

# Erfolgsfaktor Körpersprache beim Pitch



## Der wahre Grund fürs Scheitern

Stammkapital, prozentuale Beteiligung, Gewinnausschüttung. Beim Pitch vor Investoren geht es um harte Fakten. Produktideen, Zielgruppen, Zahlen, Markchancen ... Und trotzdem scheitern sie oft.

## Woran das liegt?

Manche der Löwen haben es in der Höhle frei heraus gesagt, andere haben fadenscheinige Ausreden an Fakten aufgehängt. Es geht nie nur um Zahlen und Fakten. Es geht um Menschen. Investition hat eine Menge mit Vertrauen zu tun. Aber auch mit Sympathie. Schließlich wird von beiden Seiten eine langfristige Zusammenarbeit geplant. Der erste Eindruck, der gerade 150 Millisekunden dauert und zu 84 Prozent zutrifft, macht's.

## Kongruenz zwischen Worten und Körper

Doch der erste Eindruck ist es nicht alleine. Wir sind ständig auf der Suche nach Unstimmigkeiten in der Körpersprache. Und wenn Sie sich jetzt daran erinnern, dass Sie im letzten Meeting keine einzige Regung bewusst wahrgenommen haben? Dann kann ich entgegnen, dass die Körpersprache tief verankert ist – schließlich ist sie älter als die Menschheit und wird auch von den allermeisten Tieren genutzt. Es reicht vollkommen aus, sie unbewusst wahrzunehmen. Sie entscheidet trotzdem alles.

Noch dazu sind wir im Bewusstsein durch die Sprache abgelenkt. Da diese lächerliche 30.000 Jahre alt ist (bei knapp sechs Millionen Jahren Menschheitsgeschichte!), benötigt sie noch viel Aufmerksamkeit.

## Körpersprache erzeugt Sympathie

Das Interessante ist, dass wir viele Eigenschaften automatisch verknüpfen, die nicht alle ursächlich zusammenhängen. So stehen eine selbstsiche-

re Haltung und souveräne Gestik automatisch für Glaubwürdigkeit, Vertrauen und auch Sympathie. Letzteres gilt nur teilweise. Weil auch eine „coole“ Körpersprache sympathisch ankommen kann. Obwohl sie nur der Versuch ist, sicherer zu wirken, als man ist. Dann allerdings, weil der andere ebenfalls versucht cool zu sein. Denn Ähnlichkeiten machen auch sympathisch.

Da wir aber in vielen Situationen davon ausgehen können, dass erfahrene Investoren selbst ein authentisches und sicheres Auftreten haben, können sie dieses auch von cool unterscheiden. Dann ist ein selbstsicheres Auftreten umso wichtiger.

## Die perfekte Haltung

Weltweit und seit Jahrmillionen gleich ist eine sichere Haltung: Füße etwa hüftbreit und parallel oder höchstens leicht nach außen. Keinesfalls nach innen oder übertrieben breit wie ein Cowboy. Oberkörper und Schultern gerade. Vergessen Sie den Tipp, die Schultern nach hinten zu ziehen, das sieht unnatürlich steif aus.

Der Blick geht auf geradem Weg direkt in die Augen des Gegenübers – mindestens 2, maximal ca. 7 Sekunden. Ist die Nase zu weit unten und geht der Blick deshalb von unten nach oben, wirkt das unsicher oder – mit einem Lächeln kombiniert – frech. Ist die Nase zu hoch wirkt das im wahrsten Sinne des Wortes hochnäsiger, also arrogant.

**Apropos Lächeln:** Männer lächeln zu wenig. Dabei wirkt ein Lächeln stets freundlich und sympathisch.

## Wohin mit den Händen?

Unsicherheitssignale sind oft sehr subtil und zeigen sich im Schutz des Körpers. Das geht beim klassischen Verschränken der Arme an. Der Grund dafür

mag auch mal Kälte sein, doch die Wirkung ist stets Abwehr und Verslossenheit. Die drei schützenswertesten Bereiche sind dabei die Drosselgrube, der Solarplexus und der Schritt. Die gekreuzten Arme schützen den Solarplexus.

Die Drosselgrube wird tatsächlich gelegentlich mit der Hand geschützt, dann allerdings meist unbewusst. Oder aber durch eines dieser modischen Tücher oder Schals. Besser unbedingt den Hals freihalten. Die Krawatte ist die einzig sozial gelern- te Ausnahme. Gibt es keine Krawatte muss deshalb auch der Knopf offen sein.

Die „Freistoßhaltung“ ist sowieso keine gute Alternative, sie schützt besonders deutlich. Wer sich schützt ist unsicher und zeigt Angst.

Auch die Hände zu verstecken ist ein No Go: Hände aus den Hosentaschen und auch nicht hinterm Rücken. Sie sollten – nein müssen! – immer sichtbar sein.

Nehmen Sie stattdessen die Hände ineinander – Finger nicht verschränken – vor den Bauchnabel oder lassen Sie sie seitlich locker herabhängen.

## Gestik zeigt Überzeugungskraft

Wenn Sie sprechen, dann ist viel Gestik ein Zeichen von Be- geisterung. Je mehr Gestik, desto glaubwürdiger und emotio- naler. Es gibt kein Zuviel! Es gibt nur ein zu hektisch – und das wirkt dann auf andere als sei es zu viel. Das wiederum bedeu- tet, dass die ideale Gestik ruhig ist und am Ende der Bewegung auch mal in der Luft stehen bleibt. Die Wissenschaft bezeichnet diesen Moment als Stroke Hold Phase und je länger jemand die Gestik hält, desto souveräner wirkt er.

Gestik darf dabei auch groß sein, manches Lehrbuch mag an- deres behaupten, doch das ist schlicht falsch voneinander ab- geschrieben. Studien belegen, dass gerade Populisten deswe- gen so gut ankommen, weil sie durch Ihre Gestik begeistern. Und diese ist tatsächlich größer als bei den meisten Politikern der etablierten Parteien.

Ja, die Gestik entscheidet sogar über Wahlergebnisse. Ebenso wie über den Erfolg bei einem Pitch.



### Michael Moesslang

Michael Moesslang, der Hitchcock der Präsentation, ist Top-Experte für Präsentation, Körpersprache sowie Selbstsicherheit. Als 5 Sterne Redner, 5 Sterne Trainer, Coach und Erfolgs-Autor hat er aus der Erfahrung von annähernd 1.500 Vorträgen mit PreSensation® eine eigene Methode entwickelt.