

# Hesse/Schrader

**MEHR  
ERFAHREN**



# Körper- sprache

Wie man sie im Beruf erfolgreich  
versteht und gezielt anwendet

**Beruf & Karriere** exakt

**STARK**

# Inhalt

Fastreader .....	7
<b>Zur Körpersprache – ein erster Überblick .....</b>	<b>9</b>
Ihre Ausgangsposition .....	10
Kein Geschäft ohne Verhandlung .....	12
Zur Bedeutung der Körpersprache im Vorstellungsgespräch .....	18
Ihre Körpersprache bei der Gehaltsverhandlung .....	20
<b>Wie Sympathie entsteht .....</b>	<b>25</b>
Das Wirken der eigenen Person .....	26
Beziehungsmanagement und Kommunikationsverhalten .....	30
Was die Körpersprache verrät .....	31
<b>Der erste Eindruck .....</b>	<b>35</b>
Chronologie einer missglückten Bewerbung .....	36
Die entscheidenden Weichensteller .....	38
Übersicht: Merkmale von Sympathie und Antipathie .....	40
Kleidung oder Ver-Kleidung – was Sie anziehend macht .....	41
Ankommen und warten .....	46

Ihr Gang – gehen und gesehen werden .....	46
Über das Territorialverhalten .....	50
Hasenpfote oder Knochenbrecher? Der Händedruck .....	52
Los geht's – nur mit wie vielen Gesprächspartnern? .....	55
Das Auto – Ihre dritte Haut .....	58
<b>Gesten und Bewegungen .....</b>	<b>59</b>
Kommando-Tower Kopf/Hals .....	60
Jedes Gesicht eine Geschichte .....	65
Unsere Augen sprechen Bände .....	66
Augen-Blick schafft Ein-Blick .....	67
Unsere Pupillen verraten uns – Blick für Blick .....	67
Die Hände sprechen immer mit .....	71
Fingerspiele .....	81
Unglücklich – wenn Kopf und Hände sich brauchen .....	82
Lügen .....	83
Verlegenheit, Unsicherheit .....	84
Ärger/Wut .....	86
Langeweile .....	86
(Un-)kontrollierte Beinarbeit .....	88

Die FüÙe zeigen die Richtung an .....	95
<b>Sitzen und stehen</b> .....	<b>97</b>
Wie wir sitzen oder stehen, denken und fühlen wir .....	98
Sage mir, wo Du sitzt – ich sage Dir, wer Du bist .....	99
Sitzen – auf der Flucht oder ganz entspannt? .....	103
Nicht nur herumstehen .....	111
<b>Bitte nicht flüstern oder brüllen!</b> .....	<b>117</b>
Die Wirkung der Stimme .....	118
Lernen Sie Ihre eigene Stimme kennen .....	119
Äh, Oh – Stottern und stammeln .....	121
<b>Im Ein-Klang mit sich selbst</b> .....	<b>123</b>
Harmonie von Sprache und Körpersprache .....	124
Was Sie noch wissen sollten .....	126
Stichwortverzeichnis .....	128



Die folgende Übersicht soll Ihnen auf einen Blick verdeutlichen, was eigentlich Sympathie hervorruft oder verhindert:

<b>Sympathie</b> bedeutet Gefühl von ...	<b>Antipathie</b> bedeutet Gefühl von ...
Zugewandtheit	Abgewandtheit
Interesse an Ihrer Person	Desinteresse
Attraktivität	Abstoßung
Schönheit	Hässlichkeit
positive Gefühle	negative Gefühle
Gemeinsamkeiten	fehlende Gemeinsamkeiten
gleiche Wellenlänge	andere Wellenlänge
Wärme	Kälte
Vertrauen	Misstrauen
Zuneigung	Abneigung

<b>Sympathie</b> wird eher mobilisiert durch ...	<b>Antipathie</b> wird eher mobilisiert durch ...
Attraktivität	Abstoßendes Äußeres
Schönheit	Hässlichkeit
Freundlichkeit	Unfreundlichkeit
Höflichkeit	Unhöflichkeit
Anpassung	mangelnde Anpassung
Charisma	fehlendes Charisma
Gelassenheit	Nervosität
Ruhe	Unruhe

Selbstsicherheit	Unsicherheit
Geduld	Ungeduld
Toleranz	Intoleranz
Gleichberechtigung	Dominanz-/Machtstreben
Gewähren lassen (Freiheit)	Beherrschung (Unfreiheit)
Gewandtheit	Unsicherheit
Entspantheit	angespannt sein
gleiche/ähnliche Interessen/Hobbys	stark unterschiedliche Interessen/Hobbys

Sympathie entsteht – übrigens auf beiden Seiten – aufgrund verbaler Kommunikation (Sprache, Sprechweise: laut, leise, mit Dialekt usw.) und nonverbaler Kommunikation (Körpersprache, Aussehen, Auftreten, Kleidung). Beides fördert den Wiedererkennungsfaktor. Ich sehe im anderen und spüre: Hier stoße ich auf etwas mir positiv Bekanntes. Dieser Sympathiebildungsprozess hilft ganz entscheidend mit beim Gelingen einer Verhandlung oder eines Vorstellungsgesprächs.

