

Körpersprache

Karl-Heinz Wagner

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 ?

Verhalten, Arm- und Beinhaltung, Ausdruck der Augen, Mundwinkel oder Hände verrät unsere Gedanken, Seelenleben, Ängste und Begierden. Auch Eigenschaften wie Körperfülle, Kleidung, Stimme, Frisur und sogar manche Details des Gesichts sind Informationsquellen, aus denen man bis zu einem ungewissen Grade 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 Verstand oder 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.

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.

Körpersprache wird immer subjektiv gesehen (Beispiel Weintraube)

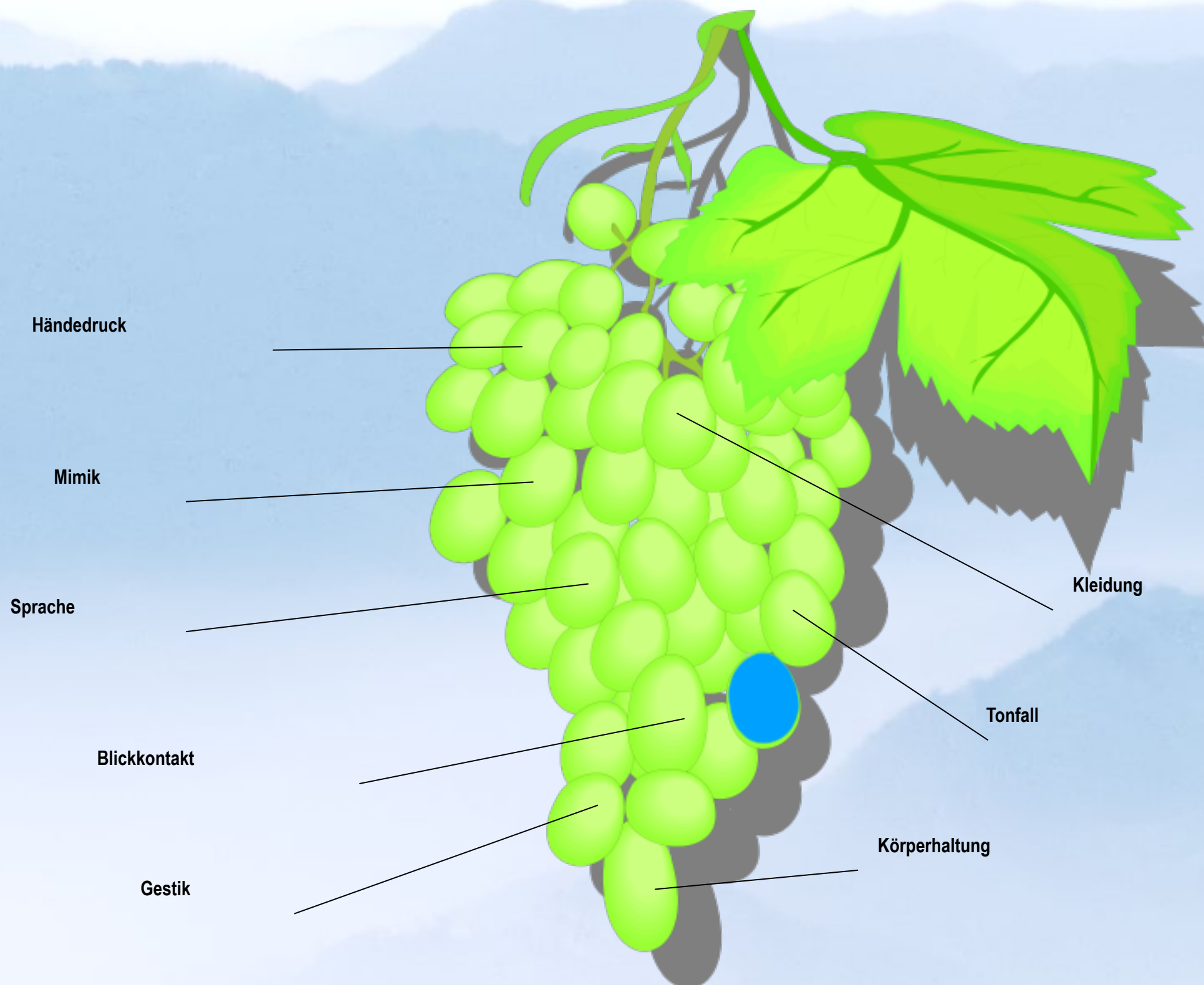
Ich möchte den Zustand dieser Traube prüfen
(süß, sauer, reif etc.).

