

Dr. Hagemann - Training und Coaching

Sehr geehrte Damen und Herren,

Anbei Vorschläge für Kurz-Seminare und Vorträge (Online oder Präsenz-Seminar/Vortrag) für das Jahr 2024 zum Themenbereich Körpersprache/ Politik/Gesellschaft

Die Vorträge können auch online durchgeführt werden.

1. Körpersprache ist ehrlicher als Worte: Menschen „lesen“ können, Politiker körpersprachlich analysieren
2. Der Baukasten Körpersprache: die eigene Körpersprache perfekt gestalten, andere lesen können
3. Körpersprache international/interkulturell: Gebote und Verbote in verschiedenen Kulturen (Russland, islamische Kulturen, USA, Ukraine)
4. Die Körpersprache der Sympathie: Liebe, Hass und Sympathie erkennen und beeinflussen
5. Verhandlungen / Beschwerden / Konflikte erfolgreich meistern: national / international / interkulturell
6. Mehr Sicherheit im Alltag: Gefahren erkennen und vermeiden
7. Der Show-Lauf der Kanzler-Kandidaten: Körpersprache und Stil der Kandidaten/innen

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen und Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Mit freundlichen Grüßen

Dr. Hermann Hagemann

Sie finden Informationen über mich und meine Arbeit unter:

<https://hagemann-training.de/trainerprofil-und-team/>

Dr. Hagemann - Training und Coaching

Trainingsbeschreibung - Vortragsbeschreibung

1. Körpersprache ist ehrlicher als Worte: Menschen „lesen“ können, Politiker körpersprachlich analysieren.

In einem Vortrag/Seminar erfahren Sie, wie man Menschen körpersprachlich erkennen, „lesen“ kann. Die Körpersprache zeigt, in welcher emotionalen und neuronalen Lage ein Mensch ist. Die Körpersprache zeigt zum Beispiel, ob ein Mensch uns mag oder ob er lügt.

Der Vortrag vermittelt anhand praktischer, prominenter Beispiele (Dieter Bohlen und die britischen Herzogin Meghan) das Einmaleins der Körpersprache. Gleichzeitig sensibilisiert er für Fehler der eigenen Wahrnehmung und zeigt, welche Signale der Körpersprache auch in einigen anderen Kulturen wichtig sind. Das ist gut für den Alltag und den beruflichen Erfolg.

Auch in der Politik spielt die Körpersprache eine große Rolle. US-Präsident Joe Biden setzt auf eine typisch amerikanische und würdevolle Körpersprache und unterscheidet sich wohltuend von seinem Amtsvorgänger Donald Trump.

Was sagt uns die Körpersprache von Robert Habeck und Annalena Baerbock (Grüne)? Was sagt uns die Körpersprache von Olaf Scholz (SPD) und Christian Lindner (FDP)? Was sagt uns die Körpersprache von Hendrik Wüst (CDU-Ministerpräsident)? Was unterscheidet die Körpersprache von Wladimir Putin (Präsident Russland) und Wolodymyr Selenskyj (Präsident Ukraine)?

Der Politikwissenschaftler und Coach Hermann Hagemann (Vereinte Nationen, EU) mit Zusatzausbildung in Psychotherapie bildet Führungskräfte in Unternehmen, Verwaltung und Politik weiter und meint: „Wer die Körpersprache anderer Menschen lesen kann, ist immer im Vorteil und er kann seine Körpersprache bewusst einsetzen“.

Rückmeldungen: VHS-online Vortrag am 4.2.2021: Die Körpersprache ist ehrlicher als Worte:

Elisabeth Hüls: ein sehr informativer Vortrag, nützlich und unterhaltsam

Dr. Hartwig Lahrmann: Vielen Dank für diesen tollen Abend, erlebnisreich und unterhaltsam

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen und Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 250.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminarstag: 1.600.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0251-131677

Dr. Hagemann - Training und Coaching

2. Der Baukasten Körpersprache: sich mit Körpersprache perfekt gestalten, andere lesen können (Online oder Präsenz-Seminar/Vortrag)

Seminarziel /Vortragsziel

Sie können Körpersprache wie einen Baukasten nutzen. Sie nehmen die Elemente heraus, die zu Ihnen passen. Sie lernen in einem virtuellen Vortrag oder Präsenz-Vortrag/Seminar:

- (1) Mimik, Gestik, Stand und Stimme Dritter zu entschlüsseln und die eigene Körpersprache gezielt einzusetzen.
- (2) An Fallbeispielen, die Körpersprache bekannter Politiker und Promis zu verstehen.

