

# Körpersprache

## Richtig deuten und bewusst einsetzen



### Dossier-Themen

Unternehmensführung

Personal

Führung

Erfolg & Karriere

➔ **Kommunikation**

Marketing & Vertrieb

Informatik

Recht, Steuern & Finanzen

### Sofort-Nutzen

#### Sie erfahren:

- warum Körpersprache wichtig für erfolgreiche Kommunikation ist.
- warum Körpersprache glaubwürdiger ist als das gesprochene Wort.
- warum nicht jede Geste immer die gleiche Bedeutung hat.
- welche Signale typisch männlich oder typisch weiblich sind.
- welche Signale man im Verkaufsgespräch beachten sollte.

#### Sie können:

- alltägliche Gesten situationsgerecht interpretieren.
- mittels der Körpersprache andere Menschen positiv beeinflussen.
- Signale erkennen, die auf eine Lüge hindeuten.
- Ihre eigene Körpersprache genauer analysieren.
- mittels Praxisübungen Ihre Körpersprache dauerhaft verändern.

## Autor

---



### Jan Sentürk

Jan Sentürk ist Autor, Redner und (Personal-)Trainer für Körpersprache und Kommunikation. Bereits mit 18 Jahren begann er mit dem freien Theaterspiel. Zwei Jahre darauf gründete er selbst eine Theatergruppe, in der er nach der Stanislawski-Methode arbeitete.

Begann er seine berufliche Laufbahn zunächst noch mit einer soliden handwerklichen Ausbildung, handelte er sich mit seinem späteren Berufsweg nicht immer nur Verständnis ein; allerdings bescherte ihm dieser unschätzbare Erfahrungen und steht exemplarisch für seine Ziele und Visionen: So reiste er bereits als 26-Jähriger nach Brunei, um sich vom Sultan, dem damals reichsten Mann der Welt, eine Viertelmillion Dollar zu borgen. Anschliessend arbeitete er, parallel zu seinem Pädagogikstudium, freiberuflich in einer Agentur für Werbemittel, um anschliessend in einem Versandhandelsunternehmen den Bereich Direktmarketing aufzubauen.

Seit 1999 ist der diplomierte Pädagoge selbständig als Trainer und Redner, seit zwei Jahren zudem als Personal Trainer für die Bereiche Körpersprache, Wirkung und Präsentation. Er hat zahllose Artikel und Veröffentlichungen zu den Themen Kundenorientierung, Kommunikation und Körpersprache verfasst, unter anderem seine dreiteilige Hörbuchreihe «Fachwissen ist uninteressant» (2006–2008). Im Mai 2010 erschien sein Buch «Positive Körpersprache – Entdecke die Sprache des Lebens».

Seit Sommer 2009 gibt er den «Online-Gestenkoffer» heraus. Dieser kostenlose Online-Video-Service bietet regelmässig kompaktes Körpersprache-Wissen und geht im Herbst 2010 mit dem «Online-Gestenkoffer 2.0» in eine weiterentwickelte Version über. Interessierte können diesen kostenfreien E-Mail-Service unter [www.online-gestenkoffer.de](http://www.online-gestenkoffer.de) anfordern, ebenso wie seinen monatlichen E-Mail-Newsletter «POSTSKRIPTUM».

Seinen Trainings merkt man Sentürks Herkunft aus dem Theater an: Lebendigkeit, Spritzigkeit, unbändiger Optimismus und eine gehörige Portion Selbstironie zeichnen ihn aus. So schreibt unter anderem das deutsche «Handelsjournal»: «Seine Agilität und Energie machen seine Seminare zu einem Erlebnis.»

### Kontakt

Internet: [www.jansentuerk.de](http://www.jansentuerk.de)  
[www.online-gestenkoffer.de](http://www.online-gestenkoffer.de)

E-Mail: [info@jansentuerk.de](mailto:info@jansentuerk.de)

## Impressum

---

WEKA Business Dossier

### Körpersprache – Richtig deuten und bewusst einsetzen

Satz: Dimitri Gabriel  
Korrektur: Urs Bochsler

WEKA Business Media AG  
Hermetschloostrasse 77  
8048 Zürich  
Tel. 044 434 88 34  
Fax 044 434 89 99  
[info@weka.ch](mailto:info@weka.ch)  
[www.weka.ch](http://www.weka.ch)

2. Auflage 2012

VLB – Titelaufnahme im Verzeichnis Lieferbarer Bücher:  
ISBN: 978-3-297-00528-6

© WEKA Business Media AG, Zürich

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werks darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet oder verbreitet werden.

