

Mit der richtigen Körpersprache im Vorstellungsgespräch überzeugen

Von Dr. Horst G. Kaltenbach, Karriere-Doc



07.11.2009 – Beim Bewerbungsgespräch kommt es nicht nur auf das an, was wir sagen. Auch die Körperhaltung findet Beachtung und entscheidet über den Erfolg eines Gesprächs. Bestimmte Gesten und Haltungen wirken auf Personalierer sehr negativ. Eine offene einladende Haltung hingegen vermittelt: Ja, ich möchte für Ihr Unternehmen arbeiten.

Der Körper ist Ausdruck des Geistes. Der Körper wiederum beeinflusst den Geist. Ein Regelsystem. Das lässt sich **trainieren**. Menschen in mieser Stimmung gucken auch interesselos mies drein und sitzen in **lascher Körperhaltung** da. Gebogenes Kreuz und hochgezogene Schultern. Sie wirken wie ein armes Häuflein oder eine hinterhältige Schlange.

In dem Moment aber, in dem Sie Ihrem Kreuz einen Ruck geben, befreit senkrecht sitzen oder gehen, den Kopf über die Schultern erheben und mit den Augen interessiert in die Runde schauen, haben Sie ein **selbstbewusstes Gefühl** und wirken auf andere energisch und selbstbewusst, sicher. Das ist für Gesprächssituationen ein absolut entscheidender Erfolgsfaktor. Das Bewerbungsgespräch oder Vorstellungsgespräch ist so eine Situation.

Eine Übung für die Zweifler: Sitzen Sie mit gesenktem Kopf, gebeugtem Kreuz, verschränkten Armen und zusammengekniffenen Lippen auf einem Stuhl. Versuchen Sie etwas zu denken. Fast unmöglich. Und Ihre Augen wirken ausdruckslos, wie es Beobachter feststellen könnten.

Jetzt machen Sie das Gegenteil: Setzen Sie sich aufrecht, aber gelöst hin, lassen Sie die Lippen entspannt und legen Sie die Arme locker auf die Lehne oder die Oberschenkel. Versuchen Sie etwas zu denken. Es geht nun sehr gut. Die Augen wirken klar und energisch.

Wesentliche **Elemente der Körpersprache** im Einzelnen:

- Augenausdruck und Blickkontakt;
- Körperhaltung beim Sitzen und Gehen;
- Mimik und Gesten während des Dialoges.

Was ist bei der Körpersprache zu beachten?

Augenausdruck und Blickkontakt

Wie oben beschrieben, der Augenausdruck hängt eng mit der Körperhaltung zusammen. Beides wiederum hängt unmittelbar mit dem zusammen, was Sie gerade denken, wohin, zu welchen Bildern Sie Ihre Gedanken führen. Energielose Augen, trocken uninteressiert oder unsicher wirkende Augen, führen mit größter Wahrscheinlichkeit zur Ablehnung Ihrer Bewerbung.

Sie können Ihren Augenausdruck aber beeinflussen, steuern – manipulieren. Im Wesentlichen durch das, was Sie denken! Wenn Sie sich ein Erlebnis aus Ihrer Erinnerung holen, bei dem Sie sich enorm gut gefühlt haben, drücken das Ihre Augen sofort aus und Ihr ganzer Körper wird sichtbar gelöst. Am besten ist es aber, wenn Sie von vorneherein schon mit einer gewaltigen Zuversicht, mit einem festen Willen und Ziel in ein Gespräch gehen. Dann strahlen Sie das auch aus – und umgekehrt.

Manche Menschen können einem nicht in die Augen schauen. Sie vermeiden Blickkontakt. Sie gucken vielleicht kurz in die Augen des Gegenübers, dann aber schnell wieder weg. Das ist Unsicherheit, oft Folge von Minderwertigkeitskomplexen. Manchmal ist es auch die berühmte „Falschheit“. Man hat etwas zu verbergen. Und so meidet man den Augenkontakt. Genau solche Interpretationen machen sich die prüfenden Gesprächspartner in einem Bewerbungsgespräch oder Vorstellungsgespräch.

