



stellefant.

DER STELLENMARKT FÜR DIE NORDWESTSCHWEIZ.

STELLEN-RUBRIKEN

kader	2 – 5
kaufmännisches	5 – 10
verkauf	11 – 13
marketing/kommunikation	13 – 14
informatik	14 – 16
finanzen	16 – 17
technik/gewerbe	17 – 22
pharma/industrie	22 – 23
soziales/medizin	24 – 26
stellengesuche	26
weitere stellen	26 – 27
lehrstellen	27

JOBPROFIL

Mit Musik durch die Welt



Hat ihr Hobby zum Beruf machen können: Barbara «Kurtli» Kleiner.

Was ist Ihre Berufsbezeichnung?

Barbara «Kurtli» Kleiner: Ich bin Eidgenössisch diplomierte Klavierlehrerin, Korrepetitorin, freischaffende Pianistin, Mutter und Hausfrau.

Wie sieht Ihr Arbeitstag aus?

Mein Arbeitstag ist nicht regelmässig. Morgens Haushalt, Proben und üben, Nachmittags unterrichten, Abends Auftritte und Proben.

Was bedeutet Ihnen Arbeit?

Ich bin eine der wenigen Glücklichen, die ihr Hobby zum Job machen konnten. Deshalb macht mir meine Arbeit vor allem Spass – mit dem angenehmen Nebeneffekt, dass ich dabei auch noch Geld verdiene.

Was machen Sie in Ihrer Freizeit?

Mit meinen Kindern, meinem Partner, meiner Familie und meinen Freunden zusammen sein. Lesen, Trommeln, Pfeifen, Steppen.

Was ist Ihr grösstes Problem?

Mein grösstes Problem ist, dass ein Tag nur vierundzwanzig Stunden hat.

Was ist Ihr grösster Wunsch?

Ich wünsche mir eine friedliche Welt ohne Gewalt.

Was würden Sie gerne in Ihrem Leben verändern?

Gar nichts, da ich damit glücklich und zufrieden bin.

Was erwarten Sie von der Zukunft?

Auch nichts, da ich sie nicht bestimmen kann. Mein Motto: Nutze und geniesse den Tag. *Interview Lukas Müller*

Barbara «Kurtli» Kleiner tritt als Pianistin regelmässig in der TV-Talkshow «Werner F. Casino Dräff» im Grand Casino Basel auf.

> www.grandcasinobasel.ch

Unter dem Titel «Jobprofil» stellen sich bekannte und weniger bekannte Arbeitnehmer der Region Basel den (mehr oder weniger) gleichen Fragen der Stellefant-Redaktion.

IMPRESSUM

Stellefant – eine Beilage der Verlage Basler Zeitung und Basellandschaftliche Zeitung
 Redaktionelle Verantwortung:
 Ivo Bachmann (Basler Zeitung)
 Franz C. Widmer (Basellandschaftliche Zeitung)
 Verlag, Druck: Basler Zeitung, CH-4002 Basel
 Inserate Basel: Publicitas AG, Basel
 Hochbergerstrasse 15/PF
 CH-4002 Basel
 Telefon 061 275 41 41
 Telefax 061 275 42 42
 basel@publicitas.ch
 www.publicitas.ch
 Inserate Liestal: Publicitas AG, Liestal
 Bahnhofstrasse 3/Postfach
 CH-4410 Liestal
 Telefon 061 926 96 20
 Telefax 061 926 96 25
 liestal@publicitas.ch
 Inseratepreise:
 Stelleninserate s/w: Fr. 3.84 pro mm
 Stelleninserate farbig: Fr. 4.80 pro mm
 exkl. MWST.
 Inserateschluss: Mittwoch, 13.00 Uhr

Wenn der Körper mitredet

Zur Bedeutung der Körpersprache im Geschäftsalltag



Die Körpersprache ist eine Sprache wie Französisch oder Englisch. Wer sie «lesen» und «sprechen» kann, versteht Menschen besser.

Foto Keystone

Auch wer schweigt, redet. Tatsächlich übermitteln wir rund 80 Prozent unserer Botschaften ohne Worte. Nur sind wir uns dessen längst nicht immer bewusst, geschweige denn in der Lage, solch körpersprachliche Signale zu deuten beziehungsweise bewusst zu setzen. Höchste Zeit also, dieser vermeintlichen «Fremdsprache» im wahrsten Sinne des Wortes etwas zu Leibe zu rücken.

