DIE WELT

21. Jan. 2016, 11:28
Diesen Artikel finden Sie online unter
http://www.welt.de/110686808

Meinung | 06.11.12 | **Expertin erklärt**

Was die Körpersprache der Top-Manager verrät

Beraterin *Susanne Müller-Zantop* schult Vorstandschefs vor wichtigen Auftritten. In ihrer wöchentlichen Kolumne "Die Welt der großen Gesten" erklärt sie, was Körpersprache über sie verrät.

Foto: ZDF/ YoutTube

Slomka und Weidmann

Bei meinem letzten Besuch in der "Welt"-Redaktion fiel mir eine junge Frau auf: Sie kam direkt hinter mir die Treppe ins Obergeschoss herauf, setzte sich im Gegensatz zu mir in die erste Reihe. Sie trug Jeans und Jackett, blickte aus dem Panoramafenster, legte die Beine aufs Geländer und begann, geschäftlich zu telefonieren. Ich hatte keine Zweifel, dass sie am Telefon erreichen würde, was sie erreichen wollte.

Als ich vor 30 Jahren meine ersten Interviews mit Vorstandschefs machte, war ich eine junge Analystin, die versuchte, die Unternehmensstrategien dieser Menschen zu beurteilen. Manche CEOs fand ich glaubwürdig, andere nicht.

Ich führte das auf ihre Worte zurück, bis einmal das Tonband nicht funktionierte, ich aber trotzdem eine Analyse liefern musste. Ich hatte praktisch nur die Erinnerung an Bilder – wie hat dieser CEO gesessen, wie lebhaft wurde er, bei welchem Abschnitt der Strategiepräsentation leuchteten seine Augen?

Einfach nur hinschauen

Später arbeitete ich in großen Unternehmen mit Managern, die ihre Strategie den Finanzmärkten zu präsentieren hatten. Ich sah, wie wenig von einem guten Plan übrig bleibt, wenn der Vortragende nur zwei Stunden Schlaf bekommen hat.

Bei der Pressekonferenz zu einer Firmenübernahme gab der CEO dem angeblichen Partner so viel Raum auf der Bühne, dass sofort klar wurde, wer hier eigentlich wen übernahm. Da konnten die beiden sagen, was sie wollten – man brauchte nur hinzuschauen.

Auge schätzt Gefahren ab

Unser Auge ist darauf trainiert, Situationen hinsichtlich ihres Gefahrenpotenzials einzuschätzen. Nach zwei Sekunden zu je 25 Bildframes, die vor Ihrem Auge ablaufen, können Sie genau

sagen, ob Sie der Person einen Gebrauchtwagen abkaufen würden oder nicht.

Sie wissen, ob die Person ein guter Lehrer ist oder ein schlechter. Sie haben entschieden, diesem Manager Ihr Vermögen in Form von Aktien anzuvertrauen oder nicht. Wie schnell und wie präzise unser visuelles Urteilsvermögen arbeitet, ist wissenschaftlich erforscht.

Internet fördert Transparenz

Im Laufe der Jahre habe ich mich auf dem Gebiet der Körperpsychotherapie zusätzlich weitergebildet und arbeite heute mit Managern an strategischen Auftritten auf drei Ebenen: Choreographie, Kernbotschaften, Körper.

Da man mit seiner Körpersprache normalerweise nicht gut lügen kann, verändert diese Arbeit auch die Inhalte dessen, was gesagt wird. Zum Glück fördert das Internet die Transparenz und treibt Bild- und Videotechnologien voran, so dass in Zukunft noch viel stärker das schnelle Gesamtbild über Vertrauen oder Misstrauen entscheiden wird, das man einer Person entgegenbringt.

Bilder, die ich für diese Kolumne aussuche, zeigen Menschen im Scheinwerferlicht, die einen wichtigen Moment ihrer Karriere erleben. Ich versuche, deutlich zu machen, was wir in Wirklichkeit alles sehen können, wenn wir diese Person genau "lesen".

Erfahren Sie mehr über unsere Kolumnistin auf ihrem Blog
(Link: http://ceo-positions.blogspot.com/) ***und auf Google+***
(Link: https://plus.google.com/112674307728380181259/posts) **.**

© WeltN24 GmbH 2016. Alle Rechte vorbehalten

WELT AM SONNTAG Jetzt testen, 33 % sparen und Werkzeugset gratis! Jetzt sichern ›