

---

## **Bleiben Sie souverän – Körpersprache im Einsatz**

- Setzen Sie sich vor Verhandlungen mit Ihrer Körpersprache auseinander. Nicht nur, was Sie sagen, ist wichtig, sondern auch das Wie.
- In jeder Kommunikation gibt es eine Sach- und eine Beziehungsebene. Es geht nicht nur um die Vermittlung von Informationen, sondern stets auch darum, wie die Gesprächspartner zueinander stehen.
- Ist die Beziehungsebene beeinträchtigt, wird eine Verständigung auf der Sachebene nahezu unmöglich.
- Die Beziehungsebene wird sehr stark von körpersprachlichen Signalen beeinflusst. Der Aufbau einer persönlichen Beziehung muss aktiv gestaltet werden.
- Zur Körpersprache gehören die Haltung eines Menschen, seine Mimik, seine Gestik, die räumliche Distanz zum Gesprächspartner, die Sprechgeschwindigkeit und der Tonfall.
- Der bewusste Einsatz der Körpersprache ist wichtig, denn körpersprachliche Aussagen können sowohl als Sympathie-Killer wie auch als Sympathie-Verstärker wirken.
- Der Wunsch, sich in Verhandlungen durchzusetzen, führt häufig dazu, dass körpersprachliche Kampfsignale ausgesandt werden. Verhandlungspartner werden dann kontern, sich abschotten oder zum Gegenangriff übergehen.
- Ihre Körpersprache muss die vorgebrachten Argumente unterstützen. Ein sicherer Auftritt und die Glaubwürdigkeit der Argumente hängen stark von der eingesetzten Körpersprache ab.
- Bauen Sie körpersprachlich einen guten Draht zum Verhandlungspartner auf. Halten Sie mit ihm Blickkontakt, und respektieren Sie sein Revier und seine persönliche Schutzzone. Laden Sie ihn mit offenen Gesten zum Reden ein und nehmen Sie Einwänden mit beschwichtigenden Gesten die emotionale Schärfe.