

Wie Körpersprache funktioniert

Welches sind unsere wichtigsten Elemente der Körpersprache und **wie setzen wir die Körpersprache bewusst in beruflichen Situationen ein?**

Grunderkenntnisse:

- In der Körpersprache kommt Verborgenes und eigentlich Gemeintes direkt und unverfälscht zum Ausdruck.
- Auf die eigene und fremde Körpersprache zu achten, sichert den Kommunikationserfolg.
- Kommunikationssituationen sind immer dynamisch. Floskeln und starre Riten helfen nicht weiter.
- Augen, Blicke, Hände, Kopf- und Körperhaltungen sind die Schlüsselwerkzeuge der Körpersprache.
- Durch das Zusammenspiel dieser Elemente entsteht körperlicher Ausdruck, die lebendige, authentische Körpersprache.
- Authentische Körpersprache kann nur funktionieren, wenn wir unserer inneren Haltung folgen.
Nur aus einer klaren Motivation ergibt sich eine klare Körpersprache.
- Der gezielte Einsatz von in der Körperhaltung ausgedrücktem Hoch- und Tiefstatus bietet sich in vielen Alltagssituationen an.
- Körpersprache bedarf der Beobachtung und der Übung.
Ohne Proben würde auch im Theater vieles schief laufen.
- Der geübte Umgang mit Körpersprache erweitert unsere Kommunikationsfähigkeiten.
- Gekonnter Einsatz von Körpersprache ist Bestandteil sozialer Kompetenz.
Je höher wir in der Hierarchie steigen, umso wichtiger wird er.

Das Leben ist eine Bühne, wusste schon Shakespeare.

Sollen wir deswegen alle zu Schauspielern werden?

Immerhin, Gelegenheiten für bühnenreife Auftritte gibt es genug: Verkaufsverhandlungen, Präsentationen und Sitzungen, Gespräche mit Kollegen und Vorgesetzten, Vorstellungsgespräche, auch gekonnter Smalltalk gehört dazu.

Nein, Schauspieler werden muss man nicht.

Aber mit der eigenen Körpersprache bewusst umzugehen, erweist sich als äusserst hilfreich, um alltägliche Kommunikationssituationen erfolgreich zu bestehen. Man erweitert damit seine Kommunikationsmöglichkeiten in der gleichen Weise, wie man souverän mit Italienern oder Lateinamerikanern sprechen kann, wenn man ihre Sprachen gelernt hat. Gesprächspartner lassen sich sogar direkter, präziser und nachhaltiger erreichen, als wenn man lediglich im abgehackten Ausländer-Slang spricht.

Die Grundelemente der Körpersprache

Die Körpersprache ist in jedem Augenblick ein dynamischer Prozess und folgt nicht irgendwelchen starren Regeln. Wer solche Regeln anzuwenden versucht, posiert, wirkt starr und maskenhaft und macht sich nur lächerlich. Überzeugende, authentisch wirkende Körpersprache lernen wir nur dann zu beherrschen, wenn wir einige Grundelemente kennen und diese situationsgerecht und zielgerichtet anwenden.

Grundelement 1: Innere Voraussetzungen

Authentische Körpersprache ist innen geleitet. Unser Körper folgt uns automatisch, wenn wir uns über Inhalt und Ziel unserer Botschaft im Klaren sind.

Der Inhalt ist unser Anliegen.

Das Ziel ist meist eine Aufforderung zum Handeln oder zu einer Entscheidung. Unsere klare Vorstellung von beidem verhilft uns zu klaren Worten und zu einer unmissverständlichen Körpersprache. Egal ob es sich um ein Informationsgespräch, eine Verkaufsverhandlung oder Smalltalk handelt.

Authentische Körpersprache ist situationsbedingt.

Wir werden keinen freundlichen Eindruck vermitteln, wenn wir nicht freundlich gestimmt sind.

Da helfen keine rhetorischen Tricks und kein aufgesetztes Lächeln.

Beobachten wir auch die emotionale Situation unseres Gesprächspartners anhand dessen Körpersprache und reagieren wir angemessen.

Grundelement 2: Tiefstatus und Hochstatus

- **Körpersprache ist sichtbarer Ausdruck innerer Haltungen..**
- **Bewusstheit in der Wahrnehmung verschafft ein Verständnis für die Botschaften anderer..**

Lernen wir zunächst, die beiden Grundelemente Tiefstatus und Hochstatus zu beobachten. Diese können während eines Gesprächs laufend wechseln, oftmals in Sekundenbruchteilen.

Der **Tiefstatus** ist der Gaststatus, der **abwartende**, dominierte.

