

## 1.1 Sieben Regeln für den Blickkontakt

Sie können in den Augen Ihres Gesprächspartners "lesen". Durch die Beachtung von sieben Regeln können Sie sehr schnell feststellen, ob sich Ihr Gegenüber für Sie interessiert oder nicht.

### (1) Auf die Blickrichtung achten

Welche Bedeutung hat für Sie konkret die Richtung, aus der Sie angeschaut werden?

Solange Sie Ihr Gegenüber mit seitlichem Blick ansehen, ist eine Konfrontation über die Augen vollkommen ausgeschlossen. Sie werden durch diesen Blick eine harmonische Gesprächsatmosphäre erzeugen.

Der seitliche Blick von unten nach oben, in der Regel mit geneigtem Kopf, signalisiert .....  Verbunden mit einem Augenaufschlag ist es der typische Blick beim .....
---

---

**Ihr Augenkontakt darf nicht unnatürlich bzw. aufgesetzt wirken.**

---

Beispiel: Richter X schaut Sie, die junge Rechtsanwältin, von oben herab an. Es ist offensichtlich, dass Ihr Gegenüber Überheblichkeit signalisieren will. Vielleicht will er sogar Ihre Kompetenz anzweifeln. Es kann jedoch auch sein, dass er nur testen will, wie selbstsicher Sie sind. Wie reagieren Sie?

Die Reaktion sollte gut überlegt sein. Entscheidend ist, was Sie im Gespräch erreichen wollen. Wir empfehlen grundsätzlich, die Situation zu entschärfen. Das erreichen Sie dadurch, dass Sie Ihrem Gesprächspartner ausreichend Gelegenheit geben, sein Wissen zu zeigen.

Zeigen Sie sich jedoch nicht unterwürfig. Der beste Weg wird sein, dass Sie Ihre positive Einstellung behalten und Ihren Gesprächspartner freundlich anlächeln.
---

Verzichten Sie auf Gegendemonstrationen Ihrer eigenen Kompetenz und Wichtigkeit. Das kann nämlich die negative Wirkung haben, dass sich Ihr Gegenüber noch überheblicher verhält.

Sie werden im Rahmen Ihres späteren Berufslebens, vor allem im Strafrecht, auf den Typ "Konfliktverteidiger" treffen, der auch etwa mit Mitteln der Rabulistik versuchen wird, Sie zu provozieren. Lassen Sie sich nicht aus der Ruhe bringen! Dazu später mehr.

Anderes Beispiel: Im Rahmen einer Sitzung wollen Sie Ihre Kollegen überzeugen. Ihr "Lieblingskollege Y" strahlt schon allein durch seine Mimik aus, dass er - wenn überhaupt - nur "im Keller" lacht. Er schaut Sie auch nicht an.

Wie würden Sie reagieren? ..... ..... ..... .....
Wie reagieren Sie hier? ..... ..... .....

**Abwandlung zu diesem Beispiel:** Y unterbricht Sie während Ihres Vortrages. Schonungslos offen hält er Ihnen vor, wann Sie denn endlich zu den wesentlichen Vorteilen des Vertragsentwurfes kommen werden.

Auch hier gibt es kein Zaubermittel, gleichwohl hat der Kollege zwei Provokationen begangen: Sie erstens unterbrochen - dies sollten Sie in keinem Fall durchgehen lassen. Zum zweiten hat er Ihnen unterstellt, dass Ihre bisherigen Ausführungen nur seichtes Geschwätze waren - auch hier sollten Sie handeln. Eine deutliche, aber noch nicht zu harte Replik wäre: "Herr Kollege, wenn Sie mich bitte (ab sofort) ausreden lassen, werden (selbst) Sie merken, dass die bisher vorgetragene Punkte deshalb für den Vertragsentwurf wichtig sind, weil... Dies leitet über zum nächsten Punkt, der..." Bitte sagen Sie nicht: "Unterbrechen Sie mich bitte nicht!" Was nimmt das Unterbewusstsein nur wahr? "Unterbrechen" - genau. Also wird noch einmal "unterbrochen".

**(2) Achten Sie auf die Intensität Ihres Augenkontakts**

Was drückt ein durchdringender und stechender Blick in der Regel aus?

Ihr Gegenüber hat einen ..... Standpunkt.
---

Dieser Blick kann auch dahingehend ausgelegt werden, dass Ihr Gegenüber an seinem Standpunkt festhält und keine weiteren Informationen über das Thema wünscht. Er will sich nicht von Ihnen belehren lassen, da er sich bestens in dieser Materie auskennt.

Beispiele:

Der Blick Ihres Gesprächspartners verengt sich plötzlich. Die Stirnfalten liegen senkrecht.

Wie verstehen Sie diesen Blick? ..... .....
---

Ein konzentrierter Blick wirkt häufig bedrohlich. Man hat das Gefühl, dass Misstrauen signalisiert wird. Versuchen Sie Ihr Gesicht zu entspannen.

Lange Blicke werden in der Regel so ausgelegt, dass Ihr Gesprächspartner noch mehr Informationen erfahren will.

Weit geöffnete und dadurch groß erscheinende Augen rufen folgendes hervor: ..... ..... .....
---

