

01 Die Körpersprache der Macher

von Monika Matschnig

Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, welche Gemeinsamkeit Menschen in Führungspositionen oder Politiker haben? Neben ihrer großen Kompetenz, ihrem Fachwissen und ihrer überzeugenden Rhetorik sind sie sich vor allem in einem ähnlich – in punkto Körpersprache. Doch was unterscheidet die Haltung, Gestik und Mimik der „Macher“ von der Körpersprache „Normalsterblicher“? Worin liegt das Geheimnis Ihrer überdurchschnittlichen Wirkung auf andere?

Sieht man genauer hin, stellt man fest, dass es oft nur kleine subtile Gesten sind, die jedoch in Sachen Präsenz einen enormen Unterschied machen. Wer Macht hat, demonstriert dies auch mit seiner Körpersprache und sorgt mit einer Fülle an unscheinbaren Kleinigkeiten für den Erhalt dieses Status. Ein respektvoller Blick, eine gezielte kurze Berührung, eine hakende Handbewegung, große ruhige Gesten – alles wortlose Mittel, die die Position einer Person klar verdeutlichen. Wer die Mächtigen der Politik und Wirtschaft einmal beobachtet, erkennt schnell den engen Zusammenhang zwischen Kraft und Körpersprache.

Kein Wunder: Aufgrund der ständigen öffentlichen Kommunikation bzw. der regelmäßigen Berichterstattungen durch die Medien, die zum Alltagsgeschäft gehören, sind sie Experten was ihre Außenwirkung betrifft und verwenden ganz selbstverständlich eine Reihe von plakativ-bildlichen Signal- bzw. Machtgesten, die ihre Wirkung nicht verfehlen.

Die permanente öffentliche Inszenierung verlangt es. Menschen benötigen Sicherheit und das Geben von Sicherheit entsteht durch Sichtbarkeit, über die Körpersprache. Sie benötigen ein gesundes Maß an Hartnäckigkeit, um ihre Verwundbarkeit zu reduzieren und vor allem nach außen hin Stärke zu signalisieren. Sie repräsentieren die Stärke des Unternehmens und dies wird in der Körpersprache sichtbar. Es geht nicht nur um Härte, sondern auch um Respekt gegenüber anderen Menschen. Meine Erfahrung zeigte mir, dass viele gute Führungskräfte ihre Mitarbeiter, Kollegen mit viel Respekt behandeln. Macht ist auch eine Charakterprobe und standhaft bleibt derjenige, der sich weiß durchzusetzen. Auch Macher wirken immer, die Frage ist nur WIE?

Wollen Sie bewusst Stärke demonstrieren? Wenn ja, dann betrachten wir deshalb von Kopf bis Fuß entscheidende Status- oder Machtsignale:

- Ein Kollege lässt Sie als eintretenden Besucher warten, verzichtet auf Blickkontakt und arbeitet demonstrativ weiter.
- Er begrüßt Sie ohne Handschlag oder mit festem Händedruck, seine Hand drückt die Ihre nach unten und er versucht, Sie durch fixierenden Blickkontakt emotional einzuengen und zu irritieren. Trotzdem wird dem Gegenüber ein Lächeln geschenkt.
- Er Komplimentiert Sie mit einer "führenden" Handbewegung zu Ihrem Platz. Dieser ist zumeist wenig komfortabel (etwa mit dem Gesicht zu einer grellen Lichtquelle oder neben dem geräuschvollen Drucker).
- Er verwendet hakende Gesten, um demonstrativ seine Ansichten zur Geltung zu bringen.
- Er nimmt mit seinen Gesten Raum ein, verwendet große Handbewegungen, lässt Gesten stehen.
- Seine Haltung ist voller Energie und Spannung.
- Seine Kopfhaltung, der Nacken „steif“, sein Blick fokussierend – er möchte sein Ziel konsequent erreichen und wenn es sein muss durchsetzen.

- Er bleibt während eines Gesprächs beharrlich hinter seinem Schreibtisch sitzen, obwohl ein Besprechungstisch im Raum zur Verfügung steht.
- In Ihrem Büro setzt er sich hinter Ihren Schreibtisch und nimmt Unterlagen, Stifte oder persönliche Gegenstände in die Hand. Oder er baut sich hinter Ihnen und Ihrem Schreibtisch auf und inspiziert mehr oder weniger unverhohlen, was dort ausgebreitet ist.
- Er zeigt generell eine breite Haltung Ihnen gegenüber. Armlehnen (z. B. im Flugzeug) und Tische (z. B. in der Kantine) beansprucht er zu mehr als der Hälfte.
- Während Sie sprechen, schaut er demonstrativ weg oder tut andere Dinge (etwa im Kalender blättern oder am Computer hantieren).
- Er nutzt gern den gestreckten Zeigefinger, seine Brille oder Stifte, um damit - quasi als Angriffswaffe - auf Sie zu zeigen. Oder er steht während eines Gesprächs plötzlich auf und hält einen Monolog "von oben".
- Der Kollege versucht durch demonstrativen Blick auf die Uhr Zeitdruck auszuüben.
- Er klopf Ihnen gern demonstrativ auf die Schulter oder nimmt Sie - falls Sie eine Frau sind - in den Arm.

Wer also sein Gegenüber unter emotionalen Druck setzen will, kann dies auch körpersprachlich zum Ausdruck bringen. Psychologen sprechen hier von Droh- oder Dominanzsignalen, die Personen aussenden, wenn sie ihre Macht demonstrieren wollen. Werden Sie mit einem „Macher“ konfrontiert und wollen sich in einer solchen Situation behaupten, ist eines ganz entscheidend: eine souveräne Körpersprache, die die Position Ihres Gegenübers zwar anerkennt, aber keine „Unterwerfung“ signalisiert.

Wollen Sie eine vertrauensvolle Ebene herstellen? Wenn ja, dann bauen Sie Rapport auf, erstellen Sie eine positive Atmosphäre, und behandeln Sie Ihr Gegenüber als gleichwertigen Partner und bringen Sie Vertrauen und Kooperationsbereitschaft mit.

Um souverän und selbstbewusst zu wirken, sollten Sie folgende Regeln beherzigen:

- Ein fester Händedruck lässt auf einen ebenso festen, selbstsicheren Charakter schließen
- Eine optimale Haltung, bei der wir aufrecht und in Beckenbreite fest auf dem Boden stehen, die Brust heben und geradeaus blicken – den Körper also auf Spannung bringen – strahlt automatisch Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen aus. Sie vermitteln dadurch eine gute „Bodenhaftung“ und signalisieren die Bereitschaft auf Andere zuzugehen. Verwechseln Sie diese Haltung aber nicht mit der „Rücken gerade-Brust raus-Bauch rein-Parole“, die eher Diszipliniertheit, Strenge und Verbissenheit demonstriert und mangelnde Flexibilität signalisiert.
- Ein freundlicher und offener Blick und ein direkter Blickkontakt signalisieren Interesse und zeugen von einem selbstsicheren Charakter.
- Achten Sie auf eine offene und aktive Sitzhaltung: Nehmen Sie den Stuhl, auf dem Sie sitzen, ganz ein und sitzen Sie nicht – wie zum Sprung – nur auf der Stuhlkante.
- Legen Sie außerdem hin und wieder die Arme locker auf die Stuhllehnen oder – falls nicht vorhanden – auf die Tischkante, damit Ihre natürliche Gestik zum Tragen kommt. Achten Sie darauf, dass Sie Ihre Hände nicht verknoten oder schüchtern zwischen den Beinen vergraben.