

Körpersprache im Sekretariat

Vorbemerkung: Da ich mich mit der herkömmlichen „männlichen“ Schreibweise zwar nicht identifizieren kann, jedoch die Hintereinanderreihung „männlich/“weiblich den Lesefluss erheblich beeinträchtigt, verwende ich meistens die „männliche“ Form.

Inhaltsverzeichnis

Der Körper spricht immer.....

1 Bedeutung der Körpersprache.....

1/1 Spielregeln, Analyse und Deutung.....

- Körpersprache am frühen Morgen: Ein Beispiel.....
- Die Spielregeln der Körpersprache.....
- Analyse von Körpersprache: Die Parameter.....
- Einige Regeln zur Deutung und Handlung.....
- Der Kommunikationskreislauf
- Weitere Regel zur Deutung

1/2 Körpersprache und Kommunikation.....

- Jedes Gefühl, jeder Gedanke spricht über den Körper.....
- Die fünf Gesetze der Körpersprache.....

1/3 Körperbewusste Kommunikation.....

- Die „empfindungsbewusste“ Körpersprache.....
- Signale verstehen lernen.....

1/4 Körpersprache entwickeln und optimieren.....

- Grundlagen und Methoden: Erläuterungen und Überblick.....
- Eine Atemübung für den ganzen Tag.....

2 Körperbewusstes Selbstmanagement.....

2/1 Einstellung und Selbstbild.....

- Grundsätzliche Fragen.....
- Selbstbeobachtung: Mentale Übung.....

2/2 Selbst- Akzeptanz, Selbstbeeinflussung und Authentizität.....

- Lieben Sie sich!
- Selbstbeeinflussung.....
- Seien Sie authentisch und steigern Sie Ihre Persönlichkeit.....
- Meinen Sie, was Sie sagen.....
- Von der Selbstakzeptanz zum Selbstvertrauen.....

3 Parameter der Körpersprache.....

3/1 Wie halten Sie sich aufrecht?.....

- Haltung und Lebenseinstellung.....
- Aufrichtung, Stehen und Sitzen.....

- Auftreten und Gang.....

3/2 Gestik, Mimik und Blickkontakt.....

- Lebendige Gestik.....
- Mimik: Smily oder Zitrone.....
- Wenn Blicke Bände sprechen...
- Entlasten Sie Ihre Augen.....

3/3 Stimme.....

- Die Stimme kann nicht lügen
- Die Stimmparameter.....

4 Empfindung, Gedanke und Gefühl.....

4/1 Empfindungsbewusste Körpersprache.....

- Die Sprache des Körpers verstehen.....
- Bedeutung des Atems.....

4/2 Gedanken und Gefühle

- Gedankenhygiene und positives Denken.....
- Gedanken, Atembewegung und Gefühl.....
- Suggestion und Autosuggestion.....

5 Lampenfieber & Co:.....

5/1 Stress-Situationen erfolgreich bewältigen.....

- Körpersprache bei Stress.....
- Ruhe und Anregung.....
- Übungskatalog.....
- Zusammenfassende Aufstellung der Übungen.....

6 Werden Sie Körpersprache - Expertin!

6/1 Zielsicher Deuten

- Von der Selbstwahrnehmung zur Fremdwahrnehmung.....
- Wirkungskategorien der Deutung.....
- Die sieben Regeln der Deutung und Kurzformel.....

6/2 Optimal Wirken – Wirkungsvoll handeln....

- Wirkung und positive Ausstrahlung.....
- Wirkungskategorien des Handelns.....
- Verhalten bei unerwünschten Übergriffen.....
- Die neun Regeln des Handelns und Kurzformel.....

6/3 Emotionale Intelligenz.....

Schlüssel zur Sozialkompetenz.....

6/4 Übungsmöglichkeiten.....

Vier Schritte, vier Übungsmöglichkeiten, Beobachtungsbogen und Verzeichnis der Übungen.....

Die Autorin.....

Literaturverzeichnis.....

Stichwortverzeichnis.....

Der Körper spricht immer

Ihr Körper spricht immer – ob Sie heiter oder niedergeschlagen sind, ob Sie einem Mitarbeiter selbstbewusst oder ängstlich gegenüber treten. Ihr Körper sendet unaufhörlich Botschaften aus, ob Sie wollen oder nicht – auch im Sekretariat. Und er kann nicht lügen.

Man nimmt Sie immer wahr!

Körpersprache und Stimmklang bestimmen zu 90% (gegenüber dem verbalen Inhalt mit 10%), wie eine Botschaft emotional beim Gegenüber ankommt. Jedes Gefühl und jeder Gedanke wie Zustimmung oder Ablehnung, jede Stimmung und Empfindung, das heißt auch die kleinste Anspannung, drücken sich über Ihren Körper aus und werden vom anderen – meist unbewusst – als solche wahrgenommen. Sie können sich nicht verstecken: Man sieht Sie, man hört Sie, man nimmt Sie wahr – immer!

Echte oder künstliche Körpersprache

Wir lernen unsere Körpersprache schon von früh an und es ist unmöglich, sie wieder zu verlernen. Sie ist durch unsere Lebenserfahrungen Teil unseres (Er-)Lebens geworden. Sie drückt unsere Einstellungen aus, unsere typische Art, wie wir wahrnehmen, denken, fühlen und handeln. Deshalb wirkt jede einstudierte Gestik, Mimik oder Bewegung zwangsläufig künstlich – denken Sie an die Gestik von bestimmten Politikern.

Statt Rezepte: Empfinden und Bewusstsein

Oft werde ich gefragt, was „richtig oder falsch“ sei: „Wie halte ich am besten die Hände, um in einer Konferenz **selbstbewusst** zu wirken“ oder „Wie gucke ich so eindrucksvoll, dass ich für den Kunden eine Autorität darstelle“?

Es gibt keine richtige oder falsche Körpersprache, sondern eine wirksame oder weniger wirksame, je nach Situation. So werden Sie in diesem Themenheft keine fertigen Rezepte oder Trainingsanweisungen für jede nur mögliche Haltung, Geste oder Mimik erhalten. Vielmehr geht es um die Steigerung Ihres **Körperempfindens**, und das wiederum wirkt sich förderlich auf Ihre Körpersprache, Ihr gesamtes Auftreten und Ihre Ausstrahlung aus. Ihr **Körperempfinden** und Ihre **Körperbewusstsein** entwickeln Sie über *Atem- und Körperübungen*.

Da Ihre Körpersprache gleichzeitig auch Ihre Lebenseinstellung ausdrückt, erhalten Sie *mentale Übungen*, die hemmende und destruktive Selbst-Bilder in konstruktives und bewusstes Denken, Fühlen und Handeln umwandeln sowie dementsprechende Denk-Anstöße zum verbesserten körperbewussten **Selbstmanagement**.

Körpersprache verstehen lernen

Je besser Sie das, womit und wodurch Sie sprechen, nämlich Ihren Körper, spüren und kennen lernen, desto wohler fühlen Sie sich in Ihrem „Körperhaus“ und desto ausdrucksvoller wird auch Ihre Körpersprache. Sie erfahren sich als ganzheitliche **Persönlichkeit** und bringen Ihr eigenes, individuelles Wesen mit Körper, Psyche, Seele und Geist zum Ausdruck. Außerdem sind Sie „Herr bzw. Frau im Hause“ und haben sich insbesondere in Stress-Situationen viel besser in der Hand.

Über ein gesteigertes **Körperbewusstsein** entwickeln Sie Ihre **emotionale Intelligenz**. So können Sie sich auch viel besser in andere Menschen hineinfühlen und deren Körpersprache deuten. Sie brauchen also gar nicht mühselig auswendig zu lernen, was alles an - mehr oder weniger - oberflächlichen Deutungsmöglichkeiten existiert.

Das Arbeitswerkzeug

Die Grundlagen der „*Körperbewussten Kommunikation nach Veronika Langguth®*“ bestehen somit aus dem Aufbau eines

- **Körperbewusstseins** - mit **Atem-** und **Empfindungsbewusstsein**
- **Bewusstseins für Gedanken und Gefühle** - und ihren Einfluss auf den Körper

Die drei Methoden hierfür sind:

1. **Atem- und Körperübungen**
2. **Mentale Übungen: Gedankenhygiene, positives Denken, Autosuggestion**
3. **Informationen** über körperbezogenes Selbstmanagement sowie Analyse, Deutung und Wirkung von Körpersprache

Optimales Image entwickeln

Außer den Übungen (1., 2.) erhalten Sie auch Informationen, wie bestimmte Haltungen wirken oder welche für Ihr Auftreten im Sekretariat besonders effektiv sind, **etwa weil sie Offenheit signalisieren** (3.). **Der Weg aber geht immer über die Wahrnehmung Ihres Körpers und Ihrer eigenen Persönlichkeit.** Das führt allmählich von selbst zu einer natürlichen, „**empfindungsbewussten**“ Körpersprache, die Sie selbst in kritischen Situationen authentisch und souverän handeln lässt.

Sie entwickeln eine selbstbewusste und überzeugende **Ausstrahlung**.

1 Bedeutung der Körpersprache

1/1 Spielregeln, Analyse und Deutung

Körpersprache am frühen Morgen: Ein Beispiel

Eindeutige Körpersignale?

Die Tür geht auf - mit kräftigem Schwung. Ihr Chef betritt den Raum: düstere Miene, murmelt irgendetwas wie „n Morgen“, hört Ihre Erwiderung anscheinend gar nicht und rauscht an Ihnen vorbei, in sein Büro. Knallt die Tür zu.

Ein eiskalter Schreck durchrieselt Sie. „Oh nein, bitte nicht schon wieder“, denken Sie. Vor Ihrem geistigen Auge lassen Sie den gestrigen Tag abspulen: Habe ich irgend etwas verkehrt gemacht? Irgend etwas vergessen, irgend etwas versäumt...?

Sie hören ihn nebenan erregt und lautstark telefonieren, hören immer wieder Worte heraus wie „Wagen, Werkstatt, dringender Termin, Schluderei...“

Wichtige Kommunikationspartnerin

Erleichtert atmen Sie auf. An Ihnen kann es also nicht gelegen haben, denn Sie haben ja genau *gehört*, dass offensichtlich etwas mit seinem Auto nicht in Ordnung ist. Nun wissen Sie genau, wie Sie Ihren Choleriker besänftigen können: Mit der

„guten alten“ Sekretärinnenrolle, Sparte „*die Betreuerin*“ - ein freundliches „*Gab es Probleme?*“, zusammen mit der berühmten Tasse Kaffee und einigen Stückchen seiner Lieblingsschokolade serviert. Sie hören sich seinen Ärger geduldig an, nicken immer wieder verständnisvoll und freundlich bestätigend und zeigen ansonsten ebenfalls über eine zugewandte Körpersprache, dass Sie „ganz Ohr“ sind. Bald ist er auch offen für Ihre Kommentare und Ratschläge – und so erweitert sich ganz beiläufig Ihre **Rolle** zur „*Ratgeberin*“...

Sie sind wichtige Kommunikationspartnerin

Glücklicherweise gehört es heutzutage nicht mehr zum normalen Tagesablauf einer Sekretärin, dem Chef Kaffee zu servieren. Die Anforderungen haben sich - auch durch den verstärkten Einsatz von Technologien - sehr geändert.

Nichtsdestoweniger sind immer noch **Sie** eine wichtige Kommunikationspartnerin Ihres Chefs – wenn nicht sogar die wichtigste. Somit liegt es natürlich auch in Ihrem Interesse, eine Atmosphäre zu kreieren, die ein harmonisches Arbeiten mit Ihrem Chef und weiteren Führungskräften sowie Mitarbeitern gewährleistet.

Spielregeln beherrschen

Wenn Sie souverän und verständnisvoll sind und über eine gute Portion **Selbstbewusstsein** verfügen, stehen Sie auch in solchen Situationen über den Dingen und empfinden es nicht unter Ihrer Würde, Ihren Chef auch einmal mütterlich zu betreuen und zu umsorgen. Wenn er dann genügend „Dampf“ abgelassen hat, ist er ja auch viel offener für Ihre Ratschläge und Sie üben eine Ihrer wesentlichen Rollen innerhalb der Stabsfunktion aus. Es macht ihnen regelrecht Spaß, verschiedene **Rollen** zu spielen und die unterschiedlichsten Facetten Ihrer **Persönlichkeit** leuchten zu lassen, und das umso mehr, je besser Sie die **Spielregeln** der Körpersprache beherrschen:

Die Spielregeln der Körpersprache

#Kasten#

1. **Deuten:** Hinschauen, Hinhören, Hinspüren
2. **Handeln:** Zum richtigen Zeitpunkt das Richtige tun

Analyse von Körpersprache: Die Parameter

Was beobachten Sie?

Schauen wir uns noch einmal die Situation von eben an und analysieren wir, welche Rolle hier die Körpersprache spielt:

Ihr Chef:

- | | |
|--|------------------------------|
| - schwungvolles Türöffnen: | = Gestik, Haltung |
| - düstere Miene: | = Mimik |
| - „murmelt“ | = Stimme |
| - rauscht vorbei: | = Haltung, kein Blickkontakt |
| - knallt die Tür zu: | = Gestik |
| - erregtes und lautstarkes Telefonieren: | = Stimme |

Sie:

- Ihre Erwiderung: = Stimme
- eiskalter Schreck: = Haltung, Mimik
- erleichtert aufatmen: = Haltung, Mimik
- „Gab es...“; Kaffee und Schokolade reichen: = Stimme, Blickkontakt, Mimik, Gestik, Haltung
- besänftigend, verständnisvoll und freundlich bestätigen: = Stimme, Blickkontakt, Mimik, Gestik, Haltung

Zur Körpersprache gehören also folgende Parameter:

#Kasten#

- **Haltung** (mit Stand, Auftreten und Gang)
- **Gestik**
- **Mimik**
- **Blickkontakt**
- **Stimme** (Stimmklang, nicht Inhalt)

Einige Regeln zur Deutung und Handlung**Beobachten und Überprüfen**

Wir sehen also: Erst, als Sie Ihren Chef telefonieren hören, dass heißt, sowohl seinen Stimmklang wahrnehmen als auch den Gesprächsinhalt erahnen, wird Ihnen klar, dass seine düstere Miene nicht Ihnen galt. Und weiterhin geben Sie ihm anschließend insbesondere durch Ihre Körpersprache zu verstehen, dass Sie eine verständnisvolle ZuhörerIn sind. Eben auch dadurch besänftigen Sie ihn und er ist nun bereit, sich von Ihnen beraten zu lassen. Sie beherrschen die *Spielregeln der Körpersprache: Hinschauen, Hinhören, Hinspüren und zum richtigen Zeitpunkt das Richtige tun.*

Körpersprache wirkt auch ohne Sprache.

Regeln: Deutung und Handlung

Es folgen nun diejenigen **Regeln der Deutung und des Handelns**, die wir bis jetzt schon behandelt haben – die vollständige Aufstellung erhalten Sie dann in *Kapitel 8*.

Regeln der Deutung:

- *Fühle dich in den anderen hinein*
- *Deute immer mehrere Signale*
- *Überprüfe die **Kongruenz** (Übereinstimmung) zwischen den einzelnen körpersprachlichen Signalen*
- *Überprüfe die **Kongruenz** zwischen den Signalen der Körpersprache (non- verbal) und dem Gesprächsinhalt (verbal)*
- *Vorsicht vor Fehlinterpretationen!*

Regeln des Handelns :

- *Bedenke Zeit, Ort und Person*
- *Beachte, wie Du auf Dein Gegenüber wirkst*

An unserem Beispiel sehen wir, wie wichtig es für eine Cheffassistentin ist, Körpersprache sowohl lesen als auch konstruktiv damit umgehen zu können. Denken Sie nur an die unzähligen Kontakte im Laufe des Tages mit Ihrem Chef, den Mitarbeitern, den Kolleginnen oder Besuchern. Selbst beim Telefonieren kommt Ihre Körpersprache über Ihre Stimme, Ihre Atmung und letztlich auch Ihre Körperhaltung zum Tragen. Ihr Körper spricht immer, ob Sie wollen oder nicht!

#Zitatkasten#

„Der Körper lügt nicht“ (Alexander Lowen)

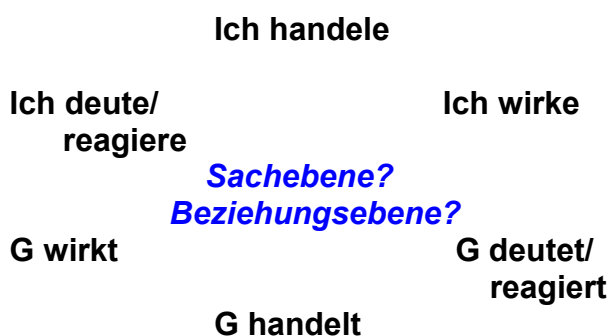
Handeln, wirken und reagieren/deuten

Der Kommunikationskreislauf

Betrachten wir einmal den **Kommunikationskreislauf**:

Kreisform#

Der Kommunikationskreislauf



Wer auch beginnt: Immer geht es um die Abfolge **handeln - wirken - deuten/ reagieren**, und das mehr oder weniger bewusst. Und jedes Mal stellt sich die Frage, wie das **Gegenüber** - der Gesprächs- oder **Interaktionspartner** - auf Sie **wirkt**, was es Ihnen bedeutet und wie Sie sich fühlen (**deuten/reagieren**). Dementsprechend geben Sie ihm dann Ihre Rückmeldung: Sie **handeln** usw.

Beispiel: *Ihr G - Herr Armkreuz – handelt: Er verschränkt auf einmal seine Arme. Dadurch wirkt er verschlossen. Sie deuten seine Reaktion als Rückzug und reagieren unbewusst auf dieses Signal, indem Sie sich ebenfalls zurücknehmen: Sie kreuzen Ihre Beine. Nun möchten Sie sich aber absichern und deuten weitere non-verbale Signale. Sie stellen fest, dass Ihr G ansonsten gar nicht so verschlossen wirkt (Mimik, Blickkontakt, Haltung, Beinstellung). Deshalb stellen Sie eine passende Kontrollfrage, etwa ob ihm etwas an Ihrer vorherigen Aussage nicht gefallen hat - Sie handeln. Wenn er nun verneint, wissen Sie, dass er (unbewusst) mit dieser Geste vielleicht nur sich selber besser spüren möchte, um Raum zum Nachdenken zu haben – oder ihm ist einfach nur kalt.*

Weitere Regel der Deutung

Sach- oder Beziehungsebene?

Das Beispiel von eben führt uns zu einer weiteren **Regeln der Deutung**:

*Unterscheide **Sach- und Beziehungsebene** (rationale und emotionale Ebene)*

Jede **Interaktion** läuft gleichzeitig auf einer *rationalen (Sach-)* und einer *emotionalen (Beziehungs-)* Ebene ab: So teilen Sie möglicherweise die Meinung Ihres **Gs** (*Sachebene*), was Ihnen auch bewusst ist. Ansonsten empfinden Sie ihn aber als unsympathisch (*Beziehungsebene*) und Sie reagieren darauf über Ihre Körpersprache. Achten Sie also beim Deuten nicht nur auf den *Inhalt (Sachebene)*, sondern auch auf die (unbewusst) mitgeteilten *Gefühle (Beziehungsebene)*, die immer über körpersprachliche Signale laufen - sowohl bei Ihrem **G** als auch bei Ihnen. Das hieraus entstehende Ver- oder Misstrauen beeinflusst entscheidend den Fortgang der Interaktion. Wenn Sie auf die *Beziehungsebene* eingehen und über eine positive Einstellung und dementsprechende Körpersprache bewusst Offenheit signalisieren, können Sie ein Gespräch, was sich negativ zu entwickeln droht, in ein positives Resultat hineinführen. **Deshalb ist es so wichtig, dass Sie Ihre Beobachtungsgabe schulen.**

Über Körpersprache können Sie einen Gesprächsverlauf entscheidend beeinflussen.

1/2 Körpersprache in der Kommunikation

Jedes Gefühl, jeder Gedanke spricht über den Körper

Der Körper spricht Bände...

Wussten sie eigentlich, dass Körpersprache und Stimmklang zu 90% bestimmen, wie eine Botschaft emotional beim Gegenüber ankommt? Jedes Gefühl und jeder Gedanke, wie Zustimmung oder Ablehnung, jede Stimmung und Empfindung, das heißt auch die kleinste Anspannung, drücken sich über unseren Körper aus und werden von Gegenüber – meist unbewusst – als solche wahrgenommen. **Der Körper kann nicht lügen!** Körpersprache verstärkt das Gesagte oder schwächt es ab. Sie hilft, Spannungen aufzulösen und Nähe herzustellen. Sie zeigt Gefühle und Einschätzung des anderen und verdeutlicht damit die Art der Beziehung.

In der Regel interpretieren wir diese Signale auch richtig. Denken Sie nur daran, wie die Blicke der *Kollegin Soneidisch* „töten“ können! Oder wie der *Abteilungsleiter Oberleiter* durch seinen hoch erhobenen Kopf und die steife aufrechte Haltung den Mitarbeitern gegenüber Überlegenheit vermitteln möchte. Oder wie neulich am Telefon der reklamierende *Kunde Binempört* am anderen Ende der Leitung nur mühsam seine Erregung unterdrücken konnte – und woran haben Sie das erkannt? Am gepressten Klang seiner Stimme!

Körpersprache wirkt auch ohne Sprache, denn: Es gibt keine Gefühle und keine Gedanken, die nicht den Körper beeinflussen!

Man nimmt Sie immer wahr!

Und auch Sie können sich im Sekretariat nicht verstecken: Man sieht Sie, man hört Sie, man nimmt Sie wahr – immer! **Es lohnt sich, tiefer einzutauchen in die Geheimnisse der vielfältigen Gesten, des unterschiedlichen persönlichen Ausdrucks, der Körpersignale.**

Achten Sie auf die Signale

Signale umsetzen!

Leider beachten wir die alltäglichen non- verbalen Signale normalerweise viel zu wenig. In unserer westlichen Welt sind wir überaus stark am Wort orientiert und wundern uns dann, wenn es immer wieder zu Missverständnissen kommt – ob zwischen Sekretärin und Chef, Mitarbeitern, Kunden oder Kolleginnen. Der Mensch **ist** auch sein Körper – so können wir seine Persönlichkeit auch nur durch und über seinen Körper erfassen. Würden wir mehr auf die Körpersprache des Gegenübers achten, sie deuten und uns zudem auch unserer eigenen Körpersprache **bewusster** werden, könnten wir viel eher und besser auf andere reagieren - und manche Unstimmigkeit bis hin zum Wortlos- aneinander- vorbeilaufen entstände erst gar nicht. Jeder unausgesprochene und unbearbeitete Konflikt vergiftet das Betriebsklima und wirkt sich destruktiv auf Ihre eigene Arbeitslust und -fähigkeit aus - bis hin zur Krankheit.

Leiten wir aus dem bisher Gesagten die *ersten drei Gesetze der Körpersprache* ab und fügen wir der Vollständigkeit halber den *vierten und fünften* - auf die dann im nächsten Kapitel näher eingegangen wird - hinzu:

Die fünf Gesetze der Körpersprache

#Kasten#

Die fünf Gesetze der Körpersprache

1. Der Körper kann nicht lügen
2. Körpersprache wirkt auch ohne Sprache
3. Über Körpersprache kannst du den Gesprächsverlauf entscheidend beeinflussen
4. Körpersprache kann man als Erwachsener nicht lernen, aber entwickeln und optimieren
5. Es gibt keine falsche Körpersprache, nur - situationsbezogen - eine wirksame und weniger wirksame

Im Zweifelsfall zeigt erst die Körpersprache, wie eine verbale Aussage **tatsächlich** gemeint ist, zum Beispiel, wenn Ihr Chef bei einer ansonsten ernsten Bemerkung mit einem Auge zwinkert (2. Gesetz). Sie können entscheidend eine **Interaktion** steuern, indem Sie etwa in einer von Ihnen geleiteten Besprechung durch Handzeichen oder Kopfnicken regeln, wer an der Reihe ist (3. Gesetz).

1/3 Körperbewusste Kommunikation

Die „empfindungsbewusste“ Körpersprache

Kann man Körpersprache lernen?

Wir imitieren alle

Wir lernen unsere Körpersprache sozusagen mit dem Einsaugen der Muttermilch, indem wir unsere Eltern und, falls vorhanden, Geschwister imitieren. „Ganz die Mutter“, hören wir dann. Dabei bleibt uns ja gar nicht anderes übrig, das nachzumachen, was wir von früh an vorgelebt bekommen. Wir lernen unsere Körpersprache durch und von Familienmitgliedern, Verwandten, Bekannten, Spielgefährten, Mitschülern Erziehern und vielen weiteren prägenden Personen wie zum Beispiel Filmstars. Die Bildung der Körpersprache ist ein langsamer Entwicklungsprozess. Wir übernehmen (unbewusst) insbesondere Eigenheiten derjenigen, die uns besonders stark imponieren oder beeindrucken - sie hinterlassen einen Eindruck. *Sogar der Stimmklang ist erworben: Denken Sie nur daran, wie schwer es manchmal am Telefon fällt, die Töchter von den Müttern zu unterscheiden.*

Sie sprechen bereits Ihr Leben lang eine Körpersprache, die sich von früh an als Ihre eigene, **authentische**, entwickelt hat. Die steuernden Antriebe kommen aus Ihrem innersten Wesen. Jeder Versuch, sich als Erwachsener neue und ungewohnte Gesten und Haltungen anzueignen, jedes „Überstülpen“ einer von außen an Sie herangetragenen Körpersprache muss zwangsläufig scheitern, weil diese nicht mit Ihnen „mitgewachsen“ ist. Sie bleibt immer eine Fremdsprache mit auswendig gelernten Vokabeln.

Einstudieren und trainieren?

*Denken Sie nur an die Politiker: Wer wirkt auf Sie wirklich **authentisch**? Wem nehmen Sie auch das ab, was er sagt? Häufig begegnen wir innerhalb einer Partei*

denselben Gesten, derselben Haltung von Händen und Armen, derselben antrainierten Körpersprache, egal, wer gerade spricht - womöglich hatten alle denselben Trainer. Es ist austauschbar, wirkt aufgesetzt, langweilig bis lächerlich und vor allen Dingen nicht wirklich überzeugend, weil es nicht zur Persönlichkeit passt. Eine überzeugende Körpersprache sollte immer natürlich bleiben.

Neue Haltungen ausprobieren

Eine Übung

Statt eine derartige „unpersönliche“ Körpersprache mühselig zu trainieren, probieren Sie eine neue Haltung einfach einmal aus. Dann **spüren** Sie, ob sie sich stimmig anfühlt und Ihnen damit einen Impuls oder eine Anregung gibt, Ihr „Körpersprache-Repertoire“ über *Atem-, Körper- und mentalen Übungen* zu erweitern.

Beispiel: Sie haben sich angewöhnt, beim Stehen immer nur einen Fuß zu belasten. Die Anregung, Ihr Gewicht in Beckenbreite über beide Füße zu verlagern, fühlt sich gut an: Sie spüren durch den besseren Bodenkontakt mehr „Standfestigkeit“. Deshalb probieren Sie diese noch ungewohnte Körperhaltung immer wieder einmal aus. Dabei helfen Ihnen die *Atem- und Körperübungen „Fußkreis“* (Kapitel 3/1) und *„Füße, Füße“* (Kapitel 5/1) sowie die *Autosuggestion (mentale Übung) „Ich nehme mir meinen Raum“* (Kapitel 5/1)

Das „neue“ Stehen entwickelt sich also aus Ihrem **eigenen Körperempfinden** heraus, und zwar so, wie es Ihrem persönlichen Lebensgefühl entspricht. Dann ist es auch authentisch und nicht „übergestülpt“.

Signale verstehen lernen

Das „Körperhaus“ spüren

In der *Körperbewussten Kommunikation* geht es darum, dass Sie **bewusst** in Ihrem „Körperhaus“ leben. Dann können Sie sich auch viel besser selber wahrnehmen und beobachten. Allmählich verstehen Sie die Signale Ihrer eigenen Körpersprache und erhalten gleichzeitig die Möglichkeit, alte Muster, die ein **selbstbewusstes** Auftreten behindern, loszulassen. Vieles wird sich auch von selbst auflösen, weil Sie über die Übungen ein neues, *selbst- verständliches* Lebensgefühl bekommen. Sie entwickeln eine Ihnen gemäße, natürliche und *wahr- haftig authentische* Körpersprache.

Körpersprache kann man als Erwachsener nicht lernen, aber entwickeln und optimieren. (4. Gesetz der Körpersprache)

Je mehr Sie die Bedeutung von Körpersprache bei sich selbst erfassen, desto besser können Sie sich auch in die „Körperhäuser“ von anderen hineinversetzen und deren Sprache deuten. So sind Sie in der Lage, darauf entsprechend zu reagieren und über eine eigene, **bewusst** gespürte Körpersprache situationsgerecht und wirksam zu handeln.

Es gibt keine richtige oder falsche Körpersprache, nur - situationsbezogen - eine wirksame und weniger wirksame. (5. Gesetz der Körpersprache)

Dementsprechend lauten *Die Ziele der Körperbewussten Kommunikation:*
Die Ziele

- 1. Selbstwahrnehmung und -beobachtung:** Die eigene Körpersprache verstehen, entwickeln und optimieren
- 2. Fremdwahrnehmung und -beobachtung:** Die Körpersprache des Gesprächspartners besser deuten können

1/4 Körpersprache entwickeln und optimieren

Grundlagen und Methoden: Erläuterungen und Überblick

Körperbewusstsein aufbauen

Sich wahrnehmen

Der **Aufbau eines Körperbewusstseins** (mit **Atem- und Empfindungsbewusstsein**) läuft über **Atem- und Körperübungen**. Unter **Atemübungen** verstehen wir **Körperübungen**, bei denen Sie Ihren Atem so zulassen, wie er von selber ein- und ausströmt. Währenddessen und/oder anschließend beobachten Sie Ihre **Atembewegung**, die, wenn sie ungehindert fließen kann, wie eine Welle den ganzen Körper durchströmt und die Körperwände angenehm weitet: Sie entwickeln ein **Bewusstsein** für Ihre **Atembewegung**, ein **Atembewusstsein**. Gleichzeitig steigern Sie die **Empfindung** für Ihren Körper – Sie entwickeln ein **Empfindungsbewusstsein**. Mit **Atembewusstsein** und **Empfindungsbewusstsein** bauen Sie ein **Bewusstsein** für Ihren Körper, ein **Körperbewusstsein** auf.

