ERFOLGREICHE KÖRPERSPRACHE

INHALTS VERZEICHNIS

2 — *Vorwort*

6 — *Die Bedeutung der Körpersprache im Alltag*

10 — *Die Sprache des Körpers richtig deuten*

26 — *Körpersprache, die überzeugt*

40 — *Andere Länder, andere Zeichen*

46 — *Fazit*

VORWORT

Glückwunsch! Wenn Sie dieses Buch lesen, haben Sie bereits den ersten Schritt zu einer erfolgreichen Körpersprache getan.

Zwar wollen viele Menschen ihre nonverbale Kommunikation und ihr Charisma gezielt beeinflussen, fast alle von ihnen scheitern aber an der Umsetzung. Ob Sie nun Ihre privaten Ziele leichter erreichen oder einen bleibenden Eindruck im geschäftlichen Kontext hinterlassen möchten: Dieser Ratgeber bietet Ihnen eine Vielzahl an Techniken, die Sie sofort umsetzen und anwenden werden können. Mit Ihrer verbesserten und erfolgreichen Körpersprache erreichen Sie so schneller Ihr gewünschtes Ergebnis. Dieses E-Book ist in mehrere Kapitel unterteilt, sodass Sie im Nu zum jeweiligen Thema gelangen.

Es empfiehlt sich jedoch auch, das gesamte Buch zu lesen, da viele der Inhalte aufeinander aufbauen. Die leicht verständlich gehaltenen Thematiken geben Ihnen somit nicht nur eine Einführung in eine erfolgreiche Körpersprache, sondern auch einen ersten Einblick in die Besonderheiten der interkulturellen Kommunikation.

Die vielen Bilder demonstrieren lebendig die Umsetzungen in den beruflichen und privaten Alltag. Genau diese Form hilft Ihnen hoffentlich dabei, mit Spaß und offenen Augen ins Thema einzutauchen.

DIE BEDEUTUNG VON KÖRPER-SPRACHE IM ALLTAG

- *Kennen Sie eigentlich Ihren Körper?*
- *Wissen Sie, wie sich Ihr Körper in bestimmten Situationen verhält?*

Wissenschaftliche Studien zeigen, dass Worte nur 7 % der übermittelten Information ausmachen. Die anderen 93 % werden über Körpersprache und den Klang der Stimme gesendet.

Ihr Körper hilft Ihnen in allen Situationen des Lebens, im Alltag und im Job, zu kommunizieren. Die vorliegenden Tipps zu einer erfolgreichen Körpersprache unterstützen Sie dabei, besser zu kommunizieren und Ihr Gegenüber auch ohne Worte zu verstehen.

Was ist Körpersprache?

Viele der Aspekte, die Sie nonverbal über sich verraten, geschehen selbst völlig unbewusst und ganz nebenbei. Das hat den Vorteil, dass Ihr bewusster Verstand so Zeit und Kapazitäten für andere Dinge nutzt. Wenn Sie jede einzelne Bewegung willentlich ausführen würden, dann könnten Sie nichts anderes tun. Gleichzeitig spiegelt Ihr Körper Ihr Inneres wider und gibt, ohne nur ein Wort zu sprechen, Informationen und Gefühle über Sie preis. Das gilt natürlich auch für Ihre Mitmenschen. Wenn Sie die Zeichen des Körpers verstehen, kommunizieren Sie demzufolge auch besser.

Körpersprache im Beruf

Niemand vermag sich der Wirkung seiner Körpersprache zu entziehen. Durch genaue Beobachtung der unbewussten Mimik und Gestik anderer erfahren Sie viel über Ihre Mitmenschen. Erfolgreiche Geschäftsleute und Politiker lernen deshalb, ihre unbewussten Signale zu kontrollieren. Um das zu schaffen, sollten Sie zunächst wissen, wie sich Ihr Körper in bestimmten Situationen verhält und welche Reaktionen er zeigt.

Kongruenz: Besonders im Beruf ist es wichtig, dass unsere Körpersprache zu dem Inhalt passt, den wir verbalisieren. Trifft dies nicht zu, spricht man von **Inkongruenz**. Dann schenkt man dem Menschen automatisch keinen Glauben und zweifelt dessen Meinung an – selbst dann, wenn er recht hat und die Wahrheit spricht!

Stellen Sie sich vor, Sie stehen vor Publikum und behaupten „Ich bin ein selbstbewusster Mensch!" Während Sie das sagen, sehen die anderen, dass Sie zittern, Ihre Stimme alles andere als souverän wirkt und Sie den Blicken ausweichen. Seien wir ehrlich, würde Ihnen das auch nur einer im Saal glauben? Natürlich nicht, denn das Verbale passt nicht zum Nonverbalen. Ihre Körpersprache war nicht kongruent. Kontrollieren Sie also stets, ob Ihre Gesten und die Mimik auch mit den gesprochenen Worten übereinstimmen.

Nicht kongruent wirken Sie folglich immer dann, wenn sich die Worte, die Sie aussprechen, nicht mit Ihrer inneren Einstellung decken: Wenn Sie also einen potentiellen Käufer von Ihrem Produkt überzeugen wollen, es selbst aber niemals in Betracht ziehen, es zu erwerben; oder Sie möchten als Vorgesetzter Ihre Angestellten für etwas begeistern, das Sie selbst aber nicht gut finden oder tun würden.

DIE SPRACHE DES KÖRPERS RICHTIG DEUTEN

Unsere Körpersprache verrät anderen Personen, wie wir uns fühlen. Was wir daraus lesen, basiert jedoch auf unserer eigenen Interpretation und nicht auf der Realität. Menschen assoziieren etwa Selbstsicherheit mit einem aufrechten Gang und ruhigen Bewegungen.

Lehnen Sie sich zurück und verschränken die Hände vor der Brust, interpretiert man das oft als Ablehnung oder Langeweile. Unerheblich dabei bleibt jedoch, ob es Ihnen wirklich so geht! Einfach aus Gewohnheit heraus klassifizieren wir Körpersprache auf Basis von Stereotypen und reduzieren dadurch oftmals zu Unrecht Menschen auf eine gewisse Haltung oder Geste.

