

Fotokoll



zum Vortrag

Durch Körpersprache Selbstsicherheit und Kompetenz ausstrahlen

am 04. November 2017

beim Regionalforum „Frauen im Sport“

Referentin: Petra Hornberger



Wodurch entsteht Souveränität?

1) Sachkenntnis

Wie gut weiß ich wovon ich rede?

2) Einstellung

Wie sehr stehe ich hinter meinem Anliegen?

3) Hörerbezug

Wie gut gehe ich auf mein Gegenüber ein?

4) Ausdrucksvermögen

Wie klar und eindeutig bringe ich die ersten drei Punkte zum Ausdruck?



Kommunikation findet irgendwo statt
auf der Linie zwischen:

Wahrhaftigkeit ————— Wirkungs-
kalkül

Je nach meinem Ziel und dem
Verhalten meiner Gesprächs-
partner bin ich mit mehr oder
weniger Wirkungskalkül (Bewusstheit,
Strategie, Taktik) unterwegs.



Der 1. Eindruck

- > Entsteht innerhalb von Sekunden, längstens 1½ Minuten.
- > ist eine subjektive, i.d.R. unbewusste Interpretation aufgrund von Erwartungen und Voreinstellungen.
- > Orientiert sich v.a. an äußeren Merkmalen (Kleidung, Händedruck, Stimmklang)
- > entscheidet zunächst über Sympathie und Antipathie ("Freund/Feind"), aber auch über Kompetenz, Glaubwürdigkeit, Selbstbewusstsein.



2 Wichtige Fragen

als Eindruck-Geber:

Wie erzeuge ich einen "guten" 1. Eindruck?
(sofern ich das möchte)

⇒ Wie erreiche ich Akzeptanz?

als Eindruck-Empfänger:

Was genau hat den 1. Eindruck einer Person bei mir ausgelöst?

Welche Erwartungen und Vorurteile meinerseits könnten dazu beigetragen haben?

⇒ Wie trainiere ich Bewusstheit und Offenheit?



Wahrnehmung, Vorurteil und erster Eindruck

Die Einstellung, die wir zu unserer Umwelt (zur Jugend, zur Gesellschaft insgesamt) haben, entsteht im Laufe der Jahre von der Kindheit bis heute (Sozialisation).

Von Bedeutung ist dabei, dass verschiedene Menschen nicht nur unterschiedliche Erfahrungen machen, sondern auch, dass sie selbst gleiche Erfahrungen unterschiedlich interpretieren und verarbeiten.

Unsere Umwelt, z. B. unsere Mitarbeiter beurteilen wir aus diesen Erfahrungen heraus. Ob ich eine überwiegend gute oder schlechte Meinung von meinen Mitmenschen habe, hängt mit diesen Erfahrungen – und d. h., mit meiner Einstellung - zusammen. Mein Handeln wird ganz wesentlich aus dieser Einstellung heraus beeinflusst.

Typische Fehlerquellen, die mit der Einstellung zusammenhängen

1. Die selektive Wahrnehmung

Die Einstellung "bei mir passiert so etwas nicht" kann bereits verhindern, dass bestimmte Vorgänge wahrgenommen werden (z. B. Alkoholkonsum am Arbeitsplatz, Fehler bei telefonischen Aufträgen). Wenn umgekehrt die Überzeugung besteht, dass es nicht möglich ist, ohne Fehler zu arbeiten, wird man auch stets Mängel wahrnehmen. Das kann so weit gehen, dass die positiven Leistungen völlig übersehen werden.

Bestimmte Dinge früher, später oder auch gar nicht wahrzunehmen, ist zunächst einmal nicht negativ zu bewerten. Der Mensch braucht zur eigenen Orientierung einen Filter, durch den er wahrnimmt. Er kann unmöglich alles wahrnehmen - allerdings kann er mehr oder weniger wahrnehmen. Wichtig ist nur, dass er sich dessen bewusst ist. Je nachdem, wo er dann die Schwerpunkte sieht - und das hängt wieder mit seiner Einstellung zusammen - wird er entsprechend bestimmte Details eher beobachten, andere nicht, d. h. selektiv wahrnehmen.

