



Bernhard P. Wirth

Der TOP Experte für Körpersprache, Menschenkenntnis, Charakterkunde
und Selbsterkenntnis

Das TOP – Intensiv – Seminar:

Master of Communication

Von der Magie der Worte, Sprache und Körpersprache

Jedem sägenden Waldarbeiter würden Sie bei einer Begegnung im Wald empfehlen, von Zeit zu Zeit sein wichtigstes Handwerkzeug „Säge“ zu schärfen. Wann haben Sie Ihr wichtigstes Handwerkzeug „Sprache und Körpersprache“ das letzte Mal geschärft?

Das Ziel des TOP – Intensiv – Seminars „Master of Communication“:

Sie können mit ihren Worten, mit ihrer Sprache und dem Deuten der Körpersprache menschliche Kommunikations - Welten bewegen!

Die Themen des TOP – Intensiv – Seminars „Master of Communication“:

Von der Denksprache, Sprechsprache und Schreibsprache *Sprache ist nicht nur sprechen sondern sie kann viel mehr*

Sprache ist ein menschliches Phänomen und allgegenwärtig. Menschen denken in Sprache, Menschen sprechen durch Sprache und Menschen schreiben letztendlich in Sprache. Sprache ist zu wertvoll um sie alleine aus der Grammatik heraus zu sehen und zu verstehen. Die von unseren Mitmenschen unbewusst ausgesprochenen Worte – und über 90 Prozent der Worte werden von uns Menschen unbewusst ausgesprochen – erzählen uns weit mehr als nur Kommunikationsinhalte. Worte und Sprache verraten uns den Charakter und das Denken eines jeden Menschen. Meist genügen schon wenige Worte. Um mit unseren Mitmenschen erfolgreich zu kommunizieren - ob im Denken, Sprechen oder Schreiben – bedarf es einem ganz „anderen“ Hören und ein ganz „anderes“ Sehen auf Worte und Sprache.

Der choreographierte Text für die Beschreibung der Intensiv - Seminarinhalte „Master of Communication“ wurde von mir wissentlich mit der „Anderen“ Denk- und „Anderen“ Schreibweise formuliert. Warum wohl? Mehr hierzu in den folgenden Texten.

Die Körpersprache aus der “Welt des nonverbalen Denkens” *Wo immer wir Menschen stehen, sitzen oder liegen*

In jedem Moment unseres Lebens gehen wir Hand in Hand mit unserer ganz persönlichen Körpersprache. Ob von einem Menschen bewusst aktiv eingesetzt oder als Ergebnis unseres “denkenden” Unterbewussten . Unser Körper spricht durch “normale” Körpersprache. Doch hinter der “normalen” Körpersprache – Deutung öffnet sich die “Welt der Körpersprache des nonverbalen Denkens”. Nur von diesem Ort aus werden menschliche Körpersignale richtig gedeutet. Jeder Mensch besitzt einen wahren Charakter, ein wahres Denken und ein wahres Verhalten. Nur mit dem Wissen um die Geheimnisse aus der “Welt der Körpersprache des nonverbalen Denkens” sind der Charakter, das Denken und das Verhalten unserer Mitmenschen wirklich sehbar und lesbar. Jede sichtbare und unsichtbare Zelle des menschlichen Körpers sind Ausdruck und Spiegel der Individualität eines jeden Menschen. Die Deutungs- und Bedeutungsinhalte der Körpersprache aus der “Welt der Körpersprache des nonverbalen Denkens” spiegeln den wahren, wirklichen Menschen.

Die TOP – Intensiv - Seminar – Inhalte „Master of Communication“:

Unser Gedankenmanager: Der SEPP® Unser Denker, unser Berater, unser Manager.

Mit wem kommunizieren wir täglich wohl am meisten? Mit uns Selbst natürlich.
Der SEPP®, die Selbst – Erfüllende – Prophezeiungs – Person wird gedanklich zu unserem inneren Ansprechpartner als Denker, als Berater und als Manager unserer Gedanken.

