

KÖRPERSPRACHE IM GESCHÄFTSLEBEN

M MOEZ
DRIDI



M

**MOEZ
DRIDI**

**VERKAUFEN MIT
KÖRPERSPRACHE**

ANLEITUNG:

KÖRPERSPRACHE IM GESCHÄFTSLEBEN

VON MOEZ DRIDI

© Moez Dridi

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt.

Sämtliche, auch auszugsweise Verwertungen bleiben vorbehalten.

Für Inhalte von Webseiten Dritter, auf die in diesem Werk verwiesen wird, ist stets der jeweilige Anbieter oder Betreiber verantwortlich, wir übernehmen dafür keine Gewähr. Rechtswidrige Inhalte waren zum Zeitpunkt der Verlinkungen nicht erkennbar.

Moez Dridi

Scheibenstr. 97

48153 Münster

www.moezdridi.com

EINLEITUNG

Im Geschäftsleben sind die Dinge nicht immer so, wie sie scheinen. Sie müssen in der Lage sein, das Bild zu vermitteln, das für die Art von Geschäft, die Sie betreiben wollen, förderlich ist. Sie müssen in der Lage sein, die Einstellung Ihres Geschäftspartners zu erkennen. Mit einer guten Kenntnis der Körpersprache können Sie dies tun.

Was ist Körpersprache?

Sie haben mit Sicherheit den Satz "Sprache schafft Wirklichkeit" schon mal gehört. Dieser meint nicht nur "soziale Wirklichkeit", sondern auch materielle Umwelt. Umgekehrt können wir auch sagen, wenn nie über etwas nachgedacht wird, dann existiert es nicht in unserer Welt. Nehmen wir beispielsweise das Wort »Begreifen«. Begreifen ist im Gehirn sehr eng an »Be-Greifen« geknüpft. Zur Frage "was ist es?" kommt also automatisch die Frage "Was kann ich damit tun?" hinzu. Dieser Vorgang verläuft völlig instinktiv, wir nehmen diese mentale Simulation nicht bewusst wahr. Während der gesamten Geschäftskonversation bewerten unsere Geschäftspartner ständig unsere Aussagen und Aktionen und reagieren auf alles, was wir sagen: entweder verbal durch ihre Körpersprache oder durch emotionale Äußerungen. Diese Reaktionen sind wie Stichworte, die wir als Kauf- oder Warnsignale interpretieren können. Und hier hat die Körpersprache direkten Einfluss auf Ihre Umwelt. Nur durch Ihre Wirkung verändern Sie die Dynamik in Ihren Ge-

sprächen. Wirkung bedeutet Veränderung. Ich nehme wahr, dass bei mir eine Veränderung stattgefunden hat, weil etwas auf mich gewirkt hat, weil ich mich plötzlich anders fühle.

Veränderung ist aber auch die Antwort oder eine Rückmeldung, die wir auf unsere Wirkung erhalten. Ich fühle mich attackiert, heißt nicht, dass der andere mich attackiert. Solange der andere sich aber attackiert *fühlt*, müssen Sie dieses Gefühl abbauen, sonst ist er nicht empfänglich für Ihr Produkt, Konzept oder Idee. Mit der Körpersprache können Sie viele Missverständnisse in der Kommunikation vorbeugen respektive erfolgreicher zu Ihren Gunsten bewusst gestalten.

Anders als Tiere haben wir eine virtuelle Welt. Das ist das, was wir Gedanken nennen. Und in dieser gedanklichen Welt verhalten wir uns gegenüber vielen Sachen, als ob sie wirklich existent sind. Wir messen sie, wir wiegen sie. Wie oft sagen wir: "Es waren schwere Gespräche." Was heißt schweres Gespräch? Wieviel Kilogramm? Das heißt, wir geben der Abstraktion plötzlich ein Maß. Es war ein langes Gespräch. Wie lang? Ein Kilometer? Das heißt, wir geben das Maß und unser Geist begreift es als eine reale Gestalt. Das bedeutet, wenn ich mich attackiert fühle, ist es meine Empfindung und schon versuche ich, mich körpersprachlich zu wehren. Unser Körper übersetzt Abstraktionen so, dass sie für uns materiell Sinn ergeben. Alle unsere sozialen Systeme sind nur Skizzen. Unser Gehirn benutzt Symbole, um Abstraktionen auf menschliches Maß zu verkleinern und verständlich zu machen. Zum Beispiel können die Hände eingesetzt werden, um etwas zu erklären, was schwer in Worte zu fassen ist. Sie werden eingesetzt, wenn jemand das treffende Wort

nicht einfällt. Wenn eine Person mit den Fingern schnackst oder ihre Hände in die Luft streckt, scheint ihr das zu helfen, das richtige Wort zu finden, als schwebe es über ihr und könne mit den Bewegungen eingefangen werden. Ludwig Wittgenstein hat den Ausspruch »die Bedeutung eines Wortes ist sein Gebrauch in der Sprache« geprägt. Das heißt, unser Körper rationalisiert aufgrund dieses Systems Bewegungen und Gedanken. Jede Information, die unser Organismus aufnimmt, ist sofort im ganzen Körper vorhanden. Das heißt, jedes Wort, das wir denken, muss sofort in die gesamten Körperteile übersetzt werden. Sonst hat das für unseren Körper keine Bedeutung, weil er seine Funktionen nicht mehr erfüllen kann. Achten Sie mal darauf, wenn jemand etwas mit seiner Hand zur Seite schiebt, was nicht da ist. In Wahrheit ist das, was er zur Seite schiebt, Ihr Vorschlag oder Ihr Argument. Das gilt auch für die Geste des Vor-sich-Weg-schiebens von Gegenständen. Man schiebt auch auf dem Tisch Dinge von sich, wenn man empfindet, was man mit diesen Dingen gerade gedanklich macht. Wenn unsere Hände plötzlich anfangen, die Gegenstände – wie eine Tasse oder einen Stift – am Tisch zu ordnen, bedeutet das, dass ich alle Informationen strukturieren und sortieren möchte. Die Gedanken werden zur Materie und erst dann werden diese immanent rekonstruiert, so dass Körpersprache entsteht. Alle Lebensformen sind offene Systeme, die ihre Stabilität dadurch sicherstellen oder sich sogar auf höhere Komplexität hin entwickelt haben, weil sie in dauerndem Austausch mit ihrer unmittelbaren Umwelt stehen. Ein Organismus braucht für sein Überleben nicht nur die für seinen Stoff-

wechsel benötigten Substanzen, sondern auch ausreichende Information über seine Umwelt. Wir selbst und unsere Umwelt sind in einem ständigen dynamischen Veränderungsprozess unterworfen, und da muss sich der Organismus anpassen. In diesem Sinn sind Austausch (Kommunikation) und die Daseinsform zwei untrennbare Begriffe. Der Einfluss der Umwelt auf einen Organismus setzt sich aus Signalen zusammen, deren Bedeutung keineswegs eindeutig ist, sondern die vom Organismus bestmöglich entschlüsselt werden müssen. Wenn wir zu dieser selbstverständlichen Feststellung noch die Tatsache hinzufügen, dass die Reaktionen des Organismus ihrerseits die Umwelt beeinflussen, so wird klar, dass selbst auf sehr primitiven Lebensstufen dauernde und vielfältige Wechselwirkungen stattfinden, die nicht wahllos, sondern durch eine Art Programm bedingt sind. Die Augen melden unserem Körper permanent etwas, aber was melden sie? Sie melden eine Veränderung. Gehen wir weiter: Was heißt Veränderung? Jeder von uns weiß, dass er existiert, zum einen, weil Dinge auf ihn wirken und zum anderen, weil er auf seine Umwelt wirkt. Dabei ist es gleichgültig, ob die Wirkung physischer Natur ist, ob Objekte im Raum sich verändern, ob sie chemischer Natur ist, und sich Farben oder Formen verändern oder sich die seelische Natur, die Empfindung, die Interessen verändern. So gesehen ist die Existenz eine Funktion der Beziehung zwischen einem Organismus und seiner Umwelt. Auf der menschlichen Ebene erreicht diese Beziehung ihre höchste Komplexität. Obwohl in der modernen Zivilisation die Probleme des biologischen Überlebens weit in den Hintergrund gerückt

sind und die Umwelt im ökologischen Sinn weitgehend von Menschen beherrscht wird, haben sich die lebenswichtigen Signale, die ein Mensch von seiner Umwelt erhält und richtig entschlüsseln muss, lediglich vom Biologischen auf das Psychologische hin verschoben. Reichen bei Insekten vielfältige Duftstoffe aus, um sich instinktiv zu verstehen, so beginnt die menschliche Kommunikation dort, wo der Instinkt allein nicht ausreicht.

Verstehen Sie die Körpersprache auch als ihre eigene verbale (Körper)Sprache und natürlich als die unausgesprochene oder nonverbale Art der Kommunikation, die wir in jedem einzelnen Aspekt unserer Interaktion mit einer anderen Person anwenden. Sie ist wie ein Spiegel, der uns sagt, was die andere Person als Reaktion auf unsere Worte oder Handlungen denkt und fühlt. Zur Körpersprache gehören Gesten, Manierismen und andere körperliche Zeichen.

Würden Sie glauben, dass in realen Situationen 60 % bis 80 % der Botschaften, die wir anderen Menschen vermitteln, über die Körpersprache übermittelt werden und die eigentliche verbale Kommunikation nur 7 % bis 10 % ausmacht?

Unsere Fähigkeit, die Körpersprache positiv zu nutzen und die Gedanken anderer Menschen durch ihre Körpersprache zu lesen, wird Sie schneller an Ihr Ziel bringen und kann ein mächtiges Werkzeug für unsere allgemeine Persönlichkeitsentwicklung sein. Stellen Sie sich vor, dass Sie bei der Arbeit, im Geschäftsleben und im privaten Kontext einen guten Eindruck hinterlassen, wenn Sie sich in diesem nicht ganz so alltäglichen, aber dennoch sehr wirkungsvollen Be-

reich des Studiums auskennen. Es ist das unausgesprochene Werkzeug für ein erfolgreiches Leben.

Lesen Sie also weiter und finden Sie heraus, wie Sie die Körpersprache lesen und nutzen können - die meistgenutzte und doch am meisten missverstandene Geheimsprache der Welt.

Selbstvertrauen, Autorität und Vertrauen: Wie wirke ich im Business?

Schon in den ersten zehn Sekunden, in denen ein Geschäftspartner oder Kunde Ihnen begegnet, hat er/sie begonnen, sich eine Meinung über Sie zu bilden. Dies geschieht nicht nur durch das, was sie hören, sondern auch durch jedes kleine Detail, das sie sehen. Ihre Körpersprache ist im Geschäftsleben sehr wirkungsvoll.

Tatsächlich kann die Körpersprache auch anderen ein Bild von Ihrer Macht vermitteln. Wenn Sie in einem Raum mit Geschäftspartnern sitzen und mächtig wirken wollen, können Sie während des Treffens stehen. Das erweckt den Eindruck von Macht. Ob Sie das sympathischer macht, ist eine andere Frage.

