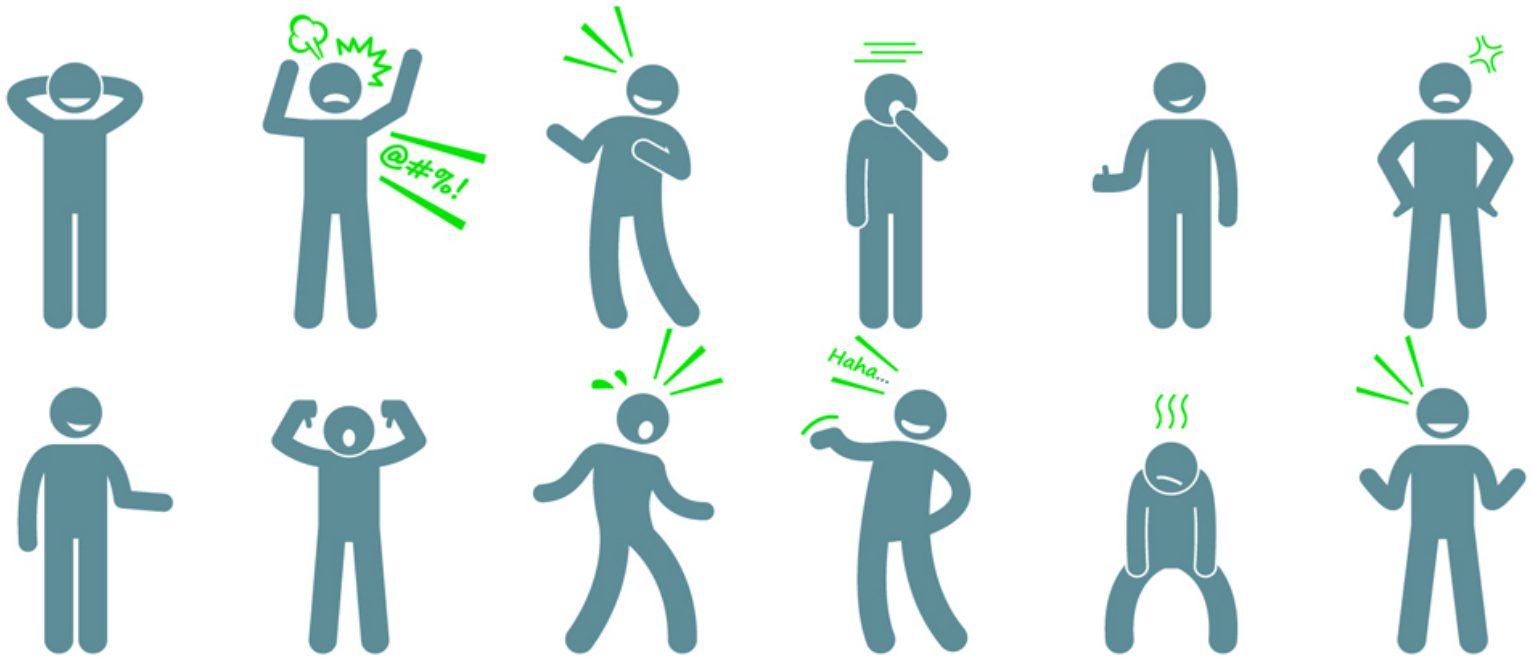


KÖRPERSPRACHE HACKS

WIRKUNG GEWINNT MENSCHEN

MONIKA MATSCHNIG

Inhaltsverzeichnis

- Vorwort Monika
- Vita

Wirkungskompetenz

- Wirkung als Kompetenz
- Managen Sie noch oder influencen Sie schon?
- Inszenierungen in der Politik
- Wirkung ist Macht, aber keine Allmacht
- Präsenz - Ein Faktor für mehr Ausstrahlung!
- Wir wirken immer und überall
- Selbstinszenierung bedeutet Wirkung
- Das Leben ist eine Bühne!
- In Kontakt treten und Sympathiepunkte sammeln
- Bitte immer mit Emotion und Empathie
- Die Mär der Authentizität
- Coach dich selbst!
- Wann wirkt unsere Körpersprache „authentisch“
- Wer bin ich wirklich?
- Authentizität
- Groß, fit und attraktiv
- Unterschätzen Sie nicht Ihr äußeres Kapital
- Zeigen Sie, was Sie sagen!
- Gute Show trotz Rednerpult
- Die Einzigartigkeit
- Werden Sie Kapitän einer guten Crew
- Information zahlt sich aus
- Auf drei Ebenen überzeugen

Nonverbale Sprache Gesten

- What!? Embleme, Illustratoren, Adaptoren und Regulatoren

- Die Wirkung „unsichtbarer“ Gesten
- Ein Überblick über die Macht der Gesten
- Umso größer die Armbewegung-en, desto größer die Aufmerksamkeit. Wirklich?
- Lebendige Körpersprache wirkt
- Von positiven und negativen Gesten
- Der Körper spricht nun mal lauter als das Wort
- Bittsteller-Haltung, ein No-Go!
- Gegen eine Wand sprechen
- Vorsicht, Angriff!
- Freiheit den Händen
- Der berühmte Zeigefinger
- Der Handkantenschlag für mehr Durchsetzungskraft
- So haben Sie Ihre Hände unter Kontrolle
- Hand-Kinn-Geste: ich höre zu und denke nach
- Achtung bei adaptiven Reaktionen
- Achtung, heisse Herdplatte!
- Hand-Kinn-Geste: Jeden Moment bereit zu schießen
- Die Messevertreter-Haltung
- Achtung-Geste: Achtung, ich habe etwas Wichtiges zu sagen
- Gesten wirken immer!
- Die „Willkommens-Geste“
- Hände weg vom Oberkörper
- Verschränkte Arme
- Hände weg vom Gesicht
- Warum kratzt sich ein Mensch am Kopf, wenn er nachdenkt
- Hände im positiven Bereich
- Den Halsbereich zeigen
- Der Igel
- Die „Bauchschutzhaltung“
- Hinter dem Kopf verschränkte Arme
- Das Spitzdach
- Die Angie-Haltung
- Psst...

- Pinocchio
- Sichtbare Gesten
- Finger über den Augen
- Der Händedruck - Ihre Visitenkarte
- Gleiche Wellenlänge
- Kleines Gestentraining für eine erfolgreiche Verhandlung
- Wirken Sie smart!
- Achten Sie auf Selbstintimitäten

Nonverbale Sprache Mimik

- Das Gesicht sagt mehr als 1.000 Worte
- Wir schaffen das
- Wie blickst Du mich an?
- Blickkontakt schafft Kontakt!
- Poker-Faces und Mikro-Ausdrücke
- Ekel
- Kiefer fallen lassen
- Die Schnute
- Wut und Zorn
- Zeigen Sie Gefühle
- Der Blick geht mit
- Die Macht des Nickens
- Eine kleine Gefühlsübung
- Das entspannte Gesicht
- Ist das ein Terrorist?

Nonverbale Sprache Sitzhaltungen / Füße

- Manspreading kann gefährlich sein
- Meine Damen: Bitte keine Cowboy-Haltung
- Ablehnung
- Auf der Flucht
- Zeig mir deine langen Beine
- Gerade Kopfhaltung
- Kennen Sie Ihre ehrlichsten Köperteile?