Assoziation • Dissoziation • Doppel – Dissoziation Von der Betroffenheit der Menschen durch Worte

Jedes Wort, jede Satzbildung und jeder Satzinhalt besitzt ihre individuelle Betroffenheit bei unseren Mitmenschen. Wie Sie Ihre Mitmenschen durch Worte von einem Gesprächsinhalt betroffen machen, oder ihnen das Thema von Außen betrachten lassen, oder sie „unberührt“ durch die Situation mit ihren Worten führen. Sie entscheiden wie ihr Mitmensch ihre Sprachinhalte erlebt. Erfolgreiches Kommunizieren auf verschiedenen Betroffenheits - Ebenen.

Das „Jetzt TUN®“ Nur das „Jetzt TUN®“ bringt Ihren Erfolg

TUN®: Das universelle Gesetz des Anwenden und des Handelns. Wie Sie sich SELBST und / oder Ihre Mitmenschen zum konsequenten täglichen TUN® führen können. Nicht allein über die Ziele und Aktivitäten sprechen, sondern das tägliche „Jetzt TUN®“ führt letztendlich zum dem Erfolg. Erfolgreiches Lernen bedingt das Gelernte in der Praxis auch TUN® zu können.

Das TUN – Management® Vom Kennen zu Können

Der Weg vom Denken zum TUN®. Damit die geplanten Aktivitäten im täglichen „Jetzt TUN®“ umgesetzt werden: Die vier erfolgreichen Schritte zum TUN®: Vom Wissen um die Priorität einer Aktivität, Vom wirklichen Willen eine Aktivität zu TUN®, Vom „konzentriert sein“ in der Aufgabe, Zum aktiven Anwenden, Zum aktiven Umsetzen, Zum „Jetzt TUN®“ können.

Wie funktioniert Kommunikation wirklich? Kommunizieren ist mehr als miteinander reden

Jedes Wort, ja selbst jeder Buchstabe hat neben dem Gesagten einen „tragenden“ Inhalt. Wie Sie mit Ihren Mitmenschen durch Ihre bewusst gewählte Wortwahl zielorientiert kommunizieren – Nichts wird dem berühmten Zufall überlassen – Das Geheimnis um die Technik menschlicher Sprache. Wie sie bewusst mit dem Oberbewusstsein, dem Unterbewusstsein und dem Unbewussten Ihrer Mitmenschen erfolgreich kommunizieren können.

Die Kommunikation hinter der Kommunikation Wie aus Kommunikation bewusste Kommunikation wird

Durch einen Bewusstseins – Schritt ist es machbar in der Kommunikation unbewusst gesendete Signale und Hinweise von unseren Mitmenschen bewusst wahrzunehmen. Sie sehen, hören und fühlen Kommunikationsinhalte von denen sie nicht einmal zu ahnen wagten. Hier beginnt wahre, wirkliche Kommunikation. Dieser Bewusstseinszustand lässt sich nur schwer in Worte ausdrücken, denn er lebt jenseits des normalen Kommunikationsbewusstseins.

Wirklich Fragen stellen können Von automatisch gestellten Fragen zu wirklich gestellten Fragen

Wirklich Fragen stellen können – eine Philosophie für sich. Die Antworten unserer Mitmenschen ergeben sich aus den von uns gestellten Fragen. Doch wer stellt wirklich „bewusst“ Fragen, wissend um die Antworten? Die Bewusstmachung der Fragenqualität, das bewusste Kreieren einer Frage – bereits wissend um die Antwort, und der Transport einer Frage als Sprachausdruck führen zu „wirklich Fragen stellen können“. Fragende Kommunikation, von Erfolg gekrönt, erfordert „erfolgreiche“ Antworten.

JA - Hinhören nicht Zuhören! Jeder Mensch will, dass er „gehört“ wird

Jede Aktion erwartet eine Reaktion. Gesendete Sprache wünscht sich eine hörbare oder sichtbare Reaktion. Doch meist bleibt es in der Kommunikation bei einem „Zuhören“, einem nicht wirklich aktiven Dabeisein am Gesprächsinhalt. Ein aktives Hinhören gibt unserem Mitmenschen das gute Gefühl, dass er uns besonders wichtig ist. Letztendlich ein großer Wunsch aller Menschen. Das bewusste Hinhören bietet die Basis für ein Hören der kreierten Satzbuildungen unserer Mitmenschen, die der Ausdruck von ihren Denkstrukturen sind. Denn aus den unbewussten Satzbuildungen und deren Aussprache lassen sich die Denkeigenarten eines Menschen entschlüsseln.

