

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.

Äußere und innere Haltung

Beispiel



Herr Horsthemke steht hinter seinem Messestand. Seine Knie federn leicht. In der linken Hand schwingt er einen Prospekt. „Guten Tag“, begrüßt er lächelnd eine Besucherin. „Darf ich Ihnen unseren neuen innovativen Duschkopf vorstellen?“ Die Besucherin lächelt zurück. „Sie werden begeistert sein“, verspricht Herr Horsthemke strahlend. „Na, da bin ich aber gespannt“, lacht die Besucherin.

Welche Gefühle wir haben, bringen wir durch unsere Körpersprache zum Ausdruck. Dadurch bekommen die anderen einen bestimmten Eindruck von uns. Das Erstaunliche ist jedoch, dass unsere Haltung umgekehrt auch auf unser inneres Erleben zurückwirkt. Sie kennen das vielleicht aus Stress-Situationen. Sie sind verunsichert, Ihr Körper spannt sich an, Ihr Atem wird flacher, Ihr Mund wird trocken. Dadurch fühlen Sie sich noch elender, bringen kaum etwas heraus. Zum Glück geht es aber auch andersherum.

Beispiel



Martin Poll fühlt sich gut – er kann der Geschäftsleitung ein Erfolg versprechendes Konzept vorlegen. Er tritt selbstbewusst und in aufrechter Haltung nach vorn. Während seines Vortrags blickt er immer wieder ins Publikum und merkt, wie seine Zuhörer sich für ihn interessieren. Das macht ihn noch sicherer. Er redet mit fester Stimme, äußert mit der größten Selbstverständlichkeit Dinge, die ihm vorher nie eingefallen wären. Er hält sich für überzeugend, und er ist es auch.

Das bedeutet also: Wir können durch unsere Körperhaltung Einfluss darauf nehmen, wie wir uns fühlen, wie wir Situationen erleben und welche Gedanken uns durch den Kopf gehen.

Tipp 12:

Nehmen Sie eine Körperhaltung ein, durch die Sie Zuversicht und Energie ausstrahlen. Machen Sie sich eher groß als klein. Sitzen Sie niemals zusammengesunken da, sondern richten Sie sich auf.

So stehen Sie richtig

Der Evolutionsbiologe Josef Reichholf hat darauf hingewiesen, dass sich der Mensch vom Affen in seinem Körperbau vor allem durch seine Beine unterscheidet. Von unserer äußeren Gestalt her gesehen machen uns erst die Beine zum Menschen, während wir nabelaufwärts noch halbe Affen sind. Kein Wunder also, dass ein sicherer Stand für eine gute Haltung unerlässlich ist. Dabei sollten Sie die folgenden Punkte beachten:

- Stellen Sie Ihre Füße nicht zu eng zusammen. Die Schuhe sollten sich auf keinen Fall berühren. Geschlossene Beine wirken so, als wären Sie ein Befehlsempfänger.
- Wenn Sie zu breitbeinig dastehen, sieht das provozierend aus. Je nach Körpergröße empfiehlt sich ein Abstand zwischen sieben und zwölf Zentimetern.
- Die Fußspitzen dürfen nicht nach innen zeigen. Das sieht etwas hilflos aus. Drehen Sie Ihre Füße hingegen leicht nach außen, ist das genau richtig.

- Überkreuzte Beine im Stehen wirken sehr zurückgenommen. Allenfalls wenn Sie zuhören, sollten Sie eine solche Stellung einnehmen.
- Stehen Sie frei. Lehnen Sie sich nicht an und vermeiden Sie, dicht mit dem Rücken zur Wand zu stehen. Wenn Sie als Redner an einem Stehpult sprechen, klammern Sie sich nicht daran fest.
- Versuchen Sie gerade zu stehen. Eine aufrechte Haltung wirkt wesentlich stärker und überzeugender, als wenn Sie den anderen gebeugt gegenüberreten.

Tipp 13:

Manche Menschen ziehen es vor, ein Bein besonders stark zu belasten, während sie das andere als ihr „Spielbein“ nur leicht aufsetzen. Dadurch bekommt der Stand eine gewisse Flexibilität und Leichtigkeit, die in manchen Situationen vorteilhafter erscheint als ein fester, etwas statischer Stand auf beiden Beinen. Allerdings sollten Sie dann darauf achten, immer wieder ein wenig abzuwechseln, damit Sie Ihr Standbein nicht überlasten.