Nonverbale Sprache Haltung / äußere Erscheinung

- Spielen Sie König oder Königin
- Kongruenz - Stimmig von Kopf bis Fuß
- Mit der Daumenübung zur optimalen Ausgangsposition
- Eine gerade Kopfhaltung zeugt von Selbstsicherheit und Offenheit
- Körperspannung
- Die Freistoß-Haltung
- Zum Handeln bereit?
- Power-Pose
- Eine selbstbewusste Haltung
- Äußeres Kapital
- Gezielte Bewegungen
- Stimme ist Emotion
- Worte ohne Emotion bleiben leer
- Schweigen Sie gekonnt
- Die weibliche Stimme

Innere Haltung / Mentaltechniken

- Positive Körpersprache = positive Gedanken
- Spielen Sie Sieger
- Schokolade & Co.
- Emotionen siegen!
- Neid, Zorn, Traurigkeit und Angst
- Jeder ist seines Glückes Schmied
- Gefühle stecken an!
- „Rede darüber!“
- Tragischer Optimismus
- Resilienz
- Pimp your brain
- Einsamkeit
- Körper und Psyche
- Freude
- Annehmen

- Believe in Unicorns!
- Negative Glaubenssätze
- Die Körpersprache des Glücks
- Mit Präsenz zu einem positiven ersten Eindruck
- So stärken Sie Ihr Selbstbewusstsein - 4 Tipps
- Sein Innenleben programmieren
- Nutzen Sie Ihre Leidenschaft als Motor – 6 Tipps
- Vertrauen Sie sich selbst!
- Der selbstgemachte Feind
- Du bist, was du denkst
- Mentalhygiene
- Gefühle, die Würze des Lebens
- Vernichtende Gefühle - Teil 1: Neid
- Vernichtende Gefühle - Teil 2: Zorn
- Vernichtende Gefühle - Teil 3: Traurigkeit
- Vernichtende Gefühle - Teil 4: Angst

Verhandlungen / Meetings

- Selbstbewusst ins nächste Meeting
- „So klar“ – wie Sie immer eine gute Figur machen
- Der Garant für eine erfolgreiche Verhandlung
- Erfolgreich verhandeln!
- Auf jede Frage die richtige Antwort
- Noch kein Vertrauen
- Die synchrone Körpersprache
- Ist Körpersprache optimierbar?
- So schärfen Sie Ihre Wahrnehmung
- So punkten Sie beim Erstkontakt
- Identische Gesten
- Wirken mit Emotionen
- Nähe verbindet
- Schöner Sitzen
- Ich weiß, was der Kunde denkt
- Good Vibrations

- Don’t change me!?
- Mitarbeiter gewinnen!
- Nonverbale Suggestivfrage
- Brillant getäuscht

Vorträge / Präsentationen

- Wirkungskompetenz bei Vorträgen
- Körpersprache beim Präsentieren
- Sie haben Ihre Wirkung förmlich in der Hand
- Nonverbale Signale bei Vorträgen
- Kiss your Monster!
- Sich in zwei Minuten stärker und entspannter fühlen?
- 15 Tipps gegen Lampenfieber
- Lippen befeuchten und erlaubtes Gähnen
- Der Körper als Lernhilfe

Führung / Leadership

- Mit Herzlichkeit seine Mannschaft gewinnen
- Charisma
- Charisma
- Mit Selbstakzeptanz zu mehr Charisma
- Verwandlungskünstler
- Als Führungskraft authentisch und glaubwürdig wirken
- Das soziale Lächeln
- Warum Körpersprache so wichtig ist
- Bitte mit (Mit-)Gefühl
- Gefühle, die Würze des Lebens!
- Die symmetrische Körperhaltung
- Wirkungskompetenz ist entscheidend
- Souveräner Umgang mit den Medien
- Wirkungskraft für Führungskräfte
- Mit Empathie die Beziehung stärken
- Die Frau als Emotionsversteherin
- Die Ambivalenz der souveränen nonverbalen Macht

Wirkung bei Videokonferenzen und Co

- Die Macht der Medien
- Tipps für Videokonferenzen
- Nur kein RBF-Gesicht
- Armbewegungen in der virtuellen Welt
- Keine Chance dem Tech-Neck-Buckel
- Der Blick in die Kamera
- Videokonferenzen
- Digitale Körpersprache
- Video Calls Fatigue
- Gruselkabinett Videokonferenzen
- Digitale Empathie

Verräterische Signale

- Idiosynkratische Signale
- Lügenmärchen erkennen
- Dominante Haltung erleichtert Lügen
- Achtung bei Aphasiker!
- Ausschau halten nach Ungereimtheiten
- Körpersprache im Verhandlungsgespräch
- Vorsicht, Lächler!
- Verräterische Merkmale
- Cluster
- Adaptive Reaktionen bei Nervosität
- Teamplayer vs. Egoist vs. Narzisst

Flirten / Partnerschaft

- I want more! Flirtbereitschaft!
- Liebe ist, was Liebe tut.
- Es knistert
- Betonen Sie beim Flirten Ihre Weiblichkeit
- Eindeutig ;-)
- Körpersprache beim Flirt

Körpersprache International

- Schau mir in die Augen!
- Ups! Treten Sie nicht ins Fettnäpfchen
- No problem!
- Lachen ist nicht Lachen
- Fehlinterpretationen auf internationalem Parkett vermeiden
- Der Cross-Race-Effekt

Wissenswertes

- 55-38-7 – Regel ist Quatsch!
- LMAA – Lächle mehr als andere!
- Körpersprachliche Signale,...
- Suchen Sie das Leuchten im Gegenüber
- Komplimente annehmen
- Körpersprache – Übung macht den Meister!
- Maskentheater
- Begrüßung in Corona-Zeiten
- Nur die Dummen lächeln!
- „Wer hören kann, wird fühlen“
- Charakter-Typologien – Die 4 Basis-Charaktere
- Körpersprache ist ein wichtiges Schreibwerkzeug für AutorInnen

Vorwort Monika

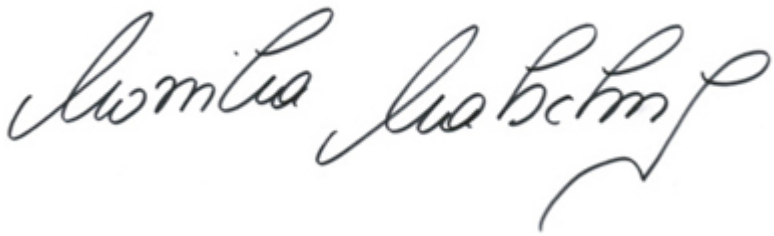
Keine Bewegung des Körpers ist zufällig. Was zufällig erscheint, lässt sich im Zusammenhang mit den situativen Umständen und den – oft unbewussten – Absichten des Einzelnen erklären. Wir vermitteln mehr Informationen über uns, als wir denken, und dasselbe gilt für unseren Gesprächspartner. Ein Körperausdruck entsteht unbewusst, kann aber vom Verstand kontrolliert und gelenkt werden. Der Geist kann wiederum den Verstand programmieren und das Ergebnis zeigt der Körperausdruck. Viele Menschen achten weniger darauf, auf positive Art und Weise mit ihrem Körper zu leben und seine Fähigkeiten und Vorteile zu nutzen. Wir verwenden viel Zeit und Energie, um zusätzlich zu unserer Muttersprache noch weitere Sprachen zu lernen. Doch warum nehmen wir uns nicht erst einmal die Zeit, unsere Primärsprache zu verbessern – die Sprache unseres Körpers?

