

Image Stil Profil – Newsletter Sommer 2011

Liebe Leserin, lieber Leser,



„Man kann nicht nicht kommunizieren“ – mit dieser knappen Formel hat der Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick die Bedeutung der nonverbalen Kommunikation auf den Punkt gebracht. Auch wenn wir nichts sagen, „sprechen wir“: durch Mimik, Gestik, Haltung oder Gang. Und unser Gegenüber nimmt diese Signale wahr, bildet sich in Sekundenschnelle einen Eindruck.

Studien belegen, dass wir im Zweifelsfall der Körpersprache sowie dem äußeren Erscheinungsbild mehr trauen als dem gesprochenen Wort. Entscheidend ist also nicht unbedingt, was jemand sagt, sondern *wie* er es

sagt. Unbewusste Signale des Körpers verraten mehr als Worte. Was genau, das erfahren Sie in diesem Newsletter.

Die verblüffende Wirkung der Körpersprache können Sie gleich selbst testen: Denken Sie doch einfach einmal an Ihren bevorstehenden Urlaub – und lächeln Sie dabei. Öffnen Sie die Arme, als wollten Sie die ganze Welt umarmen. Nach einer kurzen Pause schlagen Sie dann mit dem Arm verächtlich auf den Tisch und sagen dabei das Wort „Urlaub“. Spüren Sie, welche unterschiedlichen Bedeutungen das Wort annimmt, und wie sehr Ihre Körpersprache die Bedeutung prägt?

Ich wünsche Ihnen einen schönen Sommer und eine erholsame Urlaubszeit

Ihre

A handwritten signature in black ink, which appears to read "Gregor Knoch-Will". The signature is written in a cursive, flowing style.

Was die Körpersprache verrät

Körpersprache ist ein wesentlicher Bestandteil zwischenmenschlicher Verständigung, wir „sprechen“ mit dem Körper, ohne Worte. Durch diese Ausdrucksform „verraten“ Menschen ihre Gefühle, doch dies ist meist ein unbewusster Vorgang.

Ist Körpersprache angeboren oder erworben? Diese Frage stellte sich Mitte der 1960er Jahre der nordamerikanische Wissenschaftler Paul Ekman. In seinen berühmt gewordenen Untersuchungen zeigte er Menschen aus allen Kontinenten Bilder von Menschen mit unterschiedlichen Gesichtsausdrücken.



Das Ergebnis war verblüffend, denn quer durch alle Nationen fiel das Urteil einstimmig aus: Die „Sprache des Körpers“ ist eine Sprache, die Menschen auf der ganzen Welt miteinander verbindet. Eine Universalsprache also.

Angeborene Grundemotionen

Der Mensch kann bis zu 3000 unterschiedliche Gesichtsausdrücke zeigen, die seine Gefühle widerspiegeln. Sie sind eng verbunden mit kulturell bedingten und erlernten Verhaltensmustern. Die Studien zeigen, dass es sechs Grundemotionen gibt: Alle Menschen können diese spontan empfinden, egal welcher Abstammung sie sind. Diese Grundemotionen sind: **Freude, Überraschung, Angst, Trauer, Zorn** und **Ekel**. Sie werden jeweils von einer typischen Mimik begleitet.

Ekman's Studien zeigen, dass einem bestimmten Körperausdruck ein bestimmtes Gefühl zugrunde liegt, sonst wäre die Bedeutung nicht weltweit gleich. So ist die Geste der Freude angeboren und nicht durch die Umwelt geprägt. Die Stärke ihrer Reaktion wird hingegen von der Kultur beeinflusst, so der Forscher weiter. Wer sich so richtig freut, der lächelt oder reißt die Arme in die Luft. Wer hingegen traurig ist, lässt die Schultern hängen, verliert insgesamt an Körperspannung.

Bestimmten Gefühlen scheint auch ein bestimmter Gesichtsausdruck angeboren zu sein. Unsere Sprache hat dafür bildhafte Ausdrücke: „Vor Überraschung blieb ihr der Mund offen stehen“, „angeekelt verzog er sein Gesicht“ oder „zornig presste sie die Lippen aufeinander“.