Das Seminarprogramm konkret

- (1) Mimik, Gestik, Stand und Stimme Dritter zu entschlüsseln und die eigene Körpersprache gezielt einzusetzen.
 - Philosophie und Grundelemente der Körpersprache. Fallbeispiel: das Gespräch mit dem Kollegen/Chef
 - Die Mimik: Die Weltsprache Mimik: die sechs sichtbaren Emotionen, weltweit. Was Augen und Munde verraten, das richtige Lächeln, Sympathie erkennen und Lügen und Stress erkennen können.
 - Gestik: Die zehn Grundgesten und ihre Bedeutung, ihr Einsatz. Körperspannung
 - Der Stand: Was der Stand uns verrät: Sicherheit, Angst, Wut...
 - Stimme/Atmung: Stimmlage deuten können und Rede-Pausen setzen.
- (2) Fallbeispiele: Politiker und Prominente
 - Wie tickt der US-Präsident Joe Biden körpersprachlich und wie Donald Trump?
 - Was macht die Faszination aus von Robert Habeck und Annalena Baerbock (Die Grünen)? -
 - Wie setzt sich Olaf Scholz (SPD) körpersprachlich in Szene, wie Christian Lindner (FDP)?
 - Welche körpersprachliche Kompetenz und Signalkraft hat der CDU Kanzlerkandidat?
 - Was sagt die Körpersprache von Dieter Bohlen?

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen und Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 150.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminartag: 400.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0251-131677

Dr. Hagemann - Training und Coaching

3. Körpersprache international/interkulturell – Gebote und Verbote in verschiedenen Kulturen

Seminarziel /Vortragsziel:

Die Körpersprache ist von Kultur zu Kultur verschieden, hat eine unterschiedliche Bedeutung. So kann ein westliches Lächeln in anderen Kulturen zu großen Missverständnissen führen. Wer seine eigene Mimik und Gestik kennt und die Körpersprache anderer Kulturen, kann erfolgreicher kommunizieren. Die russische, ukrainische, arabische/türkische, amerikanische und europäische Körpersprache ist verschieden. Sie lernen im Vortrag die Grundregeln kennen und Fallen (no goes) zu vermeiden.

Das Seminarprogramm konkret:

- Körpersprachliche Grundregeln der Kulturen: Westeuropa, Russland, Ukraine, islamische Staaten, USA
- Der direkte Blickkontakt. Im Westen gefordert, in den meisten Kulturen verboten
- Das Lächeln: Im Westen gerne gesehen, in vielen Kulturen verboten
- Der Handschlag: in islamischen Kulturen kritisch gesehen
- Die linke Hand: in islamischen Kulturen manchmal als unreine Hand betrachtet
- Das OK Zeichen: in vielen Kulturen missverständlich
- Die Schuhsohle zeigen und die Beine überschlagen
- Gefühlsbetonte (affektive) und neutrale Kulturen und Köpersprachen (Beispiel: italienische und deutsche Filme) und wie damit umgehen
- Video-Beispiele und Analyse aus Alltag und Politik (Putin, Erdogan, Biden, etc.) verdeutlichen die Unterschiede der internationalen und interkulturellen Körpersprache.

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen und Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 150.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminartag: 400.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0251-131677

Dr. Hagemann - Training und Coaching

4. Die Körpersprache der Sympathie: Liebe, Hass und Sympathie erkennen und beeinflussen

Sie liebt mich- Sie liebt mich nicht? Manche zupfen Kleeblätter, um das Rätsel zu lösen. Sie können lernen, an der Körpersprache zu erfahren, ob jemand Sie sympathisch findet, sie ablehnt oder sogar liebt. Und sie können diese Emotionen körpersprachlich beeinflussen.

Nirgendwo redet unser Körper so viel mit, wie beim Thema Liebe. Noch bevor beim ersten Treffen ein einziges Wort gesprochen wird, hat der Körper schon eine Vielzahl an Signalen gesendet und meist ist in weniger als einer Sekunde unterbewusst über den weiteren Kontakt entschieden. Die Körpersprache ist ehrlicher als Worte. Sie zeigt dem Kundigen der Körpersprache, wie ein Mensch zum anderen steht.

Erfahren Sie im Vortrag/Seminar mehr zu den Themen:

- Augen lügen nicht: Augen und Blickkontakt: (Länge des Blick-Kontaktes, Größe der Pupillen, Blicke mit und ohne Lächeln, fehlender Blick-Kontakt, Augenrollen, Augenbrauen hochziehen)
- Die Bedeutung des Lächelns
- Körperkontakt: Händchen halten, Küsse, Umarmung, fehlender Körperkontakt
- Die Sprache der Hände
- Die Fußstellung: die unterbewusste Sprache der Füße
- Stimme und Atmung
- Wie Sie Emotionen körpersprachlich beeinflussen können
- Mit Sympathie aufbaue und zur Grundlage von Gesprächen machen.

Im Vortrag wird an Hand von Bildern und Kurz-Videos die Sprache Sympathie, Leibe und Hasse analysiert. Dr. Hagemann ist als Paar-Therapeut erfahren im Entschlüsseln der Körpersprache Liebender aber auch Verzweifelter. Als Körpersprache-Kundiger analysiert er die Körpersprache von Führungskräften in Politik/Wirtschaft/Unterhaltung und berät.

