

***Elizabeth Kuhnke***

# ***Körpersprache für Dummies***

***Übersetzung aus dem Amerikanischen  
von Hartmut Strahl***

***2., aktualisierte und überarbeitete Auflage***

**WILEY**

**WILEY-VCH Verlag GmbH & Co. KGaA**

# Inhaltsverzeichnis

Über die Autorin	7
Danksagungen	8

## **Einleitung** 21

Über dieses Buch	21
Törichte Annahmen über den Leser	22
Symbole, die in diesem Buch verwendet werden	22
Wie es weitergeht	23

## **Teil I**

### **Körpersprache: Erste Einblicke** 25

#### **Kapitel 1**

#### **Was ist Körpersprache?** 27

Wie der Körper Botschaften übermittelt	27
Innerhalb von Augenblicken einen Eindruck erzeugen	28
Unbewusst Botschaften aussenden	30
Worte durch Gesten ersetzen	31
Illustrierende Gesten	32
Das gesprochene Wort mit dem Körper unterstützen	34
Gedanken, Einstellungen und Überzeugungen durchscheinen lassen	35
Grundlegende Gesten-Typen	39
Unbeabsichtigte Gesten	39
Signaturgesten: Gesten, die definieren, wer Sie sind	41
»Falsche« Gesten	42
Mikrogesten: Eine kleine Geste kann viel bedeuten	43
Verdrängungsgesten	44
Universale Gesten	45
Körpersprache optimal nutzen	47
Ein Bewusstsein für den Raum entwickeln	48
Bewegungen vorausahnen	48
Gesten widerspiegeln und Rapport herstellen	49
So werden, wie Sie sein möchten	50
Die Zeichen lesen und angemessen reagieren	51
Kulturelle Unterschiede berücksichtigen	52

**Kapitel 2****Nonverbale Gesten unter der Lupe** 53

Die Geschichte der Körpersprache	53
Wir äffen unsere Vorfahren nach	53
Erst die Geste, dann die Sprache	54
Die Grundlagen der Körpersprache	54
Kinesik: Verschiedene Kategorien von Gesten	55
Angeborene Reaktionen	59
Erlernete Gesten	60
Und noch ein Wort zu nonverbalen Gesten	62

**Teil II****Fangen wir oben an** 63**Kapitel 3****Mit Köpfchen kommt man weiter** 65

Macht und Autorität demonstrieren	65
Überlegenheit signalisieren	66
Arroganz demonstrieren	66
Aggression zeigen	67
Missfallen signalisieren	67
Widerspruch ausdrücken	69
Das Einschüchterungskatapult	69
Den Kopf trotzig zurückwerfen	70
Mit dem Kopf winken	71
Jemanden am Kopf berühren	71
Zustimmen und ermutigen: Das Kopfnicken	71
Zum Weitersprechen ermutigen	72
Verständnis zeigen	72
Mikronicken	73
Aufmerksamkeit und Interesse zeigen	73
Der schief gelegte Kopf	74
Die Köpfe zusammenstecken	75
Unterwürfigkeit oder Sorge signalisieren	75
Den Kopf senken und einziehen	75
Sich in Sicherheit wiegen	76
Die Hände über dem Kopf zusammenschlagen	77
Anzeichen von Langeweile	77
Tief in Gedanken versunken	79
Der Kopf in der Hand	79
Über das Kinn streichen	80

## Kapitel 4

### Gesichtsausdrücke

81

Gefühle mitteilen, wenn Worte unangemessen sind	81
Mit dem Mienenspiel das Gesagte unterstreichen	83
Gefühle kaschieren	87
Ganz verschiedene Gefühle ausdrücken	88
Glück zeigen	88
Traurigkeit zeigen	90
Empörung und Verachtung zeigen	90
Wut zeigen	91
Zwischen Überraschung und Angst unterscheiden	92
Interesse signalisieren	93

## Kapitel 5

### Ich seh's in deinen Augen

95

Die Macht des standhaften Blickes	95
Interesse zeigen	98
Rapport herstellen	99
Intime Gefühle erzeugen	100
Missbilligung, Widerspruch und andere nicht so angenehme Gefühle zeigen	101
Dominanz zeigen	101
Wirksame Blicke im Geschäftsalltag	103
Das schweifende Auge: Den Blickkontakt unterbrechen	104
Der Augenexpress	105
Der Seitenblick	106
Der gesenkte Blick	107
Was Ihre Augen sonst noch erzählen	108
Zwinkern und Blinzeln	108
Aktive Augenbrauen: Da braut sich was zusammen	109
Die Augen weiten	110
Klimpern, aufleuchten und Blicke werfen	111

## Kapitel 6

### Lippenbekenntnisse

113

Gedanken, Gefühle und Stimmungen zeigen	113
Angespannte Lippen	114
Entspannte Lippen	114
Auf den Lippen kauen	115
Die »steife Oberlippe«	115
Schmollen, schürzen, kräuseln	116
Die Lippen straffen und Worte herunterschlucken	118
Wechselnde Gedanken und Verhaltensweisen	119

