

Erfolg im Geschäftsleben hängt nicht allein von der Fachkompetenz ab, sondern in großem Maße von der Fähigkeit, diese Fachkompetenz zu kommunizieren.

Dabei führen reine Zahlen und Fakten auf dem Papier nicht immer ans Ziel. Entscheidend ist vielmehr, dass sämtliche Informationen auf allen drei Kommunikationskanälen – verbal = wörtlich, para-verbal = stimmlich, non-verbal = körpersprachlich – glaubwürdig und übereinstimmend vermittelt werden können.

Wie tief körpersprachliche Wirkung im menschlichen Bewusstsein verankert ist, zeigen uns bildliche Redewendungen:

„Den Kopf hängen lassen.“

„Die Nase ziemlich hoch tragen.“

„Mit beiden Beinen auf dem Boden stehen.“

Wer sich mit Körpersprache bewusst auseinander setzt, lernt sich selbst und andere Menschen besser verstehen.

Ein Beispiel:

In einem Beratungsgespräch wischt Ihr Gesprächspartner mit der Hand über den Tisch. Die Geste signalisiert, dass ihn etwas gestört hat, was er mit der Handbewegung beseitigen wollte. Das könnte ein Krümel gewesen sein der auf dem Tisch lag, es könnte aber auch eines Ihrer Argumente sein, das er als nicht akzeptabel empfindet und nicht annehmen möchte. Erkennen Sie diese Signale, können Sie richtig reagieren: Stoppen Sie Ihren Redestrom, stellen Sie eine Frage, hören Sie gut zu und modifizieren Sie Ihre Argumentation dahingehend.

Zwischen Gedanken, bzw. Gefühlen und Körpersprache gibt es immer eine Rückkopplung. Keine Bewegung ist zufällig, sondern Ergebnis bewussten und unbewussten Denkens. Das macht es möglich, die Wahrnehmung und den Einsatz von Körpersprache zu trainieren und damit die Kommunikation bewusster und reibungsloser zu gestalten.