

Mehr Erfolg durch gezielte Wahrnehmung

Körpersprache: Es ist einfach gut, sie zu verstehen

Dr. Helga Jäger sprach mit Österreichs Körpersprache-Praxis-Experten Mag. Markus Rimser über die Bedeutung nonverbaler Kommunikation sowie über Tipps & Tricks zum Thema Körpersprache.

Wußten Sie, dass mehr als 90 Prozent der Wirkung unserer Kommunikation auf andere nonverbal erzeugt wird? Markus Rimser, Körpersprachenexperte von Corporate Consult: „Körpersprache ist die natürlichste und schnellste Art und Weise für Mensch und Tier, sich auszudrücken. Einerseits stellt Körpersprache eine Möglichkeit dar, auch ohne Worte mit anderen zu kommunizieren (soziale Funktion), andererseits hilft uns die Wahrnehmung der Körpersprache des anderen auch, jederzeit auf unvorhergesehene, gefährliche Situationen adäquat reagieren zu können (Überlebensfunktion).“ Prinzipiell kann man alle Bewegungsabläufe und Verhaltensweisen, die unbewusst (also nicht willkürlich gesteuert) ablaufen, dem Begriff Körpersprache zuordnen. Diese drücken sich vor allem in Mimik (Ausdruck des Gesichts), Gestik (Arm, Hand, Finger) und in Haltung und Gang (Dynamik des Körpers) aus. Genau genommen zählen Tempo, Lautstärke und Modulation der

Stimme ebenfalls zur Körpersprache, da auch diese unbewusst ablaufen. Rimser: „Entgegen allen Behauptungen, wonach verschränkte Arme ein Zeichen von Ablehnung sein sollen, beginnt Körpersprache immer erst reaktiv, dh. als Reaktion auf einen internen (Gedanke, innerer Dialog) bzw. externen (z.B. eine Frage Ihres Gesprächspartners) Reiz – und das auch nur dann, wenn die Reaktion innerhalb von drei Sekunden (sog. Drei-Sekunden-Regel) abläuft. Diese Regel räumt auf mit allen Vorverurteilungen der willkürlichen, trivialen unterstellenden Körperspracheinterpretation und führt zu der auf Fakten beruhenden Körperspracheanalyse.“

Was kann man wirklich ablesen und erkennen?

„Da unsere Körpersprache aus den frühesten Regionen unseres Gehirns, dem Stammhirn, welches ja vorrangig für die Sicherung unseres Überlebens verantwortlich ist, entspringt, lassen sich folgende vier instinktive Ausprägungen von

Körpersprache ableiten: Angriff, Schutz, Flucht und Unterwerfung. So kann man z. B. in einem Kundengespräch auf den ersten Blick erkennen, wie der Kunde momentan empfunden und sich in späteren Gesprächen seinem Habitus entsprechend verhalten wird.“

Die vier Instinkte für unser Verhalten

Immer dann, wenn wir in unangenehme, für uns neue oder gefährliche Situationen kommen, aktivieren sich laut Rimser – je nach Erfahrung, Charakter und Herkunft des Menschen – diese Instinkte und bringen unsere tiefsten, inneren Empfindungen nach außen.

„Nehmen wir das Beispiel Verkaufsgespräch: Ein Kunde, der nach Produktinformation, Vertragsgestaltung und Preisverhandlung (Reiz) mit verschränkten Armen und Beinen (Reaktion) vor dem Kundenberater sitzt, wird wohl kaum zum gewinnbringenden Kunden werden, geschweige denn weitere Empfehlungen aussprechen. Erkennt nun der Kundenberater durch Wahrnehmung des instinktiven Verhaltens (Schutzinstinkt) seines Kunden dessen Unbehagen, kann er jederzeit durch effizientes Fragen, über eine Veränderung der Körperhaltung oder durch Neugestaltung des

Verkaufsrahmens intervenieren. Dieses Prinzip lässt sich auch auf jede andere Art von Kommunikation, wie z.B. Mitarbeitergespräch, Beratungsgespräch, Coaching, Meetings, Führung etc. umlegen und erfolgreich anwenden.“

Tipps und Tricks

1. Schärfen Sie Ihre Wahrnehmung!

Je mehr Körpersprache Sie beobachten, desto mehr Informationen erhalten Sie von Ihrem Gesprächspartner. Gehen Sie immer davon aus, dass die inhaltliche Ebene immer nur einen Bruchteil des tatsächlich Erlebten abbildet, die restliche, äußerst wirkungsvolle Information können Sie in der Körpersprache ablesen.

