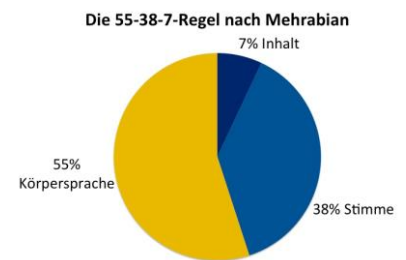


5. Der Körper redet mit

„MAN KANN NICHT NICHT KOMMUNIZIEREN!“ (WATZLAWICK)

Kommunikation besteht nicht nur aus dem gesprochenen Wort, sondern immer auch aus sogenannten „nonverbalen“ Signalen. In Gegenwart anderer Menschen teilen wir uns immer auch mit, wenn wir nichts sagen. Der Gesamteindruck der Persönlichkeit wird zu 55 Prozent von der Körpersprache bestimmt, zu 38 Prozent von der Stimme und nur zu 7 Prozent von dem, was gesagt wird.



Die Körpersprache besteht aus:

- **Mimik**, dem Gesichtsausdruck. Die menschliche Mimik umfasst über 400 mögliche Gesichtsausdrücke.
- **Blickkontakt**, ob und wie wir jemanden anschauen;
- **Gestik**, den Bewegungen der Arme, der Hände und des Kopfes;
- **Haltung**, wie wir sitzen, stehen und gehen;
- **Abstandsverhalten**, wie nah wir dem Gegenüber kommen. Auch der Winkel, in dem man steht oder sitzt, spielt hier eine Rolle.

Körpersprache richtig deuten

Es ist nicht einfach, Körpersprache zu interpretieren, weil die Signale mehrdeutig sein können. Verschränkte Arme beispielsweise drücken nicht immer Ablehnung oder Zurückhaltung aus. Deshalb ist es sinnvoll, die jeweilige Situation und den Kontext einzubeziehen.

Die **Körpersprache kann Widersprüche zwischen dem Gesagten und dem tatsächlich Gedachten aufdecken**. Der Körper verrät dabei nicht unbedingt, was genau wir denken, wohl aber, dass es eine Unstimmigkeit gibt. Das nimmt der Gesprächspartner in der Regel wahr. Es bleibt eine „komisches Gefühl“ hängen. **Wenn die Körpersprache und das Gesagte dagegen übereinstimmen, verstärkt sich die Botschaft.**

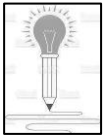
Nichtsprachliches Verhalten lässt sich meist nur schwer „umtrainieren“ bzw. beeinflussen, weil es sich im Laufe der Evolution zu einem komplexen Zusammenspiel entwickelt hat.

Bei **Vorträgen** ist es deshalb besonders wichtig, das eigene „**natürliche**“ **Körperverhalten** zu finden. Es ist viel wichtiger, **authentisch aufzutreten**, als sich mühselig ein Verhalten aufzwingen zu wollen. Ein antrainiertes Verhalten würde das Publikum, wenn vielleicht auch nur unbewusst, bemerken. Gleichzeitig ist es **hilfreich, auch die nonverbalen Signale des Publikums zu verstehen** und richtig deuten zu lernen.

Die Körpersprache hat auch einen deutlichen Einfluss auf die eigene Befindlichkeit. Bei einer positiven, offenen Körperhaltung beispielsweise ist es schwierig, Gefühle der Niedergeschlagenheit zu entwickeln.



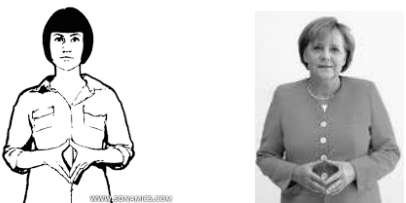
Darüber hinaus gibt es einen **Zusammenhang zwischen der Wirkung einer Botschaft und der Körperhaltung**: Wenn die Botschaft nicht wirkt/berührt, verändern wir unsere Körperhaltung in der Regel nicht. Da funktioniert auch anders herum: Wenn Sie zum Beispiel einmal einen Vortrag halten und bemerken, dass Sie nicht die gewünschte Wirkung beim Publikum erzielen, dann bewegen Sie sich einfach einmal an einen anderen Platz und „nehmen das Publikum mit“.

(Quelle: HERDT-Verlage (2010): Sicher und gekonnt vortragen, S. 14ff.)

**Arbeitsaufträge:**

Lesen Sie den Infotext aufmerksam durch.

Betrachten Sie die nachstehenden Gesten und formulieren Sie jeweils eine Wirkung.

Geste	Wirkung
Der Nasenberührer 	Wirkt Nervös, Unsicher
Der Fusselentferner 	Wirkt Nervös oder Desinteressiert
Das Dach/ Die Raute 	Wirkt einladend

Körpersprache und Auftreten

- ⊕ Weder steif noch lässig, sondern **natürlich!**
- ⊕ Aufrechte und **offene Körperhaltung!**
- ⊕ **Angemessene Gestik:** keine wilden Armbewegungen; Hände aus den Hosentaschen!
- ⊕ Stichwortkarten ruhig halten und einzeln nach hinten stecken!
- ⊕ **Nicht ständig auf und ab gehen** („tigern“)!
- ⊕ Nicht zur Leinwand sprechen!
- ⊕ Dem Publikum mit **freundlicher Mimik** begegnen!
- ⊕ Angemessenen **Blickkontakt** herstellen!
 - Stellt Kontakt zum Publikum her.
 - Mithilfe des Blickkontakts kann man beobachten, wie das Publikum auf die Äußerungen reagiert. (Bei vielen skeptischen Blicken Ausführungen wiederholen oder erneut erklären.)

