

KAPITEL 1



Die vier Elemente
der Körpersprache

Körpersprache ist Wirkung ohne Worte. Ein strafender Blick, bittende Hände oder die berühmte kalte Schulter sind Zeichen, die ausdrücken, was wir sagen und kommunizieren wollen. Oft sind diese optischen Signale klarer als die Worte, die wir sprechen. Selten sind sie uns bewusst.

Doch woraus „besteht“ Körpersprache? Wie wirkt sie? Was bewirkt sie?

Haben Sie sich je mit Ihrem wichtigsten und mächtigsten Kommunikationsmittel beschäftigt – dem Körper? Mit Ihrem Gesicht, Ihrer Haltung, Ihren Händen können Sie Menschen auf Distanz halten oder ihnen einladend begegnen. Sie können eindeutig klar machen, welches Ziel Sie verfolgen, oder Ihre Absichten verschleiern.

Womit genau haben wir es also bei Körpersprache zu tun? Auf der Suche nach einer Definition findet sich im Internet Folgendes:

Körpersprache ist eine Form der *nonverbalen Kommunikation*, die sich in Form von *Gestik*, *Mimik*, *Habitus* und anderen bewussten oder unbewussten Äußerungen des *menschlichen Körpers* ausdrückt. Die Körpersprache hat einen entscheidenden Einfluss auf die *Rezeption* (Verständlichkeit) der eigentlichen, gesprochenen Worte/Botschaft sowie die Wirkung der Person auf ihren Gesprächspartner.

Quelle: Wikipedia <https://de.wikipedia.org/wiki/K%C3%B6rpersprache>

So weit, so gut. In diesem Buch soll hauptsächlich auf bewusste Gestaltung und aktive Anwendung von Körpersprache eingegangen werden. Dazu ist es nötig, ihre Grundelemente zu verstehen und natürlich ihre Wirkung „am eigenen Leib“ zu erfahren.

Als wichtiger Grundsatz bei allen Übungen in diesem Buch gilt: Körpersprache wirkt immer nach außen und nach innen. Probieren Sie es aus und erleben Sie es selbst. ☺

Vier optische Instrumente im Einklang

Nonverbale Kommunikation ist ein Zusammenspiel verschiedener Komponenten. Wie in der Musik, wo mehrere Instrumente eine Melodie gemeinsam zum Klingen bringen, ihr Ausdruckskraft und Volumen verleihen und so einen unverwechselbaren Klang erzeugen. Körpersprachlich vermitteln wir nicht nur Information, sondern auch Emotion und Persönlichkeit. Das Zusammenspiel verschiedener Komponenten

erzeugt einen mehr oder weniger harmonischen Klang – je nachdem, wie stimmig die „Körperspracheinstrumente“ zusammenwirken.

Körpersprache besteht im Wesentlichen aus vier Elementen:

- Haltung,
- Gestik,
- Mimik,
- Distanz.



Haltung „annehmen – bewahren – verändern“

Wie Sie zu einer Sache „stehen“, welche „Haltung“ Sie einnehmen, bestimmt oftmals bereits den Verlauf eines Gesprächs, bevor es überhaupt begonnen hat. Unser gesamter Körper liefert unserem Kommunikationspartner/unsere(r) Kommunikationspartnerin ein Bild, das diese/r sofort seinen bzw. ihren Erfahrungen und Mustern zuordnet. Füße, Beine, Hüftstellung, Oberkörper, Schultern und Kopfhaltung ergeben zusammen einen sehr starken optischen Eindruck.

Woraus besteht Haltung?

Sie setzt sich im Wesentlichen aus zwei Komponenten zusammen:

- physische/optische Voraussetzungen,
- innere Einstellung.

Physische/optische Voraussetzungen: Auf die markanten Elemente Ihrer ganz persönlichen Körperhaltung soll später in diesem Buch näher eingegangen werden. Tatsache ist, dass bestimmte physische Voraussetzungen grundsätzliche Haltungen mitbestimmen. Größe, Figur, körperliche Besonderheiten oder medizinische Gründe, ja sogar Kleidung und Frisuren beeinflussen massiv unsere Bewegungs- und Haltungsmöglichkeiten. Ein gebrochenes, gegipstes Bein, Stöckelschuhe, eine schmerzende Schulter, eine streng gebundene Krawatte sind mitverantwortlich für unsere optische Wirkung.



