

Tiziana Bruno, Gregor Adamczyk

Körpersprache

TASCHEN
GUIDE

HAUFE.

Urheberrechtsinfo

Alle Inhalte dieses eBooks sind urheberrechtlich geschützt.

Die Herstellung und Verbreitung von Kopien ist nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages gestattet.

Körpersprache

Tiziana Bruno
Gregor Adamczyk

4. Auflage

HAUFE.

Inhalt

Teil 1: Praxiswissen Körpersprache	7
Was ist Körpersprache?	7
▪ Die unverfälschte Sprache	8
▪ Was heißt, Körpersprache verstehen?	12
▪ Die häufigsten Fragen zur Körpersprache	17
Körpersprachliche Signale verstehen	19
▪ Körperhaltung und Gangarten	20
▪ Mimik	29
▪ Gestik	34
▪ Stimme und Tonfall	43
▪ Status	46
▪ Territorien	54
▪ Körpertypen	58

Ihr authentischer Auftritt – von erfolgreichen Schauspielern lernen	65
▪ Raum einnehmen und präsent sein	66
▪ Die Rollen wechseln	70
▪ Motiv und innere Haltung klären	72
▪ Keine Angst vor Emotionen	76
Wie Sie Körpersprache gezielt einsetzen	77
▪ Im Vorstellungsgespräch	78
▪ Zwischen Vorgesetzten und Mitarbeitern	86
▪ Unter Kollegen	89
▪ Bei Besprechungen	96
▪ Wenn Sie präsentieren	99
▪ Beim Verkaufen und Verhandeln	109

Teil 2: Training Körpersprache	119
Wie Sie Ihre Wahrnehmung entwickeln	125
▪ Darum geht es in der Praxis	126
▪ Die Sinne aktivieren	127
▪ Mit Vorstellungskraft überzeugen	139
▪ Wie Ihre innere Haltung Ihre Körpersprache beeinflusst	147
▪ Emotionen bewusst ausdrücken	157
Körpersprache verstehen und einsetzen	159
▪ Darum geht es in der Praxis	160
▪ Eine aufrechte und offene Körperhaltung einnehmen	161
▪ Stehen und gehen	176
▪ Mimik und Gestik	180
▪ Stimme und Tonfall	186
▪ Den Status kennen und wechseln	197
▪ Wie Sie Territorien beachten	202
▪ Mit den verschiedenen Körpertypen umgehen	208

Die wichtigsten Situationen	211
▪ Darum geht es in der Praxis	212
▪ So gestalten Sie ein Vorstellungsgespräch	213
▪ Führen und motivieren	215
▪ Mit Kollegen zusammenarbeiten	221
▪ Im Verkaufsgespräch überzeugen	227
▪ Erfolgreich präsentieren	231
▪ Stichwortverzeichnis	252

Vorwort

Körpersprache, ach ja, lächeln und darauf achten, wie man da steht und solche Dinge – das ist ein gängiges Vorurteil. Doch dann kriegt man den Job nicht, obwohl man die besten Qualifikationen hat, der neue Chef ist einem einfach unsympathisch und man weiß nicht, wieso, und beim Mitarbeitergespräch hat man das Gefühl, gegen eine Wand zu reden ...

Körpersprache ist eines der letzten Geheimnisse unserer sachorientierten Berufswelt. Denn kein Mensch kann losgelöst von seinem Körper agieren. Der Körper drückt aus, was wir sind und bildet unser Verhältnis zur Welt ab. Deshalb benutzen wir Körpersprache Tag für Tag ganz selbstverständlich und unterschätzen oft ihre Wirkung. Die Körpersprache eines Menschen verrät uns mehr über seine innere Haltung als die gesprochene Sprache. Wenn Sie die Körpersignale des Gegenübers wahrnehmen und deuten, können Sie sich selbst und die anderen besser verstehen, entsprechend reagieren und Begegnungen positiv gestalten.

In diesem TaschenGuide lernen Sie die körpersprachlichen Signale wahrzunehmen, zu deuten und sie gezielt in beruflichen Situationen einzusetzen. Im ersten Teil erfahren Sie, was Körpersprache ausmacht und was Sie für Ihren Auftritt im Berufsleben wissen sollten, damit Sie authentisch und überzeugend wirken. Im zweiten Teil haben wir Übungen für Sie zusammengestellt, mit denen Sie Ihre Körpersprache trainieren können.

