



Good Vibrations für erfolgreiche Geschäftsgespräche

Von Monika Matschnig



Foto: ©.shock - Fotolia.com

Worauf kommt es bei einem guten Geschäftsgespräch wirklich an? Genaue Fakten und Zahlen, die perfekt sitzende Krawatte oder Bluse, die Qualität des Essens oder Kaffees? Sicher, diese Faktoren spielen eine nicht zu vernachlässigende Rolle, aber nein, es sind die Good Vibrations, die zwischen den Gesprächsteilnehmern entstehen. Sie sind das ausschlaggebende Argument für einen erfolgreichen Verlauf.

Good Vibrations herzustellen, den Partner auf eine Wellenlänge zu bekommen, ist eine unabdingbare Voraussetzung für jeden geschulten Geschäftsmann. Ist man sich auf Antrieb sympathisch, entstehen die Good Vibrations schneller, die sich in ähnlichen Körperhaltungen äußern.

Generell kann man sogar sagen: Je intensiver und besser die Beziehung, desto "kopierfreudiger" das gegenseitige Verhalten. Eine tiefere Beziehung ist generell nur bei gleichem Status möglich. Als statushöhere Person hat man die Aufgabe, einen größtmöglichen Gleichklang mit den Mitarbeitern oder Geschäftspartnern herzustellen. Aber Vorsicht! Um eine Verbindung herzustellen, gilt es, sich einfühlsam und mit Respekt an die Körpersprache einer anderen Person anzupassen. Versuchen Sie einen synchronen Bewegungsrhythmus zu erreichen. Passen Sie sich dem Rhythmus Ihres Gesprächspartners an. Neigt er zu größeren Schritten, dann machen auch Sie

größere Schritte. Verwendet er dezente Gesten, dann erschlagen Sie Ihr Gegenüber nicht mit ausladenden Handbewegungen (Spiegeln ist das Angleichen der Körpersprache an den Gesprächspartner). Wollen Sie direkt im Gespräch eine gute Wellenlänge erreichen, dann versuchen Sie das sogenannte verschobene Spiegeln: Führen Sie die gespiegelte Geste einen Takt später aus. Ist ihr Gegenüber nervös, gestresst, dann nicht spiegeln, sondern bewusst ruhiger und langsamer sprechen und bedächtige Gesten verwenden und dadurch Führung übernehmen.

Schaffen Sie Kontakt

Ein renommierter Managementautor schrieb: „Lob ist der Schrei nach Kontakt.“ Kontakt bauen Sie zu Ihren Mitarbeiter oder Geschäftspartner auf, indem Sie geistig und körperlich präsent sind. Allein der Augenkontakt schafft Kontakt. Er verbindet. Interessieren Sie sich für das TUN Ihres Gesprächspartners. Unterstützende nonverbale Signale sind zum Beispiel Blickkontakt oder paraverbale Äußerungen wie „ohh, mmh, ok,...“. Zeigen Sie Interesse durch ein Zuwenden des Oberkörpers, berühren Sie dezent am Oberarm, ziehen Sie, um Interesse zu signalisieren, beide Augenbrauen nach oben und vermeiden Sie eine ernste Miene.

Empathie - Fühlen Sie mit

„Be friendly but not a friend.“ Nach diesem Motto agiert Kasper Rorsted (CEO von Henkel). Er gibt den Mitarbeitern das Gefühl sie ernst zu nehmen, stellt er doch lieber Fragen und hört aufmerksam zu, als selbst zu schwatzen. Er befasst sich quer über den Globus mit seiner Mannschaft, tritt ihnen wertschätzend und respektvoll gegenüber, denn er sagt selbst: "Ein Unternehmen lebt nicht allein von einer starken Person an der Spitze, sondern vor allem von einer guten Mannschaft." Und das gilt für jede Form einer Geschäftsbeziehung.

Nicken – kleine Geste, große Wirkung

Die einfachste Form der Anerkennung ist das Nicken. Ein Nicken sagt dem Gegenüber „Ich höre dir zu“ oder „Ich bin deiner Meinung“ oder „Du hast recht“. Doch auch für den Nicker selbst lohnt sich diese demonstrative Zustimmung, denn unsere Spiegelneurone haben gelernt, dass Nicken in unserer Kultur Zustimmung bedeutet. Ihr Gegenüber wird dieses Signal positiv aufnehmen. Mehr als zwei bis dreimal pro Minute sollten Sie aber nicht nicken, werden Sie also nicht zum Wackeldackel ...

Subliminales Anfassen erlaubt

Klaus von Dohnanyi – der Grand-Seigneur der SPD – schaffte es mit einer Berührung, seine links und rechts sitzenden Gegenspieler in Talkshows immer zum Schweigen zu bringen oder ihnen indirekt zu signalisieren „Da denken Sie falsch.“ Statushöhere Menschen unterstreichen ihre Dominanz auch durch häufigere Berührungen. Berührungen sind auf den ersten Blick harmlos, doch in Wahrheit ein Symbol für Macht und Status! Bei Businessgesprächen sind subtile Berührungen ein deutliches Signal für eine Verbindung. Das beginnt schon beim Händeschütteln. Ein Klaps auf den Oberarm ist dabei ein Hinweis auf eine lockere Freundschaft, die zusätzlich zur Geschäftsbeziehung existiert. Eine Berührung auf der Schulter ist beispielsweise ein Zeichen von Überlegenheit. Aber Vorsicht: Abgesehen von der Begrüßung, bei der Körperkontakt sozusagen selbstverständlich ist, sollte man im Berufsleben damit eher zurückhaltend sein. Generell gilt, ist man sich sympathisch, dann tendiert man unbewusst dazu, Menschen dezent am Unter- oder Oberarm zu berühren. Das können Sie auch bewusst nutzen. Doch Vorsicht: Männer sollten dies bei Frauen unterlassen, denn dies könnte falsch ausgelegt werden.

