



Unterscheiden sich die Geschlechter?

Die Männer das Trennende, die Frauen das Verbindende. Männer die Aggression, Frauen den Ausgleich. Bei allen Fortschritten in der Emanzipation kommen wir aus unserem genetischen Muster nicht raus: Pretty Woman mit der Mimik von Dirty Harry ist keine schöne Vorstellung. Unsere Urgroßeltern hätten schon das Gleiche gesagt, ohne Wissenschaft, nur mit Erfahrungen und gesundem Menschenverstand.

Lassen Sie uns mit einem kleinen Selbsttest in das Thema einsteigen. Dazu benötigen Sie noch nicht einmal eine andere Person, Ihre eigene Vorstellungskraft reicht völlig. Stellen Sie sich bitte die folgende Situation vor: Eine Verhandlung (über was auch immer) steht an, Sie befinden sich bereits im Raum und warten im Stehen auf Ihren Verhandlungspartner. Die Person betritt den Raum mit einer aufrechten Körperhaltung und großen, schwungvollen Schritten. Beim festen Händedruck der Person trifft Sie ein freundlicher, offener und direkter Blickkontakt, der Ihre Augen einen Augenblick lang festhält. Während des kurzen Smalltalks steht die Person aufrecht und mit guter Körperspannung vor Ihnen und ist Ihnen zugewandt. Nachdem Sie Platz genommen haben, nimmt die Person den Stuhl vollständig ein, lehnt also mit einer offenen und aktiven Sitzhaltung an der Rückenlehne, wobei die Arme während des Gesprächs hin und wieder locker auf der Stuhllehne abgelegt werden. Welches Geschlecht hat die Person, die vor Ihrem inneren Auge aufgetaucht ist?

In den allermeisten Fällen wird ein Mann vor Ihrem inneren Auge aufgetaucht sein. Die beschriebene Körpersprache ist in der Literatur eine Anleitung zu selbstbewusstem und selbstsicherem Auftreten in Verhandlungssituationen. Diese Körpersprache verbinden wir in der Mehrzahl der Fälle automatisch mit Männern.

Wenn Sie noch nicht ganz überzeugt sind, machen Sie einen aktiven Test. Suchen Sie sich jetzt im Winter einen Waldkindergarten in Ihrer Nähe und beobachten die Kinder, während Sie sich auf dem Gelände bewegen. Halten Sie so viel Abstand, dass Sie keine Details in den Gesichtern, sondern nur die Körpersprache aufnehmen können und verschließen Sie Ihre Ohren mit einem wirksamen Gehörschutz. Sie werden mit einer fast 100-prozentigen Trefferquote Mädchen und Jungen unterscheiden können! Warum ein Waldkindergarten? Weil sich die Kinder dort fast den ganzen Tag in Feld, Wald und Flur aufhalten und die Mütter irgendwann auch für die Mädchen praktische Jacken und Hosen in dunklen Farben kaufen, nachdem die Grasflecken mehrere hellrosa Lieblingsjäckchen ruiniert haben. Außerdem tragen die Kinder im Winter Mützen und Sie werden nicht durch die unterschiedlichen Frisuren abgelenkt.

Wir können die Frage, ob es Unterschiede in der Körpersprache zwischen Frau und Mann gibt, grundsätzlich mit „Ja“ beantworten. Welche Unterschiede hat die Wissenschaft herausgearbeitet?

Bevor wir in die Details gehen, noch ein Hinweis. Auch Körpersprache unterliegt dem Wandel der Zeit. Speziell im beruflichen Kontext nähern sich die Geschlechter an. So liefert die Liste der Gegenüberstellungen keine harten Unterscheidungskriterien, sondern Richtungen.

Männer tendieren eher zu ..., Frauen tendieren eher zu ...

Allgemeine Merkmale der unterschiedlichen Körpersprache (ohne Anspruch auf Vollständigkeit):

Männer kontrollieren größeren Raum, drängeln sich durch; man hält Abstand bzw. macht Platz für sie	Frauen weichen aus, machen sich klein, man geht nahe an sie heran
Insgesamt mehr Bewegung; entspannt, ausgreifend, ohne Begrenzungen	Weniger Bewegung, begrenzt auf engeres Umfeld des Körpers
Entsprechend größere Gesten, dabei bilden Arm und Hand eine Einheit	Kleinere, weniger raumgreifende Gesten, Arme und Hände werden getrennt bewegt
Erwidern seltener ein Lächeln	Erwidern Lächeln regelmäßig
Händeschütteln zur Begrüßung	Häufig Umarmung zur Begrüßung
Männer fassen fremde Männer sehr selten an	Frauen fassen fremde Frauen öfters an

Nicht nur in der Grobmotorik machen wir Unterschiede zwischen den Geschlechtern aus, auch in den „feinen Künsten“ der Körpersprache, der Mimik, gibt es klare Muster. Nach den vier Grundtypen der Persönlichkeit neigen Männer zum Typus Macher oder zum Typus Denker, tendieren im Allgemeinen eher zum Objektbezug als zum Personenbezug. Nach der Farbenlehre der Persönlichkeit sind sie die Roten und die Blauen und in der Mimik zeigen sich häufiger als bei Frauen die aggressiven Emotionen Ärger, Verachtung und Ekel.

