

# Bitte nehmen Sie Platz

Die Sitzordnung kann das Gesprächsklima und den Verhandlungsverlauf wesentlich beeinflussen. Verschaffen Sie sich eine vorteilhafte Sitzposition.

- Berücksichtigen Sie bei der Sitzordnung die Rollenverteilung. Wer den Vorsitz übernimmt, sitzt in der Regel am Kopfende eines rechteckigen oder ovalen Tisches. Bei einer Präsentation vor einem Gremium übernehmen Sie diese Rolle.
- Achten Sie darauf, dass Sie alle Teilnehmer gut sehen können. Bei kleineren Gesprächsrunden mit drei bis vier Personen sollten Sie sich so setzen, dass Sie die Gesprächspartner übereck beziehungsweise leicht schräg gegenüber anschauen können.
- Wenn Sie zum Beispiel nur zu dritt an einem großen Tisch Platz nehmen, setzen Sie sich nah zusammen. Sonst wird die Distanz zu groß und es ist schwierig, Unterlagen auszutauschen. Ist Ihnen die Nähe unangenehm, können Sie mit dem Stuhl etwas zur Seite beziehungsweise nach hinten rutschen. Dies empfiehlt sich auch, wenn Sie jemandem frontal gegenüber sitzen und die Situation entspannen möchten.
- Bei Zweier-Gesprächen empfiehlt sich die Übereck-Position. So können Unterlagen sehr gut ausgetauscht und eingesehen werden. Bei runden Tischen setzen Sie sich nebeneinander, können aber auch etwas weiter zur Seite rutschen.

## Ganz klassisch

„Nach der ganz klassischen Variante wird an einem Besprechungstisch mit Sitzordnung die zweitwichtigste Person zur Rechten des Vorsitzenden platziert“, erläutert Susanne Helbach-Grosser, Expertin für professionelle Umgangsformen aus Schwäbisch-Gmünd. „Die Nummer drei in der Runde sitzt zu seiner Linken.“

- Sofern der Gesprächspartner ein echter „Patriarch“ ist, der auf seinem repräsentativen Chefsessel hinter dem Schreibtisch sitzt und Sie ihm gegenüber Platz nehmen müssen, bringen Sie sich, sofern Ihr Stuhl verstellbar ist, auf gleiche Höhe und rücken bei Bedarf etwas zur Seite.
- Wenn Sie zum Beispiel mit dem Vertriebsleiter einen Kunden gemeinsam besuchen, nehmen Sie bei ovalen oder rechteckigen Tischen nebeneinander am seitlichen Tischende Platz. Der Gesprächspartner kann dann am Kopfende, also übereck sitzen. Alternativ können Sie selbst oder der Vertriebsleiter am Kopfende Platz nehmen. Die beiden anderen Personen sitzen dann nebeneinander an einer Seite oder (leicht versetzt) gegenüber.