Die Zeichen der Körpersprache zu (er-)kennen, sie richtig auszulegen und selbst anzuwenden, erleichtert jede Art von Kommunikation. Der Körper lügt nicht, und wer seine Signale versteht, kann seinem Gegenüber positiv entgegentreten, durchschaut die Verstellungsgesten anderer und lernt, ihre Gefühle zu respektieren und zu begreifen. Um das zu bewerkstelligen, benötigen wir Informationen von unserem Gegenüber, die uns zu einer bestimmten

Wahrnehmung veranlassen. Und die meisten Informationen erhalten wir über die Bewegungen des Körpers.

Dieses eBook soll dazu dienen, tiefer in die geballten Facetten der Körpersprache einzutauchen. Jeder Artikel steht für sich selbst und somit ermöglicht dieses Buch in die Themen einzutauchen, die einen gerade bewegen. Das eBook ist in unterschiedliche Kategorien aufgegliedert: Ein Klick im Inhaltsverzeichnis auf die jeweilige Kategorie reicht und schon kann man in die faszinierende Welt der Körpersprache eintauchen.

Viel Spaß wünscht Ihnen



Monika Matschnig

* Mir ist es wichtig, dass sich Frauen, Männer und Diverse in diesem eBook gleichermaßen angesprochen fühlen. Dabei gehe ich mit dem Gendern eher spielerisch um; ich habe um der besseren Lesbarkeit willen auf Sternchen, Binnen-I etc. verzichtet und mich bemüht, wo immer es sich anbietet, eine neutrale Form zu verwenden.

Wirkung ist Macht, aber keine Allmacht

„Willst du den Charakter eines Menschen erkennen, so gib ihm Macht.“ Abraham Lincoln

Erfolgreiche Menschen wollen sich inszenieren, häufig drängt sie auch das System dazu. Sie setzen ihre Körpersprache, also Körperhaltung, Bewegung, Gestik und Mimik gekonnt ein. Ihr physisches Kapital, also Größe, Körperform und Attraktivität, spielen sie situationsgerecht aus. Sie kommunizieren mit Blicken, formen ihre Stimme zum Instrument und stylen ihr Äußeres passend zum erstrebten Image. Ihr physisches Umfeld begreifen sie als Bühne, auf der sie sich in Szene setzen. Requisiten, Licht und Statussymbole runden ihren Auftritt ab.

Das Beherrschen dieser Wirkungsfaktoren nenne ich Wirkungskompetenz. Nicht nur die Mächtigen und Berühmten haben sie, jeder von uns hat sie. Die eine mehr, der andere weniger. Wir alle inszenieren uns. Nur sind die Meister der Selbstinszenierung darin viel, viel besser als der Rest der Menschheit. Sie verfügen über größere Ressourcen und beste Medienkontakte, sie leisten sich Berater und Helfer. Wirkung ist für sie ein Machtmittel. Dank Wirkung spielen sie in unserem Leben eine Rolle. Dank Wirkung haben wir sie gewählt, geliked, gekauft. Ohne entsprechend hohe Wirkung hätten sie nur noch Ämter, Posten, Filmrollen, Konzertbuchungen – und selbst das nicht mehr lange.

Deshalb feilen sie ständig an ihrer Wirkung. Das Erreichte ist stets in Gefahr. Was heute in den Medien bejubelt wird, kann morgen total out sein. Inszenierungen, noch so gut geplant, können völlig in die Hose gehen. Wenn durch einen Zwischenfall das Räderwerk dahinter offensichtlich wird, ist der Zauber dahin. Simone de Beauvoir führt hier das wunderbare Beispiel einer Dame in eleganter Abendrobe an, die sich beschwingt auf einer Party vergnügt. Dann fällt ein Tropfen Wein aufs Kleid und die Dame wird zur besorgten Hausfrau. Ihr ernster Blick verrät allen: Das schöne Kleid, es ist doch nur eine Geldanlage, das Opfer gekostet hat (vorzufinden bei Erving Goffman, Wir alle spielen Theater). Und selbst die rundum perfekte Show bringt nicht automatisch die erhoffte Wirkung.

Wirkungsmeister bleiben daher immer Lernende.

Sie wissen, dass ihre Macht über uns zerbrechlich und vergänglich ist. Unsere digitalisierte Mediengesellschaft beobachtet genau, erinnert sich an alles und verzeiht wenig. Aus eigenen Fehlern und denen anderer zu lernen, ist deshalb unverzichtbar. Wirkungskompetenz ist komplex, sie lässt sich in kein Trainingsprogramm pressen. Es strengt enorm an, sie auf ein hohes Niveau zu bringen. Ihre Meisterinnen und Meister können ein Lied davon singen. Doch wer behauptet, dass es jemals einfach gewesen ist, Macht zu erlangen und sie zu erhalten?

Worte sind wichtig, doch durch das bewusste Wahrnehmen der Körpersprache kann eine Kommunikation noch effektiver sein.

Literaturempfehlung:

Die Macht der Wirkung

Selbstinszenierung verstehen und damit umgehen

von Monika Matschnig

dtv Verlag, 2016

Wir wirken immer und überall

„All the world's a stage, and all the men and women merely players." William Shakespeare

Wirkung ist Kommunikation. Spätestens seit Paul Watzlawick wissen wir: Wir können nicht nicht kommunizieren. Was immer wir tun, ob wir reden, schweigen, lachen oder weinen, ob wir bei einem Termin anwesend sind oder ihm fernbleiben, ob wir eine Seidenkrawatte tragen oder einen Vollbart, stets sagen wir damit etwas aus. Ob es uns passt oder nicht. Deshalb kann uns auch unsere Wirkung nie egal sein. Andere Menschen deuten sie und ziehen ihre Schlüsse aus ihr. Wer möchte als Partner, Freund, Mitarbeiter, Chef, Politiker, Mutter oder Lehrer schon permanent falsch verstanden werden?

Meine Wirkung ist Teil einer sozialen Interaktion. Es gehören also mindestens zwei dazu, wie beim Tango.

Wenn zwei Menschen aufeinandertreffen, tauschen sie bewusst und unbewusst Informationen übereinander aus. Ganz direkt durch Sprache natürlich, aber auch nonverbal durch Gestik, Mimik, Haltung. Diese Informationsquellen deutet das Gegenüber, und es greift dabei auf Erfahrungen und Klischeevorstellungen zurück. Unbewusst stellt man sich die Fragen:

- Was ist das für ein Mensch?
- Kann ich ihm trauen?
- Was sind seine Erwartungen?

- Welche Absichten hegt er?

