

Der erste Eindruck im Umgang mit Menschen - Die Faszination der Körpersprache. Warum machen Bewegungen mehr Eindruck als Worte?

Welche „Botschaften“ entnehmen wir aus den jeweiligen Körpersignalen des Gegenübers?

Eindrücke entstehen aus dem Ausdruck der Körpersprache

Körpersprache verstehen

Die Körpersprache, das ist jene Sprache die wir nie gelernt haben, im Gegensatz zu allen anderen „Fremdsprachen“ die wir gelernt haben oder wir lernen mussten. Dafür sind wir in die Schule gegangen, haben Kurse besucht, in Auslandsaufenthalten investiert, Bücher und Hörbücher gekauft, Privatlehrer gebucht, kurz, wir haben immer Zeit und Geld investiert.

Kein Mensch ist auf die Welt gekommen und konnte bereits eine Sprache oder gar eine Fremdsprache sprechen. Wenn man Glück hat, wächst man mehrsprachig auf, aber es ist immer ein LERNEN, ein sich Wissen aneignen. Die Körpersprache, das ist jene Sprache, die ohne Worte auskommt und doch mit einer Bewegung sehr viel sagen kann. Die Körpersprache vermittelt Gefühle, zeigt eigene Gefühle oder die des Gegenübers auf und kann Unwahrheiten erkennen lassen.

Jede Person „spricht“ diese Sprache ohne dass man sich dessen bewusst ist. Auch wenn wir selbst etwas ganz anderes sagen, die Körpersprache verrät unser eigentliches Anliegen.

Hinter jeder Bewegung steckt eine Botschaft. Sei es der Gang eines Menschen, wie man sitzt, was man mit den Händen macht! Stimmt die verbale Aussage mit der Körpersprache überein? Will man mich täuschen? Die Körpersprache erkennen (lesen) können, heißt andere Menschen besser verstehen können. Jeder Mensch lässt seinen Körper unbewusst sprechen ohne „Schule“ ohne zeitlichen oder materiellen Aufwand. Wir haben gelernt, die Sprache zu sprechen, jedoch noch nicht sie zu verstehen!

In der Schule hat man uns nur das ABC beigebracht. Als wir die einzelnen Symbole der Buchstaben kannten - konnten wir lesen und auch schreiben. Bei der Körpersprache ist es genau gleich. Wenn wir die einzelnen Bewegungen kennen und wissen was diese bedeuten, können wir die Körpersprache lesen. Warum ist das so?

Es gibt keine Bewegung, die nicht durch einen Gedanken oder eine Idee verursacht wurde. Also zeigt sich in einer Bewegung immer die „Botschaft“ einer Ursache (Gedanken/Idee). Die Bewegung des Körpers selbst, wird durch die Gefühle ausgelöst.

Fazit:

- Im „Geist“ entsteht der Gedanke, die Idee (unsichtbar)
- Der Gedanke löst echte, persönliche Gefühle / Emotionen aus, welche aus der Seele kommen (unsichtbar)
- und erst dann entsteht die Bewegung, umgesetzt durch den Körper (sichtbar)

Dass heisst:

Jede Bewegung des Körpers zeigt uns was ein Mensch jetzt gerade (im Moment der Bewegung) denkt oder welche Absicht er hat.

Dies hört sich sehr „hellseherisch“ an. Entspricht aber unseren täglichen Tätigkeiten im Beruf, in der Partnerschaft, in der Liebe, in Verhandlungen, in Bewerbungsgesprächen in Flirts, in allen Bereichen der Kommunikation, so wie wir uns selbst täglich verhalten in allen Situationen. Nur wir sind uns dies nicht bewusst. Da unsere Bewegungen durch unsere Gefühle gesteuert sind.

Ein Beispiel:

Sie treffen sich mit fünf Kollegen um 09.00 Uhr zum Monatsmeeting der Marketingkommission. Das Meeting dauert jeweils ca. 90 Minuten. Es geht um Entscheidungen für eine Verkaufsförderungsmaßnahme. Jede Person setzt sich an den Tisch. Alle wissen um was es geht, alle kennen die Probleme und jeder kennt jeden. An der letzten Sitzung konnte man sich nicht einigen, da der neue Marketingchef unbedingt eine Variante durchsetzen wollte, die bei drei Personen als undurchführbar eingestuft wurde. So die Situation.

