

# Buch Körpersprache für Dummies

## Eine Geste sagt mehr als tausend Worte

Elizabeth Kuhnke  
Publicis, 2008

### Rezension

Wie sagte doch Paul Watzlawick? Man kann nicht nicht kommunizieren. Damit wir die stille Kommunikation des Körpers richtig „lesen“, verstehen und gezielt einsetzen können, hat die US-Schauspielerin Elizabeth Kuhnke dieses leicht zu lesende Handbuch verfasst. Ausführlich beschreibt sie Bedeutungen und Wirkungen aller wesentlichen Gesten, Bewegungen, Gesichtsausdrücke und Körperhaltungen, die nur in Kombination schlüssig interpretiert werden können. Das Buch ist übersichtlich gegliedert und wo nötig bebildert. Symbole und Textenfärbungen zeigen, ob die betreffenden Passagen Hintergrundwissen, beispielhafte Anekdoten, wichtige Merksätze oder Praxistipps bieten. Dass bei Weitem nicht alle Ausführungen neu sind, ist verzeihbar – immerhin stammt das Buch aus der „für Dummies“-Reihe. *BooksInShort* empfiehlt es allen, die die meist unbewusst ablaufende Körpersprache ins Bewusstsein rücken wollen, mit dem Ziel, noch professioneller zu kommunizieren.

### Take-aways

- Wenn Sie Körpersprache verstehen, können Sie andere wie ein Buch lesen.
- Sie können Ihre eigene Körpersprache aktiv einsetzen, um Ihren Willen zu unterstreichen.
- Stellen Sie sich in einen 45-Grad-Winkel zu Ihrem Gesprächspartner. Das wirkt konstruktiv.
- Als Chef oder in hoher Position sollten Sie sparsam, aber gezielt gestikulieren.
- Nach oben hin geöffnete Hände wecken Vertrauen. Sie können nichts verbergen.
- Ihre eigene Bedeutung wächst in dem Maße, in dem Sie sich anderen gegenüber offen und interessiert zeigen.
- Wenn Sie einen Raum betreten, gehen Sie auf einen Gegenstand oder einen Menschen zu. Was Sie berühren, gehört Ihnen, zumindest symbolisch.
- Berührt Ihr Gesprächspartner häufiger sein Gesicht als sonst, ist Vorsicht geboten.
- Das gesprochene Wort lässt sich besser verstehen, wenn Sie auch die Mimik beobachten.
- Berücksichtigen Sie die „chronische“ Lebenshaltung eines Menschen. Manche gucken z. B. ernst, obwohl sie begeistert sind.

### Zusammenfassung

#### Körpersprache bewusst einsetzen

An der eigenen Körpersprache zu arbeiten und diese bei anderen Menschen zu beobachten, hilft Ihnen in dreierlei Hinsicht:

1. Sie können andere Menschen besser verstehen und das, was sie in Worten sagen, präziser deuten. Sichern Sie Ihre Auslegung durch Merkmale aus unterschiedlichen Körperbereichen ab und berücksichtigen Sie den Situationszusammenhang. Eine isoliert betrachtete Geste ist nicht aussagekräftig genug. So ist ein Lächeln nur dann echt, wenn auch die Augen mitlachen. Senkt jemand seinen Kopf, kann er niedergeschlagen sein oder aber nachdenken. Ein in sich zusammengesunkener Mensch erscheint vielleicht wenig selbstsicher oder gar deprimiert; er kann aber auch einfach nur frieren.
2. Mit Körpersprache setzen Sie sich in Szene. Sie können Ihre Absichten bewusst unterstreichen, Erklärungen visualisieren bzw. Vorstellungen in die Luft zeichnen. So führen Sie andere.
3. Mit bewusster Körpersprache können Sie Ihr eigenes Befinden verbessern. Psyche und Körper sind eng verknüpft. Indem Sie Ihre Körperhaltung, Atmung oder Mimik verändern, nehmen Sie Einfluss auf Ihr Gefühlsleben. So schließen sich beispielsweise Niedergeschlagenheit und ein schneller Gang mit erhobenem Kopf gegenseitig aus.

#### Wichtige grundlegende Tipps

Es gibt ein paar grundlegende Praxistipps, die Sie beherzigen sollten, unabhängig von der Situation, in der Sie sich befinden:

- Was Sie auch tun, tun Sie es zielgerichtet und entschieden, das zeigt Selbstsicherheit.
- Was Sie berühren, gehört Ihnen, zumindest symbolisch. Dabei mag es sich um einen Gegenstand handeln oder um einen Menschen, auch wenn Sie ihm nur kurz auf die Schulter tippen.
- Stellen Sie sich in einen 45-Grad-Winkel zu Ihrem Gesprächspartner; das schafft eine Atmosphäre der Vertrautheit und wirkt konstruktiv. Wird Ihnen ein Platz angeboten, so rücken Sie gegebenenfalls Ihren Stuhl in eine günstigere Position. Ein Winkel kleiner als 45 Grad wirkt intimer, ein größerer signalisiert Abwendung. Sitzen oder stehen Sie Ihrem Gesprächspartner unmittelbar gegenüber, kann dies herausfordernd wirken.
- Schlagen Sie Ihre Beine übereinander, so sollte das obere Knie in Richtung Ihres Gesprächspartners zeigen. Zeigt es in die andere Richtung, wirkt das ablehnend.

