

HORST HANISCH

Das große Buch der
KÖRPERSPRACHE

Lüge, Verrat, Macht

2100



Im Beruf, vor Gericht, beim Flirt;
Gewinnerpose und Demutshaltung;
Drohung und Zuneigung

**ZWETE
Auflage**

Inhaltsverzeichnis

VORWORT

VERRÄTERISCHE KÖRPERSPRACHE?

Können diese Augen lügen?

HINLEITUNG ZUM THEMA

GEWINNEND AUFTRETEN

Offen, ehrlich und authentisch

KAPITEL 1 - MITTEN IM LEBEN - DIE PRÄGENDEN EINDRÜCKE

ERFOLG DURCH LEBHAFTE KOMMUNIKATION

SOZIAL UND KOMMUNIKATIV

„Mit Händen und Füßen sprechen“

Der Körper spricht seit Ewigkeiten

Rituale, Status und Gemeinschaft

Im Gleichschritt - marsch, marsch!

Herr und Diener

Den Kopf in den Sand stecken -

Redewendungen rund um den Kopf

KAPITEL 2 - DIE SPRACHE DES KÖRPERS - KÖRPERSIGNALE - SYMPATHIE

DER KÖRPER SPRICHT

DIE SPRACHE DES KÖRPERS

Verbale und nonverbale Kommunikation

*Ständige Kommunikation auch in ‚kritischen‘
Situationen*

7 SEKUNDEN ENTSCHIEDEN ÜBER SYMPATHIE

Ein Augenblick entscheidet über die Zukunft

Das erste Erscheinen des Redners

Deutung nonverbaler Signale

*Die menschliche Ausstrahlung - das
Menschometer*

MOTORIK

Der innere Antrieb

Die 7/93-Regel

Die Wirkung des Erscheinungsbildes

ÄSTHETISCHES SCHÖNHEITS-EMPFINDEN

Lookism und Körperkult

Gesichts-Symmetrie

KAPITEL 3 - AUSDRUCKSVOLLE GESTEN - MIT ARMEN UND BEINEN SPRECHEN - DAS SPIEL MIT FINGERN UND HÄNDEN

MIT ARMEN UND BEINEN SPRECHEN

KANTE ZEIGEN

Gestik - Die Meinung zur Schau tragen

Berührungs-Geste - Gesten verbinden

DAS GESPROCHENE ‚BEGREIFEN‘

Immer mit der Raute ...

Einen feuchten Händedruck bekommen -

Redewendungen rund um die Hand

Lasst die Hände sprechen

Weitere Gesten: Das Spiel mit Finger, Hand und Arm

Gesten beim Autofahren

Den kleinen Finger bieten und die ganze Hand nehmen - Redewendungen rund um die Finger

KAPITEL 4 - IM AUSLAND - DISTANZ WAHREN - DIE KÖRPERSPRACHE IM INTERKULTURELLEN KONTEXT

DIE KÖRPERSPRACHE IM INTERKULTURELLEN KONTEXT

ANDERE LÄNDER - ANDERE SPRACHE DES KÖRPERS

Distanz wahren - Nicht zu nahe kommen!

Körperdistanz - Distanzzonen

Persönliche Distanz beachten

Gebietsbereich

Privatdistanz und Un-Person

Nähe schaffen - Die Hand reichen

Zeigen Sie sich interessiert

DAUMEN RUNTER = TOD!

Leben oder sterben

Körpersprachliche Missverständnisse vermeiden

ZWEIDEUTIGE EINDEUTIGKEIT - ZEIGEN UND NICHT ZEIGEN

„Zeige mal!“

Zeige-Gesten in der Tierwelt

Unterschiedliche Körpersignale

Winken

Auf dem Boden sitzen - wohin mit den Füßen?

