

REDLINE | VERLAG

Cornelia Topf

Körpersprache für Frauen



Sicher und selbstbewusst auftreten
8. Auflage



WOMEN @ BUSINESS

Cornelia Topf

Körpersprache für Frauen

Cornelia Topf

Körpersprache für Frauen

Sicher und selbstbewusst auftreten

REDLINE | VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie.
Detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.ddb.de> abrufbar.

ISBN Print 978-3-636-01594-5

ISBN E-Book (PDF) 978-3-86414-075-4

ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86414-601-5

Unsere Webadresse:

www.redline-verlag.de

8. Auflage 2019

© 2012 by Redline Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH, München

Redaktion: Leonie Zimmermann, Landsberg am Lech

Lektorat: Kerstin Weigel, München

Bilder (Seite 16, 22, 65, 79, 86, 89, 119, 131): Hanna H. Topf

Umschlaggestaltung: Vierthaler & Braun, München

Umschlagabbildung: Matton Images/George Doyle

Druck: Florjancic Tisk d.o.o., Slowenien

Printed in the EU

Satz: HJR, Jürgen Echter, Landsberg am Lech

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Danksagung

Dieses Buch basiert auf den vielfältigen, meist erfreulichen, häufig aber auch (unfreiwillig) komischen oder peinlichen An-, Ein- und Tiefblicken, die mir die Menschen meiner Umgebung immer wieder gewähren und die so viel über die Persönlichkeiten verraten – mehr als uns manchmal lieb ist, jedenfalls oftmals mehr, als das Gegenüber preisgeben will, manchmal auch mehr, als ich von dem anderen wissen will.

Ich danke den vielen Menschen, die mich mit ihrer Körpersprache im Speziellen und ihrem optischen Erscheinungsbild im Allgemeinen dazu angeregt haben, dieses Buch zu schreiben.

Ich danke den vielen Teilnehmerinnen und Teilnehmern meiner Seminare, Workshops, Vorträge und Coachings, die mir von ihren Erfahrungen – Erfolgen wie Misserfolgen – berichtet haben, deren Erfolge wir gefeiert und über deren Missgeschicke wir gemeinsam gelacht haben, aus deren Sackgassen wir Auswege gefunden und für deren Themen und Lernfelder wir neue Lösungsideen geboren und neue Reaktionsmöglichkeiten, Ausdrucksformen und Verhaltensweisen eingeübt haben.

Ich bedanke mich bei Karin Bauer, Margot Bauer, Lydia Litschel und Franz Miller für ihre Bereitschaft und Geduld, als Modelle zur Verfügung zu stehen, und bei Klaus Harzenetter und Hanna Topf für Ihre Unterstützung bei der fotografischen Umsetzung sowie bei Elke Patricia Hartmann für das Korrekturlesen.

Cornelia Topf



Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|-----------|
| Danksagung | 5 |
| Anmerkung | 11 |
| Vorwort zur überarbeiteten Auflage | 13 |
| Vorwort | 15 |
| | |
| 1 Frauen in der Männerwelt | 21 |
| Warum es Männer weiter bringen | 21 |
| Der Tootsie-Effekt | 23 |
| Körpersignale als Karrierekiller | 24 |
| Körpersprache wird unterschätzt | 26 |
| Haben Frauen was zu sagen? | 28 |
| Machen Sie auch Eindruck im Beruf! | 29 |
| Der falsche Eindruck | 30 |
| Sie müssen sich nicht verbiegen | 32 |
| Das Bewusstsein steuert das Sein | 33 |
| Die Körpersprache erfolgreicher Frauen | 34 |
| Lassen Sie sich nicht unterbuttern! | 35 |
| Zeigen Sie Haltung | 37 |
| | |
| 2 Wie wirken Sie? | 39 |
| Die große Ungerechtigkeit | 39 |
| Schau mir in die Augen, Kleines! | 41 |
| Blickkontakt im Meeting | 44 |
| Wo schauen Sie hin? | 45 |
| Der Blick erfolgreicher Frauen | 46 |
| Haltung bewahren | 48 |
| Erfolgreiche Frauen halten sich aufrecht | 51 |
| Mit einer Handbewegung | 53 |
| Wohin mit den Händen? | 54 |



