Leseprobe aus: **Erfolgsfaktor Körpersprache** von Juliet Erickson.
Abdruck erfolgt mit freundlicher Genehmigung des Verlages. Alle Rechte vorbehalten.

PRANAHAUS
Alles Gute für Körper, Geist und Seele

Hier geht's zum Buch
>> Erfolgsfaktor Körpersprache

Inhalt

Einleitung
6

1

Kommunikations-stile
10

2

Haltung, Gestik und Bewegung
26

3

Blickkontakt
58

4

Stimme und Mimik
76

5

Konfrontation
100

6

Präsenz
130

Register 172

Dank 176

Einleitung

In den letzten 30 Jahren habe ich als Coach mit Tausenden Frauen aus allen Lebensbereichen gearbeitet: Studentinnen, Unternehmerinnen, Leiterinnen von gemeinnützigen Organisationen, Wissenschaftlerinnen, Politikerinnen, Künstlerinnen und Geschäftsführerinnen. Meine Aufgabe war, ihnen zu helfen, sich optimal zu präsentieren, vor allem in Situationen, in denen Erfolg oder Misserfolg große berufliche oder persönliche Tragweite haben. Und ganz egal, ob es um große Summen geht oder um eine große Idee, ob jemand besonders klug oder berühmt ist: Erfolg hängt weitgehend davon ab, wie überzeugend eine Person mit anderen kommunizieren kann.

Unter meinen Klienten sind im Allgemeinen deutlich mehr Männer als Frauen. Nicht, weil Männer mehr Unterstützung brauchen, sondern weil sie häufiger Führungspositionen innehaben und über die Mittel verfügen, einen Coach zu engagieren. Interessanterweise stellen aber meine weiblichen Klienten die weitaus vielfältigere Gruppe dar. Die Frauen entstammten verschiedenen Ethnien, Identitäten, Religionen und sozioökonomischen Gruppen.

Ich habe dieses Buch geschrieben, weil es meiner Meinung nach höchste Zeit ist, dass Frauen ihre Macht richtig nutzen. Wir Frauen haben längst begonnen, traditionelle Vorstellungen und Strukturen infrage zu stellen und den Machtbegriff neu zu definieren. Wir brauchen weder Anzug und Krawatte noch einen hochkarätigen Job, um Macht auszuüben. Uns geht es weniger um Titel und Karriere, sondern mehr um die Verantwortung gegenüber uns selbst, unserer Familie, der Gesellschaft und der Welt. Wir sind selbstständig und legen als Arbeitgeberinnen Wert auf Chancengleichheit.

Mir geht es dabei um einen genderneutralen Machtbegriff und darum, dass wir Frauen um unserer selbst willen als kompetent und einflussreich angenommen werden. Wir Frauen richten den Blick auf Selbstmanagement und Selbstwert, weniger auf Titel und Status. Die feministische Wissenschaftlerin Carolyn Heilbrun formulierte es so: »Macht ist die Fähigkeit, in jedem Diskurs den Platz einzunehmen, der zum Handeln befähigt, und das Recht, für voll genommen zu werden.« Ich glaube, dass dies auf unseren Verstand und unseren Geist zutrifft, aber allzu oft spricht unser Körper eine andere Sprache. Nicht selten vermittelt er etwas anderes als das, was wir eigentlich sagen möchten – vor allem in Stresssituationen.

Gendernormen wie auch die Verhaltensweisen eines jeden Menschen sind durch die jeweilige Kultur geprägt. Es gibt bestimmte Erwartungen an das Verhalten von Frauen, manche davon sind förderlich, viele aber lähmend.

Als Neugeborene folgen wir unseren Instinkten. Wenn wir Hunger oder Angst verspüren, reagieren wir darauf, indem wir schreien. Mit der Zeit beginnen wir, bewusster zu handeln. Unser Geist entwickelt sich und fängt an, die Funktionen von Gehirn und Körper zu beeinflussen. Wir lernen zu laufen, zu sprechen, zu spielen und mit anderen zu kommunizieren, allmählich entwickeln sich unbewusste Verhaltensweisen. Damit beginnt unsere Konditionierung, ob es uns gefällt oder nicht. Wie wir gehen und sprechen, uns verhalten und reagieren, wird durch die Menschen gesteuert, die uns erziehen.

