

## Körpersprache – mit den Augen hören

### Sehr geehrte Damen und Herren,

wie eine Unterhaltung verläuft, hängt nicht nur von den gewechselten Worten ab, sondern auch von der Körpersprache der beiden Gesprächspartner – und es ist nicht nur das Lächeln, das mehr als tausend Worte sagt.

Wer die Arme verschränkt, die Lippen schmal macht und sich zurücklehnt, wird mit dem unterbreiteten Angebot ganz und gar nicht zufrieden sein. Wer hingegen lächelnd die Hand zum Kinn führt, sich nach vorne neigt und mit offenem Blick interessiert nickt, mag sich insgeheim freuen und wittert vielleicht schon das große Geschäft.

Unentwegt kommunizieren wir so non-verbal miteinander – und erzählen dabei mehr über uns, als wir glauben. „Der Körper ist die Bühne der Gefühle“, formuliert es der Hirnforscher Antonio Damasio.

Und der Körper lügt nicht. Seine Reaktionen sind sehr viel stärker als der sprachliche Ausdruck unbewusst gesteuert. Es lohnt sich also, aufmerksam hinzuschauen. Nicht umsonst wird Mimik auch in der Lügenerkennung und bei Verhören genutzt. In welchen Anwendungsgebieten Mimik eine Rolle spielt und wie emotionale Intelligenz und Mimik zusammenhängen, erfahren Sie in unserem Artikel.

Dass unser Körper uns aber auch als wichtigstes Erfahrungsinstrument dient und uns direkte Rückmeldung gibt, bekommen wir immer häufiger unter beruflichem Stress und hohem Arbeitspensum zu spüren. Umso wichtiger ist es, ein gutes, ausgeglichenes Körpergefühl zu bekommen und sich den Einfluss auf die eigene Wirkung bewusst zu machen.

Denn Haltung erzeugt Stimmung – und Stimmung beeinflusst Haltung. Wer sich aufrecht zeigt, eine selbstbewusste Haltung einnimmt und klare Gesten nutzt, wird nicht nur stark auf andere wirken, sondern auch sich selbst Mut machen. Lesen Sie in unseren Tipps, wie Sie mit einigen Übungen Ihr Körpergefühl verbessern – damit Sie innerlich gestärkt auch nach außen hin einen positiven Eindruck machen.

**„Der Körper, der Übersetzer der Seele ins Sichtbare.“ (Christian Morgenstern)**

#### **Inhalte:**

- **PARLA**® Artikel zum Thema
- **PARLA**® Tipps und Übungen zum Focussing und zur Verbesserung des Körpergefühls
- **PARLA**® Buch-Tipps
- **PARLA**® Seminar-Tipp

[zu den Inhalten ...](#)

[zu den Inhalten ...](#)

[zu den Inhalten ...](#)

[zu den Inhalten ...](#)

Viel Vergnügen beim Lesen!



Claudio Castello  
Public Relations,  
**PARLA GmbH & Co. KG**

Bergstraße 132  
69121 Heidelberg

Tel.: +49 6221 58 58 40

Fax: +49 6221 48 40 57

E-Mail: [info@parla.de](mailto:info@parla.de)



© Tran-Photography – fotolia.de

## Artikel zum Thema

### Körpersprache

#### Mimik und Emotionen

##### Die Wechselwirkung von Mimik und Emotionen

Im Gesichtsausdruck spiegeln sich Emotionen eines Menschen am deutlichsten. Dafür verantwortlich sind nicht nur unsere insgesamt 43 Gesichtsmuskeln, sondern auch unsere Amygdala. Denn je ausgeprägter die Mimik ist, desto aktiver ist auch dieser Bereich unseres limbischen Systems. Bei schwacher Mimik sinkt auch dessen Aktivität. Mimik verstärkt also unsere Emotionen oder schwächt sie ab.

