

KÖRPERSPRACHE ALS MITTEL DER KOMMUNIKATION

OHNE CHARAKTER KEIN CHARISMA

(LAT.: „PRÄGUNG“)

ENTWICKELN SIE FOLGENDE GRUNDHALTUNG:

L M A A

GRUNDHALTUNG

Lächle Mehr Als Andere

Gedanken machen Gefühle

Diese zeigen sich in der Körpersprache !

Ohne Haltung hält nichts!

ABER:

Einzelne Gesten sagen gar nichts aus ! Gesamtwirkung und Kontext sind wichtig!

Es gibt auch keine Männer- oder eine Menschenkörpersprache!



Frauenkörpersprache ,wohl aber

Dennoch

Zeigen Männer und Frauen Gefühle körpersprachlich unterschiedlich! Zum Glück! Gefühlssteuerung im Gehirn differiert.

KOMMUNIKATION

VERBAL

PARAVERBAL

NONVERBAL

Beziehung

Nicht was, sondern wie !

Kinesik (Bewegung)

Sache

nonverbale Sprachaspekte

Körperdistanz /Distanz und Nähe

Selbstkundgabe

Stimme

Haltung

Appell

äußere Erscheinung

Blick

Mimik / Gestik/Pantomimik



15 FRAGEN UND ANTWORTEN ZUR VERBESSERUNG DER KOMMUNIKATION (DIE AM MEISTEN GESTELLT WERDEN)

I. Welche Gesten zeigen Begeisterung?

Alle Gesten die in die Höhe gehen /Begeisterung geht nach oben

Großer Ausdruck = Großer Eindruck



Aber:

Amplitude und Frequenz müssen stimmen!

2. WIE ZEIGT SICH VERTRAUEN ?

- Hals (Halsschlagader) offen seitlich geneigt zeigen
- Signalisiert Vertrauen und Schutzsuche
- Jemand zeigt sich „Geneigt“
- Offene zugewandte Körperhaltung

3. WELCHE GESTEN WERDEN ALS SERIÖS UND SYMPHATISCH WAHRGENOMMEN?

- Die Handflächen werden präsentiert
- Schulterbreiter Stand
- Offener Blick
- Natürlich auch „Zuhören“



4. WELCHE SITZPOSITION FÖRDERT KOMMUNIKATION?

- Empfehlenswert: über Eck
- Noch besser: nebeneinander !

mit Blick in die gleiche Richtung

gleiches Ziel!



5. WELCHE GESTEN ZEIGEN ABLEHNUNG?

- Sogenannte un-funktionale Gesten /Körpersprache

(Fussel abzapfen...obwohl da gar keines ist)

Die Füße zeigen Absichten (Fluchtfuß) ! Aber Achtung auch hier genau hinsehen.

Blick wird entzogen

Augen auf = Interesse

6. WIE VERMEIDET MAN GESPRÄCHSBARRIEREN?

- Tische und andere Gegenstände zwischen Gesprächspartnern verhindern Authentizität
- Störungen im Gespräch wirken unhöflich /Setting überprüfen
- Auf die Uhr schauen ist respektlos



7. WORAN ERKENNE ICH ,DASS WIR UNS EINER EINIGUNG NÄHERN?

- Die Nase!..... Ist die letzte Bewertungsinstanz!

Griff zur Nasenspitze:“ Ich überprüfe noch einmal“

Griff zum Mund: „Ich habe das Argument geschluckt“



8. WIE GEHE ICH MIT ABLEHNUNG UM?

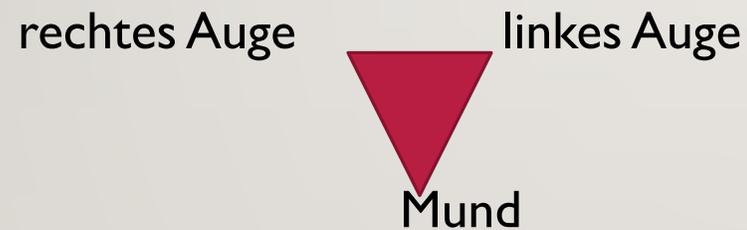
- Bieten sie dem „Gegner“ etwas zu trinken oder einen Prospekt an.
Dieser muss dadurch aus seiner Abwehrhaltung kommen!



Achtung: Distanzbereich achten!

9. WIE ZEIGE ICH BEIM ZUHÖREN INTERESSE?

- Den Blick zwischen den Augen des Gegenüber hin und her wandern lassen.
- Noch besser: das Magische Dreieck:



Und natürlich verstehend nachfragen, paraphrasieren.....(1 Mund +2 Ohren)

10. WIE WIRKE ICH ÜBERZEUGENDER?

- Beugen Sie den Oberkörper im Gespräch ein wenig dem anderen zu
- Das gelingt gut, wenn Sie sich etwas auf die Fußballen stellen
- Nur wer für eine Sache/Thema „brennt“, kann begeistern...



11. WIE SIGNALISIERE LÖSUNGS- UND KLÄRUNGSBEREITSCHAFT?

- Neigen Sie den Kopf beim Zuhören leicht zur Seite!

„Ich bin dem Argument gewogen/geneigt“

Kompromiss als Königsweg?



„Ein Kompromiss ist, wenn einer vorgibt, dass er nachgibt“

12. WIE SOLLTE DER HÄNDEDRUCK SEIN?

- Charles Darwin: „Nicht die stärkste oder die klügste Spezies überlebt, sondern die die sich am besten anpassen kann“

....so sollte der Händedruck sein!



13. WELCHER GANG WIRKT SELBSTSICHER?

- Extrovertierte Wirkung: Große Schritte
- Introvertierte Wirkung: Kleine Schritte
- Zielorientierung: Hüfte ist etwas weiter nach vorn gestellt
- Schmale Schrittstellung :Unsicherheit
- Bei Energiemangel wird der Oberkörper „geschoben“ (z.B. Alter“)



14. WELCHE KÖRPERTEILE LÜGEN NICHT?

- Die Füße!

sind die ehrlichsten Körperteile!!!!



Für das Erkennen von Lügen braucht es allerdings immer eine „Referenzlinie“. Einzelne Gesten verraten nichts.....vor allem nicht bei geübten Schwindlern!

15. WELCHE FARBEN WIRKEN SERIÖS (KLEIDUNG)?

- Schwarz-weiß / Kontraste
- Dunkelblau-hellblau
- Schuhe : Erdtöne (bodenständig)
- Weiße Turnschuhe wirken eher leger



MIMISCHE WIRKUNG



MIMISCHE WIRKUNG



KOMMUNIKATIONSMODELL: FASSADENTECHNIKEN (4 FORMEN)

1. Beschwichtigen
2. Ablenken
3. Angreifen
4. Rationalisieren



EINFÜHRUNG IN DIE TRANSAKTIONSANALYSE (ICH –ZUSTÄNDE)

Eltern-Ich (Du- bezogen)

streng/autoritär („Wie kann man nur! „ Befehle, Wortwahl : dumm, faul...)

gütig („du schaffst das..“; Trost..., beratend)

Erwachsenen-Ich (sachbezogen) ...wie ist Ihre Meinung?

Kindheit-Ich (gefühlsbezogen)

frei / rebellisch („Toll“ , „Verdammt“)

angepasst („Das ist nicht meine Schuld“)

DER KÖRPER SPRICHT! IMMER

- Watzlawik: „Man kann nicht nicht kommunizieren!“
- Schutz v. Thun: „Die Wirkung einer Botschaft tut der Empfänger sich in den meisten Fällen selber an“

Danke für Ihr offenes Ohr!