| | |
|--|-----------|
| Ritualisierte Gesten | 56 |
| Ein Gesicht, das Bände spricht | 57 |
| Arbeiten Sie an Ihrem Lächeln | 59 |
| Wenn Frauen zicken | 62 |
| Mit Engelszungen reden | 66 |
| Kleider machen Leute | 68 |
| Je kürzer der Rock, desto besser? | 69 |
| Viel Holz? | 70 |
| 3 Präsentationen, Meetings, Vorträge | 71 |
| Das Präsentations-Prinzip: Zeig dich! | 71 |
| Das Präsentations-Paradoxon | 73 |
| Sie müssen das nicht wollen | 75 |
| Eine Sache der Einstellung | 76 |
| Rezepte erfolgreicher Frauen gegen das Angestarrtwerden . | 77 |
| Sich selbst präsentieren | 81 |
| Selbstsicher präsentieren | 83 |
| Präsentationsticks abgewöhnen | 84 |
| Die Gestik bei der Präsentation | 85 |
| Körperhaltung beim Vortrag | 87 |
| Ihre Stimmführung | 89 |
| Härtefall Vorstandspräsentation | 91 |
| Suggestivsignale in Meetings | 93 |
| 4 One on One: Körpersprache im Gespräch | 97 |
| Business ist Kommunikation | 97 |
| Den Chef nonverbal auflaufen lassen | 98 |
| Wenn der Chef Ihnen auf die Pelle rückt | 100 |
| Ein Auge auf den Chef werfen | 102 |
| Tapferkeit vor dem Chef | 104 |
| Der Rückzugsreflex: Wenn Frauen nicht ernst genommen werden | 106 |
| Die fiesen Spiele der Kollegen | 108 |
| Als Frau unter lauter Männern | 110 |
| Kunden für sich gewinnen | 111 |
| Der Sympathiefaktor | 112 |



| | |
|--|------------|
| Aktives Zuhören | 113 |
| Spiegeln Sie! | 115 |
| Körpersprache im Kundengespräch | 117 |
| Wenn Ihre Mitarbeiter Sie nicht ernst nehmen | 118 |
| 5 Körpersprache im Konflikt | 123 |
| Männer toben, Frauen schmollen | 123 |
| Warum Frauen sich unbewusst unterwerfen | 125 |
| Die Monroe-Masche | 126 |
| Die Tochter-Taktik | 128 |
| Der Sphinx-Blick | 129 |
| Männliche Dominanzgebärden | 132 |
| Die Amazonen-Strategie | 133 |
| Wie dressiere ich einen Mann? | 136 |
| Die Nein-Lächel-Technik | 138 |
| Am besten kombinieren | 139 |
| Konflikte geben Energie! | 140 |
| Mobbing | 141 |
| Wer sich nicht wehrt, lebt verkehrt | 144 |
| 6 Die Körpersprache des anderen enträtseln | 147 |
| Beides ist wichtig: Ihre und seine Körpersprache | 147 |
| Der Blick für die Signale des anderen | 148 |
| Was sagt er und was sagt sein Körper? | 150 |
| Körpersignale nicht überinterpretieren! | 151 |
| Körpersprache im Walzertakt | 152 |
| Männerlügen haben kurze Beine | 154 |
| Wie Männer Frauen an die Wand drücken | 156 |
| Fallen Sie nicht länger auf Macho-Tricks herein | 158 |
| Typische Macho-Tricks kontern | 161 |
| Frauen und Kunden | 165 |
| Körpersprache am Telefon | 166 |
| Übung macht die Meisterin | 167 |
| 7 Selbstsicher und zielbewusst: Ihr Auftritt bitte! | 169 |
| Erfolg steht Frauen gut | 169 |
| Lernen Sie an Vorbildern | 169 |



| | |
|---|-----|
| Was machen erfolgreiche Frauen anders? | 171 |
| Ihr Trainingsprogramm: Wählen Sie Ihre Veränderungsstrategie | 176 |
| Fangen Sie klein an! | 177 |
| Stellen Sie Ärgernisse ab! | 178 |
| Wie wirken Sie? | 179 |
| Wählen Sie Ihre Prioritäten | 182 |
| Bleiben Sie authentisch | 183 |
| Beobachten Sie Ihre Wirkung | 185 |
| Verändern Sie Ihre Signale | 185 |
| Gute Signale! | 186 |
| | |
| Stichwortverzeichnis | 189 |
| Über die Autorin | 191 |



