

Horst Hanisch

LEBHAFTE KÖRPERSPRACHE

in Vorträgen, Präsentationen,
Gesprächen

ÜBER-
ARBEITETE,
SECHSTE
AUFLAGE



Lebhaftes
Körpersprache
in Vorträgen, Präsentatio-
nen, Gesprächen

Horst Hanisch

© Auflage 6, 5, 4, 3, 2, 1: 2025, 2019, 2016, 2014, 2008, 2000 by Horst Hanisch
Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek: Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über dnb.dnb.de abrufbar.

Der Text dieses Buches entspricht der neuen deutschen Rechtschreibung.

Die Verwertung der Texte und Bilder, auch auszugsweise, ist ohne Zustimmung des Autors urheberrechtswidrig und strafbar. Dies gilt auch für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmung und für die Verarbeitung mit elektronischen Systemen.

Die Ratschläge in diesem Buch sind sorgfältig erwogen, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.

Aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird auf das geschlechtsneutrale Differenzieren, zum Beispiel Mitarbeiter/Mitarbeiterin weitestgehend verzichtet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung für beide Geschlechter.

Idee und Entwurf: Horst Hanisch, Bonn

Lektorat: Alfred Hanisch †, Bonn; Annelie Möskes, Bornheim (ab 3. Auflage)

Buchsatz: Guido Lokietek, Aachen; Horst Hanisch, Bonn

Umschlag: Christian Spatz, engine-productions, Köln; Horst Hanisch, Bonn

Zeichnungen: Horst Hanisch, Bonn

Herstellung und Verlag: BOD – Books on Demand GmbH, Norderstedt

ISBN: 978-3-7693-1588-2

**Lebhaftes
Körpersprache
in Vorträgen, Präsentatio-
nen, Gesprächen**

Lebhaftes Körpersprache aus
von Horst Hanisch

Auszug aus
Lebhaftige Körpersprache
von Horst Hanisch

Inhaltsverzeichnis

INHALTSVERZEICHNIS	5	<i>Nonverbale Fragen und Antworten</i>	37
GRÜßWORT ZUR 2. AUFLAGE	7	<i>Physiognomie (Gesichtsausdruck)</i>	39
„Der Mund kann lügen, der Körper kann es nicht.“	7	<i>Erwartungshaltung und Beurteilung</i>	40
HINLEITUNG ZUM THEMA	9	<i>Der erste Eindruck des Präsentierenden</i>	44
DER KÖRPER DES REDNERS SPRICHT MIT	9	<i>Die sich selbst erfüllende Prophezeiung</i>	45
<i>Authentisch bleiben</i>	9	<i>Körperdistanz – Distanzzonen</i>	47
KAPITEL 1	13	<i>Paraverbale Kommunikation</i>	54
VERBALE, PARAVERBALE UND NONVERBALE SPRACHE	14	KAPITEL 2	57
ZWISCHENMENSCHLICHE KOMMUNIKATION	14	DEUTUNGEN DER KÖRPERSPRACHE KOPF	58
<i>Wortlos verstehen</i>	14	„IMMER FREUNDLICH LÄCHELN!“	58
<i>Lügt die Sprache des Körpers?</i>	20	<i>Der gut organisierte Kopf</i>	58
<i>Körperhaltung – Kriterien der Wahrnehmung</i>	24	2.1 <i>Mund, Lippen, Zunge</i>	60
<i>Die menschliche Ausstrahlung – das Meschometer</i>	28	2.2 <i>Augen</i>	67
<i>Mimik, Gesichtszüge</i>	31	2.3 <i>Gesicht, Wangen</i>	78
<i>Blickkontakt, Augenkontakt</i> .	33	2.4 <i>Kinn</i>	89
<i>Gestik, Motorik</i>	34	2.5 <i>Nase</i>	94
		2.6 <i>Stirn, Schläfe, Ohr</i>	99

KAPITEL 3	108	KAPITEL 5	183
------------------------	------------	------------------------	------------

DEUTUNG DER KÖRPERSPRACHE		DEUTUNG DER KÖRPERSPRACHE	
----------------------------------	--	----------------------------------	--

