

Keine zweite Chance für den ersten Eindruck



Freund oder Feind? Nur wenige Sekunden, schon haben wir das Gegenüber einsortiert. Unsere Instinkte reagieren dabei vor allem auf körpersprachliche Signale. Wer sie versteht und bewusst einsetzt, ist klar im Vorteil, sagt Coach Elke Freitag-Lange

TEXT: ELKE FREITAG-LANGE

Die Fähigkeit, Menschen bei einer Begegnung blitzschnell einzuschätzen, ist ein Relikt aus Urzeiten: Als es noch überlebenswichtig war, binnen Sekundenbruchteilen zu entscheiden, ob wir dem Gegenüber vertrauen konnten. Diese Verhaltensprogramme laufen immer noch unbewusst ab. Wir verknüpfen die Körpersprache, die Stimme und den Inhalt zu einem Gesamteindruck. Die Körpersprache ist schwieriger zu kontrollieren als die verbale Sprache. Deshalb glauben wir dem körpersprachlichen Ausdruck mehr als dem gesprochenen Wort.

Damit sind wir beim für die Körpersprache wichtigen Thema Kongruenz. Stimmen die Körpersprache und der verbale Ausdruck überein, spricht man von Kongruenz. Die Person ist „stimmig“. Stellen Sie sich folgende Gesprächssituation vor: Ihr Gesprächspartner sagt „Da bin ich ganz Ihrer Meinung“, schüttelt jedoch dabei den Kopf. Wirkt das auf Sie glaubwürdig? Sicher nicht. Um auf andere überzeugend zu wirken, ist es also wichtig, kongruent zu sein.

Die Krux mit den Körpersignalen ist jedoch, dass sie leicht fehlinterpretiert werden können. Ein klassisches Beispiel dafür sind die verschränkten Arme. In vielen Ratgebern und Zeitschriften steht, dass dies als Ablehnung und Abwehr zu interpretieren ist. Das muss jedoch nicht so sein. Diese Armhaltung ist in erster Linie bequem. Um Körpersprache annähernd sicher zu interpretieren, benötigen wir mindestens drei körpersprachliche Ausdrücke. Beispiel: Meine Gesprächspartnerin steht mir mit verschränkten Armen gegenüber, beugt sich leicht zu mir vor, lächelt mich an und hört mir interessiert zu. Diese Haltung interpretiere ich positiv, obwohl sie die Arme verschränkt hat. Wir müssen also den Gesamtzusammenhang betrachten. Studien zufolge bestimmen die Körpersprache und die Stimme über 70 Prozent unsere Wirkung auf andere. Dennoch verwenden wir einen Großteil unserer Energie auf die Inhalte.

Betrachten wir nun die Körpersprache genauer. Gibt es geschlechtertypische Merkmale? Es gibt sie tatsächlich, wobei natürlich nicht alle Ausprägungen auf jede Frau, jeden Mann passen.

Typisch weiblich: Harmonie signalisieren

Als weiblich werden übereinander geschlagene Beine und Hände, eingeknickte Hüfte, der schräg gehaltene Kopf und das Lächeln angesehen. Bei Unsicherheit neigen Frauen dazu, ihre Haare nach hinten zu streichen, die Kleidung glatt zu streichen und mit der Stimme leiser zu werden. Diese Körpersprache-Muster resultieren unter anderem aus der Erziehung und aus gesellschaftlichen Erwartungen. Frauen sollen nett sein, lächeln und sich um die Harmonie kümmern. Diese Signale werden im Berufsleben jedoch oft missverstanden.

Nehmen wir zum Beispiel das Lächeln und den zur Seite geneigten Kopf. Hier gibt es unterschiedliche Interpretationsmöglichkeiten: ... zeugt von Interesse für den Gesprächspartner, wirkt einladend und sympathisch.

... kann auch ein Zeichen für Unterwürfigkeit sein. Wir bieten hier dem Gesprächspartner unsere empfindlichste Stelle, nämlich unseren Hals dar.

Sollte sich Frau nun von ihrer weiblichen Körpersprache verabschieden und sich die männliche Körpersprache aneignen? Nein, meine ich. Ich plädiere für eine situationsangepasste Ausdrucksweise, und das betrifft nicht nur die Körpersprache, sondern unsere Kommunikation im Allgemeinen. Im Umgang mit Kunden und Kollegen können ein Lächeln und eine einladende Körpersprache durchaus Türen öffnen und Konflikte deeskalieren. Will Frau dagegen in einer Diskussion ihre Ideen durchbringen, sind solche Signale eher hinderlich. Meiner Auffassung nach ist es wichtig, sich der unterschiedlichen Wirkung bewusst zu sein und auf der Klaviatur der Körpersprache spielen zu können. Das bedeutet, dass Frauen auch die männliche Körpersprache beherrschen sollten.