Die ‚schmutzige‘ linke Hand

*Missverstehen bei ausländischen
Gesprächspartnern*

KAPITEL 5 - WINNER UND LOSER - GEWINNER- POSEN - DEMUTS-GESTEN

GEWINNER-POSEN UND DEMUTS-GESTEN

WINNER UND LOSER IM SPORT

Der sportliche Gewinner

DER ERSTE UND DER LETZTE PLATZ

Vor und nach dem Spiel - der Winner

Vor und nach dem Spiel - der Loser Trotz

*Mit der Faust auf den Tisch hauen -
Redewendungen rund um die Faust*

Das Böse ist besiegt

Weinen

DEMUT UND MACHT

„I am Sorry“ - Demuts-Geste

Macht-Demonstration

Drohung

Unterwerfung

KAPITEL 6 - HERZLICH WILLKOMMEN - BEGRÜßUNG - KÜSSCHEN

DEN BESUCHER WILLKOMMEN HEIßEN

DIREKT EINE GUTE ATMOSPHÄRE SCHAFFEN

Begrüßung

Zwei Paare begrüßen einander

Ein Küsschen zur Begrüßung

In einen Raum vorgehen lassen

KAPITEL 7 - AUF GLATTEM PARKETT - DER ROTE TEPPICH - DAS DIPLOMATISCHE DEFILEE

DIPLOMATISCH VORGEHEN

OFFIZIELLER EMPFANG

Staatsbesuch - Der Staatsgast fährt vor

DER ROTE TEPPICH BEIM STAATSBESUCH

Der Teppich ist ausgerollt

Der Staatsgast ist eingetroffen

Offizielle und gesellschaftliche Einladung

Der offizielle Begrüßungs-Smalltalk

*Treffen zweier Staatsoberhäupter zum
Gespräch*

KAPITEL 8 - PRÄSENTIEREN - VORTRAGEN - REDEN ZU ANDEREN

DIE ZUHÖRER BEGEISTERN

KÖRPERSPRACHE INTERAKTION

Die Zuschauer fesseln

Vor großem Publikum auf der Bühne

Standbein und Spielbein

*Strukturieren mit der Chronologie - damals,
heute, dann*

*Wohin mit den Armen und Händen beim
Reden?*

VORTRÄGE HALTEN

*Visualisierung - Der Einsatz von Medien und
Hilfsmitteln*

Berufliche Gesprächssituationen

Den Vortrag beenden - „Ich habe fertig!“

KAPITEL 9 - KÖRPERSIGNALE IM SITZEN - KÖRPERSPRACHE IN BEQUEMER RUNDE UND IM DIALOG

SITZEND SEINEN MANN/SEINE FRAU STEHEN

GESPRÄCHSFÜHRUNG IM SITZEN

Bitte nehmen Sie Platz

*Jemandem auf den Fuß treten -
Redewendungen rund um den Fuß*

Den Fuß geschickt einsetzen

KOMMUNIKATIVE PLATZIERUNG IM DIALOG

Strategische Sitzordnung

KAPITEL 10 - SICH SPIEGELN - NONVERBALE GESPRÄCHSÜBERNAHME

SICH KÖRPERSPRACHLICH ANGLEICHEN

KAMPF ODER FLUCHT?

*Spieglein, Spieglein an der Wand - Ich will so
sein wie Du*

Der Bekannte in Ihrem Spiegelbild

Spiegeln zu Gesprächsbeginn

BEKANNTES EINBRINGEN - VERTRAUEN SCHAFFEN - DOMINANZ
ANSTREBEN

Nonverbale Gesprächsübernahme

KAPITEL 11 - TÖDLICHE LANGEWEILE VERMEIDEN - SIGNALE DES DESINTERESSES

DER GESPRÄCHSPARTNER LANGWEILT SICH

DER GESPRÄCHSPARTNER SCHALTET AB

Langeweile - Gähnen, Daumen drehen, Niesen

Die abstützende Kopfhaltung im Sitzen

KAPITEL 12 - VERRÄTERISCHE MIMIK - AUGEN LÜGEN NICHT - SIGNALE DER PUPILLEN

SICH INS BESSERE LICHT RÜCKEN

AUGEN LÜGEN NICHT – ODER DOCH?

Verräterische Mimik

Blickkontakt – „Wohin schaust du?“

Das Auge isst mit – Redewendungen rund um das Auge

Lächeln – und trotzdem ein Bösewicht?

Lächeln schafft eine gelockerte Atmosphäre

ZUSAMMENSPIEL DER GESICHTSMUSKELN

Das Mienenspiel

Die unwillkürliche Veränderung der Pupillen

DIE STELLUNG DER PUPILLEN

„Schau mir in die Augen!“

Die Lider schließen oder mit den Augen zwinkern

Physiognomie

Ohne mit der Wimper zu zucken –

Redewendungen rund um die Wimper

GRUNDEMOTIONEN – VON FREUDE BIS TRAUERIGKEIT

Gesichtsmuskeln verraten die Stimmung

AUGENKONTAKT HALTEN

Auf den Augen-Blick kommt es an

Die Stirn runzeln – Gute Miene machen

Sich an die eigene Stirn packen –

Redewendungen rund um die Stirn

Gesichtserkennung

KAPITEL 13 - MUND - LIPPEN - ZÄHNE - KÖRPERSIGNALE NAHE AM GESPROCHENEN WORT

RUND UM DEN MUND

„DEM VOLK AUFS MAUL SCHAUEN“

Zähne zeigen, lächeln und die Lippen lecken

*Lippenlesen - Absehen - Visuelle
Kommunikation*

*Er ist nicht auf den Mund gefallen -
Redewendungen rund um den Mund*

Rund um den Mund

*Die Zunge verschlucken - Redewendungen
rund um die Zunge*

KAPITEL 14 - HABITUS - DAS GESAMTERSCHENUNGSBILD EINER PERSON

HABITUS - DAS GEBAREN DES INDIVIDUUMS

HANDLUNGSGEWOHNHEITEN

Erscheinungsbild und Verhalten

STUMMFILM

Handlung und Emotion über stumme Bilder

PANTOMIME

*Körperlicher Ausdruck nur durch Mimik und
Gestik*

THEATER

Künstlerische Kommunikation

KAPITEL 15 - VOR DER PRESSE - AUTHENTISCHES AUFTRETEN - FALSCHMELDUNGEN - LÜGEN

PRESSEKONTAKTE - WAHRHEIT UND FAKE NEWS

JOURNALISTEN UND PRESSESPRECHER

Die Wahrheit (er-)finden?

Pressekontakt

Die Körpersprache des Pressesprechers am Redepult

Gast und Gastgeber vor der Presse

GEZIELTE FALSCHMELDUNGEN

Lügenpresse, Alternative Fakten und Fake News

Eskalation der Lügen

LÜGEN MITHILFE DER KÖRPERSPRACHE?

