



August Höglinger



Die Sprache
des Körpers

Blindtext Beschreibung des Buchtitels

Impressum:

Herausgeber und Verleger: August Höglinger

Lektorat: Johann Schnellinger, Textservice, Linz

Druck: Druckerei Rudolf Trauner GesmbH, Köglstraße 14, 4021 Linz

Cover: Projektagentur Weixelbaumer KEG, Landstraße 22, 4020 Linz

Satz und Layout: A3 Friedrich Jung Werbeservice GmbH, Franckstraße 45, 4020 Linz

Copyright © 2004 by August Höglinger, Fröhlerweg 8, A-4040 Linz.

Alle Rechte vorbehalten. Vervielfältigung, auch auszugsweise,
nur mit schriftlicher Genehmigung des Herausgebers.

Bestellungen an den Verlag:

Dr. August Höglinger, Fröhlerweg 8, A-4040 Linz

Tel.: ++43(0)732 / 75 75 77

Fax: ++43(0)732 / 75 75 77-4

E-Mail: office@hoeglinger.net

Internet: www.hoeglinger.net

ISBN 3-9501137-5-4

Inhalt

Vorwort	7
Allgemeines zur Körpersprache	8
Gedankensplitter zur nonverbalen Kommunikation	12
Interpretation körpersprachlicher Signale	16
Wie spricht unser Körper?	21
Die Haltung – aufrecht und gerade	23
Merkmale der Körperhaltung	26
Standarten – ein fester Stand	29
Das Sitzen – mein guter Platz	31
Sitzhaltungen – Sitzpositionen	33
Sitzanordnungen am Tisch und ihre Wirkungen	36
Das Gehen – wie geht's?	38
Die Gangarten – zielstrebig vorwärts	40
Abstand – Nähe und Distanz	42
Gestik – die Sprache der Hände	44
Begrüßen – ein Händedruck sagt mehr als viele Worte	52
Mimik – die Sprache des Gesichtes	56
Die Sprache der Ohren	64
Die Sprache von Haut und Kopf	66
Die Sprache von Hals, Nacken, Schultern und Rücken	68
Die Sprache von Brust, Bauch und Becken	70
Die Sprache von Knien und Füßen	72
Die Stimme – Stimmung machen	74

Kontakt aufbauen	78
Mit der Körpersprache eine gute Gesprächsbasis aufbauen	80
Die Wirkungen von Kleidung und Statussymbolen	82
3 animalische Gesetze	84
Revier- und Territorialverhalten	86
Dominanzverhalten – Imponiergehabe	88
Werbungs- und Balzverhalten	90
12 Stufen des Paarungsverhaltens	92
Literaturverzeichnis	94

Männliche/weibliche Form im Text

Ich habe aus Gründen der besseren Lesbarkeit und Verständlichkeit des Textes nur eine Form der Anrede gewählt, und zwar die männliche, weil sie die gängigere ist. Diese steht stellvertretend für beide Geschlechter. Ich bitte alle meine Leserinnen und Leser um ihr Verständnis.

Vorwort

Welche Sprachen sprechen Sie eigentlich? Deutsch, Englisch ...?

Ich vermute, dass in Ihrer persönlichen Aufzählung eine der wichtigsten fehlt: die Sprache des Körpers.

Die Körpersprache hat im Umgang zwischen Menschen eine wesentlich größere Bedeutung als das gesprochene Wort, denn der bei weitem überwiegende Teil unserer Kommunikation verläuft nonverbal. Da sie von allen Menschen gesprochen wird, ist die Körpersprache auch die weltweit meistgesprochene Sprache.

Die genaue Beobachtung und richtige Deutung der Körpersprache hilft Ihnen zuallererst, sich selbst besser zu verstehen. Sie hilft Ihnen aber auch, den anderen besser zu verstehen. Schließlich hilft sie Ihnen, vom anderen besser verstanden zu werden. Dies gilt für den beruflichen Bereich (zum Beispiel bei Verhandlungen) ebenso wie für den privaten Umgang miteinander (zum Beispiel in einer Partnerschaft).

Für jede Sprache gibt es ein Wörterbuch. Der vorliegende Band ist das Wörterbuch der Körpersprache. Weil es ein Nachschlagewerk ist, habe ich es nicht bebildert, damit es kurz und kompakt Auskunft über die Bedeutung und Deutung körpersprachlicher Ausdrucksformen gibt. Es will Sie zu einem einfühlsamen Umgang mit sich und Ihren Mitmenschen motivieren und Sie auf Ihrem Weg zu einer glücklichen Kommunikation begleiten.

