



Hier erfahren Sie mehr zu vielen spannenden Themen rund um **Wirkungskreis**, Wirkungslogik sowie deren Auswirkungen in Ihrem Alltag als Nachwuchsführungskraft. Bevor wir einsteigen, sind mir einige Gedanken vorab wichtig:

Worum geht es hier genau und welchen **Nutzen** haben Sie von diesen zusätzlichen Informationen und vielfältigen Angeboten?

Was können Sie ganz praktisch und konkret für Ihre **persönliche Weiterentwicklung** tun?

Das alles erfahren Sie hier auf meiner „Unterstützerseite für Sie“. Vorab ist mir folgender Gedanke wichtig, den ich gerne als „Doppel-Dilemma“ oder auch als „Herausforderung im Quadrat“ bezeichne. Denn gerade bei einem Thema, das sich mit (innerer Selbst-) Sicherheit, Wirkung & Persönlichkeit in Verbindung mit individuellen Herausforderungen (z.B. Karrieresprung) und auch „öffentlicher Sichtbarkeit“ (im Unternehmen) beschäftigt, kann es passieren, dass „die (angedachte) Lösung zum Problem“ wird. Hier der direkte [LINK](#) zu einem sehr interessanten und dazu passenden Youtube-Vortrag von Paul Watzlawick mit einer spannenden Metapher aus dem Tierreich: „Die Ameisen-Geschichte“. Klick auf den [LINK](#) genügt.

## „Wirkungskreis und Wirkungslogik“

Probleme können nie auf der Ebene  
oder in dem Bewusstsein gelöst werden,  
auf der sie entstanden sind.  
(Albert Einstein)

Was bedeutet das konkret? Ich möchte Ihnen dies an einem aktuellen Beispiel verdeutlichen, das auch recht gut zu meinem Thema „Wirkungs-Logik“ passt: Stellen Sie sich einen Menschen vor, der einen absolut hohen Anspruch an sich und seine Arbeit hat (Tendenz zum Perfektionisten). Nun hat dieser Mensch bei der Lektüre dieses Buches gemerkt, dass er an der einen oder anderen Stelle einen recht „hohen Preis“ dafür zahlt, dass er zum Beispiel einerseits alles doppelt- und dreifach kontrolliert, überarbeitet, überprüft. Andererseits nimmt er eine gewisse Reserviertheit und Irritation (Misstrauen) bei seinen Mitarbeitern wahr, die von seiner übergenauen Art öfter auch richtig genervt sind. Darunter leiden sowohl das Arbeitsklima als auch die Effektivität der Arbeit. Wenn er dies nun angehen möchte (etwas weniger Anspruch und Perfektion), wird eine der größten Herausforderungen für ihn sein, dies genau NICHT in der Haltung der ihm eigenen „Perfektion“ zu machen. Nachvollziehbar? (Anmerkung am Rande: An dieser Stelle können Sie nahezu jedes Thema der persönlichen Weiterentwicklung einsetzen).



Lange Schreibe – kurze Übertragung & Bedeutung: Genau das ist einer der wesentlichen Gründe, weshalb ich Ihnen dieses Thema „Wirkungs-Kreis & Wirkungs-Logik“ mit einer Trainings-Einheit, Selbst-Reflexion und einigen kostenfreien Angeboten so sehr ans Herz lege. Sie werden damit einen großen Sprung in Ihrer eigenen Wirkungs-Dynamik machen bei gleichzeitiger Erhöhung des Sicherheits-Gefühls bzw. der **Selbst-Sicherheit**. Und als weitere Folge wird auch die äußerlich und innerlich wahrgenommene Authentizität spürbar wachsen. Wer das Thema danach weiter für sich vertiefen möchte, bekommt auch dazu ein (kostengünstiges) Angebot.