Zufällig erwische ich eine „faule“ Beere und schließe daraus:

Die ganze Traube ist faul !

Ist diese Feststellung richtig ? - FALSCH

So wie hier einzelne Beeren nicht den Gesamtzustand der Traube repräsentieren, so ist ein Händedruck oder ein erste Geste nicht das alleinige Merkmal, das auf die Person (Charakter etc.) Rückschlüsse zuläßt.



Körpersprache

Was ist Körpersprache ?

Jede Bewegung des Körpers, die von einem Menschen benutzt wird (bewußt oder unbewußt), um anderen emotionale Botschaften zu senden.

Wie funktioniert Körpersprache ?

- ◆ Psychische Vorgänge beeinflussen Körperhaltung und Körperfunktion.
- ◆ Körperhaltung und Körperausdruck beeinflussen Emotionen.

Körpersprache

Wo nützt Körpersprache in der Praxis ?

Wir können Hinweise finden für:

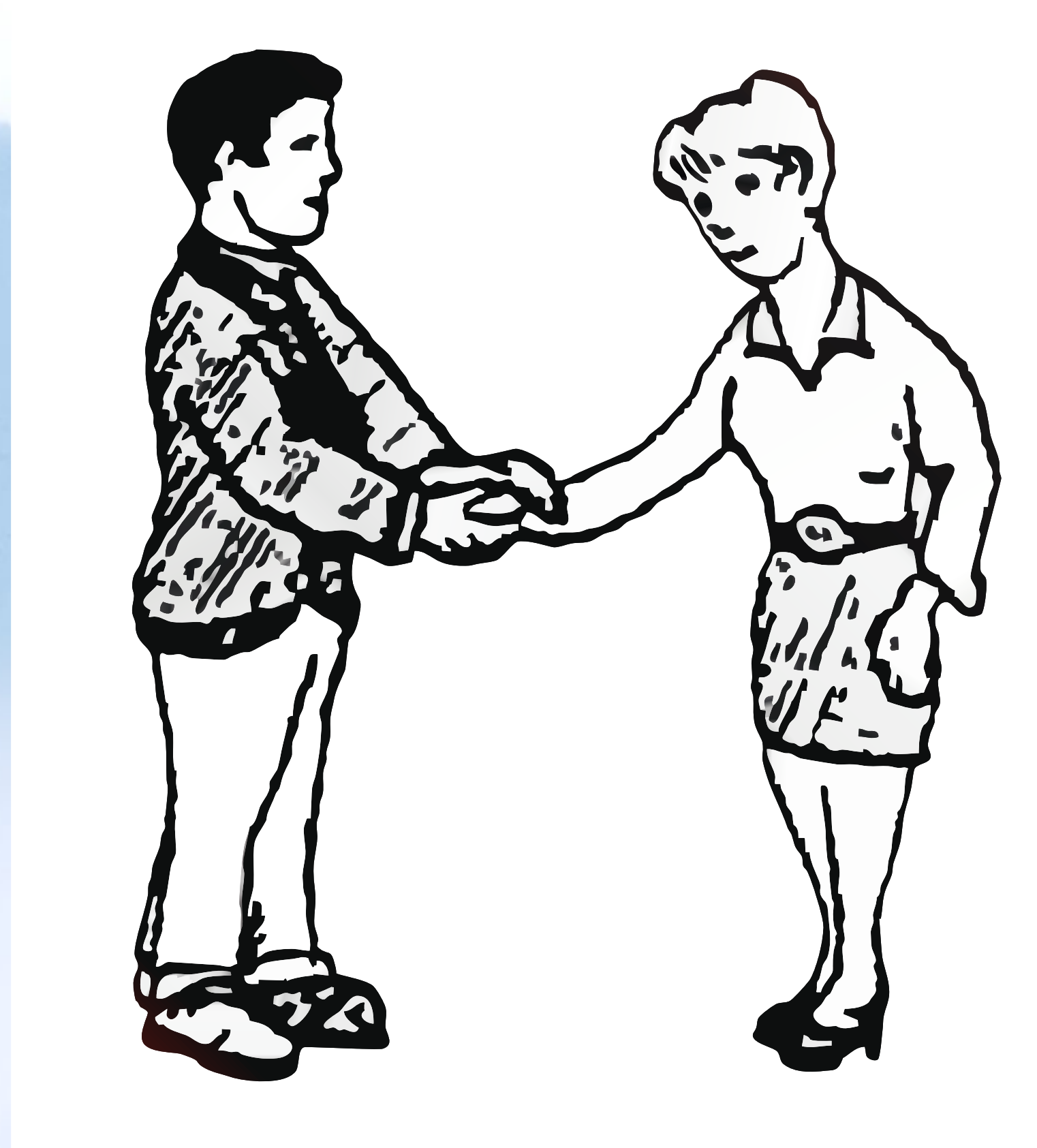
- ◆ Eintritt, Dauer und Ende von Übereinstimmungen
- ◆ Täuschungen = Auseinanderfahren von Wort und Körpersprache
- ◆ Zustimmung/Ablehnung, Sicherheit/Unsicherheit, Interesse/Desinteresse
- ◆ Die Rollenverteilung unserer Gesprächspartner untereinander

Wie können wir die Erkenntnisse der Körpersprache nutzen ?

