

KÖRPERSPRACHEN



Interview zum Thema Körpersprache

Durchgeführt von Frau Loredana Catala

Fabrizio Perini, dipl. Coach und Supervisor BSO
Experte für Körpersprachen
Blankweg 7
CH-3072 Ostermundigen/BE
Mobile: +41 79 257 90 06
E-Mail: info@fabrizioperini.ch
Internet: www.koerpersprachen.ch



Frage 1: *Was verbindet Sie persönlich mit dem Thema Körpersprache?*

Das Achten auf die Körpersprache und das Weiterentwickeln meiner Präsenz ist inzwischen ein Teil meines Lebens geworden. In der Begegnung und Zusammenarbeit mit anderen Menschen habe ich wiederholt festgestellt, dass die Körpersprache ein zentraler Faktor ist, damit sich Menschen verstehen, oder eben auch nicht verstehen. In einem Gespräch (ausser beim Telefonieren) benutzen wir nicht nur Worte, sondern setzen auch den Körper mit seinen Gesten und Bewegungen, also die Körpersprache, ein. Diese wird von unserem Gegenüber interpretiert. Aus dem Wissen und dem Bewusstsein resultiert eine Verbesserung der eigenen Körperpräsenz.

Frage 2: *Können Sie mir Ihre berufliche Tätigkeit als Coach und Teamentwickler umschreiben?*

Als Coach und Teamentwickler arbeite ich vorwiegend in der Privatwirtschaft. Die gegenseitige Wertschätzung und der richtige Anstoss von meiner Seite stehen an erster Stelle, damit der Kunde seine Ziele erreichen kann. Der Einbezug der Arbeit mit der Körpersprache geben meinem Angebot eine spezielle Note. Damit kann der Kunde mich von anderen Beraterinnen und Beratern unterscheiden. Im Coaching begleite ich Führungspersonen, die entweder sich weiter entwickeln wollen oder, die eine Führungsrolle neu übernommen haben und einen eigenen Führungsstil erarbeiten wollen. Themen, die in der Teamentwicklung behandelt werden sind z.B. Konfliktlösungsansätze, Optimierungen der Zusammenarbeit oder Vertiefung der Kommunikationsfähigkeiten. In der Kommunikation spielt insbesondere die Körpersprache eine wichtige Rolle.

Frage 3: *Was hat Sie zu diesem Beruf geführt?*

Der Weg zu diesem Beruf war lang, aber auch sehr interessant. Verschiedene Faktoren haben mich dahin geführt. Ich habe mich im Laufe meiner beruflichen Tätigkeit immer mehr spezifiziert. Der Aspekt Bewegung war in meinem Leben immer ein wichtiger Teil, dem ich mich immer intensiver gewidmet habe. Verschiedene Erfahrung, die mit körperlichem Schmerz verbunden waren gaben mir den Impuls an meiner Körperhaltung etwas verändern zu müssen. Mein Körper sagte mir: „So geht es nicht weiter!“ Ich begegnete dann anderen Bewegungsformen wie zum Beispiel dem Tai Chi (asiatische Bewegungs-Kunst) und somit auch dem asiatischen Denken, das mich faszinierte und interessierte. Weiter pflegte ich eine körperzentrierte Meditation (Mantak Chia, Thailand), die mein Bewusstsein für meinen Körper noch mehr vertiefte. So fügte sich das Eine an das Andere im Bereich der Körperarbeit. Ich merkte, dass mir mein Körper sehr wichtig ist. Dieses Bewusstsein war der Ursprung für meine Aus- und Weiterbildungen, die ich in diesem Bereich verfolgt und absolviert habe.

Frage 4: *Welche Anforderungen werden an einen Coach wie Sie gestellt?*

Ich denke, dass man in erster Linie viele Erfahrungen mit dem eigenen Körper sammeln sollte. Zudem sind Weiterbildungen und Seminare in den Bereichen Körperarbeit und –sprache unerlässlich. Von Vorteil wäre, wenn diese sowohl Theorie als auch Praxis beinhalten würden. Da auf dem Markt das Angebot gross ist, muss man einiges ausprobieren und individuell entscheiden, was zu einem am Besten passt. Nur so entsteht eine Überzeugungskraft, die im Kontakt mit Kunden zum Tragen kommt. Denn, nur wovon ich selbst überzeugt bin, kann ich authentisch vermitteln und hat somit die nötige und erfolgreiche Wirkung.

