

Die Körpersprache der Macher



Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, welche Gemeinsamkeit Menschen in Führungspositionen haben? Neben Kompetenz, Fachwissen und überzeugender Rhetorik sind sie sich vor allem in einem ähnlich – in punkto Körpersprache.

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 Per-

son 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 be-

nötigen 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? Die Beispiele können sich auf Kunden, Mitarbeiter oder sonstige Gesprächspartner beziehen.