
Das große Buch der Körpersprache ²¹⁰⁰

Lüge, Verrat, Macht

**Im Beruf, vor Gericht, beim Flirt,
Gewinnerpose und Demutshaltung,
Drohung und Zuneigung**

Auszug aus
Körpersprache Verrat 2100
von Horst Hanisch

Inhaltsverzeichnis

INHALTSVERZEICHNIS	5	<i>Die Wirkung des Erscheinungsbildes</i>	55
VORWORT	11	ÄSTHETISCHES SCHÖNHEITS-EMPFINDEN.....	58
VERRÄTERISCHE KÖRPERSPRACHE?.....	11	<i>Lookism und Körperkult</i>	58
<i>Können diese Augen lügen?</i>	11	<i>Gesichts-Symmetrie</i>	61
HINLEITUNG ZUM THEMA	15	KAPITEL 3 – AUSDRUCKSVOLLE GESTEN – MIT	
GEWINNEND AUFTRETEN	15	ARMEN UND BEINEN SPRECHEN – DAS SPIEL	
<i>Offen, ehrlich und authentisch</i>	15	MIT FINGERN UND HÄNDEN	63
KAPITEL 1 – MITTEN IM LEBEN – DIE		MIT ARMEN UND BEINEN SPRECHEN	64
PRÄGENDEN EINDRÜCKE	17	KANTE ZEIGEN	64
ERFOLG DURCH LEBHAFTHE KOMMUNIKATION	18	<i>Gestik – Die Meinung zur Schau tragen</i> .	64
SOZIAL UND KOMMUNIKATIV.....	18	<i>Berührungs-Geste – Gesten verbinden</i> ...	72
<i>„Mit Händen und Füßen sprechen“</i>	18	DAS GESPROCHENE ‚BEGREIFEN‘	74
<i>Der Körper spricht seit Ewigkeiten</i>	19	<i>Immer mit der Raute</i>	74
<i>Rituale, Status und Gemeinschaft</i>	21	<i>Einen feuchten Händedruck bekommen –</i>	
<i>Im Gleichschritt – marsch, marsch!</i>	24	<i>Redewendungen rund um die Hand</i>	77
<i>Herr und Diener</i>	28	<i>Lasst die Hände sprechen</i>	78
<i>Den Kopf in den Sand stecken –</i>		<i>Weitere Gesten: Das Spiel mit Finger,</i>	
<i>Redewendungen rund um den Kopf</i>	31	<i>Hand und Arm</i>	81
KAPITEL 2 – DIE SPRACHE DES KÖRPERS –		<i>Gesten beim Autofahren</i>	101
KÖRPERSIGNALE – SYMPATHIE	33	<i>Den kleinen Finger bieten und die ganze</i>	
DER KÖRPER SPRICHT	34	<i>Hand nehmen – Redewendungen rund um</i>	
DIE SPRACHE DES KÖRPERS	34	<i>die Finger</i>	102
<i>Verbale und nonverbale Kommunikation</i>		KAPITEL 4 – IM AUSLAND – DISTANZ WAHREN	
.....	34	– DIE KÖRPERSPRACHE IM INTERKULTURELLEN	
<i>Ständige Kommunikation auch in</i>		KONTEXT	103
<i>‚kritischen‘ Situationen</i>	36	DIE KÖRPERSPRACHE IM INTERKULTURELLEN	
7 SEKUNDEN ENTSCHEIDEN ÜBER SYMPATHIE	39	KONTEXT	104
<i>Ein Augenblick entscheidet über die</i>		ANDERE LÄNDER – ANDERE SPRACHE DES KÖRPERS	
<i>Zukunft</i>	39	104
<i>Das erste Erscheinen des Redners</i>	40	<i>Distanz wahren – Nicht zu nahe kommen!</i>	
<i>Deutung nonverbaler Signale</i>	42	104
<i>Die menschliche Ausstrahlung – das</i>		<i>Körperdistanz – Distanzzonen</i>	106
<i>Menschrometer</i>	47	<i>Persönliche Distanz beachten</i>	109
MOTORIK.....	49	<i>Gebietsbereich</i>	111
<i>Der innere Antrieb</i>	49	<i>Privatdistanz und Un-Person</i>	112
<i>Die 7/93-Regel</i>	52	<i>Nähe schaffen – Die Hand reichen</i>	114
		<i>Zeigen Sie sich interessiert</i>	115
		DAUMEN RUNTER = TOD!	116
		<i>Leben oder sterben</i>	116

<i>Körpersprachliche Missverständnisse vermeiden</i>	117	KAPITEL 7 – AUF GLATTEM PARKETT – DER ROTE TEPPICH – DAS DIPLOMATISCHE DEFILEE	187
ZWEIDEUTIGE EINDEUTIGKEIT – ZEIGEN UND NICHT ZEIGEN	124	DIPLOMATISCH VORGEHEN	188
„Zeige mal!“	124	OFFIZIELLER EMPFANG	188
<i>Zeige-Gesten in der Tierwelt</i>	127	<i>Staatsbesuch – Der Staatsgast fährt vor</i>	188
<i>Unterschiedliche Körpersignale</i>	128	DER ROTE TEPPICH BEIM STAATSBESUCH	193
<i>Winken</i>	129	<i>Der Teppich ist ausgerollt</i>	193
<i>Auf dem Boden sitzen – wohin mit den Füßen?</i>	132	<i>Der Staatsgast ist eingetroffen</i>	194
<i>Die ‚schmutzige‘ linke Hand</i>	133	<i>Offizielle und gesellschaftliche Einladung</i>	195
<i>Missverstehen bei ausländischen Gesprächspartnern</i>	135	<i>Der offizielle Begrüßungs-Smalltalk</i>	197
KAPITEL 5 – WINNER UND LOSER – GEWINNER-POSEN – DEMUTS-GESTEN	141	<i>Treffen zweier Staatsoberhäupter zum Gespräch</i>	204
GEWINNER-POSEN UND DEMUTS-GESTEN	142	KAPITEL 8 – PRÄSENTIEREN – VORTRAGEN – REDEN ZU ANDEREN	209
WINNER UND LOSER IM SPORT	142	DIE ZUHÖRER BEGEISTERN	210
<i>Der sportliche Gewinner</i>	142	KÖRPERSPRACHE INTERAKTION	210
DER ERSTE UND DER LETZTE PLATZ	144	<i>Die Zuschauer fesseln</i>	210
<i>Vor und nach dem Spiel – der Winner</i> ..	144	<i>Vor großem Publikum auf der Bühne</i> ..	213
<i>Vor und nach dem Spiel – der Loser</i> ..	149	<i>Standbein und Spielbein</i>	217
<i>Trotz</i>	151	<i>Strukturieren mit der Chronologie – damals, heute, dann</i>	220
<i>Mit der Faust auf den Tisch hauen – Redewendungen rund um die Faust</i>	152	<i>Wohin mit den Armen und Händen beim Reden?</i>	223
<i>Das Böse ist besiegt</i>	155	VORTRÄGE HALTEN	229
<i>Weinen</i>	156	<i>Visualisierung – Der Einsatz von Medien und Hilfsmitteln</i>	229
DEMUT UND MACHT	157	<i>Berufliche Gesprächssituationen</i>	230
<i>„I am Sorry“ – Demuts-Geste</i>	157	<i>Den Vortrag beenden – „Ich habe fertig!“</i>	238
<i>Macht-Demonstration</i>	160	KAPITEL 9 – KÖRPERSIGNALE IM SITZEN – KÖRPERSPRACHE IN BEQUEMER RUNDE UND IM DIALOG	239
<i>Drohung</i>	162	SITZEND SEINEN MANN/SEINE FRAU STEHEN	240
<i>Unterwerfung</i>	167	GESPRÄCHSFÜHRUNG IM SITZEN	240
KAPITEL 6 – HERZLICH WILLKOMMEN – BEGRÜßUNG – KÜSSCHEN	171	<i>Bitte nehmen Sie Platz</i>	240
DEN BESUCHER WILLKOMMEN HEIßEN	172	<i>Jemandem auf den Fuß treten – Redewendungen rund um den Fuß</i>	244
DIREKT EINE GUTE ATMOSPHÄRE SCHAFFEN	172		
<i>Begrüßung</i>	172		
<i>Zwei Paare begrüßen einander</i>	178		
<i>Ein Küsschen zur Begrüßung</i>	181		
<i>In einen Raum vorgehen lassen</i>	185		