Auch noch als Erwachsene sind wir dem Einfluss unseres neuromuskulären Systems und unserer Sozialisation unterworfen. Wir entwickeln Verhaltensmuster, die uns nicht immer nützen, und dennoch wenden wir sie tagtäglich an, ohne darüber nachzudenken. Dadurch werden sie gefestigt. Die ständige Wiederholung dieser Verhaltensmuster kann zu körperlichen Disbalancen führen.

Den wenigsten von uns ist bewusst, wie stark unsere Gedanken und Handlungen automatisiert sind. Das möchte ich mit diesem Buch ändern, denn nur so lassen sich diese unbewussten Muster auflösen. Selbstwahrnehmung ist der Schlüssel zur Veränderung.

Unsere Körpersprache wird lebenslang geformt. Ob sie uns nützt oder nicht – im Alltag sind wir uns dessen selten bewusst. Durch eine bessere Selbstwahrnehmung können wir aber beginnen, unbewusste Verhaltensweisen abzulegen, die uns keinen Nutzen bringen. Mit diesem Buch möchte ich Ihnen das Werkzeug dafür an die Hand geben, das Sie bei Bedarf immer wieder

einsetzen können. Ich hoffe, Sie mögen auch die Illustrationen – sie tragen ihren Teil dazu bei, wichtige Erkenntnisse zu vertiefen.

Im ersten Kapitel geht es darum, sich selbst und andere genauer zu beobachten und vor allem wahrzunehmen, wie sich Ihr Kommunikationsstil auf Ihre Körpersprache auswirkt. Sie werden lernen, Ihre eigenen Stärken und Schwächen – und die anderer Menschen – zu erkennen und auf andere so zu reagieren, dass Sie erfolgreicher kommunizieren.

In den Kapiteln 2, 3 und 4 werden konkrete Techniken vorgestellt, mit denen Sie sich Ihrer eigenen Körpersprache besser bewusst werden können. Sie lernen Grundmuster kennen, die Sie in Ihre Bewegungen und Ihre Gestik, in Haltung, Blickkontakt, Mimik und Stimme integrieren können. Sie werden lernen, das Zusammenspiel zwischen bewussten und unbewussten Entscheidungen besser zu verstehen, um sich dadurch natürlicher und authentischer zu präsentieren. Indem Sie in einem bestimmten Kontext bewusst bestimmte Verhaltensweisen wählen, wird sich Ihr Gefühl verändern, und das wiederum wirkt sich auf die Reaktionen anderer aus. Auf diese Weise lernen Sie, durch kleine, aber wirkungsvolle Veränderungen Ihre Körpersprache zu verfeinern.

In den letzten beiden Kapiteln geht es um Konfrontation und Präsenz. Gerade hier gibt es für Frauen viel Spielraum für Veränderung, und dies sind die Bereiche, in denen ich oft um Hilfe gebeten werde. Beide verlangen relativ viel Einsatz, um Sicherheit zu gewinnen, obwohl sie sich ihrem Wesen nach stark unterscheiden. Möchten Sie lieber einen Tiger oder einen Elefanten zähmen? Warum nicht beides? Am Ende dieses Teils werden Sie nicht nur die Unterschiede zwischen diesen beiden Konzepten besser verstehen, sondern auch Techniken gelernt haben, die Sie sofort in verschiedenen Situationen einsetzen können.

Dieses Buch soll Ihnen helfen, sich eine Körpersprache anzueignen, mit der Sie sich selbst wohlfühlen und die auf andere Menschen vertrauenerweckend wirkt. Mit etwas Zeit und Übung wird es Ihnen gelingen, überkommene Verhaltensmuster zu durchbrechen und die Art, wie Sie durch Ihre Körpersprache mit anderen kommunizieren, selbstbewusst zu steuern.

»Wenn Frauen lernen, ihre physische Präsenz und ihren Körper bewusst wahrzunehmen, können sie sehr viel wirkungsvoller mit anderen kommunizieren.«

Vier Kommunikationsstile

Um meinen Klienten zu helfen, die eigene Körpersprache und die anderer Menschen besser zu verstehen, unterscheide ich vier Kommunikationsstile. Vermutlich erkennen Sie sich – und viele Bekannte – beim Lesen der Beschreibungen wieder.

