



SITZORDNUNG:

Richtig in Position bringen

Was Ihre Sitzposition beim Meeting bewirkt

Weihnachtsmusik und der der Duft von Zimtsternen und Glühwein umwehen Ihre Runde. Herr Reimann vom Vertrieb outet sich als Hobbygitarrist, Frau Günzel ist ein Opernfan. Sie hingegen betrachten das Geschehen, wie immer, aus leicht zurückgelehnter Position, ohne selbst allzu sehr in den Blickpunkt zu geraten. Es fällt Ihnen auf, dass auch die anderen bei der Weihnachtsfeier eigentlich genauso sitzen wie in den Meetings. Na klar, denken Sie, der Mensch ist eben ein Gewohnheitstier! Aber das stimmt nur zum Teil. Diese Ordnung hat sich nicht zufällig eingestellt. Lesen Sie, welche guten Gründe für oder gegen das Einnehmen bestimmter Plätze sprechen, je nachdem, was Sie im Meeting erreichen wollen.

Wo wir sitzen offenbart, wie wir denken

Die amerikanische Psychologin und Unternehmensberaterin SHARON LIVINGSTON analysierte die verborgenen Bedeutungen dieser vermeintlich zum Ritus verfestigten Sitzpositionen. Aus Gesprächen mit 40.000 Arbeitnehmern und Arbeitgebern kristallisierte Sie wichtige unterscheidbare Positionen hinsichtlich Symbolkraft und Führungsanspruch heraus.

Der Boss setzt den Fixpunkt

Von der Sitzposition der einflussreichsten Person einer Gruppe können die anderen wichtigen Plätze abgeleitet werden. Der typische Platz für den Hauptakteur, meist der Chef, liegt am Kopfende einer rechteckigen oder ovalen Sitzgruppe, und zwar mit Blick auf die Tür. Er kontrolliert so den Rahmen der Veranstaltung und kann jeden Eintretenden sofort zur Kenntnis nehmen. Oft stellen diese Alpha-Personen noch sicher, dass sie einen direkten Zugang zu den technischen Hilfsmitteln wie Flipchart und Beamer haben und dort quasi per Fingerzeig schnell in die Diskussion eingreifen können. Im Sinne eines großen Territorialanspruchs verteilen manche Chefs auch ihre Unterlagen recht großzügig auf dem Tisch, obwohl eigentlich die unausgesprochene Vereinbarung gilt, den verfügbaren Platz gleichmäßig aufzuteilen. Wenn Sie selbst Chef sind, können Sie übrigens in Ihrer Position Schritte zu Veränderungen initiieren nutzen. ► Möchten Sie z.B. von Ihren Mitarbeitern als volksnäher erlebt werden und unbefangene Diskussion weniger durch Ihre Autorität hemmen, brechen Sie doch einmal die Konventionen auf und rücken in die Mitte des Tisches.

Die Positionen

Dem Chef meist gegenüber, mit dem Rücken zur Tür, sitzt die Person, der Außenstehende intuitiv den niedrigsten Status einer Runde zuschreiben. Der Inhaber dieses Stuhls erkennt Neuankömmlinge als letzter und muss sich jedes Mal umdrehen, wenn jemand den Raum betritt. Wenn etwas fehlt, wird man hier sitzend am ehesten als „Laufbursche“ gebeten. Andererseits ist der Platz auch weit vom Chefsessel entfernt und somit sehr unabhängig. Hier bringen sich daher oft auch kreative Denker in Stellung, die in dieser Distanz aufblühen und letztlich mit unkonventionellen Ideen punkten. Somit ist dieser Platz auch für die eigene Profilierung durch Kritik an Chef und Gruppenkonsens wie geschaffen.

