



Körpersprache richtig deuten

Was denkt jemand, wenn er "Ja" sagt und dabei den Kopf schüttelt? Wie erkennt man, dass jemand lügt? Wie erkennt man, ob ein Verkäufer wirklich nicht mehr nachgeben will? Wie erkennt man Blockade-Reaktionen des Gesprächspartners rechtzeitig? Wie deutet man Kontaktsignale? Was ist Distanzverhalten? Revierverhalten?

Körpersprache erkennen und nutzen

Es kommt nicht nur darauf an, was jemand sagt, sondern wie er es sagt. Unbewusste Signale des Körpers geben mehr Wahrheit preis als Worte. Körpersignale sind ehrlicher. Oft trauen wir unbewusst diesen Signalen mehr als den Worten. Umso wichtiger ist es, Körpersprache richtig zu deuten.

Wer sich mit Körpersprache beschäftigt, wird viel Interessantes und Überraschendes beobachten. Die Kenntnis dieses Fachgebiets zählt zu den Schlüsselfähigkeiten bei Verhandlungen aller Art. Für Methodiker ein Gebiet höchster Priorität.

Was ist Körpersprache?

Das Verhalten, die Arm- und Beinhaltung, der Ausdruck der Augen, Mundwinkel oder Hände verraten unsere Gedanken, unser Seelenleben, die Ängste und Begierden. Auch Eigenschaften wie Körperfülle, Kleidung, Stimme, Frisur und sogar manche Details des Gesichts sind Informationsquellen, aus denen man bis zu einem gewissen Grad auf Charaktereigenschaften oder Stimmungen schließen kann. All das nennt man Körpersprache.

Entscheidungen und Verhalten werden nur zu einem kleinen Teil bewusst gesteuert. Das Unterbewusstsein treibt uns an und nicht der Verstand oder die Vernunft. Es sind Kleinigkeiten, die wir nicht benennen können und unserem Gefühl zuschreiben. Häufig sind es Signale, die wir bereits in frühester Kindheit zu deuten lernten. Die Körpersprache unserer Gesprächspartner steuert uns mit.

Sie lernen Körpersprache leichter und schneller, wenn Sie zunächst die **Beobachtung einzelner Signalquellen üben**, etwa der Augenpartie, der Körperhaltung oder die Sprache der Hände. Für die praktische Anwendung ist aber der Gesamteindruck und die Situation unverzichtbar.



Körpersprache ist vielfältig

Arbeits- und Erfolgsmethoden drehen sich meist um wenige wichtige Grundregeln. Die Nutzung der Körpersprache verlangt dagegen die Kenntnis vieler Details. Wer sich der Körpersprache widmet, wird eine Menge über Persönlichkeit und Kommunikation lernen, über Verhalten, Aggressivität, Instinktverhalten oder Affektivität.

Besonders interessant ist die Analyse einzelner Reaktionen und Verhaltensweisen. Dabei wird man sich einzelnen Körperteilen zuwenden, den Augen, dem Kopf, dem Mund, der Nase, der Augenbrauen, der Schulterpartie und dem Oberkörper. Die Haltung von Beinen und Füßen beim Sitzen, die Haltung der Hand und der Finger, die sogenannten Hand-Gesicht-Gesten und die Hand-Hand-Gesten. Viele Details lassen eine Deutung zu. Die deutbaren Details von Gestik und Mimik sind enorm vielfältig. Hinzu kommt die Deutung von Reaktionen und Verhaltensweisen in Bezug auf soziale Situationen, beim Telefonieren, bei einem Vortrag, ja selbst im Schlaf.

Ist Körpersprache eindeutig?

Wenn man einem Kind zeigt, wie Schneewittchen um ihr Leben bittet, ist die Körpersprache eindeutig. Aber im richtigen Leben?

Wir wissen nicht, woran der beobachtete Mensch wirklich denkt. Deshalb ist eine sichere Deutung seiner unbewussten Signale selten möglich. Wir kennen zu wenige Details. Menschen verhalten sich verschieden. Es gibt kulturelle Unterschiede, Unterschiede zwischen Mann und Frau, Erwachsenen und Kindern, Unterschiede, die sich aus Status und Rolle einer Person erklären.

Beispiel: Amerikanische Männer sitzen oft mit übereinandergelegten Beinen, wobei der Knöchel des einen Beines quer über dem Knie des anderen liegt. Die Sitzhaltung europäischer Männer mit geschlossenen Oberschenkeln empfinden Amerikaner als unmännlich.