Die Macht der Gefühle

Wie Gefühle in unseren Mitmenschen erzeugt werden können

Gefühle sind, wo immer wir stehen, sitzen oder liegen. Gefühle sind ein MUSS für eine erfolgreiche Kommunikation. Welche Worte und welche Sprachtechnik können Gefühle erzeugen? Mit welchen Sprachinhalten erhöhen sich die Gefühlszustände unserer Mitmenschen? Durch das Wahrnehmen der Körpersprache unserer Mitmenschen werden sehr wichtige Gesprächsthemen sofort erkannt. Gefühle entscheiden letztendlich über eine erfolgreiche Kommunikation.

Der „Gefühlometer“

Wo wir Gefühle bei unseren Mitmenschen messen können

Wir können Gefühle unserer Mitmenschen nicht fühlen. Doch welche Signale der Körpersprache lassen den Gefühlsgrad unserer Mitmenschen erkennen. An welcher Kommunikationsmethode und an welcher Körpersprache lässt sich ablesen wie hoch der Gefühlszustand unseres Kommunikationspartners ist? Die Menge der erzeugten Gefühle entscheiden über „Kopf oder Bauch“ - Kommunikation. Erzeugte Gefühle - ein Muss für eine erfolgreiche Beziehungsgestaltung zu unseren Mitmenschen.

Das erlernte menschliche Denken: Werte, Glaubenssätze und Moral

Wie der Mensch zu seinem persönlichen Denken kommt

Aus Sicht der Psychologie denken wir Menschen in Werten, in Glaubenssätzen und mit unserer Moral. Von Kindesbeinen an werden uns Denkstrukturen von Umfeld und Umwelt eingepflanzt. Jeder Mitmensch möchte in der Kommunikation seine Werte, seine Glaubenssätze und seine Moral wieder finden. Die bevorzugten Denkstrukturen unserer Mitmenschen bewusst wahrnehmen und mit Sprache und Handlungen gezielt bedienen. Das bewusste Erkennen und bewusste „Bearbeiten“ der Denkstrukturen unserer Mitmenschen öffnen sehr weit die Türen für eine erfolgreiche Kommunikation.

Die 28 Denkmuster

Wie Sie das Denken eines Menschen einfach durchschauen

Wir Menschen bedienen uns 14 „erkennbaren“ Denkmustern in der Selbstkommunikation und 14 „wahrnehmbaren“ Denkmustern in der Kommunikation mit unserer Umwelt. Die 14 unbewussten Denkmuster sind tief im Menschen eingegraben und werden meistens ein Leben lang nicht mehr verändert. Was jedoch machbar wäre. Die 28 Denkmuster zeigen sich als die Verhaltensweisen des Menschen im Leben, in seiner Sprache und als Ausdruck seiner Körpersprache. Erfolgreiche Kommunikation weiß um die Denkmuster eines Menschen und bedient sich ihrer zum Wohle unserer Mitmenschen.

Die Sprache und Körpersprache der Denkmuster Vom bewussten Wahrnehmen und „Bedienen“ der Denkmuster

Jeder Mensch besitzt seine ganz persönlichen 14 Denkmuster mit denen er durch Sprache und Körpersprache mit der Außenwelt kommuniziert. Die unbewussten Denkmuster unserer Mitmenschen an dem Gebrauch der Sprache und der Körpersprache erkennen. Erstens: Für eine erfolgreiche Kommunikation mit unseren Mitmenschen die Denkmuster bewusst wahrnehmen. Zweitens: Die Worte des jeweiligen Denkmusters zu einem Satz gestalten und bewusst durch Sprache zu unseren Mitmenschen transportieren. Das Denken Ihrer Mitmenschen wird es Ihnen danken, denn jeder Mensch denkt in einer ganz bestimmten Lebenssituationen mit einem ganz bestimmten Denkmuster.