Wenn Sie sich zudem noch bewegen, wirken Sie noch mächtiger, und andere könnten sich durch Ihre Körpersprache bedroht fühlen. Mächtig zu wirken ist wichtig, um Autorität auszustrahlen. Autorität ist wichtig damit man uns in Verhandlungen oder Meetings respektiert. Aber zu viel davon kann die Beziehung schaden. Sie können auch im Sitzen einen Eindruck von Autorität und Selbstvertrauen vermitteln. Nutzen Sie einfach so viel Platz wie möglich. Strecken

Sie Ihre Beine aus, öffnen Sie Ihre Arme, tun Sie alles, um sich größer erscheinen zu lassen.

Selbstvertrauen zu zeigen ist im Geschäftsleben ebenso wichtig wie Autorität zu zeigen. Eine Möglichkeit, durch Ihre Körpersprache Selbstvertrauen zu zeigen, besteht darin, Ihren Kopf nicht zu viel zu bewegen. Wenn Ihr Kopf ständig in Bewegung ist, wirken Sie wie eine Person, die nach Anerkennung sucht. Das hat etwas Bedürftiges. Ihre Augen können Ihnen helfen, durch Ihre Körpersprache Vertrauen zu zeigen. Wenn Sie die meiste Zeit über Augenkontakt halten, wirken Sie selbstbewusst und ehrlich. Wenn Sie zu oft blinzeln, wirkt das wie mangelndes Selbstvertrauen, also versuchen Sie, nicht übermäßig zu blinzeln. Die Körpersprache Ihrer Augen ist entscheidend.

1.

DIE ZEICHEN LESEN

Wir verwenden die Körpersprache jeden Tag in unserem Leben, um unsere Botschaft zu vermitteln, um positives Feedback in unserem Leben zu erhalten und um zu bekommen, was wir wollen. Wir verwenden diese Sprache die ganze Zeit, aber wir sind uns dessen vielleicht nicht bewusst. Darüber hinaus bezieht diese Sprache nicht nur den Mund, sondern auch den ganzen Körper mit ein.

Können Sie sich vorstellen, welche unglaubliche Kraft die Anwendung dieser Sprache hat? Mit ihr können Sie die inneren Emotionen Ihrer Geschäftspartner deuten, auch wenn diese sie nicht direkt ausdrücken. Sie werden auch in der Lage sein, Ihr Verhalten der jeweiligen Situation anzupassen. Sie werden sie dazu bringen, Sie zu mögen und Ihnen zu vertrauen. Was Worte nicht können, kann die Körpersprache leisten.

In diesem Kapitel werden wir uns mit den verschiedenen Körpergesten und -bewegungen beschäftigen, die Menschen in unterschiedlichen Situationen zeigen.

INTERESSE SUGGERIEREN

Es ist wichtig zu wissen, ob die Menschen an dem, was Sie sagen, interessiert sind; andernfalls vergeuden Sie nur Ihre Zeit.

Stellen Sie sich vor, Sie sind im Mittelstand und haben ein Chemieunternehmen. Sie sind auf der Suche nach einem Investor. Da Sie sich schon immer für Chemie interessiert haben, gehen Sie davon aus, dass Ihre Investoren das Gleiche empfinden wie Sie. Aber sind sie wirklich interessiert? Sind Ihre Präsentationsmethoden gut genug, um ihr Interesse zu wecken? Wenn Sie die verschiedenen Körpersignale Ihrer Investoren nicht erkennen können, werden Sie nie wissen, wie sie sich auf Ihren Input einstellen. Und wenn Sie nicht herausfinden, ob das ununterbrochene Anstarren ohne Blinzeln ein Zeichen von Interesse oder ein Hinweis darauf ist, dass sie sich im Traumland befinden, können Sie einfach nicht die notwendigen Schritte unternehmen, um sich auf ihre Bedürfnisse einzustellen.

Hier sind einige der Bewegungen, die Menschen zeigen, die an dem, was Sie sagen, interessiert sind:

Sie halten mehr als 60 % der Zeit den Augenkontakt. Je weiter die Augen geöffnet sind, desto interessierter ist die Person. Tatsächlich hält eine Person beim Zuhören mehr Augenkontakt als beim Sprechen. Ihr Kopf ist nach vorne geneigt. Sie nicken mit dem Kopf. Das bedeutet, dass die Person Ihnen zustimmt. Das heißt, sie sind aufmerksam und hören zu.

Ihre Füße zeigen zu Ihnen hin. Sie lächeln häufig. Aber beachten Sie, dass nicht alle Lächeln das gleiche Gefühl vermitteln. Ein längliches Lächeln ist nicht echt. Es wird verwendet, um Höflichkeit zu zeigen, aber nicht unbedingt Freude oder Freundlichkeit. Die Lippen werden vollständig von den oberen und unteren Zähnen zurückgehalten, wodurch die längliche Form entsteht. Dieses Lächeln zeigen viele Menschen, wenn sie vorgeben, sich über einen schlechten Witz zu amüsieren.

ANZEICHEN DAFÜR, DASS SIE EHER BEREIT SIND, IHNEN ZUZUSTIMMEN

Haben Sie als kleines Kind schon einmal versucht zu entschlüsseln, was der Gesichtsausdruck Ihrer Eltern bedeutet, wenn Sie sie bitten, Ihnen ein neues Spielzeug zu kaufen oder mit Ihnen nach Phantasialand zu fahren? Ein Stirnrunzeln würde wahrscheinlich ein "Nein!" bedeuten. Aber ein Nicken würde dich vor Freude springen lassen. Je älter Sie werden, desto wichtiger wird es, dass Sie erkennen können, ob andere Menschen mit Ihrer Entscheidung oder Ihrem Vorschlag einverstanden sind. Diese Fähigkeit hilft Verhandlungsführern und Bewerbern in Vorstellungsgesprächen bei ihren Unternehmungen, weil sie in der Lage sind, ihre Vorgehensweise rechtzeitig zu ändern, um sich auf eine bestimmte Situation einzustellen.

Es gibt bestimmte Anhaltspunkte dafür, ob Geschäftspartner Ihren Ideen gegenüber aufgeschlossener sind. Einige davon sind:

- Ihre Hände liegen flach auf dem Tisch.
- Ihre Handflächen sind offen.
- Wenn sie über ihr Kinn streichen, denken sie nach. Sie stimmen Ihnen vielleicht nach sorgfältiger Prüfung zu.
- Ihr Kopf ist nach vorne geneigt.
- Sie nicken mit dem Kopf.
- Ihre Beine sind weit voneinander entfernt.
- Sie lächeln häufig.
- Sie knöpfen ihre Jacken auf. Dies deutet auf Freundlichkeit und Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit Ihnen hin.
- Ihre Hände sind offen. Auch das deutet auf Aufrichtigkeit hin.
- Sie legen ihre Hände auf die Brust. Dies steht für Offenheit und vermittelt Aufrichtigkeit, Ehrlichkeit oder Hingabe. Eine Frau, die ihre Hände auf die Brust legt, nimmt jedoch eine abwehrende Haltung ein und kann anzeigen, dass sie überrascht oder erstaunt ist.

ANZEICHEN DAFÜR, DASS SIE NACHDENKEN

Menschen denken die ganze Zeit. Aber je nach Art und Intensität des Denkens machen verschiedene Personen unterschiedliche Körperbewegungen. Einige ihrer Handlungen sind unten aufgeführt:

Sie streichen über ihr Kinn. Das bedeutet, dass sie die Vor- und Nachteile des Vorschlags/der Idee, der/die präsentiert wird, abwägen.

Sie nehmen ihre Brille ab, um sie entweder (1) zu reinigen oder (2) die Spitze des Gestells in den Mund zu stecken. So

verschaffen sie sich etwas Zeit zum Nachdenken. Ein Brillengestell im Mund deutet wahrscheinlich auch darauf hin, dass sie mehr Details benötigen und bereit sind, zuzuhören. Sie kneifen den Nasenrücken zusammen, wahrscheinlich mit geschlossenen Augen. Menschen, die dies tun, sind in sehr tiefe Gedanken vertieft. Möglicherweise befinden sie sich in einer schwierigen Situation, in der sie sich der Konsequenzen bewusst sind, die sich aus wichtigen Entscheidungen ergeben können. Sie legen eine Handfläche unter das Kinn, den Zeigefinger spitz und ausgestreckt an der Wange entlang, während die anderen Finger unter den Mund gelegt werden. Diese Geste deutet eher auf Gedanken hin, die andere Menschen kritisieren oder ihnen gegenüber feindselig sind.

Sie gehen mit gesenktem Kopf und den Händen hinter dem Rücken. Menschen, die auf diese Weise gehen, machen sich wahrscheinlich Sorgen über ihre Probleme und überlegen, wie sie diese lösen können.

ANZEICHEN FÜR FRUSTRATION/ ENTÄUSCHUNG

Ein Bundesliga-Trainer, dessen Mannschaft in der 90. Minuten verliert, sagt vielleicht "Aaarrrrrrr!" oder er schweigt einfach und macht bestimmte Körperbewegungen, die zeigen, wie enttäuscht er ist. Hier sind einige Hinweise, die auf Frustration hindeuten.

- Sie kratzen sich an den Haaren oder im Nacken.
- Sie suchen. Halt, indem Sie fest am, Stuhl festhalten.
- Sie spannen den Kiefer an.

ANZEICHEN FÜR HANDLUNGSORIENTIERTHEIT

Menschen, die zielorientiert und hoch motiviert sind, erkennt man nicht nur daran, wie sie reden. Ihre Handlungen sagen mehr aus. Sie gehen in schnellem Tempo und schwingen dabei locker die Arme. Sie stützen ihre Hände in die Hüften, meist mit gespreizten Beinen. Sie gehen mit den Händen in den Hüften. Dies kann auf einen momentanen Vitalitätsschub hindeuten, aber auch auf eine gewisse Trägheit. Je nach Situation und Kontext.

ANZEICHEN DAFÜR, DASS SIE DEFENSIV SIND/ETWAS VERBERGEN

Der Mund mag ein Geheimnis bewahren, aber bestimmte Gesten können darauf hinweisen, dass Menschen etwas verbergen, von dem sie nicht wollen, dass andere es herausfinden wie zum Beispiel:

- Sie gehen mit den Händen in den Taschen.
- Sie verschränken ihre Arme.
- Sie verstecken ihre Hände auf jede erdenkliche Weise.

ANZEICHEN VON LANGEWEILE

Stellen Sie sich vor, Ihr Chef hält eine Präsentation und alle Mitarbeiter müssen zuhören. Sie stellen fest, dass viele von ihnen mit dem Stift klicken, mit den Füßen wippen und mit den Fingern trommeln. Nach der Sitzung hören Sie, wie der Chef sie fragt: "Hat Ihnen die Präsentation gefallen?" Sie würden sagen: "Auf jeden Fall!" Aber Sie wissen es besser. Ihre Handlungen zeigen, wie gelangweilt sie sind. Es ist ein gutes Gefühl, die Körpersprache zu kennen, nicht wahr?

