

Cornelia Topf

Körpersprache für Frauen

Sicher und selbstbewusst auftreten

REDLINE WIRTSCHAFT

© des Titels »Körpersprache für Frauen« (ISBN 978-3-636-01594-5)
2008 by Redline Wirtschaft, FinanzBuch Verlag GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-wirtschaft.de>

1 Frauen in der Männerwelt

Warum es Männer weiter bringen

Frauen haben es in der Männerwelt, in der wir leben, immer noch schwer. Männer machen Karriere, Frauen machen in Familie, sagt ein böser Spruch. Ein Blick in die Statistik bestätigt diesen Satz.

**Männer machen
Karriere, Frauen
machen in Familie**

- Frauen nehmen noch nicht einmal 5 Prozent der Spitzenpositionen in der Wirtschaft ein.
- Wenn drei Frauen und ein Mann sich um eine Stelle bewerben, wird in vielen Fällen paradoxerweise der Mann genommen.
- Bei gleicher Qualifikation von Bewerbern wird bevorzugt der Mann befördert.
- In Meetings werden häufiger die Vorschläge von Männern gehört und befolgt.
- Wenn es Debatten im Team gibt, einigt man sich meist auf den Vorschlag eines Kollegen.
- Wenn ein Mann und eine Frau dasselbe leisten, bekommt der Mann mehr Anerkennung (und Gehalt) dafür.
- Weil Frauen die schlechteren Ideen haben, weniger leisten? Nein, meist im Gegenteil. Warum dann?

Eine der häufigsten Antworten auf diese Frage: „Weil Männer Schweine sind.“ Mag sein – doch was sagt der Mann dazu? Fragt man Personalchefs und Fachabteilungsleiter, warum sie den Mann und nicht die Frau genommen oder befördert, zum Key-Account-Manager oder Projektleiter gemacht haben, fällt auffallend oft eine Antwort wie: „Die Frau Müller ist zweifellos sehr fachkompetent. Aber diesen Job (Auftrag, Projekt, Kunden...) traue ich ihr einfach nicht zu.“ Warum um Himmels willen denn nicht? Machen wir die Augen auf.





Abb. 2: Wer von beiden bringt es beruflich weiter?

Was sagt Ihr Bauch? Schauen Sie die beiden Kollegen an und hören Sie auf Ihren Bauch. Was sagt er? Nun stellen Sie sich vor, Sie sind Chefeinkäufer eines Maschinenbau-Unternehmens und müssen für den Bau einer Spezialanlage Ihren Kundenbetreuer wählen. Hören Sie auf Ihren Bauch. Wen von beiden Kandidaten wählt er? Die Antwort fällt eindeutig aus. Einige Seminarteilnehmer antworten auf die Frage auch: „Natürlich den Mann – und nicht seine Sekretärin!“ Das passiert in der Praxis übrigens laufend: Die Frau wird automatisch als die Sekretärin, Assistentin oder Mitarbeiterin des Mannes angesehen, auch wenn sie gleichgestellt oder sogar vorgesetzt ist! Das liegt nicht daran, wie gern angenommen, dass sich unsere Gesellschaft noch immer nicht daran gewöhnt hat, dass eine Frau höher gestellt ist als der sie begleitende Mann. Das liegt an etwas ganz anderem: Daran ist nicht etwa ein versteckter weiblicher Drang zum Masochismus schuld, sondern der Tootsie-Effekt.



Der Tootsie-Effekt

Frauen wirken anders als Männer, weil sie anders auftreten als Männer. Kino-Hits wie „Manche mögen's heiß“, „Ein Käfig voller Narren“, „Victor-Victoria“, „Charly's Tante“, „Tootsie“ oder „Mrs. Doubtfire, das stachelige Kindermädchen“ weiden diesen Unterschied kräftig aus. Im Film sieht es lustig aus, wenn Dustin Hoffmann beide Hände in die Höhe wirft, die Augen rollt und mit hoher Stimme kreischt: „Sie alter Lüstling!“ Was ist so lustig daran? Offensichtlich die weibliche Körpersprache. Natürlich ist diese Sprache im Film maßlos überzeichnet. Doch was im Film lustig ist, ist im wirklichen Leben einfach nur diskriminierend.

Frauen werden nicht so sehr deshalb diskriminiert, weil sie Frauen sind, sondern vor allem, weil sie eine andere Körpersprache sprechen. Dass nicht das Geschlecht, sondern die Körpersprache schuld ist, erkennen wir verblüfft daran, dass selbst Männer diskriminiert werden, wenn und sobald sie die weibliche Körpersprache adaptieren. Musterbeispiel ist für die, die sich noch erinnern können, Stan Laurel von „Dick und Doof“. Er spielte den Doof. Warum Doof? Weil sein komplettes körpersprachliches Repertoire aus der weiblichen Körpersprache entlehnt war. Der Dicke war viel dümmer, fiel öfter hin und kriegte öfter eines auf die Nase – doch er wirkte viel kompetenter, intelligenter und stärker. Weil er eine andere Körpersprache sprach. Eben typisch Mann: Fällt zwar öfter auf die Nase, kommt aber besser an!

