

Jean-Marie Albert Bottequin

Univ. Gastdozent für Kommunikation • Berater in der Transkulturellen
Positiven Psychotherapie • Career Consultant • Trainer für Körpersprache
Akademie für Persönlichkeitsbildung



Trainingsseminar „Nutzen Sie die Kraft Ihrer Körpersprache“

"Vertrauen und Erfolg ernten durch eine bessere Wirkung"

GEFÜHLE - EMOTIONEN - WERTE - POTENTIALE

KÖRPERAUSDRUCK

SCRIPT Seminar

Ohne den richtigen Auftritt kann die kompetenteste Fachkraft nicht überzeugen. Hier lernen Sie die Basis, um Ihren Körperausdruck positiv für sich und andere erfolgreich einzusetzen.

In diesem Seminar erfahren Sie mehr über Ihre eigene Körpersprache und die anderer. Diese wird durch gezielte Übungen trainiert, damit Sie diese weiter optimieren können, um so Ihre Persönlichkeit authentisch zu vermitteln.

Durch diesen Ausbau der eigenen Potentiale werden Schwächen zurückgedrängt und die persönlichen Ressourcen für einen überzeugenden Auftritt im Studium und Beruf gefördert.

Aufgrund jahrzehntelanger Erfahrung schafft es Jean-Marie Bottequin innerhalb kurzer Zeit, seinen Seminarteilnehmern nachhaltige Impulse zu vermitteln.

Ergänzt wird das Seminar durch vorbereitende Literatur. Vorab werden die Wünsche und Bedürfnisse der TeilnehmerInnen abgefragt und somit das Seminar auf die individuellen Ziele abgestimmt.

Jean-Marie Albert Bottequin, Agilolfingerstraße 28, 81543 München
jean-marie@bottequin.de
+49-89 - 397 646 Fax 339 466 GSM +49-172 - 91 93 804

„Nutzen Sie die Kraft Ihrer Körpersprache“

Ohne den richtigen Auftritt kann die kompetenteste Fachkraft nicht überzeugen. Hier lernen Sie die Basis, um Ihren Körperausdruck positiv für sich und andere erfolgreich einzusetzen.

In diesem Seminar erfahren Sie mehr über Ihre eigene Körpersprache und die anderer. Diese wird durch gezielte Übungen trainiert, damit Sie diese weiter optimieren können, um so Ihre Persönlichkeit authentisch zu vermitteln.

„Jeder Mensch ist ein Schatz an Edelsteine. Die Kunst besteht darin, diesen Schatz sichtbar zu machen, zu nutzen und zu pflegen.“

Durch diesen Ausbau der eigenen Potentiale werden Schwächen zurückgedrängt und die persönlichen Ressourcen für einen überzeugenden Auftritt im Studium und Beruf gefördert.

Aufgrund jahrzehntelanger Erfahrung schafft es Jean-Marie Albert Bottequin innerhalb kurzer Zeit, seinen Seminarteilnehmern nachhaltige Impulse zu vermitteln.

„Gebrauchen Sie ihrer verborgene Potentiale und werden Sie damit erfolgreich!“

Am Besten wird das Seminar durch vorbereitende Literatur ergänzt.

Vorab werden die Wünsche und Bedürfnisse der TeilnehmerInnen abgefragt und somit das Seminar auf die individuellen Ziele abgestimmt.

„Ihre Körpersprache ist die Visitenkarte Ihres Erfolges“

(© Jean-Marie A. Bottequin)

"Bewusste Körpersprache ist wie einen neuen, offenen Rahmen, der uns eine neue Sicht auf unsere Mitmenschen und auf uns selbst zeigt und unser Lebensgefühl erweitert."

(© Jean-Marie A. Bottequin)

Farbtypen Interpretationen

In diesem Schritt erfahren Sie die Tendenzen, die mit großer Wahrscheinlichkeit bei Ihnen vorhanden sind.

ROT-D	GELB-I	GRÜN-S	BLAU-G
egozentrisch	enthusiastisch	passiv	Perfektionist
direkt	gesellig	geduldig	genau
kühn	beredsam	loyal	Erkunder
herrisch	impulsiv	voraussagbar	diplomatisch
anspruchsvoll	emotional	teamfähig	systematisch
energisch	selbstfordernd	gelassen	konventionell
wagemutig	vertrauensvoll	besitzergreifend	höflich
abenteuerlustig	einflussreich	selbstgefällig	gewissenhaft
bestimmt	liebenswert	inaktiv	beherrscht
wissbegierig	kontaktreich	entspannt	wünscht hohe Standards
selbstsicher	großzügig	nicht demonstrativ	analytisch
wettbewerbsorientiert	selbstsicher	besonnen	feinfühlig
schnell	charmant	liebenswert	gereift
selbständig	zuversichtlich	gefestigt	ausweichend

Wer verträgt sich mit wem?

Wer verträgt sich mit wem?

Verträglichkeit:		hervorragend		gut		mäßig		schlecht	
Typen:		1	2	3	4	5	6	7	8
D	D			Freizeit		Arbeit			
D	I			Freizeit		Arbeit			
D	S	Arbeit				Freizeit			
D	G					Arbeit			Freizeit
I	I	Freizeit						Arbeit	
I	S	Arbeit				Freizeit			
I	G			Arbeit				Freizeit	
S	S	Freizeit		Arbeit					
S	G	Freizeit Arbeit							
G	G	Freizeit		Arbeit					

×

XX



STIMMTRAINING. Welche Fehler bekämpfen wir?

1. Fehler der Atmung:

der flache, kurze Atem,
das geräuschvolle Atemholen,
das Stauen des Atems beim Anfänger,
die Luftverschwendung (das Verblasen des Atems),
das Zuviel-Atem-Schöpfen (äußere Merkmale: gequälter Gesichtsausdruck,
Rotwerden z. B.), das Heben der Schultern beim Einatmen.

2. Fehler der Tonbildung:

- zu hohe Stimmlage,
- Pressen,
- knödeliger oder halsiger Ton, bedingt durch eine zu weit hinten liegende Zunge,
- flache, resonanzarme Tongebung.

3. Fehler der Artikulation:

- Mundfaulheit, Trägheit der Lippen, dauernd geschlossene Zahnreihen, schwere Zunge,
- Fehler bei der Bildung der **s**-Laute sowie hintere Bildung des ‚r‘

4. Fehler der Rede:

Monotonie,
hastiges, pausenloses Sprechen,
falsches Pathos.

Welchen Zielen streben wir zu?

- Der geräuschlosen Vollatmung. Hierbei ist besonders auf die Flanken und **Zwerchfellatmung** zu achten.
- Erzielung der günstigsten Resonanzen.
- Anschlagpunkt: harter Gaumen. Schon bei den Atemübungen sehe man darauf, dass sich der hintere Zungenrücken nicht dem weichen Gaumen nähert, sondern der vordere Zungenrücken dem harten Gaumen.

Der unverkrampften Tongebung:

Lockerung der etwa versteiften Halsmuskulatur.

Präziser Artikulation UND PAUSEN:

Mit Hilfe geschmeidiger Lippen, mit Hilfe eines lockeren Unterkiefers, mit Hilfe einer elastischen Zunge.

Der im Rahmen der Begabung möglichst farbigen Rede:

Durch Schönheit der Stimme, durch Plastik der Sprache, durch Pointierung des Gedankens.

Das Atmen

Der Atem ist ein Symbol des zyklischen Ablaufes. Es ist das männliche und weibliche Prinzip im Austausch. (+ Manvantara - Pralaya)
Es ist die Manifestation im Universum.

Das **Einatmen** - der frische Impuls - ist männlich; das **Ausatmen** - etwas Verbrauchtes hergeben - weiblich. Es gibt lunare und solare Typen.

Der **Atem** ist etwas ganz Wesentliches und hat auch etwas mit dem schöpferischen Aspekt zu tun. Wenn wir an die religiösen Mythen denken: Die Gottheit schickt Atem auf Lehm um etwas lebendig zu machen. Bei den Griechen spricht man von Pneuma (Seele und Geist). Mit unserer Sprache können wir "Geist" ausdrücken.

Im psychologischen Aspekt kann man erkennen, in welchem **Gefühlszustand** jemand ist, z.B. Nervosität erkennt man an Stimmchwankungen, die mit der Kunst des richtigen Atmens zu tun haben.

Der **reine Atem** geht tief und schwer, der **unreine Atem** ist flach und sitzt in der Kehle.

Tipp: Wenn man merkt dass man *nervös* ist, Luft holen, Atempausen machen, langsam sprechen.

Atemübungen: Bauchatmung (Gürtel und enge Rockverschlüsse lösen) beim Einatmen den Bauch anschwellen lassen, die Luft langsam wieder entweichen lassen.

Hängebauchatmung: Oberkörper von der Hüfte ab nach unten baumeln lassen, Kopf locker hängen lassen und atmen.

Schreckübung Sich vorstellen, dass beim öffnen der Tür ein unangenehmer Besucher draußen steht. Kurz und heftig einatmen (und umgekehrt)

Hecheln mit geöffnetem Mund: **Zwerchfellatmung** praktizieren, d.h. kurz und kräftig einatmen und gleich wieder ausatmen. In kurzen intensiven Impulsen wiederholen (atmen wie ein Hund).

Erfahren Sie die Bandbreite ihrer Stimme

Bitte trainieren Sie mit Ihrem Partner. Stimmung und Lautstärke variiert dabei. Ihre passende Mimik & Körpersprache unterstützt Ihr(e) Wort(e). Geben Sie sich anschließend konstruktiv Feedback.

Pausen und noch mehr Pausen !!

In den Pausen unserer Reden und Vorträge regenerieren wir. Der Redner Entspannt sich. Das Publikum braucht die Pausen, um mitzukommen, mitzudenken. Es gibt verschiedene Arten von Pausen:

Pause als Denkpause

1. **Kunstpause**
2. Pause nach **retorischer Frage**
3. Pause zur Verstärkung der **Schluß-Wirkung**. Also langsam die Rede ausrollen lassen und immer größere Pausen machen und dann wissen die Leute schon, wann sie klatschen müssen.

Kunstpause und einer nach rhetorischer Frage, so dass der Stoff sich aufgliedern kann und noch tiefer eindringen kann.

Pausen müssen mit **Energie** gefüllt sein. In den Pausen darf man das Publikum nicht loslassen.

Pausen gestalten: Der Redner darf sich nicht herausnehmen aus dem Geschehen. Wenn eine Pause längere Zeit dauerte dann wird das Publikum neugierig, was jetzt kommt und so kann man die Pause als **Aufbau** für einen neuen Redeanfang benutzen.

Die Leute **anschauen**, damit man merkt wie die Rede wirkt. **Blickkontakt!**

Bei der **rhetorischen Frage** noch in der Gestik bleiben und erst ganz langsam zum Ende kommen.

DIE REDE

Hausaufgabe: Kleine Rede vorbereiten. "Spot" auf ein Bild, eine Scene denken wo Menschen agieren. Der Mensch ist die Hauptsache.

Versuchen, die **Gefühle**, die diese Scene beinhaltet, auf die Zuhörer der Rede überzubringen.

Möglichst keine Erzählung, sondern den eigenen Eindruck beschreiben, so dass die anderen mitfühlen und mitempfinden können was man beschreibt.

Stichwort: Momentaufnahme wiedergeben. Wer sich's zutraut kann die Rede mit einer rhetorischen Frage beenden.

Was macht eine kompetente SprecherIn aus?

Wie komme ich eigentlich rüber? Was ist mein Fremdbild?

Erarbeiten von 12 Persönlichkeitsmerkmalen.

Was möchte ich mit meiner Stimme / Wortwahl / Atmung / Körpersprache / persönlichen Ausstrahlung erreichen?

1. Deutlich & klar sprechen.
2. Einen lebendigen, vollen Stimmklang bekommen.
3. Meinen Ansprechpartner erreichen (nach vorne sprechen).
4. In meiner Sprechstimmlage bleiben (nicht zu hoch sprechen!).
5. Unterstützung im Bereich Wortwahl, Pausen als Spannungsmoment (rhetorische Schulung), etc.
6. Ruhig und voll atmen (Zwerchfell!!!).
7. Schnappgeräusche beim Atmen vermeiden.
8. Eine adäquate, d. h. eine starke und authentische BEWUSSTE Körpersprache einsetzen.
9. Ruhig und entspannt vor Publikum auftreten (NICHT ZAPPELN).
10. Meine Nervosität vor einer Rede / einem Gespräch abbauen (Bauchatmung und Entspannungstechniken).
11. Mir Gehör verschaffen (Eyecatcher, ein Ankern benutzen).
12. Mut, mich bei Vorträgen kompetent zu präsentieren

Einteilung der Rede: 1. Statement – 2. Beispiel – 3. Appel

Anfang und Schluss bestimmen den Erfolg einer Rede: Das zweitwichtigste am Anfang. Das wichtigste am Schluss!

Sie wollen erfolgreich Ihre Stimme verbessern? Hier ein paar Tipps!

I. Ton-Aufnahmen

Nehmen Sie zwei Texte auf

1. Einen Text aus dem Stegreif aufsagen
2. Einen Text ablesen. Analysieren Sie die Aufnahmen.
 - Bestimmen Sie Personen, die Ihre Stimme / Ihre Aufnahmen analysieren sollen

 - Geben Sie diesen Personen für jeden Text, den sie anhören, die Evaluierungsseiten (Seiten mit den positiven und negativen Eigenschaften zum Ankreuzen)
Vergleichen Sie die Ergebnisse – „Uneinstimmigkeiten könnten verbesserungswürdig sein

 - Machen Sie dann eine Liste der Dinge, die Sie an Ihrer Stimme ändern wollen
 - Arbeiten Sie die Liste Schritt für Schritt ab

 - Fragen Sie nach einer bestimmten Zeit dieselben Personen noch einmal Ihre Stimme zu bewerten

II. Mit einer DVD arbeiten

Trainieren Sie mit einer DVD

- sprechen Sie die Untertitel mit, während die Schauspieler sprechen
- Schalten Sie den Ton aus und sprechen Sie die Untertitel alleine mit – achten Sie auf die Intonation
- Schalten Sie die Untertitel und den Ton aus und versuchen Sie die Stimme des Schauspielers zu sein. Experimentieren Sie mit Ihrer Stimme

III. 60 Sekunden Präsentationsaufnahme - als wären Sie in einer Radioshow

Stellen Sie sich vor, Sie sind Radioreporter. Wie müsste Ihre Stimme klingen? Versuchen Sie es und nehmen Sie sich selbst auf.