Tiziana Bruno und Gregor Adamczyk

Was ist Körpersprache?

Körpersprache hat mehr Macht über uns als wir glauben, meistens unterschätzen wir ihre Wirkung. Warum? Weil wir sie unbewusst wahrnehmen und einsetzen. Ähnlich wie unsere gesprochene Sprache kann man Körpersprache aber lernen, sie bewusst wahrnehmen und verstehen.

In diesem Kapitel lesen Sie,

- warum Körpersprache so stark auf uns alle wirkt,
- was Sie beachten sollten, wenn Sie Körpersprache deuten wollen, und
- was Körpersprache mit Manipulation zu tun hat.

Die unverfälschte Sprache

BEISPIEL: WENN DIE BOTSCHAFT NICHT ANKOMMT

Herr Kern, seit vielen Jahren Führungskraft auf der obersten Ebene, hält eine Rede vor seinen Mitarbeitern. Es geht um ein äußerst wichtiges Projekt: neue Organisationsstrukturen sollen eingeführt und Hierarchieebenen zusammengelegt werden. Der Inhalt seiner Rede klingt logisch und seine Folienpräsentation ist nach allen Regeln der Kunst aufgebaut.

Während der Rede verschränkt er die Arme, zieht immer wieder seine Schultern hoch und rührt sich nicht vom Fleck. Seine Stimme klingt monoton und sein Blick ist starr. Die Mitarbeiter folgen seinen Ausführungen, doch sie fühlen sich nicht angesprochen. Sie lehnen sich mit verschränkten Armen zurück, senken kritisch den Kopf und runzeln die Stirn.

Während der Präsentation und noch einige Tage später beschleicht Herrn Kern das Gefühl, dass die Botschaft seine Mitarbeiter nicht erreicht hat. Als die Implementierung der neuen Strukturen dann nur sehr schleppend vorangeht, ist Herr Kern besorgt um den Erfolg des Projekts und fragt sich: »Was habe ich falsch gemacht? Habe ich etwas übersehen?«

Der Einfluss der Körpersprache

Herr Kern hat die Macht der Körpersprache unterschätzt: Obwohl ihm der Inhalt seiner Rede sehr wichtig war und er die Rede inhaltlich gut vorbereitet hatte, sendete sein Körper völlig andere Signale. Seine Körperhaltung drückte Verschlussenheit aus, seine Gesten waren sparsam und sie stimmten nicht mit der Idee der Veränderung überein – sie strahlten weder Risi-

kobereitschaft noch Begeisterung aus. Herr Kern wirkte steif und ohne Energie. Die Mitarbeiter begannen sich unwohl zu fühlen. Sie bekamen den Eindruck, Herr Kern würde selbst nicht hinter den Veränderungen stehen. Hätte Herr Kern die Körpersprache seiner Mitarbeiter zu deuten gewusst, hätte er darauf reagieren können.

Körpersprache erzählt uns oft mehr über Emotionen und die innere Haltung eines Menschen als die gesprochene Sprache.

Körpersprache ist unsere erste und unverfälschte Sprache. Sobald wir gelernt haben mit Worten umzugehen, messen wir der Körpersprache *bewusst* keine große Bedeutung mehr bei. Doch unsere erste Sprache ist viel mächtiger als wir es annehmen. Sie lässt sich nicht verdrängen und wirkt auf den ungeübten Beobachter stärker als Worte. Dem geübten Beobachter kann sie viel über uns verraten.

Der Psychologe Albert Mehrabian fand in einer wissenschaftlichen Untersuchung heraus, von welchen Faktoren die Wirkung einer gesprochenen Botschaft abhängt. Es sind drei: der Inhalt des Gesagten mit 7%, Körpersprache mit 55%, Stimme und Sprechtechnik mit 38%. Dieses erstaunliche Ergebnis zeigt, wie einflussreich körpersprachliche Äußerungen sind, wenn sich Menschen begegnen.

