

Illustration: Christian Berger, www.mindreflection.de

# MIT POWER UND ELEGANZ

Trainerin mit Leib und Seele.

VON **PETRA UND RALF DANNEMEYER**

**G**ehen zwei Griechen im Winter durch Rostock. „Du sprichst ja gar nicht“, sagt der eine. Der andere antwortet: „Eh, soll ich bei dieser Kälte die Hände aus den Taschen nehmen?“

Bei Südeuropäern gehört die Geste zur Kommunikation. Nordeuropäer sind sich der Wirkung ihrer nonverbalen Signale meist nicht so bewusst. Besonders als Trainer oder Coach sollten Sie jedoch beachten, dass Sie damit Ihren Aussagen Kraft verleihen und die Aufmerksamkeit Ihrer Teilnehmer und Klienten besser lenken können.

Stellen Sie sich einen Seminarleiter vor, der ohne körpersprachliche Unterstüt-

zung folgendes sagt: „Bevor ich theoretisch in den Stoff einsteige, lasst uns zusammenfassen, was ihr zu diesem Thema bereits alles wisst.“ Diese Art der Kommunikation geht oft einher mit weiteren Signalen der Unsicherheit. Ängstliche Trainer sprechen zu schnell, zu langsam, ohne auditive Markierungen, sie gestikulieren ungezielt, laufen unruhig hin und her und machen einen angestregten Eindruck. Ihre Kommunikation wirkt inkongruent – Worte, Gestik und Mimik vermitteln widersprüchliche Botschaften. Hochgezogene Schultern, Kopfschütteln während einer Ja-Aussage oder Stirnrunzeln, wenn ein Teilnehmer spricht, sind häufige Auswirkungen inkongruenter Kommunikation von Trainern. Sie

suchen Halt in ihren Aufzeichnungen und hangeln sich an den Texten ihrer Flipcharts oder Beamerpräsentationen entlang. Damit brechen sie die „Schwingung“ zu den Teilnehmenden, den Rapport. Das führt zuverlässig zu Kommunikationsstörungen, zu Langeweile, unbefriedigenden Lernergebnissen und negativem Feedback.

Vergleichen Sie dies mit der Trainerin auf unserer Illustration, nennen wir sie Katja. Sie führt das Seminar mit Power und Eleganz. Sie vereint dabei ihre Leidenschaft für ihr Thema, ihre Zuneigung zu ihrem Publikum sowie ihre körpersprachlichen Kompetenzen. Schauen wir uns genau an, wie Katja agiert:

Bild 1: Ihr Finger zeigt auf die Mitte ihrer Brust, Ich-Fokus: *Bevor ich ...*

Bild 2: Rechte Hand bleibt, linke weist in Richtung Flipchart, wo der Oberbegriff des Themas steht (Wechsel vom Ich- in den Objekt-Fokus): *... theoretisch in den Stoff einsteige ...*

Bild 3: Sie zeichnet mit den Armen einen Kreis, der sie und die Teilnehmer miteinander verbindet (Partner-Fokus): *... lasst uns zusammen fassen ...*

Bild 4: Katjas rechter Arm zeigt zu den Teilnehmern, ihre rechte Hand wandert langsam zum Flipchart (Partner-Fokus mit Übergang in den Objekt-Fokus): ... *was ihr* ...

Bild 5: Rechter Arm zeigt zu den Teilnehmern (Partner-Fokus bleibt bestehen), während der linke auf das Flipchart weist (Objekt-Fokus): ... *zu diesem Thema* ...

Bild 5: Mit dem Zeigefinger der einen Hand zeigt Katja auf ihren Kopf, die andere zeigt, Handfläche geöffnet, zu den Teilnehmern (Partner-Fokus verbunden mit einer motivierenden Suggestion): ... *bereits alles wisst*.

Die Bewegungen erfolgen gelassen und wirken wie Anker. Katja deutet eine Umarmung an, bevor sie der Gruppe mit den Worten „lasst *uns* zusammenfassen“ ein Wir-Gefühl schenkt. Sie knüpft an die Kompetenz der Teilnehmerinnen an, vertieft damit den Rapport und setzt eine motivierende Suggestion. Die unausgesprochene Botschaft lautet: „Ich bin überzeugt davon, dass ihr schon viel zu dem Thema wisst, lasst uns gemeinsam sehen, was.“ Dieses Zusammenspiel von verbalen und nonverbalen Signalen und Hypnogrammatik spricht das Unbewusste der Teilnehmer an und macht sie zu Mitgestaltern des Seminars.