Wohin mit den Händen?

Ein schwieriges Thema, vor allem wenn Sie einen längeren Redebeitrag leisten müssen: Was fangen Sie nur mit Ihren Händen an? Lassen Sie sie einfach herabhängen, sieht das unvorteilhaft aus. Arme verschränken und Hände verstecken wirkt abweisend. Manche kneten auch ihre Hände gegeneinander, wenn sie sprechen, was ein wenig onkelhaft aussieht. Und schließlich gibt es noch diejenigen (in aller Regel Männer), die mindestens eine Hand in ihre Hosentasche stecken,

um ihrer Erscheinung eine gewisse Lässigkeit zu geben. Was je nach Situation und Geräumigkeit der Tasche mehr oder weniger überzeugend gelingt.

Am gefahrlosesten ist es immer noch, wenn Sie die Arme leicht anwinkeln und Ihre Ausführungen dann und wann mit einer Geste unterstreichen. Hin und wieder können Sie die Hände auch ineinander legen – aber bitte vor dem Bauch und nicht hinter dem Rücken. Manche spielen mit einem Stift oder einer Brille herum, um gegen ihre Nervosität anzukämpfen. Das kann zwar helfen, doch sollten Sie wissen: Es sieht einfach nicht gut aus.

So sitzen Sie gut

In den meisten Berufen verbringen wir die längste Zeit in sitzender Haltung. Auch hier können Sie mehr oder weniger überzeugend und selbstsicher wirken:

- Klemmen Sie Ihre Füße nicht hinter die Stuhlbeine. Das wirkt verkrampft oder nervös. Sie sollten Ihre Füße nach Möglichkeit überhaupt nicht unter die Sitzfläche ziehen.
- Schlagen Sie nach Möglichkeit die Beine nicht übereinander. Damit nehmen Sie sich zurück. Allerdings fühlen sich manche Frauen in dieser Sitzposition am wohlsten, was wiederum ein starkes Argument ist.
- Nutzen Sie die gesamte Sitzfläche und setzen Sie sich nicht nur auf den Rand. Sonst wirken Sie verschüchtert oder so, als würden Sie am liebsten gleich wieder gehen.

- Meiden Sie weiche Sitzmöbel, Polstersessel, in die Sie einsinken, oder Sofas, aus denen Sie sich nur mühsam hochrappeln können. In einer solchen Sitzhaltung ist Ihre Fähigkeit, sich zur Wehr zu setzen, stark eingeschränkt.
- Halten Sie mit beiden Füßen Bodenkontakt, setzen Sie sie nebeneinander vor die Sitzfläche. Idealerweise bilden Ober- und Unterschenkel einen Winkel, der etwas stumpfer ist als der rechte Winkel (also größer als 90°).

Tipp 14:

Werden Sie verbal angegriffen, wenden Sie sich mit Ihrem Oberkörper dem Angreifer zu. Vermeiden Sie, dass Sie Ihren Kopf verdrehen müssen. Rücken Sie lieber Ihren Stuhl zurecht. Beugen Sie sich ein wenig vor. So können Sie sich besser konzentrieren.

Mit Gesten überzeugen

Sie können die Wirkung Ihrer Aussagen beträchtlich erhöhen, indem Sie sie mit Gesten unterstreichen, also Ihre Hände zu Hilfe nehmen. In seltenen Fällen können Gesten auch das gesprochene Wort ersetzen – wenn sie eindeutig sind und einen unfairen Angriff zum Beispiel erschöpfend kommentieren. Doch von solchen Gesten sollten Sie lieber Abstand nehmen. Hilfreicher sind solche, mit denen Sie das Gesagte zusätzlich hervorheben und kommentieren können. Was Ihnen wichtig ist, das unterstreichen Sie durch eine passende Geste. Doch was ist das eigentlich, eine passende Geste? Das ist gar nicht so leicht zu beantworten, denn Gesten sind sehr stark kulturell geprägt. In manchen Gesellschaftsschichten und Kulturkreisen wird stärker gestikuliert, in anderen gilt