



Überzeugend²

Mit Charisma und Empathie erfolgreich kommunizieren

DR. MICHALSKY

Erfinder des DPA-Verfahrens & Pionier in der Charisma-Analyse:

Charisma & Empathie

technisch **messbar** und objektiv **trainierbar** machen

SINNWEISER

ÜBERZEUGEND²

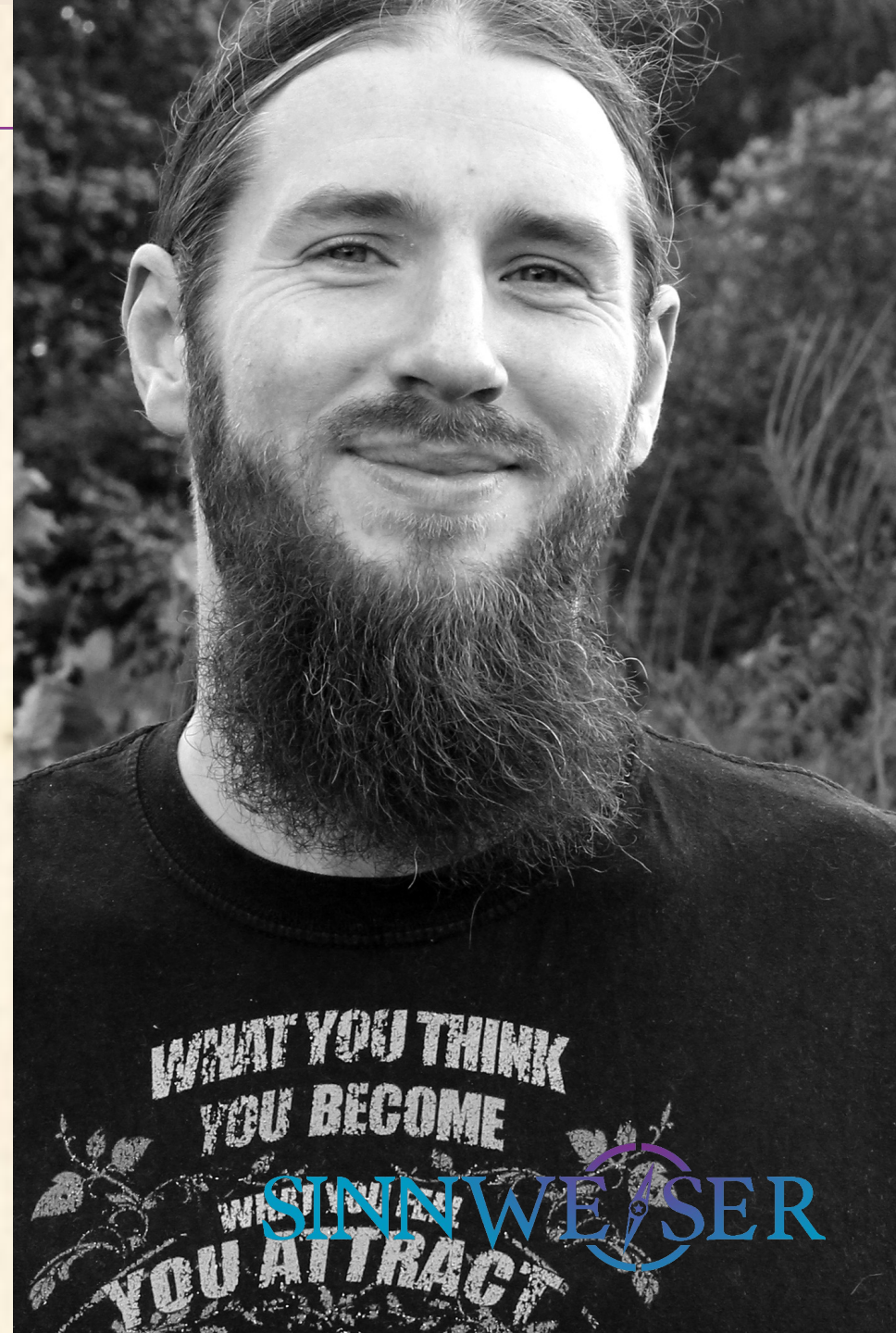
INHALTE

Verkaufen, führen, beraten oder vortragen, alle typischen kommunikativen **Aktivitäten des Unternehmensalltags** lassen sich auf eine **Kernkompetenz** zurückführen: Sie sollen **überzeugen**. Von einer Aufgabe, einem Produkt, einer Idee oder einer Vision. Dabei geht es nicht einfach darum, eine sachliche Information zu vermitteln, sondern eine Überzeugung. **Überzeugung ist eine Einstellung, eine Entscheidung und eine Emotion**. Der effizienteste Weg, diese Überzeugung auszulösen, ist nicht, sie aus dem Nichts zu erschaffen, sondern sie zu übertragen. Und wie bei einer Radioübertragung braucht es dabei vor allem zwei Dinge: einen guten Empfang und ein gutes Signal.

