

# Deine Körpersprache wirkt! – immer und überall



**Andrea Khom**

**Kellner & Khom Coaching & Trainings OG FN 260353y UID ATU61573256**  
office@ankh.at www.ankh.at www.mimikresonanz-oesterreich.at www.konfliktfalle-e-mail.at

**Andrea Khom**  
3013 Tullnerbach, Josef-Schöffel-Str. 48  
+43 699 14 03 77 17  
andrea.khom@ankh.at  
ISO-Zertifikat: 11.152.259.05



**Michaela Kellner**  
2103 Langenzersdorf, Praunstraße 57  
+43 699 13 33 48 00  
michaela.kellner@ankh.at  
ISO-Zertifikat: 11.152.261.05

## Körpersprache lesen kann doch jeder Mensch! Ja und Nein.

Die Körpersprache ist die erste Sprache, mit der jeder Mensch zu kommunizieren beginnt. Mit dem Entwickeln der verbalen Sprache und dem Fokussieren auf den Inhalt der Kommunikation nimmt bei vielen Menschen das Wahrnehmen der Signale des Gegenübers ab. Wir alle werden immer unempathischer und in unserer Wahrnehmung "blinder". Die Gründe dafür sind vielfältig – ob Digitalisierung, Zeitdruck, Arbeits- und Freizeitstress, vermehrte Anforderungen an jeden Einzelnen uvm. Die Empathiefähigkeit ist in den letzten 35 Jahren stetig nachweisbar gesunken.

Ich möchte vier ganz konkrete Situationen hernehmen und hier ganz konkrete und vor allem sofort umsetzbare Tipps für deine Körpersprache geben.

Diese Situationen sind

- In Meetings gehört werden
- Networking
- Delegieren
- Grenzen aufzeigen

### Situation: In Meetings gehört werden

Du bist in einem Meeting und es passiert dir immer mal wieder, dass du etwas sagen möchtest, aber nicht wahrgenommen oder gehört wirst? Da helfen ein paar Tipps aus der Körpersprache – und auch aus der Sprechtechnik.



1. Step: Setze dich aufrecht und etwas nach vorne geneigt hin.
2. Step: Halte **Blickkontakt** zur Person, die gerade spricht.
3. Step: Bewege dich! Bewegung macht attraktiv! Das ist evolutionsbedingt. Wir mussten immer kontrollieren, ob eine Bewegung gefährlich oder ungefährlich für uns ist. Deshalb wandert der Blick immer kurz dorthin, wo Bewegung ist.
4. Zugewandte Körperhaltung  
Also: bewege dich nach vorne, richte dich auf, bewege deine Hände nach vorne
5. Step: Öffne deinen Mund – das ist eine «Sprech-Intensions-Bewegung»
6. Step: Halte deinen Kopf gerade (und nicht seitlich geneigt). Dadurch wirkst du zielgerichteter und durchsetzungsstärker.

Nun kommt noch der Tipp aus dem **Sprech-Training: Sprich das, was du sagen möchtest «auf Punkt»**.

Viele Frauen tendieren dazu, ihre Stimme nach oben zu betonen. So wirken wir freundlich, jedoch auch weniger kompetent, sicher und glaubwürdig.

Ich demonstriere kurz, was ich meine.

«Ich bin Expertin für nonverbale und verbale Kommunikation.» **(nach oben betont)**

oder ich sage:

«Ich bin Expertin für nonverbale und verbale Kommunikation.» **(nach unten betont)**

Die inhaltliche Information ist dieselbe. Doch die Wirkung ist komplett anders!

**TIPP**

Schnapp dir dein Smartphone oder ein Diktiergerät. Sprich deinen Elevator Pitch oder deine Selbst-Vorstellung auf und höre sie dir dann an.

Bei welchen Aussagen betonst du in die Höhe? Wie kompetent und glaubwürdig wirkt deine Aussage?

Phonetisch stellen wir dabei eine Frage!

Das wirkt übrigens auch bei Kindern. Gerade bei Kindern tendieren wir dazu, mehr in die Höhe zu sprechen.

Und bei welchen Aussagen betonst du in die Tiefe?

**Sprich das Ganze nun nochmal und achte darauf, dass du mehr in die Tiefe betonst.**

## Situation: Networking

Du bist bei einer Veranstaltung – ob dies ein Fest, ein Seminar oder eine berufliche Netzwerk- Veranstaltung ist. Du bist allein dort, denn du willst ja andere Menschen kennen lernen.

Du hast dir vielleicht sogar einen Elevator Pitch zurechtgelegt, um gut dar zu legen, was du machst und wie du es machst und warum wir dazu gerade dich brauchen.

**Die große Frage ist nun: Wie kommst du ins Gespräch?  
Wie wirkst du sympathisch?**

1. Step: **Beobachte** die andere Person, mit der du ins Gespräch kommen möchtest.

Wie steht sie? Auf einem Bein oder auf beiden?



Wie ist die Hüfte? Gerade oder etwas eingeknickt?

Wie ist der Oberkörper? Gerade, nach hinten oder nach vorn geneigt?

Wie ist die Gestik? Lebhaft oder ruhig?

Wie ist die Kopfhaltung? Gerade oder leicht zur Seite geneigt?

