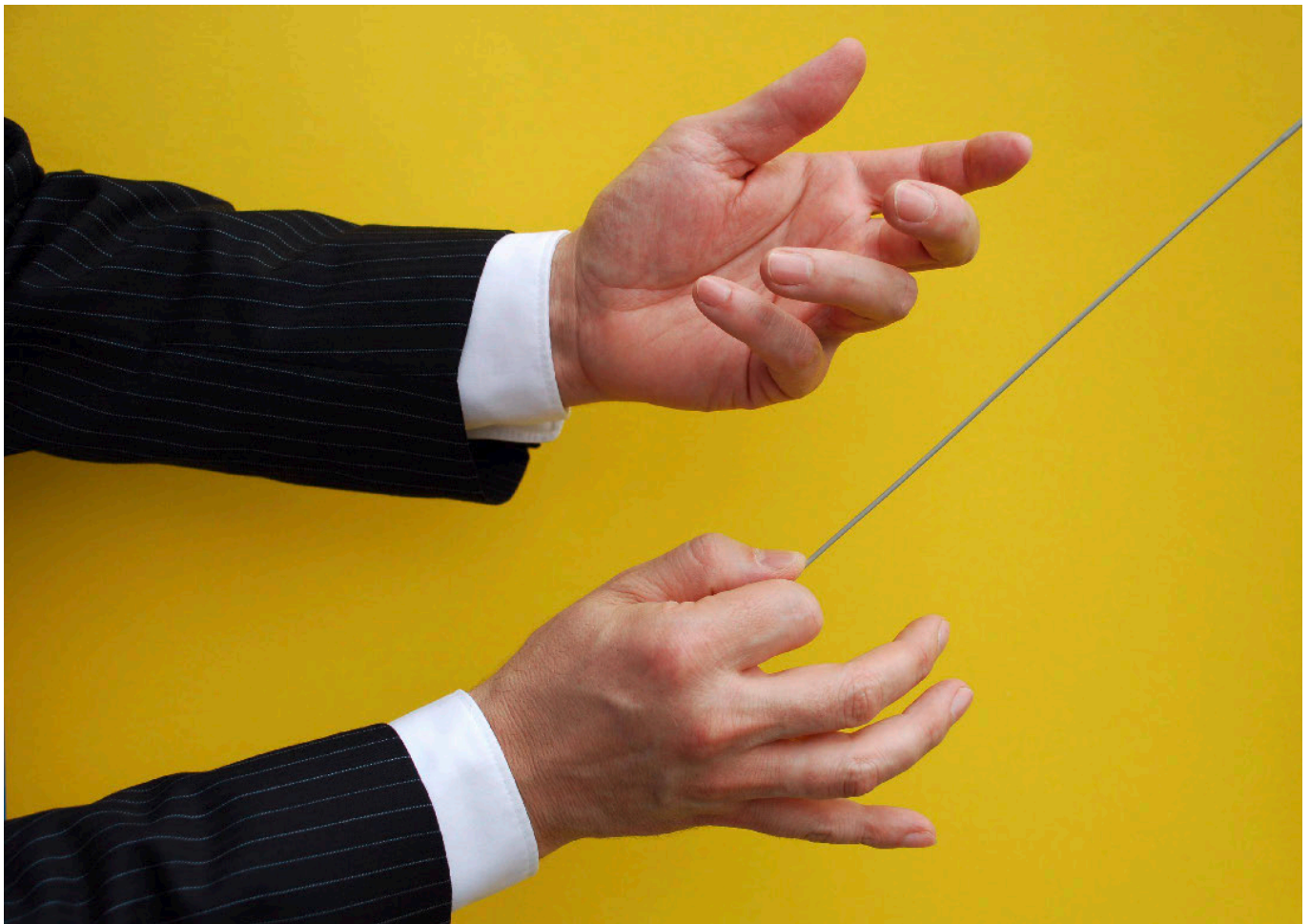


Kommunikation

Körpersprache: Alles unter Kontrolle

In Gehaltsverhandlungen ist es wichtig, Haltung zu bewahren. Denn die Signale durch Stimme, Gesten und Mimik sind verräterisch. So bekommen Sie diese in den Griff.

Von Anne Koschik



imago/Panthermedia

Wer im Job etwas erreichen will, sollte seinen Körper gut kontrollieren können. Ein bisschen Training kann da nicht schaden. Allein das Wissen um die problematischen Botschaften, die der Körper aussendet, reicht noch nicht aus. Psychologin Monika Matschnig erklärt die wichtigsten Dos und Don'ts, die bei der Gehaltsverhandlung zu berücksichtigen sind.

Sitzposition

Do: Im Sitzen eine Verbindung schaffen

Gehen Sie in Resonanz mit Ihrem Gegenüber. Sitzen Sie Ihrem Gegenüber aufrecht - mit viel Spannung im Oberkörper - dann nähern Sie sich körpersprachlich an. Sitzen Sie Ihrem Gesprächspartner relaxt im Stuhl, dann nehmen Sie eine ähnliche Sitzposition ein. Das macht unwillkürlich sympathisch.

