



Körpersprache bei internationalen Meetings

Andere Länder – andere Gesten

Von Monika Matschnig



Zu behaupten, Japaner wären hochgradig humorlos und würden generell eher missmutig durchs Leben gehen, wäre nicht richtig – auf den ersten Blick allerdings ziemlich naheliegend. Warum? Weil Japaner nicht lächeln. Ein Verhalten, das nur eines von unzähligen Beispielen für die internationalen und kulturellen Unterschiede in punkto Körpersprache darstellt. Als Europäer könnte man nun eben die einfachste Schlussfolgerung ziehen, nämlich dass die Bewohner des asiatischen Inselstaats schlicht und ergreifend nichts zu lachen bzw. zu lächeln haben. Die wahre Erklärung für die stets neutrale japanische Mimik ist jedoch eine andere, wenn auch eine ebenso simple.

Fotolia © Rawpixel.com

Es schickt sich nicht. Emotionen zu zeigen, zu denen so etwas wie Freude natürlich dazugehört, ist nach wie vor nicht üblich im Land der aufgehenden Sonne und wird daher in der Regel vermieden. Japanische Männer lachen nicht in der Öffentlichkeit und Frauen zeigen nicht ihre Zähne wenn sie lachen. Was also in westlichen Kulturen zum selbstverständlichsten mimischen Repertoire zählt, setzt sich im Fernen Osten nur langsam durch, wird aber mittlerweile toleriert. Weil die Vorzüge des Lächelns – die Bildung von Glückshormonen, die

sich positiv auf den Körper auswirken – inzwischen erkannt und vor allem anerkannt werden, ist man in Japan nun sogar bestrebt, Lächeln zu trainieren. Als Fähigkeit, die gerade im Geschäftsleben als immer wichtiger angesehen wird.

Dass körpersprachliche Signale und ihre Bedeutung sich ebenso wie Vokabeln einer fremden Sprache von Nation zu Nation, oder besser gesagt von Kultur zu Kultur, unterscheiden, wird häufig nicht so bewusst wahrgenommen wie eine sprachliche Barriere. Dabei ist gerade grenzüberschreitend die nonverbale Kommunikation oft wichtiger als die verbale. Je enger mimische und gestische Eigenheiten jedoch an bestimmte gesellschaftliche und kulturelle Normen gebunden sind, desto größer ist auch die Gefahr, sich sozusagen nonverbal zu verplappern. Ein Risiko, das sich gerade in offiziellen und geschäftlichen Situationen wie beispielsweise bei internationalen Meetings durchaus nachteilig auf Gesprächs- oder Verhandlungsergebnisse auswirken kann. Auch auf nonverbaler Ebene empfiehlt es sich daher, Vokabeln zu pauken, um immer die richtigen Worte und Gesten zu finden.

Kompliziert: Die Begrüßung

Allein die richtige bzw. falsche Begrüßung kann im Kontakt mit internationalen Geschäftspartnern entscheidende Weichen stellen. Während nämlich ein klassischer Handschlag im westlichen Kulturkreis – bei Deutschen und Amerikanern übrigens gerne fester, bei Franzosen lieber „softer“ – als gängiges Willkommensritual gilt, stellt sich beispielsweise in Asien der Begrüßungsstandard sehr unterschiedlich dar. So werden bei der sogenannten Namaste-Begrüßung – wie in Indien und vielen Teilen Asiens üblich – beide Handflächen in Herznähe zusammen gepresst und der Kopf wird leicht nach vorne gebeugt. Ganz ähnlich wird auch im Mittleren Osten und in Lateinamerika häufig eine Hand auf die andere gelegt. Eine Mischung aus beidem entspricht dagegen in etwa der typisch japanischen Begrüßung, zu der sowohl eine leichte Verbeugung, als auch ein Handschlag gehört. Um hier nicht in ein nonverbales Fettnäpfchen zu treten, kommt es allerdings vor allem auf die Distanz zum Gegenüber an. Der Abstand einer ausgestreckten Armlänge ist Pflicht. Die Verbeugung sollte außerdem der Beziehung beider Personen zueinander entsprechen. Regel gibt es dabei eigentlich nur eine zu beachten: Wer in der Hierarchie, sei es hinsichtlich des Alters, der gesellschaftlichen Stellung, usw., niedriger steht, sollte sich tiefer verbeugen und sich nicht aufrichten, bevor der „Ranghöhere“ es tut. Generell liegt man bei den meisten Gelegenheiten mit einer mitteltiefen Verbeugung richtig.