Allgemeine Einführung in die Deutung und Analyse

Es gibt viele Signale der Körpersprache. Bei deren Analyse erweist sich eine Erkenntnis jedoch als wesentlich: Kommunikation ist immer kontextabhängig. Schließlich spielen wir alle unterschiedliche Rollen im Leben. Oder verhalten Sie sich exakt gleich in Ihrer Körpersprache zu Ihrem Vorgesetzten wie zu Ihrer Ehefrau? Hoffentlich nicht! Und genau deshalb sollten Sie zuerst hinterfragen, in welchem (auch inhaltlichen) Kontext die Botschaft Ihres Gegenübers steht, bevor Sie damit beginnen, einfach darauf los zu interpretieren, so wie alle anderen. Dadurch haben Sie die Möglichkeit, ein größeres Verständnis für Ihr Gegenüber zu gewinnen. Gleichzeitig verschafft dies Ihnen einen Vorteil, wenn Sie bewusst nach außen hin eine gewisse Botschaft kommunizieren wollen.

Nonverbale Signale erkennen

Das Wissen über Körpersprache hilft Ihnen, Probleme schon im Vorfeld zu erkennen. Die meisten Menschen lernten bereits im Schulalter, ihre Worte mit Bedacht zu wählen. Signale des Körpers richtig zu steuern, fällt dagegen oft schwer. Ein guter Beobachter dagegen profitiert enorm davon.

Die Haltung einer Person bietet eine gute Möglichkeit, um zu erkennen, ob sie **Selbstbewusstsein** ausstrahlt.

- Sitzt die Person aufrecht, lehnt sie sich vertrauensvoll und frontal zu Ihnen vor? Dann spricht sie aus voller Überzeugung und mit hoher Selbstachtung.

- Wendet sich Ihr Gesprächspartner von Ihnen ab, sitzt seitlich da oder ist oft von der Armhaltung her reserviert? Dann fühlt er sich womöglich eingeschüchtert oder unsicher.

Nervosität zeigt sich insbesondere in der Dynamik des Körpers: Viel Bewegung und häufiges Herumzappeln beziehungsweise auch kleinere Signale, wie das Herumspielen an den Fingern oder das ständige Zurechtzupfen der Kleidung, zeugen von Unruhe. Weitere Hinweise sind ein gesenkter, unruhiger Blick und das Abgrenzen von außen durch eine versperrte Körperhaltung.

Entspannung äußert sich vor allem durch die Körperspannung. Physiologisch reagieren wir meist unbewusst auf den aktuellen Denkprozess und Gefühlszustand. Wenn Ihnen das klar wird, können Sie selbst entscheiden, ob Sie Ihre Entspannung (oder Anspannung) nach Außen zeigen wollen.

Ob jemand **aufmerksam oder abgelenkt ist**, erkennt man vor allem an der Fußhaltung und der Blickrichtung. Deuten die Fußspitzen längere Zeit in eine andere Richtung als in die Ihre (vor allem wenn Sie sich direkt gegenüberstehen oder ohne verschränkte Beine voreinander sitzen), so befindet sich Ihr Gegenüber mit den Gedanken womöglich ganz wo anders.

Auch der Blick driftet dann oft ab eine spezielle Form der Unachtsamkeit wenn er in der Ferne oder bei einem anderen Ereignis in der Umgebung hängen bleibt und nicht mehr zurück auf Sie fokussiert.

Ein geübter Sprecher hat den eigenen Fokus größtenteils auf seine Zuhörer gerichtet und beschäftigt sich weniger mit sich selbst. Je mehr Menschen Sie etwa während eines Vortrages in die Augen sehen, desto mehr hören Ihnen auch aktiv zu. Denn jedes Mal, wenn sich zwei Blicke treffen, wird der Fokus geschärft und der Zuhörer zum aktiven Mitdenken aufgefordert. Dies bestätigt sich meist durch ein zustimmendes Nicken, das der andere dann unbewusst häufiger ausübt als sonst.

Sympathie zwischen zwei Personen zeigt sich einerseits in einer gesteigerten Häufigkeit an Berührungen und nonverbalen Zuwendungen (auch nur bei Freunden oder guten Kollegen). Das können etwa Umarmungen statt Handschlägen, ein High-Five statt eines Daumen-Hochs oder ein Tätscheln auf den Rücken statt eines mitleidigen Blickes sein. Ebenso spielt Rapport eine wichtige Rolle und dient als Erkennungsmerkmal. Ähnliche Körperhaltung, Mimik, Gestik und oftmals sogar ähnliche Wortwahl bei bestimmten, wichtigen Themen deuten darauf hin. Auf Rapport als Technik, um gezielt Sympathie aufzubauen, geht dieses E-Book später noch im Detail ein.

Dominanz zeigt sich vor allem durch Hochstatus (weitere Details dazu in einem späteren Kapitel). Aber schon beim ersten Kontakt, etwa dem Handschlag, zeigt sich, wer sozial über dem anderen steht. Prinzipiell gilt, dass derjenige, dessen Hand beim Handschlag weiter nach oben gedreht ist, einen höheren sozialen Status innehat.

7 Tipps für den perfekten Handschlag

1
Ein normaler Händedruck dauert in der Regel 3 - 5 Sekunden.

2
Blicken Sie Ihrem Gesprächspartner empathisch in die Augen.

3
Stehen Sie auf, sollten Sie gerade sitzen (Frauen dürfen in der Sitzposition verweilen).

4
Benutzen Sie Ihre rechte Hand, auch als Linkshänder.

5
Achten Sie darauf, dass Ihre Hand trocken ist.

6
Drücken Sie die Ihnen gereichte Hand bestimmt, aber nicht zu fest. Passen Sie den Druck an den Ihres Gegenübers an.

7
Halten Sie den Augenkontakt und begrüßen Sie den anderen, auch wenn Sie bereits losgelassen haben.

Mimik lesen

Überall – in jedem Land dieser Erde – gibt es sieben allgemeingültige Gesichtsausdrücke, die sogenannte Mikro-Mimik. Mikro-Ausdrücke beschreiben kurze und unbewusste Gesichtsausdrücke, die vor allem in Situationen auftauchen, in welchen viel auf dem Spiel steht oder bei hoher Emotionalität. Mikro-Ausdrücke tauchen auch auf, wenn die Person versucht, alle ihre Empfindungen zu unterdrücken und sie niemandem zu zeigen, oder wenn sie sich ihrer Gefühle nicht bewusst ist. Diese Ausdrücke sind:

Freude: Mundwinkel gehoben, obere Augenlider hängen leicht hinab

Trauer: obere Augenlider hängen lose nach unten, der Fokus in den Augen verliert sich, die Mundwinkel gehen leicht nach unten

Wut: Augenbrauen unten und zusammen, Augen starren, Zusammenziehen der Lippen

Überraschung: dauert nur einen besonders kurzen Moment an, Augenbrauen gehoben, Augen geweitet, Mund leicht geöffnet

Angst: Augenbrauen sind erhoben und gehen zusammen, obere Augenlider gehoben, untere Augenlider angespannt, Lippen leicht angespannt und horizontal nach hinten zu den Ohren gezogen

Geringschätzung: Lippen auf einer Seite zusammengezogen und leicht angehoben, nur auf einer Gesichtshälfte

Ekel: Nase gerümpft, obere Lippe gehoben

Mikroausdrücke sind flüchtige Gesten, meistens dann zu erkennen, wenn sich Ihr Gesprächspartner bemüht, seine Emotionen zu verbergen. Wenn dies jedoch misslingt, wird die Emotion schnell im ganzen Gesicht als Mikromimik erkennbar. Achtung: Nie ganz nachvollziehbar bleibt, wieso jemand seine Emotion unterdrücken will. Es könnte entweder das Ergebnis einer bewussten Zurückhaltung sein oder völlig unbewusst erfolgen.