2. Das Vorurteil

Von einem Vorurteil sprechen wir, wenn etwas behauptet wird, dessen Richtigkeit nicht überprüft oder sogar bereits widerlegt wurde. Vorurteile stecken so tief in uns, dass wir sie selbst dann nicht ganz ausschalten können, wenn wir uns ihrer bewusst sind.

Minderheiten oder Schwächere haben besonders unter Vorurteilen zu leiden, z. B. Mädchen in Handwerksberufen, Jugendliche bei Erwachsenen, etc. Ebenso entwickeln sich Vorurteile gegenüber Gruppen, deren Mitglieder wir in der Regel nicht (mehr) werden (können).

Diese Vorurteile können in das Führungsverhalten einfließen, was Leistungsbereitschaft (Motivation) und zwischenmenschliche Beziehung in der Zusammenarbeit negativ beeinflussen kann.

Wertfrei betrachtet, sind Vorurteile ein "notwendiges Übel", da der Mensch sie benötigt, um selbst urteilen zu können, d. h. sie sind ähnlich wie die selektive



Wahrnehmung zur eigenen Orientierung bei der Urteilsbildung notwendig (in welchem Umfang hängt von der Persönlichkeitsstruktur ab). Wichtig ist auch hier, dass wir uns dessen bewusst sind.

3. Der erste und der letzte Eindruck

Der erste Eindruck wird wesentlich vom Vorurteil geprägt. Gesichtsausdruck, Körperhaltung, Haarschnitt, selbst die Brille, Kleidung und Sprache beeinflussen unser Urteil über Personen. Durch den ersten Eindruck entsteht häufig spontan Sympathie oder Antipathie, die ihrerseits wieder das weitere Zusammenleben beeinflussen. So ist es ganz menschlich, dass bestimmte Personen uns mehr oder weniger sympathisch sind, nur müssen wir uns dessen bewusst sein.

Ein Mitarbeiter/Kollege, der gleich zu Beginn einer neuen Tätigkeit positiv auffällt, kann sich später eher einige Fehler erlauben, bevor sich dies negativ auswirkt. Ein anderer, der zu Beginn Pech hatte, braucht später sehr viel länger, um positiv bewertet zu werden - trotz inzwischen hoher Qualifikation und ausgezeichnete Leistung.

Der letzte Eindruck von einem Menschen kann, ähnlich wie der erste Eindruck, das gesamte Urteil über einen langen Zeitraum überlagern.

Dies geschieht insbesondere bei letzten Erfahrungen negativer Art.

Neben dieser zeitbezogenen Generalisierung gibt es auch die personenbezogene Generalisierung. Wenn der Vater als Führungskraft in einer bestimmten Abteilung einen guten Ruf erworben hat, wird der Sohn mit einem positiven Image beginnen. Hatte der Bruder eines Kollegen einen sehr schlechten Ruf, beginnt dieser Mitarbeiter mit einem entsprechend negativen Image.

Häufig beobachten wir auch eine Generalisierung bei der Tätigkeit. Wenn beispielsweise ein Mitarbeiter ein hervorragender Redner ist und sich gut "verkauft", gilt er damit tendenziell auch eher als qualifizierter Mitarbeiter.