Von Jacqueline Steffen Oberholzer*

«Wir können nicht nicht kommunizieren.» Diesen Satz von Kommunikations-theoretiker Paul Watzlawick hat jede Stilberaterin und jeder Business Coach verinnerlicht. Keine Bewegung ist zufällig, sondern immer Ergebnis bewussten beziehungsweise unbewussten und damit ungleich schwieriger erfassbaren Denkens. Wir tragen kollektive Verhaltensmuster unserer Vorfahren in uns und überformen diese laufend durch neue gesellschaftliche Strömungen.

Spiegel der Seele

Im heutigen Überlebenskampf des Menschen spielt der Körper zwar keine grosse Rolle mehr, allerdings erinnert die Körpersprache an Sitzungstischen mitunter immer noch an archaische Verhaltensmuster. Da werden wie von Geisterhand Schultern ein- und Augenbrauen hochgezogen, Köpfe seitwärts gedreht und Arme verschränkt, räkelst sich die eine lässig im Stuhl, während der andere den Mund zusammenpresst und die Beine übereinander-schlägt.

Der Körper folgt der inneren Haltung, trägt nach aussen, was wir gerade fühlen oder denken. Insofern macht es natürlich Sinn und kann auch das eigene Kommunikationsverhalten positiv beeinflussen, wenn wir nicht nur fliessend Französisch und Englisch sprechen, sondern auch Körpersprache verstehen. Und vor allem zu deuten wissen. Wer den eigenen Körper unkontrolliert «reden» lässt und die entspre-

chenden Informationen seiner Gesprächspartner nicht verwerten will, ist grundsätzlich selber schuld und muss sich nicht wundern, wenn Missverständnisse entstehen und seine Botschaft allenfalls nicht ankommt.

Wer hingegen die Sprache des Körpers versteht und für den Austausch mit anderen nutzt, dessen Antennen vermögen freilich mehr zu empfangen und auch zu senden. Was sich sowohl im privaten Umfeld, wie auch im Geschäftsalltag auszahlen kann. Um kompetent zu kommunizieren, genügt es eben nicht, nur eine Reihe von raffinierten Gesprächstechniken zu beherrschen. Auch der Körper will gelesen sein und präsentiert sich zumeist als äusserst spannendes und erst noch weit offenes Buch. – Übrigens hat gerade auch die deutsche Sprache die Gleichzeitigkeit von Denken und körperlichem Ausdruck nie ignoriert: Grosse Augen macht in der Regel jemand, der erstaunt ist, und wenn eine andere die Hände in den Schoss legt, rührt sie meistens auch keinen Finger.

Nicht überinterpretieren

Doch aufgepasst, Körpersprache kann überinterpretiert werden und ist nur ein Signal unter vielen. So sind nicht alle, welche die Handflächen offen zeigen, ehrlich und nicht jeder, der sich den Mund mit dem Finger bedeckt, ist mit dem Gesagten nicht einverstanden (vgl. Kasten). Körpersprache ist immer im Kontext zu deuten und bei Interpretationsunsicherheiten sind unbedingt Kontrollfragen im Sinne von «Wie sehen Sie denn das?» zu stellen. Oder noch besser – doch schwer zu erlernen – zunächst einmal zu schweigen und einfach abzuwarten.

Hände sprechen Bände

Es ist relativ schwierig, mit den Händen zu lügen. Hände begrüssen, lieblos, loben und streicheln, sie beruhigen und können sich auch zur Faust ballen. Schon für Aristoteles waren die Hände deswegen gewissermassen eine «Aussenfiliale» des Gehirns. Auch bei Händen gilt natürlich: nie isoliert betrachten, keine vorschnellen Schlüsse ziehen, Haltung, Mimik und allenfalls Tonfall mitberücksichtigen – den ganzen Menschen sehen! Wenn Ihr Zuhörer seine Hand plötzlich an die Nase führt, betrachtet er eine Sache unter Umständen kritisch oder ringt zumindest nach einer Formulierung für eine Erwiderung. Gefaltete Hände mit gestreckten Zeigefingern

In der wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit Körpersprache werden fünf Kriterien unterschieden, nämlich Haltung, Mimik, Gestik, Abstand und Tonfall. Gerade Letzterer, so haben verschiedene Studien ergeben, wird vor dem gesprochenen Wort interpretiert. Überprüfbar beispielsweise beim Party-Smalltalk, wo ohnehin gerne aneinander vorbeigeredet wird: Hauptsache eben, man trifft den Ton.