Sich gut tun

Mit **Körperübungen** sind Übungen gemeint, bei denen in erster Linie nicht auf die **Atembewegung** geachtet wird, sondern auf eine Verbesserung des körperlichen Zustandes, etwa durch eine Übung zur Stärkung Ihrer Sehkraft. Dadurch entwickeln Sie ein **Körperbewusstsein**, etwa hier für Ihre Augen.

Indem Sie sich über **Atem- und Körperübungen** besser spüren lernen, werden gleichzeitig Anspannungen und Verkrampfungen gelöst, so dass Ihre Bewegungen und Gesten freier und natürlicher mit Ihrem Atem fließen können und Ihre Stimme voller klingt. **Mehr darüber im 3., 4. und 5. Kapitel.**

Bewusstsein für Gedanken und Gefühle aufbauen

Anatomie des Denkens

Der **Aufbau eines Bewusstseins für Gedanken und Gefühle** und ihren Einfluss auf den Körper läuft über **mentale Übungen**, zu denen **Gedankenhygiene**, **positives Denken** und **Autosuggestion** zählt. **Mentale Übungen** helfen Ihnen, sich selbst und den Gesprächsverlauf positiv zu beeinflussen. „**Gedankenhygiene**“ bedeutet, ein **Bewusstsein** dafür zu entwickeln, was Sie im Verlauf des Tages alles denken, ob Sie das überhaupt denken möchten und ob es Ihnen gut tut. **Positives Denken** unterstützt Sie unter anderem beim Aufbau eines positiven Selbstbildes. Die **Autosuggestion** ist eine bewährte Technik, destruktive Gedankenmuster in kurzer Zeit in konstruktive „umzuprogrammieren“. **Mehr darüber im 2., 4. und 5. Kapitel.**

Übungen in die Praxis umsetzen

Selbsthilfe bei Stress

Alle Übungen haben „Langzeitwirkung“, weil sie persönlichkeitsbildend wirken. Einige können Sie sogar mitten im Gespräch - vom Gegenüber unbemerkt - anwenden.

Beispiel: Ihre **Kollegin Dubistschuld** beschuldigt Sie zu Unrecht, nicht rechtzeitig für die Bestellung von Kopiepapier gesorgt zu haben. Sie steht mit hochrotem Kopf vor Ihnen, redet wütend auf Sie ein, wobei sie heftig auf Ihren Schreibtisch klopft. Sie spüren, wie auch bei Ihnen die Wut hochsteigt. Anstatt sich nun aber in eine Verteidigungsposition zu begeben, die ja doch nur zu einem weiteren „Aufschaukeln“ der Emotionen führt, machen Sie eine **Atemübung: Das „Zunge umschlagen“** (Kapitel 5/1). Die Wirkung: Ihre **Atembewegung** wird ruhiger, Sie spüren, wie Ihre Atmung mehr den Schwerpunkt im Bauch findet, wodurch Sie gelassener werden. Sie spüren buchstäblich wieder „Boden unter den Füßen“ und geben Ihrer Kollegin nun ruhig und souverän die nötige Information.

Als **Variante** wenden Sie eine **mentale Übung**, eine **Autosuggestion**, an: Sie sagen sich innerlich „**Ich bleibe ruhig, ich bleibe ruhig...**“ mit ähnlicher Wirkung: Ruhigere Atmung und mehr Gelassenheit. Im „Notfall“ können Sie natürlich auch im Sinne von „doppelt hält besser“ beide Übungen miteinander kombinieren (die Übungen sollten Sie natürlich vorher gut geübt haben).

Hintergrund- Informationen

Einstellungen und Wissen überprüfen

Da Ihre innere Einstellung sich immer auch über Ihre Körpersprache mitteilt dienen **die Informationen über körperbezogenes Selbstmanagement** (2. Kapitel) Ihnen dazu, Ihre (Lebens-) Einstellungen zu analysieren, überdenken und gegebenenfalls zu wandeln.

Informationen über Analyse, Deutung und Wirkung von Körpersprache erhalten Sie über das ganze Themenheft hinweg, insbesondere im 3., 5. und 6. Kapitel. Auch wenn hier der Weg vorwiegend über die eigene (Körper-) Erfahrung läuft, ist es für eine wirksame Körpersprache im Sekretariat unerlässlich, auch Orientierungshilfen zu bekommen. So gibt es bestimmte Regeln und Gesetzmäßigkeiten, die Ihren souveränen und positiven Auftritt entscheidend unterstützen können – wenn Sie darum wissen.

Mit den Methoden der **Körperbewussten Kommunikation** erhalten Sie eine Anleitung, wie Sie Ihre eigene, authentische Körpersprache entwickeln und leben können, jederzeit und in jeder Situation.

Dieses Ziel, **das gleichzeitig auch Ihrer Persönlichkeitsentwicklung dient**, erreichen Sie schrittweise über eine jeweilige entsprechende:

optimale **Atembewegung** = gesteigertes **Empfindungsbewusstsein** = bessere **Stressbewältigung** = ausdrucksvolle, **authentische Körpersprache**.

Gegenüber herkömmlichen Methoden bietet die **Körperbewusste Kommunikation** einen neuen Weg durch:

- **Atembewegung** als Ausgangspunkt
- Schulung des **Empfindungsbewusstseins**, das heißt
- im Körper sein/ leben, anstatt etwas mit ihm zu machen
- dadurch Lösung, Entkrampfung und optimaler Spannungszustand sowie

- dauerhaftes **Wohlgefühl** und
- bessere Reaktionsfähigkeit, das führt zu
- **Stressbewältigung** und
- Beherrschung der Körpersprache

Fazit

Fazit: Die **Körperbewusste Kommunikation** geht davon aus, dass jeder Gedanke und jedes Gefühl körperliche Reaktionen auslöst, die wiederum auf das Gespräch oder die Interaktion einen wirksamen oder weniger wirksamen Einfluss haben. Indem Sie über ein gesteigertes **Empfindungsbewusstsein** diese Reaktionen bewusst wahrnehmen, sind Sie auch in der Lage, sich mitten im Gespräch durch **Atem-, Körper- oder mentale Übungen** positiv zu beeinflussen. Sie können Anspannungen besser loslassen und fühlen sich wohler als vorher. Ihre Gesten und Bewegungen werden freier, natürlicher und authentischer.

Auch wenn Informationen über Körpersprache unerlässlich sind, bilden doch Ihre **Körperwahrnehmung** und die Frage nach dem **Wohlgefühl** immer den Ausgangspunkt für eine gelungene Kommunikation, denn:

Je besser Sie sich selber in Ihrem Körper wahrnehmen können und je wohler Sie sich in ihrem „Körperhaus“ fühlen, desto authentischer wird auch Ihre Körpersprache zu(m) anderen hinüberkommen.

Eine Atemübung für den ganzen Tag

Probieren Sie für Ihr Wohlgefühl gleich einmal eine **Atemübung** aus:

Atemübung: Dehnen

Dehnen Sie sich aus...

Dehnen...

*Nicht recken(!) – Sie sich so spontan wie eine Katze bis in Ihre Hände und Fingerspitzen hinein sowie in Ihre Füße, Fußspitzen und Ihren Rücken und Nacken. Immer, wenn Sie den gedehnten Arm wieder locker fallen lassen oder den gedehnten Rücken, das gedehnte Bein wieder loslassen, flüstern sie ausatmend und ohne Anstrengung „Hu“. **Gähnen und seufzen Sie ungeniert, denn das sind Erholungsreflexe für den gesamten Organismus und deshalb erwünscht, auch Stöhn- und ähnliche Laute sind erlaubt!** Dehnen sie sich im Sitzen sowie im Stehen. Schließen Sie nun Ihre Augen. Legen Sie Ihre beiden Hände aufeinander auf Ihre Körpermitte, etwa im Magenbereich. Spüren Sie unter ihren Händen und auch insgesamt, wie Ihre Atembewegung leichter und voller strömt und Ihre Körperwände angenehm weitet? Hat sich Ihre Stimmung gewandelt? Konnten Sie Anspannungen loslassen und/oder fühlen Sie sich wacher? Sprechen Sie gleich einmal einen Satz wie: „Mir geht es...“ und genießen Sie dabei Ihre Atembewegung und Ihre Stimme.*

#P1#

Dehnen wirkt auf den ganzen Organismus lösend und erfrischt gleichzeitig.

Dehnen Sie sich den ganzen Tag lang so oft wie irgend möglich im Stehen, Sitzen und Liegen. **Haben sie schon einmal eine verkrampfte Katze gesehen? Eben – Katzen sind „Dauerdehner“!** Dehnen verbessert die Haltung und ist das Allerbeste, was Sie für eine gelöste und geschmeidige, gut koordinierte Körpersprache tun

können. Das anschließende Auflegen der Hände auf Ihre Körpermitte hilft Ihnen, besser „zu sich“ zu kommen.

#Zeichnung #: Empfindungsbewusste Körpersprache 2 Körperbewusstes Selbstmanagement

2/1 Einstellung und Selbstbild

Grundsätzliche Fragen

Haben Sie sich schon einmal folgende Fragen gestellt?

P1#

- *Liebe und achte ich mich selbst?*
- *Halte ich mich für einen wichtigen Menschen?*
- *Inwieweit traue ich mich, eigenständig zu entscheiden?*

Wenn Sie diese Fragen positiv beantworten möchten, sollten Sie sich eingehender mit Ihrer Person beschäftigen, denn:

Nicht nur die Wahrnehmung Ihres Körpers, sondern auch Ihre Einstellung - das, was Sie über sich denken und wie Sie fühlen - beeinflusst Ihre Körpersprache.

Positives Selbstbild - positive Körpersprache

Die Weiterentwicklung Ihrer Körpersprache beinhaltet auch immer Elemente des Selbstmanagement. Haben Sie ein positives **Selbstbild**, so bildet das eine gute Grundlage für eine konstruktive Körpersprache und damit für eine positive Ausstrahlung und Anziehungskraft. Deshalb geht es im folgenden um Ihre Selbstwahrnehmung und wie Sie so mit sich so umgehen können, dass Sie mehr zu sich selber stehen, Ihre Persönlichkeit authentischer leben und auch hierdurch eine bewusstere Körpersprache entwickeln können. Insbesondere befassen wir uns mit den Einstellungen und Fähigkeiten, die für Ihre tägliche Arbeit im Sekretariat wichtig sind. *Wir betrachten zunächst die **Selbst – Beobachtung** als Grundlage für ein gutes Selbstmanagement und geben ihnen dazu eine mentale Übung mit Anwendungsbeispiel. Dann folgen Ausführungen über **Selbst – Akzeptanz** und **Selbstbeeinflussung**, die wiederum eine Voraussetzung für die Entwicklung von **Selbstvertrauen** und **Authentizität** bilden.*

Selbstbeobachtung: Mentale Übung

#P3#

Selbstbeobachtung ist die Voraussetzung dafür, sich selbst zu entwickeln, die Körpersprache und Reaktionen auf andere positiv zu beeinflussen, sowie die von anderen zu deuten. Beobachten Sie sich so oft wie möglich und nehmen Sie sich und Ihre Körpersprache in all Ihren Handlungen und Reaktionen wahr:

Beobachter mit Klingelglöckchen

Mentale Übung: „Klingelglöckchen“

Bauen Sie sich einen kleinen „Beobachter mit Klingelglöckchen“ in Ihren Kopf ein, der sich sofort meldet, wenn Sie auf Situationen und Menschen reagieren.

#P1#

Beispiel: *Haben Sie eine Lieblings- (Schutz-) Haltung? Nicht etwa, dass Sie diese aufgeben sollten. Es kommt auf die Situation an. Wenn Sie zu Beginn der Konferenz bei sich selbst beobachten, dass Sie am liebsten mit (schützenden) verschränkten Armen umherlaufen möchten, aber eigentlich Offenheit signalisieren wollen, sollten Sie Ihre Arme locker hängen lassen und sich Ihren Schutz anders holen, etwa durch die **Autosuggestion** „Ich bleibe ruhig und gelassen“.*

2/2 Selbst- Akzeptanz, Selbstbeeinflussung und Authentizität

Erst wenn Sie sich selber akzeptieren, können Sie auch Ihre eigene Stärken leben. Sie wissen, wer Sie selber sind und erlauben es nicht mehr, dass Menschen oder Dinge Macht über Sie ausüben. Sie lassen es nicht zu, dass *andere* darüber entscheiden, wie Sie handeln. Sie entwickeln die Kraft der **konstruktiven Selbstbeeinflussung** und leben Ihre Persönlichkeit.

Lieben Sie sich!

Ist Selbstliebe eingebildet?

Einstellung und Körperhaltung

Stellen Sie sich einmal in gebeugter Körperhaltung hin und sagen Sie laut: „*Ich bin eine wunderbare Frau!*“ Es passt nicht dazu, oder? Wenn Sie sich selber **akzeptieren** so wie Sie sind - oder noch besser, sich sogar lieben können mit allem „Drum und Dran“, mit Ihren Stärken und Schwächen (an letzteren arbeiten Sie natürlich...), dann bietet allein schon Ihre eigene innere Einstellung die beste Grundlage für eine aufrechte Körperhaltung (und sie atmen freier). Versuchen Sie auch, Ihren Körper mit all seinen Eigenheiten zu akzeptieren und so liebevoll zu sich zu sein, wie Sie es zu Ihrem eigenen Säugling wären! Wenn Sie sich selber wohlgesonnen sind, können Sie auch viel ungehemmter, überzeugender auf andere zugehen - und Sie sehen auch noch dabei gut aus!

#P3#

Je mehr Sie sich ganzheitlich annehmen, desto mehr werden auch andere Ihre Persönlichkeit respektieren.

Oft wird eine Aussage wie „*Ich bin eine wunderbare Frau*“ mit „Eingebildet- sein“ verwechselt. Eingebildet wären Sie aber nur, wenn Sie sich höher stellen würden als die anderen: „*Ich bin ja ganz toll, aber was bist Du denn für ein armseliges Würstchen...*“

Interessanterweise lautet der uns allen vertraute Bibelspruch: „*Du sollst Deinen Nächsten lieben wie dich selbst*“ im Original, dem Hebräischen: „*Nur wer sich selbst liebt, kann seinen Nächsten lieben*“.

Partnerschaftliche Ebene leben

Demnach müssten Sie sich sogar als **Voraussetzung** für Nächstenliebe selber achten und lieben, damit Sie am eigenen Leibe spüren, wie gut sich das anfühlt! Wenn Sie sich selbst akzeptieren, treten Sie auch ganz anders in Beziehung zu Ihrem Chef, den Mitarbeitern oder Kunden. Sie wissen um Ihren Wert, spielen das aber nicht aus, sondern haben durch diese Haltung eine souveräne **Ausstrahlung**, die sich automatisch in Ihrer Körpersprache äußert: Sie gehen und stehen in aufrechter Haltung mit zurückgenommenen Schultern, Ihre Gesten und Bewegungen sind frei und sicher, Ihr Blick ist offen, Ihre Mimik freundlich und Ihre Stimme klingt

fest und in einer angenehmen Lautstärke. Sie können besser „durchatmen“. Je mehr Sie sich selber akzeptieren, desto weniger haben Sie es auch nötig, Ihr gegenüber „klein“ zu machen. So führt **Selbst- Akzeptanz** zur **Akzeptanz**, **Wertschätzung** anderer und damit zu einer - natürlich auch körpersprachlich gelebten - *partnerschaftlichen Ebene*. Je mehr Anerkennung Sie jemandem geben, desto mehr erhalten Sie zurück.

#Zitatkasten#

Wenn man mit sich selbst unzufrieden ist, gibt man leicht den anderen die Schuld,
Karl Jaspers

Beispiel für Selbstakzeptanz im Büro

Häufigen Störungen begegnen

Beispiel: *Der vielseitige und wendige Mitarbeiter **Herr Schonwiederwas** kommt heute bestimmt schon zum vierten Mal mit einer Kleinigkeit ins Büro. Sie schätzen ihn eigentlich und haben auch ein wenig Ehrfurcht vor seinen Fähigkeiten. Dadurch machen Sie sich aber kleiner als Sie sind, ertragen auch diesmal die Störung, aber ärgern sich hinterher maßlos...*

Akzeptieren Sie sich, Ihren Wert und Ihre Arbeit!

Sie sind es wert, dass man Sie nicht andauernd stört! Mit dieser Einstellung fällt es Ihnen auch leichter, das nächste Mal anders als sonst zu reagieren:
Zeigen sie Ihre volle Größe:

*Der flotte **Herr Schonwiederwas** kommt herein, äußert seinen Wunsch und – diesmal stehen Sie auf, das heißt, Sie zeigen(und spüren) sich in Ihrer vollen Größe (das fühlt sich auch schon viel besser an, als zu ihm aufzublicken), schauen ihm direkt in die Augen und erklären ihm mit klarer und lauter Stimme kurz und freundlich (aber bitte **wirklich** freundlich!), dass Sie ihn und seine Gegenwart zwar grundsätzlich schätzen, dass es Sie aber jedes Mal aus Ihrer augenblicklichen Arbeit herausreißt, wenn er sie so häufig beansprucht. Deshalb bitten Sie ihn, ab heute seine Anliegen zu bündeln, vielleicht sogar per Intranet zu übermitteln. Holen Sie sich auf jeden Fall sein Einverständnis ein!*

Und bleiben Sie fest: Falls **Herr Schonwiederwas** Sie dennoch einmal stören sollte („nur noch schnell diesen Aushang...“), handeln Sie genauso wie beim ersten Mal, nur deutlicher:

*Langsamer aufstehen, länger in die Augen schauen und mit eindringlichem Stimmklang, also lauter und betonter: „**Herr Schonwiederwas**, erinnern Sie sich an unsere Abmachung vom Montag? Ich meine es wirklich so, wie ich es sage“.*

Falls auch das immer noch nicht befriedigend funktioniert (es gibt ja Menschen, die nett sind, aber nur schwer lernen...), warnen Sie ihn, dass Sie zukünftig nur noch in Zeichensprache mit ihm sprechen werden:

Er kommt herein, Sie blicken nur kurz und ernst auf, schauen dann äußerst konzentriert auf Ihre Arbeit, machen mit einer Hand eine abwehrende Geste, weisen

mehrere Male mit dem Zeigefinger auf den Bildschirm, um ihn dann wieder kurz und bedeutungsvoll anzublicken und ernst und verneinend den Kopf zu schütteln.

Leben Sie Ihre Stärke!

Furcht überwinden

Was hindert uns eigentlich daran, unsere wahre Stärke zu leben? Meist ist es die Furcht vor Peinlichkeiten oder dass andere uns falsch einschätzen und uns nicht mehr lieben könnten (davor fürchten wir Frauen uns am meisten). Oft ist es **die - irgendwann einmal angelernte** - Furcht vor Autoritäten bis hin zur Angst, den Arbeitsplatz zu verlieren, falls wir uns „falsch“ verhalten. Gut fühlt sich das nicht an, und dementsprechend sieht dann auch unsere Körpersprache aus. Meistens sind diese Ängste sowieso irrational; sie spuken in unserem Kopf herum und das, was wir befürchten, passiert in der Realität äußerst selten. Hier hilft es, uns selbst mit Hilfe einer *mentalen Übung*, einer *Autosuggestion*, „gut zuzureden“:

Sich selber stärken

Autosuggestionsübung: „Ich bin eine wunderbare Frau“

Stellen Sie sich über einen Zeitraum von zwei Monaten jeden Morgen und Abend vor den Spiegel und sagen Sie zu sich selbst laut und deutlich: „Ich bin eine wunderbare Frau“. Sie können gern „wunderbare“ ersetzen durch das, was Sie als passend empfinden: kompetente, wertvolle, starke, mutige etc.

Am Anfang kommt Ihnen diese Autosuggestionsübung vielleicht etwas merkwürdig vor (lachen sie ruhig über sich selbst!). Mit der Zeit aber werden Sie merken, dass sie wirkt: sowohl auf Ihre Atembewegung und Körperhaltung, als auch Ihr Selbstbewusstsein, Ihre Einstellungen, Handlungen und schließlich auch dauerhaft auf Ihre Körpersprache.

Selbstbeeinflussung

Macht über sich selbst

Erlauben Sie nicht, dass ein Mensch, eine Situation, ein augenblickliche Stimmung Macht über Sie hat! Seien Sie „Herrin über sich selbst“ und üben Sie **Selbstbeeinflussung**:

Selbstmanagement - schon am frühen Morgen!

Wenn morgens der Wecker zu spät klingelt, Ihre beste Tasse zerspringt, die Kontaktschale beim Einsetzen in den Ausguss fällt und Sie sich in der Eile auch noch die Zehe stoßen, sagen Sie nicht etwa „*heute ist nicht mein Tag*“. Denn dann könnten Sie ja gleich wieder ins Bett gehen - mit dieser Erwartung läuft der Tag bestimmt nicht mehr erfreulich ab! Stattdessen dehnen Sie sich erst einmal gut durch (die Zeit haben Sie jetzt auch noch), lassen den Ärger los, verziehen Ihren Mund zu einem Lächeln, bis Sie über sich selbst lachen müssen und fragen sich:

“Worüber könnte ich mich heute morgen freuen?”

Wohlgefühl leben

Mentale Übung: „Drei schöne Dinge“

Suchen und finden Sie zu Hause oder auf dem Weg zur Arbeit drei schöne Dinge: Etwas besonders Schönes zum Anziehen, beruhigende Musik, ein betörender Duft, der märchenhafte Morgennebel, vertiefen Sie sich in Ihre Lieblingsfarbe, die Sie

gerade auf einem Werbeplakat entdecken oder freuen Sie sich mit dem munteren Hund auf der Straße übers „Gassi gehen“. Fühlen Sie, wie gut das tut.

#P3#

Sich ärgern ist wie sich stoßen: Wir tun es uns selbst an.

Lachen sie lieber, das ist gesünder und sieht besser aus, besonders, wenn Sie gleich Ihrem Chef gegenüber sitzen.

Haben Sie Macht über sich selbst?

Verhalten ändern

Ebenso verhält es sich mit der Macht, die Sie einem Menschen geben – oder nicht. Zugegeben, Ihr Vorgesetzter sitzt „am längeren Hebel“, aber schließlich haben Sie sich Ihr Unternehmen - und zwangsläufig auch damit ihren Chef - selber ausgesucht. **Erlauben Sie** - besonders in Konfliktsituationen - **niemanden**, auch nicht einer so wichtigen Person wie Ihrem Chef, **dass er sogar in Ihrer Freizeit Ihre gesamte Gedankenwelt beherrscht**. Machen Sie sich nicht zum Opfer: Der andere hat keine Macht über Sie, wenn Sie in Ihrer „Mitte“ bleiben. Vergeuden Sie nicht unnötig Lebensenergie und sagen Sie sich statt „der ärgert mich immer“ lieber „ich lasse mich nicht mehr ärgern“ oder positiv formuliert „ich bleibe gelassen“. Vor allen Dingen ist Ihre Haltung, Ihre **Einstellung**, entscheidend:

#P1#

Sie können einen Menschen nicht ändern, nur Ihr eigenes Verhalten! Wenn Sie Ihr Verhalten verändern, muss Ihr Gegenüber daraufhin zwangsläufig früher oder später ebenfalls anders reagieren und sein eigenes Verhalten ändern (wie im Beispiel mit *Herrn Schonwiederwas*).

Übernehmen Sie Verantwortung für sich selbst - es wirkt sich nicht nur auf Ihr allgemeines Lebensgefühl, sondern auch auf Ihre Körpersprache aus. Falls wirklich alle Versuche fehlschlagen sollten - und das habe ich bisher absolut selten erlebt - haben Sie immer noch die Freiheit, die Macht über sich selbst, zu gehen. Sie haben das Recht, selbständig und unabhängig zu sein und Ihre Wünsche und Bedürfnisse zu befriedigen - wir Frauen können uns das nicht oft genug sagen.

Seien Sie authentisch und steigern Sie Ihre **Persönlichkeit**

*Was macht eine **Persönlichkeit** aus?*

***Persönlichkeit** leben*

Haben Sie schon einmal realisiert, dass Sie ein *einzigartiger* Mensch sind? Dass es Sie auf der ganzen Erde nur *einmal* gibt? Sie sind eine **Persönlichkeit**! Der Ursprung des Wortes kommt aus dem Lateinischen „*per-sonare*“, was auf das Schauspiel bezogen und bedeutet übersetzt „*durch- tönen*“: Durch die vielfältigen Rollen, die der Schauspieler darstellt, *tönt* dennoch immer wieder unnachahmlich seine einzigartige **Persönlichkeit** *durch*. Heutzutage wird ein Mensch als **Persönlichkeit** bezeichnet, der starke Konturen zeigt, etwas Besonderes darstellt oder in der Öffentlichkeit bekannt oder berühmt ist.

Was bedeutet „**Persönlichkeit** entwickeln und zeigen“ für eine Cheffassistentin?

Auch Sie spielen im Laufe des Tages ganz unterschiedliche Rollen – wir sprachen bereits im ersten Kapitel davon: Beraterin oder Betreuerin, wandelndes Gedächtnis oder Hilfe-erbittende, Mutter, Kindermädchen oder Alleinunterhalterin, Krankenschwester oder Psychotherapeutin, die für Körper und Seele immer ein Pflaster im Schrank hat - und wenn es nötig ist, auch mal den „Vorzimmerdrachen“, um nur einige zu nennen.

Was durch all diese Rollen „durchtönt“, beruflich wie privat, macht Ihre **Persönlichkeit** aus. Es ist nicht immer einfach, alles unter „einen Hut“ zu bekommen und durch dieses Rollenspiel die eigene **Persönlichkeit** nicht zu verlieren. Wie bei einem guten Schauspieler sollte immer wieder Ihr ganz Eigenes, Typisches „durchtönen“, egal, in welcher **Rolle** Sie sich auch gerade befinden. Leben Sie sich selbst!

Meinen Sie, was Sie sagen

Glaubhaft sein

Zu einer **Persönlichkeit** gehört auch, zu Ihren Gefühlen und Gedanken zu stehen, was bedeutet, Ecken und Kanten zu zeigen. Wenn Sie wirklich meinen, was Sie sagen, übermittelt sich auch Ihre Körpersprache glaubhafter - Ihre Gesten und Bewegungen wirken überzeugend. Denn:

Jegliche Diskrepanz zwischen dem, was Sie sagen und Ihrer Körpersprache wird - meist unbewusst aber deutlich - vom Gegenüber wahrgenommen und als Unglaubwürdigkeit entlarvt.

Gefühle und Gedanken ausdrücken - oder nicht?

Erinnern Sie sich: Ihre Körpersprache macht Ihrem Gegenüber unerbittlich deutlich, was gerade in Ihnen abläuft. Nur sehr gute Schauspieler können diese Signale unterdrücken. Versuchen Sie also, das, was Sie sagen, auch mit dem ganzen Körper zu leben. Der Weg der Glaubhaftigkeit geht also wieder über das Sich-selber-spüren: Je intensiver Sie Ihren Körper und Ihren Atem wahrnehmen, desto besser „bewohnen“ Sie auch Ihren Körper. Je mehr **Empfindungsbewusstsein** Sie entwickeln, desto sicherer fühlen Sie sich auch in Ihrem „Körpergehäuse“, können Anspannungen besser loslassen sowie Anzeichen von **Dis-stress** bewältigen. Dann fällt es Ihnen auch leichter, Ihre Gefühle und Gedanken auszudrücken.

Beispiel: Wenn Sie zu Ihrem Chef sagen: „**In Ordnung, ich erledige das sofort**“, aber innerlich fühlen Sie sich gehetzt, wird er die **Inkongruenz** auch über Ihre Körpersprache wahrnehmen. Äußern Sie besser Ihre eigenen Gedanken und Ideen, etwa zu welchem Zeitpunkt Sie die Angelegenheit viel besser und **- für alle Seiten - effektiver erledigen könnten**.

Ausdrucksvolle Körpersprache

Wenn Sie Ihre Gefühle auch **körperlich** spüren, wird Ihre Körpersprache von ganz allein ausdrucksvoller, und wenn Sie sich währenddessen auch noch **bewusst** wahrnehmen, sich gewissermaßen selber zuschauen, können Sie sich dabei auch richtig selbst genießen. **Sie geben Ihrem Gefühl mehr Raum, Sie agieren es intensiver aus, Sie verleihen Ihrer Bestimmtheit, Ihrem Ärger oder Ihrer Freude durch entsprechend verstärkende Körpersprache Nachdruck.** Ihre Stimme wird deutlicher, lauter oder leiser, Ihre Gesten betont langsamer oder schneller. Weshalb

nicht auch einmal in Ihrer Funktion als Chefassistentin „mit der Faust auf den Tisch hauen“, wenn es passt?! Aber bleiben Sie dabei sich selber treu und steigern Sie sich nicht übermäßig ins Gefühl hinein – das wäre überzogen (und es wirkt auch so).

Wenn Sie freundlich aber deutlich zeigen, wo Ihre Grenzen sind, verstärkt das Ihre Autorität und damit die Achtung vor Ihnen. Das gilt sowohl für Vorgesetzte als auch für Mitarbeiter oder Kolleginnen. Ihre **Persönlichkeit** wird sichtbar, spürbar und hörbar und ihre Aussagen gewinnen an Glaubhaftigkeit.