##### Wie Mimik und emotionale Intelligenz zusammenhängen

Die Fähigkeit, die Mimik des Gegenübers zu lesen, fördert auch die eigene Emotionale Intelligenz. Warum das so ist? Menschen haben von Geburt an die Tendenz, andere unbewusst nachzuahmen. Dabei spielen die sogenannten Spiegelneuronen eine entscheidende Rolle. Auch die Mimik anderer Personen ahmen wir unbewusst nach. Diese angeborene Fähigkeit wird allerdings kaum aktiv genutzt und geht daher oft verloren. Studien zeigen, dass das Nachahmen der Mimik entscheidend dazu beiträgt, Gesichtsausdrücke anderer zu verstehen und die dahinterstehenden Emotionen nachzuempfinden. Forscher entdeckten auch, dass bei der Gesichtserkennung und der Erzeugung von Emotionen dieselben Gehirnregionen beteiligt sind.

##### Anwendungsgebiete der Mimik

Basisemotionen wie Freude und Ärger, Angst, Überraschung, Trauer, Ekel und Verachtung entstehen schnell und unwillkürlich und dauern nur kurz an. An den auftretenden mimischen Signalen können wir erkennen, ob jemand ein Gefühl unterdrücken oder kontrollieren möchte. Dieser Effekt wird vor allem in der Lügenerkennung und zur Beurteilung der Glaubwürdigkeit in Verhören genutzt.



© istock.com

Lügenerkennung ist aber nicht das einzige Anwendungsbeispiel für Mimikwissen. Die Fähigkeit, Emotionen zu erkennen, spielt immer dann eine entscheidende Rolle, wenn es darum geht, herauszufinden, ob Ihre Botschaften beim Gegenüber überhaupt ankommen und wenn ja, wie Ihr Gesprächspartner darauf reagiert.

Das nachfolgende Beispiel zeigt einen Basisausdruck für Ekel: eine trapezförmig hochgezogene Oberlippe und eine gekräuselte Nase.

Wenn Sie bei Ihrem Kunden so eine mimische Expression in einer Preisverhandlung durchblitzen sehen, bedeutet dies mit hoher Wahrscheinlichkeit, dass der genannte Preis als zu hoch empfunden wird und damit die oberste Schmerzgrenze überschritten ist. Preise werden nämlich im Schmerz-/Ekelzentrum verarbeitet.

Im Business in Nordamerika gibt es unzählige Bereiche, in denen Mimikwissen auch heute schon angewandt wird, z.B. in der Führung, bei der Mitarbeiterauswahl, in wichtigen Kundenmeetings, in der Marktforschung oder im Vertrieb. Sprechen Sie uns an! Wir beraten Sie gerne, wie Mimik in Ihrem spezifischen Anwendungskontext nützlich sein kann.

#### Autorin



**Annette Lindinger**  
Coach [PARLA GmbH & Co. KG](http://www.parla.de)

Heidelberg, 08. Mai 2013

## 5 Tipps – Focussing und Verbesserung des Körpergefühls

„Haltung erzeugt Stimmung – und Stimmung beeinflusst Haltung“, wie Maja Storch schon sagt. Wer hin und wieder innehält und sich mit der eigenen Kraft wieder verbindet, erhält seine Selbststeuerung und Autonomie und wirkt dem Burnout entgegen. Wie sie bereits mit einfachen Übungen ihr Körpergefühl verbessern, sich fokussieren und entspannen, zeigen Ihnen diese Tipps aus den Bereichen Yoga, Entspannungs- sowie Bewegungstechniken:

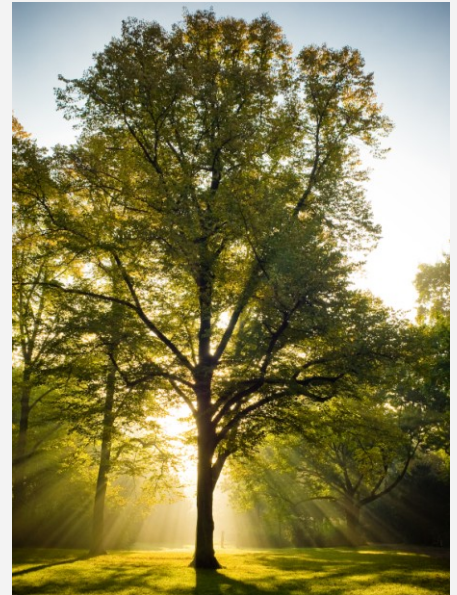
### 1. „Wie ein Baum“ – Aufgerichtet und flexibel stehen

Die Füße stehen hüftbreit auseinander, die Knie sind entspannt (nicht durchgedrückt) und die Kniescheiben zeigen geradeaus. Richten Sie Ihr Becken so auf, dass Ihre Sitzbeinhöcker gerade nach unten zeigen.

