Sabrina Olsson Körpersprache

... von sich aus erfolgreich!

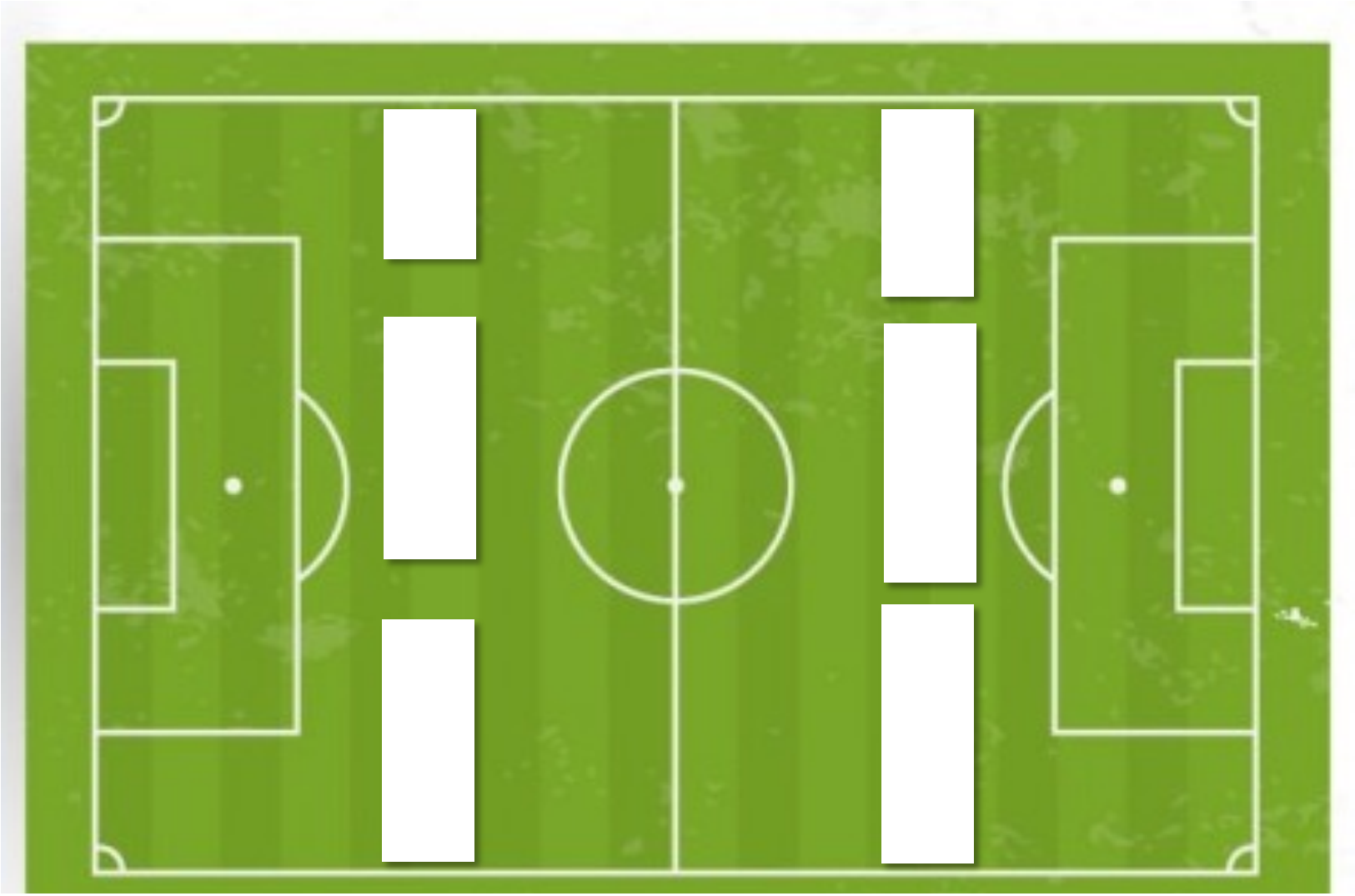
Von der unbewussten Inkompetenz zur unbewussten Kompetenz!

Vortrag, Seminar, Training & Coaching für eine überzeugende Körpersprache.

