

Entdeckt bei [www.experto.de](http://www.experto.de), 3. April 2013

## So überzeugen Sie mit einer positiven Körpersprache

Leider gibt es immer noch die Gurus, die Ihnen empfehlen, sich zu verbiegen und zu verstellen, um positiv auf Ihren Gegenüber zu wirken.

**Kein Sinnesorgan liefert dem Menschen auf die Schnelle mehr Informationen als das Auge. Für einen ersten Eindruck genügen Millisekunden. Kein Wunder also, dass eine überzeugende Körpersprache Sie in der Kommunikation gut und sympathisch erscheinen lässt. Lesen Sie hier, wie Sie mit einer positiven Körpersprache im Gespräch und beim Vortrag überzeugend wirken.**

Wie Sie mit der richtigen Körpersprache überzeugen

### 10.000 Seiten pro Sekunde: Das Auge liefert die meisten Informationen

Die wissenschaftlichen Fakten machen es klar: Sage und schreibe 10 Millionen Bits an Informationsmenge liefert das Auge dem menschlichen Gehirn pro Sekunde. Das sind rund 10.000 vollgeschriebene Buchseiten. Kein Sinnesorgan liefert Ihnen mehr Informationen.



Um einen ersten Eindruck von einem Gegenüber gewinnen zu können, braucht das Auge nur 250 Millisekunden. Kein Wunder also, dass Sie mit einer positiven Körpersprache schnell die Aufmerksamkeit und Sympathien gewinnen können.

### Positive Körpersprache: Nehmen Sie den Raum entsprechend ein!

Ein Politiker, der im Rahmen einer Diskussion breitbeinig wie ein Türsteher auf dem Podium steht, signalisiert wenig Gesprächsbereitschaft. Wer während einer Debatte die Beine eng hält und sich selbst auf die Füße steigt, wirkt nicht sicher. Sorgen Sie also dafür, dass Sie sich dem Anlass entsprechend aufstellen. Ein normal breiter Stand (Beine entsprechend der Hüfte) mit ganz leicht nach außen gewinkelten Füßen signalisiert: Ich stehe sicher, bin mir meiner Sache sicher und bin immer noch offen und diskussionsbereit.

### Sie haben es in den Händen: Begeistern Sie Ihre Zuhörer!

Begeistern bedeutet, den Gesprächspartner mit einem fremden Geist oder Gedanken zu inspirieren, ihn mitzunehmen, eben be-geist-ern. Signalisieren Sie Aktivität, indem Sie Ihre Hände benutzen. Halten Sie sie im Gespräch über Hüfthöhe. Hände in den Taschen

signalisiert Ignoranz. Hände auf Brusthöhe heißt: Ich muss mich schützen. Untermalen Sie Ihre Aussagen mit Gesten. Aber Vorsicht: Nicht zu viel des Guten! Sehr souverän erscheinen Redner oder Moderatoren, die eine Hand lässig am Körper – oder auch mal in der Hosentasche – haben und die andere Hand im gestischen Einsatz haben!

## **Alles im Blick: Setzen Sie Ihre Augen ein!**

Wer durch seine Körpersprache überzeugt, setzt seine Augen ein. Sorgen Sie dafür, dass Sie Ihre Gesprächspartner oder aber Ihr Publikum immer anschauen. Halten Sie immer für eine gewisse Zeit Blickkontakt, brechen Sie ihn nicht zu schnell ab. Halten Sie Ihre Augen offen: Sie signalisieren damit, dass Sie empfänglich für Gedanken und Informationen sind. Wichtig: Augen müssen sichtbar sein. Wer sein Augen hinter einer zu dicken Horn- oder Sonnenbrille versteckt, signalisiert Unsicherheit und mangelnde Gesprächsbereitschaft.

(...)

Genug davon.

Vergessen Sie es einfach. Seien Sie authentisch, höflich, einfach und klar im sprachlichen Ausdruck. Wenn Sie zu dem stehen was Sie sagen, dann unterstützt Sie Ihre Körpersprache ganz automatisch. Viele Personen des öffentlichen Lebens sind ideale Studienobjekte. Bei einigen gilt: **Bitte nicht nachmachen**. Gekünzelte angelesene Körpersprache wirkt unnatürlich und übertrieben.

Wenn Sie meinen, an Ihrer non-verbalen Ausstrahlung stimmt etwas nicht, dann gehen Sie in sich. Überdenken Sie zunächst Ihre Einstellung zu der Sache, die Sie verbal - und unvermeidbar automatisch non-verbal - transportieren wollen.

Positive Einstellung – positive Haltung.

Wenn Sie als Start-Up oder KMU mit Ihren potentiellen Kunden eine dauerhafte und partnerschaftliche Geschäftsbeziehung aufbauen wollen, dann sollten Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter unterstützen durch strategisches Business Education.

Ich sage Ihnen, wie das funktioniert.

Rufen Sie mich jetzt an 02853 844 9165 oder senden Sie einfach sofort eine [eMail](#)

Stichwort: KÖRPERSPRACHE – NEIN DANKE.

Carpe Diem, Ihr

*Heinz-Peter Hippler*

[www.marketing4hightech.eu](http://www.marketing4hightech.eu)