

Körpersprache

Sehen, was in Menschen wirklich vorgeht

Auf einen Blick

- > Titel: [Körpersprache – Sehen, was in Menschen wirklich vorgeht](#)
- > Kostenloses Webinar im Umfang von 60 Minuten
- > Termine und Zeitfenster:
 - > Termine immer aktuell auf der [Webseite des Webinars](#)
 - > In der Regel werktags nach Feierabend, z.B. 19-20 Uhr
 - > Teilnahme unverbindlich und kostenlos
- > virtuelle Durchführung unter Nutzung von Microsoft Teams
- > Trainer: Dr. Hendrik Wahler
- > Zielgruppe: Menschen, die ihre nonverbalen Kommunikations-Fähigkeiten verbessern wollen

Trainer: Dr. Hendrik Wahler

- > Business Coach, Trainer & Speaker (mit mehr als 10 Jahren Erfahrung)
- > Spezialgebiet: Resilienz & Stressmanagement
- > Studium an der Johannes Gutenberg-Universität Mainz (Abschluss „mit Auszeichnung“)
- > Promotion über das „gute Leben“ (ausgezeichnet mit einem Forschungspreis der Uni Mainz)
- > Diverse zertifizierte Coaching-Ausbildungen (z.B. „Psychologischer Berater“)
- > Langjährige Lehrtätigkeit an Universitäten und Hochschulen (z.B. Lehrauftrag für Stressmanagement an der Hochschule Mainz)
- > Autor diverser wissenschaftlicher Bücher und Forschungsartikel



Ziele des Webinars

- > Verbesserung der persönlichen Kommunikationsfähigkeit
- > Körpersprache lesen und sprechen können
- > Emotionen im Gesicht erkennen können
- > Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe & gegenseitige Unterstützung

Inhalte

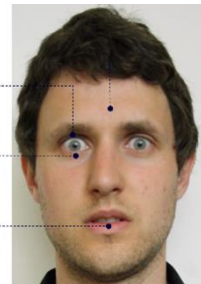
- > Wie funktioniert Kommunikation?
- > Die „4 Seiten der Kommunikation“ (nach Schulz von Thun)
 - > Persönliche Sende- und Hörgewohnheiten
- > Körpersprache & non-verbale Kommunikation
 - > Körpersprache deuten (an konkreten Beispielen)
 - > Wahrnehmungstraining
- > Gesichter lesen lernen
 - > die 7 Grund-Emotionen: Freude, Traurigkeit, Verachtung, Angst, Ekel, Erstaunen, Wut (Microexpressions)
 - > Emotionen erkennen (anhand spezifischer Gesichts-Merkmale)

horizontale Falten nur in der Mitte der Stirn

obere Augenlider stark nach oben, die Sklera über dem Auge wird sichtbar

untere Augenlider angespannt und nach oben

Mund geht auf und die Lippen sind entweder leicht angespannt und zurückgezogen, oder gestreckt und zurückgezogen



Zeitplan

Datum: alle Termine immer aktuell auf der [Webseite des Webinars](#)
Uhrzeit: in der Regel 19-20 Uhr
Dauer: Webinar im Umfang von 60 Minuten
Ort: virtuell unter Nutzung von Microsoft Teams

19:00	Einführung	5 min
19:05	Das Prinzip „Kommunikation“	5 min
19:10	Körpersprache	15 min
19:25	Gesichter lesen	15 min
19:40	Abschluss	10 min
19:50	Diskussionsrunde	10 min
20:00	- Ende des Webinars -	

Methoden

Meine übergeordnete Aufgabe als Trainer, Coach und Speaker sehe ich darin, durch **gehirn-gerechtes Lernen** eine nachhaltige Wirkung sicherzustellen. Dazu gehört auch, dass die Teilnehmer:innen durch Abwechslung und Aktivierung frisch und aufnahmefähig bleiben. Dafür kommt ein abgestimmter Methoden-Mix zum Einsatz:

- > **Vortrag.** Kurze Impulse, Veranschaulichung theoretischer Grundlagen durch plastische Beispiele, unterstützende visuelle Präsentation (mit Beamer)
- > **Individuelles Training.** Praktische Anwendung von theoretischen Konzepten auf eigene Herausforderungen (angewandtes Problemlösen), vertiefende Reflexion zu wichtigen Fragen, Selbsttests und Förderung der Selbstkenntnis
- > **Gruppenübungen.** Gruppendiskussion zu zentralen Fragestellungen, Austausch über persönliche Strategien, Stärkung des Zusammenhalts durch vertiefendes Kennenlernen und gegenseitige Unterstützung
- > **Feedback.** Individuelles Feedback des Trainers zu konkreten Herausforderungen und persönlichen Lösungsstrategien, bei Bedarf auch handlungsorientiert (Coaching), Feedback-Gespräche innerhalb der Gruppe
- > **Erlebnis-orientiertes Lernen.** Erleben des unmittelbaren Effekts einer Strategie durch Anwendung auf eine eigene Herausforderung (Erfolgserlebnisse als Lernbeschleuniger)

Webinare

Ich setze höchste Qualitätsansprüche an meine Webinare, denn ich weiß aus eigener Erfahrung, wie wichtig eine gute didaktische und technische Umsetzung ist. Auch in einem Webinar gilt es, eine persönliche Atmosphäre zu schaffen und das Engagement und Energielevel bis zum Ende hochzuhalten. Entgegen einer häufigen Befürchtung ist Müdigkeit kein notwendiges Merkmal von Webinaren, sondern ein Zeichen mangelhafter Umsetzung auf Seiten des Trainers.

Technische Umsetzung

- > **Passgenaue Software.** Gemeinsam wählen wir eine passgenaue Meeting-Software aus. Ich besitze Lizenzen für verschiedene Software-Lösungen.
- > **Gute Sicht.** Meine Webinare werden mit einer hochauflösenden Streaming-Webcam und spezieller Fotolicht-Beleuchtung durchgeführt.
- > **Klarer Ton.** Ich nutze ein professionelles Mikrofon, damit alle Teilnehmer:innen auch über längeren Zeitraum entspannt zuhören können.
- > **Schnelles Internet.** Dank einer stabilen und belastbaren Internetverbindung mit 10 Mbit/s Upstream kann ich auch zur „Rush Hour“ eine weitgehend störungsfreie Übertragung des Webinar-Streams gewährleisten.
- > **Technik-Check.** Auf Wunsch führe ich mit Ihnen eine kostenlose Test-Sitzung durch, damit Sie sich selbst von der Qualität überzeugen können.

Didaktische Umsetzung

- > **Keine „unpersönliche“ Atmosphäre.** In meinen Webinaren haben alle Teilnehmer:innen die Möglichkeit, sich mit Webcam und Mikrofon zuzuschalten. Durch zahlreiche Übungen und Feedback-Sessions besteht ein ständiger persönlicher Austausch – damit es nicht zu einem langweiligen Zuhör-Marathon wird.
- > **Kein ermüdender Zuhör-Marathon.** Auch ein Webinar wird durch möglichst viel Interaktion lebendiger. Es ist die Aufgabe des Speakers, das gemeinsame Energielevel und Engagement hochzuhalten. Webinare sind keineswegs ermüdend, wenn sie gehirn-gerecht gestaltet werden.
- > **Umfangreiches Handout mit vielen Übungen.** Zu meinen Webinaren gibt es immer ein ausführliches PDF-Handout, das mit ausfüllbaren Formularfeldern versehen ist. Die Teilnehmer:innen können so die Übungen direkt am Bildschirm durchführen – oder sich das Handout einfach ausdrucken.

Einblick in das Handout

Kommunikation ist eine Schlüsselkompetenz für alle, die mit Menschen arbeiten. Wer erfolgreich kommuniziert, hat es einfacher im Team, einfacher mit der Chefin und einfacher mit Kunden. Kommunikation ist essenziell für Führung, Motivation, Verkauf, Marketing und Kundenservice.

Mögliche Ziele von Kommunikation

- > Informierung
- > Beeinflussung, Motivation, Verhaltensbewirkung
- > Instandsetzung
- > Anerkennung, Verachtung
- > Verletzung, Linderung

Ebenen von Kommunikation

- > verbal: die gesprochene Sprache (lateinisch „verbum“ = Wort)
- > nonverbal: Körpersprache, Gesten, Mimik
- > paraverbal: die (auditive) Art und Weise, etwas zu sagen (Stimme, Lautstärke, Tonhöhe, Sprachmelodie, Sprechgeschwindigkeit, „Tonfall“)

