

Altes Wissen für eine neue Beratung

Beitrag von **Heiner Dübi**, Inhaber der **CARDUN AG**, Begründer der **Spiralrhetorik™** Beratung & Coaching & Supervision, **Winterthur**

Liebe Besucherin, lieber Besucher

Sie lesen die Zusammenfassung der ehemaligen Websites www.cardun.ch und www.koerper-sprache.ch. Dieser Themenbereich mit 25-jähriger Erfahrung ist neu in www.spiralrhetorik.com integriert. Das Skript ist auch als **pdf zum Download** eingefügt. Sie befinden sich bereits auf der neuen Beratungswebsite der **CARDUN AG**. Bitte nehmen Sie mit uns Kontakt auf.

Körpersprache

A: Einführung

Körpersprache (www.koerper-sprache.ch) ist sozusagen aus dem **Herzstück der CARDUN AG** gewachsen. Körpersprache ist massgebend für eine vollständige Kommunikation. So hat die **CARDUN AG** in den letzten fünfundzwanzig Jahren ein **Fortbildungssystem** entwickelt, das nun in **Spiralrhetorik™** zur vollen Entfaltung kommt. In sämtlichen vier Aspekten **Menschen-Räume-Organisationen-Sprache** ist Körpersprache integriert.

Der Geschäftsführer der **CARDUN AG**, Heiner Dübi, der die **Spiralrhetorik™ für eine vollständige Unternehmensführung** aufgebaut hat, erklärt die **Körperkommunikation** mit einem Bild: „*Stellen Sie sich vor, sie müssten einer Marionette Leben einhauchen. Damit sich die Marionette natürlich bewegt, müssten Sie ihr über alle Fäden die notwendigen Impulse vermitteln und koordinieren, die eine Marionette bewegt und zu einer natürlichen Person werden lässt. Diese Fäden halten Sie selber in Ihrer Hand. Sie selbst sind keine Marionette, oder wollen keine sein. Dennoch sagt Ihnen die Marionette, welche Impulse sie von Ihnen benötigt, um eine **natürliche Persönlichkeit mit Ausstrahlung** zu sein! Es ist Ihre **natürliche Körpersprache**, die Sie und andere, selbst hölzerne Wesen zum Leben bringt. An diesen Fäden hängt alles.*“

B: Den Atem der Erkenntnis führen

Jeder Mensch kann innerhalb seines Körpers kultiviert mit anderen Menschen kommunizieren. Es ist die **Körpersprache**, die Rhetorik physisch, psychisch, sozial, emotional und rational erst ermöglicht und an deren **Fäden** ganze Unternehmen hängen. Fachlich sprechen wir von **lateraler Kommunikation**, die sich Menschen und Unternehmen aneignen müssen, wenn sie im Markt bestehen und sich behaupten wollen. Schon früh hat die **CARDUN AG** ein Fortbildungssystem erschaffen, um

- innerhalb der eigenen, natürlichen Rhetorik autark zu kommunizieren,
- sich selbst und das eigene Unternehmen besser kennen zu lernen,
- die eigene Körpersprache und Kommunikationsfähigkeit zu entwickeln,
- die Dialoge nach den **Prinzipien der Gegenseitigkeit und Gewaltlosigkeit** zu führen und
- im eine prosperierende Unternehmenskultur aufzubauen.

Aus diesem Grund bot die **CARDUN AG** in dialektischen Führungs- und Kommunikationsseminaren Kommunikations- und Führungsrichtlinien an, die trainiert, gelernt, verstanden und in ihrer Natürlichkeit begriffen werden konnten. **CARDUN™** regte darüber hinaus mit **kulturellen Projekten** und **unternehmerischen Events** die Führungskräfte an, an den rhetorischen Grundfesten ihrer unternehmensinternen Kommunikationsfähigkeiten zu rütteln und systemisch **Prävention** zu betreiben. Zudem ermutigte die **CARDUN AG** kleine, mittlere und grosse Unternehmen zum interdisziplinären Austausch von Kommunikation, Kultur und nachhaltiger Führung.

Bereits nach zehn Jahre ihres Bestehens lehrte die **CARDUN AG Führung & Kommunikation** in allen Seminaren, Trainings und Coachings, mit welcher Vielzahl verbaler Ausdrucksmöglichkeiten und Gesprächsformen **kompetenter** und **glaubwürdiger** kommuniziert werden kann. „Nicht das Gesagte allein ist wahr, sondern **der Sagende** ist wahrhaft!“ Für die Unternehmenskommunikation folgte daraus die Notwendigkeit, differenziert und einfühlsam mit den individuellen **subjektiven Zusammenhängen, Ausdrucksmöglichkeiten und Gesprächsformen der Menschen im Unternehmensalltag** umgehen zu können – sowohl intern wie extern.

