

Bedeutung der Körpersprache

Die Körpersprache ist unsere erste und elementarste Sprache. Mit ihr verleihen wir unseren verbalen Aussagen Nachdruck. Sie verrät aber auch vieles über unser Gefühlsleben und wie wir zu unseren Mitmenschen stehen. Die Aussagekraft der Körpersprache können Sie sich gezielt zunutze machen – im Alltag wie im Berufsleben. In diesem Ratgeber lernen Sie die Grundregeln der Körpersprache kennen und stärken so Ihre soziale Kompetenz. Mit diesem Wissen verbessern Sie nicht nur das Verhältnis zu Kollegen und Kunden, sondern lernen auch, Ihre eigenen Standpunkte deutlich zu vertreten. Welche Funktionen die Körpersprache hat und welche Rolle sie im Berufsleben spielt, erfahren Sie auf den folgenden Seiten.

Was ist Körpersprache?

Zur Körpersprache gehören alle bewussten und unbewussten Bewegungen, an denen einzelne oder mehrere Körperteile beteiligt sind. Sie wird weitestgehend durch die Körperhaltung, die Mimik und die Gestik bestimmt.

Körpersprache als nonverbale Kommunikation

Kommunikation basiert auf einer Sach- und einer Beziehungsebene. Die Sachebene dient der Übermittlung konkreter Informationen und wird durch Wortäußerungen gestaltet. Die Beziehungsebene hingegen wird durch Gefühle und unsere emotionalen Verbindungen zu anderen Menschen bestimmt. Mithilfe der Körpersprache bringen wir diese Gefühle zum Ausdruck. Ob wir unsere Kollegen respektieren oder ob sie uns egal sind, ob wir ihnen glauben oder misstrauen: All diese Botschaften übermitteln wir mit unserer Körpersprache.

Sprache und Körpersprache

Mit der Körpersprache unterstützen wir unsere verbalen Aussagen und verleihen ihnen Nachdruck. Wer etwas präzisieren will, formt Zeigefinger und Daumen zu einem „O“ und spreizt die anderen drei Finger deutlich, um seine Ausführungen zu untermauern. Durch diese Geste überzeugt der Architekt die Bauherren viel eher von seinem Plan als durch weitere verbale Ausführungen. Schaut er Ihnen dabei in die Augen und hält Blickkontakt, hat er den Zuschlag schon fast in der Tasche. Solche Gesten werden in der Regel bewusst eingesetzt. Wird eine Drohung mit erhobenem Zeigefinger ausgesprochen, erzielt sie ihre Wirkung. Auf der anderen Seite beeindruckt eine Drohung, die von einem sanften Lächeln oder einem eingezogenen Kopf begleitet wird, kaum. Das Studium der Körpersprache hilft Ihnen, die verbalen Aussagen Ihrer Mitmenschen zu analysieren und richtig einzuordnen. Worte können lügen. Selbstverständlich kann ein körpersprachlich versierter und abgebrühter Zeitgenosse seine Umwelt manipulieren und seinen Kollegen etwas vorspielen. Aber früher oder später verraten ihn die kleinen Gesten und mimischen Regungen doch.

Gesprächsbereitschaft

Beugt sich Ihr Gesprächspartner während der Unterhaltung zu Ihnen, signalisiert er damit Interesse am Gespräch. Wenn er sich sehr weit nach vorn beugt, will er möglicherweise einen Einwand bringen oder schlicht das Wort ergreifen.



Gesprächsbereit

Was Bein- und Fußstellung beim Sitzen aussagen

Beine	
leicht geöffnet	Entspannung
breit geöffnet	Selbstbewusstsein
eng zusammen	Anspannung
Füße	
parallel und sicher	Souveränität, Aufmerksamkeit
auf den Ballen	Fluchtgedanke, Unruhe
auf den Fersen	Verspannung
wippen	Nervosität

