

WLADISLAW JACHTCHENKO

# Die Körpersprache als Spiegelbild deiner Seele

**SPIEGEL  
Bestseller-  
Autor**

Werde zum Meister  
der nonverbalen  
Kommunikation

**Charisma  
ausstrahlen**

**Selbstwert  
steigern**

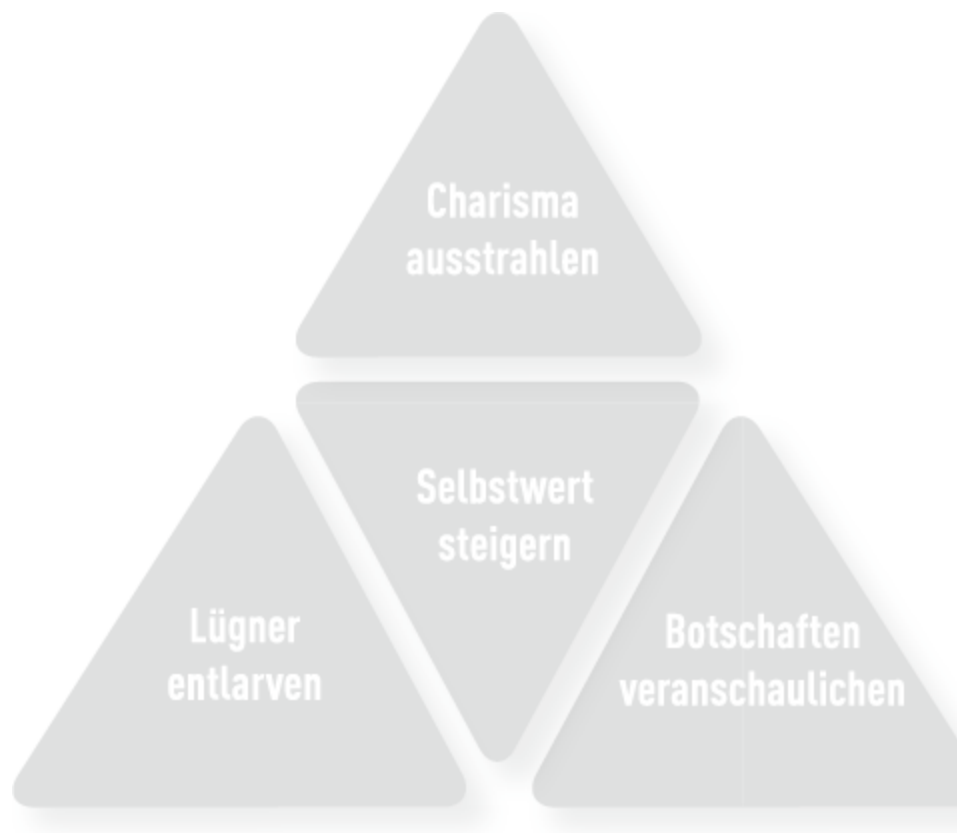
**Lügner  
entlarven**

**Botschaften  
veranschaulichen**

WLADISLAW JACHTCHENKO

# Die Körpersprache als Spiegelbild deiner Seele

Werde zum Meister der nonverbalen  
Kommunikation



[www.remote-verlag.de](http://www.remote-verlag.de)

### Haftungsausschluss:

Die Ratschläge im Buch sind sorgfältig erwogen und geprüft. Alle Angaben in diesem Buch erfolgen ohne jegliche Gewährleistung oder Garantie seitens des Autors und des Verlags. Die Umsetzung erfolgt ausdrücklich auf eigenes Risiko. Eine Haftung des Autors bzw. des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden oder sonstige Schäden, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der Informationen bzw. durch die Nutzung fehlerhafter und/ oder unvollständiger Informationen verursacht wurden, sind ausgeschlossen. Verlag und Autor übernehmen keine Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit der Inhalte, ebenso nicht für Druckfehler. Es kann keine juristische Verantwortung sowie Haftung in irgendeiner Form für fehlerhafte Angaben und daraus entstehende Folgen von Verlag bzw. Autor übernommen werden.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten, so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung, da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.