Wer im Tiefstatus ist, dem „gehört“ der Raum nicht.

Der **Hochstatus** ist dagegen der **bestimmende, dominierende**, der Status desjenigen, dem der Raum „gehört“.

Daraus leiten sich automatisch typische Körperhaltungen ab:

leicht gebeugt bzw. zurückgelehnt, evtl. geneigter Kopf beim Tiefstatus; offene Schultern, leicht vorgereckter Kopf beim Hochstatus.

Betreten wir etwa das Zimmer unseres Vorgesetzten, befinden wir uns in aller Regel im Tiefstatus.

Will er eine wichtige Information von uns, wechseln wir automatisch in den Hochstatus, auch wenn wir während des Gesprächs sitzen.

Umgekehrt: Unser Vorgesetzter betritt unser Zimmer. Eigentlich befinden wir uns im Hochstatus (denn es ist unser Raum, wir sind sozusagen der Gastgeber), aber es ist eben unser Vorgesetzter, kein gleichrangiger Kollege oder Mitarbeiter. Unwillkürlich erheben wir uns.

Der Statuswechsel wird eingeleitet: Will er eine wichtige Information von uns, wird er sich anders verhalten (Tiefstatus bei ihm, Hochstatus bei uns), als wenn er uns zur Rede stellen will (Hochstatus bleibt bei ihm).

Gelingt es uns, sich wegen der Vorwürfe zu rechtfertigen, wechselt er nach einer Konfrontationsphase wieder in den Tiefstatus und zieht von dannen. Am leichtesten lässt sich der stete Wechsel von Tiefstatus und Hochstatus in Sitzungen und in Verhandlungen beobachten.

Grundelement 3: Zuneigung und Abneigung

Anziehung und Abstossung sind grundlegende Urtypen der Körpersprache.

Beobachten wir, wohin Kopf und Körper der Gesprächspartner pendeln, und uns wird vor allem in Gruppengesprächen (Sitzungen, Smalltalk) klar, wo die verborgenen Netzwerklinien verlaufen, wo die Interessenpole oder -konflikte liegen und wie die Emotionslage beschaffen ist.

Geringe Abstände: ähnliche Blickrichtung, offene Augen und Hände, entspannte Haltung signalisieren Vertrautheit;

grosse Abstände: Wegsehen, korrekte und angespannte Hände- und Körperhaltungen das Gegenteil.

Weitere Grundelemente: Augen und Hände

Es heisst, die Augen sind die Fenster zur Seele.

Da ist viel Wahres dran. Wir wissen: Ein Lächeln ist maskenhaft und „falsch“, wenn es nicht vom Lächeln der Augen begleitet wird. Beobachten wir das einmal bewusst und setzen wir es selbst ein. **Behält ein Gesprächspartner uns die meiste Zeit mit warmem Blick im Auge oder irrt sein Blick schon bei der Begrüssung suchend, verlegen oder desinteressiert zur Seite?**

Ziehen wir daraus die richtigen Schlüsse über seine innere Gestimmtheit und verwenden wir unsererseits den aufmerksamen, nicht starren Blick, um auf ihn einzuwirken, während unsere Worte fliessen.

Hände öffnen und schliessen sich, untermauern, wehren ab, vereinnahmen, werden nervös und unruhig geknetet, kraftlos und passiv eingeklemmt, angespannt und unsicher gequetscht, bewegen sich lebhaft und aktiv oder liegen souverän und entspannt auf der Tischplatte oder im Schooss: Aus all dem können wir mit gesundem Menschenverstand und durch aufmerksames Beobachten unsere Schlüsse auf Charakter und momentane seelische Verfassung unserer Gesprächspartner ziehen.

Wenn wir uns dadurch die Möglichkeiten erst einmal bewusst erarbeitet haben, lernen wir mit ein wenig Üben, diese Körper sprachlichen Elemente mit der Zeit bewusst selbst einzusetzen.

Der erste Eindruck

Grundsätzlich gilt: **Verzichten wir darauf, wirken zu wollen!**
weil wir uns dann mit „Als-ob-Absichten“ beschäftigen und uns nicht mehr auf unsere Aufgabe konzentrieren.

- Bewusstheit im eigenen Auftritt schafft klare Botschaften für andere..
- Der authentische Körper folgt der inneren Haltung in Form von Gefühlen und Gedanken..
- Wer „wirken“ will, hat schon verloren, weil er mit seiner Absicht, und nicht mit seinem Handeln beschäftigt ist..
- Einen nicht empfundenen emotionalen Zustand können wir nicht herbeireden..
- Eine innere Haltung, die sich in keiner Aktion äussert, ist für andere nicht sichtbar!