KÖRPER	109	BEINE	184
---------------------	------------	--------------------	------------

MIT HÄNDEN UND FÜßEN SPRECHEN		ANGESpanNT BIS IN DIE ZEHENSPItZEN	
.....	109	184

<i>Der haltungsausstrahlende</i>		<i>Sich kein Bein ausreißen.....</i>	184
----------------------------------	--	--------------------------------------	-----

<i>Oberkörper</i>	109	<i>5.1 Beine</i>	185
-------------------------	-----	------------------------	-----

<i>3.1 Oberkörper, Schultern,</i>		<i>5.2 Füße.....</i>	192
-----------------------------------	--	----------------------	-----

<i>Brust, Bauch</i>	110	KAPITEL 6	198
---------------------------	-----	------------------------	------------

KAPITEL 4	121	FREMDSPRACHE DES KÖRPERS	199
------------------------	------------	---------------------------------	------------

DEUTUNG DER KÖRPERSPRACHE		MISSVERSTÄNDLICHE GESTEN	199
----------------------------------	--	--------------------------------	-----

ARME	122	<i>Spricht Ihr Körper ausländisch?</i>	
-------------------	------------	--	--

GESTEN LASSEN GEDANKEN SICHTBAR		– <i>Andere Wertung der</i>	
WERDEN	122	<i>Körpersprache im Ausland .</i>	199

<i>Die raumnehmenden Arme</i>		ANHANG	206
-------------------------------	--	---------------------	------------

<i>und Hände</i>	122	UMGANG MIT MENSCHEN	210
------------------------	-----	---------------------------	-----

<i>4.1 Ellenbogen, Arme</i>	124	<i>Adolph Freiherr Knigge.....</i>	210
-----------------------------------	-----	------------------------------------	-----

<i>4.2 Hände, Faust.....</i>	134		
------------------------------	-----	--	--

<i>4.3 Finger, Daumen, Knöchel</i>			
------------------------------------	--	--	--

.....	166		
-------	-----	--	--

Grußwort zur 2. Auflage



Jürgen Weischer
Gründungspräsident der EUFH/CBS/EMS Hochschulgruppe, 2008

„Der Mund kann lügen, der Körper kann es nicht.“

Jeder kennt den alten Satz aus Großmutter's Zeiten: „Der erste Eindruck zählt.“ Heute hört man häufiger auch deren Abwandlung: „Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance“ oder noch deutlicher: „Der Mund kann lügen, der Körper kann es nicht.“

Schon bevor man sich vorgestellt oder einen ersten begrüßenden Satz gesagt hat, erhält der zukünftige Gesprächspartner einen Eindruck und eben dieser Eindruck zählt. Er entscheidet, ob man es mit dem Gegenüber schwer oder leicht haben wird.

In dem Moment des ersten Sehens wird mehr entschieden als mancher sich vorstellen mag. Verschränkte Arme, ein gebeugter Gang und ausweichende Augen sind stets ein Zeichen der Schwäche oder Unsicherheit.

Diese vermitteln unserem Gegenüber nicht das Gefühl unserer Vertrauenswürdigkeit und Verlässlichkeit, unabhängig vom gesprochenen Wort.

Körpersprache ist nicht nur in Konferenzen und beruflichen Verhandlungen wichtig; auch im privaten Bereich kann sie von Vertrauen und Zuneigung über Neutralität und Argwohn bis hin zur Abneigung alles ausdrücken.

Horst Hanisch gibt mit dem vorliegenden Buch anhand deutlicher Beispiele eine Anleitung für selbstbewusstes Auftreten, für positive nonverbale Kommunikation und regt zur Steigerung der eigenen Sicherheit an.

Anliegen dieses Buches ist es, dem Leser durch die Gewinnung eigener Sicherheit zukünftig einen Vorsprung zu verschaffen und ihm Anhaltspunkte zur besseren Einschätzung seines Gegenübers zu geben. Diesen Vorsprung gilt es zu nutzen.