Sie erzielen damit den Effekt, dass das Schambein sich nach unten dehnt und Ihre Bauchmuskeln mit den Muskeln des Rückens gemeinsam aktiv werden. Sie stehen aufgerichtet und trotzdem flexibel und wirken größer. Blick geradeaus, der Kopf sitzt locker auf dem Hals. Das Brustbein ist aufgerichtet.

Kleiner Tipp: Das können Sie jederzeit machen, z. B. in der Schlange beim Einkaufen, am Bahnhof, an der Bushaltestelle.

Stellen Sie sich vor, wie aus Ihren Füßen Wurzeln in den Boden wachsen und von Ihrem Kronenpunkt auf dem Kopf eine Verbindung zum Himmel entsteht. Lassen Sie Ihre Atmung ruhig fließen und versuchen Sie, alle Spannungen im Körper loszulassen. Genießen Sie das Gefühl „baumstark“ zu sein.



© Mike Haufe – fotolia.de

### 2. „Raum schaffen“ – Den Brustkorb öffnen

Blasen Sie zwei Luftballons etwa mittelgroß auf und nehmen Sie einen Luftballon in jede Hand. Jetzt winkeln Sie die Arme so an, dass die Hände nach oben und die Ellenbogen nach unten und zeigen. Führen Sie den Ballon in der rechten Hand mit einer geschmeidigen Bewegung zur rechten Schulter. Danach den Ballon in der linken Hand auf die gleiche Weise zur linken Schulter führen. Immer im Wechsel die Bewegung mit jedem Arm mindestens 5 Mal wiederholen.

Diese Übung öffnet den Brustkorb und dehnt Brust- und Schlüsselbeinbereich. So entsteht mehr Platz zum tiefen, befreiten Atmen.

### 3. Zungenentspannung

Die Zunge ist den ganzen Tag in Aktion und daher ist es wichtig, sie zeitweise gut zu entspannen. Alles, was Sie tun, ist, Ihre Zunge ruhen zu lassen. Sie sollte vollkommen gelöst in Ihrem Mund liegen und sich nicht bewegen. Konzentrieren Sie sich auf diesen Zustand und darauf, was es sonst noch in Ihrem Körper bewirkt.

Wenn es zu vermehrtem Speichelfluss kommt, ist das ein Zeichen von Entspannung.

### 4. Hau ab! – Wut loslassen

Aufgestaute Wut ist schlecht für den gesamten Körper und Ihren Organismus. Mit dieser Entspannungsübung können Sie schnell und effektiv alles loswerden, was Sie wütend macht.

- Begeben Sie sich an einen ungestörten und ruhigen Ort.
- Setzen Sie sich entspannt auf einen Stuhl und denken Sie an das Ereignis, das zu Ihrer Wut geführt hat.
- Ballen Sie die Hände zu Fäusten und ziehen Sie Ihre Zehen fest zusammen.
- Während Sie Ihre Fäuste fest ballen, können Sie all die Dinge sagen oder denken, die Sie gerne loswerden möchten. Niemand hört Sie, daher ist es egal, ob es beleidigende oder auch verletzende Worte sind.
- Haben Sie Ihrem Ärger Luft gemacht, entspannen Sie langsam Ihre Hände und Füße und schütteln Sie sie aus.
- Atmen Sie tief durch und lächeln!

### 5. Ein letzter Hinweis:

Nichts ist entspannender, als ein flottes Tänzchen. Legen Sie Ihre Lieblingsmusik auf, schaffen Sie sich Platz und tanzen Sie! Alles ist erlaubt, nichts sollte Ihnen peinlich sein.