Entscheidend bei der Beurteilung der verschiedenen Körpersignale ist die erwähnte Kongruenz, also die Übereinstimmung der Mimik beispielsweise mit dem verbalen Ausdruck. So dürfte einer, der beim Zuhören die Augenbrauen hochzieht und dabei äussert «Ja, ich verstehe Sie» genau das Gegenteil empfinden. Hochgezogene Augenbrauen bedeuten nämlich immer ein Informationsdefizit. Interessant auch die Kopfhaltung: Aus einer konfrontativen Situation heraus kann die Neigung des Kopfes als Änderung des Standpunkts interpretiert werden. Von den allhergebrachten Verhaltensmustern könnte etwa abgeleitet werden: Beiss zu, ich verteidige mich nicht! Damit einher geht allerdings meist auch die Hoffnung, dass der gewissermassen Wehrlose nicht mehr «angegriffen» wird.

Kaum manipulierbar

Beim Abstand zwischen den Gesprächspartnern wird differenziert zwischen Intimzone (halbe Armlänge, z.B. Partner und sehr enge Freunde), persönliche Zone (Armlänge, z.B. Freunde, Familienmitglieder), soziale oder gesellschaftliche Zone (1,2 bis 3,6 m, z.B. Bekannte, Arbeitskollegen, Chef) sowie öffentliche

Zone (über 3,6 m, z.B. Vorträge, Strasse). Werden diese in unseren Breitengraden üblichen Abstände durchbrochen, so ist bei grösserer Distanznahme entweder übertriebene Zurückhaltung oder Vorsicht, allenfalls gar Angst abzulesen, bei geringerem Abstand wiederum Anbiederung, Zudringlichkeit oder natürlich auch Aggression.

Auch unter Berücksichtigung allen Wissens und Halbwissens über die Körpersprache – manipulieren lässt sie sich kaum. So ist es beispielsweise sehr schwierig, die Gesichtsmuskeln bewusst zu steuern, diese also zu überlisten und quasi gute Miene zu einem bösen Spiel zu machen. Selbst wenn uns die Mimik noch gelingen mag, spätestens beim Tonfall scheitern wir und werden womöglich enttarnt. Schnell einmal jedenfalls wirkt solches Getue gekünstelt und unecht. Gerade die Körpersprache legt Sein und Schein schonungslos offen. Authentizität ist einmal mehr gefragt, und wer authentisch ist, bei dem stimmen auch Haltung, Mimik, Gestik, Abstand und Tonfall überein.

Ziel aller Auseinandersetzung mit körpersprachlichen Phänomenen muss denn sein, mehr Einfühlungsvermögen und Verständnis für die Situation anderer zu entwickeln, und vielleicht entscheidender noch, zugleich sich selber, sein eigenes Denken und Handeln besser verstehen zu lernen und womöglich zu hinterfragen. Ob wir unseren Mitmenschen persönliche Haltungen nun verbal oder nonverbal mitteilen, ist letztlich Nebensache. Die Botschaft allerdings sollte ankommen. Und dabei darf der Körper ruhig mitreden, das Wort verbieten lässt er sich ja ohnehin nicht.

Was ist die SKO?

Die SKO ist der branchenübergreifende Verband der Kader in der Schweiz und nimmt im Interesse der Kader Stellung zu wirtschaftlichen und sozialen Fragen. Die SKO ist das Forum aller Kader, die sich in ihrem beruflichen Umfeld für eine verantwortungsbewusste, sozial, ökologisch und wirtschaftlich nachhaltige Entwicklung einsetzen. Sie unterstützt ihre Mitglieder beim Aufbau eines Beziehungsnetzes und beim Informationsaustausch, fördert die Laufbahn der Mitglieder durch Weiterbildung und bietet ihren Mitgliedern attraktive, auf das Kader abgestimmte Dienstleistungen.

> www.sko.ch



***Jacqueline Steffen Oberholzer** ist selbstständige Unternehmensberaterin, Trainerin und Coach.