

**Anmeldung zum Seminar**  
**Psychologie der Bewegung**  
**Körpersprache**

Anmeldung per Post, Telefon, Fax, oder eMail

Ich melde mich zum Seminar gemäss den Teilnahmebedingungen an. Die Seminargebühr überweise ich vor Seminarbeginn.

Seminar Datum .....

Vorname: .....

Name: .....

Strasse: .....

PLZ / Ort: .....

Telefon: .....

eMail-Adresse: .....

Seminar-Datum: .....

Datum/

Unterschrift: .....

*Anmeldung und Organisation:*

**Osiris AG**  
Wissenschaftliches Institut  
auf der Basis altägyptischer Weisheit  
Sonnmattstrasse 9 - CH 6028 Herlisberg

Tel.: +41 (0) 41-9 30 36 86  
eMail: [info@osiris-ag.ch](mailto:info@osiris-ag.ch)  
Internet: [www.osiris-ag.ch](http://www.osiris-ag.ch)

**Seminarort:**  
**Haus des Lebens**  
Sonnmattstrasse 9  
CH 6028 Herlisberg / LU

**Seminarzeiten ca.:**  
Sa. 9:30 – 12:30 und 14:15 – 19 Uhr  
So. 9:30 – 12:30 und 14:15 – 18 Uhr

**Teilnahmebedingungen**  
Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, weshalb eine möglichst kurzfristige Anmeldung in beidseitigem Interesse liegt.

**Seminargebühr**  
Teilnehmer / Wiederholer inkl. / exkl. Unterlagen nach der aktuell gültigen Preisliste. Die Seminargebühr wird vor Seminarbeginn überwiesen oder am ersten Seminartag bar bezahlt.

Bankverbindung: Postkonto  
Empfänger: Osiris AG  
Kontonummer: 50-13645-0  
Verwendungszweck: Körpersprache/ Datum

**Referent:**  
Max Bänziger, Prof. für Ägyptologie, praktische Psychologie und angewandter Menschenkenntnis. Leiter der Privat Universität Osiris in Herlisberg, CH.

Muss Prof. Max Bänziger aus zwingenden Gründen absagen und kann das Seminar nicht durchgeführt werden, weil kein Ersatz für ihn da ist, erstatten wir in diesem Fall den Betrag zurück, unter Ausschluss jeglicher weitergehender Ansprüche.

**Seminar**  
**über die Weltsprache,**  
**die**  
**Körpersprache**



**Psychologie der**  
**Bewegung**  
auf der Basis altägyptischer Weisheit

von und mit  
**Prof. Max Bänziger**

## Seminarprogramm

Es gibt keinen Gedanken, der sich nicht in einer bestimmten, gesetzmässigen Bewegung des Körpers zeigt. Dieser Schlüssel, dieses **Lesen des Alphabetes der Natur**, wird den Seminarteilnehmern vermittelt. Schnelle und sichere Informationen durch exakt entschlüsselte Körpersprache. Selbst in der Medizin macht man sich zunutze, dass jede Muskelbewegung eine bestimmte Gehirnregion anspricht, so manifestiert sich auch jeder Gedanke (Gehirn-Aktivität) in einer Bewegung eines Muskels. Emotionale Empfindungen genauso wie gedachte Worte. Daher setzt sich die "Gedankenwelt" nach aussen in die **Körpersprache** um, diese wiederum ist das **Alphabet der Natur**.



Die Körpersprache meines Gegenüber gibt mir Auskunft über:

- Wann ist die Grenze meines Angebots erreicht...
- Wo habe ich Zustimmung, obwohl mein Gegenüber dieses aus verhandlungstechnischen Gründen noch nicht zugibt...
- Wo stosse ich mit meiner Aussage auf Missfallen und kann dann entgegensteuern...

Der Umgang mit Geschäftspartnern und Kunden ist qualifizierter, und diese erleben sich besser "bedient", weil verstanden!

Auch das Thema "**Lüge**" wird seriös und pragmatisch bearbeitet. Ausreden jeder Art, Fragen zur Bonität und viele andere können somit beurteilt werden.



Mit diesem Wissen sind Sie immer die berühmte, entscheidende "Nasenlänge" voraus.

Das Seminar gliedert sich in 3 Abschnitte:

1. Das **Alphabet der Natur** wird erklärt und eingeübt.
2. **Übungen** mit Video, echte Aufnahmen, keine gestellten Szenen.
3. **Spezielle** praxisbezogene, auch individuelle Übungen, deren Schwerpunkt auf der Interessenlage der Seminarteilnehmer abgestimmt ist.



## Seminarziel

### Mehr Erfolg - bei gleichem Einsatz.

Diese Methode der naturgesetzlichen Körpersprache erlaubt das „Gedankenlesen“. Dadurch gestaltet sich die Beziehung zu Geschäftspartner und Kunden effizienter. Ist es einfacher ein Vertrauensverhältnis aufzubauen, welches nachfolgende Geschäfte erleichtert.

### Anwendungsbereich

Geeignet ist das Seminar für:

- Teilnehmer, die kunden-, service- und vertriebsorientiert arbeiten.
- Privatpersonen, die grundsätzlich ihre zwischenmenschliche Kommunikation in der Partnerschaft, der Familie und sonstigen Begegnungen mit Menschen verbessern wollen.

**\* Diese Methode zur praktischer Menschenkenntnis hilft erfolgreicher zu agieren;**

**\* steigert entscheidend Ihre Wettbewerbsfähigkeit im Berufsleben;**

**\* lehrt Sie, Erfolg und Harmonie im Privatleben zu gewähren.**

Testen Sie den Seminarleiter Prof. Max Bänziger, er zeigt Ihnen vorab die Praxis am Telefon in wenigen Minuten, kostenfrei und unverbindlich zwischen 15 und 21 Uhr.

Rufen Sie an:

**Prof. Max Bänziger: +41. 41. 9 30 36 86**