

# Charakterprobe

Oft sind es nur kleine subtile Gesten, die 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, welche die Position einer Person klar verdeutlichen. Wer die Mächtigen der Politik und Wirtschaft einmal beobachtet, erkennt schnell den engen Zusammenhang zwischen Kraft und Körpersprache

## 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?

Oft sind es nur kleine subtile Gesten, die 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, welche die Position einer Person klar verdeutlichen. Wer die Mächtigen der Politik und Wirtschaft einmal beobachtet, erkennt schnell den engen Zusammenhang zwischen Kraft und Körpersprache.

## Mächtig Wirkung zeigen

Denn die permanente öffentliche Inszenierung verlangt von den Mächtigen Expertise in Sachen Außenwirkung. Sie verwenden ganz selbstverständlich eine Reihe von plakativ-bildlichen Signal- bzw. Machtgesten, die ihre Wirkung nicht verfehlen. Dafür wird ein gesundes Maß an Hartnäckigkeit benötigt, um Verwundbarkeit zu reduzieren und nach außen hin Stärke zu signalisieren. Macher vermitteln den Menschen ein Gefühl der Sicherheit und repräsentieren die Stärke des Unternehmens sichtbar über ihre Körpersprache. Es geht dabei nicht nur um Härte, sondern auch um Respekt gegenüber anderen Menschen, denn die meisten guten Unternehmer behandeln ihre Mitarbeiter und Kollegen mit viel Respekt.

Macht ist auch eine Charakterprobe und standhaft bleibt derjenige, der sich durchzusetzen weiß. Macher wirken immer, die Frage ist nur: WIE?

## Entscheidende Status- oder Machtsignale, die bewusst Stärke demonstrieren:

- 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 fixieren den Blickkontakt emotional einzunengen 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 mehr oder weniger persönliche Gegenstände in die Hand. Oder er baut sich hinter Ihnen und Ihrem Schreibtisch auf und inspiziert den Blickkontakt auf und 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.

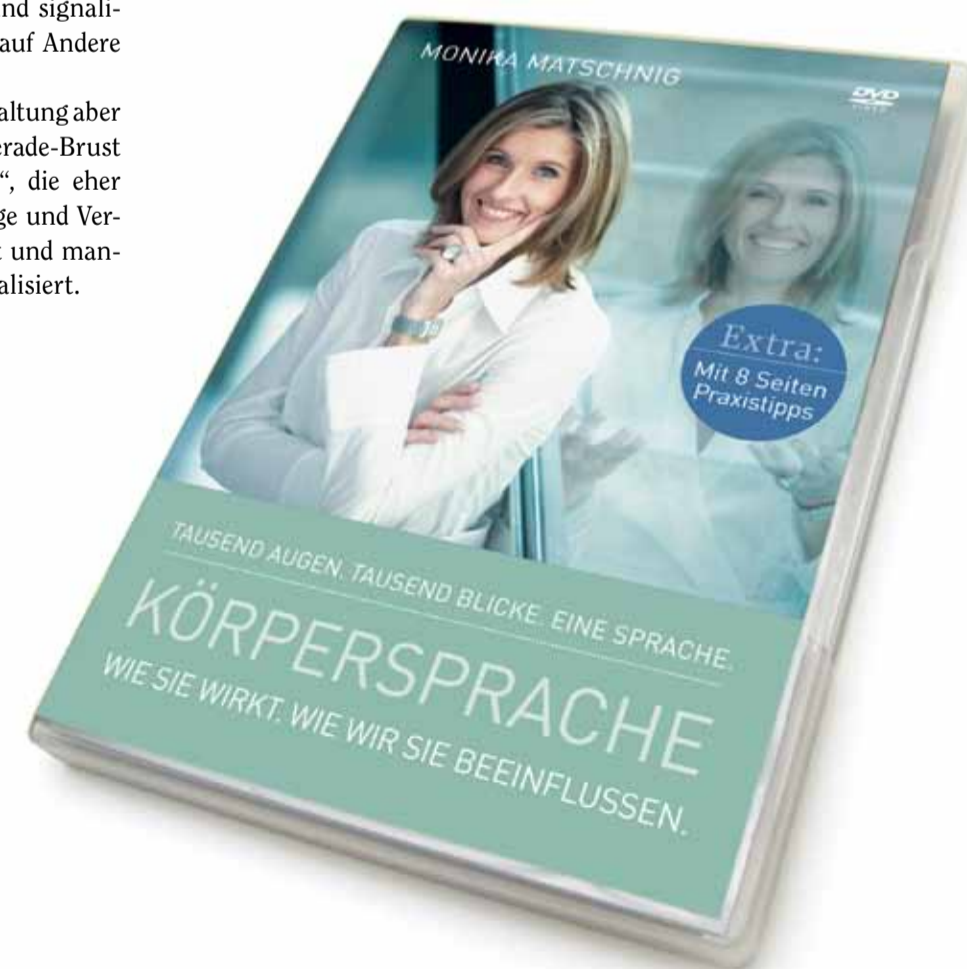


## So wirken Sie souverän und selbstbewusst:

- 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.
  - 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.
- 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.

- 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.

Ihre neueste Veröffentlichung ist die Körpersprache-DVD „Tausend Augen. Tausend Blicke. Eine Sprache. Körpersprache - Wie sie wirkt. Wie wir sie beeinflussen.“ (ISBN: 978-3-9815223-0-3)



## Monika Matschnig

Die ehemalige Leistungssportlerin ist führende Expertin, wenn es um Körpersprache, Wirkung und Performance geht. Als diplomierte Psychologin ist sie Dozentin an mehreren Universitäten, ihr umfassendes Wissen auf diesem interessanten Gebiet gibt sie auch in Vorträgen und Keynotes auf Kongressen, Tagungen oder Events höchst unterhaltsam weiter. Sie zählt zu den „Top 100 Speaker“ und hat mehrfach den Conga Award erhalten, Focus zählt sie zu den „Erfolgsmachern“. Mit über 10 Jahren Erfahrung als selbstständiger Trainer optimiert sie außerdem in Seminaren und Coachings in internationalen Unternehmen die Wirkung von Mitarbeitern oder Führungskräften. Darüber hinaus analysiert sie Prominente und Entscheidungsträger in den Medien. Matschnig ist Autorin zahlreicher Fachbeiträge und Bücher, ihre Spitzentitel wurden 100.000-Male verkauft.

