

Geheimsprache KÖRPER

GESTIK — MIMIK — HALTUNG

Körpersprache ist stumm – und sagt doch viel mehr als das gesprochene Wort. In ihr drückt sich sowohl unser Charakter wie auch unsere momentane Stimmung aus. Doch nicht immer liegen die Botschaften klar auf der Hand.

Mit ernstem Blick, strenger Haltung und gefalteten Händen steht der Autoverkäufer da. Sein Kollege: ein freundliches Lächeln im Gesicht, die Hände locker gestikulierend. Wen würden Sie lieber ansprechen? Sicher den offenen Typ, der Menschen zugewandt ist und wie unser Pantomime auf dem rechten Bild eine lebendige Körpersprache zeigt, stimmt's?

Wir kommunizieren mit Körper und mit Stimme. Den Hauptteil macht die Körpersprache mit rund 55 Prozent aus. Nur allzu gern suchen wir nach Deutungsmöglichkeiten für das Verhalten unserer Mitmenschen. Gibt es Muster? Jörn Birkhahn mimt für **alverde** den offenen Typ Mensch, den ängstlichen, zeigt uns die wichtigsten Gestiken (Fotos). Seit



„Blick, Hände und Haltung offenbaren mir viel über den anderen.“

PANTOMIME JÖRN BIRKHAHN
STELTE FÜR **alverde** DIE
VERSCHIEDENEN CHARAKTER-
TYPEN DAR.

ENTERTAINER

Motto: „Bloß nichts verpassen“. Kommunikative Menschen stehen gern im Mittelpunkt. Ihr Körper ist ständig in Bewegung. Sie haben eine offene Körperhaltung, einladende Gestik. Die „Unterhalter“ kommunizieren stark nonverbal, aber auch mit Worten.

Lesen Sie weiter
auf Seite 67.

Charakter lesen

Mit ein wenig Übung kann man erkennen, welche Grundtendenzen der Charakter eines Menschen hat. Jörn Birkhahn zeigt, wie das aussehen kann.



DOMINANTER MENSCH

„Dieser Platz gehört mir!“, sagen dominante Typen schon durch ihre Körperhaltung: breiter Stand, ausladende Gesten, angehobenes Brustbein, fokussierender Blick.



ÄNGSTLICHER TYP

Seine Haltung strahlt Furcht und Unterwürfigkeit aus. Er fasst sich häufig an den Händen, zupft an seinen Haaren, vermeidet Augenkontakt, wenn es möglich ist.



PERFEKTIONIST

Typ Professor, Forscher, Buchhalter – er kommuniziert wenig über Körpersprache, ist zurückhaltend und gestikuliert kaum. Meist macht er eher kleine Schritte.



MITFÜHLENDER MENSCH

Er will nicht auffallen, seine Haltung ist wenig präsent. Sensible Menschen stehen gern schmal. Ihr Wohlwollen drücken sie durch eine schiefe Kopfhaltung aus.

MIT KÖRPERHALTUNG PUNKTEN

Zugewandt oder weggedreht? Lässig oder angespannt? Mit Ihrer Körperhaltung können Sie bestimmte Signale aussenden:

|

AUFRECHT & LOCKER

Wer sich entspannt mit geraden Schultern, leicht erhobenem Kinn und aufrecht hält, strahlt Selbstbewusstsein und Offenheit aus.

|

HÜFTBREIT STEHEN

Zu breitbeinig wirkt dominant, die Beine zu eng signalisiert Schüchternheit. Am natürlichsten wirkt es, wenn Sie die Beine hüftbreit auseinander stellen.

|

BEINE ZUGEWANDT

Wer im Sitzen die Beine übereinander schlägt, sollte darauf achten, dass das übergeschlagene Bein zum Gesprächspartner hingewandt ist. Das zeigt Interesse.

|

VORLEHNEN

Lehnen Sie sich während einer Unterhaltung vor und zum Gegenüber hin. So weiß dieser, dass Ihre Aufmerksamkeit ihm gehört. >

Diese Hauptgesten sollten Sie kennen



HÄNDE NACH OBEN

Bewegen sich die Hände von unten nach oben und sieht man die Handinnenfläche, nehmen wir das als positiv wahr. Es wirkt einladend, auffordernd, offen und zugewandt. Offene Hände auf Brusthöhe, seitlich gedreht, sind oft Ausdruck einer Frage.



HÄNDE NACH UNTEN

Eine negative Geste: Man sieht den Handrücken, die Hände sind unterhalb der Taille. Sie kann als Dominanz gewertet werden und wirkt abweisend. In Sachen Ablehnung toppt nur noch: Mit den Händen ein Spitzdach zum Gesprächspartner hin formen.



