

Kennen Sie das?

Ein Kommunikationsseminar besucht – doch der Erfolg im Alltag bleibt aus

Nahezu alle meine Kundinnen und Kunden haben, bevor sie zu mir ins Training kommen, bereits ein Kommunikationsseminar irgendeiner Art besucht. Und häufig haben sie dort Kommunikationsmodelle und -strukturen wie DISG, NLP oder die Harvard-Methode erhalten. Und obwohl sie für diese Seminare viel Geld ausgegeben haben, blieb für sie der erwartete Nutzen und Erfolg im Alltag aus.

Sie schildern mir Situationen wie

- Mein Gespräch mit dem Kunden verläuft anders als geplant.
- Meine Präsentation wirkt nicht so, wie sie sollte.
- Ein kritisches Mitarbeitergespräch kippt schneller als erwartet.

Und dann entsteht oft ein stiller Zweifel:

„Woran liegt das eigentlich? Ich habe mich doch gut vorbereitet.“

Ja, woran liegt das?

„Kommunikationsmodelle und -strukturen funktionieren – bis Sie mit echten Menschen sprechen.“

Diese Personen, die solch ein Seminar besucht haben, verstehen durchaus die Systematik eines Gesprächsaufbaus, sie erkennen Muster im Verhalten ihres Gegenübers im Gespräch und sie können dessen Verhalten einordnen.

Doch was sie nicht gelernt haben ist, wie sie diese theoretischen Kenntnisse mit Leben und Wirkung füllen, welche Worte sie in dem jeweiligen Moment konkret wählen sollen, und wie dabei Körpersprache unterstützen oder stören kann.

Das bedeutet nicht, dass Kommunikationsmodelle wertlos sind. Im Gegenteil. Sie können hilfreich sein, um Situationen einzuordnen und zu reflektieren.

Nur bitte beachten Sie:

Ein Modell ist immer nur ein Rahmen. Die Wirkung entsteht durch den Inhalt. Und genau dieser Inhalt für konkrete Praxis-Situationen fehlt in vielen Trainings.

Was oft bei Kommunikationsmodellen und -strukturen übersehen wird:

Ihr Gegenüber ist kein Teil eines Modells oder einer Struktur, sondern ein Mensch.

Ein Mensch, der nicht auf Kategorien-/Modell-Floskeln anspricht, sondern auf echte und glaubhafte Wirkung.

- 👉 Auf Ihre Worte.
- 👉 Auf Ihre Körpersprache.
- 👉 Auf die Emotion, die Sie bei ihm auslösen.

Ein Mensch mit Emotionen. Mit Erfahrungen. Mit unbewussten Reaktionen. Und genau diese Ebene wird durch Modelle nur begrenzt erfasst.

Mehr noch: wenn dieser Mensch Sie als „Modellanwender“ entlarvt, haben Sie in der Regel schon verloren. Entweder, weil Sie „unecht“ wirken. Oder weil er mit Ihnen „spielt“ – weil auch er das Modell kennt und weiß, was Sie wohl als Nächstes sagen werden und welche Strategie Sie versuchen anzuwenden.

Was benötigen Sie also, um erfolgreich zu kommunizieren?

Entweder Sie sind ein Naturtalent, das mit Worten jeden anderen Menschen umschmeichelt und „einfängt“. Dann besitzen Sie in der Regel ausreichendes Rüstzeug für erfolgreiches Kommunizieren und benötigen eventuell nur den einen oder anderen Feinschliff.