# Inhalt

## Körpersprache – Richtig deuten und bewusst einsetzen

<b>1. Die enorme Bedeutung unserer Körpersprache</b> .....	4
Ein kleiner Test.....	4
Fachwissen ist uninteressant!.....	6
<b>2. Status und Raum</b> .....	7
Hochstatus und Tiefstatus.....	7
Den Raum für sich nutzen .....	9
Übung: Sich selbst im Raum erfahren .....	10
<b>3. Unser Körper – jedes Teil spricht</b> .....	11
Die Augen .....	11
Übung: Blickkontakt .....	14
Die Sprache unserer Arme und Hände .....	14
Die verschränkten Arme .....	14
Die Hände .....	15
Handgrussgesten .....	15
Die schlaffe Forelle .....	16
Der Ran- und/oder Runterzieher .....	17
Der «herzliche» und der «knappe» Schüttler.....	17
Der Deckler .....	17
Die Beine und Füße.....	18
Verschiedene Gestenkomplexe.....	19
Lügensignale .....	21
<b>4. Körpersprache im Verkauf</b> .....	23
Aktiv sein.....	23
Wichtige Gesten im Verkaufsgespräch.....	24
Begrüßung.....	24
Die «Doppel-P-Position» .....	25
Die Aktentasche .....	26
Wenn Ihr Gesprächspartner sich zurückzieht .....	26
Spiegeln .....	27
Der Punktierer .....	27
Der Wegschieber .....	27
Auf die Augen achten .....	28
<b>5. Mann und Frau – wenn Welten aufeinander prallen!</b> .....	28
<b>6. Die eigene Körpersprache verändern</b> .....	30
Erst mal wissen, was und wie .....	30
Übung: Gute Laune, selbst gemacht.....	32
Übung: Mit den Händen reden.....	33
<b>Literaturverzeichnis</b> .....	34

# 1. Die enorme Bedeutung unserer Körpersprache

---

Unser Körper kann nichts anderes zeigen als das, was in uns ist. Unsere Emotionen nutzen ihn als Transportmittel zur Aussenwelt. Deshalb ist Körpersprache die äussere Darstellung unseres inneren Befindens – immer! Wo sollte dieser Ausdruck denn sonst auch herkommen?

Körpersprache folgt dem physikalischen Gesetz, dass Energie nicht verschwindet, sondern umgewandelt wird. So wie aus Strom Licht, Wärme oder Bewegung wird, findet unsere innere Einstellung ihre äusserlich erkennbare Entsprechung in unserer Körpersprache.

Wichtig allerdings ist: Nicht jede Geste bedeutet immer und überall das Gleiche. Nehmen wir die verschränkten Arme: Im Allgemeinen wird diese Geste als negativ bewertet. Sie stehe für Ablehnung, Zurückhaltung, Skepsis oder Antipathie, heisst es. Manchmal stimmt das – manchmal aber eben auch nicht. Was ist beispielsweise mit dem Herrn, der mit verschränkten Armen an der Bushaltestelle steht? Deutet er damit Ablehnung an? Und falls ja, gegen wen? Den Bus? Oder gegen die anderen Fahrgäste, die mit ihm warten? Und wenn nun aber keine anderen Fahrgäste da sind? Vermutlich bedeuten die verschränkten Arme in dieser Situation nichts anderes, als dass der gute Mann in diesem Moment nichts anderes tun kann, als warten. Aktivität ist nicht erforderlich, weshalb er die Arme eben verschränkt.

Interpretation von Körpersprache setzt zunächst die Kenntnis des Kontextes voraus, in dem sie stattfindet. Wie für die Verbalsprache gilt ausserdem: Eine «Äusserung», die nicht zur Situation passt, birgt ein hohes Potenzial für Missverständnisse.

## Ein kleiner Test

Lesen Sie zunächst die folgenden Sätze:

- Sie sollten etwas vorsichtiger sein!
- Ich erwarte eine Erklärung!
- Ist es wahr, was ich gehört habe?
- Seit wann ist Ihr Hund denn krank?
- Sie sind eine wirklich attraktive Frau!
- So gehts nicht!
- Hast Du an die Butter gedacht?
- Was bilden Sie sich eigentlich ein?
- Das mit Deiner Schwester tut mir leid.
- Sie haben mir gar nichts zu sagen!
- Würden Sie heute Abend mit mir ausgehen?
- Spielen Sie sich nicht so auf!

Vielleicht sind diese Aussagen für Sie bedeutungslos. Vielleicht entsteht aber beim einen oder anderen Satz ein Bild in Ihrem Kopf? Nun betrachten Sie folgendes Foto:



Abb. 1: Worüber sprechen die beiden wohl? Und welchen Status haben sie inne?

Lesen Sie nun erneut die oben aufgeführten Sätze. Merken Sie, wie schnell Sie ein Urteil darüber fällen, welcher davon zu diesem Bild passt und welcher nicht? Der Grund liegt in der Körpersprache der beiden Personen. Sie entscheidet über unsere Meinungsbildung weit mehr als das gesprochene Wort.

Dieses kleine Beispiel zeigt, was verschiedene Untersuchungen bestätigen: Die Wirkung von Körpersprache ist weitaus stärker als die sachliche Information. Darüber hinaus gilt es, für die Interpretation und das Verständnis von Körpersprache stets mehrere Faktoren zu berücksichtigen: Wer ist wo mit wem in welcher Situation? Wer hat die Führungsrolle, wer ist untergeordnet?