Grundregel: Wenn Sie anderen nur kurz oder gar nicht in die Augen schauen, empfinden jene das unbewusst als Abwertung, als „ich werde nicht für wichtig genommen“.

Das können Sie an sich selbst nachvollziehen, wenn Sie von anderen mit den Augen nur nebensächlich kontaktiert werden.

Denker schweifen gerne mit ihrem Blick ab, wenn ihnen zum Beispiel eine Frage gestellt wird. Auch das empfinden die anderen als Zuwendungsentzug. Kopfmenschen müssen üben, mit Dialogpartnern auch während einer Antwort oder Argumentation den Blickkontakt zu halten.

Körperhaltung beim Sitzen und Gehen

Der Körper sendet Signale aus, die alles überlagern, was Sie sagen. Im Vorstellungsgespräch nistet sich bei den Gesprächspartnern, die ja gewonnen werden sollen, eine Vorstellung ein – schon bevor der Dialog beginnt. So wie man „eintritt“ eröffnet man die „Vorstellung“. Sodann, so wie man sitzt, sich bewegt, kommen bei den anderen Signale an.

- Positiv: gelöst, souverän, sicher, energisch etc.
- Negativ: verkrampt, untertänig, unsicher, lasch etc.

Mit Ihrer Haltung senden Sie genau solche positiven oder negativen Signale aus.

Was enorm wichtig ist, um bei Gesprächen nicht zu verkrampfen: Zwischendurch ganz tief durchatmen. Beine und Arme bewegen, strecken, wieder lösen und so weiter. Dann kommt es nicht zur verkrampten Sitzhaltung. Und immer wieder auf gestrecktes Kreuz und erhobenen Kopf achten! Das lässt sich gut zu Hause üben.

Mimik und Gesten während des Dialoges

Es gibt eine Inflation von Büchern über Körpersprache. Zwei Dinge sind sehr wichtig und lassen sich auch schnell lernen:

1. Begleiten Sie Ihre Worte durch eine dazu passende natürliche Mimik und passende Gesten. Wenn Sie sich beispielsweise für eine Sache sehr engagieren und motiviert ausdrücken, sollten Ihr Gesichtsausdruck und Ihre Gesten ebenso engagiert und motiviert wirken. Man nennt das „**kongruent**“. Wenn Sie exzellent argumentieren, aber dabei regungslos im Sessel sitzen, können Sie keine Begeisterung ernten. Auch wenn Ihre Argumente noch so gut sind.
2. Wenn Sie mit Ihren Händen beziehungsweise Gesten arbeiten, sollten sich Ihre Handrücken zum Gegenüber richten. Denn das wird unbewusst als **Zuwendung** empfunden. Wenn Sie dem Gegenüber die Innenflächen Ihrer Hände zeigen, was die meisten Menschen tun, empfindet er das als Ablehnung. Ganz schlimm ist es, wenn Sie ihm die Innenfläche Ihrer Hand oder sogar beider Hände entgegenstrecken. Das machen die meisten Menschen, wenn sie Contra argumentieren. „Nein!“ Und schon strecken sich die Handflächen bedrohlich aus.

Klingt wie eine Kleinigkeit, hat aber große Wirkung. Grundweisheit der Kommunikationspsychologen: Das **wie** etwas gesagt wird, übertrumpft das **was** gesagt wird. Der Körper kommuniziert mit und dominiert. Wenn wie und was in positiver Richtung kongruent sind, sind Sie der Gewinner.

Hinweis

Mehr Karrieretipps erhalten Sie in dem Buch von Dr. Horst G. Kaltenbach, Persönliches Karrieremanagement, Gabler 2009:

amazon Link zum Buch:

<http://www.amazon.de/gp/product/3834911135?ie=UTF8&tag=kaltenbconsul-21&linkCode=as2&camp=1638&creative=6742&creativeASIN=3834911135>