

Von hängenden Schultern und Pfauengesten

Fortbildungsprogramm der Qualitätsoffensive befasste sich mit der Körpersprache

BERCHTESGADENER LAND – Das Fortbildungsprogramm der Qualitätsoffensive Berchtesgadener Land hatte im Herbst als einen neuen Schwerpunkt das Thema Körpersprache. Das große Interesse an diesem Thema signalisierten die Teilnehmer der Qualitätsoffensive bereits Anfang Oktober beim Vortrag „Wissen Sie, wie Sie auf andere wirken? Wortlose Kommunikation“ durch Dirk Breuer von Breuer-Seminare. Im November wurde zahlreichen Interessierten die Möglichkeit gegeben, 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 Referent Dirk Breuer sein Publikum auf. „Der durchschnittliche Satz dauert hierzu in etwa nur 2,5 Sekunden; der Rest der täglichen Kommunikation wird allein durch Körpersprache bewerkstelligt.“ Körpersprache findet im beruflichen und im privaten Kontext statt. Somit ist es umso wichtiger, Grundzüge der Körpersprache zu verstehen und gezielt einsetzen zu können. Der Hotelbesitzer kann durch bestimmte Körpersignale dem Gast Verständnis und Hilfsbereitschaft signalisieren, die Einzelhandelskauffrau kann mit dem Kunden durch zielführende Gesten kommunizieren. Stärken werden durch gekonnte nonverbale Kommunikation verstärkt, Schwächen können minimiert werden.

Dirk Breuer wies jedoch darauf hin, dass bestimmte Gesten in verschiedenen Kulturkreisen unterschiedlich interpretiert werden können. So verstehen Bewohner angelsächsischer Nationen den Ring, gebildet aus Daumen und Zeigefinger, als „OK“ oder „Alles in Ordnung“, der Franzose hingegen interpretiert dieses Zeichen mit „Null“ oder „Nichts“, der Japaner mit „Geld“, und einige Bewohner der Mittelmeerländer verstehen diese Geste als Beleidigung. Breuer betonte, dass Gesten nie isoliert betrachtet werden dürfen, sondern stets im Kontext gesehen werden müssen. Denn nur weil sich ein Kunde am Kopf kratzt, ist sich dieser nicht zwangsläufig bei einer Kaufentscheidung unsicher, auch ein spontaner Juckreiz am Kopf kann ausschlaggebend sein. Breuer wies die Teilnehmer des Weiteren auf die Intimzone des Menschen hin. In unserem Kulturkreis befindet sich diese bei einem Abstand zum gegenüber von 15 bis 46 Zentimetern, je nach Persönlichkeit. Wird dieser

von unbekanntem Personen unterschritten, empfinden die Akteure eine Unsicherheit und ein Unwohlsein. So lässt sich beispielsweise an der Körperhaltung ablesen, wie nahe sich zwei Personen stehen. Der Referent gab auch Tipps, wie im Verkaufsgespräch dieser Abstand ohne Probleme unterschritten werden kann. Die Körpersprache geht von jedem Teil unseres Körpers aus. So entsteht durch die Kombination aus Hand-, Kopf- und Beinhaltung eine bestimmte Stimmungslage, die kommuniziert wird. Besonders bei Vorstellungsgesprächen ist 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 kann dem zukünftigen Arbeitgeber „verraten“, dass der Bewerber mit seinen Gedanken nicht beim Thema ist, hängende Schultern, dass er sich mutlos fühlt und eine nach innen gedrehte Fußhaltung eine gewisse Unsicherheit suggerieren.

Besonderen Anlass zum Schmunzeln gab Dirk Breuers Demonstration von Imponiergehabe, welchem sich vor allem das männliche Geschlecht bedient. Bei der sogenannten „Pfauengeste“ rutscht die Person sitzend bis zur Stuhlkante, streckt die Beine aus, schlägt sie gestreckt übereinander und nimmt die Hände selbstsicher ausgestreckt über den Kopf. Dirk Breuer warnte insbesondere die weiblichen Teilnehmer vor Männern mit derartigen Gesten, da hinter Imponiergehabe meist das Gegenteil des Kommunizierten steckt. Während der Seminare nutzten die Teilnehmer die Gelegenheit, auch individuelle Situationen aus Geschäfts- und Privatleben nachzustellen und zu interpretieren. Die Aufbau Seminare fanden im Rahmen der Qualitätsoffensive Berchtesgadener Land statt. Die Teilnehmer konnten sich neben wertvollen Informationen auch kostbare Punkte auf dem Weg zum Qualitätssiegel sichern. Das aktuelle Kursprogramm finden Interessierte unter www.qualitaetsoffensive-bgl.de.

Das Programm ist eine Initiative der Wirtschaftsförderungsgesellschaft Berchtesgadener Land, die Unternehmen in Fragen rund um Existenzgründung, Fördermöglichkeiten, Standortmarketing sowie bei Genehmigungsverfahren oder der Suche nach geeigneten Gewerbegrundstücken unterstützt. Nähere Informationen bietet die Internetseite www.wfg-bgl.info oder das Freilassinger Büro im Techno-Z, Sägewerkstraße 3, Telefon 08654/77500.