Meine Beobachtung aufgrund langjähriger Erfahrung ist: Über die eigene persönliche Ausstrahlung und Wirkung und die darin liegende „innere Logik“ machen sich im täglichen Leben die wenigsten Menschen **produktiv-konstruktive** Gedanken. In meinen Seminaren, Coachings und Beratungs-Gesprächen und auch aus eigener Erfahrung weiß ich, dass wir Menschen, je nach Typ und Persönlichkeits-Präferenz, zu zwei sehr gegensätzlichen, extremen Positionen mit vielen dazwischen liegenden Facetten bzw. Ausprägungen neigen:

1. Die eine Tendenz: Wir denken und reden deutlich mehr und auch schneller kritisch-negativ von uns, als dass wir eine positiv-konstruktive Selbstsicht haben (Be- bzw. Ver-Urteilung). Eher beschäftigen wir uns sorgenvoll damit, wie wir wohl bei anderen ankommen, ob wir „alles richtig“ gemacht haben und ob wir unseren „vermeintlichen Schwächen“ auch ausreichend „unter Kontrolle“ haben. Menschen haben eine innere Überzeugung und Haltung entwickelt, die in etwa dem Satz folgt: „Ich bin schlechter als die Anderen“ (siehe das gut verständliche Kommunikations-Konzept der TA = Transaktionsanalyse). Ein **sprachliches Signal** für eine solche Haltung ist, dass sich Menschen mehr entschuldigen und tatsächlich auch häufiger davon überzeugt sind, einen Fehler gemacht zu haben, „schuld zu sein“ und gleichzeitig auch öfter „ihr Licht unter den Scheffel stellen“.
2. Eine andere, völlig gegensätzliche, Reaktion ist: Menschen zeigen eine stark ausgeprägte bis überzogene „Selbst-Überzeugtheit“, zumindest nach außen. Hier ist die innere Überzeugung: „Ich bin besser als die Anderen“ (siehe auch Kommunikations-Konzept der TA = Transaktionsanalyse). Diese Grundüberzeugung zeigt sich sprachlich u.a. darin, dass eher die Anderen „schuld sind“, da sie selber ja „nie einen Fehler machen“.....

Beide Haltungen, Einstellungen haben damit zu tun, wie Menschen ihre eigene, ganz individuelle „Wirkungs- und Lebens-Logik“ aktiv und dabei gleichzeitig völlig unbewusst entwickelt haben. Und aus dieser Haltung und Sichtweise heraus werden Menschen ihre Situation, die gesamte Welt um sich herum wie durch eine Brille betrachten und eben auch bestimmte Rückschlüsse ziehen und nahezu automatisch Bewertungen vornehmen, die genau ihrer eigenen Sichtweise & Logik entspricht!



Wenn Sie zu diesem spannenden und komplexen Thema der Lebens-Logik mehr wissen möchten, lohnt sich ein Blick hier rein: Das dazu passende BeWeGe-Modell finden Sie ebenfalls auf meiner Seite.

Doch jetzt lassen Sie uns direkt und praktisch durchstarten mit einer **Übersicht**, was Sie zum Wirkungs-Kreis und der Wirkungs-Logik (mit den 3 Bereichen: Verbale Kommunikation – Non-verbale Kommunikation – Persönlichkeit) als **Vertiefung zum Buchbeitrag** erwartet:

1. **PERSÖNLICHKEIT:** Mit der „Boots-Geschichte“ gut unterwegs auf dem Weg zu einer besseren Kenntnis über sich selbst. Der eigenen Wirkungs-LOGIK auf der Spur!
2. **Die ÜBUNG:** Eine erkenntnisreiche Geschichte schreiben
3. Gleich vorab ein exklusives **Ergänzungs-ANGEBOT** für Sie als Leser des Buches **>Die Nachwuchs-Führungskraft>**: Sie erhalten ein erstes Auswertungsgespräch (30 Minuten) zum Sonderpreis von 49,- Euro (statt 99,- Euro) zzgl. MWST! Jetzt gleich Ihren Termin reservieren: [info@die-Macht-der-Stimme.de](mailto:info@die-Macht-der-Stimme.de)
4. Einige **Praxisbeispiele** aus dem Seminaralltag zur Verdeutlichung der Wirkungs-LOGIK

Nach der Übersicht geht es hier gleich zur Vertiefung des Wirkungs-Kreises und wir beginnen mit der Persönlichkeit:

**Zu 1: PERSÖNLICHKEIT:** Wie können Sie das Modell des Wirkungs-Kreises insgesamt für sich optimal nutzen? Um den Parameter „Persönlichkeit“ für sich näher zu entdecken, nutzen wir sehr gerne die Metapher der „Bootsgeschichte“. Dabei ist es uns sehr wichtig, dass sie die Chance haben, alle Tipps, Übungen etc. in ihrem eigenen Tempo und in ihrer eigenen Reihenfolge sowie Denkstruktur absolvieren zu können. Weshalb dies aus unserer Erfahrung sehr hilfreich und auch ganz besonders wichtig ist, können Sie im **Abschnitt „Vier-Werte-Modell und Kommunikation“** nachlesen. Sie finden dies ebenfalls als Extrathema auf meiner Unterstützenseite für Sie.



