

Power-Talking: Die besten Tipps für ein erfolgreiches Gespräch

Der amerikanische Kommunikationsexperte und Erfolgsautor George Walther untersuchte die Sprechgewohnheiten von großen Persönlichkeiten. Deren Sprachtechnik nannte er Power-Talking, weil sie Selbstbewusstsein, Klarheit, Kompetenz und Lob miteinander verbindet.

Die 4 Elemente von Power-Talking

1. Positive Bilder. Verzichten Sie auf einschränkende Formulierungen, mit denen Sie sich selbst den Schneid abkaufen. Statt "Ich schaffe das nicht" sagen Sie "Ich werde es versuchen". Zeigen Sie damit Ihre positive Grundeinstellung.
2. Stehen Sie zu sich. Stellen Sie sich in positiven Worten dar, die Ihre Verantwortlichkeit signalisieren. Statt "Ich bin hier nur der Verkäufer" sagen Sie "Ich bin hier für den Verkauf zuständig". Statt "Man hat mir diese Aufgabe übertragen" sagen Sie "Ich habe diese Aufgabe übernommen".
3. Erfolge sehen. Schmälern Sie Ihre guten Leistungen nicht dadurch, dass Sie Ihren Erfolg dem Zufall oder Glück zuschreiben. Statt "Das war die Gunst der Stunde" sagen Sie "Ja, das ist mir gelungen".
4. Positiv steuern. Beteiligen Sie sich nicht an Klatsch und Tratsch. Verteilen Sie großzügig Lob und Anerkennung in Ihrer Umgebung.

Zehn Tipps für optimale Kommunikation können Sie nach dem Durchlesen sofort anwenden.

1. **Zuhören:** Lassen Sie den anderen ausreden.
2. **Abwechseln:** Reden Sie nicht pausenlos. Spätestens nach 5 bis 6 Sätzen ist der andere wieder dran.
3. **Aktiv aufmerksam:** Falls Sie zurückhaltend sind: Schweigen Sie nicht die ganze Zeit! Ein Gespräch ist ein Dialog zwischen 2 Menschen. Wenn Ihnen nichts einfällt, dann zeigen Sie Ihr Interesse und Ihre Aufmerksamkeit dadurch, dass Sie einen Gedanken Ihres Gegenübers wiederholen: "Sie meinen also ..."
4. **Augenkontakt:** Sehen Sie Ihren Gegenüber beim Sprechen an, aber nicht ununterbrochen. Angestarrt werden mag keiner. Vorbeischaun oder nur auf den Boden schauen wirkt unsicher. Überhaupt nicht anschauen oder dem anderen gar den Rücken zuwenden, ist extrem unhöflich und abwertend.
5. **Ohne "man":** Sprechen Sie in der Ich-Form, weil sie selbstsicher, persönlich und ehrlich, also sympathischer ist. Vermeiden Sie das unpersönliche, verallgemeinernde "man" - besonders bei Gesprächen mit Ihrem Lebenspartner, Ihren Kindern oder anderen Menschen, die Ihnen nahestehen. Männer können mit dieser Regel eine Menge Punkte bei Frauen sammeln!
6. **Aber mit "danke":** Sagen Sie zwischendurch einmal "danke": "Danke für diesen guten Tipp. Danke, das ist eine gute Besprechung gewesen. Danke, dass Sie sich die Zeit für dieses Gespräch genommen haben. Danke, dass du mir das gesagt hast."
7. **Namentlich:** Bauen Sie den Namen Ihres Gesprächspartners in Ihre Sätze ein: "Ich schlage vor, Herr Bergner, dass wir...", "Sag mal, Susanne, findest du wirklich ...".

8. **Freundlich:** Zeigen Sie durch Lächeln, einen warmen Tonfall und bestätigendes Nicken, dass Sie den anderen sympathisch finden. Das schafft Vertrauen und klappt auch bei Meinungsverschiedenheiten in Sachfragen.
9. **Offen fragen:** Vermeiden Sie Fragen, auf die nur ein Ja oder Nein möglich ist. Das würgt schnell jedes Gespräch ab. Fragen Sie spezifisch, etwa durch W-Fragen. Statt "Gefällt Ihnen unsere Stadt?" sagen Sie "Was gefällt Ihnen an unserer Stadt?"
10. **Keine Schmutzwäsche:** Reden Sie nicht schlecht über andere. Niemals.