

Was Ihr Körper alles verrät



Wer sich oft an den Mittelfinger fasst, will anerkannt werden („Selbstgestaltungsfinger“).



Kein gutes Zeichen: Das Fassen an die Nase kann auf Lügen hindeuten.



Immer oberhalb der Gürtellinie gestikulieren – das wirkt positiv und angenehm.

Zustimmung, aber die Hand am Ohr? Wer diese Geste ausführt, ist nicht überzeugt.



Sieht so aus, als würden sich die beiden ganz gut verstehen. Jedoch: Ihre Fußspitzen weisen von dem Gesprächspartner weg – ein Zeichen dafür, dass sie mit ihm nicht einer Meinung ist.

Fotos: Klaus Lindemann

Von Horst Rückle

BÖBLINGEN. Körpersprache ist das globale Verständigungsmittel, dessen wir uns nur selten bewusst sind. Wer diese Sprache versteht, wer sie lesen kann und wer sie geschickt einzusetzen versteht, hat mehr Erfolg – im Leben und im Beruf.

Ein typisches Kundengespräch: Der Verkäufer preist dem Kunden die Vorzüge des Produkts an, nennt diese und jene Funktion und untermauert seine Argumente gestenreich. Der Kunde neigt währenddessen den Kopf leicht nach rechts, die Stirn zeigt waagerechte Falten. Der geschulte Verkäufer weiß jetzt, dass dieser Kunde offen ist für sein Angebot. Der Kunde hat nämlich – ohne es zu wissen – aus dem Nähkästchen geplaudert. Mit der Kopfhaltung nach rechts drückt er Wohlwollen und Beziehungsbereitschaft aus, die Querfalten auf der Stirn kündigen von Aufmerksamkeit. Eine Kopfneigung nach links hätte signalisiert, dass er dem Verkäufer rational oder kritisch gegenüber steht.

Die Körpersprache seines Gegenübers lesen und selbst gewünschte Signale geben zu können, zeichnet einen guten Verkäufer aus. Jedoch sind solche Fähigkeiten nicht nur im Vertrieb gefragt.

Bei einer Teambesprechung hören zwei Mitarbeiter scheinbar entspannt mit übergeschlagenen Beinen den Ausführungen des Vorgesetzten zu. Der eine lässt den frei schwingenden Fuß unbewusst kreisen, der andere hebt ihn soweit an, dass die Sohle zu sehen ist. Der aufmerksame Vorgesetzte weiß jetzt, dass der fußkreisende Mitarbeiter einverstanden ist, während der andere mit seinem Fuß eine Abwehrhaltung aufbaut, bremsen will.

In Verhandlungen hingegen kommt es darauf an, sein Gegenüber zu bluffen, zu verunsichern und aus dem Konzept zu bringen. Hier versucht

der gewiefte Manager, sein Gegenüber mit taktischem Verhalten zu zermürben. Dazu muss er seine Gestik und Mimik gut unter Kontrolle haben. Das aufgesetzte Pokerface wird nur hin und wieder durch ein gespieltes Lächeln ergänzt.

Natürlich sind längst nicht alle Menschen gleich und vollführen die gleichen Gesten. In anderen Kulturkreisen können dieselben Gesten eine unterschiedliche Bedeutung haben. So wird zum Beispiel das Ja-Sagen in Griechenland von einem Kopfschütteln begleitet. Je mehr Informationen

über den Gesprächspartner zur Verfügung stehen, desto treffender wird die Deutung.

Um die Körpersprache des Gegenübers richtig deuten zu können, ist Hintergrundwissen über die Situation hilfreich. Also schauen Sie genauer hin. Was zählt, ist das aufmerksame, ganzheitliche Aufnehmen aller Informationen.

Körpersprache ist die älteste Form der Kommunikation und arbeitet mit Symbolen. In der Frühzeit der menschlichen Entwicklung mussten sich die Gruppenmitglieder schnell Meinungen

und Gemütszustände mitteilen. Zum Beispiel: Wenn mir etwas stinkt, halte ich mir die Nase zu. An die Nase greifen wir uns noch heute, wenn uns etwas nicht gefällt. Das „stinkt uns“ dann.

Überhaupt finden wir in unserer Sprache viele Hinweise auf körpersprachliche Reaktionen: die Nase voll haben, sich die Haare raufen, jemanden schief anlächeln. Solche und ähnliche instinktiven Handlungen geben uns Hinweise auf unbewusste Motive und Gefühle.

So zeigt ein Mensch auch das, was er eigentlich verber-

gen möchte. Allerdings muss das Wissen um die Symbole verantwortungsvoll eingesetzt werden, denn „wer die Seele eines Menschen berührt, betritt heiligen Boden“ (so der Dichter Georg Friedrich Philipp Freiherr von Hardenberg).

Der Autor: Horst Rückle ist Gründer der „hrTeam – Horst Rückle Team GmbH“, einer Trainings- und Beratungsgesellschaft im Bereich der Unternehmens-, Management-, Personal- und Vertriebsentwicklung. Infos: www.hrteam.de

Tipps: So vermeiden Sie Fallen

- | | | |
|--|--|--|
| • Der Arm auf dem Tisch vor den Körper gelegt dient als Barriere | („Igelstellung“) bedeuten meist eine Abwehrhaltung | vor der man lieber weglaufen möchte |
| • Gefaltete Hände mit nach außen stehenden Fingern | • Wippende oder scharrende Füße deuten auf eine unangenehme Situation hin, | • Abwenden/wegschauen: Es wird ein Weg zum Gehen (oder Ausweg) gesucht |