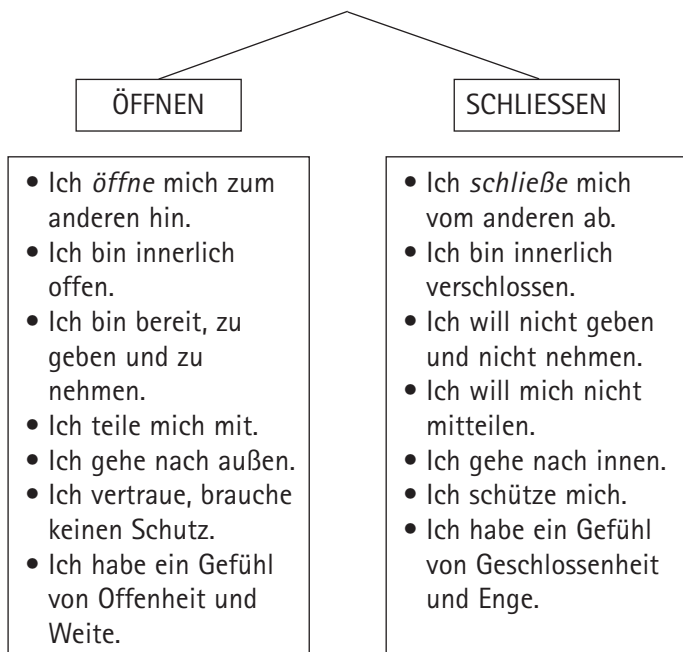
Viel Freude beim Verstehen und vor allem beim Sprechen der Körpersprache wünscht Ihnen

August Höglinger

Linz, Jänner 2005

Allgemeines zur Körpersprache

Die Körpersprache besteht – wie jede Sprache – aus Buchstaben und Wörtern. Die beiden wichtigsten Wörter der Körpersprache sind: *öffnen* und *schließen*.



Der Körper kann nicht schweigen.

Wir alle sprechen die Körpersprache!

- Die Körpersprache ist die Sprache, die jeder ständig spricht – wie von selbst und unbewusst.
- Kaum jemand nimmt sie bewusst wahr, das heißt er oder sie fasst die Signale gedanklich in Worte. (Zum Beispiel: Jetzt hat mein Gesprächspartner die Mundwinkel leicht

nach oben gehoben.) Sie wird meist unbewusst wahrgenommen und wie unbewusst gesprochen. Wir reagieren in der Regel gefühlsmäßig auf körpersprachliche Zeichen des anderen.

- Wir erfassen die nonverbalen Signale immer nur als Gesamtbild, obwohl wir eine Fülle von Teilinformationen erhalten (wie Körperbau, Kleidung, Gestik, Tonfall, Haarfarbe und so weiter). Wir sagen dann: „Die Person hat einen Eindruck auf mich gemacht.“
- Unser Körper reagiert sofort und blitzschnell – wie es beispielsweise bei „Liebe auf den ersten Blick“ ist. Noch bevor wir überhaupt etwas gedanklich in Worte fassen können, was passiert ist, hat der Körper bereits eine Fülle von Informationen verarbeitet und reagiert mit entsprechenden Signalen, wie etwa den leuchtenden Augen oder dem Erröten.

93–97 % der Kommunikation laufen ohne Worte ab.
3–7 % der Informationen werden mit Worten vermittelt.

Die Bedeutung der Körpersprache in der Kommunikation

Im Gegensatz zur allgemein vorherrschenden Meinung hat die Kommunikation auf nichtsprachlicher Ebene bei der gegenseitigen Verständigung wesentlich mehr Bedeutung als das gesprochene Wort.

Die Interpretation der Körpersprache

Bewerten und urteilen Sie nie vorschnell!

Es könnte auch ganz anders sein, als Sie meinen. Erst mit viel Einfühlungsvermögen und Gespür beziehungsweise mit

genauer Kenntnis der Umstände sind richtungweisende Aussagen möglich.

Fragen Sie immer nach,
wenn Sie die Körpersprache Ihres Gesprächspartners
nicht verstehen!

Welche Sprache sprechen wir?

- Körpersprache ist angeboren, anerzogen und angelernt.
 - angeborene Signale: das Lachen, das Weinen, das Naserümpfen
 - anerzogene/erlernte Signale: das Händeschütteln beim Begrüßen, das Victory-Zeichen
- Körpersprachliche Signale sind unbewusst oder bewusst.
 - unbewusste Signale: das Schwitzen, das Frösteln, das Erröten
 - bewusste Signale: die offenen Arme, die zusammengepressten Lippen
- Körpersprachliche Signale sind nicht interkulturell. Verschiedene Kulturkreise haben unterschiedliche Ausdrucksweisen entwickelt. Dies sollte man bei Kontakten mit Menschen aus anderen Kulturkreisen unbedingt berücksichtigen, um Missverständnisse zu vermeiden.