Gestik verstehen und bewusst einsetzen

Ihre Gestik sollten Sie grundsätzlich authentisch und glaubwürdig einsetzen. Verleugnen Sie nicht Ihre Persönlichkeit, sondern nutzen Sie sie! Wenn Sie eher ruhig und entspannt sind und dazu neigen, Gesten gezielt einzusetzen, dann passt es nicht zu Ihrer Persönlichkeit, wenn Sie plötzlich wild herumfuchteln.

Zeigen Sie häufiger auf sich selbst, wenn Sie von positiven Erfahrungen berichten. Damit können Sie die mit der Geschichte positiv verbundenen Emotionen von Ihrem Gesprächspartner unbewusst auf sich assoziieren lassen. Machen Sie dies aber nicht zu auffällig, sondern eher subtil. Sie können etwa mit einem Stift, den Sie in den Händen halten, langsam hin- und herdeuten und immer dann, wenn Sie von einer besonders positiven Erfahrung berichten, damit mehrere Sekunden lang auf Ihren Oberkörper oder Ihr Gesicht zeigen. Dies nimmt Ihr Gegenüber unbewusst wahr und er erinnert sich später automatisch an die guten Gefühle, die erlebt wurden, als man auf Sie fokussiert war. Diese Technik ist auch als **„Zeig auf dich“** oder kurz **„ZAD“** (in der englischen Literatur auch als PTS oder „point to self“) bekannt. Das Verknüpfen von Emotionen mit einer bestimmten Gestik oder Person ist wissenschaftlich durch den Begriff der Konditionierung nachgewiesen. Mit Methoden wie die der NLP (Neurolinguistische Programmierung) wird sie in Business, Politik und Werbung gezielt eingesetzt.

Zudem unterstreichen wir mit unseren Händen auch wichtige Inhalte nonverbal. Setzen Sie dafür gezielte, pointierte Bewegungen ein. Diese wirken insbesondere dann unterstützend, wenn Sie Ihre Hände sonst nur wenig einsetzen und sie eher ruhen. Beispielsweise können Sie einen wichtigen Inhalt im Rahmen einer Präsentation mit einer lang ausholenden Armbewegung unterstreichen oder während bei einem kritischen Argument einer Verhandlung mit dem Finger auf die Unterlage pochen, um damit nonverbal (und damit fühl- aber nicht hörbar) „auf den Tisch zu hauen“ und die Urgenz dieses Punktes hervorzuheben.

Typische Signale beim Mann

Die Körpersprache von Männern lässt sich in der Tat schwieriger deuten als jene von Frauen. Das liegt daran, dass sie mit weniger Ausdruck und über eine reservierte Mimik kommunizieren. Sie müssen demzufolge einen Mann länger beobachten, um seine Körpersprache genau zu durchschauen. Es gibt nur ein paar wenige, allen Männern gemeinsame Anzeichen, die es zu erkennen gilt. Diese beinhalten Gesichtsausdrücke, den Kopf neigen, herumzappeln, mit dem Finger auf jemanden zeigen und die direkte Konfrontation.

Männer neigen dazu, den Kopf während eines interessanten Gesprächs leicht zur Seite zu neigen. Das bedeutet nichts Schlechtes, sondern zeugt von Interesse und Wachsamkeit. Für gewöhnlich können Männer auch nicht so leicht still sitzen wie Frauen. Je kontrollierter und ruhiger die Körpersprache eines Mannes, umso selbstbewusster wirkt er nach außen.

Mit dem Finger auf jemanden zu zeigen, wurde immer schon als unhöflich erachtet. Dennoch stellt es bei Männern eine vollkommen natürliche Geste dar, die sie oft verwenden, um ihre Argumentation zu unterstreichen. Für gewöhnlich laufen Männer auch nicht vor Konflikten davon, sondern geben mit einem intensiven Blick zu verstehen, dass der Streit noch nicht beendet ist. Eine zugewandte Körperhaltung zur Person, mit der ein Konflikt besteht, verstärkt dieses Signal noch zusätzlich.

Insbesondere beim Handschlag versuchen Männer, Dominanz auszustrahlen. Die Hand des anderen mit der eigenen zu überdecken, sie komplett mit beiden Händen zu umfassen oder eine Spur fester zuzudrücken als der andere verkörpern Dominanzgesten, welche Macht ausdrücken sollen.

Typische Signale bei der Frau

Manche Männer beschweren sich bekanntermaßen, dass Frauen nicht sagen, wie es ihnen wirklich geht. Aber in Wirklichkeit senden Frauen fünfmal stärkere Körpersignale als Männer! Der einfachste Weg, die Körpersprache von Frauen zu lesen, besteht in der Suche nach Anzeichen von Emotionen. Und nicht nur nach einem einzelnen Hinweis, sondern nach der Kombination mehrerer Signale. So bedeutet etwa ein reiner Augenkontakt längst noch keine Sympathie, hingegen in Verbindung mit einem Lächeln schon eher.

Frauen spielen auch gerne mit ihren Haaren. Drehen sie einzelne Strähnen um die Finger, sind sie meist nur in Gedankten vertieft oder konzentriert. Werfen sie ihre Mähne jedoch über die Schulter nach hinten, offenbart dies oft Begeisterung oder sexuelles Interesse. Denn dadurch zeigen sie wortwörtlich ein bisschen Haut und legen ihre Hauptschlagader am Hals frei. Diese evolutionär bedingte Geste des Zeigens von Verletzlichkeit deutet auf Wohlgefühl und Vertrauen dem Gesprächspartner gegenüber hin. Frauen bauen zudem viel mehr Körperkontakt auf als Männer. Dies gilt auch für die Interaktion untereinander und bedarf demzufolge einer weniger gewichtigen Beurteilung als wenn zwei Männer innigere Körperberührungen austauschen.