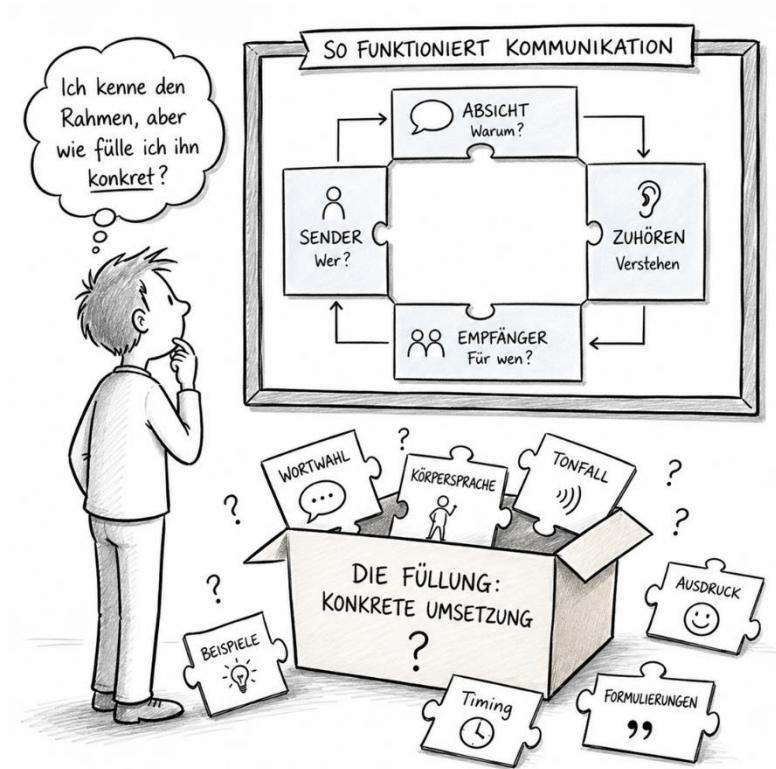
Oder Sie versuchen durch Aneignung entsprechenden Wissens auf Ihr Gegenüber so zu wirken, dass Sie Vertrauen generieren, dass man Ihnen abnimmt was Sie sagen, dass Sie glaubhaft sind. Und dieses Wissen ist erlernbar und trainierbar.

Bewusst formuliere ich an dieser Stelle nicht „seien Sie authentisch“, denn das ist in nahezu jedem Beruf Blödsinn. Was Sie dagegen sein sollten: „rollenauthentisch“.

Letztendlich kommt es darauf an, welche der beiden folgenden Aussagen auf Sie zutrifft:

- „Ich weiß, wie Kommunikation und Kommunikationsmodelle/-strukturen theoretisch funktionieren.“
oder
- „Ich weiß, wie ich gelernte Strukturen oder Modelle praktisch und konkret mit Leben (= Worten, Gesten) fülle und wie ich generell mit welchen Worten und Gesten meine Gesprächspartner öffne“.

Um erfolgreich zu kommunizieren, benötigen Sie das Wissen aus der zweiten Aussage.



Was ich in meinen Trainings immer wieder sehe:

Viele können Kommunikation erklären – aber nur wenige können sie gezielt steuern.

Um im Bild zu bleiben: Viele kennen das Schaubild an der obigen Tafel, doch den Inhalt des Kartons kennen sie nicht oder wissen nicht, wann und wie sie ihn sinnvoll anwenden sollen.

Und genau das ist der entscheidende Punkt.

Wissen versus Wirkung.

Viele Menschen bleiben genau an diesem Punkt stehen. Sie wissen viel über Kommunikation. Aber sie können dieses Wissen nicht zuverlässig in Wirkung übersetzen.

Das zeigt sich in typischen Situationen:

- Sie formulieren vorsichtig – und wirken dadurch unsicher
- Sie argumentieren sachlich – und erreichen Ihr Gegenüber emotional nicht
- Sie wenden schwache Techniken an – und wirken dabei künstlich oder distanziert
- Sie können Ihr Gegenüber perfekt „einordnen“ – und trotzdem nicht erreichen

- Sie wissen, welcher „Typ“ vor Ihnen sitzt – und erzeugen dennoch Widerstand

Doch erfolgreiche Kommunikation besteht aus Wirkung und erfordert das Wissen, welche Worte und welche Körpersprache wie ankommen und was sie auslösen.