Wer sich bereits in der zweiten Reihe der Führungsriege sieht, ohne es auf Konfrontation anzulegen, nimmt gern Platz als unmittelbarer Nachbar des Chefs. Häufig sitzen Ja-Sager und Abnicker der Äußerungen des Big Boss rechts von ihm. Wir nehmen nämlich Personen rechts neben uns in der Regel als sympathisch wahr. Auch der Platz als linker Nachbar der Führungsperson bietet die Möglichkeit zur Annäherung an die Macht. Diese kann sich z.B. ausdrücken in vertraulichen Seitenbemerkungen oder in offen zur Schau gestellter Einvernehmlichkeit mit dem Chef, etwa durch ein gemeinsames Lächeln über einen Insiderwitz. LIVINGSTON entdeckte jedoch bei den Nachbarn zur Linken des Chefs meist stärkere Bestrebungen zur Selbstdarstellung als bei den Nachbarn zur Rechten. Die räumliche Nähe zum Chef wird auch von Dritten als Abglanz der Macht wahrgenommen und mit steigendem Ansehen quittiert. ➔ Sie sollten es jedoch nicht übertreiben mit dem Kuschelkurs. Ihr Boss wird sein Unbehagen und seinen Territorialanspruch deutlich machen, wenn Sie ihm zu nahe rücken. Ab etwa 45 cm Distanz erleben wir nämlich die Nähe zu anderen Menschen als ein Eindringen in unsere Intimsphäre. Falls wir gezwungen sind, diese zu unterschreiten, etwa in einem überfüllten Aufzug, erzeugen wir Distanz an anderer Stelle, indem wir uns nicht in die Augen schauen, sondern lieber angestrengt die Deckenfliesen betrachten. Doch zurück zum Meeting: Sie wären sicher ohnehin nicht auf die Idee gekommen, sich bei Ihrem Vorgesetzten lässig auf den Tisch zu setzen, sich herunterzubeugen und ihm anerkennend auf die Schulter zu klopfen.

Im Mittelfeld des Tisches lassen sich gern Personen nieder, die den Blickkontakt mit möglichst allen Teilnehmern brauchen, da sie sich gern als Moderatoren engagieren. Hier können sich also Teamplayer besonders gut entfalten. ➔ Nutzen Sie diesen Effekt, wenn Sie z.B. Kompromisse initiieren oder Gruppenprozesse anstoßen wollen.

Die vom Chef weiter entfernten Eckpunkte des Tisches respektive die entsprechenden Positionen an ovalen Tischen sind so genannte „Beisitzerplätze“. Hier verfolgen oft Analytiker aus dem Hintergrund den Verlauf der Diskussion, um mit wenigen aber klaren Gedanken zu Detailspekten immer wieder aufzutauchen. Sie brauchen keine Bühne und entscheiden selbst, wann sie wahrgenommen werden wollen. Hier sitzen also oft Personen, denen es weniger um persönliche Ziele als um die Sache geht, also z.B. Fachexperten für bestimmte Themen.

Schließlich finden sich auch Sitzpositionen, die schon nahezu neben dem Tisch zu verorten sind. Auf dieser Außenseiterposition finden sich meist Personen, die generell den Mittelpunkt scheuen und lieber andere für sich

sprechen lassen. Manchmal sind sie aber auch das Resultat einer schlechten Organisation der Veranstaltung. ➔ Sprechen Sie eine solche unbefriedigende Situation gleich zu Beginn offen an und investieren die wenigen Minuten in eine Lösung, z.B. einen anderen Konferenzraum zu wählen, statt die ganze Zeit die Nachteile in Kauf zu nehmen.

➔ Meiden Sie schließlich zudem möglichst Plätze mit Blick gegen das Fenster. Unter Umständen müssen Sie hier die anderen Teilnehmer der Runde im Gegenlicht anblinzeln. Dadurch wirkt Ihr eigenes nonverbales Auftreten hektisch und unsouverän. Außerdem können Sie die Mimik der anderen schwerer gegen einen hellen Hintergrund erfassen. Zur Not: Jalousien nutzen!

Fazit

Es ist kein Zufall, wo sie sitzen. Die meisten Plätze und ihre Position zum Chef haben wie Schachfiguren per se Stärken und Schwächen. Überlegen sie sich also, was ihre Ziele im anstehenden Meeting sind. ➔ Geht es darum, die ganze Gruppe zu erreichen, wählen Sie eine Mittelposition. ➔ Wollen Sie Ihre Nähe zur Führungsperson festigen und demonstrieren, setzen Sie sich in deren Nähe. ➔ Wenn Sie daran interessiert sind, viel zu beobachten und selbst wenig bzw. nur pointiert in Erscheinung zu treten, entscheiden Sie sich für den Eckplatz des Analytikers.

Wichtig ist, dass Ihr Sitzplatz kompatibel mit Ihrem Vorhaben und Ihren Ansprüchen ist.

Ein Service von Heiko Frommhold - www.denkdir.de

Psychologie zum Anfassen

Marketing für Kleinunternehmer