IV. Arbeiten Sie mit einem Korken

Nehmen Sie den Korken zwischen die Zähne und geben mehrmals Ihre 60 Sek. Präsentation, indem Sie versuchen so klar und deutlich wie möglich zu sprechen

Nehmen Sie den Korken raus und wiederholen Sie den Vorgang. Merken Sie einen Unterschied?

V. Stimmübungen Muskeln müssen trainiert werden

Lippen entspannen und durch einen austretenden Luftzug die Lippen vibrieren lassen Luft austreten lassen, ohne dass die Lippen ein Geräusch machen im Staccato -wie lange schaffen Sie das mit einem Atemzug? Luft austreten lassen, mit Geräusch und halten Sie dieses Geräusch an, so lange Sie können (3 Mal wiederholen) Luft austreten lassen mit erst ansteigendem Ton von Ihrem tiefst möglichen Ton, dann absteigendem Ton mit höchst möglichen Ton Die Sirene

VI. Verbale Viren, Unwörter, Lückenfüller, Mundgeräusche (VULM) loswerden (ähhh, ehm, ahhh, eigentlich, ...) Werden Sie sich Ihrer Sprache bewusster. Hören Sie aktiv zu, wenn Sie sprechen! Ersetzen Sie diese „VULM's“ durch kleine Sprechpausen. Nutzen Sie die Sprechpausen. Sie kreieren damit auch Neugierde, finden Zeit zum Nachdenken, Zeit um in sich hinein zu hören. Nehmen Sie sich hin und wieder mit der Kamera auf, wenn Sie sprechen und analysieren sie das Aufgenommene

VII. Tempo Rhythmus Platzierung

- Achten Sie auf Ihre Sprechgeschwindigkeit. Sie kennen den Inhalt, Ihr Publikum auch?
- Achten Sie auf den Rhythmus Ihrer Sprache (singend, monoton, staccato...)
- Unterstreichen Sie das, was Sie sagen, indem Sie bestimmte

Worte betonen

o Ich liebe Käse - Du nicht

o Ich liebe Käse - Ich mag ihn nicht nur, ich liebe ihn!

o Ich liebe Käse - und nicht etwa Schinken

Eigenschaft	Kreuz	Empfinde ich als positiv: + negativ: - egal: o	Bemerkung: - Vorstellung, die in mir hervorgerufen wird - Bild, das ich von der Person im Kopf habe
Evaluierungsseite	Name	des zu Testenden:	
hoch			
schrill			
heiser			
fraulich			
männlich			
piepsig			
kräftig			
reif			
tief			
rauchig			
kreischend			
mächtig			
Geschwindigkeit der Stimme			
Eigenschaft	X	Empfinde ich als positiv: + negativ: - egal: o	Bemerkung: - Vorstellung, die in mir hervorgerufen wird - Bild, das ich von der Person im Kopf habe
laut			
leise			
normal			
Tonhöhe / Klangfarbe			

Eigenschaft	X	Empfinde ich als positiv: + negativ: - egal o	Bemerkung: - Vorstellung, die in mir hervorgerufen wird - Bild, das ich von der Person im Kopf habe
müde			
traurig			
panisch			
erschöpft			
bewundernd			
ängstlich			
zuversichtlich			
sanft			
verschlafen			
langweilig			
aufgeregt			
leidenschaftlich			
dynamisch			
deutlich			
warm			
angenehm			
hektisch			
vertrauenswürdig			
interessiert			
professionell			
befehlshaberisch			
singend			
hyper			
außer Atem			
nuschelnd			
vorsichtig			
starker Dialekt			
starker Akzent			
nasal			
-übergenu			
Lückenfüller (eigentlich halt			
Mundgeräusche			
verbale Viren (ähh...)			
monoton			
undeutlich			
desinteressiert			
Artikulation/ Klang der Stimme			

Atemübungen am Text

Tiefatmen: mit immer geändertem Ausdruck sprechen
Heil dem Meere! Heil den Wogen! (*jedes mal kleine Pause*)
Tiefatmen: Heil dem Wasser! Heil dem Feuer!
Tiefatmen: Heil dem seltnen / Abenteuer!
Tiefatmen: Heil den mildgewognen Lüften!
Tiefatmen: Heil den geheimnisvollen Grüften!
Tiefatmen: Hochgefeiert seid / allhier,
Tiefatmen: Element' / ihr, / alle vier.
(Goethe)

Tiefatmen

Wir kommen von fern her,
wir wandern / und schreiten
von Völkern zu Völkern, von Zeiten zu Zeiten;
wir suchen / auf / Erden / ein bleibendes Haus,
um / ewig zu wohnen
auf ruhigen Thronen,
in schaffender Stille,
in wirkender Fülle,
wir wandern / und suchen / und finden's nicht / aus.

I. Übung. Wenn wir an den Beginn der Arbeit den geseufzten Klang stellen, erfahren wir schnell, welche Tonhöhe dem Lernenden am mühelosesten und selbstverständlichsten ist.

Innere Einstellung: ich bin namenlos müde. Tiefatmen durch die Nase, Lippen öffnen sich leicht und weich. Zunge liegt unbeteiligt und lose im Unterkiefer. Sie ist ohne jegliche Spannung. Aus dieser müden Gesamteinstellung heraus den Ton ausseufzen. Nicht einen bestimmten Vokal, sondern eben den Klang, der sich dabei von selbst ergibt. Im Seufzen senkt sich die Stimme etwas. Diese Seufzerstimmlage ist der günstigste Tonbereich, von dem aus wir unsere Übungen beginnen können.

Tiefatmen - ausseufzen und den Atem im Seufzer verbrauchen. Im Laufe der Übung entwickeln wir dann aus dem Seufzer einen dunklen Vokal, am besten zuerst ö oder ii, und weiterhin e oder i. Die Herauslösung des Vokals aus dem Seufzer vollzieht sich auf einfache Weise: Der Mund öffnet sich weich, die Zunge liegt locker im Unterkiefer.

Stete Wiederholung der Hinweise: weich, locker, strömend!

II. Übung. Wir stellen den Vokalen zunächst den Hauchlaut h voran: **hu -ho-ha-he-hi-hü-hö-hä-hei-heu-hau**

haben	hängen	holen	heulen	Hund
heben	Hürde	hüben	hauen	hoben
hieben	Herde	hegen	helfen	hören
heilen	Heide	Hände	Hagen	Häher



Demselben Zweck können die Reiblaute **f, w, s** und sch dienen:

fu, -fo-fa-fe-fi-fü-fö-fä-fei-feu-fau

fahren	vier	faul	fügen	Vogel	Fäden
fuhren	Feuer	Feier	fegen	Föhre	fehlen

wu - wo - wa - we - Wi - wü - wö - wä - wei - weu - wau

Wucher	Wagen	Wind	wähnen	wölben
Wohnung	Wege	wünschen	weinen	wieder

su-so-sa-se-si-sü-Sö-Sä-sei-Seu-saU

suchen	sagen	Siegen	Söhne	Seide	saugen
sollen	Segen	Süden	Säge	Säugen	sauber

**schu - scho - scha - sche - schi - schü - sthō - schä -
schei - scheu - schau -**

Schuld	Schaden	schinden	schön	scheinen	Schaum
schob	Schemen	Schüler	schämen	schäumen	schauen

Und noch ein Wort zur Aussprache der kurzen Silben. Es ist ein Irrtum, anzunehmen, so wie ich die Dehnung einer Silbe dadurch erreiche, daß ich den Vokal lang spreche, erreiche ich die Kürzung dadurch, daß ich nun einfach den Vokal kurz spreche. Die Kürzung der Silbe wird erreicht durch ein rasches Losgehen auf den dem Vokal folgenden Konsonanten. Man vergleiche im langsamen lauten Lesen:

Hahn -	Hand -	Hase -	hassen
Rabe -	Rappe -	Miete -	Mitte
Liebe -	Lippe -	Mode -	Motte
wieder-	Widder -	Rede -	rette
Rose -	Rosse -	kam -	Kamm
Huhn -	Hunne -	Kien -	Kinn
Mut-	Mutter -	Lied -	litt

Es ist nicht zu verkennen, in dem Wort "Hahn« trägt das a allein die Länge. Das n folgt dem Vokal in großer Gelassenheit. Dem kurzen a in "Hand« folgt das n sehr schnell und energisch. Wir ruhen nach dem schnell gesprochenen Vokal auf dem nachfolgenden Konsonanten beinahe aus. Das **n** und das **m** klingen mehr, das s ist schärfer, das **p** energischer.

Der Unterschied zwischen kurzer und langer Silbe betrifft also nicht allein die Aussprache der Vokale, sondern eben sowohl die der ihnen unmittelbar folgenden Konsonanten.



Die Hochsprache unterscheidet zwei a-Laute und zwar ein kurzes und ein langes. Qualitativ sind beide nahezu gleich. Das kurze a wird meist offener und heller, das lange ein wenig geschlossener und dunkler gesprochen. Offen und hell heißt aber nicht gequetscht, flach, plärrend. Das helle a hat lediglich mehr Glanz, Helle, Metall, spürbare Energie als das dunkle a. Dunkles a heißt nicht, dumpf im Hals hängenbleiben. Es wird nur weicher angesetzt, weicher, runder und länger ausgeformt. Die Zunge liegt fast flach und nimmt Ruhehaltung ein. Die Zungenspitze ruht an den unteren Schneidezähnen. Das a ist der Vokal, der am meisten Raum fordert. Vor übertriebenem Aufreißen des Mundes sei aber gewarnt.

III. Übungen: **a im Inlaut:**

lang (geschlossen) - kurz (offen)		lang (geschlossen)	kurz (offen)
Made -	Matte	Haken	Hacke
nagen -	Nacken	Schar	Scharren
lahm -	Lamm	Haar	harren
Lade -	Latte	jagen	Jacke
Lage -	Lacke	Bahn	bann
Rasen -	Rasse	Base	Baß
Rate -	Ratte	Dame	Damm
Strafe -	straff	Gase	Gasse
fahl -	Fall	Babel	Pappel
Wahl -	Wall	Tadel	Dattel
Wahr -	warten	Staat	Stadt
Saal -	Salz	Star	starr
Sahne -	Sand	kam	Kamm
Zagen -	Zacken	Kahn	kann
Schaden -	Schatten	Qual	Qualle

IV. Übungen: **a im Anlaut:**

Lang	kurz	lang (geschlossen)	
ahnen	Anna	Amen -	Amme
Ahle	alle	Aachen	Achtung
Art	Artist	Aas	Ast
Aare	Arme	Asien	Asphalt
Ahn	an	Abend	Apennin

Der Unterschied, auf den es hier ankommt, ist nicht allein durch die Länge der Vokale bedingt, sondern auch durch die verschiedene Energie, mit der die auslautenden Konsonanten zu sprechen sind. Auch ist der anlautende kurze Vokal mit etwas härterem Einsatz zu sprechen, als der lange.

Fragen zur Selbsteinschätzung

Bitte kreuzen Sie die Gefühle an, bei denen Sie sich selbst erkennen.

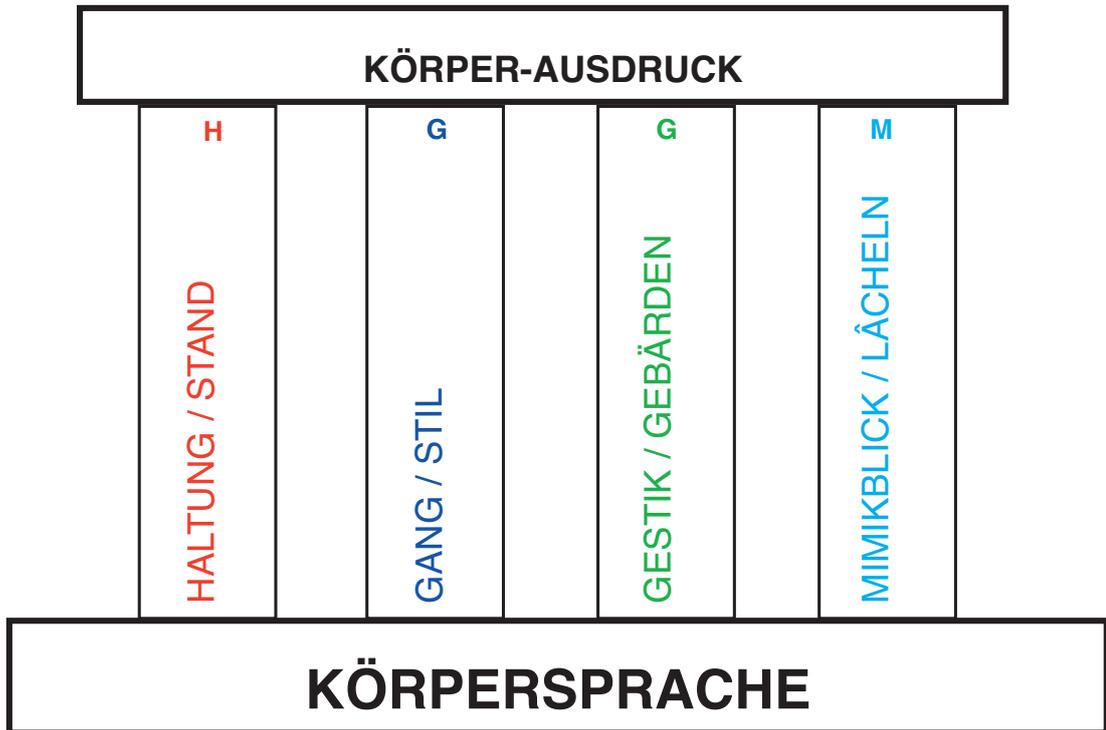
abenteuerlustig	berauscht	entlastet	frustriert	in Panik
abgeschlagen	bereichert	entrüstet	furchtsam	inspiriert
abgespannt	beruhigt	entschlossen	gebannt	interessiert
alarmiert	berührt	entsetzt	gefasst	irritiert
angeekelt	beschämt	entspannt	gefesselt	kalt
angeödet	beschwingt	enttäuscht	gehemmt	klar
angeregt	besorgt	entwaffnet	gekränkt	konzentriert
angespannt	bestürzt	entzückt	geladen	kraftvoll
ängstlich	beteiligt	erbost	gelähmt	kribbelig
apathisch	betroffen	erfreut	gelangweilt	labil
ärgerlich	bewegt	erfrischt	gelassen	lasch
argwöhnisch	bezaubert	erfüllt	genervt	lebendig
atemlos	bitter	ergriffen	gereizt	liebevoll
aufgedreht	dankbar	erleichtert	gerührt	lebblos
aufgeregt	depressiv	ermüdet	gesammelt	leicht
aufmerksam	deprimiert	ernüchtert	geschützt	lethargisch
aufgewühlt	dumpf	erregt	gespannt	locker
ausgeglichen	durcheinander	erschlagen	gleichgültig	Lust haben
ausgelaugt	eifersüchtig	erschöpft	glücklich	lustig
ausgehungert	eifrig	erschrocken	gut gelaunt	lustlos
beeindruckt	einsam	erschüttert	hasserfüllt	melancholisch
bedrückt	ekstatisch	erstarrt erstaunt	heiter	miserabel
befreit	elektrisiert	erwartungsvoll	hellwach	misstrauisch
befriedigt	elend	fassungslos	hilflos	mit Liebe erfüllt
begeistert	empfindsam	fasziniert	hilfsbereit	motiviert
behaglich	empört	faul	hingerissen	müde
bekommen	energiegeladen	finster	hin- und hergerissen	mürrisch
bekümmert	energielos	frei	hocherfreut	munter
belebt	energisch	friedlich	hoffnungsvoll	mutig
beleidigt	engagiert	froh	humorvoll	mutlos
belustigt	enthusiastisch	fröhlich		

