

# Körpersprache: Sag es und meine es

## Überzeugend wirken

Anna und Jochen teilen ihre Beobachtungen aus der Verhandlung mit Harald Schmitz: „Als der Schmitz aufgesprungen ist, bin ich richtig erschrocken.“ Jochen, der stellvertretene Betriebsratsvorsitzende wirkt immer noch erschüttert. Anna, die langjährige Betriebsratsvorsitzende, lächelt. „Mich hat die Reaktion nicht überrascht.“



**Ralf Richter | ifb**

ifb. Bildungsreferent & Kommunikationstrainer

Stand: 29.11.2018

Lesezeit: 03:00 min



© AdobeStock | 46696396 | sharpshutter22

Vor wenigen Stunden sind die beiden aus einer Verhandlung mit dem Geschäftsführer Harald Schmitz gekommen. Es ging um den ersten Entwurf des Betriebsrats zu einer Betriebsvereinbarung über die Flexibilisierung der Arbeitszeiten. Der Arbeitgeber hatte sich in einer ersten Reaktion überhaupt nicht begeistert gezeigt.

Anna und der neu gewählte Jochen trafen sich für den späten Nachmittag zu einer Nachbesprechung im Betriebsratsbüro. Schritt für Schritt wollen sie die Verhandlung noch einmal durchsprechen.

### Körpersprache bezieht sich immer auf die jeweilige Situation

„Aber es kam so plötzlich. Ich wusste gar nicht, was auf einmal los war“ Jochen schüttelt verwirrt den Kopf. „Na, dass der Schmitz schlecht drauf war, hat sich doch schon am Anfang gezeigt“, erläutert Anna. „Wie wir

in den Besprechungsraum kommen, bleibt er mit verschränkten Armen sitzen und begrüßt uns mit ‚Ah, der Betriebsrat‘. Da war doch schon klar, dass er sich, trotz seines Lächelns, nicht wirklich freut uns zu sehen."

Jochen muss ihr zustimmen, er hatte die Haltung gesehen, aber nicht verstanden. „So, wie der Schmitz dasaß, hat er uns gegenüber Ablehnung signalisiert." Jochen schaut auf seine eigenen verschränkten Arme. „Ups, dann sollte ich jetzt nicht so dasitzen, oder?" Anna lacht. „Körpersprache ist immer vom Kontext abhängig. Ich nehme an, Du bist gerade etwas müde und hörst mir entspannt zu. Das ist eine ganz andere Situation und deshalb interpretiere ich die Geste auch ganz anders. Beim Schmitz war es klar eine Distanzierung."

## **Veränderungen zeigen sich in der Körperhaltung**

„Aber, warum ist er dann auf einmal aufgesprungen?" Jochen will es genau wissen. „Schmitz wollte seine Autorität zeigen, indem er uns zwang zu ihm aufzuschauen. Nachdem er den Hierarchieunterschied und seine Haltung zum Thema klar gemacht hatte, hat er sich ja wieder gesetzt und wir konnten mit dem Austausch unserer Argumente beginnen."

„Aber entspannt war er da immer noch nicht, oder?" „Richtig, Jochen, Ellenbogen auf dem Tisch, Hände vor dem Mund ineinandergelegt und den Oberkörper nach vorn gebeugt. Den Blick auf mich geheftet. Das war eine Drohgebärde. Da warst selbst Du angespannt" Jochen wundert sich: „Wie hast Du das schon wieder gesehen?" „Naja, Du hattest die eine Hand geballt und die andere hat den Stift umklammert, dass die Knöchel weiß wurden." Anna amüsiert sich über den erschrockenen Blick von Jochen. „Das hast Du gesehen?" „Ja, und wahrscheinlich nicht nur ich."

„Aber keine Angst, nachdem ich unsere Änderungsvorschläge vorgestellt habe, hat sich die ganze Situation ja entspannt." „Stimmt, der Schmitz hat die Hände auf den Tisch gelegt und wirkte etwas offener." „Und nicht nur das, er lehnte sich zurück und machte sich Notizen. Ein Zeichen von entspanntem Interesse."

Doch so ganz ist Jochen noch nicht überzeugt. „Aber er schaute uns dann auf einmal nicht mehr an. Das hat mich verwundert." „Ja", meint Anna. „Er hat nach oben geschaut und mit dem Finger seine Unterlippe gerieben. Ein Zeichen für positives Nachdenken. Gut, dass er nicht zum Boden geschaut hat. Dann wären es wohl eher Bedenken gewesen." Anna lächelt. „Spannend ist immer die Veränderung der Körperhaltung. Daran kann man ablesen, in welche Richtung sich Dinge entwickeln."

