

KARRIEREN

SAMSTAG, 16. APRIL 2011

KURIER

MEHR ALS 550 STELLENANGEBOTE

KURIER
SAMSTAG, 16. APRIL 2011

KARRIEREN | 21

KURIER-Karriere-Brunch

Sprechen Sie Körper?



Wir sprechen immer, selbst dann, wenn wir schweigen. Der Körper verrät unmissverständlich, was wir fühlen.

VON SANDRA BAIERL UND ANDREA HLINKA

Der Mann könnte mit seiner Präsenz ganze Arenen füllen. Mit seinem komödiantischen Charme erzeugt Stefan Verra Spannung, Freude bei den Zuhörern – und vermittelt sein Leibthema: Körpersprache.

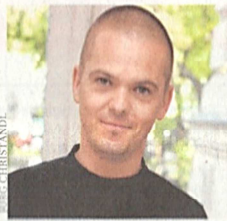
Dafür greift der gebürtige Östirler gerne zu unkonventionellen Mitteln: Beim KURIER-Karriere-Brunch forderte er die geladenen Führungskräfte auf, den Sitznachbarn auf die Brust, die Schuhe und direkt ins Gesicht zu sehen. Das Resultat: peinlich berührtes Lächeln bei den sonst toughen Entscheidern. Ein Eisbrecher par excellence, die folgende Stunde ist ein Mix aus Lachen, verständnisvollem Nicken und viel Selbsterkenntnis.

Rund 10.000 Personen nehmen jedes Jahr an seinen Seminaren teil. Stefan Verra zählt im deutschsprachigen Raum zu den drei anerkanntesten Körpersprache-Gurus, hat den ersten Lehrstuhl für Körpersprache an einer Universität inne (in Berlin) und trainiert die österreichische Fußball-Nationalmannschaft – für mehr Körpergefühl, nicht Ballgefühl.

Der Körper spricht immer, selbst wenn wir schweigen. „Körpersprache, das sind

unbewusste Signale, die wir über Sprache nicht vermitteln können“, sagt Stefan Verra. Das Verquere daran ist, dass wir nur einen kleinen Teil dieser Signale bewusst steuern können. Der große Rest passiert unterbewusst. Das hat auch etwas Gutes: Wer genau hinsieht kann lesen, wie es dem anderen geht, was das Gegenüber will und braucht – und darauf reagieren. „Schüttelt Ihnen jemand kräftig die Hand, schütteln Sie kräftig zurück“, sagt Verra.

Freund oder Feind Bei einem Erstkontakt entscheiden wir innerhalb von wenigen Sekunden, – „vorbewusst“ wie es Verra nennt – ob der andere eine Gefahr für uns bedeutet, oder nicht. Oder in Verras Worten: „Ob wir den anderen sympathisch oder g'schissen finden.“ Ist Gefahr im Spiel, reagiert unser Muskeltonus – etwa indem sich die Schultern heben, der Mund schmaler wird, sich die Hände zu Fäusten ballen. Stefan Verra: „Der Mensch entscheidet über Sympathie unglaublich schnell. Und er liegt damit auch unglaublich



„Sie müssen Ihr Gegenüber erkennen und auf es reagieren. Nicht therapieren.“

Stefan Verra Körpersprache-Guru



Mit dabei: Wolfgang Schober (links) mit Martin Simecek, beide von Catro Personalberatung



Brunchen und reden: Wolfgang Rom mit Monika Kail, beide von Personal Consulting

richtig. Die Entscheidung ist meist punktgenau.“

Dieser vorgefertigte Eindruck bleibt bestehen. Stefan Verra tritt die Beweisführung mit einem Realbeispiel an: „Welcher US-amerikanische Präsident sprach vom gerechten Krieg?“ Das Publikum rätselt und nennt Bush senior und junior, Nixon, Lincoln und Roosevelt. Verra löste auf: „Es war Barack Obama, ausgerechnet in seiner Rede bei der Nobelpreisverleihung.“ Obama ist sympathisch. Und deshalb würden wir alles, was er sagt auch als sympathisch werten. „Obama ist ein Schnucki. Und ein Schnucki sagt so etwas nicht. Seine unerfreulichen Sager gehen uns bei einem Ohr rein und beim anderen raus.“

Die wenigsten müssen in ihrer beruflichen Funktion die ganze Welt von sich

überzeugen, aber viele müssen Geschäfte machen. „Alle Menschen senden aus, was sie brauchen. Sie müssen Ihr Gegenüber erkennen und darauf reagieren. Nicht therapieren.“ Ist der Verhandlungspartner offenbar ein Freund der reduzierten Sprache – „will er es zackig“, sagt Verra – dann sollte etwa auf langwierige Powerpoint-Präsentationen verzichtet werden. „Wenn ihn das glücklich macht, dann kriegt er das. Und Sie bekommen rechts unten seine Unterschrift. Deal“, sagt Stefan Verra.

Vor einem warnt er allerdings: „Bewerten Sie Einzelsignale niemals über. Sie müssen das Gesamte sehen.“ Verschränkte Arme heißen nicht notwendigerweise Abwehr. „Vielleicht ist es einfach nur bequem so“, sagt Verra.