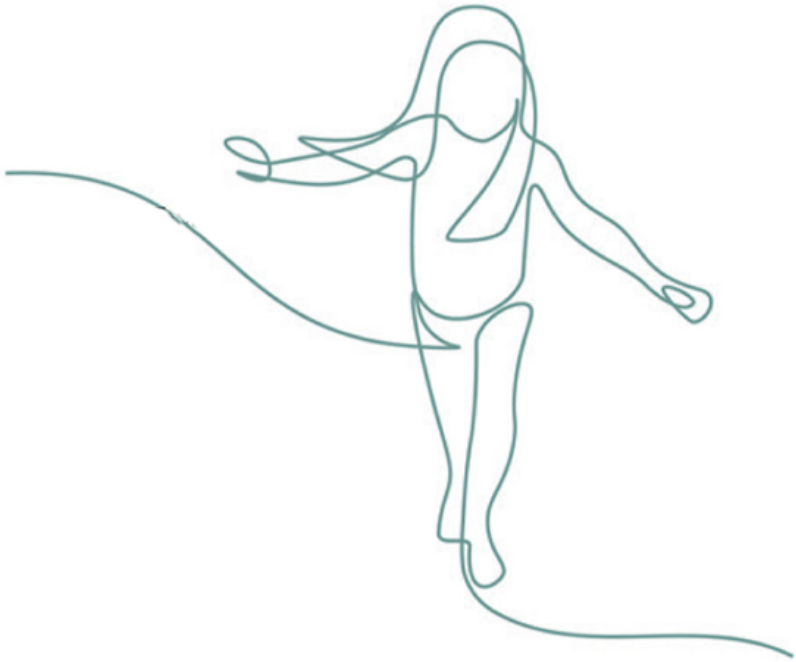
In den Kopf unseres Gegenübers können wir nicht schauen, um unsere Interpretationen zu bestätigen. Wir können nur seinen Worten zuhören und all die kleinen und großen Signale beobachten, die er aussendet. Diese Eindrücke machen in ihrer Gesamtheit seine Wirkung auf uns aus. Unserem Gegenüber geht es genauso. Er oder sie kann sich ebenfalls nur auf seine Interpretationen verlassen und hat sicher folgende Fragen im Kopf:

- Drücke ich mich richtig aus?
- Werde ich verstanden?
- Hinterlasse ich den Eindruck, den ich erzielen will?

Es geht darum, das gegenwärtige und zukünftige Verhalten vorherzusagen. Und es geht vor allem darum, die Deutung der Situation und damit das Verhalten des Gegenübers zu kontrollieren, wie Erving Goffman anmerkte. Dies hört sich nach Manipulation an, im Prinzip handelt es sich aber um eine gelungene Kommunikation. Jede Seite will von der anderen verstanden werden. Jede Seite hat ihre Motive. Nicht immer will man diese offenlegen. Und nicht immer ist es schlau, sie zu verbergen.

Verbale Äußerungen sind für den amerikanischen Soziologen Erving Goffman relativ leicht kontrollierbare Aspekte des Verhaltens. Man kann seine Worte bewusst wählen, auf eine angemessene Betonung achten, Rhetorik einsetzen. Weniger gut kontrollierbar für den Einzelnen sind die nonverbalen Signale, die wir ausstrahlen. Unser Gegenüber überprüfe unsere Aussagen deshalb in der Regel anhand der beobachteten Körpersignale, unserer Ausstrahlung also. Eben weil er vermutet, dass der Sprecher sie weniger kontrollieren könne und sie daher glaubwürdiger seien. Der andere weiß dies natürlich und bemüht sich, seine nonverbale Kommunikation anzupassen. Goffman beschrieb diese grundlegenden Gesetze sozialer Kommunikation sehr anschaulich und deutete sie. Mit seinem Werk „Wir alle spielen Theater“ prägte er Ende der 50er Jahre unsere Vorstellung, dass wir im Alltag Rollen einnehmen und Selbstdarstellung betreiben.

Zum Nachdenken: Jeder von Ihnen übt tagtäglich in unterschiedliche Rollen. Welche sind das und wie füllen Sie diese aus? Wie wirken Sie? Kommt Ihre Ausdrucksstärke beim Gegenüber an? Denken Sie mal darüber nach und tanzen Sie auf Ihren Bühnen des Lebens.



Auf drei Ebenen überzeugen

Die balancierte Kunst der Kongruenz

„Das Wort hat Wirkung. Und Wirkung formt Wirklichkeit. Beides wirkt und bewirkt. Wer die kongruente Körpersprache beherrscht, gewinnt auch die Zuhörer. Mein Tipp: Selbstreflexion ist der erste Schritt zu einer besseren Wirkung. Bevor Sie andere beurteilen oder vielleicht sogar verurteilen, schauen Sie in den Spiegel.“

Viele sind der festen Überzeugung, dass das Argument überzeugt. Zweifelsohne ist die passende Argumentation wichtig, doch ohne Emotion und Glaubwürdigkeit verpufft das Wort. Drei Überzeugungstechniken sind balanciert und fließend zu verwenden:

• Glaubwürdigkeit – Bewertende Richtigkeit: Sie zielt auf die Echtheit einer Person ab. Wirkt diese Person glaubwürdig, echt, authentisch? Sprechen Worte, Körpersprache und Taten eine Sprache? Lebt sie das was sie verkörpert? Hier geht es nicht darum, wie Sie sich sehen, sondern, was beim Gegenüber ankommt. Nicht authentisch sein, sondern authentisch wirken!

- Emotion – Expressive Wahrhaftigkeit:

Sie überzeugt das Gegenüber durch Emotionen. Ist Ihre Präsentationsleistung schal, verpuffen Worte. Der Wert an Worten erhöht sich, wenn sie emotional verkörpert werden. Der Körper spricht lauter als das Wort!

- Argumente – Deskriptive Wahrheit:

Sind die Argumente überzeugend? Sind die Ausführungen für den Zuhörer logisch, schlüssig, nachvollziehbar? Gibt es eine Konklusion?

Die Kunst der Kongruenz: Alle drei Ebenen integrieren!

Letztendlich sollten Sie auf allen drei Überzeugungsebenen punkten. Je nach Zielgruppe, Situation, Kontext, ist die eine oder andere Ebene stärker zu betonen. Möglicherweise besitzt Ihr Gegenüber schon alle fachlichen Informationen und er möchte nur noch fühlen, dass Sie die richtige Person sind. Dann hat die deskriptive Richtigkeit den höchsten Überzeugungswert. Doch dürfen Sie nicht die anderen Ebenen vergessen und fließend und sanft integrieren. Es gibt kein "Dies oder Das", sondern immer ein "Sowohl als Auch". Die Kunst ist es, die richtige Mischung für die jeweilige Situation zu finden. Denken Sie an gut inszenierte Politiker. Sie versuchen mittlerweile, auf allen drei Ebenen gleich stark zu überzeugen. Und dennoch haben bei der Wählergewinnung die bewertende Richtigkeit und expressive Wahrhaftigkeit den höchsten Stellenwert.

Kongruente Wirkung gewinnt Menschen!