Inhaltsverzeichnis

<i>Den Fuß geschickt einsetzen</i>	245	<i>Physiognomie</i>	295
KOMMUNIKATIVE PLATZIERUNG IM DIALOG	255	<i>Ohne mit der Wimper zu zucken – Redewendungen rund um die Wimper</i>	297
<i>Strategische Sitzordnung</i>	255	GRUNDEMOTIONEN – VON FREUDE BIS TRAURIGKEIT	298
KAPITEL 10 – SICH SPIEGELN – NONVERBALE GESPRÄCHSÜBERNAHME	257	<i>Gesichtsmuskeln verraten die Stimmung</i>	298
SICH KÖRPERSPRACHLICH ANGLEICHEN	258	AUGENKONTAKT HALTEN.....	300
KAMPF ODER FLUCHT?.....	258	<i>Auf den Augen-Blick kommt es an</i>	300
<i>Spieglein, Spieglein an der Wand – Ich will so sein wie Du</i>	258	<i>Die Stirn runzeln – Gute Miene machen</i>	302
<i>Der Bekannte in Ihrem Spiegelbild</i>	260	<i>Sich an die eigene Stirn packen – Redewendungen rund um die Stirn</i>	302
<i>Spiegeln zu Gesprächsbeginn</i>	261	<i>Gesichtserkennung</i>	303
BEKANNTES EINBRINGEN – VERTRAUEN SCHAFFEN – DOMINANZ ANSTREBEN.....	265	KAPITEL 13 – MUND – LIPPEN – ZÄHNE – KÖRPERSIGNALE NAHE AM GESPROCHENEN WORT	307
<i>Nonverbale Gesprächsübernahme</i>	265	RUND UM DEN MUND	308
KAPITEL 11 – TÖDLICHE LANGEWEILE VERMEIDEN – SIGNALE DES DESINTERESSES	271	„DEM VOLK AUF'S MAUL SCHAUEN“	308
DER GESPRÄCHSPARTNER LANGWEILT SICH	272	<i>Zähne zeigen, lächeln und die Lippen lecken</i>	308
DER GESPRÄCHSPARTNER SCHALTET AB	272	<i>Lippenlesen – Absehen – Visuelle Kommunikation</i>	308
<i>Langeweile – Gähnen, Daumen drehen, Niesen</i>	272	<i>Er ist nicht auf den Mund gefallen – Redewendungen rund um den Mund...</i>	309
<i>Die abstützende Kopfhaltung im Sitzen</i>	276	<i>Rund um den Mund</i>	309
KAPITEL 12 – VERRÄTERISCHE MIMIK – AUGEN LÜGEN NICHT – SIGNALE DER PUPILLEN	277	<i>Die Zunge verschlucken – Redewendungen rund um die Zunge</i>	315
SICH INS BESSERE LICHT RÜCKEN	278	KAPITEL 14 – HABITUS – DAS GESAMTERSCHENUNGSBILD EINER PERSON	317
AUGEN LÜGEN NICHT – ODER DOCH?	278	HABITUS – DAS GEBAREN DES INDIVIDUUMS	318
<i>Verräterische Mimik</i>	278	HANDLUNGSGEWOHNHEITEN	318
<i>Blickkontakt – „Wohin schaust du?“</i>	280	<i>Erscheinungsbild und Verhalten</i>	318
<i>Das Auge isst mit – Redewendungen rund um das Auge</i>	283	STUMMFILM	322
<i>Lächeln – und trotzdem ein Bösewicht?</i>	284	<i>Handlung und Emotion über stumme Bilder</i>	322
<i>Lächeln schafft eine gelockerte Atmosphäre</i>	285	PANTOMIME	324
ZUSAMMENSPIEL DER GESICHTSMUSKELN	287	<i>Körperlicher Ausdruck nur durch Mimik und Gestik</i>	324
<i>Das Mienenspiel</i>	287	THEATER	325
<i>Die unwillkürliche Veränderung der Pupillen</i>	289	<i>Künstlerische Kommunikation</i>	325
DIE STELLUNG DER PUPILLEN.....	290		
<i>„Schau mir in die Augen!“</i>	290		
<i>Die Lider schließen oder mit den Augen zwinkern</i>	294		

**KAPITEL 15 – VOR DER PRESSE –
AUTHENTISCHES AUFTRETEN –
FALSCHMELDUNGEN – LÜGEN..... 327**

**PRESSEKONTAKTE – WAHRHEIT UND FAKE
NEWS 328**

JOURNALISTEN UND PRESSESPRECHER.....	328
<i>Die Wahrheit (er-)finden?</i>	328
<i>Pressekontakt</i>	329
<i>Die Körpersprache des Pressesprechers am Redepult</i>	331
<i>Gast und Gastgeber vor der Presse</i>	336
GEZIELTE FALSCHMELDUNGEN.....	339
<i>Lügenpresse, Alternative Fakten und Fake News</i>	339
<i>Eskalation der Lügen</i>	341
LÜGEN MITHILFE DER KÖRPERSPRACHE?.....	342
<i>Pinocchio, der Dummkopf</i>	342
<i>Die Nase juckt</i>	344
<i>Eine Nasenspitze voraus sein – Redewendungen rund um die Nase</i>	346
<i>Lügen haben kurze Beine</i>	347

**KAPITEL 16 – VOR GERICHT – GLAUBHAFTES
AUFTRETEN..... 351**

GERICHTSTERMINE UND ANWÄLTE..... 352

VOR GERICHT.....	352
<i>Recht hat nicht der, der Recht hat, sondern der, der Recht bekommt</i>	352
<i>Vom Kläger und vom Beklagten</i>	353
<i>Kläger oder gegnerischer Anwalt</i>	357
<i>Körperhaltung im Gerichtssaal</i>	359
<i>Mir steht das Wasser bis zum Hals – Redewendungen rund um den Hals</i>	362
<i>Hinweise zur Deutung der Körpersprache</i>	363
<i>Reaktion auf Aktion</i>	364

**KAPITEL 17 – DER HEIßE FLIRT –
BEGEHRENSWERT WIRKEN..... 367**

FLIRTTALK UND FREIZEIT 368

FLIRTTALK.....	368
<i>Plumpe Anmache</i>	368
<i>Flirt und Kompliment</i>	370

<i>Prickelnde und erotische Spannung aufbauen</i>	371
<i>An der Bar – Aus nebeneinander wird miteinander</i>	373
<i>Als Gewinner beeindrucken</i>	375
<i>Über beide Ohren verliebt sein – Redewendungen rund um das Ohr</i>	377
<i>Körpersprache beim Flirt</i>	378
<i>Flirten braucht Blickkontakt – Der ‚Initial Look‘</i>	381
<i>Die Ich-Mache-Mich-Schön-Geste</i>	383
<i>Erotische Schrittfolge</i>	385
<i>Blindes Vertrauen im Flirt</i>	386
LEBENSFREUDE BEIM TANZ.....	389
<i>Gefühle über Bewegung ausdrücken</i> ... 389	