Alles sagen?

„Ich kann doch aber nicht immer und zu jedem das sagen, woran ich glaube“, wenden Sie nun vielleicht ein, „als Chefassistentin darf ich mir gar nicht erlauben, dem Vorstandsvorsitzenden **Herrn Dr. Vonobenherab** das zu sagen, was ich wirklich über ihn denke! Ich versuche ja immer, ihn so liebenswürdig zu begrüßen, wie ich kann, obwohl ich mich ganz anders fühle! Müsste ich jetzt etwa wahrheitsgemäß beleidigt gucken?!“ Natürlich nicht. Gerade in Ihrer Position als Chefassistentin dürfen Sie es sich in vielen Situationen gar nicht erlauben, Ihren wahren Gedanken und Gefühlen Ausdruck zu verleihen. Was tun? Unnatürlich wollen Sie bestimmt auch nicht wirken.

„freundliche Zurückhaltung“:

#P1#

Üben Sie in solchen Situationen „**freundliche Zurückhaltung**“: Bewahren Sie eine aufrechte Haltung und einen direkten Blickkontakt, seien Sie sparsam mit Mimik und Gestik, sprechen Sie laut und deutlich und legen Sie insgesamt eine gleichbleibende „neutrale“ Freundlichkeit an den Tag.

Beispiel: Gegenüber **Herrn Dr. Vonobenherab** sieht das dann so aus: Sie halten sich aufrecht, blicken ihn direkt an, nicken ihm mit einem freundlichen Lächeln zu und sagen mit klarer, gut verständlicher Stimme „Guten Tag, **Herr Dr. Vonobenherab**“. Das reicht vollkommen aus.

#P3#

Meinen Sie wirklich, was Sie sagen, aber sagen Sie nicht alles, was Sie meinen.

Von der Selbstakzeptanz zum Selbstvertrauen

Wenn Sie sich selber akzeptieren und authentisch leben und kommunizieren, entwickeln Sie auch ein neues, intensiviertes Bewusstsein für sich selbst, ein Sich-Ihres- **Selbst- Bewusst- Sein = Selbst- bewusst- Sein**. Sie bleiben im Dialog mit sich und deshalb fällt es Ihnen auch leichter, sich treu zu bleiben, sich selbst zu vertrauen = **Selbstvertrauen**.

Sich selbst „in der Hand“ haben

P1

Optimal - und ein hohes, mit viel Übung verbundenes Ziel - wäre es natürlich, wenn Sie in **allen** Phasen des **Kommunikationskreislaufes** (*ich reagiere/deute, handele, wirke und G reagiert/deutet, handelt wirkt*) möglichst in einer Haltung einer ständigen **Selbstwahrnehmung und -beobachtung**, eines ständigen **Selbst- bewusst- seins**, im **Selbstdialog** bleiben könnten.

Bewusst und spontan sein?

Bewusst und authentisch handeln

Häufig werde ich gefragt: „Wenn ich während des ganzen Kommunikationsverlaufes mir meiner Selbst möglichst immer **bewusst** bin, kann ich denn dann bei so viel **Selbstbeobachtung** überhaupt noch spontan sein?“ Gerade dann! Wenn Sie sofort beim Auftauchen von Anspannungen, Lampenfieber oder ähnliches über Übungen dagegen steuern, sind Sie ja viel freier, spontan zu sein. Erst dann können Sie Ihre wahre **Persönlichkeit** fühlen und leben.

#P3#

Authentizität bedeutet **Bewusstheit** und nicht, dass Sie je nach „nach Lust und Laune“ Ihre Gefühle ausleben. Eines Tages haben Sie sich sogar so gut „in der Hand“, dass Sie es sich blitzschnell aussuchen können, ob es für beide Seiten förderlich ist, dem Gefühl nachzugeben oder es zurückzuhalten. In beiden Fällen bleiben Sie sich selbst treu. Üben Sie also während eines Gespräches oder einer Interaktion den **Selbstdialog** und sorgen Sie - soweit wie es die Situation erlaubt - für sich selbst.

Für sich selber sorgen

Fragen Sie sich zum Beispiel, ob Sie sich mit Ihrer augenblicklichen Körperhaltung oder Verfassung noch wohl fühlen.

Beispiel: Äußern Sie, wenn Ihnen kalt ist, zu Ihrer lufthungrigen Kollegin: „**Bist Du damit einverstanden, dass wir jetzt das Fenster schließen?**“, gehen Sie dabei in Richtung Fenster und rubbeln Sie mit Ihren Händen wärmend Ihre Arme. **Oder:** Wenn Sie auf der Suche nach einer Problemlösung Ihr Chef um Rat fragt und Sie daraufhin den Impuls verspüren, aufzustehen und ein paar Schritte umherzugehen, um besser nachdenken zu können, dann folgen Sie diesem Impuls.

#P3#

Wer sich wohl fühlt, ist attraktiver und hat mehr Anziehungskraft.

Herausforderungen genießen

Mut für Unbekanntes

Je intensiver Sie sich selbst und Ihren Körper kennen lernen, desto besser können Sie sich auch auf sich selbst und Ihren Körper verlassen: Sie entwickeln **Selbstvertrauen**. Sie können Ihrem Selbst, Ihrem Körper vertrauen und sind „Herr“ oder „Frau im Hause“, denn Sie kennen sich und Ihren Körper genau und wissen um sich und Ihre Reaktionen. Sie erinnern sich daran, wie Sie in ähnlichen Situationen konstruktiv gehandelt haben und das macht Sie mutig, zuversichtlich, stark und offen für Neues. Sie genießen es auch, bisher noch unentdeckte Facetten an sich selber zu entdecken und kennen zu lernen. Es macht Ihnen Freude, Herausforderungen anzunehmen, weil Sie an sich selbst glauben und sich selber vertrauen. So begeben Sie sich auch unbefangen und „neu-gierig“ in unvertraute Situationen hinein. Dadurch erhalten Sie eine ständige Selbstbestätigung, was Sie fortlaufend wandlungsfähiger und konfliktfähiger macht.

3 Parameter der Körpersprache

#Zitatkasten#

Es wurde ganz offensichtlich für uns, dass viele Teile des Körpers, vielleicht bis zu einem gewissen Grad alle Teile, den Gefühlszustand eines Menschen reflektieren,
Dr. Norman Kagan von der Michigan State University.

Die **Parameter Haltung - mit Stand, Auftreten und Gang - Gestik, Mimik, Blickkontakt und Stimme** bilden die Grundlage zum Deuten und Handeln von non-verbaler Kommunikation. **Durch Informationen, Anregungen und Übungen schärfen Sie Ihren Blick und gleichzeitig analysieren, entwickeln und optimieren Sie gezielt Ihre eigene Körpersprache.**

3/1 Wie halten Sie sich aufrecht?

Haltung und Lebenseinstellung

Haltung: Gedanken und Muskelkraft

Wie oft am Tag müssen Sie „Haltung bewahren“, obwohl Ihnen sicher nicht immer nach einer aufrechten Haltung zumute ist oder Ihr Rücken schmerzt. Eine aufrechte Haltung signalisiert Ihrem Gegenüber immer **Selbstbewusstsein**; nicht zuletzt auch deshalb, weil Sie an physischer Größe gewinnen - denken Sie an das Imponierverhalten vieler Tiere (oder Männer...)

Wie entstehen überhaupt bestimmte Körperhaltungen? Was hält uns im Leben aufrecht? Der Volksmund kennt hier viele Beispiele: Sich etwas aufbuckeln oder aufhalsen, ein aufrechter Mensch sein, stolz gereckte Schultern und ein erhobenes Haupt oder aber einen gebrochenes Rückrat haben, weiche Knie bekommen, hochnäsiger sein, sich verhalten oder durchhalten etc. Im letzten Kapitel haben Sie über die **Autosuggestion** „*Ich bin eine wunderbare Frau*“ eine gute Aufrichtung erzielt. Experimentieren Sie einmal mit dieser Übung, indem Sie nun sagen: „*Ich bin eine Nieme*“ und beobachten Sie, welche Haltung sich einstellt - sicher stehen Sie nicht mehr so aufrecht wie vorher. **In unserer Haltung äußern sich Lebenshaltung und Lebenseinstellung.**

Körperhaltung und Aufrichtung werden bestimmt durch:

- Gedanken, Gefühle, **Glaubenssätze**
- Muskelkraft, **Atembewegung**, Spannungsverhältnisse

Aufrichtung, Stehen und Sitzen

Über-, Unter- und optimale Spannung

Schutz und Halt

Stehen Sie einmal auf und stellen Sie sich mit nach hinten durchgedrückten Knien hin. Spannen Sie alle Ihre Muskeln an. Spüren Sie, wie Ihre Gelenke fest werden und Sie kaum noch atmen, geschweige denn, sprechen können? Merken Sie, wie Sie ins „Hohlkreuz“ rutschen und nur noch im oberen Brustraum atmen?

#P3#

Anspannungen entwickeln wir, um uns in körperlich oder geistig anstrengenden Situationen zu schützen. Wenn wir sie allerdings nach dem Ereignis (wie die Tiere es tun) nicht wieder loslassen, werden sie zur Dauerspannung und führen zu einer chronischen Stresshaltung. **Die Aufnahmefähigkeit des Gehirns wird verringert, außerdem kommt es früher oder später zu vielfältigen Beschwerden wie Rückenschmerzen oder organische Leiden.** Je angespannter und verkrampfter Sie sind, desto schwerer fällt es Ihnen auch, aufrecht und gleichzeitig gelöst zu stehen und dementsprechend zu kommunizieren.

Probieren sie auch einmal das andere Extrem zur **angespannten** oder auch **überspannten** Haltung aus: Die **unterspannte** oder **erschlafte** Haltung eines – auch in der Kommunikation - energie- und antriebslosen Menschen. Eine **optimale** Muskel- und Lebensspannung bezeichnet man als **Etonus** – der Mensch handelt und reagiert **gleichzeitig gelöst und hellwach**. (Statt „gelöst“ wird landläufig auch **entspannt** gesagt, was jedoch anatomisch- physiologisch ein Widerspruch ist – wenn alle Muskeln entspannt sind, entspricht das einer Unterspannung oder Erschlaffung.) Ein Mensch, der in seinem **Etonus** lebt, verfügt über den vollen Umfang seiner Kräfte und hat auch die damit verbundene Ausstrahlung. Er wirkt weder gestaut und unflexibel, noch gehemmt und kraftlos, sondern stabil, aktiv und harmonisch in allen seinen Bewegungen.

Mit einiger Übung können Sie den ganzen Tag über ohne Mühe aufrecht stehen, gehen und sitzen. Eine gelöste und gleichzeitig aufrechte Haltung beginnt immer mit einem guten Bodenkontakt:

Der sichere Stand

„Standpunkt“ spüren

Atemübung: Der empfindungsbewusste Stand

Richten Sie beim Stehen Ihre Fußspitzen geradeaus, beugen Sie Ihre Knie ganz leicht nach vorne und stehen Sie in Beckenbreite. Belasten Sie beide Füße gleichmäßig, lassen Sie Ihren Atem frei fließen und nehmen Sie mit geschlossenen Augen die Änderungen wahr.

Dieses Stehen ermöglicht es Ihnen, sich gelöst und flexibel aufzurichten und verhilft Ihnen zu einem „festen Boden“ unter Ihren Füßen, zum eigenen „Standpunkt“- besonders, wenn Sie sich unsicher fühlen. Zudem verhindert eine gleichmäßige Belastung sowie die leichte Beuge in den Knien Rücken- und Gelenkbeschwerden. Wandern Sie hingegen mit Ihrem Gewicht unruhig von einem Bein zum anderen, so haben Sie keinen Halt und es wirkt auch auf Ihr Gegenüber unsicher und nervös.

#P1#

Wenn Sie einen Rock tragen, könnte dieser Stand unelegant wirken. Stehen Sie in diesem Fall etwas weniger breit oder stellen Sie einen Fuß etwas weiter vorne in „Schrittstellung“ auf. Entscheidend ist dabei, dass Sie Ihr Gewicht immer gleichmäßig über beide Füße verteilen. Und bedenken Sie: Je höher die Absätze, desto weniger Bodenkontakt (das gilt auch für das Sitzen). Ziehen Sie also bei besonders wichtigen Gesprächen besser flachere Schuhe an.

Je intensiver Sie Ihre Füße spüren, desto leichter können Sie gelöst stehen. Die folgende Übung verhilft Ihnen dazu:

Fuss- Bewusstsein erzeugen

Atemübung: Der Fußkreis

Stellen Sie sich – am besten ohne Schuhe oder mit flachen Schuhen – wie beim Dehnen in die Ausgangsposition. Kreisen Sie in einem beliebigen Tempo auf den Außenkanten Ihrer Füße abwechselnd in beide Richtungen. Gehen Sie dabei so hoch wie möglich auf Ihre Ballen und riskieren Sie es spielerisch, gelegentlich die Balance zu verlieren. Der ganze Körper sollte sich gelöst mitbewegen. Lassen Sie Ihren Atem frei fließen, so wie er von selber kommt und geht. Spüren Sie nach: Wie ist Ihr Bodenkontakt? Fühlen sich Ihre Füße wärmer und breiter an? Fühlen Sie sich insgesamt gelöster?

#P1#

Diese Übung sorgt nicht nur für einen guten Bodenkontakt und warme Füße, sondern fördert auch den venösen Rückstrom (hilfreich bei Stauungen in den Beinen) und löst insgesamt Anspannungen in Muskeln und Gelenken. **Hiervon profitiert besonders die Muskulatur des Gesäßbereich, deren Anspannungen sich bis zur Fuß- und Kopfmuskulatur fortsetzen können.** Eine **Variante** ist das **Kreisen der Füße im Sitzen**, zum Beispiel am Schreibtisch.

Rückenstärkung und ein empfindungsbewusster Schultergürtel

Die folgenden Anregungen verhelfen Ihnen dazu, eines Tages **von selbst** eine aufrechte, anatomisch-physiologisch gute Haltung einzunehmen. Sie lernen, Ihren Rücken intensiver zu empfinden und Ihre Atembewegung dort deutlicher wahrzunehmen.

Eine bemühte Haltung...

Wenn eine meiner Seminarteilnehmerinnen mit hängenden Schultern vor der Gruppe steht, halte ich nicht - ein imaginäres Idealbild im Kopf - ein Lineal an ihre Schultern, etwa mit den Worten: „*Das sieht ja kläglich aus, stehen Sie doch mal aufrecht und halten Sie die Schultern gerade*“. Wenn die Teilnehmerin sich daraufhin nämlich in solch eine bemühte Haltung hineinbegäbe - die ja nicht die eigene, „gewachsene“ wäre – würde sich ihre **Atembewegung** im Brustkorb stauen, was zu weiteren Verkrampfungen in anderen Körperregionen führte. Vielmehr fordere ich sie zu einer Übung auf:

Atemübung: Der Schultergürtelkreis

Stehen Sie in Beckenbreite, die Fußspitzen nach vorne ausgerichtet und in den Knien leicht gebeugt. Lassen Sie nun Arme und Kopf seitlich nach unten hängen, kreisen Sie nach vorne, lassen sie dabei Ihre Arme ganz locker, kreisen dann zur anderen Seite, richten sich von dort aus mit gelöst hängenden Armen wieder auf und gelangen kreisend zurück zur Ausgangsposition. Das Ganze können Sie beliebig lange in einem angenehmen Tempo, jeweils im Wechsel zweimal rechts und zweimal links herum, ausführen. Lassen Sie Ihren Atem dabei frei fließen.

Anschließend spüren Sie - wie nach den anderen Übungen - mit geschlossenen Augen nach, was sich verändert hat. Nehmen Sie auch Änderungen Ihrer Atembewegung wahr.

Eine freie Haltung

Vielleicht können Sie bereits die Wirkung erfahren, die normalerweise auch die Seminarteilnehmerin spürt: Nun fühlt sie sich nämlich in der Schulterpartie viel freier und offener, sie bekommt auch unter den Achselhöhlen mehr Platz. **Ich muss ihr gar keinen Hinweis geben, für eine raumgreifendere Gestik willentlich die Oberarme mehr anzuheben.**

Täglich durchgeführt, stärkt diese Übung Ihre Schultergürtelmuskulatur und begünstigt eine positive Lebenshaltung: Sie fühlen sich insgesamt offener und freudiger. Sie „wohnen“ in Ihrem Schultergürtel anders als vorher und eines Tages entdecken Sie, dass sich Ihre Schultern ganz von selbst aufrichten, ohne weiteres bewusstes Zutun. Dadurch, dass Sie Ihren Schultergürtel immer besser wahrnehmen können, wird auch Ihre Aufrichtung **empfindungsbewusster** und Ihre Gestik ungehindert und frei.

Tipps gegen Rückenbeschwerden

Ich kenne kaum einen Menschen, der nicht Anspannungen in der Rückenmuskulatur hat. In Deutschland leiden jedes zweite Schulkind, jeder dritte Erwachsene unter Rückenbeschwerden! In Berufen, die vieles Sitzen erfordern – und das kennen Sie ja zur Genüge – gelten Rücken- Nacken- und Kopfschmerzen als nahezu normal. Probieren Sie als Nächstes am Besten gleich **die** Übung für den Rücken aus:

Atemübung: Wirbelsäule abrollen

*Stehen Sie wieder in der Ausgangsposition wie beim Schultergürtelkreis. Senken Sie nun Ihren Kopf und „rollen“ Sie **so langsam wie möglich** Ihre Wirbelsäule in Richtung Boden „ab“. Lassen Sie Ihren Atem frei fließen sowie Kopf und Arme hängen, bis Sie sich schließlich vom Kreuzbein her (das ist die Knochenplatte im Becken, in die die Wirbelsäule einmündet) locker „aushängen“ können. Dehnen Sie einige Male abwechselnd einen Arm nach vorn, als würden Sie nach etwas greifen, und lösen Sie die Dehnung wieder mit einem geflüsterten „Hu“. Anschließend richten Sie sich „Wirbel für Wirbel“ **ganz langsam** wieder auf. Schultern und Kopf finden einen neuen Platz. Schauen Sie mit geöffneten Augen und einem „neuen“ Rücken in die Welt. Spüren Sie gut nach.*

#P3#

Wichtig: Falls Sie das Abrollen der Wirbelsäule im Stehen anstrengt, es unangenehm ist oder dabei Ihr Rücken schmerzt, sollten Sie **unbedingt nur so weit nach unten abrollen, wie es sich noch angenehm anfühlt!** Sie können auch erst einmal mit der Variante im Sitzen beginnen – bei regelmäßiger Übung wird der Rücken erfahrungsgemäß immer schmerzfreier. Die **Variante** eignet sich besonders gut für eine kurze Pause bei Ihrer Arbeit am Bildschirm:

Atemübung: Halswirbelsäule- Abrollen

*Im Sitzen: Rollen Sie Ihre Halswirbelsäule **langsam** nach unten ab, ab, bis Ihr Kopf locker hängt (oder nur so weit wie es Ihnen angenehm ist) und rollen Sie dann **langsam** wieder zurück; lassen Sie Ihren Atem dabei immer frei fließen. Spüren Sie nach.*

Diese Übung verschafft den Zwischenwirbelscheiben (Bandscheiben) mehr Raum und ist optimal, um sich einen gesunden und starken Rücken zu erhalten oder wieder zu bekommen. Bei regelmäßiger Übung erlangen Sie ganz von selbst eine mühelos aufgerichtete Haltung, die auch Schultern und Kopf einbezieht.

Sitzen wie die ägyptischen Könige...

Atemübung: Der optimale Sitz

Suchen Sie sich eine möglichst harte Sitzgelegenheit mit flacher Fläche, zum Beispiel einen Küchenstuhl. Sitzen Sie möglichst weit vorne und in Beckenbreite, die Fußspitzen nach vorne ausgerichtet und berühren Sie mit der ganzen Sohle den Boden. Versuchen Sie nun, auf dem „höchsten Punkt“ Ihrer Sitzknochen zu sitzen, indem Sie einige Male über diese nach hinten in einen runden Rücken und nach vorne ins „Hohlkreuz“ rollen, um dann dazwischen die Mitte zu finden. Stellen Sie

sich zusätzlich vor, dass auf Ihrer Kopfmitte ein Marionettenfaden angebracht ist, an dem Sie sich selber sanft nach oben ziehen (nehmen Sie dazu ein paar Kopfhärchen). Lassen Sie Ihre Hände gelöst auf Ihren Oberschenkeln ruhen.

Dieser Sitz ist anatomisch- physiologisch der beste und ermöglicht Ihnen mit der Zeit, sich ermüdungs- und schmerzfrei aufzurichten. Bieten Sie sich diese Haltung auch auf Ihrem Bürostuhl immer wieder einmal an. Zunächst wird es Ihnen sicher noch ungewohnt vorkommen, längere Zeit aufrecht zu sitzen, ohne sich anzulehnen, wenn Sie aber mit den rückenstärkenden Übungen arbeiten, geht es eines Tages tatsächlich ganz mühelos – Ihre Atemkraft richtet Sie von selber auf, ohne dass Sie daran denken müssen.

#P1#

Übrigens: Ein guter Bürostuhl sollte eine verstellbare Rückenlehne haben und den **Kreuzbeinbereich** stützen – nicht etwa weiter höher die Lendenwirbelsäule.

Auftreten und Gang

Der Gang

Ihr Auftritt, bitte...

Erkennen Sie Ihren Chef hinter der geschlossenen Tür bereits am Gang? **Die Art und Weise, wie wir „auftreten“, sagt bereits einiges über unsere Persönlichkeit aus. Jeder von uns hat seinen speziellen unverwechselbaren Gang.** Schon das Wort „Auftreten“ deutet darauf hin, wie ein Mensch auf- tritt, und das hängt wiederum – neben dem Schuhwerk - von seiner Lebenseinstellung und seiner augenblicklichen Verfassung ab. Wenn Sie etwas Freudiges erlebt haben, werden Sie bestimmt nicht traurig dahinschlurfen. Die meisten Menschen gehen staksig oder plumpsend, weil sie ihre Fußsohlen nicht genügend abrollen oder mit stark nach außen gerichteten Fußspitzen laufen. Ein lebensbejahender, **selbstbewusster** Gang ist gelöst und federnd, mit nahezu nach vorn - auf das Ziel - gerichtete Fußspitzen. Weder „kleben“ Ihre Füße am Boden, noch wirkt Ihr Gang schwebend oder hüpfend. Im Grunde genommen beginnen Ihre Beine schon am Kreuzbein, der harten Knochenplatte am unteren Ende der Wirbelsäule. Je geschmeidiger Sie sich im Kreuzbein/ Beckenbereich bewegen, desto effektiver ist das für Ihren Gang, insbesondere, wenn Sie Schuhe mit hohen Absätzen tragen. Die nächste Übung verhilft dazu, Anspannungen loszulassen und mehr Beweglichkeit zu erlangen:

Alles loslassen...

Atemübung: Federn

Stehen Sie in der Ausgangsposition. Klopfen Sie mit Ihren zu Fäusten geballten Händen Ihr Kreuzbein und den angrenzenden Gesäßbereich. Spüren Sie kurz nach. Dann verlagern Sie Ihr Gewicht auf Ihre Fußballen, die „Vorderfüße“. Nun beginnen Sie sanft über Ihren Füßen zu federn, indem Sie immer wieder Ihr Gewicht von einem Fuß auf den anderen verlagern. Heben Sie dabei Ihre Fersen ab, so dass nur noch Ihre Ballen den Boden berühren. Lassen Sie Ihren Atem frei fließen. Alle Gelenke sind gelöst: die Zehen-, Fuß-, Knie- und Hüftgelenke, die Wirbelsäulengelenke, die Schulter-, Ellenbogen- Hand- und Fingergelenke. Lassen Sie Ihren Kopf dabei leicht hängen und lösen Sie auch Kiefergelenke und Zunge. Je nach Bedarf können Sie leichter oder stärker federn.

Selbstbewusstes Auftreten

Beispiel:

Stellen Sie sich vor, Sie betreten das Zimmer des Vorstandsvorsitzenden und müssen von der Tür aus einige Meter den Raum durchkreuzen, ehe Sie an seinem Schreibtisch angelangt sind. Und die ganze Zeit fixiert er Sie mit seinem Blick! Mit einem aufrechten, federnden Gang fühlen Sie sich sicher. Blicken Sie ihn dabei die ganze Zeit über mit einem freundlichen Lächeln an. Falls Sie einmal keine Unterlagen im Arm tragen, achten Sie darauf, dass Ihre Arme nicht fest am Oberkörper „kleben“, sondern sich leicht pendelnd mitbewegen

3/2 Gestik, Mimik und Blickkontakt

Lebendige Gestik

Viele Menschen sind sich nicht sicher, ob sie ihre Hände und Arme zu viel oder zu wenig bewegen. Und kennen Sie das nicht auch: Sie stehen vor einer Gruppe von Mitarbeitern, um über den nächsten Arbeitsschritt zu informieren, und beobachten sich: „O weh, wohin bloß mit den Händen...“

Hände erzählen Bände

Gestik ist ein besonders wichtiger Parameter der Körpersprache, weil Ihre Hände neben Ihrem Gesichtsausdruck wesentliche Informationen vermitteln: Hände sprechen immer, ob sie in Bewegung sind oder nicht. Hände *hand-eln*: Sie können *einladen, hinweisen oder zupacken, geben, empfangen, abwehren* oder das Gesagte *formend unterstützen*. Allein schon ein *Händedruck* kann Bände erzählen...

Gestik zeigt ebenso wie Haltung an, was sich unbewusst und gefühlsmäßig im Inneren des jeweiligen Menschen abspielt. Deshalb kann man Gestik nicht erlernen, jedoch verbessern. Für eine lebendige, ausdrucksvolle Gestik gibt es einen ganz einfachen Tipp: Gehen sie ins Gefühl.

Gehen Sie ins Gefühl!

#P1#

Gestik beobachten

Vielleicht kennen Sie eine Kollegin, deren Gestik Sie besonders beeindruckend finden. Beobachten Sie sie einfach einmal eine Zeitlang. Sie werden merken, dass diese Kollegin besonders intensiv ihre Gefühle lebt und erlebt. Je mehr Sie das, was Sie gerade erzählen, auch **bewusst** erleben, desto weniger werden Ihre Hände bleiern herabhängen, noch übermäßig in der Luft „herumfuchteln“. Die Super- Übung für eine authentische und ausdrucksvolle Gestik:

Körperübung: Eine Landschaft beschreiben

Mit allen Sinnen erzählen

*Denken Sie an Ihren letzten Urlaub zurück. Wie sah dort die Landschaft aus? Beschreiben Sie diese einem netten Gegenüber oder imaginären Publikum, indem Sie sich die Szenerie mit all Ihren Sinnen in die Erinnerung zurückrufen: Sehen, hören, riechen, schmecken und ertasten Sie Ihre Landschaft so intensiv wie möglich. Sie (und Ihr Publikum) werden feststellen, dass Ihre Gestik – sowie Mimik - bedeutend gewinnen. Statt einer Landschaft können sie auch Ihr **Lieblingstier beschreiben**. Gibt es in Ihrem Umfeld Kinder? Dann **erzählen** Sie Ihnen **Märchen!** Nutzen Sie jede Gelegenheit (zunächst im sicheren Freundeskreis), aufregende oder spannende **Geschichten** zu **erzählen** und steigern Sie sich richtig hinein - das übt!*

Je besser Sie sich in Ihrem Körper spüren, desto freier und unverkrampfter bewegen Sie sich auch. Mit einer **bewussteren Empfindung** für Ihren Körper fällt es Ihnen auch leichter, sich „mit Haut und Haaren“ in ein Gefühl hineinzusetzen. Ihre Gestik profitiert also eher vom Loslassen als vom „Tun wollen“.

Und wohin mit den Händen? Wenn Sie gerade einmal nicht sprechen oder auch nur ein paar trockene Sätze zu sagen haben wie: „*Liebe Mitarbeiter, wir mussten die Konferenz verlegen, weil...*“ sieht die „**Moderatoren- Handhaltung**“ am Besten aus: #P1#

Die „Moderatoren- Handhaltung“

Breite Schultern machen Eindruck

Legen Sie vor Ihre Körpermitte, etwa in Tailenhöhe oder etwas tiefer (Spiegel!), eine Hand in die andere, und zwar so, dass die Handhöhlungen beider Hände nach oben gerichtet sind. Nun schließen Sie die obere Hand zu einer lockeren Faust und umfassen mit der unteren Hand die obere.

Zugegeben, diese Handhaltung ist vielleicht gewöhnungsbedürftig, doch sie hat gegenüber anderen (*Kapitel 6*) den Vorteil, dass sich Ihre Schultern gut aufrichten und Sie damit breiter und eindrucksvoller wirken (warum wohl haben alle Uniformen Schulterklappen und -dekorationen...) Außerdem sind Ihre Hände dann jederzeit zu einer passenden Gestik bereit.

Alternative: Falls Sie das Gefühl haben, dass Ihnen die Moderatoren- Handhaltung überhaupt nicht entspricht, legen Sie vor Ihre Körpermitte eine Hand locker in die andere, so wie Sie es vom Händewaschen her kennen.

Mimik: Smily oder Zitrone?

Der Gesichtsausdruck

Das „atmende“ Gesicht

Der Volksmund sagt: „*Mit dreissig hast Du das Gesicht, das Du verdienst*“ oder auch: „*Ab 30 bist Du für Dein Gesicht verantwortlich*“. Der Gesichtsausdruck weist auf die grundsätzliche Lebenseinstellung sowie die momentane Verfassung des jeweiligen Menschen hin. Wenn er regelmäßig dieselben Gesichtsbewegungen ausführt, verfestigt sich seine Gesichtsmuskulatur und es graben sich Falten unterschiedlichster Art aus, etwa Lachfältchen um die Augen oder Sorgenfalten auf der Stirn.