Don't: Im Sitzen nonverbale Ungleichheit vermeiden

Ist Ihr Gesprächspartner Ihnen zugewandt und die Wirkung strahlt Offenheit aus, dann drehen Sie sich nicht weg, verschränken Sie nicht die Arme und vermeiden Sie den seitlichen Blick.

Gesten

Do: Mit funktionalen Gesten Ihre Botschaft aufbauen

Wer passend gestikuliert, wird positiv wahrgenommen. Unterstreichen Sie Ihre Worte mit Gesten. Lassen Sie die Gesten immer einen Moment lang wirken, achten Sie darauf, dass die Gesten im Bereich zwischen Hüfte und Schulter ausgeführt werden. Besonders gekonnt wäre, diese Reihenfolge einzuhalten: Zuerst spricht der Körper, dann folgt das Wort!

Don't: Auf nichtfunktionale Gesten verzichten, da sie unglaubwürdig wirken

In angespannten Situationen sind manche Menschen wie gelähmt oder aber gestikulieren hektisch. Beides wirkt unpassend. Gar keine Gesten wirken unmenschlich. Und wer zappelt riskiert, inkompetent zu erscheinen. Um all das zu vermeiden, halten Sie die Arme weg vom Oberkörper, senken Sie die Schultern und führen Sie Ihre Gesten aus dem Schultergelenk aus.

Der Blick

Do: Blickkontakt herstellen

Wollen Sie ein wichtiges Argument oder ei-

ne Botschaft übermitteln, dann halten Sie den gesamten Satz über den Blickkontakt mit dem Gesprächspartner. Dann erst folgt eine Pause und Sie können den Blick abwenden. Genau diese Pause verstärkt noch einmal Ihre Aussage.

Don't: Ihr Gegenüber anstarren

Es ist unüblich, einen Menschen die gesamte Zeit anzustarren. Wenig vorteilhaft sind auch permanent ausweichende Blicke. Es vermittelt Unsicherheit. Müssen Sie unangenehmem Blickkontakt standhalten, verwenden Sie den Triangel-Blick: Dabei blickt man dem Gesprächspartner nicht direkt in die Augen, sondern zwischen linkem und rechtem Auge und dem Mund.

Die Stimme

Do: Mit Ihrer Stimme für die richtige Stimmung sorgen

Eine sonore Stimme wirkt kompetent und weckt Vertrauen. Sprechen Sie in einem angemessenen Tempo - passend zu den Inhalten, betonen Sie und haben Sie den Mut, Pausen zu machen. Einer dynamischen Stimme folgt man, und sie erzeugt Aufmerksamkeit.

Don't: Zu viele Emotionen zeigen

Ihre Stimme verrät sie, denn sie gibt Ihre Gefühle preis - auch die negativen. Die Stimme kann zittern, sich überschlagen, staccatomäßig ausarten, aber auch einschläfern und langweilen. All das kann auftreten, wenn der Adrenalinpegel erhöht ist. Helfen kann hier nur eine bewusste Atmung, um auch Ihre Stimme zu kontrollieren.

Die Körperhaltung

Do: Eine imaginäre Krone auf dem Kopf tragen

Einen sicheren Stand, hüftbreit, auf beiden Beinen verbinden wir mit Selbstsicherheit und einer soliden Bodenhaftung. Eine aufrechte Körperhaltung - angehobenes Brustbein und gesenkte Schultern - erweckt den Anschein von Stärke und Aktionsbereitschaft. Selbstsichere Menschen sind sich ihrer Stärke bewusst und vermitteln sie durch ihre Körperhaltung.

Don't: Hängende Schultern

Ist der Schwerpunkt auf einem Bein, Ihr Oberkörper eingefallen, der Kopf gesenkt, dann vermittelt das einen negativen Gefühlszustand - Trauer, Scham, Unsicherheit oder Langeweile. Sind die Schultern nach oben gezogen, deutet das häufig auf Angst oder gar Abscheu hin. Lernen Sie,

Souveränität in unsicheren Situationen auszustrahlen. Das wirkt sich auch positiv auf Ihr vegetatives Nervensystem aus.

Die Mimik

Do: Emotion bewusst einsetzen

Ein situationsgerecht eingesetztes Mienenspiel ist wichtig, um professionell, überzeugend und stark zu wirken. Beherrschen wir unsere Mimik passend zur Situation, werden uns Attribute wie Selbstbewusstsein, Vertrauenswürdigkeit und Tatkraft zugeschrieben.

Don't: Pokerface aufsetzen

Anders als im Spiel ums große Geld verliert derjenige, der ein Pokerface aufsetzt. Denn wer gar keine Gefühle zeigt, wirkt unnahbar, inkongruent, gelangweilt. Negative Emotionen wie Wut, Verachtung, Langeweile sollten in bestimmten Situationen allerdings kontrolliert werden. Stattdessen hilft Freundlichkeit: Ein Lächeln zum richtigen Zeitpunkt gewinnt Menschen.

Lesetipp

Monika Matschnig

ist Psychologin, Trainerin und langjährige Expertin für Körpersprache und Wirkung.



Ihr neuestes Buch „Körpersprache. Macht. Erfolg. Wie Sie andere im Beruf überzeugen und begeistern“ ist 2019 im Gabal-Verlag erschienen.

www.matschnig.com