***"Du wirst nach Deiner Kleidung empfangen
und nach Deinem Verhalten entlassen!"***



Körpersprachliche Wirkungsfaktoren

- > Körperhaltung
- > Raumverhalten - Raumanspruch
 - Distanzverhalten
- > Gestik
- > Mimik
- > Blickkontakt
- > Selbstberührungen
- > Fremdberührungen



Persönliche Wirkungsfaktoren

optisch

Beispiele

Blickkontakt

Intensiver Blickkontakt zu Einzelnen
Anstarren / Scheibenwischerblick /
Blick zu Boden...
Zuhörerblicke aufgenommen

Körperhaltung & Stand

Freies Stehen im Raum
In ganzer Körperbreite sichtbar
Aktivieren des ganzen Körpers
Körperliche Über- oder Unterspannung
Barriersignale

Proxemik

Distanzzonen eingehalten
Individualisierung der Zuhörer durch
Annäherung
Unruhiges Hin- und Hergehen

Gestik

Armhaltung
Inhaltlich unterstützende Gesten
Weite, offene Kontaktgesten
Geste vor oder statt Worten
Selbstkontakte mit Händen

Mimik

Sprechender Gesichtsausdruck
Fassadenhafte Mimik oder "Pokerface"
Lächeln

Äußere Erscheinung

Kleidung (Zielgruppe und Situation
angemessen)
Frisur (angemessen und pragmatisch)
Make-up / Schmuck
Brille



Körpersprache

Wenn Menschen nicht verbal kommunizieren, spricht der Körper alleine. Er ist niemals stumm und teilt auch dann mit den Signalen der Selbstversunkenheit, der Abschirmung mit, dass uns zur Zeit z.B. Kontakte unerwünscht sind. Die Begegnung zweier Fremder im Fahrstuhl ist ein gutes Beispiel dafür. Der Eindruck, den die Körpersprache macht, ist oft sehr mächtig und Worte haben es schwer, ihn zu dementieren. Körpersprachliches Verhalten unterliegt in geringerem Maße der Verfälschung, es verläuft mehr oder minder intuitiv und automatisiert. Zwar ist es möglich, sich bewusst in das körpersprachliche Verhalten einzuschalten, Teilabläufe bewusst im Sinne bestimmter Wirkungsabsichten zu gestalten, allerdings nur in begrenzter Form. Es ist untypisch für das Alltagsverhalten und für den Durchschnittsmenschen, dass er sein gesamtes nonverbales Verhalten bewusst kontrolliert. Dies gelingt nur eingeschränkt.

Das gleiche gilt für den Beobachter. Auch er nimmt die überwiegende Mehrzahl der nonverbalen Signale mehr oder minder unbewusst wahr und deutet deren Sinn auch weitestgehend unbewusst bzw. intuitiv und spontan aus. Der bewusste und kontrolliert-sprachliche Austausch ist eine Form codierter Kommunikation. Nonverbale Botschaften werden im allgemeinen auf mehreren Informationskanälen gleichzeitig gesendet und empfangen. Wir kommunizieren gleichermaßen mit Blick, Gesichtsausdruck, Haltung, Gestik, Stimmqualität, Kleidung und Distanzverhalten. Für gewöhnlich sind auch diese Botschaften untereinander und mit unseren verbalen Botschaften koordiniert. Die verschiedenen Kommunikationskanäle werden gewöhnlich korrespondierend eingesetzt. Blick, Raumverhalten, Gesten und Gesichtsausdruck unterstützen und verstärken einander.

Über die nonverbalen Signale, die über die Persönlichkeit informieren, kann jedoch in erheblichem Maße Kontrolle ausgeübt werden. Wer die Neigung hat, ängstlich zu sein, wird das nicht gerade absichtlich zu erkennen geben, sondern er wird eher versuchen, es zu verbergen. Wer sich aber als intellektuell, abwechslungsreich, weit gereist oder als ein Rebell gegen die Gesellschaft betrachtet, wird dieses Image anderen gegenüber nach Möglichkeit zum Ausdruck bringen.