Erlernete Signale der Körpersprache

Körpersprache ist die erste „**Sprache**“, die ein Mensch lernt. Diese erworbenen Signale entspringen dem jeweiligen kulturellen Umfeld und sind mit einer ganz bestimmten Bedeutung versehen.



So möchte jeder auf andere Menschen in irgendeiner Form einen guten Eindruck machen. Für Verkäufer oder Politiker gehört der gezielte Einsatz von Körpersprache zum Tagesgeschäft. Die bestgewählten Worte erzielen nicht den gewünschten Effekt, wenn die Körpersprache die Rede nicht gebührend unterstützt.

Dabei gibt es eine **eindeutige Körpersprache**, die sich leicht darstellen lässt. Nehmen wir an, eine Person zeigt Ihnen „den Vogel“ und hat dabei ein wütendes Gesicht. Sicherlich würden Sie nicht vermuten, dass Ihr Gegenüber sich freut, Sie zu sehen, und sich mit dem Klopfen an die Stirn an etwas Angenehmes erinnert. Die Körpersprache ist hier also ziemlich eindeutig.

Anders die **unbewusste Körpersprache**. Sie wird eben nicht bewusst eingesetzt. Nehmen wir an, es kommen zwei Personen auf Sie zu. Die eine strotzt vor Selbstbewusstsein, der anderen Person sehen Sie die Unsicherheit schon von Weitem an. Sie erkennen auf Anhieb, wer selbstbewusst ist und wer schüchtern – ohne auch nur ein Wort gewechselt zu haben. Den beiden Personen selbst ist ihre Ausstrahlung vermutlich gar nicht bewusst.

Körpersignale und ihre Bedeutung

Lesen Sie, was körpersprachliche Signale bedeuten können, auch wenn das nicht zwangsläufig in jeder Situation so sein muss:

- Wer den Blickkontakt sucht und hält, wirkt selbstbewusst und kontaktfreudig.
- Wer den Blickkontakt meidet, wirkt schüchtern, unsicher, verlegen oder ablehnend.
- Stirnrunzeln ist ein Zeichen von Anspannung und Ärger.
- Der beim Sitzen entspannt zurückgelehnte Körper, die übereinander geschlagenen Beine: Das signalisiert Wohlbehagen und Sicherheit.
- Wer sich in einem Gespräch ständig in die Haare, an den Hals oder an die Krawatte greift, macht deutlich, dass er sich unwohl fühlt und vielleicht sogar unter Druck steht.
- Verschränkte Arme können auf Distanz, Unsicherheit, Ablehnung oder sogar auf Konfrontation hindeuten.
- Beide Hände in den Hosentaschen wirken recht gleichgültig, auch verbirgt sich dahinter häufig Unsicherheit, so als wollte man etwas verbergen.
- Für die Wirkung der Gestik ist entscheidend, in welcher Höhe sich die Hände befinden: Gesten, die sich unterhalb der Taille abspielen, werden als negative Aussagen gewertet.
- Wer gerade und aufrecht steht, zeigt Selbstbewusstsein und Sicherheit.
- Wer beim Sprechen die Nase reibt und die Blickrichtung ständig wechselt, weicht aus und wirkt verlegen.
- Offenheit in einem Gespräch vermittelt sich durch geöffnete Hände, nach oben gehaltene Handflächen und freundliche Gesten.



Körpersprache bewusst machen

Natürlich möchte jeder bei seinen Mitmenschen einen möglichst guten Eindruck hinterlassen. Wenn Sie in der Kommunikation ganz bei sich sind, bei Ihren Anliegen und Vorstellungen, dann wird auch Ihre Körpersprache verständlich sein. Um stimmig und überzeugend zu wirken, hilft es oft, sich mit inneren Vorstellungen auf zum Beispiel schwierige Situationen vorzubereiten. Malen Sie sich aus, wie erfolgreich dieses Gespräch verlaufen wird. Wenn die Mutlosigkeit sie überkommt: Schließen Sie die Augen und lassen Sie auf Ihrer inneren Leinwand Ihre bisher größten Erfolge ablaufen. Fühlen Sie sich in diese Stimmung ein, dann wird auch Ihre Körpersprache davon positiv beeinflusst. So wie in dem kleinen Test zum Wörtchen „Urlaub“ am Anfang dieses Newsletters. Die eigenen Gefühle wahrnehmen ist eine wichtige Voraussetzung dafür, authentisch zu sein. Die Worte folgen meist ganz selbstverständlich. Mit Ihrer Authentizität werden Sie Ihr Gegenüber regelrecht anstecken, denn wie sagte schon Augustinus: **„In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst!“**



