



Foto: Roland Hutzenlaub

Buongiorno, Lucio

Speaker,
Trainer,
Unternehmer-Coach

Mit Persönlichkeit punkten.

DU BIST, WIE DU SPRICHST.

Kommt dir das bekannt vor? Du gibst alles und am Ende des Gesprächs gehst du ohne Ergebnis, ohne Kaufabschluss nach Hause. Natürlich liegt es nicht an dir! Bei dem Kunden – keine Chance. Schließlich kennst du als Vertriebsprofi alle Tricks. Und du hast viele Trainings und Coachings gemacht. Wenn der Kunde nicht will, will er eben nicht. Basta! Hier sage ich STOP! Und stelle die Frage: Sind es wirklich die anderen, wenn du nicht ankommst und überzeugst? Du wunderst dich, warum deine Gesprächspartner unsicher werden, keine Entscheidung treffen oder gleich ganz ablehnend zu dir sind. Überlege mal, ob du souverän kommunizierst. Oder machst du dich unbewusst klein – mit Worten oder deinem Verhalten?

Ich persönlich benutze viele wirkungsvolle, starke Worte. Ich lache oft, mache Gesten,

setze meine Mimik und meinen ganzen Körper ein, wenn ich spreche. Denn mit meinem eigenen Ausdruck transportiere ich meine innere Haltung, Emotionen und meine Begeisterung. Dabei geht meine Stimme hoch, runter, wird leise und lauter, flüstert. Ich mache Pausen, beschleunige, stelle Fragen, bekomme Antworten. Ich höre genau hin, beobachte und lasse mein Gegenüber reden. Ich will es genauer wissen, frage nach. Treffe schnell Entscheidungen und bleibe dabei. Und: Wie sprichst du? Was sagst du wem, wie und wie wirkst du dabei? Geh mal in die Selbstbeobachtung.

Meine Persönlichkeits-Melodie

Ich liebe es besonders, auf der Bühne zu sprechen. Erzähle nicht von klassischen Kommunikationsmethoden, die wir im Fachbuch finden, sondern vom Aufbau

einer gemeinsamen Wellenlänge beim Gegenüber. Das nützt mir, um erfolgreich zu verkaufen bis hin zur Auseinandersetzung mit nahestehenden Menschen. Es geht dabei um das richtige Gefühl für die Situation, für den anderen, um den Rhythmus, die Emotion in der Sprache und Körpersprache. Das „innere Lächeln“ beim Sprechen hilft enorm. Und wenn ich für meine Sache brenne, komme ich selbstbewusst und überzeugend rüber. So bin ich jeder Situation souverän gewachsen. Indem ich mich in die Lage meines Gegenübers versetze, erreiche ich mein Ziel. Aber nicht auf Kosten meiner Gesprächspartner, sondern gemeinsam mit ihnen. Ich möchte den Menschen, denen ich begegne, Nutzen bringen, ihnen weiterhelfen in ihrem Business, ihrer Partnerschaft, ihrem Alltag. Du kannst das auch! Ohne irgendwelche Methoden auswendig zu lernen. Sei einfach du selbst. Benutze Worte und Sprache, die dich in voller Größe wirken lassen. Übrigens: Charismatische Menschen entschuldigen sich nicht, wenn sie etwas von anderen wollen. Anstelle der Höflichkeitsfloskel „Entschuldigen Sie ...“ bring einfach gleich auf den Punkt, was du möchtest. Ohne Rechtfertigung. Auf Augenhöhe zum Gegenüber. Setze deine Sprache bewusst ein – mit einer individuellen und authentischen Persönlichkeits-Melodie. Denn: Du sprichst, wie du bist. Buongiorno. Dein Lucio. ■

VITA

Lucio Liuzzo ist vom Fach, kennt sich aus mit meditativer Kommunikation, gewaltfreier Sprache und Psychologie. Mit Persönlichkeit punkten ist seine Devise – in Alltagssituationen genauso wie bei erfolgreichen Verkaufs- und Mitarbeitergesprächen.