**KAPITEL 18 – KULTUR UND FREIZEIT – MIT
UMGANGSFORMEN ÜBERZEUGEN.....393**

**ZEITGEMÄßE UMGANGSFORMEN DURCH
ÜBERZEUGENDES VERHALTEN 394**

KULTUR UND FREIZEIT.....	394
<i>Im Auto</i>	394
<i>Im Restaurant</i>	396
<i>Kein Theater im Theater</i>	399
<i>Sonnenbad am Strand</i>	401
<i>Rettungsdienste</i>	404
<i>Aus dem Flirt wurde die Hochzeit – vor dem Altar</i>	406
<i>In Übereinstimmung in die Zukunft</i>	407

**KAPITEL 19 – ONLINE-AUSTAUSCH –
KÖRPERSPRACHE AM MONITOR.....409**

**KÖRPERSPRACHE IN DER TELE-
KOMMUNIKATION 410**

IN DER FERNE NAHE ZUSAMMENARBEITEN.....	410
<i>Online-Auftritt – Digitalisiertes Gespräch</i>	410
<i>Position vor der Webcam</i>	414
<i>Aufnahme frontal, von unten oder oben</i>	417
<i>Berücksichtigen Sie die Lichtverhältnisse</i>	420

STICHWORTVERZEICHNIS 423

KNIGGE ALS SYNONYM UND ALS	
NAMENSGEBER	431
UMGANG MIT MENSCHEN.....	431
<i>Adolph Freiherr Knigge</i>	431

Auszug aus
Körpersprache Verrat 2100
von Horst Hanisch

Auszug aus
Körpersprache Verrat 2100
von Horst Hanisch

Vorwort

Verräterische Körpersprache?

*Unsere Gesichter sind Masken, die uns die Natur verlieh,
damit wir unseren Charakter dahinter verbergen.
Oscar Wilde (Oscar Fingal O'Flahertie Wills Wilde), ir. Schriftsteller
(1854 - 1900)*

Können diese Augen lügen?

Sie schauen einem Kleinkind in die Augen und stellen sich folgende Frage: „Können diese Augen lügen?“ Sie werden sehr wahrscheinlich ‚Nein‘ sagen – die Augen des Kindes blicken offen und unbedarft auf das Geschehen.

Erst mit zunehmendem Alter wird es dem Kind möglich sein, lügen zu können. Lügen dann die Augen? Es ist eher die Augenstellung die verrät, wie jemand denkt. Daraus lässt sich folgern, ob jemand die Wahrheit sagt oder etwas ‚ins bessere Licht‘ stellt.

Sie kennen bestimmt weitere Redewendungen wie: „Ich kann es dir an der Nasenspitze ansehen.“ „Dein Gesicht spricht Bände.“ „Du solltest es mit einem lachenden und einem weinenden Auge betrachten.“ „Du hast es faustdick hinter den Ohren.“

Das sind aussagekräftige Behauptungen. Ist es tatsächlich so, dass jemand aufgrund seiner Körpersprache entlarvt und überführt werden kann? Damit besäße der Wissende eine ungeheure Macht.

Lügt die Körpersprache? Nein, der Mensch lügt. Oder, um es nicht ganz so brutal auszudrücken, er beugt die Wahrheit in seinem Sinn, er trickst und er manipuliert.

Einem geschulten Beobachter ist es möglich, recht gut die Stimmung des Gesprächspartners zu erfassen. Geht es diesem gut, fühlt er sich unsicher oder gar bedrängt?

Manche sagen, die Augen seien der Spiegel der Seele. Demnach ist es besonders wichtig, im kommunikativen Austausch die Augenhaltung und die Blickrichtung des Gesprächspartners ‚im Auge zu behalten‘.

Tatsächlich sind es nicht nur die Augen, die einen tieferen Einblick in die aktuelle Gefühlswelt des anderen geben. Was macht der andere mit seinen Händen, wie bewegt er die Arme, wie ist die Stellung der Beine? „Da kriegst du wohl weiche Knie?“

Nicht umsonst wird von der Sprache des Körpers gesprochen, der Körpersprache. Der Körper spricht mit seinem Gegenüber.

Jahrelanges Erlernen einer Sprache

Das gesprochene Wort und dessen Benutzung müssen über Jahre erlernt werden.

Dann kann es sinnvoll und aussagekräftig eingesetzt werden. Wird die Kunst des Sprechens – die Rhetorik – überlegt und zielgerichtet eingesetzt, kann der Gesprächspartner überzeugt, beeinflusst oder gar manipuliert werden.

Der gezielte Einsatz der Sprache kann eine enorme Kraft ausüben.

Die gesprochene Sprache wird von der nichtgesprochenen unterstützt – und zwar dominierend unterstützt.

Die Körpersprache begleitet die verbale – und umgekehrt. Sind beide aufeinander abgestimmt, wird von einer kongruenten (übereinstimmenden) Aussage gesprochen. Nicht umsonst heißt es, ‚mit Händen und Füßen‘ sprechen.

Nach diversen Untersuchungen darf davon ausgegangen werden, dass die Körpersprache deutlich aussagekräftiger ist als Worte. In der Regel lügt sie nicht – es sei denn, sie wird bewusst anders eingesetzt.

Wer die Körpersprache gut verstehen, also ‚lesen‘ kann, hat dem anderen gegenüber einen deutlichen Vorteil. Er kann mehr/besser ‚verstehen‘. Wer die eigene Körpersprache überlegt einsetzt, kann empathischer in Gesprächen vorgehen. Er kann das Gegenüber ‚lenken‘.

Deshalb liegt in diesem Buch der Schwerpunkt auf der Körpersprache.

Dabei werden verschiedene berufliche und gesellschaftliche Szenarien gewählt, um unterschiedliche Erkenntnisse aus der eingesetzten (Körper-)Sprache zu erhalten.

Die thematischen Inhalte zum Bereich Soft Skills, Rhetorik, Kommunikation sind in der Buchreihe der ‚Big 5‘ erfasst.

12



Das vorliegende Buch „Körpersprache – Lüge, Verrat, Macht“^{2100m} ist ein Schwesternbuch zu „Das große Buch der Kommunikation und Gesprächsführung“^{2100m}, „Das große Buch der Rhetorik“^{2100m}, „Trickreiche Rhetorik“^{2100m} und „Soft Skills-Knigge“²¹⁰⁰.

Da die Themen der 5 Bücher thematisch miteinander verknüpft sind beziehungsweise ineinandergreifen, bleiben manche Überschneidungen nicht aus.

Vorwort – Hinleitung zum Thema

Einige Teile des vorliegenden Textes sind in dem einen oder anderen Ratgeber aus der Reihe „Das kleine Handbuch der Rhetorik“²¹⁰⁰ zu finden – für diejenigen, die nur ein bestimmter Bereich der Rhetorik interessiert.

Die Zahl 2100 im Titel steht dabei für das 21. Jahrhundert, was die Aktualität der Themen unterstreicht. Diese entsprechen den heutigen Anforderungen im beruflichen wie auch im gesellschaftlichen Umgang miteinander.

Das gilt für den präsenten Austausch vor Ort wie auch für die Online-Kommunikation über diverse Programme.

Das vorliegende Buch geht auf folgende Themen ein.

