

Ihre mentale Haltung wirkt sich auf das Gespräch aus

Warum es wichtig ist, dass Sie sich mental positiv auf Ihren Gesprächspartner einstimmen.

Was Sie vom Anderen denken, hat Auswirkungen

In einem Coaching mit Herrn X war ein unerfreuliches ablaufendes Meeting zwischen ihm und seinem Kunden Gegenstand der Sitzung.

„Ich mochte den Kunden von Anfang an nicht. Er hat mich an meinen geizigen, unfreundlichen Onkel erinnert. Und gerade bei ihm habe ich mich total angestrengt, nett zu sein. Denn mein Motto ist: der Kunde ist König. Also an mir kann es nicht gelegen haben, dass der Kunde kein Vertrauen in unser Unternehmen hatte und den Kaufvertrag bei der Konkurrenz abgeschlossen hat“, erklärte Herr X.

Hm? Was denken Sie? Beeinflussen unsere Gedanken unser Verhalten. Spürt der Andere unsere negative Einstellung ihm gegenüber?

Lassen Sie uns mal ein kleines gedankliches Experiment wagen. Schließen Sie die Augen und stellen Sie sich eine unsympathische Person vor, die Ihnen gegenüber sitzt und der Sie etwas verkaufen sollen. Stellen Sie sich die Szene vor Ihrem inneren Auge bildhaft vor. Wie sitzen Sie der Person gegenüber? Wie ist Ihre Körperhaltung? In welchem Abstand zum Tisch steht Ihr Stuhl? Wie ist Ihre Beinhaltung? Wie ist Ihre Stimme? Wie verhalten sich Ihre Gesichtsmuskeln? Wie ist Ihre Körperanspannung insgesamt? Wie entspannt sind Sie? Verläuft das Meeting zügig oder forcieren Sie die Sitzung?

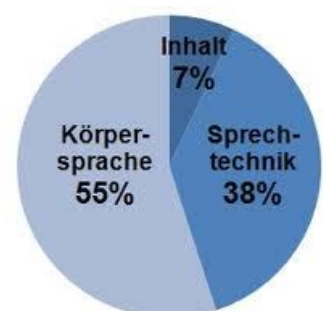
Na, welche Eindrücke haben Sie gesammelt? Würden Sie, wenn Sie selbst Ihr Gegenüber wären, sich angenommen fühlen, Vertrauen zu Ihnen herstellen? Wohl eher nicht.

Ja, das ist die Krux. Auch wenn wir unseren Unmut verbal nicht äußern. Non-verbal hinterlassen wir immer eine Botschaft. Und wenn wir jemanden nicht mögen, ihn gar ablehnen,

reagiert unser Emotionssystem mit Ablehnung, wir sind angespannt und gehen ganz natürlich auf körperliche Distanz. Wir setzen uns weiter weg, gehen körperlich durch Wegdrehen aus dem Kontakt mit dem anderen, mindestens ein Fußspitze ist der Tür zugeneigt, die ganze Atmosphäre ist auf Flucht programmiert. Und das spürt unser Gegenüber. **Unsere Körpersprache verrät uns!**

Denn ganz automatisch prüfen wir, ob das, was unser Gegenüber sagt, auch stimmig ist. Ob das Verbale mit der Körpersprache übereinstimmt. Ist dem so, sprechen wir von kongruentem Verhalten. Ist dem nicht so, sprechen wir von inkongruentem Verhalten. Und in diesem Falle, vertrauen wir der Körpersprache. Und das Spannende daran ist, dass es sich hier um unbewusst ablaufende Verhaltensweisen handelt. In der Regel beschäftigt sich „Otto-Normal-Verbraucher“ nämlich nicht mit der Frage: „Habe ich an meinem Gegenüber ein kongruentes oder inkongruentes Verhalten wahrgenommen? Was hat meine Entscheidung beeinflusst, dass ich nicht bei ihm kaufe oder ihm schlicht nicht vertraue?“

Wirkungsweise
unserer Kommunikation



Lösung:

Schaffen Sie eine vertrauensvolle Beziehungsbasis

Ein ehemaliger deutscher Undercover-Agent weist in einem seiner Sachbücher darauf hin, dass es für die Akquise von Informanten unabdingbar sei, sich wenigsten auf eine positive Charaktereigenschaft seines Gegenübers zu konzentrieren. Das erwähnt er deshalb, weil seine Informanten in der Regel eine zwielfichtige Vita vorweisen, die eher Ablehnung denn Sympathie hervorruft. Auf was es beim Anwerben von Informanten jedoch ankommt, sei vor allem der Aufbau einer vertrauensvollen Beziehungsbasis.

Einer Basis, die sich auf **Akzeptanz, Wohlwollen** und **Sympathie** stützt. Und dazu bedarf es einer mental offenen Haltung. Wenn man das nicht kann, braucht man erst gar nicht anzufangen, die gewünschte Person als Informanten anzuwerben. Oder auch nur denken, dem unsympathischen Kunden etwas verkaufen zu können.

FAZIT: Handeln Sie wie ein Undercover-Agent! Stimmen Sie sich positiv auf Ihr Gegenüber ein!

Vor jedem Gespräch oder Meeting mit einem Kunden fokussieren Sie sich auf eine positive Charaktereigenschaft Ihres Gegenübers. So erzeugen Sie bei sich selbst eine offene Haltung, die sich dann auch auf Ihr gegenüber übertragen kann. Spielen Sie außerdem das Meeting mental mit allen Sinnen im Vorfeld mental durch, so wie Sie es sich erhoffen.

Weitere Erklärungen, warum es wichtig ist, sich auf eine positive Haltung einzustimmen:

- Konzentrieren wir uns auf Negatives, sind wir selbst im negativen Zustand.
Und dieser Zustand überträgt sich (das Gegenteil funktioniert genauso).
- „Ich fühle, was du fühlst“: Dank unserer Spiegelneuronen können wir fühlen, was der andere fühlt. Sind unsere Gedanken negativ, ist unsere Haltung negativ und unserer Gegenüber nimmt die Haltung auch an. Ein Teufelskreis, bei dem man nicht weiß, wer zuerst da war: das Ei oder die Henne.

Sie wollen Ihre Haltung Ihrem Gegenüber ändern oder verbessern und mehr über mentale Zustände und dessen Auswirkungen erlernen? In der NLP-Practitioner Ausbildung im Beruf haben Sie Gelegenheit dazu.

Mehr unter: <http://www.sylvia-grass.de/nlp-practitioner-ausbildung-in-koeln.html>