Die Qualität des Empfangs hängt in erster Linie von der Stärke der Beziehung zu unserem Gegenüber ab. Je intensiver die Verbundenheit, desto empfänglicher sind andere Menschen für die Signale, die wir ausstrahlen, und somit für unsere Überzeugungskraft. Ein effizienter Weg, um schnell, **authentisch und intensiv Verbundenheit** zu erzeugen, findet sich in der **innovativen Methode des Entrainments**. Entrainment bezeichnet unsere **Fähigkeit**, über feinste, kaum hörbare Nuancen der Stimme **auf das Gesprächsverhalten unserer Mitmenschen zu reagieren**.

Die Qualität des Signals wiederum ist davon abhängig, wie gut wir die Überzeugung, die wir vermitteln wollen, selbst verkörpern. Dabei sind vor allem drei Aspekte entscheidend: **Leidenschaft, Selbstbewusstsein und Kompetenz**. Und diese zusammen nennen wir **Charisma**. Dabei ist Charisma nicht, wie man ist, sondern wie man sich gibt. Einer der wichtigsten Faktoren unserer Charisma-Wirkung ist die Stimme. Doch was genau ist eine charismatische Stimme? Mittlerweile ist der **Charisma-Code** weitestgehend **entschlüsselt** und wir kennen die exakten akustischen Bausteine, die uns zu mehr Charisma verhelfen.

Empathie und Charisma sind dabei **intuitive Fähigkeiten**, die die besten **Vertriebler, Verhandler** und **Führungskräfte** bereits unbewusst nutzen. Und erst beide zusammen lassen uns unsere **volle Überzeugungskraft** entfalten. Neueste Forschungserkenntnisse und technologische Fortschritte ermöglichen es erstmals, beide Kompetenzen **objektiv messbar und nachhaltig trainierbar** zu machen. Durch das Training von Charisma und Entrainment erwerben wir keine künstlichen Kommunikations-Strategien, sondern wir schalten das **ur-eigene Potenzial des Menschen frei, intuitiv und authentisch zu überzeugen**.



„Hier steht jemand mit Leidenschaft vor der Klasse:
Unterricht bei Dr. Michalsky – Kinder und
Jugendliche, die den Lernstoff verinnerlichen, weil er
sie sieht. Sie spüren, dass ihr Lehrer für diesen
Moment im Klassenzimmer brennt.
Perfekt vorbereiteter Unterricht und große Empathie
bewirken, dass sich niemand gelangweilt oder
abgehängt fühlt. Sogar in der Pause suchen die jungen
Menschen den Austausch mit ihm, stellen fachliche
Fragen oder erzählen Privates. Hier wird Vertrauen
sichtbar.“

- Kirsten Tänzer, Lehrerin -



INHALTE

- ❖ **Entrainment:** Intuitiv authentisch und empathisch kommunizieren durch akustisches Training
- ❖ **Akustisches Charisma:** Die Bausteine einer leidenschaftlichen, selbstbewussten und kompetenten Stimme
- ❖ **Das Feuer entfachen:** Begeistern und motivieren durch emotionale Ansteckung
- ❖ **Das Ich im Team:** Starkes Teamwork ohne Selbstaufgabe
- ❖ **Die wahre Stimme:** Natürlich überzeugend durch Entfaltung des eigenen Potenzials

NUTZEN

- ❖ Die Teilnehmenden lernen, was es mit stimmlicher Empathie- und Charisma-Fähigkeit auf sich hat.
- ❖ Sie verstehen, wie man durch Entrainment intuitiv und authentisch eine starke Verbundenheit aufbaut.
- ❖ Sie wissen, was es braucht, um Charisma auszustrahlen und so auf eine natürliche Art effektiv zu überzeugen.
- ❖ Sie kennen den Zusammenhang von Selbstwahrnehmung, Selbstwirksamkeit und Teamwork.
- ❖ Sie erfahren, wie sie ihren kommunikativen und damit beruflichen Erfolg in allen Herausforderungen des Arbeitsalltags verbessern können.



Format: Impulsvortrag



Zielgruppe: Junge Menschen (U30), Mitarbeitende, Führungskräfte, Vertriebler:innen



Zeitlicher Rahmen: 45 – 90 min



Eine **objektive Einschätzung** der **Empathie- und Charisma-Fähigkeiten** eurer Mitarbeitenden.



Mehr Erfolg durch überzeugendere Mitarbeitende **in der Führung, im Verkauf und im Verhandeln** dank Empathie und Charisma.



Höhere Zufriedenheit der Teilnehmenden durch **Stärkung** des **Selbstverständnisses**, der **Identität** und des **Selbstbewusstseins**.



Verbessertes Arbeitsklima durch empathische und motivierende Kommunikation.



Höhere Effizienz und Produktivität durch **optimierte Kommunikation** innerhalb von und zwischen Arbeitsbereichen.