93 % Ihrer Kommunikation & Persönlichkeit basiert auf Körpersprache. Aber beherrschen Sie sie?

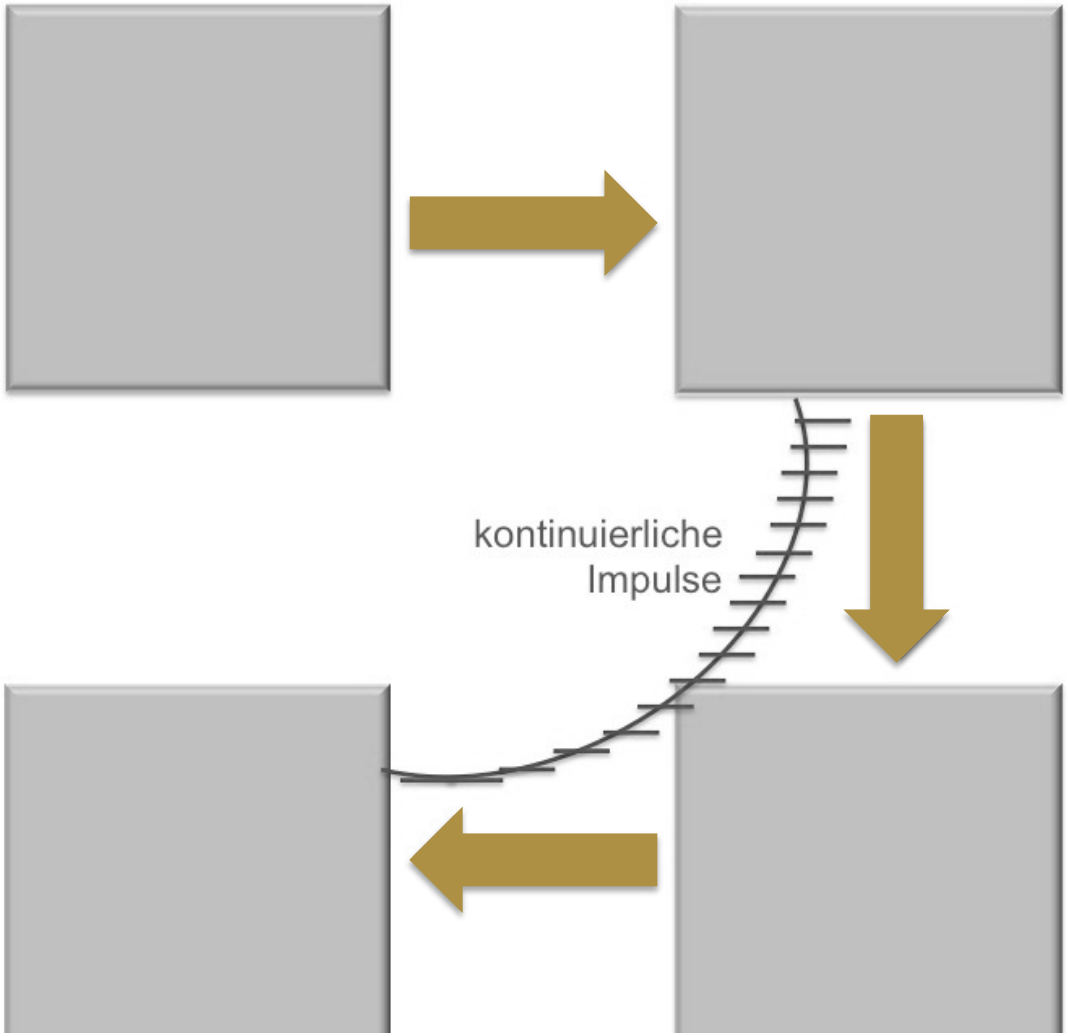
© Sabrina Olsson Körpersprache

Sabrina Olsson **Körpersprache**



© Sabrina Olsson Körpersprache

Sabrina Olsson **Körpersprache**



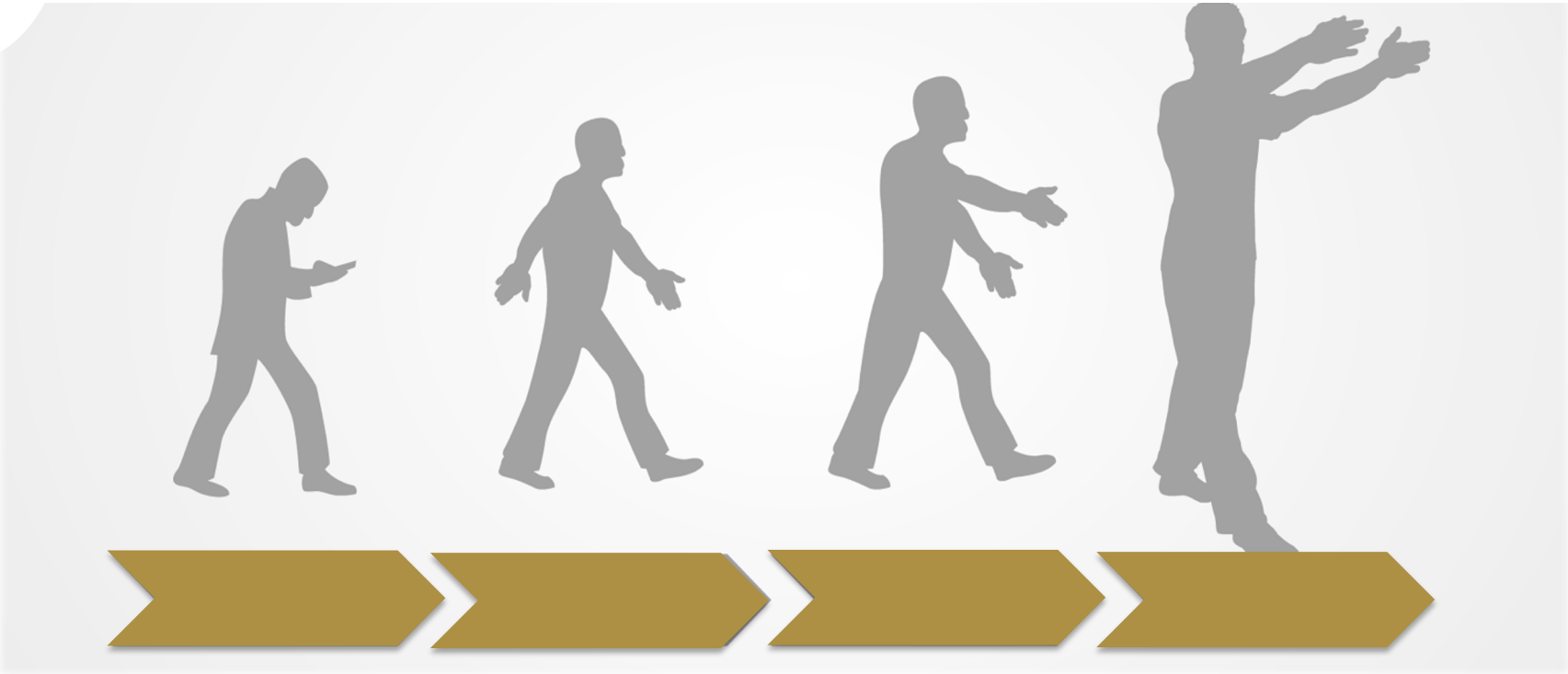
© Sabrina Olsson Körpersprache

Sabrina Olsson Körpersprache

© Sabrina Olsson Körpersprache

Sabrina Olsson **Körpersprache**

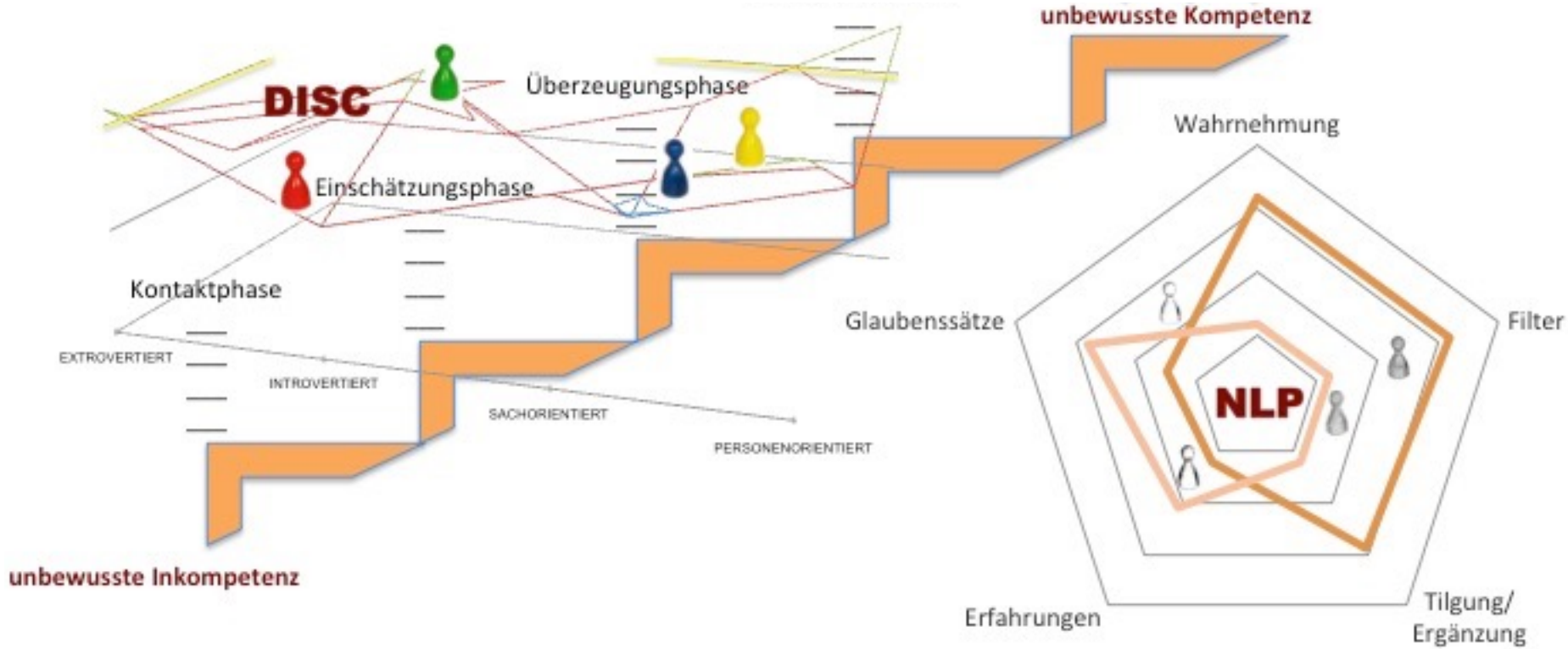
Durch überzeugende Körpersprache die Kommunikation & Persönlichkeit gezielt verbessern.



© Sabrina Olsson Körpersprache