Fragen zur Selbsteinschätzung

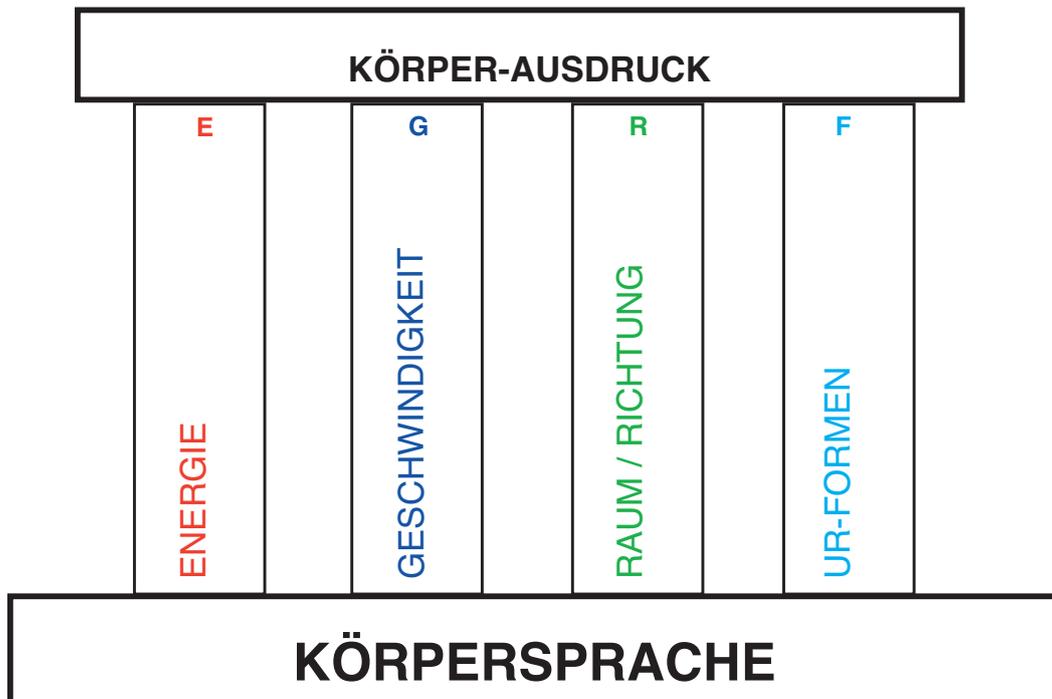
Bitte kreuzen Sie die Gefühle an, bei denen Sie sich selbst erkennen.

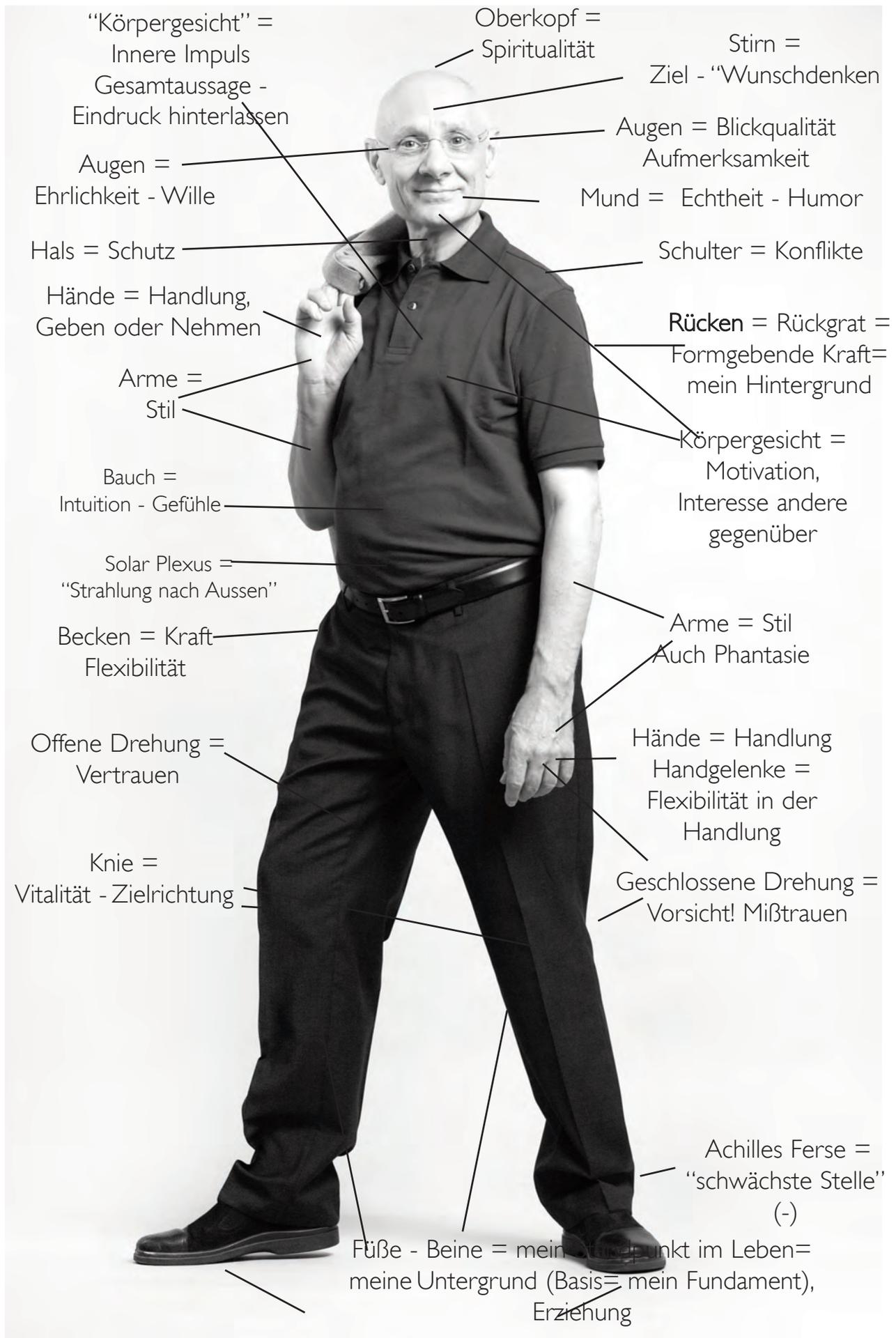
neidisch	sicher	unglücklich	wach
nervös	skeptisch	unruhig	wachsam
neugierig	sprachlos	unsicher	weit
niedergeschlagen	sorgenvoll	unter Druck	widerwillig
optimistisch	starr	unwohl	wissbegierig
panisch	still	unzufrieden	wohl
passiv	stolz	verärgert	wütend
peinlich berührt	strahlend	verbittert	zappelig
perplex	stutzig	verblüfft	zärtlich
rasend	teilnahmslos	verdutzt	zentriert
ruhelos	tiefbewegt	vergnügt	zerbrechlich
ruhig	todtraurig	verliebt	zerschlagen
satt	tot	verletzt	zitterig
sauer	träge	verletzlich	zögerlich
scheu	traurig	verschlossen	zornig
schläfrig	trotzig	verspannt	zufrieden
schlapp	überdrüssig	verstimmt	zuversichtlich
schockiert	überglücklich	verstört	
schüchtern	überrascht	verwirrt	
schwankend	überschwänglich	verwundert	
schwer	überwältigt	verzweifelt	
schwerfällig	unbehaglich	voller Angst	
schwungvoll	unbekümmert	voller Anteilnahme	
selbstsicher	unbeschwert	voller Bewunderung	
selbstzufrieden	unbesorgt	voller Energie	
selig	unentschlossen	voller Lebenslust	
sich freuen	ungeduldig	voller Hass	
sich fürchten	ungläubig	voller Sorge	

DIE VIER oberen SÄULEN



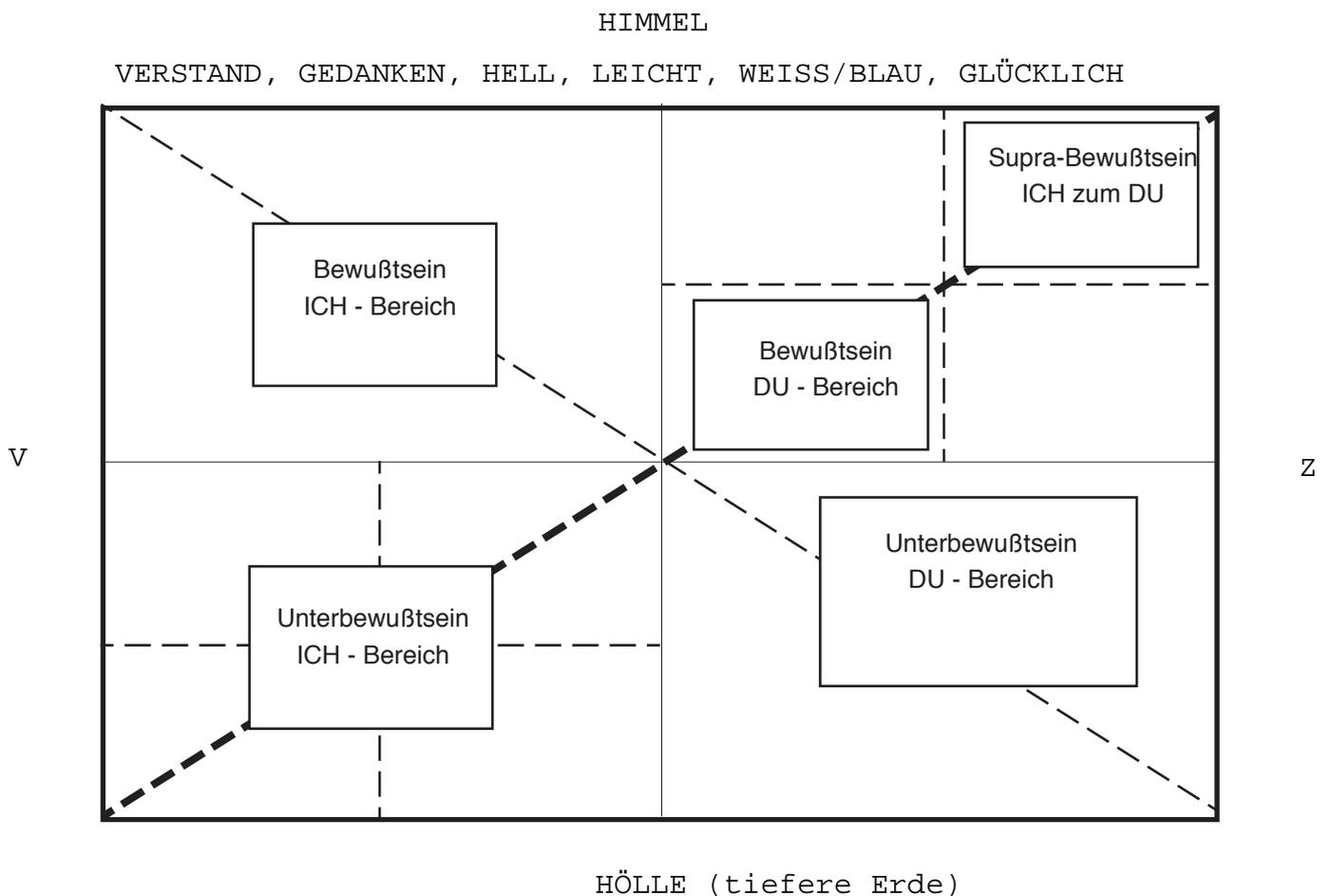
DIE VIER unteren SÄULEN





SYMBOLIK DES RAUMES von meiner eigenen Seite gesehen

Beim Sprechen mit einem Gegenüber/Publikum SPIEGLE ich mich!!