Sie begegnen in Ihrem Beruf ständig den unterschiedlichsten Menschen. Der Gesichtsausdruck vermittelt am ehesten Ihren Wohlfühlzustand: Ist die Gesichtsmuskulatur eher angespannt oder erschlafft? Da zur Kontaktaufnahme zuerst ins Gesicht geschaut wird, wirkt hier eine lebendige Mimik immer positiv, weil sie Ihre **Persönlichkeit** unterstreicht. **Für die Mimik gilt genau dasselbe wie für die Gestik: Man kann sie nicht erlernen, jedoch verbessern.** Je gelöster Sie sich fühlen, desto freier fließt Ihre **Atembewegung**. Sie ermöglicht eine ausdrucksvolle Gestik, koordinierte, „atmende“ Bewegungen sowie eine lebendige, natürliche Mimik. Je mehr Sie Ihren Gesichtsmuskeln erlauben, Ihre Gefühle auszudrücken, desto authentischer werden Sie „überkommen“. So ist auch für eine ansprechende Mimik die Übung, „**Eine Landschaft beschreiben**“ ideal.

Das Lächeln: Für und wider

Ihre Mimik gibt Ihrem Gegenüber besonders sogar am Telefon Signale über Ihr Befinden: Ein Lächeln kann man hören!

Schauen Sie sich einmal dieses Symbol an.

#Symbol#: Gebogene Lächel-linie#

Ziehen sich Ihre Mundwinkel nicht auch von selbst nach oben? Beim Lächeln brauchen Sie weit weniger Gesichtsmuskeln anzuspannen als für einen traurigen Gesichtsausdruck.

Glückshormone produzieren

Weshalb sind denn Smilies so beliebt? Sie bewirken, dass die Betrachtende mitlächelt und sogenannte **Bio- Endorphine**, Glückshormone, produziert! Ein Lächeln verhilft also nicht nur Ihrem angelächelten Gegenüber sondern auch Ihnen, in eine bessere Stimmung zu kommen (wissenschaftlich bewiesen!). Deshalb ist es auch als **Atemübung** bekannt:

Atemübung: Lächeln

Sitzen sie aufrecht und lächeln Sie Ihren Körper von innen her an. Spüren Sie, wie Ihre Atembewegung größer wird? Mit der Zeit wird der Atemfluss im ganzen Körper angeregt, was sich förderlich auf alle Muskulaturen und Organe auswirkt.

Lächeln oder erst bleiben?

Diplomatie leben

Das Lächeln gehört sozusagen zur Berufskleidung einer Chefassistentin. Es vermittelt immer Freundlichkeit und Verbindlichkeit und verletzt niemanden.

Das „Pokerface“ der Sekretärin ist das Lächeln.

Sie arbeiten in einer Position, die sowohl Loyalität zum Vorgesetzten als auch die Fähigkeit zur Diplomatie beinhaltet. Da es weniger schwierig ist, die Mundmuskulatur zu steuern als die übrige Gesichtsmuskulatur und das Lächeln in unserer Gesellschaft schon von früh an geübt wird, wird es Ihnen sicher nicht schwer fallen, das „Lächel- Pokerface“ aufzusetzen, wenn es die berufliche Situation erfordert. Achten Sie aber darauf, dass es nicht zur Lächel- Maske wird, dass heißt Ihre Augen nicht mitlächeln. Wenn Sie über ein gutes **Selbstmanagement** für sich selbst und eine gute Stimmung sorgen und den „Angelächelten“ wirklich meinen, wird es auch von innen heraus entstehen und wahrhaft *freund- lich* wirken.

#Zitatkasten#

„Ein Lächeln bleibt selten allein, es kommt 1000fach zu Dir zurück“, sagen die Indianer.

„Muss ich immer lächeln?“

Oft erzählen mir Seminarteilnehmerinnen, dass sie das „Dauerlächeln“ – besonders, wenn ihnen gar nicht danach zumute sei, manchmal auch „satt“ hätten. Wenn Sie tatsächlich überhaupt nicht zum Lächeln aufgelegt sind, weil Ihr Freund oder Kind krank zu Hause liegt, also wenn Sie echte Sorgen haben, ist es tatsächlich besser, der Stimmung entsprechend ernst zu bleiben. Sie brauchen also den Besucher nicht überschwänglich mit gespielter Freude anzulächeln, sondern hier genügt ein freundliches Lächeln, verbunden mit einem kurzen Kopfnicken und einer

verbindlichen Geste. In der folgenden Situation ist es ebenfalls besser ist, eher ernst zu bleiben:

Beispiel: *Ausgerechnet **Mitarbeiter Nichtmehr lange**, dem eine Kündigung bevorsteht, nähert sich Ihnen bis auf wenige Zentimeter und versucht Sie auszufragen, was denn in der Besprechung von eben das Thema war, weil er vielleicht etwas „wittert“. Auch hier wäre das „Lächel- Pokerface“ nicht angebracht. Denn: Womöglich ist Ihnen eher zum Weinen zumute, da Sie **Herrn Nichtmehr lange** sehr schätzen oder aber Sie sind froh, ihn bald los zu sein, weil er sich Ihnen gegenüber häufig unkollegial verhalten hat. Beides dürfen Sie nicht zeigen. Bleiben Sie einfach ernst und sagen Sie mit entsprechender zurückhaltender Geste: „**Herr Nichtmehr lange**, Sie wissen genau, dass ich verpflichtet bin, über den Inhalt von Konferenzen zu schweigen. Wollen Sie mich in Schwierigkeiten bringen?“*

Hab mich lieb...

Im Lächeln gefangen sein

In punkto „Lächeln“ gibt es noch einen weiteren Aspekt: Besonders wir Frauen haben häufig die Befürchtung, dass unser Gegenüber sich durch unser Verhalten verletzt fühlen oder uns nicht mehr mögen könnte. Anstatt dann entsprechend ängstlich, verlegen oder unsicher zu gucken, wahren wir lieber „unser Gesicht“ und lächeln stattdessen. Diese Vorgänge geschehen natürlich unbewusst. Wir meinen damit: „*Sei mir nicht böse und hab mich trotzdem lieb*“. Dieses Schutz- Lächeln können wir dann nicht einmal „abstellen“, wenn wir es wirklich ernst meinen, zum Beispiel beim Verneinen.

#P1#

Nein- sagen

Versuchen Sie, solche Vorgänge bei sich selbst aufzuspüren, stehen Sie zu sich selbst und drücken Sie über Ihr Gesicht das aus, was Sie hören, sehen und spüren. Sagen Sie zu *Herrn Schonwiederwas* mit ernster Miene „*Nein*“: „*Bis gestern habe ich die Kopien gemacht, aber wie Sie wissen, mache ich sie ab heute nicht mehr.*“ Wenn Sie dabei ernst aussehen, wird er Sie auch ernst nehmen.

Wenn Blicke Bände sprechen...

Fenster zur Seele...

Die Augen gehören zwar auch zum Gesichtsausdruck, zur Mimik. Da sie aber ein ganz wesentliches Element der Körpersprache bilden, wird dem Blickkontakt in der **Rhetorik** eine gleichberechtigte Stellung zu den anderen **Parametern** eingeräumt. Überlegen Sie einmal, wie oft Sie sich im Verlaufe des Tages mit Ihrem Chef über den Blickkontakt verständigen: „*Kann ich reinkommen?*“, „*Am Telefon ist schon wieder Frau Regtsichimmerauf*“, „*Nein, jetzt nicht*“ und ähnliches.

Ein Blick sagt mehr als 1000 Worte...

Gerade im Sekretariat geht es um äußerst kurze, aber wichtige Kontakte mit Chef, Mitarbeitern oder Kolleginnen und hierbei spielt der Blickkontakt eine entscheidende Rolle. Über den Augenkontakt bauen wir je nach Abstand der **Distanz-Zone** eine dementsprechende Brücke zum anderen.

Nicht umsonst sagt man, dass unserer Augen das Fenster zur Seele seien. In unserer Kultur schauen uns jedoch häufig nur noch die Kinder mit einem vollständig offenen Blick an – zu groß ist die Angst vor Verletzungen. Da sich jegliche Anspannung sofort in der Augenmuskulatur zeigt, verraten die Augen Ihres Gegenübers Ihnen mehr, als ihm oftmals lieb ist.

Ein offener Blickkontakt signalisiert Aufmerksamkeit, Interesse, **Akzeptanz**, Ehrlichkeit und **Selbstsicherheit**:

Verbindlichkeit durch Anblicken

Beispiel: Nehmen wir einmal an, dass Sie gerade am PC an einer Arbeit sitzen, die Ihre volle Konzentration erfordert. Nun tritt die **neue Kollegin Endlichda** ein und bringt Ihnen das Protokoll der letzten Sitzung, auf das Sie schon sehnsüchtig gewartet haben. Schuldbewusst, aber auch ein bisschen stolz auf ihr Erstlings-Werk, legt sie es schnell auf Ihren Schreibtisch, um sofort wieder zu verschwinden. Sie äußern währenddessen lediglich ein kurz angebundenes „**Danke**“, ohne aufzublicken. Wie würde sich wohl Ihre Kollegin jetzt fühlen? Ergreifen Sie stattdessen die Chance, ihr auch über den **Augenkontakt** zu vermitteln, dass sie ein wichtiger Mensch für Sie ist: Blicken Sie sie mit einem freundlichen „**Augenblick bitte!**“ kurz an. Dann schreiben Sie Ihren Satz zuende, wenden sich ihr mit voller Aufmerksamkeit zu und bieten ihr einen Sitzplatz an. Nutzen Sie die Gelegenheit, mit ihr ins Gespräch zu kommen und geben Sie ihr – auch über einen offenen, intensiven Blickkontakt - mit passenden Worten ein motivierendes Feedback (*natürlich auch, um das Protokoll das nächste Mal eher zu erhalten...*).

#P1#

Den Blick aushalten

Manchen Menschen ist ein direkter Blick unangenehm. Geben Sie aber deshalb nicht insgesamt auf, ihnen in die Augen zu schauen, sondern blicken Sie öfter mal zur Seite, auf Ihr Blatt etc. Erlauben Sie auf keinen Fall, dass Sie sich selber verlegen fühlen! Falls **Sie** sich durch den ausdauernden Blickkontakt Ihres Gegenübers irritiert fühlen, sprechen Sie sich Mut zu: „*Ich bin ein wichtiger Mensch*“. Es hilft, ruhiger zu werden, Unsicherheit leichter loslassen und erlaubt Ihnen, Ihren Gesprächspartner von sich aus direkter, „aktiver“ anzuschauen. **Und wann beginnt der Flirt? Nach drei Sekunden...**

Entlasten Sie Ihre Augen

Ein lebendiger Augenausdruck lässt ihre Augen in voller Schönheit erstrahlen. Da die Augen durch lange Arbeit am Bildschirm besonders schnell überanstrengt sind, hier einige Tipps:

3 Tipps für besseres Sehen

Körperübung: Nähe und Ferne

Blinzeln Sie öfter einmal während der Arbeit am Computer und lassen Sie Ihren Blick in regelmäßigen Abständen in die Ferne schweifen – so weit weg wie möglich.

Es entlastet Ihre Augen, hält sie feucht und hilft, Kurzsichtigkeit entgegenzutreten. Eine weitere Übung wirkt genauso und verstärkt zusätzlich die Versorgung mit Atem und damit mit Sauerstoff im ganzen Körper:

Atemübung: Unterschiedlichen Blickrichtungen

Sitzen sie aufrecht und schauen Sie geradeaus. Dann blicken Sie mit geöffneten (oder geschlossenen) Augen jeweils für einen Atemzug nach oben, unten, rechts und links - soweit wie Sie können und es noch angenehm ist. Spüren Sie, wie Ihre Atembewegung im Körper der Augenbewegung folgt? Anschließend kreisen Sie mit Ihrem Blick soweit wie möglich nach beiden Richtungen, ohne Ihren Kopf zu bewegen.

Besonders entlastend ist folgende Übung:

Körperübung: Palmieren

Reiben Sie die Innenflächen Ihrer Hände und legen Sie sie dann auf Ihre geschlossenen Augen. Stützen Sie dabei Ihre Ellenbogen auf Tisch oder Oberschenkel auf. Vertiefen Sie sich in die sich hierdurch ergebende Dunkelheit. Nach ca. einer Minute nehmen Sie Ihre Hände wieder weg, öffnen blinzelnd Ihre Augen und bewegen Ihren Kopf langsam hin und her, indem Sie soweit wie möglich in die Ferne schauen.

3/3 Stimme

Die Stimme kann nicht lügen

Normalerweise merken wir erst, wenn wir Halsschmerzen haben, dass unsere Stimme für die Sekretariatsarbeit unerlässlich ist. Nicht übermittelt Ihre Befindlichkeit so messbar genau wie Ihre Stimme. Wenn Sie sich selber - und Ihre Stimme - lieben und bejahen, klingt sie anders als bei Stress, Angst oder Minderwertigkeitsgefühlen. Stimme und Stimmung sind untrennbar. Der amerikanische Sozialpsychologe *Albert Mehrabian* hat experimentell herausgefunden, dass bei in der menschlichen Kommunikation der verbale Inhalt lediglich 7% ausmacht, dem Gesichtsausdruck 55% zukommen **und dem Tonfall 38 %**. Über Ihre Stimmklang macht sich Ihr Gesprächspartner ein „Stimmbild“: Klingt sie vertrauenserweckend oder muss er vorsichtig sein? **Die Stimme kann nicht lügen!**

Die Stimme „stimmen“

In Untersuchungen wurde festgestellt, dass tiefe Stimmen vertrauenserweckender und selbstbewusster klingen als hohe. Nun hören sich Frauenstimmen wegen der höheren Stimmlage - besonders bei Aufregung - leicht schrill an oder ihre Stimme „überschlägt“ sich eher. Umso wichtiger ist es, dass wir über die Atmung dafür sorgen, unsere Stimme „aus dem Bauch heraus“ tönen zu lassen. Ein durchlässiger, „durchatmeter“ und unverkrampfter Körper ermöglicht eine bessere akustische Schwingungsfähigkeit der **Resonanzräume**.

#Zitatkasten#

Stimme ist ihrem Wesen nach Atem, der auf eine höhere und konkretere Ausdrucksebene transformiert wurde,
und

Der Grad der stimmlichen Entwicklung zeigt an, in welchem Maße eine persönliche Entwicklung im Sinne einer Entfaltung des körperimmanenten Wissens stattgefunden hat, Romeo Alavi Kia, Gesangspädagoge

Die Stimmparameter

Kasten#

Die Stimmparameter bestehen aus:

1. Lautstärke
2. Tempo
3. Modulation
4. Artikulation

Sich trauen, laut zu sein

1. Lautstärke

Früher hatte ich öfter Schauspieler in meinen Seminaren und wusste häufig während der Vorstellungsrunde noch gar nicht, dass es sich um solche handelte. Ich bemerkte jedoch, dass ich es offensichtlich mit einem **selbstbewussten** Menschen zu tun hatte, was sich jedoch hinterher nicht immer als richtig erwies - die Schauspieler sprachen nur laut und deutlich! Besonders am Telefon ist es unerlässlich, dass Sie Ihre **Lautstärke** auf Ihren Gesprächspartner einstellen, ist er doch auf Ihre Stimme als Informationsträger angewiesen. Hierzu ein Tipp:

#P1#

Stehen Sie bei besonders wichtigen Telefongesprächen auf. Sie bekommen dann eine bessere **Atembewegung** und Ihre Stimme kann alle **Resonanzräume** (das sind die luftgefüllten Höhlen in Kopf, im Brustraum und Rücken) Ihres Körpers nutzen. Eine besonders hilfreiche Übung, die Ihre Stimme „voll aus dem Bauch“ ertönen lässt, ist

Atemübung: Der Vokal „U“

Sie sitzen aufrecht, spüren Ihre Sitzknochen und singen schweigend den Vokal „U“. Wenn Sie alleine sind, können sie das „U“ auch nach einiger Zeit schweigendem Singen auch tönen – lassen sie die Tonhöhe von selbst entstehen ohne auf Ihre Stimme zu drücken. Anschließend arbeiten Sie mit dem „U“ noch einmal schweigend. Spüren sie gut nach. Erfahrungsgemäß spürt jeder Mensch das „U“ sozusagen „gesetzmäßig“ im Beckenraum – allerdings erst zuverlässig nach 6-8 Wochen Übung (täglich 3-5 mal 5 -7 Atemzüge). Es macht Sie gelassen und ruhig und ist außerdem als Einschlafübung geeignet. Einmal erarbeitet hilft Ihnen das schweigend gesungene „U“ sogar mitten im Gespräch.

Besonders Frauen haben (erziehungsbedingt) häufig Hemmungen, zu laut zu werden. Bedenken Sie: Eine zu leise Stimme klingt unsicher und zaghaft, eine kräftige vital und kompetent. Manche Frauen haben sich auch im Verlaufe ihres Lebens eine zarte und hohe „Kleinmädchenstimme“ angewöhnt und wundern sich dann, weshalb Sie keiner ernst nimmt. Auch hier hilft das „U“. Holen Sie sich am Besten von einigen Freunden ein Feedback über die Wirkung Ihrer Stimme. Wenn Sie zu sich selber stehen, sprechen Sie mit der Zeit von selbst lauter:

Körperübung „Faust- Satz“ mit Autosuggestion

*Sprechen sie den Satz „Ich bin mir selber wichtig, und wenn ich nein sage, dann meine ich auch nein“ und betonen Sie dabei so viele Worte wie möglich mit einem bekräftigenden Faustuschlag auf den Tisch. Nehmen Sie wahr, wie dabei alle Ihre **Resonanzräume** mitschwingen. Versuchen Sie, gelöst und volltönend Ihren gesamten Körper von Fuß bis Kopf sprechen zu lassen.*

Langsamkeit genießen

2. Tempo

Im Büro erleben Sie es täglich: Die meisten Menschen sprechen zu schnell und damit undeutlich. Abgesehen davon, dass Sie mehrere Male nachfragen müssen (zu Beispiel nach dem Namen...) hinterlässt das den Eindruck einer flüchtigen und wenig **selbstbewussten** Person. Bei Sekretärinnen habe ich dieses Phänomen seltener erlebt. Wenn Sie öfter ein diesbezügliches Feedback bekommen, ist folgende Übung sinnvoll:

Körperübung: „Ich erinnere mich...“

Erzählen Sie einem imaginären oder realen Gegenüber ein Erlebnis, was vor langer Zeit geschah. Beginnen Sie jeden Satz mit „Ich erinnere mich“ und dehnen Sie genussvoll die Zeit zum Sprechen so lange wie möglich aus. Erinnern Sie sich an die Begleitumstände: Wo war das genau, wie sah die Umgebung aus, welche Geräusche hörten Sie, wie roch es, wer war mit dabei, wie fühlten Sie sich etc.

#P3#

Es ist immer wieder das gleiche Prinzip: Wie für eine lebendige Gestik und Mimik geht es darum, wirklich zu fühlen und zu meinen, was Sie sagen.

Die Stimme formen

3. Modulation

Hierunter verstehen wir die Sprachmelodie mit allen Höhen und Tiefen. Über die *Modulation* kann sich Ihr Gegenüber am ehesten ein Bild über Ihre Stimmung machen. Durch geschickte *Modulation* werden Erzählungen überhaupt erst interessant, oder hören Sie gern einem Menschen zu, der über längere Zeit gleichförmig auf der selben Tonhöhe bleibt? Die beste Übung hierfür ist wieder die unter Gestik genannte „**Eine Landschaft beschreiben**“

Verständlich sprechen

4. Artikulation

Mit guter *Artikulation* ist die deutliche Aussprache gemeint. Viele Menschen bekommen beim Sprechen ihre Lippen nicht auseinander oder sie halten den Unterkiefer fest. Häufig haben sie sich das angewöhnt, um schiefe oder schlechte Zähne zu verbergen. Das Gegenteil passiert: Man schaut erst recht auf die zusammengekniffenen Lippen! Mit einer deutlichen *Artikulation* vermeiden Sie letztlich auch Missverständnisse – **eine unerlässliche Grundbedingung für Ihre Arbeit.**

Atemübung: „Zunge- kreisen“

Kreisen Sie mit Ihrer Zunge bei geschlossenen Lippen an der Außenseite Ihrer Zähne entlang und berühren Sie dabei die Innenseiten Ihres Mundes. Kreisen Sie jeweils dreimal in beide Richtungen. Spüren Sie kurz nach. Dann sprechen Sie mit der gesteigerten Empfindung für Ihre Lippen- und Mundmuskulatur einen beliebigen Satz.

4 Empfindung, Gedanke und Gefühl

4/1 Empfindungsbewusste Körpersprache

Die Sprache des Körpers verstehen

Mein Auto – mein Bein

Heutzutage leben die meisten Menschen von Ihrem Körper entfremdet. Sie schleppen ihn wie einen lästigen Gebrauchsgegenstand mit sich herum, und überfordern ihn häufig (Ernährung, Stress, Medikamente, Drogen...)

Sie benutzen ihn eher, als dass sie mit ihm und in ihm bewusst leben.

Die Unbewusstheit im Umgang mit dem eigenen Körper ist besonders unter uns westlichen Menschen weit verbreitet. Wir denken viel, leben meistens im Kopf und befinden uns mehr im ständigen *Tun* und *Machen* als im *Fühlen* und *Erleben*. Wir möchten unseren Körper „verbessern“, indem wir Körperfett loswerden, Muskeln aufbauen oder uns „schön operieren“ lassen. Wie sollen sie wir da seine Sprache verstehen?

Sie werden sich fragen, ob Sie Ihren Körper denn nicht schon genügend beim Joggen oder anderen Sportarten wahrnehmen. Sportliches Training ist grundsätzlich gut. Allerdings wird auch hier wieder etwas mit dem Körper *gemacht*, aber nicht unbedingt *bewusster* mit und in ihm *gelebt*. Wir können noch so viel Sport treiben – deshalb werden wir die Sprache unseres Körpers nicht besser verstehen.

Beispiel: *Wenn Sie ein Auto besitzen, haben Sie sicher schon einmal liebevoll über den glänzenden Lack oder die weichen Bezüge gestrichen. Und nun fragen Sie sich einmal, wann Sie sich selbst das letzte Mal ähnlich liebevoll berührt haben. Wenn ja - freuen Sie sich! Die meisten Menschen finden es nämlich normal, von Ihrem Auto zu sprechen, aber wenn sie einmal krank sind und medizinische Hilfe brauchen, heißt es „das Bein da tut mir immer so weh“, oder „der Magen“, anstatt „mein liebes Bein, mein lieber Magen“. Käme jemand etwa auf die Idee, das Auto statt mein Auto zu sagen?*

Empfindungsbewusstsein entwickeln

Ihr Körper lernt

Eine **authentische** Körpersprache setzt voraus, dass Sie **die Sprache Ihres eigenen Körpers erspüren lernen und verstehen**. Das erlernen Sie über:

- *Körperübungen* und *Autosuggestionen* - hierdurch entwickeln Sie ein **Körperbewusstsein**,
- eine intensive Empfindung für Ihre **Atembewegung** - Sie bauen ein **Atembewusstsein** auf und entwickeln dadurch Ihr **Empfindungsbewusstsein**.

Beides verhilft Ihnen zu einer **empfindungsbewussten** Körpersprache mit den folgenden Resultaten:

- Durch die Übungen intensiviert sich Ihr **Empfindungsbewusstsein** so stark, dass Sie sich sogar mitten im Gespräch spüren können - auch wenn Sie aufgeregt sind.
- So können Sie sich bei jeglichen **Dis- Stress-Symptomen** sofort helfen.
- Ihr Körper lernt allmählich, in angespannten Situationen ohne Ihr bewusstes Zutun so zu atmen, dass Sie ruhiger und gelassener werden.

Bedeutung des Atems

Atem ist Leben

Atem als Seismograf

Das Atmen und die **Atembewegung** spielen in der Kommunikation eine zentrale Rolle, die heutzutage noch viel zu wenig bekannt ist oder beachtet wird. Ihre **Atembewegung** ist unmittelbarster Weg zum Körper:

Ihr Atem ist die Stimmgabel für Ihre Körpersprache.

Atem ist Leben – Ihr Atem belebt Sie ständig. Atem als Lebenselixier ist Ihre wichtigste Energiequelle. **Wir können drei Tage ohne Trinken und bis zu 60 Tagen ohne Essen auskommen, ohne zu atmen aber höchstens 2 Minuten (die Perlenttaucher schaffen gerade einmal fünf Minuten!).** Normalerweise fällt uns das Atmen nur auf, wenn uns einmal vor Aufregung „die Luft wegbleibt“ oder wir beim schnellen Treppensteigen heftiger und tiefer atmen müssen.

#P3#

Nichts reagiert so empfindlich auf physische und psychische Veränderungen wie die Atmung. **Wir atmen erleichtert auf oder vor Schreck stockt uns der Atem.** Sie brauchen nur an etwas Schönes oder Schreckliches zu denken, und schon verändern sich Stimmung, **Atembewegung** und Körperhaltung. Deshalb können Sie wiederum über **Atemübungen** Ihre Körpersprache positiv beeinflussen. Eine **Atembewegung**, die ungehindert durch den ganzen Körper schwingt, wirkt kreislaufanregend, sorgt für optimale Durchblutung der Organe und Muskulaturen, fördert den Stoffwechsel und beeinflusst alle nervlichen und geistigen Funktionen positiv. Sie löst nicht nur Anspannungen, sondern hebt auch unsere Stimmung: Wir fühlen uns leicht, beschwingt und empfinden Lebensfreude. **Atemübungen führen außerdem Ihre Gehirnaktivität in den Alfa- und Theta- Zustand, in dem mentale und körperliche Heilungsabläufe begünstigt werden.**

Drei Körperräume

Wie ein Baum verwurzeln...

Wenn Sie sich mit einem Baum vergleichen, so entsprechen Becken/Bauchregion, Beine und Füße den Wurzeln (*unterer Raum*), Ihre Mitte zwischen Nabel und Brustbein dem Stamm (*mittlerer Raum*) sowie Arme, Hände, Brustkorb, Hals und Kopf den Ästen, Zweigen, Blättern, Blüten und Früchten (*oberer Raum*). Jedem Raum entspricht ein bestimmtes Lebensgefühl: So vermittelt Ihnen der *untere Raum* Vitalität und Stand- punkt, der *mittlere* ein intensives Gefühl für Ihre eigene Person und der *obere* alle Ihre Möglichkeiten der Entfaltung. Diese Qualitäten können Sie entscheidend über die **Atemübungen** steigern. So hilft Ihnen das Auflegen Ihrer Hände auf den *mittleren Raum* (*Kapitel 5*), sozusagen zwischen Himmel und Erde ins Gleichgewicht zu kommen.

#Zeichnung# Drei Körperräume

Atembewegung und Körpersprache

Vom Atem bewegen lassen

Eine gute **Atembewegung** sollte ungehindert durch den ganzen Körper, **buchstäblich** bis in den großen Zeh, die Fingerspitzen und den Kopf hinein fließen. Wenn Sie einmal eine Katze beobachten oder ein Baby in den Arm nehmen, nehmen Sie diese freie **Atembewegung** noch deutlich wahr. Beim Erwachsenen ist sie meistens blockiert und, was mir recht bedenklich erscheint, bei einigen Körpersprache-Experten gilt ein unnatürlicher Hochatem mit alleiniger Betonung des Einatems (durch bewusstes Atem- holen in den oberen Brustkorb) sogar als Ideal. Diese in unserer westlichen Hemisphäre weit verbreitete Atmung des „Machers“ mit „aufgeblasenem Ich“, bei der nur die Brustregion, nicht aber Bauch/Beckenregion an der **Atembewegung** beteiligt ist, funktioniert nur in einer überspannten Haltung mit allen abträglichen Folgen.

#P3#

Sie können in einem Gespräch noch so gute Informationen vermitteln: Wenn Ihre Körperhaltung verkrampft ist und Ihre Stimme angespannt und gepresst klingt, schaut Sie Ihr Gesprächspartner bald nicht mehr gern an, noch hört er interessiert zu

– erinnern Sie sich, dass 90 % des Eindrucks während eines Gespräches über Körpersprache und Stimme laufen.

Sich im Gespräch wahrnehmen

Wenn Sie ihren Atem frei fließen lassen und sich durch Übungen immer wieder von Anspannungen befreien, kommunizieren Sie gelöster. Bewegen Sie sich **empfindungsbewusst**, so denken und handeln Sie auch flexibler und ausdrucksvoller. Mit der Zeit ist Ihre **Körpersprache vom Atem getragen und wirkt bis in Ihre Alltagshandlungen hinein**. Ein gut entwickeltes **Empfindungsbewusstsein** führt zu folgenden Resultaten:

- Sie nehmen mitten im Gespräch Ihren Körper und Ihre **Atembewegung** wahr und **erleben Selbstvertrauen**.
- Sie fühlen sich wohler und selbstsicherer, haben weniger Ängste und lassen sich nicht mehr so leicht aus der Ruhe bringen.
- Auch in schwierigen Situationen reagieren Sie gelassener, weil Sie sofort eine unauffällige Übung machen, die Ihnen eine beruhigende **Atembewegung** im Bauch- und Beckenraum vermittelt.
- Dadurch bewahren Sie einen „klaren Kopf“, reagieren schneller und geraten nicht in die missliche Lage, Ihren Gesprächspartner durch eine unbedachte Äußerung zu verletzen.
- Einerseits steigern Sie Ihr **Einfühlungsvermögen**, andererseits können Sie Verunsicherungen leichter ertragen und zeigen an der richtigen Stelle **Durchsetzungsvermögen**.
- Sie bewegen sich nicht nur (**empfindungs-**) **bewusster**, sondern auch geschmeidiger und koordinierter.
- Sie ruhen „in sich selbst“ und „**tönen**“ frei und gelöst mit Ihrer ganzen Persönlichkeit über Stimme, Gestik und Haltung, Mimik und Blickkontakt zum anderen „**hindurch**“ (**per-sonare**).
- Dadurch gewinnen Sie bedeutend an Glaubhaftigkeit, **Überzeugungskraft** und **Ausstrahlung**.
- Sie können leichter Ihre Gedanken beeinflussen und mit **Autosuggestionsübungen** arbeiten.
- Ihre Konzentrationskraft wird gesteigert und Ihre Aufnahmefähigkeit erhöht, wodurch sich Ihr Gedächtnis verbessert.
- Sie handeln intuitiv und kreativ.
- Sie sind flexibel und wandlungsfähig, besonders in neuen (Lebens-) Situationen
- Früher **unbewusste** Informationen und Zusammenhänge werden Ihnen bewusst.

