

ART *of* CHANGING

MANAGEMENT & LEADERSHIP CONSULTANTS

KOMMUNIKATION

»Erfolgsfaktor Körpersprache«



**»Unser Körper ist Ausdruck unserer physischen,
emotionalen und geistigen Verfassung.
Er offenbart unsere Persönlichkeit – er sagt,
wer wir sind. Daher kommt der Ausstrahlung,
die wir durch unseren Körper entfalten,
eine essentielle kommunikative Bedeutung zu.«**

Es geschah während des G-20-Gipfels 2009 in London. Barack Obama wartete mit seiner Delegation in einem historischen Gebäude in London auf den englischen Premierminister Gordon Brown, als dieser mit einigen Mitarbeitern im Tross einen langen Korridor entlang kam. Er wirkte sehr angespannt und grimmig als er stampfenden Schrittes mit hochgezogenen Schultern, verkürztem Nacken und geballten Fäusten der amerikanischen Delegation entgegen eilte.

Ganz offensichtlich war Gordon Brown über irgendetwas zornig, und zwar so sehr, dass er Barack Obama überhaupt nicht bemerkte und an diesem vorbei stapfte. Barack Obama konnte es kaum glauben, dass sich der Gastgeber des G-20-Gipfels so verhielt, schließlich sprach er jemanden von Gordon Browns Begleitern an und sagte, halb im

Scherz: „Sag eurem Mann er soll sich beruhigen.“ Dabei hatte Gordon Brown noch kein einziges Wort gesprochen – die Körpersprache hatte aber genug gesagt.

Wie sich später herausstellte, war der Zorn von Gordon Brown bei einem vorangegangenen Meeting mit seinen Mitarbeitern entfacht worden und hatte nicht das Geringste mit der amerikanischen Delegation zu tun; aber da hatte sich der Eindruck von Gordon Brown als einem unbeherrschten Choleriker schon eingepägt und selbstverständlich fand diese Episode ihren Weg in die internationale Presse.

Dies ist ein drastisches Beispiel für die Wirkung von Körpersprache, aber auch auf subtilerer Weise ist das, was der Körper sagt, für die Anderen wahrnehmbar.

**In diesem Whitepaper geben wir eine Einführung in das Thema
»Körpersprache als Erfolgsfaktor«.**

INHALTSVERZEICHNIS



Erfolgsfaktor Körpersprache

- 2** Warum interessieren sich so viele Menschen für Körpersprache?
- 3** Was ist Körpersprache?
- 4-5** Warum ist Körpersprache essentiell für die Personal- sowie Führungskräfteentwicklung?
- 6-7** High Power und Low Power Modus
- 8** Potentialanalyse der Körpersprache für Führungskräfte



ERFOLGSFAKTOR KÖRPERSPRACHE

Warum interessieren sich so viele Menschen für Körpersprache?

Das Interesse an dem Thema Körpersprache hat in den letzten Jahrzehnten immer mehr zugenommen, da zahlreiche publizierte Belege aus der Wissenschaft zur Wichtigkeit der non-verbalen Kommunikation ihren Weg in die Allgemeinbildung fanden.

- Viele Menschen wollen daher mehr über ihre Wirkung auf Andere und über die bewusste Gestaltung dieser Wirkung erfahren.
 - Sie wollen die Körpersprache anderer besser deuten und so in beruflichen wie privaten Situationen erfolgreicher kommunizieren.
 - Sie wollen verstehen, warum und wie die eigene Körpersprache auch auf sie selbst „zurück“-wirkt.
- Und nicht zuletzt wollen sie das Thema Körpersprache nicht nur theoretisch verstehen, sondern ganz praktisch und umsetzbar für reale Situation im beruflichen und privaten Leben dazulernen.

