

# Das ABC der Körpersprache

Nicht nur das, was Sie sagen, sondern auch das, was Sie nicht sagen, beeinflusst, wie Ihre Mitmenschen Sie wahrnehmen. Ob man Sie für sympathisch, selbstbewusst, arrogant oder furchteinflößend hält, wird maßgeblich durch Ihre Mimik und Gestik ausgedrückt.

Trotzdem unterschätzen immer noch viele Menschen die Wirkung von Körpersprache. Das liegt daran, dass die Signale, die unser Körper sendet, größtenteils unbewusst wahrgenommen werden. Innerhalb von wenigen Sekunden entsteht ein erster Eindruck unseres Gegenübers, dabei ist es häufig irrelevant, was gesagt wurde. Worte sind beim ersten Eindruck zweitrangig.

Sich dieser Tatsache bewusst zu sein und um die eigene Wirkung nach außen zu wissen, ist notwendig, um beruflich erfolgreich zu sein. Die folgenden Tipps in ABC-Form können Ihnen daher bei der Reflexion Ihrer Körpersprache und der Ihrer Mitmenschen behilflich sein.

## Augenkontakt

Die Augen gelten als Fenster zur Seele. Sie verraten dem Gegenüber viel über Ihre aktuelle Gefühlslage. Wer seinem Gegenüber offen und ruhig ins Gesicht schaut, weckt dessen Vertrauen. Im Gespräch wird dadurch Respekt und Interesse signalisiert. Wenn Sie jemanden beispielsweise von Ihrer Meinung oder Ihrem Vorschlag überzeugen wollen, wird Ihnen das nicht ohne Augenkontakt gelingen. Dadurch, dass Sie Ihrem Gegenüber in die Augen schauen, signalisieren Sie auch, dass Sie keine Angst haben und sich nicht verstecken müssen. Bewerber sollten verstärkt darauf achten.

## Begrüßung

In Deutschland beginnt in der Regel jede geschäftliche Begegnung mit einem Händedruck und markiert den ersten Körperkontakt zueinander. Die Art des Händedrucks sagt bereits viel über die dahinterstehende Person aus. Fühlt er sich kalt und schlaff an, wird Ihnen Ihr Gegenüber nur schwerlich glauben, dass Sie ein Macher sind. Optimal ist ein warmer und kräftiger Händedruck. Ergreifen Sie die ganze Hand und nicht nur den vorderen Teil. Diese Geste lässt sich wunderbar im privaten Umfeld mit Freunden und Verwandten üben.

## Chef

Fragen Sie sich auch manchmal, was Ihr Chef denkt? Sein Körper verrät ihn. Hier einige Gesten zur Orientierung:

- Er reibt sich die Hände = Er ist mit Ihrer Arbeit zufrieden.
- Er verschränkt seine Arme im Gespräch oder stützt Sie in die Hüfte = Damit drückt er Skepsis aus.
- Er spielt mit dem Stift oder mit dem Smartphone = Kann Langeweile oder Ungeduld signalisieren

Weitere Warnzeichen finden Sie [hier](#).

# Das ABC der Körpersprache

## Distanz

Lassen Sie Ihrem Gegenüber genügend Freiraum. Circa eine gestreckte Armlänge wird in unserem Kulturkreis als angenehm empfunden. Egal, ob Sie stehen oder sitzen, näher sollten Sie Ihrem Gesprächspartner nicht kommen, da Sie sonst in den persönlichen Bereich Ihres Gegenübers eindringen. Dadurch fühlt sich dieser bedrängt und unwohl.

## Emotion

Sie strahlen das aus, was Sie empfinden. Ein Mensch tritt anders auf, wenn er glücklich oder traurig ist. Wenn Sie zum Beispiel einen wichtigen Kunden von Ihrem Produkt überzeugen wollen, müssen Sie selbst positive Gefühle für dieses Produkt haben. Ansonsten wird es Ihnen nicht gelingen Begeisterung für das Produkt auszulösen.

## Furcht

Bei Angst weiten sich die Pupillen. Der gesamte Körper spannt sich an und ist zur Flucht bereit. Manche klammern sich zusätzlich mit den Füßen am Stuhlbein fest oder ziehen den Kopf merklich ein. Frauen tendieren bei Angst dazu die Arme zum Schutz um ihren Körper zu schlingen. Ihre Stimmfrequenz erhöht sich merklich.

## Gelassenheit

Ruhe und Gelassenheit können Sie nur ausstrahlen, wenn Sie sich wohlfühlen. Schnelle, hektische Bewegungen verraten Ihrem Gegenüber Ihre Anspannung. Vor allem Ihre Hände und Ihr Gesichtsausdruck spielen eine wichtige Rolle. Nehmen Sie zum Beispiel in einem Gespräch eine lockere Sitzhaltung ein und lassen Sie die Hände entspannt auf den Armlehnen oder vor Ihnen auf dem Tisch liegen.