Wir unterscheiden uns erheblich in der Intensität, der Dynamik, der Bewegtheit und dem Ausmaß, in dem wir zur Mitteilung dessen, was wir fühlen und denken, nonverbale Mittel einsetzen. Auf der einen Seite gibt es Menschen, die in hohem Maße expressiv, ausdrucksstark sind. Sie gestikulieren sehr ausgeprägt, verwenden intensive Betonungen, unterstreichen das Gesagte in sehr deutlicher Form mit Hilfe von Arm- und Handbewegungen. Auf der anderen Seite kennen wir Menschen, die sich eher ausdruckschwach verhalten. Sie setzen nur sehr wenig, wenn überhaupt Gestik und Mimik und Körper für den emotionalen Ausdruck ein. Wir sprechen hier von individuell unterschiedlicher Expressivität. Solche Unterschiede stehen in einem engen Zusammenhang mit Empathie, Mitgefühl, beruflichem Erfolg, persönlicher Erfahrung und Selbstkontrolle sowie mit körperlich-geistiger Gesundheit.

Jede Deutung nonverbaler Kommunikation kann nicht von der verbalen Kommunikation losgelöst werden. Meist ist das Gesicht des Sprechers, vor allem der Stirn-, Augen- und Mundbereich, am zuverlässigsten für die Beurteilung seiner Stimmung. Die Augen selbst besitzen eine Signalwirkung, da sie sowohl auf die Ferne als auch in der Nähe wirken – Blickkontakt ist Berührung auf Distanz. Um die Gefühlslage des anderen zu beurteilen, müssen wir die Gesichtsmuskeln beobachten. Angespannte Gesichtszüge verraten entweder Ärger oder Wut, wohingegen weiche, entspannte Züge als Freundlichkeit und Güte interpretiert werden. Allerdings muss ein Lächeln immer die Augen mit einbeziehen. Ein Mund, der lacht, ohne dass die Augen mit lachen, ist ein gekünsteltes und unaufrichtiges Lächeln. Ausdruck für Überraschung und Verwunderung zeigt man, indem man die Augenbrauen hebt und eine Zeitlang gehoben hält. So leistet der mimische Ausdruck einen großen Beitrag zu unserer Präsentationswirkung, zumal die Lebendigkeit der stimmlichen Modulation im engen Zusammenhang mit der Mimik steht.

Rund um Körperhaltung gibt es interessanterweise sehr viele sprachliche Metaphern wie beispielsweise: mit beiden Beinen auf der Erde stehen bedeutet Realitätssinn; einen festen Standpunkt haben dokumentiert klare und eigentlich unverrückbare Ansichten; Menschen werden als hart“näckig“ oder verbissen wahrgenommen. Das erste, worauf man sein Augenmerk richten sollte, ist die Gewichtsverlagerung. Steht ein Mensch aufrecht oder ist sein Gesicht vor bzw. hinter das Becken verlagert? Hier besagt die körperliche Theorie dasselbe wie der Volksmund: Je gerader jemand steht, desto aufrechter ist seine innere Haltung. Ein weiterer - sprachlich übertragbarer - Aspekt ist die Offenheit bzw. Geschlossenheit einer Haltung. Damit ist der Hals- und Brustraum gemeint. Weiterhin ist bedeutungsvoll, ob ein Mensch frei steht oder ob er irgendwo eine Stütze sucht. Es gibt Menschen, die sich immer irgendwo anlehnen müssen.



Die Körperhaltung ist also ein Ausdruck von Gefühlen und persönlichen Befindlichkeiten. Sie liefert Interpretationshilfen dafür, wie sicher, souverän, überlegen sich jemand fühlt. So spiegelt sich Fröhlichkeit in einer aufrechten, offenen Haltung oder Resignation in einer leicht gebeugten, in sich gekehrten, also optisch eher geschlossenen Haltung wider. Ein sehr einprägsames Kennzeichen ist die plötzliche Veränderung der äußeren Haltung - sie spiegelt immer eine plötzliche Veränderung der inneren Haltung wider. Vom sozialen Rang her höhergestellte nehmen Menschen in ihrer Körper- und Sitzhaltung mehr Raum für sich in Anspruch, sie geben sich von der Körperhaltung her offener, weil sie sich für weniger verletzlich halten. Mit der Analyse der Körperhaltung können sehr eindeutige Aussagen über Statusunterschiede getroffen werden können.

