

Typische Verhaltensweisen von Menschen

<p>Ob schnell ...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Alles schnell: Rede, Gestik, Mimik • Wenige und kurze Pausen <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Schnell reden ⇒ Schnell starten, später evt. etwas verlangsamen 	<p>... oder langsam</p> <ul style="list-style-type: none"> • Langsame Rede, Gestik, Mimik • Viele und längere Pausen <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Langsam sprechen, lange Pausen ⇒ Pausen aushalten
<p>Ob fröhlich ...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Will lachen und scherzen <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Seien Sie fröhlich und begeistert 	<p>... oder mürrisch</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schlecht gelaunt, ungerecht, unverschämt • Leidet <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Sich nicht einschüchtern lassen ⇒ Sich auch ein bisschen ärgern
<p>Ob volkstümlich ...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Viele Umgangs- und Slangwörter • Erdige Wortwahl und starker Dialekt <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Einfache Sprache 	<p>... oder gestelzt</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gehobene Sprache • Viele Fremdwörter <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Sorgfältig und gewählt reden
<p>Ob distanziert ...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Überkorrekt, schüchtern oder verlegen sein • Braucht räumliche Distanz <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Distanz halten ⇒ Nicht zu nahe treten 	<p>... oder nah</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kommt nahe, fasst an <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Ab und zu berühren ⇒ "entgegen kommen"
<p>Ob begeistert ...</p> <ul style="list-style-type: none"> • Schnell begeistert • Lernstrategie <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Über das Morgen reden 	<p>... oder skeptisch</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sucht nach dem Haar in der Suppe • Lernstrategie <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Solange er fragt, ist er interessiert ⇒ Testet Bedenken aus
<p>Oder einfach immer das Gegenteil</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reagiert nur <ul style="list-style-type: none"> ⇒ Einfach das Gegenteil sagen ⇒ "Dieses Produkt ist wahrscheinlich nichts für Sie." 	