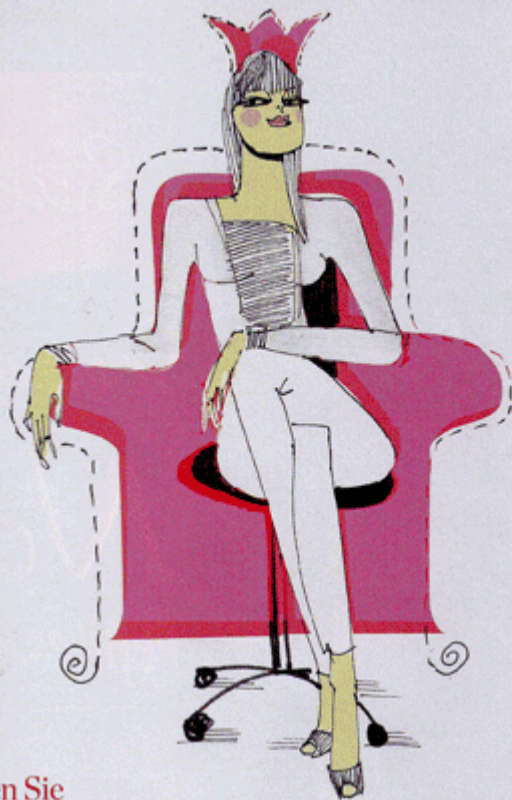


# Ich will ...

## ... DURCH MEINE KÖRPERSPRACHE STÄRKE ZEIGEN

Unser Körper ist eine Quasselstrippe. Selbst wenn wir längst verstummt sind, plaudert er noch munter weiter. Glücklicherweise, wer ihm beizeiten beigebracht hat, *nonverbal nur Positives zu erzählen*. Wir verraten, wie das geht.



### 1. Üben Sie vor dem Spiegel

Wie andere Sie wahrnehmen, hängt vor allem von Ihrer Körpersprache ab: 93 Prozent dessen, was wir in einem Gespräch wahrnehmen, sind nonverbale Informationen, nur 7 Prozent beziehen sich auf das tatsächlich Gesagte! Üben Sie Ihren Auftritt daher vor dem Spiegel, sehen Sie sich selbst beim Sprechen zu. Folgende Grundregeln sollten Sie beachten: Nehmen Sie nonverbal Kontakt zu Ihrem Gegenüber auf, lächeln Sie es an oder nicken Sie ihm zu. Gehen und sitzen Sie aufrecht, Ihre Arme sollten dabei locker herunterhängen. Versuchen Sie, bei Gesprächen Blickkontakt zu halten, und wechseln Sie bei längeren Unterhaltungen öfters Ihre Sitzhaltung, um sich zu entspannen.

### 2. Seien Sie überzeugend

Zeigen Sie durch Ihre Körpersprache, dass Sie von sich und Ihren Anliegen überzeugt sind. Dies fängt schon mit dem festen Händedruck bei der Begrüßung an. Vergraben Sie Ihre Hände nicht in Taschen, sondern nutzen Sie sie, um Gesagtes zu unterstreichen. Zeigen Sie Ihrem Gegenüber z.B. öfters Ihre offenen Handflächen, das erweckt Vertrauen. Wenn Sie jemandem Ihre Meinung deutlich machen wollen, verzichten Sie auf Barrieren wie Taschen oder Tische zwischen Ihnen. Durch eine offene, dem Gesprächspartner zugewandte Haltung signalisieren Sie, dass Sie sich ganz auf ihn konzentrieren. Pluspunkte können Sie ernten, wenn Sie die Körpersprache des Gegenübers spiegeln. Der Gesprächspartner fühlt sich dadurch verstanden und wird auch auf Ihre Anregungen näher eingehen.

### 3. Kopieren Sie Männer

Männer gestikulieren meist in ausladenden Bewegungen. Damit verschaffen sie sich und ihren Anliegen Raum. Durch ihre recht breite Schrittführung gewinnen sie zudem mehr Bodenhaftung und treten (selbst-)bewusster auf. Schneiden Sie sich ruhig ein Stück von dieser nonverbal demonstrierten Selbstsicherheit ab. Setzen Sie etwa optische Signale, wenn Sie einen wichtigen Punkt in einem Gespräch hervorheben möchten – indem Sie z.B. die großen Handbewegungen der Männer nachahmen. Sie dürfen aber natürlich auch ganz gezielt Ihre eigenen nonverbalen „Waffen“ einsetzen, um sich in Männerrunden Gehör zu verschaffen: Spielen Sie ruhig mit Ihren Haaren, um Männer zu irritieren oder deren Aufmerksamkeit zu erlangen.

### 4. Stärken Sie sich selbst

Nützen Sie die Macht der Körpersprache auch, um sich selbst zu stärken. Eine gute Übung: Gehen Sie immer in der Mitte des Gehsteigs. Damit zeigen Sie sich selbst, dass Sie den Platz wert sind, den Sie einnehmen. Wenn Sie nonverbal beruhigend auf sich selbst einwirken wollen, probieren Sie Folgendes: Suchen Sie sich einen Platz, der Ihnen gefällt. Stellen Sie sich aufrecht hin, die Beine etwa schulterbreit auseinander. Der feste Bodenkontakt gibt Ihnen Sicherheit. Atmen Sie jetzt bewusst langsam ein und aus, um sich selbst zur Ruhe und Ihrem Körper Energie zu bringen. Suchen Sie neue Ideen, kann es helfen, den räumlichen Standpunkt zu wechseln.

### 5. Verstehen Sie andere

Achten Sie nicht nur auf Ihre eigenen nonverbalen Signale, sondern auch auf die Ihres Gegenübers. So können Sie Gespräche besser lenken. Wie Ihre Äußerungen angekommen sind, erkennen Sie vor allem an der Mimik Ihres Zuhörers. Ein leicht geöffneten Mund deutet darauf hin, dass er Ihre Anliegen aufnehmen möchte. Presst Ihr Gegenüber dagegen die Lippen zusammen, versucht es, den Informationsfluss zu stoppen. Kürzen Sie dann Ihren Vortrag besser ab, beschränken Sie sich auf die wichtigen Aspekte. Ein Aufstöhnen des Kopfes ist oft ein Zeichen von Müdigkeit, hier sollten Sie eine kurze Pause einlegen.