Bibliografische Informationen der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.dnb.de> abrufbar.

1. Auflage

© 2022 by Remote Verlag, ein Imprint der Remote Life LLC, Oakland Park, US

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise, nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.

Redaktion: Marie Mika

Lektorat und Korrektorat: Lena Bauer und Annika Hülshoff

Umschlaggestaltung: Verena Klöpffer

Satz und Layout: Verena Klöpffer

ISBN Print: 978-1-955655-48-4

ISBN E-Book: 978-1-955655-49-1

[www.remote-verlag.de](http://www.remote-verlag.de)

# **Inhaltsverzeichnis**

## **A. Einleitung: Die äußere Haltung ist Ausdruck der inneren Haltung**

## **B. Charismatische Körpersprache ist Einstellungssache**

### **1) Zehn Gebote für eine charismatische Körpersprache**

- und die inneren Glaubenssätze dahinter

### **2) Wie dein Selbstwert deine Körpersprache prägt**

- und wie du ihn steigerst

### **3) Was Charisma in Wirklichkeit ausmacht**

- und was deine persönliche Verfassung damit zu tun hat

### **4) Wie deine Körpersprache deine Einstellung verändern kann**

- und wie du es mit kleinen Tricks täglich umsetzt

### **5) Wie du an der Körpersprache Lügner entlarven kannst**

- und was du mit diesem Wissen am besten anstellst

### **6) Wie du deine Inhalte besser veranschaulichen kannst**

- und was das Gestik-Vokabular damit zu tun hat

## **C. Beherrsche deine Glaubenssätze - und deine Körpersprache wird folgen**

## **Nachwort: Produktivitätsdrang und Persönlichkeitsentwicklung**

## **A. Einleitung:**

### **Die äußere Haltung ist Ausdruck der inneren Haltung**

*«Nichts ist drinnen, nichts ist draußen. Denn was innen, ist auch außen.»*

- Goethe -

Dies ist kein gewöhnliches Buch über Körpersprache. Die meisten Bücher geben gute praktische Tipps, wie du mit einer souveränen Körpersprache besser auf andere wirken kannst. Doch zäumen die meisten Autoren das Pferd von hinten auf. Denn deine Körpersprache, deine äußere Haltung, ist in Wahrheit ein Ausdruck deiner inneren Haltung und damit deines Seelenlebens. Die innere Haltung wird vor allem bestimmt durch deinen Selbstwert und deine Glaubenssätze. **Diese innere Haltung verkörpert sich in jedem Moment in deiner Körpersprache.**

Fast auf der ganzen Welt gibt es das Sprichwort, dass die Augen der Spiegel der Seele sind. Ich möchte diesen schönen Gedanken erweitern: **Nicht nur die Augen sind der Spiegel der Seele, sondern unsere gesamte Körpersprache.** Wenn beispielsweise jemand die Schultern nach unten hängen lässt, dann ist es ein Anzeichen dafür, dass er innerlich eine große Last zu tragen hat. Wenn jemand nervös mit seinen Fingern auf dem Tisch trommelt, ist es ein Anzeichen für seine innere Unruhe. Und wenn jemand sprichwörtlich mit dem Rücken zur Wand steht, kann man anhand seiner Positionierung im Raum seine in Bedrängnis stehende Innenwelt ablesen.



Als Rhetoriktrainer beobachte ich jede Woche, wie Menschen mithilfe eines Kommunikationstrainings versuchen, sich eine offene und souveräne Körpersprache möglichst schnell anzutrainieren. Die klassischen Tipps sind dabei immer dieselben: Blickkontakt halten, aktive Gesten einsetzen, hin und wieder lächeln, aufrecht und stabil auf beiden Beinen stehen - und eine Reihe weiterer sinnvoller Tipps, mit denen ein Mensch charismatischer wirken soll. Zwar gelingt es den meisten Seminarteilnehmern, ihre Körpersprache für kurze Zeit tatsächlich charismatischer aussehen zu lassen. Doch bereits beim Mittagessen verfallen sie in alte Muster zurück - und ein paar Tage später ist von der neuen, antrainierten Körpersprache nichts mehr zu sehen. **Die Körpersprache von außen verändern zu wollen, ist also zu kurz gegriffen.**

