

Der Körper lügt nicht - Körpersprache im Vorstellungsgespräch

Eine Bewerbung ist die optimale Präsentation Ihrer Person. Mit einer Einladung zu einem Vorstellungsgespräch haben Sie bereits eine wichtige Hürde im Bewerbungsprozess überwunden. Genauso wichtig wie das eigentliche Gespräch zwischen dem Bewerber und dem Personalchef ist der Austausch von Körpersignalen.

Körpersignale senden wir dauernd und unbewusst aus. Weil sie so grosse Aussagekraft haben, sind sie wesentlich in der Entscheidung darüber, ob uns unser Gegenüber sympathisch oder unsympathisch ist. In einem Vorstellungsgespräch zählt der persönliche Eindruck. Dieser entsteht zu 90%! durch Körpersprache.

Sinn und Zweck des Vorstellungsgesprächs

- Der potentielle Arbeitgeber möchte einen ersten Eindruck von Ihnen gewinnen
 - Er möchte abklären, ob Ihre Wünsche mit denen des Unternehmens harmonieren
 - Sie treten zum ersten Mal persönlich in Erscheinung
- > Deshalb: Müssen Sie plausible Gründe für ihre Einstellung liefern
- > Deshalb: Müssen Sie im Bewerbungsgespräch persönlich überzeugen

Die ersten Sekunden zählen.

Das menschliche Hirn verarbeitet Reize von aussen über:

- Die Augen: Haltung, Aussehen, Gestik und Mimik
- Die Ohren: Stimme des Gegenübers, Aussprache und Dialekt
- Die Nase: Geruch

Alles Neue prüfen wir anhand gespeicherter Erfahrungen und reagieren entsprechend positiv oder negativ.

Die Körpersprache umfasst:

- 1. Die Haltung: Gehen, Sitzen
- 2. Die Gestik: Hände
- 3. Die Mimik: Augen, Gesicht
- 4. Die Stimme

1. Die Haltung

Wirkung:	Haltung:
Ablehnung	◦ Mit dem Körper zurückweichen
Ablehnung	◦ Blick über die Schulter, der Oberkörper wird dem Gegenüber nicht zugewendet.
Ablehnung	◦ Distanz vergrößern durch zurücknehmen des Oberkörpers
Sicherheit	◦ Das Jacket öffnen
Sicherheit	◦ Aufrechter und lockerer Stand
Unsicherheit	◦ Füße um die Stuhlbeine schlingen
Unsicherheit	◦ Immer in Bewegung; unruhiger Stand, herumrutschen auf dem Stuhl, auf der Stuhlkante sitzen
Unsicherheit	◦ Hände um die Stuhllehne klammern
Zustimmung	◦ Körperlich nähern
Zustimmung	◦ Mit dem ganzen Körper dem Gegenüber zuwenden und sein Verhalten spiegeln
Zustimmung	◦ Kopfnicken

2. Die Gestik

Wirkung:	Haltung:
Aussage unterstreichen	◦ Fingerkuppen einer Hand aneinander pressen
Interesse	◦ Erweiterte Pupillen
Sicherheit	◦ Armbewegungen oberhalb der Taille
Sicherheit/Entrüstung	◦ Hände in die Hüfte stemmen
Sicherheit/Ablehnung	◦ In der Luft von oben nach unten schlagen (etwas kleiner machen)
Sicherheit/Nachdenklichkeit/Selbstgefälligkeit	◦ Kinn streicheln
Sicherheit/Nachdenklichkeit	◦ Mit den Händen ein Spitzdach nach oben formen
Unsicherheit/Ablehnung	◦ Mit den Händen ein Spitzdach in Richtung des Gegenübers formen
Freude/Sicherheit/Zufriedenheit	◦ Die Hände reiben
Ablehnung	◦ Arme vor der Brust verschränken
Unsicherheit/Nervosität	◦ Mit den Fingern trommeln
Unsicherheit/Verkrampfung	◦ Hände vor der Brust falten
Unsicherheit/Verlegenheit Unsicherheit/Verlegenheit	◦ Arme unterhalb der Taille bewegen ◦ Sich an die Nase fassen
Unsicherheit/Verlegenheit	◦ Mit den Haaren spielen, in die Haare fassen
Unsicherheit/Verwirrung/Erregung	◦ Brille hastig abnehmen
Unsicherheit/Zeitgewinn	◦ Brille hochschieben
Agression	◦ Verschränkte Hände, wobei die beiden Zeigefinger ausgestreckt aneinandergelegt auf das Gegenüber zeigen.
Zurückhalten von Informationen	◦ Einen oder mehrere Finger auf die Lippen legen
Unsicherheit/Verlegenheit	◦ Gesagtes unterstreichen mit einem kurzen Lachen