Termine

Tages-Make-up

Ein gepflegtes Tages-Make-up gehört heute zu einem gelungenen beruflichen Auftritt. In diesem Workshop gestalten Sie unter Anleitung ein natürliches Make-up, bei dem Sie Ihre Vorzüge betonen. So sehen Sie gepflegt aus, erlangen mehr Sicherheit und Selbstbewusstsein.



Termin: 21.09.2011 von 18.00 - 21.00 Uhr
Kosten: 28,00 Euro (inkl. Teilnehmerunterlagen und Getränken)
Ort: Studio Image-Stil-Profil, Hauptstraße 292, Bergisch Gladbach

Farbanalyse in der Gruppe

In der detaillierten Farbberatung bestimme ich mit speziell entwickelten Analysetüchern den Grundton Ihrer Haut. Erleben Sie, welche Farben Sie attraktiver und frischer erscheinen lassen. Setzen Sie die Psychologie der Farben geschickt ein und erfahren Sie, wie Sie diese gekonnt kombinieren können. So wirken Sie dynamischer und unterstützen damit Ihre persönlichen Anliegen.

Termin: 05.10.2011 von 18.00 - 21.00 Uhr
Teilnehmerzahl: 4 - 5 Personen
Kosten: 78,00 Euro (inkl. einer ColorDisc als Unterstützung für den Einkauf und Zuhause, Getränken)
Ort: Studio Image-Stil-Profil, Hauptstraße 292, Bergisch Gladbach

Terminvorschau - Einladung folgt!

„Rund ums Ich“

Maßkonfektion, Farb- und Stilberatung, Frisur und Kosmetik, Accessoires.

Ein Tag für Frauen am 24.09.2011 im Mode-Atelier „**Sigamo**“.

Grüner Weg 25a

51519 Odenthal

Wenn Sie meinen Newsletter weiterempfehlen möchten, bitten Sie einfach Ihre

Freunde und Geschäftspartner, mir eine kurze Mail an **info@image-stil-profil.de** zu schicken. Ebenso freue ich mich natürlich über jede Anregung oder Kritik.

Alle Ausgaben meines Newsletters finden Sie auch unter:

<http://www.image-stil-profil.de/images/aktuell.html>

Zum Ändern Ihrer Daten oder zum Abbestellen dieses Newsletters schicken Sie bitte eine E-Mail an **info@image-stil-profil.de**

Bitte beachten Sie: Texte und Fotos (Knoch-Will, Fotolia, pixelio.de) sind urheberrechtlich geschützt. Für eine Veröffentlichung meiner Texte in Ihren Medien nehmen Sie bitte vorher Kontakt zu mir auf.

Dieser Newsletter wird herausgegeben von:



Hildegard Knoch-Will

Image Stil Profil

Hauptstr. 292

51465 Bergisch Gladbach

Telefon: 0 22 02 / 24 52 48

E-Mail: **info@image-stil-profil.de**

Redaktion: Hildegard Knoch-Will (v.i.S.d.P.)

Die Inhalte dieses Newsletters werden mit größtmöglicher Sorgfalt recherchiert. Gleichwohl übernimmt die Herausgeberin keine Haftung für die Richtigkeit, Vollständigkeit und Aktualität der bereit gestellten Informationen. Für die Inhalte und Verfügbarkeit der verlinkten, externen Informationsangebote sind die jeweiligen Anbieter verantwortlich.

© 2011 Hildegard Knoch-Will