Dieses Buch verfolgt einen neuen Ansatz: Lass uns deine Körpersprache als das Ergebnis deiner inneren Glaubenssätze betrachten! Die Hauptthese des Buches lautet: **Wenn wir bestimmte Glaubenssätze und unsere innere Haltung verändern, dann verändert sich unsere Körpersprache dauerhaft zum Positiven.** So betrachtet, ist die Körpersprache ein Ausdruck des Selbstwertes und der eigenen Werte. Dabei hilft uns deine heutige Körpersprache, deinen Selbstwert und deine Glaubenssätze besser zu verstehen. Natürlich kannst du mit dem Wissen aus diesem Buch auch andere Menschen und deren innere Haltung besser analysieren und beispielsweise erkennen, welches Selbstbild deine Gesprächspartner haben und ob sie dich anlügen.

Ich möchte meine Hauptthese anhand einer Person erläutern, die ich vor Kurzem coachen durfte - David.

Gleich bei der Begrüßung fiel mir sofort auf, dass er sehr kleine und hektische Schritte machte, überdurchschnittlich schnell ging und seinen Kopf ruckartig hin- und herbewegte, während er sprach. Später, im Coaching-Raum angekommen, wurde mir nach wenigen Minuten klar: Seine äußere Hektik ist nichts anderes als der Ausdruck seiner inneren Hektik. David ließ sich in der folgenden Coaching-Stunde die ganze Zeit durch die Benachrichtigungstöne seines Handys stressen. Gefühlt jede Minute erhielt er eine neue Nachricht und sein Blick richtete sich sofort auf das Display seines Smartphones, das er direkt vor sich auf dem Tisch platziert hatte. Dabei warf er bei jedem Benachrichtigungston ein Auge auf die aufpoppende Nachricht. Ich konnte ihm ansehen, wie gern er die Nachricht sofort beantwortet hätte, wäre da nicht unser Coaching-Gespräch gewesen, in dem er mir eröffnete, dass er häufig eine innere Unruhe spüre, ohne aber zu wissen, woher sie komme. David ist ein schönes Beispiel dafür, dass die **innere Haltung** (ich muss sofort alle Nachrichten lesen und darf keine verpassen) und die **äußere Haltung** (hektische Bewegungen und kleine Schritte) stark zusammenhängen. Oder, etwas schöner mit den Worten von Goethe: denn was innen, ist auch außen.

Das klassische Körpersprache-Training ist letztlich nichts anderes als Imagepflege. Menschen besuchen ein Seminar, damit sie nach außen besser wirken - doch denken die wenigsten bei dem Thema Körpersprache daran, ihre Glaubenssätze zu verbessern. Dieses Buch ist eine Einladung, ein paar von den weitverbreiteten Glaubenssätzen aufzulösen, die für eine charismatische Körpersprache hinderlich sind, und damit letztlich **statt einer Imagepflege eine Charakterpflege** zu betreiben. Der Vorteil, an seiner inneren Haltung zu arbeiten, liegt

nicht nur darin, dass die Veränderungen der Körpersprache zum Positiven *dauerhaft* sein werden. Er liegt auch darin, sich in seinem Körper wohler zu fühlen und den gesteigerten Selbstwert authentisch nach außen auszustrahlen.

Wie ist dieses Buch aufgebaut? Aus Erfahrung weiß ich, dass Leserinnen und Leser (im Folgenden verwende ich in zufälliger Abfolge die weibliche und männliche Form, wobei immer Menschen jeglichen Geschlechts angesprochen sind) heutzutage sehr ungeduldig sind und schnelle Tipps haben möchten. Deswegen beginnt das Buch mit den *zehn Geboten für eine charismatische Körpersprache*. Dieser Abschnitt gibt dir sofort einige Antworten auf die Frage, welche limitierenden Glaubenssätze zu einer uncharismatischen Körpersprache führen. Anschließend kommen wir zu dem Thema Selbstwert und der Frage, wie wir es schaffen, innere Stärke zu besitzen und diese auch nach außen auszustrahlen. Im darauffolgenden Abschnitt geht es dann um das sagenumwobene *Charisma* und wie du es in dir kultivieren kannst. Anschließend gehen wir auf das spannende Thema ein, wie du durch deine Körpersprache auf deine Innenwelt Einfluss nehmen kannst. Im vorletzten Abschnitt möchte ich dir zeigen, wie du Lügner entlarven kannst, bevor wir im letzten Abschnitt ausführlich darüber sprechen, wie du durch ein sogenanntes *Gestik-Vokabular* und durch magische Gesten deine Inhalte körpersprachlich besser veranschaulichen kannst.