## Haltung

Die Grundregel ist: Machen Sie sich groß. Bauch rein, Schultern zurück und Brust raus. Schultern, die nach vorne gekippt sind und so zu einem Katzenbuckel führen, vermitteln wenig Selbstvertrauen und Ratlosigkeit. Eine gerade Körperhaltung hingegen, drückt Standfestigkeit und Selbstsicherheit aus. Sie wollen den Eindruck vermitteln, dass kein rauer Wind Sie einfach so umpusten kann.

## Interesse

Interesse an der der aktuellen Situation signalisieren Sie dadurch, dass Sie sich im Jetzt befinden und Ihre Aufmerksamkeit auf den Moment lenken. Sie schauen nicht verträumt aus

# Das ABC der Körpersprache

dem Fenster, Ihr Blick ist nicht abwesend oder in Ihr Smartphone vertieft. Im Gespräch neigen Sie Ihren Oberkörper von Zeit zu Zeit leicht nach vorne.

## Jähzorn

Wut zeichnet sich sehr deutlich in der Gesichtspartie ab. Wenn Sie zornig sind verkrampfen sich Ihre Gesichtszüge. Die Augenbrauen sind zusammengezogen und die Partie um die Augen herum ist verkniffen. Der Blick ist eindringlich und Sie haben das Gefühl, dass Ihr Gegenüber Sie damit durchbohren könnte. Die Stimme ist deutlich lauter als sonst, bei manchen Menschen bebt sie sogar. Eine typische Geste ist es im Gespräch auf den Tisch zu hauen.

## Konkurrenz

Dominante Menschen haben ein machtvolleres Auftreten. Ihre Sitzhaltung ist breitbeinig und Sie beanspruchen ganz natürlich viel Raum für sich. Ihre Gesten sind weit und ausladend. Ihr Gang ist zielstrebig und Ihr Händedruck ist fest. Sie sind die Leitwölfe und Alphatiere einer Firma. Ihr Auftreten wirkt teilweise einschüchternd und ist hinderlich in Momenten, in denen es auf Empathie ankommt. Wie solche Power-Posen aussehen, zeigen wir Ihnen [hier](#).

Doch Dominanzgesten können auch schnell arrogant wirken. Hochgezogene Augenbrauen, gespitzte Lippen oder ein nach oben geneigter Kopf wirken überheblich und sind in Bewerbungsgesprächen ein echter [Sympathiekiller](#).

## Lächeln

Wer lächelt, nimmt sein Gegenüber für sich ein. Ein ehrliches Lächeln lässt Sie sofort sympathisch wirken. Aber nur, wenn Ihre Augen mitlachen. Lächelnde Personen wirken einladender auf ihre Mitmenschen und werden eher angesprochen. Auch bei einer Präsentation oder einer Rede hilft es Ihnen, wenn Sie vor Ihrem Vortrag in die Runde lächeln. Damit nehmen Sie Ihr Publikum von Anfang an für sich ein.

## Motivation

Auch wie motiviert Sie sind, verrät Ihr Körper. Ein dynamischer Gang und große Schritte signalisieren Tatendrang. Gehen Sie federnd und leichten Schrittes merkt man Ihnen an, dass Sie einer Sache positiv gesinnt sind. Hängen Sie stattdessen kraftlos in Ihrem Stuhl, malen auf einem Block oder spielen an etwas rum, zeigt das Lustlosigkeit und Desinteresse.

## Nachahmung

Im Gespräch spiegelt der Mensch unbewusst sein Gegenüber. Es dient dem Sympathieaufbau und suggeriert Übereinstimmung. Spiegelt jemand das eigene Verhalten, fühlt man sich

# Das ABC der Körpersprache

automatisch akzeptiert und geschmeichelt. Greift Ihr Gegenüber im Gespräch beispielsweise nach dem Wasserglas oder lehnt sich zurück, können Sie diese Gesten imitieren.

## Offenheit

Offenheit beginnt mit einer einladenden, unverkrampften Körperhaltung. Sie signalisieren, dass Sie offen sind fürs Gespräch und Interesse daran haben, was der andere zu sagen hat. Die Handflächen sind dabei geöffnet und zeigen nach oben. Verschränken Sie hingegen die Arme vor der Brust und wenden Ihren Körper ab, signalisieren Sie damit, dass Sie in Ruhe gelassen werden möchten.

## Pokerface

Ein ausdrucksloses Gesicht oder eine versteinerte Mimik wirken unsympathisch. Sie verschließen sich dadurch vor Ihrem Gegenüber. Sie zeigen damit, dass Sie nicht wollen, dass der andere weiß, was in Ihnen vorgeht. Dadurch verunsichern Sie Ihr Gegenüber. Häufig ist ein ausdrucksloses Gesicht auch ein Schutzmechanismus. Wurde man zum Beispiel stark vom Chef kritisiert, möchte man ihm nicht zeigen, wie verletzt man durch seine Worte ist.

