AUSGABE 07
JULI/AUGUST 2025

FÜHRUNG kompakt

SCHRITT FÜR SCHRITT ZU MEHR FÜHRUNGSKOMPETENZ

IN DIESER AUSGABE

KÖRPERSPRACHE FÜR FÜHRUNGS-KRÄFTE

ERFOLGSFAKTOR KÖRPERSPRACHE
Was Sie über den High-Power- und den Low-Power-Modus wissen müssen
Mehr dazu auf Seite 2

POSITIVES AUFTRETEN – IN ACHT SCHRITTEN ZU MEHR FÜHRUNGSPRÄSENZ
So arbeiten Sie Schritt für Schritt an Ihrer Führungspräsenz
Mehr dazu auf Seite 4

EXECUTIVE PRESENCE
Damit Sie Gravitas, Kommunikation und Erscheinungsbild in Einklang bringen
Mehr dazu auf Seite 7

KÖRPERSPRACHE UND PERSÖNLICHKEIT
Wie Sie positive Persönlichkeitseigenschaften gezielt entwickeln
Mehr dazu auf Seite 9

EDITORIAL

Stephan Bernhard Matthias K. Hettl

Herzlich willkommen!

«Ein Bild sagt mehr als tausend Worte.»
Aus der japanischen Philosophie

Es ist wissenschaftlich bewiesen, dass sich zentrale Persönlichkeitsmerkmale bereits am äusseren Erscheinungsbild eines Menschen ablesen lassen.

Für Sie als Führungskraft ist diese Erkenntnis von unschätzbarem Wert, denn sie zeigt, wie wir mit unserer Präsenz wirken und dadurch gezielt Vertrauen, Kompetenz und Authentizität ausstrahlen und aufbauen können.

Vier Persönlichkeitseigenschaften lassen auf eine positive Haltung schliessen: das Lächeln, das gepflegte Äussere, der sichere Stand und die offene Armhaltung. Diese Merkmale sprechen für Extrovertiertheit, Offenheit für Neues, Selbstwert und Empathie.

Fragen Sie sich selber, wie Sie wahrgenommen werden. Welche Wirkung erzielen Sie und welche möchten Sie vielleicht erzielen? Die Körpersprache gibt erste klare Antworten. Aus diesem Grund sind wir überzeugt, dass es sich lohnt, die eigene Präsenz zu reflektieren. Ausstrahlung führt.

Dies ist umso wichtiger in Zeiten von virtueller Präsenz und kurzen Aufmerksamkeitsspannen. Hier kommt es darauf an, schnell und nachhaltig Wirkung zu erzeugen und souverän aufzutreten.

Die Körpersprache ist ein oft zu Unrecht unterschätzter Erfolgsfaktor.

Stephan Bernhard, Herausgeber
Dr. Matthias K. Hettl, Chefredaktion

ERFOLGSFAKTOR KÖRPERSPRACHE

Es geschah während des G20-Gipfels 2009 in London. Der amerikanische Präsident Barack Obama wartete mit seiner Delegation in einem historischen Gebäude in London auf den englischen Premierminister Gordon Brown, als dieser mit einigen Mitarbeitern im Tross einen langen Korridor entlangkam. Er wirkte sehr angespannt und grimmig, als er stampfenden Schrittes mit hochgezogenen Schultern, eingezogenem Nacken und geballten Fäusten der amerikanischen Delegation entgegen eilte.

Ganz offensichtlich war Gordon Brown über irgendetwas zornig, und zwar so sehr, dass er Barack Obama überhaupt nicht bemerkte und an diesem vorbeistapfte. Barack Obama konnte es kaum glauben, dass sich der Gastgeber des G20-Gipfels so verhielt, schliesslich sprach er jemanden von Gordon Browns Begleitern an und sagte, halb im Scherz: «Sag eurem Mann, er soll sich beruhigen.» Dabei hatte Gordon Brown noch kein einziges Wort gesprochen – die Körpersprache hatte aber genug gesagt.

Wie sich später herausstellte, war der Zorn von Gordon Brown bei einem vorangegangenen Meeting mit seinen Mitarbeitern entfacht worden und hatte nicht das Geringste mit der amerikanischen Delegation zutun. Aber da hatte sich der Eindruck von Gordon Brown als einem unbeherrschten Choleriker schon eingeprägt, und selbstverständlich fand diese Episode ihren Weg in die internationale Presse. Dies ist ein drastisches Beispiel für die Wirkung von Körpersprache, aber auch auf subtilerer Weise ist das, was der Körper sagt, für die anderen wahrnehmbar.

Das ist Körpersprache

Unser Körper ist Ausdruck unserer physischen, emotionalen und geistigen Verfassung. Er zeigt anderen unsere Persönlichkeit, denn er sagt, wer wir sind. Daher kommt der Ausstrahlung, die wir durch unseren Körper entfalten, eine essentielle kommunikative Bedeutung zu.