Auch die Sprache und ihr Ausdruck unterliegen natürlichen Einschränkungen. Ein russisches "Njet" kann schon sprachlich nicht so böse klingen wie das "No!" von Margaret Thatcher. Es gibt religiös geprägte Verhaltensweisen und große Unterschiede je nach sozialem Milieu. Nur ein scharfer Blick auf die Gesamtsituation wird Fehldeutungen verhindern. Verlassen Sie sich nicht völlig auf Patentrezepte.



Nachgeahmte Körpersprache

Gelegentlich beobachtet man, dass Menschen die Körpersprache (und die Sprache) anderer unwillkürlich nachahmen. Da gibt es Diener, die ihrem Herrn im Laufe des Lebens immer ähnlicher werden, Hinterbänkler des Parlaments, die Wortschöpfungen und Formulierungen ihrer Vorbilder unreflektiert nachplappern. Da gibt es natürlich Kinder, deren Verhaltensweisen den Eltern abgeschaut sind, den abgebildeten Karl Marx mit der typischen Handhaltung von Napoleon-Darstellungen.

Manchmal kann man an Menschen noch Verhaltensweisen beobachten, welche diese Jahrzehnte zuvor irgendeinem Vorbild abgeschaut hatten und nie wieder ablegten.

Es gilt also immer wieder, auch auf solche Zusammenhänge aufzupassen, wenn man versucht, Körpersprache zu deuten.

Körpersprache anwenden

Offen und ehrlich zu wirken, ist nicht nur ein Vorteil, wenn man Gebrauchtwagen verkaufen will. Also, immer wieder die Hände offen mit der Handfläche nach oben und ein Satz dazu: "Der Dienst am Kunden geht uns über alles!" Das funktioniert! Es verfehlt seine Wirkung ebenso wenig wie Lippenstift und Parfüm bei einer Frau. Wer nicht lächeln kann, sollte kein Geschäft eröffnen, heißt es doch ...

Die wichtigsten Anwendungsgebiete sind:

- Signale im Gespräch richtig deuten
- Unbewusste Signale bewusst vortäuschen
- Menschenkenntnis verbessern
- Selbsterkenntnis verbessern
- Persönlichkeitsentwicklung durch Rückkopplung von Körpersprache
- Falsche Signale beim Verhandeln oder Telefonieren vermeiden



Erfolg mit Menschen: Körpersprache richtig einsetzen

Kann man Körpersprache vortäuschen?

Man kann unbewusste Körpersignale bewusst vortäuschen! Körpersprache lässt sich aber noch auf vielfältige andere Weise einsetzen.

Aber es funktioniert nur, wenn es perfekt gemacht wird. Ein aufgesetztes Lächeln oder widersprüchliche Signale erkennt man leicht. Wer nur mit dem Mund lächelt und nicht auch mit den Augen, wird schon von kleinen Kindern mit Argwohn betrachtet. Wer Offenheit demonstriert und dabei bewusst lügt, erzeugt in sich einen Widerspruch, der sich in gegensätzlichen Signalen niederschlagen kann. Also, Vorsicht!

Lassen Sie niemanden spüren, dass Sie ihn beobachten!

Beim NLP (neurolinguistisches Programmieren), einem psychologischen Methodensystem, bedient man sich gezielt der Körpersprache. Deutung, Vortäuschung oder Rückkopplung von körpersprachlichen Signalen helfen, Ziele in der Therapie, aber auch im Verkauf oder allgemein im Umgang mit Menschen, zu erreichen. Aber auch NLP funktioniert, trotz seiner Erfolge, nicht immer so gut, wie seine Anhänger es gerne hätten. Körpersprachliche Signale bleiben aus, werden falsch gedeutet oder der Gesprächspartner fühlt sich ganz einfach beobachtet und belauert...

Lassen Sie sich nicht täuschen!

Wichtiger und wertvoller als die Fähigkeit, andere zu täuschen, ist die Fähigkeit, Täuschungsversuche anderer zu erkennen. Lügen, die von gegensätzlichen Körpersignalen begleitet werden, sind der einfachere Fall. Gekonnt vorgetäuschte Körpersprache ist nur erkennbar, wenn man sich gut auskennt und aufmerksam beobachtet. Wer nicht vorbereitet ist, wird oft hemmungslos über den Tisch gezogen.