Wenn Sie danach ausgepowert auf die Couch sinken, werden Sie sich so entspannt fühlen wie schon lange nicht mehr.

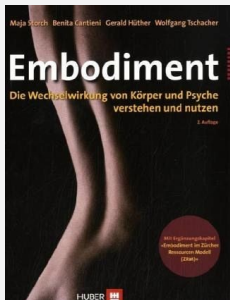


**Heike Timmann-Jenzen**  
Trainerin *PARLA GmbH & Co. KG*

Heidelberg, 08. Mai 2013

[nach oben ...](#)

## Buch-Tipps



### **Embodiment**

*Die Wechselwirkung von Körper und Psyche verstehen und nutzen*

Maja Storch/ Benita Cantieni/ Gerald Hüther/ Wolfgang Tschacher,  
Verlag Hans Huber, Mai 2010

**ISBN: 978-3456848372**

180 Seiten, Deutsch, Gebunden, EUR 29,95

### **Kurzbeschreibung:**

Warum fällt es vielen Menschen so schwer, achtsam mit dem eigenen Körper umzugehen? Warum ist das Befassen mit dem eigenen Körper oft mit Peinlichkeiten besetzt? Warum gilt nur als intelligent, wer Würfel im Raum drehen kann und lange Wörterlisten auswendig lernen? Warum geben Menschen die Autorität für ihren physischen Körper so bereitwillig ab an eine Wissenschaft, die ihn aufteilt in unzusammenhängende Einzelteile? Maja Storch, Benita Cantieni, Gerald Hüther und Wolfgang Tschacher gehen in „Embodiment“ diesen Fragen nach und kommen einmütig zu dem Schluss: Es ist höchste Zeit, das wichtigste Erfahrungsinstrument des Menschen zurückzuerobern: den Körper. Sie fordern, das Prinzip Embodiment zu berücksichtigen. Wer Menschen berät, therapiert, erforscht, muss immer auch den Körper einbeziehen. Maja Storch beleuchtet, warum und wie die Psyche im Körper wohnt. Wolfgang Tschacher zeigt auf, weshalb die Abspaltung des Geistes vom Körper nicht funktionieren kann. Gerald Hüther schildert, wie sich das gut funktionierende Gehirn und der gut funktionierende Körper gegenseitig bedingen. Benita Cantieni liefert schließlich das anatomische Angebot: Richten Sie sich auf, richten Sie sich in Ihrem Körper ein. Mehr auch unter [www.ismz.ch](http://www.ismz.ch).

### **Bewertung:**

Dieses Buch ist ein Experiment. Vier Fachleute aus verschiedenen Disziplinen haben sich zusammen getan, um Embodiment bekannter zu machen und Argumente für die Wechselwirkung zwischen Körper und Psyche aus verschiedenen Perspektiven zu liefern. Vier Autoren, das heißt vier verschiedene Sprachstile und Begriffssysteme. Hilfreich ist bei letzterem das hervorragend ausgestaltete allgemeine und anatomische Glossar. Literaturangaben, Internetadressen, Schlagwort- und Personenverzeichnis runden den umfassenden Anhang ab. Gelungen sind unter anderem auch die Illustrationen neben dem Text, die beim Verständnis des komplexen Themas sehr hilfreich sind.

„Embodiment“ ist gespickt mit wissenschaftlichen Studien. Tschacher verrät zunächst, dass Intelligenz einen Körper benötigt. Maja Storch belegt den Zusammenhang von Mimik, Körperhaltung und Emotion. Sie zeigt z.B., dass das Wohlbefinden entscheidend davon abhängt, ob die bewusste Selbsteinschätzung mit dem unbewussten Selbstwertgefühl harmoniert. Also Stimmigkeit macht glücklicher! Genau das entspricht dem PARLA-Ansatz.

Maja Storchs Teile haben mich besonders fasziniert – die Sicht der Psychologie.