Und noch ein Tipp: Suchen Sie sich Vorbilder.

Beobachten Sie andere Frauen, die so rüberkommen, wie Sie es sich wünschen. Nehmen Sie diese als Modell. Ich halte zwar nichts von antrainierter Körpersprache. Authentizität ist sehr wichtig. Das heißt jedoch nicht, dass wir Verhaltensgewohnheiten nicht ändern und uns neue Ausdrucksmöglichkeiten zu eigen machen können.

Betonen möchte ich, dass es hier nicht um „gut“ oder „schlecht“ geht, sondern um „unterschiedlich“. Als männlich gilt: breitbeinig stehen, im Sitzen breite Ellbogen, Blickkontakt halten. Männer nehmen sich eher Raum und wirken dadurch präsenter.

Worauf sollten Sie nun achten, wenn Sie in Gesprächen Ihren Standpunkt vertreten, Ihr Gegenüber überzeugen, als kompetent und selbstbewusst wahrgenommen werden möchten:

-  **Nehmen Sie eine aufrechte Körper- und Kopfhaltung ein** (auch im Sitzen)
-  **Stellen Sie die Beine parallel auf den Boden**, im Stehen etwa hüftbreit, verteilen Sie das Gewicht gleichmäßig auf beide Beine
-  **Drücken Sie Ihre Knie nicht ganz durch**, stehen Sie locker
-  **Sprechen Sie angemessen laut**
-  **Zeigen Sie Ihre Hände**, eine offene Handhaltung wirkt einladend und überzeugend
-  **Wahren Sie die Distanzzone** des Gesprächspartners/der Gesprächspartnerin. Treten Sie ihm/ihr im wahrsten Sinne des Wortes nicht zu nahe
-  **Setzen Sie Ihr Lächeln wohl dosiert und gezielt ein**
-  **Unterstützen Sie das Gesagte** mit dosierten Gesten oberhalb der Taille
-  **Machen Sie Pausen** und geben Sie Ihrem Gesprächspartner/Ihrer Gesprächspartnerin so die Möglichkeit, die Informationen zu verarbeiten
-  **Unser Körper drückt auch unsere innere Einstellung** aus. Bereiten Sie sich deshalb mental auf die Gespräche vor. Abfahrtsläufer fahren zum Beispiel vor dem Wettkampf immer wieder im Geiste die Strecke ab



ELKE FREITAG-LANGE, Diplompsychologin und Sprecherzieherin, arbeitet seit 2009 als freiberufliche Trainerin in Unternehmen der Privatwirtschaft und in Behörden. Ihre Schwerpunkte: Selbstpräsentation durch Rhetorik, Stimme und Körpersprache sowie die Unterschiede weiblicher und männlicher Kommunikationsmuster.

Starker Auftritt, schwache Stimme: Zu diesem Problem einer emotion-Leserin gab ein Profi folgenden Rat:

„Wenn ich in Meetings spreche, geht meine Stimme hoch. Ich glaube, dass ich deshalb weniger kompetent wirke. Was kann ich tun?“

Die Frage beantwortet Olaf Franz. Er unterrichtet Einzelgesang und Gesangstechnik an der Stage School in Hamburg:

„Tatsächlich verrät unsere Stimme dem Zuhörer sehr viel über unsere Gefühlslage – und sorgt dafür, ob wir spontan sympathisch und kompetent wirken. Dass Ihre

Stimme höher klingt, liegt daran, dass Sie aufgeregt sind: Der Puls steigt, die Atmung wird schneller und der Druck unter der Kehle erhöht sich – das beeinträchtigt Ihre Stimmfarbe. Um die Kontrolle über die Stimme zurückzugewinnen, ist das Erlernen einer Atemstütze erforderlich, damit der Atem dosiert und kontrolliert

an die Stimmbänder geführt werden kann. Folgende Übung kann helfen: Legen Sie eine Hand in den Nacken. Singen Sie ein I so, dass Sie eine Vibration in der Handfläche spüren. Gelingt das, sprechen Sie nun einen Text und versuchen Sie dabei, die Vibration der Vokale weiterhin in der Handfläche zu spüren.“

Fotos: thinkstock, privat