Individueller Atemrhythmus

Die Welt einatmen...

Die Wechselwirkung von Atem, Empfindungen, Gedanken und Gefühlen betrifft auch Ihre Beziehung zur Welt (**mit Empfindungen ist hier immer gemeint, was Sie spüren. Gefühle zeigen an, wie Sie es interpretieren, etwa ob es angenehm ist oder nicht**). Sie nehmen mit jedem *Einatem* nicht nur Sauerstoff auf, sondern atmen buchstäblich „die Welt“ ein – mit all ihren Ein- drücken. Und beim *Ausatmen* geben Sie nicht nur Kohlendioxyd oder „Altes, Unbrauchbares“ ab, sondern Sie atmen in die (Außen) Welt aus und formen sie **kreativ**, indem Sie sprechen und/oder agieren. In der *Atempause* – der schöpferischen Pause – ruhen sie einfach nur aus, Sie „verdauen“, was Sie vorher erlebt haben.

Atmen verbindet und unterscheidet

Mit ihrem Gesprächspartner verbindet Sie dieselbe Luft, die Sie beide einatmen. Aber in dem Augenblick, in welchem diese Luft durch ihre Nase strömt, wird sie zu Ihrem ganz persönlichen Atem – Sie unterscheiden sich von Ihrem Gesprächspartner (und jeder ist selber verantwortlich dafür, wie er daraufhin mit seinem Atem umgeht). Jeder Mensch hat einen eigenen **Atemrhythmus**, der so einmalig wie ein Fingerabdruck ist und damit ein vollkommen individueller Ausdruck der Person. Der Atem lügt nicht. Ein geübter Therapeut kann an der Art, wie jemand einatmet, ausatmet und wie sich seine Pause nach dem Ausatem gestaltet, dessen Verhältnis zur Welt ablesen. Ihr Atem steht also in einer ständigen Wechselwirkung mit all Ihren Gedanken, Gefühlen und (nervlichen) Empfindungen:

#Kasten#

Wechselwirkung zwischen Atem, Empfindungen, Gedanken und Gefühlen

Empfindungen:

- a. Gesundheit, **Wohlgefühl**, Widerstandskraft
- b. Koordinierung der Körpersprache
- c. **Eutonus**: Gelöstheit und Wachheit

Gedanken:

- a. Konzentrationskraft
- b. Gedächtnis
- c. Intuition
- d. Kreativität

ATEM

Gefühle:

- a. **Selbstsicherheit**
- c. **Selbstvertrauen**
- d. Ruhe, Gelassenheit
- d. **Selbstbeherrschung**

Resultat: **Selbst- bewusst- sein**, Lebensfreude, Flexibilität, **Stressbewältigung**, ausdrucksvolle Gestik und Mimik, **Überzeugungskraft**, positive **Ausstrahlung**.

Gesetze des Erfahrbaren Atems

Atem frei zulassen

Die hier vorgestellten **Atemübungen** gehören zur Methode des „**Erfahrbaren Atems nach Prof. Ilse Middendorf®**“, die in Deutschland schon seit über 60 Jahren bekannt und mittlerweile international verbreitet ist.

Während bei der Anwendung einer **Atemtechnik** der Atem bewusst verändert wird, also in eine bestimmte Körpergegend hineingeatmet wird, die Atemzüge gezählt werden oder der Atem willentlich angehalten wird, lehrt der „**Erfahrbare Atem**“, die unbewusst laufende **Atembewegung** bewusst, aber unbeeinflusst durch Wille oder Wunsch wahrzunehmen, ohne sie zu verändern. Dadurch umgehen Sie die Gefahr, über den Willen zuviel Atem in bestimmte Körpergegenden zu lenken, was wiederum weitere Verspannungen zur Folge hätte. **Außerdem erfahren Sie mehr über das Geheimnis des Atems selbst, weil Sie sich so (unverändert) zulassen, wie Sie empfinden, denken und fühlen. Sie tun nicht schon wieder etwas mit Ihrem Atem und Körper, sondern Sie sind, Sie (er)leben.** Indem Sie die natürlichen Gesetzmäßigkeiten sprechen lassen, lernen sich selber viel besser kennen und erfahren mehr über Beweggründe, die vorher im **Unbewussten** lagen.

Lassen Sie Ihren Atem kommen, ohne ihn einzuziehen, ihn ohne Nachdruck ausströmen, wenn „er“ es von selber „will“, spüren Sie sich in der Atempause und lassen Sie den neuen Einatem wieder von selbst kommen...

Das klingt zunächst einfach, erfordert aber Übung (und Übung führt immer zum Erfolg...). Denn immer, wenn wir etwas beobachten wollen, was ansonsten unbewusst verläuft, funktioniert es nicht mehr so wie vorher.

Beispiel: *Sie haben Geburtstag und eine Kollegin möchte Sie fotografieren. Sie wollen ganz natürlich bleiben, fühlen sich aber doch beobachtet und dadurch nicht mehr frei. Genauso geht es Ihrem Atem. Würden Sie jetzt in Ihrer Freizeit als Model arbeiten und ständiges Fotografieren gewohnt sein, würden Sie sich auch beim Fotografieren ungehemmt bewegen.*

Wenn Sie Ihren Atem von selber kommen lassen, lernen Sie ihn, seine Bedeutung und damit auch sich selbst besser kennen– mit allen oben beschriebenen positiven Wirkungen auf Ihre Körpersprache. Über frei zugelassene Atembewegungen können Sie wahrnehmen, wo Sie durchlässig sind und wo das Gleichgewicht gestört ist, und der Atem selber weist ihnen den Weg zur Wandlung. Eine gesteigerte Atembewegung macht sich zunächst durch Wärme, Leichtigkeit oder angenehme Kühle, Schwere oder „Kribbeln“ und ähnliche Empfindungen bemerkbar. Natürliche Impulse wie Seufzen, Gähnen oder Stöhnen entlasten Ihren Organismus!

#P1#

Grundsätzlich kommt es nicht nur auf die Übung an, sondern auch darauf, **wie** Sie sie ausführen. Sie können jahrelang mit denselben Übungen arbeiten und sie doch jedes Mal neu erleben, weil auch Sie jeden Augenblick wieder neu und anders sind. **Schmeckt Ihnen Ihr Frühstück nicht auch jeden Morgen wieder gut, selbst wenn Sie jahrelang die gleiche Sorte Brot oder Müsli essen?** Mindestens ebenso wichtig wie das Üben ist das anschließende **Nachspüren**, bei dem Ihr Organismus in Ruhe integrieren kann, was sich wohltuend gewandelt hat. Das bleibt dann im „**Körpergedächtnis**“ und hilft Ihnen in der Kommunikation, weil sich Ihr Körper dann wieder an diese „bessere Lebensweise“ erinnert.

Sorgen Sie dafür, dass Sie immer und überall gut durchatmen können!

4/2 Gedanken und Gefühle

#Zitakasten#

Unsere Gedanken bestimmen unser Leben. Die Summe der Gedanken, die wir in der Vergangenheit hatten, sind mitentscheidend für unser heutiges Leben. Volkmar Stangier

Wenn Sie ein **Bewusstsein** für Gedanken und Gefühle aufbauen möchten, geht das am besten über **mentale Übungen** – einige haben Sie bereits kennen gelernt. Hierzu gehören **Gedankenhygiene**, **positives Denken** und **Autosuggestion**. **Wir sind, was wir denken: Ein einziger Gedanke kann Sie stark oder schwach machen.**

#P3#

Erst kürzlich hat man in Untersuchungen festgestellt, dass Menschen mit einer positiven Lebenseinstellung drei Jahre länger leben! Wenn Sie lernen, positiv zu denken, atmen Sie dementsprechend und auch über Ihre Körpersprache ziehen Sie das an, was Sie selber ausstrahlen: **Sie entwickeln sich zu einer erfolgreichen Persönlichkeit.**

Gedankenhygiene und **positives Denken**

Förderliche Gedanken

Mit **Gedankenhygiene** ist gemeint, dass Sie sich **bewusst** werden, mit welchen Gedanken Sie sich tagtäglich beschäftigen, um dann möglichst nur noch konstruktive, aufbauende Gedanken zu denken. Der Volksmund sagt hier treffend: „*Mach Dir ein paar schöne Gedanken!*“

#P1#

Gedankenhygiene- Übung: Gedanken bewusst machen

Fragen Sie sich einmal eine Zeitlang abends vor dem Schlafengehen, was Sie im Laufe des Tages alles gedacht haben und welche Gedanken förderlich für Sie, Ihre Arbeit und Ihre Kontakte waren.

Mit der Zeit wird sich Ihre Fähigkeit steigern, **Gedankenhygiene** auch während des Tages und Ihrer Arbeit auszuüben. Eines Tages denken Sie tatsächlich nur noch positive Gedanken.

#P3#

Positiv denken oder verdrängen?

Viele Menschen verwechseln *positives Denken* mit **Verdrängung**. Das ist hier natürlich nicht gemeint. Wenn Sie mit Ihrem chaotischen Chef nicht klar kommen, also echte Probleme haben, wird es Ihnen vielleicht eine Weile lang nutzen, sich zu *suggestieren*, dass alles nicht so schlimm sei. Früher oder später aber rächt sich das in Form von psycho- somatischen Beschwerden wie etwa einem Magengeschwür. *Positives Denken* meint vielmehr, Macht über sich selbst zu haben und nicht zum Spielball von Menschen und Stimmungen zu werden. *Im 2. Kapitel haben wir uns bereits unter „Selbstbeeinflussung“ damit befasst*. Steigen wir nun mit einem Experiment tiefer in die Welt der Gedanken und Gefühle ein:

Gedanken, Atembewegung und Gefühl

Ein Gedanke genügt

Mentale Übung/ Atemübung: „Ein Gedanke genügt“

Im Sitzen: Schließen Sie Ihre Augen und denken Sie circa zwei Minuten einmal an etwas Unangenehmes oder Peinliches, zum Beispiel an eine Situation, in der Sie sich mit einem Mitarbeiter äußerst unwohl fühlten. Versetzen Sie sich gefühlsmäßig so intensiv wie möglich in diese Situation und spüren Sie dabei Ihren Körper und Ihre Atembewegung. Was nehmen Sie wahr? Nun denken Sie ungefähr zwei Minuten an eine Situation im Büro, die Sie als äußerst angenehm empfunden haben. Was verändert sich?

Vielleicht wurde Ihre *Atembewegung* beim unangenehmen Gedanken unruhiger und schneller, eventuell stockte sie sogar. Wahrscheinlich nahmen Sie auch wahr, dass sich einige Muskulaturen anspannten und Sie sich nicht mehr *wohlfügten*. Der angenehme Gedanke hingegen löste vermutlich angenehme Gefühle, *Wohlgefühl* und damit eine frei fließende, größere *Atembewegung* aus.

Denken Sie konstruktiv!

*Tagtäglich müssen wir eine wahre Flut von Informationen verarbeiten und das gilt verstärkt für Ihren Beruf – das kann atemlos machen! Je nachdem, wie Sie etwas körperlich und mental verarbeiten, trägt es dazu bei, ob Sie sich *wohlfügten* oder nicht.*

*Kennen Sie auch den „ewigen Verlierer“, der immer nur das Schlechteste annimmt und dem dann auch nur Schlimmes zustößt? Unangenehme Erfahrungen wirken deshalb solange nach, weil wir uns gedanklich immer wieder damit beschäftigen. Stattdessen sollten wir uns ein Gewinner- Denken angewöhnen und uns immer wieder am Positiven neu orientieren. Eine positive Lebenseinstellung, in der wir mit allen Sinnen aus der Quelle der Lebensfreude schöpfen, hilft uns, Klarheit und Kreativität zu erlangen und ist die beste Motivation. Ein Gewinner entwickelt Glückshormone und hat Anziehungskraft und eine positive Wirkung auf andere, denn seine Selbstdarstellung, *Ausstrahlung* und Körpersprache sind überzeugend.*

Optimistische und pessimistische Gedanken

Kennen Sie die Geschichte vom Optimisten, Pessimisten und dem Wasserglas? Der Pessimist meint: „Och, schon halbleer“ und hat eine dementsprechende destruktiv wirkende Körpersprache. Der Optimist hingegen sagt: „Herrlich, noch halbvoll“ mit allen positiven Folgen.

##Zeichnung Wasserglas: Optimist und Pessimist ##

Ein einziger Gedanke reicht aus, sich in ein gute oder schlechte Stimmung zu versetzen und er beeinflusst die Art, wie Sie atmen.

Wie wir unter *Kapitel 4/1* gesehen haben, funktioniert das auch umgekehrt: Über *Atemübungen* kommen Ihre Gedanken zur Ruhe, Sie steigern Ihre Konzentrationsfähigkeit und heben Ihre Stimmung. Das beeinflusst positiv Ihre *Ausstrahlung*, Ihre Körpersprache und damit auch alle Ihre Kontakte und Begegnungen.

Suggestion und Autosuggestion

Konstruktive und destruktive Suggestionen

Suggestionen wirken unbewusst

Tagtäglich wirken *Suggestionen* auf uns ein, denen wir uns kaum entziehen können. Werbung in Radio, Fernsehen und auf Plakaten, Botschaften in Zeitungen und Zeitschriften sowie Freunde oder Kolleginnen beeinflussen Ihre Meinung, Ihren Geschmack, Ihre Stimmung - und damit auch Ihre Körpersprache.

Beispiel: *Es brauchen nur zwei Kolleginnen zu Ihnen sagen: „Du siehst heute aber schlecht aus!“ und schon fühlen Sie sich nicht mehr so gut wie vorher:*

Solange sich *Suggestionen* förderlich auswirken, sind sie natürlich zu begrüßen. Nun sind wir spätestens seit unserer Geburt positiv wie negativ wirkenden *Suggestionen* ausgesetzt. In einem Alter, in dem wir noch nicht viel *Selbstbewusstsein* und -verantwortung hatten - unsere *Persönlichkeit* musste sich ja erst bilden - wirkten diese tief bis in unser *Unbewusstes* hinein. Umso destruktiver sind dann die Auswirkungen der negativen *Suggestionen*.

Beispiel: *Stellen Sie sich einmal vor, dass Sie als Schulkind einige Male eine schlechte Zensur bekommen haben und Ihr Lehrer, **Herrn Entmutiger**, meinte: „Du bist eben nicht begabt in Englisch!“ Glauben Sie, dass Sie dann noch motiviert gewesen wären, Englisch-Vokabeln zu pauken? Wahrscheinlich nicht, Sie würden eher selber glauben – sich also selber *unbewusst suggerieren* (= *Autosuggestion*): „Ich bin für Englisch nicht begabt“ (und das womöglich ein Leben lang!). Nun sind Sie inzwischen erwachsen geworden und Ihr Chef schlägt Ihnen einen Traumjob in New York vor. Sie haben große Lust, eher heute als morgen auszuwandern. **Und wie Sie auf einmal motiviert wären, Englisch zu lernen – keine Rede mehr von Nicht-begabt- sein!***

Negativ wirkende *Suggestionen* können eine überaus starke Kraft entwickeln, denn sie entziehen Ihnen ständig Energie und das ist reichlich anstrengend. Nutzen Sie diese ganze schöne Energie lieber zum bewussten Aufbau von positiven Gedanken. Werfen sie alte, überholungsbedürftige Gewohnheiten über Bord und üben Sie als neue Gewohnheit konstruktives und zielorientiertes Denken.

#P1#

Wenn Sie bereits die Angewohnheit entwickelt haben, mehr negativ als positiv wirkende Gedanken zu denken, kann es auch helfen, sich absichtlich vorzustellen, was schlimmstenfalls passieren kann. Falls das Befürchtete dann tatsächlich einmal

eintreffen sollte, können Sie sich dann besser damit abfinden und es werden Energien frei, daraus das Beste zu machen.

Negativ wirkende Suggestionen konstruktiv umwandeln

„Siegessätze“

Spüren Sie destruktiv wirkende *Autosuggestionen* wie „Das schaffe ich ja doch nicht“, „Das wird nie was“ etc. auf und überprüfen Sie kritisch, ob sie wirklich wahr sind. Bedeutet „Das schaffe ich nicht“ vielleicht auch „Ich will nicht“, „Ich weiß nicht, wie“ oder „Ich habe Angst?“ Wandeln Sie diese destruktiven Sätze in aufbauende Formeln um. Vermeiden Sie dabei die Worte „nie“, „nicht“ oder „kein“ - Ihr *Unbewusstes* kann sich nämlich ein „nicht“ nicht vorstellen (denken Sie gleich einmal auf keinen Fall an Ihren Chef...).

Hier einige **Beispiele** für

Autosuggestions- Sätze:

- Ich bin mir selber wichtig
- Ich schaffe es
- Ich bin mutig
- Ich entwickle Eigeninitiative
- Ich drücke meine Ansprüche, Meinungen und Ideen aus
- Ich habe das Recht, selbstbewusst aufzutreten
- Ich spreche überzeugend
- Ich bin gut zu mir selbst

Nun kreieren Sie sich den Satz, der am besten zu Ihrer Situation passt. **Wichtig** ist, dass Sie bereits ein wenig an Ihren Satz glauben! Versetzen Sie sich außerdem so oft wie möglich auch körperlich in Ihr Ziel hinein (wie atme ich dann, wie fühle ich mich, wie sehe ich dabei aus ...).

Nun nutzen Sie am besten mehrere Möglichkeiten:

Auf jeden Fall: 1. Sprechen Sie Ihren Satz 20 x morgens und abends halblaut murmelnd über drei Monate hinweg.

2. Schreiben Sie Ihren Satz auf mehrere Kärtchen, die Sie überall da, wo Sie oft vorbeikommen, aufstellen oder –hängen.

3. Fürs Büro malen Sie sich ein Symbol für Ihren Satz auf oder Sie stellen ein schönes Foto vom letzten Urlaub auf Ihren Schreibtisch, das Sie an Ihren Satz erinnert.

4. Spielen Sie leise Ihre Lieblingsmusik und besprechen Sie dazu eine Kassette mit Ihrem *Autosuggestionssatz* (wie unter 1), die Sie sich morgens und abends (oder öfter) anhören.

Nach drei Monaten ist damit zu rechnen, dass Ihr *Unbewusstes* die destruktive Botschaft gelöscht und stattdessen die konstruktive aufgebaut hat. Sie handeln dann auch dementsprechend – und das wirkt sich entscheidend auf Ihre Körpersprache aus. Mit der Zeit werden Sie merken, dass Ihr Satz auch mitten im Gespräch seine Wirkung zeigt. Hier sind außerdem Formeln angesagt, die Ihnen helfen, ruhig und gelassen zu bleiben (*Kapitel 5*).

#P1#

Stellen Sie sich ihr strahlendes Ziel so vor, als sei es schon erreicht und **spüren** Sie es auch. **Versetzen Sie sich „mit Haut und Haaren“ in Ihre Zielvorstellung hinein**, Sie atmen dann auch dementsprechend. Möglicherweise kommen Ihnen Einfälle, und Sie merken, wo noch Reste von Widerständen sind. Spüren Sie diese im Körper auf und sorgen Sie genau in der betreffenden Körpergegend über **Atemübungen** für Wohlgefühl.

Fazit

Fazit: Wie bereits in den Zielen der **Körperbewussten Kommunikation** ausgeführt, können Sie sich selbst durch **mentale Übungen** positiv beeinflussen – nach einiger Übung auch mitten im Gespräch. Ihre Gesten und Bewegungen werden freier, natürlicher und authentischer und Sie gewinnen an persönlicher **Ausstrahlung**.

5 Lampenfieber & Co.

5/1 Stress- Situationen erfolgreich bewältigen

Körpersprache bei Stress

Dis- stress und Eu- stress

Im allgemeinen ist mit dem Begriff „Stress“ der negativ wirkende **Dis- stress** gemeint. Daneben gibt es noch den positiv wirkenden **Eu- stress**. **Genaueres dazu finden Sie im Themenheft „Selbstmanagement“**. Im folgenden greifen wir diejenigen Aspekte der **Stressbewältigung** auf, die die Körpersprache betreffen. Unter „**Stress**“ verstehen wir hier immer den **Dis-Stress**.

Was passiert eigentlich, wenn Sie aufgeregt sind? Sie reagieren so, wie unsere Vorfäter und -mütter es noch zu Urzeiten taten, wenn Sie ein wildes Tier angreifen wollte - der Körper bereitet alles für **Angriff** oder **Flucht** vor: Er schüttet Stresshormone aus. Eine dritte mögliche Reaktion ist das **Sich -tot- stellen**, was wir auch aus der Insektenwelt kennen.

Wirkung von Stresshormonen

Stress- Spirale

Die Stresshormone wirken dann folgendermaßen: Ihre **Atembewegung** geht schneller und ungleichmäßiger und spielt sich vorwiegend im oberen Brustkorb ab. Deshalb haben Sie das Gefühl, den „Boden unter den Füßen“ zu verlieren. Ihre Körpersprache leidet, wenn Sie derart beeinträchtigt sind: Sie verkrampfen sich und **Haltung, Gestik** sowie **Mimik** sind unkoordiniert, unruhig oder erstarrt. Ihr **Blickkontakt** ist entweder leblos oder unstet, mit häufigem Lidschlag. Ihre **Stimme** klingt gepresst oder bleibt vielleicht ganz weg. Je nach individueller Disposition zittern Ihre Knie, Ihr Mund wird trocken oder Ihr Speichel fließt stärker und Ihre Hände sind schweißnass. Ihnen wird heiß oder kalt, Ihr Gesicht ist „leichenblass“ oder läuft „knallrot“ an. Weil Ihnen das alles unangenehm und peinlich ist, verkrampfen Sie sich noch mehr, die Stress- Spirale schraubt sich immer mehr in die Höhe und Sie verlieren an Energie.

#P3#

Angst erzeugt körperlich Enge – bis hin zur Handlungsunfähigkeit.

Ruhe und Anregung

Ruhe und Gelassenheit vermitteln immer Souveränität und Kompetenz. Um ruhiger und handlungsfähiger agieren können, ist es notwendig, dass sich die Anspannungen auflösen, damit sich Ihre **Atembewegung** im Bauch- und Beckenraum bewegt. Außerdem sollten Sie auch wieder Ihre Füße besser spüren können, um - im wahrsten Sinne des Wortes - „Standpunkt“ zu gewinnen. **Dis-Stress** über längere Zeit hat auch noch andere Folgen: Sie fühlen sich bereits morgens müde, antriebslos und erschöpft und dementsprechend schlaff und unterspannt wirkt auch Ihre Körpersprache. Zur langfristigen **Stressbewältigung** ist es also sinnvoll, mit beruhigenden **und** anregenden Übungen zu arbeiten. Dadurch kommen Sie in eine Lebens- und Muskelspannung, in der Sie sich gelöst **und** gleichzeitig wach fühlen (den sog. **Eutonus**).

Die zwei Wege der **Stressbewältigung**

Über **Atem-**, **Körper-** und **mentale Übungen** können Sie sich helfen, indem Sie von **zwei** Seiten kommen: Der *körperlichen* und der *geistigen* – mehr gibt es nicht, und beides spricht Ihr *Gefühl* an.

Kurz- und langfristige Stressbewältigung

Nach einiger Übung helfen beide Wege, dass Sie insgesamt gelassener und ausgeglichener sind und deshalb in der Situation selbst „automatisch“ so atmen, wie es für Sie gut ist. Sie üben **Selbstbeherrschung** und **-beeinflussung**, haben Macht über sich selbst, über Ihre Gedanken, Gefühle und Ihren Körper. Sie können mitten im Alltag Anspannungen sowohl kurzfristig als auch langfristig besser lösen und sich selber erfrischen und anregen, wenn Sie es brauchen. Das vermittelt Ihnen insgesamt mehr **Selbstsicherheit** und **Selbstvertrauen**. In besonders belastenden Situationen, die mit Emotionen wie Lampenfieber, Ärger oder Ängsten verbunden sind, ist es natürlich hilfreich, beide Arten von Übungen immer parat zu haben. Einige haben Sie schon kennen gelernt. Es folgt eine Fülle von weiteren „Tipps und Tricks“, aus der Sie sich das aussuchen können, was Sie am meisten anspricht. Am besten fangen sie erst einmal mit zwei oder drei Übungen an und arbeiten damit so lange, bis Sie damit auch in stark beanspruchenden Situationen zuverlässig Erfolg haben. Die Übungen helfen:

- zur Beruhigung vor, während oder nach Gesprächen/ Interaktionen und/oder
- zur optimalen Tageseinstimmung, zum Wachwerden und -bleiben sowie zum Tagesausklang.

Am Ende des Kapitels erhalten Sie eine zusammenfassende Aufstellung aller Übungen, geordnet nach Situationen.

Übungskatalog

Atem- und Körperübungen:

Weiteratmen:

In Belastungssituationen tendieren wir dazu, den Atem anzuhalten. Fordern Sie sich deshalb immer wieder auf, **weiterzuatmen**, d.h. Ihren Atem frei fließen zu lassen. Um das zu üben, fragen Sie sich beim Autofahren, am Esstisch etc.: „**Atme ich noch weiter?**“

Sich in der Mitte spüren:

Sie sitzen gut aufgerichtet auf der höchsten Höhe ihrer Sitzhocker. Legen Sie eine Hand auf Ihre **Körpermitte** zwischen Nabel und Brustbein und die andere mit dem Handrücken genau gegenüber auf Ihren Rücken. Spüren Sie Ihre **Atembewegung** und tauschen Sie gelegentlich die Position beider Hände aus. Fragen Sie sich „**Kann ich zwischen meinen beiden Händen wirklich anwesend sein?**“ Nach einiger Übung bleibt Ihnen dieser „Mittenzustand“ auch während eines Gespräches erhalten.

Mitte und Bauch spüren:

Im Sitzen oder im Liegen: Legen Sie eine Hand auf Ihre **Körpermitte** und die andere darunter auf Ihren **Bauch**. Genießen Sie einfach nur Ihre **Atembewegung**. Diese Übung ist besonders gut dazu geeignet, um sich morgens – noch im Bett – gut gesammelt auf den Tag einzustimmen und ihn abends – ebenfalls im Bett - friedlich abzuschließen.

„Füße, Füße“

Stehen Sie in der Ausgangsposition und sagen Sie mindestens 20 Mal laut „**Füße**“. Spüren Sie Ihre Füße deutlicher? Geht Ihre Atembewegung tiefer? Damit Ihre Füße schneller reagieren, ist es sinnvoll, auch mit dem **Fußkreis** (Kapitel 3) zu arbeiten. Sobald Sie die Wirkung zuverlässig spüren, können Sie sich auch mitten im Gespräch (natürlich ohne Ton...) auffordern, Ihre Füße zu spüren.

„Knie spüren“

Da wir in **Stress**- Situationen leicht dazu tendieren, die Knie nach hinten durchzudrücken, dadurch aber den Bodenkontakt verlieren, hilft hier die Aufforderung: „**Knie spüren**“ für die leichte Beuge nach vorn. (Üben Sie es am Besten beim Anstellen nach Kinokarten)

„Unterkiefer lösen“

Wie oft beißen wir bei Anstrengungen oder aus purer Angewohnheit die Zähne zusammen – beobachten Sie sich einmal! Das wirkt sich auf die gesamte umliegende Muskulatur aus, indem sie sich bis in Ihren Rücken und Bauchraum hinein anspannt. Ihre **Atembewegung** ist auch nicht mehr frei, abgesehen davon, dass Sie mit „zusammengebissenen“ Zähnen auch nicht gut artikulieren können. Versuchen Sie also mit dem Kommando „**Unterkiefer lösen!**“ so oft wie möglich Ihre Unterkiefermuskulatur zu lösen, dass heißt, soweit wie irgend möglich Ihren Unterkiefer „hängen“ zu lassen. Massieren Sie das gesamte Gebiet. Anschließend legen Sie Ihre Daumen-, Zeigefinger- und Mittelfinger- Kuppe rechts und links an die Kieferecken und schieben einige Male Ihren Unterkiefer nach vorne. Spüren Sie, wie Ihre **Atembewegung** sofort in Ihren Bauch strömt?

Zunge umschlagen

Schlagen Sie Ihre Zunge so weit nach hinten um, dass es nicht unangenehm wird und berühren Sie mit Ihrer Zungenspitze ganz leicht den harten, oberen Gaumen (*dahinter beginnt der weiche*) für ca. drei bis vier Atemzüge. Lassen Sie Ihren Atem dabei von selber kommen und gehen. Dann lösen Sie Ihre Zunge und lassen Sie wieder ebenso lange gelöst im Mundboden ruhen, anschließend schlagen Sie sie erneut um etc. Legen Sie dabei Ihre Hände auf Ihren Bauch, um die Wirkung noch besser spüren zu können: Vielleicht bemerken Sie, dass beim **Zunge umschlagen** Ihre *Atembewegung* im Bauchraum stärker wird, was beruhigend wirkt.