**Deshalb zunächst das Vor-Wort zur Übung „Boots Geschichte“:** Für diejenigen unter Ihnen, die gerne vor einer Übung einige theoretische Hintergründe wissen möchten, haben wir hier einige erste Gedanken zusammengestellt. Diejenigen Leser, die lieber zuerst ausprobieren, ohne viel theoretisches Hintergrundwissen, empfehlen wir dagegen, den nächsten Absatz zu überspringen und direkt bei der Übung zu beginnen: → siehe (Nummer oder Seite angeben oder „LINK“, der direkt dorthin führt)

Die Anregungen und Übungen, die wir Ihnen hier geben, stammen aus der Individual Psychologie (nach Alfred Adler). Die Individualpsychologie beschreibt, dass jedes menschliche Verhalten ein Ziel hat, bzw. einem Ziel dient. Ganz wichtig: dieses Ziel ist den meisten Menschen unbewusst und führt nahezu zwingend logisch zu einer Reihe von inneren Einstellungen und Grundüberzeugungen! Eine zweite Beobachtung ist, dass jeder Mensch sich dieses Ziel sehr aktiv und gleichzeitig auf einer sehr unbewussten Ebene bereits in der frühen Kindheit (bis ungefähr zum 6. Lebensjahr) angeeignet hat. Dies führt zusammen mit den Grundüberzeugungen und Einstellungen dazu, dass Menschen nahezu ausschließlich Verhaltensweisen entwickeln, die gut zu dieser Zielstellung passen und mit denen sie in den ersten Jahren stimmige und auch individuell passende Erfahrungen gesammelt haben. Wichtiger Hinweis: diese Verhaltensweisen wirken für Außenstehende und sogar auch für den Betroffenen selber oftmals unpassend, unlogisch und merkwürdig. Gerade deshalb ist die finale Fragestellung der Individual-Psychologie (was ist bzw. war früher das Ziel und die dahinter stehende Logik?) eine so wichtige und ganz andere Herangehensweise als die üblicherweise gestellte „causal-“ Frage: „Warum nur ist mir dies und jenes schon wieder passiert?“. Allerdings benötigen Menschen dafür, besonders für den Anfang, eine professionelle externe Unterstützung und Anleitung sowie ganz viel Übung.

Wenn wir nun von einer dritten Annahme der Individualpsychologie ausgehen, dass die Seele (der Charakter, das Innere eines Menschen) 100 % am Nutzen orientiert ist, dann wird es bei schwierigen, herausfordernden Situationen eines Menschen vor allem darum gehen, diesen früheren Nutzen herauszuarbeiten, um ihn dann auf Sinn und Brauchbarkeit im Hier und Jetzt überprüfen zu können. Denn das, was früher ein Nutzen war, muss und wird heute nicht unbedingt sinnvoll und nützlich sein. Wenn Sie zu dieser Thematik weitere Informationen und Hinweise bzw. Literaturempfehlungen möchten: Mail ([info@die-Macht-der-Stimme.de](mailto:info@die-Macht-der-Stimme.de)) oder ein Anruf (0177 – 6885883) genügt und wir sind im Gespräch!



