



COACHMANUFAKTUR

Power der Körpersprache

Fangen Sie doch einfach einmal bei sich selbst an: Achten Sie beim nächsten privaten Gespräch auf die Körpersprache Ihres Gesprächspartners: Wie sitzt er da? Was macht er mit den Händen? Wie hält er den Kopf? Wie lange lächelt er? Wie lange spricht er? Dann fragen Sie sich, wie sein Verhalten auf Sie wirkt. Dringen Sie auf einer Party testweise in das Revier eines anderen ein. Setzen Sie sich beispielsweise zu dicht neben jemanden auf ein Sofa. Wie reagiert der andere? Was für Signale sendet er?

Vor einer wichtigen Besprechung denken Sie an Power Pose (2 Minuten)



8 Goldene Regeln

Wenn sie die folgenden acht Grundregeln der nonverbalen Kommunikation beherzigen, kann im Gespräch schon fast nichts mehr schiefgehen:

Lächeln – mindestens 2 mal

Beginnen und beenden sie jedes Gespräch mit einem ehrlichen Lächeln – ganz gleich was dazwischen passiert. Das schafft Vertrauen, Sympathie und konstruktive Stimmung und lässt sie und ihr gegenüber das Gespräch in positiver Erinnerung behalten.

Körperspannung aufbauen

Nehmen sie grundsätzlich eine entspannte, aber nicht lasche Position ein. Wollen Sie zu Wort kommen, dann erhöhen Sie die Spannung in ihrem ganzen Körper etwas. Richten sie sich auf und lehnen sie sich nach vorn, so signalisieren sie, dass sie eine wichtige Information anbringen möchten. Die leichte Anspannung in ihrem Körper hilft ihnen auch dabei, ihre Sätze schlüssig und überzeugend zu formulieren.



COACHMANUFAKTUR

Sich dem anderen Zuwenden

Schenken Sie ihrem Gegenüber immer ihre volle Aufmerksamkeit. In einer Runde mit mehreren Gesprächspartnern wenden sie sich demjenigen zu der gerade aktiv ist. Sie drehen also nicht einfach ihren Kopf, sondern widmen sich der Person mit vollem Körpereinsatz.

Augenkontakt halten

Schauen sie denjenigen an, der gerade spricht und sehen sie auch ihren Zuhörern in die Augen. Wenn es mehrere Zuhörer sind lassen sie beim Sprechen ihren Blick von einem zum anderen wandern.

Mimik vielseitig einsetzen

Achten Sie generell auf einen entspannten und freundlichen Gesichtsausdruck, so verläuft ihr Gespräch offener, kooperativer und somit auch erfolgreicher. Zeigen dem Sprecher mithilfe Ihres Gesichts, dass sie seinen Ausführungen auch emotional folgen. Das Pokerface hat ausgedient, denn es schafft keine Verständigung! Geht es einmal hart zur Sache, dann gehört auch ein ernstes Gesicht dazu.

Gesten wirken lassen.

Unterstreichen Sie Ihre Aussagen mit klaren Gesten. Nicht fuchteln. Setzen sie ihre Gesten gezielt ein und lassen sie sie jeweils einen Augenblick lang stehen.

Worte und Körpersprache synchronisieren.

Nicht beim Nein sagen lächeln oder beim ja sagen die Arme verschränken. Achten sie dass ihre Worte und ihre Nonverbale Signale zusammen passen.

Den anderen Respektieren

Gehen Sie immer respektvoll und zugewandt mit ihrem Gegenüber um – egal ob es ein Chef, ein Kollege, ein Azubi oder ein Kunde ist. Grüßen sie auch den Postboten höflich.

Alles was sie aussenden, kehrt zu ihnen zurück.