SPITZE GESTEN

Kommt jetzt ein Pistolenschuss? Solch eine Gebärde mit dem Zeigefinger wirkt bedrohlich und belehrend und wie ein Befehl. Zur Ermahnung bewegt sich der Zeigefinger hin und her. Macht den Gestikulierer auch schnell unsympathisch.



NEGATIV

Fokussierender Blick, Zornesfalte, dazu die Hände zur Faust geballt – ein Beispiel für eine negative Körpersprache. Der Körper wirkt angespannt und zeigt dem Gegenüber deutlich Wut, Zorn, Aggression oder Ablehnung der Person.



POSITIV

Die Arme hängen locker, der Blick ist sanft, ein wohlwollendes Lächeln umspielt die Lippen – eine sympathische Mimik und Gestik. Beides vermittelt Umgänglichkeit, Freundlichkeit und sagt uns: „Ich will dir nichts Böses und bin ein Menschenfreund.“



HÄNDE-CODE

Menschen, die ihre Hände zusammenhalten, sind eher introvertiert. Wer Gegenstände vor sich hält, will sich unbewusst schützen. Privat oder beruflich – die Gestik macht's.



MONIKA MATSCHNIG
EXPERTIN UND COACH FÜR
KÖRPERSPRACHE AUS NEUFABRN, BAYERN

KÖRPERSPRACHE LESEN

Stimmt der erste Eindruck immer?

Der erste Eindruck entsteht unbewusst innerhalb von 150 Millisekunden. Es geht zunächst darum, ob jemand sympathisch oder unsympathisch wirkt. Das im ersten Moment stärkste Signal ist ausschlaggebend, in welche „Schublade“ wir die Person stecken. Diese Einschätzung bewahrheitet sich in den nächsten Sekunden oder eben nicht. Das ist der sogenannte Halo-Effekt.

Kann die Körpersprache unser seelisches Befinden beeinflussen?

Ja, wenn ich immer mit eingezogenen Schultern herumlaufe, habe ich auch das Gefühl, dass ich eine schwere Last mit mir trage. Das Gehirn erzeugt automatisch diese negativen Gefühle, wenn die Körperhaltung entsprechend ist. Umgekehrt nimmt das Gehirn auch wahr, wenn ich mich aufrichte und lächle. Es registriert: Es geht mir gut! Es werden Glückshormone ausgeschüttet – ich fühle mich besser.

Welche grundlegenden Unterschiede zwischen der Körpersprache von Männern und Frauen gibt es?

Männer tendieren zu einem breiten Stand und einer ausladenden Gestik. Im Sitzen haben sie eher eine breite Fußstellung, setzen oft ein Pokerface auf. Teilweise ist das gelernt, es gibt aber auch andere Faktoren, wie die Erziehung. Frauen verhalten sich eher gegenteilig. Sie arbeiten mehr mit Gesicht und Mimik. Die Beine sind im Sitzen eng geschlossen. Sie gestikulieren aus den Handgelenken heraus. Die Arme liegen meist am Körper an. >

BESSER

so nicht ...

95 Prozent unserer Glaubwürdigkeit macht die Körpersprache aus. Die Expertin (s. Interview) gibt Tipps, was man vermeiden sollte:

GEGENSTAND VOR SICH HALTEN

Wenn Sie Buch, Kaffeetasse oder Tasche vor Ihren Bauch halten, wirkt das unsicher und schüchtern.

Es drückt Unwohlsein aus.

AUF DIE UHR SCHAUEN

Zeigt Langeweile. Wenn Sie zu einem Termin müssen, besser direkt und ohne Uhrblick ansprechen.

NACH UNTEN GUCKEN

Blicken Sie in Gegenwart von anderen nach unten, kann das arrogant wirken oder das Gefühl geben, Sie sind nicht interessiert. Zupfen Sie noch dazu Fusseln, sind Sie offenbar gelangweilt.

AN KOPF ODER HALS KRATZEN

Wenn Sie sich an der Halsseite oder am Kopf kratzen, signalisieren Sie Zweifel und Unsicherheit.

ARME VERSCHRÄNKEN

Das baut eine physische Barriere zum Gegenüber auf und signalisiert Ablehnung und Desinteresse.

NASE FASSEN

Zwei Finger an der Nasenwurzel bedeuten Stress, Druck oder Frustration. Wirkt oft auch unhöflich.

mehr als 15 Jahren hält er Seminare für Körpersprache und schult Verkäufer, Manager, Mitarbeiter (www.pantomime-joern.de). „Aber Achtung: Nicht jedes Stirnrunzeln, Schulterzucken, nicht jede Haltung oder Gestik bedeutet immer das Gleiche“, warnt er vor Verallgemeinerungen. „Man muss auch immer die Situation beachten: Wer die Arme verschränkt, muss nicht ablehnend dem Gegenüber sein. Er kann auch schlicht und einfach nur frieren. Wichtig ist auch zu berücksichtigen: Befinden wir uns gerade im Büro, Zuhause, unter Freunden?“ Er gibt zu: „Im Alltag verlasse ich mich auf mein Gefühl. Das liegt auch nah an der Wahrheit.“