Um jetzt den Bogen zur erwähnten Bootsgeschichte zu schlagen: eine weitere Beobachtung der Individualpsychologie war auch, dass Menschen in jeder Situation und zu jeder Zeit von sich selbst und dem, was Ihnen von der Grundüberzeugung her wichtig ist, sprechen. Dabei ist es unerheblich, ob Menschen gerade über ein Projekt, über ihre Freizeit, ihre Kollegen oder Chefs oder Ihr Unternehmen oder im privaten Kontext über bzw. mit Familie, Freunde, Nachbarn sprechen: immer wieder werden sie das AUS-drücken, was sie selbst beeindruckt oder auch bedrückt bzw., was ihr innerer EIN-Druck von einer Situation ist. Dies bedeutet, dass wir als Menschen gar nicht anders können, als uns selbst mit unseren Überzeugungen, den verborgenen, unbewussten Zielstellungen, unserer innersten Haltung und Einstellung mit einzubringen. Und dies gilt natürlich insbesondere auch für die besondere Metapher der Boots-Geschichte. Diese hat den großen Charme und Vorteil, dass ich meiner Intuition als auch meinen Gefühlen anhand eines vertrauten Bildes (die Metapher „BOOT“ ist nach unserer Erfahrung meistens positiv verankert) Raum geben darf. Und gleichzeitig vermeide ich etwas, was den meisten Menschen doch sehr schwer fällt: in einer stimmig-passenden Art und Weise über die eigenen Stärken, Fähigkeiten, Bedürfnisse, Werte und eben auch Schwächen (das fällt den meisten Menschen noch am leichtesten) zu sprechen bzw. zu schreiben.

Wichtiger Hinweis für Sie: Wenn Sie diese Bootsgeschichte optimal und in ihrer ganzen Tiefe und Weite für sich nutzen möchten, dann ist es sehr sinnvoll, zeitnah ein **Auswertungs-Gespräch** im Rahmen eines Coachings mit einem professionellen Coach zu vereinbaren. Wichtigstes Kriterium für die Auswahl des Coaches ist dabei, dass eine große Wertschätzung und vor allem Vertrauen als grundlegende Basis vorhanden ist. Wie merken Sie dies? Ein ganz wichtiges Indiz dafür ist, dass sie beim (kostenfreien) Erstgespräch einerseits ein gutes „(Bauch)-Gefühl“ haben und sich wohlfühlen. Andererseits merken Sie es daran, dass sie sich bei ihrem Coach schnell verstanden fühlen. Bei der Suche nach einem passenden Coach bin ich Ihnen gerne behilflich.

**Zu 2. Nun aber direkt zur ÜBUNG „Bootsgeschichte“:** Hierfür benötigen Sie (zeitlich und gedanklichen) Frei-Raum, sowohl innerlich wie auch äußerlich. Nehmen Sie einige Blätter Papier und einen Stift, mit dem sie gerne schreiben und schreiben Sie zunächst nur die Überschrift: **“Ich bin ein Boot.“**

Jetzt lehnen sie sich entspannt zurück, lassen die Gedanken fließen und haben dabei als einzige Vorgabe diesen Satz: „Ich bin ein Boot“. Schreiben Sie nun ganz ohne innere Bewertung und tatsächlich in „Ich-Form“, alles auf, was ihnen in den Sinn kommt. Versuchen Sie dabei, ausschließlich das zu schreiben, was ihnen wirklich, wirklich wichtig ist und was auch zu Ihnen passt. Je nach Typ bzw. verborgener Zielstellung und Grundüberzeugungen kann und wird es dazu kommen, dass sie beim Schreiben darüber nachdenken, wie diese Inhalte wohl bei anderen ankommen würden. Ganz wichtiger Hinweis: Einzig und allein sie selber entscheiden, wer diesen Text lesen darf! Eine weitere Hilfestellung kann sein: Stellen Sie sich die Szene bildlich vor und nutzen Sie dabei möglichst alle Sinne (hören, sehen, spüren, riechen, schmecken), um diesen Satz mit einer lebendigen Geschichte zu füllen.



Sollten Sie zu der Gruppe der Menschen gehören, die eine solche Übung noch nicht so oft gemacht haben und sich auch etwas merkwürdig dabei vorkommen, dann könnten ihnen einige Fragestellungen behilflich sein, die ich Ihnen auf Anfrage sehr gerne und umgehend nach Mail-Eingang zukommen lasse! Warum lediglich auf Anfrage? Bei aller Herausforderung, die diese kleine Übung für Sie mit sich bringen mag, bin ich fest davon überzeugt, dass Sie diese gut und ohne weitere Unterstützung eigenständig bewältigen werden. Außerdem geht es ja vor allen Dingen darum, dass Sie über das schreiben, was SIE beschäftigt und in IHNEN lebendig ist. Die hilfreichen Fragen können Sie sich im Nachgang natürlich dennoch bei mir abholen. Sie dienen auch bei einem Auswertungsgespräch als Leitfaden. Zusätzliche kann dieser Leitfaden dann auch den Führungskräften zur Verfügung gestellt werden, die diese Übungen mit anderen Menschen durchführen möchten.

