

Körpersprache – Der kritische Erfolgsfaktor im Beruf

Body Language – The Critical Factor for Success in a Profession

Monika Matschnig

Themenschwerpunkt Körpersprache

Zusammenfassung

Eine gute, stimmige Körpersprache trägt wesentlich zum Erfolg im Berufsleben bei. Denn nur dann, wenn das Gesamtbild aus inhaltlicher Argumentation und nonverbalen Signalen kongruent ist, kommt die Botschaft beim Gegenüber an, wirken wir überzeugend. Für die Körpersprache sind die direkten Kommunikationsformen wie Körperhaltung, Gesten, Mimik und Blickverhalten relevant. Zudem spielen indirekte Formen wie Stimme und Körpergröße eine wichtige Rolle. Gerade mit der eigenen Selbstdarstellung tun sich aber viele Menschen schwer. Unter ExpertInnen ist zudem umstritten, inwieweit wir unsere Körpersprache steuern können. Die Autorin vertritt die Ansicht, dass zentrale Aspekte der nonverbalen Kommunikation wie Haltung, Gestik und Mimik relativ gut zu beeinflussen sind. Durch entsprechendes Training und Coaching lassen sie sich formen und mit Blick auf die angestrebte Wirkung optimieren. Ziel ist: Die Körpersprache passt zum Persönlichkeitstyp, Körper und Sprache erzählen dieselbe Story. Der erste Schritt zu einer wirkungsvolleren Körpersprache ist immer die Selbstreflexion. Eine kritische Auseinandersetzung mit der eigenen Wirkung auf andere hilft nicht nur, sich selbst, sondern auch andere besser zu verstehen.

Abstract

A good, coherent body language adds significantly to the success in professional life. Only when content and nonverbal signals are congruent does the message arrive at the recipient; we are then convincing. Relevant for the body language are the direct forms of communication like posture, gesticulation, facial expressions and gaze. Indirect forms like voice, body height are also playing an important role. But it is the own self-presentation that is difficult for many people. Ex-

perts also don't agree whether or not we are able to influence our body language. The author is of the opinion that central aspects of nonverbal communication, like posture, gesticulation and facial expressions are relatively well to be influenced. One can form them with training and coaching and optimize them towards the desired effect. The goal is: The body language matches the personality type; body and language are telling the same story. The first step towards an effective body language is always self reflexion. A critical examination with the own effect on others not only helps to understand oneself but also others.

1. Unsere Wirkung arbeitet nicht immer für uns

Wann kriegen selbst toughen Manager und Führungskräfte weiche Knie und zeigen zutiefst menschliche Unsicherheitsmerkmale? Meine Antwort nach vielen hundert Körpersprache- und Wirkungskoachings: Immer wenn sie sich eigene Videoaufnahmen anschauen, denn die Kamera legt jede noch so kleine Unsicherheit offen. Warum fuchtle ich mit der rechten Hand herum? Wieso hängt der linke Arm so saft- und kraftlos am Körper herab? Und mein häufiges Blinzeln, das muss wohl an der Kameraführung liegen? Nein, weit gefehlt. Das ist die Realität, das ist ihre Wirkung. Die bewegten Bilder zeigen, ob Mann oder Frau die eigene Körpersprache beherrscht – eine Sprache, die laut, sogar sehr laut sein kann.

Ein solches Videotraining bedeutet im ersten Moment häufig ein Schockerlebnis für meine TeilnehmerInnen, da ihre Selbstwahrnehmung nicht immer mit der gefilmten Realität übereinstimmt. Erst wenn die TeilnehmerInnen mit mir die Videos analysieren, erkennen sie ihre körpersprachliche Wirkung und finden die Erklärung dafür, warum der Applaus nach einer Präsentation doch eher dünn war oder die Blicke der Mitarbeiter in