

„Worte sind Absichtserklärungen, Körpersprache ist Geschehen.“, so Professor Samy Molcho.

Körpersprache sagt mehr als Worte.

Bei meinem jüngsten Treffen mit Professor Samy Molcho in der Nähe von München hat er mir dies in eindrucksvoller Weise wieder einmal veranschaulicht.

Sämtliche Emotionen, die wir durchlaufen, und sämtliche Gedanken, die unser Gehirn erzeugt, zeigen sich untrüglich in unserer Körpersprache. Jeder Gedanke und jede Emotion verursachen eine Wirkung im Körper eines Menschen. Ob Sie innerlich „kochen“ oder ob Sie sich in einer Situation unsicher fühlen – Ihr Körper verrät es, auch wenn Sie noch so wortreich dagegen ankämpfen wollen. Denn jeder lebendige menschliche Körper ist äußerst gesprächig. Er schweigt nie! Und fast alle Menschen um Sie herum „hören“ (= sehen) es, nur Sie selbst oftmals nicht. Dies zu wissen ist für Ihre tägliche Praxis sehr wichtig!

**Körpersprache deuten zu können ist ein großer „Wettbewerbsvorteil“** – für Sie als Vorgesetzter, für Sie als Mitarbeiter, für Sie als Verkäufer und immer für Sie, wenn Sie mit Menschen zu tun haben. Übrigens: Wie Gedanken und Emotionen im Körper wirken, ist überall auf der Welt gleich. Allerdings werden die Signale des Körpers je nach Kulturkreis unterschiedlich gedeutet.

Sie wollen, dass sich Menschen in Ihrem Sinne entscheiden – zum motivierten Einsatz für das Unternehmen, für Ihren nächsten Gehaltswunsch, zum Kauf Ihres Produkts. Deren Entscheidung wird nahezu ausnahmslos auf der unbewussten Ebene stattfinden, da das Unterbewusstsein sie steuert. Jeder modern geführte Einkaufsmarkt lässt grüßen ...

**In der Kommunikation ist es wichtig, Menschen emotional anzusprechen, wenn Sie sie bewegen wollen.** Und hier schließt sich der Kreis zur Körpersprache: Wenn Sie sich vor Augen führen, dass jede Emotion und jeder Gedanke im Körper eine Wirkung erzeugt – bei Ihnen wie bei Ihrem Gegenüber –, dann können Sie an der Körpersprache Ihres Gesprächspartners oder Ihres Kunden sehen, wo er emotional gerade steht. Und Sie können ihn um ein Vielfaches leichter dort nun verbal abholen. Alleine der Gang Ihres Kunden oder Mitarbeiters oder Vorgesetzten spricht Bände. So hat ein Mensch mit großen Schritten in der Regel den großen Bogen im Blick, während kleine Schritte auf Detailverliebtheit deuten. Dies zu erkennen hilft Ihnen bei der anschließenden Kommunikationsstrategie. Auch wie er seinen Kopf oder seine Arme hält, verrät Ihnen sehr viel.

Leider wird dies häufig in Verkaufsseminaren oder einfachen Rhetorikschulungen übersehen. Worte haben Macht, doch Worte gehen häufig am Ziel vorbei. Jedes rein auf Verkaufstechniken ausgerichtete Verkaufsseminar hat einen Schönheitsfehler: Die Kunden haben das Seminar nicht besucht!

Jedes rein auf das Wort ausgerichtete Rhetorikseminar übersieht, dass Worte in Menschen wirken und sich dies wiederum in der Körperhaltung widerspiegelt – und nutzt es nicht.

Sie wissen: Stilwelt verfolgt einen integrierten Ansatz und hat den Anspruch, den gesamten „Stil“ eines Menschen sowie sein Auftreten zu schulen: seinen Redestil, seinen Benimmstil, seinen Verhandlungsstil, seinen Präsentationsstil ebenso wie seinen Verhaltensstil, sein Äußeres und sein Auftreten inklusive seiner Körperhaltung. Und damit auch die Körpersprache – aktiv wie passiv, unabhängig von der beruflichen Position. Bei firmeninternen Schulungen sowie bei Einzelberatungen richten sich dabei die Schwerpunkte der Inhalte nach Ihren Bedürfnissen.

Schon Fontane wusste: „Nicht der Standpunkt macht es, die Art macht es, wie man ihn vertritt.“

### **Überzeugen Sie sich selbst!**

**Planen Sie 2011 mit Stilwelt – Ihr Erfolg ist es wert!**



Mit stilvollen und vorweihnachtlichen Grüßen,  
Ihr Peter A. Worel

---

**Firmeninterne Seminare, Individualberatungen und Coachings sowie Vorträge stimmen wir inhaltlich und terminlich mit Ihnen ab.**

### **Die nächsten offenen Seminare finden für Sie statt:**

„Business-Etikette – Stilvoll zu noch mehr Erfolg“  
8. Februar und 15. Februar 2011, jeweils in München

„Die Macht des ersten Eindrucks – so überzeugen Sie wirklich“  
2. bis 3. März 2011, in München

„Rhetorik, Etikette und Körpersprache – Redegewandtheit und sicheres Auftreten“  
23. bis 24. März 2011, in München

**VORSCHAU: „Rhetorik pur“ im zweiten Quartal 2011**

**Stilwelt – weniger soll es nicht sein!**