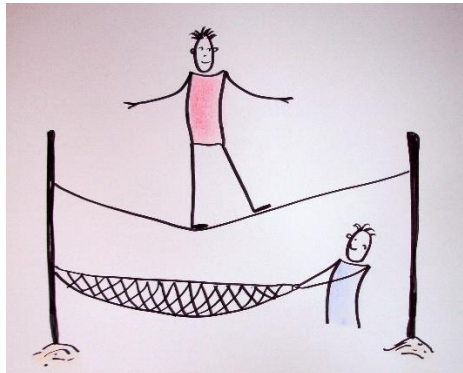


## Auch die Körpersprache im Auge behalten

*„Der Mensch ist ein auf vielen Ebenen kommunizierendes Wesen, das manchmal auch spricht.“*

Ray L. Birdwhistell



Körperliche Bewegungen und körpersprachliche Signale (non-verbale Kommunikation) sind eine wichtige Informationsquelle in Gesprächen – und selten ganz eindeutig. Wer verspannt auf der Stuhlkante sitzt, ist vielleicht schüchtern und bescheiden, am Wochenende zu lange radgefahren oder muss ganz dringend auf die Toilette. Geschlossene Augen können möglicherweise Ausdruck von Müdigkeit, äußerster Konzentration oder Ablehnung des Gesprächspartners sein.

Erst durch die Beobachtung mehrerer Signale erschließt sich eine mögliche Bedeutung.

Glaubt man dem Kommunikationswissenschaftler Albert Mehrabian, dann werden Gefühlsäußerungen eines Menschen zu...

- **55%** durch Körpersprache vermittelt,
- **7%** durch die Wörter, die er verwendet und
- **38%** durch die Art, *wie* er spricht.

### **Solche Signale können hindeuten auf....**

- Sympathie oder Antipathie
- Aufgeschlossenheit oder Zurückhaltung
- Dominanzstreben oder Unterwürfigkeit
- Zustimmung oder Ablehnung

Gelingt es Ihnen auf allen drei Ebenen die gleiche Botschaft zu senden, wird Ihr Gesprächspartner Sie für glaubwürdig halten. Im Folgenden finden Sie ein paar Anregungen, worauf Sie in Gesprächen - bei sich und anderen - achten können:

## **Gestik**

Das, *was* Sie zu sagen haben, sagen Sie mit *Worten*. Diese Botschaft steuert Ihr Verstand. Das, was Ihr *Gefühl* (Emotionen) zu Ihrer verstandesmäßigen Botschaft zu sagen hat, zeigt Ihre *Gestik*. Bewegungen der Hände und Arme in Verbindung mit Körperbewegungen drücken also viel über Ihre Einstellung zum Gesprächspartner aus.

Beispiele:

- ▶ *Signale der Zuwendung oder Zustimmung:*  
Vorgeneigter Oberkörper, offene Arm- und Handhaltung, zugewandtes Gesicht, Nicken
  
- ▶ *Signale der Ablehnung:*  
Spontanes Zurücklehnen des Oberkörpers mit Verschränken der Arme vor der Brust, Kopfschütteln
  
- ▶ *Signale der Dominanz:*  
Arme in die Seite stützen, erhobener Zeigefinger, von oben herab auf den anderen blicken

## **Blickkontakt**

Mit den Augen drückt mancher mehr aus als mit Worten. Ein offener Blickkontakt (d.h. den Partner öfter 3-5 Sek. offen anblicken) schafft eine Gefühlsbrücke zwischen den Gesprächspartnern.

Die Augen sagen auch:

- Ihre Frage interessiert mich.
- Was Sie sagen, leuchtet mir nicht ein.
- Sie haben meine ganze Aufmerksamkeit.

## **Mimik**

Der Gesichtsausdruck gibt Ihnen sehr differenzierte Auskunft über Gefühle und Beziehungen zum Gesprächspartner bzw. zu Sachverhalten. Unsere Mimik antwortet auf Gesagtes oftmals, bevor wir uns sprachlich äußern können, z.B.

- Zusammengezogene Brauen können Konzentration oder Missmut, Widerspruch oder Ablehnung bedeuten,
- Hochziehen der Brauen – Erstaunen, Erschrecken oder Zweifel,
- Hochziehen der Oberlippe – Ablehnung oder Zweifel,
- Herabziehen der Mundwinkel – Verachtung oder Zweifel,
- Lächeln (sofern es ehrlich und situationsangepasst ist) signalisiert Zuwendung, freundliche Annahme des anderen, Entgegenkommen, Offenheit

Da Gestik und Mimik nicht bei allen Menschen gleiche Signale darstellen, sind sie nicht eindeutig interpretierbar – und werden von Männern und Frauen unterschiedlich gedeutet. Deshalb können Sie durch klärende Fragen zu solchen Signalen helfen, Beziehungsstörungen vorzubeugen.

Beispiel: „*Sie nicken – heißt das, dass Sie mir zustimmen?*“

## **Sprache, Stimme, Lautstärke**

„*Der Ton macht die Musik*“ und wirkt oft auf Gefühle und Beziehungen stärker als der Inhalt des Gesagten. Zum Beispiel kann ein „Ja“ freundlich, abweisend, zweifelnd etc gesagt werden. Der Gesprächspartner entnimmt dem Ton die wahre Bedeutung der Worte.

Wie Sie Sprache, Stimme und Sprechweise für sich nutzen können:

- 1. Veränderungen von Sprechtempo, Lautstärke, Tonlage**  
bringen Leben in Ihre Aussagen. Ein ruhiges Sprechtempo sowie ein Senken der Stimme (Beispiel Nachrichtensprecher) erhöhen die Aufmerksamkeit z.B. im Meeting und heben Ihren Status.
- 2. Deutliche Aussprache und richtig gesetzte Pausen**  
Worte wie „*und – auch – oder*“ sowie entsprechende Pausen bringen Spannung und sichern Ihnen Aufmerksamkeit.
- 3. Kurze, prägnante Sätze und Fragen**  
Kurze Sätze und direkte Formulierungen („Ich erwarte..“ statt „man sollte mal..“) schaffen Klarheit und verstärken Ihre Wirkung auf andere. Fragen, insbesondere geschlossene Fragen, die eine eindeutige Antwort fordern (Ja oder Nein) heben den eigenen Status.
- 4. Klare, lebendige Sprechweise**  
Eine lebendige Sprechweise und bildliche Sprache (das war so spannend wie Salzgitter bei Nacht etc) machen den Inhalt des Gesagten erheblich interes-santer und erhöhen die Aufmerksamkeit.

Probieren Sie es am besten gleich aus!