Frage 5: *Welche Personen suchen bei Ihnen Unterstützung?*

Ich werde von Personen aufgesucht, die sich eine Verbesserung in ihrem Arbeitsfeld wünschen oder sie wollen sich in ihrer Persönlichkeit, oder ihre Rolle als Führungsperson klären und weiter entwickeln. Ich brauche bewusst den Begriff „wünschen“, denn eine Verbesserung kann nur die Person selbst erarbeiten und erreichen. Ich begleite, zeige vielleicht neue Perspektiven auf, strukturiere und ordne Situationen, gebe Hinweise und Anstösse usw., die der Kunde dann selbständig weiter entwickeln muss oder kann. Meine Erfahrung zeigt, dass die gesteckten Ziele nur dann erreicht werden, wenn sie individuell festgelegt werden. Nur das Erreichen der eigenen, individuellen Ziele führt zum Erfolg.

Frage 6: *Welches sind die häufigsten Schwachstellen oder Themen bei Personen, die Sie begleiten?*

Personen, die eine neue Rolle übernehmen, zum Beispiel als Führungsperson, und somit die Verantwortung um ein Vielfaches erhöht wird, müssen, oder besser, sie wollen in diese Rolle hinein wachsen. Der Wechsel bereitet meist insofern Schwierigkeiten, als die Personen sich vom Status Kollege zum Status Führungsperson entwickeln sollten. Als Fachpersonen haben sie sich schon bestätigt oder behauptet und sollten jetzt auch noch Menschen führen. Das braucht ganz andere Kompetenzen. Die Einstellung und die Körpersprache müssen weiter entwickelt werden. In Weiterbildungen und Seminare haben sie die Kriterien auf Folien präsentiert bekommen und erhielten danach ein Handout damit es vielleicht auch noch am nächsten Tag weiter wirken kann. Leider bringt der Alltag viele Gewohnheiten mit sich, die nicht von einem Tag auf den anderen unterbrochen werden können. Genau da setzt meine Arbeit ein. Die Frage ist, wie kann die „neue“ Führungsperson das Wissen integrieren und sich damit zu ihrer Kompetenz entwickeln? Dabei sind die Einstellung und die Körpersprache ein wichtiger Teil, der die Kompetenz in der Kommunikation einer Führungsperson enorm erhöhen kann.

Weitere Themen sind: Konflikte bearbeiten im eigenen Team, neue berufliche Ziele setzen, Karriereplanung, Leistungssteigerung, Burnout sensibilisierung, Vorbereitung auf eine Beförderung.

Frage 7: *Wie äussert sich für Sie der Ausdruck einer schlechten und einer guten Körpersprache?*

Eine schlechte oder gute Körpersprache ist von der individuellen Empfindung und von der momentanen Situation abhängig. Körpersprache kann an einem Tag beim Gegenüber positiv und dieselbe Gestik oder Bewegung an einem anderen Tag negativ interpretiert werden. Unwohl wird es mir, wenn ich merke, dass sich jemand als Autoritätsperson ausgibt, es aber nicht ist oder vieles noch nicht integriert hat. Weiter kann es aufgesetzt wirken, wenn jemand die Gesten oder Bewegungen in einem Seminar gelernt hat, diese zwar nun einsetzt, aber sie gehören nicht zur entsprechenden Person. Damit wäre schon fast gesagt wie eine gute Körpersprache sein sollte. Nämlich authentisch und zur Person passend. Von zentraler Bedeutung ist die innere Einstellung. Diese bestimmt weitgehend die Wirkung nach aussen. Zusätzlich wird man nicht ernst genommen, wenn es zwischen der inneren Einstellung und der äusseren Erscheinung keine oder wenig Übereinstimmung gibt. Die innere Haltung drückt sich in der Körpersprache und im Ausdruck aus. Es ist also ein „Arbeiten“ von innen nach aussen und nicht umgekehrt.

Frage 8: *Welche Mittel setzen Sie ein, um die Kommunikation in einem Team zu verbessern?*

Sehr oft kennt das System (Team) schon die Lösung. Meine Hauptaufgabe liegt darin, herauszufinden, ob das wirklich so ist. Vielleicht braucht das Team einen kleinen Anstoss von mir, damit es die Lösung selber finden kann. Auch Inputs über Kommunikation und nonkommunikative Elemente können sehr unterstützend wirken. Mein Ziel ist es, Aspekte bewusst zu machen, die schon vorhanden sind. Gelingt es mir Situationen zu schaffen, in denen dem Kunden seine innere Einstellung bewusst wird, ist der erste Schritt zu einer optimalen Körpersprache gemacht. Das ist mein wichtigstes Mittel, das ich einsetze. Ich mache dem Kunden möglichst vieles bewusst, das er schon kennt und ich will nicht kritisierend oder korrigierend einwirken: „Das oder das haben sie falsch gemacht.“ Solche Inputs kann der Mensch nicht annehmen.

