

## Machen Sie sich fit für internationale Geschäftskontakte!

Die Wirtschaftskammer lädt ein zum Seminar:

### Körpersprache in internationalen Geschäftsbeziehungen

Wann: Mittwoch 17.8., 16.00 – 18.30 Uhr

Wo: Haus der Industrie, Handelskai 5

Referentin: Dr. Gundula Schwarz

Nach dem Seminar laden wir zu einem kleinen Buffet.

1. Sie besuchen das Trainingsseminar für internationale Geschäftskontakte. Die Referentin hat ein Handout mit Stichwörtern ausgegeben. Lesen Sie zuerst das Handout, klären Sie gemeinsam unbekannte Wörter.



2. Hören Sie den Vortrag der Referentin in Abschnitten. Diskutieren Sie nach jedem thematischen Abschnitt:
  - Was war Ihnen bisher unbekannt?
  - Was machen Sie normalerweise anders?
  - Gelten bei Ihnen ähnliche oder andere „Regeln“?
  - Welche Erfahrungen haben Sie schon gemacht?
  - Worauf würden Sie in Zukunft besonders achten?

3. Kleiner Test: Körpersprache – Was ist richtig, was ist falsch?

- |   | richtig                  | falsch                   |
|---|--------------------------|--------------------------|
| 1. Das Verhältnis von nonverbaler und verbaler Kommunikation ist 50 % zu 50 %.        | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 2. Ein nach oben gestreckter Daumen bedeutet in <b>D-A-CH</b> „okay“.                 | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 3. Kopfschütteln bedeutet in <b>D-A-CH</b> „ja“.                                      | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 4. In <b>D-A-CH</b> verbeugt man sich bei der Begrüßung.                              | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 5. In <b>D-A-CH</b> gibt man sich bei der Begrüßung meistens die Hand.                | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 6. Körperkontakt in Geschäftsbeziehungen ist in <b>D-A-CH</b> nicht üblich.           | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 7. Direkt in die Augen schauen signalisiert in <b>D-A-CH</b> Offenheit und Vertrauen. | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| 8. Für die linke und die rechte Hand gibt es in <b>D-A-CH</b> kein Tabu.              | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |



4. Welche Regeln gelten bei Ihnen? Diskutieren Sie.

# Gundula Schwarz, Institut für internationale Wirtschaftskommunikation

## Körpersprache in internationalen Geschäftskontakten

### Handout 2

#### Kommunikation allgemein:

Verbale Kommunikation:	ca. 40 %
Nonverbale Kommunikation:	ca. 60 %
Erster Eindruck zu 95 %	Kleidung
	Stimme
	Körpersprache

„Bild“ entsteht in <1 Sekunde  
Bedeutung der Signale kulturabhängig



#### Körpersprache beim Erstkontakt:

- Direkter Augenkontakt
- Fester Händedruck
- Name (und Titel) nennen
- Lächeln („echt“, nicht „unecht“)



#### Körpersprache im Gespräch:

- Augenkontakt (nicht „fixieren“)
- Interesse signalisieren
- Distanzzonen: 50 – 150 – 300
- Vorsicht bei Körperkontakt

#### Körpersprache beim Vortrag:

- Offene Haltung
- Gürtellinie
- Beine „erden“
- Keine „Krücken“ suchen