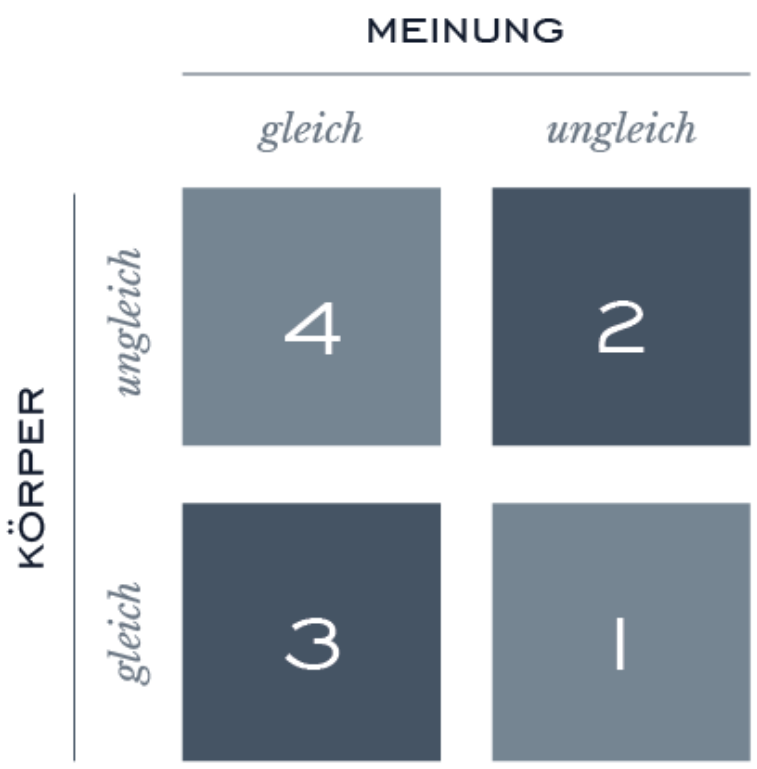
Der Schlüssel zu mehr Sympathie

Es erscheint ganz natürlich, dass Freunde dieselbe Sprache sprechen und ähnliche Worte benutzen, denn sie „verstehen sich". Auch das Spiegeln der Körpersprache läuft automatisch ab: Sie sitzen einander in ähnlichen Positionen gegenüber oder gehen im Gleichschritt. Um eine besonders gute Basis zum Gesprächspartner gezielt aufzubauen, empfiehlt sich eine Technik des NLP (Abkürzung für: Neurolinguistisches Programmieren). Sie entstand aus der Beobachtung heraus, dass sich Menschen, die sich sehr gut verstehen, auch eine nonverbale Bindung aufbauen, die eine „Gleichheit" nach Außen kommuniziert. Dieses als Rapport bezeichnete Phänomen zeigt sich darin, dass sich die Körpersprache der beiden Gesprächspartner aneinander angleicht auch als nonverbales „Spiegeln" (Englisch: „pacing", „to pace") bekannt.

ÜBUNG

Stellen oder setzen Sie sich mit Ihrem Übungspartner voreinander hin und suchen Sie vorab zwei Themen. Eines, bei dem Sie beide absolut einer Meinung sind, und eines mit völlig gegensätzlichen Standpunkten. Gehen Sie nun gemäß der Reihenfolge 1 bis 4 unten in der Grafik die Themen durch, jeweils mit gleicher und ungleicher Körperhaltung.

Was haben Sie bemerkt, was hat sich verändert? Wahrscheinlich war es schwieriger, bei unterschiedlicher Körperhaltung einer Meinung zu sein und einfach, dem anderen bei gleicher Körperhaltung zuzustimmen. Achten Sie in Zukunft darauf, absichtlich (aber nicht zu offensichtlich) gewisse Gesten und die Sitzhaltung Ihres Gesprächspartners nachzuahmen (zu „spiegeln"). Dies kann auch zeitversetzt erfolgen und muss nicht exakt gleich aussehen. Beispielsweise ändert Ihr Gesprächspartner seine Körperhaltung, indem er die Arme vor der Brust verschränkt und sich zurücklehnt. Sie machen es ihm gleich, aber zeitlich zehn Sekunden versetzt, indem Sie ein Bein über das andere schlagen, während Sie sich zurücklehnen.



Einfach besser kommunizieren

Erfolgreiche Körpersprache entsteht immer dann, wenn wir mit unserem Gesprächspartner emphatisch in Verbindung treten. Besonders in emotionalen Momenten!

Emotionen erkennen und deuten

In unserer Körpersprache kommen all unsere Glaubenssätze, Überzeugungen, Erfahrungen und Gefühle zum Ausdruck. Wenn sich jemand wertlos fühlt, dann strahlt sein Körper genau das aus. Denn unsere Körpersprache steuert unser Empfinden und umgekehrt. Körper und Geist beeinflussen sich somit wechselseitig. Ebenso wie bei der Analyse der Körpersprache gilt: Kommunikation ist immer kontextabhängig. So drücken Tränen beispielsweise Trauer (während einer Beziehungskrise), Freude (wenn die Lieblingsmannschaft im Fußball gewinnt) oder Erleichterung (wenn der vermisst gemeldete Soldat plötzlich vor der Haustür der Eltern steht) aus. Mittels der Deutung von mikro-mimischen Signalen fällt es Ihnen noch leichter, Emotionen richtig zu erkennen.

KÖRPERSPRACHE, DIE ÜBERZEUGT

In Ihrer Körpersprache spiegeln sich nicht nur Ihr aktueller Zustand wider, sondern auch Ihre Gewohnheiten. Dadurch lässt sich auch auf den sozialen Status, die Vorlieben und Abneigungen schließen. Und über diesen Weg sind sogar Ihre grundlegenden Werte und Glaubenssätze ablesbar.

Mit einem geschulten Auge erhalten Sie einen Mehrwert an Erkenntnissen, der anderen Menschen verschlossen bleibt. Diese Informationen gibt es selbstverständlich nicht erst dann, wenn Sie sie wahrnehmen. Natürlich existierten sie auch schon vorher – nur haben Sie sie nicht bewusst aufgenommen! Beobachten Sie idealerweise erfolgreiche Menschen, die Sie für überzeugend halten und analysieren Sie, warum diese Ihrer Meinung nach so herausragen.

- Wie ist ihre Körperhaltung?
- Wie zeigt sich ihre Körperspannung?
- Welche Gestik zeichnet sie charakteristisch aus?
- Wie kontrollieren sie ihre Mimik?
- Wie schnell und wie ausholend bewegen sie sich?
- Wie souverän reagieren sie auf unerwartete Einflüsse?