Anmerkung

Um das Arbeiten mit diesem Buch für Sie möglichst einfach und effizient zu gestalten, haben wir wichtige Textpassagen mit folgenden Icons gekennzeichnet:



Achtung, wichtig



Aufgabe, Übung



Das sollten Sie auf jeden Fall vermeiden.



Beispiel



Tipp



Vorwort zur überarbeiteten Auflage

Wie wirken Sie auf andere Menschen am Arbeitsplatz? Was halten KollegInnen, MitarbeiterInnen, KundInnen, Ihre Vorgesetzten von Ihnen? Wie selbstsicher ist Ihr Auftreten in Meetings, Verhandlungen, Kundengesprächen, bei Präsentationen und Gehaltsgesprächen? Spricht Ihr Auftritt eher für oder eher gegen Sie?

Ich finde es wunderbar, dass sich immer wieder so viele und immer mehr Frauen diese und ähnliche Fragen stellen. Das Thema Körpersprache hat für Frauen, insbesondere im Zusammenhang mit Durchsetzung, Karriere und Erfolg, hohe Aktualität und Bedeutung. Es findet so großen Anklang, dass die 3. Auflage dieses Ratgebers nun nötig wurde.

Auch wenn Frauen inzwischen mehrheitlich besser qualifiziert sind als Männer, das heißt bessere und höhere Bildungsabschlüsse erwerben, sind sie immer noch in weiten Bereichen des Erwerbslebens nicht wirklich gleichberechtigt. Trotz überragender Qualifikation und Leistung bekommen sie weniger Anerkennung, Aufstiegsmöglichkeiten und Gehalt (*Gehaltsverhandlungen für freche Frauen*, Redline Wirtschaft) als Männer. Das liegt auch am Auftreten.

Viele Leserinnen der vorherigen Auflagen haben mir persönlich, am Telefon, per E-Mail oder auch per Brief (ja, auch das gibt's noch!) berichtet, dass sie durch die Lektüre ganz neue Erkenntnisse über ihr oft selbstschädigendes Auftreten am Arbeitsplatz gewonnen haben. Viele verstanden zum ersten Mal „wie Männer sich nicht durch Leistung, sondern durch ihr Auftreten nach vorne schieben“. Sehr viele Leserinnen waren überrascht und erfreut, „wie schnell und leicht sich Anerkennung und Respekt einstellen, sobald ich mein Auftreten ein wenig verändere“.



Eben weil sich so viele Frauen mit Anekdotchen, Erlebnissen und ihren Veränderungserfolgen gemeldet haben, ist die vorliegende Ausgabe von meinem Team und mir überarbeitet worden. Den vielen Leserinnen, die mit ihren Berichten und Lernerfahrungen dazu beigetragen haben, danke ich dafür. Es ist mir immer wieder eine Freude und innere Genugtuung, wenn ich andere Menschen dabei unterstützen kann, erfolgreicher im Beruf und zufriedener mit ihrem Leben zu werden. Frau muss nur wissen, wie's gemacht wird – dann kommt das Glück oft von ganz allein.

Zu wissen, dass beruflicher Erfolg eben nicht hauptsächlich von Kompetenz und Leistung, sondern von einem selbstbewussten Auftreten und vom Durchschauen männlichen Imponiergehaves abhängt, bringt deutlich weiter im Beruf. Dafür muss frau keine Schauspielerin oder First Lady sein: Ein selbstsicheres Auftreten kann jede Frau relativ schnell lernen. Fast so schnell, wie Sie dieses Buch lesen.