Bedenken Sie bitte zudem:

Modellbasierte Kommunikation ohne echte Umsetzungsfähigkeit wirkt schnell durchschaubar. Ihr Gegenüber spürt, dass hier etwas „angewendet“ wird. Und reagiert mit Distanz – oder Widerstand. Oder Ihr Gegenüber kennt sogar Ihre „Methode“ – das erhöht die Wahrscheinlichkeit enorm, dass Sie verlieren.

Weshalb sich für eine Zusammenarbeit mit mir als Ihrem Trainer auszahlt

In meiner Arbeit als Trainer für Rhetorik, Körpersprache und souveränes Auftreten habe ich mich von Anfang an auf die Frage konzentriert:

👉 Was lösen bestimmte Worte, Gesten und Verhaltensweisen konkret im Gegenüber aus?

Denn genau das entscheidet über den Erfolg Ihrer Kommunikation. Nicht ein Kommunikationsmodell oder eine -struktur. Sondern die Wirkung. Ihre Wirkung.

Deshalb erhalten Sie erhalten von mir in Einzeltrainings und firmeninternen Seminaren das Wissen darüber,

- welche Formulierungen öffnen oder verschließen
- welche Körpersprache Vertrauen schafft oder Zweifel auslöst
- wie Sie in unterschiedlichen Situationen gezielt Einfluss nehmen,

Mit diesem Wissen wird sich Ihre Kommunikation grundlegend hin zum Positiven verändern.

Das heißt zum Beispiel:

- Sie reagieren nicht mehr nur. Sie gestalten.
- Sie hoffen nicht mehr auf ein gutes Gespräch. Sie führen es bewusst und sicher.
- Sie erzählen nicht einfach Fakten, sondern sie wecken Emotionen.

Dass sämtliche Trainings und Seminare von mir individuell passend ausgearbeitet und mit Videokamera durchgeführt werden, versteht sich bei mir von selbst. Und ist stets im Honorar enthalten.

Herzliche Grüße, Ihr Peter A. Worel – Ich freue mich auf gute Zusammenarbeit mit Ihnen!

P.S.: Sie haben es vermutlich bemerkt: „Gedanken für die Praxis“ heißt nun „Wertvolles für die Praxis“ – frei nach dem Motto: „(Fast) Alles neu macht der Mai“.

*Sie profitieren von meiner langjährigen Erfahrung – als Trainer und zuvor als Führungskraft. Sie erhalten von mir anstatt 08/15-Lösungen immer an Ihre Persönlichkeit adaptierte Rhetorik- und Körpersprache-Techniken (Sind Sie eher ein „Alpha-Mensch“? Sind Sie eher zurückhaltend? Sind Sie eher schüchtern?). Und Sie trainieren mit mir als Ihrem Trainer derart, dass Sie diese Techniken verinnerlichen und so Teil Ihrer Persönlichkeit werden lassen. Damit Sie nach dem Training gestärkt „natürlich“ statt „antrainiert“ auftreten – in Gesprächen, Präsentationen, bei Führungsaufgaben, im Vertrieb, vor der (Web-)Kamera. **Deshalb sind sämtliche meiner Trainings, Seminare und Coachings maßgeschneidert – offene Standard-Seminare gebe ich keine.***



Zum Stärken Ihres Auftretens (und ggf. das Ihrer Angestellten)
wählen Sie bitte aus den folgenden Optionen:

- Maßgeschneiderte **Einzeltrainings**
- Maßgeschneiderte **Online-Einzeltrainings**
- Maßgeschneiderte **firmeninterne Seminare**
- Maßgeschneiderte **Langzeit-Coachings**
- Punktgenaue **Vorbereitungstrainings** für konkret bevorstehende Situationen (z.B. Rede, Präsentation, Konditionenverhandlung, schwieriges Kundengespräch, ...)

Entscheiden auch Sie sich für den **höchsten Nutzen-Investitions-Effekt:**
Peter A. Worel – Trainer für sicheres und souveränes Auftreten und Kommunizieren
Maßgeschneiderte Seminare und Einzeltrainings
Rhetorik - Business-Etikette - Gesprächstaktik - Körpersprache