## Qual

Besonders für schüchterne Menschen ist es eine Qual vor einer großen Gruppe vorzutragen oder zu sprechen. Das Gefühl des Gequälteins wirkt sich automatisch auf Ihre Haltung und Ihre Mimik aus. Typische Symptome sind das Überschlagen der Stimme oder rote Flecken auf der Haut. Man merkt Ihnen an, dass Sie sich unwohl fühlen.

## Ratlosigkeit

Viele Menschen stützen ihren Kopf in die Hände oder reiben sich die Schläfen, wenn Sie nicht weiter wissen. Damit zeigen sie Anstrengung und Überforderung. Einige beißen sich auf die Lippe oder verlagern ihr Gewicht immer wieder von einem Bein auf das andere. Ihr Blick sucht den Raum ab und sagt: Bitte hilf mir.

## Selbstbewusstsein

Selbstbewusste Menschen zeigen Präsenz. Sie verstecken sich nicht hinter ihren Unterlagen oder machen sich klein. Sie sprechen mit einer kräftigen und überzeugten Stimme. Ihr Blick ist nicht gesenkt, sondern hält dem des Gegenübers stand.

# Das ABC der Körpersprache

## Traurigkeit

Eine Person, die traurig ist, wirkt in sich zusammengesackt. Ihr Kopf ist gesenkt und sie lässt die Schultern hängen. Sie wirkt kraftlos und weicht anderen Menschen mit Ihrem Blick aus. Ihre Augen sind glasig und wirken abwesend.

## Unsicherheit

Besonders wenn eine Situation neu und mit Stress verbunden ist, neigen viele Menschen dazu, Ihre Unsicherheit durch nervöse Gesten auszudrücken. Diesen Menschen merkt man an, dass Sie sich unwohl fühlen und verängstigt sind. Ihre Bewegungen sind unruhig und hektisch. Wohin mit den Händen? Wie stelle ich am besten meine Beine? - unentwegt rattert es im Kopf. Heraus kommen folgende Gesten und Bewegungen:

- Mit dem Fuß wippen
- Häufiges Blinzeln
- Mit Haarsträhnen spielen
- Auf dem Stuhl hin- und herrutschen
- Mit Gegenständen, wie Ringen, Ketten oder Kugelschreibern spielen
- Auf der Lippe oder auf den Fingernägeln rumkauen

## Vertrauen

Vertrauen ist die Basis jeder Arbeitsbeziehung. Es hält Teams zusammen, beflügelt Arbeitsleistung und strahlt nach außen. Zu vertrauen bedeutet, sich verwundbar zu machen. Innere Gelassenheit ist notwendig, um das Risiko, dass die eigenen Erwartungen nicht erfüllt werden, einzugehen.

## Widersprüche

Ihr Körper verrät Sie, wenn das, was Sie sagen und das, was Sie denken nicht übereinstimmt. Das passiert häufig dann, wenn Sie das Gefühl haben nicht äußern zu können, was Ihnen durch den Kopf geht. Grund hierfür kann die Angst sein, sich selbst oder Ihrem Gegenüber zu schaden. Wenn Ihr Chef zum Beispiel gerade in eine Aufgabe vertieft ist und Sie schneien mit einem dringenden Anliegen in sein Büro. Eigentlich hat er keine Zeit, doch er möchte Sie trotzdem nicht abweisen. Deswegen sagt er: Ja, ich habe ein paar Minuten Zeit. Doch gleichzeitig schaut er immer wieder verstohlen auf die Uhr oder klopft ungeduldig mit dem Stift auf den Schreibtisch. Seine Körpersprache verrät die Wahrheit.

# Das ABC der Körpersprache

## X-fach

Es gibt manche Menschen, die von Natur aus selbstsicher auftreten. Der Rest muss sich ein selbstbewusstes Auftreten mühsam antrainieren. Es bedarf einiger Übung vor dem Spiegel und der Bewusstwerdung von unterschwelligen Signalen der Nervosität, die es auszuschalten gibt.

## Yourself

Das allerwichtigste bei der Körpersprache ist, dass Sie nicht versuchen jemand zu sein, der Sie nicht sind. Nur eine authentische und natürliche Körpersprache macht Sie glaubhaft. Unnatürliche Gesten, die nicht zu Ihrer Persönlichkeit passen, werden von Ihrem Gegenüber sofort entlarvt. Es geht nicht nur darum an Mimik und Gestik zu arbeiten, sondern an der inneren Haltung.

## Ziel

Ziel ist das, was Sie sagen und die Art, wie Sie sich verhalten, in Einklang zu bringen. Sie wollen sowohl mit Ihren Worten als auch mit Ihrer Körpersprache die gleiche Botschaft transportieren.

Doch Vorsicht ist geboten bei der Interpretation der Körpersprache Ihres Gegenübers. Körpersprache sollte immer im Kontext der Situation und der Kultur Ihres Gegenübers gesehen werden.