Einige Signale, die von gelangweilten und desinteressierten Menschen vermittelt werden, sind:

- Der Kopf wird auf die Handfläche gestützt, oft begleitet von hängenden Augen.
- Sie zeigen Unaufmerksamkeit, indem sie auf eine leere Fläche starren (ohne zu blinzeln) oder sich häufig umschauen.
- Sie ziehen an den Ohren. Dies kann auch bedeuten, dass sie das Gespräch einer anderen Person unterbrechen wollen.
- Sie klicken ununterbrochen mit einem Stift.
- Sie klopfen mit den Händen oder Füßen.
- Sie gähnen unaufhörlich.
- Ihre Füße oder andere Körperteile zeigen in Richtung Ausgang, als ob sie unbedingt gehen wollen.
- Sie bewegen sich unruhig auf ihren Sitzen. Das kann auch bedeuten, dass sie sich nicht wohlfühlen, oder sie sind einfach nur erschöpft.
- Sie schlagen die Beine übereinander und treten ständig mit dem Fuß in einer sehr leichten Bewegung (vor allem bei Frauen).

Wenn Sie den Vortrag halten und feststellen, dass Ihr Publikum Anzeichen von Langeweile zeigt, sollten Sie nicht anfangen, schneller oder lauter zu sprechen. Halten Sie sich zurück, auch wenn Ihr Instinkt Ihnen das sagt. Sagen Sie stattdessen: "Moment mal. Ich habe das Gefühl, dass ich Ihre Aufmerksamkeit verliere. Was ist los?" Hören Sie sich an, was sie zu sagen haben. Vielleicht entdecken Sie, was sie tatsächlich daran hindert, mit Ihnen Schritt zu halten.

SIGNALE, DIE AUFREGUNG ODER INTERESSE AUSDRÜCKEN

Wenn Sie schon einmal befördert wurden, ein besonderes Geschenk erhalten oder einen Wettbewerb gewonnen haben, haben Sie bestimmt schon einmal eine der Handlungen ausgeführt, die aufgeregte Menschen machen, wenn sie von ihrem Segen erfahren. Einige der Bewegungen, die aufgeregte Menschen machen, sind:

- Sie reiben ihre Handflächen aneinander.
- Sie klatschen in die Hände.
- Sie neigen ihren Kopf nach vorne.
- Sie kreuzen ihre Finger (normalerweise in der Hoffnung, dass etwas Großes oder Besonderes passieren wird).

SIGNALE, DIE SELBSTVERTRAUEN/AUTORITÄT/VERTRAUEN ZEIGEN

Menschen mit einem hohen Maß an Selbstvertrauen sind in der Regel erfolgreicher als Menschen mit einem geringen Selbstwertgefühl. Außerdem haben diejenigen, die Autorität oder Dominanz ausstrahlen, in der Regel die Nase vorn, weil sie anderen unbewusst das Gefühl geben, schwächer zu sein. Wie bewegen sie sich also?

- Sie halten festen Augenkontakt und schauen selten auf andere Körperteile unterhalb der Nase.
- Sie sprechen mit einer tiefen, langsamen, nach unten gebeugter Stimme.
- Das Kinn ist nach oben geneigt.
- Der Brustkorb ist nach außen gewölbt.

- Sie behalten eine aufrechte Haltung bei, egal ob sie stehen oder sitzen.
- Sie sitzen im Schneidersitz, wobei die Stuhllehne als Stütze oder Schutzschild dient. Menschen, die in dieser Position sitzen, gelten als herrisch und aggressiv.
- Ihre Hände sind hinter dem Rücken geballt.
- Die Hände sind neben den Hüften abgelegt.
- Die Füße stehen oben auf dem Tisch.
- Sie haben einen festen Händedruck, die Handflächen zeigen nach unten.
- Sie lehnen sich zurück und stützen den Kopf mit beiden Händen ab.
- Sie bewegen sich mit Präzision und ohne Zögern.
- Sie gehen mit festem Schritt und kräftigen Armschwüngen.
- Sie führen die Fingerspitzen beider Hände zusammen (kleiner Finger beider Hände berühren sich, Ringfinger beider Hände berühren sich, usw.).
- Die Handflächen beider Hände haben keinen Kontakt zueinander. Je höher die Hände angehoben sind, desto selbstbewusster sind sie.

Sie strecken ein Bein über die Armlehne eines Stuhls, auf dem sie sitzen. Wenn sie dies tun, kann das auch bedeuten, dass sie apathisch, desinteressiert oder unbeteiligt sind. Sie können die Haltung "Es ist mir egal" zeigen.

Darüber hinaus können Sie Ihre Dominanz über andere Menschen bekunden, indem Sie sich von ihnen abheben oder erheben. Das ist die Körpersprache im Wortsinn wie in der Einführung dieses E-Books erläutert. Es ist nicht unge-

wöhnlich, dass größere Menschen die Kontrolle über die Situation haben. Wählen Sie einen Stuhl oder einen Ort, an dem andere Personen zu Ihnen "hochschauen" müssen. Sie werden unbewusst denken, dass sie schwächer sind und leicht manipuliert werden können.

SIGNALE VON WUT/WIDERSTAND

Viele Menschen lassen ihre Wut nur selten außer Kontrolle geraten. Sie halten ihre wütenden Emotionen eher im Zaum. Sie müssen daher in der Lage sein, jede Geste zu erkennen, die Zorn oder Widerstand signalisiert, um eine mögliche Explosion des Feuerwerks zu verhindern. Hier sind einige Hinweise:

- Ihre Fäuste sind geballt.
- Ihre Hände oder Füße klopfen.
- Eine Hand umklammert die andere Hand, den Arm oder den Ellbogen.
- Der Kiefer ist angespannt.
- Die Arme sind vor der Brust verschränkt.
- Die Augen blinzeln ständig.
- Der Kragen ist vom Hals weggezogen, so als ob sie an einem heißen Sommertag etwas Luft hereinlassen würden.
- Sie treten in den Staub oder in die Luft.

Die Arme liegen senkrecht auf dem Tisch, während die Hände die Tischkante umklammern. Seien Sie auf der Hut, wenn sie dies tun, denn es könnte so etwas bedeuten wie: "Du erledigst das besser, sonst...!" oder "Hör besser zu, sonst wirst du es bereuen!"

ANZEICHEN VON NERVOSITÄT/SPANNUNG

Nervosität kann abtörnend wirken. Wenn Sie in einer Fernsehsendung interviewt werden (hey, wer weiß?), sollten Sie auf Ihre Körperbewegungen achten. Nervöse Menschen zeigen unter anderem folgende Signale:

- Ihre Fäuste sind geballt.
- Ihre Hände oder Füße klopfen.
- Die Unterkanten zwischen den Fingern der einen Hand sind mit den Unterkanten zwischen den Fingern der anderen Hand zusammengeballt. Dies ist die Position der Hände beim Beten.
- Die Hände sind ineinander verschränkt (die Fläche zwischen Daumen und Zeigefinger der einen Hand ist mit der Fläche zwischen Daumen und Zeigefinger der anderen Hand verbunden) und drücken sich gegenseitig.
- Sie sprechen mit einer hohen, schnellen, stotternden Stimme.
- Sie pfeifen, um ihre Nervosität zu verbergen und zu bekämpfen.
- Sie räuspert sich häufig.
- Eine Hand umklammert die andere Hand, das Handgelenk, den Arm oder den Ellbogen.
- Die Arme liegen auf dem Rücken, wobei eine Hand das Handgelenk oder den Arm drückt.
- Die Arme sind gekreuzt, aber sie greifen sich an den Bizeps.
- Die Beine sind im Stehen gekreuzt.
- Sie haben einen verwelkten Händedruck, die Handflächen zeigen nach oben.

- Ihre Augen weichen Ihnen aus.
- Ihre Knöchel sind verschränkt oder aneinandergeschnitten. Wenn dazu noch die Fäuste geballt sind, kann das ein Hinweis darauf sein, dass sie starke Emotionen oder Gefühle zurückhalten.
- Wenn Du sie "Puh" sagen hörst, bedeutet das, dass sie vorher nervös waren, aber jetzt erleichtert sind, weil ihre Probleme gelöst sind oder sie eine große Herausforderung überstanden haben.

SIGNALE, WENN MAN AN IHNEN ZWEIFELT/VERDÄCHTIG IST

Manchmal ist es schwierig zu erkennen, ob man als vertrauenswürdige Person angesehen wird oder ob man für jemanden gehalten wird, der nur Unsinn redet. Hier sind einige Anhaltspunkte, die auf Misstrauen hindeuten können:

- Sie blicken aus einem Augenwinkel zur Seite.
- Sie reiben oder berühren ihre Augen oder Ohren.
- Die Hände sind in den Taschen verstaut.
- Die Arme sind vor der Brust verschränkt.

Die Brille ist auf den unteren Nasenrücken gesunken, und die Augen schauen darüber hinweg. Diese Bewegung kann darauf hindeuten, dass Sie genau untersucht werden (bis zu dem Punkt, an dem Sie zu Bewusstsein kommen).

Es gibt eine Handlung, die Sie normalerweise tun, wenn Sie an sich selbst zweifeln - Sie reiben oder berühren Ihre Nase. Dies geschieht unbewusst, wenn Sie unsicher sind, wie Sie

eine kritische Frage beantworten sollen, oder wenn Sie sich Sorgen über die Reaktion anderer auf Ihre Antwort machen.

SIGNALE, WENN SIE RÜCKVERSICHERUNG BRAUCHEN

Manche Menschen haben das Gefühl, dass sie immer die falschen Entscheidungen treffen. "Soll ich das wirklich kaufen? Vielleicht sollte ich warten." "Kann ich wirklich einen besseren Job bekommen, wenn ich bei diesem Unternehmen kündige?" Diese Menschen führen bestimmte Handlungen aus, um sich zu versichern, dass sie die richtige Entscheidung getroffen haben und dass alles in Ordnung sein wird.

- Sie stecken sich einen Stift in den Mund.
- Sie drücken den klobigen Teil ihrer Hand.
- Sie reiben sich an der Stuhllehne (während sie sitzen).
- Sie klemmen ihre Hände mit den Daumen aneinander.
- Sie beißen auf ihre Nägel (in manchen Fällen).
- Sie berühren ihren Hals (bei Frauen).
- Sie wackeln mit den Münzen in ihren Taschen. (für diejenigen, die um ihren Reichtum besorgt sind).

Hier sehen Sie, was bestimmte Menschen tun, wenn sie andere beruhigen wollen:

Eine Frau tröstet eine andere Frau, indem sie ihr beide Hände hält und sie manchmal umarmt. Der Gesichtsausdruck der tröstenden Frau passt zur feierlichen Stimmung der anderen Frau.

Ein Politiker, der Ihnen versichern möchte, dass er gute Arbeit leisten wird, wenn er in ein öffentliches Amt gewählt wird, schüttelt Ihnen mit der rechten Hand die Hand und umfasst sie mit der linken Hand.

ANZEICHEN VON STOLZ

Menschen zeigen oft, wie stolz sie auf ihren materiellen Besitz (z. B. ein Auto) sind, indem sie sich dagegen lehnen oder es anfassen. Man kann das Glitzern in ihren Augen sehen und die Begeisterung in ihrer Stimme hören.

WORAN MAN ERKENNT, OB JEMAND LÜGT

Jeder möchte wissen, ob man ihm die Wahrheit sagt oder ihn anlügt. Das Leben ist viel zu verwirrend, wenn man das nicht weiß. Die meisten Menschen werden von Zeit zu Zeit eine harmlose Lüge erzählen. Fast jeder von uns ist schon einmal belogen worden. Manchmal gibt es aber auch Gründe, warum man nicht jedem seine Gedanken preisgeben möchte. Menschen lügen aus einer Vielzahl von Gründen. Sie können lügen, um einen Fehler oder eine Peinlichkeit zu vertuschen, um andere Menschen nicht zu verärgern, um ihnen Mut zu machen, wenn keine Hoffnung mehr besteht, oder um sich kleinlichen Schwierigkeiten zu entziehen. Es kann auch auf ernstere psychologische Probleme wie wahnhaftige Vorstellungen oder extreme Eitelkeit zurückzuführen sein.