Höhere Belastbarkeit und **gesteigerte Resilienz** der Teilnehmenden durch **Reduktion** von sowohl **Selbstisolation** als auch **Selbstaufgabe**.



„Ich habe selten jemanden kennengelernt, der so empathisch, feinfühlig und einfühlsam ist wie Jan. Insbesondere im Umgang mit Jugendlichen und jungen Erwachsenen zeigt sich seine Leidenschaft für Persönlichkeitsentwicklung, Psychologie und Pädagogik. Mit großer Begeisterung ist er engagiert, seine Schüler:innen auch und besonders zur persönlichen Weiterentwicklung zu motivieren, nicht „nur“ seinen Lernstoff zu vermitteln. Wegen seiner verständnisvollen Resonanz auf seine Schüler:innen und ihre Themen, ist er bei ihnen sehr beliebt.“

- Rena Fluck,
Schulsozialarbeiterin & Diplompädagogin -

SINNWEISER



Erfinder des DPA-Verfahrens: **Empathie** technisch **messbar** und objektiv **trainierbar** machen



Pionier in der **akustischen Charisma-Analyse**:
Acoustic Voice Profiling©



15+ Jahre Erfahrung in **akademischer Forschung**
zu Stimme und Sprache



**Dokortitel Summa Cum Laude (mit
Auszeichnung)** in Experimenteller Phonetik

„Obwohl es in der wissenschaftlichen Psychologie unstrittig ist, dass die Stimme einer der wichtigsten sozialen Hinweisreize für die Bildung zwischenmenschlicher Eindrücke ist, wird sie in der Forschung vergleichsweise randständig behandelt. Die innovativen Arbeiten von Dr. Jan Michalsky im Bereich von stimmlichem Charisma und Entrainment füllen hier eine wichtige Lücke und haben weitreichende praktische Implikationen.“

- Prof. Dr. Lars Penke, Persönlichkeitspsychologe,
Georg-August-Universität Göttingen -

Mein Name ist Jan Michalsky. Ich bin Storyteller, Linguist und Speaker. Mein Leben und Schaffen ist von einer tiefen Begeisterung für Sprache geprägt. Das Spiel zwischenmenschlicher Kommunikation, bei der wir zwischen den Zeilen über Rhetorik und Stimme bis zur Körpersprache viel mehr vermitteln, als wir bloß sagen. Dies hat mich dazu motiviert, ein Studium der Sprachwissenschaft aufzunehmen und mit einer Promotion speziell über die Wirkung der Stimme abzuschließen. Hinzu ist meine Leidenschaft für die Lehre gekommen und die Aha-Momente in meinen Zuhörer:innen, gerade bei schwierigen Themen. Aus diesem Grund bin ich 2020 als Quereinsteiger ins Lehramt gewechselt. Hier habe ich im Kontakt mit den jungen Erwachsenen der nächsten Generation, mit ihrem schier unendlichen Potenzial, ganz neues Feuer entwickelt.

Was mich in meinen Tätigkeiten als Lehrer, Dozent und Speaker schon immer besonders fasziniert hat, war die einzigartige Fähigkeit, Leidenschaft und Überzeugung in anderen Menschen zu entfesseln. Dabei habe ich für mich erkannt, dass das Fundament für überzeugende Kommunikation in unserer Fähigkeit liegt, in Beziehung zu kommen. Das hat mich auf die Suche nach dem Geheimnis emphatischer Kommunikation geführt. Die Suche nach einer Art zu kommunizieren, die intuitiv und natürlich ist, ohne aufgesetzte Strategien. Einen Weg habe ich in der innovativen Methode des Entrainments gefunden. Entrainment ist genau diese ursprüngliche, authentische und empathische Art zu kommunizieren. Durch das sogenannte DPA-Verfahren habe ich dabei auf Basis meiner Forschung erstmals eine Methode entwickelt, diese empathische Kommunikation durch akustische Technik objektiv messbar und nachhaltig trainierbar zu machen.

Doch Verbundenheit allein ist nur die eine Hälfte des Puzzles. Wer überzeugend kommunizieren möchte, der muss sich auch fragen: Wie trage ich meine Überzeugung auch authentisch und expressiv nach außen? Die Antwort hierauf habe ich im Konzept des stimmlichen Charismas entdeckt. Besonders durch meine Zusammenarbeit mit Prof. Niebuhr, dem international führenden Experten für akustisches Charisma, gehöre ich nun zu einer Handvoll Menschen, die den „Charisma-Code“ geknackt haben.

In meiner Fusion von Entrainment und akustischem Charisma habe ich schlussendlich einen neuen, wissenschaftlich fundierten und objektiven Weg erschlossen, die Kunst des Überzeugens lernbar und messbar zu machen.





Deutscher Akademischer Austauschdienst
German Academic Exchange Service



**STADTWERKE
LÜBECK**





SINNWEISER

Ansprechpartner:

Robert Deiss (Management)

Tel.: +49 176 – 307 368 20

business@sinnweiser.de

www.sinnweiser.de