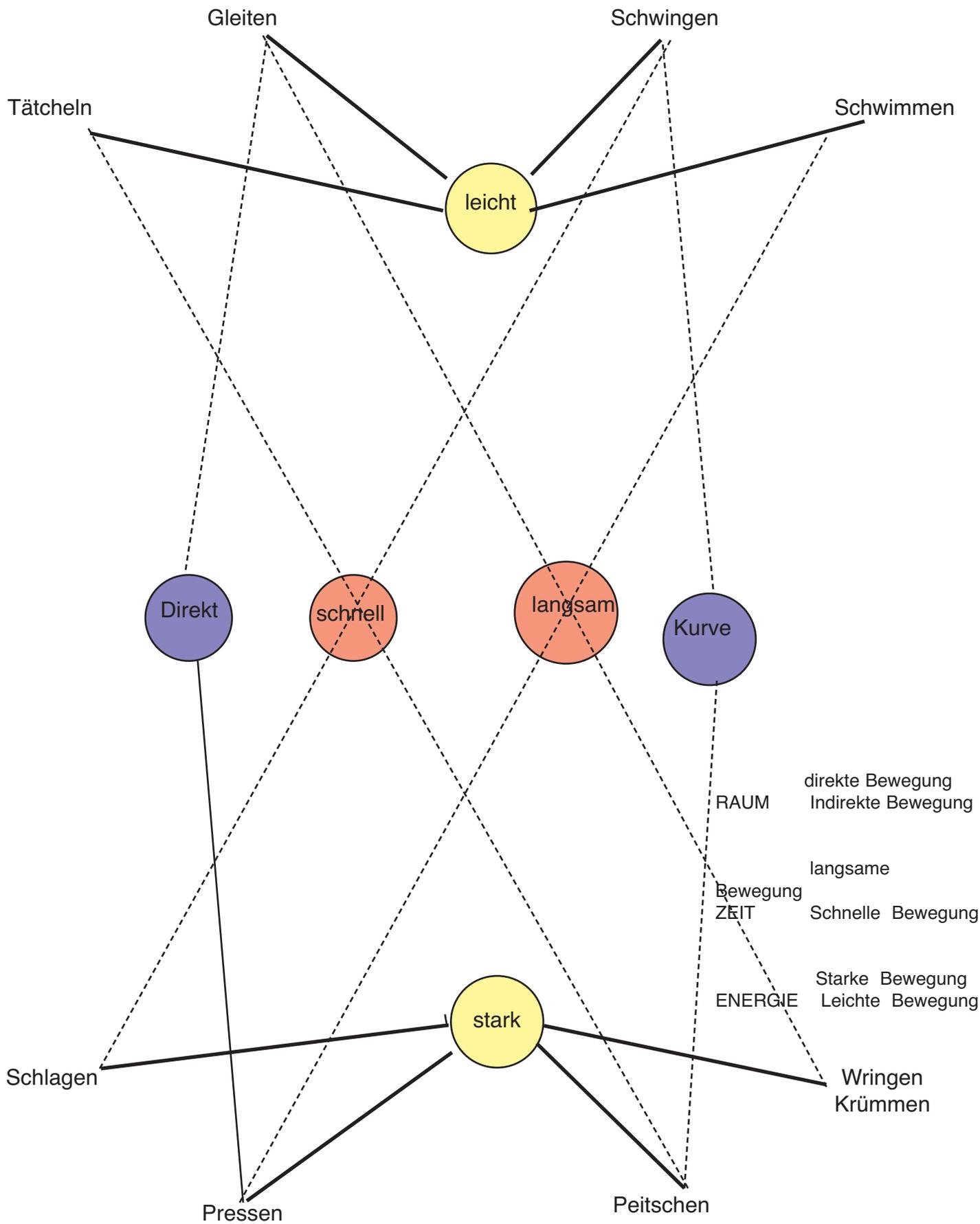
GEFÜHLE, LEIDENSCHAFT, DUNKEL, SCHWER, ROT/BRAUN-SCHWARZ, TRAUIG

V = VERGANGENHEIT

Z = ZUKUNFT

MUTTER, EMOTIONEN

VATER, VERNUNFT



RAUM direkte Bewegung
Indirekte Bewegung

Bewegung ZEIT langsame
Schnelle Bewegung

ENERGIE Starke Bewegung
Leichte Bewegung



Der individuellen Körperstil jeden einzelnen Menschen und seiner individuellen Art der Wiedergabe vom RAUM und ZEIT und der Art seiner Vitalität (Energie).

ENERGIE	FORM - RAUM	ZEIT	x	KÖRPER	FESTSTELLUNG
x <i>Wahrnehmung</i>	x <i>Wahrnehmung</i>	x <i>Wahrnehmung</i>	mal	<i>Wahrnehmung</i>	x <i>Körperwahrnehmungen</i>
activ	abhänglich	abwartend		am Kinn gerieben	abstinent
alterozentriert	abweisend	abweisend		am Kopf gekratzt	Arme bewegen sich
altruist	arrogant	abwesend		an der Nase gerieben	attraktiv
analysierend	auf Gefühlsebene	andauernd		Aussenseiter	Augen nach links
arbeitswillig	auf Verstandesebene	angehalten		autoritär	Augen nach oben
berechnend	aus einem Stück	anhaltend		bedeutsam	Augen nach rechts
bewegt	authentisch	arrogant		Beine steif	Augen nach unten
brüchig	berechnend	auf Gefühlsebene		Beine wacklig	Augen schauen auf den Boden
chaotisch	bescheiden	auf Verstandesebene		bestimmend	Augen verdreht
cholertisch	beweglich	aufmerksam		bestimmt	Becken nach hinten
deutlich	chaotisch weniger sympatisch	authentisch		bewegungstyp	Becken nach vorne
dynamisch	chaotisch-sympathisch	berechnend		bewertend	beeindruckend
egozentriert	charismatisch	bewusst		braucht streicheleinheiten	begrenzt
eher faul	deutlich	blitzschnell		braucht anerkennung	besser Wissener
eingeschlafen	differenziert	chaotisch weniger sympatisch		chaotisch	besserwissendes Lächeln
eingeweiht	direkt	chaotisch-sympathisch		charmant	Brust nach hinten
einsam	disharmonisch	charismatisch		connaissanceur	Brust nach vorne
eintönig	disharmonisch	distanziert		cool	Denker
Empfänger	echt	echt		demonisch	deutendes Lächeln
empfindsam	eckig	einfach		drängelt	Draufgänger
entscheidend	etwas verloren	eintönig		drängt sich vor	Du-gestört
erfinderisch	fallende bewegungen	erfahren		eine Persönlichkeit	duldsam
ernsthaft	fein	erfahren		eintönig	einflussreich
experimentierfreudig	filigran	etwas langweilig		eintönige Bewegungen	enervierend
explosiv	forschend	etwas verloren		flexibel	entlarvendes Lachen
fallend	geistig	fließend		frei	erfolgreich
flexibel	gerade	flüchtig		freundlich	erlebnisreich
flüsternd	geschlechtslos	gehalten		Führungskraft	extravagant
gefühllos	geschlossen	geschlechtslos		Geniesser	gefährlich
gefühlsvoll	geschmackslos	geschlossen		geordnet	Geltungsdrang
gewaltfrei	geschmacksvoll	gleichmässig		Gestik gewöhnlich	Gestik variiert
gute Rhetorik	gespalten	Harmonie mensch		Gewohnheitsgesten	gestört
hämmernd	gewöhnlich	harmonievoll		grinzend	gewissenhaft
hard	gleitend	hektisch		Haltung schön	gewöhnlich
herausfordernd	grob	humorvoll		haltung ungewöhnlich	glücklich
ich-bezogen	Harmonie mensch	im hier und jetzt		Haltung wechselhaft	Hals nach hinten
improvisierend	harmonievoll	impulsiv		höflich	Hals nach vorne
in Opposition	harmonisch	interessant		humorvoll	Haltung viel im Profil
interessiert	harte Formen	intolerant		in den Haare gestreichelt	Hände bewegen sich
irrsinnig	hin und her	ist in der Vergangenheit		ironisch	heldenhaft

ENERGIE	FORM - RAUM	ZEIT	x	KÖRPER / Lapsus	BEWERTUNG / Projektionen
Wahrnehmung	x Wahrnehmung	x Wahrnehmung	mal	Wahrnehmung	x Wahrnehmung / Emotionen
ist immer dagegen	humorvoll	ist in der Zukunft		ißt gerne viel	herabwürdigend
kommunikativ	in gegensätzliche Richtungen	kalt		Jägertyp	hin und her gewackelt
konsilient	indirekt	klar		kann man nicht übersehen	hin und her wackeln
kontrolliert	inkoherent	konstant		kein Humor	Ich-gestört
krümmend	intolerant	kurz		kein Lächeln	impertinent
laut	introvertiert	lang		keine Armbewegungen	ja-Typ
laut	kalt	langsam		konsumintressiert	keine Gestik
leicht	klar	langsam und langsamer		Körperlapsus	keine Seitenbewegungen
leidenschaftlich	konkav	langsam und schneller		künstlich	kindlich
leise	konstant	linear		lachend	Kopf abgewendet
lustig	konvex	locker		lacht über die Anderen	Kopf bewegt sich
macht Synthese	kurvig	lügend		lacht über sich selbst	Kopf bewegt sich wenig
nachdenklich	Linien in einer Richtung	lustig		manipulierend	Kopf gesenkt
nachdenklich	Linien in mehreren Richtungen	macht neugierig		männlich	Kopf nach unten
peitschend	Linien parallel	machtvoll		mit dem Kopf gewackelt	Körpergesicht abgewendet
possessiv	links gerichtet	mehrtönig		Mitläufer	kultiviert
pressend	locker	natürlich		Mitmacher	Lehrerhaft
pulsierend	lügend	nicht überzeugend		neugierig	macho
rätselhaft	machtvoll	offen		oft Standbein gewechselt	machtvoll
realist	materialistisch	präsent		penetrant	magier
respektlos	mittenbetont	problematisch		plastisch	Match-Typ
schlapp	modisch	regelmässig		rücksichtslos	melancholisch
schneckenhaft	nicht überzeugend	rückartig		rücksichtsvoll	merkwürdig
schrill	obsessiv	scheinwissend		sarkastisch	moralisch
schüchtern	offen	schnell		sehr viel Mimik	Nase in der luft
schwebend	offen	schnell und langsamer		sinnlich	nein-Typ
schwer	quadratisch	stategisch		spitz	Opfertyp
schwimmend	Raum miteinbezogen?	steif		steif	problematisch
sehr sensibel	rechts gerichtet	suchend		störend	Rücken gebeugt
sehr sozial	rund	überaktiv		Streber	schlampig
selbstsicher	scheinwissend	überheblich		unfreundlich	Schullehrer
Sender	schlagend	überzeugend		ungeordnet	Schulterzucken
sensibel	schwingend	unaufmerksam		unkritisch	sensibles Lächeln
skurril	sehr beweglich	unecht		unnatürlich lachend	sexistisch
sozial	seltsam	unerfahren		unschöne Haltung	sich verstellend
spielerisch	Signale klar	unklar		unsichtbar	spirituell
spontan	Signale unklar	unnahbar			störend
sprühend	spiralförmig	unnatürlich			überwältigend
sprunghaft	stabil	unregelmässig			unausstehlich
stinknormal	steif	unregelmässig			unbedeutend

ENERGIE	FORM - RAUM	ZEIT	x	KÖRPER / Lapsus	BEWERTUNG
Wahrnehmung	x Wahrnehmung	x Wahrnehmung		Wahrnehmung	x Wahrnehmung / Emotionen
streichelnd	steigende bewegungen	unterbrochen		unüberschaubar	unfrei
streitsüchtig	suchend	unüberschaubar		unübersichtlich	unglücklich
suchend	tächelnd	up and down		verführerisch	unpersönlich
talentiert	überheblich	verirrt		verhalten	unreif
thematisierend	überzeugend	versprechend		verkauft sich selbst gut	unterwürfig
tonlos	undeutlich	verstellend		viel Ausstrahlung	verwirrt
töricht	unecht	vertrauensvoll		viel Lächeln	vom Herzen Lächeln
überlaut	unklar	wenig überzeugend		viel Mimik	weise
übersensibel	unregelmässig	wissend		viele Stirnfalten	weit weg
unbeweglich	unstabil	zeitlos		weiblich	wenig Gestik
undeutlich	variiert	zweifeld		weing flexibel	weniger moralisch
uninteressiert	verirrt			wenig Ausstrahlung	wissendes Lächeln
unnachsichtlich	verstellend			wenig Lächeln	wohltuend
unsicher	verzettelt			wenig Mimik	zeigt oft den Rücken
unter Strom	weiche Formen			weniger höflich	zwanghaft
unveränderlich	wenig beweglich			zurückfallend	zwanghaft
unvorsichtig	wenig überzeugend				
verantwortlich	wissend				
verbindend					
viel Sprache					
vielleicht-Typ					
vital					
von sich überzeugt					
vorlaut					
vorsichtig					
vorsichtig					
weich					
wenig sensibel					
wenig Sprache					
weniger gute Rhetorik					
weniger sozial					
wiederholend					
zerstreut					
zielgerichtet					
zögernd					
zornig					
zucken					
zurückgenommen					
zurückgezogen					

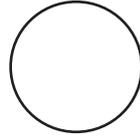
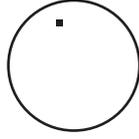
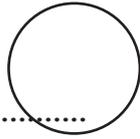
Fragen zur Selbsteinschätzung

Bitte kreuzen Sie die Gefühle an bei denen Sie sich selbst erkennen.

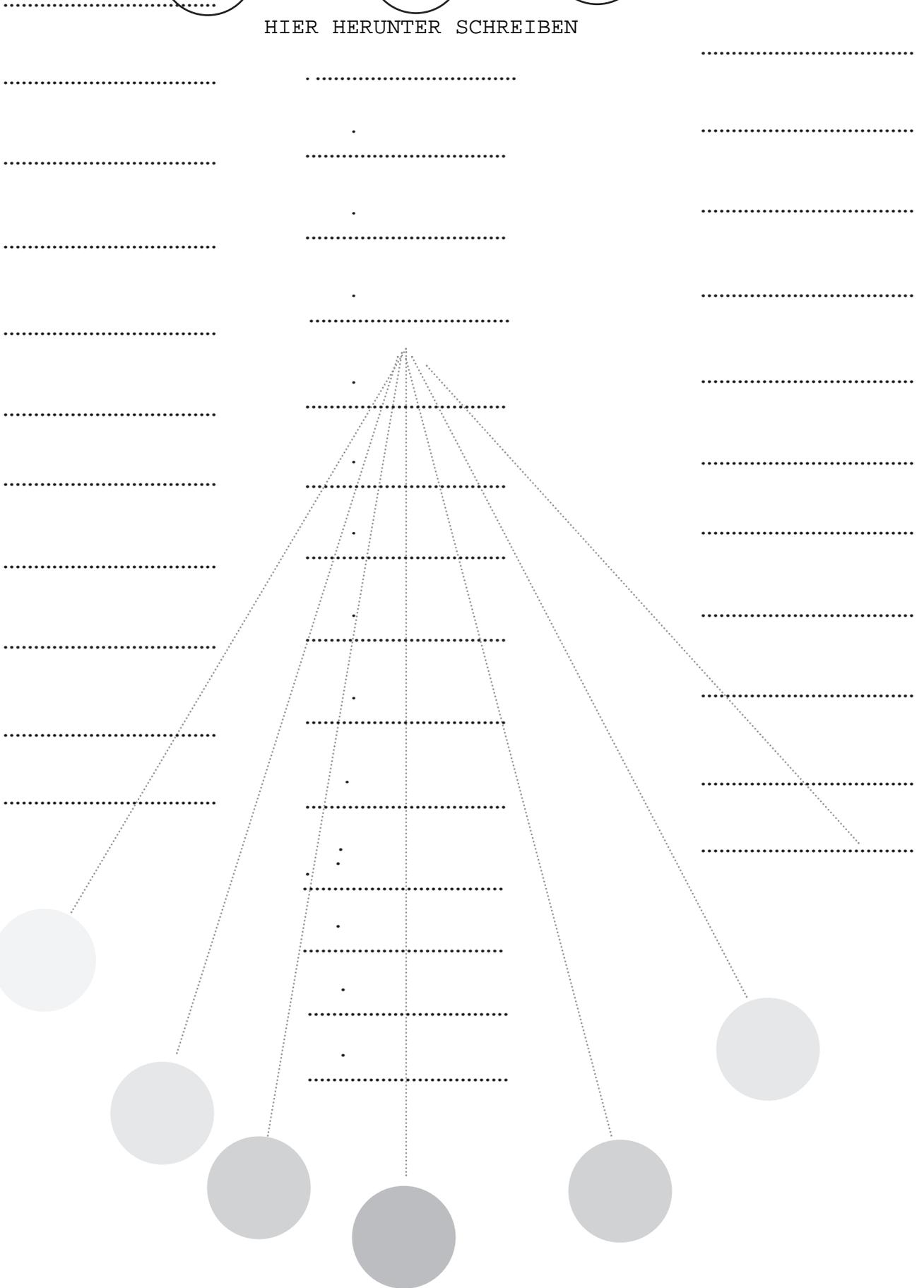
abgelehnt	benutzt	gefordert	mit den Füßen getreten	unverstanden
abgestoßen	beschuldigt	gehänselt	nicht akzeptiert	unwichtig
abgewertet	beschützt	geprellt	nicht gehört	unwürdig
abgewiesen	beschwindelt	geringgeschätzt	nicht geliebt	unzuständig
abgewimmelt	besiegt	gerügt	nicht gewollt	verabscheut
an der Nase rumgeführt	bestohlen	getadelt	nicht zuständig	verachtet
anerkannt	bestraft	getäuscht	niedergetreten	verächtlich
angegriffen	bestürmt	herabgesetzt	nutzlos reingelegt	gemacht
angeklagt	betreut	herausgelockt	schlechtgemacht	verantwortlich
angeschwärzt	betrogen	herausgerissen	schmutzig	gemacht
armselig	bewacht	heruntergemacht	schuldig	verdammt
auf den Arm genommen	dominiert	hinters Licht geführt	gesprochen	vergewaltigt
ausgelacht	dumm	ignoriert	sitzen gelassen	verhasst
ausgesondert	ingeschränkt	in die Enge getrieben	terrorisiert	verlassen
ausgesperrt	ingeschüchtert	in die Falle gelockt	überarbeitet	verleugnet
beachtet	eingesperrt	inadäquat	überbeansprucht	verleumdet
beansprucht	eingezwängt	inkompetent	überfahren	vernachlässigt
beaufsichtigt	entehrt	ins Abseits gestellt	übers Ohr gehauen	verraten
bedrängt	erniedrigt	irreführt	übersehen	verschmäht
bedroht	erpresst	irregeleitet	übervorteilt	versorgt
beeinträchtigt	erstickt	isoliert	unbeachtet	verspottet
begünstigt	ertappt	lächerlich gemacht	ungeeignet	verunglimpft
beherrscht	erwischt	lästig	unpassend	verurteilt
behütet	fallengelassen	links liegengelassen	untauglich	weggeworfen
bemogelt	geächtet	manipuliert	unter Druck gesetzt	wertlos
bemuttert	gebrandmarkt	minderwertig	unterbewertet	zum Gespött gemacht
benachteiligt	gebraucht	missachtet	unterschätzt	zum Narren gehalten
	geduldet	missbraucht		zurückgelassen