In jedem Fall ist es gut, über die Körpersprache beim Lügen Bescheid zu wissen und anhand der Körpersprache kann man feststellen, ob jemand wirklich die Wahrheit sagt. Wenn eine Person lügt, fühlt sie sich im Allgemeinen unwohl dabei. In der Regel zeigen sie einige Gesten, die im Widerspruch zu den Worten stehen, die sie sagen. Einige

dieser Gesten können Bewegungen von Hand zu Gesicht sein. Oft berühren sie mit der Hand das Auge, das Ohr oder den Mund.

Augenbewegungen können auch eine Art von Körpersprache sein, die zeigt, wenn Menschen lügen. Wenn sie über die Vergangenheit sprechen, schauen sie nach oben und links. Wenn sie über die Zukunft sprechen, schauen sie nach oben und nach rechts. Wenn sie in Richtung Vergangenheit schauen, erinnern sie sich. Wenn sie mit ihrer Körpersprache in die Zukunft blicken, denken sie sich eine Lüge aus.

Menschen, die professioneller damit umgehen und sich Gedanken über ihre Lügen machen, versuchen, ihre Rolle zu spielen. Sie lernen auswendig, wohin sie schauen müssen, wenn sie sprechen. Sie werden versuchen, ihr Gesicht nicht zu berühren. Sie werden versuchen, Ihnen direkt in die Augen zu sehen. Sie werden versuchen, ihre gesamte Körpersprache so zu kontrollieren, dass sie zu ihrer Täuschung passt.

Ein Verkäufer, der gewohnheitsmäßig lügt, wirkt in jeder Hinsicht normal. Diese Person spürt nicht mehr, dass sie lügt, weder im Guten noch im Schlechten. Eine solche Person verspürt kein Bedürfnis, ihre Körpersprache zu unterdrücken, denn ihre Körpersprache zeigt nur, wie wohl sie sich fühlt.

Auch wenn jemand seine Lügen relativ leicht verbergen kann, kann er durch seine Mikrogesten aufgespürt werden. Das sind kleinere körpersprachliche Bewegungen oder Gesichtsausdrücke, die eine Emotion ausdrücken. Ein Lügner könnte die Nase rümpfen, als ob er sich vor etwas ekeln

würde. Dies ist jedoch eine kleine Geste, die übersehen werden kann. Eine andere Mikrogeste ist, wenn die Person die Mundwinkel nach unten zieht. Diese Art von Körpersprache verrät Lügen ebenso sicher wie offensichtlichere Signale, wenn man nur weiß, wie man sie erkennt.

Pokerspieler wenden eine Art der Lüge an, die man Bluff nennt. Die Spieler machen eine Wissenschaft daraus, die "Tells" der anderen Spieler herauszufinden. Das sind leichte Mikrogesten, die die Spieler machen, wenn sie ein gutes oder schlechtes Blatt haben. Diese Gesten sind in der Regel für jeden Spieler einzigartig, und man muss sie studieren, um seinen Gegner zu kennen. Diese Spieler sind sehr gut auf die Körpersprache der anderen Spieler eingestellt.

Hier sind einige Anzeichen, die im Allgemeinen von Menschen beim Lügen gezeigt werden:

- Sie sprechen mit einer hohen, schnellen, stotternden Stimme.
- Sie schlucken ständig und räuspern sich.
- Sie bemühen sich, den Blickkontakt zu vermeiden. Das gilt vor allem für Menschen, die ein bestimmtes Thema nicht ansprechen wollen.
- Sie schauen woanders hin und blicken aus den Augenwinkeln.
- Sie strecken die Zunge heraus, um ihre Lippen zu befeuchten.
- Sie blinzeln schnell.
- Sie reiben sich die Kehle.
- Sie haben die Arme vor der Brust verschränkt.

- Sie berühren ständig Teile ihres Gesichts, insbesondere Mund, Ohr und Nase, als ob sie diese abdecken würden.
- Sie kratzen sich am Kopf oder im Nacken.
- Ihre Posen sind geschlossen, abfallend und unsicher.
- Ihre Hände oder Füße klopfen.
- Sie blicken immer mit zuckenden Schultern nach unten.
- Sie bewegen sich ständig von einem Ort zum anderen oder wechseln ihre Posen.
- Sie projizieren Teile ihres Körpers (Füße) auf einen Fluchtweg (Tür).

ZIEHEN SIE KEINE VOREILIGEN SCHLÜSSE

Jede Berührung oder das kleinste Reiben der Nase wird von manchen als todsicheres Zeichen dafür angesehen, dass jemand lügt. Sicherlich kann das so sein. Andererseits kann es sein, dass die Person einfach nur ein Hautproblem hat, was die Nasenhaut betrifft. Vielleicht juckt die Nase oder die Person ist erkältet. Es lohnt sich nicht, aus der Körpersprache voreilige Schlüsse zu ziehen.

Jeder Mensch hat eine eigene Körpersprache. Obwohl Schweigen in der Regel bedeutet, dass eine Person zurückhaltend und entspannt ist, gibt es auch Menschen, die ihre Wut in sich behalten und schweigen (was sehr ungesund ist, da die in ihrem Inneren aufgestaute Wut jederzeit implodieren kann, was zu schweren psychosomatischen Verletzungen führen kann). Ein weit geöffneter Mund kann für eine Person ein Zeichen von Schock oder Erstaunen sein, während eine andere Person, die diese Geste ausführt, sich einfach nur auf eine Aufgabe konzentriert, die sie gerade erledigt.

Ständiges Berühren des Mundes kann auf eine Lüge hindeuten, obwohl der wahre Grund vielleicht nur ein Jucken im Mund ist.

Eine Möglichkeit, dieses Dilemma zu überwinden, besteht darin, auf andere Signale zu achten, die mit der gezeigten Körpersprache übereinstimmen. Sie können zum Beispiel feststellen, ob eine Person wirklich nervös ist, wenn sie viele der oben beschriebenen Merkmale von Nervosität zeigt. Ein Urteil, das sich nur auf eine oder zwei Gesten stützt, ist möglicherweise nicht genau genug, auch wenn es zuverlässig sein kann. Achten Sie auf die Körpersprache, aber kombinieren Sie Ihre Beobachtungen auch mit den gesprochenen Worten, um weitere Hinweise auf die inneren Gefühle des anderen zu erhalten. Nutzen Sie diese Fähigkeit zu Ihrem Vorteil.

2.

SPIEGELUNG

Verkaufsverhandlungen oder andere Geschäftsabschlüsse können reibungsloser verlaufen, wenn Sie ein wenig über Körpersprache wissen. Damit sich ein Kunde oder Geschäftspartner bei Verhandlungen wohler fühlt, können Sie versuchen, ihn zu spiegeln.

Spiegeln ist eine Form der Körpersprache, bei der Sie auf subtile Weise die Bewegungen der anderen Person nachahmen. Dadurch fühlt er sich bei Ihnen wohl und ist eher bereit, Ihrem Beispiel zu folgen. Sobald die Person an diesem Punkt angelangt ist, können Sie eine Methode ausprobieren, die sich Tracking nennt.

Beim Tracking beginnen Sie mit dem Spiegeln. Dann führen Sie die Person sanft, indem Sie immer offenere und positivere körpersprachliche Bewegungen machen. Wenn die Person Ihrem Beispiel folgt, sind Sie in einer guten Position, um einen Verkauf abzuschließen oder die Verhandlungen zu Ihren Gunsten zu beenden.

Wenn eine Person mit einer verschlossenen Körperhaltung beginnt, kann es anfangs schwierig sein, mit ihr zu verhandeln. Die Anzeichen dafür sind verschränkte Arme, gekreuzte Beine und vielleicht ein Abwenden von Ihnen. Wenn

Sie die Person spiegeln, werden Sie vielleicht eine Veränderung feststellen. Seine/ihre Körpersprache ändert sich möglicherweise in eine offene Haltung. Das bedeutet normalerweise, dass Ihre Methoden funktionieren.

Wenn Sie versuchen, ein Geschäft abzuschließen, und Ihr Kunde ständig seine Hand an sein Gesicht hält, müssen Sie dieser Körpersprache Ihre Aufmerksamkeit schenken. Es bedeutet in der Regel, dass der Kunde kaufen möchte, wenn er nur ein Problem lösen kann, das er mit dem Kauf sieht. Wenn Sie an diesem Punkt nicht eingreifen, kann es sein, dass der Kunde einfach weggeht, ohne zu wissen, warum er nicht gekauft hat. Wenn Sie versuchen, ihm dabei zu helfen, das Problem zu lösen, werden Sie wahrscheinlich einen Verkaufsabschluss erzielen.

Warum funktioniert die Spiegelung?

Mit wem würde Sie lieber zusammen sein? Mit Ihrem besten Freund, der genauso gerne Steak isst wie Sie, der genauso verrückt nach Fußball ist wie Sie und der die gleichen Sendungen im Fernsehen sieht wie Sie, oder mit Ihrem Nachbarn, der Veganer ist, Sport hasst und die Sendungen sieht, die Sie zu Tode langweilen?

Die Antwort ist offensichtlich. Sie würden gerne mit Menschen zusammen sein, die die gleichen Verhaltensweisen, Einstellungen und Werte haben wie Sie.

Gleich und gleich gesellt sich gern. Leseratten mögen die Gesellschaft der anderen, weil sie ein gemeinsames Band haben - ihre Liebe zu Büchern. Fußballfans kommen zu-

sammen, weil sie sich mit den Interessen und Ideen des anderen identifizieren können.

Wenn Sie wirklich wollen, dass jemand Sie mag und Ihnen vertraut, müssen Sie die gleichen Eigenschaften wie diese Person aufweisen. Und es gibt keinen besseren Weg, dies zu erreichen, als mit Hilfe der Spiegelung via Körpersprache. Und so geht's:

Achten Sie auf Mimik, Gestik, Körperhaltung, Sprache, Stil, Handlungen, Atemmuster, Werte und Überzeugungen. Versetzen Sie sich in ihre Lage. Mit anderen Worten: Seien Sie sie.

Auf diese Weise passen Sie sich auch ihrer Denkweise an. Sie können sich leicht an ihre inneren Gedanken und Ansichten anpassen.

Sie können auch einige Überschneidungen vornehmen. Zum Beispiel sprechen Sie im gleichen Rhythmus wie ihre Atmung. Oder Sie können sich jedes Mal am Kinn kratzen, wenn ihre Augen blinzeln.

Verstehen Sie die Idee?