Grundstruktur von Kommunikation

- > Kommunikation besteht in einer Übertragung
- > Jemand (A) kommuniziert jemandem (B) etwas (C)
- > A = Sender (Sprecher, Kommunikator)
- > B = Empfänger (Hörer, Kommunikant)
- > C = Inhalt (Nachricht, Mitteilung, Information)

Im Gegensatz zu physikalischen Fakten kann Kommunikation *mehrdeutig* sein. Die Schwierigkeit beim Kommunizieren liegt darin, dass wir vielleicht wissen mögen, was wir fühlen und denken. Aber wenn wir es nun ausdrücken möchten, müssen wir es in Sprache packen. Das nennt man *Codierung*. Die andere Person muss auf ihrer Seite dann diese codierte Nachricht wieder entschlüsseln, was *Decodierung* genannt wird. Dadurch entsteht eine potenzielle Differenz zwischen dem ursprünglich Gemeinten und dem anschließend Verstandenen – die Grundlage für das, was man ein *Missverständnis* nennt.

Die 7 Primäremotionen

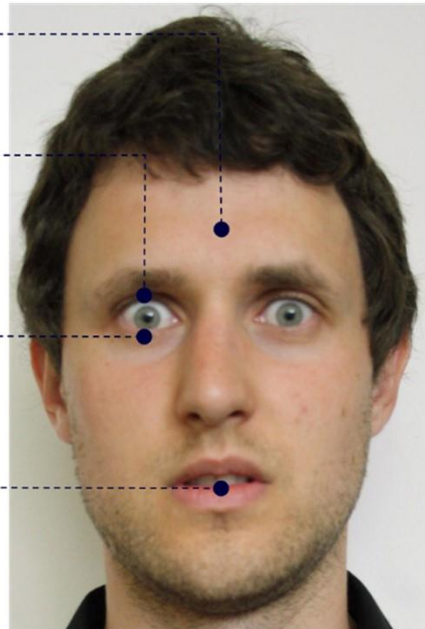
- > surprise (Erstaunen, Verblüffung)
- > fear (Angst)
- > disgust (Ekel, Abscheu)
- > anger (Wut)
- > happiness (Freude)
- > sadness (Traurigkeit)
- > contempt (Verachtung, Geringschätzung)

Für jede Primäremotion gibt es eine Reihe von Gesichtsmerkmalen, an denen man sie erkennen kann.

Beispiel: Fear (Angst)

Das Gefühl von Angst ist eine Reaktion auf eine (reale oder vorgestellte) Bedrohung der physischen oder psychischen Unversehrtheit. Im folgenden Bild sehen wir, an welchen Merkmalen diese Emotion im Gesicht erkannt werden kann:

- horizontale Falten nur in der Mitte der Stirn
- obere Augenlider stark nach oben, die Sklera über dem Auge wird sichtbar
- untere Augenlider angespannt und nach oben
- Mund geht auf und die Lippen sind entweder leicht angespannt und zurückgezogen, oder gestreckt und zurückgezogen



Körpersprache

Körpersprache ist Kommunikation auf nonverbaler Ebene. Informationen werden hier nicht durch gesprochene Sprache, sondern durch Gesichtsausdruck/Mimik, Gestik, Berührungen, Bewegungen, Posen, Kleidung oder Erscheinungsbild (Makeup, Frisur, Tattoos) übermittelt. Wir alle „können“ Körpersprache bis zu einem gewissen Grad, doch unsere Fähigkeiten des Sprechens und Verstehens von Körpersprache sind uns meistens nicht bewusst.

Noch besser als im Gesicht haben wir gelernt, in gesprochener Sprache zu täuschen: Unser Mund und unser Gesicht können sehr gut lügen – von unseren Füßen hingegen wissen wir meist gar nicht, dass sie überhaupt bedeutsame Signale aussenden. Die Ehrlichkeit der Körpersprache nimmt von den Füßen zum Kopf hin ab! Bei Inkongruenz zwischen verbalen und nonverbalen Signalen sollte man tendenziell den nonverbalen Signalen vertrauen. Dabei gilt es, aufmerksam zu beobachten, die Körpersprache immer in den Kontext einzubetten, sich auf den Normalzustand der Person zu kalibrieren und auf dieser Grundlage Abweichungen zu erkennen.

