

# Achten Sie auf Ihre Körpersprache

Die durch die Kanzlerin bekannte „Merkel-Raute“ soll angeblich ein Zeichen von Souveränität sein. Tatsächlich ist es eine Konzentrationsgeste, die wirkt, als wären Sie in sich gekehrt und nicht bei Ihrem Umfeld. Nutzen Sie sie, um sich zu konzentrieren, wenn Sie alleine sind – jedoch nicht vor anderen. Bei Angela Merkel ist sie längst zum Markenzeichen geworden. Sie darf diese Geste beibehalten.

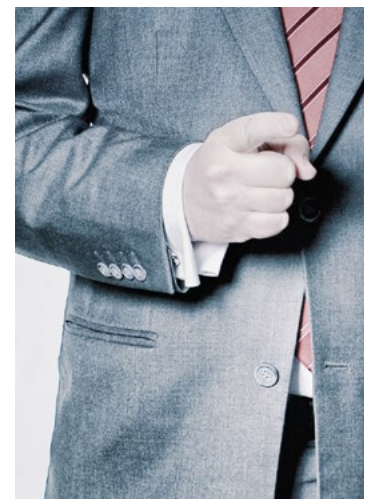
Körpersprache ist nie zufällig. Sie zeigt stets in Echtzeit Gefühle, Gedanken und Absichten an. Sie ist ehrlicher als Worte und verrät so, was Sie vielleicht verbergen wollen – etwa Nervosität, Unsicherheit oder mangelnde Überzeugung. Niemand kann seine Körpersprache komplett beherrschen. „Es sind vielmehr störende Gewohnheiten, die sich mit etwas Konsequenz abtrainieren lassen“, sagt der Präsentationstrainer Michael Moesslang, der schon das Kanzlerduell 2013 für das „ZDF Heute Journal“ analysiert hat (zu sehen in unserer App-Version oder online unter [bit.ly/1wqOjQt](http://bit.ly/1wqOjQt)). Der Regensburger Experte verspricht: „Auch wenn Ihr Gegenüber die Nuancen nicht bewusst erkennt, er wird Sie mehr akzeptieren und respektieren als bisher. Ihre Kommunikation wird einfacher und erfolgreicher.“ Zwei der folgenden elf Haltungen können Sie jederzeit einnehmen – die übrigen neun sollten Sie sich möglichst abgewöhnen. Text: Ingo Schenk

Wenn Sie diese Haltung einnehmen – gerader Stand auf beiden Beinen und die Arme seitlich herunterhängend – kommt Ihnen das vermutlich beim ersten Mal komisch vor. Das liegt nur daran, dass Sie es nicht gewohnt sind. Dabei eignet sich diese Haltung hervorragend als passive Haltung! Passiv bedeutet, dass Sie dabei nicht sprechen. Gewöhnen Sie sich daran, Sie wirken dadurch souverän.



Wer nur ein Bein belastet – es gibt verschiedene Varianten –, hat keinen festen Stand. Es ist ein Irrglaube und vor allem reine Gewohnheit, ein Bein entlasten zu müssen. Wir sind viel besser dafür gebaut, sicher und gerade auf beiden Beinen zu stehen. Dann ist die Wirbelsäule aufrecht – wir wirken selbstsicher.

Der erhobene Oberlehrerfinger oder der auf eine andere Person gerichtete Zeigefinger sind stets unangenehm. Manchmal passiert dies gerade dann, wenn Sie eigentlich jemandem zustimmen wollen: „Ja, da haben Sie recht.“ Besser vermeiden.

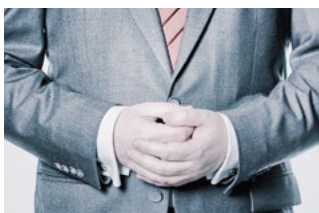


Wer seinem Gegenüber seine Hände nicht zeigt, hat in der Wahrnehmung anderer etwas zu verbergen. Deshalb: Zeigen Sie auch beim Zuhören Ihre Hände. Lassen Sie im Stehen die Arme einfach seitlich herabhängen. Im Sitzen legen Sie sie auf den Tisch. Wenn Sie sprechen, sollten Sie Ihre Worte mit Gestik unterstreichen.



Eine Hand in der Hosentasche wirkt cool und leger? Nun ja: Obwohl der herausschauende Daumen Dominanz symbolisieren soll, ist die versenkte Hand ein Zeichen von Unsicherheit und wird ungern gesehen. 85 Prozent der Bundesbürger empfinden diese Haltung als störend.

Typisch, insbesondere bei Anzugträgern, sind in den Hosentaschen verborgene Hände. Nicht nur, dass diese Haltung womöglich den Bauch unvorteilhaft betont – sie wirkt reichlich arrogant und kommt beim Gesprächspartner nicht gut an.



Sie wissen nicht, wohin mit Ihren Händen? Vor allem, wenn die Aufmerksamkeit auf Sie gerichtet ist wie bei Präsentationen? Kein Problem: Legen Sie sie locker ineinander auf Höhe des Bauchnabels. Das wirkt entspannt und sicher. Von hier aus können Sie zudem hervorragend Gesten machen.



Ob am Besprechungstisch oder bei Präsentationen: Immer wieder wird der Stift versehentlich als Verlängerung des Zeigefingers eingesetzt und wie eine Waffe gegen andere gerichtet. Wollen Sie wirklich Ihr Gegenüber aufspießen? Legen Sie den Stift bitte immer weg, wenn Sie sprechen – er wird sonst auch leicht zum verlängerten Oberlehrerfinger.



Gerne von Fotografen als Pose der Macht inszeniert, wirkt dies auf andere immer verschlossen, abweisend und oftmals arrogant. Lassen Sie sich so nicht fotografieren und nehmen Sie diese Haltung auch nicht versehentlich bei Gesprächen ein. ■■■■



**Die Redaktion verlost ...**

... fünf Exemplare des Ratgebers „Bessere Körpersprache – mehr erreichen“ von Michael Moesslang. Um an der Verlosung teilzunehmen, besuchen Sie uns bis zum 26. Februar auf [creditreform-magazin.de/gewinnspiele](http://creditreform-magazin.de/gewinnspiele)



Diese Pose ist ein eindeutig sexuelles Signal, das im Geschäftsleben nichts verloren hat. Es soll Selbstsicherheit, Macht und Potenz symbolisieren.

