

// Körpersprache

Wie man auf andere wirkt



Zuhörer empfinden

40% aller Präsentationen / Gespräche als „einschläfernd“

44% als „langweilig“

13% als „OK“ und nur

3% als „begeisternd“

Die meisten Menschen konzentrieren sich bei Ihren Vorbereitungen zu **99%** lediglich auf den Inhalt ihrer Präsentation / ihres Gesprächs. Also auf das „**Was sage ich**“.

Nur 1% auf das „**Wie sage ich´s**“.

Das „**Wie**“ macht aber zu 93% den Erfolg einer Präsentation / eines Gesprächs aus.

**Es geht darum, die Menschen von sich zu überzeugen
und langfristig in positiver Erinnerung zu bleiben.**

Der viel zitierte **erste Eindruck** entsteht zwischen sagenhaften **150 Millisekunden und 90 Sekunden**. Und dieser ist entscheidend!

Wer als **sympathisch** eingestuft wird, dem wird gleichzeitig **Kompetenz** zugeschrieben. Wer **unsympathisch** wirkt, dem wird nicht selten **Inkompetenz** unterstellt und er muss viele Argumente liefern, um sein Können zu beweisen.

Wie kann ich Sympathiepunkte gewinnen?

- > Angemessene Kleidung, aufrechte Haltung
- > Blickkontakt mit Personen aufnehmen, die sympathisch sind
- > Negative Gedanken verbannen und durch positive ersetzen
- > Richtig lachen: Über das ganze Gesicht strahlen. Lächeln steckt an wie eine Grippe. Dies sollte man ausnutzen. Mit einem Lächeln zur Begrüßung kann man bei seinem Gegenüber positive Pluspunkte ernten.
 - Ein Lächeln sagt mehr als tausend Worte!

Wie kann ich Sympathiepunkte gewinnen?

- > Mit tiefer Stimme sprechen
- > Die ersten 4 Minuten sind entscheidend!
- > Den Partner immer wieder mit Namen ansprechen
- > Positive Formulierungen benutzen (z.B. „gut“ anstatt „nicht schlecht“)
- > Kurze Sätze – weniger ist mehr
- > Anschaulich und in Vergleichen sprechen, nicht übertreiben
- > Das berühmte „man“ streichen und durch „wir, ich, unser Unternehmen, Sie, können...“ ersetzen.

Was tun gegen Lampenfieber?

- > Vorbereitung
- > Think positive!
- > Trinken
- > Tief durchatmen
- > Stift zwischen die Zähne

Körper und Psyche

- > Unsere Augen reagieren 17 mal schneller als unsere Ohren.
- > Wir verständigen uns zu **55%** über **Körpersprache**, zu **38%** über die **Stimme** und zu **7%** über **Worte**.
- > Jeder Gedanke wirkt sich auf unseren Körper aus. Durch den Körper kann man andersherum aber auch Einfluss auf das Gefühlsleben nehmen.
- > Körper und Seele beeinflussen sich immer gegenseitig – ob wir wollen oder nicht.

Körperhaltung

- > Abstand zwischen den Füßen sollte hüftbreit sein.
- > Schultern leicht nach hinten ziehen. Nach vorne hängende Schultern wirken lustlos und kraftlos.
- > Gewicht gleichmäßig auf beiden Beinen verteilen. Ständiger Wechsel des Standbeins wirkt unsicher und macht mögliche Gesprächspartner oder Zuhörer nervös.
- > Krone-Erbse-Trick: Einfach vorstellen, man hätte eine Erbse im Hintern und eine Krone auf dem Kopf.

Körperhaltung

- > Oberkörper nach vorne geneigt und Gesprächspartner zugewandt: Interesse am Gegenüber
- > Zurückgelehnter Oberkörper: 1. Person hat Bedenken, ist kritisch, hat innere Abneigung. 2. Sie haben ihren Gegenüber überzeugt und er hat sich von seinen eigenen Ideen verabschiedet. Wenn er auch noch nickt, haben Sie den Beweis.
- > Zusammengepresste Beine: Unsicherheit
- > Angehobene Fußspitze: Abwehr

Gestik

- > Optimal ist, wenn die Hände immer zu sehen. z.B. in Bauchnabelgegend locker zusammenlegen. Seitlich am Körper herunter hängen geht auch.
- > Hände nicht hinter dem Rücken verstecken. Das vermittelt Unsicherheit.
- > Hände nicht in Hosentaschen verstecken. Das könnte als zu leger gewertet werden.
- > Die Größe der Gesten ist abhängig von der Raumgröße. Kleiner Raum – kleine Gesten, großer Raum – große Gesten.

Gestik

- > Nicht mit den Händen von oben nach unten gestikulieren – Negativgeste.
Richtig: von unten nach oben.
- > Nie mit Zeigefinger oder Stift auf eine Person deuten. Dies wird unbewusst als Bedrohung interpretiert. Zeigefinger und Stift wirken wie eine Waffe.

Verräterische Gesten

- > Unruhige Körperbewegungen: Zeichen dafür, dass jemand nicht so recht zu dem steht, was er sagt.
- > „Ich bin für alles offen“: Wer dabei die Hände verknotet, ist nicht wirklich glaubwürdig.
- > Fußspitze anheben, als würde man ein imaginäres Bremspedal bedienen: Nicht unbedingt damit einverstanden, was das Gegenüber sagt.
- > „Das Angebot ist toll“ und gleichzeitig Unterlagen wegschieben: Angebot wurde in Wirklichkeit weggeschoben.

Verräterische Gesten

- > „Ich finde ihr Unternehmen beeindruckend“ und imaginäres Staubkorn auf Sakko wegputzen: Vielleicht wird das Unternehmen aus dem Weg geschoben.
- > Personen, die lügen, blinken häufiger mit ihren Pupillen. Sie zeigen vielfach ein ungewöhnlich geringes Maß an direktem Augenkontakt. Bei geübten Lügnerern kann aber auch das Umgekehrte vorkommen.

Mimik

Blickkontakt kann die Kontaktaufnahme positiv oder negativ beeinflussen.

- > Angestrengt auf den Boden schauen: Man geht davon aus, dass sich derjenige in sich zurückgezogen hat und nicht am anderen interessiert ist.
- > Flüchtiger Blick: Ich habe Sie gesehen und respektiere Sie.
- > Mit offenen Augen den Gegenüber einen Gedanken lang anschauen: Interesse wird signalisiert.
- > Zu lang anschauen: Wir als unangenehm empfunden.

Händedruck

- > Fester Händedruck lässt auf festen, selbstsicheren Charakter schließen.
- > Lascher Händedruck deutet auf unsicheren Menschen hin.
- > „Steife Hand“ oder nur Finger reichen: Möchte auf Distanz bleiben.
- > Handrücken oben: Vermittelt dominante Person.
- > Zusätzlich Unterarm des anderen greifen: Bestimmende Person
- > Freie Hand auf Oberseite der „Begrüßungshand“ legen: kann als sehr wertschätzend verstanden werden