

# Und was meinen Sie wirklich?

## Körpersprache und ihre Signale

International Business School



September 2011

Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**



## Inhalt

<b>1. Körpersprache</b>	<b>3</b>
1.1 Allgemeines	3
1.2 Beschäftigung mit Körpersprache	4
1.3 Aspekte der nonverbalen Kommunikation	5
<b>2. Beispiele</b>	<b>6</b>
2.1 Raumnutzung / Haltung	6
2.2 Gestik	13
2.3 Mimik	17
<b>3. Statusverhalten und Körpersprache</b>	<b>22</b>
3.1 Zum Begriff des Status	22
3.2 Statussignale über Körpersprache	25
<b>4. Beispiele</b>	<b>27</b>
4.1 Distanzzonen	27
4.2 Berührungen	29
<b>5. Interpretationen</b>	<b>32</b>

Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

# 1. Körpersprache

## 1.1 Allgemeines

- Körpersprache ist der Ursprung aller menschlichen Verständigung. Nonverbale Signale transportieren sachliche Inhalte, aber auch grundlegende Informationen über die innere Haltung, über instinktive Reaktionsweisen und wahre Gefühle und Zustände eines Menschen.
- Die Kenntnis der Signale und Kommentare der Körpersprache ist eine wichtige Voraussetzung, um Kontakt, Auftreten, Verständnis und Gespräche leichter und erfolgreicher verlaufen zu lassen.
- Nur in wenigen Fällen stehen einzelne Zeichen für sich allein, sie müssen meist im Verbund mit anderen beurteilt werden.
- Fast alle Botschaften des Körpers werden unbewusst und ohne direkte Kontrolle versendet – und ohne bewusstes Wissen aufgenommen. Unsere wissentliche Wahrnehmung beschränkt sich auf einen winzigen Ausschnitt der über die Sinne aufgenommenen Informationen aus der Umwelt. Das Gehirn selbst empfängt eine ungeheure Zahl von Sinnesmeldungen. Die vielen unbewusst aufgenommenen Informationen prägen den Kontakt massgeblich.
- Die vom Körper ausgehenden Botschaften verdichten sich in unserer Wahrnehmung zu einem Eindruck, der dann wiederum massgeblich für den weitergehenden Kontakt ist.

## 1.2 Beschäftigung mit Körpersprache

### Was gelingt durch die Beschäftigung mit der Körpersprache:

- Erkennen von Signalen und ihrer Wirkung
- Tieferes Verständnis für den Gesprächspartner
- Bewussteres Einsetzen von persönlichen Signalen
- Flexibleres Kommunikationsverhalten durch erweiterte Strategien
- Aufdecken von möglichen Konfliktursachen

## 1.3 Aspekte der nonverbalen Kommunikation

- **Raumnutzung und Körperhaltung**
- **Mimik**
- **Gestik**
- **Berührungen**
- **Distanzzonen**
- **Stimme**