Pinocchio, der Dummkopf

Die Nase juckt

Eine Nasenspitze voraus sein –

Redewendungen rund um die Nase

Lügen haben kurze Beine

KAPITEL 16 - VOR GERICHT - GLAUBHAFTES AUFTRETEN

GERICHTSTERMINE UND ANWÄLTE

VOR GERICHT

*Recht hat nicht der, der Recht hat, sondern der,
der Recht bekommt*

Vom Kläger und vom Beklagten

Kläger oder gegnerischer Anwalt

Körperhaltung im Gerichtssaal

Mir steht das Wasser bis zum Hals –

Redewendungen rund um den Hals

Hinweise zur Deutung der Körpersprache

Reaktion auf Aktion

KAPITEL 17 - DER HEIßE FLIRT - BEGEHRENSWERT WIRKEN

FLIRTTALK UND FREIZEIT

FLIRTTALK

Plumpe Anmache

Flirt und Kompliment

Prickelnde und erotische Spannung aufbauen

An der Bar - Aus nebeneinander wird miteinander

Als Gewinner beeindrucken

*Über beide Ohren verliebt sein -
Redewendungen rund um das Ohr*

Körpersprache beim Flirt

Flirten braucht Blickkontakt - Der ‚Initial Look‘

Die Ich-Mache-Mich-Schön-Geste

Erotische Schrittfolge

Blindes Vertrauen im Flirt

LEBENSFREUDE BEIM TANZ

Gefühle über Bewegung ausdrücken

KAPITEL 18 - KULTUR UND FREIZEIT - MIT UMGANGSFORMEN ÜBERZEUGEN

ZEITGEMÄßE UMGANGSFORMEN DURCH ÜBERZEUGENDES VERHALTEN

KULTUR UND FREIZEIT

Im Auto

Im Restaurant

Kein Theater im Theater

Sonnenbad am Strand

Rettungsdienste

Aus dem Flirt wurde die Hochzeit – vor dem Altar

In Übereinstimmung in die Zukunft

KAPITEL 19 - ONLINE-AUSTAUSCH - KÖRPERSPRACHE AM MONITOR

KÖRPERSPRACHE IN DER TELE- KOMMUNIKATION

IN DER FERNE NAHE ZUSAMMENARBEITEN

Online-Auftritt – Digitalisiertes Gespräch

Position vor der Webcam

Aufnahme frontal, von unten oder oben

Berücksichtigen Sie die Lichtverhältnisse

STICHWORTVERZEICHNIS

KNIGGE ALS SYNONYM UND ALS NAMENSGEBER

UMGANG MIT MENSCHEN

Adolph Freiherr Knigge

Vorwort

Verräterische Körpersprache?

*Unsere Gesichter sind Masken, die uns die Natur verlieh,
damit wir unseren Charakter dahinter verbergen.*

**Oscar Wilde (Oscar Fingal O'Flahertie Wills Wilde), ir.
Schriftsteller
(1854 - 1900)**

Können diese Augen lügen?

Sie schauen einem Kleinkind in die Augen und stellen sich folgende Frage: „Können diese Augen lügen?“ Sie werden sehr wahrscheinlich ‚Nein‘ sagen – die Augen des Kindes blicken offen und unbedarft auf das Geschehen.

Erst mit zunehmendem Alter wird es dem Kind möglich sein, lügen zu können. Lügen dann die Augen? Es ist eher die Augenstellung die verrät, wie jemand denkt. Daraus lässt sich folgern, ob jemand die Wahrheit sagt oder etwas ‚ins bessere Licht‘ stellt.

Sie kennen bestimmt weitere Redewendungen wie: „Ich kann es dir an der Nasenspitze ansehen.“ „Dein Gesicht spricht Bände.“ „Du solltest es mit einem lachenden und einem weinenden Auge betrachten.“ „Du hast es faustdick hinter den Ohren.“

Das sind aussagekräftige Behauptungen. Ist es tatsächlich so, dass jemand aufgrund seiner Körpersprache entlarvt und

überführt werden kann? Damit besäße der Wissende eine ungeheure Macht.

Lügt die Körpersprache? Nein, der Mensch lügt. Oder, um es nicht ganz so brutal auszudrücken, er beugt die Wahrheit in seinem Sinn, er trickst und er manipuliert.

Einem geschulten Beobachter ist es möglich, recht gut die Stimmung des Gesprächspartners zu erfassen. Geht es diesem gut, fühlt er sich unsicher oder gar bedrängt?

Manche sagen, die Augen seien der Spiegel der Seele. Demnach ist es besonders wichtig, im kommunikativen Austausch die Augenhaltung und die Blickrichtung des Gesprächspartners ‚im Auge zu behalten‘.

Tatsächlich sind es nicht nur die Augen, die einen tieferen Einblick in die aktuelle Gefühlswelt des anderen geben. Was macht der andere mit seinen Händen, wie bewegt er die Arme, wie ist die Stellung der Beine? „Da kriegst du wohl weiche Knie?“

Nicht umsonst wird von der Sprache des Körpers gesprochen, der Körpersprache. Der Körper spricht mit seinem Gegenüber.

Jahrelanges Erlernen einer Sprache

Das gesprochene Wort und dessen Benutzung müssen über Jahre erlernt werden.