PENDEL

||



HIER HERUNTER SCHREIBEN



Wie entwickle ich Charisma?

- 1) Gehen Sie davon aus, dass jede Person, die Sie treffen, wichtig ist, und **behandeln** Sie diese entsprechend.
- 2) Ihr Händedruck sollte fest und entschieden sein (noch besser ist es, dabei etwas Positives zu äußern). Blicken Sie Ihr Gegenüber etwas länger dabei an? Immer **Blickkontakt** !!
- 3) Nehmen Sie eine **offene Körperhaltung** ein. Während Sie sprechen, sollten Ihre Hände dem Gesicht fernbleiben. Oberschenkel öffnen durch richtige Fußstellung.
- 4) Stehen Sie aufrecht, und nicht steif. Achten Sie auf Ihre Wirbelsäule!! Schulter nach hinten.
- 5) Wenn Sie zu einer Gruppe sprechen, tun Sie das im Plauderton. Lesen Sie keinesfalls einen vorformulierten Text ab, sondern notieren Sie sich nur Stichworte. Immer Pausen UND Blickkontakt.
- 6) Nehmen Sie sich Zeit, um sich die Namen anderer Menschen zu merken, und benutzen Sie diese in Gesprächen. Notieren Sie auch Ihre Aussagen, Wünsche, Fähigkeiten!
- 7) Schauen Sie sich die Augenfarbe ihrer Gesprächspartner genau an (diese werden die besondere Aufmerksamkeit bemerken, die Sie ihnen schenken).
- 8) Sprechen Sie freizügig Komplimente aus (solange diese aufrichtig gemeint sind). Loben Sie und geben Sie Wertschätzung.
- 9) Beachten und anerkennen Sie die Stärken und die Leistungen Ihrer Mitmenschen. Kritisieren Sie Nicht und geben positives Feedback.
- 10) Legen Sie beim Sprechen Pausen ein, um so Betonungen zu erzeugen. Seien Sie nicht monoton und sprechen Sie nicht zu leise (und auch nicht zu laut).
- 11) Atmen Sie richtig.
- 11) Legen Sie Wert auf Ihre äußere Erscheinung. Zeigen Sie sich von Ihrer besten Seite.
- 12) Lächeln Sie – idealerweise etwas länger als ihr Gegenüber. Lächeln Sie oft und authentisch, mit Mund, Augen und Stirn!
- 13) Hören Sie die Gefühle in den Worten Ihrer Gesprächspartner heraus, und erwidern Sie darauf. Versuchen Sie immer heraus zu hören, WELCHE Botschaft Ihr gegenüber gibt: 1. ist es eine sachliche Meldung (Feststellung), 2. Ist es ein Versuch eine Beziehung zu knöpfen? 3. Ist es eine persönliche Kundgebung? 4. Ist es ein Appel an Sie?
- 14) Setzen Sie auf positive, auch offene Körpersprache. Also z.B.: Augenkontakt halten, z. B. Ihr Gegenüber kurz am Oberarm berühren, klar, deutlich und verständlich sprechen (nicht nuscheln z. B.). Nicht über die Schulter sprechen,
- 15) Seien Sie an den Menschen in Ihrer Umgebung aufrichtig interessiert (fragen Sie diese nach ihrer Meinung, über ihr Leben und ihre Interessen, hören Sie zu, und unterbrechen Sie nicht).
- 16) Halten Sie die richtige Abstand. Sprachen Sie niemals von weit weh, nie über 2 Meter weg, wenn Sie persönlich mit einem Menschen sprechen. Zu einer Gruppe, sprechen Sie jeden an, erst mit den Augen (und lächeln). Wackeln und zappeln Sie nicht.
- 17) Verwenden Sie reichlich die richtige Gestik. Seien Sie in Ihre Gebärden klar. Mischen Sie nicht mehreren Gedanken zusammen: Ihr Körper zeigt es immer und lügt nie!

Wie Gesten wirken

Für diese Übung brauchen Sie eine Videokamera oder einen Partner/Freund, der zuschaut.

Lesen Sie den folgenden Text aus einem Stück von Shakespeare zuerst durch und halten Sie die Rede dann frei.

Danach tun Sie dies noch einmal, benutzen jedoch keine einzige Geste, indem Sie Ihre Hände fest hinter dem Rücken verschränken.

Achten Sie auf die unterschiedliche Wirkung der beiden Vortragsweisen.

„Mitbürger, Freunde, Römer! **Hört** mich an.

Ich will Cäsar begraben und nicht loben.

Was Menschen Böses tun, bleibt meistens in Erinnerung, doch das **Gute** wird oft mit ihnen begraben. So ist das auch mit Cäsar!

Der edle Brutus hat euch gesagt, (pause) dass Cäsar herrsüchtig war ...

Wenn er es war, so war das ein schweres Vergehen ... und er hat dafür schwer gebüßt. ... Hier liegt er tot, (pause) mit Brutus Willen und dem Willen von Brutus Freunden. Denn Brutus ist ein ehrenwerter Mann. Und das sind auch seine Freunde. Alle ehrenwert! (pause)

Römer, Cäsar war mein **Freund**. Er war gerecht zu mir. (pause)

Doch Brutus sagt, (pause) er war herrsüchtig. Und Brutus ist ein ehrenwerter Mann.

Cäsar brachte Gefangene nach Rom zurück und wenn die Armen nach Hilfe schrien, weinte er um sie. (pause) Hat die Herrschsucht nicht ein Herz aus **Stein**?(??)

Doch Brutus sagt, (pause) dass Cäsar herrsüchtig war! Und Brutus ist ein ehrenwerter Mann.

Ihr habt doch gesehen, als ich dem Cäsar die Kaiserkrone angeboten habe. Er hat sie drei Mal verweigert! Ist das die **Herrschsucht**?!

Doch Brutus sagt, dass er voller Herrschsucht war! Und er ist gewiss ein ehrenwerter Mann.

Römer! Ich will, was Brutus sagt, nicht widerlegen, (pause) ich spreche hier nur davon, was ich weiß. Ihr habt ihn alle nicht ohne Grund geliebt!

Was für einen Grund hält euch also davon ab, um ihn zu trauern!? Habt ihr euren Verstand verloren und euer **Herz** vergessen?!

Ich (pause) lege jetzt mein Herz in den Sarg zu meinem Freund und warte schweigend, bis es wieder für **Rom** schlagen darf.“

Aus der Rede von Marcus Antonius aus „Julius Cäsar“ von William Shakespeare

Nonverbal Bewertungsbogen

Namen:

Datum

Bereich		Relevanz Wirkung	Note 1-6	Beibehalten = B	Weiterentwickeln/ Ausbauen = WA	Aufgeben = A
Haltung						
	Rücken					
	Beine					
	Füße					
	Arme					
	Stil					
	Energie					
	Besonderheiten, wie zB. Gepflegte Hände					
Gang						
	Dynamik					
	Geräusche					
	Aufsetzen					
	Schwung					
	Geschwindigkeit					
	Was sagt mir den Gang?					
Gestik						
	Gebärde					
	Arme					
	Hände					
	Finger					
	Puls					
	Formen					
	Besonderheiten:					
Mimik						
	Augen					
	Richtung					
	Nase					
	Mund					
	Art des Lächeln					
	Sympathisches Lächeln					
	Ticks					
	Authentisch, oder Rolle?					
	Carisma?					
	Besonderheiten:					
Gesamt- Eindruck						

Checkliste: Vorbereitung für die perfekte Körpersprache im Gespräch und Verkauf

Prüfen Sie, ob Sie Ihre Körpersprache im Gespräch perfekt beherrschen:	JA	NEIN
Ich achte darauf, dass ich mich in meiner Kleidung elegant und wohl fühle. Falten? Gebügelt? Frisch? SCHUE geputzt??		
Vor einem Gespräch überprüfe ich mein äußeres Erscheinungsbild in der Reihenfolge: Haare/Frisur, ggf. Brille, Atem !, Fingernägel, Keine offenen Schuhen!		
Sollte ich müde sein, hole ich mir neue Kraft, z. B. vorerst durch Hüpfen und auf der Stelle Wippen.		
Fühle ich mich angespannt, entspanne ich mich mit tiefen Seufzern, Dehnübungen, um locker und unverkrampft in das Gespräch zu gehen		
Ich sitze aufrecht bzw. "gerade", ohne steif und förmlich zu wirken. Ich lächle (authentisch!)		
Ich bereite mich auf das Gespräch vor, in dem ich dort mit festem und selbstbewusstem Gang hineingehe.		
Ich bin konzentriert, aufmerksam und zugleich entspannt.		
Ich schaue während des Gesprächs weder im Raum umher noch aus dem Fenster, vielmehr halte ich stets festen Blickkontakt zu meinem Gesprächspartner.		
Damit keine negativen Gesichtsausdrücke oder ein verkrampftes Lächeln entstehen, mache ich vor dem Gespräch einen Mimik-Test vor dem Spiegel.		
Mit Lächel-Übungen, Grimassen ziehen oder Kaubewegungen lockere ich vorerst meine Gesichtszüge auf.		
Meine Gesprächspartner begrüße ich mit einem gezielten Lächeln, wobei ich dafür Sorge, dass dieses Lächeln nicht übertrieben wirkt.		
Zur optimalen Vorbereitung trage ich für einen guten Sitzplatz mit optimalen Lichtverhältnissen Sorge, bei dem weder ich noch mein/e Gesprächspartner geblendet werden.		
Ablehnende Körperhaltungen vermeide ich, indem ich meine Beine nicht spreize, meine Hände nicht in die Hüften stemme und meine Hände nicht zu Fäusten balle.		
Die üblichen nonverbalen Körpersignale sind mir bekannt. Ich achte daher bewusst auf meine Körpersprache.		
Ich spiele keine Rolle und bleibe im Gespräch ich selbst.		
Fazit: Jedes NEIN zeigt Ihnen mögliches Verbesserungspotenzial bei der Vorbereitung auf ein wichtiges Gespräch.		

PHILOSOPHIE

Joachim Bauer, Prinzip Menschlichkeit – Warum wir von Natur aus kooperieren, Hoffmann und Campe, Hamburg 2006
Der Mensch denkt, und die Natur lenkt – der Report über die geheimen Triebkräfte des Menschen.

Antonio Damasio, Ich fühle, also bin ich, List, 2001

Murphy, Dr. Joseph, Die Macht Ihres Unterbewusstseins, 1999.