- ◆ Jede Änderung der Körperhaltung sorgfältig beobachten
- ◆ Jede Änderung in Beziehung setzen zu anderen „Signalgebern“ (Kopf, Arme, Hände, Rumpf, Bein, Füße)
- ◆ Jede Änderung in Beziehung setzen zum gesprochenen Wort.

Nonverbale Kommunikation

Die Begrüßung



Der Beidhändige:

Der Typ, der gleich mit zwei Händen zugreift.

Dieser Griff soll eine doppelte Portion Herzlichkeit vermitteln.

Tatsächlich ist der Beidhänder ausgesprochen besitzergreifend.

Leistungsbereitschaft und Motivation

Leistungsbereitschaft und Motivation
(Rapport, Kontext, Frage- und Beeinflussungstechnik)



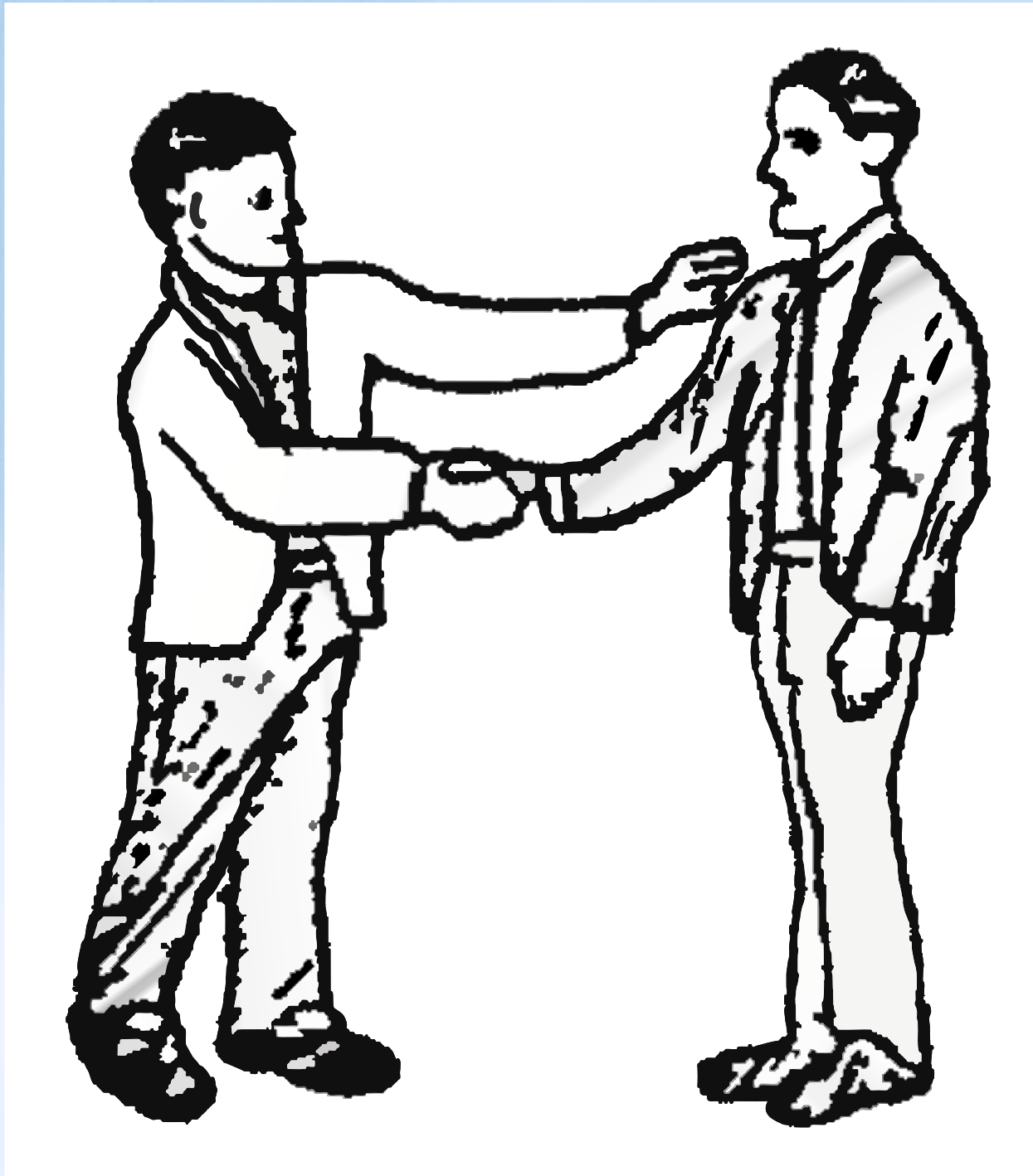
Mitarbeiter arbeiten in einer für Sie positiven Beziehung zur Führungskraft schneller und effektiver.

