



Kommen Sie auf den Punkt

- Ein gut formulierter Satz enthält nicht mehr als 12 Worte.
- Jeder Satz enthält nur 1 wichtiges Argument.
- Wiederholen Sie wichtige Aussagen. Es gibt zwei Möglichkeiten: Die Aussage wortwörtlich zu wiederholen, oder mit einer veränderten Formulierung.
- Machen Sie eine Pause, um einer wichtigen Aussage zusätzlich Nachdruck zu geben.
- Reduzieren Sie Konjunktive und Relativierungen. Zu viele Konjunktive machen Ihre Aussage schwammig.
- Den Kunden und Zuhörer Ihrer Präsentation interessiert nicht so sehr, was Sie haben, sondern was er davon hat.
- Nennen Sie Zahlen statt vage Angaben, dadurch wirken Sie präziser: „12% weniger Aufwand“ statt „spürbar weniger Aufwand“.
- Sprechen Sie spezifisch, verallgemeinern Sie nicht: „Die Anlage hat ein 25 Meter Schwimmbecken und 2 Tennisplätze“ – ist präziser als „GuteFreizeiteinrichtungen“.
- Erläutern Sie komplexe Zusammenhänge zeichnerisch (Pencil Selling).

„Nicht das Argument, sondern die Person überzeugt.“

Udo Nix

So spricht unser Körper

- „Ihr könnt nicht anders sprechen, als Ihr euch bewegt.“ *Samy Molcho*
- Die unbewussten Signale des Körpers sind ehrlicher, als die gesprochenen Worte.
- In der Mimik und Körperbewegung des Menschen spiegelt sich sein innerer Zustand wieder.
- 90% des ersten Eindrucks von einem Menschen werden bestimmt von: Körperhaltung, Kleidung, Gesichtsausdruck, Gestik und Mimik, Stimmlage.
- Hüten Sie sich davor, mit einstudierten Gesten zu arbeiten.

Die Körpersprache zeigt uns, mehr als alles andere, was die Person, mit der wir es zu tun haben wirklich denkt und fühlt. Sie ist die Sprache der Seele.