- Je höher Ihre gesellschaftliche oder berufliche Stellung ist, desto aufrechter sollte Ihre Haltung sein und desto sparsamer, aber gezielter sollten Sie Gesten einsetzen.
- An der Größe des Raumes, den Sie erwarten und einnehmen, erkennt man Ihre Position. Dringen andere in Ihren persönlichen Raum ein, die Sie nicht eingeladen haben bzw. die Sie nicht respektieren, so drehen Sie den Kopf weg, vermeiden Sie Blickkontakt oder ziehen Sie sich in sich zurück.

## Nehmen Sie sich Raum

Wollen Sie einen Raum ausfüllen und einnehmen, so bewegen Sie sich, als wäre es Ihr eigener. Suchen Sie den Kontakt zu einem Gegenstand; damit kennzeichnen Sie den Raum als Ihr Territorium. Warten Sie nicht, bis Ihnen jemand einen Sitzplatz anbietet, sondern suchen Sie sich selbst einen aus. Große Menschen nehmen von sich aus mehr Raum ein. Diese sollten darauf achten, dass sie nicht negativ auffallen, indem sie im Wortsinne zu raumgreifend sind. Gehören Sie zu den Menschen von kleinerer Statur, so können Sie Ihre Ellbogen vom Körper abwinkeln, um größer zu wirken. Sitzen Sie als kleiner Mensch an einem Tisch, so beugen Sie sich vor und legen Ihre Hände und eventuell Unterarme auf den Tisch.

## So machen Sie sich beliebt

Sie punkten vor allem, indem Sie Ihr Gegenüber wertschätzen, sich an ihm interessiert zeigen und es ermutigen. Schenken Sie ihm durch Ihre Blicke Aufmerksamkeit und begegnen Sie ihm mit offenen Gesten und einer aufrechten Körperhaltung. Der Effekt: Sie werden selbst als interessant und bedeutungsvoll wahrgenommen. Auch Berührungen, sofern sie angemessen sind und zur Situation passen, kennzeichnen eine Verbindung oder bauen eine Brücke. Synchronisieren Sie Ihre Bewegungen und Rhythmen mit denen des anderen. Nicken Sie zu seinen Worten. Passen Sie sich in Ton und Tonhöhe Ihrem Gegenüber an und achten Sie auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Reden und Zuhören.

## Flunkert Ihr Gesprächspartner?

Hegen Sie den Verdacht, Ihr Gegenüber könnte unehrlich sein? Dann vergleichen Sie sein Verhalten und seine Reaktionen mit seinem Habitus bei unverfänglichen Fragen und Angelegenheiten. Achten Sie auf mögliche Unterschiede in den Bewegungen und Blicken. Eine Häufung folgender Merkmale kann auf Täuschungen hinweisen:

- Ihr Gesprächspartner reibt die Augen oder die Partie unterhalb der Augen.
- Er berührt Mund, Nase, Augenbrauen, Ohr, Kinn oder Nacken. Diese unbewussten Bewegungen sollen etwas verdecken oder ein ungutes Gefühl wegwischen.
- Ihr Gesprächspartner rückt seine Kleidung, z. B. den Kragen, zurecht.
- Ein künstliches Lächeln soll Sie entwaffnen und in Sicherheit wägen.
- Frauen bewegen Ihre Hände häufiger als sonst. Männer versuchen ihre Hände still zu halten.
- Füße und Beine werden unruhig und wechseln öfters ihre Position.
- Die Sprechweise wird langsamer oder zögerlicher, die Stimmlage erhöht sich etwas, vor allem gegen Ende eines Satzes.

## Gesichtsausdruck und Augensprache

Das gesprochene Wort wird vorwiegend anhand des Gesichtsausdrucks interpretiert. Er unterstreicht das, was Sie sagen, oder er entwertet es, sodass Sie widersprüchlich wirken. Vermeiden Sie Fehlinterpretationen, indem Sie auch den „chronischen“ Gesichtsausdruck und die allgemeine Grundstimmung Ihres Gegenübers zu erfassen suchen. So gibt es Menschen, die grundsätzlich ernst gucken, auch wenn Sie sich für etwas begeistern, und es gibt Menschen, die immer mit einem sonnigen Gemüt herumlaufen, auch wenn sie nachdenklich gestimmt sind. Viele Menschen nehmen – meist unbewusst – an, dass Personen mit einem attraktiven Gesicht auch anderweitig positive Qualitäten aufweisen. Das muss nicht so sein.

