

## Interview

### Winnetous Füße sagen mehr als Worte

Ein Blick – und alles ist klar. Körpersprache wirkt, bevor der Bewerber überhaupt zu Wort kommt. Personalcoach Margit Hertlein sagt, worauf der Körper achten muss.

**SZ:** Was ist Körpersprache?

**Hertlein:** Das ist die Sprache, die wir alle sprechen, ohne je darüber nachzudenken: Gestik, Bewegungen oder Habitus.

**SZ:** Wie wirken denn Haltung und Gestik auf einen Gesprächspartner?

**Hertlein:** Grundsätzlich gilt: Es fällt immer auf, wenn das Gesagte und die Körperhaltung nicht übereinstimmen. Jemand, der offen, dynamisch und extrovertiert argumentiert, es aber in Wirklichkeit nicht ist, erzeugt Misstrauen. Allerdings kämpfe ich auch gegen dieses fürchterliche Schubladendenken, nach dem zum Beispiel verschränkte Arme ganz schematisch als Verschlussheit interpretiert werden. Das ist zu simpel. Verschränkte Arme können auch bedeuten, dass jemand in sich ruht, oder einfach, dass ihm kalt ist. Ich rate daher: weniger interpretieren, mehr beobachten.

**SZ:** Worauf sollte man achten, wenn man in ein Bewerbungsgespräch geht?

**Hertlein:** Kontrollieren Sie Ihre Fußspitzen!

**SZ:** Die Fußspitzen?

**Hertlein:** Stellen Sie sich Winnetou vor, wie er vom Pferd steigt. Seine Fußspitzen sind nach außen gerichtet. So stehen Leute, die wissen, wo sie hinwollen, in der Prärie und im richtigen Leben. Nach innen gerichtete Fußspitzen wirken zögerlich. Sie werden kein Politikerbild mit nach innen gerichteten Fußspitzen finden. Ein anderer Hinweis: Frauen sollten darauf achten, dass sie nicht anfangen, im Gespräch mit den Haaren zu spielen. Das mag zwar nett aussehen, ist aber in der Situation nicht gefragt.



Margit Hertlein

**SZ:** Angenommen, man ist nicht so richtig überzeugt von dem Job, der angeboten wird. Oder man findet den Ansprechpartner unsympathisch. Oder man ist ganz einfach schlecht drauf, so dass man Probleme hat, sich ein Lächeln ins Gesicht zu zaubern. Wie kann man sich geschickt verstellen, um die Situation zu retten?

**Hertlein:** Gar nicht. Verstellen klappt nicht. Ein gequältes Lächeln kommt schlecht oder gar nicht beim Gegenüber an. Das ist wie Zähne zeigen. Besser ist es, sich etwas herauszusuchen, was man wirklich gut finden kann, und dann daran zu denken. Dann kommt das Lächeln schon von selbst.

**SZ:** Kann man sich vorher positiv einstimmen – sozusagen als Warming up?

**Hertlein:** Klar. Den besten Freund als Sparringpartner engagieren und die Situation durchproben. Das hilft immer.

Interview: Jutta Göricke

Am 24. Mai um 14 Uhr hält Margit Hertlein auf der Akademika den Vortrag: „Warum Bruce Willis nicht blinzelt – Körpersprache und ihre Auswirkung auf unseren Status“.