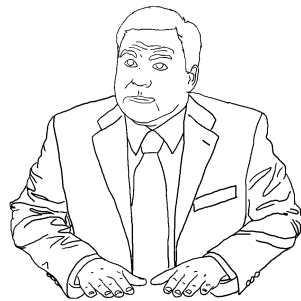
Sie wissen doch: Wie man in den Wald hineinruft, so schallt es auch heraus. Wenn Sie also mit viel entgegengebrachter Sympathie für Ihre Gesprächspartner zu einer ersten Begegnung gehen, erhöht das in jedem Fall die Chance, dass man *auch Sie* für sympathisch befindet. So einfach ist das ...

Es geht darum, bei Ihrem Gegenüber für sich *Sympathien* zu mobilisieren und damit auch *Vertrauen* zu wecken. Denn *vertraut* man Ihnen, *traut* man Ihnen den Job/die Dienstleistung/das Geschäft auch leichter zu. Eigentlich ziemlich einleuchtend.

**Der seitlich geneigte Kopf** ist ein augenfälliges Zeichen für Unterwerfung und für einen Verzicht auf Kampf. Kehle und Nacken liegen offen, die wunden Stellen am Hals sind angreifbar. Daher wird diese Pose auch die Beiß-mich-Haltung genannt. In Hundekämpfen ist es schön zu beobachten: Der Schwächere gibt auf, indem er sich auf den Rücken legt und dem anderen den Hals zum Biss darbietet – im stärkeren Hund löst es den Impuls aus, nicht wirklich zuzubeißen. Im Gespräch kann der seitlich geneigte Kopf auch Vertrauen, Hingabe, Bereitschaft zum Gedankenaustausch signalisieren. Eine Person in der Haltung interessiert sich für etwas oder jemanden. Aufgrund der jahrhundertelangen gesellschaftlichen und unterwürfigen Erziehung benutzen Frauen diese Geste viel häufiger als Männer. Und auch wenn sie es nicht meinen, wirken sie dadurch unterwürfig. In Bewerbungsgesprächen gilt daher für Sie als Bewerberin: Halten Sie Ihren Kopf immer schön oben!



Der gesenkte Kopf

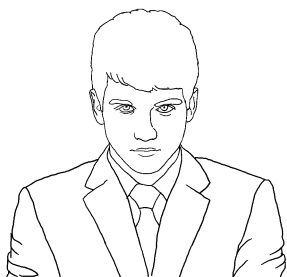


Der eingezogene Kopf mit hochgezogenen Schultern

**Der gesenkte Kopf** signalisiert mangelndes Selbstbewusstsein und Demut. Wer den Kopf senkt, versucht sich kleiner und unbedeutender zu machen. Ein gesenkter Kopf kann auch Traurigkeit bedeuten, aber dieser Gefühlszustand sollte weder in ein Vorstellungsgespräch noch in eine andere Besprechungssituation gehören.



**Ein eingezogener Kopf mit hochgezogenen Schultern** signalisiert Angst. Wie wir reflexartig die Haltung einnehmen, wenn wir einen lauten Knall hören und Angst haben, dass uns etwas auf den Kopf fallen kann, so hat ein Gesprächspartner mit eingezogenem Kopf Angst, dass „etwas von oben“ kommt. Die Position ist eine einzige demütige Entschuldigung, überhaupt dazu sein und wirkt überhaupt nicht selbstbewusst! Wenn Sie zu der Haltung neigen, versuchen Sie – sobald Sie sich dabei erwischen – sich vor Ihrem inneren Auge Majestix, den Häuptling der unbezwingbaren Gallier in „Astérix und Obélix“ vorzustellen. Egal, was um ihn herum passiert, nichts kann ihn erschüttern. Denn er fürchtet nur eines: dass ihm der Himmel auf den Kopf fallen könnte! Und wir alle wissen, dass das nicht so schnell passieren wird.



Der gesenkte Kopf mit hochgezogenen Schultern



Der nach hinten gelegte Kopf

**Der gesenkte Kopf mit hochgezogenen Schultern** wirkt zwar nicht so demütig, aber trotzdem nicht besser. Es ist eine negative, überaus kritische aggressive Haltung. Sitzen Sie in dieser Position, demonstrieren Sie Missbilligung und Ablehnung. Diese Haltung könnte aber auch Ausdruck von Angst vor Strafe sein und ist unbedingt im Kontext zu interpretieren.



© **STARK Verlag**

[www.stark-verlag.de](http://www.stark-verlag.de)

[info@stark-verlag.de](mailto:info@stark-verlag.de)

Der Datenbestand der STARK Verlag GmbH ist urheberrechtlich international geschützt. Kein Teil dieser Daten darf ohne Zustimmung des Rechteinhabers in irgendeiner Form verwertet werden.

**STARK**