



# WORKBOOK

## Körpersprache bewusst einsetzen

Modul 4



## **Körpersprache wirkt – immer, überall.**

Politiker und Manager versuchen oft, ihre Körpersprache nach Belieben einzusetzen – auch wenn sie anders denken als sie sprechen. Das gelingt meistens nicht, weil der Körper nicht lügt.

Unstimmigkeiten zwischen dem gesprochenen Wort und der Ausdrucksweise körperlichen Präsenz nehmen Zuhörer und Zuseher wahr. Auch wenn nicht jeder immer analysieren kann, wo genau Ungereimtheit stattfindet, so spürt man doch schnell Unbehagen oder schlicht Misstrauen solchen Personen gegenüber.

Es gilt: Je unsicherer sich eine Person fühlt, umso steifer wird ihre körperliche Ausdrucksweise. Meist wirken sie dann kühl und unnahbar.

Körpersprache erreicht den Ansprechpartner emotional. Deswegen wirkt sie so zielsicher.

Sie lässt sich in ihre Einzelbestandteile zerlegen und damit leichter beobachten und nachvollziehen.

## **Körpersprache besteht aus:**

Haltung, Gestik, Mimik, Stimme und Augenkontakt



Wählen wir bewusst einen spielerischen Zugang zu dieser Materie. Im Kapitel 2, Unsicherheit, Aggression, Selbstsicherheit haben sie schon erste Eindrücke über die Körpersprache gesammelt.

Sie erkennen jetzt klarer:

Wann wirkt jemand unsicher auf Sie?

In Haltung, Gestik, Mimik, Ton und Stimme





## Woran erkennen Sie Aggressionen? In Haltung, Gestik, Mimik, Ton und Stimme





## Wie sieht selbstsicheres Auftreten aus? In Haltung, Gestik, Mimik, Ton und Stimme





**Ahmen Sie solche Menschen bewusst nach.**

Was fällt Ihnen leichter: Unsicherheit, Aggression, Sicherheit?  
Warum?



Was gelingt Ihnen nur mit Mühe?





Schauen Sie sich in den Spiegel:

Wie verändert sich Ihr Körperausdruck, wenn Sie im Geist in eine Situation gehen, in der Sie Ihren Gesprächspartner am liebsten angesprochen wären?



Wie empfinden Sie Ihren Anblick als unterwürfiges, unsicheres Wesen?





Wie gefällt Ihnen Ihr sicheres Auftreten?  


Jetzt können Sie leichter nachempfinden, wie Sie auf einen anderen Menschen wirken, wenn er Sie so wahrnimmt.

Was würden Sie sich wünschen in der jeweiligen Situation – wie sollten andere auf Sie reagieren?





Wenn Sie gerne spielen, laden Sie Freunde ein zum gemeinsamen Spiel. Jeder setzt sich in Szene – und die anderen raten, wie er sich gerade fühlt und was er sich jetzt von anderen wünschen würde.

Solche Übungen sollen primär Spaß machen, dann gewinnt man am meisten dabei.

Machen Sie zu jeder Pose nach Ihrer Übungssituation Notizen, wie andere sie wahrgenommen und auf Sie reagiert haben.



Wie haben die anderen auf Sie gewirkt in ihren unterschiedlichen Posen?



Eine Frage zum Abschluss: Können Sie sich mit Ihrem Körper selbst in eine andere Stimmung versetzen?

Natürlich. Hier kommt der Beweis:

Auch wenn Ihnen einmal gar nicht zum Lächeln zumute ist: bewegen Sie Ihre Lippen so, als würden Sie lächeln. Das gelingt anfangs vielleicht schwer. Nach einigen Sekunden gelingt es schon ein wenig besser, nach einer halben Minute ist der Erfolg schon beachtlich und nach einer Minute lächeln Sie ganz von selbst.

Warum funktioniert das? Durch die Mimik beim Lächeln senden die Muskeln in Ihrem Gesicht Botschaften an das Unterbewusstsein. Das übernimmt ungeprüft: Oh, mein Mensch freut sich, da bekommt er mehr davon. Und schon lächeln Sie echt.

Wie wäre es, gingen Sie in Ihr nächstes Gespräch mit einem sanften Lächeln? Bleiben Sie konsequent dabei, auch wenn Ihr Gegenüber wenig freundlich wirkt. Ihr Lächeln steckt den anderen über kurz oder lang an.