Gute Miene zum internationalen Spiel

Das japanische „Lächelproblem“ zeigt deutlich, dass auch eine mimische Geste, die mehr als selbstverständlich zum eigenen Körpersprachsschatz zählt, in Gegenwart eines fremdländischen Gesprächspartners unangebracht sein kann. Ein nicht zu unterschätzendes Konfliktpotential birgt beispielsweise die Frage des richtigen Blickkontakts.

Während es beispielsweise in Amerika üblich ist, dass ein Zuhörer dem Redner auf den Mund sieht, wird diese Frage in China genau anders gelöst. Hier hält der Redner Blickkontakt mit dem Zuhörer, während der Zuhörer dem Redner weder in die Augen sieht, noch den Blick auf eine andere Stelle des Gesichts richtet.

Besonders heikel ist außerdem die Interpretation des direkten Blicks, der häufig als Demonstration von Macht wahrgenommen wird. Gilt ein intensiver Augenkontakt beispielsweise in Europa und Amerika als Zeichen von Offenheit, Aufrichtigkeit und Integrität, sehen arabische Kulturen darin eine Möglichkeit, die wahren Absichten des Gesprächspartners zu erforschen, da Augen ihrer Überzeugung nach nicht lügen können. Ein Vorhaben, das in Japan auf wenig Begeisterung stoßen würde. Da es hier als äußerst

unhöflich empfunden wird, jemanden direkt in die Augen zu sehen und so dessen Privatsphäre zu verletzen. Japaner, die sich in einer formellen Situation gegenüberstehen, sehen generell aneinander vorbei.

Auch wer auf der Suche nach einem klaren „Ja“ oder „Nein“ ist, sollte sich auf dem internationalen Businessparkett idealerweise auch nonverbal mehrsprachig bewegen. Zwar wird ein Nicken als Zeichen der Zustimmung weltweit als solches verstanden, es gibt aber auch Sonderfälle, in denen – wie bei den Indern, Pakistanern oder Bulgaren – ein Hin- und Herwiegen des Kopfes das gleiche bedeutet.

Ebenso vielschichtig verhält es sich in punkto Ablehnung. Neben dem universell verständlichen Kopfschütteln existieren noch einige weitere Signale der Verneinung, die vermutlich nicht unmittelbar als solche verstanden würden. Das südländisch-arabische Kopfschütteln, das griechische Augenbrauenhochziehen oder die japanische Variante, mit der Hand zu fächeln sind hier nur einige Beispiele.

Eine Geste der Völkerverständigung

Last but not least hält das Terrain der internationalen Gestik einige Stolperfallen bereit. Abgesehen von der grundlegenden Intensität und Ausdrucksstärke von Gesten, (die beispielsweise bei Amerikanern, Südeuropäern oder Arabern deutlich ausgeprägter sind als bei Japanern, die ihre Hand- und Armbewegungen äußerst sparsam und zurückhaltend einsetzen) kann es bei der nonverbalen Völkerverständigung durchaus zu Missverständnissen kommen. So wird die bei uns gängige Daumen-nach-oben-Geste in Australien und Nigeria nicht gerade positiv, sondern vielmehr als gleichwertig zu einem obszönen Schimpfwort empfunden. Ein Phänomen, für das sich unzählige Beispiele finden lassen.


Bleibt also die Frage: Mit welcher Körpersprache geht man bei internationalen Meetings auf Nummer sicher, ohne vorher das nonverbale Vokabular jeder Nation auswendig zu lernen? Eine Variante wäre hier die Strategie der sparsamen Gestik und Mimik. Denn: Je zurückhaltender die eigenen Körpersprache, desto weniger kann diese missverstanden werden. Besser jedoch: Machen Sie sich mit den kulturellen Gepflogenheiten vertraut. Auch wenn Sie es nicht perfekt beherrschen, stößt es auf Wohlwollen.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg beim Wirken!