Distanzzonen

Unser Bedürfnis nach Raum und einer territorialen Grenze entspringt einem archaischen Verhaltensmuster. Bei Tieren ist das Territorialverhalten besonders auffällig. Sobald ein Rivale oder ein artfremdes Wesen das Revier eines Tieres verletzt, signalisiert es deutlich den Willen zur Verteidigung, fl ertscht die Zähne und nimmt eine Angriffshaltung ein. Die Wahrung menschlicher Distanzzonen entspricht unter anderem unserem Schutzbedürfnis. Kommt uns jemand zu nahe, fühlen wir uns unwohl, ja sogar bedroht. Der Abstand einer Armlänge markiert in unseren Breitengraden unsere Intimsphäre. In dieser Entfernung können wir uns unser Gegenüber im Notfall „vom Leibe halten“. Unser Raumverhalten garantiert uns sowohl körperliche als auch geistige Bewegungsfreiheit. Das Maß körperlicher Distanz richtet sich in erster Linie danach, in welchem Verhältnis wir zu unseren Mitmenschen stehen. Der körperliche Abstand zum Partner ist ein anderer als zum Kollegen oder Vorgesetzten. Die Einhaltung gewisser Distanzzonen ist eine wesentliche Voraussetzung für eine erfolgreiche und zufrieden stellende Kommunikation im Beruf und im öffentlichen Leben. Werden bestimmte Grenzen überschritten, kann dies jede Form der weiteren Zusammenarbeit irritieren oder gar vereiteln. Die folgenden Passagen stellen die vier wesentlichen Distanzzonen mit dem entsprechenden Entfernungsmaß vor.

Die Intimsphäre

In unsere Intimsphäre dürfen nur Verwandte, der Partner oder enge Freunde eindringen. Sie erstreckt sich vom direkten Körperkontakt bis zu einer Entfernung von 60 bis 80 cm. Diese Entfernung entspricht in etwa einer Armlänge. Unter gewissen Umständen erlangen auch Fremde Zugang zu unserer Intimsphäre. In überfüllten Räumen, etwa im Bus oder auf einem Konzert, können wir keine 60 cm Abstand einfordern. Allerdings empfinden viele Menschen diese Nähe als unangenehm und bedrängend.

Durch das Vermeiden eines direkten Blickkontaktes schafft man eine neue Distanz. Darüber hinaus gibt es Formen der genehmigten Distanzüberschreitung. Der Arzt oder der Physiotherapeut dürfen selbstverständlich in unsere Intimsphäre eindringen.

Die vertraute Gesprächsdistanz

Gespräche mit vertrauten Personen, etwa guten Bekannten oder gleichrangigen Arbeitskollegen, führen wir in einer Entfernung, die von der Armlänge (60–80 cm) bis zu 120 cm reicht.

Die Respektdistanz

Im Gespräch mit Vorgesetzten sollten Sie einen Abstand von 120 bis 200 cm einhalten. Das gilt auch für offizielle Veranstaltungen.

Überraschung

Zieht jemand beide Augenbrauen nach oben, scheint er ziemlich überrascht zu sein. Achten Sie bei Ihrer nächsten Gehaltsverhandlung darauf, dass Sie nicht vor lauter Entsetzen die Augenbrauen hochziehen, wenn die vorgeschlagene Erhöhung nicht Ihren Vorstellungen entspricht. Es sei denn, Sie haben vor, Ihrer Enttäuschung auch verbal Luft zu machen.



Überrascht

Unsicherheit

Wenn Ihr Gesprächspartner während der Unterhaltung immer wieder den Blickkontakt unterbricht oder Ihnen ausweicht, scheint er ziemlich unsicher zu sein. Möglicherweise ist der Mensch aber auch einfach nur schüchtern. Seien Sie also vorsichtig mit Ihrem Urteil.



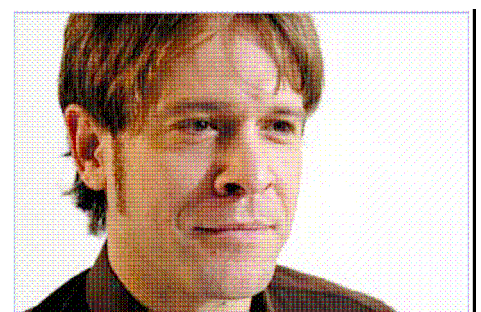
Provokativ

Provokation

Starrt jemand Sie unentwegt an, sucht er offensichtlich die Konfrontation und will Sie provozieren. Wahrscheinlich wird das Gesicht dieses Provokateurs durch weitere Zeichen die Angriffslust verraten.

Kommunikativer Blick

Ein harmonischer Blickkontakt zeichnet sich durch das wechselseitige Hin- und Wegschauen aus. Wenn Ihr Gesprächspartner den Blick zwischenzeitlich immer mal wieder senkt, lässt das darauf schließen, dass er sich konzentriert und die Informationen sortiert, die er Ihnen übermitteln will. Missverstehen Sie das aber nicht als Unhöflichkeit.