Seien Sie aufrichtig interessiert und neugierig auf alles, was Sie über sie herausfinden können. Entdecken Sie ihre Einstellung. Kennen Sie ihre Lebensgeschichte. Das ist es, was wir Spiegeln nennen. Aber Spiegeln sollte nicht mit offensichtlicher Nachahmung verwechselt werden. Sie sollten höflich und behutsam vorgehen. Lassen Sie die Person, die Sie spiegeln, nie merken, was Sie tun. Stellen Sie sich einfach vor, dass jemand Sie schamlos nachmacht, was Sie gerade tun. Jedes Mal, wenn Sie aufstehen, steht sie auf. Wenn Sie sich

am Kopf kratzen, kratzt sie sich auch am Kopf. Das wäre eine Beleidigung. Lassen Sie die Person, die Sie spiegeln, nie auf die Idee kommen, dass Sie sich über sie lustig machen. Ihr Hauptziel sollte die Beeinflussung des Unterbewusstseins sein. Selbst wenn sich eine Person nicht bewusst ist, dass Sie sie spiegeln, merkt ihr Unterbewusstsein dies. Die Person wird sich unbewusst wohlfühlen, wenn Sie ihre Bewegungen indirekt nachahmen. Sie wird sich sehr wohl fühlen, wenn Sie beide auf der gleichen Ebene sind.

GEHEN SIE AUF IHRE STIMMUNG EIN

Wenn eine Person, die Sie spiegeln, viele Probleme hat, kommen Sie nicht in fröhlicher Stimmung zu ihr und sagen: "Mach dir keine Sorgen. Lass uns einen Film anschauen, damit du vergisst, was dich stört."

Er ist in schlechter Stimmung. Er erwartet, dass Sie mit ihm fühlen, dass Sie sich in ihn hineinversetzen. Passen Sie sich zuerst seiner Stimmung an und sagen Sie dann etwas wie: "Du tust mir leid. Wenn ich Dir irgendwie helfen kann, lass es mich einfach wissen." Alles, was er im Moment will, ist, mit jemandem zusammen zu sein, der die gleiche Stimmung hat wie er selbst und das können Sie auch körper-sprachlich vermitteln.

Aber Vorsicht, wenn jemand wirklich große emotionale Probleme hat und Sie diese Person spiegeln, besteht die Gefahr, dass Sie seine Emotionen tatsächlich absorbieren. Machen Sie diese Übung also in einer Situation mit geringem Risiko.

RAPPORT ENTWICKELN

Das ultimative Ziel des Spiegelns ist der Aufbau von Rapport. Das ist der Zeitpunkt, an dem Sie und die Personen, die Sie spiegeln, sich so nahe und synchron zueinander fühlen, dass Sie das Gefühl haben, sich schon seit Jahren zu kennen.

Woher wissen Sie also, ob Sie eine Beziehung aufgebaut haben? Spiegeln Sie sie. Suchen Sie sich eine Eigenschaft, einen Wert oder ein Verhalten aus, das Sie gerne kopieren würden. Berühren Sie nach einiger Zeit Ihre Nase oder schlagen Sie Ihre Beine übereinander. Wenn Ihr Gegenüber das Gleiche tut, haben Sie Ihr Ziel erreicht! Sie haben ihre Abwehrkräfte bereits so weit gesenkt, dass sie für Ihre Vorschläge empfänglicher sind.

Sie können sogar eine Beziehung aufbauen, selbst wenn die Person, die Sie spiegeln, weit weg ist. Und so geht's: Entspannen Sie sich einfach. Befreien Sie Ihren Geist von allen negativen Gedanken und stellen Sie eine Verbindung her, indem Sie sich auf den gesamten Körper der Person konzentrieren, die Sie spiegeln möchten. Machen Sie sein Bild so real und lebendig wie möglich. Benutzen Sie Ihr Unterbewusstsein, um in seine Welt einzutreten. Fühlen Sie die Verbindung. Geben Sie positive Projektionen ab, die seine gesamte Persona, mit Ihnen verbinden. Denken Sie daran, was er vielleicht gerade tut. Dann wiederholen Sie seine Handlungen, Verhaltensweisen und Prinzipien.

Mit dieser Übung können Sie sogar Ihren Vorbildern nacheifern. Nehmen wir an, Sie wollen so erfolgreich sein wie Ihr Chef, der ständig um die Welt reist. Machen Sie die

obige Übung und Sie werden bald erstaunliche Ergebnisse sehen.

3.

KÖRPERSPRACHE IM BERUF

Körpersprache in Verhandlungen

In fast jedem Punkt Ihres Lebens üben Sie unbewusst die Kunst des Verhandeln aus. Vom Feilschen mit Ihrer Lieblingsflohmarktverkäuferin bis hin zur Lobbyarbeit für eine wohlverdiente Gehaltserhöhung bei Ihrem Chef. Verhandlungen finden täglich in Ihrem Leben statt. Und würden Sie glauben, dass fast alle Aspekte des Verhandlungsprozesses die Körpersprache betreffen?

Was die eigentliche Verhandlung im Geschäftsleben angeht, ist die Körpersprache ein sehr wichtiger Aspekt. Das Lesen der Körperbewegungen Ihres Gegenübers und die richtigen Gesten können den Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg im Verhandlungsprozess ausmachen.

FRÜHE ANZEICHEN

Der erste Schritt zur Nutzung der Körpersprache in einer Verhandlung beginnt in dem Moment, in dem Sie den Verhandlungsraum betreten. Beobachten Sie die Körpersprache Ihres Gesprächspartners genau, indem Sie sich auf den ganzen Körper konzentrieren. Kopf, Arme, Hände, Brust, Bauch, Beine und Füße. Wenn Sie dies tun, können Sie besser zuhö-

ren. Außerdem können Sie die Körpersprache des Gesprächspartners besser deuten.

PERSÖNLICHER RAUM IN VERHANDLUNGEN

Am Verhandlungstisch schafft sich jede Person ihren eigenen persönlichen Raum, ihr eigenes Territorium. In der Geschäftspraxis verfügen Personen mit höherem Status (z. B. der CEO eines Unternehmens) über mehr persönlichen Raum, der ihnen in der Regel von anderen Personen am Verhandlungstisch eingeräumt wird.

So ist beispielsweise die Autorität über den dominantesten Stuhl (in der Regel das Kopfende des Tisches) das offensichtliche Symbol der Macht. Wenn diese Person den dominanten Stuhl besetzt, kann ein guter Verhandlungsführer dies durch eine strategische Sitzordnung der Teams oder Verbündeten am Verhandlungstisch abwehren. Sie können so sitzen, dass Sie diese Person umgeben, oder eine Sitzordnung wählen, bei der Sie bequem Einfluss nehmen können.

DER ERSTE EINDRUCK ZÄHLT

Am Verhandlungstisch ist der erste Zug der wichtigste. Wie beim Schachspiel, wenn Sie die weiße Figur spielen, haben Sie einen eingebauten Vorteil, weil Sie zuerst Blut vergießen, und der nächste Zug des Gegners und dessen Spielplan hängen von diesem entscheidenden ersten Zug ab.

Machen Sie also einen guten, festen und kalkulierten Zug. Beginnen Sie mit einer positiven Körpersprache. Strahlen Sie Ihre Begeisterung aus. Schauen Sie zum Beispiel bei einem Treffen Ihrem Gesprächspartner aufrichtig in die Augen. Ihre

Augen sind die Fenster zu Ihrer Seele. Wenn Sie den Augenkontakt nicht aufrechterhalten können, könnte Ihr Gegenüber denken, dass Sie etwas verheimlichen oder nicht aufrichtig sind.

Geben Sie einen festen Händedruck. Halten Sie die Hand fest, aber quetschen Sie sie nicht. Es ist ein weit verbreiteter Irrtum, dass man die Hand während dieser monumentalen Zeit des Händedrucks drücken sollte. Das ist sicherlich nicht ratsam.

Drücken Sie die Hand einmal, während Sie der Person direkt in die Augen schauen. Ein- oder zweimaliges Drücken der Hand kann Aufregung oder Vitalität signalisieren, aber alles, was darüber hinausgeht, kann die andere Person unruhig machen.

NUTZEN SIE IHR WISSEN ÜBER KÖRPERSPRACHE

Achten Sie während des Verhandlungsprozesses auf die Gesten der Gesprächspartner. Im ersten Kapitel haben Sie gelernt, wie Sie erkennen können, ob jemand an dem, was Sie sagen, interessiert ist, ob er Sie anzweifelt, ob er Ihrem Vorschlag gegenüber aufgeschlossener ist und sogar, ob er lügt.

Seien Sie wachsam, um diese Signale zu erkennen. Achten Sie auch auf Ihr eigenes Verhalten. Es kann sein, dass Sie Anzeichen von Nervosität zeigen, ohne es zu wissen, und Ihr Gegenüber (der vielleicht auch die Körpersprache kennt) könnte diese Situation ausnutzen. Ich habe mit der Körpersprache verschiedene Preisverhandlungen geführt und immer, wenn der Kunde und ich zum Abschluss kamen, nann-

te ich den Preis des Produktes und anhand der Mimik des Kunden war zu deuten, was er von dem Vorschlag hielt. Gingen etwa die Lippen nach rechts in Richtung Ohr und präsentierten ein süffisantes Lächeln, dann konnte ich daraus lesen, dass er sich überlegen fühlte, und das wiederum bedeutete, der Preis war nicht hoch genug. Für den Kunden war der Preis gut, aber nicht für mich. In einem anderen Abschlussgespräch hatte ich einen viel zu niedrigen Preis genannt und konnte unmittelbar nach der Nennung des Preises eine kurze Belustigung feststellen, ein unterdrücktes Lachen. Das merkte ich, als ich die Lachmuskulatur im Augenbereich erkannte. Den richtigen Preis erkannte ich daran, dass mein Gegenüber Freude zeigte. Ein ehrliches Lächeln mit Blickkontakt, das auch länger blieb. Das war das Signal, dass der Preis für ihn und für mich genau richtig war.

KÖRPERSPRACHE IM VERKAUF

Die meisten Kunden neigen dazu, zu kaufen, wenn sie von ihren Sinnen angesprochen werden. Der Schlüssel dazu ist, alles zu tun, was Sie können, um ihre Sinne positiv zu beeinflussen.

Die meisten Menschen glauben, dass das von der heiligen Mutter Teresa projizierte Bild ein positives Bild ist. Sie nutzte ihre Persönlichkeit, um ein ständiges Bild der Heiligkeit und Gerechtigkeit zu vermitteln. Wir haben ihr dieses Image abgekauft.

Nonverbale Kommunikation bedeutet auch, dass ein Mann, der wenig Worte von sich gibt, ein Mann der Glaubwürdigkeit ist. Oft ist es nicht das, was man sagt, was andere

beeinflusst, sondern das, was man nicht sagt. Die Signale, die Sie mit Ihren Körperbewegungen vermitteln, deuten auf Verständnis, Gesinnung, Moral und Mitgefühl hin.

In dem Moment, in dem wir einen Zielkunden treffen, prüft er uns bereits anhand unseres Images und unserer Körpersprache. Wenn wir jemanden erstmals treffen, entscheidet sich meist binnen weniger Sekunden, wie wir ihn finden. Der Begutachtungsprozess, wie wir unser Gegenüber wahrnehmen, läuft innerhalb von nur einer Zehntelsekunde ab. Wenn man bedenkt, dass neben der Optik auch Faktoren wie Duft, Händedruck, Blickkontakt, die Wortwahl sowie ein grobes Raster aus Kriterien wie Freund/Feind, bekannt/unbekannt, männlich/weiblich, alt/jung, attraktiv/unattraktiv, groß/klein, dick/dünn eine Rolle spielen, erscheint einem diese Zeitspanne als sehr gering. Eine Zehntelsekunde, in der alles richtig, aber auch alles falsch gemacht werden kann.