Selbsterkenntnis durch Körpersprache

Wer sich mit Körpersprache beschäftigt, lernt auch sich selbst besser kennen. Beispiel: In einem Verkaufsgespräch faltet Ihr Gegenüber die Hände mit ausgestreckten Zeigefingern ähnlich einer Pistole und zielt auf Sie. Die Geste ist eindeutig. Sie relativieren Ihre Aussagen, nehmen die Spannung aus dem Gespräch und erleben schließlich, wie Ihr Gesprächspartner die Hände wieder auseinander nimmt. Sie haben die Situation im Griff. Und automatisch fragen Sie sich: "Verhalte ich mich selbst auch so?"

Auch Sie sprechen durch Ihren Körper. Diese Erkenntnisse finden Sie natürlich jetzt an sich selbst, da Sie aufmerksam geworden sind. Aus allgemeinen Kenntnissen über Körpersprache wird Selbsterkenntnis und die Chance, eigenes Verhalten zu erkennen und zu verbessern.

Selbstmanipulation durch Körpersprache

Billige Verkäufertricks sollte man nicht unterschätzen. Da wird immer und immer wieder empfohlen, doch zu lächeln. Das wirke anfangs vielleicht aufgesetzt, führe aber allmählich zu einer Verinnerlichung und einem echten, ehrlichen Lächeln. Ist das wahr?

Vorgetäuschte Körpersprache zeigt tatsächlich solche Nebenwirkungen: Die Rückkopplung der Körpersprache ist sogar eine Denkmethode. Sie verändert unser Verhalten. Wer es sich abtrainiert, "sich an den Gürtelschlaufen festzuhalten", gewöhnt sich nicht nur ein Signal der Unsicherheit ab, sondern ein Stück Unsicherheit gleich mit. Aus aufgesetztem Lächeln wird echtes Lächeln. Es gibt dafür körperliche, psychologische und soziale Ursachen. Wenn wir Menschen anlächeln, lächeln diese zurück. Wir empfangen ein positives Signal. Eine Rückkopplung entsteht.

Körpersprache besteht nicht nur aus Lächeln, sondern aus einer unerwartet großen Zahl unterschiedlichster Signale und Deutungen. Versuchen Sie also keine Vortäuschung, keine Selbsterkenntnis und keine Selbstmanipulation, ohne sich vorher intensiv mit dem Thema vertraut zu machen!

Körpersprache im Geschäftsleben

Bei geschäftlichen Situationen finden wir häufig fast rituelle Abläufe, eine besondere Steifigkeit und Strenge und ein ausgeprägtes Herrschaftsgebaren. Viele dieser Verhaltensweisen lassen sich deuten und nutzen. Verhandlungstechnik ist nicht immer nur die Suche nach einer Gewinner-Gewinner-Situation, sondern auch ein gegenseitiges Belauern und Beobachten. Selbst zum erfolgreichen Telefonieren gehört eine gehörige Portion Körpersprache.



**Besser verkaufen, besser verhandeln,
Umgang mit Menschen verbessern**

Vorstellungs- und Verkaufsgespräche, Verhandlungen und andere Situationen im Geschäftsalltag lassen sich durch zielsichere Deutung körpersprachlicher Signale besser durchschauen und beherrschen.



Im Geschäftsleben ist noch dazu die Wahrscheinlichkeit groß, dass der Gesprächspartner sich besser damit auskennt, als man selbst. Vielleicht täuscht er mit großem Geschick Körpersprache vor. Nicht nur für Verkäufer und Einkäufer wird eine solide Kenntnis der Körpersprache immer bedeutender. Für Unternehmen wird dieses Know How zum finanziellen Faktor.



