



*„Das Leben geht weiter. Und wir sollten mitgehen...“*  
Spencer Johnson

50 Jahre dsb - Zukunft braucht Herkunft.

## Körpersprache: Vortragszusammenfassung

Körpersprache ist die älteste Kommunikationsform von Lebewesen. Auch für uns Menschen ist sie die wichtigste Grundlage für alle Grundsatzentscheidungen. Sie gibt uns Auskunft wie wir uns gegenseitig einschätzen und wie der Inhalt der Worte zu verstehen ist. Körpersprache zu Lesen bedeutet nicht einzelne Signale getrennt von einander zu interpretieren, sondern einen Blick auf den ganzen Menschen und die Situation zu haben. Wer sich seiner körpersprachlichen Signale bewusst ist und sein Gegenüber in seiner vollen Präsenz wahrnimmt, kommt besser an.

Viel Freude beim Beobachten!  
Stefan Verra



### DER ERSTE EINDRUCK

Auf jede Umweltveränderung reagiert das Gehirn, indem es den Körper bestmöglich darauf einstellt. Da sich die Umwelt ständig ändert, ändert sich auch ständig der Körper - und damit die Körpersprache. Jede Begegnung ist somit ein kleiner Anfang. Und im Anfang liegt die größte Kraft. Der erste Eindruck bestimmt die Kommunikation am stärksten.

Natürlich gibt es nicht DIE eine Körpersprache für den ersten Eindruck, aber hier ein paar Tipps, um offen und einladend zu wirken:

- Fokussieren Sie sich nicht ausschließlich darauf „ernst genommen werden“. Denn zuerst brauchen Sie die Zuwendung und Offenheit Ihrer Mitmenschen.
- Vermeiden Sie Blicke von der Seite.
- Zeigen Sie immer beide Hände - möglichst die Handflächen
- Offene Handflächen vermitteln „Harmlosigkeit: somit wirken Sie nicht „gefährlich“ auf dein Gegenüber. Sie werden auch mehr Offenheit erhalten.
- Zu breitbeiniger Stand lässt Sie abweisend oder gar unsicher erscheinen. Ein hüftbreiter Stand reicht völlig.
- Ein geneigter Kopf macht Sie zugänglicher und lässt Sie weniger bedrohlich erscheinen.



### LÄCHELN

Mit einem entspannten Lächeln vermitteln Sie Ihrem Gegenüber vor allem 2 Gefühle:

Zum einen wirken Sie lächelnd weniger gefährlich. Sie erleichtern es damit anderen mit Ihnen ins Gespräch zu kommen.

Zum anderen vermittelt ein entspanntes Lächeln Leichtigkeit. Sie wirken damit souveräner als mit einer ernsten Mimik.

### ZEIGEN SIE ÄKTIVITÄT

Bei Gefahr oder Nahrungssuche waren im Laufe der Evolution die Hände das wichtigste Werkzeug. So werden auch heute noch die Hände und Arme immer sehr schnell aktiv, wenn wir uns schützen wollen (Gefahr) bzw. wenn wir etwas an uns heranholen wollen (Ressourcen).

Nutzen Sie das für Ihre Kommunikation. Aktivität vermitteln wir mit Händen und Armen. Grundsatz: Je höher die Hände, desto mehr Aktivität, Begeisterung und Einsatzfreude vermitteln wir und umgekehrt.



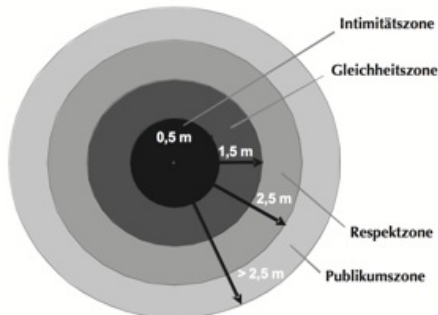
*„Du kannst nicht das nächste Kapitel deines Lebens beginnen, wenn du ständig den letzten Abschnitt wiederholst.“*

Michael McMillan



### AUGENBRAUEN

Eines der ersten Signale, die wir bei Gefahr und Freude aktivieren sind unsere Augenbrauen. Vor allem signalisieren wir unserem Gegenüber damit, dass wir es wahrgenommen haben. Zudem können wir mit den Augenbrauen Inhalte betonen und mit Leben versehen.



### ABSTANDSZONEN

Das Abstandsverhalten von Menschen untereinander wird weitestgehend auf einer unbewussten Ebene geregelt. Nicht jeden lassen wir gleich nahe an uns heran. Wir teilen den Menschen um uns gewisse Abstandszone zu. In unseren Instinkten ist angelegt, wie groß diese Entfernungen sein müssen, damit wir im Falle einer Bedrohung rechtzeitig reagieren können. Werden diese verletzt, so empfinden wir das meist als sehr unangenehm. Dabei ist wichtig, dass sich das Abstandsverhalten zu einer Person ändern kann. Je besser wir einen Menschen kennenlernen und je sicherer wir uns mit ihm fühlen, desto näher lassen wir ihn heran. Und umgekehrt. Gehen Sie sensibel damit um und achten Sie auf die Distanzbedürfnisse Ihrer Mitmenschen. Sie werden es Ihnen mit Offenheit danken.

*„Weitergehen ist eine einfache Sache.  
Was man hinter sich lässt, ist hart.“*  
David Scott „Dave“ Mustaine

### PALM UP/ HANDFLÄCHEN NACH OBEN

Wenn Sie es schaffen Offenheit, Energie und Einladung zu signalisieren, haben Sie eine gute Basis um dazu das Gefühl von Sicherheit und Kompetenz zu vermitteln.  
Die Palm up Haltung signalisiert Bereitschaft für Fragen/Feedback vom Gegenüber, Offenheit und Einladung, aber auch „hilf mir“, „keine Ahnung“ und „ist mir egal“.



### PALM DOWN/ HANDFLÄCHEN NACH UNTEN

Palm down vermittelt Ruhe, Sicherheit, Autorität, „das ist die Wahrheit“, kann aber auch Unterdrückung signalisieren..



### LESESTOFF

Lesestoff zur Körpersprache gibt's **HIER**.  
Die Bilder in dieser Zusammenfassung sind aus meinem Buch  
**"Die Macht der Körpersprache im Verkauf"**.

#### Bücher



#### DVD



### TIPPS & ANALYSEN

Holen Sie sich Tipps, Analysen und Spannendes zur Körpersprache.



### TEILEN, WEITERLEITEN, WEITERSAGEN

Leiten Sie diese Email gerne an Interessierte weiter!

*"Humor ist wenn man sich selbst nicht ausnimmt!"*  
Lukas Resetarits

[www.stefanverra.com](http://www.stefanverra.com)