



NONVERBALE KOMMUNIKATION NUR KEINE FALSCHER BEWEGUNG!

Körpersprache richtig zu deuten, kann im Job zum Matchpunkt werden.

90 Prozent passieren nonverbal.

Die Krux der Körpersprache: Noch bevor man seine Vorzüge darlegen kann, hat man schon erste nonverbale Signale ausgesandt. Noch ehe der Abteilungsleiter in der Teamsitzung das Wort ergreift, haben Gesicht und Körperhaltung bereits seine allgemeine Lage verkündet.

Kein Mensch kann losgelöst von seinem Körper wahrgenommen werden. Dieser drückt aus, was wir sind – und er bildet unser Verhältnis zur Welt ab. Wir benutzen die Körpersprache Tag für Tag, mehr oder weniger selbstverständlich, meist unbewusst. Und oft unterschätzen wir ihre Kraft und Wirkung. Das heisst im Umkehrschluss: Wenn wir die Körpersignale anderer wahrnehmen und richtig deuten, verstehen wir sie besser und können unser Verhalten besser steuern. Aber nicht nur das: Wie wir auf andere wirken, ist zu 90% auf nonverbale Signale zurückzuführen. Im Wissen um diese Signale gewinnt man Ausstrahlung und Souveränität. Und im Job kann man punkten, indem man Konflikte rascher erkennt und löst, sich in Sitzungen besser einbringt, mit seinen Ideen überzeugt. Oder weil man die oft so harzigen Mitarbeitergespräche flott und konstruktiv zu führen versteht.

Der Körper lügt nicht.

Doch Vorsicht: Anderen mit einstudierten Gesten etwas vormachen zu wollen funktioniert allenfalls kurzfristig und punktuell. Der Körper kommuniziert die innere Einstellung. Stimmt die verbale Aussage damit nicht überein, wirkt man unsicher und unglaubwürdig. Sobald Gefühle mitschwingen, sind Mimik und Gestik kaum mehr zu kontrollieren. Auf der Sachebene hingegen kann man mit disziplinierter Haltung und antrainierten Gesten zumindest kurze Zeit eine neutrale oder positive Wirkung erzeugen.

Anschauungsbeispiele dafür sind Politiker wie der deutsche Ex-Kanzler Gerhard Schröder: Er hat sich bei Auftritten bewusst langsam und ausholend bewegt, was selbstbewusst, souverän und staatsmännisch wirkte. Mimik und Stimmmodulation können jedoch schlecht über längere Zeit verfälscht werden. Tricks wirkten schnell einmal aufgesetzt, und das Gegenüber nehme intuitiv wahr, dass etwas nicht stimmt.

Beobachten Sie nicht nur andere, sondern nehmen Sie auch sich selbst und Ihre Wirkung bewusst wahr.



Körpersignale und was sie bedeuten	Was Sie vermeiden sollten
<p>Ihr Gesprächspartner presst die Fingerkuppen aneinander, die Hände sind zu einem Dach geformt: Selbstsicherheit. Ich steure das Gespräch, demonstriere überlegenes Wissen. Alles andere, auch Unangenehmes, lasse ich abprallen.</p> <p>Nach vorne gelehnter Oberkörper: Interesse für den anderen oder für das Thema. Steigerung: Nach vorne geneigter Kopf.</p> <p>Verschränkte Arme: Kann eine bequeme, lässige und nachdenkliche Grundhaltung sein. Oder aber: Desinteresse, Abwehr, Verschlussenheit.</p> <p>Zusammengekniffene Lippen: Störgefühl. Thema oder Gesprächspartner ist unangenehm. Man will lieber nichts oder wenig sagen. Oder: Man hat alles gesagt.</p> <p>Zurückgelehnter Oberkörper, hinter dem Kopf verschränkte Arme: In der Regel eine männliche Haltung. Er fühlt sich wohl, muss auf niemanden Rücksicht nehmen, kann sich gehen lassen. Vorsicht: Kann Dominanz, Geringschätzung oder Provokation ausdrücken, insbesondere, wenn die Gesprächspartner unterschiedlichen Hierarchiestufen angehören.</p>	<p>Respektieren Sie das Revier des anderen. „Wenn uns jemand zu sehr auf die Pelle rückt, reagieren wir mit Aggression oder Rückzug“. Deshalb: Beim Apéro oder in Besprechungen immer einen „Sicherheitsabstand“ von wenigstens 50 cm einhalten. Und in der Teamsitzung niemals den Platz okkupieren, den sich Kollege Kaufmann immer reserviert.</p> <p>Achten Sie auf einen angemessenen Händedruck. Weil ein kraftloser Handschlag auf schwächlichen Charakter hinweise, hat sich so mancher einen Schraubstock-Händedruck antrainiert. Der aber wirkt ebenso abstossend wie das schlaffe Händchen.</p> <p>„Ich schau dir in die Augen, Kleines.“ Menschen, die einen nicht richtig ansehen, nerven und irritieren. Blickt jemand über unseren Kopf hinweg oder an uns vorbei, wirkt er arrogant. Schaut er zu Boden, ist er unsicher, gehemmt oder er will uns täuschen. Wem es schwerfällt, den Blickkontakt zu halten, kann sich auf die Nasenwurzel seines Gegenübers konzentrieren.</p> <p>Wenn Sie das Chef-Zimmer betreten: Achten Sie auf eine aufrechte Haltung (inklusive Kopf!), bewegen Sie sich in angemessenem, ruhigem Tempo.</p> <p>Achtung, dicke Luft! Den Körper abwenden, hängende Mundwinkel, zusammengekniffene Lippen, abwehrende Gesten: Nonverbale Signale, die einen Konflikt ankündigen. Geübte tragen deshalb auch in angespannter Atmosphäre ihren Standpunkt sachlich und mit ruhiger Stimme vor.</p>