

Signale des Körpers - Körpersprache

Unter Kommunikation verstehen wir das Aussenden und Empfangen von Information. Wann immer wir uns unter Menschen befinden, senden und empfangen wir Signale – gewollt oder ungewollt. Wir setzen Worte bewusst als Kommunikationsmittel ein. Wesentlich bedeutender in ihrer Wichtigkeit und Wirkung ist jedoch die Körpersprache.

Autorin: Dr. Margit Bergmair-Ambach

Man kann nicht nicht kommunizieren!
Nach Paul Watzlawick läuft jede Kommunikation zwischen Menschen auf zwei Ebenen: der Inhaltsebene (Sachebene) und der Beziehungsebene (Gefühlsebene). Worte gehören zur Inhaltsebene, nicht-verbale Signale gehören zur Beziehungsebene.

Die Beziehungsebene enthält alle Informationen außerhalb des gesprochenen Wortes. Wir transportieren unsere Gefühle meist unbewusst: Stimmungen, Ängste, Erwartungen, Zuneigung und Abneigung, Ärger usw. bei jeder Kommunikation mit. Dieser Transport erfolgt über die Körpersprache. Doch wie kann man diese wahrnehmen und sich ihrer bewusst werden? Denn die Körpersprache bedient sich nicht sprachlicher Ausdrucksmittel. Signale der Körpersprache wie Mimik, Gestik, Körperhaltung oder Blickkontakt sind nie eindeutig.

SACHLICH BLEIBEN, uns nicht von Gefühlen leiten lassen; das ist die Maxime im heutigen Geschäftsleben. Dabei kann eigentlich nichts schief gehen – oder doch?

Unsere Erfahrungen sind anders. Wir „verpacken“ unseren Ärger meist unbewusst auch in jene Inhalte, die wir mit Worten wiedergeben. Wir widersprechen in der Argumentation, sind grundsätzlich dagegen, wenn unser Gegenüber seine Meinung bekundet.

Wenn wir zu keiner Lösung kommen, liegt die Ursache meist nicht im Inhaltlichen, sondern auf der Beziehungsebene!



Sie wirken immer - positiv oder negativ, bewusst oder unbewusst!

DER ERSTE EINDRUCK

Der Mensch erlebt schnell aufeinander folgende Informationen als einen Gesamteindruck. Das geht so schnell, dass uns nicht bewusst wird, dass wir mehrere einzelne Informationen wahrnehmen. Dies gilt beim ersten Eindruck für Haltung, Mimik und Gestik.

Innerhalb weniger Sekunden entsteht der erste Eindruck von unserem Gegenüber und umgekehrt. Er entscheidet unglaublich schnell über Sympathie oder Antipathie. Auch dieser Vorgang passiert ohne dass wir uns dessen wirklich bewusst sind. Wir können lernen, ihn bewusst wahrzunehmen und in weiterer Folge besser damit umzugehen.

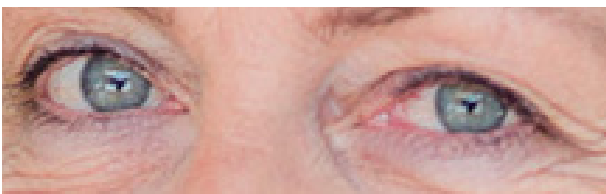
KÖRPERHALTUNG

Jede Veränderung der äußeren Haltung spiegelt eine Veränderung der inneren Haltung wieder. Ihre Körperhaltung ist eines der Signale, die den (ersten) Eindruck ganz wesentlich prägen. Sie strahlen damit Sicherheit oder Unsicherheit aus.

Eine Grundannahme ist: Je gerader jemand steht, desto aufrechter ist auch seine innere Haltung! Deshalb wirkt eine aufrechte Körperhaltung immer positiv. Eine offene oder geschlossene Körperhaltung drückt sich im Hals- und Brustbereich aus. Eine offene Haltung signalisiert Sicherheit und Flexibilität.

Viele Menschen verstecken sich gern, z.B. hinter Tischen oder Pulten. So sind sie geschützt und fühlen sich sicher. Dabei vergessen sie aber, dass dies auch eine Abgrenzung („Wand“) zu den Menschen ihnen gegenüber darstellt.

AUGEN- UND BLICKKONTAKT



Mit mindestens 80% Anteil an der Wirkung sind die Augen besonders entscheidend für die zwischenmenschliche Kommunikation.

Wie das Wort schon ausdrückt, schaffen wir damit Kontakt zu unserem Gegenüber. Ein guter Augenkontakt ist offen, fest und lebendig, nicht fixierend und unangenehm.

Mit dem Blick vergewissern sie sich, dass sie in Kontakt sind. Sie können also auch bewusst Kontakt vermeiden, indem Sie jemandem nicht in die Augen schauen.

MIMIK UND MUNDPARTIE



Ein chinesisches Sprichwort lautet: „Wer nicht lächeln kann, sollte keinen Laden aufmachen.“ Ein Lächeln kostet sie nichts und öffnet ihnen oft Tür und Tor - und es verändert auch Ihre eigene Stimmung! Freundlichkeit wirkt öffnend im Kontakt mit anderen Menschen.

GESTIK

Die „Sprache der Hände“ unterstreicht und betont das Gesagte und ist je nach Persönlichkeitstyp unterschiedlich stark ausgeprägt. Eine Grundannahme lautet: Je stärker Gefühle angesprochen werden, umso ausdrucksvoller ist die Gestik.

Überzeugende Kommunikation

Kommunikation ist erst dann überzeugend, wenn die Signale der beiden Ebenen übereinstimmen. Eine freudige Mitteilung sollte zum Beispiel von einem freundlichem Lächeln und strahlenden Augen begleitet werden. Wenn die Körpersprache mit den Worten übereinstimmt, nehmen wir sie meist gar nicht besonders wahr. Die Körpersprache unterstreicht in diesem Fall das Gesagte. Es passt alles zusammen und ist stimmig.

Sie wirken nur überzeugend, wenn Ihre Körpersprache mit Ihren Worten übereinstimmt!

Für mehr Informationen kontaktieren Sie bitte:
Dr. Margit Bergmair-Ambach
+43 (0) 664 / 444 86 02
bergmair@goisernconsult.at