1. Mitten im Leben – Die prägenden Eindrücke
2. Die Sprache des Körpers – Körpersignale – Sympathie
3. Ausdrucksvolle Gesten – Mit Armen und Beinen sprechen – Das Spiel mit Fingern und Händen
4. Im Ausland – Distanz wahren – Die Körpersprache im interkulturellen Kontext
5. Winner und Loser – Gewinner-Posen – Demuts-Gesten
6. Herzlich willkommen – Begrüßung – Küsschen
7. Auf glattem Parkett – Der rote Teppich – Das diplomatische Defilee
8. Präsentieren – Vortragen – Reden zu anderen
9. Körpersignale im Sitzen – Körpersprache in bequemer Runde und im Dialog
10. Sich Spiegeln – Nonverbale Gesprächsübernahme
11. Tödliche Langeweile vermeiden – Signale des Desinteresses
12. Verräterische Mimik – Augen lügen nicht – Signale der Pupillen
13. Mund – Lippen – Zähne – Körpersignale nahe am gesprochenen Wort
14. Habitus – Das Gesamterscheinungsbild einer Person
15. Vor der Presse – Authentisches Auftreten – Falschmeldungen – Lügen
16. Vor Gericht – Glaubhaftes Auftreten
17. Der heiße Flirt – Begehrenswert wirken
18. Kultur und Freizeit – Mit Umgangsformen überzeugen
19. Online-Austausch – Körpersprache am Monitor

Begleitet wird der Text durch gezeichnete Figuren, um manche Körperhaltung und Sprache besser nachvollziehen zu können.

Fast alle Konstellationen treffen auf alle Geschlechter zu. Die gezeichneten Figuren stehen stellvertretend für alle Geschlechter. Bei einigen Ausnahmen oder Besonderheiten, beispielsweise beim Thema Flirt, gibt es teilweise unterschiedliche Beobachtungen der Körpersprache bei Frau und Mann.

Der leichteren Lesbarkeit wegen wird im vorliegenden Buch meistens das generische Maskulinum verwendet, das unabhängig des Geschlechts das Wie und Was der Tätigkeit beschreibt. Trotzdem gelten die Geschlechter gleichwertig.

Mit dem gewonnenen Wissen können Sie, liebe Leserin, lieber Leser, mit Ihrer Körpersprache tricksen – den anderen austricksen. Sie können die Wahrheit erkennen und die Lüge entlarven. Ihre Macht über die Deutung der verräterischen Körpersprache steigt.

Lassen Sie sich ein in die umfangreiche und interessante Welt der Körpersprache.

Viel Spaß und guten Erfolg dabei!

Horst Hanisch

Danke:

Ich bedanke mich mit aufrichtiger Wertschätzung bei einigen Menschen, die mich psychisch und physisch bei der Realisierung dieses Buchprojekts unterstützten.

14

Zu diesen Menschen gehören etliche Seminarteilnehmer, viele Studierende und Trainierende, die mir unzählige Beispiele in nicht mehr zählbaren Präsentationen, Workshops und Trainings im In- und Ausland zeigten, wie Kommunikation praktisch, gewinnbringend und effizient eingesetzt werden kann.

In etlichen Gruppendiskussionen, Moderationen und Interviews ergaben sich beim Training wertvolle Hinweise und Tricks für die praktische Umsetzung, die ich mit diesem Buch weitergebe.

Weiterhin vergesse ich auch nicht all diejenigen Menschen, Bekannte und Freunde, Jung und Alt, die mir mit zahlreichen kleinen Ratschlägen und beachtenswerten Hinweisen ‚aus dem vollen Leben‘ wertvolle Unterstützung zum vorliegenden Thema gaben.

Hinleitung zum Thema

Gewinnend auftreten

*Der gute Mensch strebt um des Wertes und Gewinnes willen.
Peter Lippert, dt. Theologe
(1879 - 1936)*

Offen, ehrlich und authentisch

Da tritt eine Person auf und wird sofort als Gewinner betrachtet. Wie kann das sein? Die Person hat noch nicht einmal ein Wort gesprochen.

Da steht sie nun, die Person. Sie scheint weder eine greif- noch sichtbare Aura um sich her zu tragen, die sie als erfolgreiche, als vertrauenswürdige, als charismatische Person ausmacht.

Viele Anwesende fühlen sich angezogen und hätten nichts dagegen, sich mit diesen Menschen auszutauschen. Sei es bei einem lockeren Smalltalk, um eine geschäftliche Beziehung aufzubauen oder einen prickelnden Flirt zu erzielen.

Ein Teil des Erscheinungsbilds der ‚begehrten‘ Person wird durch die gezeigte Körpersprache und die körperlichen Signale beeinflusst.

Die Person geht aufrecht, mit ausladenden Schritten, hält Arme und Hände locker und offen einladend.

Der Kopf ist gerade gehalten, die Augen sind nach vorn gerichtet, ein charman-tes Lächeln umspielt die Mundregion.

Jemand, der ‚mit sich im Reinen ist‘, der seine Stärken und Schwächen kennt, seine Ziele benennen kann, kann sich authentisch zeigen – also so, ‚wie er ist‘ – ohne sich verstellen zu müssen.

Das eigene Selbstbewusstsein ist gestärkt und die Person ist überzeugt von sich, ohne egoistisch auftreten zu müssen.

Ausbaufähige Körpersprache

Andere zeigen eine nicht ganz so überzeugende Körpersprache. Sie wirken ge- hetzt, bedrückt, gestresst, unzufrieden und so weiter.

Gut, nicht jeder kann jeden Tag eine ausgezeichnete Stimmung haben. Es gibt Hochs und Tiefs, wobei die Hochs idealerweise deutlich überwiegen sollten.

Manchem geht es gut, manche fühlen sich wohl und sind so einigermaßen zu- frieden mit ihrem Leben. Aber: Sie können trotzdem nicht überzeugen.

Ihr Erscheinungsbild, die Sprache ihres Körpers, geben negative Signale ab. Wohl gemerkt, ohne dass es ihnen wirklich bewusst wird.

In ihrem Inneren spüren sie die Unsicherheit aber doch.

Fühlen sich die Betroffenen auf die Dauer wohl? Wahrscheinlich nicht.

An und mit sich arbeiten

Mit einfühlsamem Training, interaktivem Coaching, ehrlichem Feedback können Sie in der Regel zügig Rückmeldungen und Tipps zu ihrem Auftreten bekommen.

Mit dem gewonnenen Wissen können Sie an ihrem Auftreten intensiv trainieren, um ein überzeugenderes Erscheinungsbild – im Sinne eines Gewinners – zu vermitteln.

Dabei kommt es keineswegs darauf an, sein Ego zu verändern (was sehr wahrscheinlich sowieso nicht erstrebenswert wäre). Wohl aber, sein eigenes, nach außergezeigtes Bild zu optimieren und die Körpersprache zumindest situationsbedingt und wohl überlegt anzupassen.

Gleichzeitig wird gelernt, körpersprachliche Signale anderer zu deuten. Sagt mein Gegenüber die Wahrheit? Versucht jemand, mich auszutricksen? Ist mein Gesprächspartner vertrauenswürdig?

Wer seine Körpersprache ‚bewusst‘ spricht, hat es leichter, sich in vielfältigen Situationen überzeugend einzubringen.

Wer kennt sie nicht, die dynamischen Klassensprecher, die engagierten Führungskräfte, die raffiniert argumentierenden Anwälte vor Gericht, die wohl überlegt vorgehenden Pressesprecher, die überzeugend auftretenden Politiker.

16

Die meisten Menschen versuchen auf ihre Art und Weise zu überzeugen. Dem einen gelingt es besser, weil er mit rhetorisch geschickt eingesetzten Wörtern, fairer Kommunikation und unterstützender Körpersprache beim Gesprächspartner verständlich auftritt.