## **B. Charismatische Körpersprache ist Einstellungssache**

Du spürst bereits, dass zwischen deinem Seelenleben und deiner Körpersprache eine enge Beziehung besteht. Warum sonst würdest du ein Buch mit dem Titel «Die Körpersprache als Spiegel deiner Seele» in den Händen halten? Was dich wahrscheinlich überraschen wird, ist die Tatsache, wie viel deine Einstellungen zu dir und zu der Welt mit deiner Körpersprache zu tun haben. Ich möchte dir deswegen gleich zu Beginn die zehn Gebote für eine charismatische Körpersprache vorstellen und erläutern, welche innere Haltung hinter jedem Gebot steht. Du wirst gleich viel besser verstehen, warum und inwiefern deine äußere Haltung der Ausdruck deiner inneren Haltung ist.

# **1) Zehn Gebote für eine charismatische Körpersprache**

## **- und die inneren Glaubenssätze dahinter**

Mittlerweile blicke ich auf über 15 Jahre Erfahrung als Kommunikationstrainer zurück und habe unzählige Teilnehmer und ihre Körpersprache in meinen Seminaren beobachtet. Dabei treten immer wieder dieselben körpersprachlichen Phänomene auf, die ich im Folgenden für dich analysieren möchte. Es ist viel nachhaltiger, an seiner inneren Haltung und seinen Glaubenssätzen zu arbeiten, um die eigene Körpersprache nachhaltig zu verbessern. Doch was sind nun die zehn Gebote der charismatischen Körpersprache? Und welche innere Haltung versteckt sich hinter jedem von ihnen?

## **Erstes Gebot: Dein Blickkontakt verrät deinen Blick auf die Welt!**

**«Um klar zu sehen, genügt oft ein Wechsel der Blickrichtung.»**

- Saint-Exupéry -

Ein ruhiger, offener und vorurteilsfreier Blick ist eine Seltenheit. Gleichzeitig ist ein guter Blickkontakt das Wichtigste an einer charismatischen Körpersprache. Das kannst du schon daran sehen, dass Menschen sich - wenn sie miteinander reden - die meiste Zeit in die Augen schauen (wollen). Die Augen und der Blick eines Menschen sind, wie gesagt, ein offenes Tor in seine Seele. Man kann auch ganz rational argumentieren, dass an den Augen des anderen seine innere Haltung abgelesen werden kann. Was für den anderen gilt, gilt natürlich auch für dich: An deinem Blickkontakt kann der andere deine Haltung zum Gesagten ablesen. Im Folgenden möchte ich dir die häufigsten Fehler beim Blickkontakt aufzeigen und gleichzeitig die dahinterstehenden ungünstigen Glaubenssätze analysieren. Wenn du verstehst, welche innere Haltung hinter einem Blickkontakt steht, wirst du die Fehler eher vermeiden können.

## **a) Sprecherin springt mit ihrem Blickkontakt hin und her**

Wenn ein Mensch nervös ist, springt er mit seinem Blick – beispielsweise in einem Meeting – sekundenschnell von Gesprächspartner zu Gesprächspartner, ohne den Anwesenden das Gefühl zu geben, dass er sie wirklich anschaut. Das Lampenfieber und die Angst vor der Bewertung führen dazu, dass der Sprecher sich nicht traut, mit dem Blick bei jedem Zuhörer ein paar Sekunden zu verbleiben und zu beobachten, wie das Gesagte ankommt. Das Gleiche gilt natürlich auch für Einzelgespräche, bei dem der Blick nur Millisekunden bei dem Gesprächspartner verbleibt, bevor er im Raum umherwandert.