Dick und Doof

Frauen werden diskriminiert, weil sie die „falsche“ Körpersprache sprechen

Natürlich ist das ungerecht. Natürlich ist es ein Armutszeugnis für jede Gesellschaft, dass sie die Kompetenz eines Menschen daran misst, wie hoch er spricht, wie er seine Arme verschränkt oder wie eng er seine Beine beim Sitzen um die Stuhlbeine schlingt. Wenn eine Gesellschaft so borniert ist, auf solche oberflächlichen Signale hereinzufallen, dann ist ihr – Pisa-Studie hin, Ganztagschule her –



beim besten Willen nicht mehr zu helfen. Doch solange Sie in dieser Gesellschaft leben, haben Sie nur eine Wahl: Sie akzeptieren die bescheuerten Spielregeln und gewinnen bei dem Spiel – oder Sie spielen nicht mit. Aber was dabei herauskommt, wissen Sie inzwischen nur zu gut. Auch deshalb halten Sie dieses Buch in Händen. Weil Sie nicht länger im Abseits stehen möchten. Weil Sie den Tootsie-Effekt abschütteln möchten. Schütteln wir!

Körpersignale als Karrierekiller

Betrachten Sie nochmals Abbildung 2. Es ist klar, dass der Mann besser wirkt als die Frau. Aber woran liegt das denn? Wenn Sie es im Leben weiter bringen wollen, sollten Sie verstehen lernen, was im Leben weiter bringt.

Kompetenz ist wichtig. Doch Wirkung bringt weiter. Das wussten übrigens schon unsere Urgroßeltern: „Bescheidenheit ist eine Zier, doch weiter kommt man ohne ihr!“ Dass der Mann auf dem Bild besser, kompetenter, vorgesetzt wirkt, sehen Sie auch. Aber woran liegt das?

Ihre Wirkung hängt von Ihren Körpersignalen ab

Körpersprache ist eine Sprache wie jede andere Sprache auch. Sie besteht aus Vokabeln. Die Vokabeln der Körpersprache sind die einzelnen Körpersignale. Sobald Sie Körpersignale wahrnehmen und einsetzen können, beherrschen Sie die Körpersprache.

Betrachten Sie Abbildung 2 und schauen Sie sich zusätzlich an Ihrem Arbeitsplatz um. Durch welche typischen Körpersignale unterscheiden sich Männer und Frauen?

- Männer sitzen zum Beispiel breitbeinig, Frauen schlagen oder wickeln die Beine übereinander. Das wirkt zwar attraktiv. Doch wer Karriere machen will, sollte nicht in erster Linie attraktiv, sondern kompetent wirken.



- ❑ Männer stellen beim Sitzen die Ellenbogen aus. Frauen führen sie eng am Körper oder haben die Arme sogar unterm Tisch.
- ❑ Männer stehen gern breitbeinig, Hände in den Hosens- oder gar Jackettaschen. Frauen stehen in der Entlastungshaltung: Beine eng, Körpergewicht auf einem Bein; Hände sichtbar.
- ❑ Frauen sitzen oft mit geschlossenen Knien und nach innen gedrehten Füßen. Männer halten die Knie offen und die Füße nach außen gedreht.

Männer machen sich breit, Frauen machen sich schmal

Die Liste ließe sich endlos fortführen. Wenn Sie im Alltag die Augen aufmachen, werden Sie von einer geschlechtstypischen Signalfut geradezu überschwemmt werden. Alle diese Signale haben leider eines gemeinsam: „Die Körperhaltungen von Frauen wirken“, sagt die Verhaltensforscherin Marianne Wex, „mit ihren Armen und Beinen eng am Körper gehalten, sich schmal machend, verkleinernd, verniedlichend, verharmlosend, demütig, sich anbietend, in sich zurückgezogen, sich versteckend, vorwiegend eingeschüchtert und angstbestimmt.“ Dieser Eindruck ist natürlich völlig ungewollt und unbewusst, doch er wirkt verheerend. Eben so verheerend, wie wir das täglich erleben:



Die meisten Frauen erreichen nicht annähernd das, was sie erreichen möchten. Warum? Weil die Körpersprache nicht stimmt.

