

# Auftreten und Körpersprache

## Die Wirkung der eigenen Körpersprache verstehen und optimieren

Wenn es Ihnen gelingt, Ihre Körpersprache echt und geschickt einzusetzen, dann können Sie in Zukunft Ihre Gesprächspartner noch mehr beeindrucken, denn Sympathie weckt Sympathie und Begeisterung reißt mit. Durch Ihre Körpersprache zeigen Sie Ihren eigenen Charakter, transportieren Gefühle und Werturteile.

### *Beispiel: Ihr Körpersprache in einer Besprechung*

#### **Sie wirken unsicher oder nervös, wenn Sie**

- sich ständig in die Haare greifen
- mit dem Kugelschreiber klicken
- ständig Ihre Brille hochschieben
- sich häufig mit der Zunge über die Lippen streichen
- mit dem Stuhl wippen
- Büroklammern o. ä. auf dem Tisch hin- und herschieben
- mit Ihrem Schmuck spielen
- mit Kleingeld in der Tasche klimpern

#### **Sie wirken überzeugend , wenn Sie**

- sich vorbeugen, die Hände auf den Tisch legen und Ihren zustehenden Bereich in Besitz nehmen. Sie sollten sich mit Ihren Händen nicht ins Gesicht, an den Hals, in die Haare oder an die Schulter fassen. Kein Körperteil Ihres Portraitbereichs sollte für Ihren Gesprächspartner abgedeckt sein.
- Blickkontakt mit dem Sprecher herstellen, bevor Sie etwas sagen oder ihn unterbrechen wollen. Die Fähigkeit Blickkontakt herzustellen und aufrechtzuerhalten, lässt Sie selbstbewusst erscheinen. Wenn Sie dagegen den Blick senken, wirken Sie unterwürfig.
- während Sie sprechen ruhig gestikulieren und nicht in Ihren Unterlagen herumwühlen.
- achten Sie auf Ihre Haltung. Die Art, wie Sie sitzen, stehen und gehen, lässt Sie selbstbewusst, forsch oder schüchtern wirken.

## Die Bedeutung non-verbaler Kommunikation

Die Aufnahme von Kommunikationsbotschaften erfolgt über fast alle unsere Sinnesorgane:

- ↳ die Augen (visuell)
- ↳ die Ohren (auditiv)
- ↳ über Berührung (haptisch)
- ↳ und über den Gefühlsbereich (kinästhetisch).

Nur ein geringer Teil der Informationen wird jedoch über den "Verstand" wahrgenommen. Der „Verstandes-Teil“ ist letztlich nur die Spitze des „Eisberges“. Bis zu 90% aller Reaktionen spielen sich "im Bauch" ab. Dies bestätigt auch Watzlawick in seinem 2. Axiom!

Durch verbale (= digitale) Kommunikation erhalten wir zudem einen recht geringen Prozentsatz an Informationen. Den weitaus größeren Eindruck hinterlässt bei uns die nonverbale (= analoge) Kommunikation der Körpersprache.

Die Körpersprache (Kinesik) umfasst dabei jede bewusste und unbewusste Bewegung des gesamten Körpers.

Nachfolgend einige Ausdrucksfelder der Kinesik:

- Unsere grundsätzliche Körperhaltung
- der Gang
- die Gestik und Mimik
- das äußere Erscheinungsbild („Gesamtbild“)
- die persönlichen Distanzzonen und der Umgang damit bei anderen
- der Blickkontakt.

Diese Elemente können wir auch als "Wirkungsmittel" der Kommunikation - und demzufolge auch als Wirkungsmittel der Rhetorik (= Lehre von der Beredsamkeit) und der Dialektik (= Kunst der geschickten und erfolgreichen Verhandlungsführung) – bezeichnen.

Mittels dieser Wirkungsmittel können wir den Zusammenhang zwischen unserem eigenen Verhalten, dem Präsentations- oder Gesprächsthema und den Aussagen, die wir hierzu machen, erkennen. Dies wiederum erlaubt uns, die entsprechenden Gesetzmäßigkeiten zu beherrschen und bewusst anzuwenden.

Bei wichtigen Gesprächen, Verhandlungen und im Vertrieb ist die Körpersprache

von besonderer Bedeutung, aber Vorsicht: Sie ist zum einen zwar Relikt aus archaischer Vorzeit, andererseits aber auch bis zu einem gewissen Maße trainierbar (denken Sie nur einmal an gute Schauspieler). Sie ist also nur in begrenztem Maße zu deuten und immer im Gesamtzusammenhang zu sehen. Nachfolgend einige Beispiele der Non-verbalen Kommunikation und Ihre mögliche Bedeutung.