Den guten Kontakt zwischen den Menschen nennt man Rapport.

Dazu werden Aussehen, Sprache, Körpersprache wie Stimmlage, Gestik, Mimik, Haltung, ... aufeinander abgestimmt.

Vorhandene Ressourcen

Vorhandene Ressourcen
(Ökologiecheck, Wahrnehmung,)



Das Wort Ressource heißt übersetzt "Rohstoff".

Hier meinen wir alle unsere Fähigkeiten, die uns bekannten, aber auch die uns unbekanntes Stärken, die Talente und Neigungen.

Es geht darum, uns diese Fähigkeiten bewusst zu machen und sie optimal zu nutzen.

Signale in der Körpersprache

(mögliche Interpretation)

| | Signale für positive Einstellung | Signale für negative Einstellung |
|-------------------|---|---|
| Oberkörper | <p>Nachahmung der Körperhaltung</p> <p>Zuwenden</p> | <p>Im Stuhl zurückgelehnt</p> <p>Wegdrehen Oberkörper</p> <p>Auftreten</p> <p>Auf Stuhlkante sitzen (Gesprächsende)</p> |
| Kopf | <p>Lächeln</p> <p>Zugeneigter Kopf</p> | <p>Kinn und Lippe nach unten vorgeschoben</p> <p>Vorgeschobener Kopf</p> <p>Kopf und Hände aufgestützt</p> <p>Am Kopf kratzen</p> |

Signale in der Körpersprache

(mögliche Interpretation)

| | Signale für positive Einstellung | Signale für negative Einstellung |
|-------------|--|---|
| Auge | <p>Blickkontakt</p> <p>Blick auf Lippen des Partners</p> | <p>Schmales Auge, Pokerface</p> <p>Gerader, starrer Blick</p> <p>Über Brille schauen</p> <p>Eine Augenbraue hoch</p> <p>Blick zum Ausgang</p> <p>Umherschweifender Blick</p> <p>Fingernagelbetrachtung</p> <p>Blick zur Decke</p> |
| Arme | <p>Geöffnete Arme</p> <p>Handfläche oben</p> | <p>Vor Brust gekreuzt</p> |

Signale in der Körpersprache

(mögliche Interpretation)

| | Signale für positive Einstellung | Signale für negative Einstellung |
|-----------------------|---|---|
| Hände | <p>Handfläche nach oben</p> <p>Handfläche nach unten u.</p> <p>Arm des Partners berühren</p> <p>Beidhändiges Begrüßen</p> | <p>Geballte Faust</p> <p>Auf Partner weisende Zeigefinger</p> <p>Handflächen zum Partner</p> <p>Handflächen nach unten</p> <p>Auf Menschen mit Daumen zeigen</p> <p>Mit Bleistift klopfen</p> |
| Füße und Beine | <p>Geöffnete Knie</p> <p>Füße fest am Boden</p> | <p>Übereinander geschlagen</p> <p>Zusammengepreßte Knie</p> <p>Wegweisen der Beine</p> <p>Fuß wippen</p> |

Nonverbale Signale

(Beispiel Sitzpositionen)

Freundlich über Eck

Die günstigste Verhandlungsposition. Hier ist die Atmosphäre entspannt und freundschaftlich. Das hat etwas mit der Freiheit der Blickrichtung zu tun. Der Blick kann die Augen des Gesprächspartners suchen, kann aber auch ohne weiteres ausweichen.

Auge in Auge

Schon fast eine Konkurrenzsituation.

