



Tiziana Bruno, Gregor Adamczyk

# Körpersprache

TASCHEN  
GUIDE

HAUFE.



Wer einmal die angespannte Haltung eines Bogenschützen beobachtet hat, weiß, dass sein ganzer Körper sich auf eine einzige Aufgabe konzentrieren muss: Alle Muskeln des Sportlers sind bis zum Äußersten angespannt und sollte er den Pfeil nicht im richtigen Moment loslassen, würden seine Muskeln anfangen, sich zu verkrampfen. Er würde den richtigen Augenblick verpassen und von neuem anfangen müssen, den Bogen zu spannen.

Oft, wenn wir unter starkem Druck stehen, und vielleicht noch nach außen signalisieren wollen, dass wir jede von uns erwartete Leistung erbringen können, spannt sich unser Körper wie der eines Bogenschützen an. Was für den Augenblick einer Anstrengung gut ist, wird auf die Dauer ein Krampf:

- Die Muskeln sind immer angespannt, die Mimik unbeweglich und der Blick starr.
- Kopf und Oberkörper sind nach hinten gedrückt, dadurch werden die Halsmuskeln angespannt.
- Das Becken wird nach vorne geschoben. Die Knie sind durchgestreckt und die Füße fest verschlossen.
- Unsere Wahrnehmungsfähigkeit verringert sich. Unsere Sinne können auf die Außenwelt kaum reagieren.
- Wir wirken angespannt und angestrengt. Wir erzeugen oft den Eindruck, als hätten wir Angst vor Kontakt oder vor dem Verlust der Kontrolle.
- Wir wollen alles richtig machen, aber schon ein kleiner Windstoß kann uns zu Fall bringen.

In einem Kundengespräch sendet eine überspannte Körperhaltung negative Signale, der Kunde könnte sich zurückziehen. Ein Vorgesetzter, der angespannt wirkt, vermittelt seinen Mitarbeitern den Eindruck, er wäre überfordert.

## **Unterspannte Haltung**

Unterspannte Körperhaltung äußert sich durch eine in sich ruhende Bequemlichkeit, die Gleichgültigkeit oder Antriebslosigkeit signalisiert:

- Unsere Muskeln sind schlaff.
- Die Schultern hängen, der Blick schweift durch die Gegend oder flüchtet nach innen.
- Unsere Bewegungsabläufe und Reaktionen scheinen ohne Initiative zu sein.
- Wir wirken müde und antriebslos.

Die unterspannte Haltung signalisiert oft, dass wir entweder kein Interesse an unserer Umwelt haben oder dass wir uns einer Auseinandersetzung verweigern – wir besitzen eigentlich keine eigene Meinung und versuchen, dies mit Gleichgültigkeit zu kaschieren.

Je nach Situation kann die Haltung aber auch Gelassenheit oder sogar Souveränität vermitteln. Doch damit ist die Gefahr verbunden, dass man zu locker oder überheblich wirkt. Den Arbeitskollegen, die sich nach einem anstrengenden Meeting in ihre Stühle fläzen, die Hände hinter dem Kopf verschränken und ein paar Witze austauschen, wird niemand diese Haltung übel nehmen. Doch wenn Sie sich zu gelassen gegenüber Ihren Kunden geben oder als Vorgesetzter etwa in einem Mitarbeitergespräch zu locker auftreten, kann es passieren, dass Ihr Verhalten missverstanden wird und Sie Ihr Gegenüber verstimmen oder verunsichern.

## **Entspannte und aufmerksame Haltung**

Wenn Sie in einer entspannten, aber aufmerksamen Körperhaltung agieren, können Sie Informationen gut aufnehmen; z. B. während eines Gesprächs oder eines Vortrages. In dieser Körperhaltung hat der Körper viel mehr Ausdauer und ist leistungsfähiger. Sie behalten den Gesamtüberblick und können in jeder Situation überlegen, was im Moment das Richtige für Sie ist.

### **Wichtig**

Flexibel reagieren: Die eigentliche Kunst den richtigen Körperausdruck zu finden, besteht nicht nur darin, ein Gleichgewicht zwischen Überspannung und Unterspannung herzustellen, sondern auch darin, den Körperausdruck der

Situation anzupassen. Entscheiden Sie, welche Körperspannung im Moment gut ist und lassen Sie sich nicht von Ihren Körperhaltungen bestimmen!

### **Geschlossene Haltung**

Geschlossene Körperhaltungen oder Gesten nennen wir alle Haltungen, die den Körper schützen. Ein gesenkter Kopf, ein gebeugter Oberkörper, ein von unten nach oben gerichteter, prüfender Blick signalisieren der Außenwelt, dass man den anderen entweder kritisch und misstrauisch begegnet oder erst gar nicht an der Begegnung interessiert ist.



Zu diesem körperlichen Ausdruck gesellen sich oft Gegenstände, die als Rettungsanker oder Schutzmauer fungieren: eine Akte oder Handtasche, die man an sich drückt oder ein Manuskript, an dem sich der Redner festkrallt.

### **Offene Haltung**

Die offene Körperhaltung ist eine aufrechte und entspannte Haltung, die mit einem direkten und aufmerksamen Blick einhergeht. Die Gesten stimmen mit der gesprochenen Sprache überein, wirken lebhaft und einladend.

Wir sehen jemandem, der eine solche Haltung einnimmt, sofort an, dass er sich wohl in seinem Körper fühlt, ohne dass er auf uns überheblich oder selbstverliebt wirkt. Die offene Haltung vermittelt Aufgeschlossenheit und Souveränität und schnell stellt sich der Eindruck ein, die Person vertritt eine eigene Meinung, ist aber gleichzeitig genug neugierig und offen, um sich die Meinung der anderen anzuhören.

Wenn Sie sich gut und stark fühlen, stehen Sie klar, aufrecht und offen da. Mit diesem guten Stand könnten Sie Bäume ausreißen.

### **Standbein und Spielbein**

Ihr Körper wandert hin und her. Sie wirken gelangweilt oder unruhig, wenn Sie das Standbein schnell wechseln. Sie haben keinen richtigen Standpunkt. Körperhaltungen, die den Schwerpunkt nach vorne, hinten oder zur Seite verlagern, werden leicht als Unsicherheit wahrgenommen. Wenn sich der Körper stark zur Seite neigt, können Sie anlehnsbedürftig oder lustlos wirken. Wandert der Körper in dieser Position nach hinten, kann die Haltung von kritischen Gedanken zeugen. Lehnt sich Ihr Körper leicht zurück, wirkt es abwartend und misstrauisch. Wenn Sie dazu Ihren Kopf in den Nacken legen und schräg von der Seite schauen, ist der Ausdruck eindeutig: Sie wollen sich Überblick verschaffen und wissen noch nicht, ob Sie der Sache trauen können.



Wenn Sie den Oberkörper nach vorne frontal zu Ihrem Gesprächspartner hin richten, das Becken und die Beine aber wie zum Gehen weggedreht sind, signalisiert dies, dass Sie mit Ihren Gedanken schon woanders sind. Sie können in der verdrehten Haltung unkoordiniert wirken. Nimmt z. B. ein Kunde, Ihr Vorgesetzter oder ein Mitarbeiter diese Haltung ein, stellen Sie sich ihm „in den Weg“, um ihm von vorne zu begegnen, oder lassen Sie ihn einfach gehen, denn seine Körperhaltung deutet an: Eigentlich ist er nicht mehr da.

### **Unterwürfige Haltung**

Der Körper ist gebeugt, die Schultern sind hochgedrückt, der Kopf ist