



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Körpersprache

18.08.2005

Christina van Hasselt



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Körpersprache...

wird sehr oft und unbewusst angewendet

Vorteile wenn wir sie beherrschen und verstehen:

- wir vermindern die Gefahr von Missverständnissen
 - gibt uns wichtige Informationen über die innere Haltung und Einstellung unserer Mitmenschen
- ➔ Begegnungen und Gespräche können leichter und erfolgreicher verlaufen



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Unsere Körpersprache ist deutlicher
als die der Worte





COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Zwei Kommunikationsebenen:

Verbal

den Inhalt einer Information vermitteln wir durch das gesprochene Wort

Nonverbal

Körpersprache



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

**Was wir sind, sind wir durch unseren Körper.
Der Körper ist der Handschuh der Seele,
seine Sprache das Wort des Herzens.**



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Was drücken wir durch unseren Körper aus?

- Jede innere Bewegung
- Gefühle
 - ➔ Alles was wir durch sinnliche Eindrücke wahrnehmen
- Emotionen
 - ➔ Bruch der Balance der entsteht, wenn uns etwas aus dem Gleichgewicht bringt
- Wünsche



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Teilung der Körperhälften

Links

Wird von der rechten Hälfte des Großhirns gesteuert, der man den Gefühlsausdruck zuschreibt



Sentimentalität,
künstlerische Begabung

Rechts

wird von der linken Gehirnhälfte gesteuert und beeinflusst:

- rationale Aktionen
- Intellekt
- logisches Denken
- Sprachzentrum



Rationale Denkart,
logisches Handeln



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

In der Wirklichkeit schwanken oder pendeln Menschen oft zwischen Gefühlen und Rationalität

➔ Es kommt oft auf die **Situation** und unsere **Beobachtungen** an

Beispiel: **Starke Links-Tendenz des Standbeins**

Mein Gesprächspartner sucht emotionellen Kontakt und möchte angenommen werden



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

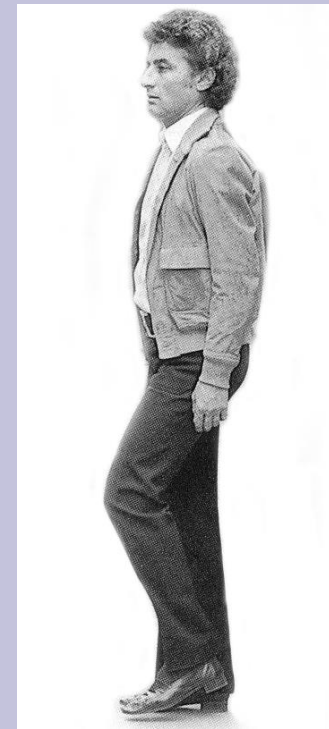
Der Gang

Große Schritte

- aktiv und wagemutig
- hassen Kleinigkeiten
- dem Leben zugewandt
- wollen etwas wagen
- lieben den Erfolg

Kleine Schritte

- kein Risiko (Nummer Sicher)
- nichts überhasten
- „ich bin damit zufrieden“





COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Große Schritte mit erhobener Fußspitze

zu starke Anhebung ➡ „bremst“ sich selber

Vergleich: Skifahren

Füße nach innen: bremst den Schwung ab

Füße nach außen: verpufft die Energie

➡ Körper braucht mehr Energie um an das Ziel zu kommen



Verhaltener Schritt

- Leistungsdruck (fühlen sich unfrei)
- Abmachungen werden aus Pflichtgefühl und nicht aus innerer Überzeugung gehalten



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Steifer Gang

- vorsichtiger Mensch
- denkt in festen Bahnen, unverrückbare Grundsätze

Defensiver Gang

runder Rücken, Brust eingesunken:
Inaktivität ➔ verschlossene Person,
zu kommunizieren ist schwer

Vorgeschobener Kopf:

- will beeindrucken: könne alles besser





COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Der Sitz

Ausnutzung der Sitzfläche

Volles Körpergewicht auf ganzer Sitzfläche:

„Mir steht das hier zu, ich bleibe eine Weile hier und lasse mich nicht so schnell abservieren.“

Beanspruchung der halben Sitzfläche

- fehlendes Selbstbewusstsein

- ➡ Aufopferung?
- ➡ Frage nach Existenzbeanspruchung?



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Vorsichtiges Platznehmen

- „ich habe keine Zeit“
- dienlich zu sein, sich Wünschen zu fügen

Frauen am Rande eines Stuhls

- ➔ Beine seitlich aufeinander gekreuzt:
wirkt als erotisches Signal, bildet ein ästhetisches Bild
 - ➔ „keine Zeit“ / „gerne zu dienen“ ist aufgehoben!



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Lasches Hängen

- die Person ist erschöpft oder es fehlt ihr an:
- innerer Haltung
- Festigkeit
- Willen



in Beobachterposition zurück gelehnt

(mit Hilfe der Fußballen auf den Hinterbeinen eines Stuhls)

- Meinung ist gebildet
- selbstbewusste Person



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

**Arglistigkeit und Selbsttäuschung liegt in
der Natur des Menschen**



Nie nur der Körpersprache vertrauen



COMMUNICATIONS TO SUCCESS

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit

Quelle: Samy Molche, Körpersprachen, Mosaik Verlag