Mircea Eliade, Schmiede und Alchemisten, Mythos und Magie der Machbarkeit, Herder, Freiburg in Breisgau, 1992,
ISBN 3-451-04175-8

Mircea Eliade, Schamanen, Götter und Mysterien, Die Welt der alten Griechen, Herder, Freiburg in Breisgau, 1992, ISBN 3-451-04108-1

Mircea Eliade, Kosmos und Geschichte, , Insel Taschenbuch Verlag, 19949 / 1994

Martin Buber, Mystische Zeugnisse aller Zeiten und Völker, gesammelt von Diederichs Gelbe Reihe, ISBN 3-424-01156-8

Bernard Vaillant, Westliche Einweihungslehren, , Hugendubel, 1986

Carl Schneider, Mysterien, Wesen und Wirkung der Einweihung, Bauhütten Verlag, Hamburg, 1979

Wilhelm R. Beyer, Der Spiegelcharakter der Rechts-Ordnung, Westkulturverlag Anton Hain, Meisenheim/Glan, 1951

(Originaltitel Traditions initiatiques de l'Occident, Ed.de Vecchi, Paris, 19583)

Wolfgang Bauer, Lexikon der Symbole, , Irmtraud Dümotz, Segius Golowin, Fourier Verlag, Wiesbaden, 1980

Hans Biedermann, Knaurs Lexikon der Symbole, Droemer Knauer Verlag

Wilhelmi Christoph, Handbuch der Symbole in der bildenden Kunst des 20 Jhd, Safari bei Ullstein, Frankfurt / Berlin,
ISBN 3-7934-1625-9, 1980

PSYCHOLOGIE

Peter Schellenbaum, Die Welt als Spiegel, Ziehe, Brockhaus, Dettmering, Der neue Narzismus, Tutzinger Materialien Nr. 64.
ISBN 0930-7850

Peter Schellenbaum, Die Wunde der Ungeliebten, Blockierung und Verleibendigung der Liebe, Kösel Verlag, 1989, ISBN 3-466-34206-6

C.G. Jung, Der Mensch und seine Symbole, , Walter Verlag, 1968,
ISBN 3-530-56501-6

Jennifer Barker Woolger, Roger J. Woolger, Göttinnen, Urbilder für eine Psychologie der Frau, Kabel Verlag, Hamburg, 1991,
ISBN 3-8225-0171-9

Gottfried Boehm, Was ist ein Bild, Wilhelm Fink Verlag,
ISBN 3-7705-2920-0

Böttcher, Die Grosse Mutter, Zeugungsmythen der Früh-Geschichte, Econ Verlag, Düsseldorf - Wien, 1968

Barbara G. Walker, Das geheime Wissen der Frauen, Ein Lexikon, DTV Verlag, München, ISBN 3-86150-006-X

Annie Berner-Hürbin, Eros, die subtile Energie, Schwabe Verlag, Basel, 1989, ISBN 3-7965-0881-2

Richard Fester, Marie E.P. König, Weib und Macht, / Doris F. Jonas, A. David Jonas, Fünf Millionen Jahre Urgeschichte der Frau, Fischer Taschenbuch Verlag, 1989, ISBN 3-596-23716-5

Pinkola Estés, Clarissa, Die Wolfsfrau, Die Kraft der weiblichen Urinstinkte, Wilhelm Heyne Verlag, ISBN 3-453-06920-X

Robert Moore, Douglas Gilette, König. Krieger, Magier, Liebhaber, Die Stärken des Mannes, Kösel Verlag, ISBN 3-466-34285-6, 1992

Robert Bly, Eisenhans, Ein Buch über Männer, Rowohlt Taschenbuch Verlag, 2013, ISBN 978-3-499-62015-7

Nathaniel Branden, Die 6 Säulen des Selbstwertgefühl, Erfolgreich und zufrieden durch ein starkes Selbst, Piper Verlag, 2012, ISBN 978-3-492-26396-2

Brian L. Weiss, Die zahlreichen Leben der Seele (Goldmann Verlag, 2005, ISBN 978-3-442-21751-9

Hamid Peseschkian / Connie Voigt, Psychovampire - Über den positiven Umgang mit Energieräubern, Goldmann Verlag, 2011, ISBN-13: 978-3442171620

Die Liebe kennt keine Zeit (Ullstein TB 2007, ISBN 978-3-548-74378-3)

Prof. Dr. Nosrat Peseschkian, "Der Kaufmann und der Papegei, Geist und Seele, Fischer Taschenbuch Verlag, ISBN 978-3-596-23300-7

Prof. Dr. Nosrat Peseschkian, "Die Treppe zum Glück", Fischer Taschenbuch Verlag, ISBN 978-3-596-17112-5

Prof. Dr. Nosrat Peseschkian, "Das Leben ist ein Paradies", Herder Verlag, ISBN 9789-3-451-07087-7

Carl C: Rogers, Therapeut und Klient, Fischer Verlag, ISBN 1480-3-596-42250-7

Rogers, C. R. (1991). *Klientenzentrierte Psychotherapie*. In C. R. Rogers; P. F. Schmidt (Hrsg.): Person-zentriert. Grundlagen von Theorie und Praxis. Mit einem kommentierten Beratungs-Gespräch von Carl Rogers. Mainz: Matthias-Grünwald-Verlag

Maslow, A. H. (1943). A Theory of Human Motivation. Psychological Review, 50(4), 370-396

QUELLEN KOMMUNIKATION

Friedhelm Schulz von Thun, „Miteinander reden“, Band 1-4, Rowohlt Taschenbuch Verlag, ISBN 978 3 499 62875 7

Peter Höpli, Dr. Max Meyer, „Gewinnen durch erkennen, Trilogie der Kommunikation“, mab, ISBN 3-907926-38-2, Sarganserländer Druck AG, 8887 Mels

Marshal Rosenberg, Gewaltfreie Kommunikation, Aufrichtig Und einfühlsam miteinander sprechen - Neue Wege in der Mediation und im Umgang mit Konflikten

Marshal Rosenberg, "Konflikte lösen durch gewaltfreie Kommunikation", Herder Verlag, 13:978-3-451-05447-1

Marshal Rosenberg, "Erziehung, die das Leben bereichert"
Marshal Rosenberg, "Das können wir klären"

Marshal Rosenberg, "Ich höre was, das du nicht sagst"

Watzlawick, P., Beavin, J. H., & Jackson, D. D. (1969).
Menschliche Kommunikation. Bern: Huber.

Richard David Precht, Wer bin ich und wenn ja, wie viele?
Goldmann Verlag, 2007, ISBN 978-3-442-31143-9

QUELLEN MANAGEMENT

Werner Siegert, Ohne Ziele keine Treffer. Ziele - Wegweiser zum Erfolg, Verlag Kastner, 2006, ISBN 10: 3-937082-58-1

Horst Rückle, Verkaufen, eine Herausforderung, Verlag Moderne Industrie, 1994, ISBN 3-478-23280-5

Horst Rückle, Personalentwicklung, Econ Verlag, 1994,
ISBN 3-430-17859-2

Baldur Kirchner, Benedikt für Manager, Die geistigen Grundlagen des Führens, Gabler Verlag, 1994,
ISBN 3-409-19194-1

Bernhard Rogg, Führung durch Vertrauen,, Als Manager und Führungskraft zum Erfolg, Cloudy-Horses Verlag, 2007,
ISBN -13: 9783981174601

Angelika Leder, Wie Zahlenmenschen ticken, Stärken-Grenzen-Potenziale, Hanser Verlag, 2012, ISBN 978-3-446-42423-4

Kerstin Friedrich, Lothar j. Seiwert, Edgar K. Geffroy: Das neue 1x1 der Erfolgsstrategie, EKS – Erfolg durch Spezialisierung, Gabal Verlag, 2002, 3- ISBN 89749-195-8

Erich Visotsching / Siegfried Schrotta, Das SK-Prinzip, Wie man Konflikte ohne Machtkämpfe löst, Ueberreuter VERLAG, 2005,
ISBN 3-8000-7096-0

Friedbert Gay, DISG-persönlichkeits-Profil, Verstehen Sie sich selbst besser, Gabal Verlag, 2002, ISBN 9-923984-44-8

Neuburger, R. & Tiefenbacher, Selbstmanagement,
Compact Verlag, 2010

Dale Carnegie, Wie man Freunde gewinnt: Die Kunst, beliebt und einflussreich zu werden

Dale Carnegie, Sorge dich nicht - lebe!: Die Kunst, zu einem von Ängsten und Aufregungen befreiten Leben zu finden.
Auch Hörbücher

QUELLEN KÖRPERSPRACHE

Mühlisch, S., Körpersprache.

Wie Sie positiv wirken und sicher reagieren. 1997. 120 S. 'Gabler'. Im ersten Teil dieses reich bebilderten Ratgebers erläutert die Autorin Ursprung und Funktion verschiedener körpersprachlicher Verhaltensweisen. Danach wird das Ausdrucksverhalten verschiedener Körperbereiche erklärt. Der abschließende Teil enthält Beispiele für körpersprachliches Verhalten in typischen Verkaufssituationen. Dieses aufschlussreiche Buch schärft den Blick für nonverbale Kommunikation. Es hilft, andere und sich selbst besser zu verstehen.

Molcho, Samy: Körpersprache

Molcho, Samy, Körpersprache, 1994. 224 S., 'Mosaik'
Molcho, Samy. Partnerschaft und Körpersprache

Handerer, Hermann/ Schönherr, Christine:

Körpersprache und Stimme, Praktische Beispiele zur Verbindung von Mimik, Gestik, Bewegung und Stimme im Unterricht, 1994. 106 S., zahlr. Fotos 'Oldenbourg' Kt DM 32,80

Rückle Horst, Körpersprache für Manager, Verlag: Moderne Industrie, erschienen 1998

Rückle Horst, Körpersprache im Verkauf, Verlag moderne Industrie, ISBN 3-478-25110-9

Desmond Morris: Der Mensch mit dem wir leben, Knauer, 1981, ISBN 3-426-03659-2

Paul Ekman: Gefühle lesen, Wie Sie Emotionen lesen und richtig interpretieren, Spektrum Verlag, ISBN 978-3-8274-2568-3

Paul Ekman: Ich weiss, dass Du lügst, rororo Verlag, ISBN 978-3-499-62718-7

Joe Navarro: Menschen lesen, mvg Verlag, ISBN 978-3-86882-213-7

Ruediger Dahlke: Der Körper als Spiegel der Seele, Gräfe und Unzer, ISBN 978-3-8338-0722-0

Ruediger Dahlke: Die Spuren der Seele, Gräfe und Unzer, ISBN 978-3-8338-1731-1

THEATER UND DIE PIONIERE KÖRPERSPRACHE

Jerry Grotowski: „Für ein Armes Theater“, Alexander Verlag Berlin, 1994,
ISBN - 3-923 854-84-6

Jean Soubeyran: Die wortlose Sprache, Lehrbuch der Pantomime, Orell
Füssli, edition Theater heute, 1984, ISBN 3 280 015 499

Jacques Lecoq: Der Poetische Körper, Eine lehre vom Theaterschaffen, Alexander Verlag Berlin, 1997-2000, ISBN 3-89581-042-8

Yoshi Oida: Zwischen den Welten, , Alexander Verlag Berlin, 1992, ISBN 3-923854-59-5
YOSHI OIDA, Der *unsichtbare Schauspieler*, Vorwort von Peter Brook

Dario Fo: Kleines Handbuch des Schauspielers, Verlag der Autoren,1997, ISBN 3-88661-190-6

Der sprechende Körper, Texte zur Theateranthropologie, Alexander Verlag Berlin, 1996, ISBN 3-89581-003-7, Herausgegeben vom Museum für Gestaltung Zürich

THOMAS RICHARDS, Theaterarbeit mit Jerzy Grotowski an physischen Handlungen, mit einem Essay von Jerzy Grotowski

MICHAEL SHURTLEFF, Erfolgreich Vorsprechen, Vorwort von Bob Fosse und einer, Einleitung von Keith Johnstone

KEITH JOHNSTONE, Theaterspiele - Spontaneität, Improvisation und Theatersport

LEE STRASBERG, Schauspielen & Das Training des Schauspielers

Lee Strasberg: Ein Traum der Leidenschaft

JO SALAS, Playback-Theater

JÖRG BOCHOW, Das Theater *Meyerholds und* die Biomechanik

Meyerholds Das Theater *und* die Biomechanik
VHS-Video, 45 Min., s-w und Farbe

JAN KOTT, Shakespeare heute, Mit einem Vorwort von Peter Brook

Gott-Essen, Interpretationen griechischer Dramen

Das Gedächtnis des Körpers, Essays zu Theater und Literatur

Die Rebellion des Körpers - BUTOH - Ein Tanz aus Japan, Hrsg. Michael Haerdter und Sumie Kawai

Pinok und Matho: Dynamik der Kreation, Wort und Körpersprache, Verlag U.Schortmeier Köln, 1987, ISBN 3-926769-03-3

Moshe Feldenkrais

Bibliographie, stand 11.2015

David Esrig, "Tabarin", Paris (Plasme) 1980, "Commedia dell' arte - Eine Bildgeschichte der Kunst des Spektakels", Nördlingen (Greno) 1985.

Stanislawsky: A Life von David Magarshack , Greenwood Press (April 1976)

Konstantin Stanislavski, Mein Leben in der Kuns

Gerhard Ebert: ABC des Schauspielens von

Keith Johnston; Theaterspiele. Spontaneität, Improvisation und Theatersport



>Der sprechende Körper< - Buchempfehlungen

- ✦ **Embodiment – Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen**
Maja Storch, Benita Cantieni, Gerald Hüther, Wolfgang Tschacher
Das beste Buch zum Thema. Es beschreibt den Zusammenhang zwischen dem Körper, seinem Ausdruck und unserem Fühlen.
- ✦ **Körpersprache für Manager**
Horst Rückle, mi Verlag Moderne Industrie, 2000
Ein gutes Buch zum Thema. Umfassende Darstellung der Erfahrungen aus 30 Jahren Dozententätigkeit. Sehr gut aufbereitet.
- ✦ **Leben in Metaphern**, George Lakoff, Mark Johnson, Carl-Auer-Systeme Verlag, Heidelberg 2004, Die Lektüre dieses fesselnden und unterhaltsamen Buches führt dazu, dass man ganz neu über die Sprache denkt – und darüber, wie wir sie benutzen.
- ✦ **Wie die Liebe anfängt – Die ersten drei Minuten**, Moeller, Michael Lukas, Rowohlt Taschenbuch Verlag 2002

Körpersprache

Samy Molchow, Mosaik bei Goldmann, 1998

Eines der ersten Bücher des Pantomimen Samy Molchow zum Thema. Er veranschaulicht an Hand von ausführlichen Beschreibungen und Fotos, was man alles durch Gestik, Mimik und Körperhaltung ausdrücken kann – ohne ein einziges Wort zu sprechen.

Körpersprache im Beruf

Samy Molchow, Mosaik bei Goldmann, 2001

Fortsetzung von „Körpersprache“ mit Ausweitung in die Berufswelt.

Körpersprache als Dialog

Samy Molchow, Mosaik bei Bertelsmann, 1988

Körpersprache und verbale Sprache im Dialog. Interessant und detailliert, wie von Samy Molchow bekannt.

Body Language

Allan Pease, Sheldon Press London 1984

Ausgezeichnetes detailreiches Buch eines der führenden Trainer im englischsprachigen Raum.

Reden mit Händen und Füßen – Körpersprache in aller Welt

Roger E. Axtell, Knauer 1994

Wer viel auf Reisen ist und wenig Fehler machen will, dem ist dieses Buch eines wirklich vielgereisten Geschäftsmann sehr ans Herz zu legen.

Bewusstheit durch Bewegung

Moshé Feldenkrais, suhrkamp taschenbuch, 1978

Ein Buch nicht nur für Fachleute, nicht für Gebildete, nicht für Sektierer, sondern für uns alle, Laien und Brotesser. Der Klassiker bei der „Wieder“ - Annäherung an unseren Körper, seinem Wesen und seinen Bedürfnissen.