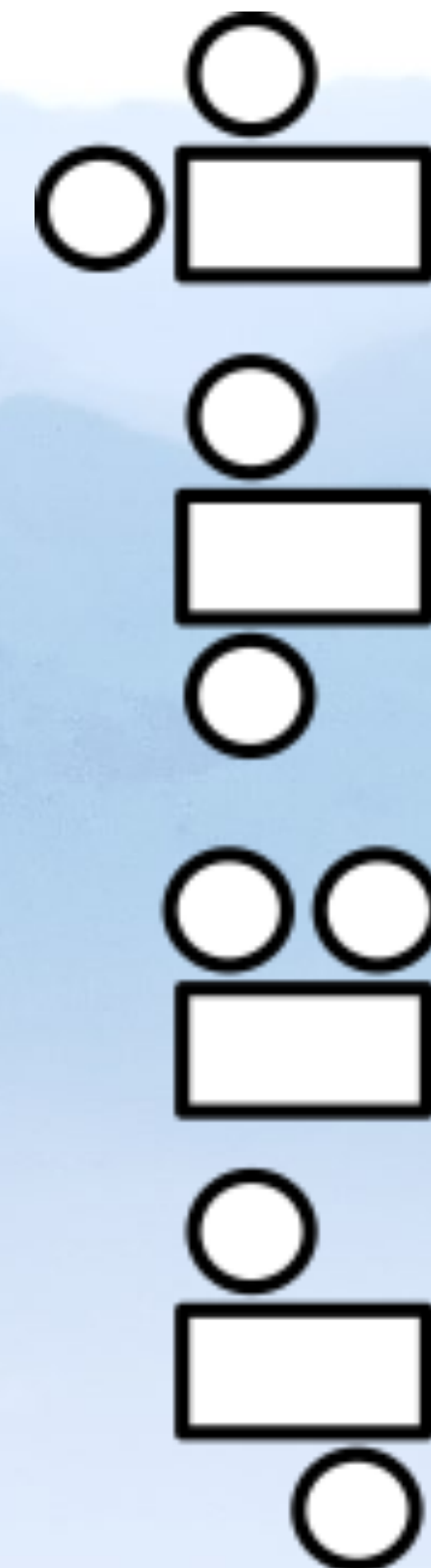
Wer sich dem anderen so frontal nähert, läßt erkennen, daß er auch eine Auseinandersetzung nicht scheut und daß er es auf Rangkämpfe ankommen lassen will. In dem Gespräch könnte leicht ein feindlicher Unterton aufkommen.

Auf „seiner“ Seite

Wer so sitzt hat die Verhandlungen schon hinter sich. Grundsätzliches ist geklärt, es sind nur noch Einzelheiten zu besprechen. Bitte darauf achten, daß sich der andere nicht eingeeengt fühlt. Rücken Sie ihm zu stark auf die „Pelle“, kann es sein, daß er wie ein Igel die Stacheln ausfährt, wenn es im Gespräch mal kritisch wird.

Kein Interesse

Wer so im „Beifahrersitz“ sitzt, zeigt, daß er eigentlich gar kein Gespräch will. Aus dieser Position heraus lassen sich keine persönliche Beziehungen oder ein Draht zum anderen aufbauen, alles ist zu unpersönlich, zu distanziert. Es entsteht der Eindruck, die Gesprächspartner seien sich unsympathisch oder hätten Angst voreinander.