In den Köpfen und Gedanken der Gruppe geht beim Hinsetzen an den Tisch bereits einiges ab. Die Emotionen werden in der Körper-, Händehaltung und am Sitzstil erkennbar. Ohne Worte!

Stellen Sie sich vor eine dieser Personen (nennen wir ihn Herr Bucher) setzt sich gleich zu Beginn der Sitzung hin und hält seine Arme hinter dem Kopf verschränkt. Er lehnt sich dabei sehr stark zurück.

Sicher hat sich Herr Bucher vor der Sitzung nicht bewusst vorgenommen: „ich gehe jetzt in die Sitzung und setze mich mit verschränkten Armen auf den Stuhl. Diese Sitzhaltung hat er beim Hinsetzen so eingenommen weil er in seinen Gedanken sich vorgenommen hat: „da werde ich heute aber mal Klartext reden, so einfach werde ich es dem Chef nicht machen, ich habe genug von dem Geplapper.“ Gesagt hat Herr Bucher jedoch noch nichts.

Seine Körpersprache sagt mir (z.B. als Chef) bereits, dass da noch was kommen wird....

Da ich nun diese Signale erkenne und eingefangen habe, kann ich bereits sehr früh, sehr konstruktiv auf Herr Bucher eingehen und ihn bitten, doch sein Statement abzugeben. Mit diesem Wissen hole ich Menschen bei ihren Gedanken ab und die betroffene Person wird erstaunt sein, dass der Chef gerade auf ihn eingeht und daher Verständnis zeigt.

Dieses Beispiel soll uns zeigen, was es heisst, die Körpersprache lesen zu können, was jeder einzelne daraus machen kann und wie man die Menschen besser verstehen und dadurch besser kommunizieren kann.

Das soll auch immer das Ziel sein - den anderen besser verstehen zu können - durch das Lesen der Körpersprache.

So ist es ja auch wenn wir spanisch sprechen können, dann verstehen wir eben den Spanier besser.....

Fazit:

Wenn wir Menschen besser verstehen, so verstehen wir auch, dass jeder Mensch anders ist und denkt. Wenn wir aber „zeigen“ können, dass wir den anderen besser verstehen, erreichen wir auch durch das Verständnis eine bessere Kommunikation, mehr Harmonie und dadurch auch eine bessere Lebensqualität im Umgang mit Menschen. Wir erreichen eine bessere zwischenmenschliche Beziehung in der Partnerschaft, mit Freunden und Bekannten, im beruflichen Alltag im Umgang mit Vorgesetzten und mit Kollegen und Kolleginnen. Beziehungen anzuknüpfen wird spannender, die Gespräche werden interessanter, humorvoller, geistreicher, lebenswürdiger, einfühlsamer, ehrlicher, fundierter, wenn nötig bestimmter oder geduldiger und es ist oft für beide Seiten eine win-win Situation.

Im Geschäftsleben können wir schneller erkennen wie mein Gegenüber funktioniert. Täuschungen sind früh erkennbar und Enttäuschungen oft vermeidbar.

Mit Worten kann man jemanden täuschen oder man kann lügen. Nur - diejenige Person, die täuschen will, die lügt, weiss dass sie lügt. Mit Worten! Der Körper kann aber nicht täuschen, kann nicht lügen, da die Bewegung von der Seele her gesteuert wird. Und so erkennt man auch die Täuschung oder eine Lüge, sofern ich die Signale der Täuschung oder der Lüge erkennen kann.

Skeptiker sind der Meinung, dass man sich eine Körpersprache antrainieren kann um das Gegenüber zu täuschen. Die Verhaltensbeobachtungen zeigen jedoch, dass man dies vielleicht 10 - 15 Sekunden im Griff hat - nachher übernimmt automatisch wieder die Seele das Kommando...!