

Signalwirkung von Mimik und Gestik

Was Körpersprache über den Menschen verrät – Mit gerader Haltung und festem Stand zum Erfolg



Die Körpersprache sagt mehr über einen Bewerber aus, als man denkt.

Foto: ddp

Wien (ddp). Mit eingesunkenen Schultern und gefalteten Händen sitzt der Kandidat im Bewerbungsgespräch. Noch hat er kein Wort gesagt, doch Unsicherheit und Nervosität sind ihm anzumerken. Nicht immer ist das Befinden eines Menschen so deutlich an seiner Haltung abzulesen. Doch die Körpersprache verrät mehr über die Gedanken, als den meisten bewusst ist. „Die Zunge kann lügen – der Körper nie“, schreibt der Pantomime und Körpersprache-Experte Samy Molcho in seinem neuen Ratgeber „Körpersprache des Erfolgs“.

Einerseits verraten Gestik, Mimik und Körperhaltung viel über die Persönlichkeit eines Menschen, andererseits könne das eigene Auftreten bewusst verändert werden, erklärt der Fachmann. „Wir können unsere eigene Körpersprache korrigieren“, sagt Molcho. Das sei allerdings ein Prozess, der voraussetze, dass der Mensch sich selbst kennen lernt. „Es ist eine Frage der Überwindung.“ Dabei spielen Erziehung und Gewohnheiten eine Rolle. „Viele Menschen werden zu unauffälligem Verhalten er-

zogen, damit sie sich nicht bloßstellen“, sagt der Buchautor. Wer sein Leben erfolgreich meistert, ruhe aber in sich und trete souverän auf. Dazu gehöre auch, mit anderen Menschen zu kommunizieren. Molcho: „Und Kommunikation heißt, sich zu öffnen.“ Wer beispielsweise mit geöffneten Armen spricht, signalisiert Vertrauen und Selbstsicherheit. Wer die Oberarme dagegen an den Oberkörper presst, ist dem Experten zufolge wenig risikobereit. „Erfolgreich sein heißt, etwas über den Standard zu erreichen“, unterstreicht der Fachmann. Erfolg sei dabei nicht mit Wohlstand und Geld gleichzusetzen, sondern bedeute, mit Mut etwas Neues zu wagen. Dabei gilt es, auch unangenehme Situationen zu meistern.

Vor einem Vorstellungsgespräch sollte sich der Bewerber bewusst machen, dass er nicht als Bittsteller in die Firma kommt. „Wer sich bewirbt, hat etwas anzubieten. Das sollte er auch zeigen“, betont Molcho. Er könne auch überlegen, woher die Nervosität kommt, ergänzt Diplom-Pädagoge Axel Janßen vom Deutschen Verband

für Coaching und Training (DVCT). „Dann kann der Kandidat an der Ursache arbeiten.“ Gegen Lampenfieber empfiehlt Janßen folgende Tricks: Vor dem Spiegel quer auf einen Stift beißen. Wer über sich selbst lacht, erfahre eine Hormonausschüttung, die dem Stress entgegenwirke. Auch wer die Arme hebt und dabei kräftig und laut flucht, könne Nervosität abbauen. „Die aktive Körpersprache übertrumpft unangenehme Gefühle“, beschreibt Janßen die Wirkung der Übung.

Viele Menschen würden sich zu wenig Zeit für die Fremdwahrnehmung der eigenen Person nehmen, hebt Janßen hervor. Sein Tipp: Gute Freunde bitten, das eigene Auftreten neutral zu beschreiben. „Dadurch wird dem Bewerber meist schon bewusst, was er an sich selbst mag und was nicht.“ Automatisch werde er beispielsweise die Schultern straffen oder den aufrechten Gang üben. Auch der sichere Stand sei eine wichtige Grundlage für ein selbstbewusstes Auftreten, unterstreichen die Spezialisten. Als Faustformel gilt: Zwischen die Füße sollte eine Schulterbreite passen. Allerdings muss sich jeder wohlfühlen. „Wer einmal probierhalber etwas breitbeiniger steht als gewöhnlich, hat meist gleich einen festeren Stand“, sagt Janßen. Ein weiteres Augenmerk legen die Körpersprache-Fachleute auf die Kleidung. Wer sich dem Dresscode anpasse, fühle sich in der Regel wohler. Janßen rät, Anzug oder Kostüm im Alltag zu testen. „Wer erst für das Vorstellungsgespräch aus der Jeans ins schicke Outfit steigt, fühlt sich verkleidet.“ Das sei an der Körpersprache ablesbar, erklärt der Verhaltenstrainer. Im Umgang mit Kollegen und Vorgesetzten gelte es, bestimmte Distanzen einzuhalten. Die gesellschaftliche Distanz betrage 1,50 bis 2,50 Meter. Die Verhandlungs- oder „Nummerischer“-Distanz vier bis acht Meter. Diese Distanzen werden im Alltag

zum Teil sträflich vernachlässigt“, berichtet der Coach. So genannte „Schultertätschler“ würden im Business zum Beispiel als sehr unangenehm empfunden. Allerdings müsse immer der Kontext berücksichtigt werden. Räumliche Bedingungen oder Mentalitäten spielen eine wichtige Rolle. Janßen: „Die Rheinländer brauchen weniger Raum als die Hamburger.“ In Italien seien Berührungen angesagt, während sie in Skandinavien als unangenehm empfunden würden. „Wichtig ist, ein Gespür für die Situation und den kulturellen Kontext zu entwickeln.“

Ähnliches gelte für den Blickkontakt. Grundsätzlich sollte der Gesprächspartner sein Gegenüber nicht länger als drei bis vier Sekunden anschauen und dem anderen dann eine kleine Pause gönnen. In einer Gesprächsrunde sollte der Redner darauf achten, allen Teilnehmern einen Blick zu schenken und niemanden auszuschließen.

Buchtipps und Training

Samy Molcho: „Körpersprache des Erfolgs“, Hugendubel Verlag, 2005, 19,90 Euro, ISBN 3720526569.

– Tiziana Bruno, Gregor Adamczyk: „Karrierefaktor Körpersprache. Überzeugen Sie mit Mimik, Gestik und Körperhaltung. Mit Karriereplaner auf CD-ROM“, Haufe Verlag, 2005, 19,80 Euro, ISBN: 3-448-06555-2.

– Tiziana Bruno, Gregor Adamczyk: „Körpersprache“, Haufe Verlag, 2004, 6,80 Euro, ISBN: 3-448-06227-8.

– Stefan Spies: „Authentische Körpersprache“, Hoffmann und Campe Verlag, 2004, 22,90 Euro, ISBN: 3-455-09435-X.

Wer sich für Trainingsseminare interessiert, erhält Informationen beim Deutschen Verband für Coaching und Training e.V. (dvct), Elbchaussee 28, 22765 Hamburg, Tel.: 040 2260-8007, im Internet unter www.dvct.de.