Variationen über das Lächeln	119
Das verschlossene Lächeln	120
Das verschlossene Grinsen	120
Das schiefe Lächeln	121
Das offene Lächeln	121
Das weggedrehte Lächeln	122
Das volle Grinsen	123
Lachen ist die beste Medizin	124

## **Teil III**

### **Der Torso: Wurzeln und Äste**

**127**

#### **Kapitel 7**

##### **Dem Körper glauben**

**129**

Die Auswirkungen der Körperhaltung	129
Was Ihre Körperhaltung über Sie aussagt	130
Die Intensität von Gefühlen zeigen	131
Persönlichkeit und Charakter offenbaren	133
Die drei Haupt-Körperhaltungen	134
Stehen	136
Sitzen	136
Sich hinlegen	137
Einstellungen durch Veränderung der Körperhaltung ändern	137
Die Körperhaltung als Kommunikationshilfe	139
Körperhaltung und Status	139
Sich anderen zuneigen und Interesse und Sympathie zeigen	140
Schulterzucken	142
Fehlendes Wissen signalisieren	142
Bloß nicht hineingezogen werden	144
Eine unterwürfige Entschuldigung andeuten	144

#### **Kapitel 8**

##### **Arme**

**147**

Schutzschilde errichten	147
Vor der Brust verschränkte Arme	147
Sich selbst berühren: Umarmen, streicheln und mehr	152
Gegenstände vor sich aufbauen	152
Die kalte Schulter zeigen	154
Freundlichkeit und Ehrlichkeit vermitteln	154
Durch Berührungen Botschaften übermitteln	156
Eine Verbindung herstellen	157
Dominanz demonstrieren	159
Eine Botschaft verstärken	160
Den eigenen Einfluss ausbauen	161
Umarmung bei Begrüßung und Abschied	162

## Kapitel 9

### Es liegt in Ihrer Hand

163

Nach oben oder nach unten gerichtet: Handflächen lesen	163
Die offene Handfläche	164
Die nach unten zeigende Handfläche	167
Geschlossene Hand und gestreckter Zeigefinger	169
Hände hoch!	170
Die Hände verbergen	170
Hände reiben: Gut für dich oder gut für mich?	171
Gefaltete Hände	171
Verkrampfte Hände	172
Die Finger sprechen lassen	173
Der Präzisionsgriff	174
Der Kraftgriff	176
Der Handkantenschlag	176
Der Spitzturm	178
Hände, Handgelenke und Arme ergreifen	178
Mit dem Daumen gestikulieren	179
Hände schütteln	180
Wer streckt die Hand zuerst aus?	181
Einstellungen vermitteln	182
Energie loswerden	186
Erleichterung herbeitrommeln	187
Herumspielen beruhigt	187
Die Hand an der Nase	187
Die Hand an der Wange	188
Die Hand am Kinn	189

## Kapitel 10

### Stellung beziehen

191

Engagement und Einstellungen durch Körperhaltungen zeigen	191
Die gegrätschte Haltung	192
Die Parallelhaltung	194
Die Stützfeilerhaltung	195
Die Scherenhaltung	196
Die Beine verschränken	198
Auch die Fußhaltung spiegelt Gefühle wider	198
Auf einen gewünschten Ort zeigen	198
Zappelnde Füße	200
Ineinander verschlungene Fußgelenke	200
Zucken, schlenzen oder kreisen	201
Gangarten	202

**Kapitel 11****Mit Requisiten spielen** 203

Mit Accessoires Gemütszustände widerspiegeln	203
Inneren Aufruhr zeigen	204
Innehalten und nachdenken	205
Durchblick mit Brillen	206
Zeit gewinnen	206
Die Lage sondieren	206
Unterhaltungen steuern	208
Widerstand zeigen	208
Cool wirken	208
Brillen im Büro	209
Die Aufmachung macht's	209
Make-up im Büro	210
Spielerisches Schminken	210
Kleider machen Leute	210
Weibliche Accessoires	211
Männliche Accessoires	211

**Teil IV****Der Körper im gesellschaftlichen und beruflichen Umfeld** 213**Kapitel 12****Territoriale Rechte und Regeln** 215

Die Wirkung des Raums	215
Die Grenzen des eigenen Raums kennen	216
Die fünf Zonen	216
Andere Räume	217
Raum nutzen	220
Eigentum reklamieren	220
Unterordnung zeigen	220
Den persönlichen Raum bewachen	221
Wohlbehagen und Unbehagen zeigen	222
Den persönlichen Raum behaupten	223
Sitzarrangements	224
In entspannter Atmosphäre reden	224
Zusammenarbeiten	225
Kämpfen und verteidigen	226
Für sich bleiben	226
Gleichheit herstellen	227
Sich orientieren	227
Horizontal	227
Vertikal	228
Asymmetrisch	230