Zur Erreichung dieses Zieles ist das vorliegende Buch in besonderer Weise geeignet.

(In vielen Jahren fruchtbarer Arbeit als Trainer an verschiedenen Hochschulen konnte Herr Hanisch schon hunderten unserer Studenten und Studentinnen aufgrund seiner Forschungen und profunden Erfahrungen wichtige Erfolgsfaktoren aufzeigen und vermitteln.)

8

Jürgen Weischer, 2008

Hinleitung zum Thema

Der Körper des Redners spricht mit

„Das Lachen ist ein wetterleuchtendes Aufblitzen der Seelenfreude.“

*Dante Alighieri, ital. Dichter
(1265 - 1321)*

Authentisch bleiben

Liebe Leserin, lieber Leser,

laut einer Untersuchung des US-amerikanischen Psychologen Albert Mehrabian (*1939) verläuft der zwischenmenschliche Dialog zu 93 % nonverbal (durch Körperhaltung, Gestik, Mimik) und paraverbal (durch Stimmlage, Lautstärke und so weiter).

Nur vergleichsweise bescheidene 7 % (verbale Kommunikation) bestimmen den sprachlichen Inhalt einer Information.

Die Prozentzahlen offenbaren, welche Rolle die unterschiedlichen Möglichkeiten der Kommunikation einnehmen.

Trotzdem: Körpersprache, Stimmlage und schlussendlich das gesprochene Wort ergänzen einander und ergeben somit ein ehrliches Gesamtbild des Gegenübers und von uns selbst.

Mit 55 % nimmt der nicht gesprochene Part eine Dominanz ein.

Nonverbale Signale, die Art und Weise wie eine Person schaut, wie sie sich bewegt, wie sie ihren Körper einsetzt, um eine Aussage, ein Argument oder eine Behauptung zu unterstreichen, werden vom Gesprächspartner (überwiegend unbewusst) aufgenommen und verarbeitet interpretiert.

Meint es das Gegenüber ehrlich?

Manchmal stellt sich das Gefühl ein, dass das Gegenüber es nicht ehrlich meint, obwohl es nicht begründet werden kann.

„Ich habe da so ein ungutes Gefühl.“

Hier könnte es sein, dass der Körper etwas anderes aussagt als das, was mit Worten vermittelt wird. Schwindelt das Gegenüber? Oder ist die Person einfach nur unsicher?

Wie skeptisch jemand einer Deutung der Körpersprache auch gegenüberstehen könnte, es lässt sich nicht verneinen, dass die Sprache des Körpers deutbar ist.

Ein Ziel dieses Buchs ist es, einzelne Mosaiksteine der Körpersprache kennenzulernen und deuten zu können.

Wer sich intensiv mit diesem Thema beschäftigt, wird sehr schnell merken, wie leicht ein Mensch sich durch seine Körperhaltung offenbart.

Dieses Wissen muss der Vortragende, der Präsentierende oder der Gesprächsführende nicht ausnutzen, um jemanden negativ zu manipulieren.

Nein, das Wissen über die gesendeten Informationen mithilfe der Körpersprache des Gegenübers macht es leichter, ein Gespräch oder eine Rede optimal führen zu können.

Die Person, die hinter dem Mikrophon steht, auf der Bühne überzeugen will, in Gesprächssituationen authentisch und glaubhaft wirken möchte, setzt die eigene Körpersprache passend und überzeugend zum gesprochenen Wort ein.

Der Körper spricht

Es hat einige Jahre gedauert, um die Informationen zu diesem Buch zusammenzutragen. Die vorliegende 6. Auflage ist deutlich überarbeitet und aktualisiert.

Aus unzählig vielen Gesten wurden jene herausgesucht, die gut zu erkennen sind und die für unsere Kultur beziehungsweise den europäischen, speziell den deutschsprachigen Raum ausschlaggebend sind.