Überprüfen wir unsere innere Einstellung und schaffen wir uns ein freudiges Vorstellungsbild von der bevorstehenden Begegnung.

Das gilt übrigens auch für Begegnungen mit Kunden, Sitzungsteilnehmern oder einem Publikum, vor dem wir eine Rede halten.

Stellen wir uns konkret Menschen vor, mit denen uns eine Begegnung Freude bereitet: unsere Kinder, gute Freunde, einen Filmstar.

Unsere Mimik, unsere Gestik, unsere Körperhaltung wird dieser Vorstellung folgen

Beim ersten Eindruck besteht unsere Aufgabe darin, unsere Präsenz zu steigern.

Das gelingt uns, wenn wir ruhig und entspannt sind und den Kontakt zu dem anderen Menschen suchen. Dazu braucht es weder überschwängliche Freudebekundungen noch ein aufgesetztes Lächeln.

Wir handeln und reden zwar, aber zollen dem anderen auch Respekt:

Weder vereinnahmen noch voll-labern wir Jemanden!

Im Vorstellungsgespräch

Körpersprache kann sich nur in Bewegung entfalten, nicht in Erstarrung.

Aber vermeiden wir übertriebenen Aktionismus.

Der wirkt künstlich und nicht authentisch. Beim Vorstellungsgespräch will sich der Einladende einen Eindruck von uns verschaffen, und wir wollen diesen Eindruck verstärken.

Wir steigern unsere Präsenz dadurch, dass wir während des gesamten Gesprächs

Entspanntheit und aufmerksame Wachheit in spannungsreicher Balance halten.

Das ist hier unsere Aufgabe: Unser Interesse am menschlichen Kontakt und unsere Aufmerksamkeit für die angesprochenen Themen zeigen.

Dadurch reagieren wir mit unserer Körpersprache auf flexible Weise unwillkürlich richtig, wenn ein Thema (z. B. Führungsstärke) eher ruhiges, ein anderes (z. B. Engagement) eher lebhaftes Verhalten erfordert. Wenn wir uns gut auf das Gespräch vorbereitet haben,

werden wir auch Zeit finden, die Körpersprache unseres Gegenübers zu beobachten.

Wenn wir seine Körpersprache annähernd spiegeln, werden wir ihn in seiner Vorstellung von uns bestärken. Ist diese positiv, haben wir erreicht, was wir wollten. Hat er uns schon auf den ersten Blick nicht leiden können, werden wir daran kaum etwas ändern können.

Verkauf, Verhandlung, Konferenz

- Voraussetzung für einen glaubwürdigen Auftritt ist eine klare und deutliche inhaltliche Positionierung.
Körpersprache kann diese unterstützen, nicht ersetzen..
- Der interessierte und aufgeschlossene Mensch hat eine wache Körpersprache, keine „unruhige“.
- Nur wer von sich selbst überzeugt ist, kann andere überzeugen..
- Ständige Anspannung mindert Ihre Stärke.
Durchschlagende Kraft kommt aus der Ruhe..

Wir haben unsere Motivation überprüft und gehen freudig gestimmt in die Begegnung mit dem Kunden oder dem Verhandlungspartner.

Unsere Aufgabe ist zunächst, das Interesse des Kunden zu wecken.

Dies erreichen wir durch „Unterspielen“:

Wir vermeiden alles Unruhige und Aufdringliche und bleiben im Tiefstatus.

Das heisst aber nicht, dass wir passiv sind:

Sprechen und plaudern wir, seien wir aufmerksam, geben wir dem Kunden etwas Raum.

Das gibt uns Gelegenheit, ihn zu beobachten. Sobald sich seine Haltung ändert, wissen wir, ob wir nachfassen oder einen anderen Weg einschlagen müssen.

Wenn der Kunde sich uns zuneigt, signalisiert das seine Annäherung an unser Angebot.

Dabei ist der Abstand vom Ausgangspunkt entscheidend.

Achten wir selber auf seine minimalsten Bewegungen:

Wir sind unvermeidbar und ebenso leicht zu deuten, wie grosse, absichtlich ausgeführte Bewegungen.

Beim Verkaufen kommt es ausserdem darauf an, jedem Kundentypus ein persönlich befriedigendes Erlebnis zu verschaffen.