**Zu 3.:** Mein **exklusives Angebot** zur Vertiefung für Sie:

Meine Vermutung ist: Je erfahrener Sie selber in und mit Reflexions-Prozessen sind, desto schneller merken und erkennen Sie schon beim Schreiben bzw. beim anschließenden Lesen, was für Sie ganz persönlich wichtige Elemente und Überzeugungen sind. Das individuelle Coaching Gespräch im Anschluss wird diese Erfahrungen noch vertiefen und Sie vor allem in ihrem Alltag als Nachwuchsführungskräfte sehr gut bei der Bewältigung unterschiedlichster Herausforderungen unterstützen und zu mehr Leichtigkeit und auch Sicherheit in Ihrer neuen Rolle führen.

Haben Sie jetzt nicht auch schon bereits eine Ahnung und Vermutung, dass und wie sich innere Haltung und Überzeugung ganz praktisch auf die anderen Bereiche des Wirkungskreises bzw. der Wirkungs-Logik auswirken? Anhand von drei so erlebten, aktuellen Praxisbeispielen aus meinem Seminar- und Coaching-Alltag möchte ich die Zusammenhänge von Persönlichkeit, innerer Haltung und Wirkung (mit den Teilbereichen Stimme, Atmung, Sprechen, Sprache, Körpersprache) sehr konkret deutlich machen. An dieser Stelle gehe ich allerdings nicht auf theoretische Grundlagen ein, da mir für den ersten Einstieg der praktische Zugang einfacher und auch wichtiger erscheint. Bei weitergehendem Interesse finden Sie die Funktions-Zusammenhänge in meinem neuen E-Book, das derzeit am Entstehen ist. An den folgenden Beispielen wird sehr schnell deutlich, wie intensiv die einzelnen Bereiche in Beziehung stehen und auch miteinander verwoben sind. Sie können allerdings auch sehr gut erkennen, dass mit einem überschaubaren Energieaufwand und nur geringem zeitlichen Einsatz eine Menge an positiver Veränderung möglich ist.



#### **Zu 4: Einige Praxisbeispiele aus dem Seminaralltag zur Verdeutlichung der Wirkungs-LOGIK**

##### **Mein erstes Beispiel nenne ich „vorgestelltes und wirkliches Thema sind oft zwei paar Schuhe“:**

Eine Seminarteilnehmerin ist der Meinung, dass ihre Probleme beim Präsentieren vor allem mit schlechter, mangelnder, zu wenig Vorbereitung und fehlendem Sprechtraining zusammenhängen (was auch ihr Ehemann immer wieder bestätigt hatte, wie sie uns berichtete). Bei der Präsentation ist wahrzunehmen, dass sie relativ wenig Blickkontakt zu den Teilnehmern hält und immer wieder ins Stocken gerät. Sie selbst beschreibt dies so, dass sie den roten Faden verliert. Nach einigen Übungen sowie der Analyse der Situation mit dem StimmWirkungsCoach merkt sie recht schnell, dass es gar nicht in erster Linie um Vorbereitung oder Sprechen geht (verbaler Anteil), sondern ihr Hauptthema ist, dass sie einige negative Erfahrungen beim Sprechen vor Gruppen erlebt hat. Diese Erfahrungen führen bei ihr zu der Überzeugung (Bereich Persönlichkeit, innere Haltung, Grundüberzeugung, Glaubenssatz), dass sie sich nur ausreichend und v.a. „richtig“ vorbereiten muss, um das Problem wieder los zu werden. Diese Überzeugung wurde bereits früher in Familie und Schule sowie auch durch ihren Ehemann verstärkt. Die entscheidende Hilfestellung für sie war dann folgende: Bei Präsentationen in einer Gruppe stellt sie sich jeweils vor, dass sie lediglich mit ein bis zwei Teilnehmern im Gespräch ist. Dies führt einerseits umgehend zu einem deutlich besseren und entspannteren Selbst-Kontakt und als direkte Folge zu einer völlig anderen Präsentationsart mit deutlich mehr Sicherheit, Struktur und einem absolut freien Vortragstil. Einfach faszinierend war es für die gesamte Seminargruppe, diese Veränderung in kürzester Zeit zu beobachten.