Der Körper lügt nicht!

Unsere Empfindungen und Wünsche äußern sich stets unmittelbar physisch, daher kann die Körpersprache nicht lügen. Die Körpersprache unseres Gesprächspartners verrät uns manchmal mehr, als ihm vielleicht lieb ist. Oft steht das gesprochene Wort im Widerspruch zur Sprache des Körpers. Wir erhalten dann so genannte *Doppelbotschaften*:

1. die Botschaft der Sprache und
2. die Botschaft des Körpers.

Jemand sagt mit Worten „JA“ und schüttelt dabei den Kopf.
Jemand sagt: „Dein Argument ist sehr interessant“ und stellt dabei das Glas weg.

Gedankensplitter zur nonverbalen Kommunikation

Die Körpersprache ist nie richtig oder falsch.
Sie spricht, was ist.

Kommunikation heißt Wege zur Öffnung finden

- Wir kommunizieren, weil wir einen Körper haben. In der englischen Sprache gibt es dazu die Unterscheidung zwischen *somebody* und *nobody*. Wenn du jemand für mich bist, also Bedeutung für mich hast, dann bist du gleichsam ein *Somebody* (das heißt du hast für mich einen Körper). Bist du für mich bedeutungslos und ignoriere ich dich deshalb, dann bist du ein *Nobody* (das heißt du hast für mich keinen Körper).
- Es ist unmöglich, nicht auf die Umwelt zu reagieren: „Ich habe gar nichts getan!“ – „Eben!“
- Benennungen werden vom Körper immer in Körpersprache umcodiert.
- Gedanken wirken sich körpersprachlich aus. Achten Sie stets darauf, was Sie denken! Geändertes Denken bewirkt eine geänderte Körpersprache.
- Keine Bewegung, die wir machen, ist zufällig, sondern immer ein Ergebnis des bewussten oder unbewussten Denkens. Ruckartige Bewegungen deuten auf eine plötzliche Einsicht hin.

- Etwas ist erst dann richtig gelernt, wenn es auch körperlich gelernt ist. Zum Beispiel: Ein Kind lernt zählen oder über Stufen steigen: „Eins – zwei – drei.“
- Der Körper kann manipulieren (beeinflussen). Zuerst beeinflussen wir uns selbst. Die anderen beeinflussen wir, indem wir ein anderes körpersprachliches Angebot machen.
- Was den Körper aufrecht hält:
 - das Sehvermögen
 - das Wahrnehmen des Bodens mit den Füßen (Fußsohlen)
 - das Gleichgewichtsorgan
 - die Antigravitationsmuskeln
- Der Organismus nimmt nur Veränderungen wahr (bei uns selbst und beim anderen). Was wir also wahrnehmen, ist der Unterschied zwischen den Dingen und nicht das Ding selbst.
- Reiz und Reaktion: Wir erwarten uns auf jeden Reiz, auf jedes ausgesendete Signal eine Antwort. Jemanden zu übersehen, nicht auf ihn, auf sein Signal zu antworten, bedeutet Liebesentzug und Ignoranz: „Nicht einmal ignorieren!“ Die Reaktion braucht nicht zustimmend zu sein, sie muss aber vorhanden sein. Einem Liebesentzug folgt automatisch ein Informations- und Aktionsentzug.
- Wirklichkeit ist das, was wirkt. Wie es auf den anderen wirkt, zählt – wie der andere darauf reagiert und nicht, wie es von mir gemeint ist.
- Wer Gefühle nicht äußert, ist nicht wahrnehmbar.
- Jeder will zuerst in seinen Gefühlen wahrgenommen werden. Emotionen eskalieren nicht, wenn sie wahrgenommen werden.

- Unsere Wahrnehmung hängt von unseren Bedürfnissen ab. Starke Bedürfnisse konzentrieren die Wahrnehmung und blenden den Rest aus.
- Der Organismus braucht zum Verstehen Ordnung und Reihenfolge.
- Etwas verstehen kommt nicht von Verstand, sondern von stehen und sich verstanden fühlen.
- Um mitzukommen, muss man den Standpunkt verlassen. Manche Menschen hören zu, kommen aber nicht mit. Ändern Sie bei Widerstand unbedingt die Position oder die Sitzordnung!
- Es ist ein wesentlicher Unterschied, ob man mit offener Hand spricht oder mit dominantem Finger.
- Fährt man mit dem Finger die Wange herunter, so wird man traurig. Fährt man mit dem Finger die Wange hinauf, so entsteht Freude.
- Wir ergreifen einander beim Grüßen und messen dabei unsere Kraft.
- Angst versteift den Körper und ein versteifter Körper hält die Angst fest. Die offene Bewegung entlässt die Angst und verschafft die Zuneigung des Partners.
- Jede unerledigte Sache erzeugt eine Muskelverspannung. Jede Kontraktion ist informationshemmend.
- Die Verdauung steht symbolisch dafür, wie ein Mensch Informationen und Gefühle verarbeitet.
- Das Öffnen hat als Gegenpol das Schließen. Zum Beispiel: Einen Muskel zu öffnen bewirkt immer, dass ein anderer (Gegen-)Muskel sich schließt.