Druckpunkte: 4. und 5. Fingerkuppe

Legen Sie die Fingerkuppen vom rechten und linken Ringfinger und von den beiden kleinen Fingern in einem spitzen Winkel leicht aneinander. Die anderen Finger stecken Sie weg, damit keine Berührungen der anderen Fingerkuppen entstehen können. Ihre Hände sind dabei vor der Körpermitte; Sie können sie auch in Ihren Schoß legen. Die Wirkung ist genauso wie beim „**Zunge umschlagen**“ oder „**U**“ (3. Kapitel): Sie spüren Ihren Bauch/Beckenraum, und das in der Regel erst zuverlässig nach einiger Übung (6-8 Wochen, täglich 3-5 mal für 5 -7 Atemzüge). Es macht Sie – auch während eines Gespräches - gelassen und ruhig.

Druckpunkte: 1. und 2. Fingerkuppe

Zum Wachwerden und -bleiben: Wenn Sie beide Zeigefinger- und Daumenkuppen aneinanderlegen, wird Ihre *Atembewegung* im Schultergürtel und Kopf angeregt. Es macht frisch und hilft Ihnen, in langen Besprechungen oder Konferenzen wach zu bleiben.

Druckpunkte: Fersen und Ballen

Ähnlich wie an den Händen gibt es auch Druckpunkte an den Füßen, die sich auf dazugehörige Körpergebiete atemanregend oder -beruhigend auswirken. Setzen Sie Ihre Fersen mit einem kleinen Druck auf den Boden auf (das geht am Besten mit flacheren Schuhen). Es vermittelt Ihnen eine verstärkte *Atembewegung* im Bauch- und Beckenraum. **Druck auf den Ballen** macht wach, weil sie in Kopf und Schultergürtel fließt.

„Meine Meinung“ (gleichzeitig auch mentale Übung)

Um vor einer schwierigen Besprechung ganz schnell den Bodenkontakt zu bekommen und sich selber Mut zuzureden, stampfen Sie einige Male wie ein kleines trotziges Mädchen mit der ganzen Sohle auf und sagen Sie jeweils dazu „**Meine Meinung**“. Achten Sie darauf, dass der Impuls zum Aufstampfen aus Ihrem Kreuzbein heraus kommt.

„Austoben“

Aufgestaute Aggressionen und ähnliche starke Emotionen erschweren ein gutes Empfinden für den Körper. Lassen Sie deshalb – vornehmlich, wenn Sie allein sind - über Ihre Beine/ Füße, Arme/ Hände und/oder Stimme die angestauten Emotionen heraus (geht besonders gut im Auto).

Bewegung

Der beste Möglichkeiten, *Stress* (-hormone) abzubauen, besteht in Bewegung jeglicher Art. Treiben Sie Sport oder gehen Sie zügig spazieren. Nutzen und suchen Sie auch während Ihrer Arbeit jede Möglichkeit, sich zu bewegen, zum Beispiel

Treppen zu laufen.

Mentale Übungen:

„Schutz-Ei“

Stellen Sie sich um sich herum ein imaginäres, goldenes „Schutz-Ei“ vor

Jalousie/Panzerglas

Wenn Ihnen etwas zu nahe geht, dann lassen Sie zwischen ihrem Gegenüber und sich selbst eine (beliebig transparente) Jalousie herunter oder kreieren Sie zwischen Ihnen beiden ein imaginäres, durchsichtiges Panzerglas.

Zurücktreten/Stufe höher

Besonders bei unangemessenen Anschuldigungen hilft es, wenn Sie innerlich einen Schritt zurücktreten oder sich gedanklich eine Stufe höher stellen. Beides vermittelt Abstand und besseren Überblick.

Durch Füße herauslassen

Stellen Sie sich vor, dass Ärger, Wut und ähnliche starke Emotionen durch Ihre Füße in den Boden rutschen und von ihm aufgesogen werden.

„weg, weg, weg...“

Denken sie an das, was Sie loswerden wollen und sagen Sie: „weg, weg, weg, weg, weg“. Beginnen Sie jeweils in einem langsamen Tempo und werden Sie immer schneller.

„egal, egal“

Wenn Sie sich gerade über eine Kollegin geärgert haben, so sagen Sie einige Male „**Kollegin egal, Kollegin egal**“, bis es besser wird. (Sie können diese Übung natürlich auch auf andere Personen, Dinge oder Situationen anwenden.)

Das neue Thema

Gerade **nach** einer stark beanspruchenden Situation ist es ratsam, dass Sie das alte Thema abschließen und sich voll und ganz auf das Neue einstellen. Tun Sie das nicht nur gedanklich oder mit einer **Atemübung**, sondern auch körperlich, indem Sie Ihren Schreibtisch bis auf die dazu erforderlichen Materialien leer räumen.

Durchdenken und/oder mit Vertrauensperson besprechen

Wenn sie etwas derartig belastet, dass Sie eine Problemlösung finden möchten, machen Sie sich zum Thema einige Notizen, um mehr gedankliche Klarheit zu gewinnen. Besprechen Sie das Thema mit einem vertrauten Menschen.

Belohnen

Freuen Sie sich schon während des Tages auf eine Belohnung, die Sie sich zwischendurch oder abends gönnen. **Belohnungen werden oft vergessen!** Sie helfen jedoch enorm, kleine und großen Erfolgserlebnisse zu verstärken.

Zusammenfassende Aufstellung der Übungen

#Kasten#

Die wirksamsten **Atem, Körper- und mentalen Übungen** bei **Stress**

Morgens: Bewegung, Dehnen, Hände auf Bauch und Mitte, lächeln, „1. u. 2. Fingerkuppe“, „Ich schaffe es!“, „Drei schöne Dinge“

Vor der Situation (Interaktion/ dem Gespräch): Weiteratmen, Bewegung Dehnen, Hände auf (Bauch und) Mitte, lächeln, „Ich bin ganz ruhig“, „Ich schaffe es!“, „Meine Meinung“, „Füße!“, „Unterkiefer!“, „Zunge...“, „U“, „4. u. 5. Fingerkuppe“, **Fersen- Druckpunkt**, Federn (auch mental abschütteln)

Währenddessen: Weiteratmen, „Füße!“, „Knie!“, „Zunge...“ „U“, „4. u. 5. Fingerkuppe“, **Fersen-Druckpunkt**, evtl. lächeln, „Ich bleibe ruhig“ „Schutz-Ei“, durch Füße herauslassen, „Zurücktreten/Stufe höher“, „Jalousie/ Panzerglas“

Hinterher: Weiteratmen, Bewegung, Dehnen, Hände auf (Bauch und) Mitte, lächeln, Federn (auch mental abschütteln), durch Füße herauslassen, „austoben“, „egal, egal“, „weg, weg“, „das neue Thema“,

Abends: Belohnen! Bewegung, Dehnen, Hände auf Bauch und Mitte, durchdenken/besprechen, lächelnd einschlafen

Wie Sie sehen, können Sie einige Übungen sogar durchführen, ohne dass der andere etwas davon merkt - vielleicht beeinflussen Sie **ihn** sogar positiv durch Ihre Gelassenheit. Einige Übungen für „**vorher**“ und „**hinterher**“ (vor und nach der Situation/ Interaktion/ dem Gespräch) können Sie ebenfalls ohne weiteres im Büro durchführen, für die anderen suchen Sie sich am besten einen ungestörten Ort, beispielsweise im Treppenhaus (zur Not tut es auch das „stille Örtchen“). Grundsätzlich sinnvoll ist es, wenn Sie sich über den Tag verteilt immer wieder kleine Spür- Pausen gönnen.

#Zitatkasten#

Der Anfang ist die Hälfte des Ganzen, Aristoteles

Fazit

Fazit: Sie fühlen sich auch während Ihrer Arbeit und in Interaktionen wohl und ausgeglichen und leben eine gute Balance zwischen Ruhe und Dynamik. Sie bewegen sich selbstsicher und können gut reagieren. Sie sind kreativ und lassen Intuition zu. Alles in allem können Sie sich auch in Ihre Interaktionspartner besser hinein fühlen, sie beobachten und deren Körpersprache zielsicher deuten.

6 Werden Sie Körpersprache - Expertin!

6/1 Zielsicher Deuten

Von der Selbstwahrnehmung zur Fremdwahrnehmung

Erinnern wir uns an die *zwei Ziele der Körperbewussten Kommunikation* (Kapitel 1): Zum einen die *Selbstwahrnehmung und -beobachtung*, was bedeutet, die eigene Körpersprache zu verstehen, entwickeln und optimieren. Zum anderen die *Fremdwahrnehmung und -beobachtung*, die dazu dient, die Körpersprache des Gesprächspartners besser deuten zu können. Im *2. Kapitel* haben Sie erfahren, wie wichtig es im Zuge eines *Selbstmanagement* ist, sich zuerst selbst zu beobachten, um dann umso besser die Körpersprache anderer beobachten und deuten zu können.

Unterschiede der Methoden

1. Regel der Deutung

Erinnern wir uns *ebenso* an die *1. Spielregel* der Körpersprache: *Hinschauen, hinhören, hinspüren* (1. Kapitel). Sie besagt, dass jeder Mensch seine eigene, gewachsene Körpersprache hat, **die Sie umso besser deuten können, je besser Sie sich selber wahrnehmen**: Wenn Sie Ihren Körper und Ihre Körpersprache kennen gelernt und sich selbst in den verschiedensten Situationen beobachtet und gespürt haben, können Sie sich auch umso besser in den anderen hineinfühlen. Sie fragen sich: *Wenn ich meine Arme so verschränken würde wie mein Gegenüber, wie würde ich mich dann fühlen?* So lautet die *1. (und wichtigste) Regel der Deutung*:

- *Je besser Du Dich selber spürst, desto besser kannst Du auch Dein Gegenüber wahrnehmen.*

#P3#

Hierin liegt ein wesentlicher Unterschied zwischen den Methoden der *Körperbewussten Kommunikation* und allgemeingebräuchlichen Anweisungen, die da etwa lauten: *“Wenn er die Hand so uns so hält, dann bedeutet das dieses und jenes.”* Jegliches *“Auswendiglernen”* der kleinsten Varianten entfällt somit. Es ist jedoch sinnvoll, neben den Information über die *Parameter* der Körpersprache und ihrer Bedeutung (Kapitel 3) auch über die *Wirkungskategorien* der Körpersprache mehr zu wissen. Außerdem entwickelt sich Ihr *Empfindungsbewusstsein* erst allmählich und Sie verfügen dann bereits über ein ausreichendes *“Handwerkszeug”* zur gezielten Beobachtung.

Mit den *Wirkungskategorien* ist das gemeint, was Sie deuten: Wie und wodurch „sprechen“ die *Parameter* zu Ihnen? Wie Sie optimal deuten, erfahren Sie

anschließend in Form der *sieben Regeln zur Deutung* mit ausführlichen Erläuterungen und einer *Kurzformel des Deutens*.

#P3#

Wenn wir uns im folgenden mit den *Wirkungskategorien* in bezug auf *Deutung* befassen, so betrifft das naturgemäß auch das *Handeln*. Dennoch werden wir beides nacheinander darstellen, damit Sie sich anhand von Beispielen ein klareres Bild machen können.

Wirkungskategorien der Deutung

1. *Parameter- Werte*
2. *Raum- Management*
3. *Outfit*

Während die *Parameter- Werte* sich darauf beziehen, wie sich jemand bewegt und verhält - etwa *verkrampt* oder *gelöst* - geht es beim *Raum- Management* darum, wie er das innerhalb seines Raumes "managt", das heißt, wie er mit *Distanz* und *Nähe* umgeht, sich abgrenzt oder sein „*Territorium*“ über *Sitzplatz* und *Standort* in Anspruch nimmt. Das *Outfit* trägt wesentlich zum Gesamtbild eines Menschen bei.

1. *Parameter-Werte*

a. *offen- ver-/geschlossen*

Wie offen ist der andere?

Mit einer *offenen* Körpersprache signalisiert ein Mensch Offenheit, Aufnahmebereitschaft und entgegenkommendes Interesse. *Verschlussene* Haltungen bedeuten, dass er sich schützt, Halt oder Abstand braucht, abwartet, sich stark auf eine Sache konzentriert, nachdenkt oder etwas ablehnt. *Geschlossene* Körpersprache hat entweder dieselbe Bedeutung wie *verschlussene* oder sie zeigt an, dass derjenige im Sinne von "offen" "in sich ruht" - je nach Gesamtzusammenhang.

#Kasten#

	<i>Offen</i>	<i>verschlussen</i>	<i>geschlossen</i>
- Haltung:	aufrecht	gekrümmt, zurückgelehnt	angelehnt
- Stand:	guter Bodenkontakt	geringer Bodenkontakt	
- Gang:	ruhig/ dynamisch	schleppend/schwebend/ hastig	
- Beine:	gerade	verschränkt, "verknotetet" (auch mit Stuhl), überein- andergeschlagen	sitzend: berühren sich übereinandergeschla- gen
- Augen:	geöffnet	verengt	
- Hände:	sichtbar/ geöffnet	nicht sichtbar/geballt (hinter Rücken/ in Hosentaschen/unter Tisch)	ineinandergelegt/ gefaltet
		eine: umklammert die andere	berühren sich
		eine: verschließt Mund	eine: berührt Gesicht (Kinn, Nase, etc.)
Arme:	sichtbar	verschränkt, an den Körper gepresst, Hände "klammern"	verschränkt, aufgestützt

	seitlich eingestützt		seitlich eingestützt
Stimme:	laut/ deutlich/Tempo passend zur Situation/ Tonhöhenwechsel	leise/undeutlich/hastig/ unpassendes Tempo/ eine Tonhöhe	

Beispiel: Die ein wenig stolze Haltung Ihrer **Kollegin Endlichda** wirkt durch ihr Schuldbewusstsein teilweise verschlossen; durch Ihr knappes "Danke" verstärkt sich das noch mehr. Die "tötenden" Blicke der **Kollegin Soneidisch**. Ihr "vorbeirauschender" **Chef**.

#P3#

Ausnahmen:

- Arm(e) seitlich eingestützt: Diese - an sich - *offene* Haltung „verbreitert“, Sie verschafft sich damit mehr Platz, um besser "bei sich" zu bleiben. Besonders Frauen nehmen sie häufig ein, wenn sie entrüstet sind. In diesem Fall ist der Mensch natürlich nicht mehr *offen* und aufnahmefähig, sondern er zeigt damit eine *geschlossene* - im Sinne von *verschlossen* - Haltung.

- Starke Emotionen: Ein aufgebrachter, wütender, wild gestikulierender oder Sie anstarrer Mensch, der „zum Angriff“ übergeht, zeigt zwangsläufig eine *offene* Haltung, obwohl er weder offen noch aufnahmefähig ist (*-ver- oder geschlossen kann man nicht angreifen*).

b. gelöst – verkrampft – unterspannt

Eutonus: Ruhe und Dynamik

Eine gelöste Körpersprache ist immer ein Zeichen dafür, dass der Mensch in einem guten *Eutonus* lebt, seiner optimalen Muskel- und Lebensspannung, in der er sowohl *gelöst als auch wach* (re-)agieren kann (*Kapitel 4*). **Beispiel:** Der tendenziell **dynamische** Mensch: Er ist voller Tatendrang und Energie, bewegt sich viel und gern (wirkt dadurch jünger), hat eine abwechslungsreiche Modulation/ Lautstärke und eine lebendige Mimik, er ist flexibel und reagiert schnell. Der tendenziell **ruhige** Mensch: Er kann sich gut konzentrieren, hat Selbstdisziplin und Ausdauer, nutzt seine Energien und lebt im Augenblick, spricht klar/deutlich, kann gut zuhören und hat eine angenehme *Ausstrahlung*.

#P3#

Achtung: Ein (*gelöst*) schräg gehaltener Kopf wird bei *Männern* eher als Kompromissbereitschaft gedeutet, bei *Frauen* hingegen als Koketterie, Verträumtheit Hingabe oder Nachgiebigkeit.

Verkrampfung und Unterspannung

Eine verkrampfte Körpersprache weist auf *Anspannung* (gesteigerte Aufmerksamkeit oder Erwartung) beziehungsweise *Überspannung* hin. **Beispiel:** Jemand möchte einen guten Eindruck machen und bemüht sich, eine bestimmte Eigenschaft auszudrücken, zu unterdrücken oder ein Vorbild zu imitieren. Durch den Willenseinsatz wirkt er verkrampft, etwa über einen übermäßig festen Händedruck (*er möchte Ein- druck machen*) oder den Versuch, vorstehende Zähne durch einen verklemmten Mund zu verbergen. **Anspannungen** wirken: unbeweglich, unflexibel, gehemmt, ängstlich oder starr (ein starrköpfiger oder halsstarrer Mensch hält seinen Kopf /Hals starr). Sie zeigen eckige Bewegungen, „herumfucheln“ oder überzogene Mimik und immer auch festgehaltene Atembewegung.

Eine unterspannte Körpersprache ist die extreme Variante der gelösten Körpersprache. **Beispiele:** Der Mensch zeigt entweder eine übertriebene Lässigkeit als Schutzhaltung oder er vermittelt *insgesamt* einen energielosen, müden,

erschlafte bis depressiven Eindruck: Die Haltung wirkt zusammengefallen, die Schultern hängen, die Mundwinkel sind nach unten gezogen. Auch: Ein lascher Händedruck, fehlende Gesichtsbewegungen, offener Mund, langsame Bewegungen.

Bewegungsverhalten

Für alle drei **Parameter- Werte** gilt:

- Alles, was oberhalb der Gürtellinie liegt, kann der Mensch leichter kontrollieren als seine Bein- und Fußgesten.

- Die rechte Körperseite steht im allgemeinen für Nach- außen- wenden und Sich-äußern= Extraversion, rationales Denken, Verstand, Zukunft (Blick); die linke für Verinnerlichung= Introversion, emotionalen Ausdruck, Gefühl, Vergangenheit.

- Unterscheiden Sie zwischen *gewohnheitsmäßiger oder situationsbedingter Gelöstheit/Verkrampfung/Unterspannung*:

- Das **Bewegungsverhalten** kann durch **momentane starke Gefühle** beeinflusst werden wie Begeisterung, Verliebtheit (= *gelöste*, starke Bewegungen), Zweifel, Misstrauen oder Wut (= *verkrampfte*, stärkere oder verringerte Bewegungen)

- Ein Zeichen von *Nachdenklichkeit* ist etwa: (*angespanntes oder gelöstes*) Zupfen an der Kleidung, am Bart; mit den Haaren, Stiften spielen; Kinn streichen, an Nase, Stirn, Ohrläppchen tippen

- Je *schneller* diese Bewegungen sind, desto mehr deuten sie auf Unsicherheit, Ungeduld oder Spannungsabfuhr hin – ein Signal für die letzten beiden Möglichkeiten ist etwa ein schnelles Vibrieren des Unterschenkels (vorwiegend bei Männern)

Beispiel: Ihr Chef, der im ersten Beispiel angespannt an Ihnen "vorbeirauscht". Ihre Kollegin Dubistschuld, deren Wut sich durch heftige Bewegungen (auf den Tisch klopfen) ausdrückt. Der gepresste Klang der Stimme von Kunde Binempört.

c. *Zugewandt- abgewandt*

Interesse: Ja oder nein?

Eine *zugewandte* Körpersprache fördert die **Interaktion** und weist darauf hin, dass der Mensch offen und aufnahmebereit ist - je mehr sich Kopf und Körper *zuwenden*, desto mehr entgegenkommendes Interesse. Je mehr sich jemand *wegneigt* oder *abwendet*, umso mehr Ablehnung, Abwehr oder Desinteresse.

Zeichen von Zuwendung/ Abwendung sind: Die Vorderseite/ "kalte Schulter" zeigen; direkt anblicken/den Blick meiden, abwenden oder von- oben- herabschauen; Gestik in Ihre Richtung/zu sich hin, zur Seite; Beine zu Ihnen hin/von Ihnen weg oder übereinandergeschlagen; Stimme "ansprechend"/"in sich hinein" oder "beiseite" sprechen.

#P3#

Ausnahme: Zuwendung **kann** auch Abwehr bedeuten, etwa wenn Ihr Gegenüber zu Ihnen hin die Finger spitzt oder Handfläche/Fußsohle in Ihre Richtung weisen.

Beispiele: Herr **Armkreuz**, der sich Ihnen über Mimik, Blickkontakt, Haltung und Beinstellung zuwendet. **Abteilungsleiter Oberleiter** mit seinem (etwas zu) hoch erhobenen Kopf (Abwendung).

2. Raum- Management

Dieser Begriff aus der *Körperbewussten Kommunikation* umschließt zum einen *Distanz- Zonen* und *Territorium*, zum anderen ist damit gemeint, inwieweit jemand seinen *Eigen- Raum beansprucht und* "in Besitz nimmt". *Raum- Management* ist stark von der individuellen körperlichen Wahrnehmungsfähigkeit abhängig und bildet einen Gradmesser für das *Wohlgefühl – im jeweiligen Raum und mit anderen Menschen*.

a. Distanz- Zonen

Ungeschriebene Gesetze

Wir unterscheiden (in unserer Kultur) zwischen der *gesellschaftlichen Distanz* von ca. 1.50 – 2 Meter, der *Gesprächs- Distanz* von ca. 0.90 – 1,50 der *persönlichen Distanz* von ca. 0,60 bis 0,90 und der *Intimdistanz*, die von körperlicher Berührung bis zu ca. 0,60 reicht.

Beispiel: Wenn Sie am Schreibtisch sitzen und **Kunde Höflich** an der Tür stehen bleibt (*gesellschaftliche Distanz*), so bitten Sie ihn näher, damit er sein Anliegen vortragen kann (*Gesprächs-Distanz*). Fordern Sie ihn auf, Platz zu nehmen, befindet er sich in der Zone der *persönlichen Distanz*..

Die meisten Menschen haben ein gutes Gespür für *Distanz* und *Nähe*. Verletzt Ihr Gegenüber dieses ungeschriebene Gesetz, tritt er Ihnen „zu nahe“, fühlen Sie sich nicht mehr wohl und reagieren spontan mit Schutz- und Abwehrhaltungen.

#P3#

Ausnahmen:

- *Status:* Menschen mit höherem *Status* wird eine größere *Intimzone* zugestanden
Oder: Ein Vorstandsvorsitzender wahrt Ihnen gegenüber mehr *Distanz* als eine vertraute Kollegin.
- Größere *Distanz* kann auch ein Zeichen von *Rangfolge*, Vorsicht oder Angst (Rückzug) sein.
- Innerhalb der Sekretariatsarbeit wird eine arbeitsmäßig bedingte *Intimdistanz* von beiden Partnern akzeptiert. **Beispiel:** *Ihr Chef flüstert Ihnen auf einer Konferenz eine Anweisung zu oder Sie schauen gemeinsam mit Ihm auf eine Unterlage.*

b. Eigen- Raum

„Körperhaus“ und „Garten“

Wenn Sie Ihren Körper als "Körperhaus" betrachten, dann bildet die *Intimzone* Ihren Garten (*da lassen Sie auch nicht jeden Besucher hinein*). Wenn Sie beobachten, wie sich ein Mensch innerhalb der *eigenen Intimzone bewegt*, erfahren Sie sehr viel über ihn: *Inwieweit breitet er sich innerhalb seines „Gartens“ - der ihm ja ganz alleine gehört - aus? Fühlt er sich darin wohl und sicher oder bewegt er sich gehemmt und wirkt dadurch unsicher oder verlegen? Muss er sich abgrenzen?*

Beispiele: *Kollegin Damenhaft* macht sich gewohnheitsmäßig schmal und presst beim Sprechen immer ihre Oberarme fest an ihren Körper (kommt häufiger bei Frauen vor) oder *Mitarbeiter Hierbinich* legt eine ausladende Gestik an den Tag und spricht übermäßig laut, um Unsicherheit zu vertuschen.

c. Territorium

Revier und Rangordnung

Die Größe des individuellen *Territoriums* gibt Auskunft über *Hierarchie- Ebenen*, *Status* und *Rangordnungen* im Unternehmen, beispielsweise die Ausmaße eines Büros oder Schreibtisches (je mehr Macht, desto größer der Gebietsanspruch). Außerdem sollten Sie beachten, wem innerhalb des *Territoriums* welcher *Sitzplatz* und *Standort* zugeschrieben wird, etwa in Konferenzen. Auch hier können Sie (wie beim *Eigen- Raum*) gut beobachten, wie ein Mensch mit dem ihm zugewiesenen *Territorium* umgeht und ob er sich darin wohlfühlt.

Zum *Sitzplatz*: Sitzen Sie in der Kantine mit Ihrem Gegenüber am Esstisch, so spüren Sie beide unbewusst, dass jedem die Hälfte des Tisches zusteht. Wenn der andere nun nur ein wenig seine Gabel in Ihr Revier (Ihr *Territorium*) schiebt, werden Sie wahrnehmen, dass Sie allmählich unruhig bis aggressiv werden, weil Ihr Unbewusstes das als Herausforderung deutet und spontan mit Ablehnung antwortet. Dasselbe Prinzip gilt auch für Ihren Schreibtisch oder den Besprechungstisch. Sie gestatten Ihrem Besucher, dass er die Hälfte davon in Anspruch nimmt. **Ausnahme:** Unterschiedlicher *Status* oder der anderer ist nimmt das Angebot nicht in Anspruch, weil er schüchtern ist.

Viele *Zweiergespräche* finden in der *vis-a-vis- Position* statt. Sie hat den Vorteil, dass Sie Ihrem Gegenüber Ihre Vorderseite zeigen und sich ihm ganz „öffnen“ – wenn Sie selbstbewusst genug sind! Wenn sich beide darin wohl fühlen, fördert diese Position das offene Gespräch und damit eine *offene* Körpersprache. Sie wird allerdings auch häufig – und insbesondere von der *rangniedrigeren* Person - als konfrontativ empfunden, weil sie sich fixiert fühlt und nur wenig zur Seite ausweichen kann.

Deshalb ist für *Zweiergespräche* in partnerschaftlicher Atmosphäre die *Übereck – Platzierung* empfehlenswert, da beide die Möglichkeit erhalten, sich nach Bedarf zu- oder abzuwenden, außerdem kann sich jeder leichter zur Seite drehen, wenn er mehr Raum für sich selbst braucht.

3. *Outfit*

#Zitatkasten#

“Gewöhnliche Menschen folgen der Mode, die Überheblichen übertreiben sie, Menschen mit gutem Geschmack einigen sich mit ihr.” A. Dufresne

Das *Outfit* spielt – insbesondere für den ersten Eindruck - eine nicht unerhebliche Rolle, da es wesentlich zum Gesamteindruck eines Menschen beiträgt.

a. *Kleidung / Frisur / Make-up*

Wissen, Anpassung und Freiheit

Sobald jemand Ihr Büro betritt, machen Sie sich auch über Form, Stil und Beschaffenheit seiner *Kleidung*, der *Frisur* und gegebenenfalls des *Make-up* ein Bild über ihn oder sie. Über Geschmack lässt sich streiten – dennoch beeinflusst ein bestimmter Stil auch den Auftritt eines Menschen. Und: Wer schlampig aussieht, dem wird schnell ein ebensolcher Charakter zugesprochen. So existieren in jedem Unternehmen dementsprechende ungeschriebene Gesetze bis hin zu festen *Kleiderordnungen*.

Eine *Frau* hat im allgemeinen trotz der steigenden Zahl von weiblichen Führungskräften und Mitarbeitern in Unternehmen auch heute noch beruflich mehr Erfolg, wenn sie nicht allzu „weiblich“ gekleidet ist und dementsprechend auftritt - und

das, je höher sie die Karriereleiter aufsteigt. In zahlreichen wissenschaftlichen Untersuchungen hat man viel Aufschlussreiches über die Wirkung von *Kleidung*, *Frisur* und *Make-up* festgestellt: Kurze Haare und Hosen lassen eine *Frau* durchsetzungsfähiger erscheinen und wenn sie *Make-up* trägt, wirkt sie nicht nur attraktiver, sondern auch **selbstbewusster** und kompetenter – nicht nur auf *Männer*, sondern auch auf *Frauen*! Auch vermittelt dunkle *Kleidung* größere Autorität als helle.

Grundsätzlich gelten sowohl übermäßige Anpassung als auch Übertreibung als Zeichen dafür, dass ein Mensch seinen ganz persönlichen Stil noch nicht gefunden hat oder generell unsicher ist.

b. Accessoires

Das bisher Gesagte gilt auch für *Accessoires* oder *Status- Symbole*. Wenn hier alles zueinander – und zu Eigenart und Temperament des Menschen – passt und im Rahmen des Verträglichen bleibt, wirkt es auch stimmig, wenn jemand das Extravagante wählt.

c. Duft

Jemanden riechen können?

Sicher erleben Sie auch gelegentlich, dass das Eau- de- Toilette des **Außendienst-Mitarbeiters Penetrant** noch stundenlang trotz ausführlichem Lüften in Ihrem Büro hängt und an Ihrer Hand klebt! Übertreibungen sind entweder ein Zeichen für schlecht ausgeprägten Geruchssinn oder derjenige versucht seinen Mangel an **Selbstsicherheit** oder eventuellem Schweißgeruch – meist vergeblich - zu kompensieren. **Der Geruchssinn ist stammesgeschichtlich der älteste Sinn und beeinflusst uns mehr, als wir glauben.** Ein Mensch, der sich wohlfühlt, riecht angenehmer als im angespannten Zustand. Falls Ihnen jemand spontan unsympathisch ist, überprüfen Sie erst einmal, ob Sie ihn vielleicht „nicht riechen“ können – es kann Ihre Deutung insgesamt negativ beeinflussen. Falls jemand aus Ihrem Umkreis immer stark nach Schweiß riecht, (oder zu Mundgeruch, Schuppen etc.) neigt, scheuen Sie sich nicht, ihm oder ihr - natürlich unter vier Augen - entsprechende Tipps zu geben. Die Betroffenen wissen oft gar nichts davon und sind meistens dafür sehr dankbar.