„Körpersprache ist lauter und deutlicher als alle Worte.“

Die wichtigsten Gesichtsausdrücke sind allen Menschen gleich:

- **Wut:** Sie ziehen die Augenbrauen zusammen und pressen Ihre Lippen aufeinander oder halten Ihren Mund starr geöffnet.
- **Überraschung:** Sie ziehen Ihre Augenbrauen nach oben und reißen Ihre Augen und Ihren Mund auf.
- **Interesse zeigen:** Ihre Haltung ist offen und nach vorne geneigt. Ihr Kopf wendet sich dem Gesprächspartner zu und Sie nicken zustimmend. Mitunter weiten Sie die Augen und öffnen den Mund.

„Wer fest auf beiden Beinen steht, vermittelt Autorität und nötigt anderen Respekt ab.“

Auch am Spiel der Augen lassen sich Gefühle ablesen:

- **Interesse zeigen:** Sie blicken das begehrte Objekt direkt an – und zwar länger als zwei oder drei Sekunden.
- **Dominanz:** Sie lassen Ihren Blick selbstsicher, gemächlich und elegant schweifen.
- **Unterwürfigkeit:** Sie senken Ihren Blick.
- **Missbilligung:** Ihre Pupillen verengen sich.

## Die Kopfhaltung

Kaum weniger wichtig als Mimik und Augenspiel ist Ihre Kopfhaltung. Hier die wichtigsten Signale:

- **Überlegenheit:** Heben Sie Ihren Kopf und neigen Sie ihn nach hinten. Wenn Sie dabei noch das Kinn nach vorne schieben, wirken Sie angriffslustig.
- **Aggression:** Lassen Sie Ihren Kopf wie ein Geschoss zwischen Ihren Schultern hervorschnellen.

- **Missfallen:** Verschränken Sie Ihre Arme, nehmen Sie eine aufrechte Körperhaltung ein und halten Sie Ihren Kopf gerade. Sie können den Kopf und die Stirn auch nach vorne neigen.
- **Einschüchterung:** Verschränken Sie Ihre Hände hinter dem Kopf, drehen Sie Ihre Ellbogen zur Seite und strecken Sie Ihre Brust heraus. Dadurch erscheinen Sie größer und erschreckender.
- **Zustimmung und Ermunterung:** Nicken Sie mit dem Kopf. Langsames und rhythmisches Nicken motiviert Ihr Gegenüber, mehr zu erzählen.
- **Unterwürfigkeit:** Senken Sie Ihren Kopf oder neigen Sie ihn zur Seite.
- **Sicherheitsbedürfnis:** Legen Sie Ihre Hand an Ihren Nacken.

## Sprechende Hände

Mit nach oben zeigenden Handflächen wirken Sie offen, ehrlich und vertrauenswürdig. Eine Faust mit ausgestrecktem Zeigefinger wirkt aggressiv oder tadelnd. Wenn Sie Ihre Hände verbergen, etwa hinter Ihrem Rücken oder in Ihren Taschen, signalisieren Sie, dass Sie nichts preisgeben möchten. Reiben Sie sie, zeugt dies von positiver Erwartung. Langsames Händereiben deutet auf Verschmitztheit und Verschlagenheit hin. Vorsicht bei gefalteten Händen: Die werden oft als Feindseligkeit interpretiert, denn sie sind nicht offen und könnten etwas verstecken. Verbergen Sie Ihr Gesicht hinter den Händen, weist dies auf negative Gefühle oder Unzugänglichkeit hin. Zeigefinger und Daumen, deren Kuppen sich bei nach oben gehaltener Handfläche berühren, stehen für Präzision. Eine leicht geballte Faust drückt Stärke aus, ein fest geballte Aggressivität.

## Die Körperhaltung

In der normalen Grundhaltung belasten Sie beide Beine gleichmäßig und platzieren Ihre Füße in Hüftbreite voneinander. Grätschen Sie Ihre Beine weiter, demonstrieren Sie damit Dominanz. Stehen die Beine und die Füße hingegen eng beieinander, so zeugt dies von Unterwürfigkeit. Gekreuzte Beine wiederum signalisieren Abwehr. Lagert Ihr Gewicht auf einem Bein, während Sie das andere als Stütze benutzen, zeigt das, dass Sie gehen wollen.

## Hantieren mit Requisiten

Alltägliche Funktionsgegenstände wie Brillen oder Kugelschreiber werden neben Ihrer eigentlichen Funktion oft als Requisiten eingesetzt. Manche Menschen verstecken sich hinter ihnen, andere setzen sie hingegen gerade dazu ein, ihren Willen zu unterstreichen. Das Hantieren mit Alltagsgegenständen – egal ob bewusst oder unbewusst – drückt immer einen Gefühlszustand aus. So schotten Sonnenbrillen Ihre Augen – die „Fenster zur Seele“ – ab; Sie wirken damit unnahbar. Wenn Sie Gegenstände in die Nähe Ihres Mundes bewegen oder auf ihnen kauen, offenbart das ein erhöhtes Bedürfnis nach Sicherheit, Beruhigung oder Spannungsabbau.

## Über die Autorin

**Elizabeth Kuhnke** hat Kommunikationswissenschaften und Schauspiel studiert. Seit 20 Jahren arbeitet sie als Kommunikations-Coach und trainiert Mitarbeiter von renommierten Unternehmen wie Vodafone oder Gillette.

---