Viel Spaß und Erfolg mit einem selbstsicheren Auftreten wünscht Ihnen Ihre

Cornelia Topf



Vorwort

Wenn eine Frau und ein Mann sich um einen Job bewerben, wer macht das Rennen? Wer kriegt für dieselbe Arbeit mehr Geld? Wer erntet für dieselbe Leistung mehr Anerkennung? Wer setzt in Meetings und Projektbesprechungen häufiger seinen Kopf durch? Wer lässt sich weniger oft unterbuttern? Richtig: der Mann; wenigstens im statistischen Mittel. Woran liegt das?

Es ist unbestritten, dass Frauen in vielen Branchen und Berufen die bessere Ausbildung, die besseren Noten, die höhere Fach-, Führungs- und Sozialkompetenz mitbringen. Aber wer wird bevorzugt, anerkannt und befördert? Richtig. Wessen Vorschläge finden häufiger Gehör bei „denen da oben“? Ebenfalls richtig. Frauen sind intelligent und kompetent – doch nutzt ihnen das was? Offensichtlich nicht genug. Sie sind mehrheitlich immer noch nicht dort, wo sie hingehören, wo sie selbst stehen möchten. In allen führenden beruflichen Positionen sind sie noch immer eklatant unterrepräsentiert. Im beruflichen Alltag ziehen sie immer noch häufiger den Kürzeren und bekommen nicht die Anerkennung, die sie für ihre Leistung längst verdienen. Woran liegt das?

Die Antwort ist so offensichtlich, dass wir sie jahrelang übersehen haben: Gute Noten, Intelligenz und Kompetenz sind zwar Voraussetzung, aber ganz offensichtlich nicht ausschlaggebend für berufliche und gesellschaftliche Anerkennung und Vorwärtskommen. Um es ganz direkt zu formulieren: Leistung wird nicht automatisch belohnt. Nicht die Besten kommen weiter. Warum nicht? Die Antwort ist im Sinne des Wortes augenfällig. Wir müssen lediglich die Augen aufmachen, um sie zu erkennen.

Betrachten Sie die beiden in Abbildung 1 und stellen Sie sich vor, Sie sind ein Geschäftsführer, der eine Niederlassungsleitung neu besetzen muss. Wen würden Sie befördern? Das Erschreckende an





Abb. 1: Wen würden Sie befördern? Wer wirkt sicherer und kompetenter?

diesem Bild ist: Auch die meisten Frauen, denen man es zeigt, würden nicht die Frau befördern. Stellen Sie sich vor, jeder der beiden macht einen Vorschlag. Wem würden Sie eher glauben, wenn es um Ihr Geld geht? Wem würden Sie eher ins Wort fallen, wenn Sie nicht einverstanden sind? Wem trauen Sie eher zu, sich durchzusetzen? Auch hierauf sind die Antworten eindeutig. Warum? Es ist offensichtlich: Weil die Frau nicht kompetent ist!



Warum nicht? Weil sie nicht kompetent ist? Nein, weil sie nicht kompetent scheint. Der Kerl sieht einfach kompetenter, tougher, verlässlicher aus. Und dieser Eindruck entscheidet (leider).

| Frauen wirken eher | Männer wirken eher |
|------------------------|---------------------|
| sympathisch, nett | kompetent, tough |
| zu weich fürs Business | hart und aggressiv |
| zurückhaltend, brav | forsch bis dominant |
| unterwürfig | arrogant |

Oder noch einfacher: Frauen machen sich schmal, Männer machen sich breit! Und dieser Eindruck bestimmt, was sie bekommen. Die Körpersprache von Frauen sagt: „Bitte übersieh mich oder finde mich einfach nur nett!“ Die Körpersprache von Männern sagt: „Ich bin wichtig!“ Natürlich kann man diese Wirkung von Körpersprache als blödsinnig, ungerecht und gemein auffassen. Aber wenn selbst Frauen die abgebildete Frau nicht befördern würden, dann muss was dran sein an diesem Effekt des äußeren Anscheins. Männer haben offensichtlich den besseren Auftritt – deshalb bringen sie es weiter, deshalb setzen sie sich durch, deshalb bekommen sie das größere Stück vom Kuchen.