Beispiel: Füße und Beine

Der ehrlichste Körperteil sind die Füße. Die Füße zeigen immer in die Richtung, in die eine Person wirklich will. Während der Oberkörper oder das Gesicht oft aus Höflichkeit noch der unliebsamen Person zugewendet ist, zeigen die Füße schon Richtung Ausgang. Wenn Füße der Schwerkraft trotzen, indem sie vor Jubel Sprünge machen oder vor Vorfreude auf die Zehenspitzen oder Fersen gehen, dann ist dies ein zuverlässiges Zeichen dafür, dass die Person in einem sehr positiven Zustand ist. Tritt eine Person mit breitem Stand auf, so nimmt sie viel Raum für sich ein. Das wiederum ist ein Zeichen für hohen Status und (positive wie negative) Autorität.

Was sagen überschlagene Beine wirklich?

In der Coaching- und Beratungsszene hört man immer wieder, überschlagene Beine oder verschränkte Arme seien ein Zeichen von Verschlussenheit. Das ist natürlich in dieser Form Unsinn und basiert meistens auf einer Unkenntnis der entsprechenden Forschungsliteratur. Während unter gewissen Umständen verschränkte Arme tatsächlich so etwas bedeuten können, sieht es bei überschlagenen Beinen ganz anders aus. Körpersprache muss nämlich immer vor dem Hintergrund unserer evolutionären Entwicklung gesehen werden. Sie findet im limbischen Gehirn statt, unserem Ur-Gehirn, das wir schon hatten, bevor sich gesprochene Sprache und rationales Denken entwickelten. In dieser Lage ging es vor allem um das Überleben in einer gefährlichen Umwelt: Hinter jeder Ecke lauerte ein Raubtier – wir mussten ständig auf eine Flucht oder einen Kampf vorbereitet sein. Doch: Wer seine Beine überschlägt, der kann nicht wegrennen, ist nicht schnell genug, steht nicht sicher

genug, macht keinen abschreckenden Eindruck. Gerade wenn wir also in Konfrontation treten, wäre es fatal, die Beine zu überschlagen. Daher ist dies ein Zeichen von Wohlbefinden: Wer überschlagene Beine hat, fühlt sich wohl; glaubt, nicht fliehen zu müssen; fühlt sich nicht bedroht. In der Regel ist dies also gerade kein Zeichen von Verschlussenheit!

Beispiel: Torso

Der Torso (Rumpf) umfasst Hüften, Bauch, Rücken, Brust und Schultern. Weil der Rumpf lebenswichtige Organe enthält, beschützt das Gehirn diesen Bereich bei Gefahr mit unbewusst gesteuerten Bewegungen: Bei Gefahr und Antipathie wird der Torso distanziert und beschützt (z.B. mit verschränkten Armen oder der Handtasche vor dem Torso); bei Anziehung, Interesse und Sympathie hingeben öffnen wir die Vorderseite unseres Torsos und präsentieren uns damit als harmlos und freundlich. Ein Torso, der viel Raum einnimmt – z.B. mit den Armen in den Hüften oder herausgedrückter Brust –, drückt Dominanz und hohen Status aus.

Distanzieren

Wenn wir uns nicht wohl fühlen oder Abneigung gegenüber einer Person oder Sache empfinden, dann distanzieren wir uns auch mit dem Körper. Wir alle kennen das: Wenn wir einen verschimmelten Käse aus dem Kühlschrank holen, der Schimmel uns überrascht und wir den Käse möglichst schnell wegwerfen, dann halten wir ihn mit der Hand möglichst weit von uns weg. Ekel und Abneigung drücken wir über körperliche Distanz aus.

Das gilt auch für Menschen. Zu erkennen ist diese Distanz beispielsweise am Oberkörper beider Personen, da sie sich voneinander weglehnen. Weil es in der Regel gesellschaftlich nicht erlaubt ist, rennen wir nicht einfach weg wie in früheren Zeiten, sondern wir beugen uns unseren Pflichten. Trotzdem sieht man an solchen Zeichen, dass die Personen sich nicht mögen.

Beispiel: Arme

Auch die Arme können als Barriere benutzt werden, um bei unliebsamen Menschen, Gegenständen oder Inhalten eine Distanz aufzubauen. Verschränkte Arme vor der Brust können viel bedeuten und müssen immer im Kontext gesehen werden. Während es durchaus manchmal nur die Haltung ist, in der sich jemand wohl fühlt, ist es meistens ein Zeichen von defensiver und/oder unsicherer Haltung.