Dies ist ein entscheidender Moment beim Verkaufen, denn der erste Eindruck, den der Kunde von Ihnen gewinnt, wird definitiv einen bleibenden Eindruck hinterlassen.

Ob ein Verkauf zustande kommt oder nicht, kann buchstäblich von den nonverbalen Signalen abhängen, die Sie bei diesem entscheidenden ersten Kontakt aussenden. Es ist ein Muss die Facetten der Körpersprache zu verstehen, insbesondere beim Verkaufen. Die Amerikaner zum Beispiel gelten als die Besten im Lesen von Körpersprache, weil sie Tausende von nonverbalen Zeichen beherrschen. Die Verkaufskultur hat dort einen ganz anderen Stellenwert als bei uns in Deutschland und die erfolgreichsten Verkäufer sind alle Ex-

perten in Körpersprache. Diese Fähigkeit macht sie zu ausgezeichneten Verhandlungsführern.

Außerdem gelten Frauen aufgrund ihrer natürlichen Instinkte im Allgemeinen als geschickter im Umgang mit der Körpersprache als Männer. Jetzt kennen Sie das Geheimnis, warum manche Frauen im Geschäfts- oder Berufsleben erfolgreicher sind als Männer.

Als Faustregel gilt, dass die Körpersprache überall auf der Welt die meiste Zeit verwendet wird. Das häufigste Beispiel ist ein Kopfnicken (was "Ja" bedeutet).

Aber das ist nicht unbedingt immer der Fall. So kann ein Zittern der Beine bedeuten, dass eine Person nervös ist, oder es kann auch nur ein natürliches Verhalten einer Person sein. Die Augen einer Person könnten Ihnen ausweichen, weil sie etwas verheimlicht, oder es könnte auch bedeuten, dass sie extrem schüchtern ist.

Angesichts dieser Feinheiten ist es wichtig, zu analysieren, was die Botschaft wirklich ist. Das können Sie tun, indem Sie auf Muster achten. Achten Sie auf Gruppen von Signalen, die in Bezug auf die verbalen Äußerungen und auch in Kenntnis der Umstände dieselbe Bedeutung haben können.

Sobald Sie die Muster erkannt haben, ist es einfacher, die Körpersprache zu verstehen. Sie wird Ihnen also helfen, einen Verkauf abzuschließen.

Im Folgenden finden Sie einige körpersprachliche Techniken, die Ihnen helfen, Ihre Verkäufe zum Erfolg zu führen: Sie können die Persönlichkeit einer Person sofort analysieren, indem Sie ihren Stil beim Händeschütteln studieren.

Eine selbstbewusste Person hält Ihre Hand fest, wenn Sie ihr die Hand schütteln. Eine Person mit wenig oder gar keinem Selbstvertrauen gibt dagegen oft einen schwachen Händedruck. Eine Person, die Ihr Vertrauen gewinnen möchte, schüttelt Ihnen normalerweise die Hand, während die andere Hand den Händedruck abdeckt oder Ihren Ellbogen festhält. Nehmen Sie einen festen, aber nicht erdrückenden Händedruck an. Vermitteln Sie Vertrauen und Professionalität, nicht Dominanz.

Die Körperhaltung ist ein weiterer Aspekt der Körpersprache. Eine hängende Schulter, bei der der Blick auf den Boden gerichtet ist, kann auf mangelndes Interesse hinweisen. Wenn Sie aufrecht stehen und Ihr Gewicht auf beiden Füßen verteilen, wirken Sie selbstsicherer und entspannter. Halten Sie Ihren Körper immer gerade, egal ob Sie stehen oder sitzen.

Kombinieren Sie die gerade, offene Körperhaltung mit einem echten Gesichtsausdruck. Legen Sie die Sonnenbrille ab. Der Kunde könnte denken, dass Sie etwas verbergen, da er nicht durch Ihre Augen sehen kann. Wenn er Ihnen direkt in die Augen sieht, kann er erkennen, ob Sie lügen, also seien Sie transparent. Legen Sie Ihre Karten auf den Tisch und werfen Sie die Sonnenbrille weg. Vermeiden Sie aber unbedingt stechende Blicke. Der Kunde könnte eingeschüchtert werden.

Achten Sie bei Verkaufsgesprächen und Präsentationen darauf, dass Sie immer aufrichtige und offene Bewegungen machen. Verschränken Sie nicht die Arme, denn das kann das Vertrauen Ihres potenziellen Kunden zerstören. Empfeh-

lenswert sind die nach außen und nach oben gerichteten Gesten Ihrer Hände. Wenn Sie sich auf einem Stuhl zurücklehnen und die Hände an den Hinterkopf legen, kann dies Ihre Kunden vergraulen, da dies ein sicheres Zeichen von Arroganz und falschem Selbstvertrauen ist. Wenn Sie hingegen Ihre Hände auf die Hüften legen, strahlen Sie positives Vertrauen aus.

"Nicht auf etwas zeigen." Mit dem Finger auf einen Kunden zu zeigen, kommt einer Todessehnsucht im Verkauf gleich. Es ist so, als ob Sie sich von Ihrer Verkaufschance verabschieden würden. Das Zeigen ist ein aggressiver Akt, der als Feindseligkeit ausgelegt werden kann, also werfen Sie diese Geste aus dem Fenster, wenn Sie wirklich verkaufen wollen.

Im Verkauf sind dies Anzeichen dafür, dass Sie offen für Verhandlungen und kompromissbereit sind. Wenn Sie Ihr Jackett aufknöpfen, bedeutet das, dass Sie bereit sind, zu reden und sich ein Gegenangebot anzuhören. Wenn Sie Ihr Jackett ausziehen oder die Ärmel hochkrempeln, ist das ein sehr gutes Zeichen für den Kunden, denn es bedeutet, dass Sie bereit sind, eine Entscheidung zu treffen oder beim Endpreis nachzugeben.

Auch Sie als Verkäufer können die Körpersprache als Instrument nutzen, um mögliche Einwände des Kunden zu erkennen und ihnen entgegenzuwirken. Zu den üblichen Szenarien gehören die folgenden:

Wenn der Kunde die Arme verschränkt, bedeutet das, dass er desinteressiert ist. Setzen Sie Gegenmaßnahmen wie positive Bewegungen ein, um ihn dazu zu bringen, die Arme zu lösen, und damit Sie mit dem Verkaufsgespräch beginnen

können. Wenn seine Arme und Beine nicht verschränkt sind und seine Hände offen sind, ist dies das beste Szenario, da er offen für Ihre Ideen ist... und ein Verkauf wahrscheinlicher ist.

Ein weiteres gutes Verkaufsszenario ist, wenn der Kunde Ihre Gesten nachahmt, z. B. wenn Sie Ihr Haar richten und der Kunde Ihnen folgt. Das zeigt, dass er sehr empfänglich für Ihre Ideen ist und bereit ist, Ihre Idee oder Ihr Produkt zu kaufen. Wenn dies der Fall ist, können Sie mit einer ganzen Reihe von Merkmalen und Vorteilen aufwarten und den Verkauf abschließen! Dieser Punkt ist von entscheidender Bedeutung, denn er kann über Erfolg oder Misserfolg des Verkaufs entscheiden.

Wenn der Kunde sich den Mund bedeckt, die Nase oder den Bereich in der Nähe des Auges berührt, ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass Sie den Verkauf verlieren. Etwas, was Sie gesagt oder getan haben, könnte ihn entmutigt haben. Aber verzweifeln Sie nicht. Wiederholen Sie den Verkaufsprozess, aber machen Sie es diesmal anders. Versichern Sie dem Kunden, dass er ein gutes Angebot erhält, und ermutigen Sie ihn, sich zu öffnen und Ideen mitzuteilen. Öffnen Sie Ihre Handflächen und zeigen Sie ihm unbewusst, dass Sie gelegentlich Ihre Handfläche auf die Brust legen (das bedeutet Ehrlichkeit). Versuchen Sie dann, diese positive Verkaufsatmosphäre wieder herzustellen und den Verkauf abzuschließen.

Achten Sie immer auf die Anzeichen, die der Kunde zeigt. Wenn der Kunde durch seine Körperbewegungen Interesse zeigt, geben Sie ihm den letzten Schlag und schließen Sie

den Verkauf ab. Die Körpersprache des Kunden kann von positiv zu misstrauisch wechseln. Bleiben Sie in diesem Fall ruhig, sammeln Sie Ihre Gedanken, lesen Sie die Stimmungen Ihres Kunden und versuchen Sie, ihn zurückzugewinnen. Zeigen Sie immer Offenheit und Aufrichtigkeit. Wenn der Klient seine Beine und Arme verschränkt, ist das ein Warnsignal. Wenden Sie Spiegelungstechniken an (wie im vorigen Kapitel beschrieben). Sie müssen alles tun, um das Vertrauen des Kunden zu gewinnen, damit Sie das Geschäft letztendlich abschließen können.

Sollte es Ihnen im schlimmsten Fall nicht gelingen, den Verkauf abzuschließen, versuchen Sie, stets professionell und diplomatisch zu bleiben. Danken Sie dem Kunden für seine Aufmerksamkeit und schütteln Sie ihm aufrichtig die Hand. Verkaufsabschlüsse lassen sich nicht über Nacht erzielen, und in der Regel gewinnt man einige und verliert einige. Wenn Sie die Präsentation mit einer positiven Note abschließen, hinterlässt das einen guten Eindruck von Ihnen. Wer weiß, vielleicht ist er Ihr nächster Kunde zu einem anderen Zeitpunkt. Setzen Sie Ihren Körper auf jede erdenkliche Weise im Verkaufsprozess ein. Seien Sie immer enthusiastisch. Wenn Sie wirklich von der Qualität Ihres Produkts oder Ihrer Dienstleistung überzeugt sind, werden andere Menschen von Ihrem Enthusiasmus positiv beeinflusst. Körperbewegungen können Interessenten davon überzeugen, an Ihr Angebot zu glauben.

KÖRPERSPRACHE IN VORSTELLUNGSGESPRÄCHEN

Vorbei sind die Zeiten, in denen der Arbeitsuchende ein handschriftliches Bewerbungsschreiben verfassen musste, um ein Vorstellungsgespräch zu bekommen. Im digitalen Zeitalter bevorzugen die meisten Arbeitgeber Bewerber, die sich online bewerben, und entsprechend suchen Arbeitsuchende im Netz nach ihren Stellenangeboten. Aber eines bleibt gleich – die Körpersprache des Bewerbers während des Vorstellungsgesprächs und die Art und Weise, wie er den ersten Eindruck hinterlässt, wenn er den Vorstellungsräum betritt. Egal ob Remote oder Präsenz.

IHR PERSÖNLICHKEITSTYP

Anhand Ihrer Körpersprache kann ein guter Recruiter erkennen, ob Sie selbstbewusst sind oder nicht, ob Sie ein schüchterner oder freundlicher Typ sind, ob Sie ein Einzelgänger oder ein Teamplayer sind und sogar, ob Sie die Wahrheit sagen oder nicht. Sie können feststellen, ob Sie der Aufgabe gewachsen sind, ob Sie engagiert sind oder ob Sie mit anderen Mitarbeitern auskommen. Anhand seiner Fragen wird der Interviewer nicht nur darauf achten, was Sie sagen, sondern auch darauf, wie Sie es sagen. In der Regel wird der Interviewer Antworten von Ihnen finden, die seinen Erfüllungskriterien entsprechen. Wie Sie die Körpersprache Ihres Interviewpartners im Verhältnis zu Ihrer eigenen Körpersprache entschlüsseln können, wird darüber entscheiden, ob Sie die Stelle bekommen oder nicht.