C: Wissen intern weitergeben

Körpersprache ist heute noch in der **CARDUN AG** dauerpräsent. Die Referenten der **CARDUN AG** nahmen und nehmen in allen Seminaren, Trainings und Coachings den Aspekt der Kommunikation durch **Bewegung** ernst. Sie sprechen von authentischer und glaubwürdiger **Körperkommunikation** mit allen Facetten der **Überzeugung**, der **Sympathie** und der **Problemlösung**. Zusammen mit **CARDUN™** findet ein umfassendes Umdenken von idealistischen Gesprächsführungen und -vorstellungen alter Schule hin zur **realistischen Kommunikation** in Raum und Zeit statt. **Auftrittskompetenz** hält Einzug in den gesamten **Kommunikationskomplex einer postmodernen Unternehmensführung** und -kultur. Wie in der Jonglage werden einander körpereigene Eigenschaften zugespielt. Dynamische, **biophile Erlebnisbereiche fairer Kommunikation** ersetzen reaktive Hektik und nekrophile Stressbewältigung.

D: Den Vorteil erkennen

Wer die reichen **Äusserungsmöglichkeiten** präsenter hat als sein Umfeld, kann

- in seiner Unternehmenskultur mehr **Nuancen** erkennen,
- auf **Kommunikationslinien** Einfluss nehmen,
- **motivieren**

und andere mit den Möglichkeiten bereichern, wirklich die **Unternehmenswelt** zu entdecken und daran teilzunehmen.

E: Ein Fazit ziehen

Diejenigen **Führungskräfte**, die wirklich etwas zu sagen haben, werden es neu sagen **müssen**. Sie werden bei den verbalen Interaktionen den Akzent auf die **körpereigene Kommunikation** legen. Führungskräfte der Zukunft werden vermehrt **einladend** sprechen, die **Überzeugungen anderer** in den Mittelpunkt der Interessen stellen und so zum **Mitdenken** begeistern. Die **Ansprüche an den persönlichen Ausdruck** in verschiedenen **Kommunikationssituationen** und das Interesse an der zu trainierenden **Gesprächsrhetorik** durch **authentische Bewegungen des Sprechenden** stiegen deutlich. Die Wirkung der natürlichen, meist unbewussten Bewegungen auf die Kommunikation wird immer mehr erkannt und akzeptiert, und das **psychische Erleben** und die **physischen Bewegungsäusserungen** werden künftig stärker im **Zusammenhang der wechselseitigen Kommunikation** gesehen. **Physische Kondition** und die **Fähigkeiten zur lateralen Kommunikation** sind in der Wirtschaft (und in Verwaltungen) definitiv zu einem Hauptthema der hoch motivierten Psyche mit einem gesunden, ausbalancierten Körper, der **verbalen Interaktion** geworden.

F: Der Schlüssel zum persönlichen und unternehmerischen Erfolg

In der **Praxis** hat es sich als nützlich erwiesen, mit dem **Training** sozusagen an zwei Enden anzufangen. Auf der einen Seite sind individuelle, der Situation entsprechende Kommunikationstrainings oder das Coaching zu **Selbstwertgefühl** und **Selbstvertrauen** wichtig, auf der andern Seite ist die **Kombination exakter, dreidimensionaler Bewegungsausführungen** mit präziser **Sinneswahrnehmung** beim Sprechen und Zuhören notwendig: Was Führungskräfte und Mitarbeiter bewusster wahrnehmen, können sie **im Alltag üben und anwenden**. Ist der Körper gut

gestimmt, und hat er **ausbalancierte Gewohnheiten**, so lernt er dabei sich selbständig, also ohne mentale Beeinflussung zu entwickeln. Ist er jedoch nicht optimal koordiniert, verfestigen sich durch häufige Wiederholung schlechte Gewohnheiten. Führungskräfte ohne Schulung exakter, dreidimensionaler **Bewegungsausführungen** beim Sprechen und Zuhören, beim **Spüren, Fühlen** und **Atmen (NCP™)** wiederholen lediglich ihre alten, eingeschliffene Muster und bauen ihre Kommunikation mit dem Altern ab. Sie parkieren ihre Unternehmen letztendlich auf dem Parkplatz ihrer einseitigen, idealistischen Schwächen. Postmodern denkende Unternehmer, Mitarbeiter und Institutionsleiter vermitteln dagegen realistischere Stärken. Dazu zählt die **angewandte Bewegungsführung in der Kommunikation**.

Verinnerlichte Körpersprache vermittelt motivierten Menschen das notwendige Wissen, wie sie ihr **Körperinstrument** in eine nachhaltige **Entwicklung** und **Entfaltung** stimmen können. Wie ein Musikinstrument während eines Konzertes mehrmals nachgestimmt werden muss, so muss auch die **Motorik des menschlichen Körpers** immer wieder feingestimmt werden.