Die sieben Regeln der Deutung und Kurzformel

Im folgenden erfahren Sie mehr über das **wie** des Deutens mit Erläuterungen. **Einige Regeln kennen Sie bereits (1. Kapitel).**

#Kasten#

Die sieben Regeln der Deutung

1. Je besser du dich selber spürst, desto besser kannst du auch dein Gegenüber wahrnehmen
2. Deute immer mehrere Signale
3. Überprüfe die **Kongruenz** zwischen den einzelnen körpersprachlichen Signalen
4. Überprüfe die **Kongruenz** zwischen den Signalen der Körpersprache und dem Gesprächsinhalt
5. Beachte Zeit, Ort und Person

6. Unterscheide **Sach-** (rationale) und **Beziehungs-** (emotionale) **Ebene**
7. Vorsicht vor **Fehlinterpretationen**:
 - a. Du kennst nicht den tatsächlichen emotionalen Anlass
 - b. Gibt es **Projektionen**?
 - c. Unterscheide "männliche" und "weibliche" Körpersprache
 - d. Berücksichtige Unterschiede zu anderen Kulturen
 - e. Beachte eventuelle körperliche Beeinträchtigungen, Behinderungen etc.

Erläuterungen

Zu 1. Siehe weiter oben.

Überprüfen

Zu 2. Ich erlebe es öfter, dass jemand, der vor kurzem ein Körpersprachebuch gelesen hat, zu mir sagt: *"Merkwürdig, Sie sitzen ja vorn auf der Kante des Stuhls und das ist doch eigentlich ein Zeichen für Unsicherheit - so wirken Sie aber ansonsten gar nicht auf mich?!"* Wie Sie ja bereits wissen, genieße ich lediglich ein aufrechtes Sitzen über meinen Sitzknochen. Schauen Sie also immer auf mehrere Signale, bevor Sie deuten. Erinnern Sie sich an das Beispiel mit *Herrn Armkreuz*.

Zu 3. Nur wenn die körpersprachlichen Signale übereinstimmen, können sie davon ausgehen, dass Sie mit Ihrer Deutung auf der sicheren Seite sind. Denken Sie ebenfalls an das Verhalten von *Herrn Armkreuz*, als eine **Inkongruenz** auftrat und Sie deshalb nachgefragt haben.

Zu 4. Erinnern Sie sich an das non- verbale Verhalten Ihres Chefs und an sein anschließendes Telefongespräch ...die eingangs geschilderte Begebenheit? Zuerst bekamen Sie einen Schreck über ... aber als Sie dann Ihren Chef telefonieren hörten, wussten Sie, dass es sich nicht um einen Fehler Ihrerseits gehandelt hat. Oder: Stellen Sie sich einmal vor, ein Kunde sagt zu Ihnen: „Ich bin ganz offen, erzählen Sie mir mal mehr dazu“, wendet sich aber dabei mit verschränkten Armen von Ihnen ab. Sie können sicher sein, dass die non- verbale Botschaft stimmt - im Zweifelsfall hat der **Körper** immer Recht. Im übrigen kommen authentische körpersprachliche Signale immer einen Bruchteil **vor** dem Wort.

Zu 5. Zeit: Falls Ihr Chef gleich einen dringenden Termin hat, wird auch seine Körpersprache dementsprechend knapp ausfallen. **Ort:** Wenn er Ihnen eine Anweisung in einem Raum gibt, in dem sich noch weitere Personen aufhalten, wird er eine zurückhaltendere Körpersprache an den Tag legen als normalerweise.

Persönlichkeit oder Rolle?

Person:

- Unterscheiden Sie grundsätzlich zwischen *gewohnheitsmäßiger* (lebensgeschichtlicher) *oder situationsbedingter Körpersprache*:

- Jeder Mensch hat sich im Laufe seines Lebens als Schutz, Kompensation oder *Gewohnheit* - meist unbewusst - eine eigene Körpersprache angeeignet, die immer auch Teile seiner ursprünglichen **Persönlichkeit** verdeckt. **Beispiel:** *Individuelle Angewohnheiten, wie "Lieblingsbeine", (krankheitsbedingte) Atembewegungsmuster wie Kurzatmigkeit oder: Jemand tritt macho- haft auf, um seine Empfindsamkeit zu überspielen oder aggressiv, um nicht unsicher oder hilflos zu wirken (oft fragt sich ein Beobachter dadurch erst Recht, was derjenige wohl verdecken möchte).*

- Deutlich zu erkennen ist meistens die *gewohnheitsmäßige* Grundeinstellung, mit der jemand dem Leben begegnet
 - Jede körperliche Bewegung wird von den individuellen *situativen* Erfolgs- Erwartungen gesteuert
 - Manche Gesten sind *entweder* zur persönlichen *Angewohnheit* geworden *oder* sie treten *situativ* auf, etwa Verlegenheitsgesten (sich kratzen, mit einer Haarlocke spielen, den Bart streichen)
- Beobachten Sie, welche Tendenzen überwiegen und wie sich die Körpersprache jeweils während der Interaktion *verändert*. Beispiel: *Plötzliche Veränderungen der Körperhaltung können Stimmungsumschwung bedeuten.*
- Ein Mensch in einer *machtvollen Position* drückt seine Seriosität in der Regel durch sparsamere Gesten aus.
 - Ein älterer Mensch wird in der Regel weniger beweglich und zeigt deshalb weniger Gesten und Bewegungen. (Je beweglicher jemand ist, desto „lebendiger“ wirkt er.)
- *Der 1. Eindruck*: Hier spielen *Zeit, Ort und Person* spielen eine wesentliche Rolle: Sie können nie sicher sein, inwieweit die momentane Situation *beider* Seiten beeinflusst wird von jeweiligen Erfahrungswerten, Wertmassstäben, Gefühlen oder Erwartungshaltungen sowie *Fehldeutungen*. **Vorsicht** vor voreiligen Rückschlüssen!

Zu 6. Siehe 1. Kapitel.

Keine 100% -ige Sicherheit!

Zu 7. Für *Fehlinterpretationen* gibt es die unterschiedlichsten Gründe. Auch wenn Sie sich noch so gut in den anderen hineinspüren können (*1. Regel*): Vor einem Trugschluss sind Sie nie sicher. *Geben Sie sich damit zufrieden, dass immer ein Rest „Geheimnis“ bleiben wird.*

a. Es fehlen Ihnen **immer** einige Hintergrundinformationen. In unserem ersten Beispiel wissen Sie noch nicht, warum sich Ihr Chef so kurz angebunden verhält oder im zweiten erfahren Sie trotz Nachfragen nie, weshalb Herr *Armkreuz* plötzlich seine Arme verschränkt hat. *Vielleicht will Sie auch ein Körpersprache –Experte mit absichtlich veränderter Körpersprache beeinflussen.*

b. **Alle** Menschen tendieren **unbewusst** dazu, von sich auf andere zu schließen und greifen dabei auf ihre vergangenen Erfahrungen zurück. Vielleicht erinnert Sie *Kunde Willsgenauwissen* in Blick und Gestik an Ihren *Onkel Günther*, den Sie nicht mochten, weil er Sie immer so penetrant ausgefragt hat. Diese Antipathie übertragen Sie nun unbewusst auf Ihren harmlosen Kunden, *der einfach nur mehr Informationen wünscht. Vielleicht ist Ihnen ja auch der Kleidungsstil unsympathisch oder Sie können ihn einfach „nicht riechen“.* Die einzige Lösung besteht darin, dass Sie sich selbst und Ihre Beobachtungsgabe immer wieder genauestens hinterfragen und sich öfter Feedback von anderen holen.

„Weibliche“ und „männliche“ Körpersprache?

c. Besonders *Frauen* lassen sich viel häufiger von landläufigen Regeln und Verboten leiten. Sie neigen dazu, sich danach zu richten, was andere von ihnen erwarten und lächeln zum Beispiel häufiger, weil sie sich für eine gute Stimmung verantwortlich fühlen. Sie nicken häufig mit dem Kopf, auch wenn sie anderer Meinung sind (*und die Männer hören dann nicht mehr auf zu reden...*). Sie tendieren dazu, sich nicht so viel Raum zu nehmen wie *Männer* – mit allen

körpersprachlichen Folgen wie **beengte Haltung, Atmung oder Stimme**. Auch verändert „*weibliche*“ Bekleidung wie ein enger Rock oder hohe Absätze die körpersprachlichen Signale (Beinhaltung, Gang). Für einen *Mann* hingegen ist es selbstverständlich, sich über Stimme, raumgreifende Gesten oder Sitzhaltung energisch „breit“ zu machen (**und oftmals wenig auf den anderen einzugehen**). Er ist von früh an dazu erzogen worden, sich zu behaupten und seinen Willen durchzusetzen und deshalb bedeutet sein platz- einnehmendes Verhalten für ihn überhaupt nicht, sich persönlich zuviel (Raum) „herauszunehmen“. Bei einer *Frau* wirkt solches Verhalten ganz anders, nämlich dominant oder anmaßend - eben weil wir es von *Frauen* im allgemeinen nicht gewohnt sind. Weitere Unterschiede: Ein schräg gehaltener Kopf wird bei *Männern* eher als Kompromissbereitschaft gedeutet, bei *Frauen* hingegen als Koketterie, Hingabe, Bescheidenheit, Verträumtheit oder Nachgiebigkeit. Auch der „bescheiden gesenkte Blick“ oder das „verlegene Strähne drehen“ gelten als typisch *weiblich*.

Erziehung und Mentalität

d. Viele Wissenschaftler haben festgestellt, dass Gefühle wie Freude, Trauer, Wut, Angst oder Liebe überkulturell zum Ausdruck gebracht werden, hingegen solche wie Ekel, Scham oder Überraschung regional unterschiedlich. Bereits innerhalb *Europas* gibt es landestypische körpersprachliche Signale und Unterschiede in der Bedeutung für dieselbe Gesten und Bewegungen sowie im *Distanzverhalten*. Das gilt erst Recht für *weltweite Länder*. Wenn ein *Griecher* „Nein“ meint, wirft er den Kopf zurück und zieht kurz seine Augenbrauen hoch oder ein *Italiener* empfindet den zurückhaltenden Blickkontakt eines *Deutschen* als ausweichend. *Dänen* halten sich sehr gerade und auch *Franzosen* gehen aufrecht mit nahezu steifem Oberkörper und gerade ausgerichteten Schultern sowie sparsamen Schulterbewegungen. Die Armbewegungen von *Angelsachsen* hingegen wirken weitaus beweglicher. *Amerikaner* gehen leicht vornüber gebeugt, *Japaner* lernen schon früh, Kopf und Schultern immer nur gemeinsam in dieselbe Richtung zu bewegen, weil das als höflich gilt. Die „Ringgeste“, bei der Daumen und Zeigefinger zum einem vertikalen Ring geschlossen werden, bedeutet in *Europa* und *Nordamerika* „O.K.“, für *Deutsche* und *Griechen* sowie in *Tunesien*, der *Türkei*, *Südamerika* und zahlreichen *anderen Ländern* hingegen - teilweise auch horizontal ausgeführt - eine *sexuelle Beleidigung*. In *Belgien*, *Frankreich* und *Tunesien* hat dieselbe Geste (auch) die Bedeutung von „Null, Nichts“, in *Japan* „Geld, teuer“ und in *Südamerika* „Perfektion“.

e. Auf einem Kongress beobachtete ich einmal, wie der Vorsitzende einen Teilnehmer auf die Bühne bat, um ihm zu gratulieren. Der Gast gab ihm „von oben herab“ die Hand und ich dachte bei mir „so ein *eingebildeter Kerl*“. Erst später sah ich, dass sein rechter Arm gelähmt war, weshalb er ihn zum Händeschütteln immer mit der anderen Hand hochzuwerfen pflegte. Sie wissen nie, ob *Meister Leichtärger* vielleicht mühsam seine Magenschmerzen zu verbergen versucht (was sich aber körpersprachlich auswirkt). Oder Ihre *Mitarbeiterin Schonbein* hat ein „Krampfaderbein“, weshalb sie immer nur das andere belastet oder überschlägt.

Hier nun die Kurzformel fürs Portemonnaie:

#Kasten#

Kurzformel der Deutens

1. Spüren?
2. Offen, gelöst, zugewandt?

3. Kongruenz?
4. Beziehung?
5. Fehlerquellen?

6/2 Optimal Wirken – Wirkungsvoll handeln

Wirkung und positive Ausstrahlung

Wirksame Körpersprache

Erinnern Sie sich an die *zweite Spielregel der Körpersprache*: Zum richtigen Zeitpunkt das Richtige tun. Doch was ist das Richtige? *Das fünfte Gesetz der Körpersprache* sagt aus, **dass es keine falsche Körpersprache, nur eine wirksame und weniger wirksame gibt** - je nach Situation. **Über viele Informationen und Beispiele erhielten Sie hierüber bereits Antworten.**

Eine lebendige, authentische Körpersprache entwickelt sich über ein gesteigertes **Empfindungsbewusstsein** mit der Zeit von selber – bewusst lernen man kann sie ja nicht (*4. Gesetz der Körpersprache*). Da Sie über Körpersprache einen Gesprächsverlauf entscheidend beeinflussen können (*3. Gesetz der Körpersprache*), ist es daher zu Ihrer Orientierung sinnvoll und hilfreich, über wirksame und damit positive Wirkungsweisen mehr zu erfahren. **So formen sich zum Beispiel im Laufe Ihres Lebens häufig (An-) Gewohnheiten, die eine positive Wirkung beeinträchtigen können.**

Betrachten wir *Ihren Anteil* am **Kommunikationskreislauf**: Ihr G *wirkt* auf Sie, Sie *deuten/reagieren* (unbewusst oder bewusst), *handeln* und *wirken* damit auf G. **Nun beziehen wir das 1. Ziel der Körperbewussten Kommunikation, die Selbstwahrnehmung und -beobachtung auf Ihr optimales Handeln: Wie handeln Sie und wie wirken Sie dabei? Welche Signale senden Sie damit auf der Beziehungsebene aus? Welche Tipps gibt es, damit Sie besser wirken, "ausstrahlen"?**

Um Ihre Ziele zu wirksam zu erreichen, sollten Sie genau analysieren, was Sie in der betreffenden Situation tun **können, dürfen** oder **müssen**, um Ihre Handlungen dementsprechend auszurichten. Die **Wirkungskategorien** beziehen wir demzufolge nun darauf, *wie* Sie am wirksamsten bewusst handeln: **Wie und wodurch "sprechen" Sie über die Parameter zum G. Was sollten Sie dabei beachten?** Letzteres erfahren Sie in Form der **neun Regeln zur Handlung** mit Erläuterungen. Am Ende des Kapitels folgt wieder eine **Kurzformel**.

Wirkungskategorien des Handelns

1. *Parameter- Werte*
2. *Raum-Management*
3. *Outfit*

1. Parameter-Werte

Wann öffnen, wann abgrenzen?

Für die Arbeit im Sekretariat ist in den meisten Situationen eine Körpersprache am wirkungsvollsten und damit optimal, die größtmögliche Offenheit signalisiert, also *gelöst und zugewandt und offen bzw. geschlossen im Sinne von offen*, „in sich ruhend“, ist. Je nachdem, wieweit Sie sich abgrenzen möchten oder müssen, sind *verschlossene* und *abgewandte* Signale sinnvoll. In Gesprächen mit einer Kollegin verhalten Sie sich anders als mit einem Kunden oder einer Führungskraft. In einer lockeren Runde mit netten Kollegen kann es beispielsweise ganz gemütlich sein, mit hinter dem Rücken verschränkten Händen zu plaudern und diese *geschlossene* Körperhaltung stimmt dann auch (*es gibt keine falsche Körpersprache...*)

#P3#

Je mehr Souveränität, Autorität und **Durchsetzungsvermögen** Sie zeigen möchten, desto wichtiger ist es, genau zu spüren, wann Sie Offenheit signalisieren sollten und wann nicht und zu wissen, wie Sie das am wirksamsten tun können.

Selbstbewusstsein zeigen Sie hauptsächlich durch drei Signale:

- *Haltung*: aufrecht
- *Blickkontakt*: direkt
- *Stimme*: laut und deutlich

Auch wenn Sie sich einmal nicht sehr selbstbewusst fühlen, können Sie eine „**selbstbewusste**“ Körperhaltung **bewusst** einnehmen, um sich sozusagen daran „hochzuziehen“. Es wirkt sich sofort förderlich auf Ihre **Atembewegung** und Stimmung aus, stabilisiert Sie und ermöglicht ein gelasseneres Handeln.

Zum *Stand*: Wenn Sie längere Zeit stehen, etwa für eine Präsentation, belasten Sie beide Füße gleichmäßig – zur Auflockerung können Sie auch einmal einen Schritt machen. Zur *Gestik*: Der „Knigge“ erlaubt heutzutage eine Hand in der Hosens- oder Jackentasche. Bedenken Sie jedoch, dass Sie umso vertrauenserweckender wirken, je mehr man von Ihren Händen („was versteckt sie da bloß...“) und Ihrem Gesicht sehen kann, denn Mimik und Gestik vermitteln auf der **Beziehungsebene** die deutlichsten Botschaften. Gestik oberhalb der Hüfthöhe wirkt grundsätzlich ansprechender. Legen Sie Ihre Hände, wenn sie sitzen, immer (sichtbar) **auf** den Tisch – der andere sieht dann, dass Sie nichts zu verbergen haben. Neben der „*Moderatorenhaltung*“ (*Kapitel 3*) und der Variante dazu können Sie auch einfach nur Ihre Arme hängen lassen oder Ihre Hände locker ineinander falten. Bei letzterer sowie bei allen Haltungen, bei denen eine Hand die andere (oder Finger der anderen) festhält, besteht allerdings leicht die Gefahr, diese zu verkrampfen. Außerdem wirkt ein An- sich- selber- festhalten unsicher (desgleichen ein Klammern an Gegenstände wie Tische, Stifte etc)

Beispiele: *Ihr „vorbeirauschender Chef“: Sie sind aktiv, gehen zu ihm hinein und hören zugewandt zu. Sie bleiben auch gegenüber Herrn Dr. Vonobenherab offen, zugewandt und gelöst und damit souverän. Das letzte Mal mit Herrn Schonwiederwas: Ihre teilweise verschlossenen, abgewandten Signale vermitteln Abgrenzung und Autorität. Herr Nichtmehr lange: Sie reagieren zugewandt, aber teilweise verschlossen, um ihm zu signalisieren: „Bis hierhin und nicht weiter!“ Bei Kollegin Endlich da regieren Sie nicht mit einem verschlossenen und abgewandten „Danke“, sondern widmen, öffnen sich ihr.*

Vorsicht...

- vor dem „Model- *Gang*“ mit Hüftschwung! Er wird leicht als erotische Herausforderung verstanden – mit allen Folgen...
- vor *Gesten, Haltungen und Bewegungen, die Ungeduld, Langeweile oder Arroganz zeigen*,
- vor *Gestik* mit dem Stift in der Hand. Abgesehen davon, dass Sie ohne Schreibwerkzeug ungehinderter gestikulieren können, wird Ihr Gegenüber, ehe Sie sich's versehen, „aufgespießt“ (oder möchten Sie das...). Ähnlich wirkt der auf Ihr Gegenüber gerichtete Stift auf Ihrem Schreibtisch.
- Zum „Aufspießen“ verleitet auch der (erhobene) *Zeigefinger*, außerdem kann das schnell „oberlehrerhaft“ wirken. Nehmen Sie lieber die ganze Hand zum Zeigen.
- Wenn Sie ein oder zwei *Arme seitlich einstützen*, um sich mehr „Raum“ zu verschaffen, bedenken Sie, dass das eventuell vom anderen als aggressiv gedeutet werden kann.
- Ein *schräg gelegter Kopf* kann leicht als *Nachgiebigkeit* gedeutet werden.
- Überprüfen Sie *Angewohnheiten* wie „Haare zurückwerfen“ Sich- kratzen oder Kleidung „ordnen“.
- Je mehr sich Ihre *Bewegungen* und die Ihres **G** *gleichen*, desto mehr Berührungspunkte gibt es zwischen Ihnen. Übereinstimmung schafft – wie beim Tanzen - Vertrauen. Seien sie aber vorsichtig mit dementsprechenden absichtlichen Bewegungen (jemanden „*spiegeln*“). Wenn Ihre Gestik oder Haltung nicht mit Ihrem Gefühlen übereinstimmt, merkt das der andere bald und fühlt sich betrogen.

2. *Raum- Management*

a. *Distanz- Zonen* und b. *Eigen- Raum*

Für den Beruf einer Cheffassistentinnen ist ein geschicktes *Raum- Management* unerlässlich – haben Sie doch täglich mit vielen unterschiedlichen Menschen und Gruppen zu tun, die jeweils unterschiedliche *Distanz (-zonen)* erfordern. Auch Sie werden, wenn Sie Ihren Chef stören müssen (wie *Mitarbeiter Höflich*) erst einmal im Türrahmen stehen bleiben und warten, bis er aufblickt. Außerdem sollten Sie über ein gutes Gespür für ihren *Eigen- Raum* (und dem, was hinter Ihrem Rücken stattfindet) verfügen. Besonders in festgefahrenen Situationen hilft es, den *Sitzplatz*, *Standort* oder sogar den Raum zu wechseln. Allein schon durch Ihre Ausstrahlung (etwa durch ein Lächeln) können Sie die *Distanz- Zone* verringern oder sich durch eine *verschlossene* Haltung unerwünschte Störungen vom Leibe halten. Insbesondere bei unerwarteten Angriffen hilft ihnen ein gesteigertes *Raum- Management*, sich schnell schützen und abgrenzen zu können:

#P1#

Sagen Sie sich - mit einem guten Gespür für Ihre Körpermitte: „*Bis hierhin und nicht weiter*“. Zusammen mit einer guten *Stressbewältigung* können Sie sich dann wieder ebenso zügig *öffnen*, wenn die „Gefahr“ vorüber ist.

Grundsätzlich gilt: Je mehr *Nähe* (bis hin zu *Berührungen*) Sie zulassen, desto mehr wird das unbewusst vom anderen mit „Vertrauen können“ gleichgesetzt, etwa, wenn Sie während einer Konferenz Unterlagen verteilen.

Wenn wir jemanden oder etwas *berühren*, „*erfassen*“ und „*begreifen*“ wir ihn/es durch drücken, (be) klopfen, schütteln (Hände) oder wir beruhigen ihn dadurch. Eine leichte *Berührung* an der Schulter entschärft Spannungen und bekräftigt

Entschuldigung oder Lob. **Verkäufer, die um die Wirkung von Berührungen wissen, berühren ihren Kunden irgendwann einmal ganz nebenbei – und die „Berührten“ kaufen das Produkt tatsächlich eher als die „Unberührten“!** Entwickeln Sie für Ihren Arbeitsbereich ein gutes Gefühl für Person und Situation, um schneller zu erkennen, ob der Betreffende die *Berührung* als angenehm empfindet oder nicht.

#Zitatkasten#

Charme ist die Kunst, Nähe herzustellen, ohne aufdringlich zu sein. Er ist die höchste Stufe der Liebenswürdigkeit und die eleganteste Art und Weise, „Stil und Klasse“ zu zeigen. Stefan F. Gross

Beispiele: *Sie bitten **Kunde Höflich näher**. Das letzte Mal mit **Mitarbeiter Schonwiederwas**: Ihre Zeichensprache zum **Distanz- halten**. **Mit Herrn Nichtmehr lange** bleiben Sie mit zurückhaltender Gestik ernst, um ihm zu signalisieren, dass Sie aus Loyalitätsgründen tatsächlich etwas unter Verschluss halten müssen und halten ihn dadurch auf **Distanz**. Mit Kollegin **Endlich da** verringern Sie die **Distanz** (und verstärken Vertrauen) in dem Sie sie bitten, zum Gespräch Platz zu nehmen.*

Spezielle Situationen:

- Falls Sie einen Chef haben, der kleiner ist als Sie: Stehen Sie zu Ihrer Größe (machen Sie sich nicht etwa kleiner!) und wählen Sie einfach eine etwas weitere **Distanz** zu ihm, damit er nicht zu stark zu Ihnen aufschauen muss.

- **Größere Gruppen:** Viele Frauen fühlen sich verlegen, wenn sie einen Raum betreten, in dem viele Menschen versammelt sind. Sie denken, dass sogleich etwas Besonderes von ihnen erwartet wird und setzen sich damit selbst unter Druck.

Beispiel: *Sie betreten einen Konferenzraum und bemerken, dass Sie damit die Aufmerksamkeit der Anwesenden auf sich ziehen. Nehmen Sie die „**selbstbewusste Haltung**“ ein, blicken Sie sich in der Runde um, nicken sie freundlich und überreichen sie ihrem Chef ruhig die Unterlagen oder nehmen Sie, falls erwünscht und möglich, den Platz ein, auf dem Sie sich am wohlsten fühlen.*

- Wenn Sie dazu tendieren, leicht zu **erröten**: Trösten Sie sich damit, dass Sie ein empfindsamer Mensch sind! Je mehr Sie versuchen, es zu unterdrücken, desto mehr setzt es sich durch. Sagen Sie sich lieber: *Ich werde jetzt knallrot wie eine Tomate – dann verschwindet es am schnellsten.* Oftmals ist es durchaus möglich, einfach auf Ihr Gesicht zu deuten und dabei souverän lächelnd zu bemerken: *„Es ist ja wohl deutlich zu sehen, wie sehr mich diese Sache aufregt (beschäftigt, betrifft...)“.*

- Und wohin schauen Sie *im Lift*? Hier können zwangsläufig die üblichen **Distanz-Zonen** nicht eingehalten werden. Entkrampfen Sie die Situation durch eine fröhliche oder humorvolle Bemerkung - schon ist man „sich näher“. Blicken Sie ansonsten lieber auf die Wand, Tür oder Stockwerk- Anzeige als auf den Boden – das wirkt **selbstbewusster**.

Ein gutes **Raum- Management** für Ihren **Eigen- Raum** ist eine Grundvoraussetzung für Ihr **Wohlgefühl** mit anderen. Es wird gefördert, wenn Sie Ihr **Empfindungsbewusstsein** entwickeln: Über **Atemübungen** sensibilisieren Sie Ihr **Bewegungsverhalten** und steigern Ihre Ausdrucksfähigkeit. Auch die **Autosuggestion** *„Ich nehme mir meinen Raum, er steht mir zu“* ist hier hilfreich. **Viele Frauen machen**

sich **schmal und pressen Ihre Oberarme beim Sprechen an den Körper**. Lassen Sie stattdessen Ihre Achselhöhlen „lächeln“ und nehmen Sie sich Ihre Breite, den Raum, der Ihnen gebührt. Nutzen Sie grundsätzlich Ihre Armlehnen! Sorgen Sie dafür, dass ein übervoller Schreibtisch oder ungünstig platzierte Büromöbel Sie nicht in Ihrer Bewegungsfreiheit behindern und achten Sie darauf, dass Ihr Büro entsprechend den **ergonomischen Richtlinien** gestaltet ist.

Körperübung „Fußgänger- Zone“: Gehen Sie in einer vollen Fußgängerzone mit einem guten Empfinden für Ihren „Garten“ und Ihrer Körpermitte immer geradeaus und sagen Sie sich dabei: „**Ich gehe meinen Weg**“. Sie werden feststellen, dass die entgegenkommenden Passanten **unbewusst** ausweichen (es sei denn, jemand macht dieselbe Übung wie Sie...)

c. **Territorium**

Fühlen Sie sich in Ihrem **Territorium** wohl? Sorgen Sie für eine gute Raumqualität über entsprechende Lichtverhältnisse und Pflanzen sowie eine **stressfreie** Position Ihres Schreibtisches. Wenn sich Ihnen beispielsweise jeder beliebig von hinten nähern kann, ist das nicht nur äußerst unangenehm, sondern er hat auch freien Blick auf Ihren Bildschirm. Kämpfen Sie um einen anderen Büro, wenn sich gar nichts ändern lässt! Gibt es bei Ihnen „offene Türen?“ Ändern Sie es, wenn Sie sich dadurch genervt fühlen (und auch so wirken). Sorgen Sie für sich und Ihre Arbeitsqualität, es dient auch dem Unternehmen!

Ihr **Territorium** gehört Ihnen und Sie entscheiden, wen Sie dort zulassen – es sei denn, Ihr (ranghöherer) Chef - tritt ein. Sollte er sich jedoch auf Ihren Schreibtisch setzen, so missachtet er es. Zudem sitzt er dann höher als Sie und nimmt bereits die **Intimdistanz** ein. Stehen Sie in diesem Falle sofort auf, um ihm das zu verdeutlichen. Manche Chefs brauchen hier auch einen verbalen Hinweis.

Was den **Sitzplatz** beziehungsweise **Standort** anbetrifft, ist es ratsam, dass Sie so weit wie möglich die **partnerschaftliche Ebene** wahren, also mit Ihrem Gesprächspartner entweder **sitzen oder stehen**. Stehen Sie hingegen sofort in solchen Situationen auf, in denen Sie Ihre Autorität, Ihre „volle Größe“, zeigen möchten oder müssen. **Beispiel:** Herr Schonwiederwas, der generell zu oft Ihr **Territorium** betritt und Ihnen dann auch noch mit seinem schnellen Blick auf ihren Bildschirm zu nahe tritt und Ihre Reaktion darauf. Wenn Sie nachdenken müssen, dann wechseln Sie öfter den **Standort** und nutzen Sie Ihr **Territorium**, indem Sie ein paar Schritte umhergehen (**Kapitel 3**). Ein festgefahrenes Gespräch kann durch Haltungsänderungen, Bewegung und Wechsel des Raumes wieder in Gang gebracht werden.