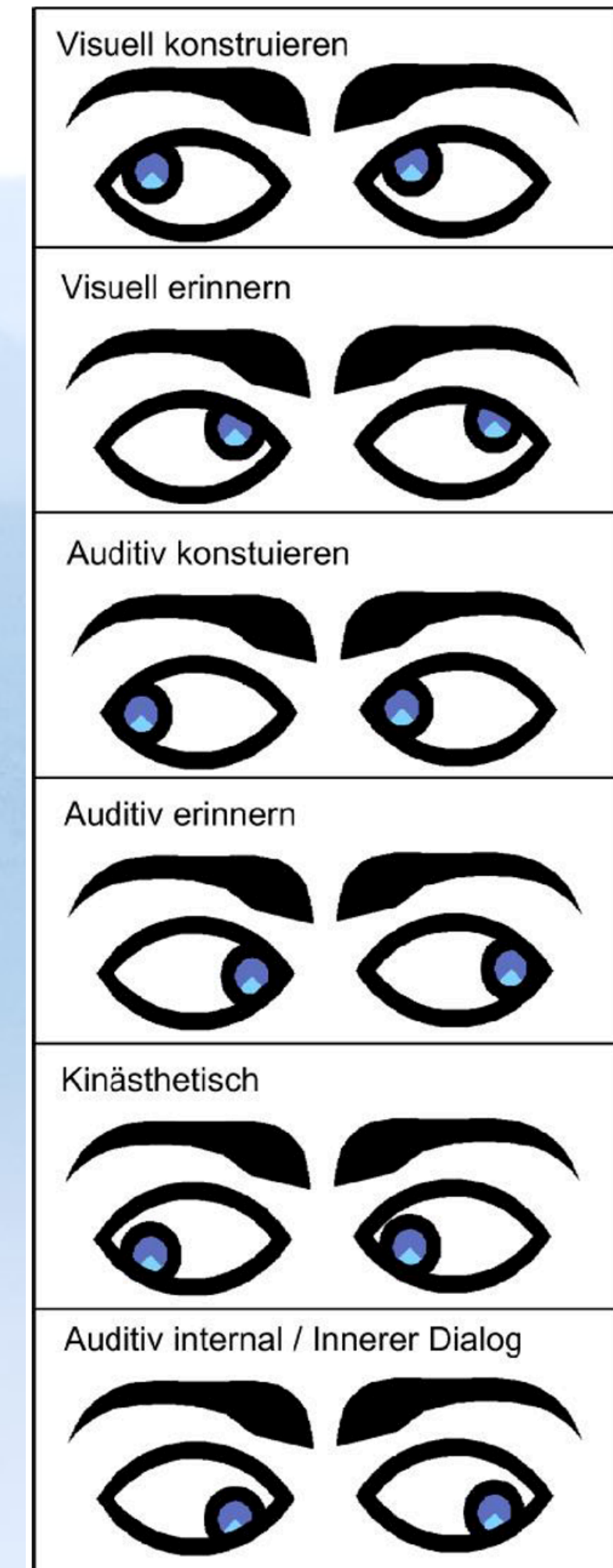
Augenbewegungsmuster

VAKOG

Über die Augenbewegungen können wir Aussagen unseres Gegenübers den Repräsentationssystemen zuordnen.

Dadurch haben wir die Möglichkeit, uns auf unser Gegenüber zu kalibrieren und über das Repräsentationssystem unseres Gegenübers dessen Sichtweise zu verstehen.

Die nun ebenfalls verstärkt vorhandene Möglichkeit des Pacings über die einzelnen Sinneskanäle führt bei der konsequenten Umsetzung zur besseren Verständigung mit dem Gesprächspartner, zu mehr Verständnis füreinander und letztendlich zur besseren Kundenbindung.



Augenbewegungsmuster

VAKOG

Typische Testfragen zu den Augenmustern

- Visuell erinnert:** Welche Farbe hatte Dein erstes Auto?
Was ist der hellste Raum in Deiner Wohnung?
Welches ist der größte Stuhl in Deiner Wohnung?
- Visuell konstruiert:** Wie würdest Du mit grünen Haaren aussehen?
Wie würdest Du mit einer rechteckigen Brille und einem Schnurrbart aussehen?
- Auditiv erinnert:** Bitte höre innerlich die ersten Takte Deines Lieblingsliedes?
Welche Tür in Deiner Wohnung macht die lautesten Geräusche, wenn Du sie öffnest oder schließt?
Welcher Deiner Freunde hat die tiefste Stimme?
- Auditiv konstruiert:** Wie würde es klingen, wenn das Muhen einer Kuh allmählich in Vogelgezwitscher übergeht?
Wie würde es klingen, wenn Du "Hänschen klein ..." begleitet von einer Rockband singen würdest?
Wie würde es klingen, wenn Du innerlich Deinen Namen singst?
- Kinästhetisch:** Bitte fühle die Wärme der Sommersonne in Deinem Gesicht.
Wie würde es sich anfühlen, wenn ein Fuß von Dir in kaltem und der andere in heißem Wasser stünde?
Wie fühlt es sich an, wenn Du sanft mit einer Hand über ein Seidentuch streichst?

Körpersprache (Interpretationshilfen)

Kriterien gezielter Betrachtung

- Haltung:** Hiermit sind alle Bewegungen gemeint die die Körperhaltung verändern, wie etwa wippen auf den Fußballen oder das Überschlagen der Beine.
- Mimik:** Das betrifft alle Erscheinungen im Gesicht und beinhaltet auch psychosomatische Prozesse wie das Blasswerden.
- Gestik:** Dies sind alle Gebärden der Arme und auch Handlungen wie z.B. das Öffnen eines Fensters.
- Abstand:** Gemeint sind Veränderungen in der Distanz zu anderen, wie z.B. unvermittelt einen Schritt zurückzutreten.
- Tonfall:** Hier sind alle Erscheinungen des Sprechens gemeint, die keinen Inhaltlichen Bezug darstellen, wie etwa die Sprachmelodie, Sprechpausen, Lautstärke, Sprachrhythmus usw. Hierzu zählen auch Laute wie Seufzen, Stöhnen oder das Schnalzen mit der Zunge.