Liebe Leserin, lieber Leser, tauchen Sie ein in die wunderbare Welt der vielfältigen Körpersprache. Entlarven Sie Unschönes und gestalten Sie Gesprächssituationen und Präsentationen authentisch.

Viel Spaß beim Thema Körpersprache.

**Kapitel 3 – Ausdrucksvolle Gesten –
Mit Armen und Beinen sprechen –
Das Spiel mit Fingern und Händen**

Körpersprache Verrat 2100
von Horst Hanisch

Mit Armen und Beinen sprechen

Kante zeigen

*Meine Hände sind meine Sprache, wie meine Augen,
mein Mund, mein ganzer Körper.
Klaus Kinski, dt. Schauspieler
(1926 - 1991)*

Gestik – Die Meinung zur Schau tragen

Kante zeigen? Was heißt das? Gemeint ist, die Handkante zeigen, Farbe bekennen oder auch mal auf den Tisch hauen. Dazu mehr später.

Die Gesamtheit der Hand-, Arm-, Fuß- und Beinbewegungen sowie die des Kopfes wird als Gestik bezeichnet.

Eine einzelne Bewegung wird als Geste bezeichnet. Das Wort Geste kommt aus der lateinischen Sprache ‚gestus‘, ‚gerere‘ und bedeutet so viel wie ‚zur Schau tragen‘. Die Gesten sollen gezeigt und von anderen gesehen werden.

Werden keine Gesten gesehen oder keine Gesten erkannt, ist die Kommunikation eingeschränkt.

64

Der schwer Verletzte im Krankenhaus liegt verbunden und kann nur mühsam sprechen. Er wird in seiner Gestik durch angelegte Verbände oder Infusionen behindert – und ist damit schwieriger zu verstehen.

Bei Online-Gesprächen über Video-Chats sind Gesten ebenso zu wenig eingesetzt.

Das ist nicht klug, da die verständnisvolle Kommunikation auf diesem digitalen Austausch besonders leidet.

Unwillkürliche Geste und willkürliche Geste

Es wird unterschieden zwischen unwillkürlichen Gesten und willkürlichen Gesten.

Zur ersten Gruppe gehören angeborene Reflexe (Schutzreflexe), die der Körper ‚zur Verteidigung‘ nutzt. Mit ihnen verhindern Sie, dass Ihnen zum Beispiel eine Fliege ins Auge fliegt.

Gesten dieser Art erfolgen sozusagen ohne Absicht. Der Körper reagiert automatisch – zum eigenen Schutz vor Verletzung.

Auch spontane Reflexe (spontanes Bücken), wenn jemand beispielsweise in der Kindheit häufig Klaps auf den Hinterkopf bekam, gehören zu den übernommenen Reflexen.

Nimmt die Person eine Bewegung wahr, die einen Klaps oder einen Schlag vermuten lässt, reagiert sie – aufgrund der negativen Erinnerung – ebenso ohne eine besondere Planung automatisch.

Kapitel 3 – Ausdrucksvolle Gesten – Beine – Arme

In der zweiten Gruppe finden Sie die willkürlichen Gesten. Das sind Bewegungen des Kopfes, der Arme, der Hände, die ganz bewusst ausgeführt werden.

Hier gibt es unzählige Varianten, die von Kultur zu Kultur abweichen können. Gesten aus dieser Gruppe werden gelernt, so wie es beim Lernen einer Sprache notwendig ist.

Einzel-Gesten

Hände und Finger sagen – im Sinne der Körpersprache – unglaublich viel aus.

Unzählige Varianten bieten sich an, einzelne Finger einer Hand unterschiedlich einzusetzen – mit jeweils anderer Deutungsmöglichkeit.

Beim Spiel mit zwei Händen sowie das Halten und die Bewegung der Hände nahe am Körper oder weiter weg, ergeben sich zusätzliche Signale.

Gerade in den Fingerspitzen haben unglaublich viele Nervenzellen ihren Sitz, die Berührungen aller Art sofort und intensiv ans Gehirn weiterleiten.

Gute Redner können durch Einsatz von Gesten nicht nur die Vorstellung eines Hörers anregen („ungefähr zwei Meter hoch“), sondern auch das Sinnesempfinden („eine schwere Kugel aus Glas“).

Kleine Nuancen können schon deutlich verschiedene Aussagen bedeuten.

Die Gesten können folgenden Kategorien zugeordnet werden wie:

- Lexikalische Geste

- Deiktische Geste

Kategorien von Gesten:

- Ikonische Geste

- Metaphorische Geste

- Rhythmische Geste

Zu den einzelnen Kategorien.

Lexikalische Geste

Im Wort Lexem steckt der griechische Begriff ‚léxis‘, was ‚Wort‘ bedeutet. Gesten, die als lexikalisch gelten, wollen den Bedeutungsinhalt eines Wortes darstellen.

Als bekannt könnte hier der sogenannte ‚Stinkefinger‘ stehen, der als Beleidigung gilt.

Wird eine Hand an das Ohr gelegt, Daumen und kleiner Finger gestreckt, die anderen Finger sind eingeknickt, kann das symbolhaft heißen: „Telefon.“

Bedeutungs-Geste 1

Eine Hand (meist die rechte) wird zum rechten Ohr geführt.

Diese Geste kann entweder bedeuten, dass jemand am Telefon gewünscht wird oder dass die Person selbst telefonieren möchte.

Manchmal wird auch nur der Zeigefinger zum Ohr gehalten und im Kreis gedreht, als wolle die Person die Wählscheibe drehen – wobei es diese Art der Telefonapparate schon seit gefühlter Ewigkeit nicht mehr gibt.

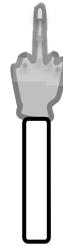


Bedeutungs-Geste 2

Bei geschlossener Hand zeigt der Mittelfinger senkrecht in die Höhe.

Eine aus dem Sport bekannt gewordene beleidigende Geste („Stinkefinger“), die jemand anderem zeigen soll, welche schlechte Meinung der Gestikulierende von ihm hat.

Diese Körpersprache hat einen eindeutig sexuellen Hintergrund und ist im seriösen Gespräch unbedingt zu vermeiden.



66

Deiktische Geste

Die alten Griechen sagten ‚deiksis‘, was übersetzt ‚zeige‘ heißt. Die deiktische Geste ist demnach eine Zeige-Geste.

Jemand deutet mit ausgestrecktem Zeigefinger auf eine Sache. Er will den anderen auf etwas aufmerksam machen.

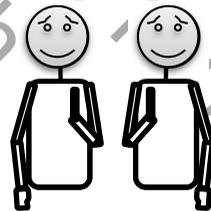
Zeige-/Hinweis-Geste

Durch diese deutliche Darstellung wird etwas ‚ganz klar‘ gemacht. „So machen wir das, und nicht anders!“

Diese Geste erzeugt Aufmerksamkeit.

Manchmal schnellt die senkrecht gehaltene Hand nach vorn.

Wird die linke Hand gehoben, wird das Gefühl angesprochen; mit der rechten Hand geht es um Sach-Interessen.



Kapitel 3 – Ausdrucksvolle Gesten – Beine – Arme

Ikonische Geste

Den meisten Smartphone Benutzern dürfte das Icon geläufig sein. Auch dieses Wort kommt aus der griechischen Sprache ‚eikon‘ und bedeutet ‚Bild‘.

Mithilfe der ikonischen Geste wird eine Handlung nachgeahmt oder der Umriss eines Objektes deutlich gemacht.

