



14. Mai 2018

S-O-N-N-E **Ihr Weg zu mehr** **Überzeugungskraft**



Wortwahl, Sprachstil, Dialekt, Betonung, Sprechtempo, Sprechweise, Pausen, Blickkontakt, Lächeln, Gestik, Körperhaltung, Abstand, Körperkontakt, Geruch – es gibt viele Möglichkeiten, sich auszudrücken.

Nehmen wir als Beispiel die Sprechtechnik

Sie können

- (zu) lange Pausen machen und schnell unsicher wirken.
- (zu) schnell sprechen und einen hektischen Eindruck machen.
- leise reden und schnell als schüchtern gelten.
- nuscheln und andere ärgern, weil Sie schwer zu verstehen sind.
- ohne Höhen und Tiefen reden und unmotiviert wirken.
- oft „Äh“ sagen und schnell in der Schublade „gehemmt“ landen.

Das sind nur einige Beispiele. Je besser Sie Ihre Ausdrucksmittel einsetzen, desto besser wird der Eindruck sein. Nehmen Sie sich zum Beispiel morgen eines der genannten Ausdrucksmittel vor und achten Sie einen Tag lang speziell darauf.

Beobachten Sie sich selbst und andere. Was fällt Ihnen auf? Was gefällt Ihnen? Was wirkt eher negativ? Für einen guten Eindruck gibt es eine Formel, abgekürzt **S-O-N-N-E**.

Die fünf Buchstaben stehen für folgende fünf Verhaltensweisen, die besonders entscheidend für einen positiven Eindruck sind:

Sei zugewandt

Gehen Sie jemandem entgegen, strecken Sie die Hand aus, neigen Sie ihm den Kopf beim Sprechen zu und beugen Sie sich etwas nach vorne. Ihr Gegenüber wird diese Gesten als Zuwendung und Interesse interpretieren. Achten Sie auch auf räumliche Nähe. Zu viel Abstand wird als bewusste Distanz aufgefasst – was allerdings nicht heißt, dass Sie anderen zu eng auf die Pelle rücken sollen.

Offene Körpersprache

Offene Körpersprache zeigt: Ich interessiere mich für dich. Verschränkte Arme, abwehrende Gesten und gekreuzte Füße dagegen signalisieren Abwehr und Desinteresse. Allerdings können verschränkte Arme auch bedeuten:

- *Mir ist kalt.*
- *Ich bin ganz bei der Sache.*

Um Missverständnisse zu vermeiden, verzichten Sie auf solche mehrdeutigen Gesten.

Natürlicher Blickkontakt

Flüchtiger Blickkontakt wirkt schüchtern, Anstarren ist uns unangenehm. Finden Sie das richtige Maß zwischen Hinsehen und Wegsehen.

Nicken

Ein Nicken signalisiert *„Ich höre zu, ich bin einverstanden, wir verstehen uns.“* Variieren Sie ein wenig. Ein gelegentliches Nicken zeigt dem anderen *„Ich höre aufmerksam zu.“* Ein intensives und wiederholtes Nicken drückt aus *„Genau so empfinde ich das auch.“*

Ein Lächeln auf den Lippen

Lächeln steht für freundliche, fröhliche, lustige Menschen – und die werden geliebt. Die Wirkung des Lächelns ist universell, sie gilt für alle Kulturen. Lächeln ist kulturgeschichtlich ein sehr altes Ritual, es bedeutet *„Ich will dir nichts Böses, ich komme in friedlicher Absicht.“*

Und: Lächeln steckt an. Wer mit einem Lächeln auf einen anderen zugeht, bahnt fast immer einen guten Kontakt an.