Lösungen für mehr Leistung

® **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 5 -

## 2. Beispiele

### 2.1 Raumnutzung / Haltung

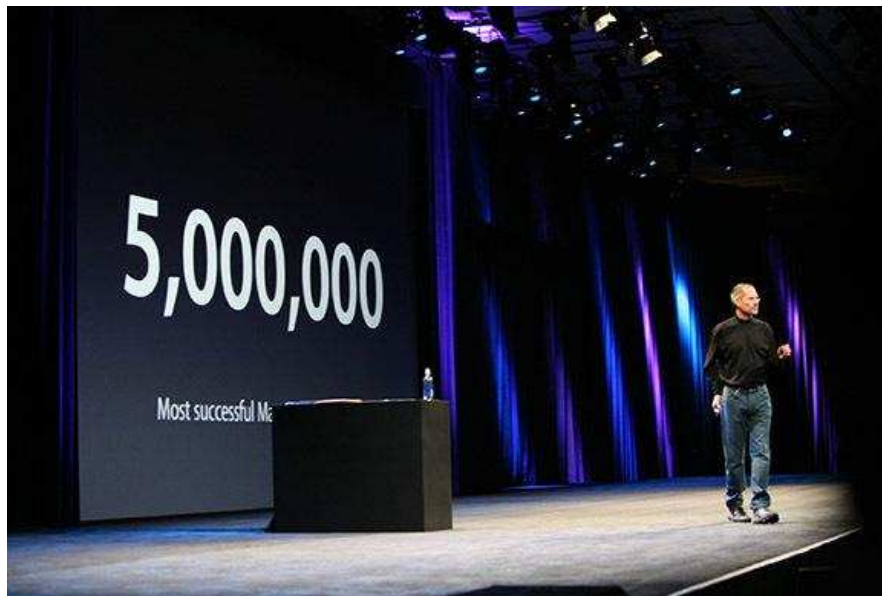


Lösungen für mehr Leistung

® **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 6 -

## Raumnutzung / Haltung



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 7 -

## Raumnutzung / Haltung

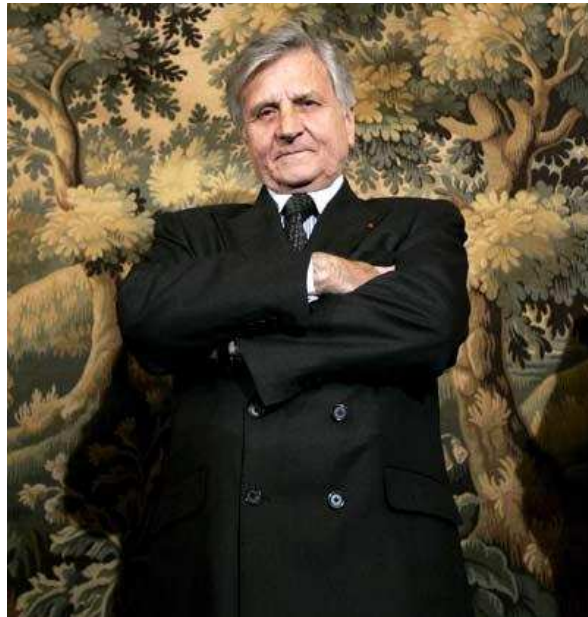


Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 8 -

## Raumnutzung / Haltung



Lösungen für mehr Leistung

® **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 9 -

## Raumnutzung / Haltung



Lösungen für mehr Leistung

® **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 10 -

## Raumnutzung / Haltung



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 11 -

## Raumnutzung / Haltung



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 12 -

## 2. Beispiele

### 2.2 Gestik



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 13 -

## Gestik



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 14 -

## Gestik



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 15 -

## Gestik



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 16 -

## 2. Beispiele

### 2.3 Mimik



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 17 -

## Mimik



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 18 -

## Mimik



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 19 -

## Mimik



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 20 -

## Mimik



## 3. Statusverhalten und Körpersprache

### 3.1 Zum Begriff des Status

Der Begriff des Status wurde erstmals von **Keith Johnstone** im Rahmen seiner Theaterarbeit verwendet. Er ist ein nützliches Werkzeug für die Analyse und die Steuerung von Kommunikation.

In erster Linie kennzeichnet er ein wahrnehmbares Verhalten einer Person gegenüber:

- einer anderen Person
- einer Gruppe von Personen
- dem Raum

Wir unterscheiden in der Regel **Hochstatus**, **Gleichstatus** und **Tiefstatus**. In Bezug auf eine andere Person können wir das Statusverhalten folgendermaßen definieren:

- Im **Hochstatus** ist die/derjenige, die/der durch ihr/sein Verhalten ihre/seine Überlegenheit und/oder die Unterlegenheit des Gegenübers demonstriert. Subtext: **Ich habe die Kontrolle.**
- Im **Gleichstatus** ist die/derjenige, die/der durch ihr/sein Verhalten ihre/seine Ebenbürtigkeit bezüglich des Gegenübers demonstriert. Subtext: **Ich teile die Kontrolle.**
- Im **Tiefstatus** ist die/derjenige, die/der durch ihr/sein Verhalten ihr/seine Unterlegenheit und/oder die Überlegenheit des Gegenübers demonstriert. Subtext: **Ich gebe die Kontrolle ab.**

## 3.1 Zum Begriff des Status (2)

Der Status kennzeichnet immer eine spezifische Beziehungsqualität zwischen Personen. Eine Person A kann gegenüber Person B Hochstatus zeigen und gleichzeitig gegenüber Person C Tiefstatus.