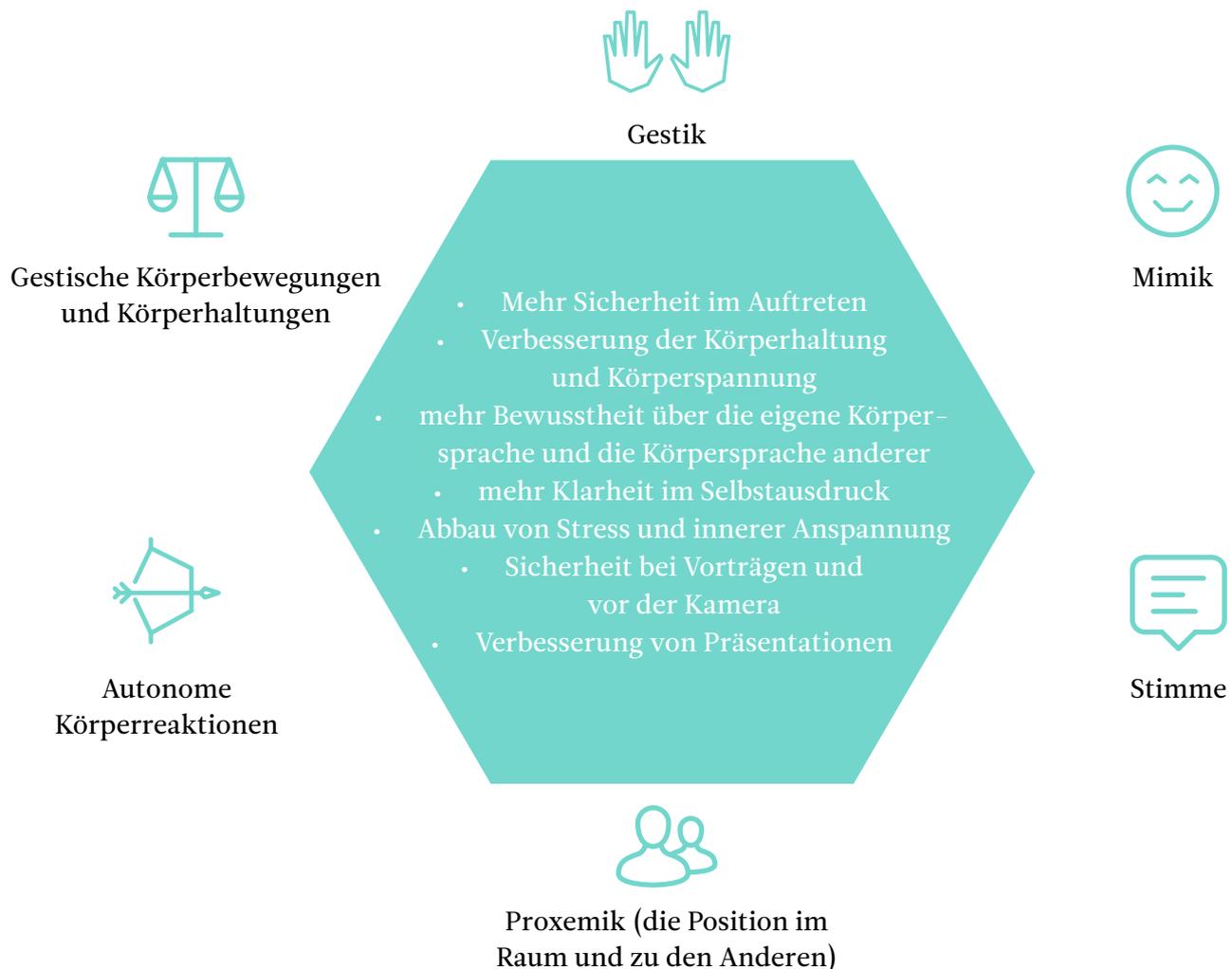


ERFOLGSFAKTOR KÖRPERSPRACHE

Was ist Körpersprache?

Unser Körper ist Ausdruck unserer physischen, emotionalen und geistigen Verfassung. Er offenbart unsere Persönlichkeit - er sagt, wer wir sind. Daher kommt der Ausstrahlung, die wir durch unseren Körper entfalten, eine essentielle kommunikative Bedeutung zu.

In der Kommunikation mit Mitarbeitern, beim Kundenkontakt, bei Präsentationen, bei Vorträgen und Ansprachen, in Bewerbungsverfahren, immer spricht unser Körper. Durch Training der Körpersprache werden diese Ziele unterstützt:



In all diesen Bereichen können wir durch Aufmerksamkeit und Training unsere non-verbale Kommunikation verbessern. Dazu ist es erforderlich, ein konkretes Bewusstsein über die eigenen Handlungen und den Ausdruck des eigenen Körpers zu erlangen, und im zweiten Schritt erfordert es die bewusste Betrachtung der wirklichen Absichten und Werte sowie die Klärung innerer Konflikte.



ERFOLGSFAKTOR KÖRPERSPRACHE

Warum ist Körpersprache essentiell für die Personal- sowie Führungskräfteentwicklung?

Unsere Körpersprache ist nicht nur durch die Emotionen geprägt, die wir ausdrücken, sondern ebenso durch jene Gefühle, die wir verstecken, oder die wir nicht fühlen möchten.

Dieser Zusammenhang ist nicht nur für uns selbst relevant. Er erleichtert uns auch die Kommunikation enorm, wenn wir in der Lage sind, aus den körpersprachlichen Signalen die Gefühlslage der Anderen herauszulesen und dann angemessen darauf zu reagieren. Weil nur der seine Emotionen kontrollieren kann, der sie auch kennt, ist eine bewusste Auseinandersetzung mit dem Thema Emotionen vor allem für jene wichtig, die als Führungskraft oder an konfliktträchtigen Stellen arbeiten.