Wie gelingt Katja das? Hat sie ihre Veranstaltung durchgestylt und vor dem Spiegel ausprobiert? Nein, damit würde sie einen so künstlich wirkenden Auftritt hinlegen, wie mancher schlechte Seminar-Entertainer. Ihr Geheimnis ist ein anderes: Katjas Wirkung auf ihre Teilnehmer ist Ausdruck ihres Menschenbildes und ihres inneren Zustandes. Sie wirkt aus ihrem SEIN heraus, sie *ist Trainerin mit Leib und Seele*.

Das erfordert eine gute Vorbereitung. Dabei geht es darum, sich selbst und seine persönlichen „Themen“ gut zu kennen und sich zuzugestehen, solche Themen, die selbst einer „Bearbeitung“ bedürfen, zu „haben“. Und es geht um die Fähigkeit, sich vor Seminarbeginn in einen guten Zustand zu versetzen.

Denn jeder innere Zustand zeigt sich im Äußeren. Diesem grundlegenden NLP-Prinzip zufolge steht einem unsicheren Trainer die Angst förmlich ins Gesicht geschrieben. Auch innere Freude, Lust, Ruhe, Flexibilität, Leidenschaft und Selbstbewusstsein zeigen sich unterschwellig in der Körpersprache.

Mentaltechniken aus der NLP-Schatzkiste wie Ressourceanker, Glaubenssatzarbeit, der Circle of Excellence und Meditationen helfen beim Zustandsmanagement – gerade dann, wenn das Leben außerhalb des Seminars steinig ist. ◀◀

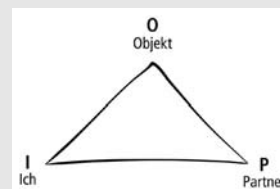


**Dr. Petra Dannemeyer und Ralf Dannemeyer** sind Lehrtrainer und Lehrcoaches (DVNLP, ECA) in Weimar und Ammoudia (Griechenland) mit eigenem Unternehmen: perspektiven-Institut für Mentaltraining. [www.nlp-perspektiven.de](http://www.nlp-perspektiven.de)



### Das IPO-Kommunikationsmodell<sup>1</sup>

Entscheidend für den Erfolg der Kommunikation im Seminar ist der Fokus des Seminarleiters: Worauf konzentrieren Sie sich am meisten? Stellen Sie sich bitte ein gleichseitiges Dreieck vor mit den Punkten



- I** – für „Ich“, in diesem Fall der Trainer,
- P** – für „Partner“, also die Teilnehmenden und
- O** – für „Objekt“, also das Thema ihrer Präsentation.

**I-Fokus:** Der Trainer ist ganz bei sich. Damit er seinen Inhalt wiedergeben kann, muss er sich stark konzentrieren, in sein Lehrbuch oder sein Manuskript schauen. Erkennbar ist das an einem vorwiegend gesenkten, den Zuhörern abgewandten Blick. So gestalteter Frontalunterricht und Vorlesungen sind oft langweilige Veranstaltungen.

**P-Fokus:** Der Trainer steht in direktem Kontakt zur Seminargruppe. So stellt er schnell und nachhaltig eine gute Beziehung (Rapport) her. Dafür muss er seinen Stoff beherrschen und zugleich flexibel und in einem guten emotionalen Zustand sein. Sonst „rutscht“ er in den I-Fokus: nach innen gekehrt ohne Kontakt zu den Teilnehmenden.

**O-Fokus:** Hier lenkt der Trainer die Aufmerksamkeit mittels einer Geste auf den Inhalt. Besonders hilfreich bei kritischen, konfliktträchtigen Themen: Wenn Sie der Gruppe oder einem einzelnen Teilnehmer ein kritisches Feedback geben möchten, wählen Sie einen Objekt-Punkt. Dieser kann abstrakt (Sie zeigen mit der Hand irgendwo hin) oder konkret sein (zum Beispiel das Wort „Ausreden lassen“ an der Flipchart). Sie zeigen also, während Sie reden, auf diesen Objekt-Punkt und sprechen im Wortsinne „da-rüber“. Das erleichtert eine dissoziierte Betrachtung des Konfliktstoffes: Der Überbinger der negativen Nachricht (also Sie) und der Inhalt bleiben getrennt.

<sup>1</sup> Inspiriert durch Michael Grinder entwickelten wir seine Zwei- und Drei-Punkt-Kommunikation weiter, und zwar zum „IPO-Modell“, das wir erstmals ausführlich in unserem „NLP-Praxisbuch für Lehrer“ darstellen (Seite 108 ff.)