

Warum vertrauen mir meine Kunden nicht?

Es ist 2 Uhr und ich sitze auf meinem Balkon mit einer Tasse Kaffee in der Hand. Heute ist die Sonne mal so angenehm, dass ich mir das gönnen will. Plötzlich klopft es an der Tür.

Eine Frau, ich glaube, sie ist aus der Nachbarschaft, steht vor mir. Ich kenne sie kaum, aber sie schaut mich an und fragt: „Entschuldigung, darf ich stören?“ „Ja, bitte“, sage ich irritiert.

Sie hätte mich da sitzen sehen und wollte mit mir plaudern. Sie nahm die angebotene Tasse Kaffee, saß sich zu mir und begann, mir alles Mögliche zu erzählen. Was will sie von mir, denke ich die ganze Zeit, warum sitzt sie hier und erzählt all mir diese Dinge? Ganz unerwartet fragt sie mich, ob ich ihr vertraue würde. „Weiß nicht!“, war meine sehr spontane und irritierte Reaktion auf diese Frage. Sie wollte wissen, woran es denn läge? Es gibt doch Menschen, denen man blind vertraut.

Also, darauf konnte ich gut verzichten! Stundenlange esoterische Gespräche – so ein Schwachsinn! Ich konnte und wollte es nicht erklären. Mein wichtigstes Ziel war jetzt, sie möglichst schnell wieder loszuwerden. Daher begann ich, betriebsam meine Wohnung in Ordnung zu bringen. Immer wieder sah ich sie an! Irgendetwas passte da nicht zusammen. Sie lächelte und war nett, während sie erzählte. Trotzdem sagte mir mein Gefühl was anderes. Endlich hatte sie ihren Kaffee ausgetrunken und ging. Als sie fort war, und ich endlich wieder glücklich allein auf meinem Balkon war, dachte ich über das Gespräch und mein Gefühle nach. Was war da eben passiert? Warum vertraute und glaubte ich ihr nicht? Ich fand sie sogar eher unsympathisch. Der Inhalt des Gespräches war ja nachvollziehbar – mein Kopf sagte mir, sie hat recht. Ich ließ die Situation in meinen Gedanken nochmal durchlaufen – wie einen Film. Ja, sie lächelte mit dem Mund, aber nicht mit den Augen. Da fehlten dieses leichte Glitzern und die Falten des Lächelns. Sie sagte „Ja“, aber ihre Arme hielt sie dabei verschlossen. Ganz plötzlich wusste ich, was es war – warum ich ihr nicht glaubte.

Ich habe das schon als kleines Kind bei meiner Mutter gelernt: Wie war ihre Äußerung gemeint? Wie war ihre Stimme, Gestik, Mimik dabei? Ich habe schon früher meiner Mama nicht geglaubt, wenn sie etwas sagte, in Wirklichkeit aber es ganz anders meinte. Ich roch förmlich diese Unstimmigkeit, konnte es aber nicht erklären. Oft endeten diese unterschiedlichen Meinungen im Streit. „Du hörst mir nicht zu!“ warf ich ihr vor und sie meinte „Tue ich doch“, aber sie sah mich dabei nicht an, sondern kochte weiter. Ich glaubte ihr nicht, wusste aber auch nicht, was ich sagen sollte.

Wer Körpersprache sehen lernt, durchschaut leichter die Verstellungsgesten anderer. Wichtig dabei ist, die Gefühle des Gesprächspartners zu respektieren und zu begreifen.

Wenn auch Sie diese Unterschiede lernen und dadurch

- Ihren beruflichen und privaten Erfolg steigern;
- besser kommunizieren und Wirkung erzielen;
- effizienter verkaufen, da Ihnen Vertrauen geschenkt wird;
- durch klare Kommunikation synchron mit der Körpersprache agieren;
- weniger interpretieren

und

- Ihre Ziele leichter und schneller erreichen wollen.

P.S. Mehr erfahren können Sie gerne in meinem Buch oder Video über Körpersprache. Mehr dazu auf meiner [website: www.ulrikeknauer.com](http://www.ulrikeknauer.com)