Die Macht des ersten Eindrucks



Stellen Sie sich vor, eine Ihnen nicht persönlich bekannte Person betritt den Raum. Sie begrüßen sich, sprechen ein paar Sätze und setzen sich. Es sind erst einige Sekunden vergangen, seitdem Sie sich begegnet sind, doch es waren sehr wichtige Sekunden. Zu diesem Thema können Sie sich auch unser Video ansehen. Scannen Sie dazu das Bild mit der App.



- Wie ist die Person in den Raum getreten? Selbstbewusst oder eher zögerlich?
- Hat sie gelächelt oder waren die Stirnrunzeln vom letzten Telefonat noch da?
- Welche Wirkung hatte sie auf Sie?

Dies und noch mehr nehmen wir in den ersten Sekunden einer Begegnung unbewusst wahr. Wir registrieren intuitiv Aussehen, Kleidung, Mimik, Körperhaltung oder den Klang der Stimme des anderen. Vor vielen Jahrtausenden war dieser erste Eindruck äu-

ßerst wichtig, denn die Menschen mussten in diesem Moment sofort einschätzen, ob sie dem Fremden vertrauen können. Seither hat sich im Grunde nicht viel verändert. Die Kommunikationstechnologie hat zwar einen rasanten Fortschritt erlebt – wir müssen uns nicht mehr persönlich kennenlernen, um Informationen auszutauschen –, aber wenn wir uns direkt gegenüber treten, kann der erste Eindruck – nicht nur der ersten Sekunden, sondern der ersten Begegnung – eine wichtige, manchmal verhängnisvolle Rolle spielen.

BEISPIEL: DER ERSTE EINDRUCK ÜBERZEUGT NICHT

Herr Weinberger ist ein kompetenter Versicherungsfachvertreter und besucht einen neuen Kunden, Herrn Baumann. Herr Weinberger hat in letzter Zeit viel gearbeitet, er wirkt erschöpft und gereizt. Im Gespräch mit dem Kunden hört er nicht richtig zu, rückt nervös auf dem Stuhl hin und her, und wenn er spricht, macht er ausladende und hektische Gesten. Nach dem Gespräch verabschiedet er sich hastig. Obwohl Herr Baumann alle Informationen bekommt, die er benötigt, fühlt er sich während des Gesprächs sichtlich unwohl, er weiß aber nicht, wieso. Er weiß jedoch, dass er bei Herrn Weinberger keine Versicherung abschließen wird.

Auf den ersten Eindruck kommt es im Berufsalltag häufig an: beim Vorstellungsgespräch, beim ersten Kundenkontakt oder beim Neubeginn in einem Unternehmen oder einem Team. Die körpersprachlichen Signale des anderen geben uns bei diesen ersten Treffen Orientierung. Wer diese Signale einerseits wahrnimmt und richtig interpretiert und andererseits sein Bewusstsein für die eigenen Signale schärft, der ist der Macht des ersten Eindrucks nicht mehr ausgeliefert, sondern kann ihn bewusst gestalten. Die ersten Sekunden sind hierbei besonders wichtig – denn ob jemand zögerlich eintritt, dabei lächelt oder die Stirne runzelt, stellt oft die Weichen für die gesamte restliche Begegnung.

Bei der ersten Begegnung besitzen Sie über Ihr Gegenüber nur wenige Informationen und Sie haben noch keine Beziehung aufgebaut. Körpersprache ist Ihre erste Orientierungshilfe.

Was heißt, Körpersprache verstehen?

Körpersprache ist ein unterschätzter Teil der Kommunikation. Wer seine Wahrnehmung für die Körpersprache der anderen schärft, wird bald feststellen, dass der Körperausdruck sehr viel über die Innenwelt des andern aussagen kann: Körpersprache lässt das Unsichtbare und Ungesagte, nämlich Gedanken, Motive und Haltungen sichtbar werden.

Den ganzen Menschen sehen

Doch sollten Sie nicht der Verführung eines Zauberlehrlings erliegen, der meint, die Formel für Menschenkenntnis zu besitzen. Machen Sie sich vielmehr bewusst, dass jeder Mensch einzigartig in seinen Bewegungen ist und das Zusammenspiel der physischen und psychischen Ausdrucksformen komplex ist. Beim Verstehen der Körpersprache kann es deshalb nicht darum gehen, von einem einzigen körpersprachlichen Signal auf den ganzen Menschen zu schließen.

