

Bis in die Spitzen

Selbstmarketing der Körpersprache – „my space“

Text: Dipl.-Psych. Ina Wohlgemuth

Frauen müssen zweimal so viel leisten wie ein Mann, um Karriere zu machen. Wie steht es um den Wahrheitsgehalt dieser Behauptung? Müssen Frauen wirklich doppelt so viel PS wie Männer auf die Straße bringen, um sich durchzusetzen? Untersuchungen zum Selbstmarketing legen eine andere Sicht nahe. So spielt die Qualität der Arbeit für die Karriere nur eine untergeordnete Rolle, während das persönliche Auftreten sowie das positive Auffallen entscheidenden Einfluss auf die Karriereentwicklung nehmen. In diesem Zusammenhang lässt sich heute feststellen, dass Frauen über ein deutlich schlechteres Selbstmarketing als Männer verfügen. In ihrem Auftreten legen Frauen Wert darauf, freundlich, zugewandt und liebenswert zu erscheinen. Vertrauensaufbau, Bindung und Gegenseitigkeit sind für Frauen in ihrer Selbstdarstellung wichtiger als Signale der eigenen Geltung, ihres Status oder ihrer Macht. Selbst hochkompetente und karriereorientierte Frauen laufen immer wieder in Fallen „typisch weiblicher“ Selbstdarstellung. Wie stark uns das „Nettsein“ in Fleisch und Blut übergegangen ist, lässt sich an der Körpersprache von Frauen ablesen. Da wir mit unserer Körpersprache entscheidend zur Eindrucksbildung unserer Person beitragen, lohnt sich ein kritischer Blick auf die Signale, die wir damit aussenden.

Begleiten wir Jessica, die neue Mitarbeiterin einer Marketingabteilung in ihr Meeting mit zwei Bereichsleitern der Entwicklungs- und Vertriebsabteilung. Jessica ist 32 Jahre alt. Sie hat bereits während ihrer Promotion in der Firma gearbeitet, dann einige Jahre in den USA und wurde vor acht Monaten vom Marketingleiter in die

Abteilung geholt, um diesen abzulösen, wenn er in den Ruhestand geht. Heute geht es Jessica darum, den beiden Leitern der Entwicklungs- und Vertriebsbereiche ihr strategisches Kommunikationskonzept vorzustellen.

Als die Sekretärin sie in den Besprechungsraum führt, sitzen die beiden Leiter bereits über den runden Tisch gebeugt, auf dem ausgebreitet einige technische Zeichnungen liegen. Sie sind in eine Diskussion über eine Konstruktion vertieft. Jessica steht mit ihrer Dokumentenmappe unter dem Arm in der Tür und räuspert sich leise. Einer der Leiter sieht kurz auf und murmelt die Aufforderung, Platz zu nehmen. Jessica setzt sich vorsichtig auf die Stuhlkante, faltet die Hände in ihrem Schoß und wartet höflich, bis die beiden Herren ihre Konstruktionsbetrachtung beendet haben. Nach ewig langen Minuten wenden sich die beiden Leiter ihrem Besuch zu, schenken Jessica eine Tasse Kaffee ein und machen es sich „bequem“. Wie auf ein Zeichen lehnen sich beide Herren auf ihren Stühlen zurück, strecken die Beine aus und verschränken die Arme hinter dem Kopf. Der Vertriebsleiter sagt aus seiner entspannten Haltung „So, Frau Doktor, dann legen Sie mal los. Welche bahnbrechende Strategie haben Sie uns denn mitgebracht?“ Jessica rutscht auf ihrer Stuhlkante nervös hin und her, bemüht sich, neben der ausladenden Konstruktionszeichnung Platz für ihre Unterlagen zu finden. Als sie sich auf die Präsentation vorbereitet hat, war sie sich ihrer Sache so sicher. Im Augenblick hat sie das Gefühl, den Boden unter den Füßen zu verlieren und möchte diese Situation am liebsten so schnell wie möglich hinter sich bringen.



Selbstdarstellungsfalle „Raumblase“

Während Männer sich in ihrer Selbstdarstellung im wahrsten Sinne des Wortes „Raum“ verschaffen, machen sich Frauen eher klein. Bereits bei der Wahl der Kleidung folgen sie der „Schmalheit“. So sind im Business nach wie vor körperbetonte Kostüme en vogue, die eine enge Bein- und Schritthaltung vorgeben. Im Gespräch breiten sich Männer im Raum aus, strecken die Beine von sich, verschränken die Arme hinter dem Kopf, sitzen mit weit gespreizten Beinen oder verteilen ihre Arme über die benachbarten Stuhllehnen. Frauen hingegen sitzen häufig vorne auf der Stuhlkante und halten Arme sowie Beine dicht am Körper.

Wie Sie Ihre „Raumblase“ und Geltung vergrößern können

Achten Sie bereits im Stehen auf Ihre „Bodenhaftung“. Vermeiden Sie die weibliche Entlastungshaltung (auf einem Fuß stehen, den einen Fuß um den anderen wickeln usw.). Stellen Sie beide Füße neben- oder hintereinander gleichmäßig fest auf den Boden.

Gehen Sie bewusst aufrecht. Machen Sie sich Ihre innere Haltung klar, mit der Sie in das Meeting gehen wollen: „Kopf hoch, Brust raus!“ Erheben Sie Ihren Blick über die Horizontlinie. Sie spüren sofort, dass Sie freier atmen. Wenn Sie dabei Körper und Geist locker lassen, begegnen Sie Ihrer Umwelt selbstbewusst und überzeugend.

Lösen Sie Ihre Arme vom Körper. Lassen Sie sie locker hängen oder in gelöster Beuge, die Ellenbogen nach außen gerichtet – so erweitern Sie Ihren Raum.

Setzen Sie sich bequem auf einen Stuhl. Stellen Sie die Beine locker nebeneinander oder schlagen Sie sie übereinander. Erleichtern Sie sich eine lockere Beinhaltung durch das Tragen von Hosen. Enge Röcke schränken Sie unnötig in Ihrem Spielraum ein.

Nehmen Sie beim Reden Hände und Arme zur Hilfe, um mit Gesten Ihre Worte zu unterstreichen. Auch dies vergrößert Ihren Radius und stärkt Ihre Überzeugungskraft.

Solange Sie das Erweitern Ihrer „Raumblase“ durch Ihre Körperhaltung noch üben, können Sie mithilfe von Accessoires wie Taschen, Mappen oder Laptop für „Weite“ sorgen. Errichten Sie durch Ausbreiten Ihrer Unterlagen, Dokumentenmappen und Taschen um sich herum eine „Aura der Bedeutsamkeit“. Damit signalisieren Sie: Ich brauche Platz, ich bin wichtig, es lohnt sich, mir zuzuhören!

Die Raumgestaltung unserer Körpersprache ist nur ein wichtiger Bereich der Selbstpräsentation. In unregelmäßigen Abständen stellen wir Ihnen in den kommenden Ausgaben die Bedeutung der Stimme im Selbstmarketing vor und beschäftigen uns mit Fragen weiblicher und männlicher Kommunikation.