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen und Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 150.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminartag: 400.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0251-131677

Dr. Hagemann - Training und Coaching

5. Vortrag/Seminar: Verhandlungen/ Beschwerden/ Konflikte erfolgreich meistern: national/ international / interkulturell

Ziel des Vortrags/Seminars ist es, die Kommunikation mit Verhandlungspartnern der eigenen und fremden Kultur zu verbessern. Ob im Urlaub oder am Arbeitsplatz oder in der Freizeit, Verhandlungskompetenz zahlt sich immer aus. Mehr als eine Millionen Flüchtlinge aus der Ukraine sind bereits in Deutschland angekommen.

Programmübersicht – Wege zu Seminarzielen:

- Die Vorbereitung einer Verhandlung: Terminabsprachen, Recherchen etc.
- Aufbau und Ablauf von Verhandlungen in verschiedenen Kulturen
- Die richtige Begrüßung: mal schnell, mal lange dauernd, mit viel oder wenig Emotionen?
- Aufbau einer guten Atmosphäre bei Verhandlungen
- Verhandlungsstile und -techniken
- Widerstände in Verhandlungen erkennen und überwinden
- Gesprächsführungstechniken für Verhandlungen/Konflikte/Beschwerden
- Wichtige Gebote und Verbote der Körpersprache bei Verhandlungen
- Widerstände in Verhandlungen erkennen und überwinden
- Der Abschluss der Verhandlung: die wichtigen Rituale
- Richtiges Verhalten bei Empfängen, Partys, etc.
- Praxisübungen: Anwendung des Gelernten auf Situationen des Alltags

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen / Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 150.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminartag: 400.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0251-131677

Dr. Hagemann - Training und Coaching

6. Mehr Sicherheit im Alltag: Gefahren erkennen und vermeiden

Mit Bürgern/Kunden in Sicherheit arbeiten: Gefahren und gefährliche Menschen erkennen - Strategien entwickeln zur Gefahrenabwehr

Die Gewalt nimmt zu: In Ibbenbüren wurde im Januar 2023 eine Lehrerin von ihrem Schüler mit dem Messer getötet. In Münster wurde im März 2023 ein 31-jähriger Familienvater auf dem Send von einem 19 Jahre alter Mann aus Kasachstan (abgelehnter Asylbewerber) mit dem Messer getötet.

Im Vortrag/Seminar erfahren Sie in Wort und Bild:

1. Wie Sie Gefahren im Vorfeld erkennen können (Kränkung, Antipathie, Permissivität von Gewalt)
2. Wie Sie an der Körpersprache von Tätern Gewaltbereitschaft erkennen können
3. Wie Sie in Gefahren-Situationen richtig reagieren

Dieses Seminar ist entstanden als Reaktion auf Gewalttaten gegen Mitarbeiter/innen in Jobcentern, Gerichten, Verwaltungen und Unternehmen und Schulen. Es wurde bereits in mehr als 50 Kommunen und Unternehmen und Verbänden (Zahnärztekammer NRW 2023) erfolgreich durchgeführt und wird ständig aktualisiert.

Dr. Hermann Hagemann aus Münster (Politikwissenschaftler und Psychotherapeut) ist Experte für Körpersprache und Mimik. Der Politikwissenschaftler und Coach bildet Führungskräfte in Unternehmen, Verwaltung, Schulen und Politik weiter und meint: "Wer die Körpersprache anderer Menschen lesen kann, ist immer im Vorteil und kann richtig reagieren".

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen / Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 150.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminartag: 400.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0251-131677

Dr. Hagemann - Training und Coaching

7. Der Show-Lauf der Kanzler-Kandidaten: Körpersprache und Stil der Kandidaten/innen

Im Jahre 2025 wird ein neuer Bundeskanzler gewählt. In einem Vortag werden einige Kandidaten/innen vorgestellt. Wie ist die Körpersprache, wie ist der Stil von: Olaf Scholz, Friedrich Merz, Hendrik Wüst, Christian Lindner, Robert Habeck und Annalena Baerbock.

Im Seminar findet eine Analyse der Stärken und Schwächen der Kandidaten/innen statt.

Analysiert wird:

- Die Mimik: Der Mund - das Lächeln
Beispiel: Der Mona-Lisa-Effekt von Annalena Baerbock
- Die Mimik: Was sagen Augen und Mundbewegungen?
Beispiel: Das Augenzwinkern von Hendrik Wüst
- Die Gestik: Was sagen die Armbewegungen
Beispiel: Olaf Scholz kann "Scholzomaten" und guter Redner
- Handbewegungen
Beispiel: Die zaghafte Faust von Friederich Merz
- Die Stimme
Beispiel: Robert Habeck: Stimme/Stimmung und Stil: nordisch, friesisch-herb und keine Tricks
- Körpersprache als Gesamtkunstwerk
Beispiel: Frauen Liebling: Christian Lindner

Zielgruppe:

Zielgruppe sind alle Mitarbeiter/innen / Bürger/innen mit Kontakt zu Dritten oder Interesse an Kommunikation

Honorar:

- pro Vortragsstunde 150.00 EURO zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- pro Seminartag: 400.00 Euro zuzüglich der MwSt. (soweit diese anfällt) und Reisekosten
- Sondertarife für soziale Einrichtungen

Kontakt: Anruf: 0251-131677

Dr. Hagemann - Training und Coaching