Frage 9: *Wie lange dauert in der Regel ein Coaching?*

Gemeinsam bestimmen wir die Anzahl der Sitzungen, in der Regel 10 – 12 und halten diese mit anderen Vereinbarungen schriftlich fest. Eine Sitzung dauert cirka 60 Minuten. Je nach dem wie weit wir im Prozess fortgeschritten sind, können nach Bedarf des Kunden noch weitere Sitzungen folgen. Mein Bedürfnis ist es, während des Coachings, möglichst viele Kompetenzen zu wecken und mein Wissen und meine Erfahrungen zur Verfügung zu stellen. Das Ziel ist es, dem Kunden das selbständige Weiterentwickeln zu ermöglichen.

Frage 10: *Was muss der Kunde / die Kundin mitbringen, damit eine wirkungsvolle Verbesserung der Körpersprache und somit der Kommunikation erzielt werden kann?*

Der Kunde oder die Kundin kommt schon mit einem Fundus an Erfahrungen, die ihm/ihr z.T. bewusst aber auch unbewusst sind. Was er/sie jedoch insbesondere mitbringen muss, sind die Bereitschaft und die Freude an der Veränderung und Weiterentwicklung der Persönlichkeit. Mit diesen Voraussetzungen ist der wichtigste Schritt getan. Alles andere entwickeln wir gemeinsam mit viel Geduld und Forschungsgeist.

Frage 11: *Welches sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Tipps, um die Kommunikation mit der Körpersprache zu verbessern?*

Jeder Mensch wird anders auf eine Intervention ansprechen. Deshalb betrachten Sie bitte die folgenden Punkte als Vorschläge und ohne bestimmte Prioritäten.

- Beobachten Sie sich selbst in verschiedenen Situationen und fragen Sie sich weshalb tue ich das so?
- Machen Sie ab und zu Videoaufnahmen, schauen Sie sich selbst die Aufnahmen an oder fragen Sie eine Ihnen vertraute Person und betrachten Sie die Aufnahmen gemeinsam, damit Sie sich eine Aussenperspektive einholen können.
- Lassen Sie sich von einer konkreten Situation auch von fremden Personen Rückmeldungen geben und betrachten Sie diese als Bereicherung und nicht als richtig oder falsch.
- Achten Sie immer wieder in jeder möglichen Situation auf Ihre Körperhaltung und auf Ihre Präsenz.
- Überprüfen Sie, wie Ihre innere Einstellung zu bestimmten Situationen ist.
- Nehmen Sie zu Ihrem Gegenüber oder zu Ihrem Publikum mit den Augen Kontakt auf.
- Informieren Sie sich, wenn immer möglich im Voraus, mit wem Sie es zu tun haben.
- (Führen Sie diese Liste weiter, entsprechend Ihren Erfahrungen)

Frage 12: *Welches Motto begleitet Sie persönlich auf Ihrem Lebensweg?*

Es gibt für mich zwei wichtige Einstellungen, die zu meinem Motto zusammengefügt werden.

«Jede Person hat ihre eigene Körpersprache, die grundlegend OK und kulturell bedingt ist. Es gibt jedoch immer auch ein Kompetenzpotenzial, das wir erst dann nutzen können, wenn wir es bewusst entwickeln.»

«Mit 100%iger Präsenz durch das Leben zu gehen, wach zu sein für das, was auf mich zukommt und davon die richtige Einschätzung, Bewertung und die nötige Umsetzung zu vollziehen.»

Von Zeit zu Zeit gelingt es mir nach diesem Motto zu leben und ist insbesondere mit Bereitschaft, Konzentration und Wille verbunden. Es ist für mich ein wesentlicher Teil und mit der lebenslangen Aufgabe verbunden. Des Weiteren ist es mit Freude und mit der Motivation verbunden, noch mehr zu wissen und tiefer in das Thema einsteigen zu wollen, obschon ich dann oft feststellen muss, dass sich nicht nur eine neue „Blüte“ öffnet, sondern ein ganzer „Blumenstrauss“, der erforscht werden will.