Der Begriff ‚Körpersprache‘ verrät bereits, dass von einer ‚Sprache‘ geredet werden kann. So scheint es nachvollziehbar, dass ähnlich der gesprochenen Sprache weltweit Unterschiede in der nonverbalen Sprache zu finden sind. Einen Hinweis hierzu gibt es in Kapitel 6.

Grußwort und Hinleitung zum Thema

Die vorliegenden mehr als 300 Zeichnungen und erklärenden Texte zeigen, was die Körpersprache vermittelt – und wie sie üblicherweise gedeutet werden kann, sofern eine Reaktion auf eine Aktion erfolgt.

Noch ein gut gemeinter Tipp. Meines Erachtens ergibt es keinen Sinn, nun gebremst durch den Alltag zu schreiten, aus Furcht, sich durch die Körperhaltung zu ‚verraten‘. Nein, wenn die ‚verbale‘ Aussage ehrlich ist, ist es die ‚nonverbale‘ ebenso.

Wer Körpersprache gut lesen und ‚sprechen‘ kann, kann Gespräche offener und stressfreier führen.

Das neue Wissen kann auch dazu beitragen, Körperhaltungen, die vom Gesprächspartner negativ gedeutet werden könnten, in besonders wichtigen Situationen (zum Beispiel beim Vorstellungsgespräch, Überzeugungsgespräch, Start-Up-Präsentationen und so weiter) zu vermeiden.

Deshalb gilt: Bleiben Sie als Redner/in, Präsentierende/r, Gesprächsleiter/in, Coach, Trainer/in, Gesprächspartner/in ehrlich und authentisch. Wer die Wahrheit sagt, drückt sie durch seine Körpersprache ebenso aus.

Viel Spaß beim (Selbst-)Studium wünscht

Horst Hanisch

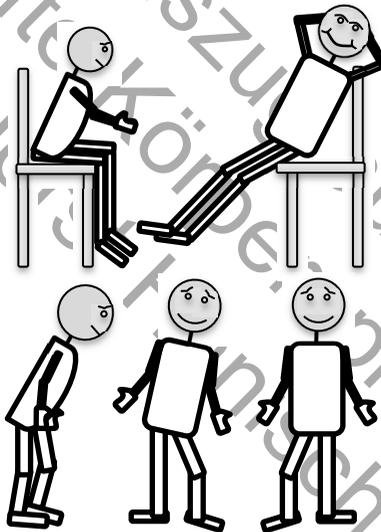
Deutung der Körpersprache Körper

Mit Händen und Füßen sprechen

„Der Körper, der Übersetzer ins Sichtbare.“
Christian Otto Josef Wolfgang Morgenstern, dt. Dichter
(1871 - 1914)

Der haltungsausstrahlende Oberkörper

Im Gegensatz zur Vielfältigkeit rund um den Kopf zeigt die Gesamthaltung des (Ober-)Körpers weniger Hinweise.



Steht oder sitzt die Person selbstbewusst und aufrecht? Beugt sie sich fragend, drohend oder interessiert nach vorn? Oder vergrößert sie gar die Distanz zum Gesprächspartner, in dem sie den Oberkörper zurückzieht?

Hin und wieder wird von einer ‚aufrechten‘ Haltung gesprochen.

Dabei ist auf der einen Seite die sichtbare kontrollierte Haltung des Körpers gemeint, wie im übertragenen Sinn auch die innerliche positive Haltung, den Gesprächsverlauf positiv zu führen.

Kann der Körper komplett betrachtet werden (also nicht hinter einem Pult oder im Sitzen hinter einem Tisch) ist sie auch auf weitere Distanz gut zu erkennen und zu deuten.

3.1 Oberkörper, Schultern, Brust, Bauch

3.1.1 Den Oberkörper weit nach vorn beugen

Der Abstand zwischen den beiden Gesprächspartnern verringert sich deutlich durch diese Körperhaltung.

Im Gegensatz zur folgenden Körperhaltung (Körper vorbeugen) wird hier allerdings in die Intimsphäre des Gesprächspartners eingedrungen, was jener als negativ empfinden kann.