Frauen besetzen bei den Persönlichkeitsgrundtypen eher die Typen mit Personenbezug, ob es nun der Typus des grünen Bewahrers mit der ausgeprägten Stärke Empathie ist, oder der gelbe Entertainer, dessen Handeln sich stark um das personenbezogene Interagieren dreht. In der Mimik tauchen passend dazu häufiger Ausdrücke der Emotionen Trauer und Freude auf und wenn die Roten mal wieder eine Machtdemonstration vom Stapel lassen, nimmt das geübte Auge auch gerne mal den Ausdruck von Angst im Gesicht einer Frau wahr. Wenn Sie sich hier an Klischees erinnern fühlen, möchte ich zu bedenken geben, dass diese immerhin wissenschaftlich untermauert sind.

Erkenntnisse rufen nach Handlungskonsequenzen. Welche Schlussfolgerungen können wir also aus den Unterschieden der Geschlechter ziehen? Meine persönliche Folgerung, ohne wissenschaftliche Belege zu bemühen, lautet: Die Zeit der Frauen naht! Aus zwei Gründen:

Der Hauptgrund liegt in der immer weiter zunehmenden Komplexität unserer Welt und der damit verbundenen Komplexität der Lösungsansätze für unsere Probleme. Nach dem Black-Box-Modell führt die steigende Komplexität dazu, dass der Anteil von Dingen in unserem Leben, den wir einfach glauben müssen, ohne die Erklärung zu verstehen, immer größer wird. Damit kommt den Erklärenden eine größere Bedeutung zu als der Erklärung selber.

Das ist die Stunde der Frauen. Der im Wesentlichen von Männern geschaffene technologische Fortschritt der letzten 100 Jahre hat eine Welt hervorgebracht, deren Details nur noch ausgewiesene Detailexperten mit perfektem Spezialwissen durchblicken. Der Universalgelehrte ist längst ausgestorben, die Zusammenhänge sind nur noch intuitiv zu erfassen und nicht mehr mit dem Verstand.

Diese Herausforderungen werden personenbezogene, empathische Frauen besser bewältigen. Da im Vertrieb nicht danach bezahlt wird, ob der Kunde das Produkt verstanden hat, sondern, ob er es kauft, weil er den Nutzen haben möchte, werden weibliche Werte zu Erfolgsfaktoren. Zum anderen sind immer mehr Männer das gute alte *zcitius, altius, fortius* (schneller, höher, stärker) einfach leid. Es ist anstrengend und macht vielfach auch noch einsam. Männer beginnen nach einer entspannteren Definition von „ein echter Kerl“ zu suchen. Da werden wir uns das eine oder andere bei den Frauen anschauen.

Und die Frauen? Nach knapp 27 Jahren im Vertrieb und nach diversen Gesprächen mit Frauen aus dem Vertrieb zur Vorbereitung dieses Artikels möchte ich den Mädels zurufen „verkauft euch besser“.

Im Tanzkurs vor 40 Jahren haben die Mädchen brav auf dem Stuhl gesessen und gewartet, dass die Jungs zum Auffordern rüberkamen. Die Jungs mussten von der einen zur anderen Seite kommen, ohne zu stolpern, ihre Unsicherheit und Scham überwinden und mit schwer klopfendem Herz den weltgewandten Kavalier mimen. Vielleicht ist davon die Fähigkeit hängen geblieben, selbstsicher

aufzutreten bei völliger Ahnungslosigkeit. Jeder, der Vertrieb kennt, weiß, wovon ich rede. Viele Frauen, auch Frauen im Vertrieb, warten bis heute darauf, aufgefordert zu werden. Manchmal passiert es, ein Mentor nimmt die Sache in die Hand und am Ende wird sie Kanzlerin. Doch meist bleibt die Entdeckung mit anschließender Traumkarriere aus.

Frauen, Ihr müsst keine besseren Männer und nicht härter sein als diese. Überwindet die Selbstzweifel und den zerstörerischen Drang nach menschlicher und fachlicher Perfektion und verkauft das, was Ihr habt, einfach selbstbewusster.

Sie denken, ich übertreibe, diese Zeiten weiblicher Struktur sind längst vorbei? Sie befinden sich gerade in der Zeit der Jahresauftakttagungen mit den Ehrungen für die besten Vertriebler des vergangenen Jahres. Wenn ein Mann als Nummer 1 gefeiert wird, ist er stolz wie Bolle. Er strahlt wie ein Sechsjähriger, der feststellt, dass er gerade die größte Sandburg am Strand gebaut hat. Körpersprache und Mimik sprechen von Stolz und Freude und er wird bis in den April hinein emotional davon zehren.

Wenn eine Frau zur Heldin des Vertriebs erklärt wird, spricht der Körper während der Laudatio und der Übergabe der Urkunde oft von Unsicherheit und Verlegenheit. Die Mimik lässt Selbstzweifel durchsickern, im Gesicht steht geschrieben „eigentlich bin ich ja gar nicht so gut“ und „ich habe ja gar nicht alles gegeben“. Schwarz-weiß gemalt, keine Frage. Doch warten Sie auf der nächsten Jahresauftaktfeier mal mit dem Rotwein bis nach den Ehrungen und beobachten Sie unter diesen Aspekten. Sie werden zumindest deutliche Tendenzen wahrnehmen. Es ist schade für uns alle, denn wir könnten schon heute mehr haben von der Frauen-Power. ■



Götz Wache
Mimikresonanz®-Trainer
Götz Wache