Kommunikativ

Die Signale der Augen

Blick

konstant und eindringlich	Provokation
konstant	Interesse
kurz und ausweichend	Unsicherheit, Schüchternheit
umherschweifend	Abwesenheit, Sehnsucht nach einem anderen Ort
geradeaus	Offenheit, Kommunikationsbereitschaft
nach oben	Lösung suchen, sich erinnern
nach unten	Unsicherheit, Ausweichen, Konzentration
Augenrollen	Unzufriedenheit, Missbilligung

Augenbrauen

zusammenziehen	Wut
beide Brauen hochziehen	Überraschung, Neugier
eine Braue hochziehen	Zweifel, Skepsis, Gruß, Übereinkunft

Augenlider

gesenkt	Desinteresse, Unaufmerksamkeit, Bescheidenheit
unruhiges	Zwinkern Nervosität

Stirn

Die Stirn verrät unsere geheimsten Gefühle und Gedanken. Unsere Stirn ähnelt einem leeren Blatt Papier, das im Laufe eines Menschenlebens vollgekratzelt wird. In der Stirn prägen sich die Sorgen und Zweifel der Jahre ein. So mutiert die glatte Stirnebene in ein Faltengebirge. Die Stirnfalten lassen erkennen, ob wir es mit einem Pessimisten oder einem notorischen Choleriker zu tun haben. Eine spontane Faltenbildung ist Ausdruck der momentanen Gemütsverfassung. Nachfolgende Beispiele veranschaulichen, welche Gedanken und Emotionen welche Falten hervorbringen.

Ein Tipp zur Begrüßungsvorbereitung

Es ist sicher hilfreich, vor dem ersten Zusammentreffen einige Erkundungen über Ihren Gesprächspartner einzuholen. Das gilt insbesondere für ein Bewerbungsgespräch, aber auch für die Neukundengewinnung. Finden Sie heraus, welche Besonderheiten der Unternehmensstil aufweist, und versuchen Sie, etwaige Details bei der Begrüßung zu berücksichtigen. In jedem Fall sollten Sie wissen, wie Ihr Gesprächspartner heißt. Sprechen Sie ihn nach Möglichkeit bei der Begrüßung mit seinem Namen an. Das wird ihn sofort für Sie einnehmen.

Distanz wahren

Die bereits im Abschnitt Distanzzonen erläuterte Intimsphäre gilt als Mindestabstand für die Begrüßung. Wahren Sie die Distanz einer Armlänge, die etwa 60 bis 80 cm beträgt. Überschreiten Sie diese Grenze, dringen Sie unwillkürlich in das Revier Ihres Gesprächspartners ein. Mit einer solchen Grenzverletzung demonstrieren Sie Machtansprüche, die Ihnen wahrscheinlich nicht zustehen. Als Grenzverletzung gilt auch, wenn Sie Ihr Gegenüber in überschwänglicher Begeisterung am Arm packen oder ihm auf die Schulter klopfen. Vergrößern Sie hingegen die Distanz über das Maß der Armlänge, indem Sie Ihrem Gesprächspartner die Hand weit entgegenstrecken, kann das als Ablehnung oder übertriebene Demut verstanden werden.

Der Händedruck

Beim Händedruck kommt es häufig zur ersten körperlichen Berührung mit Ihrem Gegenüber. Die Art und Weise, wie Sie ihm die Hand reichen und die seine drücken, beschreibt Ihr Verhältnis zu der betreffenden Person. Deshalb ist der Händedruck insbesondere bei der ersten Begrüßung von enormer Bedeutung für Ihr zukünftiges Verhältnis. Die hier aufgezeigten Beispiele dienen in erster Linie der Analyse des Händedrucks. Sie sollen Ihnen helfen, den Händedruck Ihres Gegenübers zu verstehen und selber etwaige Fehler zu vermeiden.

Angemessener Händedruck

Ergreifen Sie die Hand Ihres Gesprächspartners fest und sicher, ohne zu stark zuzudrücken. Damit vermitteln Sie das Gefühl eines gesunden Selbstbewusstseins und innerer Stärke. Ist der von beiden Partnern ausgeübte Druck in etwa gleich, kann von einem harmonischen und gleichberechtigten Verhältnis ausgegangen werden.

Schlaffer Händedruck

Wenn Sie Ihre Hand schlaff in die Hand des anderen fallen lassen, vermitteln Sie ihm ein Gefühl von Desinteresse und Gleichgültigkeit. Ihr Gegenüber muss das Gefühl haben, dass Sie ebenso gut mit einem anderen Menschen sprechen könnten.



Mindestabstand



Grenzüberschreitung



Angemessener Händedruck



Schlaffer Händedruck