3. Die Mimik

Wirkung:	Haltung:
Ablehnung	◦ „Langes Gesicht machen“. Geöffneter Mund bei geschlossenen Lippen. Kinn zurückgeschoben
Ablehnung	◦ Nase rümpfen
Ablehnung	◦ Kopf ruckartig zurückwerfen
Ablehnung	◦ Verengte Pupillen
Erstaunen	◦ Den Mund öffnen
Erstaunen/Skepsis/Überlegenheit	◦ Augenbrauen anheben
Interesse	◦ Blickkontakt halten
Arroganz/Überlegenheit	◦ Ein Mundwinkel anheben
Innere Anspannung/Abschottung	◦ Zusammengekniffene Lippen
Arroganz/Überlegenheit/Nachdenklichkeit	◦ Die Unterlippe hochziehen
Nachdenklichkeit/Unsicherheit/Verlegenheit	◦ Gesicht verdecken
Unsicherheit, Nervosität	◦ Sehr häufiger Lidschlag
Desinteresse, Verlegenheit	◦ Blickkontakt wird nicht gehalten, Gegenüber sieht häufig weg

4. Die Stimme

Ein kleines Stimmtraining

Übungen zum Aufwärmen der Gesichtsmuskulatur:

- Kauen mit geschlossenem Mund
- Mund in alle Richtungen bewegen
- Grimassen schneiden

Übungen zur Aktivierung des Zwerchfells

- Konsonanten FFF erst ohne Stimme dann langsam mit Stimme sprechen
- Darauf achten, dass das Zwerchfell bei jedem Buchstaben aktiv arbeitet
- Tempo langsam steigern, so lange wie ein Atemzug reicht – dann bewusst ausatmen
- Suchen Sie einen Punkt im Raum, den Sie versuchen mit Ihren Tönen zu treffen

Übung zur Aktivierung der Artikulationsmuskulatur

- Mit einem Korken zwischen den vorderen Schneidezähnen einen Text sprechen
- So deutlich wie möglich sprechen
- Stellen Sie sich vor, wie Sie mit Ihrer Stimme einen grossen Saal füllen

Übung gegen „nuscheln“

- Sprechen Sie „SCHWOB - SCHWUB - SCHWAB - SCHWEB – SCHWIB“ in steigendem Tempo

OSKAR im Vorstellungsgespräch

O = Ohren: Besser zuhören

S = Stimme: Klar und deutlich reden

K = Körpersignale: Beobachten und richtig deuten

A = Augen: Auf Blickkontakt achten

R = Rückkopplung: Wie ist meine Botschaft angekommen ?

Kontrollieren Sie Ihre Körpersprache

1. Ist die Aufmerksamkeit des Gesprächspartners bei mir?
2. Wo ist mein Blick im Raum?
3. Füllt meine Stimme den Raum?
4. Wie stehe ich da?
5. Wie ist meine Körperspannung?
6. Ist mein Atem ruhig oder ist er flach und hektisch?

Check für Ihr Vorstellungsgespräch

- Vor einem Vorstellungsgespräch achten Sie auf Ihr Äusseres:
Gekämmte Haare, gepflegte/saubere/klassische Kleidung, frischer Atem, saubere Fingernägel, geputzte Schuhe, Brillenträger achten auf eine saubere Brille.
- Entspannen Sie sich mit ein paar Dehnungsübungen und atmen Sie ein paar Mal tief und langsam ein und aus, um locker und unverkrampft ins Gespräch zu gehen.
- Wenn Sie müde sind, hüpfen Sie ein paar Mal, um neue Energie zu tanken.
- Vermeiden Sie negative Gesichtsausdrücke und verkrampft wirkendes Lächeln. Machen Sie vor dem Gespräch ein paar Mimikübungen vor dem Spiegel. Mit Lächeln, Grimassen oder Kaubewegungen entspannen Sie Ihre Gesichtszüge
- Gehen Sie mit einem festen und selbstbewussten Schritt auf Ihren Gesprächspartner zu. Begrüssen Sie Ihren Gesprächspartner mit einem festen und selbstbewussten Händedruck und lächeln Sie dazu.
- Sorgen Sie wenn möglich für einen günstigen Sitzplatz mit guten Lichtverhältnissen. Achten Sie darauf, dass Ihnen die Sonne nicht direkt ins Gesicht scheint.
- Sitzen Sie aufrecht ohne steif und verkrampft zu wirken.
- Seien Sie während des Gesprächs aufmerksam, konzentriert und entspannt.
- Während des Gesprächs halten Sie Blickkontakt mit Ihrem Gegenüber. Schauen Sie nicht aus dem Fenster und lassen Sie Ihren Blick nicht im Raum herumschweifen.
- Achten Sie bewusst auf Ihre Körpersprache.
- Spielen Sie Ihrem Gesprächspartner nichts vor. Seien Sie Sie selbst.

Viel Erfolg bei Ihrem Gespräch!