Das Prinzip Polarität – Wertfreie Kommunikation Vom Himmel und der Hölle in der Kommunikation

Das Paradies in der Kommunikation aller Menschen sind wertfreie Sprachinhalte. Durch bewusst kreierte wertfreie Satzbildungen ist es machbar mit unseren Mitmenschen wertfrei zu kommunizieren. Bestimmte Worte in der wertfreien Kommunikation sind ein „no go“. Vom Transportieren Ihrer Sprachinhalte in drei unterschiedlichen Wertungen. Wie aus einem „Gegenüber“ Ihr „Mitmensch“ wird.

Generalisieren – aber richtig Warum sich Menschen nach Häufigkeit sehnen

Nicht „Alleine sein“ sondern „Dazu zu gehören“, ein menschliches Bedürfnis. Durch die richtige Wortwahl bei der Satzbildung geben Sie Ihren Mitmenschen das Gefühl des Dabeiseins. Bestimmte generalisierende Worte erzeugen dieses Gefühl in unseren Mitmenschen. Woran erkenne ich an der Körpersprache den Ausdruck des Dabeiseins?

Zwei Welten: „Jetzt-Zeit-Vorhof“ oder „Archiv“ Kommunikation Von der De - Motivation und Motivation des menschlichen Denkens

Zwei Zeitbereiche sind getrennt im menschlichen Gehirn präsent: Zum Einen die Zeit: JETZT und zum Anderen die Zeitschiene: Vergangenheit / Zukunft. Durch bewusst gestellte Fragen mit den richtigen „zeitführenden“ Worten ist es machbar den gewünschten Zeitbereich unserer Mitmenschen zu erreichen. Warum ist Zeitwahrnehmung so entscheidend für eine erfolgreiche Kommunikation: In der Jetzt - Zeit liegen „nur“ Kurzzeit – Erlebnisse und häufig benützte Aussagen. In dem Bereich „Vergangenheit und Zukunft“ befindet sich das wertvolle Kommunikationsmaterial aus Sicht einer emotionalen Kommunikation. Durch den Ausdruck der Augen unserer Mitmenschen und deren Deutung ist es äußerlich sichtbar in welchen Zeitbereich im Gehirn und im Bewusstsein sie sich gerade bewegen.

Auf der Gedanken – Autobahn

Welche Wege gehen Gedanken durch Denken und Sprache?

Unser Denken und unsere Sprache lieben im Erwachsenen – Dasein die Gewohnheit. Die in der Vergangenheit benützten Gedankenwege und Sprachausdrücke werden von uns Menschen sehr fürsorglich gehegt und gepflegt. „Neues“ muss sich sprichwörtlich an uns verkaufen. Nur durch bewusste, wiederholende Wahrnehmung unseres Denkens und unserer Sprache ist es machbar neues Verhalten im alltäglichen Leben zu integrieren. Bewusst machen und wiederholen bis es für unser Gehirn „erlebte Vergangenheit“ wird. Durch einen bestimmten Ausdruck im Gesicht ist es erkennbar, ob es noch „Neues“ oder schon „Vergangenheit“ für unser Gehirn ist. Erfolgreiche Kommunikation ist „Gewohnheit“ mit „Neuem“ durch Sprache und Handeln zu verknüpfen.

Die fünf physiologischen Sinne und Kommunikation

Die bevorzugten Sinne unserer Mitmenschen

Unsere fünf physiologischen Sinne sind unser Handwerkszeug, um die Welt außerhalb von uns wahrzunehmen. Jeder unserer Sinne hat und fordert seine eigene Existenz. Die meisten Menschen favorisieren bestimmte Sinne in Ihrem „Wahrnehmungs - Erleben“. Für eine erfolgreiche Kommunikation ist es wichtig, bewusst die Lieblingskanäle unserer Mitmenschen heraus zu hören oder heraus zu lesen. Durch das Wissen um die Lieblingssinne ist es machbar einen Menschen durch seine bevorzugten Sinneskanäle mit Sprache und Handlungen aktiv von außen zu führen. Die richtigen Worte und die sinnes-motivierende Sprache für und an die bevorzugten Sinneskanäle unserer Mitmenschen erfolgreich „übermitteln“.