Gegen eine Wand sprechen

Körpersprache-Tipp

Ein Verschränken der Arme ist generell nur eine bequeme Haltung. Doch achten Sie auf die Details: In diesem Bild ist klare Ablehnung vorhanden. Das erkennen Sie an seinen verschränkten Armen mit den aufgestellten Daumen. Die Daumen sind ein Signal von Dominanz oder Überlegenheitsgefühle. Sein Blick geht ins Leere, die Körperhaltung ist paralysiert und der Oberkörper leicht abgewandt. Ich rede hier quasi gegen eine Wand. Zwei Möglichkeiten, um die Situation aufzulockern:

- Stellen Sie Fragen.
- Verändern Sie die Örtlichkeit. Bewegt sich der Mensch, dann bewegen sich auch die Gedanken.

Und Humor lockert ebenfalls vieles auf.

Der Händedruck - Ihre Visitenkarte

Der Händedruck hat eine nicht zu unterschätzende Aussagekraft

Erfahren Sie, was im Berufsleben aus einem Händedruck zu schließen ist:

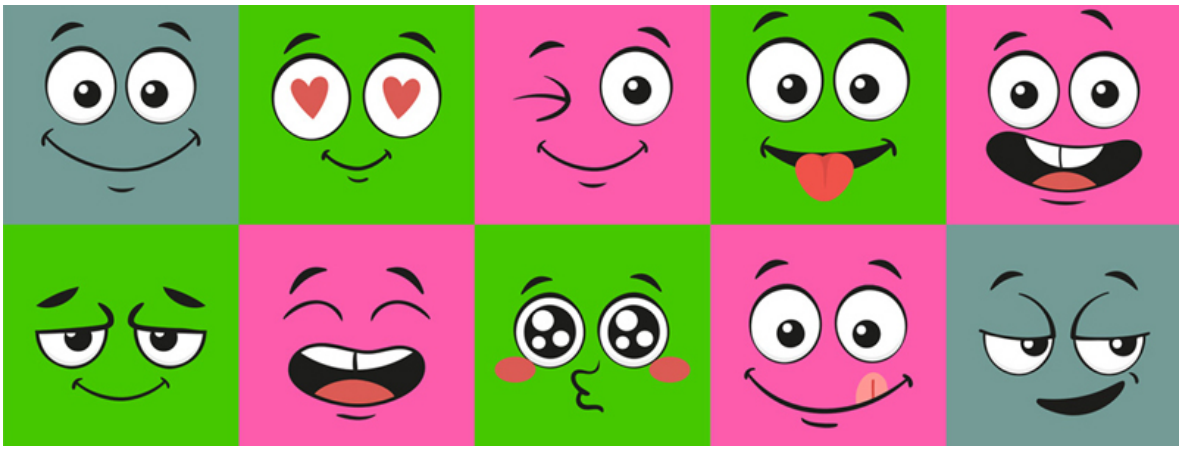
Setzt jemand zur Begrüßung seine ganze Hand ein, sodass die Hände tief ineinandergreifen, signalisiert er „ich bin für alles offen“. Dieser Mensch zeigt vollen Einsatz. Wer beim Händeschütteln einen Hohlraum zwischen den Handinnenflächen formt, ist zwar offen, will aber im Moment noch nicht alles von sich preisgeben. Auch jemand, der Ihnen eine „steife“ Hand zur Begrüßung reicht, möchte auf Distanz bleiben.

Wer Ihnen nur ein paar Finger entgegenstreckt, ist körperlich zwar anwesend, aber Emotional nicht beteiligt. Zeigt Ihr Handrücken bei der Begrüßung nach unten, haben Sie es mit einer dominanten und entschlossenen Person zu tun. Bestimmend wirkt auch jemand, der mit seiner freien Hand Ihren Unterarm greift. Er will Sie führen.

Anderes will ausdrücken, wer seine freie Hand auf die Oberseite Ihrer „Begrüßungshand“ legt. Diese emotionale Geste kann als sehr wertschätzend verstanden werden.

Feuchte Hände sind unangenehm – für beide Seiten. Ein Taschentuch in der Hosen- oder Jackentasche macht es möglich, die Hände kurz vor der Begrüßung unauffällig zu trocknen.

Weiterführende Informationen zu allen Themen rund um Ihre Körpersprache und Wirkung finden Sie in meinem Praxisratgeber „Körpersprache. Macht. Erfolg.“ erschienen im Gabal Verlag, 2019.



Wie blickst Du mich an?

„Wenn ihr eure Augen nicht gebraucht, um zu sehen, werdet ihr sie brauchen, um zu weinen.“ Jean Paul Sartre

Gesprächspartner halten Blickkontakt. Wie intensiv dieser ist, hängt von Thema, Persönlichkeit und dem Verhältnis der beiden zueinander ab. In der Regel blickt der Hörer den Sprecher rund 75 % der Dauer der Konversation an, wogegen der Sprecher den Hörer bloß um die 40 % der Gesprächsdauer anschaut. Eine erweiterte Pupille kann dabei ein Zeichen von Interesse sein, aber auch von Angst. Auf den Kontext kommt es an. Im Allgemeinen wird der Blickkontakt als Einladung zur Kommunikation und Aufmerksamkeit verstanden. Schaut man genau hin, erkennt man eine tanzende Bewegung der Augen – wir blicken unserem Gegenüber im Dreiecksverhältnis in die Augen und auf den Mund, um weitere emotionale Auskünfte im Gesicht abzutasten.

Der Blick verrät etwas über Status und Dominanz

Fixiert uns jemand mit starrem Blick, dann schreiben wir ihm mehr Dominanz zu als jemandem, der immer wieder wegschaut. Blicken wir eine Person länger und häufiger an, dann steigert das unsere Sympathiewerte. Kurze Blicke vermitteln Schüchternheit oder Desinteresse. Das Wegblicken auf einen anhaltenden Blick hin signalisiert unserem Gegenüber, dass wir seine Dominanz akzeptieren. Das Vermeiden von Blickkontakt kann richtig weh tun. Jemand keines Blickes zu

würdigen, demonstriert Überlegenheit – wenn der Manager der Assistentin eine Aufgabe hinlegt, ohne sie anzusehen. Der Blick von oben kann herrschsüchtig und arrogant wirken und der Blick von unten nach oben hilfesuchend und unsicher. Der seitliche Blick drückt Geringschätzung oder Misstrauen aus. Er dient aber auch der heimlichen Beobachtung.

Tipp: Treffen Sie auf einen Menschen, dann suchen Sie die Augenfarbe des Gegenübers. Ihr Gegenüber fühlt sich wahrgenommen und automatisch steigen Ihre Sympathiewerte. Doch starren Sie nicht. Sie wissen, Blicke können auch töten.

Möchten Sie tiefer in die Thematik einsteigen? Dann kommen Sie in meinen KÖRPERSPRACHE CAMPUS. Wählen Sie Ihr Wunschthema aus den 15 Kategorien oder buchen Sie gleich die Jahresmitgliedschaft mit attraktiven Extras. Hier finden Sie Infos zu den Kategorien und Preisen.

Kiefer fallen lassen

Körpersprache-Tipp

Lässt jemand den Kiefer fallen, dann ist er wahrlich überrascht. Man muss zwischen positiver und negativer Überraschung unterscheiden. Bei positiver Überraschung werden die Krähenfüße sichtbar und bei negativer Überraschung ziehen sich die Augenbrauen zusammen. Überraschung wird sehr häufig vorgetäuscht: Schenken Sie Ihrem/Ihrer Liebsten das ersehnte Geschenk zum Geburtstag und der Ausdruck von Überraschung kommt nach den Worten, dann wusste er/sie bereits von ihrem Glück.