Erfolg mit Menschen: "Passive" Körpersprache

Aktive und passive Körpersprache

Körpersprache ist nicht nur das, was man mit seinem Körper tut, nicht nur Gesten und Mimik. Körpersprache ist auch der äußere Eindruck von Figur und Körperhaltung. Hier gibt es im Wesentlichen vier Bereiche, die stark nach außen wirken und die wir gut beeinflussen können:

- Aufrechte Körperhaltung
- Ausstrahlung von Energie
- erkennbare Fitness
- Körperpflege/Kleidung/Schmuck etc

Es ist sehr schwierig, zu jeder Zeit, vor allem in entscheidenden Situationen unter großer Anspannung, seine Gesten und seine Mimik genau zu kontrollieren. Alles, was wir aktiv zur rechten Zeit tun müssen, nennen wir aktive Körpersprache. Passive Körpersprache wäre eigentlich das, was wir an Anderen wahrnehmen, alles was auf uns wirkt. Passive Körpersprache im umgangssprachlichen Sinn, Körpersprache ohne aktiv etwas zu tun, wären die vier oben genannten Bereiche. Diese erfordern ebenfalls Aufwand. Die Wirkung ist aber dauerhaft, unbewusst und auch in jeder Situation verlässlich.

Wachsen und groß wirken

Wie kann ein erwachsener Mensch in einem Monat 1,5 Zentimeter wachsen? Immerhin ist die Körpergröße ein beträchtlicher Karrierefaktor.

Jeder von uns hat mehr oder weniger große Verspannungen und Fehlhaltungen. Die meisten Menschen werden darauf nur aufmerksam, wenn sich durch Überbeanspruchung Rückenleiden oder Gelenkschmerzen einstellen. Eine gelöste Körperhaltung und ein aufrechter Gang sind jedoch lernbar. Auch Sie werden daran gewinnen.

Ein Wachstum von ein bis zwei cm, natürlich nur einmal, verspricht zum Beispiel das Trainingsprogramm von Robert Schleip: "Der aufrechte Mensch".



Aufrecht und gelöst gehen zu lernen, zählt aufgrund der recht einfachen Umsetzung und der großen Wirkung auf Gesundheit, Psyche und Erscheinungsbild zu den Top-Erfolgsmethoden!

Ein uralter Trick zum Erwerb eines aufrechten Gangs ist es, immer wieder einmal ein Buch auf dem Kopf balancierend in der Wohnung hin und her zu gehen.

Aufrechter Gang heißt nicht, mit eingezogenem Bauch und aufgeblasener Brust über die Strandpromenade zu stolzieren. Entscheidend ist, dass aufrechter Gang wieder Ihre natürliche Gewohnheit wird.

Im Mittelalter wurden Menschen oft im "Bedeutungsmaßstab" abgebildet. Man stellte also Papst und Kaiser deutlich größer dar als gewöhnliche Untertanen.

Achten Sie daher auch auf situationsbedingte Größenunterschiede. Gespräche, die auf einer Treppe geführt werden oder der Blickwinkel, aus dem man fotografiert wird, sind gute Beispiele für eine verzerrende Wirkung.

Energie ausstrahlen

Viele Menschen sind chronisch müde. Leider sind die Ursachen dafür außerordentlich vielfältig. Ein zu hoher Geräuschpegel am Arbeitsplatz, zu wenig Schlaf, Eisenmangel, Bewegungsmangel, psychische Ursachen und vieles andere kommen als Ursachen in Betracht. Patentrezepte sind deshalb rar. Es sind im Grunde die Empfehlungen, die Sie an anderer Stelle in Bezug auf die geistige Fitness finden. Wirksam ist z. B:

- trinken Sie genug!
- essen Sie täglich einen Apfel!
- planen Sie jeden Morgen:
 - Welche Erfolge will ich heute haben?
 - Welche Ziele muss ich dafür setzen?
 - Welche Aufgaben muss ich anpacken?
 - Was ist jetzt das Wichtigste? ...
- joggen Sie vor der Arbeit!

Lesen Sie den ausgezeichneten Ratgeber zum Thema Energie: "Nie mehr müde und erschöpft".

Menschen, die häufig joggen, zeigen auffällig wenig Müdigkeit. Tatsächlich führt leichte, aerobe Bewegung zu einem kräftigen Energiezuwachs. Das hat auch mit dem dritten Punkt zu tun



Eine gute Figur machen

Es passt zwar nicht in den jugend- und fitnessbetonten Zeitgeist, aber bei genauem Hinsehen erweisen sich auch viele beleibte Menschen als Energiebündel. Aber eben erst bei genauem Hinsehen. Man traut auf den ersten Blick nur schlanken Menschen Energie und Tatkraft zu. Dieses Vorurteil sitzt tief und ist leider oft auch gerechtfertigt. Da hilft nur eines: Muskeln, Fettverbrennung und Kreislauf aufbauen und dann allmählich abspecken.