Es wird etwas bildhaft und anschaulich dargestellt. Berichtet jemand, wie voll der Speiseteller im Restaurant war, kann er mit der Hand die Menge auf dem Teller nachzeichnen.

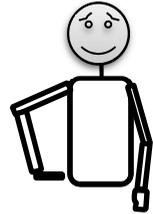
Demonstrativ-Geste

Ein Arm ist etwas abgewinkelt.

Die Hand zeigt parallel zum Fußboden.

Hier wird beispielsweise eine Höhe oder eine Maßeinheit angezeigt.

Die Hand kann dabei zum Körper oder nach außen gehalten werden.



Betonungs-Geste

Diese Geste unterstreicht oder untermauert eine Aussage.

„Ja, so wird es umgesetzt.“ „Das ist korrekt so.“



Illustrierende Geste

Mit den Fingern werden Zeichen in die Luft gemalt.

Hier die gespreizten Zeige- und Mittelfinger einer Hand. „Einverstanden!“ „Victory.“

Liegen beide Finger parallel nebeneinander, dann wird die Zahl 2 angegeben.



Sprachersatz-Geste

Diese Geste findet sich zum Beispiel in der Gebärdensprache.

Oder: Über weitere Distanz soll ein Buchstabe (hier das ‚P‘) vermittelt werden.



Die Gebärdensprache wird mithilfe der Hände, der Arme, vor allem mit deren Bewegung gebildet.

Unterstützend kommen deutliche Mundbewegungen dazu und starker Einsatz der Gesichtsmimik.

Blickkontakt zueinander ist ausgesprochen wichtig, um die Mimik zusätzlich zu den Gesten deuten zu können.

Beim Tragen einer medizinischen Schutzmaske (wie in der Corona-Pandemie) wurde die Kommunikation der Betroffenen erheblich eingeschränkt.

68

Symbolische Geste

Der Zeigefinger und der Daumen berühren sich an der Spitze und bilden einen Kreis.

In unserer Kultur steht dieses Zeichen für „OK“.



Metaphorische Geste

‚Metaphora‘ hieß bei den alten Griechen ‚Übertragung‘.

So kann der Redner mit beiden Handkanten aufs Pult hauen und gleichzeitig sagen: „Von hier bis dort – und nicht weiter!“

Unterstreichungs-Geste

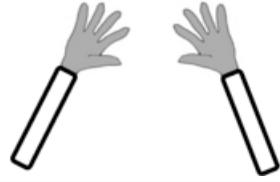
Diese Geste zeigt, dass etwas abgehakt oder abgeschnitten wird. „Bis hierher – und nicht weiter!“



Kapitel 3 – Ausdrucksvolle Gesten – Beine – Arme

Abgrenzungs-Geste

Beide Arme werden nach oben angewinkelt, die Handflächen zeigen zum Betrachter.
„Bis hierher und nicht weiter.“



Rhythmische Geste

Das Wort Rhythmus ist in den Sprachgebrauch übergegangen. Eine rhythmische Geste betont oder unterstreicht etwas.

Kommt jemand etwas verspätet zum Vereinstreffen, klopft er zur Begrüßung mit den Knöcheln auf den Tisch.



Redner, die etwas numerisch ordnen sprechen aus: „Erstens, zweitens, drittens.“

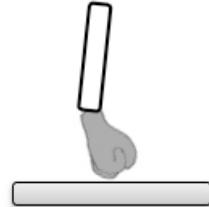
Beim Wort ‚erstens‘ heben sie den Daumen einer Hand, bei ‚zweitens‘ strecken sie den Zeigefinger aus und bei ‚drittens‘ kommt der Mittelfinger dazu.

Rhythmische Geste

Mit den vier Fingerknöcheln einer Hand wird auf Holz geklopft.

Ein Aberglaube sagt, dass auf Holz geklopft werden muss, um sich vor etwas Unerfreulichem zu schützen:

„Es ist mir bisher noch nie passiert, dass ...“



Lebhafter Einsatz von Gesten – Zusammenfassung

Ist es nicht unglaublich, was Gesten alles ermöglichen und ausdrücken können?

Hier eine zusammenfassende Übersicht:

Längenmaß

- „1 m“
- Mit der flach ausgestreckten Hand – Handfläche nach unten – wird die ungefähre Höhe eines Meters angezeigt.

Gewichtsmaß	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „100 Gramm“ ▪ Eine Hand – mit der Oberfläche nach oben – wiegt ein nicht vorhandenes Gewicht ab.
Zahl	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „3“ ▪ Mittelfinger, Zeigefinger und Daumen liegen parallel nebeneinander und werden nach oben gehalten.
Symbol	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Kreuz“ ▪ Die Zeigefinger beider Hände werden im rechten Winkel zueinander gekreuzt.
Sache	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Pyramide“ ▪ Die Fingerspitzen der beiden Zeigefinger zeigen zueinander sowie die Spitzen beider Daumen. Sie bilden ein Dreieck und damit die Seite einer Pyramide.
Form	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Oval“ ▪ Daumen und Zeigefinger berühren einander bei der Spitze und bilden einen abgeflachten Kreis.
Richtung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Dort“ ▪ Mit dem ausgestreckten Zeigefinger und ausgestrecktem Arm wird auf einen bestimmten Punkt in der Entfernung gezeigt.
Bewegung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Von hier nach dort“ ▪ Der ausgestreckte Zeigefinger zeigt auf einen entfernten Punkt und bewegt sich dann zu einem anderen.
Empfindung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Gut so“ ▪ Der ausgestreckte Daumen zeigt nach oben, die eingeklappten Finger nach innen.
Vorgang	<ul style="list-style-type: none"> ▪ „Telefonieren“ ▪ Der kleine Finger und der Daumen einer Hand sind gestreckt, die anderen drei Finger nach innen geklappt. ▪ Die Hand wird zu einem Ohr geführt, wobei der Daumen am Ohr liegt und der kleine Finger vor dem Mund.

Kapitel 3 – Ausdrucksvolle Gesten – Beine – Arme

Eigenschaft	<ul style="list-style-type: none">▪ „Ungefähr“▪ Eine Hand wird waagrecht leicht nach vorn gezeigt und wackelt einmal bis zweimal hin und her.
-------------	--

Wer diese Überlegungen durchdenkt, dem sollte nachvollziehbar sein, wie vielfältig und gleichzeitig wichtig der Einsatz von Gesten ist.

Unglaublich viel lässt sich durch ein nicht gesprochenes Wort vermitteln.

Bei den folgenden Gesten kommt eine zweite Person ins Spiel.

Auszug aus
Körpersprache Verrat 2100
von Horst Hanisch

Berührungs-Geste – Gesten verbinden

Wie es der Name schon ausdrückt, wird bei diesen Gesten Körperkontakt hergestellt.

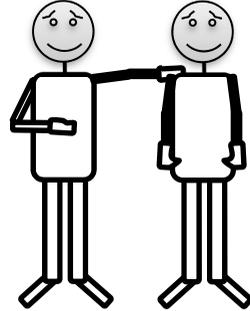
Berührungs-Geste

Einer der beiden berührt den anderen.

Die Aufmerksamkeit des Gegenübers wird erhöht.

Manchmal begrüßen sich zwei Personen (mit der rechten Hand) und berühren den anderen jeweils mit der linken Hand an der Schulter.

Hier soll Verbundenheit und/oder Freundschaft gezeigt werden.



Mithilfe der Sprache des Körpers können Sie ausdrücken, was Sie empfinden und was Sie wollen. Viele Dialoge lassen sich rein körpersprachlich vermitteln.

