



Hans Fischers praktische Tipps für Beruf und Alltag.

So deuten Sie die Körpersprache Ihrer Mitmenschen noch besser

In der Mimik und Körperbewegung des Menschen spiegelt sich sein innerer Zustand wieder.

Die Körpersprache zeigt uns, mehr als alles andere, was die Person, mit der wir es zu tun haben wirklich denkt und fühlt.

Wenn Ihnen jemand sagt, dass er sich freut Sie zu sehen, aber sein Oberkörper ist weit zurückgelehnt und sein Kopf ist nach hinten in den Nacken gedrückt, können Sie davon ausgehen, dass er Sie nicht leiden kann.

Es kommt also nicht nur darauf an, was einer sagt, sondern wie er es sagt.

Die unbewussten Signale des Körpers sind ehrlicher, als die gesprochenen Worte. Der Mund kann lügen (macht er auch oft genug), aber der Körper spricht die Wahrheit. Denn die wenigsten Menschen haben ihre Körpersprache so im Griff, dass sie sie steuern können.

Die Körpersprache ist die älteste Form der zwischenmenschlichen Verständigung.

90% des ersten Eindrucks von einem Menschen werden bestimmt von: Körperhaltung, Kleidung, Gesichtsausdruck, Gestik und Mimik, Stimmlage.

Nur 10% wird bestimmt von dem, was jemand sagt.

Wenn Ihr Gesprächspartner den Blickkontakt vermeidet, ist er nicht an Ihnen interessiert oder fühlt sich unterlegen.

Unsichere Menschen fummeln ständig an ihrer Kleidung herum oder haben die Hand im Gesicht.

Hochgezogenen Schulter, eine angespannte Schulterpartie ist ein Zeichen von Unruhe, Nervosität, inneren Spannungen oder Angst.

Eine breitbeinige Sitzhaltung bei zurückgelehntem Oberkörper (bei Männern zu beobachten) deutet auf Desinteresse, Ablehnung oder auch auf Dominanzgehabe hin („Ich bin der Platzhirsch“).

Der spontane Griff an den Hals zeigt, dass sich der Gesprächspartner ertappt oder durchschaut fühlt.

Menschen, die lügen, fassen sich öfter an die Nase, als in neutralen Situationen.

Wenn Sie jemanden gegenüber sitzen, der seine Hände unter dem Tisch hat, dann ist das ein Zeichen von Heimlichtuerei. Er will instinktiv etwas verbergen.

Berührt Ihr Gesprächspartner während der Unterhaltung, in der er scheinbar zuhört, mit seinen Fingern ganz leicht seine Ohren, dann ist es ein klares Signal: „Halt die Klappe.“

Hat der Gesprächspartner einen leicht nach vorne gebeugten Oberkörper und hält er den Augenkontakt, dann ist das ein Signal des Interesses und Wohlwollens.

Wenn Männlein und Weiblein miteinander kommunizieren, dann signalisieren die übereinandergeschlagenen Beine der Frau Interesse.



Die vor der Brust ver-schränkten Arme signalisieren dagegen Distanz.

Jeder ist in der Lage, die Körpersprache der Mitmenschen zu deuten (unserre Haustiere können das wesentlich besser wir)

Vertrauen Sie ruhig mehr Ihrer Wahrnehmung und Ihrem Gefühl. Das macht auch jeder gute Personalchef. Wenn sein Verstand bei einem Bewerber ja sagt, das Gefühl aber nein, wird er ihn nicht einstellen.