

Beruflicher Erfolg durch Körpersprache

Wenn Sie beruflich vorankommen wollen, sei es intern oder durch eine Position in einem anderen Unternehmen, ist die entsprechende Qualifikation natürlich das A und O. Doch sie ist nicht das einzige, das entscheidenden Einfluss auf Ihre Karrierechancen hat. Denn gute Arbeit zu leisten ist das eine, sie – und damit sich selbst – richtig zu verkaufen steht jedoch auf einem ganz anderen Blatt.

Eine wichtige Rolle spielt dabei die Körpersprache. Wenn die stimmt, kann man gute Inhalte nicht nur verstärken, es lassen sich sogar Schwächen überspielen. Das soll natürlich nicht heißen, dass man sich die einfach so erlauben kann, sondern lediglich die große Bedeutung der richtigen Körpersprache verdeutlichen. Wenn Sie lernen, diese richtig einzusetzen, erhöhen sich Ihre Chancen, auf der Karriereleiter zu klettern.

Wie Sie Körpersprache gezielt und gewinnbringend einsetzen

Im Geschäftsalltag gibt es unzählige Situationen, in denen Sie mit der richtigen Körpersprache punkten können. Das beginnt schon beim Vorstellungsgespräch, aber auch bei Verhandlungen mit potentiellen Kunden oder bei internen Meetings können Sie mit dem entsprechenden Auftreten überzeugender wirken. Wie genau Sie das anstellen, wollen wir Ihnen hier erklären.

Schon bei der Begrüßung des Personalers oder eines Geschäftspartners geht es los. Gerade im Berufsleben ist ein guter erster Eindruck sehr wichtig. Fällt er negativ aus, lässt sich das nur noch sehr schwer ausgleichen. Neben einem gepflegten Äußeren, das hier als gegeben vorausgesetzt wird, ist der Händedruck von großer Wichtigkeit. Er sollte weder zu lasch, noch zu fest sein und etwa drei Sekunden dauern. Dazu sollten Sie Blickkontakt aufnehmen und freundlich lächeln.

Auch richtig zuhören will gelernt sein

Egal bei welcher Gelegenheit – wenn Sie in der Zuhörerrolle sind, spricht Ihr Körper trotzdem. Mit der richtigen Haltung signalisieren Sie dabei Interesse und Aufmerksamkeit. Setzen Sie sich so hin, dass Ihre Füße locker auf dem Boden stehen, richten Sie Ihren Oberkörper auf und lehnen Sie sich ein wenig nach vorne. Suchen Sie außerdem Blickkontakt zum Redner.

Auf keinen Fall dürfen Sie sich weit nach hinten lehnen, den Blick andauernd im Raum umher schweifen lassen oder die Arme verschränken. Denn so machen Sie deutlich, dass Sie sich nicht sonderlich für das Gesagte interessieren und eigentlich lieber woanders wären. Versuchen Sie unbedingt, solche negativen Signale weitgehend zu vermeiden.

Darauf sollten Sie beim Reden achten

Nicht weniger wichtig ist die Körpersprache in Situationen, in denen Sie selbst sprechen. Bei einem Vortrag kommt es nur zu ca. einem Fünftel auf den Inhalt an, viel entscheidender sind Mimik, Gestik und Körperhaltung. Stellen Sie sich locker hin, die Füße etwa schulterbreit. Nehmen Sie beim Sprechen Blickkontakt mit den Zuhörern auf, aber halten Sie ihn nicht länger als drei Sekunden und beziehen Sie alle im Raum mit ein.

Gesten sind ein probates Mittel, um Ihren Worten an den richtigen Stellen noch mehr Gewicht zu verleihen. Die Betonung liegt dabei auf „an den richtigen Stellen“. Denn wenn Sie es mit der Gestik übertreiben, sieht sie schnell aus wie Herumfuchteln. Die Folge: Sie werden als nervös oder unvorbereitet wahrgenommen.

Tricks für Verhandlungen

Verhandlungen mit potentiellen Kunden sind immer eine besondere Situation. Schließlich gilt es, ihn davon zu überzeugen, dass die eigene Firma das ideale Produkt für ihn bietet. Leichter geht das, wenn man die beiden folgenden Tipps beherzigt:

Der Chamäleon-Effekt

Nehmen Sie eine ähnliche Sitzposition ein wie Ihr Gegenüber. Dieses Spiegeln vermittelt Vertrautheit und Gemeinsamkeiten. Gehen Sie dabei aber möglichst subtil vor, sonst kommt sich der Verhandlungspartner nachgeäfft vor.

Der Schulterchluss

Bereiten Sie ein Dokument vor, das Sie dem Kunden im Lauf der Verhandlung zeigen. Dadurch, dass Sie dann neben ihm stehen, entsteht der Schulterchluss. Dabei wird neben der räumlichen Trennung durch den Schreibtisch auch die emotionale Distanz überbrückt. Sie vermitteln dem Geschäftspartner, dass Sie auf derselben Seite stehen.

Direkt zum E-Book



Weitere Informationen zum Thema Körpersprache, den Unterschieden zwischen den Geschlechtern und verschiedenen Kulturen sowie viele weitere nützliche Tipps finden Sie im E-Book „Erfolgreiche Körpersprache“¹, das Sie kostenlos herunterladen können. Geschrieben wurde es von Benedikt Ahlfeld und Anna Lassoncyk, die beide seit Jahren erfolgreiche Business-Coaches sind.



¹ www.babista.de/koerpersprache-in-beruf-und-alltag/