**Fazit:** das vorgetragene, vermutete Problem der Teilnehmerin lag hauptsächlich im Bereich ungenügende Vorbereitung und verlieren des Roten Fadens beim Sprechen. Das tatsächlich vorhandene Problem bzw. die Ursache für die offensichtlich vorhandenen Schwierigkeiten bei Präsentationen lag dagegen im Bereich innere Haltung, Grundüberzeugung und Persönlichkeit.

##### **Das zweite Beispiel dreht sich um das Kernthema „Sprechen und Stimmlautstärke“:**

Ein Teilnehmer erhält immer wieder die Rückmeldung, dass er bei Präsentationen und Vorträgen zu leise spricht. Gerade bei einer größeren Menschenmenge war er maximal bis zur Hälfte der Sitzreihen einigermaßen, danach gar nicht mehr verständlich. Darauf angesprochen, meinte er nur, dass dies bereits in der Schulzeit ein großes Thema war. Im Coaching trainieren und üben wir die wichtigsten Funktionsparameter, wie Sprech-Atmung, Stimme und Resonanz sowie das Thema Artikulation und Deutlichkeit. Im Training klappt dies relativ gut, allerdings gibt es eine große Hürde beim Einsatz im Alltag. Darauf angesprochen, was er denn mit dem Thema „Lautstärke“ emotional verbindet, erhält der StimmWirkungsCoach folgende Antwort: „Bereits in der Ursprungsfamilie war das Thema „zu lautes Sprechen“ häufig an der Tagesordnung. Wenn die Familie zusammen war, wurden Gespräche meistens sehr leise geführt, da entweder ein Mitglied der Familie durch Schichtarbeit schlief oder eine Pflegeperson im Hause war. Eine intensive, etwas lautere Auseinandersetzung zwischen den Geschwistern wurde immer wieder mit Sanktionen belegt. Über dieses jahrelange „Training“ hat sich dann einerseits der unbewusste innere Satz „Lautstärke geht gar nicht und ist unsozial!“ verankert. Andererseits haben sich Atmung, Stimme und Sprechen von der Funktion her perfekt daran angepasst, sodass die Selbst- und die Fremdwahrnehmung für Lautstärke völlig unterschiedlich waren. In diesem Falle lag der Trainings- und Entwicklungsschwerpunkt auf den Bereichen: Stärkung der Wahrnehmung, sowie im Bereich Persönlichkeit und Glaubenssatz, den es zu verändern galt.



**Das dritte Beispiel könnte die Überschrift „graue Maus“ tragen:**

Zu Beginn meiner Seminare und Vorträge frage ich die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sehr gerne, was denn der Anlass für ihre Teilnahme ist. In einem Seminar steht eine Teilnehmerin daraufhin als Erste auf und sagt: „Ich muss in **Meetings**, bei **Präsentationen** und bei größeren **Veranstaltungen** immer wieder Begrüßungen, Moderationen und auch längere fachliche Beiträge einbringen. Immer wieder komme ich mir dabei vor wie eine kleine graue Maus. Daran möchte ich jetzt etwas verändern!“

Logisch, dass die Teilnehmerin sich stimmlich, körpersprachlich und auch von der Lautstärke und Wortwahl her ziemlich genauso verhalten hat, wie sie sich selber sieht. Und ich könnte wetten, dass auch Sie sofort eine recht konkrete Vorstellung davon haben, wie sich diese Teilnehmerin sprachlich und auch körpersprachlich in ihrem Alltag äußert, oder? Was ich allerdings bewundert (und ihr dann auch gesagt) habe, war ihr **Mut**, genau das Kernproblem gleich am Anfang und in einer unbekanntenen Gruppe anzusprechen. Dies war dann auch tatsächlich der erste Schritt zu einer deutlichen **Veränderung**.