Die körpersprachlichen Ausdrucksformen sind komplex, eine Geste oder ein Blick lässt sich nur dann verstehen, wenn man sie zu anderen Signalen, die man beobachtet, in Beziehung setzt: Viele Gesten, unterschiedliche Körperhaltungen und die

Dynamik der Bewegungen ergeben ein Ganzes. Deshalb heißt es ja *Körpersprache*. Wie unsere gesprochene Sprache setzt sich nämlich auch diese im übertragenen Sinn zusammen aus Worten, Sätzen, Pausen und vielem mehr.

Wir möchten Ihnen dies an einem Beispiel veranschaulichen: an den berühmten verschränkten Armen. Wer empfindet es nicht als negativ, wenn ihm sein Gesprächspartner so gegenübersteht? Schauen Sie sich doch einmal folgende Fotos an – wie wirkt der Herr auf Sie?



Auf dem linken Bild abweisend und auf dem rechten Bild eher erfreut, fast verschmitzt, auf jeden Fall nicht unsympathisch? Sie sehen, die verschränkten Arme wirken auf uns nur im Zusammenspiel mit Körperhaltung und Mimik – und dann können sie völlig unterschiedlich wirken.

Die individuelle Situation einbeziehen

Genauso komplex wie die Vielfalt des körperlichen Ausdrucks ist das Zusammenspiel von Körper und Situation: Es kommt immer darauf an, wo und wann wir uns begegnen. Ist es früher Morgen oder später Abend? Sind wir bei jemandem zu Gast oder empfangen wir jemanden auf unserem »Territorium« im Büro? Oder vielleicht findet das Treffen auf einem neutralen Gebiet, etwa beim Geschäftsessen im Restaurant, statt? Kennen wir unser Gegenüber schon länger, können wir uns sogar »gehen lassen« oder treffen wir uns zum ersten Mal und es handelt sich dabei um eine zukunftsweisende Produktpräsentation oder eine knallharte Verhandlung?

Menschen agieren unterschiedlich, abhängig von den Voraussetzungen, Einflüssen und Zielen der Situation. Deshalb sollten Sie immer versuchen, eine Geste oder eine Körperhaltung Ihres Gegenübers im Zusammenhang mit der jeweiligen Situation zu verstehen.

BEISPIEL: MIT DEN ARMEN SCHÜTZEN

Mitte Dezember. Die Mitglieder der Projektgruppe »Mehr Kundenorientierung« besprechen die weitere Vorgehensweise. Frau Ammann, die Teamleiterin, sitzt leicht in sich zusammengesunken und mit verschränkten Armen in der Runde.

Ein Mitarbeitergespräch. Der Vorgesetzte von Frau Ammann bespricht mit ihr das stockende Vorwärtskommen des Projekts. Frau Ammann sitzt ihm mit verschränkten Armen gegenüber und verzieht keine Miene.

Projektpräsentation im Unternehmen. Frau Ammann hat den erfolgreichen Abschluss ihres Projekts vorgestellt. Das über lange Zeit angelegte Projekt ist hervorragend gelaufen, sie erntet viel Lob von Kollegen und Vorgesetzten. Sie lehnt sich zufrieden zurück und verschränkt die Arme.

Drei Situationen, drei unterschiedliche Anlässe, die Arme zu verschränken. Ob sie nun friert, ob sie Kritik abwehrt oder sich freut – Frau Ammann führt die gleiche Geste aus.

Bevor Sie eine einzelne Geste interpretieren, bedenken Sie: Oft erschließt sich ihre Bedeutung nur im Zusammenhang mit anderen Gesten und im Zusammenhang mit der Situation.

