



Bruno/Adamczyk/Gessner

Menschen einschätzen und überzeugen

Limitierte
Jubiläums-
ausgabe

15 Jahre TaschenGuides

HAUFE.



Auf dem linken Bild abweisend und auf dem rechten Bild eher erfreut, fast verschmitzt, auf jeden Fall nicht unsympathisch? Sie sehen, die verschränkten Arme wirken auf uns nur im Zusammenspiel mit Körperhaltung und Mimik – und dann können sie völlig unterschiedlich wirken.

Die individuelle Situation einbeziehen

Genauso komplex wie die Vielfalt des körperlichen Ausdrucks ist das Zusammenspiel von Körper und Situation: Es kommt immer darauf an, wo und wann wir uns begegnen. Ist es früher Morgen oder später Abend? Sind wir bei jemandem zu Gast oder empfangen wir jemanden auf unserem „Territorium“ im Büro? Oder vielleicht findet das Treffen auf einem neutralen Gebiet, etwa beim Geschäftsessen im Restaurant, statt? Kennen wir unser Gegenüber schon länger, können wir uns sogar „gehen lassen“ oder treffen wir uns zum ersten Mal und es handelt sich dabei um eine zukunftsweisende Produktpräsentation oder eine knallharte Verhandlung?

Menschen agieren unterschiedlich, abhängig von den Voraussetzungen, Einflüssen und Zielen der Situation. Deshalb sollten Sie immer versuchen, eine Geste oder eine Körperhaltung Ihres Gegenübers im Zusammenhang mit der jeweiligen Situation zu verstehen.

Beispiel: Mit den Armen schützen



Mitte Dezember. Die Mitglieder der Projektgruppe „Mehr Kundenorientierung“ besprechen die weitere Vorgehensweise. Frau Ammann, die Teamleiterin, sitzt leicht in sich zusammen gesunken und mit verschränkten Armen in der Runde.

Ein Mitarbeitergespräch. Der Vorgesetzte von Frau Ammann bespricht mit ihr das stockende Vorwärtkommen des Projekts. Frau Ammann sitzt ihm mit verschränkten Armen gegenüber und verzieht keine Miene.

Projektpräsentation im Unternehmen. Frau Ammann hat den erfolgreichen Abschluss ihres Projekts vorgestellt. Das über lange Zeit angelegte Projekt ist hervorragend gelaufen, sie erntet viel Lob von Kollegen und Vorgesetzten. Sie lehnt sich zufrieden zurück und verschränkt die Arme.

Drei Situationen, drei unterschiedliche Anlässe, die Arme zu verschränken. Ob sie nun friert, ob sie Kritik abwehrt oder sich freut – Frau Ammann führt die gleiche Geste aus.

Bevor Sie eine einzelne Geste interpretieren, bedenken Sie: Oft erschließt sich ihre Bedeutung nur im Zusammenhang mit anderen Gesten und im Zusammenhang mit der Situation.

Die Perspektive ändern

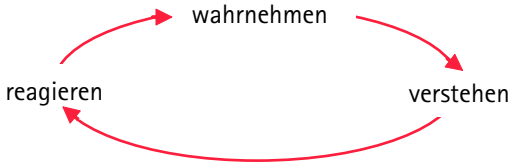
Körpersprachliche Signale zu verstehen heißt also letztlich, die eigene Perspektive zu ändern. Ein paar körpersprachliche Tricks, die helfen könnten, leichter einen Verkaufsabschluss zu erzielen oder Mitarbeiter besser zu motivieren, stellen keinen so großen Wert dar wie diese Änderung der Sichtweise: Wenn Sie Ihre Wahrnehmung schärfen und sich zugleich stets der Vielfalt der menschlichen Beweggründe und Ausdrucksweisen bewusst sind, werden Sie Menschen wahrnehmen und besser einschätzen können. Natürlich werden Sie dadurch auch für Ihre eigene Körpersprache sensibel und können diese authentisch und überzeugend einsetzen.

Der Kreislauf der Körpersprache

Um Menschen und Situationen besser zu verstehen, ist es hilfreich, Körpersprache wahrzunehmen und deuten zu können. Dann kann man darauf reagieren, die Situation gegebenenfalls ändern und die veränderte Situation wiederum wahrnehmen. Somit schließt sich der Kreislauf von Aktion und Reaktion:

- 1 Wahrnehmen der Körpersignale
- 2 Verstehen der gesendeten Signale
- 3 Reagieren auf die Signale
- 4 Wahrnehmen der veränderten Situation

Das Wissen über diesen Kreislauf gibt uns die Möglichkeit, selbst aktiv zu werden und sich nicht der Macht der Körpersprache auszuliefern.



Das heißt: Wir können aktiv und nicht – wie bisher – unbewusst die Signale der anderen wahrnehmen. Wir vergleichen sie mit dem vagen Gefühl, das wir oft schon längst seit Beginn der Begegnung hatten. Wir gleichen sie mit anderen körpersprachlichen Signalen ab und mit den Informationen über die jeweilige Situation. Das ermöglicht uns, Körpersprache zu verstehen. Dank der wertvollen Informationen, die der Körperausdruck des Gesprächspartners auf diese Weise liefert, können Sie entsprechend reagieren – indem Sie nachfragen oder Ihre eigene Körpersprache oder das, was Sie sagen, korrigieren – und beispielsweise eine verfahrenere Situation verändern. Wie Sie das machen können, erfahren Sie im Kapitel „Wie Sie Körpersprache gezielt einsetzen“.

Natürlich ermöglicht Ihnen das Verständnis der körpersprachlichen Signale und ihrer Wirkung auch, Ihre eigene Körpersprache bewusster einzusetzen und damit die Wirkung Ihrer Worte und Ihrer Person auf andere zu verstärken oder sogar zu verändern, sei es in Vorstellungsgesprächen, bei Vorträgen oder in wichtigen Besprechungen.

Die häufigsten Fragen zur Körpersprache

Kann ich mit körpersprachlichen Tricks andere manipulieren?

Ja. Körpersprache ist eine Sprache und genauso wie Sie mit Worten manipulieren können, können Sie auch mit körpersprachlichen Signalen manipulieren. Sie müssen selbst entscheiden, zu welchen Zwecken Sie Körpersprache einsetzen wollen. Die Gefahr besteht immer, dass man Ihnen auf die Schliche kommt.

Kann ich mich gegen Manipulation wehren?

Die Manipulation der Körpersprache erfolgt vor allem auf der emotionalen Ebene: Man möchte z.B. Nähe und Vertrauen herstellen, Offenheit vortäuschen oder Souveränität vorspielen. Sollten Sie den Verdacht schöpfen, Ihr Gesprächspartner wolle Sie manipulieren, versuchen Sie das Gespräch wieder auf die sachliche Ebene zu führen. Stellen Sie fest, ob jemand nur eine Wirkung erzielen will oder von echter Überzeugung geleitet wird.

Kann ich an der Körpersprache meines Gegenübers erkennen, dass er lügt?

Körpersignale können nur Indizien dafür liefern, dass Ihr Gegenüber lügt. Wenn sich jemand z.B. während einer Aus-