Nehmen Sie in Besprechungen **bewusst** „Ihre“ Hälfte in Besitz - das verleiht Ihnen mehr Autorität. Falls Sie in der **vis-a-vis- Position** sitzen **müssen**: Drehen Sie sich geringfügig zur Seite und stützen Sie einen Unterarm auf Ihre Tischhälfte, dann haben Sie mehr seitlichen „Ausweich-“ Raum. Und bedenken Sie: Sie müssen sich nicht automatisch klein fühlen, wenn Sie auf einem niedrigeren Stuhl sitzen als Ihr Gegenüber.

Achten Sie in Besprechungen oder Konferenzen darauf, dass auch über die Anordnung der **Sitzplätze** die **Hierarchie- Ebenen** gewahrt bleiben. In der Regel sitzt der Chef am oberen Tischende, die zweitwichtigste Person ihm gegenüber und links

und rechts von ihm seine „Vertrauten“.

3. *Outfit*:

Optimieren Sie Ihr äußeres Erscheinungsbild und finden Sie das passende *Outfit als „Kleid“ Ihrer Körpersprache*. Eine Farb- und Typberatung ist immer empfehlenswert, um aus der Vielfalt der Möglichkeiten Ihren ganz persönlichen Stil herauszufinden. *Beweisen Sie „guten Geschmack“ und „einigen“ Sie sich mit der Mode (A. Dufresne)*.

Richten Sie sich nach den (un-)geschriebenen Regeln des Unternehmens. Mit *Make-up*, tadelloser *Frisur* (guter Schnitt) und ebensolchem Schuhwerk sehen Sie grundsätzlich besser und gepflegter aus. Wenn sie gut aussehen, fühlen Sie sich nicht nur selbstbewusster, sondern wirken automatisch glaubwürdiger. Vermeiden Sie *grundsätzlich* zuviel Schmuck - Ihre Körpersprache wird dadurch eher behindert und es verleitet zum damit- Spielen. Wenn Sie zu den reiferen Jahrgängen zählen:

Ersetzen Sie Jugend durch Stil und Eleganz. Tragen sie auf jeden Fall *Make-up* in Situationen, in denen Sie Ihr *Durchsetzungsvermögen* unter Beweis stellen möchten. *Kleiden* Sie sich für Anlässe, zu denen Sie Ihrer Souveränität und Kompetenz besonderen Ausdruck verleihen möchten, eher klassisch (Blazer) mit dunkleren Grundfarben, dezentem *Make-up* sowie tendenziell strenger *Frisur* und bevorzugen Sie stilvolle *Accessoires* und wenig Schmuck.

Behalten Sie die „sexy“ *Kleidung* lieber Ihrem Freizeitbereich vor - Männer erfreuen sich zwar daran, aber verstehen es auch schnell (*auf der Beziehungsebene*) als Herausforderung - obwohl Sie es vielleicht gar nicht so meinen - und verlieren leicht den Respekt vor Ihnen. Benutzen Sie eher ein leichtes Eau -de Toilette als ein schweres *Parfüm*.

#Zitatkasten#

Eine Frau, die einen Duft trägt, der nicht zu ihr passt, ist wie eine schlecht angezogene Frau. Werner Hariegel, (Geschäftsführer beim Bundesverband Parfümerien)

Bedenken Sie, dass Sie und Ihr Sekretariat die Visitenkarte des Unternehmens sind.

Den besten Eindruck machen Sie mit einer positiven Lebenseinstellung - Lebensfreude wirkt immer überzeugend. *Lachen ist gesund und es befreit Ihre Gefühle*. Freuen Sie sich selber an ihren Gesten, Ihrer Stimme und genießen Sie das Leben in und mit Ihrem Körper. Es führt letztlich nicht nur zu einer optimalen Ausstrahlung und Anziehungskraft, sondern auch zu einem überzeugenden und erfolgreichen Image.

Verhalten bei unerwünschten Übergriffen

Kein anderer als Sie kann darüber entscheiden, ob Ihre Wünsche und Bedürfnisse nach Raum, Zeit und Kontakt berechtigt und angemessen sind. Besonders Männer missverstehen leicht das freundliches Verhalten einer Frau als Aufforderung zum Flirten und nutzen dabei Ihren „Machtvorsprung“. *Auch heute fällt es – trotz vielfältiger weiblicher Emanzipation - schwer, sich vorzustellen, dass eine Frau einem Mann munter den Po tätschelt, ihn über längere Zeit hinweg anstarrt, ihn besitzergreifend umfasst oder herablassend auf die Schulter klopft.*

Bei unerwünschten **sexuellen Annäherungsversuchen**, Taktlosigkeit, Belästigungen, Dominanzverhalten oder Aggressionen zeigen Sie **Durchsetzungsvermögen**

durch die folgenden Verhaltensmöglichkeiten:

- Lassen Sie sich nie vom anderen auf eine niedrigere Ebene herabziehen und bewahren Sie grundsätzlich (soweit wie irgend möglich) Höflichkeit und **Selbstbeherrschung**.
- Bei mangelndem Gespür für **Distanz** treten Sie wahrscheinlich sowieso instinktiv einen Schritt zurück. Falls derjenige „hinterherkommt“, tun Sie es noch einmal ganz **bewusst** und sagen Sie freundlich mit einer dazugehörigen Geste: *“Nehmen Sie es mir nicht übel, aber ich brauche ein bisschen mehr Platz.”* Wer die *Intimzone* missachtet, missachtet gleichzeitig die Person! Weitere Tipps:
- Verändern Sie grundsätzlich Ihre Haltung – es beeinflusst sofort Ihre *Ausstrahlung*
- Nehmen Sie die „**selbstbewusste** Haltung“ ein: aufrecht (Aufstehen!), direkter Blick, laute und deutliche Stimme. Nicht lächeln!
- **Raum- Management**: abgrenzende Gestik („stille“ **Atemübung** und **Autosuggestion**)
- Andeutungen ignorieren oder darüber hinweggehen
- Augen schließen und hörbar ausatmen
- „Wissend“ vor sich hinlächeln und/oder sich Notizen über das Verhalten machen
- Denjenigen neugierig beobachten oder anstarren, als wäre er ein seltenes exotisches Wesen
- Betont genau zuhören und bitten, Kommentare zu wiederholen (egal, wie beiläufig die Bemerkung war), das Gehörte zusammenfassen und Ihr/e Meinung/ Gefühl dazu zum Ausdruck bringen
- Bitte/ Wünsche aussprechen: Die Arbeitsbeziehung als Ihre Priorität herausstellen, deutlich bitten, mit Annäherungsversuchen aufzuhören.
- Wenn möglich: Humor!

Scheuen Sie sich nicht, bei allen diesen Maßnahmen *Raum, Zeit* und *Aufmerksamkeit* des anderen zu beanspruchen. *Sie haben das Recht, Respekt einzufordern!* Wenn eine Situation wirklich bedrohlich wird: Holen Sie sich eine Kollegin zu Hilfe und/oder nehmen Sie mit einem Angestellten der Personalverwaltung Kontakt auf.

Die neun Regeln des Handelns und Kurzformel

#Kasten#

Die neun Regeln des Handelns

1. Je mehr **Wohlgefühl**, desto mehr **Authentizität**
2. Bleibe im Dialog mit dir
3. Übe Stressmanagement
4. Betreibe **Raum- Management**
5. Bewahre die **partnerschaftliche Ebene**
6. Bedenke Zeit, Ort und Person
7. Sei spontan und gleichzeitig achtsam
8. Beachte, wie du auf Dein Gegenüber wirkst
9. Stelle Kontrollfragen

Erläuterungen

Zu 1. und 2. Siehe 1. u. 2. Kapitel. **Beispiel. Mit der Kollegin Dubistschuld: Sie bleiben über eine „heimliche“ Übung im Dialog mit sich selbst, erlangen Wohlgefühl und reagieren dadurch authentisch und kongruent. Oder: Sie stehen auf und gehen ein paar Schritte, wenn Ihr Chef Ihren Rat braucht.**

Eine positive Ausstrahlung hängt wesentlich von Ihrem **Wohlbefinden** ab. Sorgen Sie dafür, dass Sie sich möglichst immer **wohlfühlen**, dann fließt auch Ihre **Atembewegung** freier durch Ihren Körper und das beeinflusst wiederum Ihre **Bewegungen und Gesten positiv**. Wenn sie im Einklang mit sich selbst sind, strahlen Sie das auch über Ihre Körpersprache aus. Je mehr Sie sich selbst leben, desto unwahrscheinlicher wird eine **Inkongruenz**.

Zu 3. Siehe 5. Kapitel. **Wichtig ist, dass Sie genügend üben, um sich dann schneller in einer kritischen Situation zu beruhigen, um mehr Sicherheit auszustrahlen.** Eine ausgewogene Balance zwischen Ruhe und Dynamik signalisiert Ihrem **G** Vertrauenswürdigkeit.

Zu 4. Siehe weiter oben.

Zu 5. Wenn Sie grundsätzlich eine **partnerschaftliche Ebene** anstreben, das heißt, sich selber und Ihren **Interaktionspartner** akzeptieren, (re-)agieren Sie von selbst **offen, gelöst und zugewandt**, außerdem üben Sie ein faires **Raum- Management**. (siehe auch 2. Kapitel). Sie gehen auf die **Beziehungsebene** ein, haben eine **positive Einstellung** zum Gegenüber - mit dementsprechender Körpersprache. Damit können Sie zum Beispiel ein Gespräch, was sich negativ zu entwickeln droht, in ein konstruktives Resultat hineinführen. Sie müssen dann nicht erst – wie viele Rhetoriker lehren – mühsam lernen, zum Signalisieren von Offenheit **willentlich** Ihre Handflächen nach oben zu drehen. **Sie tun es von selbst, weil Sie partnerschaftlich eingestellt sind.**

#Zitatkasten#

Freundlichkeit ist keine Taktik und keine Methode, sondern eine positive Charaktereigenschaft. Stefan F. Gross

Zu 6. (ebenfalls die 5. Regel des Deutens)

Beachten Sie, wann (**Zeit**) Sie am günstigsten mit Chef, Mitarbeitern, Kunden oder Kolleginnen Kontakt aufnehmen und welcher Zeitraum dementsprechend eingeplant werden sollte. Wählen Sie soweit wie möglich einen für beide Seiten optimalen, störungsfreien **Ort** (Gespräch unter vier Augen). **Person:** Bedenken Sie neben den unterschiedlichen **Hierarchie- und Funktions-Ebenen** (**Distanz, Territorium**), dass jeder Mensch **individuell** behandelt werden möchte und berücksichtigen Sie persönliche (An-) Gewohnheiten. Hierzu gehören auch kleine Gesten des Charmes wie: Genau zu wissen, welcher Kunde welches Getränk bevorzugt (Karte!), Komplimente verteilen oder persönliches Hinausbegleiten. Beachten Sie die bereits unter **Deutung** behandelten Aspekte, insbesondere den **kulturellen** Hintergrund und **geschlechtsspezifisches** sowie Macht- und Dominanzverhalten.

#P1#

Widmen Sie sich grundsätzlich Ihrem Gegenüber - auch körpersprachlich – immer so, als sei er für Sie der wichtigste Mensch auf der ganzen Erde - auch am Telefon.

Zu 7. Wenn Sie nur *achtsam* sind, verkrampfen Sie sich, wenn Sie nur *spontan* sind, „vergessen“ Sie sich. **Achtsamkeit und Spontaneität** bedeutet, sowohl gut bei sich selbst zu sein als auch beim anderen. Damit handeln Sie flexibel: Weder „kleben“ Sie an „seinen Lippen“ noch reagieren Sie egozentrisch oder selbstbezogen (*siehe auch Kapitel 2*).

Zu 8. Hört Ihr Gesprächspartner überhaupt zu? Fühlt er sich mit Ihnen wohl? Meinen Sie, was Sie sagen oder wirken Sie *inkongruent* und deshalb weniger glaubhaft? Verhalten Sie sich so, wie Sie möchten und wirken Sie so, wie Sie möchten? Alle Gedanken und Gefühle, die Sie während eines Gesprächs, einer Begegnung, einer *Berührung* haben, lösen körperliche Reaktionen aus, die wiederum das Verhalten des anderen und die *Interaktion* wirksam oder weniger wirksam beeinflussen. Werden Sie sich dieser Reaktionen bewusst: Wirken Sie nervös oder unsicher, weil Sie krampfhaft versuchen, Gefühle zu vertuschen oder weil der andere Ihre (Re-) Aktion womöglich ablehnt? Akzeptieren Sie Ihre Gefühle und setzen Sie sich damit auseinander. **Wenn Sie vor Aufregung oder Unsicherheit immer an Ihren Fingern drehen, macht das den anderen bald nervös** - kommen Sie schlechten Angewohnheiten auf die Spur und sorgen Sie für mehr Selbstsicherheit und Gelassenheit. **Erinnern Sie sich: Selbstsicherheit vermitteln Sie durch aufrechte Haltung, direkten Blickkontakt und einen angemessen lauten, deutlichen Stimmklang.** Lassen Sie sich immer wieder einmal ein Feedback geben – vom anderen sowie generell von vertrauten Menschen.

Zu 9. Sie können nie wissen, was sich wirklich hinter dem Verhalten des anderen verbirgt. Insbesondere, wenn er in unerwarteter Weise reagiert, sollten Sie zur Absicherung *Kontrollfragen* stellen.

Beispiel: *Im Gespräch mit Herrn Armkreuz fällt Ihnen auf, dass Sie auf das Signal der plötzlich verschränkten Arme selber verschlossen reagieren. Anstatt sich jedoch zurückzuziehen oder sogar zu verkrampfen, stellen Sie ihm eine **Kontrollfrage**.*

#Kasten#

Kurzformel des Handelns:

1. Spüren?
2. Wohlgefühl?
3. Kongruenz ?
4. Akzeptanz?
5. Rückversicherung?

6/3 Emotionale Intelligenz

Schlüssel zur Sozialkompetenz

#Zitatkasten#

Der Umgang mit den Emotionen anderer setzt ... die Reifung zweier... emotionaler Fähigkeiten voraus: Selbstbeherrschung und Empathie, Daniel Goleman

Optimal Emotionen handhaben

Unter **emotionaler Intelligenz** verstehen wir die Fähigkeit, sowohl mit den eigenen Gefühlen als auch mit denen von anderen besser umzugehen. Sie wird auch als die Kunst, Beziehungen sensibel und kreativ zu gestalten oder **Beziehungsintelligenz** (Gross) bezeichnet.

Der Begriff „*Kommunikation*“ kommt von *Communicare* (lat.) und bedeutet „in Verbindung treten, sich austauschen, gemeinsam sein“ und meint damit ein gekonntes Wechselspiel von **Selbst-** und **Fremdwahrnehmung**.

Über eine **körperbewusste Körpersprache** erhalten Sie hierfür die besten Voraussetzungen:

1. Sie **nehmen sich selber**, Ihren **Körper** und Ihre **Gefühle wahr**, beobachten sich, erkennen sich selbst und üben **Selbst- Akzeptanz**.

2. Sie **gehen souverän und verantwortungsvoll mit** Ihren **Emotionen um** und bewältigen **Stress-** Situationen. (**Selbstbeherrschung** und **Frustrationstoleranz**)

3. Sie **nutzen** Ihr **Emotionspotential** über:

- **Selbstvertrauen, Selbstsicherheit** und selbstbewusstes Auftreten
- **Authentizität**, Natürlichkeit und Ausdruckskraft
- Sprechen mit Gefühl, **Überzeugungskraft** und Glaubwürdigkeit
- Vertrauen in Ihre „innere Stimme“, Ihr „**Bauchgefühl**“, Ihre Intuition
- Ruhe **und** Dynamik
- Geduld und Ausdauer
- Kreativität
- Aufmerksamkeit und Sensibilität für Ihr Umfeld
- Beobachtungsgabe und Konzentrationsfähigkeit (Gedächtnis) = Urteilsvermögen
- Wahrnehmung von dem, was verbindet und unterscheidet und je nach Situation handeln durch: Nähe, Verständnis, Zustimmung, Abgrenzung, **Distanz** oder Zurückweisung

Führen und führen lassen

4. Sie verfügen über ein **optimales Beziehungs- und/oder Führungsverhalten**, indem Sie - auch ohne Worte- auf **partnerschaftlicher Ebene** führen oder sich führen lassen über:

- **Empathie (Einfühlungsvermögen):** Sie bleiben während der ganzen **Interaktion** körperbewusst und gehen deshalb flexibel und angemessen auf den anderen ein. Sie nehmen ihn in seiner Befindlichkeit besser wahr, können sich in seine rationale und emotionale Welt hineinversetzen und seine Körpersprache besser einordnen.
- Eine innere Einstellung von Unvoreingenommenheit, wohlwollendem Interesse, **Akzeptanz**, Respekt für die Individualität, **Wertschätzung**, Mitgefühl.
- Erfolgreiches Übermitteln von Überzeugungen durch Dynamik = mitreißend und/oder Ruhe = geduldig, abwartend - je nach Person und Situation.
- Kooperations-, Dialog- und Teamfähigkeit.
- Konfliktbewältigung durch frühzeitiges Erkennen von Konfliktpotentialen, die Sie grundsätzlich als Aufgabe und Herausforderung sehen.

6/4 Übungsmöglichkeiten

Vier Schritte, vier Übungsmöglichkeiten, Beobachtungs- Bogen und Verzeichnis der Übungen

So werden Sie zur Körpersprache- Expertin:

Vier Schritte:

1. Üben im „stillen Kämmerlein“: *Atem-, Körper- und mentale Übungen* sowie häufiges In- sich- hineinhorchen, um Ihre innere Stimme zu Wort kommen zu lassen
2. „Nachbearbeiten“ von Erlebnissen, in denen Sie gern in Zukunft anders (re-) agieren möchten: Wie haben Sie sich im letzten problematischen Gespräch gefühlt? (*Atembewegung*, Empfindungen, Gefühle, Gedanken)
3. Üben in der betreffenden Situation
4. Und schließlich: Tägliches Üben der *Langguth'schen „Guten- Morgen“- Formel*:
#Kasten#

Die Langguth'sche „Guten-Morgen“- Formel:

- Dehnen!
- Wohlgefühl!
- Heute ist mein Tag!
- Ich sorge für mich!
- Ich achte meine Mitmenschen!
- Abend – Belohnung!

Vier Übungsmöglichkeiten:

Mit Hilfe des Beobachtungs- Bogens üben Sie *Selbst- und Fremdbeobachtung* über:

A. Fernsehen (mit und ohne Ton), Veranstaltungen wie Theater, Kino, auf der Straße, im Café, in Geschäften...

- Was fällt Ihnen auf? Was sehen, hören, fühlen, riechen Sie?
- *Sach- oder Beziehungsebene?*
- Wie würden *Sie* sich in dieser Situation fühlen? Wie würden *Sie* handeln?
- Beobachten Sie jeden Tag einen anderen Körperteil: Augen, Hände...

B. Eigene Video- und Tonbandaufnahmen (mit Feedback)

C. Rollenspiele mit FreundInnen:

- spezielle Situationen nachspielen und mit wechselnden *Rollen* neues Verhalten üben
- non- verbale Ausdrucksübungen wie Scharaden (= pantomimisches Berufe- und Begriffe- raten)

D. Üben in „harmlosen“ Situationen mit FreundInnen, Verwandten oder Bekannten.

Sehen Sie die Übungen in diesem Themenheft als Einladung, sich mit sich selbst, mit Ihrem Körper und seiner Sprache intensiver zu befassen, um schließlich mit Erfahrung und Wissen Ihren Sekretariatsalltag (erfolg-)reicher und erfüllter zu gestalten.

In diesem Sinne wünsche ich Ihnen:

Lieben Sie sich selber, lieben Sie Ihren Körper, spüren Sie sich und sorgen Sie für sich. Leben Sie Ihre Einzigartigkeit und Vielfalt auch in Ihrem Körperausdruck: So wie Sie atmen, so leben Sie und so kommunizieren Sie - auch über ihre Körpersprache!

#Zitatkasten# *“ Alle Dinge sind bereit, wenn es das Gemüt auch ist”, Shakespeare*

#Zeichnung' Raum- Management#

Beobachtungs- Bogen

Körpersprache: Beobachtungsbogen

Beurteilen Sie

- **Körperhaltung**
- **Gestik**
- **Mimik / Blickkontakt**
- **Stimmklang**

nach folgenden Kriterien:

Nähe:

Distanz:

offen.....ver-/geschlossen

zugewandt.....abgewandt

gelöst.....verkrampft/unterspannt

- *Welche Tendenzen überwiegen?*

- *Wie verändert sich die Körpersprache während des Gespräches?*

Körperhaltung:

Gestik:

Mimik / Blickkontakt:

Stimmklang:

Verzeichnis der Übungen:

Atemübungen:

- „Fußkreis“ 1/3, 12 und 3/1
- „Zunge umschlagen“ 1/4, 15 und 5/1
- Dehnen 1/4, 16
- Der empfindungsbewusste Stand 3/ 1, 27
- Fußkreis 3/1, 27
- Schultergürtelkreis 3/1, 28
- Wirbelsäule abrollen 3/1, 29
- Halswirbelsäule- Abrollen 3/1, 29
- Der optimale Sitz 3/1, 29
- Federn 3/1, 30
- Unterschiedlichen Blickrichtungen 3/2, 37
- Lächeln 3/2, 34
- Der Vokal „U“ 3/5, 39
- „Zunge- kreisen“ 3/5, 40
- „Ein Gedanke genügt“ auch *mentale Übung* 4/2, 47

Körperübungen:

- „Füße, Füße“ 1/3,12 und 5/1,
- Eine Landschaft beschreiben 3/1, 32 ; 3/2, 33; 3/5, 40
- Nähe und Ferne 3/2, 36
- Palmieren 3/2, 37
- „Faust- Satz“ mit *Autosuggestion* 3/5,39
- „Ich erinnere mich...“3/5, 39

Übungskatalog Atem- und Körperübungen: 5/1, 52-54

Mentale Übungen:

- „Ich nehme mir meinen Raum“ 1/3, 12 und 5/1
- „Ich bleibe ruhig“ 1/ 4, 15
- „Klingelglöckchen“ 2/1, 17
- „Ich bleibe ruhig und gelassen“ 2/1, 18
- „Ich bin eine wunderbare Frau“ 2/2, 21
- „Drei schöne Dinge“2/2, 21
- „Faust- Satz“ mit Autosuggestion 3/5,39
- Gedanken bewusst machen 4/2, 47
- „Ein Gedanke genügt“ auch *Atemübung* 4/2, 47

Autosuggestions- Sätze: 4/2,49- 50

Übungskatalog Mentale Übungen: 5/1, 54-55

Zusammenfassende Aufstellung der wirksamsten *Atem, Körper- und mentalen Übungen* bei *Stress 5/1, 55-56*

Die Autorin

Veronika Langguth arbeitete als Pädagogin, Heilpraktikerin und Atemtherapeutin in Berlin, gründete und leitete 12 Jahre ein renommiertes Aus- und Weiterbildungsinstitut für Atemtherapie in Beerfelden (Odw.) und ist die 1. Vorsitzende der atemtherapeutischen Berufsvereinigung BEAM. Seit 1990 gibt sie freiberuflich als Trainerin für Fach- und Führungskräfte im Industrie- und Dienstleistungsbereich Seminare in Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung und Wellness. Im Sekretariatsbereich arbeitet sie als Referentin und Moderatorin u.a. für das ASB Management-Zentrum Heidelberg, Ford AG und DaimlerChrysler. Sie entwickelte die „Körperbewusste Kommunikation“.

Alternativ- Vorschlag (grün: Unterschied zu oben)

Veronika Langguth arbeitete als Pädagogin, Heilpraktikerin und Atemtherapeutin in Berlin, gründete und leitete 12 Jahre **das Ilse- Middendorf-** Aus- und Weiterbildungsinstitut für Atemtherapie in Beerfelden (Odw.) und ist die 1. Vorsitzende der atemtherapeutischen Berufsvereinigung BEAM. **Sie zählt zu den vier bekanntesten Atemtherapeutinnen Deutschlands.** Seit 1990 gibt sie freiberuflich als Trainerin für Fach- und Führungskräfte im Industrie- und Dienstleistungsbereich Seminare in Kommunikation, Persönlichkeitsentwicklung und Wellness. Im Sekretariatsbereich arbeitet sie als Referentin und Moderatorin u.a. für das ASB Management-Zentrum Heidelberg, Ford AG und DaimlerChrysler. Sie entwickelte die „Körperbewusste Kommunikation“ **und gründete in Köln 1995 das AWK- Zentrum Atem-Wort-Klang für Körperbewusste Kommunikation und Persönlichkeitsentwicklung sowie das Musik-Ensemble „OTR- Opera to Relax“ mit CD-Produktionen und Performances.** Seitdem wurde sie auch als Musikerin und Autorin über zahlreiche Interviews und Beiträge in Fernsehen, Radio- und Presse in der Öffentlichkeit bekannt.

Literaturverzeichnis

- Berckhan, Barbara: *Die etwas intelligentere Art, sich gegen dumme Sprüche zu wehren*. Kösel Verlag, München 1998, (ISBN 3-466-30446-6)
- Fast, Julius: *Körpersprache*. Rowohlt Taschenbuch Verlag, Hamburg 355.- 357. Tausend 1998 (ISBN 3- 499-17244-5)
- Goleman, Daniel: *Emotionale Intelligenz*. Hanser Verlag, München Wien, 1996 (ISBN 3-446-18526-7)
- Gross, Stefan F.: *Beziehungsintelligenz*. mi Moderne Industrie Verlag, Landsberg/Lech, 1997 (ISBN 3-478-35660-1)
- Langguth, Veronika: *So können wir uns gut verstehen – die Sprache des Körpers in der Partnerschaft*. Kösel Verlag, München, 1998 (ISBN 3-466-34399-2)
- Langguth, Veronika: *Wie helfen Atem- und Stimmarbeit bei schwierigen Personalgesprächen? – Der Erfahrbare Atem nach Prof. Ilse Middendorf*. In: *Sprache und Sprechen, Band 29: Sprechen, Führen, Kooperieren in Betrieb und Verwaltung*, Elmar Bartsch (Hrsg), Ernst Reinhardt Verlag, München, 1994 (ISBN 3-497-01338-2)
- Langguth, Veronika: *Körperbewusste Kommunikation nach Veronika Langguth® - eine Rhetorik, die über Atemerfahrungen den Weg von innen nach außen geht*. In: *Sprache und Sprechen, Band 36: Rhetorik zwischen Tradition und Innovation*. Annette Mönnich (Hrsg), Ernst Reinhardt Verlag, München, 1999 (ISBN 3-497-01499-0)
- Hite, Shere: *Sex & Business- Männer und Frauen bei der Arbeit*. Financial Times Prentice Hall, ein Imprint der Pearson Education Deutschland GmbH, München 2000 (ISBN 3-8272-7000-6)
- Morris, Desmond: *Bodytalk- Körpersprache, Gesten und Gebärden*. Heyne Verlag, München, 1997 (ISBN 3-453-12297-6)
- Rauch, Dr. med. Erich: *Autosuggestion und Heilung*, PAL Verlag, 8. Auflage 1998 (ISBN 3-92361417-9)
- Rebel, Günther: *Mehr Ausstrahlung durch Körpersprache*. GU Gräfe und Unzer Verlag., 4. Auflage 2000 (ISBN 3-7742-3578-3)
- Stangier, Volkmar: *Intuition und Erfolg*. 3Z Verlag, Lampertheim, 1997 (ISBN 3-932978-00-5)
- Stangl, Anton: *Die Sprache des Körpers – Menschenkenntnis für Alltag und Beruf*. ECON Taschenbuch Verlag, 2. Auflage 1997 (ISBN 3-612-26020-0)
- Wolff, Inge: *Stil & Etikette*. Norman Rentrop Verlag, Bonn, 1999 (ISBN 3-8125-0126-0, ISSN 0939-0286)

Stichwortverzeichnis

A

Akzeptanz
Atembewegung
Atembewusstsein
Atemrhythmus
Atemübungen
Autosuggestion
Autosuggestionsübungen
Ausstrahlung
Authentizität

B

Bio- Endorphine
Bewegungsverhalten
Bewusstsein
Beziehungsebene
Beziehungsintelligenz

D

Distanz/-zonen
Dis- stress
Durchsetzungsvermögen

E

Eigen- Raum
Einfühlungsvermögen
Emotionale Intelligenz
Empathie
Empfindungsbewusstsein
Erfahrbare Atem nach Prof. Ilse Middendorf®
Ergonomische Richtlinien
Eutonus

F

Fremdwahrnehmung/-beobachtung
Fehlinterpretationen

G

Gedankenhygiene
Glaubenssätze

H

Hierarchie- Ebenen

I

Inkongruenz
Interaktion/-spartner

K

Körperbewusste Kommunikation nach Veronika Langguth®

Körperübungen

Körperbewusstsein
 Körperempfinden/-wahrnehmung
 Körpergedächtnis
 Kommunikationskreislauf
 Kongruenz

L

Langguth' sche „Guten- Morgen“- Formel

M

Mentale Übungen
Mehrabian

N

Nachspüren

O

Outfit

P

Parameter/-werte
 Partnerschaftliche Ebene
 Persönlichkeit
per- sonare
Positives Denken
 Projektionen

R

Raum- Management
 Resonanzräume
 Rhetorik
 Rolle

S

Sachebene
 Selbstakzeptanz
 Selbstbeeinflussung
 Selbstbeherrschung
 Selbstbewusstsein
 Selbstbild
 Selbstdialog
 Selbstmanagement.
 Selbstsicherheit
 Selbstvertrauen
 Selbstwahrnehmung/-beobachtung
 Sexuelle Annäherungsversuche
 Spiegeln
 Spielregeln
 Stress/-bewältigung

Suggestion

T

Territorium

U

Überzeugungskraft

Unbewusst/-es/-heit

W

Wertschätzung

Wirkungskategorien

Wohlgefühl