SEIEN SIE PÜNKTlich

Dies ist der wichtigste Aspekt des Vorstellungsgesprächs – pünktlich zu erscheinen. Das Vorstellungsgespräch gilt als sehr wichtiger Termin, und Verspätung ist ein schwerwiegendes Kardinalverbrechen, das dazu führen kann, dass Sie die Chance auf einen Arbeitsplatz verlieren. Das mag jetzt trivial und überflüssig klingen, aber ganz selbstverständlich ist das nicht. Ihr Verhalten in Bezug auf die Zeit sendet dem Arbeitgeber falsche Botschaften und sagt viel über Ihren Mangel an Professionalität aus. Im Stau zu stehen ist eine sehr faule und geradezu unverzeihliche Ausrede. Es ist besser, eine Stunde zu früh zu kommen als eine Minute zu spät. Was hat Pünktlichkeit mit Körpersprache tun? Zeit ist eine abstrakte Form von Territorium. Je mehr Territorium wir beanspruchen (wenn wir uns z. B. Größer machen), desto mehr Platz nehmen wir ein und entsprechend dominant treten wir auf. Meine Zeit ist mein Eigentum und somit mein Territorium. Wer über die Zeit bestimmt, ist immer derjenige, der den höheren Rang hat. Möchten Sie eine Situation beherrschen, entscheiden Sie über die Zeit. In jenem Moment sind Sie dominant und die Person, auf die sich alle fixieren. Manche Personen kommen zum Beispiel regelmäßig zu spät zu Verabredungen oder Besprechungen, um ihre tatsächliche oder vermeintliche Überlegenheit zum Ausdruck zu bringen: Sie haben es nicht nötig, pünktlich zu sein. Und genau das ist für unser Bewerbungsgespräch kontraproduktiv.

DAS ERSTE ZUSAMMENTREFFEN

Wenn der Gesprächspartner den Raum betritt, um Sie kennen zu lernen, reichen Sie ihm nicht die Hand, es sei denn, er bietet Ihnen seine Hand an. Schütteln Sie die Hand fest, aber drücken Sie sie nicht zusammen. Halten Sie Augenkontakt.

RICHTIGE KÖRPERHALTUNG

Die Körperhaltung ist bei Vorstellungsgesprächen wichtig, und Sie können die folgende Haltung einnehmen. Setzen Sie sich zu Beginn des Vorstellungsgesprächs aufrecht auf Ihren Stuhl und lehnen Sie sich mit dem Rücken an die Stuhllehne. Bleiben Sie auf Ihrem Stuhl möglichst locker und entspannt sitzen und bewegen Sie sich nicht zur Seite, denn das könnte vom Recruiter als Desinteresse oder Langeweile wahrgenommen werden. Das ist ein nonverbales Ausweichsignal. Auch das Sitzen auf der Stuhlkante kann den Eindruck erwecken, dass Sie etwas nervös sind und sich in der Situation unwohl fühlen.

Wenn der Interviewpartner etwas sagt, ist es ratsam, sich ein wenig nach vorne zu lehnen. Damit zeigen Sie Interesse und Aufmerksamkeit für das, was der Recruiter sagt. Sie können Ihren Kopf leicht neigen, um zu zeigen, dass Sie aufmerksam zuhören.

RICHTIGE GESTEN

Verschränken Sie nicht die Arme, denn das könnte als Abwehrreaktion aufgefasst werden. Legen Sie Ihre Hände einfach locker auf Ihren Schoß oder auf die Armlehne Ihres

Stuhls. Auf diese Weise können Sie auch Handbewegungen machen, um das Gesagte zu unterstützen.

Während Sie sprechen, können Sie gelegentlich mit dem Kopf nicken, um ein Thema zu erläutern oder dem Gesagten mehr Bedeutung zu verleihen. Handbewegungen können auch dazu beitragen, das Gespräch aufzupeppen. Der Interviewpartner würde denken, dass Sie sich während des Gesprächs wohlfühlen, wenn Sie Handbewegungen machen.

Zu viele Handbewegungen zu Beginn des Gesprächs sind vielleicht keine gute Idee. Am besten fügen Sie sie im Laufe des Gesprächs nach und nach hinzu.

Achten Sie auch auf die Handbewegungen Ihres Gegenübers. Wenn er seine Hände häufig benutzt, um etwas zu verdeutlichen, können Sie das auch tun (spiegeln). Wenn Ihr Gesprächspartner nicht viele Bewegungen macht, tun Sie das Gleiche wie er. Es ist wichtig, dass Sie Ihre Gesten an die des Gesprächspartners anpassen, um ein gutes Verhältnis zu ihm aufzubauen.

Achten Sie auf ungewollte Gesten, die Sie manchmal aufgrund von Anspannung machen können. Einige der Handlungen, die den Recruiter irritieren könnten, sind:

- Mit den Fingern auf dem Tisch tippen.
- Mit den Füßen schlurfen.
- Sie kauen auf Ihren Nägeln.
- Mit einem Stift herumspielen.

DAS PANEL-INTERVIEW

Ein Vorstellungsgespräch mit einer Person ist für viele ein Kinderspiel. Aber ein Vorstellungsgespräch mit einer Grup-

pe kann zu einer verwirrenden Tortur werden, vor allem wenn es darum geht, wen Sie während des Gesprächs ansehen sollen.

Es ist wichtig, mit allen Interviewpartnern gleichermaßen Blickkontakt zu halten. Wenn Sie sie gleichmäßig ansehen, gewinnen Sie ihr Vertrauen und bleiben während des gesamten Gesprächs gelassen.

Wenn einer der Interviewpartner etwas fragt oder sagt, halten Sie Blickkontakt zu ihm, bis er aufhört zu sprechen. Damit zeigen Sie, dass Sie aufmerksam zuhören. Während er spricht, kann er auch zu den anderen Interviewpartnern schauen. Wenn er Sie wieder ansieht, können Sie mit dem Kopf nicken, um ihn zu ermutigen, weiterzusprechen.

Wenn Sie eine Frage beantworten, schauen Sie zuerst den Fragesteller an. Aber während Sie antworten, sollten Sie abwechselnd auch die anderen Gesprächspartner ansehen. Sie sollten sich wieder dem Fragesteller zuwenden, wenn Sie etwas beweisen oder betonen wollen, und wenn Sie mit Ihrer Antwort fertig sind.

KÖRPERSPRACHE IHRES INTERVIEWPARTNERS

Die Beobachtung der Körpersprache Ihres Interviewpartners ist ebenso wichtig wie die Beobachtung Ihrer eigenen Körperbewegungen. Die Körpergesten Ihres Interviewpartners können Ihnen einen Hinweis darauf geben, wie gut Sie bei ihm ankommen. Sie können Ihnen signalisieren, dass Sie Ihre Vorgehensweise frühzeitig ändern sollten, bevor sie Ihnen eine Absage erteilen.

Wenn Sie z. B. etwas getan haben, das den Interviewpartnern nicht gefällt, werden sie ihre Verärgerung durch ihre Körpersprache zum Ausdruck bringen. Wenn sie seufzen, den Kopf schütteln, nach unten schauen oder die Arme verschränken und sich zurücklehnen, können Sie dies als Zeichen von Unzufriedenheit oder Reizbarkeit deuten. Es kann sein, dass die Interviewpartner zunächst nicht bewusst bemerken, dass sie ihre Körperbewegungen zeigen, so dass Sie noch die Chance haben, Ihre Strategie zu ändern.

ES IST IN ORDNUNG, NERVÖS ZU SEIN

Wenn Sie wissen, wie Sie körpersprachlich selbstbewusst auftreten können, erhöhen Sie Ihre Chancen, das Vorstellungsgespräch zu bestehen. Sie können dieses Wissen nutzen, um Ihre Nervosität ein wenig zu kaschieren, aber das ist etwas, worüber Sie sich nicht zu viele Gedanken machen sollten. Viele Bewerber sind während eines Vorstellungsgesprächs angespannt und möchten den Gesprächspartner nicht über ihre inneren Gefühle informieren. Es ist jedoch völlig verständlich, dass Sie in dieser Phase nervös sind. Das ist völlig normal.

Ihre Nervosität kann sogar darauf hindeuten, wie wichtig Ihnen der Erhalt dieser Stelle ist. Wären Sie nicht ein bisschen angespannt und würden Sie sich wie ein viel zu entspannter und fröhlicher Mensch verhalten, könnte man Sie für jemanden halten, der nicht sehr an der Stelle interessiert ist.

Das Vorstellungsgespräch dient nicht nur dazu, festzustellen, wer von den Bewerbern am besten geeignet ist, die Stelle

le auszufüllen, sondern auch dazu, dass der Interviewpartner mehr über die Bewerber erfährt. Es ist eine erste Begegnung mit einer Person, mit der Sie vielleicht bald zusammenarbeiten werden. Wenn das der Fall ist, dann sollte der Interviewpartner (der Ihr Chef sein könnte) eigentlich dasselbe fühlen wie Sie. Nervosität geht oft mit Aufregung einher.

KÖRPERSPRACHE IN MEETINGS

In einer Sitzung findet ständig Kommunikation statt. Nicht viele Menschen sprechen, aber fast alle (wenn nicht sogar alle) zeigen körpersprachliche Signale, die verraten, was sie tatsächlich innerlich fühlen.

Wenn Sie die Sitzung leiten, ist es wichtig zu wissen, ob die Teilnehmer an dem interessiert sind, was Sie sagen, oder ob sie mit Ihren Ideen einverstanden sind. Das frühzeitige Erkennen von Langeweile oder Uneinigkeit ist entscheidend, damit Sie Ihren Ansatz ändern oder gegebenenfalls einen anderen Vorschlag unterbreiten können.

Wenn Sie sehen, dass sich die meisten Teilnehmer in ihren Stühlen zurücklehnen oder einfach nur ausdruckslos vor sich hin starren, ohne mit der Wimper zu zucken, bedeutet dies wahrscheinlich, dass sie an dem diskutierten Thema nicht interessiert sind. Ziehen Sie die Diskussion nicht in die Länge oder unternehmen Sie etwas, um die Monotonie zu durchbrechen.

Wenn die Teilnehmer ständig nicken, bedeutet dies, dass sie mit dem, was Sie sagen, einverstanden sind. Wenn die Teilnehmer die Arme verschränken, sich an die Nase oder

den Mund fassen, sich zurücklehnen und – noch schlimmer – den Kopf schütteln, lehnen sie Ihre Ideen ab. Es ist an der Zeit, sich einige Gegenmaßnahmen zu überlegen, um die Situation zu neutralisieren.

Wenn ein Teilnehmer tief durchatmet, bedeutet das wahrscheinlich, dass er das Gespräch unterbrechen und seinen Standpunkt darlegen möchte.