Körpersprache

(Interpretationshilfen)

Üben Sie die Verbalisierung solcher Signale z.B. beim Betrachten einer Talkshow, damit Sie diese schnell benennen können. Beobachten Sie sich auch selbst und ordnen Sie Ihre Handlungen den oben genannten Kriterien zu, denn wenn Sie sich Ihrer eigenen Signale nicht bewusst sind, wird es Ihnen schwer fallen, die Signale bei anderen zu registrieren.

Die Interpretation

Beachten Sie, dass grundsätzlich keine körperliche Haltung oder Bewegung eine spezifische Bedeutung hat, denn Sprache und Körpersprache sind immer voneinander abhängig.

Haltung

Man kann von der äußeren Haltung auf die innere Haltung schließen. Der Volksmund sagt: „Er steht mit beiden Beinen im Leben“, oder jemand ist standhaft, dies zeigt sich auch in der körperlichen Haltung eines Menschen. Differenziert werden drei Grundhaltungen: nach vorn geneigt signalisiert Unsicherheit, Neigung nach hinten Überheblichkeit und eine gerade Haltung bedeutet Offenheit. Achten Sie bei der Betrachtung einfach darauf ob der Körperschwerpunkt vor oder hinter dem Becken liegt. Gleiches gilt bei Sitzhaltungen, bei denen z.B. die vorgebeugte Haltung auf der Kante des Stuhles sitzend , als Fluchtposition bezeichnet wird.

Ein interessanter Hinweis ist auch der nach Susmann definierte Nase- Nabel-Kontakt. Sie haben das ganze Interesse ihres Gegenüber, wenn sich Ihnen nicht nur die Nase (Augen), sondern auch der Nabel und damit auch der gesamte Brustraum zuwendet.

Grundsätzlich dürfen Sie davon ausgehen, dass jede plötzliche Veränderung der äußeren Haltung Reflektion der inneren Haltung ist.

Körpersprache (Interpretationshilfen)

Mimik

Hier wird eine Dreiteilung des Gesichtes vorgenommen.

Der Stirnbereich gibt Aufschluss über die Prozesse des Denkens und Analysierens. Die Bildung von waagerechten Stirnfalten zeigt eine stark in Anspruch genommene Aufmerksamkeit an, während senkrechte Stirnfalten andeuten, dass die gesamte Aufmerksamkeit mit hoher Konzentration sich auf etwas oder jemanden richtet.

Das Mittelgesicht bezeichnet den Bereich der Augen, der Nase und der Wangen, inklusive der Oberlippe. Den Augen kommt hierbei die größte Bedeutung zu, denn der Augenkontakt heißt so, weil er als Inhalt den Kontakt hat. Bei Gesprächen ist es also wichtig den Augenkontakt wiederholt aufzunehmen, um die Aufmerksamkeit zu prüfen und zu vermitteln.

Wenn sie in Verhandlungen stehen, vermeiden sie es beim Nachdenken zu oft wegzublicken, denn so können Ihnen wertvolle Signale des anderen nur allzu leicht entgehen.

Der Mund und das Kinn.

Wahrnehmungsbereitschaft wird mit einem leicht oder ganz geöffneten Mund signalisiert, während ein verkniffener Mund mit schmal zusammengepressten Lippen durchaus bedeuten kann, dass man nichts wahrnehmen will. Allerdings kann man die Lippen auch fest zusammenpressen oder darauf beißen, wenn man etwas nicht sagen will. Wie der Volksmund sagt: "Verkneif Dir das!" Und da wir gerade bei Volksweisheiten sind, sagt uns der chinesische Volksmund: "Wer nicht lächeln kann, sollte keinen Laden eröffnen." Dies bedeutet, dass ein Mensch, der nicht lächeln kann, nicht im Reinen mit sich selber ist, nicht zufrieden ist, mit dem was er macht. Das Kinn verfügt über begrenzte mimische Möglichkeiten, ist aber nicht ohne Aussage. Energisches Durchsetzen wird oft begleitet von einem nach vorne gereckten Kinn, bei passivem Genießen wird es eher zurückgezogen.

Alle drei Bereiche des Gesichtes sind nur in Verbindung miteinander aussagekräftig zu interpretieren.