Die Perspektive ändern

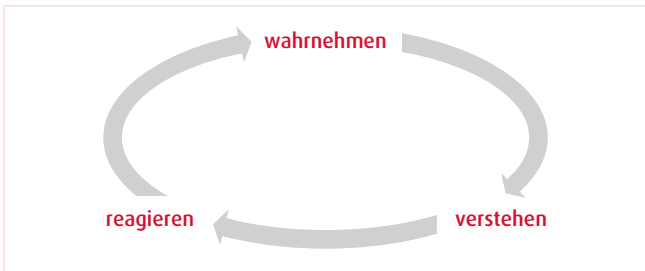
Körpersprachliche Signale zu verstehen heißt also letztlich, die eigene Perspektive zu ändern. Ein paar körpersprachliche Tricks, die helfen könnten, leichter einen Verkaufsabschluss zu erzielen oder Mitarbeiter besser zu motivieren, stellen keinen so großen Wert dar wie diese Änderung der Sichtweise: Wenn Sie Ihre Wahrnehmung schärfen und sich zugleich stets der Vielfalt der menschlichen Beweggründe und Ausdrucksweisen bewusst sind, werden Sie Menschen wahrnehmen und besser einschätzen können. Natürlich werden Sie dadurch auch für Ihre eigene Körpersprache sensibel und können diese authentisch und überzeugend einsetzen.

Der Kreislauf der Körpersprache

Um Menschen und Situationen besser zu verstehen, ist es hilfreich, Körpersprache wahrzunehmen und deuten zu können. Dann kann man darauf reagieren, die Situation gegebenenfalls ändern und die veränderte Situation wiederum wahrnehmen. Somit schließt sich der Kreislauf von Aktion und Reaktion:

1. Wahrnehmen der Körpersignale
2. Verstehen der gesendeten Signale
3. Reagieren auf die Signale
4. Wahrnehmen der veränderten Situation

Das Wissen über diesen Kreislauf gibt uns die Möglichkeit, selbst aktiv zu werden und sich nicht der Macht der Körpersprache auszuliefern.



Kreislauf der Körpersprache

Das heißt: Wir können aktiv und nicht – wie bisher – unbewusst die Signale der anderen wahrnehmen. Wir vergleichen sie mit dem vagen Gefühl, das wir oft schon längst seit Beginn der Begegnung hatten. Wir gleichen sie mit anderen körpersprachlichen Signalen ab und mit den Informationen über die jeweilige Situation. Das ermöglicht uns, Körpersprache zu verstehen. Dank der wertvollen Informationen, die der Körperausdruck des Gesprächspartners auf diese Weise liefert, können Sie entsprechend reagieren – indem Sie nachfragen oder Ihre eigene Körpersprache oder das, was Sie sagen, korrigieren – und beispielsweise eine verfahrenere Situation

verändern. Wie Sie das machen können, erfahren Sie im Kapitel »Wie Sie Körpersprache gezielt einsetzen«.

Natürlich ermöglicht Ihnen das Verständnis der körpersprachlichen Signale und ihrer Wirkung auch, Ihre eigene Körpersprache bewusster einzusetzen und damit die Wirkung Ihrer Worte und Ihrer Person auf andere zu verstärken oder sogar zu verändern, sei es in Vorstellungsgesprächen, bei Vorträgen oder in wichtigen Besprechungen.

Die häufigsten Fragen zur Körpersprache

Kann ich mit körpersprachlichen Tricks andere manipulieren?

Ja. Körpersprache ist eine Sprache und genauso wie Sie mit Worten manipulieren können, können Sie auch mit körpersprachlichen Signalen manipulieren. Sie müssen selbst entscheiden, zu welchen Zwecken Sie Körpersprache einsetzen wollen. Die Gefahr besteht immer, dass man Ihnen auf die Schliche kommt.

Kann ich mich gegen Manipulation wehren?

Die Manipulation der Körpersprache erfolgt vor allem auf der emotionalen Ebene: Man möchte z.B. Nähe und Vertrauen herstellen, Offenheit vortäuschen oder Souveränität vorspielen. Sollten Sie den Verdacht schöpfen, Ihr Gesprächspartner wolle Sie manipulieren, versuchen Sie das Gespräch wieder auf die sachliche Ebene zu führen. Stellen Sie fest, ob jemand nur eine Wirkung erzielen will oder von echter Überzeugung geleitet wird.

Kann ich an der Körpersprache meines Gegenübers erkennen, dass er lügt?