Schauen wir uns den auf dem Foto dargestellten Gestenkomplex der beiden Personen einmal näher an:

Allein aufgrund der Position der beiden lässt sich noch kein Rückschluss auf die zwischen ihnen herrschende Hierarchie ziehen. Bei ihm könnte es sich um einen Chef handeln, der seiner Mitarbeiterin «von oben herab» einen Vortrag hält; ebenso gut könnte sie jedoch auch eine Vorgesetzte sein, die einem ihr Untergebenen von ihrem Schreibtisch aus die Leviten liest. Dagegen spricht allerdings, dass *beide* eine dominante bzw. selbstbewusste Körpersprache haben. Seine in die Hüfte gestützten Hände vergrößern den von ihm beanspruchten Raum und wirken entrüstet oder gar angriffsbereit. Sein rechter Fuss zeigt an, dass er sich seinem Gegenüber nicht voll und ganz zuwendet, er die Situation also vielleicht lieber verlassen und sich ihr nur so lange wie unbedingt nötig widmen will. Ihre Körperhaltung ist aufrecht und gerade, ihr Blick richtet sich klar und ohne Furcht auf ihn. Sie scheint den Tisch keinesfalls als Schutz zu benötigen, verharrt dahinter lediglich, weil sie es wohl nicht nötig zu haben scheint, wegen ihres Gegenübers aufzustehen. Mit ihren Händen schliesst

sie sich gegen ihn ab, vielleicht, weil sie nicht bereit ist, seinen Standpunkt zu akzeptieren. Beider Körpersprache legt die Vermutung nahe, dass sie hierarchisch gleichberechtigte Positionen innehaben. Sofern sie dem Mann jedoch untergeordnet ist, liesse das Foto den Rückschluss zu, dass sie seinen höheren Status nicht akzeptiert. Anderenfalls müsste sie zwingend eine andere Körperhaltung einnehmen. Gleiches gilt im umgekehrten Fall.

Insgesamt schliesst die Kombination aus Gestik und Mimik der beiden bestimmte der oben aufgeführten Aussagen aus.

Ein weiteres Beispiel für die enorme Kraft von Körpersprache gibt der Telefonzellentest, der – mit Menschen verschiedener Nationen und Kulturen – von der University of Minnesota durchgeführt wurde: In einer Telefonzelle wurde eine Münze abgelegt. In einiger Entfernung wartete der Tester, bis jemand die Münze einsteckte. Der Tester sprach diese Person an und fragte, ob sie «zufällig eine Münze in der Telefonzelle gesehen» habe. Er habe sie kurz zuvor dort liegen lassen und brauche sie noch für ein Telefonat.

Am deutlichsten war der Unterschied bei Deutschen und Briten: Gab beim ersten Durchlauf beispielsweise nur knapp jeder vierte Deutsche (23%) zu, die Münze eingesteckt zu haben, erhöhte sich diese Zahl in einem weiteren Durchlauf dramatisch: Hierbei nämlich wurde die Frage nach der Münze durch eine leichte Berührung durch den Fragenden am Ellbogen des «Finders» unterstützt. 85% der Befragten räumten jetzt ein, die Münze zu haben! Die Erklärung für diesen enormen Unterschied:

- Dieser geringe – und deshalb bewusst meist nicht wahrgenommene – Körperkontakt schafft eine Nähe, die das Belügen schwerer macht.
- Die Tatsache, dass Körperkontakt sowohl in Grossbritannien als auch in Deutschland wesentlich weniger selbstverständlich ist als beispielsweise in Frankreich oder Italien, verstärkte die Wirkung bei Probanden aus diesen Nationen.
- Als körpersprachlich «neutraler» Punkt gilt eine Berührung des Ellbogens nicht ausdrücklich als Verletzung der Intimdistanz.

In der Gastronomie kann dieser Effekt bis hin zum Dreifachen des üblichen Trinkgeldes führen. Ein gewisses Mass an Feingefühl und gesundem Menschenverstand ist natürlich erforderlich. Zudem lehnt der eine oder andere selbst eine solch leichte Berührung ab. Mehrheitlich jedoch gilt: Berührung macht sympathisch – und zwar auch dann, wenn uns diese gar nicht bewusst wird.

### **Fachwissen ist uninteressant!**

Stellen Sie sich vor, Sie nehmen als Bauherr Kontakt mit einem Architekten auf, von dem Sie erst kurz zuvor zufällig gehört haben. Zu Beginn des Erstgespräch sagt er: «Prima, Herr Kunde, dass Sie sich an mich gewandt haben. Ich kann Ihnen versichern, dass ich schon das eine oder andere Haus gebaut habe und meine Arbeit gut mache. Schliesslich habe ich ja studiert, da muss ich doch wohl auch wissen, was ich tue!» Genau in diesem Moment würden Sie sich fragen, ob Sie wirklich die richtige Wahl getroffen haben. Schliesslich hatten Sie seine Kompetenz bis dahin als so selbstverständlich vorausgesetzt, sodass er sich durch seinen ausdrücklichen Hinweis darauf nun eher verdächtig macht, nicht ausreichend davon zu besitzen.