Der **eitle König Kunde** braucht **einen Diener** (wir sind zurückhaltend und hilfsbereit),

der **Besserwisser** braucht **Bestätigung** (wir antworten knapp und klar u korrigieren ihn nicht),

der **Hilflose** braucht **Orientierung** (wir unterstützen ihn freundlich lächelnd mit ruhigem Körper und ruhiger Stimme). In Konferenzen „verkaufen“ wir seinen Standpunkt.

Da relativ viele Menschen zusammenkommen, haben wir die Möglichkeit, im Vorfeld anhand der Körpersprachen die Gruppenbildung zu sondieren.

Also: Die Sitzung beginnt vor der Sitzung!

**In einer Sitzung richtet sich meist der gesamte Hofstaat nach dem König aus.
Das kann der Ranghöchste sein, aber auch der Stimmungsmacher.**

Das erkennen wir daran, wer sich wem zuneigt. Beobachten wir im Verlauf der Sitzung die Körpersprache des Sitzungskönigs, möglichst auch die der anderen Teilnehmer und verkaufen unseren Standpunkt dem Sitzungskönig dann, wenn wir dran sind. Für unsere Wortmeldung müssen wir in der Regel die Initiative selbst ergreifen, vor allem bei der offenen Diskussion.

Warten wir nicht, bis uns das Wort erteilt wird.

Smalltalk

Smalltalk dient dazu, Kontakte zu knüpfen: zu Kunden, Kollegen, vielleicht sogar zu unserem zukünftigen Ehepartner. Auch in Gesprächen mit gleichrangigen Kollegen oder Mitarbeitern, die wir führen und motivieren sollen, müssen wir „durch Smalltalk“ kommunikative Brücken bauen. Hier offenbart sich wahrhafte soziale Kompetenz, gerade bei Führungskräften.

Freuen wir uns beim Smalltalk auf die Begegnung mit anderen Menschen und schaffen wir uns einen kleinen Vorwand, um in die Nähe der Zielperson zu gelangen (Getränk vom Büfett holen, jemanden in der Nähe begrüßen, einen Gegenstand betrachten).

Stellen wir eine offene Frage zu einem unverfänglichen Thema (Anreise, Wetter, irgendetwas im Zusammenhang mit der jeweiligen Veranstaltung).

Oder sagen wir einfach nett und direkt, dass wir unser Gegenüber kennen lernen möchten.

Suchen wir bereits im Vorfeld nach einer Verbindung, die wir mit der Person über den äusseren Anlass des Zusammenkommens hinaus verbindet.

Das ist unsere Motivation, unsere innere Haltung; unser Körper wird folgen:

Achten wir nicht nur auf den Inhalt der Antworten, sondern auch auf die körpersprachliche Dynamik des Gesprächs: Zuneigung, Abneigung, Hochstatus, Tiefstatus.

Geben wir dem Gesprächspartner genügend Raum, damit er sich entfalten kann.

Kollegengespräche

- **Das Erarbeiten von Sympathie basiert im Wesentlichen darauf, sich selbst und andere in gute Stimmung zu versetzen.**
- **Vermeiden wir alles Schwere und Komplizierte. Zeigen wir alles Leichte und Zuversichtliche.**

Vieles von dem bereits Gesagten gilt auch für das Kollegengespräch.

Selbst wenn ein Kollege uns nicht leiden kann, werden wir eine gewisse Sympathie für uns schaffen können, wenn wir den richtigen Abstand zu wahren wissen. Suchen wir auch hier nach Gemeinsamkeiten und bleiben wir, auch mit unserem Blick, aufmerksam.

Körpersprachlich vermeiden wir die Konfrontation, indem wir im Stehen oder im Sitzen eine Winkelposition einnehmen.

Lässt sich die konfrontative Situation nur schwer vermeiden, steuern wir durch den Wechsel vom Hoch- in den Tiefstatus gegen oder spiegeln wir die Haltung unseres Kollegen, auch das schafft Gemeinsamkeiten.

Seien wir hierarchisch untergeordneten Mitarbeitern gegenüber in der Körperhaltung nie weich, sondern immer klar und fest.

Unsere Körperspannung signalisiert unsere innere Kraft.

Denken wir an unsere Schulzeit zurück:

Nur bei einem Weichei-Lehrer kaspert alle weiter,
wie sehr er auch mit den Armen rudert und um Ruhe bittet!

Schlussbetrachtung

Körpersprache nimmt in der zwischenmenschlichen Kommunikation viel mehr Bedeutung und Raum ein, als das gesprochene Wort

Der Körper kennt nur das Hier und Jetzt, und er macht sofort, was wir denken

➤ **Der Inhalt, das Denken bestimmt die Form, den Körper.**

Wichtig ist es, eine Balance zwischen zwei Extremen zu finden, nach der Mitte zu streben. Wer seine kreative gefühlsbetonte Seite überbetont, wird das auch körperlich, durch zuviel "Linkslastigkeit" ausdrücken.