Körpersignale können nur Indizien dafür liefern, dass Ihr Gegenüber lügt. Wenn sich jemand z.B. während einer Aussage oft umsieht oder seinen Mund bedeckt, muss das nicht automatisch auf eine Lüge hindeuten. Vergessen Sie nicht, dass Sie die Gesten nicht isoliert von der Gesamtsituation interpretieren können. Heben Sie trotzdem Verdacht, dass Ihr Gegenüber lügt, fragen Sie ruhig nach. Sollten Sie selbst in eine Situation geraten, lügen zu müssen, z.B. wenn ein Dieb nach Ihrem Geldbeutel fragt, vermeiden Sie jede nervöse Handgeste, die zum Gesicht führt. Bleiben Sie ruhig und entspannt, öffnen Sie Ihre Arme, zeigen Sie Ihre Handflächen und lügen Sie, z.B. dass Sie leider gerade eben bestohlen worden sind und auf dem Weg zur Polizei sind.

Kann ich Gesten erlernen?

Ja. Denken Sie aber daran, wenn Sie eine neue Geste ausprobieren, dass Ihre innere Haltung mit der Geste übereinstimmen sollte. Jedes Mal, wenn Sie eine Geste lernen, versuchen Sie sich klar zu machen, was Sie vermitteln wollen und welche Motive Sie bewegen.

Bin ich, wenn ich Körpersprache beherrsche, beim anderen Geschlecht erfolgreicher?

Ja. Werben und Flirten basiert vor allem auf körpersprachlichen Signalen: Augenkontakt aufnehmen, lächeln, mit der Hand durchs Haar fahren oder das Hochziehen der Augenbrauen als Zeichen von Interesse. Das Verstehen dieser Signale kann Ihnen helfen, Kontakt aufzunehmen, und später können Sie auch besser die Bedürfnisse des anderen erkennen und auf ihn eingehen.

Körpersprachliche Signale verstehen

Jeder von uns hat seine ihm eigene Art zu stehen und zu gehen, zu blicken und zu gestikulieren. Trotzdem lassen sich Gemeinsamkeiten feststellen. Bestimmte körpersprachliche Signale lassen auf bestimmte innere Haltungen, Gedanken und Gefühle schließen. Unser Körper verrät uns!

In diesem Kapitel lesen Sie alles über

- Körperhaltung und Gangarten,
- Mimik und Gestik,
- Stimme und Tonfall,
- Status und Territorien,
- die verschiedenen Körpertypen.

Körperhaltung und Gangarten

Stellen Sie sich vor, dass ein eingeschüchterter oder lustloser Mensch vor Ihnen steht. Was sehen Sie? Vermutlich einen leicht gebeugten Oberkörper, hängende Schultern, einen schleppenden Gang. Sie wissen nämlich intuitiv, wie Körperhaltung und Gangart mit unserer inneren Verfassung zusammenhängen.

Die Körperhaltung

Die Körperhaltung eines Menschen drückt seine innere Haltung aus. Aus der Körperhaltung kann man erkennen, in welcher emotionalen Verfassung sich das Gegenüber befindet. Natürlich nehmen wir nicht nur die Körperhaltung wahr, sondern auch das Zusammenspiel von Mimik, Gestik und Stimme.

In der Körpersprache sprechen wir statt von »richtig« oder »falsch« lieber von einer überspannten oder einer unterspannten Körperhaltung und von einer offenen oder geschlossenen Körperhaltung. Sehen Sie sich dazu auch die Bildergalerie in der App an.

Überspannte Haltung

Wer einmal die angespannte Haltung eines Bogenschützen beobachtet hat, weiß, dass sein ganzer Körper sich auf eine einzige Aufgabe konzentrieren muss: Alle Muskeln des Sportlers sind bis zum Äußersten angespannt und sollte er den Pfeil nicht im richtigen Moment loslassen, würden seine Muskeln anfangen, sich zu verkrampfen. Er würde den richtigen Augen-



blick verpassen und von neuem anfangen müssen, den Bogen zu spannen.

Oft, wenn wir unter starkem Druck stehen, und vielleicht noch nach außen signalisieren wollen, dass wir jede von uns erwartete Leistung erbringen können, spannt sich unser Körper wie der eines Bogenschützen an. Was für den Augenblick einer Anstrengung gut ist, wird auf die Dauer ein Krampf:

- Die Muskeln sind immer angespannt, die Mimik unbeweglich und der Blick starr.
- Kopf und Oberkörper sind nach hinten gedrückt, dadurch werden die Halsmuskeln angespannt.
- Das Becken wird nach vorne geschoben. Die Knie sind durchgestreckt und die Füße fest verschlossen.
- Unsere Wahrnehmungsfähigkeit verringert sich. Unsere Sinne können auf die Außenwelt kaum reagieren.