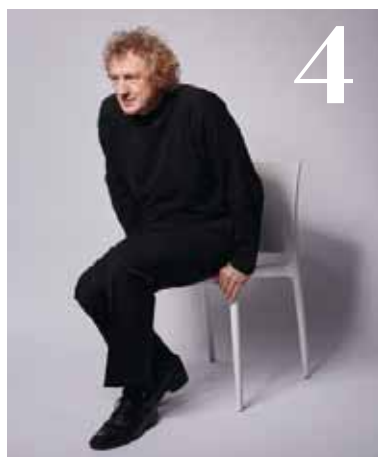
Unser Gehirn vermag es nicht immer, Signale des Anderen richtig zu deuten. Beispiel Mikro-Mimik. „Diese sachten Gesichtsausdrücke laufen in wenigen Millisekunden ab“, erläutert Monika Matschnig, die Körpersprache-Seminare hält. „Viele Menschen können sie deshalb nicht wahrnehmen.“ Mikro-Mimik ist unkontrollierbar. Erst einige Sekunden später schaltet sich unser Gehirn ein – und kann die Mimik korrigieren. „Außerdem registrieren wir über 99 Prozent unserer Sinneswahrnehmungen gar nicht bewusst.“

Gefühle wie Trauer, Zorn, Angst, Wut oder Freude können wir hingegen leicht aus dem Gesicht eines Menschen lesen. Wann ist ein Lächeln echt? „Dann lächelt nicht nur der Mund, sondern das gesamte Gesicht“, so Monika Matschnig. „Beide Mundwinkel heben sich gleichmäßig, die Augen strahlen mit, Lachfältchen entstehen.“ Die Augen verraten, was in einem vorgeht, vielmehr das paarweise Bewegen der Augen. Dies reflektiert ein Nachdenken. So soll die Augenbewegung nach rechts mit symbolischen, rationalem Denken, die nach links mit visuellem, subjektivem Denken zusammenhängen.

Und was sollte man sich unbedingt abgewöhnen? Jörn Birkhahn rät: „Nicht dauernd mit den Händen oder an den Haaren herumspielen und sich nicht ständig ins Gesicht fassen. Das strahlt Verlegenheit und Unruhe aus.“

QUIZ

Wissen Sie, was diese Sitzpositionen bedeuten?
Rätseln Sie mit! Die Auflösung finden Sie unten.



1 – Ich bin locker! ... und völlig entspannt. Das übergeschlagene Bein ist dem Gegenüber leger zugewandt. Alles ist cool, getreu dem Motto „Was kostet die Welt?“ signalisiert dieser Mensch Gelassenheit und Souveränität.

2 – Ich bin offen! Selbstbewusst hängen die Arme locker an Seiten herunter. Das heißt: Mit mir kann man reden. Ich höre dir zu und bin offen für deine Argumente.

3 – Ich fühle mich unwohl: Ich möchte lieber in Ruhe gelassen werden und würde mich am liebsten in mich verkerchen. Die Beine signalisieren die Suche nach Halt und Sicherheit, in dem sie sich ums Stuhlbein haken.

4 – Ich will weg hier! Der Gesichtsausdruck zeigt starkes Unwohlsein. Die Beine und Füße sind bereit, sofort aufzustehen und zu gehen. Bereit zur Flucht – deshalb sitze ich auch so weit vorn auf dem Stuhl.

WAS HÄNDE UND FÜSSE IM JOB VERRATEN

HÄNDE VERSTECKEN

Beide Hände aus dem Sichtfeld nehmen bedeutet Unsicherheit und Nervosität. Vor allem, wenn man noch auf der Unterlippe kaut.

DAUMEN WEG

Gerade in Gesprächen, Verhandlungen oder bei Präsentationen verstecken wir gern unbewusst den Daumen hinter den Handflächen – ein Zeichen für Unsicherheit.

NACKEN BERÜHREN

Mit der Hand an den Nacken fassen ist ein Zeichen für emotionales Unbehagen oder Zweifel.

FUSSSPITZE HOCH

Wer im lockeren Stand die Fußspitze hochzieht, ist gerade positiv gestimmt und guter Dinge.

FÜSSE NACH VORN

Füße zum Gegenüber gerichtet, heißt „ich widme dir Aufmerksamkeit“. Zeigen die Füße in Richtung Tür, signalisiert das Ablehnung. ●

BUCH-TIPPS

Stefan Verra: Hey, dein Körper spricht. Edel Verlag, 240 Seiten, 14,95 Euro

Monika Matschnig: Die Macht der Wirkung, dtv Verlag, 240 Seiten, 16,90 €