ÜBUNG:

Versuchen Sie bitte folgende Haltungen anzunehmen und notieren Sie die augenscheinlichsten optischen Merkmale:

- Der Cowboy – z.B. breitbeinig, Hände am Gürtel etc.
- Die Tänzerin – erhobener Kopf, Bauch eingezogen usw.
- Der alte Mann
- Der Betrunkene
- Das Kind

Welche Veränderungen nehmen Sie physisch wahr? Wie verschieben sich die Positionen von z.B. Beinen, Hüfte, Brustkorb?

Die innere Einstellung, mit der wir der Welt begegnen, spiegelt sich in unserer Haltung wider. Wer von Menschen nicht gerne angesehen wird, präsentiert sich beispielsweise körpersprachlich anders als jene/r, der/die gerne im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit steht.

Unsicherheit und Selbstsicherheit drücken sich ebenso körpersprachlich aus wie unsere Gefühle.

Der Körper folgt den Gedanken und umgekehrt! Mehr dazu erfahren Sie ab Seite 101.



ÜBUNG:

Bitte wiederholen Sie die oben angeführte Übung und nehmen Sie nacheinander die Grundhaltungen ein. Welche Stichworte, Gedanken und Eigenschaften fallen Ihnen dazu automatisch ein? Waren es zuerst die Gedanken, mit denen Sie Ihre Haltung gesteuert haben, oder inspiriert Sie die Haltung zu Ihren Gedanken? ☺

Der Cowboy	z.B. selbstbewusst, dominant, auf der Hut ...
Die Tänzerin	stolz, elegant, grazil ...
Der alte Mann	

Haltungsformen

Jede Haltung, die wir einnehmen, dient einem momentanen Zweck. Dabei geht es gar nicht darum, ob sie richtig oder falsch, gut oder böse gemeint ist. Dies ist – wie so oft in der Kommunikation – Interpretationssache des Empfängers. In ihrer ursprünglichen Bedeutung ist Haltung Teil der Kommunikation und kann nur aus der Situation heraus interpretiert werden (siehe Seite 73).

Grundsätzlich gibt es zwei Formen der Haltung:

- Die **offene Haltung** dient zur Kontaktaufnahme und zum Handeln (geben, nehmen, Bewegung, senden). Bei der offenen Haltung ist der Brustkorb geöffnet, die Hände sind sichtbar, die Bewegungsrichtung geht nach oben oder vorne.
- Die **geschlossene Haltung** dient vorwiegend zum Schutz, um mögliche (verbale) Angriffe abzuwehren, aber auch dazu, zu beobachten, abzuwarten, sich nicht in die Karten schauen zu lassen, sich „zurückzuhalten“. Die Arme sind nah am Körper, der Brustkorb ist zurückgezogen, die Schultern zeigen nach vorne, die Bewegungen sind eingeschränkt, die Hände verborgen oder die Handflächen nach unten gerichtet. Die geschlossene Haltung bedeutet nicht automatisch Abwehr oder Antipathie. Sie deutet grundsätzlich an, dass gerade keine Handlung gesetzt wird – die Gründe dafür können vielfältig sein.



Carmen lässt grüßen!

Welche Haltung nehmen Sie ein, wenn Sie allein vor achtzig Ihnen unbekanntem Personen stehen und eine lockere Rede halten sollen? Sie möchten am liebsten weglaufen? Geht nicht. Sie werden ganz starr und verkrampfen sich? Ganz normal.

Die Kunst der Rhetorik und des freien Sprechens vor Menschen ist nicht angeboren.

Ich selbst halte jährlich dutzende Seminare und Vorträge. Täglich begegnen mir Menschen, die ich nicht kenne, nicht einschätzen kann, die Erwartungen an mich haben und denen ich positiv und hilfreich begegnen möchte. Ob ich nervös bin? Selbstverständlich! Jede Situation ist neu und bietet neue, unbekannte Herausforderungen.

Auf der Vortragsbühne versuche ich natürlich die Themen, die ich vermitteln möchte, besonders „vorbildlich“ zu präsentieren. Offen sein, selbstbewusst überzeugen, Kontakt herstellen, andere bewegen.