Körpersprache (Interpretationshilfen)

Gestik

„Große Worte, große Gesten.“ So nennt es der Volksmund. Wir betrachten hier die Sprache der Hände, die unterstreichendes Ausdrucksmittel des gesprochenen Wortes ist. Laut Strehle entspricht der Umfang der Gebärden dem lautlichen. Zu großen Gebärden wird auch laut gesprochen. Umgekehrt ist es genauso, die leisen Worte werden auch mit kleinen Gesten untermalt. Je mehr die Emotionen angesprochen werden, desto betonter werden auch die Gesten.

Kongruenz in der Inhalts- und Beziehungsebene sind, wie wir am Anfang gelernt haben, sehr überzeugend. Auffällig wird es erst, wenn die digitalen und analogen Signale inkongruent werden, was uns aber nur die Feststellung dessen erlaubt und noch keine Rückschlüsse auf die Ursache zulässt. Wiedereinmal gilt es zu betonen, die erhaltenen Informationen durch Kontrollfragen zu überprüfen.

Die persönlichen räumlichen Zonen

Es wird in diesem Zusammenhang zwischen verschiedenen Zonen die einen Menschen umgeben unterschieden:

- **Intimzone**
- **Persönlicher Zone**
- **Sozialer Zone**
- **Öffentlicher Zone**

Körpersprache

(Interpretationshilfen)

Der angelsächsische Sprachraum bedient sich bei der Beschreibung der „Intimzone“ des Wortes „bubble“, das in etwa dem Wort „Blase“ entspricht. Sie wird mit etwa einer halben bis ganzen Armlänge Abstand um einen Menschen herum definiert. Als Basis für das Betreten dieser „Intimzone“ gilt das Vertrauen. Wenn diese durch jemand anderen missachtet wird, richtet sich die Missachtung auch gegen die Person selbst. Bei steigendem Ansehen eines Menschen erweitert sich der Bereich der Intimzone bei diesem. Dieser Sachverhalt wird am Beispiel eines Abteilungsleiters deutlich, dem man auf keinen Falle zu dicht auf die „Pelle“ rückt, da man ihm eine größere „Intimzone“ als bei anderen Personen einräumt.

Die „Persönliche Zone“ beginnt am Ende der „Intimzone“. Dort dürfen alle Personen verweilen, die nicht unsere „Intimzone“ betreten dürfen, aber auch nicht so unbekannt sind, dass sie aus der „Persönlichen Zone“ ausgegrenzt werden. Dies wären z.B. Freunde oder Menschen zu denen wir ein herzliches Verhältnis haben.

Die „Soziale Zone“ ist für den oberflächlichen Kontakt, grenzt an die „Persönlichen Zone“, und ist z.B. für Kollegen, Bekannte und Chefs reserviert.

Der restliche Raum wird als „Öffentliche Zone“ verstanden.

Der Tonfall beinhaltet den Sprachrhythmus und die Sprachmelodie, wobei erster kaum Informationswert beinhaltet aber sehr auffällig ist, wenn er den Erwartungen nicht gerecht wird. Die Sprachmelodie hingegen beinhaltet reichhaltige Informationen darüber, wie etwas gemeint ist. Hier ist die Ironie am markantesten.

Unter Tonfall ordnen wir auch die Sprechgeschwindigkeit zu, die im Bereich von 200 bis 500 Silben pro Minute liegt. Wie sehr wir unbewusst auf den Tonfall achten, wird mit einem kleinen Experiment deutlich. Begrüßen Sie auf der nächsten Party Ihre Gäste doch einmal mit den Worten: „Wie blöd, dich wiederzusehen.“ und benutzen sie den Tonfall der Worte: „Wie schön, dich wiederzusehen.“ Sie werden bemerken, dass es kaum einem auffallen wird.

Körpersprache (Interpretationshilfen)

Unterschiede von Signalen in verschiedenen Kulturen.

Dass bei der Interpretation der verschiedenen körpersprachlichen Signale, Gepflogenheiten kulturellen Ursprungs auch zu berücksichtigen sind, wird am Beispiel Indiens sehr deutlich. Dort gilt das seitliche Schütteln des Kopfes als Bestätigung, also als verbales „Ja“. Interpretieren Sie dies nach unseren körpersprachlichen Signalen erhalten sie ein „Nein“. Dies ist nur ein Beispiel für die Vielfalt der Deutungsmöglichkeiten der analogen Ebene. Seien Sie also auf der Hut vor voreiligen Schlüssen. Es scheint kein einziges körpersprachliches Signal zu geben, das in allen Kulturen gleich zu interpretieren wäre.

agitat

agitat

Weitere Informationen erhalten Sie bei:

agitat

Telefon: 07152 3542945

email: info@agitat.de