

„Wenn Körper und Sprache eine Einheit bilden, können wir besser kommunizieren“



**INTERVIEW** Mit dem gesprochenen Wort wird die inhaltliche Ebene bestritten. Doch auch die Körpersprache ist ein wichtiger Bestandteil der zwischenmenschlichen Kommunikation. Eine eindeutige Körpersprache trägt ganz wesentlich dazu bei, wie das Gesagte beim Gegenüber ankommt, betont die Knigge-Trainerin und Expertin für Körpersprache **Gabriele Stocker** aus Hofkirchen.

**Wichtig ist nicht nur, was wir sagen und wie wir es sagen. Auch unser Körper „spricht“. Welchen Stellenwert haben Körperhaltung, Gestik, Mimik und Blickkontakt bei der Kommunikation?**

Mehr, als man vielleicht denkt. Körper, Wort und Stimme müssen kongruent sein, um beim Gegenüber ein gutes Gefühl zu erzeugen, Vertrauen zu vermitteln oder um Aussagen zu unterstreichen. Wenn Körper und Sprache eine Einheit bilden, können wir deutlich überzeugender kommunizieren. Nicht jeder kommuniziert gleich intensiv über den Körper. Je nach Persönlichkeitstyp ist die Körpersprache unterschiedlich ausgeprägt. Extrovertierte Menschen kommunizieren deutlich erkennbarer über den Körper als introvertierte.

**Die Körpersprache sollte natürlich nicht genutzt werden, um unser Gegenüber zu beeinflussen oder in eine bestimmte Richtung zu lenken. Vielmehr geht es um eine eindeutige Kommunikation.**

Häufig läuft verdeckte Einflussnahme durch die Körpersprache unbewusst ab. Wir möchten etwas oder wollen jemanden überzeugen und wenden alle verfügbaren Mittel an, um zum gewünschten Ergebnis zu kommen. Wir legen uns ins Zeug und dazu gehört der Einsatz der Körpersprache, zum

Beispiel durch ein Lächeln oder eine offene Geste. Das hat weniger mit Manipulation als mit deutlicher Kommunikation zu tun.

**Während wir relativ gut kontrollieren können, was wir sagen, fällt das bei nonverbaler Kommunikation schon etwas schwerer.**

Ja, das stimmt. Es ist kaum möglich, mit Worten etwas ganz anderes zu sagen als mit dem Körper. Probieren Sie es aus: Schlagen Sie mit der Faust aggressiv auf den Tisch und sagen Sie dazu liebevoll „Ich hab dich gern“.

**Wie gelingt es, in den verschiedenen beruflichen Situationen auch die Körpersprache und die eigene Wirkung aktiv selbst zu gestalten?**

Das Wichtigste ist eine positive Grundeinstellung zum Gegenüber. Als zweiten Schritt gilt es, auf eine zugewandte Körperhaltung, Körperspannung und offene Gesten zu achten, also zum Beispiel beim Besprechen eines Vertrages. Statt mit dem Zeigefinger auf die einzelnen Punkte zu weisen ist es besser, mit sichtbarer Handinnenfläche die einzelnen Punkte zu kommentieren.

**Schauen wir uns konkrete Szenen an, wie beispielsweise ein Bewerbungs- oder ein Feedback-**

### gespräch. Auf welche körperlichen Signale ist zu achten?

Mit einem freundlichen Gruß in Verbindung mit einem Lächeln signalisieren Sie, dass Sie sich auf das Gespräch freuen. Vermeiden Sie Gesten, die auf Unsicherheit schließen lassen, beispielsweise das Sakko oder den Pulli ständig nach unten zu ziehen, das Rumzupfen am Ärmel, mit den Haaren spielen oder die Füße um die Stuhlbeine klammern. Achten Sie auf Körperspannung, eine aufrechte Haltung und Blickkontakt. Nehmen Sie auf der gesamten Sitzfläche Platz, nicht nur auf der Stuhlkante. Zustimmendes Nicken an den richtigen Stellen im Gespräch vermittelt Aufmerksamkeit, Interesse und inhaltliche Aufnahme des Gesagten.

### Gibt es Gesten, die speziell im beruflichen Umfeld von großer Bedeutung sind?

Gesten, die in Höhe der Gürtellinie ablaufen, werden positiv bewertet. Gesten unterhalb der Gürtellinie sind meist abwertend. Und bei wichtigen Gesprächen gilt: Hände aus dem Gesicht! Eine kleine Überlegung: Wann fasst man sich mit der Hand ins Gesicht? Bei Zweifeln, Bedenken oder bei einer Abweichung von der Wahrheit. Pinocchio wurde nicht ohne Grund beim Lügen mit einer langen Nase dargestellt. Häufig kitzelt es beim Schwindeln an der Nase. Bill Clinton hat sich bei der Befragung zur Affäre Lewinsky 26-mal an die Nase gegriffen. Wichtig beim Deuten der Körpersprache ist jedoch, dass wir die Baseline von jemanden kennen, also: Wie verhält sich jemand im Normalfall? Erst dann können wir Abweichungen richtig einordnen. Vielleicht ist der Griff an die Nase auch nur eine Angewohnheit oder es kitzelt ein Haar in der Nase.

### Wie sieht es beispielsweise mit verschränkten Armen aus? Diese Körperhaltung wird oft als Abwehrreaktion gedeutet. Aber ist da nicht noch mehr Spielraum?

Eine Schwalbe macht noch keinen Sommer. Verschränkte Arme alleine weisen nicht auf eine ab-



Wer sich der eigenen Körpersprache bewusst ist, kann seinen Worten mehr Bedeutung geben.

weisende Haltung hin. Wir verschränken die Arme auch, wenn uns kalt ist, wir gerade keinen aktiven Part haben, weil es in der Situation bequem ist oder wir in Gedanken versunken sind. Beim Deuten der Körpersprache gilt es, die gesamte Körperhaltung einfließen zu lassen. Da gerade diese Körperhaltung jedoch von vielen als negativ gewertet wird, gilt es, diese in wichtigen Gesprächen unbedingt zu vermeiden.

### Ein bekannter Tipp ist auch, dem Gegenüber zuzulächeln, um Nähe aufzubauen. Doch in Corona-Zeiten verdeckt meist die Mund-Nasen-Bedeckung einen großen Teil unserer Gesichter. Wie beeinflusst das unsere Wirkung auf andere? Kann das Lächeln durch alternative Gesten ersetzt werden?

Ein freundliches Lächeln heißt uns willkommen. Durch die Masken wird der Mund verdeckt und das Lächeln kommt nicht so deutlich durch. Allerdings treten neben dem Mund die wichtigsten Signale im Augenbereich auf. Heißt also: Wenn wir etwas ausgeprägter Lächeln und ergänzend dazu leicht mit dem Kopf nicken, dann kann man die Masken etwas kompensieren. ♦