



Sicher kommunizieren Softskill Körpersprache



Andreas Erbenich,
Unternehmensberater

Die sogenannten „Softskills“ sind bei der Jobsuche oder der Beförderung mitentscheidend dafür, welcher Kandidat oder welche Kandidatin das Rennen macht.

Auch im Zeitalter der digitalen Kommunikation werden noch „alte“ Sprachen gepflegt: Latein, Altgriechisch, und da ist dann noch die Körpersprache. Die Körpersprache ist eine Form der nonverbalen Kommunikation, die sich in Form von Gestik, Mimik, Habitus, also Auftreten und Umgangsformen, und anderen bewussten oder unbewussten Äußerungen des menschlichen Körpers ausdrückt. Die Körpersprache hat einen entscheidenden Einfluss auf die Verständlichkeit der gesprochenen Worte bzw. die eigentliche Botschaft.

Eine Studie des US-amerikanischen Psychologieprofessors Albert Mehrabian kam zu dem Ergebnis, dass Worte nur zu 7 % für den Gesamteindruck verantwortlich sind, den ein Mensch auf seinen Gesprächspartner macht. 38 % macht der Tonfall der Stimme aus und 55 % die Körpersprache. Kommunikation also als Einheit von Wort, Stimme und Körper.

Eine Situation, in der Körpersprache von weitreichender Bedeutung ist, ist sicherlich das persönliche Bewerbungsgespräch. So möchte ich

in diesem Kontext im Folgenden Körperhaltung, Mimik und Gestik als wesentliche Teile der Kommunikation beispielhaft beschreiben.

Die richtige Körperhaltung

Die Körperhaltung ist für die Gesprächspartner ein wichtiges Signal. Sie hat einen großen Anteil an der Wirkung einer Person auf ihre Mitmenschen. Das beginnt bereits beim Betreten eines Raums. Ist der Kopf gesenkt, wirkt das wenig selbstsicher. Tritt man mit stolz geschwellter Brust auf, könnte man sogleich für arrogant gehalten werden. Ein aufrechter Gang zeugt in der Wahrnehmung der Mitmenschen von Selbstvertrauen und Kompetenz. Die Körperhaltung darf aber nicht angestrengt oder unnatürlich wirken, denn dann wirkt sie nicht überzeugend.

Die Körperhaltung steht in enger Verbindung mit der Ausstrahlung und dem gesamten Erscheinungsbild einer Person. So hieß es schon früher in der Schule und zu Hause, dass man gerade sitzen soll. Ein Mensch, der aufrecht geht oder sitzt, präsentiert seinen gesamten Oberkörper und wirkt dadurch selbstbewusster und offener. Eine aufrechte Körperhaltung gilt von jeher als Zeichen der Würde und Anmut. Nicht umsonst heißt es „Haltung bewahren“ oder ein „aufrechter Mann“.

Beim Sitzen sollte man dann möglichst die ganze Sitzfläche des Stuhls benutzen, um sich optimal positionieren zu können. Wenn man ständig auf dem Stuhl hin und her rutscht oder permanent die Beine übereinander schlägt, zeugt das von Nervosität. Seien Sie locker, aber nicht zu lässig. Ein Arbeitgeber erwartet von seinen Mitarbeitern, dass sie z.B. im Kundengespräch auch im Sitzen eine gute Figur machen und Kompetenz, Interesse sowie Offenheit ausstrahlen.

Mimik und Gestik

Mit seiner Mimik drückt ein Mensch mehr aus, als er es mit Worten allein könnte. Die Mimik ist gemeinsam mit der Gestik ein wichtiger Bestandteil der nonverbalen Kommunikation.

Weniger ist mehr – das gilt für alle mimischen Ausdrücke. Verwenden Sie in einer Rede oder einer Präsentation nicht zu viele oder übertriebene emotionale Gesichtsausdrücke, sondern setzen Sie sie

bewusst ein, wenn etwas besonders hervorgehoben werden soll. Das Gesicht sollte zwar lebendig sein und den Redebeitrag unterstützen, der Ausdruck darf aber nicht aufgesetzt wirken.

Ein Lächeln wirkt freundlich und offen, es kann über Angst oder Nervosität hinwegtäuschen und die Zuhörer positiv auf ein Gespräch oder eine Rede einstimmen. Auch wenn ein Lächeln grundsätzlich ein positives mimisches Element ist, sollte man es nicht ständig einsetzen. Es gibt keinen Menschen, der immer lächelt. Deshalb wirkt ein „Dauerginsen“ schnell unnatürlich und gequält.

Mit der Gestik sendet jeder Mensch Signale aus, die die verbale Kommunikation ersetzen oder zumindest unterstützen können. Schon ein Kopfnicken oder das Verschränken der Arme können über den Verlauf und den Ausgang eines Gesprächs entscheiden. Das Geschick, die Gestik anderer Menschen zu deuten und eigene Gesten gezielt einzusetzen, bringt viele Vorteile.

Die Verabschiedung wird bei Tipps zu Bewerbungsgesprächen oft vernachlässigt. Häufig wird mehr Wert auf die richtige Begrüßung gelegt. Der Ausgang des Gesprächs und die Verabschiedung prägen jedoch mindestens ebenso stark das Bild, das der zukünftige Arbeitgeber im Gedächtnis behält. Körperhaltung, Blickkontakt und Mimik sollten bis zum Schluss mit den vorherigen Körpersignalen übereinstimmen.

Auch wenn das eigentliche Vorstellungsgespräch (fast) vorbei ist, sollte man Gesten vermeiden, die signalisieren, dass man erleichtert ist, das Bewerbungsgespräch hinter sich zu haben. Dazu gehören etwa ein lautes Aufatmen oder der Verlust der Körperspannung, womit der Oberkörper förmlich in sich zusammensackt. Auf gar keinen Fall ist der Raum überstürzt zu verlassen. Händedruck, Blickkontakt und Verabschiedung möglichst gleichzeitig. Ein freundliches Lächeln hinterlässt einen bleibenden, positiven Eindruck.

So gilt einmal mehr die Aussage von dem Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick: „Man kann nicht nicht kommunizieren!“

ANDREAS ERBENICH



Die Jobs des Monats

QUALITÄTSMANAGER (M/W/D)

in Rheinland-Pfalz
... mehr auf Seite 110

LEITER FINANZEN (M/W/D)

... mehr auf Seite 110

BUCH-TIPP

Marketing für Unternehmer

35 Traffic, Lead & eCommerce Strategien



Die Autoren haben dieses Buch mit der Intention verfasst, Selbstständige und Unternehmer darin zu unterstützen, möglichst viele Verkäufe über Online Marketing zu generieren. Es steht ein Buffet an hochwertigen Strategien zur Neukundengewinnung und Leadgenerierung zur Verfügung, aus denen du die für dich ideale Vorgehensweise herausziehen kannst.

259 Seiten, 14,95€
ISBN: 979-8837818219