Dann kann es sinnvoll und aussagekräftig eingesetzt werden. Wird die Kunst des Sprechens – die Rhetorik – überlegt und zielgerichtet eingesetzt, kann der Gesprächspartner überzeugt, beeinflusst oder gar manipuliert werden.

Der gezielte Einsatz der Sprache kann eine enorme Kraft ausüben.

Die gesprochene Sprache wird von der nichtgesprochenen unterstützt – und zwar dominierend unterstützt.

Die Körpersprache begleitet die verbale – und umgekehrt. Sind beide aufeinander abgestimmt, wird von einer kongruenten (übereinstimmenden) Aussage gesprochen. Nicht umsonst heißt es, ‚mit Händen und Füßen‘ sprechen.

Nach diversen Untersuchungen darf davon ausgegangen werden, dass die Körpersprache deutlich aussagekräftiger ist als Worte. In der Regel lügt sie nicht – es sei denn, sie wird bewusst anders eingesetzt.

Wer die Körpersprache gut verstehen, also ‚lesen‘ kann, hat dem anderen gegenüber einen deutlichen Vorteil. Er kann mehr/besser ‚verstehen‘. Wer die eigene Körpersprache überlegt einsetzt, kann empathischer in Gesprächen vorgehen. Er kann das Gegenüber ‚lenken‘.

Deshalb liegt in diesem Buch der Schwerpunkt auf der Körpersprache.

Dabei werden verschiedene berufliche und gesellschaftliche Szenarien gewählt, um unterschiedliche Erkenntnisse aus der eingesetzten (Körper-)Sprache zu erhalten.

Die thematischen Inhalte zum Bereich Soft Skills, Rhetorik, Kommunikation sind in der Buchreihe der ‚Big 5‘ erfasst.



Das vorliegende Buch „Körpersprache – Lüge, Verrat, Macht 2100“ ist ein Schwesternbuch zu „Das große Buch der

Kommunikation und Gesprächsführung²¹⁰⁰“, „Das große Buch der Rhetorik²¹⁰⁰“, „Trickreiche Rhetorik²¹⁰⁰“ und „Soft Skills-Knigge²¹⁰⁰“.

Da die Themen der 5 Bücher thematisch miteinander verknüpft sind beziehungsweise ineinandergreifen, bleiben manche Überschneidungen nicht aus.

Einige Teile des vorliegenden Textes sind in dem einen oder anderen Ratgeber aus der Reihe „Das kleine Handbuch der Rhetorik²¹⁰⁰“ zu finden – für diejenigen, die nur ein bestimmter Bereich der Rhetorik interessiert.

Die Zahl 2100 im Titel steht dabei für das 21. Jahrhundert, was die Aktualität der Themen unterstreicht. Diese entsprechen den heutigen Anforderungen im beruflichen wie auch im gesellschaftlichen Umgang miteinander.

Das gilt für den präsenten Austausch vor Ort wie auch für die Online-Kommunikation über diverse Programme.

Das vorliegende Buch geht auf folgende Themen ein.

1. Mitten im Leben – Die prägenden Eindrücke
2. Die Sprache des Körpers – Körpersignale – Sympathie
3. Ausdrucksvolle Gesten – Mit Armen und Beinen sprechen – Das Spiel mit Fingern und Händen
4. Im Ausland – Distanz wahren – Die Körpersprache im interkulturellen Kontext
5. Winner und Loser – Gewinner-Posen – Demuts-Gesten
6. Herzlich willkommen – Begrüßung – Küsschen
7. Auf glattem Parkett – Der rote Teppich – Das diplomatische Defilee
8. Präsentieren – Vortragen – Reden zu anderen

9. Körpersignale im Sitzen - Körpersprache in bequemer Runde und im Dialog
10. Sich Spiegeln - Nonverbale Gesprächsübernahme
11. Tödliche Langeweile vermeiden - Signale des Desinteresses
12. Verräterische Mimik - Augen lügen nicht - Signale der Pupillen
13. Mund - Lippen - Zähne - Körpersignale nahe am gesprochenen Wort
14. Habitus - Das Gesamterscheinungsbild einer Person
15. Vor der Presse - Authentisches Auftreten - Falschmeldungen - Lügen
16. Vor Gericht - Glaubhaftes Auftreten
17. Der heiße Flirt - Begehrenswert wirken
18. Kultur und Freizeit - Mit Umgangsformen überzeugen
19. Online-Austausch - Körpersprache am Monitor

Begleitet wird der Text durch gezeichnete Figuren, um manche Körperhaltung und Sprache besser nachvollziehen zu können.

Fast alle Konstellationen treffen auf alle Geschlechter zu. Die gezeichneten Figuren stehen stellvertretend für alle Geschlechter. Bei einigen Ausnahmen oder Besonderheiten, beispielsweise beim Thema Flirt, gibt es teilweise unterschiedliche Beobachtungen der Körpersprache bei Frau und Mann.

Der leichten Lesbarkeit wegen wird im vorliegenden Buch meistens das generische Maskulinum verwendet, das unabhängig des Geschlechts das Wie und Was der Tätigkeit beschreibt. Trotzdem gelten die Geschlechter gleichwertig.