Den direkten Stil erkennen

- Kann ungeduldig wirken, den Gesprächspartner unterbrechen oder ihm das Wort abschneiden
- Meist ordentlich und gut organisiert
- Keine oder geringe Neigung zum Smalltalk
- Fragen und Antworten sind kurz und präzise.
- Bevorzugt genaue Erklärungen
- Schätzt es, wenn in einem Gespräch oder Meeting klare Prioritäten gesetzt werden
- Hält Streitgespräche und Konfrontationen aus
- Wirkt meist energisch und durchsetzungsfähig
- Bleibt in schwierigen Situationen meist ruhig
- Kann direkten Blickkontakt gut aushalten
- Strukturiert gern Gespräche, schätzt Pünktlichkeit
- Denkt und artikuliert sich strukturiert
- Gewicht im Stehen oft ausgewogen verteilt
- Beim Sprechen und Zuhören dem Gesprächspartner mit dem ganzen Körper zugewandt
- Stimmliche Variationen meist in der Lautstärke
- Trifft bevorzugt Aussagen, stellt selten Fragen; Letztere erfordern oft Ein-Wort-Antworten oder sind so formuliert, dass sie wie ein Verhör wirken.

Auf den direkten Stil eingehen

- Aufrecht stehen, Schultern entspannt, Gewicht gleichmäßig verteilt, Körper dem Gegenüber direkt zugewandt
- Bei Bedarf energisch auftreten
- Mit klarer, gut hörbarer Stimme sprechen
- Zu Verabredungen aller Art pünktlich erscheinen
- Nicht laut denken (»vom Hölzchen aufs Stöckchen«)
- Smalltalk und Vertrauliches weitgehend vermeiden
- Briefe und E-Mails knapp und sachorientiert formulieren
- Fragen kurz und genau beantworten (vorher überlegen: Frage verstanden?)
- Im Gespräch zuerst die Hauptaussage treffen, dann im Detail erklären (falls gewünscht)
- Zu Beginn klären, wie viel Zeit für die Besprechung zur Verfügung steht
- Auf dem Laufenden sein und Aussagen mit realen, relevanten Beispielen untermauern
- Wenn Sie etwas nicht wissen, sagen Sie es!
- Auch das Follow-up sollte kurz und prägnant sein.

ein eher seitlicher Blick. Kommt Ihnen das irgendwie bekannt vor?

Wir nehmen solche Haltungen ein, ohne darüber nachzudenken, etwa wenn wir zuhören (am Telefon, in einem Meeting), einen Vortrag halten oder einfach plaudern, vor allem aber, wenn wir eine Idee oder einen Gedanken entwickeln oder eine Frage beantworten. Diese Haltungen treten also auf, wenn wir in einer Kommunikationssituation absichtsvoll als Sender oder Empfänger fungieren.

Beginnen wir mit dem ruhigen Stehen. Wenn Sie verstehen, wie wichtig eine ausgewogene, ruhige Grundhaltung ist, wird es Ihnen leichterfallen, Gewohnheiten abzulegen oder zu verändern, die Ihnen nicht dienlich sind. Selbst ein stillstehender Körper kann ein Trommelfeuer unbewusster Botschaften senden, die das Zuhören erschweren. Dadurch entsteht eine Diskrepanz zwischen dem, was wir vermitteln wollen, und dem, was wir tatsächlich vermitteln. Betrachten wir einige Grundhaltungen, die bei Frauen häufig vorkommen:

Gekreuzte Knöchel Kreuzt man im Stehen die Füße dicht voreinander, schiebt sich die Brust nach vorn und eine Schulter wird leicht angehoben. Dadurch ist der ganze Körper nicht im Gleichgewicht. Manche Klientinnen haben mir gesagt, dass diese Haltung gerade mit hohen Absätzen leicht einzunehmen ist. Für den Körper ist sie trotzdem ungesund. Außerdem kann diese Haltung Unentschlossenheit, mangelndes Engagement, Unverbindlichkeit oder Unsicherheit vermitteln.

Krumme Haltung Die Schultern sind gerundet, Hals und Kopf nach vorn geneigt, die Hände tief vor dem Körper oder seitlich hängend. Jeder, der viel am Bildschirm arbeitet, kennt den »Geierhals«. Diese Haltung vermittelt Antriebslosigkeit, Kraftlosigkeit und ein geringes Selbstvertrauen. Wer so steht, wird Mühe haben, Schwerpunkte zu vermitteln oder Prioritäten zu setzen, weil die Bewegung fehlt und die Hände eng am Körper gehalten werden. Frauen nehmen diese Haltung oft unbewusst ein, um sich nicht zu breit zu machen oder andere zu bedrängen.