Diese Körperhaltung ist überheblich und erzeugt aggressive Gefühle.

Der Oberkörper ist sehr weit zum direkt gegenüberstehenden Gesprächspartner vorgebeugt.



3.1.2 Den Körper vorbeugen

Durch das Vorbeugen des Oberkörpers verringert sich der Abstand zwischen den beiden Gesprächspartnern.

Die Person sucht Nähe, Kontakt zum Gesprächspartner.

Diese Haltung ist sehr positiv für den Gesprächspartner, da ein eindeutiges Interesse an der Sache und dem Beitrag zu erkennen ist.

Ein vernünftiges Zusammenarbeiten ist zu erwarten.



Der Oberkörper ist weit zum Gesprächspartner vorgebeugt.

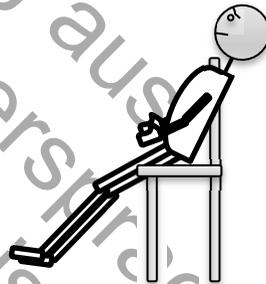
111

3.1.3 Den Oberkörper weit zurücklehnen

Durch das Zurücklehnen des Oberkörpers wird die Distanz zwischen den Gesprächspartnern vergrößert.

Das heißt, es wird keine Übereinstimmung, keine Nähe gesucht.

Dies ist kritisch für den Gesprächspartner, da die Haltung Missfallen signalisiert, was die Sache oder die letzte Aussage betrifft.



Der Oberkörper ist weit vom Gesprächspartner entfernt.

3.1.4 Den Körper vorneigen

Die Körperhaltung zeigt aufmerksames Zuhören und, falls der Kopf geneigt ist, auch eine demutsvolle und unterwürfige Haltung.

Zeigt die Person Ehrfurcht vor dem Gesprächspartner, beugt sie gegebenenfalls ebenso den Oberkörper leicht nach vorn/unten.



Im Stehen oder Sitzen ist der Oberkörper weit zum Gesprächspartner vorgeneigt.

112

3.1.5 Eng vorgezogene Schultern

Die Person ‚macht sich kleiner‘ und schützt sich durch das Zusammenziehen der Schultern.

Möglicherweise wird diese Körperhaltung verstärkt durch einen nach unten geneigten Kopf.

Die Körperhaltung wird als leicht negativ bewertet, da hier Hemmungen und Schüchternheit zu Tage treten.

Eine vermeintliche Schwäche oder ein mangelndes Selbstvertrauen wird gezeigt.

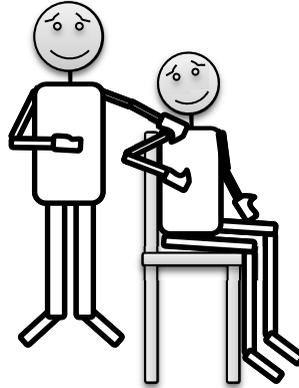


Die Schultern sind nach vorn zusammengezogen.

3.1.6 Auf die Schultern klopfen

Diese Geste wird eventuell als Eingriff in die Intimsphäre ge-
deutet.

Das Schulterklopfen soll Nähe
und Sympathie zeigen, aber
auch eine Art Ermutigung dar-
stellen.



Obwohl die Geste eher in einer positiven Atmosphäre durchgeführt
wird, kann es sein, dass der Gesprächspartner sie als unangenehm
empfindet.

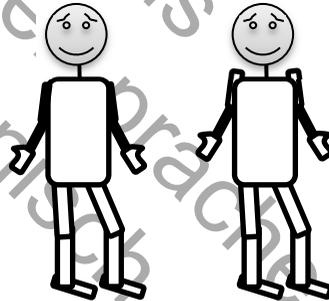
Bleibt die Hand zu lange auf der Schulter liegen, drückt der Stehende
eine deutliche Dominanz über den Sitzenden aus.

Dem Gesprächspartner leicht ein-, zweimal auf die Schulter klopfen
oder die Hand auf die Schulter legen.

