



Was sagt mein Körper und warum weiß ich nichts davon? Die drei Geheimnisse der non-verbalen Kommunikation

Bevor wir überzeugend sind, müssen wir überzeugend wirken. Wie das geht? Mit einer Sprache, die jeder versteht: Gang und Haltung, Gestik und Mimik sind die Botschafter des ersten Eindrucks. Erst wenn unsere Körpersprache stimmige, positive Signale sendet, gewinnen wir Aufmerksamkeit und Überzeugungskraft. Wer die Geheimnisse der non-verbalen Kommunikation kennt, kann Menschen und Situationen besser einschätzen und sein Verhalten darauf ausrichten.

Stefan Verra vermittelt in seiner KeyNote mit Humor und viel Esprit die Grundlagen erfolgreicher Körpersprache und gibt konkrete Praxistipps für den beruflichen und privaten Lebensalltag. Dabei packt er wissenschaftliche Erkenntnisse in perfektes Infotainment.

Die drei Erfolgsprinzipien

1. **Körpersprache lesen:** Was können Sie an Gang und Haltung, Gestik und Mimik Ihrer Mitmenschen ablesen? Blickkontakt, Händeschütteln, Standpositionen – was verraten einzelne Signale? Und wann sind kleinste Verhaltensänderungen für den weiteren Gesprächsverlauf entscheidend?
2. **Körpersprache bewusster einsetzen:** Wie vermitteln Sie einen positiven Eindruck, bevor Sie etwas sagen? Welches Verhalten unterstreicht Ihre berufliche Position? Persönliche Distanz-Zone – wie viel Raum dürfen Sie einnehmen und wann fühlen sich andere bedrängt?
3. **Körpersprache in der täglichen Praxis:** Worin unterscheiden sich männliche und weibliche Körpersprache? Welche interkulturellen Besonderheiten sind zu beachten? Wann schadet Freundlichkeit mehr als sie nützt?

Lernziele

- Sie können Signale anderer Menschen besser „lesen“ und verstehen.
- Sie gehen in Ihrem Verhalten gezielter auf eine Situation ein – und beeinflussen z.B. Rabattverhandlungen positiv durch Ihre Körpersprache.
- Sie strahlen mehr Sympathie und Selbstbewusstsein aus.
- Sie können wichtige Inhalte nonverbal glaubwürdig unterstützen – und Mitmenschen bewusst aktivieren.
- Sie lernen, das eigene Empfinden durch Ihre Körpersprache zu verbessern.
- Sie berücksichtigen Details, die Ihnen bisher nicht bewusst waren.

Teilnehmerkreis

Berufstätige und Privatpersonen – Menschen, die in ihrem persönlichen Umfeld überzeugender wirken wollen und mehr über sich und andere erfahren möchten.