

# Sprich so, dass ich dich verstehe...

| Kerstin Wunderlich



Fragen Sie sich auch manchmal, warum Sie in wichtigen Gesprächen scheitern? Warum Sie Ihre Ziele, die Sie sich für ein ganz bestimmtes Gespräch gesetzt haben, nicht erreichen? Die Präsentation lief bestens und trotzdem konnten Sie Ihre Gesprächspartner nicht überzeugen. Sie haben das Gefühl, aneinander vorbeigeredet zu haben.

Eine noch so gute Vorbereitung wird Ihnen wenig nutzen, solange Ihnen die Tür zu Ihrem Gesprächspartner verschlossen bleibt. Wer bei heutigen Gesprächen ein kühles, arrogantes Auftreten an den Tag legt, wird bald spüren, dass er damit nicht mehr ankommt. Ihre Gesprächspartner fühlen sich von Ihnen nicht angesprochen und verlieren schnell das Interesse an dem Gespräch. Vermitteln Sie Ihr Anliegen so überzeugend und authentisch wie möglich. Sie werden sehen, wie schnell Sie damit Ihre Gesprächspartner inspirieren können und die richtigen Impulse setzen, dass diese sich entscheiden. Die drei großen I (für Intuition, Inspiration und Impulse), zusammengesetzt zu I<sup>3</sup>-Power, sind die Eckpfeiler für eine emotionale Kommunikation. Die nachfolgenden fünf Punkte zeigen dabei die Richtung für ein kooperatives Gespräch.

## I. Der Einstieg bestimmt das Gesprächsklima

Aus eigener Erfahrung wissen Sie, dass die ersten Minuten des Kennenlernens entscheidend sind. Um das Eis zu bre-

chen, hilft es manchmal, mit einem fremden Gesprächspartner vor dem offiziellen Teil einen kleinen Smalltalk zu führen, um dabei ganz unbewusst eine Beziehung aufzubauen. Es liegt an Ihrer Intuition, herauszufinden, ob Ihr „Neuer“ einen Smalltalk wünscht oder lieber gleich zur Sache kommt. Allzu oft glaubt man bei geschäftlichen Beziehungen, nur sachlich miteinander zu kommunizieren. Dennoch wirken die Gefühle bei jeder Kommunikation mit. Je positiver der erste Eindruck, desto besser gelingt die Kommunikation und erfolgreicher wird Ihr Gespräch.

## II. Die innere Einstellung wirkt überzeugend

Durch die Art und Weise, wie Sie etwas sagen, drücken Sie dem anderen indirekt, aber dennoch deutlich Ihre Gefühle aus, die Ihr Gegenüber sehr wohl wahrnimmt. Auch, wenn Sie es verbergen möchten, spürt er, wie Sie zu ihm stehen! Ihr Gesprächspartner weiß sofort, ob Sie positiv oder negativ eingestellt sind. Positiv eingestellte Menschen sprechen voller Begeisterung und artikulieren sehr natürlich mit

Händen und Füßen. Der Funke, der aus der eigenen Überzeugung herauskommt, springt viel schneller auf Ihren Gesprächspartner über. Neben dem gesprochenen Wort verrät auch unsere Körpersprache viel über unsere Einstellung. Bei manchen passt die Körperhaltung nicht zu dem, was sie sagen, und andere wiederum benutzen ihre Körpersprache sehr maskenhaft, um sich ja nichts Falsches anmerken zu lassen. Ein kühles, breites Lächeln allein reicht nicht aus, um überzeugend zu wirken. Am authentischsten wirken Sie, wenn Ihr Gesagtes mit Ihrer Mimik und Gestik harmonisiert. Stimmt Ihre Körpersprache nicht mit dem Gesagten überein, wird Misstrauen geschürt und das Gespräch negativ beeinflusst. Wie dann die Entscheidung ausfällt, können Sie sich denken.

## III. Verständliche Sprache wählen

Die besten Fakten helfen Ihnen wenig, wenn Sie nicht richtig von Ihrem Gesprächspartner interpretiert werden. Deshalb sollten Sie, noch bevor Sie ein Gespräch führen, sichergehen, dass Ihr Gesprochenes auch richtig verstanden