

## Die versteckten Botschaften der Körpersprache



**Die Körperhaltung verrät einiges über den Menschen, sehr oft sendet sie sogar deutliche Signale. Lernen Sie, diese Botschaften zu entschlüsseln und die eigene Körpersprache richtig zu nutzen.**

### Körpersprache ist ehrlicher

Grundsätzlich ist zwischen eindeutiger und unbewusster Körpersprache zu unterscheiden. Mit der eindeutigen Körpersprache drücken Menschen bewusst Emotionen und Befindlichkeiten aus. Etwa wenn wir jemandem die geballte Faust zeigen oder die Arme zur Umarmung ausstrecken. Eindeutige Körpersprache lässt meistens wenig Raum für Fehlinterpretationen und deren Deutung lernt man schon im Kindesalter.

Die unbewussten Signale des Körpers sagen dagegen oft mehr über einen Menschen aus, als dieser vielleicht preisgeben will. Körpersprache ist in vielen Fällen ehrlicher als gesprochene Worte. Es kommt also nicht nur darauf an, was jemand sagt, sondern auch auf welche Art er es sagt. Nicht nur, aber vor allem im Berufsleben kann das geschickte Einsetzen wie auch das Deuten dieser Signale entscheidende Vorteile bringen.

Körpersprache unterteilt sich in drei Bereiche: Die Körperhaltung, Mimik und Gestik sowie die Stimme.

### Nehmen Sie Haltung an

Die Körperhaltung fällt einem schon aus der Distanz ins Auge und wird somit als erstes wahrgenommen. Gerade bei einem Geschäftsgespräch sollten Sie Selbstbewusstsein ausstrahlen, in dem Sie eine gerade Haltung einnehmen und die Beine etwas auseinander gestellt haben. Das hinterlässt einen souveränen ersten Eindruck. Nur übertreiben oder verkrampfen sollten Sie dabei nicht, sonst wirkt es doch eher so, als hielten Sie sich für einen Cowboy. Vermeiden Sie es, geduckt zu stehen und dabei die Füße eng beisammen zu stellen, denn in dieser Stellung wirken Sie eher schüchtern.

Der Abstand zwischen zwei Personen ist ein weiteres wichtiges Ausdrucksmittel der Körperhaltung. Jede Person hat einen eigenen Schutzraum, wobei die Annäherung einer anderen Person von vielen Menschen als Eindringen in den persönlichen Bereich empfunden wird. Der Radius dieses Schutzraums ist dabei abhängig von der Beziehung zum Gegenüber. Bei Ihrem Vorgesetzten sollten Sie beispielsweise einen größeren Abstand einhalten als zum Beispiel zu Ihrem Arbeitskollegen.

### Das Gesicht: Ein offenes Buch

Mit kürzerer Distanz kommen dann auch Mimik und Gestik ins Spiel. Beobachten Sie ihr Gegenüber bei einer wichtigen Besprechung ganz genau, um mehr über dessen Befindlichkeiten zu erfahren. Wiederholtes Öffnen und Schließen der Hände sowie ständiges Berühren der Nase lassen auf Unsicherheit schließen, wobei das Reiben der Nase (kombiniert mit ständig wechselnder Blickrichtung und Vermeidung des Blickkontakts) gut und gerne auch einmal auf eine Lüge schließen lassen. Hat ihr Gesprächspartner Mund und Augen leicht geöffnet und zieht dabei die Augenbrauen hoch, können Sie davon ausgehen, dass Sie ihn soeben erstaunt haben. Auch eine Enttäuschung bleibt Ihnen nur schwer verborgen, da die Mundwinkel dann unweigerlich nach unten gezogen werden.

Unterlassen Sie es, mit den Augen durch den Raum zu wandern, andernfalls wird man Ihnen anmerken, dass Sie nicht ganz bei der Sache sind und sich langweilen. Am besten ist, Sie bleiben locker,

halten Ihre Hände ruhig und sehen Ihrem Gesprächspartner in die Augen. So strahlen Sie Sicherheit und Interesse aus. Bei längeren Sitzungen sollten Sie trotz Erschöpfung darauf achten, nicht Ihr Kinn mit der Hand zu stützen, denn das symbolisiert in den meisten Fällen Kritik und Skepsis.

### **Nutzen Sie Ihre Stimme!**

Ihre Stimme spielt eine entscheidende Rolle, nicht zuletzt weil sie schon bei einem Telefonat viel über Ihre Situation aussagt. Eine sehr hohe Stimmlage kann Unsicherheit und Nervosität bedeuten. Wenn sich bereits Panik breit macht, wird der Klang zudem undeutlich. Zweideutig wirkt dagegen Flüstern. Dieses wird oftmals als Falschheit ausgelegt, getreu dem alten Sprichwort "Wer flüstert, lügt". Allerdings kann Flüstern bis zu einem gewissen Grad auch Vertrautheit ausdrücken. Wenn Sie das Vertrauen ihres Gesprächspartners gewinnen möchten, sollten Sie jedenfalls mit einer tiefen und ruhigen Stimme sprechen, denn diese vermittelt Sicherheit.

So verräterisch und zutreffend Gesten, Stimmlage und Körperhaltung in vielen Fällen sein mögen: absolut sicher sein kann man sich über die wahre Bedeutung nicht sein, denn dafür sind die Menschen untereinander zu verschieden. Zum einen können bestimmte Gesten einfach nachgeahmt werden, ohne die tiefere Bedeutung zu verinnerlichen. So ähnlich wie zum Beispiel Kinder Verhaltensweisen von ihren Eltern übernehmen. Zum anderen gibt es auch Unterschiede zwischen Mann und Frau, Erwachsenen und Kindern. Unterschiede, die sich aus dem sozialen Status ergeben und vor allem auch kulturelle Unterschiede, die bei Kontakten mit anderen Nationalitäten ins Spiel kommen. So hilfreich die genaue Kenntnis über die Eigenart der Körpersprache also auch sein mag: vollkommen darauf verlassen sollte man sich nicht.

**Unser Tipp:** Beobachten Sie Ihre Mitmenschen und gleichen Sie Ihre Interpretationen mit den tatsächlichen Verhaltensweisen der Menschen ab. Sie werden erstaunt sein, wie viel Sie noch über sich und andere herausfinden können.