Bitte beachten Sie: Eine gute, aufrechte Körperhaltung und ein gesunder Rücken erfordern nicht eine punktuelle Kräftigung der Rückenmuskulatur, sondern einen gleichmäßigen Muskelaufbau des Oberkörpers.

Sie nehmen durchaus richtig ab, wenn Sie zunächst schwerer werden und sich dabei leichter fühlen. Fangen Sie Ihr Schlankwerden nicht mit Hungern an und schon gar nicht durch weniger Flüssigkeit. Fangen Sie an durch Bewegung. Joggen Sie, machen Sie Aerobic oder etwas ähnliches. Dann wird zunächst mehr Muskulatur aufgebaut als Sie an Fett verlieren. Muskeln sind schwerer als Fett. Sie werden möglicherweise tatsächlich schwerer, fühlen sich aber leichter.

Unter dem Aspekt der Körpersprache gesehen: Menschen sehen Ihr Schlankwerden vor Ihrer Waage.

Wenn Sie deutliches Übergewicht schnell abbauen wollen, hilft eine Diät alleine nicht. Das wirksamste Mittel ist Laufen. Selbst wenn Sie sich seit Jahren deutlich zu wenig bewegen, können Sie Ihren Körper in wenigen Wochen an ein hohes Laufpensum gewöhnen. Sobald das funktioniert, steigern Sie für ein paar Monate Ihr Laufpensum auf über 40 Kilometer pro Woche. Dann nimmt Ihr Gewicht drastisch ab.

Kontrollieren Sie beim Abnehmen nicht Ihr Gewicht, sondern Ihren Fettgehalt. Benutzen Sie dazu eine Fettwaage.

Abnehmen unter dem Gesichtspunkt der Körpersprache unterscheidet sich vom Abnehmen als Gesundheitsvorsorge. Gerade bei Männern sind ein "stattliches Ansehen" und Übergewicht durchaus vereinbar. Außerdem ist Ihre "relative" Schlankheit von Bedeutung. Wenn sich Ihre Umgebung an Ihre Leibesfülle gewöhnt hat, kann eine teilweise Abnahme des Körperfetts bereits eine deutlich positive Wirkung haben, während Sie aus gesundheitlicher Sicht noch weit hinter Ihrem Ziel zurückliegen.

Stattlichkeit und Schlankheit lassen sich auch mit Hilfe geschickt gewählter Kleidung verstärken oder herbeiführen:



Kleider machen Leute

Im Geschäftsleben und im täglichen Umgang ist der übergroße Anteil unseres Körpers von Kleidung bedeckt. Klar, dass diese einen erheblichen Anteil des Eindrucks ausmacht, den wir in anderen erwecken.

Beachten Sie, dass Kleidung nicht nur Eindrücke wie Seriosität, Sportlichkeit oder Eleganz hervorrufen soll, sondern auch der Markenbildung dienen kann, also einen Wiedererkennungswert hat.

Die Kleidung hat einen großen direkten Einfluss auf unser Selbstwertgefühl. Bei einem edlen Anzug ist das plausibel. Aber man hat auch herausgefunden, dass sogar das Gefühl, besonders edle oder sexy Unterwäsche zu tragen, Verhalten, Selbstbewusstsein und damit auch die Körpersprache beeinflusst.

"Passive Körpersprache" sind auch die "Eselsohren", die Präsident Kennedy durch das dahinter geblendete Wappen auf der abgebildeten Briefmarke erhielt. Wir Menschen wirken immer auch in einer Umgebung. Das ist nicht nur wichtig beim fotografiert werden. Die selben körpersprachlichen Signale können verschiedenen Eindruck machen, je nachdem, ob sie in der Werkhalle oder im Büro des Chefs gegeben werden.

Besonders wichtig an Äußerlichkeiten ist der Einfluss eines Bartes. Der Bart hat neben seinem Erscheinungsbild auch die Eigenschaft, körpersprachliche Signale des Gesichts, insbesondere ein Lächeln, etwas zu verdecken. Einflüsse auf die Körpersprache, sowohl vermindernd als auch verstärkend, können auch beim Make Up auftreten.

Es lohnt sich, sich gelegentlich mit diesem Thema, auch unter dem Gesichtspunkt der eigenen Sicherheit bezüglich von Auftreten und Verhaltensweisen, auseinanderzusetzen. Lesen Sie dazu z. B. "Knigge, Kleider und Karriere".