Wer eingefahrene Standpunkte hat, tut sich schwer, offen für Neues zu sein:
Er steht breitbeinig da, kann sich nicht gut nach allen Seiten bewegen.

Es gibt überall kleine Hinweise, die uns physisch zeigen, was geistig läuft

Wem ist nicht schon die Mimik eines Menschen aufgefallen, "der sein Leben lang immer nur das Haar in der Suppe gesucht hat".

Wenn Inhalt und Form sich gegenseitig bestimmen, so liegt es nahe, dass eine Veränderung des einen, auch eine Veränderung des anderen mit sich bringt.

Wenn man die Form verändert, kann sie wieder Neues aufnehmen.

Wer also gedanklich "festsitzt" sollte aufstehen, "die Dinge angehen, wieder in Gang bringen" - also, ganz konkret, zum Beispiel: „spazieren gehen“.

Wer glaubt, in Seminaren eine "bessere" Körpersprache lernen zu können, liegt komplett falsch.

Denn: "Körpersprache ist immer nur der Ausdruck des Geistes, der Seele!

Sie ist weder richtig noch falsch, weder gut noch schlecht, **sie IST einfach.**"

Wohl fühlen wir uns dann, wenn Inhalt und Form - also Denken und Körper - zusammenpassen. Und dafür sind wir selbst verantwortlich.

Wir haben die einfache und gleichzeitig die einzigartige Möglichkeit:

Nehmen wir unseren Körper, wir können ihn gestalten, wie wir wollen!

Charisma

Wie Sie noch charismatischer auftreten können

1. **Entwickeln und leben Sie Ihren eigenen Stil!**
Wer eine positive Einstellung zu sich selbst hat, wirkt auf andere sympathischer als die billige Kopie einer anderen Person.
2. **Seien Sie nach Möglichkeit authentisch!**
Sicher kann man nicht in allen Lebenslagen sein Inneres nach aussen kehren - doch eine Person, die echt ist, ist überzeugender als ein Schauspieler.
3. **Strahlen Sie Ruhe und Gelassenheit aus!**
Nutzen Sie in besonderen Stress-Situationen beispielsweise Atem- oder Entspannungstechniken, um Ihre Nervosität in Grenzen zu halten.
4. **Sensibilisieren Sie sich für Ihren internen Dialog.**
Der Dialog mit sich selbst entscheidet wesentlich über Ihre charismatische Wirkung, ob Sie es wollen oder nicht!
5. **Achten Sie auf Ihre Emotionen** und analysieren Sie bei unklaren Situationen den Grund, z. B. für ein Störgefühl.
6. **Suchen Sie den Kontakt zu anderen Menschen** und verbessern Sie Ihre soziale Kompetenz! Charismatische Persönlichkeiten haben keine Scheu vor der Nähe zu anderen und befinden sich im regen Austausch mit Ihrer Umwelt und anderen Personen.
7. **Arbeiten Sie an Ihrer Körpersprache!** Wenn Ihre nonverbale Kommunikation mit den Inhalten des Gesagten übereinstimmt, können Sie andere noch besser mitreißen. Bevor Sie eine Rede halten, können Sie Ihren Auftritt beispielsweise mit einer Videokamera aufnehmen - und auf dieser Basis verbessern.
8. **Halten Sie im Gespräch Blickkontakt!**
So signalisieren Sie Selbstbewusstsein und Aufgeschlossenheit.
9. **Geben Sie anderen Menschen das Gefühl, dass sie sich in Ihrer Nähe wohl fühlen können.** Charismatische Menschen schaffen es, ihre Mitmenschen ein Gefühl von Wärme und Wohlbefinden spüren zu lassen.
10. **Sorgen Sie dafür, dass Ihr Outfit Ihre Stärken unterstreicht** und zu Ihrer Botschaft passt! **Das äussere Erscheinungsbild gehört mit zur nonverbalen Kommunikation.** So ist ein indischer Guru mit Bart und Flattergewändern sicherlich noch überzeugender als mit Kurzhaarfrisur und Nadelstreifen.
11. **Trainieren Sie Ihre Stimme, um Ihre Präsenz zu verstärken!**
Die Stimme ist ein wichtiges Instrument, um andere zu führen und Begeisterung hervorzurufen. Auch an einer hohen, kalten oder schneidenden Stimme können Sie arbeiten - deshalb holen Sie das Beste aus sich heraus!