- Zwischen Menschen ist es immer subjektiv. Wenn zwei Menschen einander treffen, springen sie mit ihrer Kommunikation in die Mitte einer Geschichte.

Das Bedürfnis,
dass wir erkannt werden,
ist viel größer als die Furcht,
dass wir durchschaut werden.

Interpretation körpersprachlicher Signale

Wie kann ich mit den Augen „hören“?

1. Schritt: Wahrnehmen und Analysieren der Signale
2. Schritt: Bewerten und Interpretieren der Signale

Wahrnehmen und Analysieren der Signale

- Körpersprachliche Signale werden meist unbewusst erfasst, daher müssen wir zuallererst unsere *bewusste* Wahrnehmungsfähigkeit trainieren. Wenn wir wissen, worauf wir achten sollen, dann werden wir in Hinkunft *anderes* wahrnehmen. Eine Fülle von neuen Informationen strömt auf uns ein.
- Wahrnehmen und Analyse der Signale setzen voraus:
 - einen geschulten, scharfen Blick
 - ein geschultes Gehör
 - ein gutes Gespür (= Einfühlungsvermögen für andere Menschen, Menschenkenntnis)

Bewerten und Interpretieren der Signale

1. *Ein einzelnes Signal hat keine eindeutige Aussagekraft*

Man kann nicht sagen, dass dieses oder jenes Signal genau dieses oder jenes bedeutet – es kann so sein, muss es aber nicht. Einzelne Worte haben ja auch keine eindeutige Aussagekraft.

Zum Beispiel: Ich verschränke meine Arme. = Ich verschließe mich. (Es könnte auch sein: Mir ist kalt.)

2. *Ein Signal ist nur ein Hinweis – aber eben nicht der alleinige*

Erst eine *Signalgruppe* (= mehrere Signale deuten in eine bestimmte Richtung) kann eine gewisse Aussagekraft beinhalten.

Ausnahmen zur Regel

Es handelt sich dabei um einzelne Signale, die sehr stark für sich allein sprechen:

1. ausgeprägte, stark auffallende Gesten, die eindeutig im Widerspruch zum Gesagten stehen
2. alle abrupten Veränderungen der Körperhaltung wie ein plötzliches Sich-Vorbeugen

„Keine körperliche Haltung oder Bewegung hat eine exakte Bedeutung für sich.
Körpersprache und Sprache sind voneinander abhängig.“
(Ray L. Birdwhistell, Kinetiker)

Wir müssen Worte und körpersprachliche Signale gleichzeitig wahrnehmen, wenn wir ein nonverbales Signal deuten wollen.

Illustrationssignale	Signale, die das Gesagte verdeutlichen (zum Beispiel: der Preis ist hoch und die Hand geht nach oben); nach oben offene Hände: geben, nehmen, beachten; nach unten offene Hände: zudecken, beschwichtigen, herabmindern
----------------------	---



August Höglinger

In diesem Nachschlagewerk der Körpersprache erhalten Sie Antworten auf folgende Fragen:

- Was sagen mir Haltung und Stand eines Menschen?
- Was kann ich aus dem Sitzen und Gehen ablesen?
- Welche körpersprachlichen Hinweise bekomme ich bei der Begrüßung?
- Wie deute ich Gestik und Mimik richtig?
- Welche Rolle spielen die Sinnesorgane in der Körpersprache?
- Welche animalischen Gesetze wirken hinter der Sprache des Körpers?

Wenn Sie körpersprachliche Ausdrücke besser verstehen oder ihre eigenen klarer kommunizieren wollen, dann schlagen Sie in diesem Wörterbuch nach.

***Der Autor** Dr. August Höglinger hat in seiner langjährigen Laufbahn als Personalleiter und Berater von Führungskräften profunde Kenntnisse über die Sprache des Körpers gesammelt. In diesem Wörterbuch beschreibt er in praxisnaher Form den wichtigen Beitrag der Körpersprache in der menschlichen Kommunikation.*

Die Sprache des Körpers

Weitere Informationen unter: www.hoeglinger.net

ISBN 3-9501137-4-6



9 783950 113747