Wer andere führen will, muss zu allererst in der Lage sein, sich selbst zu führen. Das ist im Wesentlichen eine Frage zunehmender Bewusstheit. Man kann nur tun, was man will, wenn man weiß, was man tut.

Emotionale Intelligenz ist der zentrale Begriff für die Qualität des Umgang mit den eigenen Gefühlen und den der Anderen. Alle emotionalen Regungen, zusammen mit den zugehörigen Gedanken und psychologischen sowie biologischen Zuständen, erzeugen Handlungsbereitschaften. Emotionen sind letztlich Handlungsimpulse, die wir auf die eine oder andere Art nutzen können.

Emotionen bei anderen zu erkennen ist die eine Seite der Medaille, die andere Seite besteht darin, die eigenen Emotionen zu beherrschen, bzw. gezielt einzusetzen. Angela Merkel beispielsweise ist meisterhaft darin, keine Gefühlsregungen zu zeigen. Von außen ist Ihre Befindlichkeit nur schwer zu entschlüsseln. Das verschafft ihr in vielen Situationen strategische Vorteile.

Warum ist Körpersprache essentiell für die Personal- sowie Führungskräfteentwicklung?

Folglich ist vor allem der gezielte Einsatz des Ausdrucks eigener Emotionen wichtig und erfolgreich dabei, eine bestimmte Wirkung zu unterstützen oder eine bestimmte Atmosphäre zu erzeugen. Sehr berühmt geworden ist der Kniefall Willy Brandts am “Ehrenmal der Helden des Ghettos” in Warschau. Die Symbolkraft dieser Geste ist in die Geschichtsbücher eingegangen. Der Kniefall war vermutlich nicht inszeniert oder vorgeplant, sondern eine Folge Willy Brandts Bewusstseins für die Situation und Ausdruck eines emotionalen Antriebs. Willy Brandt kommentierte die Situation später so: “Am Abgrund der deutschen Geschichte und der Last der Millionen Ermordeten tat ich, was Menschen tun, wenn die Sprache versagt.”

Viele Menschen denken, dass Erfolg ausschließlich von fachlich-inhaltlicher Kompetenz und stringenter Argumentation abhängig ist. Es gibt aber noch den anderen wichtigen Faktor: unsere Ausstrahlung, denn wir leben in der Wahrnehmung der Anderen.

Wenn körpersprachliche Signale weder unsere Kompetenz unterstreichen, noch unseren Anspruch auf Führung oder die

Relevanz unserer Aussagen legitimieren können, dann schränkt das unsere Möglichkeiten ein.

Das bedeutet, Erfolg ist abhängig davon, wie die Anderen uns wahrnehmen, denn wir leben, wie bereits betont, in der Wahrnehmung der Anderen. Daher lohnt sich eine intensivere Auseinandersetzung mit der eigenen Körpersprache.

Für diese Auseinandersetzung brauchen Sie Bewusstheit in drei Bereichen:

1. Für den persönlichen Kontext
2. Für Ihr Gegenüber
3. Für die resultierenden körpersprachlichen Signale

Punkt 1 beschreibt dabei den Zusammenhang in dem Sie sich bewegen.

In welchem Rahmen befinden Sie sich, welche Regeln gelten in der jeweiligen Umgebung, welche Erwartungen gibt es?

Punkt 2 bezieht sich auf die Interessen der beteiligten Personen, inkl. ihrer eigenen Interessen. Was wollen Sie erreichen, was ist Ihre persönliche Agenda, welche direkten, offenen oder versteckten Interessen haben die Anderen?



ERFOLGSFAKTOR KÖRPERSPRACHE

High-Power- und Low-Power-Modus

Grundsätzlich gibt es zwei Modi der Körpersprache, die sich zueinander konträr verhalten:



High-Power

Der High-Power-Modus, als körpersprachliches Grundmuster einer Ausstrahlung von Souveränität, Durchsetzungsstärke und zielgerichtetem Verhalten.