Der Status wird von zwei Seiten definiert:

- Ich kann mein Gegenüber durch mein Verhalten einseitig in Hoch-, Gleich- oder Tiefstatus versetzen, ohne dass er diesen aktiv ergänzen muss, ich dränge ihm quasi einen Status auf.
- Ich kann wählen, ob ich ein Statusangebot meines Gegenübers akzeptiere oder nicht.

Oftmals spiegelt Statusverhalten Glaubenssätze bezüglich der Identität der eigenen Person und des Gegenübers. Jemand mit geringem Selbstwertgefühl greift aus Gründen des Selbstschutzes zum:

- **Tiefstatus:** Hierbei fungiert das Statusbewusstsein als selbsterfüllende Prophezeiung: „Ich weiß, dass die anderen alles besser können, also versuche ich es erst gar nicht.“
- **Gleichstatus:** „Betrachte mich bitte als dir gleichwertig.“
- **Hochstatus:** „Ich bin besser als du, egal was du tust oder sagst.“

## 3.1 Zum Begriff des Status (3)

Statusverhalten ist praktisch in allen Lebensbereichen wahrnehmbar. Es ist kurzfristig, auf die jeweilige Situation bezogen und zeigt sich im momentanen Tun. **Sozialer Rang ist keine Garantie für das aktuelle Statusgewicht.**

Statusverhalten wird auf mehreren Ebenen sichtbar:

- körperlicher Ausdruck
- durch die Sprechweise
- durch den kommunizierten Inhalt
- durch die gesamte Verhaltensstrategie

Als Faustregel kann gelten: Die/derjenige mit der größten Statusflexibilität beherrscht die Situation.

**Das eigene Statusverhalten und das der anderen positiv beeinflussen kann:**

- genaue Selbstwahrnehmung
- genaue Wahrnehmung des Gegenübers
- genaue Wahrnehmung der verschiedenen Ausdrucksebenen
- genaue Wahrnehmung des Absicht der Kommunikation
- sinnvoller Statureinsatz bezüglich des Kommunikationszieles und des Gegenübers

## 3.2 Statussignale über Körpersprache

Beispiele für Statussignale in der Körpersprache

- **Augenkontakt:**  
Augenkontakte sind Statusinformationen. Augen vermitteln Sympathie und damit verbundenen soziale Aufwertung – nicht nur in der Art, wie wir jemanden ansehen, sondern auch durch die Zahl der Augenkontakte. Wer anderen mehr in die Augen sieht, besitzt meist höheren Status.
- **Zuwendung:**  
Hindrehen zur Person wertet deutlich auf, sich von einer Person abzuwenden, lässt die aktuelle Wichtigkeit schrumpfen.
- **Wiedererkennungssignal:**  
kurzes Aufleuchten der Augen, eine Bewegung der Augenbrauen, ein angedeutetes Lächeln, ggf. leichtes Schräglegen des Kopfes. Hier wird ruhig Hochstatus vermittelt.
- **Gestik:**  
Hochstatus-Personen gestikulieren relativ wenig. Ihre Gesten sind dafür umso kontrollierter und gewählt. Sie haben meist ruhige Gesten. Überstürzte und hektische Gesten verringern eher den sozialen Status

## 3.2 Statussignale über Körpersprache (2)

- **Raumwahrnehmung:**  
Personen im Hochstatus nehmen durch ihre Körperhaltung und ihre Bewegung mehr Raum ein und vermitteln dadurch ihren Hochstatus.
- **Berührungen:**  
Personen im Hochstatus überschreiten zum Teil die Distanzzonen und nutzen Berührungen, um ihre Kontrolle zu vermitteln. Personen im Tiefstatus neigen eher zu Selbstberührungen

## 4. Beispiele

### 4.1 Distanzzonen



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 27 -

## Distanzzonen



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 28 -

## 4. Beispiele

### 4.2 Berührungen



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 29 -

## Berührungen



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 30 -

## Berührungen



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 31 -

## 5. Interpretationen



Lösungen für mehr Leistung

© **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 32 -



Lösungen für mehr Leistung

® **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 33 -



Lösungen für mehr Leistung

® **CEVEYCONSULTING.**

© CEVEYCONSULTING GmbH - 34 -



Lösungen für mehr Leistung

® **CEVEYCONSULTING.**