Achten Sie auch auf andere Körpergesten, wie z. B.:

- Ändern der Intonation der Stimme.
- Stirnrunzeln.
- Auf den Boden schauen
- Mit den Fingern auf den Tisch trommeln.
- Verlassen des Sitzungssaals.

Sie müssen die inneren Gefühle jedes Teilnehmers erkennen und bedenken, wie diese die Reaktion der anderen Teilnehmer beeinflussen können. Wenn das besprochene Thema "zu heiß wird", ist es vielleicht besser, das Treffen auf einen anderen Zeitpunkt zu verlegen. Einige emotionale Menschen können eine tolle Mimik und Gestik an den Tag legen. Wenn Sie diese frühzeitig erkennen, können Sie unerwünschte emotionale Ausbrüche verhindern.

LAMPENFIEBER & ÖFFENTLICHES REDEN

Laut der meisten Studien haben Leute am meisten Angst vor öffentlichem Reden. An zweiter Stelle kommt der Tod. Das bedeutet, bei einer Beerdigung ist der Durchschnittsmensch im Sarg besser dran, als der, der die Rede halten muss. " Jerry Seinfeld "

Jeder, der vor einer großen Kulisse eine Rede halten durfte, kennt es: Ein beschleunigter Herzschlag, angespannte Muskeln, Schweißausbrüche oder die schlaflose Nacht davor. All das sind Merkmale, die der Flucht vorausgehen. In unserem deutschsprachigen Kulturraum sind mehr als 75 Prozent der Menschen introvertiert. Wir lieben es nicht unbedingt, im Mittelpunkt zu stehen und die wenigsten von uns suchen die Öffentlichkeit. Im Gegenteil, wir sind zumeist froh, schnell wieder aus einer derartigen Situation entlassen zu werden.

Lampenfieber ist eine Empfindung, die viele im Beruf in solchen Situationen erfasst und überkommt. Man bereitet sich perfekt auf jenen Auftritt vor. Man geht am Morgen alles durch, ist im Thema und fühlt sich gut. Doch dann stehen wir panisch vor unserem Publikum und haben plötzlich eine zittrige Stimme, Übelkeit, Schweißausbrüche, Herzrasen, einen leeren Kopf und zitternde Knie. Das sind bekannte Begleiterscheinungen einer Rede vor Publikum: Die meisten Menschen haben gefühlt mehr Angst davor, öffentlich zu präsentieren oder vor einem Publikum eine Rede halten zu müssen als vor dem Tod. In einer Statistik von [statista.com](https://www.statista.com) über die größten Ängste der Deutschen war die öffentliche Rede in einer Top Ten-Aufstellung mit 41 Prozent unangefochten auf Platz eins. Gefolgt von großen Höhen, Geldmangel, tiefem Wasser, Ungeziefer und Krankheit/Tod.

Gerade der Umstand, dass wir eine Präsentation vor einem hochkarätigen oder fremden Publikum halten müssen, kann dieses Lampenfieber auslösen. In meinen Trainings habe ich schon sehr oft erlebt, wie Teilnehmer bei der Vorbe-

reitung völlig entspannt waren, bis sie vor den anderen Seminarteilnehmern standen. Sobald sie aufstanden, vor die Versammlung traten und ihren ersten Beitrag vor einem fremden Publikum hielten, waren die ersten Nervositätserscheinungen sichtbar. Bei einigen Teilnehmern ging es sogar bis zu großer Übelkeit und zum Blackout. Ich beobachtete immer wieder beschleunigten Puls und Atmung, schwitzende Hände und - nicht selten bei Frauen - in der Halsgegend eine auffallende Rötung der Haut, überhöhter Schluckreflex. Am schlimmsten ist es aber, wenn die Muskeln verkrampfen, was zu einer aufgesetzten, wenig authentischen Körpersprache führt, wenn man diesen inneren Kampf zu beherrschen versucht, was sich oft in einer schwachen zitterigen Stimme bemerkbar macht. Das sind alles klassische Lampenfieber-Symptome. Diese Angst, die dahintersteckt, ist nichts weiter als die Angst, sich vor seinen Zuhörern in eine peinliche Lage zu bringen und sich vorführen zu lassen. Es ist die Angst davor, dass dem Publikum unsere Unsicherheit auffällt. Es ist diese Urangst, von dem anderen schlecht bewertet zu werden.

Natürlich ist die Art, wie wir Nervosität empfinden, völlig unterschiedlich. Wir verspüren nicht alle die gleichen Symptome in der gleichen Ausprägung. Wie wir wissen, ist die Spezies Mensch ein so komplexes psychologisches Konstrukt, dass sich bei jeder Person verschiedene Kennzeichen ausbilden. Sie sind evolutionär geprägt. Die Angstreaktion, die wir bei der Nervosität spüren, stammt aus der früheren Zeit der Menschheitsgeschichte, in der unsere Vorfahren ihr

Leben durch Kampf beziehungsweise Flucht sichern mussten. Im Übrigen sind auch Durchfall und Übelkeit evolutionäre Reflexe. Bei drohender Gefahr leerten unsere Vorfahren den Darm, um durch eine leichtere Flucht ihr Leben zu retten. Aber ein Verkaufsvortrag ist in der zivilisierten Welt kein lebensbedrohlicher Moment. Das müssen wir uns immer wieder vergegenwärtigen. Aus den beschriebenen Gründen kann es sich jedoch durchaus um eine unangenehme Situation handeln, in der wir uns unsicher fühlen und aus der wir gerne fliehen möchten. Diese Angst ist jedoch unbegründet und ein evolutionäres Erbe, was wir leicht abschütteln können.

LAMPENFIEBER KONTROLLIEREN UND ÜBERWINDEN

Das allerwichtigste bei Nervosität ist die Atmung. Atmen Sie tief aus. Keine Sorge, denn das Einatmen machen Sie dann schon automatisch und die Lungen füllen sich reichlich mit dem benötigten Sauerstoff. Beginnen Sie erst nach der Pause mit Ihrem Einstieg. Das Überwinden Ihrer Angst ist etwas, woran Sie während des gesamten Präsentationsprozesses arbeiten können. Manche Leute werden schon nervös, wenn sie nur daran denken. Wenn Sie vor einer größeren Kundengruppe oder in einer Tagung präsentieren müssen und ein stärkeres Lampenfieber haben (aus welchen Gründen auch immer), stellen Sie sich aufrecht hin und rollen mit den beiden Füßen von der Ferse bis zu den Fußspitzen von hinten nach vorne und wieder zurück. Dies machen Sie eine gewis-

se Zeit lang, um den Puls in einen ordentlichen Takt zu bekommen. Denn durch dieses Hin- und Herrollen sinkt Ihr Puls fühlbar ab. Woran liegt das? An den Füßen kommen besonders viele Nervenenden zusammen. Wenn Sie diese Stellen auf diese Weise in langsamem Tempo stimulieren, hat das beruhigende Auswirkungen auf Ihren Körper und den Puls: Ihr Lampenfieber sinkt. Das ist wichtig, denn Unsicherheiten werden unbewusst mit dem Produkt oder dem Thema assoziiert.

Ein weiterer Tipp, um das Lampenfieber zu überwinden, ist ein Papierkügelchen. Reißen Sie ein Stück Papier aus einem Blatt raus und falten Sie das Ganze zu einer Papierkugel. Die Kugel sorgt dafür, das Nervosität überfließt. Sie können die Kugel in der einen Hand halten, mit der Sie gestikulieren oder Sie halten sie in der neutralen Hand. Wenn Sie Ihre Ausführungen mit der Geste beendet haben, halten Sie am besten die Kugel mit beiden Händen. Die Papierkugel fällt niemanden auf und gleichzeitig hilft Sie uns, die Hände im oberen Gestenbereich zu halten.

SCHLUSSWORT

Es ist unbestreitbar, dass die Kommunikation so wichtig ist wie das Leben selbst. Es wäre unvorstellbar, wie chaotisch die Welt ohne Kommunikation wäre. Selbst primitive Menschen haben versucht, Wege der Kommunikation zu finden, als die Dinge noch viel einfacher waren. In unserem modernen und schnelllebigen Zeitalter ist die Notwendigkeit der Kommunikation tausendfach höher.

Es gibt verschiedene Formen der Kommunikation. Jede Form ist wertvoll, die nonverbale Kommunikation ist eine davon. Eine der Illustrationen, die in gewisser Weise der nonverbalen Kommunikation ähnelt oder unter diese Kategorie fällt, ist die Art und Weise, wie Taubstumme kommunizieren. Aber die wohl tiefgründigste Form ist die Körpersprache. Sie ist wahrscheinlich die am wenigsten bekannte, nicht weil sie am wenigsten effektiv ist, sondern weil sie am wenigsten wahrgenommen wird; dennoch ist sie eine der am meisten praktizierten, unbewusst. Wir alle benutzen sie, aber wir merken kaum, dass wir sie benutzen. Sie ist eine der zuverlässigsten Quellen für wahrheitsgemäße Informationen. Taten sagen mehr als Worte, und die Körpersprache ist die wörtliche Übersetzung dieser Aussage. Wenn Zeit ein Faktor bei der Übermittlung einer Bedeutung ist, kann die Körpersprache der richtige Weg sein, um zu kommunizieren. Dies ist ein weiteres Beispiel dafür, dass Taten lauter sprechen als Worte.

Die Körpersprache wird uns auf natürliche Weise zur Verfügung gestellt. Sie entsteht spontan. Man muss nur wissen,

wie man sie interpretiert und ihr volles Potenzial entfaltet. Verweigern Sie sich nicht dieser Fähigkeit. Ja, das ist eine Fähigkeit. Und was Sie soeben in diesem E-Book gelesen und gelernt haben, wird Ihnen bei jeder Tätigkeit von Nutzen sein, mit der Sie sich beschäftigen.

Vergessen Sie nicht, Folgendes zu beachten: Das Erlernen der Körpersprache mit Hilfe dieses E-Books hört hier nicht auf. Erfahrung ist der Schlüsselfaktor. Erfahrung wird Ihre körpersprachlichen Fähigkeiten zu größerer Höhe und Beständigkeit schärfen. Körpersprache mag nicht absolut sein, aber Ihr Effizienzgrad wird sicherlich hoch sein.

Moez Dridi



ÜBER DEN AUTOR

Moez Dridi ist ein Experte für Körpersprache im Verkauf und in Verhandlungen. Seine Vorträge zeigen auf unterhaltsame und interaktive Weise einen neuen und effektiven Ansatz für mehr Überzeugungskraft, Charisma, Authentizität, persönliche Wirkung und Führung durch den Einsatz nonverbaler Kommunikation.

Er ist der Gründer von Moez Dridi-Trainings. Seine Methoden und Werkzeuge wurden allesamt im konkreten Verkaufsgespräch eingesetzt und erprobt und haben sich im direkten Kontakt mit Kunden bewährt.

Moez ist als Redner, Diskussionsleiter und Trainer unter: moezdridi.com verfügbar. Er wird häufig zu Konferenzen eingeladen für ein Publikum aus Verkaufsprofis, Personalverantwortlichen, Führungskräften, Politikern und Unternehmern. Er hat Dutzende von Programmen für Gesprächstechniken und emotionale Intelligenz entwickelt, darunter das nonverbale Verifizierungs- und Navigationssystem, das erste Programm im direkten Umgang mit Kunden im Verkaufsgespräch.