## Kapitel 13

### *Sich finden und verbinden*

233

Andere auf sich aufmerksam machen	233
Die fünf Phasen des Werbens	236
Unterschiede zwischen den Geschlechtern	238
Zeigen, dass man frei ist	242
Wenn Frauen werben	243
Wie Männer werben	248
Ein universales Zeichen für Anziehung: Erweiterte Pupillen	250
Romantische Fortschritte machen	251
Sich aneinander anpassen	251
Zeigen, dass man zusammengehört	251

## Kapitel 14

### *Sich vorstellen, Einfluss nehmen und die Karriere fördern*

253

Der erste Eindruck: Das Vorstellungsgespräch	253
Das Verhalten bei Vorstellungsgesprächen optimieren	254
Minimale Gesten, maximale Wirkung	258
Ein positives Umfeld schaffen	259
Respekt zeigen	259
Rapport herstellen	261
Aufrecht stehen und sich behaupten	263
Sich zielgerichtet bewegen	266
Den Körper richtig ausrichten	267
Eine entspannte Haltung im 45-Grad-Winkel	267
Ernstes Gespräch von Angesicht zu Angesicht	268
Die richtige Sitzgelegenheit	269
Verhandlungsstile	271
Ihr Territorium beanspruchen	272
Selbstvertrauen demonstrieren	274
Nervöse Gesten vermeiden	275

## Kapitel 15

### *Die Grenzen der Kulturen überschreiten*

279

Des einen Freud ist des anderen Leid	280
Sich positionieren und Grenzen ziehen	281
Sich näher kommen	281
Die Begrüßung auf Vordermann bringen	283
Berührungsverbote akzeptieren	284
Ein Wort zum Winken beim Abschied	285
Verhalten und Status	285
Verbeugen, knien und knicksen	287
Habtachtstellung	287



Allgemeine Gesten, viele Interpretationsmöglichkeiten	288
Daumen hoch ... aber vorsichtig	288
Das Okay-Zeichen	288
Lachen	288
Probleme vermeiden und niemandem auf die Füße treten	289
In schwierigen Situationen die Wogen glätten	289
Sich an die Landesregeln halten: Blickkontakt	290
Den eigenen Stil auf klare Kommunikation hin anpassen	292

## **Kapitel 16**

### **Die Zeichen deuten**

**293**

Sich für andere Menschen interessieren	293
Aus Beobachtungen Schlüsse ziehen	295
Alle Gesten zusammen betrachten	295
Wenn Worte und nonverbale Botschaften nicht zusammenpassen	297
Den Kontext beachten	299
Übung macht den Meister: Besser beobachten lernen	299

## **Teil V**

### **Der Top-Ten-Teil**

**301**

## **Kapitel 17**

### **Zehn Signale, die andeuten, dass man getäuscht wird**

**303**

Was huscht denn da?	303
Gesichtsausdrücke kontrollieren	304
Jemanden mustern	304
Das Gesicht verdecken	305
Sich an die Nase fassen	306
Ein Lächeln heucheln	306
Die Hände zügeln	307
Fummeleien	307
Positionswechsel und unruhige Füße	308
Veränderungen in der Sprechweise	308

## **Kapitel 18**

### **Zehn Möglichkeiten zu zeigen, wie attraktiv man ist**

**309**

Ich schau dir in die Augen	309
Ein lebendiges Gesicht zeigen	310
Ermutigung anbieten	310
Offene Gesten verwenden	310
Mit Körperhaltung Interesse zeigen	311
Sich positionieren	311

Berührungen verbinden	312
Pünktlich sein	313
Gesten synchronisieren	313
Ihre Sprechweise verbessern	314

## **Kapitel 19**

### ***Zehn Möglichkeiten, etwas über jemanden herauszufinden, ohne zu fragen*** **315**

Augenbewegungen beobachten	315
Gesichtsausdrücke unter die Lupe nehmen	316
Kopfbewegungen verfolgen	316
Hand- und Armgesten wahrnehmen	317
Die Körperhaltung beobachten	317
Nähe und Orientierung betrachten	318
Auf Berührungen achten	318
Auf das Erscheinungsbild reagieren	319
Timing und Synchronisierung überprüfen	319
Nonverbale Ausdrucksweise untersuchen	320

## **Kapitel 20**

### ***Zehn Möglichkeiten, die stille Kommunikation zu verbessern*** **321**

Interesse zeigen	321
Wissen, was man ausdrücken möchte	322
Vorbildern nacheifern	322
Das Verhalten anderer widerspiegeln	323
Gesten üben	323
Ein Gefühl für Timing und Synchronisation entwickeln	324
Sich angemessen kleiden	324
Imagegetreu handeln	325
Achtsamkeit zeigen	325
Um Feedback bitten	325

### ***Stichwortverzeichnis*** **327**