Sabrina Olsson **Körpersprache**

NLK ® Körpersprache mit System



© Sabrina Olsson Körpersprache

Sabrina Olsson **Körpersprache**

Händedruck: _____

Hier werden Sie förmlich an den Gesprächspartner _____. Der Arm ist _____, der Oberarm liegt am Körper.

Solche Menschen vertrauen von Anfang an, das limbische System hat überhaupt keine Einwände.

Hier können Sie im Verkauf bspw. gleich zur Sache kommen.

Aber lassen Sie sich darauf ein, werden Sie vermutlich mit diesem Menschen auf der Beziehungsebene _____ _____ bekommen.

Achtung: Wenn Sie auf _____ gehen, bekommt das Ihr Gegenüber unbewusst mit, und er geht ebenfalls auf _____. Es entsteht Distanz.

© Sabrina Olsson Körpersprache

Händedruck: _____

Wenn Ihnen ein Mensch die Hand gibt und dann den Arm _____ _____, hält er Sie auf _____. Er lässt Sie quasi __ _____ ____ _____.

In diesem Fall können Sie davon ausgehen, dass auch Ihr spontanes gegenseitiges Gefühl erst einmal _____ sein wird.

Wenn Sie jemand so begrüßt, tut er das in der Regel meist unbewusst.

Oft handelt es sich um einen Menschen, der grundsätzlich erst einmal _____ braucht. Dieser Mensch will die Situation erst _____, bevor er sich auf etwas einlässt.