Es geht dabei aber nicht nur um den sozialen, positionsbedingten Status, den ein Mensch **innehat**, sondern um den situativen Status, den er sich **im Moment** aufgrund seines selbstbewussten oder unsicheren Verhaltens **erwirbt**.

weitgehend nach Werner Stangl



Stimmigkeit in der Kommunikation

In der Psychologie zwischenmenschlicher Kommunikation geht es darum, die eigene Art Kontakte zu gestalten, zu erkennen und weiterzuentwickeln. Zur Verständigung gehört neben dem Erlernen nützlicher Strategien auch die persönliche Entwicklung, um mit inneren Vorgängen und zwischenmenschlichen Verwicklungen besser umgehen zu können. Wenn es im Miteinander schief läuft und wir als Menschen aneinander geraten, genügt oft der gute Wille nicht, um aus schwierigen Situationen so herauszukommen, dass wir wieder miteinander klar kommen. Gelungene Kommunikation hängt auch davon ab, ob wir durchschauen, was da läuft: In mir selbst, im Anderen und zwischen uns.

Das Konzept der Stimmigkeit als Kommunikationsideal bezieht sich insofern sowohl auf den äußeren als auch auf den inneren Kontext. Es gilt herauszufinden, welches Verhalten sowohl situations- und systemgerecht als auch authentisch und wesensgemäß ist. Denn Stimmigkeit ergibt sich durch die Übereinstimmung sowohl mit sich selbst als auch mit dem Gehalt der Situation.

Werden beide Gesichtspunkte der Stimmigkeit im Zusammenhang betrachtet, ergibt sich ein *Vier-Felder-Schema der Stimmigkeit*, welches vier Verhaltensmöglichkeiten vorsieht:

1. In Übereinstimmung mit sich und mit dem situativen Gehalt (= „*stimmig*“);
2. In Übereinstimmung mit sich selbst, aber nicht situationsadäquat (= „*daneben*“);
3. Nicht in Übereinstimmung mit sich selbst, aber passend zur Situation (= „*angepasst*“);
4. Weder mit sich selbst noch mit dem Situationsgehalt übereinstimmend (= „*verquer*“).



Experiment "Power Posing"

Hormontest durch
Speichelprobe

A) High-Power-Pose - 2 min. - B) Low-Power-Pose

Wie mächtig
fühlen Sie sich?

