

Körpersprache und Smalltalk

Das kleine 1 x 1 von Wirkung und Kontakt

„Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance!“ – wir alle kennen diese alte Weisheit. Wie wir daherkommen und auf andere wirken hat viel mit unserem „Body-Talk“ zu tun. Haltung, Gestik, Mimik, Kleidung sowie unsere stimmlichen Register machen mehr als 80% unserer Kommunikation aus. Sich „selbst-bewusst“ und kongruent zu verhalten zu können, ist deshalb für alle guten Kommunikatoren elementar. Der zweite Step zu meinem Gegenüber ist die Gesprächseröffnung. Smalltalk ist die Kunst, Gespräche so zu gestalten, dass sich alle Beteiligten wohl fühlen. Small-Talk-Profis verfügen über kommunikatives Geschick, Interesse am Gesprächspartner und Freude am Kontakt. Versierte Small-Talker finden leicht zu geeigneten Themen und bereiten den Weg für ernsthafte (Geschäfts-) Beziehungen.

Ziele:

- Die verschiedenen Facetten der Körpersprache kennen und einsetzen
- Die eigene Wirkung steigern
- Die Vorzüge des „kleinen Gesprächs“ kennenlernen
- Spaß beim Smalltalk entwickeln, zum souveränen Small-Talker werden
- Fettnäpfchen vermeiden

Inhalte:

- Die Wirkung der Kommunikation: das Modell von Albert Mehrabian
- Beispiele für positive und negative körpersprachliche Signale
- Das Zusammenspiel von Sprache und Stimme
- Hemmnisse beim Smalltalk: Angst, Hemmungen, hohe Ansprüche
- Der richtige Start, geeignete Themen bzw. „no go's“
- Körpersprache beim Smalltalk
- Die „BASF“-Formel – Kurzrezept für gekonnten Small-Talk
- Weitere Tipps und Tricks

Methoden:

- Kurze inhaltliche Inputs, Einzel- und Gruppenübungen, Rollenspiele, Auswertung von Videoaufzeichnungen