

Fußstellung verrät Gemütslage

Geschäftsleute informieren sich in WFG-Seminar über die Bedeutung der Körpersprache

Berchtesgadener Land (WFG) - Das Fortbildungsprogramm der Qualitätsoffensive Berchtesgadener Land im Herbst 2008 hatte als einen neuen Schwerpunkt das Thema Körpersprache. Das große Interesse daran signalisierten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Qualitätsoffensive bereits Anfang Oktober beim Vortrag »Wissen Sie, wie Sie auf andere wirken? Wortlose Kommunikation«, von Seminarleiter Dirk Breuer. Mitte November hatten Interessierte die Möglichkeit, ihr Wissen in puncto Körpersprache in zwei Aufbau Seminaren mit dem Titel »Oft unterschätzt: Die Kraft des Auftretens!« auszubauen.

»Der durchschnittliche Mensch spricht verbal pro Tag zwischen zehn und elf Minuten.« Mit dieser Eingangsbemerkung schreckte Dirk Breuer sein Publikum auf. Breuer weiter: »Der durchschnittliche Satz dauert in etwa nur 2,5 Sekunden; der Rest der täglichen Kommunikation wird allein durch Körpersprache bewerkstelligt.«

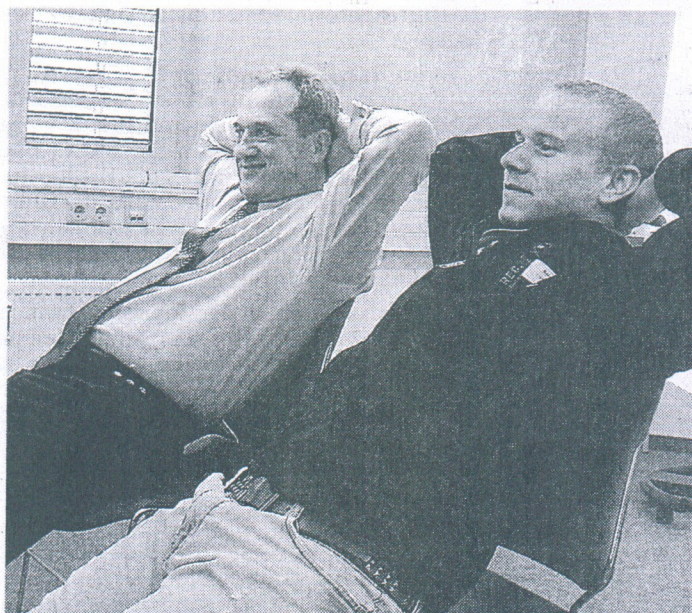
Körpersprache finde sowohl im beruflichen als auch im privaten Kontext statt. Somit sei es umso wichtiger, Grundzüge der Körpersprache zu verstehen und gezielt einsetzen zu

sondern stets im Kontext gesehen werden müssten. Denn nur weil sich ein Kunde am Kopf kratze, sei sich dieser nicht zwangsläufig bei einer Kaufentscheidung unsicher, auch ein spontaner Juckreiz am Kopf könne ausschlaggebend sein.

Breuer wies die Teilnehmerinnen und Teilnehmer weiter auf die Intimzone des Menschen hin. In unserem Kulturkreis liegt diese zwischen 15 und 46 Zentimeter Distanz zum Gegenüber. Werde diese von unbekanntem Personen unterschritten, empfänden die Akteure eine Unsicherheit und ein Unwohlsein. So lasse sich beispielsweise an der Körperhaltung ablesen, wie nahe sich zwei Personen stünden. Breuer gab auch Tipps, wie im Verkaufsgespräch dieser Abstand ohne Probleme unterschritten werden könne.

Die Körpersprache gehe vom gesamten Körper aus. So entstehe durch die Kombination aus Hand-, Kopf- und Beinhaltung eine bestimmte Stimmungslage, die kommuniziert werde. Besonders bei Vorstellungsgesprächen sei die Körperhaltung von existenzieller Bedeutung. Ein gerader Blick zeugt von Interesse, weite Armgesten von Selbstsicherheit und eine parallele Fußhaltung von Aufmerksamkeit. Ein Blick ins Leere hingegen könne dem zukünftigen Arbeitgeber verraten, dass der Bewerber mit seinen

Gedanken nicht beim Thema sei. Hängende Schultern, dass er sich mutlos fühle und eine nach innen gedrehte Fußhaltung eine gewisse Unsicherheit suggerieren. Besonderen Anlass zum Schmunzeln gab Dirk Breuers Demonstration von Imponiergehabe, dessen sich vor allem das männliche Geschlecht bediene. Bei der so genannten »Pfauengeste«, rutsche die Person sitzend bis zur Stuhlkante, strecke die Beine aus, schlägt sie gestreckt übereinander und nimmt die Hände selbstsicher ausgestreckt über den Kopf. Dirk Breuer warnte insbesondere die Teilnehmerinnen vor Männern mit derartigen Gesten, da hinter Imponiergehabe meist das Gegenteil des Kommunizierten stehe. Während der Seminare nutzten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Gelegenheit, auch individuelle Situationen aus Geschäfts- und Privatleben nachzustellen und zu interpretieren.



Seminarleiter Dirk Breuer (l.) und Markus Kroiss vom Sportpark Freilassing beim »Imponieren«.

Foto: privat

können. Ein Hotelbesitzer könne durch bestimmte Körpersignale dem Gast Verständnis und Hilfsbereitschaft signalisieren, die Einzelhandelskauffrau dem Kunden durch zielführende Gesten Kompetenz und Fachwissen kommunizieren. Stärken werden durch gekonnte nonverbale Kommunikation verstärkt, Schwächen könnten minimiert werden. Dirk Breuer wies in diesem Kontext jedoch darauf hin, dass bestimmte Gesten in verschiedenen Kulturkreisen unterschiedlich interpretiert werden könnten. So verstünden Bewohner angelsächsischer Nationen den Ring, gebildet aus Daumen und Zeigefinger, als »OK« oder »Alles im Ordnung«. Der Franzose hingegen interpretiere dieses Zeichen mit »Null« oder »Nichts«, der Japaner mit »Geld« und einige Bewohner der Mittelmeerländer fassten diese Geste als Beleidigung auf. Breuer betonte, dass Gesten nie isoliert betrachtet werden dürften,

Gedanken nicht beim Thema sei. Hängende Schultern, dass er sich mutlos fühle und eine nach innen gedrehte Fußhaltung eine gewisse Unsicherheit suggerieren.

Besonderen Anlass zum Schmunzeln gab Dirk Breuers Demonstration von Imponiergehabe, dessen sich vor allem das männliche Geschlecht bediene. Bei der so genannten »Pfauengeste«, rutsche die Person sitzend bis zur Stuhlkante, strecke die Beine aus, schlägt sie gestreckt übereinander und nimmt die Hände selbstsicher ausgestreckt über den Kopf. Dirk Breuer warnte insbesondere die Teilnehmerinnen vor Männern mit derartigen Gesten, da hinter Imponiergehabe meist das Gegenteil des Kommunizierten stehe. Während der Seminare nutzten die Teilnehmerinnen und Teilnehmer die Gelegenheit, auch individuelle Situationen aus Geschäfts- und Privatleben nachzustellen und zu interpretieren.