Gerade uns Frauen braucht man das nicht zu sagen. Wir wissen besser als jeder Mann, wie wichtig der äußere Eindruck ist – sonst wäre weder der Mini noch der Push-up erfunden worden! Wir wissen um die Wirkung eines gelungenen Äußeren – wenn es um ein Rendezvous geht, wenn es darum geht, sich einen Mann zu angeln. Aber wenn es darum geht, sich einen Job, eine Beförderung, mehr Gehalt zu angeln, sich gegen unverschämte Kunden, unkollegiale Kollegen, aufdringliche Chefs und aufmüpfige Mitarbeiter durchzusetzen, scheinen die meisten Frauen von allen guten Geistern verlassen. Sie vergessen alles, was sie über die Macht des Eindrucks wissen, und benehmen sich bieder, devot und unterwürfig. Nicht so erfolgreiche Business-Frauen.



Betrachten wir Frauen, die es beruflich oder gesellschaftlich zu etwas gebracht haben und keine Männer geworden sind. Es fällt sofort eines auf, noch bevor die Frau den Mund aufmacht: starker Auftritt! Erfolgreiche Frauen kleiden sich anders, gehen anders, sitzen und stehen anders, sprechen, gestikulieren und gucken anders in die Welt als, pardon, die typische Sekretärin. Nichts gegen Sekretärinnen. Wenn ich glücklich bin als Sekretärin, darf ich auch wie eine aussehen. Aber wenn ich es weiterbringen möchte, wenn ich Projekt- oder Abteilungsleiterin werden, nicht ständig von Kollegen, Kunden und Mitarbeitern übersehen oder untergebuttert werden oder einfach nur eine bessere Bezahlung oder einen besseren Job ergattern möchte, darf ich nicht wie jemand aussehen, auftreten und wirken, der mit einem Sekretärinnen-Job ganz zufrieden ist!

So gesehen ist das Geheimnis des Erfolgs im Leben und im Beruf ganz einfach: Der Auftritt macht's! Natürlich müssen Sie auch kompetent sein. Doch wenn Ihre Erscheinung Ihre Kompetenz Lügen straft, nützt Ihnen auch ein Diplom summa cum laude nichts! Und wissen Sie, was noch besser ist? Der einzige Mensch, der über Ihren Auftritt bestimmt, sind Sie. Sie haben es in der Hand. Wie wirken Sie auf Ihre Umwelt? Reicht Ihnen die Wirkung, um das zu erreichen, was Sie sich erträumen? Nein? Dann lassen Sie uns gemeinsam an Ihrem Auftritt arbeiten.

Wenn Sie dieses Buch nach der letzten Seite aus der Hand legen, werden Sie einen starken Auftritt gewonnen haben. Sie werden eine ganz andere Wirkung auf Ihre Mitmenschen, auf Chefs, Kollegen, Mitarbeiter, Geschäftspartner und Kunden haben. Sie müssen sich vor niemandem mehr verstecken. Sie werden nicht mehr übersehen, nicht mehr übergangen. Wie von Geisterhand geht danach vieles in Ihrem Leben leichter, schneller, weiter. Sie machen Eindruck. Sie setzen sich und Ihre Ideen durch. Sie bekommen die Anerkennung, die Ihnen zusteht. Ihre gute Leistung wird belohnt. Es werden sich Türen öffnen, die bislang für Sie verschlossen waren. Und vor allem: Sie werden sich gut dabei fühlen! Attraktiv, selbstbewusst, sicher, stark, frei und unvergleich-



lich. Nichts an diesem neuen starken Auftritt wird aufgesetzt sein. Denn Sie spielen keine Rolle. Das haben Sie nicht nötig. Sie haben es nicht nötig, sich zu verbiegen. Sie unterstreichen mit Ihrem neuen Auftritt einfach nur Ihre natürlichen persönlichen Stärken, die Sie bis jetzt unter den Scheffel gestellt haben. Je stärker Ihr Auftreten, desto zufriedener werden Sie sein.

Und das Beste daran: Sie werden Spaß dabei haben! Denn ein gelungener Auftritt macht Erfolg – und Erfolg macht Spaß.

Viel Spaß und Erfolg dabei!

Cornelia Topf