Positive Körpersprache = positive Gedanken

So können Sie sich in eine positive Stimmung bringen!

Körper und Psyche sind zwei dicke Freunde. Das, was Sie denken und fühlen, spiegelt sich in Ihrer Körpersprache wider. Doch Ihre Körpersprache gibt wiederum Aufschluss über Ihre innere Haltung. Eine gekrümmte Körperhaltung führt eher zu depressiven Gedanken und Mutlosigkeit. Ein Kopfnicken, zu zustimmenden Gedanken und ein Kopfschütteln erzeugt ablehnende Gedanken.

Doch wie kommt es, dass eine Körperhaltung unsere Gedanken und Gefühle derart beeinflussen kann und umgekehrt? Ganz einfach: Wir sind von Kopf bis Fuß konditioniert. Unsere geistige und emotionale Verfassung wirkt sich also direkt auf unsere Körpersprache, unser Verhalten aus. Das Spannende aber ist, dass wir nur durch die Einnahme einer bestimmten Haltung Gefühle blockieren können.

Sie glauben das nicht?

Dann probieren Sie es gleich aus. Stellen Sie sich vor, Sie erhalten eine zermürbende Botschaft. Setzen Sie sich niedergeschlagen und völlig mutlos hin. Ihr Brustkorb ist eingefallen, die Schultern hängen nach vorne. Blicken Sie nun auf den Boden, Ihr Gesicht ist leblos und letztendlich verlieren Sie jegliche Kraft aus Ihrem Körper. Denken Sie nun positiv. Es wird Ihnen nicht gelingen, denn Ihr Körper signalisiert etwas anderes!

Sehr wohl aber können negative Gefühle durch eine bestimmte Körperhaltung blockiert werden. Denken Sie nur einmal an Ihre Lieblingsspeise. Ist es die süße Schokolade, oder doch das herzhafte Steak? Also bei mir es der Kaiserschmarren. Haben Sie nun Ihre Lieblingsspeise im Kopf? Sehen Sie vor Ihrem geistigen Auge, wie der Geschmack sich in Ihrem Mund ausbreitet. Nun richten Sie sich auf, rollen Sie mit hochgezogenen Augenbrauen Ihre Augen, schlecken Sie mit Ihrer Zunge über Ihren Mund und versuchen Sie, negativ zu denken. Es wird Ihnen schwerfallen.

Die Seele „auszutricksen“ funktioniert, wie wir sehen, prima. Auch wenn es sich zuerst vielleicht ein bisschen so anfühlt, als ob man sich selbst etwas vorspielt – es wirkt. Körper und Seele sind nun mal eine Einheit.

Good Vibrations

Für erfolgreiche Geschäftsgespräche

Worauf kommt es bei einem guten Geschäftsgespräch wirklich an? Genaue Fakten und Zahlen, die perfekt sitzende Krawatte oder Bluse, die Qualität des Essens oder Kaffees? Sicher, diese Faktoren spielen eine nicht zu vernachlässigende Rolle, aber nein, es sind die Good Vibrations, die zwischen den Gesprächsteilnehmern entstehen. Sie sind das ausschlaggebende Argument für einen erfolgreichen Verlauf. Sie herzustellen, den Partner auf eine Wellenlänge zu bekommen, ist daher die unabdingbare Voraussetzung für jeden geschulten Geschäftsmann. Ist man sich auf Anhieb sympathisch, entstehen die Good Vibrations schneller, die sich in ähnlichen Körperhaltungen äußern.

Generell kann man sogar sagen: Je intensiver und besser die Beziehung, desto "kopierfreudiger" das gegenseitige Verhalten. Eine tiefere Beziehung ist generell nur bei gleichem Status möglich. Als statushöhere Person hat man die Aufgabe, einen größtmöglichen Gleichklang mit den Mitarbeitern oder Geschäftspartner herzustellen. Aber Vorsicht! Um eine Verbindung herzustellen, gilt es, sich einfühlsam und mit Respekt an die Körpersprache einer anderen Person anzupassen. Versuchen Sie einen synchronen Bewegungsrhythmus zu erreichen. Passen Sie sich dem Rhythmus Ihres Gesprächspartners an. Neigt er zu größeren Schritten, dann machen auch Sie größere Schritte. Verwendet er dezente Gestgenen, dann erschlagen Sie Ihr Gegenüber nicht mit ausladenden Handbewegungen (Spiegeln ist das Angleichen der Körpersprache an den

Gesprächspartner). Wollen Sie direkt im Gespräch eine gute Wellenlänge erreichen, dann versuchen Sie das sogenannte verschobene Spiegeln: Führen Sie die gespiegelte Geste einen Takt später aus. Ist ihr Gegenüber nervös, gestresst, dann nicht spiegeln, sondern bewusst ruhiger und langsamer sprechen und bedächtige Gesten verwenden und dadurch Führung übernehmen.

Schaffen Sie Kontakt

Ein renommierter Managementautor schrieb: „Lob ist der Schrei nach Kontakt." Kontakt bauen Sie zu Ihren Mitarbeiter oder Geschäftspartner auf, indem Sie geistig und körperlich präsent sind. Allein der Augenkontakt schafft Kontakt. Er verbindet. Interessieren Sie sich für das TUN Ihres Gesprächspartners. Unterstützende nonverbale Signale sind zum Beispiel Blickkontakt oder paraverbale Äußerungen wie „ohh, mmh, ok,...". Zeigen Sie Interesse durch ein Zuwenden des Oberkörpers, berühren Sie dezent am Oberarm, ziehen Sie, um Interesse zu signalisieren, beide Augenbrauen nach oben und vermeiden Sie eine ernste Miene.

Empathie – Fühlen Sie mit

"Be friendly but not a friend." Nach diesem Motto agiert Kasper Rorsted (CEO von Henkel). Er gibt den Mitarbeitern das Gefühl, sie ernst zu nehmen, stellt er doch lieber Fragen und hört aufmerksam zu, als selbst zu schwatzen. Er befasst sich quer über den Globus mit seiner Mannschaft, tritt ihnen wertschätzend und respektvoll gegenüber, denn er sagt selbst: "Ein Unternehmen lebt nicht allein von einer starken Person an der Spitze, sondern vor allem von einer guten Mannschaft." Und das gilt für jede Form einer Geschäftsbeziehung.

Nicken – kleine Geste, große Wirkung

Die einfachste Form der Anerkennung ist das Nicken. Ein Nicken sagt dem Gegenüber „Ich höre dir zu" oder „Ich bin deiner Meinung" oder „Du hast recht". Doch auch für den Nicker selbst lohnt sich diese demonstrative Zustimmung, denn unsere Spiegelneurone haben gelernt, dass Nicken in unserer Kultur Zustimmung bedeutet. Ihr Gegenüber wird dieses Signal positiv

aufnehmen. Mehr als zwei bis dreimal pro Minute sollten Sie aber nicht nicken, werden Sie also nicht zum Wackeldackel ...