- Wir wirken angespannt und angestrengt. Wir erzeugen oft den Eindruck, als hätten wir Angst vor Kontakt oder vor dem Verlust der Kontrolle.
- Wir wollen alles richtig machen, aber schon ein kleiner Windstoß kann uns zu Fall bringen.

In einem Kundengespräch sendet eine überspannte Körperhaltung negative Signale, der Kunde könnte sich zurückziehen. Ein Vorgesetzter, der angespannt wirkt, vermittelt seinen Mitarbeitern den Eindruck, er wäre überfordert.

Unterspannte Haltung

Unterspannte Körperhaltung äußert sich durch eine in sich ruhende Bequemlichkeit, die Gleichgültigkeit oder Antriebslosigkeit signalisiert:

- Unsere Muskeln sind schlaff.
- Die Schultern hängen, der Blick schweift durch die Gegend oder flüchtet nach innen.
- Unsere Bewegungsabläufe und Reaktionen scheinen ohne Initiative zu sein.
- Wir wirken müde und antriebslos.

Die unterspannte Haltung signalisiert oft, dass wir entweder kein Interesse an unserer Umwelt haben oder dass wir uns einer Auseinandersetzung verweigern – wir besitzen eigentlich keine eigene Meinung und versuchen, dies mit Gleichgültigkeit zu kaschieren.

Je nach Situation kann die Haltung aber auch Gelassenheit oder sogar Souveränität vermitteln. Doch damit ist die Gefahr verbunden, dass man zu locker oder überheblich wirkt. Den Arbeitskollegen, die sich nach einem anstrengenden Meeting in ihre Stühle fläzen, die Hände hinter dem Kopf verschränken und ein paar Witze austauschen, wird niemand diese Haltung übel nehmen. Doch wenn Sie sich zu gelassen gegenüber Ihren Kunden geben oder als Vorgesetzter etwa in einem Mitarbeitergespräch zu locker auftreten, kann es passieren, dass Ihr Verhalten missverstanden wird und Sie Ihr Gegenüber verstimmen oder verunsichern.

Entspannte und aufmerksame Haltung

Wenn Sie in einer entspannten, aber aufmerksamen Körperhaltung agieren, können Sie Informationen gut aufnehmen; z. B. während eines Gespräches oder eines Vortrages. In dieser Körperhaltung hat der Körper viel mehr Ausdauer und ist leistungsfähiger. Sie behalten den Gesamtüberblick und können in jeder Situation überlegen, was im Moment das Richtige für Sie ist.

Flexibel reagieren: Die eigentliche Kunst den richtigen Körperausdruck zu finden, besteht nicht nur darin, ein Gleichgewicht zwischen Überspannung und Unterspannung herzustellen, sondern auch darin, den Körperausdruck der Situation anzupassen. Entscheiden Sie, welche Körperspannung im Moment gut ist und lassen Sie sich nicht von Ihren Körperhaltungen bestimmen!

Geschlossene Haltung

Geschlossene Körperhaltungen oder Gesten nennen wir alle Haltungen, die den Körper schützen. Ein gesenkter Kopf, ein gebeugter Oberkörper, ein von unten nach oben gerichteter,



prüfender Blick signalisieren der Außenwelt, dass man den anderen entweder kritisch und misstrauisch begegnet oder erst gar nicht an der Begegnung interessiert ist.

Zu diesem körperlichen Ausdruck gesellen sich oft Gegenstände, die als Rettungsanker oder Schutzmauer fungieren: eine Akte oder Handtasche, die man an sich drückt oder ein Manuskript, an dem sich der Redner festkrallt.

Offene Haltung

Die offene Körperhaltung ist eine aufrechte und entspannte Haltung, die mit einem direkten und aufmerksamen Blick einhergeht. Die Gesten stimmen mit der gesprochenen Sprache überein, wirken lebhaft und einladend.

Wir sehen jemandem, der eine solche Haltung einnimmt, sofort an, dass er sich wohl in seinem Körper fühlt, ohne dass er auf uns überheblich oder selbstverliebt wirkt. Die offene Haltung vermittelt Aufgeschlossenheit und Souveränität und