



12. Oktober 2016

Was das Händeschütteln verrät



Missverständnisse in der nonverbalen Kommunikation

Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance - und der erste körperliche Eindruck eines unbekanntes Gegenübers ist in Deutschland meist das Händeschütteln. Wie viel man mit diesem alltäglichen Vorgang über sich selbst verrät und welche Wirkung man dabei erzielt, ist den meisten aber kaum bewusst.

Wenn etwa bei einem Vorstellungsgespräch die Frisur und der Anzug sitzen, aber der Händedruck klamm und kraftlos ist, wird der erste Eindruck negativ sein. Wer im Berufsleben positiv überzeugen will, muss eben auch ein gewisses Maß an Körperspannung mitbringen - ein wichtiges Indiz dafür ist ein fester, selbstbewusster und freundlicher Händedruck. Der Händedruck sollte jedoch nicht übermäßig fest und auch nicht zu lang andauernd sein. Wenn der Gesprächspartner die Hand löst, dann sollte das Gegenüber ebenfalls so verfahren.

Händeschütteln prägt die weitere Interaktion

Der Händedruck kann von entscheidender Bedeutung sein, weil er am Beginn eines Gesprächs passiert. "Ein starker, kräftiger Händedruck, bei dem die Handfläche nach unten zeigt, der auch von oben herab kommt und dem anderen die Häufigkeit des Schüttelns bestimmt, demonstriert Dominanz, Kraft, Initiative. Das Gegenüber hat damit offenbart, was ihm in der Kommunikation wichtig ist: das Gefühl zu haben, die Oberhand und die Entscheidungshoheit zu behalten.

Dieses Signal sollte man zunächst einmal zur Kenntnis nehmen - und keinesfalls in einen Kampf verfallen, wer denn nun der Dominantere ist: Wenn man jetzt 'gegenarbeitet', wirkt dies unter Umständen nicht besonders sympathisch. Zudem wird der andere seine Intensität erhöhen - um den 'Kampf' zu gewinnen.

TIPP: Egal, was der andere beim Händeschütteln aussendet: Man sollte es einfach zunächst anerkennen und ihm bestätigen. Mit anderen Worten, der gezeigten Dominanz sollte man mit einem (unausgesprochenen) Kompliment für die Kompetenz, Initiative oder den Erfolg begegnen.

Lascher Händedruck kann Überforderung symbolisieren

Besonders offensichtlich wird dieses Zeigen von Dominanz, wenn man im Gegenzug einer Person mit laschem, kraftlosem Händedruck begegnet, die nur zögerlich die Finger in die Hand des anderen legt und sofort wieder zurückzieht. Stellen Sie sich vor, es muss schnell eine wichtige Entscheidung getroffen werden. Dann hätte man bei dieser Person möglicherweise das Gefühl, dass derjenige schneller überfordert ist als eine Person mit dominantem Händedruck.

Fazit der Körpersprache-Experten

Ein fester Händedruck kann entscheidend sein für eine gelungene soziale Interaktion, er liefert dem Empfänger jede Menge Informationen: Über die Rezeptoren der Haut gelangen diese Informationen direkt und unmittelbar in das Gehirn des Empfängers - und setzen sich dort erst einmal fest.