

## **Führungsstark oder führungsschwach – Ihr Körper verrät es**

Jeder Ihrer Gedanken und jede Ihrer Emotionen zeigt sich in Ihrer Körpersprache. Und die Signale Ihrer Körpersprache erlauben Ihren Gesprächspartnern, Kunden oder Zuhörern einen Rückschluss darauf, wie Sie im Moment „drauf sind“.

Von Führungskräften werden solche Körpersignale erwartet, die signalisieren, dass sie von Ihren Worten und Taten überzeugt sind, dass sie sicher und offen für andere Menschen sind.

In der Körpersprache zeigt sich beispielsweise, wie viel Macht eine Führungskraft besitzt. Handelt es sich um jemand, der nur „Befehle von oben nach unten“ weitergibt – wie es bei sogenannten Führungskräften der mittleren Ebenen der Fall ist? Oder handelt es sich um eine „wahre“ Führungskraft, die neben der klassischen Personalführung insbesondere inhaltliche Führung zeigt, indem sie eigenständig entscheidet, in welche Richtung ein Unternehmen „geführt“ wird? Selbst bei manchen Vorständen – auch von börsennotierten Unternehmen – mag der Eindruck entstehen, dass ihr Aufsichtsrat in das Tagesgeschäft hineinregiert und dieser somit die wirkliche „Führungskraft“ darstellt.

Bei „wahren“ Führungskräften sehen Sie in der Regel extremere Körpersignale von Freude und Be-trüb-nis, als bei solchen Führungskräften, denen die letzte Kompetenz fehlt.

Je nach Personalführungsverständnis oder nach konkreter Führungssituation sind dominante Signale anzutreffen beziehungsweise sind solche notwendig. Das Merkmal dominanter Gesten ist die Bewegung von oben nach unten – gleichgültig, ob es sich um die Hand, den gesamten Arm oder um einen Finger handelt. Das vordergründig lobende Auf-die-Schulter-Klopfen hat stets etwas Dominie-rendes an sich. Wer jemanden so loben will, zeigt dem anderen zugleich, dass dieser von ihm ab-hängig ist, oder unterstreicht die hierarchische Dominanz. Wer während einer Sitzung oder bei-spielsweise im Gespräch mit der Sekretärin oder Assistentin seinen ausgestreckten Zeigefinger von oben nach unten auf ein Blatt Papier deuten lässt, wirkt dominant.

In Situationen, in denen schnell gehandelt werden muss oder in denen keine Diskussionen er-wünscht sind, sind dominante Signale notwendig. Hier müssen diese zum Einsatz kommen. Aller-dings zeigen sie nur dann die Dringlichkeit der Situation an, wenn sie ansonsten nicht ständig ge-zeigt werden. Wer mit seiner Körpersprache Führungsstärke zeigen will, benutzt dominante Signale deshalb wohl dosiert. Führungsstark wirkt jemand, wenn er mit beiden Beinen fest auf dem Boden steht. Er hält seinen Körper aufrecht, sein Blick geht nach vorne und im Kontakt zu anderen Perso-nen in deren Gesicht. Er lässt während eines Gesprächs oder einer Sitzung seine Hände auf dem Tisch und argumentiert mit offen gehaltenen Händen. Gesten werden ruhig und bestimmt ausge-führt.

Führungsschwäche dagegen zeigt jemand mit seiner Körpersprache, wenn er Signale der Unsicherheit aussendet. Der Gang ist nicht aufrecht, sondern gebückt. Der Blick geht an anderen Menschen vorbei. Stühle werden nur am Rand oder zur Hälfte besetzt, die Beine verknoten sich unter dem Stuhl mit sich selbst oder mit den Stuhlbeinen. Die Hand greift in den Nacken, Haare werden aus dem Gesicht gestrichen oder Hände bleiben unter dem Tisch.

Beobachten Sie sich selbst, und beobachten Sie andere. Sie werden Ihren Erfolg dadurch steigern.



Mit stilvollen Grüßen,  
Ihr Peter A. Worel

---

**Firmeninterne Seminare, Individualberatungen und Coachings sowie Vorträge stimmen wir inhaltlich und terminlich mit Ihnen ab.**

**Die nächsten offenen Seminare finden für Sie statt:**

„Business-Etikette – Stilvoll zu noch mehr Erfolg“

Sämtliche Termine im ersten Quartal 2011 sind ausgebucht – neue Termine können Sie im zweiten Halbjahr 2011 wahrnehmen

„Die Macht des ersten Eindrucks – so überzeugen Sie wirklich“

Sämtliche Termine im ersten Quartal 2011 sind ausgebucht – neue Termine können Sie im zweiten Halbjahr 2011 wahrnehmen

„Rhetorik, Etikette und Körpersprache – Redegewandtheit und sicheres Auftreten“

Sämtliche Termine im ersten Quartal 2011 sind ausgebucht – neue Termine können Sie im zweiten Halbjahr 2011 wahrnehmen

„Rhetorik PUR“ –

30. Juni 2011 in München – Sie können sich über die Stilwelt-Homepage oder telefonisch anmelden

**Sie erhalten bei Stilwelt den Feinschliff für Ihren Auftritt.**