Die Wiederkehr des Körpers

Hrg. D. Kamper und Chr. Wulf, edition suhrkamp, 1982

Von der Wiederkehr des Körpers zu sprechen, unterstellt bereits ein Verschwinden, eine Spaltung, eine verlorene Einheit. Gleichzeitig mit der Unterstellung wird eine Bewertung vorgenommen: die Wiederkehr gilt als eine Chance einer authentischen Erfahrung oder als zu verwerfende Fiktion... Sammlung zahlreicher Texte zum Thema Körper

Christoph Posselt

beobachten – erleben – fühlen – Wissen!

Scheiblerstr. 19 • 12437 Berlin • Deutschland / Germany
Tel. (+49 30) 42161936, Fax. (+49 30) 42161935, mobil: 0172 3114680

Posselt@ChristophPosselt.de

www.ChristophPosselt.de



>Der sprechende Körper< - Buchempfehlungen

✦ Prinzip Menschlichkeit – Warum wir von Natur aus kooperieren

Joachim Bauer
Hoffmann und Campe, Hamburg 2006

Liebe geht durch die Nase

Udo Pollmer u.a. Kiepenheuer & Witsch, 2001
Der Mensch denkt, und die Natur lenkt – der Report über die geheimen Triebkräfte des Menschen.

✦ Ich fühle. also bin ich

Antonio Damasio, List, 2001

In seinem neuesten Werk begründet der amerikanische Neurologe ausführlich seine These, dass Emotionen die Wurzeln des menschlichen Bewusstseins bilden. Beste Wissenschaftsprosa, gespickt mit Patientengeschichten und Aperçus aus der Kunst.

Die Macht ihres Unterbewusstseins. Murphy, Dr. Joseph, 1999. Klassiker aus den USA. Dr. Murphy hat viele Menschen mit diesem Buch glücklich gemacht und sich weltweit eine riesige Fan-Gemeinde geschaffen

Pathologie des Soziallebens

Honoré de Balzac, Hrg. Edgar Pankow, Reclam Leipzig 2002
Zum ersten Mal in deutscher Sprache, das Schlusstück der menschlichen Komödie, die Pathologie des Soziallebens mit der „Theorie des Gehens“.

zum Thema: Gehirnforschung - Rätselhafte Welt der Gefühle

Mapping the Mind

Rita Carter, University of California Press, 1998

Die englische Wissenschaftsjournalistin nimmt den Leser mit auf die jüngsten Erkundungsreisen der Forscher in unser Denkorgan. Angereichert mit kurzen Beiträgen bedeutender Wissenschaftler. Eine besondere Stärke des Buches: die ästhetischen und zugleich aufschlussreichen Grafiken.

Principles of Neural Science

Eric Kandel, James Schwartz, Thomas Jessell, McGraw-Hill, 2000

Die "Bibel" der Neurowissenschaften. Der 1414 Seiten umfassende Band ist nach wie vor unübertroffen in Präzision, thematischer Breite und Anschaulichkeit. Leider etwas teuer und auf deutsch nur in einer alten Auflage verfügbar.

✦ Ich fühle. also bin ich

Antonio Damasio, List, 2001

In seinem neuesten Werk begründet der amerikanische Neurologe ausführlich seine These, dass Emotionen die Wurzeln des menschlichen Bewusstseins bilden. Beste Wissenschaftsprosa, gespickt mit Patientengeschichten und Aperçus aus der Kunst.

✦ Emotionale Intelligenz

Daniel Goleman, dtv, 1997

„Was nützt ein hoher IQ, wenn man ein emotionaler Trottel ist?“...

Christoph Posselt

beobachten – erleben – fühlen – Wissen!

Scheiblerstr. 19 • 12437 Berlin • Deutschland / Germany
Tel. (+49 30) 42161936, Fax. (+49 30) 42161935, mobil: 0172 3114680
Posselt@ChristophPosselt.de
www.ChristophPosselt.de



>Der sprechende Körper< - Buchempfehlungen

Weiterführende Themen

- ✦ **Die Logik des Misslingens**, Doerner, Dietrich Strategisches Denken in komplexen Situationen. Reinbeck bei Hamburg: Rowohlt Verlag, 1996. ISBN 3 499 19314 0. Ein Muss für alle Führungskräfte, ist zum Glück auch erschwinglich.

- Eine Landkarte der Zeit**, Levine, Robert: Wie Kulturen mit der Zeit umgehen. Piper 1998. ISBN 3-492-22978-6.

- Image Design, die hohe Kunst der Selbstdarstellung**, Martin, Doris, Heyne Taschenbuch. 2000

- Die Macht ihres Unterbewusstseins**, Murphy, Dr. Joseph, 1999. Klassiker aus den USA. Dr. Murphy hat viele Menschen mit diesem Buch glücklich gemacht und sich weltweit eine riesige Fan-Gemeinde geschaffen

- ✦ **Ökologie des Geistes**, Gregory Bateson, suhrkamp taschenbuch wissenschaft, 1985, Vollkommen neuartiger Ansatz menschliche Kommunikation zu beschreiben. Ein Muss für Schauspieler, die sich nicht nur Intuitiv mit ihrem Beruf beschäftigen wollen.

- Kommunikation: Die soziale Matrix der Psychiatrie** Jürgen Rüsck und Gregory Bateson im Carl-Auer-Systeme Verlag in Heidelberg 1995

- ✦ **Wahrhaft siegt, wer nicht kämpft**, Sun Tsu, Über die Kriegskunst, gebundene Ausgabe. Gibt es in vielen Varianten.

Christoph Posselt

beobachten – erleben – fühlen – Wissen!

Scheiblerstr. 19 • 12437 Berlin • Deutschland / Germany
Tel. (+49 30) 42161936, Fax. (+49 30) 42161935, mobil: 0172 3114680
Posselt@ChristophPosselt.de
www.ChristophPosselt.de

Bewegungslehre, Choreographie, Mimik und Gestik

Regensburger Verbundklassifikation AP.73900

im Südwestdeutschen Bibliotheksverbund (SWB), Neuerscheinungen zuerst

- Workshop Improvisationstheater : Übungs- und Spielesammlung für Theaterarbeit, Ausdrucksfindung und Gruppendynamik
Vlcek, Radim. - 5. Aufl.. - Donauwörth : Auer, 2008 ▶
- Meg Stuart : Bild in Bewegung und Choreographie
Jochim, Annamira. - Bielefeld : Transcript-Verl., 2008
- Twentieth century actor training
Hodge, Alison. - Repr.. - London [u.a.] : Routledge, 2006
- Körpertheater und Commedia dell'arte : eine Einführung für Schauspieler, Laienspieler und Jugendgruppen
Müller, Werner. - 2. Aufl.. - Donauwörth : Auer, 2005
- Theater der Erfahrung : Authentizität als Forderung und als Darstellungsform
Wartemann, Geesche. - Hildesheim : Univ., 2002
- De figura : Rhetorik - Bewegung - Gestalt
Brandstetter, Gabriele. - München : Fink, 2002 [Kongressdokument]
- körPERformance 1.0 : Theorie und Analyse von Körper- und Bewegungsdarstellungen im zeitgenössischen Theater
Boenisch, Peter M.. - München : epodium, 2002 [Hochschulschrift]
- Die Performance des Körpers - der Körper der Performance
Apfelthaler, Vera. - St. Augustin : Gardez!-Verl., 2001 [Hochschulschrift]
- Rollenunterricht, Sprecherziehung, Stimmbildung und Körperarbeit in der Ausbildung zum Schauspieler : Dokumentation der Arbeitstagung der Bayerischen Theaterakademie August Everding, 27. bis 30. April 2000
Marko, Gerda. - München : Bayerische Theaterakad. August Everding, [circa 2001] [Kongressdokument]
- Performance analysis : an introductory coursebook
Counsell, Colin. - 1. publ.. - London [u.a.] : Routledge, 2001
- Der unmögliche Körper : Etienne Decroux und die Suche nach dem theatralen Leib
Cramer, Franz Anton. - Tübingen : Niemeyer, 2001 [Hochschulschrift]
- Verkörperung
Fischer-Lichte, Erika. - Tübingen [u.a.] : Francke, 2001 [Kongressdokument]
- La scene et la fabrique des corps : ethnoscénologie du spectacle vivant en Occident; (Ve siècle av. J.-C.-XVIIIe siècle)
Pradier, Jean-Marie. - 2. éd.. - Bordeaux : Presses Univ. de Bordeaux, 2000
- Gestik : Figuren des Körpers in Text und Bild
Egidi, Margreth. - Tübingen : Narr, 2000 ▶
- Imagination, Bewegung, Stimme : Variationen für ein Training
Vasil'ev, Jurij A.. - Tirschenreuth : Ondrůšek, 2000
- Körper-Inszenierungen : Präsenz und kultureller Wandel
Fischer-Lichte, Erika. - Tübingen : Attempto, 2000
- Bewegung im Blick : Beiträge zu einer theaterwissenschaftlichen Bewegungsforschung
Jeschke, Claudia. - Berlin : Vorwerk 8, 2000
- Der poetische Körper : eine Lehre vom Theaterschaffen
Lecoq, Jacques. - Berlin : Alexander Verl., 2000
- Impro for storytellers : theatresports and the art of making things happen
Johnstone, Keith. - 1. publ.. - London : Faber and Faber, 1999
- Rhythm and timing of movement in performance : drama, dance and ceremony
Goodridge, Janet. - London [u.a.] : Kingsley, 1999
- Theaterspiele : Spontaneität, Improvisation und Theatersport
Johnstone, Keith. - 2. Aufl.. - Berlin : Alexander-Verl., 1999
- Johann Kresnik und sein Choreographisches Theater
Ackermann, Uta. - Berlin : Henschel, 1999
- Integration von Sprecherziehung, Liedgestaltung und Körpertraining in der Ausbildung zum Schauspieler : Dokumentation der Arbeitstagung der Bayerischen Theaterakademie

- München, 26. bis 29. März 1998
 Marko, Gerda. - München : Bayerische Theaterakad., 1998 [Kongressdokument]
- Life upon the wicked stage : Ausbildung zum Musicaldarsteller
 Walden, Barbara. - Seelze-Velber : Kallmeyer, 1998
 - Geometrie der Bewegung : Grundübungen des mime corporel von A bis Z
 Anger, Marie-Luise. - Berlin : Henschel-Verl., 1998
 - Wechselspiel: KörperTheaterErfahrung
 Vaßen, Florian. - 1. Aufl.. - Frankfurt a.M. : Brandes und Apsel, 1998
 - Ein Kanu aus Papier : Abhandlungen über Theateranthropologie
 Barba, Eugenio. - Köln : Internat. Theatre Ensemble, 1998
 - Das Theater Meyerholds und die Biomechanik [Bildtonträger]
 Bochow, Jörg. - Berlin : Alexander-Verl., 1997 [Video ->Videokassette]
 - Das Theater Meyerholds und die Biomechanik
 Bochow, Jörg. - Berlin : Alexander-Verl., 1997
 - Das Lernen zu lernen : ISTA, Internationale Schule für Theateranthropologie
 Falke, Christoph. - Köln : Internat. Theatre Ensemble, 1996
 - Räume im Dazwischen : Bewegung, Spiel und Inszenierung im Kontext ästhetischer
 Theorie und Praxis; Grundlegung einer Bewegungsästhetik
 Seitz, Hanne. - 1. Aufl.. - Essen : Klartext, 1996
 - Der sprechende Körper : Texte zur Theateranthropologie; [erscheint anlässlich der
 Ausstellung im Museum für Gestaltung Zürich, 4.12.1996 bis 26.1.1997]
 Pfaff, Walter. - Zürich : Museum für Gestaltung, 1996 [Kongressdokument]
 - Theaterarbeit mit Grotowski an physischen Handlungen
 Richards, Thomas. - Berlin : Alexander-Verl., 1996
 - Kunst der Bewegung
 Laban, Rudolf / von. - 2. Aufl.. - Wilhelmshaven : Noetzel, Heinrichshofen-Bücher, 1996
 - Die Kunst des Lachens - das Lachen der Kunst : ein Stottern des Körpers
 Hüttinger, Stefanie. - Frankfurt am Main : Lang, 1996 [Hochschulschrift] ▶
 - Meyerhold, Eisenstein and biomechanics : actor training in revolutionary Russia
 Law, Alma. - Jefferson, NC [u.a.] : McFarland, 1996
 - Mime, Mimesis und Technologie
 Leeker, Martina. - München : Fink, 1995 [Hochschulschrift]
 - Pantomime, Ausdruck, Bewegung
 Zwiefka, Hans Jürgen. - 2. Aufl.. - Moers : Ed. Aragon, 1990
 - Theater-Anthropologie : Spiel und Ritual im Kulturvergleich
 Schechner, Richard. - Dt. Erstausg.. - Reinbek bei Hamburg : Rowohlt, 1990
 - Praxis für das Bewegungstheater
 Rosenberg, Christiana. - Aachen : Meyer & Meyer, 1990
 - Die Weltkunst der Pantomime
 Marceau, Marcel. - Frankfurt am Main : Luchterhand, 1989
 - Akrobatisches Theater : [für Clownerie, Schauspielerei, Pantomime]
 Melczer-Lukács, Géza. - 1. Aufl.. - Moers : Ed. Aragon, 1989
 - William S. Burroughs, Brion Gysin, Ian Somerville : thee films 1950's - 1960's
 [Bildtonträger]
 Balch, Antony. - Köln : 235 Media, 1988 [Video ->Videokassette]
 - Slapstick, Pantomime, Maskenspiel
 Zwiefka, Hans Jürgen. - Moers : Ed. Aragon, 1988
 - Ausdruck in Bewegung und Tanz : e. Handbuch d. Bewegungs- u. Tanzerziehung auf d.
 Grundlage d. Konzepte Rudolf von Labans
 Perrottet, Claude. - 2., durchges. u. erw. Aufl.. - Bern : Haupt, 1988
 - Bewegung und Theater : Lernen durch Verkörpern
 Bernd, Christine. - Frankfurt am Main : AFRA-Verl., 1988 [Hochschulschrift]
 - The art of gesture : the practices and principles of 18th century acting
 Barnett, Dene. - Heidelberg : Winter, 1987
 - Körpertheater und Commedia dell'arte : eine Einführung für Schauspieler, Laienspieler
 und Jugendgruppen, Müller, Werner. - München : Pfeiffer, 1984
 - Rudolf Steiners Mysterientheater
 Körner, Thomas. - 1982 [Hochschulschrift]

- Sprechende Bewegung : ein Studienbuch für Schauspieler und Regisseure
Loesch, Ilse. - Berlin : Henschelverl., 1974
- Die Kunst der rednerischen und theatralischen Declamation
Austin, Gilbert. - Nachdr. der Orig.-Ausg. Leipzig, 1818. - Leipzig, 1969
- Ideen zu einer Mimik : zwei Teile
Engel, Johann Jakob. - Nachdr. d. Original-Ausg. Berlin 1785 u. 1786. - Berlin, 1968 ▶
- Mimika
Bogusławski, Wojciech. - Wyd. 1. - Warszawa : Państwowy Inst. Wydawn., 1965 ▶
- Mime : the theory and practice of expressive gesture; with a description of its historical development
Lawson, Joan. - Unabr. republ. of the 1st ed. publ. in 1957. - New York, NY : Dance Horizons, 1957 ▶
- Mask : a release of acting resources; a series of books
Griffiths, David. - Amsterdam : Harwood Acad., 19XX
- Ideen zu einer Mimik / von J. J. Engel ▶
Engel, Johann Jakob. - Berlin, 18XX

Literatur Psychologie und Körpersprache

Birbaumer N, Schmidt RF, Biologische Psychologie. Heidelberg: Springer Medizin-Verlag (7.Aufl.), 2010

Campbell, N.A., Reece, J.B.: Biologie. München: Pearson Studium (8. Aufl.), 2009

Knippers, R. (Hrsg.) (2006). Molekular Genetik (9. Aufl.). Stuttgart: Georg Thieme Verlag.

