einem Gesprächspartner mit dem ganzen Körper bis hin zu den Fußspitzen zuzuwenden, anstatt nur den Kopf zu drehen. „So zeigen Sie Interesse und Wertschätzung", sagt die Körpersprache-Expertin.

Geste für Profilbilder

Allerdings warnt sie davor, Gesten isoliert zu betrachten. So werde beispielsweise in vielen Karriereratgebern pauschal von verschränkten Armen abgeraten, die als typische Abwehrgeste gelten. In Verbindung mit einem freundlichen Lächeln und einer offenen, aufrechten Körperhaltung betonten locker unterhalb der Brust gekreuzte Arme jedoch eher Präsenz und innere Ruhe. „Die gekreuzten Arme sagen: Ich handle nicht, sondern lasse mich betrachten", erklärt Mikić. Deshalb sei die Geste für berufliche Profilbilder oder Bewerbungsfotos durchaus geeignet.

Wer seine Körpersprache nachhaltig verbessern wolle, der brauche vor allem einen guten Draht zu sich selbst. „Gedanken erzeugen Gefühle und Gefühle zeigen sich in unserer Körpersprache", sagt Mikić. Sie rät, das eigene Befinden und typische persönliche Körperreaktionen bewusst zu analysieren: Wie fühle ich mich in Situation X und was mache ich eigentlich, wenn ich ärgerlich, verängstigt, gelangweilt, fröhlich oder zufrieden bin?

Lieber authentisch als perfekt

„Je besser ich mich und meine Persönlichkeit kenne, desto leichter kann ich unter Stress positive Facetten abrufen und anlegen – fast so, als würde ich ein Kleid aus dem Schrank holen", sagt Mikić. Aber das Kleid sollte auch passen: Körpersprache lasse sich nicht einfach bei einem beliebten Kollegen, beim coolen Actionhelden oder beim charismatischen Spitzenpolitiker abkupfern: „Es geht nicht darum, perfekt zu sein, sondern authentisch."

Ganz ähnlich sieht das Peter A. Worel: „Körpersprache, Rhetorik und Etikette müssen zur Persönlichkeit passen, damit Sie glaubwürdig wirken und nicht wie dressiert", sagt der Managementberater. Als Wertpapieranalyst bei einer großen Bank gab der studierte Wirtschaftsmathematiker viele Jahre lang Interviews in Funk und Fernsehen, hielt Vorträge bei großen Veranstaltungen und absolvierte dafür diverse Sprech- und Medientrainings. Heute gibt er seine Erfahrungen in Firmenseminaren und Einzelcoachings weiter. Mit einem Wochenendkurs zwei Tage vor der wichtigen Verhandlung sei allerdings nicht viel gewonnen, warnt Worel.

Körpersprache wie Vokabeln lernen

„Unter Stress oder wenn wir uns voll auf Inhalte konzentrieren müssen, haben wir unsere Körpersprache meist nicht unter Kontrolle", sagt der Experte. Dann müsse die gewünschte Reaktion wie eine „positive Marotte" blitzschnell und ohne nachzudenken abgerufen werden können. Das erfordert regelmäßiges Üben – ähnlich dem Erlernen von Vokabeln, die auch nur durch Wiederholen in den aktiven Wortschatz übergehen.

Um die Sensibilität für die Wirkung von Gestik, Mimik und Körperhaltung zu schärfen, empfehlen Körpersprache-Experten, andere Menschen bewusst zu beobachten. Kommunikationsberaterin Melanie Künzl dreht dazu regelmäßig den Ton bei Talkshows oder Diskussionsrunden im TV ab und konzentriert sich auf das nonverbale Geschehen. Körperliche Signale bewusst wahrzunehmen, ist im Berufsleben oft hilfreich. „Wenn ich als Kundenberater etwa rechtzeitig merke, dass sich mein Gesprächspartner langweilt oder nicht zufrieden ist, kann ich durch geschickte, möglichst offene Fragen das Gespräch zurück in die richtige Bahn lenken", sagt Worel. Ganz wichtig: positiv bleiben und auf wertende Begriffe verzichten – also nicht fragen „Warum sind Sie unzufrieden?", sondern „Wie gefällt Ihnen mein Vorschlag?".

> *» Unter Stress haben wir unsere Körpersprache meist nicht unter Kontrolle. «*
>
> Peter A. Worel,
> Managementberater

ACHTUNG, ANSAGE!

Sie haben etwas Wichtiges mitzuteilen und wollen auch mithilfe Ihrer Körpersprache sicherstellen, dass Ihre Gesprächspartner Ihnen zuhören? Dann hat Melanie Künzel einen Tipp: die Signalwirkung des Körpers für sich nutzen. „Der Körper zeigt innerliche Veränderungen zuverlässig an", sagt die Kommunikationstrainerin, die zuvor in der Personalentwicklung tätig war. Eine Veränderung ihrer Körpersprache kann Rednern die Aufmerksamkeit ihrer Zuhörer sichern: „Innehalten, einatmen, konzentrieren, Haltung annehmen und dann erst sprechen – so kündigen Sie nonverbal an, dass Sie jetzt gleich etwas Wichtiges zu sagen haben."

© (3) Khosrork/iStock; Freepik