Hier achten Sie dann bitte darauf, wie der Händedruck nach dem Gespräch ausfällt. Ist er _____ _____ – und es ein Kunde ist – wird er höchst wahrscheinlich nicht kaufen! Ist er _____ – haben Sie ihn „geknackt“ und ___ ____ gewonnen.

© Sabrina Olsson Körpersprache

Händedruck: _____

Spüren Sie einen _____ _____ den Handflächen? Ist die Handfläche gerundet?

Diese Geste bedeutet, das Ihr Gegenüber entweder

- _____ zurückhält
- oder sich nicht auf Sie _____ möchte.

Die Berührung = Emotion wird auf ein _____ _____.

Achtung: Gehen Sie mit Menschen vorsichtig um, die Ihnen so die Hand geben. Vor allem: Halten Sie sich mit _____ Informationen zurück, bis Sie sich sicher sind, woran Sie sind.

© Sabrina Olsson Körpersprache

Händedruck: _____

Hier dreht Ihr Gegenüber seine Hand so, dass seine Handinnenfläche _____ oder auch ganz nach _____ zeigt.

Damit signalisiert er, dass er Sie als Alphamännchen/ -weibchen _____.

Denn die Lage der Handflächen signalisieren ganz deutlich, wer im Gespräch dominiert, und wer auch dominiert werden will. Diese Variante des Händedrucks ist immer situationsbezogen, doch im aktuellen Moment hat sie Gültigkeit.

Wenn es z.B. ein Kunde ist, will er durch den Verkaufsprozess _____ _____. Er will _____ / _____ werden. Und die Erfahrung sagt:

Wenn SIE hier die Führung nicht übernehmen, so wird dieses Gespräch Ihnen _____.

© Sabrina Olsson Körpersprache

Händedruck: _____

Das Gegenteil der _____ Hand.

Es gibt Menschen, die direkt auf diese Weise die _____ (_____) ergreifen, und ihrem Gegenüber die Hand so umdrehen, dass diese Hand _____ _____.

Oft wird hier auch noch _____ und nach _____ _____. Oder auch noch zu ___ zugegriffen.

- Hier wird _____ bei der _____ Dominanz und Führungswille gezeigt.
- Dieser Mensch wird es Ihnen im kommenden Gespräch _____ _____ machen.

Vorsicht: Sind Sie auch ein _____ Typ, läuft das weitere Gespräch dann oft auf _____.

© Sabrina Olsson Körpersprache

Übung: Händedruck

- Achten Sie in Zukunft ganz bewusst auf Ihren Händedruck.
- Sammeln Sie kurz Ihre Gedanken, bevor Sie jemanden begrüßen.
- Gehen Sie dann auf ihn zu, drücken seine Hand kurz und fest und schauen der Person dabei in die Augen. Lächeln Sie ☺.

1. Auf die Festigkeit achten - Kraft kontrollieren
2. Die Hand des Gegenübers ganz umfassen - ganze Fläche, Finger, Daumenwurzel
3. Hand gerade halten Unterwürfigkeit / Dominanz vermeiden
4. Max. 3 Sekunden schütteln
5. Arm abwinkeln, zur mittleren Distanz
6. Feuchte Hände vermeiden

© Sabrina Olsson Körpersprache

Händedruck: 5 Tipps

Beim Handschlag muss man klar trennen zwischen privatem und Businessbereich.
Im privaten Bereich entscheidet die Situation (Party, Sport...).
Im Businessbereich ist der Handschlag jedoch üblich:

1. Der Ranghöhere gibt dem Rangniedrigeren die Hand. Der Rangniedrigere grüßt dafür zuerst.
2. Beachten Sie bitte: Wenn Sie dem Big Boss vorgestellt werden, und er Ihnen nicht die Hand reicht, dann ist das so. Er entscheidet!
3. Bei Meetings ist es manchmal nervig - aber mitmachen.
4. Bitte nicht überall die Hand schütteln. Beim Kongress, in der Mittagspause - am anderen Stehtisch - nicht unbedingt (könnte aufdringlich wirken).
5. Wenn Sie selbst ein Event/Meeting veranstalten, sollten Sie allen Teilnehmern persönlich die Hand schütteln. Sie laden die Leute in Ihr Reich ein und sammeln damit Sympathiepunkte.