3.1.7 Mit den Schultern zu- cken

Eine Aussage, die leicht ver-
ständlich ist: „Ich weiß nichts.“

Oder: „Ich kann mir nichts unter
dem Gesagten vorstellen.“



Eventuell ist diese Körperhaltung auch als gewisses Desinteresse an
der Sache zu deuten.

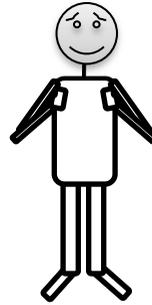
Mit den Schultern ein oder mehrmals zucken.

3.1.8 Die Achseln unterhaken

Eine Person, die sich so verhält, ist mit sich und der Welt sehr zufrieden und steht den Dingen offen gegenüber.

Jedoch wirkt diese Geste dem Gesprächspartner gegenüber schnell überheblich.

Manchmal heißt es aber auch: „Ich bin bereit. Lass uns anfangen!“



Die Daumen sind unter die Achseln gesteckt und die Finger fächerförmig ausgebreitet.

3.1.9 Den Bauch durchschneiden

„Bis hierher – und nicht weiter!“
Die Person ‚hat die Nase voll‘.

Sie schneidet sozusagen mit dieser Geste das Thema ab.



Mit der flachen Hand, die Handfläche nach oben, eine ‚schneidende‘ Bewegung in Höhe des Bauches von links nach rechts durchführen.

3.1.10 Auf den Bauch klopfen

Die Aufmerksamkeit wird auf den wohlgenährten Bauch gelenkt.

Ein Zeichen dafür, dass es der Person gut geht und sie wohlgenährt ist.

Oftmals wird bei dieser Körperhaltung gleichzeitig der Oberkörper nach hinten gelehnt.



Mit einer oder beiden Händen leicht auf den Bauch klopfen.

3.1.11 Die Hand auf den Bauch legen

„Ich bin glücklich und zufrieden. Ich bin satt.“

Manchmal auch ein Zeichen dafür, dass die Person zu viel gegessen hat und nun einen Druck im Bauch verspürt.

Diese Geste ist oft nach der Mittagspause zu beobachten.

Die Energie geht nun vom Kopf in den Bauch, um die aufgenommene Nahrung zu verdauen.

Damit ist ‚Kopfarbeit‘ kaum möglich.



Eine oder beide Hände auf den Bauch legen.

3.1.12 Die Brust einmal antippen

Der Zeigefinger bleibt an der Brust liegen und die Person fragt den Gesprächspartner: „Meinst du etwa mich?“

Oft wird gleichzeitig die Stirn gerunzelt und die Augenbrauen werden gehoben.

Diese Körperhaltung kann zum Beispiel beobachtet werden, falls jemand eventuell zu Unrecht beschuldigt wird.



Mit dem Zeigefinger einmal an die eigene Brust tippen.

3.1.13 Die Brust mehrmals

antippen

Bei dieser Geste soll die Aufmerksamkeit auf sich selbst gelenkt werden.

„Schaut auf mich, hier bin ich.“

Manchmal auch belehrend eingesetzt zur Unterstützung der verbalen Aussage: „Ich habe euch schon immer gesagt ...“

Meist ist die Person aber guter Laune und das ‚Problem‘ ist spielerisch lösbar.



Mit dem Zeigefinger mehrmals an die eigene Brust tippen.

116

3.1.14 Die Brust drücken

Eine leicht aggressive Körperhaltung.

„Ich muss mich zügeln, sonst explodiere ich.“

Die Person ist wütend auf eine andere, meist nicht anwesende Person, die sie am liebsten körperlich angreifen würde.

Da die Fäuste allerdings an den Körper gedrückt werden, hält sich die Person sozusagen selbst zurück.

Diese Körperhaltung wird durch eine entsprechende Mimik unterstützt.



Eine oder beide geballte Fäuste an die Brust drücken.

