

TOP-TRAINER

Welche Anforderungen werden heute an Manager gestellt? Was verlangen die Unternehmensleiter ihrerseits von den Mitarbeitern? Wie sieht erfolgreiche Kommunikation im Beruf aus? Wie wird aus einer Idee ein erfolgreiches Produkt? Fragen, auf die international anerkannte Experten wie der amerikanische Bestsellerautor Stephen R. Covey, der Leiter des St. Gallener Management-Zentrums Fredmund Malik, die Kommunikationstrainerin Elisabeth Bonneau und der Rhetorikprofi Rolf H. Ruhleder Antworten geben.

Lesen Sie heute: Rolf H. Ruhleder



VON ROLF H. RUHLEDER

Der Körper lügt nicht

Ob bei neuen

Projekten oder

Gehaltsverhandlungen

- die Körperhaltung

ihres Gegenübers

verrät in wenigen

Sekunden, was

er denkt

aussendet, dürfen nicht auf körperlichen Gebrechen beruhen.

Beobachten Sie bitte aufmerksam, ob es sich wirklich um unterbewusste Aussagen und nicht um eine absichtlich eingesetzte Strategie handelt.

Es sollten mindestens zwei körpersprachliche Aussagen in die gleiche Richtung weisen. Wir sprechen hier von einer „Bewegungstraube“. Denn ein negatives und ein positives Signal heben sich in ihrer Wirkung auf.

Sind Sie sicher, dass es sich nicht um eine Angewohnheit, eine Marotte Ihres Gegenübers handelt?

Sie sollten sich in einer angespannten Situation befinden, beispielsweise in einem Streitgespräch oder einem Kritikgespräch. In privaten, entspannten Situationen haben körpersprachliche Aussagen eine eher untergeordnete Bedeutung.

Die nachfolgenden Aussagen gelten nur für den deutschsprachigen Raum. Andere Kulturkreise haben unter Umständen eine völlig andersartige Körpersprache. So bedeuten beispielsweise das Kopfnicken in Griechenland Ablehnung und in Bulgarien und Indien Kopfschütteln Zustimmung.

In islamischen Ländern sollten Sie eher selten direkten Blickkontakt aufnehmen, dies wird häufig als Belästigung angesehen. Doch auch in unserem Kulturkreis wird zu langer intensiver Blickkontakt als Bedrohung empfunden.

Natürlich können Sie sich bestimmte körpersprachliche Signale auch antrainieren, ein freundliches Lächeln zum Beispiel. Es stimmt Ihren Gesprächspartner positiv auf die folgende Unterhaltung ein und öffnet Ihnen Türen. Bemühen Sie sich um einen aufrechten Stand und ein verbindliches Lächeln, so fühlen auch Sie selbst sich gleich ein wenig besser. Denn das Lächeln sendet die Botschaft an ihr Gehirn: Mir geht es gut

Wichtig in jedem Gespräch: Halten Sie unbedingt die Distanz zonen ein. Sie haben sich im Laufe der Evolution gebildet und

dienen dazu, den Menschen vor einer eventuellen Bedrohung zu schützen. Diese Zonen können von Kulturkreis zu Kulturkreis unterschiedlich sein. Nordeuropäern beispielsweise dürfen Sie in aller Regel nicht so nahe rücken wie Südländern.

Wir unterscheiden vier verschiedene Distanzonen: Intim-Distanz, persönliche Distanz, gesellschaftlich-wirtschaftliche Distanz und Ansprache-Distanz.

In die Intim-Distanz (0 bis 0,6 m) lassen wir fremde Menschen nur ungern eindringen. Der Blickkontakt wird erschwert und der Gesprächspartner wirkt leicht aufdringlich. Dies führt dazu, dass wir intuitiv zurückweichen. Solche Situationen kennen wir alle: Im Lift oder im voll besetzten Bus drängen die Personen um uns zwangsläufig und ungewollt in unsere Intimdistanz ein. Dies ist uns meist nicht sehr angenehm und führt dazu,

Vorgesetzte auch für ein Kritikgespräch.

