

Souverän durch Stimme und Körpersprache

Damit schlagfertige Antworten auch richtig „sitzen“, muss Ihre Körpersprache angemessen sein. Aber auch mit Ihrer Stimme können Sie die Wirkung Ihrer Worte erheblich steigern.

In diesem Kapitel lesen Sie,

- welche Signale Sie mit Ihrem Körper aussenden und ob Sie diese beeinflussen können (ab S. 26) und
- in welcher Haltung (S. 28), mit welcher Gestik (S. 34), Mimik (S. 36) und Stimme (S. 38) Sie einen Angriff wirkungsvoll parieren.

Der Körper spricht mit

Beispiel



„Guten Tag“, begrüßt Herr Horsthemke die Besucher an seinem Messestand. „Dürfte ich Sie mit unserem neuen innovativen Duschkopf bekannt machen? Sie werden begeistert sein!“ – Doch niemand möchte mit dem innovativen Duschkopf Bekanntschaft schließen. Warum nur? Herr Horsthemke sitzt mit verschränkten Armen zurückgelehnt an einem Tisch mit den Katalogen. Jedes Mal, wenn ein Besucher vorbeikommt, hält er drohend einen Prospekt hoch und ruft angestrengt seine Botschaft hinaus. Von Mal zu Mal klingt es noch ein wenig verzweifelter

Eigentlich ist es ja ein alter Hut. Es kommt nicht nur darauf an, was wir sagen, sondern ebenso wichtig ist, wie wir das tun. Und bei diesem Wie spielt die Körpersprache eine ganz entscheidende Rolle. Wer sich wie Herr Horsthemke hinter seinem Messestand verschanzt, darf sich nicht wundern, wenn er niemanden anlockt. Denn die Körpersprache ist das Fundament, auf dem wir alles aufbauen, was wir sagen. Ist das Fundament wackelig, gerät auch der Aufbau ins Rutschen.

Durch Ihre Körperhaltung, durch Ihre Gesten drücken Sie aus, was Sie meinen. So gesehen handelt es sich nicht um eine eigene Sprache des Körpers, sondern Sie „verkörpern“ buchstäblich das, was Sie sagen. Sie geben Ihren Worten – hoffentlich überzeugenden – Ausdruck.

Dabei können Sie durch Ihre Körpersprache Akzente setzen, nuancieren, Aussagen abschwächen oder ihnen Glaubwürdigkeit verleihen. Sie können zeigen, dass Sie engagiert bei der

Sache sind oder dass Sie langsam die Geduld verlieren. Sie können Ihrem Gegenüber zu verstehen geben, dass Sie aufbrechen möchten, dass Sie unbedingt das Wort ergreifen wollen oder dass Sie jetzt vollkommen entspannt sind. Und so verwenden Sie die Körpersprache auch jeden Tag – umso überzeugender, je weniger Sie darüber nachdenken. Gesten, von denen wir annehmen, dass sie jemand bewusst einsetzt, wirken leicht hölzern, künstlich, aufgesetzt.

Der verräterische Körper

Mit Ihrem Körper senden Sie ständig Signale aus. Meist sind Sie sich dieser Signale gar nicht bewusst. Oder haben Sie darüber nachgedacht, wie Sie sich hinsetzen sollen, um dieses Buch zu lesen? Dennoch drücken Sie mit Ihrer Körperhaltung immer etwas aus. Würden wir über diese Signale nachdenken, könnten wir sie ohne Probleme in die von uns gewünschte Richtung steuern. Aber es gibt viele Signale, die können wir kaum kontrollieren. Im Gegenteil, je stärker wir dagegen ankämpfen, desto weniger lässt sich ihr Zustand verbergen.

Beispiel



Martin Poll muss zum ersten Mal in seiner Laufbahn vor der gesamten Geschäftsführung referieren. Als er nach vorne tritt, spürt er die Aufregung. Schweißperlen bilden sich auf seiner Stirn, sein Puls fängt an zu rasen. Als er den Projektor anschaltet, um die Präsentation zu starten, passiert erst einmal gar nichts. Er spürt, wie ihm die Röte ins Gesicht schießt

Körpersprache ist etwas ganz Fundamentales, sie ist ursprünglicher als alles, was wir mit Worten ausdrücken. Daher ist sie auch überzeugender. Wenn Ihnen jemand mitteilt, er sei „zutiefst erschüttert“ und seine Mimik sendet eine ganz andere Botschaft aus, werden Sie ihm keinen Glauben schenken. Auch wenn er im Ausdruck neutral bleibt, werden Sie ihm die Sache nicht ganz abnehmen. Wenn er hingegen gar nichts sagt und einfach nur in sich gekehrt zu Boden starrt, wissen Sie weit zuverlässiger, wie sehr ihm die Sache nahe geht.

Tipp 11:

Schärfen Sie Ihre Wahrnehmung für körpersprachliche Signale. Achten Sie im Alltag bewusst auf kleine Gesten, Körperhaltung, Hände. Leihen Sie sich einen Film aus, den Sie noch nicht kennen. Stellen Sie bei einer Gesprächsszene den Ton ab. Versuchen Sie an der Körpersprache abzulesen, über was gesprochen wird. Kontrollieren Sie später, ob Sie Recht hatten.

Eine Frage der Haltung

Wie Sie bei jemandem ankommen, das entscheidet sich bereits durch Ihre Körperhaltung. Wer sich mit verschränkten Armen zurücklehnt wie Herr Horsthemke, der signalisiert: Ich blocke ab. Er darf sich nicht wundern, wenn auch interessierte Messebesucher nicht auf ihn zukommen. Hingegen wirkt es einladend, wenn Sie mit offenen Armen auf jemanden zugehen – so wie es die Showmaster im Fernsehen tun. Dabei kommt es auch hier auf die richtige Dosierung an: Gerät die Geste zu übertrieben, wirkt das eher aufdringlich.

Körperspannung und Bewegung

Unsere Körperhaltung ist nichts Statisches. Damit wir sie richtig deuten können, müssen wir den Körper in Bewegung sehen. Wie ruckartig oder fließend sind die Bewegungen? Sind sie bedächtig oder eher hektisch? Sind sie fein und geschmeidig oder eher unbeholfen? Wirken sie übertrieben oder zurückgenommen? Und auch wenn sich jemand gar nicht rührt, sondern stocksteif und starr vor uns steht, machen wir uns unseren Reim auf diesen Menschen.

Überhaupt ist eine der wichtigsten Informationen für uns, welche Körperspannung in unserem Gegenüber steckt. Natürlich ist die angemessene Körperspannung situationsabhängig. Wirkt jemand bei einem Vortrag schlapp wie ein nasses Handtuch, wird er uns nicht sehr beeindrucken. Das heißt aber auch, dass wir so jemanden leicht unterschätzen. Wer hingegen allzu angespannt wirkt, der macht uns unruhig. Wir rechnen damit, dass sich seine Energie womöglich auf unangenehme Weise entlädt.

Für den beruflichen Alltag empfiehlt sich eine mittlere bis leicht erhöhte Spannung. Fehlende Spannung kann Ihren Vorgesetzten oder Ihre Kollegen regelrecht provozieren. Sie wirken schlaff und antriebslos.