Manchmal lässt sich mein Körper aber nicht ganz dazu bringen, alles umzusetzen, was ich von ihm möchte. So habe ich an mir selbst beobachtet, dass er – von mir unbeabsichtigt – in manchen „rhetorischen“ Situationen eine Mischform von offener und geschlossener Haltung entwickelt hat. Dabei stütze ich eine Hand selbstbewusst in die Hüfte, die andere schlingt sich schützend um meinen Bauch und hält mich zusätzlich im wahrsten Sinne des Wortes „zurück“. Meine Haltung bleibt aufrecht, mein Brustkorb geöffnet, man kann meine Hände sehen und ich habe sie bei Bedarf für Gestik zur Verfügung. Trotzdem versuche ich meine „Weichteile“ instinktiv vor Angriffen zu schützen, sei es durch Blicke oder Argumente. Ich nenne diese durchaus komische, ungewöhnliche Haltung gerne die „Carmen-Haltung“. Sie erinnert mich an die Oper Carmen, wo eine selbstbewusste junge Frau sich den Herausforderungen des Lebens (und Liebens) stellt. Sie ist oft hin- und hergerissen zwischen Selbstpräsentation, Angriff und Schutzbedürfnis. Ähnliche Haltungen finden sich im Tanz Flamenco, wo es um einen Wechsel von Dominanz und Unterwerfung geht.

Ich nehme diese Haltung nur in Seminaren und auch da nur in bestimmten Situationen ein. Seit sie mir bewusst ist, finde ich sie sehr amüsant und hinterfrage ihre Bedeutung für den Moment.

Ein Fotograf hat die „Carmen-Haltung“ für mich während eines Seminars bewusst eingefangen.

Wie bringen Sie Offenheit und Schutzbedürfnis in Einklang? Olé.



Haltung von Kopf bis Fuß

Kopfsache

„Kopf hoch“ heißt es, wenn Trauer überwunden werden soll oder Mut und Entschlossenheit gefragt sind.

Wie der Kopf am Hals sitzt, bestimmt wesentlich die Wirkung der Haltung mit. Ist er senkrecht gerade und das Kinn 90 % zum Hals ausgerichtet, ist kraftvolle, aktive Kommunikation in Balance und auf „Augenhöhe“ mit dem/der Gesprächspartner/in möglich. Diese Haltung kann allerdings auch wie eine „Konfrontation“ wirken, also Widerstand oder Unsicherheit beim Gegenüber erzeugen. Wird der Kopf zur Seite geneigt, wirkt das sofort lockerer, aufnahmebereiter und vertrauter, allerdings auch passiver und kann wie Unterwerfung aufgefasst werden.

Unabhängig vom Gesichtsausdruck werden bereits 2 bis 4 cm Abweichung nach oben oder unten gänzlich anders wahrgenommen.

Hier zeigt sich ganz besonders deutlich, dass bereits wenige Veränderungen ausreichen, um einen völlig anderen Eindruck beim Gesprächspartner bzw. der Gesprächspartnerin zu erwecken.

Kopfsignale und wie sie wirken

Kopfhaltung	Gesichtsausdruck	Wahrnehmungsmöglichkeiten
erhobener Kopf Hals/Kehle liegt frei	von neutral bis lächelnd, zumeist unwesentlich	arrogant, eingebildet, hochnäsiger, selbstzufrieden, stolz
leicht gesenkter Kopf Hals/Kehle geschützt	neutral, unschuldig, keckes Lächeln	harmlos, unterwürfig, frech, unsicher
gesenkter Kopf Hals/Kehle geschützt	stechender Blick, zusammengezogene Brauen	wütend, aggressiv, konzentriert
seitlich geneigter Kopf Hals liegt teilweise frei	oft lächelnd, mitunter skeptisch, nachdenklich oder beobachtend	aufnehmend, vertraut, passiv, sich unterwerfend, ungefährlich ausweichend, nachdenklich, flirtig, entspannt, locker, verträumt, verspielt
gesenkter Kopf Nacken gebeugt	versteckt	Scham, unsicher, schüchtern
seitlich gedrehter Kopf	konkrete Blickrichtung, oft Augenbrauen hochgezogen	interessiert, aufmerksam, aktiv, Kontakt zu einer Sache oder einem Menschen suchend



Die Kopfhaltung nur um wenige Zentimeter verändert, ergibt sofort eine andere Wirkung beim Betrachter ...

