

Sofortwissen kompakt

# Körpersprache im Beruf

Businesswissen in  
50 x 2 Minuten



heragon

© 2009 Heragon Verlag GmbH  
2. Auflage 2009

Sofortwissen kompakt: Körpersprache im Beruf  
Businesswissen in 50 x 2 Minuten  
ISBN 978-3-941574-04-5

Printed in Germany

Das Werk und seine Teile sind urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf der vorherigen schriftlichen Einwilligung des Verlages.

Heragon Verlag GmbH  
Postfach 1702  
D-79017 Freiburg  
Internet: [www.heragon.de](http://www.heragon.de)  
E-Mail: [info@heragon.de](mailto:info@heragon.de)

Alle Titel auch für  
Ihr iPhone. Suchen  
Sie im App Store nach  
„heragon“!

## Signale erkennen

Im Meeting kratzt sich ein Kollege ständig am Kinn, der andere zappelt mit den Füßen, ein dritter nickt fast durchgängig mit dem Kopf.

Wenn Sie solche Signale wahrnehmen, dann machen Sie bereits den ersten Schritt, um etwas über Körpersprache zu lernen.

Jede körperliche Reaktion hat eine Ursache. Deshalb kann dahinter auch eine Botschaft verborgen sein. Doch die Interpretation von solchen Signalen ist nicht einfach, denn oft haben sie unterschiedliche Ursachen.

Körpersprache im Beruf | [www.heragon.com](http://www.heragon.com)

## Signale erkennen

### Mögliche Interpretationen:

- › Kratzen am Kinn kann Skepsis bedeuten. Aber vielleicht überlegt sich Ihr Kollege auch nur, wie er seinen Feierabend gestalten soll.
- › Zappelnde Füße sind oft Ausdruck von Nervosität oder Ungeduld. Auch Bewegungsdrang ist möglich.
- › Nicken bedeutet Zustimmung, Aufmerksamkeit und Interesse. Andererseits kann ständiges Nicken bedeuten, dass jemand Ihnen gar nicht richtig zuhört.

Körpersprachliche Signale sind somit meist nicht eindeutig. Bei deren Interpretation gilt es, möglichst viele Faktoren und deren Zusammenspiel zu betrachten.

**Tipp:** Machen Sie die Signale, die Sie bei anderen wahrnehmen, einfach nach. Wie fühlen Sie sich selbst dabei?

## Händedruck

Sie sind zu einer Veranstaltung geladen und werden im Laufe des Abends viele Menschen begrüßen. Wie sieht es dabei mit Ihrem Händedruck aus? Machen Sie sich bewusst, dass ein Händedruck ein wichtiger Teil Ihrer Körpersprache ist.

Der Händedruck ist meist der erste körperliche Kontakt mit Ihrem Gegenüber. Behalten Sie folgende Tipps und sammeln Sie schon mit dem Händedruck Pluspunkte.

Körpersprache im Beruf | [www.heragon.com](http://www.heragon.com)

## Händedruck

- › Nicht zu fest: Sie wollen ja nicht die Hand brechen. Bei zu viel Kraft fühlen sich manche unterdrückt. Das kann Folgen haben.
- › Zu lasch sollte Ihr Händedruck auch nicht sein. Sie haben ja keine kraftlose Gummihand, sondern wollen dem anderen selbstbewusst begegnen.
- › Position: Wenn Ihre Daumenwurzel bis zu der Ihres Gegenübers gelangt, vermeiden Sie einen zu weichen Händedruck und demonstrieren Stärke.
- › Dass Sie mit jemandem auf einer Ebene stehen möchten, können Sie dadurch zeigen, dass Sie Ihren Händedruck dem des Anderen möglichst anpassen bzw. dessen Intensität mehr oder weniger erwidern.
- › Dauer: Ein bis zwei Sekunden.

**Tipp:** Denken Sie beim Händedruck auch an den Blickkontakt!

## Barrieren und Wände

Wenn Sie mit jemandem ins Gespräch kommen möchten, dann sollten Sie keine Barrieren und Wände aufbauen. Ein Verkäufer, der seinen prall gefüllten Aktenkoffer mit interessanten Kundeninformationen vor sich öffnet, baut eine Wand auf. Ein solcher Schutzwall ist nicht sinnvoll, wenn man gegenüber dem anderen Offenheit signalisieren und ihm etwas zeigen möchte.

Wie machen Sie es besser?

Körpersprache im Beruf | [www.heragon.com](http://www.heragon.com)

## Barrieren und Wände

Das Aufklappen eines Aktenkoffers oder eines Notebooks kann eine Barriere zwischen Ihnen und Ihrem Gesprächspartner schaffen.

### Besser wäre:

- › Koffer seitlich auf dem Tisch ablegen: So kann man Ihnen beim Öffnen in den Koffer schauen. Sie hüten doch keine Geheimnisse?
- › Koffer auf einen Stuhl legen: So verhindern Sie eine Barriere, haben aber alle Unterlagen bei sich und gleichzeitig schnell griffbereit.

**Achtung:** Hinter einem Computerbildschirm oder hinter hochgestapelten Akten kann man sich ebenfalls gut verschanzen. Möchten Sie das?

## Argumente wegschieben

Angenommen Sie haben eine Idee und möchten diese anhand von mitgebrachten Unterlagen jemandem vorstellen. Als Sie gerade beginnen möchten, schiebt Ihr Gegenüber die von Ihnen vorgelegten Dokumente zunächst beiseite.

Was sind mögliche Interpretationen?

Körpersprache im Beruf | [www.heragon.com](http://www.heragon.com)