Die Ansprache-Distanz (ab 3 m) ist der geeignete Abstand für Reden und Vorträge. Denn nur wenn Sie genügend Abstand zum Zuhörer-kreis haben, können Sie auch mit allen Blickkontakt aufnehmen.

Der Abstand, den zwei Menschen zueinander halten, sagt viel über die Beziehung aus, in der sie zueinander stehen. Jeder Mensch hat seine eigene Hoheitszone, sein Revier, das er um sich aufbaut. Überlegen Sie genau, ob es ratsam ist, in diesen Bereich einzudringen. Hier sollten Sie schon sicher sein, dass Ihre Berührung nicht als Bedrohung oder zu persönlich empfunden wird. Achten Sie auf die Reaktionen ihres Gegenübers, um nicht ungewollt Schranken aufzubauen und den anderen in die Enge zu treiben. Sitzen Sie vor einem fremden Schreibtisch, so können Sie beispielsweise schon an der Anordnung der Gegenstände erkennen, wo sich Ihr Gesprächspartner abgrenzen möchte. Gefährlich wäre es beispielsweise, „Reviermarkierungen“ wie Kaffeetassen oder gar Familienfotos zur Seite zu schieben. Kommt Ihnen Ihr Gesprächspartner nicht entgegen, sondern verschanzt sich hinter dem Schreibtisch, der dann als Barriere wirkt, so können Sie davon ausgehen, dass es sich um einen Zeitgenossen handelt, der auf seine Position und einen respektvollen Abstand großen Wert legt. Würden Sie während des Gesprächs den Schreibtisch umrunden, um Ihre Unterlagen besser präsentieren zu können, so würde die Unterhaltung wohl kaum in die gewünschte Richtung laufen.

Denken Sie Friedrich Nietzsches Worte: „Man lügt zwar mit dem Mund, mit dem Maul, doch durch das, was man dabei macht, sagt man doch die Wahrheit.“



„Ehe wir sprechen, drücken wir 90 Prozent von dem, was wir sagen wollen, nonverbal aus.“

Rolf H. Ruhleder

dass wir die anderen einfach ignorieren.

In der persönlichen Distanz (0,6 bis 1,50 m) sollten wir uns bewegen, wenn wir eine normale Unterhaltung führen oder mit unserem Gegenüber ziel orientiert verhandeln möchten. Achten Sie jedoch darauf, dass Sie gedanklich immer den Arm ausstrecken. Wenn Sie ihren Gesprächspartner dann berühren, sind Sie ihm zu nahe gerückt. Diese Distanz wird auch im alltäglichen Berufsleben eingenommen.

Die gesellschaftlich-wirtschaftliche Distanz (1,5 bis 3,0 m) ist für hochoffizielle Anlässe von Bedeutung. Leider bevorzugen sie viele

Rolf H. Ruhleder ist Leiter des Management Instituts Ruhleder in Bad Harzburg

Weitere Informationen: www.ruhleder.de

Rhetorik und Körpersprache - Redegewandtheit und Souveränität 2 1/2 Tage, € 2.690,00 zzgl. MwSt. Referent: Rolf H. Ruhleder	Lampenfieber abbauen Wenn der rote Faden reißt - was tun? Positiven Redestress suchen - negativen Redestress vermeiden Geistesgegenwart und Schlagfertigkeit steigern Den eigenen Wortschatz kontrollieren und verbessern	Mit fairer Dialektik eigene Ziele realisieren, unfaire Dialektik erfolgreich abwehren Einwandbehandlung - erfolgreiche Methoden Die Frage: Königin der Dialektik Körpersprache richtig interpretieren	10.-12.11.2008 17.-19.11.2008 08.-10.12.2008 15.-17.12.2008 19.-21.01.2009 27.-29.01.2009 16.-18.03.2009 18.-20.03.2009	Berlin Bad Harzburg Frankfurt Bad Harzburg ausgebuht Frankfurt Bad Harzburg Heidelberg Heidelberg
------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------