Cogito ergo sum? Nein, sagt Gerald Hüther, Körper und Seele sind eine untrennbare Einheit, und beschreibt die physiologische Reaktionskette. Die gute Nachricht ist: Wir können ein positives Selbstbild wieder erlernen. Zuletzt zeigt Benita Cantieni, wie wir uns wieder aufrichten. Das Zürcher Ressourcen Modell nutzt dieses Wissen in der Psychotherapie. „Ich gehe meinen Weg, bin frei und grüße die Welt“, ist ein Haltungsziel.

Zusammenfassend haben die Autoren hier mit viel Engagement, Liebe und Wagemut ein Buch zu einem Gebiet konzipiert, das sicher kein vorübergehender Trend ist.





## Die Macht der Körpersprache

*Menschen lesen im Beruf*

David Givens, Redline Verlag, Juni 2011

**ISBN: 978-3868813043**

264 Seiten, Deutsch, Broschiert, EUR 19,99

### Kurzbeschreibung:

Wie wird man im Geschäftsleben erfolgreich? Hören Sie weniger zu und beobachten Sie genauer!

Was auf den Gängen und in Konferenzräumen gesprochen wird, ist eine Sache. Doch oft verbergen sich ganz andere Einstellungen und Meinungen dahinter. Die Macht der Körpersprache ermöglicht es, die wirkliche Bedeutung hinter den Aussagen von Kollegen und Vorgesetzten zu entschlüsseln. Mithilfe von Beispielen aus der Geschäftswelt und der Kommunikationswissenschaft lernen Sie, die Körpersprache anderer zu lesen und die eigene optimal einzusetzen.

So erfahren Sie,

- dass die Hände Ihrer Kollegin Ihnen viel besser vermitteln, wie sie Ihre Präsentation fand, als das, was sie sagt,
- warum man sich in einem Meeting Gesten besser merken kann als Worte,
- wann ein Achselzucken den Unterschied ausmacht zwischen „gut gemacht“ und „hätte besser sein können“,
- was Ihre Schuhe und Ihre Frisur über Ihr Engagement im Beruf aussagen können.

### Bewertung:

Wissen Sie, was eine Akimbo-Geste ist? Oder Schweinerüssel-Lippen? Das erfahren Sie in diesem Buch von David Givens.

Der Arbeitsplatz ist ein Ort der Begegnung und zwischenmenschlichen Kommunikation. Dabei sagen nonverbale Botschaften oft mehr als das gesprochene Wort, wie seine ausführlich geschilderten Beispiele zeigen. Dieses Buch hat nicht den Anspruch, einen Überblick über alle Haltungen, Gesten und mimischen Ausdrücke und ihre Bedeutung zu geben, sondern greift sich bestimmte Aspekte und Situationen heraus. Er profitiert von eigener Beobachtung oder auch der Feldforschung, wie zum Beispiel bei der Aussage, dass die Umgebung von glücklich schauenden Menschen uns glücklicher macht.

David Givens, der auch als Berater großer Unternehmen wie Epson oder Dell arbeitet, entschlüsselt hier nonverbale Botschaften, um in der Begegnung mit anderen Menschen wachsamer zu sein.

Behandelt werden alle gängigen Bereiche der Mimik und Gestik. Außerdem spricht der Autor auch Frisur, Kleidungsstil und Gestaltung von Büros und Konferenzräumen an. Interessant auch interkulturelle Beobachtungen, zum Beispiel dass Chinesen den Blickkontakt intensivieren, wenn sie ärgerlich sind. Beeindruckend ist der Fundus an historischen Beispielen von Gesten, z.B. eines Steve Balmers. Am Beispiel eines Meetings wird die sich verändernde Stimmung anhand der körpersprachlichen Regungen der Beteiligten portraitiert. An anderer Stelle zeigt Givens, wie ein Chef sich verhält und wie Sie geschäftliche Beziehungen durch gemeinsames Gehen oder Golfen verbessern können.

Etwas merkwürdig mutet der Tipp an, keine Emotionen zu zeigen und Weinen in Wut umzulenken.

Was leider fehlt, sind Bilder oder Grafiken.