Koenen, K. C., Uddin, M., Chang, S. C., Aiello, A. E., Wildman, D. E., Goldmann, E., et al. (2011). SLC6A4 methylation modifies the effect of the number of traumatic events on risk for posttraumatic stress disorder. *Depress Anxiety*, 28(8), 639-647.

Tsankova, N., Renthal, W., Kumar, A., Nestler, E.J (2007). Epigenetic regulation in psychiatric disorders. *Nature Reviews Neuroscience*, 8(5), 355-367.

Uddin, M., Aiello, A. E., Wildman, D. E., Koenen, K. C., Pawelec, G., de Los Santos, R., et al. (2010). Epigenetic and immune function profiles associated with posttraumatic stress disorder. *Proc Natl Acad Sci U S A*, 107(20), 9470-9475.

Uddin, M., Galea, S., Chang, S. C., Aiello, A. E., Wildman, D. E., de los Santos, R., et al. (2011). Gene expression and methylation signatures of MAN2C1 are associated with PTSD. *Dis Markers*, 30(2-3), 111-121.

Yehuda, R., & Bierer, L. M. (2009). The relevance of epigenetics to PTSD: implications for the DSM-V. *J Trauma Stress*, 22(5), 427-434.

Yehuda, R., Koenen, K. C., Galea, S., & Flory, J. D. (2011). The role of genes in defining a molecular biology of PTSD. *Dis Markers*, 30(2-3), 67-76. [pp.72-73]

Jean-Marie Albert Bottequin

Internat. Gastdozent für nonverbale Kommunikation
Trainer für Körpersprache und Rhetorik • Work & Life Coach für Human Resources

Nonverbale Kommunikation im Multikulturellen Kontext
Seminar: „Vertrauen und Erfolg ernten durch besseres Wirken -
Persönlicher Erfolg dank der richtigen Körpersprache“
Universität Ulm - Humboldt-Studienzentrum für Philosophie und Geisteswissenschaften

	Tag 1:	Freitag
Min		
30	14:00 - 14:30	Begrüßung, Administratives; Raum-Einteilung,
30	14:30 - 15:00	Erwartungsbogen, Vorlesen der Themen
15	15:00 - 15:15	Übung: Wahrnehmungsübungen im Raum
10	15:15 - 15:25	Feedback - Reflexion
25	15:25 - 15:50	sich gegenüber einander stehen und sich anschauen + zuhören und nach 1 min weiter zum nächsten gehen. Notizen machen und Schriftlich bewerten. Wie Dating
10	15:50 - 16:00	PIP Positionierung, Inszenierung, Profilierung
10	16:00 - 16:10	Pause
10	16:10 - 16:20	Was ist ein Elevator Pich? 60 Sek / 2 Min -5 - 10 Min
10	16:20 - 16:30	Individuelle Reflexionspause zum Selbstvorstellung
	16:30 - 17:30	Woher komme ich? Wer bin ich? Wo gehe ich hin? Was ist mein Beitrag in dieser Welt? Was möchte ich bei mir optimieren? Was macht mir Spaß?
60		Vorstellung der TN, (max 2 min.) + Feedback
30	17:30 - 18:00	Feedback, Wählen von Kronos und Kairos Pick Nick Besprechung
60	18:00 - 19:00	Vier-Augen Gespräche

Neue ÜBUNGEN

- Ur-Formen. Was sagt mir der Zirkel, Kugel? Kreuz, Quadrat, Dreieck, Spirale?

Die 6 Säulen des Selbstwertgefühls und die Folgen

Jean-Marie Albert Bottequin

Internat. Gastdozent für nonverbale Kommunikation
Trainer für Körpersprache und Rhetorik • Work & Life Coach für Human Resources

Nonverbale Kommunikation im Multikulturellen Kontext
Seminar: „Vertrauen und Erfolg ernten durch besseres Wirken -
Persönlicher Erfolg dank der richtigen Körpersprache“
Universität Ulm - Humboldt-Studienzentrum für Philosophie und Geisteswissenschaften

Tag 2: Samstag	
09:30 - 09:40	Übung Mentaltraining, Assoziationen, Dissoziationen - Sinnliches - Farben - Gefühle - Bewegung + Namen BÄLLE
09:40 - 09:50	Feedback vom Vortag
09:50 - 10:00	Atem, Stimme, Rhetorikübungen KORKEN
10:00 - 10:30	ImproTheater: Wiedergeben eines Satzes aus einer Zeitung VIDEO
10:30 - 10:50	Wahrnehmungsübungen „Vertrauen“, Blind folgen, AUGENBINDEN
10:50 - 11:00	Test Persönlichkeitstypen, „Welcher Typ bin ich?“ Erklärung, Raute, Farbtypen, Balance Modell
11:00 - 11:15	<i>Pause</i>
11:15 - 11:30	
11:30 - 11:45	
11:45 - 12:00	
12:00 - 12:30	
12:30 - 13:30	<i>Mittagspause</i>
13:30 - 14:00	
14:00 - 16:00	Vorstellung in 3-Gruppen
16:00 - 16:15	<i>Pause</i>
16:15 - 17:45	Vorstellung in 3-Gruppen
17:50 - 18:00	Feedback
18:00 - 19:00	Vier-Augen Gespräche

EVALIERUNGSBOGEN, Mimografie, Kurz und dennoch ausführlich gestalten

Jean-Marie Albert Bottequin

Internat. Gastdozent für nonverbale Kommunikation
Trainer für Körpersprache und Rhetorik • Work & Life Coach für Human Resources

Nonverbale Kommunikation im Multikulturellen Kontext
Seminar: „Vertrauen und Erfolg ernten durch besseres Wirken -
Persönlicher Erfolg dank der richtigen Körpersprache“
Universität Ulm - Humboldt-Studienzentrum für Philosophie und Geisteswissenschaften

Tag 3: Sonntag	
09:30 - 10:00	Spiegel-Übungen, (Distanz, Nähe, Vergrößerung, Verkleinerung, Verzerrung), Feedback
10:00 - 10:15	Was ist hängen geblieben?
10:15 - 10:30	Die 4 Säulen der Körpersprache
10:30 -10:45	Theorie,
10:45 -11:00	Einführung in der Gestik
11:00 - 11:15	Pause
11:15 - 11:45	
11:45 - 12:00	Atemübungen, Klarheit, (Zip Zap Plong; Samurai)
12:00 - 12:20	Übung Gebärden und Gestik
12:20 - 12:30	Lachyoga
12:30 - 13:30	Mittagspause
13:30 - 13:45	Eigene Potenziale finden - mit Vornamen
13:45 - 14:00	Vorführung mit Körpersprache
14:00 - 14:30	Übung Texte „Mein Freund“, „Schlechter Redner“
14:30 - 15:30	Geschichte vom Prinzen und Prinzessin
15:30 - 16:00	
16:00 - 16:15	Pause
16:15 - 16:30	
16:30 - 17:00	Eigene Vorträge, Verkaufsvorstellung, Politische Rede, eigenes Anliegen (mit Strukturklärung) + neuen Elevator Pitch
17:00 - 17:15	Feedback der TN und des Dozenten
17:15 - 17:30	Raum wieder einsetzen
17:30 - 18:30	Vier-Augen Gespräche

Fragen für das ASQ-Seminar Vertrauen und Erfolg ernten durch besseres Wirken

Inhaltsverzeichnis

0. Persönliche Angaben, mit Portraitfoto, + scan Ihre persönliche Raute	1
1. Was ist ein gewinnender Eindruck?	2
2. Welchen Nutzen bringt mir einen besseren Eindruck und was ist mein Gewinn dabei?	2
3. Wie stärke ich meinen Ausdruck?	3
3.1. Körperhaltung	3
3.2. Atmung	3
3.3. Stimme	3
4. Wie wird sich mein Verhalten durch eine bessere Körpersprache beeinflussen lassen?	4
5. Was ist eigentlich Erfolg und besonders aus der Sicht der richtigen Körpersprache?	4
6. Wie war mein „Ist-Zustand“ vor dem Seminar und wie ist er nach den neuen Erkenntnissen?	4
6.1. Vor dem Seminar	4
6.2. Nach dem Seminar	5
7. Quellenangabe	6
8. Persönliche Erklärung	6

Persönliche Erklärung

Ich versichere, dass ich diese Arbeit ohne fremde Hilfe und ohne Benutzung anderer als der angegebenen Quellen angefertigt habe, und dass die Arbeit in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner anderen Prüfungsbehörde vorgelegen hat und von dieser als Teileiner Prüfungsleistung angenommen wurde. Alle Ausführungen, die wörtlich oder sinngemäß übernommen wurden, sind als solche gekennzeichnet.

Bitte per Word oder PDF schicken an roman.yaremko@uni-ulm.de
Mit KOPIE an jean-marie@bottequin.de

Bitte die Datei mit Ihren Namen beschriften: erst Nachname, dann Vornamen



Was brauchen Sie um erfolgreich und zufrieden zu sein?

Sichere Wirkung auf jedem Parkett!

“Ihr Stil ist die Visitenkarte Ihrer Persönlichkeit” © JMB



Das Engagement Ihrer Mitarbeiter stärken zum überzeugenden Kundenkontakt

Als Experte für Bewegungssprache und Körperausdruck unterstütze ich Sie in guter Kommunikation im Unternehmen.

Ich bringe Sie in Ihre persönlicher Führung und Verantwortung voran.



So kommen Sie ins Gespräch

Nonverbale Kommunikation (Körpersprache) beinhaltet 55 % der Signale den wir aussenden. 38 % das Paraverbale (Körperresonanz, Atem und Stimme). Für den Inhalt bleiben 7 % übrig !

Ihre Authentizität entscheidet über Ihr Fremdbild: Ihr Wohlfühlen.



Sie strahlen Sympathie und Vertrauen aus

Sie möchten sicher und selbstbewusst da stehen? Ich trainiere Sie nachhaltig zu Ihrem persönlichen Erfolg: Atem- und Stimmtraining, Rhetorik, praktische Übungen für den Umgang mit Aufregung und Unsicherheit, z. B. in Kunden-, Präsentations- und Vorstellungsgesprächen. Ich entdecke mit Ihnen Ihre tieferen Werte und unsichtbaren Potentiale und zeige Ihnen, wie Sie damit zum Gewinn von Allen, erfolgreich umgehen können.

Ihr Nutzen

- Sie sind durch Klarheit sicher im Auftreten
- Sie überzeugen durch lebendigen Ausdruck
- Sie pflegen leichter Ihre Kundenbeziehung

Ihr Gewinn

- Sie wecken Vertrauen und erzielen mehr Umsatz
- Sie kommunizieren offen und konfliktlos
- Sie steigern meßbar Ihren Verkauf
- Sie ernten Lob und Wertschätzung





7 Milliarden Menschen beherrschen **EINE** Sprache .
Körpersprache ist Lebenssprache!

**Mehr persönlicher und geschäftlicher Erfolg
durch lebendiges Auftreten**

Jean-Marie Albert Bottequin nimmt Sie an die Hand. ...
Er gibt den Menschen ein gutes Gefühl.

Gastprof. in nonverbaler Kommunikation • Life Coach

+49-(0)89 - 397 646 • Fax: -339 466

+49-(0)172 - 91 93 804 jean-marie@bottequin.de
Agilolfingerstr. 28, D-81543 München

www.bottequin.de

nonverbale-kommunikation.org



Teilnehmerstimmen

„Jean-Marie überzeugt mit hoher Empathie und umfangreichem Wissen. Seine Bühnenperformance ist herausragend. Sehr empfehlenswert! Sowohl als Coach, Redner oder Berater“. (Alexandra Wagner-Kugler, Toastmasters München)

"**Jean-Marie is an inspiration.** His extended knowledge in psychology and his ability to sense your very personal situation in no time makes him one of the most valuable trainers I have worked with." (Dr. Can Veldet, CEO at Veldet Investment, Munich)

„Ihr gestriges Training für die Führungskräfte unseres Hotels war eine einmalige Erfahrung. Ich habe sehr gutes Feedback erhalten. Wir haben so viel zusammen herzlich gelacht wie noch nie. Sie haben auf jeden Fall sehr viel bewegt - wie ein Sturm!“ (Melanie Egger, Training & Quality Manager, Le Méridien, München)

„Ich habe einfach durch Sie eine Richtung bekommen und bestreite mein Leben seither gelassener und aufmerksamer. Ich weiß, dass ich gerne das lernen möchte, was sie schon können.“ (Didi Knoblauch, Musiker, Ulm)

„Sie sind ein besonderer Seminarleiter, den ich in dieser Form bisher noch nicht erlebt habe. Durch Ihre Art der Wissensvermittlung habe ich meine Fähigkeiten, Stärken und Schwächen ganz anders wahrgenommen“. (Dr. med. vet. Petra Kirsch, Leitung Tierforschungszentrum, Fachtierärztin Universität Ulm)

"Jean-Marie has the knowledge and the wisdom, as well as the sensitivity to **really** bring out the best in people. I have seen him work a room and everyone he speaks to "grows". It is an honor to work with him." (Deborah Spaltmann, Head of Customer Communications Global Services at Nokia Siemens Networks)

"Jean-Marie, der Mann, der mit Körper, Geist und Seele spricht. (Jochen Bauer, MHO-Stiftung)

Hier könnte Ihr Feedback stehen ...