Kommunikations-, Haltungs- und Bewegungskoordination stellen einen wichtigen, langfristigen Lernprozess in der Körpersprache dar, dessen Prüfstein die Alltagsgewohnheiten sind. Den Referenten der **CARDUN AG** obliegt damit die Aufgabe, ihren Auftraggebern das **Know-how der Körpersprache** stets zu vermitteln, damit die einzelnen Führungskräfte und ihre Mitarbeiter das **Instrument aus Körper und Bewegung**, ihre Körpersprache im Alltag in allen Gesprächsformen und -situationen exakter abstimmen als sie es bislang getan haben. Das Stimmen eines jeden Instrumentes folgt gewissen Gesetzmässigkeiten. Dasselbe gilt für das **Stimmen eines Unternehmens** und seiner einzelnen Menschen. Bei Saiteninstrumenten zum Beispiel muss jede Saite einzeln gestimmt werden, und gleichzeitig müssen alle Saiten aufeinander abgestimmt werden. Dieses Vorgehen gilt auch bei jedem **Akt der verbalen Interaktion** unter Menschen in einem sozialen System wie Unternehmen, Verwaltungen, Institutionen jeglicher Art. Durch **Training** und **nötiges Know-how** können über die Unternehmensführung sowohl **Konfliktfähigkeit** wie auch die **Zivilcourage** wie auch **kulturelle Ungehorsamkeiten** aufeinander abgestimmt werden.

G: Resumee

Ob ein Mensch in seinen Lebenswelten richtig gestimmt ist oder nicht, nehmen Menschen in verbalen Interaktionen und mit ihren Sinnen wahr. Sowohl die **Konzentration auf die Kommunikation** wie auch die Sinneswahrnehmung wollen **gelernt** sein, oder es soll, wo nötig, **professionelle Unterstützung und Dienstleistung** wie die der **CARDUN AG** herangezogen werden.

Kooperationshaltung und **laterale Kommunikation** drücken sich in jeder verbalen Interaktion durch **Körpersprache** aus. Sie ist für die **Leistung** und die **Zusammenarbeit** in grossen wie in kleinen Einheiten ausschlaggebend. Körpersprache kann aber nicht von aussen organisiert werden. Denn zur **Körpersprache und Kooperation** können Menschen nur in sehr beschränktem Mass gezwungen werden. Menschen, die die **Körpersprache beherrschen**, unterstellen ihren Kommunikationsteilnehmern sowohl **Mündigkeit** wie auch **Vernunft**. Menschen, die Körpersprache beherrschen sind bereit **lateral**, also **physisch, psychisch** und **rational** zu kommunizieren.

Mit **Körpersprache** lernen Menschen

- **Vertrauen** zu schaffen,
- **Einfühlungsvermögen** zu praktizieren,
- die Relevanz nicht-rhetorischer Gespräche zu schätzen,
- autoritäre Führungsstile höchstens bei der Ausschöpfung bereits gefundener Nutzenpotenziale zu akzeptieren,
- einem manipulativ herbeigeführten Erfolg natürliche Grenzen zu setzen;

aber auch **Formen der Gewalt** wie

- einseitige dominierte, also rhetorische Kommunikation auszuschliessen,
- hierarchische Einflussnahme einzuschränken,
- angebotene Belohnungen oder Begünstigungen auszuschlagen,
- Sanktionsdrohungen zu parieren,
- dem traditionellen Organisationsverständnis eines mechanistischen Bürokratiemodells zu widerstehen.

Obwohl es faktisch selten möglich ist, aus völliger Freiheit und in völliger gegenseitiger Anerkennung lateral zu kommunizieren und wenn auch in der Praxis Gewaltlosigkeit und das Prinzip der Gegenseitigkeit in verbalen Interaktionen zum Beispiel im System eines Unternehmens noch zu wenig zu beobachten sind, gewährleisten Führungskräfte ihrem Personal, Menschen anderen Menschen durch ihre **physisch konditionierte Körpersprache**

- die ausreichende Freiheit, um zu kooperieren,
- Kommunikationsprozesse, die gefühlsmässig wie rational zu rechtfertigende Ergebnisse ermöglichen,
- rational und emotional motivierte Argumentation,
- ein ausreichendes Mass an freier Entscheidungsfindung.

Menschen, die **physisch und psychisch laterale Kommunikationsprozesse suchen und finden**, bewirken auf allen Sinnesebenen einen Erkenntnisgewinn.

Was hier zusammengefasst ist, wird in **Spiralrhetorik™** neu beschrieben.