Ich sehe mich nicht, wie du mich siehst

Um zu unterstreichen, wie wesentlich Kleinigkeiten die körpersprachliche Wirkung beeinflussen, möchte ich Ihnen eine Geschichte erzählen, die mich selbst nachhaltig geprägt hat.

Als Kind hatte ich auf eigenen Wunsch Ballettunterricht. Mich faszinierte die elegante Leichtigkeit, mit der Tänzerinnen zu wunderschöner Musik scheinbar mühelos über die Bühne schwebten. Ich war, um ehrlich zu sein, nicht besonders begabt, aber das Tanzen machte mir Freude. Bei einer klassischen Ballettausbildung lernt man eine Grundhaltung, die sich zusammenfassen lässt mit „Bauch rein, Brust raus, Kopf hoch!“ Ein langer Schwanenhals, ein gespannter Oberkörper und dynamische, elegant geführte Bewegungen werden von einer Balletttänzerin erwartet.

Ich tanzte etwa sechs Jahre lang. Gegen Ende dieser Zeit, als bei mir und anderen Jugendlichen in der Schule die Pubertät begann und man plötzlich seine Mitmenschen besonders aufmerksam wahrzunehmen scheint, bekam ich seltsame, für mich sehr unverständliche Reaktionen auf mich und meine Person. Ich wurde im ersten Eindruck als arrogant und überheblich wahrgenommen und als hochnäsig bezeichnet. Viele wollten mich gar nicht näher kennenlernen. Diese Be- und Verurteilungen kränkten mich sehr. Ich selbst sah und sehe mich immer noch als Menschen mit besonders viel Respekt, Interesse und Wertschätzung anderen gegenüber. Ich möchte niemanden beleidigen oder jemandem zu nahe treten, und mit Sicherheit glaube ich nicht, dass ich „etwas Besseres“ bin.

Lernte mich jemand näher kennen, so stellte sich heraus, dass der erste Eindruck, den ich erweckte, missverständlich war. Ich habe erst Jahre später den Zusammenhang zwischen der Reaktion meiner Kommunikationspartner/innen auf mich und mein Verhalten und der äußeren Wirkung durch mein ungewollt „hochnäsiges“ Auftreten herstellen können. Haltung – und dabei schon 2 bis 3 cm – beeinflusst wesentlich, wie Menschen auf mich zugehen und für wen sie mich halten. Durch diese Erkenntnis habe ich vieles hinterfragt und gelernt, mich auf meine Umwelt einzustellen. Ich bin immer noch ich, aber ich versuche dafür zu sorgen, dass man eben genau das gleich erkennen kann.

Aber ehrlich, ich wünschte, mir wäre diese Lektion des Lebens erspart geblieben.

Achtung: Generell lassen sich Haltungen nur in Zusammenhang mit der jeweils handelnden Person in einer bestimmten Situation deuten! Seien Sie sich bewusst, dass Ihre Deutung immer nur eine Interpretation der „Wahrheit“ ist und dass Vorurteile und Verallgemeinerungen leicht irreführend sein können!

Aufrecht im Leben stehen

Ein gerader Rücken und eine aufrechte Haltung sind nicht nur gesund, sie wirken auch selbstbewusst und kompetent.

ÜBUNG:

Aufrechte, offene Haltung

Stellen Sie sich gerade hin, die Beine sind hüftbreit auseinander, die Knie locker. Die Arme hängen lose mit den Handflächen nach hinten neben dem Körper. Sie werden bemerken, dass automatisch die Schultern nach vorne hängen und sich der Brustkorb senkt.

Nun winkeln Sie die Ellbogen einige Zentimeter ab. Anschließend drehen Sie die Handflächen nach vorne. Beobachten Sie nun, wie sich beinahe automatisch durch eine Wellenbewegung der Brustkorb nach vorne schiebt, die Schultern zurückgeschoben werden und die Gestik sich nach oben bzw. vorne ausrichtet.



„Haltung hat, wer sich nicht bückt und doch geneigt ist.“

Klaus Klages (1938–2022),
deutscher Gebrauchsphilosoph