Mit dem gewonnenen Wissen können Sie, liebe Leserin, lieber Leser, mit Ihrer Körpersprache tricksen – den anderen austricksen. Sie können die Wahrheit erkennen und die Lüge entlarven. Ihre Macht über die Deutung der verräterischen Körpersprache steigt.

Lassen Sie sich ein in die umfangreiche und interessante Welt der Körpersprache.

Viel Spaß und guten Erfolg dabei!

Horst Hanisch

Danke:

Ich bedanke mich mit aufrichtiger Wertschätzung bei einigen Menschen, die mich psychisch und physisch bei der Realisierung dieses Buchprojekts unterstützten.

Zu diesen Menschen gehören etliche Seminarteilnehmer, viele Studierende und Trainierende, die mir unzählige Beispiele in nicht mehr zählbaren Präsentationen, Workshops und Trainings im In- und Ausland zeigten, wie Kommunikation praktisch, gewinnbringend und effizient eingesetzt werden kann.

In etlichen Gruppendiskussionen, Moderationen und Interviews ergaben sich beim Training wertvolle Hinweise und Tricks für die praktische Umsetzung, die ich mit diesem Buch weitergebe.

Weiterhin vergesse ich auch nicht all diejenigen Menschen, Bekannte und Freunde, Jung und Alt, die mir mit zahlreichen kleinen Ratschlägen und beachtenswerten Hinweisen ‚aus dem vollen Leben‘ wertvolle Unterstützung zum vorliegenden Thema gaben.

Hinleitung zum Thema

Gewinnend auftreten

*Der gute Mensch strebt um des Wertes und Gewinnes
willen.*

***Peter Lippert, dt. Theologe
(1879 - 1936)***

Offen, ehrlich und authentisch

Da tritt eine Person auf und wird sofort als Gewinner betrachtet. Wie kann das sein? Die Person hat noch nicht einmal ein Wort gesprochen.

Da steht sie nun, die Person. Sie scheint weder eine greif- noch sichtbare Aura um sich her zu tragen, die sie als erfolgreiche, als vertrauenswürdige, als charismatische Person ausmacht.

Viele Anwesende fühlen sich angezogen und hätten nichts dagegen, sich mit diesen Menschen auszutauschen. Sei es bei einem lockeren Smalltalk, um eine geschäftliche Beziehung aufzubauen oder einen prickelnden Flirt zu erzielen.

Ein Teil des Erscheinungsbilds der ‚begehrenswerten‘ Person wird durch die gezeigte Körpersprache und die körperlichen Signale beeinflusst.

Die Person geht aufrecht, mit ausladenden Schritten, hält Arme und Hände locker und offen einladend.

Der Kopf ist gerade gehalten, die Augen sind nach vorn gerichtet, ein charmantes Lächeln umspielt die Mundregion.

Jemand, der ‚mit sich im Reinen ist‘, der seine Stärken und Schwächen kennt, seine Ziele benennen kann, kann sich authentisch zeigen – also so, ‚wie er ist‘ – ohne sich verstellen zu müssen.

Das eigene Selbstbewusstsein ist gestärkt und die Person ist überzeugt von sich, ohne egoistisch auftreten zu müssen.

Ausbaufähige Körpersprache

Andere zeigen eine nicht ganz so überzeugende Körpersprache. Sie wirken gehetzt, bedrückt, gestresst, unzufrieden und so weiter.

Gut, nicht jeder kann jeden Tag eine ausgezeichnete Stimmung haben. Es gibt Hochs und Tiefs, wobei die Hochs idealerweise deutlich überwiegen sollten.

Manchem geht es gut, manche fühlen sich wohl und sind so einigermaßen zufrieden mit ihrem Leben. Aber: Sie können trotzdem nicht überzeugen.

Ihr Erscheinungsbild, die Sprache ihres Körpers, geben negative Signale ab. Wohlgemerkt, ohne dass es ihnen wirklich bewusst wird.

In ihrem Inneren spüren sie die Unsicherheit aber doch.

Fühlen sich die Betroffenen auf die Dauer wohl? Wahrscheinlich nicht.

An und mit sich arbeiten

Mit einfühlsamem Training, interaktivem Coaching, ehrlichem Feedback können Sie in der Regel zügig Rückmeldungen und Tipps zu ihrem Auftreten bekommen.

Mit dem gewonnenen Wissen können Sie an ihrem Auftreten intensiv trainieren, um ein überzeugenderes

Erscheinungsbild - im Sinne eines Gewinners - zu vermitteln.

Dabei kommt es keineswegs darauf an, sein Ego zu verändern (was sehr wahrscheinlich sowieso nicht erstrebenswert wäre). Wohl aber, sein eigenes, nach außen gezeigtes Bild zu optimieren und die Körpersprache zumindest situationsbedingt und wohl überlegt anzupassen.

Gleichzeitig wird gelernt, körpersprachliche Signale anderer zu deuten. Sagt mein Gegenüber die Wahrheit? Versucht jemand, mich auszutricksen? Ist mein Gesprächspartner vertrauenswürdig?

Wer seine Körpersprache ‚bewusst‘ spricht, hat es leichter, sich in vielfältigen Situationen überzeugend einzubringen.

Wer kennt sie nicht, die dynamischen Klassensprecher, die engagierten Führungskräfte, die raffiniert argumentierenden Anwälte vor Gericht, die wohl überlegt vorgehenden Pressesprecher, die überzeugend auftretenden Politiker.

