

## Körpersprache im Berufsleben

Der wichtigste Punkt bezüglich der Körpersprache ist der Eindruck von Natürlichkeit und Offenheit.

Ein Zuviel an bewusster Mimik und Gestik und zu perfektionistische Selbstkontrolle wirken aufgesetzt und verkrampft. Bleiben Sie sich selbst treu, machen Sie sich Ihre Einzigartigkeit bewusst - selbst kleine Unsicherheiten wirken dann noch anziehender und individueller als ein antrainiertes und unpersönliches perfektes Verhalten. Nichts wäre schlimmer, als sich eine Körpersprache anzutrainieren, die nichts mit Ihrer Persönlichkeit zu tun hat. Sind Sie eher ein schüchterner Mensch, würde ein seltsamer Eindruck entstehen, wenn Sie künftig mit großen Gesten überzeugen wollten.

Solange Sie sich in Ihrer Haut wohl fühlen und einige Regeln beachten, werden auch Sie durch Ihre Körpersprache überzeugen können, beruflich wie privat.

### **Aufrechte Körperhaltung**

Mit hängenden Schultern und gesenktem Blick wirken Sie niedergedrückt. Ein aufrechter Gang, verbunden mit bewusster und richtiger Atmung tief in den Bauch, verstärkt den selbstbewussten Eindruck und gibt ein positives Selbstwertgefühl. Halten Sie den Kopf hoch, ziehen Sie den Bauch ein und blicken sie über die Horizontlinie. Wenn Ihre Körpergröße nicht sonderlich imponierend sein sollte, strahlt der richtige Gang Selbstvertrauen aus, zieht Aufmerksamkeit an und lässt Sie charismatischer erscheinen. Einen Raum betreten Sie am besten mit einem normalen raumgreifenden Schritt. Wenn Sie stehen bleiben stellen Sie sich weder zu breitbeinig (zu dominant), noch zu schmal (zu unsicher) hin.

Wichtig an einer aufrechten Haltung ist allerdings die lockere Bewegung. Sind Sie innerlich verkrampft und setzen so eine Körperhaltung auf, wirken Sie steif und unfähig zur Spontaneität. Überzeugend ist Ihr Auftreten nur, wenn Sie sich Ihrer sicher sind und sich wohl fühlen.

### **Lächeln Sie!**

Ein wichtiges positives Signal ist das Lächeln. Lächelt allerdings nur der Mund und nicht die Augen, kann das eher negativ wirken. Doch selbst wenn Sie am Anfang noch verkrampft sind und Sie Ihren Ausdruck selbst aufgesetzt finden: Allmählich wird das Lächeln verinnerlicht und dadurch echt und ehrlich.

Hier wird vorgetäuschte Körpersprache also allmählich zu echter Körpersprache. Es gibt hierfür eine einfache Erklärung: Wenn wir Menschen anlächeln, lächeln sie zurück. Das ist ein positives Signal, das wir allmählich verinnerlichen können.

### **Blickkontakt**

Von größter Bedeutung in der nonverbalen Kommunikation ist natürlich der Blickkontakt. Egal ob Sie zuhören oder selbst sprechen, suchen Sie den Blick zu Ihrem Gesprächspartner und zeigen Sie so Sicherheit und Aufmerksamkeit. Andernfalls wirken Sie schüchtern, so als hätten Sie etwas zu verbergen.

Als Sprecher sollten Sie die Augen ab und zu zur Seite richten, als Zuhörer den Sprecher allerdings unverwandt anblicken, um so Interesse und Sympathie zu signalisieren. Das ermuntert den Sprecher zum Weiterreden und der Blick kann als Regulator fungieren.

### **Mimik**

Die Mimik zeigt, mit Hilfe von siebzehn Gesichtsmuskeln, unser Grundgefühl an. Freude, Wut, Ekel stehen uns buchstäblich ins Gesicht geschrieben, der Ausdruck ist uns bereits angeboren.

Einer der häufigsten Gesichtsausdrücke ist, ohne dass uns dies bewusst sein muss, eine Mischung aus Ärger und Missmut. Nicht nur Kleinigkeiten, über die wir uns geärgert haben,

können diesen Ausdruck hervorrufen, sondern auch Anspannung und Stress. Wenn Sie locker und entspannt wirken wollen, müssen Sie locker und entspannt sein. Aus diesem Grund lohnt es sich, negative Gedanken durch positivere zu ersetzen, indem Sie sich z.B. Ihre Trümpfe ins Bewusstsein bringen oder an Schönes denken. Nicht nur, dass Ihnen angenehme Gedanken gut tun: Sie strahlen gleichzeitig Lockerheit und Sympathie aus, ablesbar an einem fröhlicheren Gesicht.

### **Gestik**

Kraftvolle und bestimmte Gesten zeigen Selbstsicherheit und Offenheit. Zeigen Sie in einem Gespräch z.B. häufig Ihre Handflächen, so wirken Sie offener. Gestikulieren Sie eher mit den Unterarmen und den Händen, denn eine starke Bewegung der Oberarme kann leicht hektisch wirken. Wichtig ist auch, Ihre Sitzfläche vollständig auszunutzen. Wer nur auf der Stuhlkante sitzt, wirkt zaghaft und hat nicht den festen Bodenkontakt, um vollkommen konzentriert zu sein.

Auch Ihre Füße sind ein wichtiges Instrument der Körpersprache, während eines Gesprächs sollte Ihre Fußspitze z.B. immer zum Gesprächspartner zeigen und auf diese Weise symbolisieren, wohin Sie sich geistig bewegen.

Vermeiden Sie fahrig und nervöse Gesten wie Herumzupfen, Kratzen oder das Kneten der Kleidung. Sie sollten sich während des Sprechens auch nicht ans Kinn, an den Mund oder an die Nase fassen, da dies alles Anzeichen für Verlegenheit sind. Aber auch das völlige Vermeiden von Gesten kann unsicher und eingeschüchtert wirken. Aus der Medizin ist bekannt, dass depressive Menschen kaum noch Gesten einsetzen. Wenn Ihr Gesprächspartner etwas Unangenehmes sagt, sollten Sie sich auch nicht ans Ohr fassen, diese Geste wird von einigen Verhaltensforschern und Psychologen als "Bestrafungs-Gestus" interpretiert. Sie zeigen so Ihrem Gesprächspartner, dass Sie ihm etwas übel nehmen. Vor der Brust gefaltete Hände können als Zeichen für Verkrampfung und Unsicherheit angesehen werden, ebenso das Festkrallen in die Stuhllehnen. Versuchen Sie stattdessen, sich Ihrem Gesprächspartner locker zuzuwenden, ohne ihm zu nahe zu kommen.

Auch in Bezug auf die Gestik gilt: wenn Sie sich in Ihrer Haut wohl fühlen, aufgesetzte Gesten vermeiden und Sie selbst bleiben, werden Sie auch auf andere positiv wirken.