Während Männer kompetent bis arrogant wirken, wirken Frauen leider viel zu oft wie die brave Tochter. Sie ist lieb, nett, sympathisch – aber man möchte keine Gasdruckturbine von ihr kaufen! Weil sie eben nicht tough enough fürs Business scheint. Was natürlich lächerlich ist. Kinderkriegen ist zehnmal härter als alles, was das Business zu bieten hat. Doch Frauen scheinen eben viel zu nett fürs Business zu sein. Weil sie die falschen Körpersignale senden. Heißt das jetzt, dass Sie ab sofort breitbeinig wie

Nicht tough enough?



John Wayne durch die Flure staksen sollen? Das ist ein beliebter Spontanirrtum. Räumen wir ihn gleich aus:



Eine Frau ist kein Mann. Also sollte sie sich auch nicht wie einer aufführen. Das wirkt lächerlich. Frauen haben eine eigene Körpersprache.

Diese zu entdecken sind wir hier. Frauen müssen nicht zwangsläufig wie die brave Tochter wirken. Erfolgreiche Business-Frauen, die nicht vermännlicht sind, machen es vor: Sie führen sich nicht so arrogant auf wie Männer, wirken aber trotzdem sehr kompetent und selbstsicher. Es gibt eben Körpersignale für „brave Tochter“, Signale für „brutaler Kerl“ und Signale für „selbstsichere Business-Frau“. Wie Letztere aussehen, betrachten wir in diesem Buch. Warum überhaupt?

Körpersprache wird unterschätzt

Mr. Nice Guy

Die Körpersprache des typischen Mannes sagt: „Platz da, jetzt komme ich!“ Natürlich gibt es auch untypische Männer, die lieb und nett wirken. In Amerika gibt es einen Ausdruck dafür: Mr. Nice Guy. Dieser Begriff hat in einer typisch männlichen Gesellschaft einen unüberhörbar abwertenden Beiklang: Er ist lieb und nett – also kein echter Kerl. Sprachlicher Ausdruck einer Chauvi-Gesellschaft? Gerade nicht: Der Begriff wird öfter von Frauen als von Männern im Mund geführt. Auch viele Frauen stehen eben eher auf echte Kerle. Während der typische Mann also wie ein echter Kerl wirkt, wirken Frauen nett, unscheinbar, sympathisch – eben „weiblich“.

Wir alle wissen und erleben täglich, dass Männer typischerweise burschikos und etwas arrogant auftreten und Frauen eben weiblich. Doch wir vergessen regelmäßig, welche Auswirkungen das



hat! Die Wirkungen der Körpersprache werden ständig unterschätzt:

- ❑ Frauen werden in Meetings und Besprechungen eher übersehen, nicht wahrgenommen, eben weil sie so unauffällig wirken. Typische Reaktion der Männer: „Ach, die Müller war damals auch dabei? Richtig, jetzt erinnere ich mich.“ Das fördert nicht gerade den eigenen Erfolg.
- ❑ Wer weniger auffällt, wird auch weniger befördert – denn an wen sich ein Vorgesetzter nicht oder nur schwach erinnert, der kommt auch bei Beförderungen nicht in die engere Wahl.
- ❑ Wer weniger auffällt, wird auch öfter übersehen, untergebuttert, nicht ernst genommen, weniger anerkannt.
- ❑ Wer weniger auffällt, bekommt weniger attraktive Projekte, Posten, Aufgaben, Kunden, Befugnisse ...
- ❑ Wer weniger attraktive Projekte, Kunden ... bekommt, fällt auch in der Folge weniger auf, weshalb er/sie auch in Folge weniger weit kommt – eine tödliche Abwärtsspirale.
- ❑ Wer nicht weiter auffällt, wird von Kunden, Kollegen, Mitarbeitern und Chefs eher und häufiger untergebügelt, weil der äußere Anschein suggeriert: Mit der/dem kann man's ja machen!

Die Signale der Körpersprache werden fatal unterschätzt

Genau das berichten mir viele Frauen in Frauenseminaren und Coachings: „Ich habe manchmal den Eindruck, dass die Kerle im Büro denken: Mit der kann man's ja machen!“ Das stimmt! Männer denken das und geben es untereinander auch zu. Und warum? Weil Frauen eben häufig diesen Eindruck erwecken. Sie erwecken diesen Eindruck nicht bewusst, sondern unbewusst – gerade deshalb ist er so gefährlich. Die meisten Frauen bemerken gar nicht, welche fatalen Körpersignale sie senden! Sie denken, die bösen Männer sind schuld. Doch tatsächlich laden sie die Männer mit ihren unbewussten Signalen dazu ein: „Komm, zieh mich über'n Tisch. Mit mir kannst du's machen!“

Sind die bösen Männer schuld?