Die Sprache, Körpersprache und Lebenssituationen der fünf Sinne

Vom Willen und Erleben der fünf Sinne

Jeder unserer fünf Sinne besitzt seine eigenen Worte. Durch die gewählten Worte unserer Mitmenschen lassen sich die Lieblingssinne heraus hören. Aus der Sprache des Körpers ist es wiederum machbar, die Lieblingskanäle unserer Mitmenschen heraus zu lesen. Vom Erzählen der Lebenssituationen unserer Mitmenschen erfahren wir Ihre bevorzugten Sinne. Jeder Mensch wünscht sich unbewusst in jeglicher Kommunikation, dass seine Lieblingssinne „bedient“ werden. Das Ziel einer erfolgreichen Kommunikation ist es, durch sinn-gerechte Worte und Sprache unsere Mitmenschen durch Ihre Lieblingskanäle zu führen.

Die „gestresste“ Kommunikation Wenn das Reptiliengehirn die Macht übernimmt

Wenn die Farbe Rot aus Sicht der Farbenlehre die Macht ergreift. Wie schaffe ich es bei einem Mitmenschen die Adrenalin – Produktion zu stoppen und ihn wieder zu einem „vernünftig“ denkenden Menschen hinzuführen? Mit bestimmten Wortbenutzungen, die zu einem anderen Bewusstseinszustand führen, ist es machbar den Adrenalinhaushalt unserer Mitmenschen zu steuern. Bewusst eingesetzte Sprache und Körpersprache kann hier Wunder bewirken.

Der manipulative Stress Erfolgreiches Beschwerde – Management

Durch eine bestimmte Eigenwahrnehmung, durch ein bewusstes Hinhören, einer situationsbezogenen Sprachtechnik und mit dem Bedienen der Zeitachse im Gehirn sind Menschen in der Lage bei Ihren Mitmenschen eine erfolgreiche Kommunikation, bezogen auf das Beschwerde – Management, durchzuführen. Durch Ihre eigene Körpersprache können Sie Ihre sprachlichen Inhalte einfärben und an der Körpersprache Ihrer Mitmenschen lesen Sie den Zwischenstand des Kommunikationsergebnisses ab. Erfolgreiches Kommunizieren in gestressten Momenten.

Unsere tägliche hypnotische Wahrnehmung Menschen nehmen nur die Dinge wahr, die sie wahrnehmen wollen

Durch unsere Denkstrukturen ist unsere Wahrnehmung im wahrsten Sinne des Wortes „eingestellt“. Diese Einstellungen sind die Pforten unseres Denkens und unserer Außenwahrnehmung. Wie hypnotisiert suchen unsere eingestellten Denkstrukturen im Innen – und Außenerleben fast sekundlich nach weiteren gleichen Erfahrungen und nach erfolgreichen Bestätigungen. Erfolgreiche Kommunikation ist das Bestätigen von gemachten Erfahrungen unserer Mitmenschen durch Sprache und Handlungen.

Psychologische Selbstbeeinflussung Warum wir immer drei Dinge zur Eigenbeeinflussung suchen

Das „Drei-Mal“ hat im Denken und Handeln für uns Menschen eine ganz entscheidende Bedeutung. Und dies auf allen Bewusstseinssebenen. Das menschliche Gehirn empfindet Inhalte, die „Drei-Mal“ gedacht, gesagt, getan wurden als eine besonders wertvolle Thematik. Wertvolle Kommunikation mit unseren Mitmenschen bedarf der „Drei-Mal“ - Technik. Und in der Eigenbeeinflussung ist es ein gutes Medium um persönlich erfolgreiche Ergebnisse zu erzielen.

Die Ankerung des Gesprächspartners Wie Menschen zeigen, dass sie uns „Wohl gesonnen“ sind

Das Unbewusste von uns Menschen hat eine eigene Ausdrucksform jenseits unseres gesteuerten Willens. Das Unbewusste zeigt die wahre Meinung, kennt nur Wahrheiten. Durch die unbewusste Körpersprache erzählen unsere Mitmenschen sehr eindrucksvoll ob sie uns im Unbewussten „Wohl gesonnen“ sind. Nur wenn uns das Unbewusste eines Menschen „mag“ ist eine gelungene Beziehungsebene hergestellt. Und die Beziehungsebene steht ja bekanntlich über der Sachebene. Die Sachinhalte werden in einer erfolgreichen Kommunikation mit unseren Mitmenschen nur dann transportiert, wenn die Beziehungsebene stimmig ist.