Die 7 besten Tipps für eine selbstbewusste Ausstrahlung

Um Ihr Selbstbewusstsein zu stärken und eine charismatische Ausstrahlung zu gewinnen, gibt es zwei Möglichkeiten:

- Sie wählen den Weg über Ihr Denken, um selbstbewusster zu werden. Dafür bieten sich psychologische Techniken (wie Affirmationen), Methoden des NLP (wie Ankern) oder Visualisierungsübungen des Mentaltrainings an.

- Sie wählen den Weg über Ihren Körper. Der Vorteil: diese Methode beeinflusst sofort das Selbstbewusstsein. Das können zwar auch einige Praktiken für den Geist, aber selbst bei diesen Varianten spielt die Körpersprache durch z. B. ruhige Atmung eine gewichtige Rolle.

1.

Atmung: langsam, tief und unter Nutzen des Zwerchfells.

2.

Körperhaltung: gerade und aufrecht, beinahe gestreckt.

3.

Körperspannung: vorhanden, aber nicht übermäßig angestrengt.

4.

Augen: direkter, anhaltender und emphatischer Blickkontakt. Dieser schweift nur langsam und gezielt ab.

5.

Stimme: angenehm tief (im unteren Drittel der individuellen Stimmlage) und nicht zittrig. Dies wird ermöglicht durch lockere, aber tiefe Atmung in einen entspannten Brustkorb und durch das Absenken der Tonlage gegen Ende eines Satzes.

6

Gestik: allgemein erhöhter Energielevel und dynamische Bewegungen, jedoch nur zu erkennen, wenn pointierte Gesten gesetzt werden.

7.

Mimik: kontrolliert und entspannt, aber nicht erzwungen. Situativ angepasst und zum Kontext der Umgebung und inhaltlichen Kommunikation passend.

Sicheres Auftreten im Beruf

Das wichtigste Kriterium der nonverbalen Kommunikation ist ohne Frage der soziale Rang einer Person, der sich immer auch im körpersprachlichen Status zeigt.

Dieser ist dynamisch und veränderbar, denn er gleicht sich im Laufe einer Unterhaltung an. Unsere Kommunikation wird also essenziell von den nonverbalen Signalen bestimmt, die wir zumeist völlig unbewusst senden und wahrnehmen.

Die Außenwirkung von Status

Hochstatus	Tiefstatus
kompetent	sympathisch
selbstbewusst	zurückhaltend
arrogant	unsicher
Führungsperson	Untergebener
entscheidungsfreudig	zögerlich
kühl	emotional
reserviert	offen
selbstbestimmt	fremdbestimmt
unabhängig	anhänglich
entspannt	unruhig
Körperspannung	schlaff
viel Raum einnehmend	wenig Raum
langsames Sprechen	schnelles Sprechen
pointierte Gestik	wild gestikulierend
tiefe Stimme	hohe Stimme
auf beiden Beinen stehend	Gewicht verlagernd
aufrechte Haltung	gebückte Haltung
direkter Blickkontakt	wandernder Blick
neutrale Mimik	emotionale Mimik
entspannter Sprechrhythmus	angestrengter Sprechrhythmus
laute Stimme	leise Stimme

Haben Sie sich in einer der beiden „Rollen“ wiedererkannt? Natürlich zeigt die Tabelle die zwei Extreme, doch die meisten Menschen tendieren zu einem der beiden. Flexibel in Ihrem Status zu sein hat aber nicht nur positive Auswirkungen im beruflichen Kontext, sondern auch im Alltag. Die unterschiedlichen Situationen und auch Gesprächspartner bestimmen, welche Statussignale sich als wirkungsvoller und damit zielführender für die Kommunikation erweisen. Sie erreichen Ihr Gegenüber nämlich immer dann am besten, wenn Sie in „der Sprache des anderen“ sprechen. Und die Körpersprache, allem voran der Status, gehören hier definitiv dazu. Dieses Thema spielt insbesondere beim Rapport eine Rolle.

Erfolgreich überzeugen

Wenn Sie bereits erfolgreich Rapport aufgebaut haben (also eine gewisse Gleichheit in der Körpersprache besteht, was andere als Sympathie identifizieren werden), können Sie Ihr Gegenüber durch Leading beeinflussen. Der überlegene Redner – meist jener im höheren Status – gibt hier ganz natürlich die Richtung vor. Der Begriff Leading kommt aus dem angloamerikanischen Sprachraum und bedeutet frei übersetzt „in positiver Absicht führen“ (englisch: „to lead“).

Ein an sich simples Vorgehen:

- Sobald Sie vorhandenen Rapport wahrnehmen, beginnen Sie erste kleine Veränderungen in Ihrem Ausdrucksverhalten (Physiologie, Sprache, usw.) einzuleiten und testen an der Reaktion Ihres Gegenübers, ob er diese Veränderungen ebenfalls durchführt.

- Beim nächsten, dem wichtigen Schritt gehen Sie von Pacing zu Leading über. Dabei ist der sanfte Wechsel von entscheidender Bedeutung. Zu überraschende oder extreme Veränderungen bewirken nämlich sonst einen Rapportbruch.

- Da Menschen üblicherweise und instinktiv den guten Draht mit anderen behalten wollen, folgen sie den Vorgaben des Leaders. So können Sie durch geschicktes Leading einen nervösen Gesprächspartner in eine neutrale bis positive Stimmung versetzen, um die Kommunikation erfolgreicher zu gestalten.

Selbstverständlich verkörpern Pacing und Leading für jeden gut geschulten Verkäufer, Politiker und auch für eine erfolgreiche Führungskraft die absolut wichtigsten nonverbalen Basiswerkzeuge.

5 Tipps für erfolgreiches „Networken“

Um gekonnt zu „netzwerken“, sollten Sie folgende fünf Grundregeln befolgen:

Augenkontakt halten

Beständiger Blickkontakt zeugt von Interesse und Wertschätzung. Lassen Sie sich nicht ablenken, sonst wirken Sie bald desinteressiert. Oder noch schlimmer: Ihr Gesprächspartner stuft Sie als unsicher ein. Sie müssen allerdings auch nicht den Kontakt so lange halten, bis Ihre Augen tränen! Richten Sie einfach den vollen Fokus auf Ihr Gegenüber. Werden Sie jedoch abgelenkt oder haben es eilig, bleiben Sie besser ehrlich und beenden das Gespräch höflich, um es zu einem späteren Zeitpunkt fortzusetzen.