Eine solche versammelte Körperhaltung kann als rücksichtsvoll oder bescheiden interpretiert werden. Seit Jahrhunderten gelten Haltungen, die Sanftmut, Freundlichkeit und Unterwerfung ausdrücken, als typisch weiblich. Ich denke aber, heute sollten sich Frauen bewusst für oder gegen solche Haltungen entscheiden können.

Die S-Kurve Damit meine ich eine übertriebene Krümmung der Wirbelsäule, um Brust und Gesäß vorzuschieben, denn diese Haltung gilt als besonders feminin. Ich kann diese Haltung nicht einmal in abgeschwächter Form lange durchhalten, ohne lachen zu müssen. In einem der witzigsten Videos, die ich kenne, versuchen Frauen für ein Foto die übertriebene S-Kurve von Comic- und Videospielfiguren nachzuahmen.

Die S-Haltung ist nicht nur ein Klischee für Weiblichkeit. Sie ist außerdem ungesund für den Rücken und bringt den Körper aus dem Gleichgewicht. In

Eingefahrene Muster

Viele verfestigte Bewegungsmuster entstehen aus Unsicherheit darüber, wie man den Raum um sich herum nutzt und wie man sich in Relation zu anderen Menschen und Gegenständen positioniert. Und immer spielt der Kontext eine Rolle.

Wenn Sie in der Öffentlichkeit sprechen, müssen Sie den Abstand zu den Zuhörern und die Größe des Raums berücksichtigen. Beides hat Einfluss darauf, wie gut die Zuhörer Sie sehen können. Damit Bewegungen wirken, müssen sie wahrgenommen werden. In diesem Fall dürfen Sie also gern etwas übertreiben. In einer Konferenz oder Präsentation dagegen ist die Bewegungsfreiheit meist eingeschränkt. Man steht oder sitzt an einer Stelle und verwendet möglicherweise eine Tafel oder Projektion, vielleicht wurden Unterlagen ausgeteilt. Bewegung scheint hier fehlt am Platz.

Hier folgen einige typische Bewegungsmuster. Vielleicht erkennen Sie sich wieder:

Beim Sprechen gehen Damit ist nicht gemeint, bei einem Spaziergang mit jemandem zu plaudern. Es geht um das Auf- und Abgehen in Situationen, in denen die Aufmerksamkeit eigentlich bei den Zuhörern sein sollte, etwa bei einer Präsentation, in einem Meeting oder einem Zweiergespräch. Hier entsteht der Eindruck, dass Sie beim Gehen denken. Das kann man sinnvoll einsetzen, wenn man weiß, wie und wann. Oft allerdings gehen die wichtigen Aussagen verloren, weil sie zum Fußboden oder zur Wand gesprochen werden statt zu den Zuhörern.

Nirgendwo Damit meine ich, eine ungeschickte Entfernung zu den Zuhörern zu wählen oder sich nicht in die zentrale Blickachse des Raums zu stellen. Vor allem Frauen halten gern etwas Abstand zum Geschehen (und werden dann schlecht gehört). Das wirkt, als würden sie sich nicht voll einbringen. Dadurch kann der Eindruck entstehen, sie seien zögerlich, unbeteiligt oder warteten auf die Aufforderung, aktiv zu werden. In der Körpersprache gibt es viele Aspekte, die in ähnlicher Weise Unsicherheit oder fehlendes Selbstbewusstsein vermitteln.

Schwanken Ein Bewegungsmuster, das an ein Metronom erinnert: Die Füße stehen fest auf dem Boden, aber der Oberkörper bewegt sich leicht vor und zurück. Häufig kommen noch andere Elemente hinzu, beispielsweise eng vor dem Körper verschränkte Arme, eine leise Stimme und manchmal nervöse, unruhige Hände. Solche Bewegungsmuster können den Eindruck vermitteln, man sei schüchtern, schlecht vorbereitet oder überfordert.

Gehen und sprechen wie ein Manager Einer klugen Person, die sich selbstbewusst, engagiert und aufmerksam präsentiert, hört man gern zu. In meiner Praxis habe ich mit vielen Menschen gearbeitet, die durchaus qualifiziert waren, dies aber durch ihre Art zu sprechen und zu gehen nicht gut vermitteln konnten. Jeder muss allerdings seine ganz eigene Art zu sprechen und zu gehen finden, denn davon hängt die authentische Wirkung ab.