


 Ihr Thema

 Finde

sales

BUSINESS

Das Entscheidermagazin für Vertrieb und Marketing

[Home](#) [Newsletter](#) [Abonnement](#) [Mediaservice](#) [Kontakt](#) [Sitemap](#)



Treffer.
Versenkt.

BranchenIndex
Partner Shops

salesBUSINESS

Aktuelles Heft
News
Gehaltscheck
Servicepools
CRM & Vertrieb
Branchenindex
CRM-Report
Branchenindex
Trainingsmarkt

Community

Jobbörse
Buchtipps
Hotelsuche
Termine
Business Service
Links

Special

Vertrieb kompakt

Exklusiv

Archiv
Meetings

EXTRA

Jetzt gibts was auf die Ohren



Klaus-J. Fink
und **Martin**
Limbeck in

Höchstform.
Mehr als eine
Stunde kostenlos
"Hörtraining".
[Download hier ...](#)

Servicepool

So optimieren Sie Ihr Auftreten

von Hans Fischer



Alle erfolgreichen Menschen beschäftigen sich intensiv mit der Optimierung ihrer Körpersprache. Was Sie sagen und Sie es sagen muss miteinander harmonieren, kongruent sein.

Achten Sie bewusst auf Ihre Körpersprache

Wenn Sie einem Pferd mit Ihrer Körpersprache nicht vermitteln können, wer hier den Ton angibt, wird es Sie abwerfen. Stellt Ihr Kommunikationspartner einen Widerspruch zwischen Ihrer Sprache und Körpersprache fest, wird er Ihnen nicht glauben. Nur 15 Prozent Ihrer Wirkung kommt vom Inhalt Ihrer Sätze. 85 Prozent liegt an nonverbalen Signalen, mit denen Sie auch Ihren Dackel und Ihre Katze beeindrucken können.

Der beste Freund Ihrer Schultern ist Ihre Hüfte

Der Feind Ihrer Schultern sind die Ohren! Wenn Ihre Schulterpartie unter Spannung steht, können Sie keinen gelassenen Eindruck erwecken. Aufgeregte Redner haben fast immer die Schulterpartie hochgezogen und verspannt. Ihr Zuhörer wird unbewusst Signale der Unsicherheit empfangen und damit leidet Ihre Aussage. Was tun, wenn Sie trotzdem unsicher sind? Dann praktizieren Sie die Körpersprache eines sicheren Menschen: Blickkontakt, offene Haltung, Hände nicht verstecken und die Schultern locker nach unten ziehen. Auch wenn Sie anfangs nur so tun als ob, mit der Zeit werden Sie sicherer.

Gehen und stehen Sie immer aufrecht

Achten Sie immer auf eine gerade Körperhaltung, das zeigt innere Stärke. Wer rumschlurft und rumhängt, kann niemanden überzeugen. Für eine gerade Körperhaltung müssen Sie täglich etwas tun. Eine schlappe Haltung kommt dagegen von selbst.

Schauen Sie den Menschen mutig in die Augen

Halten Sie den Blickkontakt bewusst einige Sekunden länger. Schauen Sie dabei moderat und freundlich, stieren Sie nicht in die Pupillen, das machen nur Raubtiere. Wenn Sie anderen nicht in die Augen schauen können, dann wird man Ihnen Ihre Aussagen nicht abnehmen. So ist es im Geschäftsleben: es kommt nicht nur auf gute Argumente an, viel wichtiger ist es, wie sie körpersprachlich dargeboten werden.

Sprechen Sie klar und eindeutig

Wenn die Leute sagen, Sie seien unpräzise, liegt es auch an Ihren Formulierungen. Vermeiden Sie darum Müllwörter und zu viele Konjunktive.

Sagen Sie nicht:

eigentlich, an und für sich, gewissermaßen, im Prinzip, könnte, würde, eventuell, man, ich denke.

Bevorzugen Sie positive Worte:

Sparen, erleichtern, sichern, erhöhen, erweitern, gewinnen.

„Sage nicht, wer lügt, wird von den Göttern und Menschen gehasst. Sondern: Wer die Wahrheit sagt, wird von den Göttern und Menschen geliebt.“ Sokrates



Abovorteile
Leser werben Leser

Newsletter

 E-Mail-Adresse

Abonnieren
 Abbestellen

Partner

versicherungs-
magazin

Seminare/GMI

Call Center Profi

businessguide

Gabler

tagungsplaner.de



HAVF

Sponsoren



HEITSCH & PARTNER



Der Ton macht die Musik

Pflegen Sie Ihre Stimme, denn der Klang ist Ihr Markenzeichen. Radiomoderatoren üben permanent an dem Klang der Stimme. Üben Sie die ideale Tonlage (Singen der Tonleiter hoch und runter, geht gut während der Autofahrt). Finden Sie heraus, in welcher Tonlage Ihre Stimme am kräftigsten und angenehmsten klingt. Denn 60 Prozent der Wirkung geht vom Klang Ihrer Stimme aus. Vermeiden Sie zu husten, wenn Ihre Stimme belegt ist, das reizt nur zusätzlich. Schlucken Sie statt dessen, das ölt Ihre Stimmbänder.

Bildquelle: Aboutpixel.de / Business © snygo



Kontakt zum Autor:

HANS-FISCHER-SEMINARE

St. Wendelinstrasse

986932 Pürgen-Lengenfeld

Fon: 08196 998210

Fax: 08196 998212

www.fischerseminare.de

www.puls-blog.de

▶▶ [Druckversion](#)

▶▶ [Dokument versenden](#)

[Zurück zur Übersicht](#)

(c) BusinessGuide.de 2009, Alle Rechte vorbehalten

© **Gabler**, ein Unternehmen der
GWV Fachverlage: alle Rechte vorbehalten

| [Impressum](#) | [AGB](#) | [Versandbedingungen](#) |
[Informationen zum Datenschutz](#)