Kapitel 3 – Körpersprache Körper

3.1.15 Die Brust halten

Diese Körperhaltung zeigt Überraschung. Eine Person fühlt sich verbal angegriffen und beteuert durch diese Geste ihre Überraschung und Unschuld. „Ich bin mir keiner Schuld bewusst.“



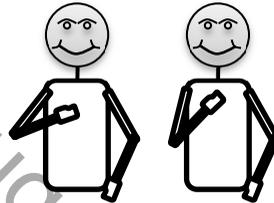
Meist werden gleichzeitig die Augenbrauen überrascht in die Höhe gezogen.

Eine oder beide Hände auf die Brust legen und dort andrücken.

3.1.16 An die Brust klopfen

Die Aufmerksamkeit wird auf sich gelenkt. „Achtung, ich bin auch noch hier. Ich bin gemeint!“

Diese Geste wird oft als Unterstützung einer verbalen Aussage bekräftigend eingesetzt.



Mit den Fingerspitzen einer oder beider Hände mehrmals an die Brust klopfen.

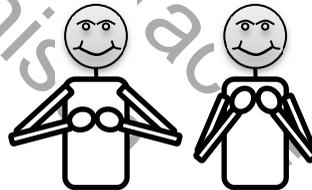
3.1.17 An die Brust schlagen

Eine Körperbewegung, die in der Regel von Männern ausgeführt wird.

Es soll gezeigt werden, wie stark die betreffende Person ist.

Vergleiche aus der Tierwelt (zum Beispiel bei bestimmten Affenarten) sind angebracht.

Die Geste wird manchmal auch scherzhaft eingesetzt.



Eine oder beide Fäuste schlagen mehrmals gegen die eigene Brust.

3.1.18 Die Hände über der Brust kreuzen

Mit dieser Körperhaltung beteuert die Person ihre Unschuld.

„Ich sage die Wahrheit. Ich schwöre.“

Bei einigen islamischen Kulturen auch als Gruß zu beobachten.



Die Hände liegen über Kreuz auf der Brust.

3.1.19 Beide Arme werden vor den Bauch gelegt

Dies ist eine etwas schwächere Form der Körpersprache „Arme vor dem Oberkörper verschränkt“ (siehe 4.1.1).

Dabei liegen die Arme nicht über Kreuz. Die Geste zeigt, dass die Person unsicher und gehemmt ist und sich an sich selbst festhält.



Beide Arme sind parallel zueinander vor den Bauch gelegt.

3.1.20 Die linke Hand auf die Brust gelegt

Dies ist eine Unschuldsbetuierung. „Bei meiner Ehre...“

Die Person gibt zu verstehen, dass sie nichts zu verbergen hat.



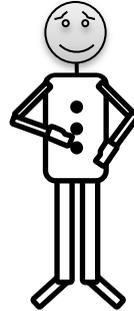
Eine Hand liegt flach auf der Brust.

In der Regel handelt es sich um die linke Hand.

3.1.21 Das Jackett beim Gespräch öffnen

Diese Geste lässt zwei Möglichkeiten der Deutung zu:

1. „Es wird mir warm. Ich fühle mich nicht ganz wohl in meiner Haut. Am liebsten möchte ich aus meiner Haut schlüpfen.“
2. Eine gewisse Form der Arroganz.



Die Person zeigt den anderen, dass sie ‚über‘ diesen steht und sich erlaubt, die formelle Gesprächssituation durch das informelle Öffnen des Jacketts zu bestimmen.

Während des Sprechens werden die Knöpfe des Jacketts geöffnet.

3.1.22 Beide Arme sind hinter dem Rücken verschränkt

Zwei Deutungen sind möglich:

1. „Ich fühle mich wohl.“ Die empfängliche Körperseite zeigt offen zum Gesprächspartner. Es wird kein Angriff erwartet, denn es würde viel zu viel Zeit dauern, die Hände zum Schutz nach vorne zu holen.
2. „Ich bin etwas nervös.“ Die Hände werden hinter dem Rücken versteckt, sodass die Gesprächspartner ein eventuelles Zittern der Hände nicht sehen können.



Beide Arme werden hinter den Rücken gelegt.