2. Halten Sie sich an persönliche Distanzzonen!

Nicht jeder schätzt Diskussionen im intimen Rahmen (45



bis 60 cm) – schon gar nicht, wenn es sich beim Gesprächspartner vielleicht um den eige-

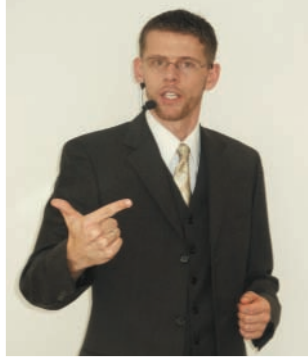
nen Chef handelt. Im Arbeits- und Kundenkontext gelten Mindestabstände von 120 bis 150 cm! Blickkontakt und ein kräftiger Händedruck lassen die Gesprächsbeziehung beginnen und vermitteln Kooperationsbereitschaft und Selbstsicherheit.

3. Wenn Sie mit anderen kommunizieren verwenden Sie



am besten eine offene Körperhaltung mit ausreichend Gestik: „Ein Bild sagt mehr als tausend Worte!“

4. Schauen Sie Ihrem Gegenüber auf die Finger! Menschen, die sehr oft den Daumen in ihrer Gestik verwenden signalisieren, dass ihnen Dominanz wichtig ist. Der Zeigefinger steht für Wissen, während der Mittelfinger Selbstbehauptung und Durchsetzungsvermögen zum Ausdruck



bringt. Der betonte Ringfinger kennzeichnet besonders sensible Menschen und den kleinen Finger selbstgestalterischer Persönlichkeiten in Aktion kennen wir von Parties und Sektempfängen.

5. Kommunizieren Sie immer mit Dynamik!

Damit sind nicht nur anregende Worte und Intonation, sondern vor allem ein dynamischer, den Emotionen angepasster Körperausdruck zu verstehen. Vor allem bei Gesprächen, die sich festgelaufen (stuck state) haben, kann die plötzliche Veränderung des eigenen Körperausdrucks in eine ressourcenvolle Haltung (resource state) Wunder wirken.

6. Weg mit Etiketten und Masken!

Bringen Sie Ihre Gefühle auch nonverbal zum Ausdruck! Kein Wunder, dass viele an Burn out leiden, wenn sie den ganzen Tag lang Theater spielen.

Sympathie und Vertrauen entstehen durch signalisierte Offenheit des Körpers und seiner Gebärden. Weg von der Mas-



se, wieder hin zur natürlich kongruenten Ausstrahlung!

7. Verwenden Sie Ihre Körpersprache für Ihren persönlichen Erfolg!

Descartes schrieb: „Cogito ergo sum – Ich denke, also bin ich.“ Richtig, so wie wir denken, so verhalten wir uns auch, d.h. unsere Gedanken beeinflussen unsere Körpersprache. Diese Beziehung gilt jedoch auch umgekehrt – befinden wir uns in einer hinderlichen Körperhaltung (z.B. zusammengekauert), dann bekommt unser Organismus wenig Durchblutung und Sauerstoff, das Ergebnis ist vorprogrammiert. Um erfolgreiche Gespräche zu führen bedarf es einer zweckdienlichen Körperhaltung (z. B. rhetorische

Grundhaltung, Selbstsicherheit etc.) und gezielter Vorbereitung durch emotionale Einstimmung auf das Gespräch.

Markus Rimser: „Beginnen Sie sich einfach wieder mehr für andere zu interessieren, den Fokus von sich selbst wieder auf unsere Mitmenschen zu legen. Die Körpersprache hilft uns dabei, uns selbst und andere besser zu verstehen. Dabei geht es nicht darum, den anderen zu durchschauen, sondern einfach darum, in kritischen Situationen angepasst und flexibel reagieren zu können. Dieses Wissen um die Funktionsweise unseres Körpers und seines Ausdrucks ist damit die Garantie für mehr Erfolg im Berufsleben, im Privatbereich, aber auch im ökologischen Umgang mit sich selbst – und den können wir doch alle brauchen!“ **T**

MARKUS RIMSER:

Studium an der WU Wien, Spezialisierung in den Bereichen Personalentwicklung und Human Resources. Seit 1994 als selbstständiger Trainer tätig, Aufgabenbereiche u.a. Beratung und Entwicklung von Unternehmen in Umstrukturierungsprozessen in Bereichen Soft Skills und Personal- sowie Organisationsentwicklung. www.corporateconsult.net

Vera F. Birkenbihl in Österreich!

15. September 2004, Linz

Brain-Management Denk-Tools für kreative Lösungen



Leiterin des Instituts für
gehirn-gerechtes Arbeiten,
Querdenkerin und
Bestseller-Autorin

Vera F. Birkenbihl ist dafür bekannt, neueste wissenschaftliche Erkenntnisse humorvoll und spielerisch (=gehirn-gerecht) zu vermitteln. Sie erfahren aktuellste Erkenntnisse zu Denk- und Lernprozessen, die Ihnen in Zukunft das Lernen – Denken – Problemlösen erleichtern werden.

Kontakt: Business Circle, www.businesscircle.at, DI(FH) Birgit Bischof, bischof@businesscircle.at, Tel: +43/1/522 58 2

experts
exclusive

BUSINESS
CIRCLE
Konferenzen und Seminare