Bekannte Pantomimen zeigen das immer wieder.

Es ist nicht verwunderlich, dass sich die menschlichen Ur-Vorfahren bequem auf diese Weise verständigen konnten.

Erst allmählich und später ging der Mensch dazu über, seine Gesten mit begleitenden Wörtern zu unterstreichen.

Finger geben – Hand nehmen

Der eine kommt vom Hölzchen aufs Stöckchen, hier kommt es vom Finger zur Hand.

Die folgenden Beispiele zeigen Gesten, die das Verhältnis zweier Menschen zueinander darstellen.

Sie reichen einander die Hand ...

- ... nach einem langen Streit zur Versöhnung.

Sie reichen sich die Hand ...

- ... zur Begrüßung. Früher als wichtiges Zeichen, keine Waffe in der Hand zu halten.

Sie klopfen dem anderen auf die Schulter ...

- ... zur Ermutigung oder als Lob.

Sie nehmen jemanden am Arm ...

- ... um ihn schützend zu führen beziehungsweise zu lenken.

Sie umarmen jemanden ...

- ... zur Begrüßung und zum Ausdruck der Freundschaft, aber auch zum Trost.
-

Kapitel 3 – Ausdrucksvolle Gesten – Beine – Arme

Sie halten einander an der Hand ...

- ... beim Spaziergehen; um Einigkeit zu demonstrieren.

Sie haken sich gegenseitig unter ...

- ... um eine breite, feste Front zu bilden.
-

Legen Sie los – es liegt in Ihrer Hand!

Auszug aus
Körpersprache Verrat 2100
von Horst Hanisch

Das Gesprochene ‚begreifen‘

*Gang und gäbe ist, dass man sich immer so vorsichtig ausdrückt,
dass man nichts mehr zum Anfassen hat.*

*Regine Hildebrandt, dt. Politikerin
(1941 - 2001)*

Immer mit der Raute ...

Es gab einmal eine deutsche Kanzlerin ... Die bekannte ‚Kanzlerin-Raute‘ war das Markenzeichen der langjährigen deutschen Bundeskanzlerin Angela Dorothea Merkel (*1954).

Der hochgestreckte Stinkefinger eines namhaften Sportlers wurde nach ihm benannt. Das ‚Victory‘-Zeichen eines britischen Premierministers hat bis heute überlebt.

Egal ob diese Gesten gezielt oder spontan eingesetzt werden, stehen sie für ihre deutliche Aussagekraft.

Nur durch eine bestimmte Haltung von Finger, Hand oder Arm übermittelt eine Person zeitgleich hunderten ja vielleicht tausenden Menschen eine eindeutige Botschaft.

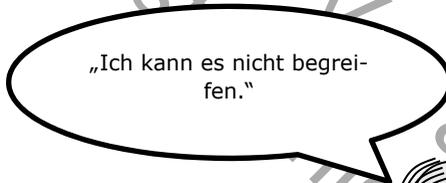


74

Und das alles, ohne auch nur ein Wort auszusprechen. Diese drei Beispiele zeigen, wie (un-)ausgesprochen wichtig die Sprache des Körpers ist.

„Ich will es begreifen!“

Die deutsche Sprache verrät es bereits. Stöhnt einer ...



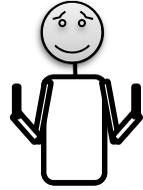
... drückt er damit aus, einen bestimmten Sachverhalt nicht verstehen zu können. Schlecht für den Redner. Oder doch nicht?

Er muss das Vorgetragene ganz einfach (be-)greifbar machen. Nur das Gehör einsetzen und das Gesprochene verstehen langt nicht. Lassen Sie einen weiteren Sinn, den Tastsinn, eingreifen (greifen!).

Zeigen Sie durch den Einsatz Ihrer Hände unterstützend an, was Sie gerade erläutern.

Kapitel 3 – Ausdrucksvolle Gesten – Beine – Arme

„Das Thema ist unwahrscheinlich komplex.“



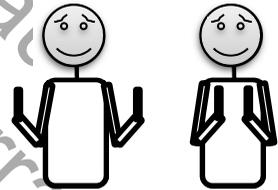
Mit beiden senkrecht gehaltenen Händen – die Kante am kleinen Finger zeigt zum Zuhörer – bilden Sie einen eingrenzenden Bereich ab.
Damit wird der komplette Umfang des Themas angezeigt.

„Lassen Sie uns heute auf die wichtige Kernbotschaft eingehen.“



Eine kompakte, komprimierte Aktion ist geplant.

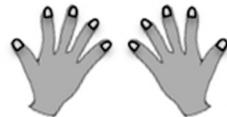
„Aus diesem umfassenden Thema konzentrieren wir uns heute auf den Bereich X.“



Durch das Zusammenführen beider Hände grenzen Sie nun das gesamte Thema zu einem kleineren Teil ein.

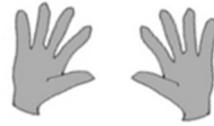
Der Zuhörer kann erkennen, dass aus dem großen, gesamten Thema jetzt ein kleiner Ausschnitt bearbeitet wird.

„Nähern Sie sich dem interessanten Thema.“



Mit einer Hand oder mit beiden Händen – die Handrücken zeigen zum Betrachter – winken Sie sozusagen den Zuhörer zu sich heran.

„Aber bewahren Sie einen objektiven Abstand.“



Sie drehen die Hände so, dass die Innenseite zum Publikum zeigt.

Gleichzeitig wenden Sie die Hände etwas von Ihrem Oberkörper ab in Richtung der Zuhörer.

Durch diese Geste zeigen Sie eine gewünschte Distanz an.

Schon haben Sie Ihre Hände unterstützend eingesetzt; die verbale Aussage wird greifbar.

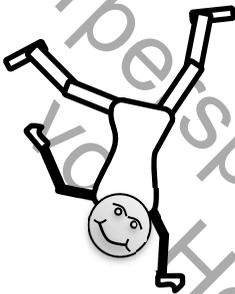
Abgesehen davon vermitteln Sie bei diesem Vorgehen die oben beschriebenen kongruenten Botschaften. Gesprochenes und Gezeigtes laufen synchron.

Einen feuchten Händedruck bekommen – Redewendungen rund um die Hand

Jemand hat Glück und wird „mit einem goldenen Handschlag verabschiedet“. Um seine Zukunft muss er sich keine Sorgen mehr machen.

Der andere erhielt lediglich einen „warmen Händedruck“, der auch manchmal als „feuchter Händedruck“ bezeichnet wird. Davon lässt sich bekanntlich nichts kaufen.

Er muss an anderer Stelle „Hand aufhalten“, sonst lebt er nur „von der Hand in den Mund“. Egal was er anstellt, selbst wenn er „einen Handstand macht“, bringt ihm das nichts ein.



Er muss wohl selbst „Hand anlegen“, um wieder auf die Beine zu kommen. Dabei weiß er „aus sicherer Hand“ was „unter der Hand“ gemauschelt wird.

Er will auch keine „hohle Hand machen“, also bestechlich sein. Nach dem Prinzip „eine Hand wäscht die andere“.

Er muss mit jemandem „Hand in Hand“ arbeiten, um etwas zu zeigen, was „Hand und Fuß“ hat. Er „nimmt sein ganzes Geld in die Hand“ und startet.

Er „nimmt das jetzt selbst in die Hand“. Er will sich nicht „jemanden in die Hand legen“, sondern seine Eigenständigkeit bewahren.

Es ist blöde, wenn jemand „einen in der Hand hat“.

Natürlich ist nichts dagegen einzuwenden, „jemandem die Hand zu reichen“ oder „jemanden an der Hand zu nehmen“. „Reicht euch die Hände“ und schließt Frieden.

