



Körpersprache und ihre Wirkung

Hamburg, 30. Oktober 2009. „Man kann nicht nicht kommunizieren“ lautet ein viel zitierter Ausspruch des bekannten österreichischen Kommunikationswissenschaftlers Paul Watzlawick. Unser Körper spricht immer. Und non-verbale Signale wie Mimik, Gestik, Tonfall, Haltung, Gang hinterlassen einen viel bleibenderen Eindruck als Worte. Sie prägen Sympathie und Antipathie offensichtlicher als alles, was wir sagen. In den ersten Sekunden drückt unser Körper immer aus, was wir fühlen – deswegen reagieren wir darauf unbewusst oft stärker als auf Worte. Frauen sehen und verstehen die Sprache des Körpers schneller und besser als Männer, so das Ergebnis einer Studie in den USA. Der Grund: Sie befinden sich traditionell in der Rolle, den noch sprachunfähigen Säugling zu versorgen – und müssen ihm daher seine Bedürfnisse im wörtlichen Sinne vom Gesicht ablesen.

Es kommt also nicht nur darauf an, was jemand sagt, sondern wie er es sagt. Deshalb ist es wichtig, die Körpersprache der anderen richtig lesen zu können. Körpersprache ist ein Instrument, um Verhältnisse zwischen Menschen zu erkennen. Wie eine „Fremdsprache“, die hilft, andere besser zu verstehen und sich selber differenzierter auszudrücken. Nonverbales Verhalten läuft zu einem großen Teil auf der unbewussten Ebene ab. Körpersprache ist unsere „Gefühlssprache“. Wir verstehen ihre Signale oft intuitiv, sind aber selber für andere auch leicht durchschaubar. Körpersprache ist entlarvend. Die Fähigkeit, Gesten zu entschlüsseln, lässt sich trainieren. Wer Gesten lesen kann, weiß, was sein Gegenüber wirklich meint. Und kann natürlich seine Körpersprache auch selbst für seine eigenen Ziele einsetzen.

Im Hochstatus überzeugen

Wer seine Zuhörer überzeugen will, tut dies am besten im so genannten „Hochstatus“. Der Körper (Schultern, Ellenbogen) macht sich breit, nimmt Raum ein. Voraussetzung ist ein sicherer Stand, mindestens Schulterbreite, die Fußspitzen nach außen gerichtet. Der Kopf ist leicht erhoben, der Blick geht mit klarem, bestimmtem Ausdruck von oben nach unten. In dieser Position steht man automatisch aufgerichtet und gerät nicht in Gefahr, die Schultern hängen zu lassen. Der Abstand zum Gesprächspartner ist eher gering, die Stimme ruhig und fest. Die eigenen Worte werden mit dynamischer, ausladender Gestik unterstrichen. Für die Wirkung ist entscheidend, in welcher Höhe sich die Hände befinden. Alle Gesten, die sich unterhalb der Taille abspielen, werden als negative Aussagen gewertet; Gesten in Höhe der Taille werden als neutral und oberhalb als positiv gewertet. Die Hände sollten immer zu sehen sein. Versteckte Hände – in den Hosentaschen oder hinter dem Rücken – werden meistens als negativ empfunden.



Das Betreten eines Raums

Wer einen Raum betritt, sollte ihn ausfüllen. Das bedeutet, nicht zögerlich in ein Zimmer hereinschauen, sondern aufrecht mit erhobenem Kopf eintreten. An der Tür kurz stehen bleiben, um dem anderen Respekt zu zollen. Die Tür schließen, möglichst ohne dem Gesprächspartner den Rücken zuzukehren. Auf keinen Fall mit ausgestreckter Hand auf sein Gegenüber losstürmen sondern eher langsam schreiten. Unter Einhaltung der korrekten Distanzzone, ca. 60 Zentimeter bis 1 Meter, vor dem anderen stehen bleiben. Ruhigen Blickkontakt halten, denn hastiges Weggucken signalisiert Unsicherheit, Desinteresse, Gleichgültigkeit oder auch Arroganz. Ein freundlicher offener Blick stimmt den Zuhörer positiv. Nach der Begrüßung sollte man warten, bis einem ein Platz angeboten wird und der Gesprächspartner sitzt. Doch Vorsicht vor „Revierverletzungen“. Wer jetzt das Telefon und die Computer-Tastatur auf dem Schreibtisch seines Gesprächspartners beiseite schiebt, um seine eigenen Unterlagen auszubreiten, darf sich nicht wundern, wenn der andere sich gegenüber den präsentierten Ergebnissen besonders kritisch zeigt.

Konferenz-Knigge

Gerade in Meetings ist die non-verbale Kommunikation oft entscheidend. Ein Redner, der vorn steht und präsentiert, sollte zu den Menschen sprechen und nicht zu seinen Notizen, dem Flipchart oder dem Fußboden... Überzeugt werden muss in erster Linie der Ranghöchste. Also immer wieder Blickkontakt suchen. Auch als Zuhörer strahlt man übrigens Kompetenz oder Inkompetenz aus. Wir können alle unglaublich aktiv sitzen und zuhören, indem wir uns aufrichten und konzentriert gucken. Gähnen, aus dem Fenster schauen oder auf die eigenen Hände starren zerstört hingegen jede professionelle Wirkung.

Besonders für Frauen gilt: Sich nicht unnötig klein machen oder mit gefalteten Händen und zusammengedrückten Knien an den Konferenztisch setzen. Kopf gerade halten, nicht zu viel lächeln und souverän bleiben. Jemanden zu unterbrechen ist ein sehr starkes Mittel der Abgrenzung und wird häufig von Männern genutzt. Frauen lassen sich oft unterbrechen und ordnen sich damit unter. Ein geeignetes Gegenmittel ist es, den „Angriff“ (die Schallwelle) abzuwehren, indem „frau“ den Arm ausstreckt und in den Raum hinein hält. Die Chancen zum Ausreden steigen dadurch enorm. Absolut daneben ist es allerdings, Ranghöhere so ausbremsen...

5.029 Zeichen inklusive Leerzeichen



Etikette Trainer International

ETI: Etikette Trainer International

ETI ist ein Zusammenschluss von internationalen Etikette Trainern, die gesellschaftliche Entwicklungen diskutieren, mit traditionellen Formen vergleichen und gegebenenfalls neue Standards setzen. Diese Empfehlungen werden in Seminaren, Pressegesprächen und Veröffentlichungen transportiert. Alle Mitglieder haben eine qualifizierte Ausbildung im Bereich Umgangsformen, Hotellerie, Gastronomie oder Protokoll und bilden sich ständig weiter. Dieses Netzwerk von Spezialisten steht für Aktualität, Kompetenz und Qualität.