Zunächst gilt: Wer Angst empfindet, kann nicht charismatisch wirken. Die Angst eines Menschen findet eine *Verkörperung* in seinem Gesicht, seiner Körperhaltung und seinen Bewegungen. Ein charismatischer Mensch hingegen ist selbstbewusst, weswegen es ihm leichtfallen wird, einen ruhigen, offenen und vorurteilsfreien Blick an den Tag zu legen. Wie genau man seinen Selbstwert verinnerlicht, wirst du im Kapitel nach diesem Kapitel erfahren. So viel aber schon einmal vorab: Ein selbstbewusster und charismatischer Mensch möchte ganz genau wissen, wie das, was er sagt, bei seinen Zuhörern ankommt. Sein Glaubenssatz lautet nämlich wie folgt:

*«Man kann den Blickkontakt dafür nutzen, um sofort Feedback von den Gesprächspartnern zu erhalten, und möglicherweise einzelne skeptische Blicke der Zuhörer dafür nutzen, um ihnen eine Rückfrage zu stellen oder die eigene Argumentation zu vertiefen.»*

Nicht nur ein Gespräch, sondern sogar eine Präsentation ist für einen charismatischen Menschen immer ein Dialog:

Die Präsentierende spricht und führt ihre Gedanken verbal aus, während die Zuhörenden nonverbal, also mit ihrer Körpersprache, auf das Gesagte antworten – die eine mit einem überraschten Gesichtsausdruck, der andere mit nickender Zustimmung und ein Dritter mit gelangweiltem Blick aus dem Fenster. Da man bekanntlich nicht *nicht* kommunizieren kann und jeder von uns konstant mindestens mit seiner Körpersprache kommuniziert, wird ein charismatischer Mensch diese Botschaften der Zuhörer gern aufnehmen, verarbeiten und dementsprechend seine Präsentation daraufhin anpassen. Für ihn ist der konstante Blickkontakt also nicht ein oberflächlicher Ausdruck von Selbstbewusstsein und Kompetenz, den er nach außen transportieren möchte. Für ihn ist der konstante Blickkontakt ein Mittel, um seine Botschaften noch effektiver seinem Publikum zu vermitteln. Deswegen wird der charismatische Mensch nur im Notfall auf seine Notizen schauen, um den Blickkontakt zum Publikum möglichst selten abreißen zu lassen. Diese innere Haltung führt also dazu, dass ein Charismatiker nicht mit seinem Blickkontakt hin- und herspringt.



## **b) Sprecherin schaut meist auf Notizen oder Slides**

Sicherlich hast du bereits hunderte Male das Phänomen beobachtet, dass Menschen bei einer Präsentation häufig oder sogar die meiste Zeit auf ihre eigenen Notizen oder PowerPoint-Slides schauen. Darin spiegelt sich zum einen die Angst vor der Bewertung durch das Publikum wider, zum anderen die *mangelnde Vorbereitung sowie die Angst, einen Fehler zu machen*. Im Gegensatz dazu wird ein charismatischer und selbstbewusster Mensch seinen Blick die meiste Zeit auf sein Publikum richten und es nicht nötig haben, ständig abzulesen.

Die innere Haltung eines charismatischen Menschen diesbezüglich ist: *«Ich kann meine Überzeugungen frei äußern und werde meine Gedanken bereits vor meiner Präsentation oder meinem Redebeitrag ordnen.»* Als Coach habe ich nicht selten beobachtet, dass eine Kundin sich erst ein paar Tage vor einer wichtigen Präsentation Gedanken darüber macht, was sie sagen möchte. Die schlechte Vorbereitung sieht man dieser Person sofort an. Statt wenigstens die Einleitung und den Schlussappell frei zu sprechen, klammert sie sich an ihre Notizen oder Slides und verpasst auf diese Weise den so wichtigen Blickkontakt zum Publikum.