Selbstsicherer Stand

Strahlen Sie Kompetenz und Standhaftigkeit aus, indem Sie Ihre Körpermitte erspüren. Üblicherweise strecken wir eines oder beide Beine durch, um sie wechselseitig zu belasten. Besser wirkt es, wenn Sie leicht in die Knie gehen und sich minimal vorlehnen. Um Ihre optimale Position zu finden, stellen Sie sich vor, Sie würden auf einem Surfbrett stehen. Nun testen Sie, wie sich auch kleinste Bewegungen auf Ihre Balance auswirken. Finden Sie das Gleichgewicht auf Ihrem imaginären Surfbrett, so haben Sie auch einen guten Stand!

Distanz wahren

Das Hineinlehnen zum Gesprächspartner zeugt grundsätzlich auch von Interesse. Sie sollten aber nicht zu weit in die persönliche Zone Ihres Gesprächspartners vordringen. Das würde eher ein unangenehmes Gefühl verursachen. Der übliche Abstand zwischen zwei (nicht gut befreundeten) Erwachsenen liegt bei etwas weniger als einer Armlänge. Je nach Umgebungslautstärke können Sie die Distanz wiederum anpassen und bei lauter Musik etwa verkürzen.

Die Macht der Spiegelneuronen nutzen

Wenn Sie lächeln, fühlt sich auch Ihr Gegenüber besser – das ist wissenschaftlich nachgewiesen. Übertreiben Sie es aber nicht, sonst könnte Ihre Power-Motivation bei einem nicht so gut gelaunten Gesprächspartner zu einem Rapportbruch führen.

Verfolgen Sie ein klares Ziel

Durchforsten Sie den Raum nicht wie eine wilde Raubkatze auf der Suche nach der nächsten Beute. Damit strahlen Sie kein Selbstbewusstsein aus, sondern vielmehr „networken auf Druck“. Oder es wirkt – auch wenn der Vergleich etwas hinkt – wie auf dem Schulhof, als keiner mit Ihnen spielen wollte. Sie wirken dann wie jemand, mit dem sich sonst keiner abgeben will. Bewegen Sie sich besser so, als hätten Sie ein konkretes Ziel am anderen Ende vom Saal, wie zum Beispiel eine andere Person oder die Bar.

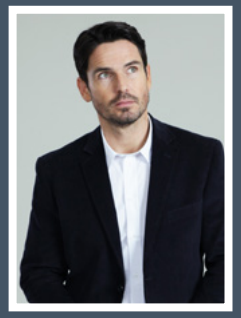
Körpersprache, die man unbedingt vermeiden sollte

Der gezielte Einsatz von erfolgreicher Körpersprache eröffnet Ihnen unter Umständen viele neue Chancen im Leben. Doch falsche Körpersprache bewirkt schnell das Gegenteil. Somit bleibt es eine essenzielle Aufgabe, sich auch über die „No-Gos" der Körpersprache Gedanken zu machen.

Ein Vorstellungsgespräch etwa stellt einen sehr wichtigen Schritt dar, den jeder Angestellte mindestens einmal durchlaufen muss. Dabei spielen meistens nicht nur die vorher eingereichten Dokumente, wie Lebenslauf oder Motivationsschreiben, die entscheidende Rolle für den Erfolg einer Bewerbung. Es werden genauso Noten dafür vergeben, wie man sich verhält!

Klassische Fehler unterlassen

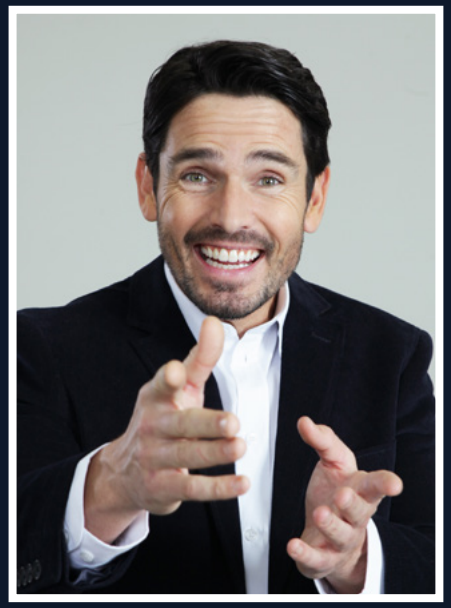
- Vermeiden Sie Herumlümmeln, da dies sofort den Eindruck von Faulheit und Langeweile vermittelt.
- Wenn Sie Ihre Muskeln im Gegensatz dazu zu sehr anspannen, kostet Sie das einiges an Kraft, das fällt auch negativ auf.
- Stecken Sie Ihre Hände nicht in die Hosentaschen. Das wird oft damit assoziiert, dass Sie sich unwohl fühlen und unsicher sind.
- Unsicherheit und geringes Selbstbewusstsein verkörpern Sie außerdem, wenn Sie zu viel mit den eigenen Fingern spielen, an der Kleidung herumzupfen oder am Tisch trommeln.
- Ebenfalls zeugt ein häufiges oder sogar unentwegtes Wippen mit den Beinen oder ein Einklemmen der Füße hinter den Stuhlbeinen von Tiefstatus.

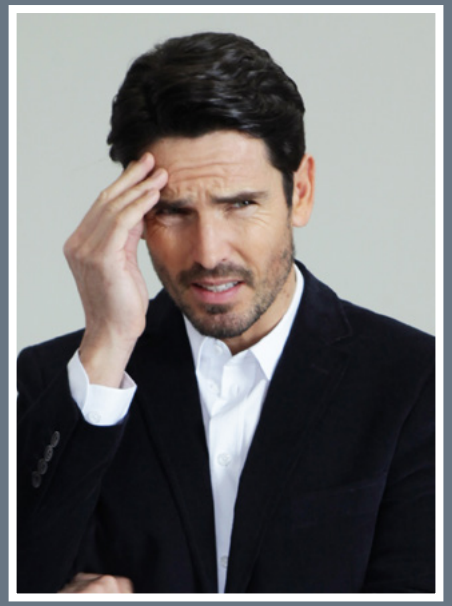


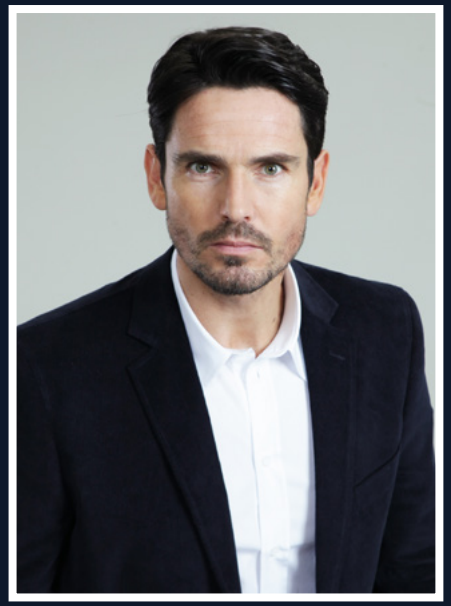
Es gibt noch viele weitere Gesten, die andere Menschen als negativ wahrnehmen. Sie assoziieren, dass Sie eigentlich nicht vorhaben, mit anderen in Kontakt zu kommen. Hier ein paar der Signale, die Sie nicht senden sollten, wenn Sie andere erfolgreich überzeugen wollen:

- Arme vor der Brust verschränken
- einen schweren Gegenstand, beispielsweise ein Buch, vor der Brust tragen
- sehr oft auf die Uhr schauen
- sich immer wieder am Kinn oder im Gesicht berühren
- zu nah beieinander stehen und damit die persönliche Grenze der anderen missachten
- anstarren
- ein gezwungenes Lächeln
- ungewöhnlich oft blinzeln
- ein deutlich zu fester Händedruck zur Begrüßung

Die meisten dieser Gesten passieren unbewusst, aber nichtsdestominder werden Sie Ihr Gegenüber damit dennoch abschrecken. Legen Sie deshalb großen Wert darauf, diese Fehler zu vermeiden, um eine erfolgreiche Körpersprache zu Ihrem Vorteil zu nutzen.







ANDERE LÄNDER, ANDERE ZEICHEN

Globalisierung und internationale Verflechtungen führen dazu, dass wir sowohl beruflich als auch privat immer mehr in Kontakt mit Menschen aus anderen Ländern treten. Das Beherrschen von Englisch oder anderen Fremdsprachen reicht dabei bei Weitem nicht aus, um die Verständigung in fremden Kulturen zu garantieren.

Um mit den Menschen im Ausland erfolgreich zu kommunizieren, müssen wir die zahlreichen kulturellen Andersartigkeiten berücksichtigen. Das Entziffern der verborgenen nonverbalen Signale und Nutzung der „ausländischen Zeichen" bei der Kommunikation außerhalb unserer Kultur stellt einen wichtigen Schritt auf dem Weg zum weltweiten Erfolg und einer internationalen Karriere dar.

In diesem Kapitel erfahren Sie anhand von fünf Bereichen, auf welche Unterschiede Sie sich in der Körpersprache im Ausland einstellen können.

ZITAT

„Kultur ist das, was dich zum Fremden macht, wenn du von daheim fort bist"
— INA-MARIA GREVERUS

Begrüßung

Bei einer asiatischen Verbeugung sollten wir beachten, dass sie je nach gesellschaftlicher Stellung, Funktion, Alter, Geschlecht und Situation unterschiedlich ausfällt. Je tiefer und je länger, desto mehr Respekt wird dem Gegenüber gezollt. Wer also in der Hierarchie niedriger steht, verbeugt sich tiefer und richtet sich erst nach seinem ranghöheren Gegenüber auf. Dabei stehen grundsätzlich Ältere über Jüngeren, Männer über Frauen, Kunden über Verkäufern und Gäste über Gastgebern. Zusätzlich verbeugen wir uns in Japan, wenn wir uns bedanken oder entschuldigen.

Körperliche Distanz

Der Abstand zwischen zwei Gesprächspartnern fällt kulturell unterschiedlich aus. Er führt zu Unbehagen, wenn eigene Vorstellungen von Nähe über- bzw. unterschritten werden. Als Beispiel dient hier ein Gespräch zwischen einem Deutschen und einem Südamerikaner oder Südeuropäer, der einen deutlich geringeren persönlichen Raum benötigt: Der Deutsche weicht während einer Konversation im Stehen einen Schritt zurück, um die notwendige körperliche Distanz zu bewahren. Der Südamerikaner bzw. der Südeuropäer setzt Schritt für Schritt nach, um den für ihn angenehmen „Sprechkontakt" wiederherzustellen, bis im Extremfall der Deutsche irgendwann mit seinem Rücken an einer Wand landet.

Kopfbewegungen für „Ja" und „Nein"

Das Kopfnicken ist in den meisten Ländern ein Zeichen der Zustimmung, Kopfschütteln der Ablehnung. In Nordgriechenland, Süditalien und in der Türkei benutzt man einen Senk-Werf-Code, d. h. bei „Ja" senkt man den Kopf nach vorne, bei „Nein" wird er in den Nacken geworfen, was oft für Verwirrung sorgt. Die Bulgaren, Finnen, Albaner, Pakistaner Inder und die Einwohner von Sri Lanka wenden den Roll-Werf-Code an. Sie werfen bei „Nein" zwar auch den Kopf in den Nacken, wackeln bei „Ja" aber mit dem Kopf von Schulter zu Schulter. Da es dem Kopfschütteln sehr ähnlich sieht, führt es wiederholt zu Missverständnissen.

Mimik

Augen: Im Westen verkörpert ein direkter Blick in die Augen Ehrlichkeit, Interesse und Selbstsicherheit. Finnen, Japaner und viele Afrikaner bringt dies in Verlegenheit, deswegen suchen sie den Augenkontakt nur am Anfang des Gesprächs. Im Nahen Osten gilt ein Blickkontakt zwischen den Geschlechtern, der über einen flüchtigen Blick hinausgeht, als sachwidrig.

Lachen und Lächeln: Je nach Kultur drückt ein Lächeln entweder Freude und Freundlichkeit (wie im Westen), Kummer und Verlegenheit (in Asien), Verwunderung, Unsicherheit und Unbehagen (in Schwarzafrika) oder Übermut (teilweise in Osteuropa) aus. In Asien ist das Lächeln ein bindender Ausdruck des sozialen Lebens, ein Gesetz der Etikette. Wenn eine japanische Haushalthilfe ihre amerikanische Chefin fragt, ob sie zur Bestattung ihres eigenen Mannes gehen könnte und lächelnd die Urne des Verstorbenen zeigt, dann mag uns Westliche dieses Lächeln verwirren. Japaner aber zeigen Wut, Schmerz, Trübsal oder Ungemach in der Öffentlichkeit nur selten. Mit dem Lächeln drücken sie aus: „Ich behalte meinen Kummer für mich. Ich möchte Sie nicht verpflichten, daran teilzuhaben."

Gestik

O. K.-Zeichen längst nicht überall okay

Der nach oben gestreckte Daumen, der in Deutschland, wie auch in vielen anderen Kulturen „O. K.“, „prima“ oder „eins“ bedeutet, dient er in Australien, Nigeria und vielen anderen Teilen Afrikas als eine sehr vulgäre Beschimpfung, mit der man jemanden loswerden möchte. In Russland und Griechenland symbolisiert dieser Fingerzeig eine menschliche Körperöffnung und gilt als obszöne Schmähung. In der Türkei und im restlichen Orient wird so eine Einladung zu homosexuellen Praktiken ausgesprochen.

