

Der Körper verrät die Gedanken

Karrierefaktor Emotion

Wer andere begeistern will, muss zunächst sich selbst in positive Stimmung bringen, sagt Ingo Vogel im Gespräch mit Bernhard Kuntz. Wie unsere Gefühle unser Verhalten beeinflussen, erläutert der Rhetorik- und Verkaufstrainer aus Esslingen in seinem neuen Buch (Das Lust-Prinzip. Gabal. 208 Seiten. 19,90 Euro).

Herr Vogel, Emotionen sind ein Karrierefaktor?

Wenn wir etwas gerne tun, dann fällt es uns leicht. Wir machen es besser und stecken andere Menschen mit unserer Begeisterung an. Wenn wir etwas widerwillig tun, dann fällt es uns schwer, und wir strahlen dies auch aus. Unsere Gefühle spiegeln unsere Gedanken wider. Wer denkt, „schon wieder muss ich eine Präsentation erstellen!“, der macht sich unwillig ans Werk. Wer glaubt, „bei dem Bewerbungsgespräch habe ich kaum Chancen“, geht unsicher ins Gespräch - und seine Erwartungen erfüllen sich wie von selbst. Unsere Gefühle spiegeln sich auch in unserer (Körper-)Sprache wider, und unsere Gesprächspartner reagieren entsprechend auf uns.

Was nutzt dieses Wissen dem Verkäufer, dem es vor dem nächsten Kundenbesuch graut?

Er kann seine Gedanken und Gefühle durchaus verändern. Nehmen wir an, ihm graut vor dem Besuch, weil er von dem Kunden schon mal eine Abfuhr erhalten hat. Dann kann er denken: „Reine Zeitverschwendung, gewiss sagt der heute wieder Nein“. Er kann aber auch denken: „Klasse, ich bekomme eine zweite Chance.“ Schon geht er ent-



spannter ins Gespräch. Insbesondere wenn er sich zudem überlegt: „Was kann mir im Gespräch passieren? Höchstens, dass der Kunde wieder Nein sagt. Wenn's hingegen gut läuft, habe ich einen neuen Kunden.“

Selbstbewusster ist besser?

Wenn wir selbstbewusst und zuversichtlich in ein Gespräch gehen, dann wirken wir auch souverän. Außerdem nehmen wir unsere Partner bewusster wahr. Das heißt, wir können gezielter agieren, und, wenn uns etwa ein Kunde oder Personalchef beim Öffnen der Tür mürrisch entgegenblickt, trotz-

Schule und Weiterbildung

heute auf den nächsten Seiten

dem lächelnd auf ihn zugehen sagen: „Guten Tag, Herr Müller. Ihr Schreibtisch macht den Eindruck, als hätten Sie viel zu tun.“ Das verändert meist sofort die Situation. Denn wir signalisieren unserem Gegenüber, dass wir uns für ihn als Person interessieren.

Gibt es „Techniken“ für dieses Vorgehen?

Oft genügt es schon, vor einem wichtigen Gespräch ein, zwei Minuten Grimassen zu

schneiden, wie ein Clown. Dann merken Sie, wie sich bei Ihnen andere Gedanken und Gefühle einstellen. Noch wirkungsvoller ist es, an eine Situation zu denken, in der man rundum zufrieden und mit sich eins war, auch dann kommen neue Gedanken und Gefühle. Wer dies regelmäßig tut, lernt mit der Zeit, sozusagen auf Knopfdruck positive Gefühle in sich wachzurufen.

Genügt nicht ein Smiley-Gesicht?

Nein. Denn dann lächelt zwar unser Mund, aber der Körper sendet andere Signale aus. Insbesondere unsere Augen sprechen eine andere Sprache. Dies spürt auch unser Partner. Er erlebt uns als nicht authentisch und somit unglaubwürdig. Also geht er auf Distanz. Ähnlich ist es, wenn jemand übertriebene Selbstsicherheit zur Schau stellt. Auch dies spüren wir instinktiv. Deshalb wirkt ein aufgesetztes Verhalten oft kontraproduktiv.