Zum High-Power-Modus gehört ein Set von körpersprachlichen Signalen:

- Seltenes Berühren des eigenen Körpers
- Gehen und Bewegungen zielgerichtet
- Normal lautes Sprechen
- Eher tiefere Stimmlage
- Anschauen ohne den Blick abzuwenden
- Aufgerichtet und eher straffe Körperhaltung
- Ruhige und gleichmäßige Atmung
- Insgesamt ein Modus der Ausdehnung

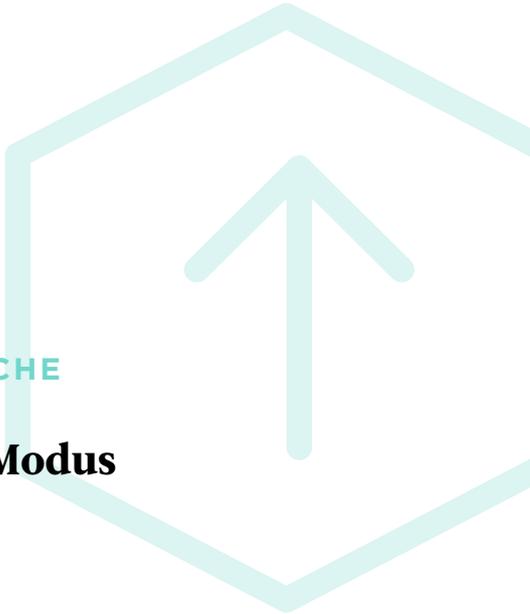


Low-Power

Dem gegenüber steht der Low-Power-Modus, als ein körpersprachliches Grundmuster einer Ausstrahlung von Unsicherheit, Anpassung und Indifferenz.

Zum Low-Power-Modus gehört ein anderes Set von körpersprachlichen Signalen:

- Häufiges Berühren des eigenen Körpers
- Gehen und Bewegungen fahrig, unsicher
- Leises und stockendes Sprechen
- Eher hohe Stimmlage
- Abwenden des Blickes, Vermeiden von längerem Blickkontakt
- Gebeugte und eher schlaffe Körperhaltung
- Insgesamt ein Modus des Zusammenziehens



ERFOLGSFAKTOR KÖRPERSPRACHE

High-Power- und Low-Power-Modus

In den letzten 40 000 Jahren hat sich der Mensch biologisch kaum mehr verändert – wir werden noch immer von den gleichen inneren Antrieben, Bedürfnissen und Emotionen gesteuert und reagieren unbewusst auf die gleichen Signale wie vor Urzeiten. Die kulturelle Umgebung hat sich zwar dramatisch verändert, die inneren Dynamiken von Dominanz und Anpassung, Vorsicht und Vertrauen, Führen und Folgen etc. haben aber immer noch die gleichen biologischen Grundlagen. In vielen, vor allem beruflichen Situationen, verweisen nonverbale Signale noch immer auf Eigenschaften wie Selbstsicherheit, Durchsetzungsvermögen, Souveränität, Vertrauenswürdigkeit – oder eben nicht.

Die Signale, die wir aussenden, wirken aufgrund biologischer Mechanismen auf die Anderen und unterstützen beim High-Power-Modus den Anspruch auf Führung oder Expertenstatus.

Im Low-Power-Modus würde dieser Anspruch eher untergraben. High- und Low-Power-Modus wirken jedoch nicht nur auf die Anderen, sie wirken auch auf uns selbst zurück. Wissenschaftliche Untersuchungen mit Versuchspersonen, die sich in High- oder Low-Power-Positionen begeben haben, zeigten im Low-Power-Modus eine deutlich Zunahme des Stresshormons Cortisol und eine Abnahme des Dominanz-Hormons Testosteron. Im High-Power-Modus nahm hingegen das Stresshormon Cortisol signifikant ab und das Dominanzhormon Testosteron nahm entsprechend zu (Siehe hierzu die wissenschaftliche [Studie](#)).

Das heißt, wenn wir uns im High-Power-Modus bewegen, dann erleben wir weniger Stress und fühlen uns souveräner und durchsetzungsfähiger. Wäre das alleine nicht schon Grund genug, sich intensiv mit dem Thema Körpersprache zu beschäftigen?



ERFOLGSFAKTOR KÖRPERSPRACHE

Potentialanalyse der Körpersprache für Führungskräfte

Als Einstieg bieten wir unseren Klienten einen Quick-Check an.

In dieser Potentialanalyse der Körpersprache messen wir die non-verbale Performance in 12 grundlegenden Bereichen mit insgesamt 66 definierten Parametern und legen auf dieser Grundlage das individuelle Trainingsprogramm fest.

Wenn Sie interessiert sind, dann finden Sie auf unserem YouTube-Kanal noch weitere interessante Infos in unseren **Videos zum Thema Körpersprache** oder Sie setzen sich direkt mit uns in Verbindung.





Art of Changing

Michael Fortwängler
Martin-Luther-Platz 22
D-40212 Düsseldorf

info@art-of-changing.de
www.art-of-changing.de

Tel. +49 (0)211 13866 154
Mobil: +49 (0)1511 58 34 511