Die Macht der Stimme

Eine gemeinsame Wellenlänge kann auch über die Stimme erreicht werden. Passen Sie Ihre Sprechgeschwindigkeit, Tonlage, Lautstärke und Sprachrhythmik an. Natürlich nicht, wenn Ihr Gesprächspartner aufgebracht oder gehetzt klingt; hier sollten Sie mit ruhiger Stimmlage gegensteuern, denn auch hier gilt: Kein Gleichklang um jeden Preis.

Und nun noch einige Tipps zum Abschluss:

- ✓ Widmen Sie Ihrem Gegenüber immer die volle Aufmerksamkeit. Schauen Sie ihn an, wenn er spricht oder Sie etwas sagen. Bei mehreren Gesprächsteilnehmern wenden Sie immer demjenigen den Oberkörper zu, der gerade aktiv ist.
- ✓ Achten Sie generell auf einen entspannten und freundlichen Gesichtsausdruck. Geht es jedoch hart zur Sache, dann gehört auch mal ein ernster Gesichtsausdruck dazu.
- ✓ Unterstreichen Sie Ihr Gesagtes mit klaren Gesten. Nicht fuchteln, lassen Sie die Gesten einen Moment stehen.
- ✓ Nehmen Sie eine entspannte Sitzposition ein, doch wollen Sie zu Wort kommen, dann erzeugen Sie Spannung in Ihrem Körper – richten Sie sich auf und lehnen Sie sich nach vorne.
- ✓ Streben Sie sofern möglich eine Win-Win-Situation an, denn was nützt es, wenn man jemanden schamlos ausnützt. Geben und Nehmen müssen sich einigermaßen die Balance halten, das hält die Geschäftsbeziehung intakt.
- ✓ Gehen Sie respektvoll mit Ihrem Gegenüber um, egal ob Vorstandsvorsitzender, Mitarbeiter oder Kunde.

Über die Autorin

Monika Matschnig war Leistungssportlerin, ist diplomierte Psychologin, internationaler Keynote-Speaker und erfolgreiche Buchautorin. Bekannt sind ihre TV-Analysen in Talkrunden und pointierten Interviews (ZDF, Sat1, Pro7, ARD uvm.) sowie ihre Einschätzung von Prominenten, Politiker und Entscheidungsträgern. www.matschnig.com

Miles & More für Ihren Vortrag



Wir sind Premium Partner von Seminar Select und LUFTHANSA Miles & More. Ab sofort können Sie Vorträge und Seminare mit Ihren gesammelten Meilen bezahlen oder LUFTHANSA Miles & More-Prämienmeilen sammeln.

Das brandneue Hörbuch aus der 30 Minuten – Reihe



30 Minuten – Körpersprache verstehen

Die Körpersprache ist unsere elementarste und ehrlichste Form der Kommunikation. Jeder Körper spricht – typ- und kulturbedingt – eine andere Sprache. Es gibt jedoch einige grundlegende Übereinstimmungen von allgemeiner Gültigkeit.

Gabal 2014 ISBN: 978-3-86936-577-0
Spielzeit ca. 60 Minuten
Preis: 16,90 Euro³

PORTOFREI BESTELLEN können Sie auch in unserem Shop: <http://matschnig.com/home/shop/dvd/>

Öffentliche Vortragsveranstaltungen

Die Erfolgsmacher Vorsprung durch Wissen **2014**



Die Erfolgsmacher - Vorsprung durch Wissen 2014

29. April 2014 19.30 Uhr Ravensburg

Monika Matschnig referiert im Schwörsaal im Waaghaus in Ravensburg zum Thema WIRKUNG Authentizität, Souveränität, Präsenz

Die Wirkungskompetenz hat die Sachkompetenz überholt. Wertvolle Inhalte sind Schall und Rauch, wenn sie nicht überzeugend präsentiert werden. Ihr Gesprächspartner soll Sie nicht nur als Faktengräber, sondern als Mensch mit Emotionen erleben. Das, was Sie sagen, muss aus Ihrem Herzen kommen, sonst wirken Sie unglaubwürdig. Sie erfahren, wie Sie mit einem kongruenten Zusammenspiel von Körper und Sprache noch erfolgreicher und souveräner wirken und lernen ihr Gegenüber nicht nur zu sehen, sondern zu beobachten.

Karten können Sie auch in unserem Online-SHOP bestellen.

Intensivseminare



Seminartermine 2014 - Teil 1

27. / 28.06.2014 Nähe Flughafen München
26. / 27.09.2014 Nähe Flughafen München
21. / 22.11.2014 Nähe Flughafen München

Seminartermine 2014 - Teil 2

14. / 15.06.2014 Nähe Flughafen München

Mehr Infos erhalten Sie auf unserer Homepage, per Mail an info@matschnig.com oder bei meiner Assistentin Silke Bauer unter Telefonnummer: +49 8165 647 77 75

Verbinden Sie sich mit mir!



Adresse, Impressum und Copyright 2014:

Monika Matschnig
Wirkung.Immer.Überall.
Am Hart 1a
85375 Neufahrn bei Freising
Telefon: +49.(0) 8165.647 777 5
Fax: +49.(0) 8165.924 89 33
E-Mail: info@matschnig.com
Internet: www.matschnig.com