Sie sehen bereits an diesen drei Beispielen, wie komplex und vor allem auch wie individuell die Thematik und ihre Zusammenhänge und Verbindungen sein können. Mein Wunsch und großes Anliegen ist, Sie zu bestärken und sehr zu ermutigen, alle Ihre Fragen und gerade auch Ihre eigenen Unsicherheiten, die sie in diesem Bereich haben, in einem geeigneten Rahmen und bei Bedarf auch unter professioneller Begleitung ganz offen anzusprechen. Und sollten Sie bereits über ein gutes, **professionelles Auftreten**, ausreichend **Selbst-Sicherheit** und gute rhetorische Fähigkeiten verfügen, dann lassen Sie sich immer wieder einmal ein professionelles Feedback geben. Dann können Sie ganz direkt und sehr zielgerichtet sowie zur Thematik und den Zusammenhängen passend, effektiv und effizient trainieren und sich stetig weiter entwickeln.

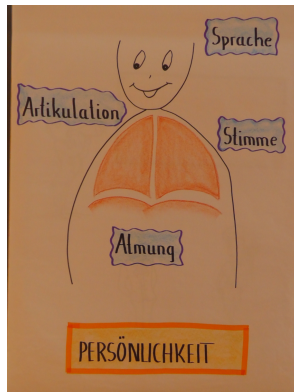




**In meinem im Dezember 2016 erscheinenden E-Book gehen wir dann einen weiteren Schritt in die Tiefe und Sie erfahren mehr zu den verbalen & non-verbalen Funktions-Bereichen der Wirkung.**

Um Ihnen schon jetzt „Lust auf Mehr“ zu machen: Es wird dabei in Theorie und viel Praxis ganz konkret und gewohnt praxisorientiert um folgende Fragen gehen: Sie werden die faszinierenden Zusammenhänge entdecken sowie wesentliche, exklusive Trainings-Tipps erfahren für:

- Stimme
- Körpersprache
- Den dritten Teil des Wirkungs-Kreises „Persönlichkeit“ (innere Haltung, Grundüberzeugung, Charakter, etc.) kennen Sie ja bereits aus diese Beitrag.



Was gehört jetzt alles zu den einzelnen Bereichen dazu:

1. Der **verbale Anteil** an der Kommunikation mit folgenden Themenfeldern:
  - Atmung** (Ruhe und Sprechatmung, Atemgewohnheit, Atmung und Stress bzw. Umgang mit Druck, der sich auf Atmung auswirken kann)
  - Stimme** (Tonhöhe, Klang und Resonanz, Grundfrequenz, mittlere Sprechstimmlage)
  - Sprache** (Wortwahl, Ausdrucksweise, Gewohnheiten der Satzbildung und Satzlänge, Füllworte, etc.)
  - Sprechen, Artikulation** (Deutlichkeit, Sprechtempo, Melodie, Betonung,...)

Der **non-verbale Anteil** an der Kommunikation beinhaltet folgende Bereiche:

- Körpersprache** in Ruhe & Aktivität, Körperhaltung im Sitzen, gehen und stehen,
- Gestik und Mimik** mit Blickkontakt und diversen unbewussten Gewohnheiten. Nähe-Distanz-Verhalten, Körperkontakt.
- Umgang mit Pausen und Schweigen.



Ein Hinweis, wie Sie schon heute diese Themen für sich vertiefen und üben können: die Inhalte der verbalen und nonverbalen Parameter der Kommunikation finden Sie auch auf meiner DVD „StimmCoaching“ (30 Minuten geballte Information rund um das Thema StimmWirkung, mit Originalaufnahmen aus einem offenen Seminar; Originalpreis: 69,90 €) sowie auf meiner Trainings-CD „StimmCoaching“ (70 Minuten wertvolle Informationen und konkrete Übungsanleitungen zu allen wesentlichen Wirkungs-Parametern; Originalpreis: 29,90 €).

Eine weiterer Tipp: Meine Kollegin Iris Weiß hat ein Hörbuch herausgebracht mit dem Titel „Wirkung<sup>2</sup> - Stimme & Körpersprache“; Originalpreis: 16,89 €, das ich Ihnen ebenfalls wärmstens empfehlen kann.

➔ Als Leser erhalten Sie sowohl die Einzel-Exemplare als auch das „Bundle“ deutlich kostengünstiger (30 % Rabatt). Mail genügt: [info@die-Macht-der-Stimme.de](mailto:info@die-Macht-der-Stimme.de)

Nun wünsche ich Ihnen ganz viele kleine und große Erfolge, viele interessanten und spannende neue Erfahrungen auf Ihrem Wirkungs-Weg und freue mich sowohl über Ihr Feedback dazu, als auch über Anregungen zu meinen Beiträgen.