Givens Appell zum Schluss lautet: Sehen Sie mutig und aufmerksam hin und es wird sich Ihnen in der Arbeitswelt ein Schauspiel auftun. Genießen Sie es!

[nach oben ...](#)

### Seminar-Tipp

16. + 17. Oktober 2013

Damit Sie sich Ihrer Körpersprache bewusster werden und sie für sich nutzen können, besuchen Sie eines unserer Seminare mit intensivem Videofeedback:

### Emphatisch präsentieren

#### Zuhörer gewinnen

#### Ziele

Präsentationen sind das Instrument, um Dienstleistungen oder Produkte zu verkaufen, Projekte oder ihre Ergebnisse vorzustellen oder Zuhörern ein neues Konzept nahe zu bringen. Nur wenn Sie es schaffen, durch eine optimale Vorstellung die Entscheider nicht nur neugierig zu machen, sondern auch ihr Herz und ihren Verstand zu überzeugen, werden Sie Ihre Ideen erfolgreich durchsetzen.



© mangostock – fotolia.de

## Nutzen

Sie möchten so präsentieren, dass Ihre Zuhörer Ihnen von A bis Z gespannt zuhören und anschließend handeln? Hier lernen Sie Ihr persönliches Präsentationspotenzial kennen und erfahren, wie Sie es effektiv einsetzen und nachhaltig erweitern können. Sie erfahren, wie Sie über Körper, Stimme, Sprache und entsprechende Inhalte Ihre Gegenüber abholen und berühren.

## Inhalte

### 1. Tag

- „In Dir muss brennen, was Du in anderen anzünden willst“ – wie Sie durch Ihre innere und äußere Haltung, Gestik und Mimik Ihre Zuhörer überzeugen und Sympathie erzeugen.
- Wie Sie durch die richtige Pausentechnik und Betonung Spannung erzeugen, überzeugter wirken und durch eine deutliche Artikulation noch kompetenter und verständlicher klingen.
- Mit Salz und Pfeffer – die Macht der sprachlichen Mittel, um Bilder zu erzeugen und richtig anzusprechen

### 2. Tag

- Wie Sie eine Präsentation zielgerichtet vorbereiten, die Bedürfnisse Ihrer Zielgruppe befriedigen und die Zuhörer immer wieder ins Boot holen
- Der Rote Faden – Vorträge dramaturgisch wirkungsvoll aufbauen
- So präsentieren Sie sich sicher und glaubwürdig, schaffen Vertrauen und gewinnen Sympathiepunkte
- Der Irrtum Power Point? Medien wirkungsvoll einsetzen

## Methoden

Zentral ist die Arbeit mit Video: Videoanalysen, Live-Übungen mit Einzel-Feedback zu Ihren mitgebrachten Präsentationen, Impulse durch die Trainerin, Erarbeitung im Plenum, Diskussion, praktische Übungen, Einzel- und Gruppenarbeit; Vertrag mit sich selbst: konkrete Umsetzungsschritte und Tipp-Karten.

Hinweis: Bitte bringen Sie Ihr eigenes Laptop mit, wenn Sie damit arbeiten möchten.

## Seminarleiterin:

Anja Oser, Sprech- und Sprachwissenschaftlerin

- geb. 1968
- seit 20 Jahren Expertin für Stimm- und Sprechtraining, Führungskommunikation und Work-Life Strategie
- Systemischer Coach, NLP-Master, Wingwave Coach, Integraler Businessberater
- Stellvertretende Vorsitzende des Berufsverbands Sprechen (BVS)
- Mitglied im Verband der Redenschreiber deutscher Sprache (VRdS) und im Rhetorikforum



## Seminarort:

Hotel im Zentrum Heidelbergs

## Investition:

890 EUR zzgl. MwSt.

[nach oben ...](#)

## Abmeldung

Sie möchten keine weiteren Informationen erhalten, dann schreiben Sie uns bitte eine E-Mail an [info@parla.de](mailto:info@parla.de) oder kontaktieren uns telefonisch unter 06221/585840.