Wenn man hingegen die Zeit seiner Zuhörer respektiert, möchte man diese nicht verschwenden und schnell auf den Punkt kommen. Diese innere Haltung führt zu einer besseren Vorbereitung und mehr Selbstsicherheit beim Vortrag. Die bessere Vorbereitung führt auch dazu, dass man seltener auf seine Notizen schauen muss und länger den Blickkontakt zu seinen Gesprächspartnern halten kann. Hingegen führt der ungünstige Glaubenssatz *«Wird schon*

*irgendwie klappen mit der Präsentation!» dazu, ständig ablesen zu müssen.*

Übrigens: Wenn du dich für deine nächste Präsentation rhetorisch aufrüsten möchtest, findest du 44 wirksame Rhetorik-Tipps hier: [44tipps.argumentorik.com](http://44tipps.argumentorik.com).

JETZT SCANNEN!



### **c) Sprecher schaut meist auf das Alphatier**

Bestimmt kennst du auch das Phänomen, bei dem der Sprecher die wichtigste Person im Raum am längsten anschaut. Das ist bei internen Meetings meist die Führungskraft oder bei externen Vorträgen ein Ehrengast oder die wichtigste Kundin. Welche innere Haltung spiegelt sich in dieser Körpersprache wider? Es ist offensichtlich: Ein solcher Sprecher denkt hierarchisch und nimmt nicht bewusst wahr, dass er durch den ständigen Blickkontakt auf das Alphatier die anderen Zuhörer isoliert.

Eine charismatische Sprecherin würde dagegen niemals ihre Zuhörer desintegrieren, sondern allen Anwesenden einen ähnlich großen Anteil ihres Blickkontakts und damit ihrer Aufmerksamkeit zukommen lassen. Dieses demokratische und respektvolle Verständnis vom Umgang mit den Mitmenschen spiegelt diese innere Haltung wider: *«Alle Menschen sind, unabhängig von ihrem Status, gleich zu behandeln.»* Vielleicht hast du unbewusst ein hierarchisches Weltbild und würdest in einem Meeting ebenfalls die wichtigste Person im Raum am längsten anschauen. Ist das so?

Selbst wenn dein bisheriger Blickkontakt nicht gleichmäßig auf alle Zuhörer verteilt ist, kannst du beim nächsten Meeting bewusst darauf achten, allen Menschen etwa gleich lang deine Aufmerksamkeit durch einen offenen Blick zu schenken. Schließlich würdest du dir ja auch wünschen, von einem anderen Menschen mit ausreichend Blickkontakt wertgeschätzt zu werden – auch, wenn du nicht das Alphatier bist.

#### **d) Sprecherin schaut meist auf die, die ihr zustimmen**

Ebenfalls ungünstig ist es, als Sprecherin nur auf diejenigen Menschen zu schauen, die ihr zustimmen oder sympathisch erscheinen. Zwar steigert man möglicherweise die gegenseitige Sympathie zu jenen Menschen noch mehr, doch werden die Kritiker dadurch erst recht noch kritischer auf das Gesagte reagieren. Die innere ungünstige Einstellung, die hinter einem solchen Verhalten steht, ist die folgende: *«Ich bin zustimmungsbedürftig und habe Angst vor Ablehnung, weswegen ich nur diejenigen Menschen anschau, die mir die Zustimmung geben.»*

Ein charismatischer Mensch würde dagegen auch seinen stillen Kritikern ausreichend Blickkontakt zukommen lassen. Erstens, weil er sie dadurch in seinen Vortrag integriert und als Teilnehmende anerkennt. Zweitens, weil er an ihrer Mimik genau beobachten kann, mit welchen Argumenten sie nicht einverstanden sind. Eine charismatische Person ist gemäß ihrer inneren Einstellung immer offen für konstruktive Kritik und weiß, dass sie nicht allwissend ist. Es ist ja durchaus denkbar, dass die Menschen, die sie kritisch beäugen oder bei einem einzelnen Argument mit dem Kopf schütteln, mit ihrer Kritik durchaus recht haben könnten. Daher wird sie der Kritik offen gegenüberstehen und die Zuhörer nach ihrer Präsentation sogar aktiv auffordern, offen Kritik zu äußern. Du siehst also auch hier: Wohin der Blickkontakt beim Gespräch oder bei einer Präsentation wandert, ist Einstellungssache!