## Kleines 1x1 der Körpersprache

Non-verbale Kommunikation	Mögliche / wahrscheinliche Bedeutung
<b><i>Füße und Beine</i></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Füße mit wenig Kontakt zum Boden</li> <li>▪ Fußsohle nach vorne gewandt (z.B. im Sitzen bei übergeschlagenen Beinen)</li> <li>▪ Stehen mit Gewichtsverlagerung auf der Ferse</li> <li>▪ Stehen mit Gewichtsverteilung auf dem Ballen</li> <li>▪ Fußspitzen zeigen nach innen</li>   <li>▪ Beine mit geschlossenen Hacken</li> <li>▪ Beine breit mit festem Stand</li> <li>▪ Permanenter Wechsel des Standbeines</li>   <li>▪ Hacken beim Gehen "im Boden"; Oberkörper beim Gehen leicht zurückgebeugt</li> <li>▪ Gehen auf dem Ballen</li> <li>▪ Kleine Schritte beim Gehen</li> <li>▪ Große Schritte beim Gehen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ "Fluchhaltung"; Unbehagen</li> <li>➤ Eigene Argumentation in der Sackgasse; Barriere</li> <li>➤ Zeichen von Risikoscheu</li>   <li>➤ Zeichen von Unüberlegtheit</li>   <li>➤ Zauderer; Hinweis auf eine Person, die sich selbst blockiert</li> <li>➤ Personen, die Vorschläge erwarten</li> <li>➤ Initiative; "Kampfbereitschaft"</li> <li>➤ Hinweis auf wechselnde Gefühls- und Verstandesebene; noch keine Meinung gebildet</li> <li>➤ Initiative; energische Personen</li>   <li>➤ Kompromissbereite Person</li> <li>➤ Detailvernarrte Person; Pedant</li> <li>➤ Person, die evtl. schneller handelt als denkt</li> </ul>
<b><i>Oberkörper und Brustbereich</i></b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Achselzucken</li> <li>▪ Arme vor der Brust verschränkt</li> <li>▪ Daumen in den Achselhöhlen</li> <li>▪ Bauchbereich offen</li>   <li>▪ Bauchbereich verdeckt</li> <li>▪ Seitliche Körperhaltung</li> <li>▪ Atmung wird immer wieder angehalten</li> <li>▪ Befreite, gerade gehaltene Schultern</li> <li>▪ Nach vorne gebeugte Schulter- und Rückenpartie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Aussage, die etwas in Frage stellt</li> <li>➤ Aufbau einer "Barriere"</li> <li>➤ Überlegenheit</li> <li>➤ Signal des Vertrauens und der Offenheit</li>   <li>➤ Schützende Haltung</li> <li>➤ Argwohn; Schutz</li> <li>➤ Zweifel, Unsicherheit</li>   <li>➤ Sorglosigkeit, Lockerheit</li> <li>➤ Anzeichen, wie stark die "Last und</li> </ul>

▪ "Kalte" Schulter	Verantwortung" drückt ➤ Deutliches Zeichen von Abwendung
--------------------	---

<b>Hände</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Hände nach oben gerichtet</li> <li>▪ Hände nach unten gerichtet</li> <li>▪ Hände mit der Innenfläche nach innen</li> <li>▪ Händereiben (ständig)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Bejahende Gestik</li> <li>➤ Verneinende Gestik</li> <li>➤ Hinweis auf eigenen Standpunkt</li> <li>➤ Nervosität, Vorfremde</li> </ul>
<b>Kopf</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Gerade Kopfhaltung</li> <li>▪ Kopf zur Seite geneigt</li> <li>▪ Zupfen am Ohrläppchen</li> <li>▪ Rümpfen der Nase</li> <li>▪ Aufeinandergepresste Kiefer</li> <li>▪ Große Augen, leicht geöffneter Mund</li> <li>▪ Übereinandergeschobene Lippen</li> <li>▪ Geweitete Nasenflügel</li> <li>▪</li> <li>▪ Zungenspitze sichtbar</li> <li>▪ Augen nach links oben gerichtet</li> <li>▪ Augen nach rechts oben gerichtet</li> <li>▪</li> <li>▪ Zusammengezogene Augen</li> <li>▪ Große Augen</li> <li>▪ Ausweichender Blickkontakt</li> <li>▪</li> <li>▪</li> <li>▪ Eindringlicher Augenkontakt</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ Zuverlässigkeit</li> <li>➤ Ausweichende Haltung (außer, wenn gleichzeitig Hals und Kehle freigelegt werden)</li> <li>➤ Hinweis auf fehlende Informationen</li> <li>➤ Hinweis auf Missfallen</li> <li>➤ Hinweis auf Verschlossenheit</li> <li>➤ Interesse</li> <li>➤ Hinweis auf Nachdenklichkeit</li> <li>➤ Hinweis darauf, dass Interesse geweckt wurde</li> <li>➤ Vorfremde</li> <li>➤ Visuelle Orientierung an Erfahrungen</li> <li>➤ Visuelle Konstruktion einer neuen Überlegung</li> <li>➤ Hinweis auf Detailorientierung</li> <li>➤ Hinweis auf Interesse bzw. nicht erwartete Informationen</li> <li>➤ Hinweis auf Ausweichen vor der Konfrontation, z.B. wenn Urteil noch nicht gefällt</li> <li>➤ Hinweis auf das Verlangen nach konkreter Stellungnahme</li> </ul>

Wenn Sie mehr Information über Körpersprache erfahren wollen, können Sie uns jederzeit unter folgender e-mail-Adressen erreichen:

<mailto:andrea.jansen@jbt.de> .