© Sabrina Olsson Körpersprache

Stehen: Ein kleiner Unterschied

Haben Sie schon einmal wahrgenommen, dass einige Menschen das linke Bein als Standbein verwenden und andere hingegen das rechte?

Es ist bekannt, dass unsere beiden Hirnhälften jeweils die gegenüberliegende Körperhälfte beeinflussen. Da unsere rechte Gehirnhemisphäre nun für kreative und emotionale Fähigkeiten verantwortlich ist und die linke für die Logik und das analytische Denken, kann man vom bevorzugten Standbein Rückschlüsse darauf ziehen, ob derjenige eher ein Gefühls- oder ein Verstandesmensch ist (Achtung: bei Linkshändern gilt dies umgekehrt).

© Sabrina Olsson Körpersprache

Die *Dont's* beim Stehen

- Hände _____
- Hände _____
- Hände _____
- Hände _____

© Sabrina Olsson Körpersprache

Wie stehen Sie?
7 schnelle Tipps für Ihre Füsse:

1. gleichmäßig am Boden: _____, _____
2. eng zusammen: _____, _____
3. auf den Ballen: _____, _____
4. auf den Fersen: mangelnde _____
5. nach innen geneigt: _____
6. nach außen geneigt: _____
7. auf den Außenkanten: _____

© Sabrina Olsson Körpersprache

Ihr Standpunkt: Ihre Positionierung

Ihr weiterer erster Eindruck hängt von Ihrer Körperhaltung ab. Aus der Akupunktur wissen wir, dass die Energiemeridiane in der Fußreflexzone zusammentreffen. Der Fuß empfängt also alle Energiesignale Ihres Körpers und braucht diese auch, um richtig zu stehen. Als beweglicher Gegenspieler hält er zudem stimulierenden Kontakt mit all Ihren Körperteilen.

Haften bildlich gesprochen Ihre Füße fest am Boden, haben Sie also Bodenkontakt, verleiht Ihnen dies Energie nach oben und gibt Ihrem Körper die Stimulanz zur aufrechten Haltung. Hier spiegelt sich auch Ihr Standpunkt wieder, Sie treten auf einem Punkt und machen damit bewusst, dass Sie nicht weglaufen müssen, mehr noch:

Wenn Sie Ihren Standpunkt also optimal vertreten wollen, stehen Sie beckenbreit, jedoch mit flexiblen Fußgelenken fest auf dem Boden. (Sie sollten vorausschauend auch in der Lage sein, Ihren Standpunkt ggf. wieder zu verlassen.)

© Sabrina Olsson Körpersprache

Bedenken Sie: Eine selbstbewusste Person setzt auch mit ihrem Gang Standpunkte. Sie wird nie schweben, eher ihren Schritt so bemessen, dass ihre Füße genug Raum und Zeit haben erneut Bodenkontakt aufzunehmen, bevor sie ihn wiederholt verlässt. Damit erdet sie ihre Energien statt zu fliehen.

Vielleicht ahnen Sie es schon: Aber Gestik und Mimik ergeben sich aus dieser selbstbewussten und überzeugten inneren sowie äußeren Grundhaltung dementsprechend, logisch oder?

Und Sie werden wissen, ob Sie Ihr Vorhaben erreicht haben, wenn Sie die Reaktion Ihres Gegenübers sehen. Sie erfahren es direkt und punktgenau! Für Sie bedeutet das:

Ihre Zuhörer oder Teilnehmer sind Ihr aussagekräftigster und ehrlichster Spiegel.

Nur wer sich positioniert, lernt seine Position zu den Anderen kennen. Neben der standfesten Position achten Sie bitte auch auf Ihre gerade Körperhaltung.

Dabei sollten Fußknöchel, Becken, Schulter und Ohr auf einer Linie liegen.

© Sabrina Olsson Körpersprache

Herzliche Grüsse, Ihre Sabrina Olsson

Sabrina Olsson, M.Sc.
buero@sabrina-olsson.com
www.sabrina-olsson.com
© sabrina-olsson