Die meisten Menschen versuchen auf ihre Art und Weise zu überzeugen. Dem einen gelingt es besser, weil er mit rhetorisch geschickt eingesetzten Wörtern, fairer Kommunikation und unterstützender Körpersprache beim Gesprächspartner verständlich auftritt.

Liebe Leserin, lieber Leser, tauchen Sie ein in die wunderbare Welt der vielfältigen Körpersprache. Entlarven Sie Unschoenes und gestalten Sie Gesprächssituationen und Präsentationen authentisch.

Viel Spaß beim Thema Körpersprache.

Kapitel 1 - Mitten im Leben - Die prägenden Eindrücke

Erfolg durch lebhaft Kommunikation

Sozial und kommunikativ

*Es ist wichtig, Menschen
in ihrer eigenen Sprache anzusprechen.*
**Lido 'Lee' Anthony Iacocca, US-am. Manager
(1924 - 2019)**

„Mit Händen und Füßen sprechen“

Ihnen geht der Spruch ‚mit Händen und Füßen sprechen‘ nicht aus dem Kopf? Bei der Beobachtung guter Redner und Rednerinnen fällt Ihnen auf, dass diese einen guten Blickkontakt zu allen Zuhörenden pflegen und immer wieder gestikulierend das Gesagte passend unterstreichen.

Sie sprechen, argumentieren, kommunizieren sozusagen unter Einsatz ihres kompletten Körpers.

Sie lösen sich aus dem Schutz des Pults, sprechen frei und überzeugend zu den Zuhörerenden. Es ist angenehm, ihnen zu folgen. Sie, liebe Leserin, lieber Leser, haben anschließend das Gefühl, wichtige und nachvollziehbare Neuigkeiten erfahren zu haben.

Wer auf andere zu-geht und sich bewegt, wird sein Publikum nicht nur mental bewegen, sondern auch mit-gehen lassen.

Gemeint ist das Mitgehen entlang des roten Präsentationsfadens, der zum nachvollziehbar gesteckten

Ziel führt. Schritt für Schritt, Themenbereich für Themenbereich, wird logisch dem vorbereiteten Weg gefolgt.

Die Bewegung ist förmlich zu hören. Es wird mit dem Körper gesprochen.

Nicht umsonst wird von Körper-Sprache gesprochen – und diese können Trainierte aktiv in ihre Präsentationen, Vorträge, Reden und Gesprächsrunden einfügen.

Durch den wohlüberlegten und damit richtigen Einsatz von Gestik, Mimik und Bewegung des kompletten Körpers können Sie es schaffen, mit allen Mitteln der nicht-gesprochenen Kommunikation Ihr Publikum und Ihre Gesprächspartner lebhaft, kurzweilig und beeindruckend zu überzeugen.

Packen Sie es an! Wie bei so vielem im Leben helfen Beobachtungen und Training dem Aus- und Aufbau dieses Themenbereichs.

Der Körper spricht seit Ewigkeiten

Dass ein Mensch mithilfe seines Körpers handelt, sich von A nach B bewegen kann, dass er etwas erschaffen – im Sinne von erbauen – kann, das ist wohl klar.

Aber wie soll der Körper ‚sprechen‘? Nun, natürlich durch seine körpereigene Sprache. Durch den vielfältigen Einsatz von Mimik, mithilfe unterstreichender Gestik, durch die klare Körperhaltung und passende Körperbewegung, durch das ‚Auftreten‘, durch die Kopfhaltung, den Augenkontakt, das Lächeln und viele andere Verhaltensweisen mehr.

Das sind viele Möglichkeiten, den Körper sprechen zu lassen.

Egal an welchem Ort dieser Erde zwei Menschen aufeinandertreffen, haben sie die Möglichkeit, miteinander

durch den Einsatz ihrer Körpersprache zu kommunizieren.

Sie bedürfen dazu nicht zwangsläufig des gesprochenen Wortes.

Das haben bereits die menschlichen Vorfahren erlebt, als sie auf ihren Entdeckungsreisen rund um den Globus neue Welten entdeckten, wobei sie mit Kulturen zusammenkamen, in denen exotische Sprachen gesprochen wurden.

Das gesprochene Wort konnten sie nicht verstehen, wohl aber die eingesetzten Gesten und das Mienenspiel.

Das zeigt, dass die Körpersprache und die vom Körper ausgehenden Signale so feinsinnig eingesetzt werden können, dass auch zwei völlig Fremde – zumindest auf einer einfachen Stufe der Kommunikation – einen Austausch vornehmen können.

Verständigung in der Vorzeit

Gehen Sie gedanklich zeitlich noch weiter zurück, ganz ganz weit ein paar Jahrtausende. Dorthin, als sich die ersten Menschen entwickelten.

Zweifelsohne darf davon ausgegangen werden, dass die Sprache im heutigen Sinn nicht im Geringsten existierte.

Die damaligen Wesen tauschten sich sicherlich auch durch sogenannte paraverbale Kommunikation aus, nämlich durch Geräusche wie Knurren, Pfeifen, Schmatzen und so weiter.

Viel wichtiger war die Verständigung mithilfe des kompletten Körpers. So konnten zum Beispiel Jäger auch auf größere Distanz unmissverständlich miteinander kommunizieren.