Es ist auch in Ordnung, „jemandes rechte Hand zu sein“ – das „lässt sich nicht von der Hand weisen“.

Immerhin hat er ein „goldenes Händchen“ für manche Arbeiten.

Dazu aber nicht „das Heft/Zeppter/Zügel aus der Hand geben“. Er hält „das Steuer fest in der Hand“.

Keineswegs will er jemandem in Zukunft „aus der Hand fressen“. „Hand drauf!“ Dafür würde er „seine Hand ins Feuer legen.“

Und er wusste, er „hatte immer noch einen Trumpf in der Hand“.

Lasst die Hände sprechen

Durch die vielen Muskeln und Nervenverbindungen in den Fingern und damit in den Händen, lassen sich diese wunderbar und vielfältig in der nonverbalen Kommunikation einsetzen.

Die ungefähre Haltung der Hände ist auch aus weiter Distanz gut zu sehen.

So kann über eine große Entfernung kommuniziert werden, in der das gesprochene Wort akustisch beim Gesprächspartner nicht ankäme.

Die Hände bilden ein Spitzdach.

Zeigen die Fingerspitzen beim Spitzdach nach oben, kann diese Haltung Arroganz ausdrücken: „Jetzt höre mal zu!“

Zeigen die Fingerspitzen des Daches zum Gegenüber, ist mit einem verbalen Angriff zu rechnen.



78

Die Hände bilden eine Raute beziehungsweise ein Boot.

Die Hände liegen nahe am Körper an. Beide Daumen zeigen nach oben und bilden eine Spitze.

Die anderen Finger zeigen nach unten, berühren die Fingerspitzen der anderen Hand und bilden damit ein Dreieck nach unten.

Für die Haltung ist es gleich, ob die zusammengeführten Hände mit den Fingerspitzen nach unten oder in Richtung Zuschauer zeigen. Die Bedeutung bleibt gleich.

Die Geste zeigt den Grundriss eines Bootes, das vom Kapitän gelenkt wird. Beide Daumen stehen stellvertretend für den Redner.

Das Boot (der Redeinhalt) gelangt dahin, wohin es der Kapitän bewusst steuert.

Obwohl sie harmlos aussieht, ist diese Geste eine starke Geste, da sie Störungen oder Zwischenrufe nicht zulässt. Zu Beginn einer Rede passt sie sehr gut.

Danach sollte sie aufgelöst werden, da sich der Zuschauer gegebenenfalls bedroht fühlen könnte.



Kapitel 3 – Ausdrucksvolle Gesten – Beine – Arme

Die Hände werden aneinander gerieben.

Die Person ist selbstsicher und gut gelaunt. Das Geschäft gilt als ‚gemacht‘.

Eine typische Geste bei Verkäufern, denen eben ein Geschäftsabschluss gelungen ist.

Meist wird diese Handbewegung durch einen positiven Gesichtsausdruck, wie ein verschmitztes Lächeln, verstärkt.

Früher war diese Haltung bei Verkäufern zu sehen, sobald ein Kunde den Laden betrat. Er sah das ‚Geschäft‘ bereits als erfolgreich umgesetzt an.

Ins heutige Berufsleben übertragen könnte die Geste negativ gedeutet werden, da der dazukommende Gesprächspartner glauben könnte, das Ergebnis des Gesprächs wäre bereits (zu seinem Nachteil) entschieden.



Eine Hand wird erhoben und zwar etwa bis zur Höhe des Halses. Das Gegenüber sieht die Handkante.

Mit der Hand wird eine Vorwärtsbewegung angedeutet.

Die Person bahnt sich mit dieser Handbewegung einen Weg durch eine gedachte Menge.

Dies geschieht, um sich Platz und Raum zum Durchgehen zu schaffen; oder in der Präsentation, um sich durch die im Raum stehenden Argumente ‚zu pflügen‘.



79

Beide Hände werden senkrecht gehalten. Die Handkante zeigt in Richtung Zuhörer.

Mit beiden Händen wird ein unsichtbarer Raum eingegrenzt. „Von hier bis hier!“.

Das Gesagte wird räumlich von anderem (Ungesagtem) ausgegrenzt.



Mit einer Hand wird in die andere gehackt.

Eine aggressive Darstellung, um ein Thema sofort zu beenden

Der Betreffende wünscht keine weitere Diskussion zu diesem Thema. (Bitte zusätzliche Hinweise hierzu weiter unten beachten).



Auszug aus
Körpersprache Verrat 2100
von Horst Hanisch

Weitere Gesten: Das Spiel mit Finger, Hand und Arm

Nun folgen weitere Hand-Gesten, die durch die Bewegung, Haltung oder das Formen der Finger gut gedeutet werden können.

Mit dem Schreibstift spielen

Gedankenabwesend wird mit einem Schreibstift in der Hand gespielt.

Der Stift wird gedreht und gewendet.



Die Person ist gedanklich abwesend oder nervös und verkrampft. Möglicherweise liegt auch etwas Angst vor.

Zeigt die Schreibstiftspitze zum Gegenüber, ist mit einem ‚verbalen Angriff‘ zu rechnen.

Zeigt sie jedoch auf die Person selbst, bezieht sie die folgende Aussage auf sich. Eine egoistische Betonung kann in diesem Falle vorliegen.

Mit der Hand abwinken

Mit einer erhobenen Hand leicht abwinken.

Die Handinnenfläche zeigt zum Betrachter.



Mit dieser Handbewegung wehrt die Person ab: „Nein, nein!“

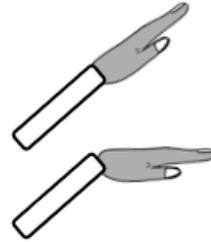
Oder: „Nicht mich nehmen!“ Die Hand wird erhoben und leicht hin und her bewegt.

Der Gesprächspartner sieht dabei die Handfläche der Person.

Sie möchte sich zu einem Thema nicht äußern.

Mit den Fingern wedeln

Die geschlossenen Fingerspitzen einer Hand bewegen sich auf den Kopf zu und von dort dann abwechselnd aus dem Handgelenk auf und ab.



Eine Person möchte eine Aussage in sich aufnehmen, kann sie aber im Moment noch nicht ganz verstehen und verarbeiten.

Verbal übersetzt: „Was meinst du mit deiner Aussage?“

Oder: „Was willst du genau?“

Eine gewisse Ungeduld beim Fragenden ist nicht zu übersehen.

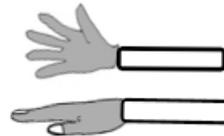
Der Gesprächspartner sollte seine Ausführungen nochmals mit anderen Worten wiederholen.

82

Eine Hand hin und her drehen

Die Hand, mit den Fingerspitzen zum Gegenüber, steht zuerst senkrecht.

Dann wird sie hin und her bewegt.



Bei dieser Handbewegung sind die Fingerspitzen auf das Gegenüber gerichtet, was als gewisser Angriff gedeutet werden könnte.

Die Bewegung der Hand nach links und rechts deutet an, dass die gehörte Aussage nicht ganz akzeptiert wird.

„Na, ich weiß nicht recht.“

Auch auf die Frage: „Wie geht es?“

Oder: „Wie kommen Sie mit dieser Aufgabe voran?“ können Sie diese Handbewegung sehen.

Sie sagt dann aus: „So la-la“; „Es geht so.“

In beiden Fällen sollte der Gesprächspartner eine Hilfestellung geben, indem er das Gesagte oder die gestellte Aufgabe mit anderen Worten formuliert.