Subliminales Anfassen erlaubt

Klaus von Dohnanyi – der Grand-Seigneur der SPD – schaffte es mit einer Berührung, seine links und rechts sitzenden Gegenspieler in Talkshows immer zum Schweigen zu bringen oder ihnen indirekt zu signalisieren „Da denken Sie falsch." Statushöhere Menschen unterstreichen ihre Dominanz auch durch häufigere Berührungen. Berührungen sind auf den ersten Blick harmlos, doch in Wahrheit ein Symbol für Macht und Status! Bei Businessgesprächen sind subtile Berührungen ein deutliches Signal für eine Verbindung. Das beginnt schon beim Händeschütteln. Ein Klaps auf den Oberarm ist dabei ein Hinweis auf eine lockere Freundschaft, die zusätzlich zur Geschäftsbeziehung existiert. Eine Berührung auf der Schulter ist beispielsweise ein Zeichen von Überlegenheit. Aber Vorsicht: Abgesehen von der Begrüßung, bei der Körperkontakt sozusagen selbstverständlich ist, sollte man im Berufsleben damit eher zurückhaltend sein. Generell gilt, ist man sich sympathisch, dann tendiert man unbewusst dazu, Menschen dezent am Unter- oder Oberarm zu berühren. Das können Sie auch bewusst nutzen. Doch Vorsicht: Männer sollten dies bei Frauen unterlassen, denn dies könnte falsch ausgelegt werden.

Die Macht der Stimme

Eine gemeinsame Wellenlänge kann auch über die Stimme erreicht werden. Passen Sie Ihre Sprechgeschwindigkeit, Tonlage, Lautstärke und Sprachrhythmik an. Natürlich nicht, wenn Ihr Gesprächspartner aufgebracht oder gehetzt klingt; hier sollten Sie mit ruhiger Stimmlage gegensteuern, denn auch hier gilt: Kein Gleichklang um jeden Preis.

Und nun noch einige Tipps zum Abschluss:

Widmen Sie Ihrem Gegenüber immer die volle Aufmerksamkeit. Schauen Sie ihn an, wenn er spricht oder Sie etwas sagen. Bei mehreren Gesprächsteilnehmern wenden Sie immer demjenigen den Oberkörper zu, der

gerade aktiv ist. Achten Sie generell auf einen entspannten und freundlichen Gesichtsausdruck. Geht es jedoch hart zur Sache, dann gehört auch mal ein ernster Gesichtsausdruck dazu. Unterstreichen Sie Ihr Gesagtes mit klaren Gesten. Nicht fuchteln, lassen Sie die Gesten einen Moment stehen. Nehmen Sie eine entspannte Sitzposition ein, doch wollen Sie zu Wort kommen, dann erzeugen Sie Spannung in Ihrem Körper – richten Sie sich auf und lehnen Sie sich nach vorne. Streben Sie sofern möglich eine Win-Win-Situation an, denn was nützt es, wenn man jemanden schamlos ausnützt. Geben und Nehmen müssen sich einigermaßen die Balance halten, das hält die Geschäftsbeziehung intakt. Gehen Sie respektvoll mit Ihrem Gegenüber um, egal ob Vorstandsvorsitzender, Mitarbeiter oder Kunde.

Don’t change me!?

Kann Coaching die Wirkungskompetenz einer Führungskraft wirklich verändern?

„Unser Chef benötigt ein Coaching!“. So die ersten Worte am Beginn einer Telefonkonferenz. „Es gelingt ihm nicht, bei Vorträgen den Spirit unseres Unternehmens und unserer Produkte zu transportieren. Und die Handelsvertreter gähnen schon, wenn er die ersten Worte spricht. Er muss an seiner Wirkung arbeiten!“ Harte Ansage, also vereinbarten wir ein Wirkungs-Coaching und wenige Wochen später kam ich ins Unternehmen. Höflich wurde ich von der Assistentin abgeholt, in das oberste Stockwerk ins Büro des CEOs geführt und wartete. Dann kam er zur Tür hinein und nach einer höflichen Begrüßung setzen wir uns an den Meetingtisch und führten ein längeres Kennenlerngespräch.

Wie üblich nutzte ich die Zeit bereits für meine erste Wirkungsanalyse. Ich war überrascht, denn seine Körpersprache war kongruent zu den Worten, die Stimmmodulation dynamisch, seine Sprache klar und er wirkte freundlich, nahbar und aufmerksam. Wir hatten eine richtig gute Konversation. Es gab jedoch einen Satz, der mich aufhorchen ließ: „Man kann keinen Menschen ändern, und schon gar nicht, wenn er über 50 ist.“ Indirekt sagte er mir damit: „Please don´t change me.“

Ich möchte nicht, dass Sie mich verändern!

Ich erlebe es immer wieder, dass Kunden zu einem Coaching kommen und sagen „Ich möchte nicht, dass Sie mich verändern! Ich bin wie ich bin, und das ist gut so.“ Hier möchte ich klar stellen: Ich kann und möchte niemanden verändern. Alles, was ich in einem Coaching tue, ist, die besonderen Qualitäten meines Gegenübers zu erkennen und das Beste daraus herauszuholen, kurzum: eine positive Wirkungskompetenz zu implementieren, passend zur jeweiligen Person. Und das wollte ich auch in der anfangs geschilderten Situation schaffen. Deshalb: Nächster Schritt und Kamera an!

Nun passierte es: Die Videokamera lief, der CEO stellte sich hinter das Rednerpult und sollte zuerst nur einige Fragen beantworten, doch plötzlich war seine gute Ausstrahlung, die im face-to-face Gespräch noch so präsent war, verschwunden. Die Wirkung drehte sich sogar vollkommen ins Gegenteil. Dieser Mensch hier vor mir war nun hölzern, gehemmt, langweilig, uninteressiert, unsympathisch und kühl, seine Körpersprache paralysiert. Nun verstand ich, warum er bei Vorträgen und Präsentationen nicht wirkungskompetent und authentisch rüberkam: Der CEO hatte sich vor laufender Kamera schlicht und einfach verändert. Meine Aufgabe war es nun, diese aufmerksame, dynamische, freundliche Person wiederzufinden, die er während unseres Gesprächs war.

Es ist ein weit verbreitetes Phänomen, dass sich Menschen in entscheidenden Situationen verändern. Nur wichtig ist: Jeder sollte der bleiben, der er ist. Und zwar in seiner besten Form. Jeder Mensch hat seine persönliche Wirkung in sich und keiner kann sie so gut ausspielen wie man selbst. Dafür braucht es einen inneren Kompass, um eine authentische Wirkung und positive Ausstrahlung zu erzeugen. Glauben Sie mir, Charisma ist in jedem von uns vorhanden, man muss es nur hervorholen und wissen, wie man es erfolgreich einsetzt.

Was also empfahl ich nun dem um 180-Grad gedrehten CEO und was können Sie persönlich für sich und Ihre Wirkungskompetenz tun?

Der beste Kommunikator verändert nicht seinen Grundtypus

Bleiben Sie die Person, die in Ihnen ist. Authentizität ist das A und O! Verändern Sie NICHT Ihre Wirkung, egal ob Sie auf einer Bühne stehen, ein Interview geben oder in einem Meeting sind. Vorausgesetzt Sie wirken interessant! Nehmen Sie sich selbst mit der Kamera auf und sehen Sie sich die Aufzeichnung

ohne Ton an. Bewerten Sie sich: Wirken Sie langweilig, okay, interessant, oder sogar positiv unvergesslich? Interessant ist okay, aber alles darunter heißt, Sie sollten an Ihrer Wirkung arbeiten!