So durch Gesten, durch Zeichen, durch Deuten, durch Andeutungen von Bewegungsabläufen. Das funktionierte über Jahrtausende so gut, bis sich die Menschen auf das

heutige, viel differenziertere Niveau der Sprache entwickeln konnten.

Die Körpersprache ist demnach nicht zu unterschätzen. Sie drückt Wünsche, Bedürfnisse, Forderungen, Ziele, Status, Macht aus.

Trotz der heutigen Möglichkeit des scheinbar endlosen verbalen Austausches spielt die Körpersprache im direkten zwischenmenschlichen Kontakt nach wie vor eine entscheidende und nicht zu unterschätzende Bedeutung.

Symbole ergänzen die Schriftsprache

Bei geschriebenen Nachrichten oder einer SMS werden unterstützende Emojis eingesetzt. Das gesprochene (gleich geschriebene) Wort wird durch diese Symbole verständlicher gemacht.

Ohne Smileys und vergleichbare Symbole würde viel Geschriebenes missverstanden werden.

Eine besondere Herausforderung die Körpersprache überzeugend zu übermitteln zeigt sich im Online-Austausch.

Sehr häufig scheint das für die Teilnehmenden außerordentlich schwierig, sodass es nicht wundern sollte, wenn diese Art der Kommunikation bei weitem nicht die Erfolge bringt wie das direkte Gespräch.

Trotzdem – oder gerade deswegen – ist es fast zwingend notwendig, ein deutliches Augenmerk auf die Körpersprache im digitalen Austausch zu richten.

Schließlich sollen auch dort alle Bereiche der Kommunikationen möglichst optimal übertragen werden.

Rituale, Status und Gemeinschaft

Bleiben Sie einen Augenblick bei den menschlichen Vorfahren. Solange ein Mensch allein lebt, kann er tun und

lassen was er will. Mit seinem Tod wäre seine ‚Ära‘ zu Ende. Es gäbe keine Nachfahren. Die aktuelle Gesellschaft wäre heute nicht hier.

Offensichtlich liegt es in der Natur der Lebewesen, sich fortzupflanzen und für Nachwuchs und damit für Nachfahren zu sorgen.

Zwangsläufig funktioniert das nicht, solange einer allein bleibt. Es bedarf einer weiteren Person.

Sobald zwei Menschen miteinander leben, benötigen sie bestimmte und abgestimmte Verhaltensmuster, um einander zu verstehen und nicht zu verletzen.

Hierbei zeigt sich die Bedeutung der zwischenmenschlichen Kommunikation.

Sobald sich Nachwuchs einstellt, wird aus der Partnerschaft eine Familie. Bald bildet sich eine Gruppe. Auch die muss sich abstimmen und Regeln erstellen.

Die Kommunikation untereinander erzielt täglich eine sehr hohe Priorität.

Dabei helfen Gesten, die von allen verstanden werden. Gestikulieren heißt bewegen. Schon ist der Mensch in Bewegung.

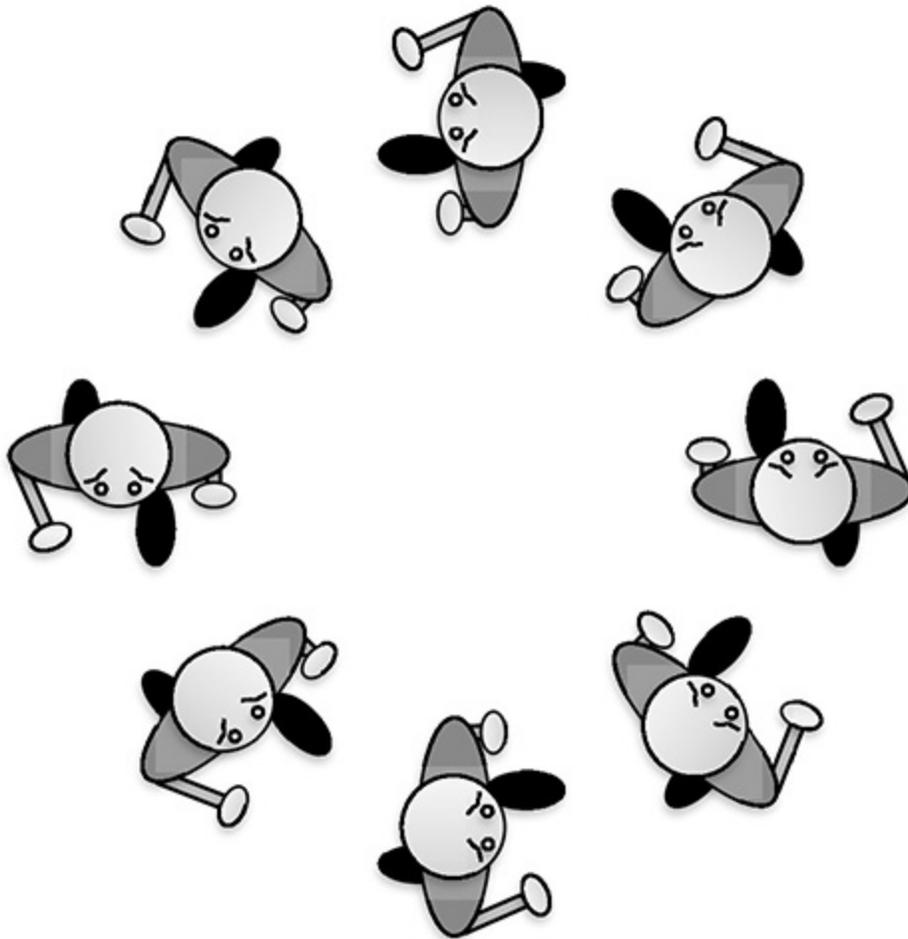
Der Mensch kommuniziert mit seinem Körper, mit Körpersignalen. Um Rituale zur Steigerung des Sicherheitsgefühls und der Zusammengehörigkeit umsetzen zu können, bedarf es einer aufeinander abgestimmten Reihenfolge von Bewegungen.

