

## Thema 3:

# Körpersprache und die innere Haltung

**Wenn der Körper spricht, hören wir automatisch zu. Aber verstehen wir die Signale auch? Eine weitere gute Möglichkeit das Gegenüber besser einschätzen zu können, ist auf die wortlose Kommunikation des Körpers zu achten. Aber Vorsicht: Nur die unbewussten Signale des Körpers geben wirklich Aufschluss darüber, wie Ihr Gegenüber gerade drauf ist.**

Als erstes auffälliges körperliches Ausdrucksmittel zählt der Kopf und das Gesicht. Kopfhaltung, Blicke und Mimik erzählen bereits sehr viel über unser Gegenüber.

### Der Kopf

Ist der Kopf gerade ausgerichtet, steht man einem aufgeschlossenen Menschen gegenüber. Leichte Neigungen nach oben, unten, rechts oder links können Ihnen weitere Aufschlüsse über Ihren Gesprächspartner liefern.

Leicht nach oben geneigt, signalisiert er Überlegenheit und Führungswillen, Erfolg und Stolz. Ein nach unten hängender Kopf zeigt genau das Gegenteil – Gehorsam, Misserfolg und Niederlage. Ein nach links geneigter Kopf signalisiert einen kritischen Zuhörer, der eher rational eingestellt ist. Nach rechts bedeutet, dass die Gefühlsseite angesprochen wird und der Kontakt erwünscht ist.

### Der Körper an sich

Beim Gehen, Stehen und Sitzen verrät der Körper an sich sehr viel über das Innenleben eines Menschen. Wenn die Schultern hängen, ist das oft ein Zeichen von Müdigkeit, Überlastung oder einer betrübt inneren Haltung. Hochgezogen signalisieren sie eine aktiv abwehrende Haltung gegenüber dem Gesprächspartner.

Eine breite Brust ist das Zeichen von Selbstbewusstsein, Stolz und einer überzeugenden inneren Haltung. Ist sie eingezogen und wird versteckt, ist Ihr Gegenüber eindeutig geknickt, traut sich nicht oder weiß einfach nicht weiter.

### Hände und Arme

Die Hände und Arme geben viel preis über das „wahre Ich“ Ihres Gegenübers. Sie verraten den Grad der Aufmerksamkeit, geben Auskunft über seine Absichten, Dominanzverhalten und Unsicherheiten. Wer beim Sprechen ständig auf andere Menschen und Gegenstände mit dem Finger zeigt, will den Gesprächspartner unbedingt von der Richtigkeit der eigenen Gedanken überzeugen, er will ihn dazu zwingen, der gleichen Meinung zu sein. Dass die vorherrschende Situation gerade unangenehm ist, merken Sie an Ihrem Gesprächspartner daran, dass er unentwegt mit Utensilien auf dem Tisch spielt oder er gar seine Hände unter dem Tisch versteckt, um so Unsicherheiten zu vertuschen. Als abwehrende oder abwartende Haltung können Ellenbogen auf dem Tisch gewertet werden. Verschränkt ihr Gesprächspartner seine Arme um den Oberkörper, baut er um sich einen undurchdringlichen Schutzpanzer auf.

## Thema 3:

# Körpersprache und die innere Haltung

### Beine und Füße

Von Menschen werden Beine und Füße oft nicht bewusst gesteuert, daher sind sie ebenfalls gute Kommunikatoren, die bei der Einschätzung des Gegenübers helfen. Haben im Sitzen beide Füße Kontakt zum Boden, sind Selbstsicherheit und Wohlbefinden Ihres Gegenübers sehr wahrscheinlich. Aufgestellte Fußspitzen hingegen signalisieren eine jederzeit mögliche Flucht aus der Situation. Weit nach vorne ausgestreckte Beine signalisieren großes Selbstbewusstsein und ein einnehmendes Wesen Ihres Gegenübers. Geöffnete Beine oder offen übereinandergeschlagene Beine zeigen Entspannung und Vertrauen. Bei übereinandergeschlagenen Beinen zeigt die Fußspitze die Richtung der Aufmerksamkeit an.

Ruhe, Ausgeglichenheit und Offenheit signalisieren Füße im Stand, die nicht über das Becken hinausragen und vollständigen Bodenkontakt haben. Alles, was über Beckenbreite hinausgeht zeugt von erhöhter Dominanz, ein ausgedrehter Fuß dabei sogar von Überlegenheit. Wenn sich beide Füße berühren, haben Sie jemanden getroffen, der körperlich und seelisch aus dem Gleichgewicht gekommen ist. Bewusst überkreuzte Beine im Stand zeugen von Entspannung und Selbstzufriedenheit.



### Wie kann ich meine Körpersprache beeinflussen?

Das geht vor allem durch Ihre innere Haltung. Aktivieren Sie Ihren inneren Beobachter und stellen Sie sich selbst Fragen wie z. B.:

Habe ich hier und jetzt aufrichtiges Interesse?  
Wie finde ich mich selbst gerade?  
Welche Gefühle habe ich?

Mit uns lernen Sie, Körpersprache richtig zu deuten und sie selber für sich bewusst und vorteilhaft einzusetzen.

Mehr Informationen zu unseren Coachings

erzählen wir Ihnen gerne im persönlichen Gespräch. Vereinbaren Sie einen unverbindlichen Termin: [info@refkeundrefke.de](mailto:info@refkeundrefke.de)