

## **4. Pacing des Gesprächspartners**

### **4.1 Einführung**

Wie kann man nun in einer Verkaufssituation Rapport herstellen?  
Indem man das Verhalten des Gesprächspartners „pacet“.

**Pacing bedeutet Anpassung, sich dem Verhalten des Kunden, welches man beobachtet/hört, anzupassen.**

Spricht zum Beispiel der Partner am Telefon langsamer, sprechen Sie auch etwas langsamer und Sie schaffen damit Vertrauen. Sie erinnern sich? Wer uns ähnlich ist, dem vertrauen wir eher als Menschen, die uns unähnlich sind!

Menschen reagieren viel stärker auf das „wie“ Sie etwas sagen. Welche Körperbewegungen Sie dabei machen, welche Atmung, Mimik etc. Es ist nicht so wichtig, „was“ Sie sagen, auch wenn Sie das jetzt erschrecken sollte. Das Wichtige des „Wie“ haben viele Studien einwandfrei bewiesen.

Eine Liste der Dinge, die Sie bei Ihrem Gesprächspartner pacen können:  
(nach Bandler/Donner)



#### **1. Körperbewegungen**



#### **2. Sprache**



#### **3. Stimmungen**



#### **4. Meinungen und Überzeugungen**



#### **5. Atmung**



#### **6. Aussagen**