In der Kommunikation mit Mitarbeitern, beim Kundenkontakt, bei Präsentationen, bei Vorträgen und Ansprachen, in Bewerbungsverfahren, immer spricht unser Körper. Durch bewusstes Training der Körpersprache werden folgende Ziele unterstützt und verbessert:

- mehr Sicherheit im Auftreten
- Verbesserung der Körperhaltung und Körperspannung
- mehr Bewusstheit über die eigene Körpersprache und die Körpersprache anderer
- mehr Klarheit im Selbstausdruck
- Abbau von Stress und innerer Anspannung
- Sicherheit bei Vorträgen und vor der Kamera
- Verbesserung von Präsentationen

In all diesen Bereichen können wir durch Aufmerksamkeit und Training unsere nonverbale Kommunikation verbessern. Dazu ist es erforderlich, ein konkretes Bewusstsein über die eigenen Handlungen und den Ausdruck des eigenen Körpers zu erlangen, und im zweiten Schritt

Dem gegenüber steht der Low-Power-Modus als ein körpersprachliches Grundmuster einer Ausstrahlung von Unsicherheit, Anpassung und Indifferenz.

Nonverbale Signale des Erfolgs

In den letzten 40 000 Jahren hat sich der Mensch biologisch kaum mehr verändert, wir werden noch immer von den gleichen inneren Antrieben, Bedürfnissen und Emotionen gesteuert und reagieren unbewusst auf die gleichen Signale wie vor Urzeiten. Die kulturelle Umgebung hat sich zwar dramatisch verändert, die inneren Dynamiken von Dominanz und Anpassung, Vorsicht und Vertrauen, Führen und Folgen etc. haben aber immer noch die gleichen biologischen Grundlagen.

In vielen, vor allem beruflichen Situationen verweisen nonverbale Signale noch immer auf Eigenschaften wie Selbstsicherheit, Durchsetzungsvermögen, Souveränität, Vertrauenswürdigkeit – oder eben nicht. Die Signale, die wir aussenden, wirken aufgrund biologischer Mechanismen auf die anderen und unterstützen beim High-Power-Modus den Anspruch auf Führung oder Expertenstatus.

Im Low-Power-Modus würde dieser Anspruch eher untergraben. High- und Low-Power-Modus wirken jedoch nicht nur auf die anderen, sie wirken auch auf uns selbst zurück. Wissenschaftliche Untersuchungen mit Versuchspersonen, die sich in High- oder Low-Power-Positionen begeben haben, zeigten im Low-Power-Modus eine deutlich Zunahme des Stresshormons Cortisol und eine Abnahme des Dominanzhormons Testosteron. Im High-Power-Modus nahm hingegen das Stresshormon Cortisol signifikant ab, und das Dominanzhormon Testosteron nahm entsprechend zu.

Das heisst, wenn wir uns im High-Power-Modus bewegen, dann erleben wir weniger Stress und fühlen uns souveräner und durchsetzungsfähiger. Wäre das alleine nicht schon Grund genug, sich intensiv mit dem Thema Körpersprache zu beschäftigen?

POSITIVES AUFTRETEN – IN ACHT SCHRITTEN ZU MEHR FÜHRUNGSPRÄSENZ

Eine gute Führungskraft bestärkt und ermutigt andere. Sie kann schnell mit Kollegen in Kontakt kommen, beim Sprechen Aufmerksamkeit schaffen und in schwierigen Situationen Orientierung geben. Mit anderen Worten: Sie verfügt über eine starke Führungspräsenz.

Führungskräfte brauchen die notwendigen Hard Skills, um ein Unternehmen erfolgreich zu führen. Diese Fähigkeiten allein garantieren jedoch noch keinen Erfolg in ihrer Führungsrolle. Ihre Fähigkeit, Fachwissen zu kommunizieren, Mitarbeiter zu unterstützen und den Fokus zu behalten, ist entscheidend.

Wenn Sie an Ihrer Führungspräsenz arbeiten, erlernen Sie die wichtigsten Eigenschaften, um ein Unternehmen und Ihr Team effektiver zu führen, Hindernisse zu bewältigen und Ihre Ziele zu erreichen. Der Aufbau Ihrer Führungspräsenz erfordert Arbeit, aber Sie können diese Eigenschaften entwickeln, die Sie für eine gute Führungskraft brauchen.

Sieben Merkmale der Führungspräsenz

Führungspräsenz ist Ihre Fähigkeit, eine effektive Führungskraft zu sein, indem Sie Eigenschaften wie Selbstvertrauen, Kommunikationsfähigkeit und andere Führungskompetenzen auszeichnen. Diese Eigenschaften ermöglichen es Ihnen, Respekt zu erlangen und Vertrauen bei Ihren Kollegen zu wecken. Im Englischen auch bekannt als die sieben Cs der Führungspräsenz, sind dies die sieben Eigenschaften, die Sie anstreben sollten.

Diese Eigenschaften der Führungspräsenz fügen sich auch in umfassendere Führungsstrukturen ein. Das sind im Kern drei Säulen der Führungspräsenz, welche die oben aufgeführten sieben Eigenschaften zusammenfassen.

Seriosität: Sie zeigen emotionale Intelligenz und Selbstvertrauen am Arbeitsplatz. Auch bei Herausforderungen bleiben Sie professionell. Sie zeigen Integrität und zeigen Mitarbeitern und Kollegen, dass sie Ihnen vertrauen können.

Kommunikation: Sie können gut sprechen und zuhören. Beim öffentlichen Sprechen fesseln Sie die Aufmerksamkeit Ihres Publikums. Sie verfügen jedoch auch über ausgeprägte Fähigkeiten des aktiven Zuhörens, wenn jemand anderes spricht. Ihre guten Kommunikationsfähigkeiten sorgen dafür, dass Ihre Worte klar und prägnant sind.