Dort überkreuzen sich die Handgelenke.

Eine Hand hält das andere Handgelenk fest.

3.1.23 Einen Arm hinter den Rücken legen

Wird ein Arm hinter den Rücken gelegt, ist die Person leicht verlegen.

Die Gesprächspartner können nicht sehen, was die Hand dieser Person macht.



Ein Arm wird etwa in Höhe der Nieren hinter den Rücken gelegt.

Horst Hanisch

LEBHAFTE KÖRPERSPRACHE

WAS DIE SPRACHE DES KÖRPERS VERRÄT

Weshalb verschränkt der jetzt die Arme vor der Brust? Lächelt er nicht gerade verschmitzt? Oder was bedeutet das Wippen seiner Füße?

Laut einer Untersuchung des US-amerikanischen Psychologen Albert Mehrabian (*1939) verläuft der zwischenmenschliche Dialog zu 93 % nonverbal (durch Körperhaltung, Gestik, Mimik) und paraverbal (durch Stimmlage, Lautstärke usw.).

Nur 7 % (verbale Kommunikation) bestimmen den sprachlichen Inhalt einer Information.

Das heißt: Körpersprache, Stimmlage und schlussendlich das gesprochene Wort ergänzen einander und ergeben somit ein ehrliches Gesamtbild des Gegenübers und von uns selbst.

Nonverbale Signale, die Art und Weise wie eine Person schaut, wie sie sich bewegt, wie sie ihren Körper einsetzt einsetzt, um eine Aussage, ein Argument oder eine Behauptung zu unterstreichen, werden vom Gesprächspartner (überwiegend unbewusst) aufgenommen und verarbeitet interpretiert.

Manchmal stellt sich das Gefühl ein, dass das Gegenüber es nicht ehrlich meint, obwohl es nicht begründet werden kann. „Ich habe da so ein ungutes Gefühl.“ Hier könnte es sein, dass der Körper etwas anderes aussagt als das, was mit Wörtern vermittelt wird. Schwindelt das Gegenüber? Oder ist die Person einfach nur unsicher?

Wie skeptisch jemand einer Deutung der Körpersprache auch gegenüberstehen könnte, es lässt sich nicht verneinen, dass die Sprache des Körpers deutbar ist. Ziel dieses Buchs ist es, einzelne Mosaiksteine der Körpersprache kennenzulernen und deuten zu können.

Die vorliegenden ca. 300 Bilder und erklärenden Texte zeigen, was die Körpersprache aussagt – und wie sie üblicherweise gedeutet werden kann.

Wer sich intensiv mit diesem Thema beschäftigt, wird sehr schnell merken, wie leicht sich ein Mensch durch seine Körperhaltung offenbart. Dieses Wissen muss der Vortragende, der Präsentierende oder der Gesprächsführende nicht ausnutzen, um jemanden negativ zu manipulieren. Nein, das Wissen über die gesendeten Informationen mithilfe der Körpersprache des Gegenübers, macht es leichter, ein Gespräch oder eine Rede optimal führen zu können.

ZUM AUTOR:

Horst Hanisch, Bonn, ist selbstständiger Fachbuchautor, Coach und Dozent. Seine Trainingstätigkeit erstreckt sich unter anderem auf die Bereiche Kommunikation, Persönlichkeits-Entfaltung, Soft Skills und Knigge/Etikette. Seine Seminare finden überwiegend in Deutschland und im europäischen Ausland, aber auch in Übersee statt. Er ist Autor zahlreicher Fachbücher, die in Deutschland und im Ausland erschienen sind.

Horst Hanisch veranstaltet firmeninterne und offene Seminare zu Themen wie ‚Business-Etikette‘; ‚Das wie isst man/frau was - Lehrmenü‘; ‚Präsentieren und Rhetorik‘; ‚Outfit, Selbstbewusstes Auftreten, Smalltalk‘ und andere.

Jetzt downloaden: Die Knigge-App von Horst Hanisch



€ 24,90 [D]



9 783769 315882

www.knigge-seminare.de