Ihre



Monika Matschnig

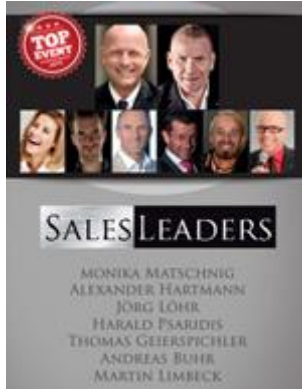
 P.S. Besuchen Sie mich auch auf Facebook. Klicken Sie [HIER](#)



02 Das TOP-Event! SalesLeaders Forum 2016

LETZTE CHANCE – Nur noch wenige Karten



7 Referenten · 18.11.2016 · Wien/Österreich

Austria Trend Eventhotel Pyramide · Parkallee 2
· A-2334 Vösendorf / Österreich

Machen Sie sich, Ihre Mitarbeiter und
Vertriebspartner fit für die täglichen
Herausforderungen im Vertrieb!

- Das geballte Vertriebswissen von Spitzentrainern in 7 motivierenden Impulsvorträgen
- Erleben Sie 7 Top-Speaker auf einer Bühne
- Profitieren Sie vom Know-How der Referenten

Anmeldung [HIER](#)

03 Präsentations- und Wirkungstraining



02. / 03.12.2016 - **ausgebucht**

28. / 29.04.2017

29. / 30.09.2017

08. / 09.12.2017

2-Tages-Seminar

WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

SIE ENTSCHEIDEN ÜBER IHRE WIRKUNG.
IMMER. ÜBERALL.

Ort: Nähe Flughafen München

Mehr Infos finden Sie [HIER](#)

Firmeninterne Workshops | Tages- und 2 Tagesseminare können Sie per Mail direkt bei Monika Matschnig anfragen: info@matschnig.com

Weitere öffentliche Veranstaltungen finden Sie [hier](#).



04 Aktuelle Veröffentlichungen von Monika Matschnig

Q4

Die Macht der Wirkung



PDF Download

Pressesprecher

Körpersprache: Mehr als
Affentheater



PDF Download

05 Bücher, Hörbücher & DVD

Neuerscheinungen von Monika Matschnig

MONIKA MATSCHNIG



Die Macht der Wirkung

Selbstinszenierung verstehen und damit
umgehen

dtv Verlag 2016 | Neuerscheinung 22.04.2016

240 Seiten | 16,90 EUR

Bestellung und mehr Infos finden Sie [HIER](#)



Körpersprache: Gestik, Mimik & Haltung

- Sicher auftreten, Menschen gewinnen

GRÄFE UND UNZER Verlag GmbH |
Neuerscheinung 22.08.2016

144 Seiten | 14,99 EUR

Mit über 120 Bildern!

Bestellung und mehr Infos finden Sie [HIER](#)



Buchempfehlungen



Das Leben. Ein bunter Hund. Worauf es wirklich ankommt

Murmann Publishers GmbH
Auflage: 1 (02.09.2016)

270 Seiten

Mehr Infos gibt es [HIER](#)



Konzentration: Wie wir lernen, wieder ganz bei der Sache zu sein

GABAL Verlag
Auflage: 1 (12.10.2016)

184 Seiten | 19,90 EUR

Mehr Infos gibt es [HIER](#)

Mehr Wissen rund um den persönlichen Auftritt finden Sie auch in meinen Büchern:

Bücher: Körpersprache im Beruf | Körpersprache | Mehr Mut zum ICH | Körpersprache der Liebe | 30 Minuten Körpersprache | **DVD:** Tausend Augen. Tausend Blicke. Eine Sprache: KÖRPERSPRACHE | **Audio-CD's:** Durch Körpersprache wirken | 30 Minuten Körpersprache verstehen



Bestellung über Buchhändler und in unserem Shop



MONIKA MATSCHNIG
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.

Newsletter 11/2016

Monika Matschnig

Dipl. Psychologin und Expertin für Körpersprache und Wirkungskompetenz

Profil zum Download

Die Wirkung der
Führungskraft steht in
direkter Korrelation
mit der Wirkung des
Unternehmens.
WELCHE WIRKUNG HAT
IHR UNTERNEHMEN?



MONIKA MATSCHNIG
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.



Adresse, Impressum und Copyright 2016:

Monika Matschnig
Expertin für Körpersprache und Wirkungskompetenz
Am Hart 1a
85375 Neufahrn bei Freising
Telefon: +49.(0) 8165.647 777 5
Fax: +49.(0) 8165.924 89 33
E-Mail: info@matschnig.com
Internet: www.matschnig.com