Von der Denksprache, Sprechsprache und Schreibsprache Sprache ist nicht nur sprechen sondern sie kann viel mehr

Sprache ist ein menschliches Phänomen und allgegenwärtig. Menschen denken in Sprache, Menschen sprechen durch Sprache und Menschen schreiben letztendlich in Sprache. Sprache ist zu wertvoll um sie alleine aus der Grammatik heraus zu sehen und zu verstehen. Die von unseren Mitmenschen unbewusst ausgesprochenen Worte – und über 90 Prozent der Worte werden von uns Menschen unbewusst ausgesprochen – erzählen uns weit mehr als nur Kommunikationsinhalte. Worte und Sprache verraten uns den Charakter und das Denken eines jeden Menschen. Meist genügen schon wenige Worte. Um mit unseren Mitmenschen erfolgreich zu kommunizieren - ob im Denken, Sprechen oder Schreiben – bedarf es einem ganz „anderen“ Hören und ein ganz „anderes“ Sehen auf Worte und Sprache.

Der Text für die Beschreibung der Seminarinhalte „Master of Communication“ wurde von mir wissentlich mit der oben beschriebenen „Anderen“ Denk- und „Anderen“ Schreibweise formuliert. Warum wohl?

Die Körpersprache aus der „Welt des nonverbalen Denkens“ Wo immer wir Menschen stehen, sitzen oder liegen

In jedem Moment unseres Lebens gehen wir Hand in Hand mit unserer ganz persönlichen Körpersprache. Ob von einem Menschen bewusst aktiv eingesetzt oder als Ergebnis unseres „denkenden“ Unterbewussten. Unser Körper spricht durch „normale“ Körpersprache. Doch hinter der „normalen“ Körpersprache – Deutung öffnet sich die „Welt der Körpersprache des nonverbalen Denkens“. Nur von diesem Ort aus werden menschliche Körpersignale richtig gedeutet. Jeder Mensch besitzt einen wahren Charakter, ein wahres Denken und ein wahres Verhalten. Nur mit dem Wissen um die Geheimnisse aus der „Welt der Körpersprache des nonverbalen Denkens“ sind der Charakter, das Denken und das Verhalten unserer Mitmenschen wirklich sichtbar und lesbar. Jede sichtbare und unsichtbare Zelle des menschlichen Körpers sind Ausdruck und Spiegel der Individualität eines jeden Menschen. Die Deutungs- und Bedeutungsinhalte der Körpersprache aus der „Welt der Körpersprache des nonverbalen Denkens“ spiegeln den wahren, wirklichen Menschen.

BERNHARD P. WIRTH

**Der TOP Experte für Körpersprache, Menschenkenntnis, Charakterkunde
und Selbsterkenntnis**

Bernhard P. Wirth – Der TOP Experte für Körpersprache, Menschenkenntnis, Charakterkunde und Selbsterkenntnis hat hunderttausende Menschen mit dem Wissen aus der "Welt der Körpersprache des nonverbalen Denkens" analysiert und erfolgreich gedeutet. Bernhard P. Wirth hat Tausende von Menschen mit Worten durch einen tranceähnlichen oder hypnotischen Zustand begleitet. Bernhard P. Wirth gehören die deutschen Wortmarkenrechte für das Wort TUN® . Seine Erfahrungen aus der "Welt der Körpersprache des nonverbalen Denkens" und seine Erkenntnisse aus dem bewussten und unbewussten Denken und Verhalten seiner Mitmenschen gibt er in diesem TOP – Intensiv - Seminar praxisorientiert an Menschen weiter, die Worte, Sprache und Körpersprache als ihr wichtigstes Handwerkszeug sehen und verstehen. Nicht nur das Wissen um Worte, Sprache und Körpersprache ist das Ziel, sondern Worte, Sprache und Körpersprache gezielt zu Wohl aller Menschen einzusetzen. Dieses TOP Intensiv – Seminar ist für Menschen, die, die Geheimnisse der bewussten und unbewussten Kommunikation erkennen und erlernen möchten.