## **Der ganze Körper spricht**

„Ich wusste jedenfalls, dass wir auf einem guten Weg sind, unsere Ideen umgesetzt zu bekommen." Jochen schaut Anna skeptisch an. „Echt? Aber am Ende hat Schmitz doch deutlich seine Zweifel geäußert." Anna grinst. „Nur, weil er den Kopf geschüttelt hat und ‚Sie haben mich noch nicht überzeugt‘ gemurmelt hat?" Jochen nickt. „Das war Show. Ist Dir nicht aufgefallen, dass er sich dabei die Hände gerieben hat und dann noch einen zufriedenen Blick auf seine Notizen geworfen hat? Es kommt bei der Körpersprache nicht nur auf einen Teilaspekt an. Schau Dir immer alles im Zusammenhang an. Manchmal ist etwas gespielt, um eine gewisse Wirkung zu erzielen. Dann muss man sehen, wie authentisch der Rest ist."

„Stimmt schon, jetzt wo wir darüber sprechen, dann muss ich schon auch sagen, dass ich mich bei der Verabschiedung viel wohler gefühlt habe, als bei der Begrüßung." „Na klar, der Schmitz ist aufgestanden und hat uns per Handschlag und Namen verabschiedet. Ich finde wir haben das heute ganz gut hinbekommen."

## **Die äußere Haltung spiegelt die innere Haltung wieder**

„Aber sag einmal, Anna, wieso weißt Du so viel über Körpersprache?“ „Durch meine Rhetorik-Seminare. Da habe ich nicht nur viel über meine eigene Wirkung auf andere gelernt. Ich konnte auch meine Beobachtungsgabe schulen. Das hat viel Spaß gemacht und hilft mir auf jeder Betriebsversammlung und bei jeder Verhandlung.“ „Deine Wirkung auf andere? Hast Du dann gelernt zu schauspielern?“ „Nein, das würdest Du merken und ich wäre dadurch unglaublich. Es geht darum sich seiner inneren Haltung bewusst zu werden und daran zu arbeiten. Dann ändert sich automatisch auch meine äußere Haltung. Schau her.“ Anna steht auf und stellt sich mit überkreuzten Beinen leicht gebeugt vor Jochen und hält ihren Kugelschreiber mit beiden Händen fest. „Wirke ich selbstsicher und souverän auf Dich?“ Jochen lacht. „Nein, Du bist ein Häufchen Elend!“ „Genau! Nun, wie wirke ich, wenn ich mich so hinstelle?“ Anna öffnet die Arme, richtet ihren Oberkörper auf, lächelt und platziert ihre Beine hüftbreit fest auf den Boden. „Wow, jetzt glaube ich Dir alles“, lacht Jochen. „Siehst Du. Interessant ist, dass es auch umgekehrt funktioniert. Wenn ich mich selbstbewusst hinstelle, dann baut das mich auch innerlich auf. Versuch es selber mal.“ „Damit ich dann das nächste Mal alles richtig mache?“ Jochen schmunzelt.

## **Es gibt kein Richtig oder Falsch – nur eine Wirkung**

„Ach, Jochen“, Anna schüttelt den Kopf. „Es gibt bei der Körpersprache kein richtig oder falsch. Es ist immer nur eine Frage der Wirkung, die ich erzielen möchte.“ Anna steht noch einmal auf und steckt die Hände in die Tasche. „Richtig oder falsch?“ „Bei einer Rede sicher falsch“, mutmaßt Jochen. „Lass uns über Wirkung sprechen. Wie wirke ich auf Dich, wenn ich die Hände in der Tasche habe?“ „Gelangweilt? Autoritär? Entspannt? Da käme jetzt einiges in Frage.“ „Richtig. Körpersprache wirkt auf jeden anders. Aber sicher ist auch, wenn ich überzeugend wirken möchte, dann sollte ich die Hände aus den Hosentaschen nehmen. Wenn ich gehillt wirken möchte, dann kann ich aber auch eine Hand in der Tasche lassen.“ „Uff, das ist ganz schön kompliziert.“ „Ach nur am Anfang. Wenn man sich mal etwas damit beschäftigt, dann macht es sogar richtig Spaß.“ „Na dann, Chefin, melde ich mich doch mal bei einem Rhetorik-Seminar an. Dann rocken wir die nächste Verhandlungsrunde gemeinsam.“

## **Kontakt zur Redaktion**

Haben Sie Fragen oder Anregungen? Wenden Sie sich gerne direkt an unsere Redaktion. Wir freuen uns über konstruktives Feedback!

[redaktion-dbr@ifb.de](mailto:redaktion-dbr@ifb.de)