Weg mit vorgefertigten Redemanuskripten

Sprechen Sie frei und in einfachen, bildhaften, emotionalen Worten. Ziehen Sie sich aus einer vorgefertigten Rede die Stichwörter heraus und sprechen Sie mithilfe eines Stichwortzettels. Dass Sie sich nicht hinter einem Rednerpult verstecken sollten, versteht sich von selbst. Machen Sie sich „verwundbar“ und zeigen Sie Ihr gesamtes Wesen den Zuhörern. Stehen Sie beispielsweise zu Versprechern. Das macht Sie menschlich und damit sympathisch.

Es ist immer ein Dialog

Die Zuhörer sprechen zwar häufig nicht zurück, aber sie senden Signale und indirekt über die Körpersprache empfangen Sie die Signale der Zuhörer. Lernen Sie, körpersprachliche Signale zu lesen.

Selbstreflexion ist gefragt: Umso höher die Position, desto geringer die Reflexion. Deshalb empfehle ich jeder Führungskraft, sich regelmäßig zu reflektieren, und zwar in allen Bereichen, vor allem auch in Bezug auf ihre Wirkung. Denn die Wirkungskompetenz hat die Sachkompetenz überholt. Nur wenn eine Führungskraft gut wirkt, dann wird sie auch gehört.

Der CEO war ganz erstaunt, als er sich sein Video ohne Ton anschaute. „So wirke ich also auf andere!“, sagte er verblüfft. „Dabei meine ich das doch ganz anders.“ Schnell merkte er, wo es haperte und warum ihm seine Nervosität, die er ohne Kamera nicht an den Tag legte, im Wege stand. Nach einigen weiteren Übungen hatte er seine Wirkungskompetenz bereits deutlich verbessert und es fiel ihm sichtbar leichter, frei und ungehemmt vor der Kamera zu reden.Nicken – kleine Geste, große Wirkung

Charisma

Mit Ausstrahlung gewinnen

Viele erfolgreiche Entscheidungsträger verfügen über das gewisse berühmte Etwas! Denken wir hier nur an Richard Branson, Barack Obama, den Dalai Lama oder Jürgen Klopp! Unterschiedliche Persönlichkeitstypen, doch alle verfügen über dieses gewisse Etwas. Doch was ist Charisma überhaupt? Eine gottgegebene Gabe, Menschen für sich zu gewinnen? Ein Talent, das man hat oder eben nicht? Eine Selbstinszenierung? Der Begriff ist schwer zu fassen, aber der Beobachter fühlt es. Er fühlt eine Aura. Charisma entsteht im Kopf des Betrachters! Was aber können Sie nun tun, um als Führungskraft mehr Ausstrahlung zu gewinnen?

Es gibt 3 entscheidende Faktoren, die Sie unter die Lupe nehmen sollten.

Diese Faktoren hat der Psychologe Ronald Riggio evaluiert. Welche sind das?

Der erste Faktor ist Ihre Expressivität, ihr körpersprachliches Auftreten.

Zur Hälfte ist Ihre Körpersprache dafür verantwortlich, ob Sie als charismatisch wahrgenommen werden oder nicht! Treten Sie ausdrucksstark, lebendig und positiv auf. Verwickeln Sie Menschen in Gespräche. Hier geht es nicht darum,

dass Sie viel von sich preisgeben, sondern dem anderen das Gefühl vermitteln, sich für ihn zu interessieren. Also stellen Sie mehr Fragen, als dass Sie selbst erzählen! Und zeigen Sie Emotionen! Erzeugen Sie mit Ihrem gesamten Körper, dass Sie interessiert, überrascht oder gar empört sind. Und sprechen Sie, dann sollte der gesamte Körper, vor allem Ihr Gesichtsausdruck, Ihr Gesagtes widerspiegeln. Nur so springt der Funke auch über.

Der nächste Punkt ist Kontrolle.

Passen Sie Ihre Körpersprache an die Situation und die Ihres Gesprächspartners an. Und verhalten Sie sich ähnlich. Üben Sie sich in einer synchronen Körpersprache. Das bedeutet, dass Sie sich Ihrem Gegenüber körpersprachlich annähern. Das macht unwillkürlich sympathisch. Halten Sie Ihre negativen Gefühle unter Kontrolle. Und erschrecken Sie andere nicht mit Wutausbrüchen oder gar sarkastischen Aussagen.

Und der letzte Punkt ist die Sensitivität.

Stellen Sie eine Verbindung zu anderen her. Erfassen Sie die Stimmung und Atmosphäre in einer Gruppe und stellen Sie sich taktvoll darauf ein. Vermitteln Sie den Menschen das Gefühl, in diesem Moment das einzig Wichtige zu sein. Erzeugen Sie Präsenz.

Und wenn Sie dann noch angepasst mit der Zielgruppe kommunizieren und bildhaft sprechen und auch Ihre eigenen Gefühle ausdrücken, dann sind Sie dem Charisma ein großes Stück näher!

Möchten Sie mehr von den Politikern und Celebrities erfahren? Dann schauen Sie in mein Buch „Die Macht der Wirkung.“

Armbewegungen in der virtuellen Welt

Im Videoformat ist alles etwas anders. Wo sind die Stolpersteine?

Ihr Präsentationsfenster – Bildausschnitt erfassen

Im digitalen Modus muss der Bildausschnitt immer mitgedacht werden. Was das heißt? Werden Gesten zu groß ausgeführt, verschwinden Sie möglicherweise aus dem Bild bzw. aus dem Präsentationsfenster. Das wirkt irritierend und schmälert die Wirkung Ihrer Gesten. Prüfen Sie deshalb immer im Vorfeld, wie groß Ihre Gesten sein dürfen. Kreieren Sie rechts und links zwei Linien, die die Grenze darstellen: „Bis hierher und nicht weiter."

Die erschlagenden Hände

Wollen wir, dass jemand einen Beitrag zu einem Thema leistet, dann zeigen wir sehr häufig mit nach oben gerichteter Handfläche auf diese Person, nach dem Motto: „Was würden Sie dazu sagen?" Die Hand bewegt sich in Richtung des Gesprächspartners. In Videokonferenzen kann das problematisch sein. Strecke ich meine Hand in Richtung Kamera, dann wirkt diese Geste bei den Teilnehmern wie eine unproportional große Hand. Deshalb gilt bei Gesten die Grundregel: Arbeiten Sie mit den Händen in die Breite und nicht in die Länge.

Achten Sie in Videos darauf, dass Sie wenige und pointierte stehende Gesten ausführen. Faustregel: Pro Satz eine Geste!

Impressum:

© 2022 Monika Matschnig

Erstauflage

Umschlaggestaltung, Illustration: Verena Lorenz /Werte sichtbar machen, verenalorenz.com
eBook Erstellung: BookDesigns, bookdesigns.de

Verlag:
Monika Matschnig
Wirkung.Immer.Überall.
Bahnhofstraße 30
85375 Neufahrn b. Freising

ISBN e-Book: 978-3-9815223-1-0
https://www.matschnig.com/