Das V-Zeichen: eindeutig zweideutig

Auch bei der Verwendung des V-Zeichens (auch Victory- oder Peace-Zeichen) sollten Sie aufpassen. In Frankreich steht es für Sieg und in Deutschland können wir so wortlos zwei Bier bestellen. Das geht auch in Großbritannien, solange die Handfläche nach außen zeigt. Drehen wir dabei den Handrücken nach vorne, ändert sich die Bedeutung: Insbesondere in England, Australien, Neuseeland und Malta wird es äußerst übel genommen. Dort steht dieses Zeichen nämlich für die vulgäre Variante von (sehr höflich formuliert) „Lass mich in Ruhe!“ oder bildlicher und deutlicher ausgedrückt „Steck dir zwei Finger ins Gesäß“. Das kann unter Umständen sogar beleidigender sein als unser hiesiger Stinkefinger. Die Ostasiaten dagegen verwenden diese Geste oft auf Filmaufnahmen und Fotos, um ein Lächeln zu unterstreichen – wie ein zusätzlicher Smiley.

FAZIT

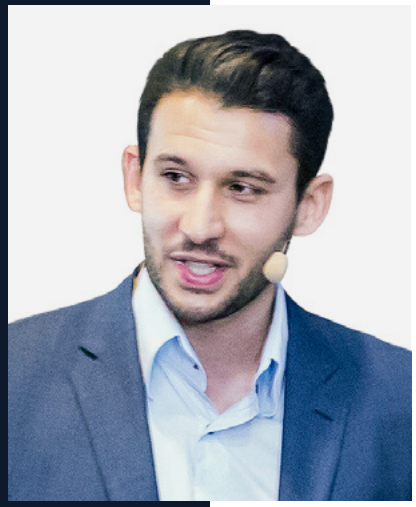
In diesem E-Book lernten Sie die weitreichenden Auswirkungen Ihrer wichtigsten Kommunikationsfähigkeit – Ihrer Körpersprache kennen. Denn nur fünf bis sieben Prozent des Inhalts unserer Kommunikation machen die tatsächliche Sachbotschaft aus. Vielmehr fallen mit zwanzig bis dreißig Prozent die Stimme, Tonalität, der Sprechrhythmus, die Klangfarbe und Melodie und mit sechzig bis siebzig Prozent die nonverbale Kommunikation mittels Gestik, Mimik, Körperhaltung, Bewegungsabläufen und äußerem Erscheinungsbild ins Gewicht.
Um Ihre Wirkung zu analysieren, verbessern und gezielt einsetzen zu können, setzten Sie sich mit dem Status-Gesetz der nonverbalen Kommunikation und der Bedeutung von Rapport für die Entstehung und Verfestigung von Sympathie auseinander. Ebenso vermittelte Ihnen dieses Buch den besonders wichtigen Aspekt des Verständnisses für die richtige Analyse von Körpersprache. Denn diese ist immer kontextabhängig und wir können sie in der Regel nicht pauschalisieren. Dabei wurden die Unterschiede zwischen Mann und Frau hervorgehoben und ein paar der wenigen, aber umso wichtigeren, nonverbalen Signale, die allgemeine Gültigkeit besitzen.

Den Abschluss bildeten klassische Fehler, die es zu vermeiden gilt, um keine negative Interpretation zuzulassen. Auch ein kleiner Exkurs in interkulturelle Faktoren der nonverbalen Kommunikation illustrierte die immense Bedeutung von Körpersprache in einem weiteren spannenden Kontext.

Setzen Sie Ihre Körpersprache bewusst und gezielt ein, wenn Sie beruflich und privat schneller zu Ergebnissen kommen oder einfach besser wirken wollen.

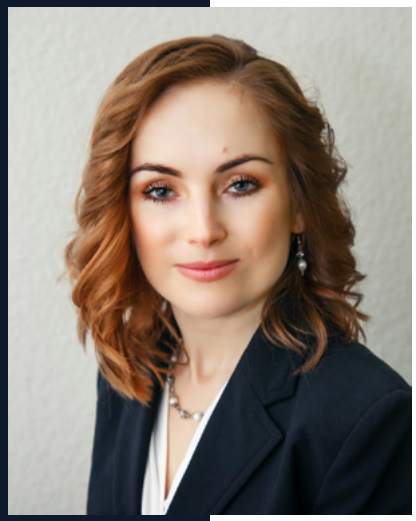
Dabei wünschen wir Ihnen viel Erfolg!

ÜBER DIE AUTOREN



Mag. Benedikt Ahlfeld coacht und trainiert seit 10 Jahren Top-Entscheider aus Wirtschaft, Sport und Medizin für bessere Entscheidungen und mehr Wirkung mit NLP. Benedikt richtet sich an Unternehmer, Vorausdenker und an alle Menschen, die sich nicht mit dem Mittelmaß zufrieden geben, sondern ein Leben nach eigenem Standard führen wollen.

Mehr Inspiration auf:
www.BenediktAhlfeld.com



Diplom-Kulturwirtin Anna Lassonczyk ist zert. interkulturelle Trainerin, High Performance Coach und seit 2010 Inhaberin von Intercultural Success. Sie unterstützt Firmen, Institutionen und Privatpersonen in ihren beruflichen Tätigkeiten im internationalen Umfeld, indem sie sie auf Auslandsaufenthalte oder multikulturelle Kooperationen vorbereitet und die kulturellen Unterschiede bewusst macht.

Anna ist zudem Dozentin für interkulturelle Kommunikation an der Universität Passau, Universität zu Köln und an der deutschen IHK / AHK im Ausland.

Mehr Inspiration auf:
http://www.intercultural-success.de

IMPRESSUM

K - Mail Order GmbH & Co. KG
Sachsenstraße 23
75177 Pforzheim

Babista ist eine Marke der K - Mail Order GmbH & Co. KG

www.babista.de

BABISTA

BILDNACHWEISE

Seite 21 ..... © Stocked House Studio / fotolia.com
Seite 40 ..... © youichi4411 / 123RF Lizenzfreie Bilder
Seite 41 ..... © eyetronic / fotolia.com
Seite 44 ..... © Syda Productions / fotolia.com
Seite 45 ..... © Gajus / fotolia.com

Alle restlichen Fotos (exkl. Seite 48) ..... © Fotograf Heiko Laschitzki