Jeder, der einbezogen ist, weiß genau, wie er sich zu bewegen hat.

Als Beispiel soll der traditionelle Rundtanz der Urbevölkerung dienen.

Die Tänzer bewegen sich im gleichen Abstand zueinander.

Verlässt jemand den Kreis oder kommt jemand dazu, passt sich der Kreisumfang scheinbar automatisch an.



Die Tanzenden sind optimal aufeinander abgestimmt.

Alle sind gleich im Kreis und im Verhalten. Aber halt! Alle? – Nein nicht alle.

Der Häuptling, der die Gruppe anführt, muss von allen deutlich erkannt werden. Er muss – für alle – erkennbar ‚herausragen‘. Deshalb erlaubt es, ja verlangt es regelrecht, diese Rolle sichtbar zu machen, sich beispielsweise anders zu kleiden.

Die Vorfahren, die solch eine Rolle einnahmen, trugen beispielsweise einen anderen, größeren und demnach

ausgefalleneren Kopfschmuck. Das Statusdenken war geboren. Die Regie war erkennbar.

Alle, die derselben Gruppe angehörten, kannten die einzelnen Schritte und die Bedeutungen des Auftretens.

Sie konnten gut miteinander leben und wurden stärker. Durch das Miteinander erhielten sie einen Vorteil anderen Gruppen gegenüber.

Machtkampf

Innerhalb einer Gruppe kann es schon einmal passieren, dass einer gerne die führende Rolle übernehmen will.

Dummerweise ist sie schon von einer anderen Person eingenommen. Fühlt sich der Betreffende stark genug, wird er versuchen, den Häuptling zu stürzen. Natürlich ist sich der Häuptling dieses Risikos bewusst.

Er wird Tag und Nacht darauf achten, seine Stellung zu bewahren. Bemerkt er, dass ihm ein Anwärter seine Position streitig machen will, wird er durch Drohgebärden und entsprechend eingesetzter Körpersprache warnen.

Akzeptiert der Angreifer die Warnung, zieht er sich zurück. Fühlt er sich hingegen stärker, wird er höchstwahrscheinlich angreifen. Mit allen Tricks wird er versuchen, den Ranghöheren ‚vom Thron zu stoßen‘.

Scheinangriffe und tatsächliche Attacken führen ihn gegebenenfalls zum Ziel. Der neue Häuptling wird von der Gruppe akzeptiert.

Zumindest solange, bis sich ein weiterer stark genug fühlt, die Rolle zu übernehmen.

Ein unendliches und immer wiederkehrendes System ist installiert, das im weitesten Sinn auch heute noch greift.

Rituale, Statussymbole, Kräfteressen, Drohgebärden und auf der anderen Seite Demutshaltungen - all das findet

auch heute noch in Unternehmen und im gesellschaftlichen Bereich statt.

Die tierischen Rivalen

Werfen Sie kurz einen Blick in die Tierwelt, in der die Körpersprache gut zu erkennen ist. Greifen zwei Rivalen einander an, um die Führung der Herde zu übernehmen, setzen sie ihr ‚volles‘ Muskelspiel ein.

Angsteinflößend bewegen sie sich auf den Rivalen zu, reißen das Maul weit auf, um die kräftigen Zähne zu zeigen. Sie richten sich in voller Größe auf, um den anderen allein durch ihre kraftvolle Körperfülle einzuschüchtern.

Bestimmte Tierarten stellen Nacken- oder Rückenhaare auf, was sie noch größer und dominanter erscheinen lässt. Bei anderen fällt eine beachtliche Halskrause auf, was jeglichen Angreifer automatisch erschrecken lässt.

Zwischendurch werfen die Kontrahenten siegesbewusst den Kopf nach oben, um zu zeigen, wie dynamisch sie sind und dass sie keine Furcht vor dem Gegenüber haben.

Offensichtlich hat es die Natur perfekt und bis ins Detail eingerichtet, dem Rivalen die eigene Überlegenheit körpersprachlich zu demonstrieren.

Die Drohgebärden werden verstanden. Es brauchte dazu kein gesprochenes Wort. Das andere Tier kann die Drohgebärden sehr deutlich erkennen und verstehen.

Es hat die Möglichkeit, die demonstrierten Kräfte zu akzeptieren und sich demütig zurückzuziehen. Oder: Es geht das Risiko ein, sich einem ‚Kampf‘ zu stellen.

Der Ausgang des Kampfes wird zeigen, ob das Eingehen des Risikos zum Erfolg führte.

Im Gleichschritt - marsch, marsch!