Risikobereitschaft
/ Glücksspiel

Amy
Cuddy

Hormontest mit Speichelprobe

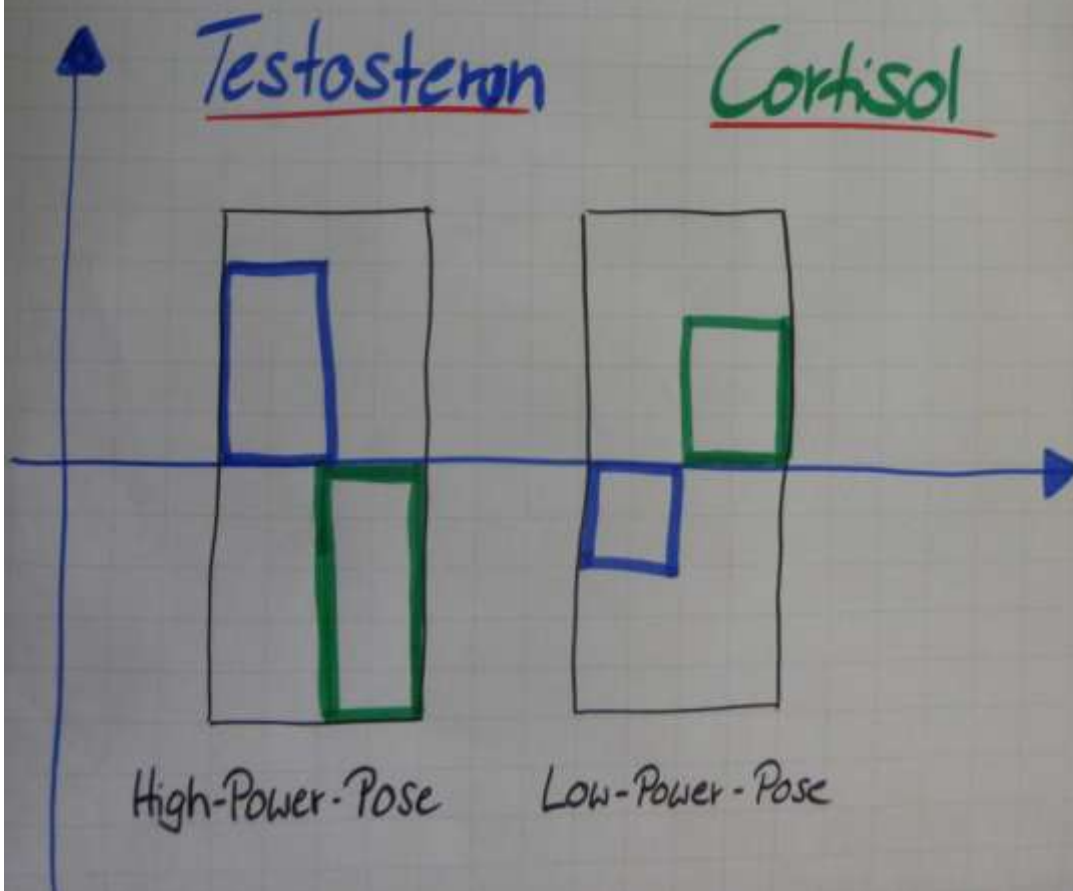


Ergebnisse

Risikobereitschaft:

A) 85%

B) 60%



Wie die Körperhaltung die Ausstrahlung beeinflusst

„Power Posing“ ist ein Begriff, der vor einiger Zeit aus den USA zu uns herübergeschwappt ist. Die Idee dahinter: Wer mindestens 2 Minuten lang bewusst eine Power Pose (auch: Macht-Pose) einnimmt, stärkt damit sein Selbstbewusstsein. Denn zum einen beeinflussen sich Körperhaltung und Körpergefühl gegenseitig sehr stark, zum anderen geht das Power Posing am besten mit einer Visualisierungsübung einher. Diese Kombination kann einen richtigen Effekt auf das Selbstbewusstsein haben – wenn man sich darauf einlässt.

Das Prinzip hinter den Power Posen ist: Fake it until you make it. Wer gezielt über einen längeren Zeitraum eine offene, selbstbewusste Körperhaltung einnimmt, fühlt sich letztendlich auch selbstbewusst. Nachgewiesen wurde das durch die amerikanische Sozialpsychologin Amy Cuddy in einem Experiment. Sie erforschte, wie sich das Einnehmen bestimmter Körperhaltungen – High-Power-Poses oder Low-Power-Poses – auf den Testosteron und Cortisol-Spiegel der Personen auswirkt.

Testosteron ist das sogenannte Dominanz-Hormon. Cortisol hingegen ist als Stress-Hormon bekannt. Menschen in Macht- und Führungspositionen verfügen meist über einen hohen Testosteron- und einen geringen Cortisolgehalt. Menschen in untergeordneten Positionen haben hingegen eher ein hohes Cortisol- und ein geringes Testosteronlevel.

Für das Experiment wurden 42 Personen, sowohl Männer als auch Frauen, in zwei Gruppen eingeteilt. Gruppe 1 nahm zwei Minuten sogenannte „high-power-poses“ (Viel-Macht-Positionen), Gruppe 2 sogenannte „low-power-poses“ (Wenig-Macht-Positionen) ein. Davor und danach wurden Blut- und Speichelproben entnommen, um Testosteron- und Cortisolgehalt zu messen. Im Anschluss wurde bei einem Glücksspiel die Risikobereitschaft überprüft.

