

## Körpersprache

24.02.2017, 11:08 | Wissenschaft, Forschung, Bildung

Pressemitteilung von: *Management-Institut Dr. A. Kitzmann*

---

Auch wenn nichts gesagt wird, der Mensch kommuniziert trotzdem. Augen, Kopfhaltung, Mimik, Hände, Beine, selbst die Füße unter dem Tisch machen Aussagen, die einem geschulten Gegenüber etwas sagen. Doch wer versteht, was der Körper sagt? Und wer weiß, welche Botschaften der eigene Körper sendet? Und bedeutet die Geste des einen dasselbe bei jemand anders?

- Mimik
- Gestik
- Stimme

Dies sind die drei Bereiche, die zusammen mit den gesprochenen Inhalt eine Aussage bilden. Körpersprache ist deshalb interessant, weil sie das zeigt, was nicht gesprochen wird. Dabei ist der Ursprung einer jeden Aussage das Denken, denn dies beeinflusst die Haltung.

TIPP: Können Sie lügen, ohne dass es jemand merkt? Verfügen Sie über ein sogenanntes Pokerface? Dann können Sie eines: sich verstellen. Eine besondere Kompetenz mag dies sein, wenn Sie professionell spielen, um zu gewinnen. Inwiefern es im beruflichen und privaten Alltag zu den herausragenden Eigenschaften gehört, ist zweifelhaft. Denn Kunden, die betrogen und belogen werden, kommen selten wieder.

Wer sich selbst sicher ist, kann Haltung zeigen, d. h. gerade stehen oder sitzen, die Hände zeigen, einen offenen Blick zum Gegenüber wagen. Weder hektische Bewegungen noch ein verschämtes Kichern sind nötig, um Fragen zu beantworten und die eigene Meinung zu sagen. Wer sich selbst sicher ist, braucht allerdings auch keine autoritären Gesten wie z. B. einen dominanten Händedruck oder ein markiertes Territorium auf dem Tisch. Souveränität kommt ohne Dominanz und Unterwerfung aus.

Ein vielfach unterschätztes Element der Körpersprache ist die Stimme:

- schnell bzw. langsam
- moduliert bzw. eintönig
- hell bzw. dunkel
- laut bzw. leise

Mit diesen Möglichkeiten können Inhalte formuliert, transportiert und beim Gegenüber verankert werden, ohne dass dieser etwas merkt. Eine Stimme lässt die Umgebung laut oder leise werden, führt zu Aufmerksamkeit oder Einschlafmomenten. Die Stimme braucht nicht nur Haltung, um zu klingen, sie gibt auch Halt, um sich wohl zu fühlen.

TIPP: Sie wollen Emotionen wie Ärger oder Angst eindämmen, um keinen Ausbruch oder Blackout zu riskieren? Atmen Sie! Und zwar tief! Wer zehn Mal tief ein- und wieder ausatmet, weitet die Lunge, den Brustkorb, hebt und senkt das Zwerchfell im Rhythmus. Automatisch steigt der Sauerstoffanteil im Blut, die Organe werden wieder ausreichend versorgt und der Spiegel von Adrenalin und Noradrenalin wird im Körper gesenkt. Die Emotionen sind veratmet, der Verstand kann das Problem lösen.

Viele Gesten und Gesichtsausdrücke werden unbewusst ausgeführt, was für Kenner der Körpersprache eine zusätzliche Informationsquelle sein kann. Voraussetzung ist nicht nur, die Bedeutung einer Bewegung oder einer Mimik zu kennen, sondern auch den gesamten Kontext zu berücksichtigen. Wer sich in gemütlicher Runde mit verschränkten Armen an den Tisch setzt, sich in den Stuhl lümmelt und wenig zum Geschehen beiträgt, ist selten abweisend oder uninteressiert. Hier ist die Bequemlichkeit Auslöser der Haltung: Der Anlass ist erfreulich, Atmosphäre entspannt, die Teilnehmer

sympathisch, das Thema unspektakulär. Warum aufrecht auf dem Stuhl sitzen, die komplette Sitzfläche einnehmen, Hände auf den Tisch legen und freundlich lächeln? Dies wäre die Haltung für ein Vorstellungsgespräch, deren Gesprächspartner unbekannt sind und Körpersprache auf keinen Fall irgendwelche Auskünfte geben soll. Was sie dann aber doch tut, denn gerade in diesen Gesprächen sind die Teilnehmer geschult im Erkennen von Gebärden, aber auch im Entspannen einer Situation. Und sobald vertrautes Terrain erreicht ist und es nicht mehr ganz so ernst aussieht, wird am Ohr gezupft, an der Nase gekratzt, die Hände verknotet. Oder die Füße suchen Halt am Stuhlbein bzw. die Oberschenkel beginnen zu zittern.

Die eigene Körpersprache zu kennen, ist eine Strategie, sich von diesen verräterischen Gesten der Nervosität, Unsicherheit, Falschaussage zu befreien. Noch wichtiger ist es, sich Gesten und Gesichtsausdrücke anzueignen, die von Ehrlichkeit, Offenheit und Selbstbewusstsein zeugen. Dies ist allerdings nur in einem Rahmen möglich, in dem andere ein Feedback geben, Vorschläge machen und es einen geschützten Raum gibt, neue Gesten zu üben, sich mit einer anderen Haltung an Gesprächen zu beteiligen.



## **Portrait**

Das Management-Institut Dr. A. Kitzmann ist ein Weiterbildungsanbieter, der sich vornehmlich an Führungskräfte aus Wirtschaft und Verwaltung wendet. Das Institut ist 1975 gegründet worden und hat sich auf die Weiterbildung von Führungskräften spezialisiert.

Das Institut bietet Weiterbildung in Form von offenen und Inhouse Seminaren sowie Einzelcoachings, Workshops und Vorträgen an. Offene Seminare werden zu mehr als 75 verschiedenen Themen an den Standorten Münster, Hamburg, Berlin, Frankfurt, München, Wien und Zürich angeboten. Firmeninterne Weiterbildungsmaßnahmen werden in der gesamten DACH-Region durchgeführt.

---

News-ID: 940372 • Views: 406 (Stand: 05.06.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/940372/Koerpersprache.html>