Bei den Power-Posern stieg der Testosteronwert um etwa 20 %, der Cortisolwert hingegen sank um etwa 25 %. Bei der zweiten Gruppe stieg der Cortisolwert um 15 %, der Testosteronwert sank hingegen um etwa 10 %. Die Risikobereitschaft stieg bei Gruppe 1: ganze 86 % waren zum Glücksspiel bereit. Bei Gruppe 2 waren es lediglich 60%.

In weiterer Folge mussten die getesteten Personen ein Vorstellungsgespräch absolvieren. Dabei wurden sie von einer Jury beobachtet und bewertet. Die „High-Power-Poser“ hinterließen allesamt einen besseren Eindruck und überzeugten durch ihr sicheres Auftreten. Sie hätten den Job bekommen. Die Ergebnisse der Studie sind erstaunlich. Bedenkt man, dass zwei Minuten in veränderter Körperhaltung den gesamten Hormonhaushalt verändern können. Cuddy ist demnach überzeugt: „Unser Körper ändert unser Bewusstsein“.

Hier sind drei Power Posen, die sich vor einem wichtigen Termin (und auch mal zwischendurch) einzunehmen lohnen:



Beispiel 1:

Vor einem Geschäftstermin am Waschbecken des Gäste-WCs, bei einer Besprechung am Bürotisch, bei einer Präsentation am Rednerpult (in einer angedeuteten Variante).

Stützen Sie sich auf dem Waschbecken/Tisch/Rednerpult auf, halten Sie Ihren Rücken gerade und versetzen Sie dabei Ihre Füße so, als würden Sie gleich lossprinten wollen. Fixieren Sie Ihre Augen im Spiegel oder lassen Sie Ihren Blick langsam von Gesicht zu Gesicht der Anwesenden wandern und lächeln Sie. Sie wissen, was Sie können, und das werden Sie jetzt den Anwesenden zeigen!

Beispiel 2:

Vor einem Telefonat, im Büro oder Home Office, wenn Sie etwas Bestimmtes erreichen wollen.

Stellen Sie die Beine schulterbreit auseinander, werfen Sie die Arme in die Luft, recken Sie das Kinn nach oben und strahlen oder jubeln Sie. Visualisieren Sie, wie Sie durch das Ziel laufen, genießen Sie den Applaus und fühlen Sie sich wie eine Gewinnerin!

Beispiel 3:

Vor einem Geschäftstermin, im Fahrstuhl oder auf dem Flur, jeden Morgen beim Zähneputzen.

Stellen Sie die Beine etwas weiter als schulterbreit auseinander, stützen Sie die zu Fäusten geballten Hände in die Hüfte, ziehen Sie die Schultern nach hinten und schieben Sie die Brust nach vorne. Sie sind klug, stark und tapfer – Sie sind ein Held!

Das Selbstbewusstsein nach dem Power Posing halten

So eine Power Pose lässt sich natürlich nicht immer und in jeder Situation anwenden, zumindest nicht, ohne seine Mitmenschen zu irritieren. Damit das Selbstbewusstsein auch ohne Posen möglichst lange hält – egal, wie der Termin, das Gespräch oder der Vortrag verläuft – achten Sie darauf, sich möglichst groß zu machen – nehmen Sie Raum ein.

Das heißt:

- aufrecht, offen und bequem sitzen oder stehen
- Stabiler und durchlässiger Stand auf beiden Füßen, im Sitzen wenn möglich mit den ganzen Fußsohlen aufsetzen
- Schultern runter, Blick halten
- eine offene Armhaltung
- lächeln

Probieren Sie es aus! Nehmen Sie so oft wie möglich eine selbstsichere Grundkörperhaltung ein, auch wenn Sie allein im Büro sind oder auch nur im Auto sitzen. Boosten dein Selbstbewusstsein einmal am Tag (oder je nach Bedarf) mit einer Power Pose und fake it until you make it ... oder besser: **until you become it!**