2. Step: Nun ahme – so wie ein **Chamäleon** – langsam und behutsam die Körperhaltung der anderen Person nach. Mach es NUR ähnlich und niemals ganz 1 zu 1!
3. Step: Halte deinen **Kopf ganz leicht zur Seite** geneigt. Damit wirkst du «sympathisch und – im positiven Sinne – harmlos.» **Lächle** und stelle am besten eine offene Frage.
4. Step: **Nicke** beim Zuhören und halte freundlich **Blickkontakt**.
5. Fasse kurz zusammen, was die andere Person dir erzählt hat. Stelle noch eine weitere Frage und schon seid ihr im Gespräch.

## Situation: An andere Personen etwas delegieren

Du willst oder musst Arbeiten oder Aufgaben delegieren. Vielleicht ist diese Situation ja auch neu für dich. Manchmal passiert es auch, dass diese Aufgaben nicht erledigt werden oder du urgieren musst.

1. Step: **Beobachte** beim nächsten Delegations-Gespräch, was du mit deiner Körpersprache machst:

Wie stehst du? Schmal, Normal, Breit? Hüfte eingeknickt oder gerade?

Wie ist dein Oberkörper? Gerade oder nach vorne geneigt oder nach hinten geneigt? Bist du ganz der Person zugewandt oder leicht seitlich?

Was machen deine Arme und Hände? Sind deine Ellenbogen nahe am Körper oder bewegen Sie sich frei? Zeigst du offene Handflächen oder zeigst du mit dem Zeigefinger?

Wie ist deine Kopfhaltung? Zur Seite geneigt, Kinn ganz leicht nach unten oder nach oben, oder ist dein Kopf gerade?

Streichelst du deine Hände? Spielst du mit Gegenständen?

Hältst du Blickkontakt oder weichst du eher aus?



Ein Delegations-Gespräch hat immer mehrere Phasen:

Beziehungs-Phase: da mach alles so wie bisher 😊

Delegations-Phase: Hier probiere diese kleinen Veränderungen aus:

1. Step: Stelle beide **Füße fest** auf den Boden. Hab eine Fuß-Länge Abstand zwischen deinen Füßen.

Gib zusätzlich auch noch den **großen Zeh** am Boden (die meisten Menschen haben diesen meist leicht in der Luft).

So bist du standhafter und hast auch automatisch eine aufrechtere Körperhaltung

2. Step: Bringe deinen **Oberkörper** gerade oder ganz leicht nach vorne.

So wirkst du selbstbewusster, interessierter und zielorientierter.

3. Step: Achte auf eine **offene**, zur anderen Person zeigende **Handfläche** – du bietest etwas an!

4. Step: Hab eine **gerade und aufrechte Kopfhaltung**. So wirkst du durchsetzungsstärker.

5. Step: **KEIN Lächeln**. Gerne davor oder danach, jedoch nicht während der Delegations-Phase.

6. Step: Achte darauf, dass du stimmlich KEINE Fragen stellst – also mit deiner Stimme nach oben gehst.

Mach eine Aussage. Diese endet stimmlich, in dem du mit deiner Stimme nach unten gehst.

**TIPP**

Schnapp dir dein Smartphone, öffne deine Video-Programm und filme dich selbst.

Sage diesen Satz in vier Kopf-Haltungen:

**«Erledige das bitte bis Mittwoch.»**

- Gerader Kopf
- Leicht zur Seite geneigter Kopf
- Leicht nach unten geneigtes Kinn
- Leicht erhobenes Kinn

Du kannst das auch ganz einfach mit einer Freundin oder Kollegin üben. Der Vorteil ist, dass du auch noch Feedback erhältst.

Mit welcher Kopfhaltung würdest du eher eine echte Bitte aussprechen?

Mit welcher Kopfhaltung würdest du delegieren?

## Situation: Grenzen aufzeigen und setzen

Vielleicht hast du ja auch den einen Kollegen oder auch die andere Kollegin, die dir zu nahekommen? Die einfach in deine persönliche Zone eindringen und nicht erkennen, wie unangenehm dir das ist?

Das kann verschiedene Ursachen haben.

1. Wir Menschen haben einen natürlichen Raum rund um uns – wir nennen das unsere persönliche Distanzzone. In Mitteleuropa geben die meisten Menschen ungefähr eine Armlänge bis 1,5 Armlängen als ihre persönliche **Distanzonen** an.
2. Ist die andere Person aus einem anderen **Kulturkreis**? Dann kann es sein, dass dort die Distanzonen anders sind. Meist haben Menschen aus südlicheren Kulturen eine kleinere und nähere Distanzzone und Menschen aus nördlicheren Kulturen eine größere und weitere.
3. Ist die andere Person einfach deutlich **größer** als du? Hier geht es meist um das Sicherheitsempfinden. Würde die andere Person mit der Hand ausholen und mich erreichen wollen, hat die größere Person natürlich einen Vorteil.
4. **Lädst** du andere Menschen ein, in deine Distanzzone einzutreten? Gerade wir Frauen haben es gelernt, höflich und freundlich und lieb und nett und nicht bossy oder bestimmend oder oder oder zu sein.

Deshalb kann es sein, dass wir es gelernt haben zu tolerieren, wenn andere Personen in unsere persönliche Zone kommen.

Lächelst du?

Hältst du den Kopf leicht geneigt?

Stehst du auf einem Bein und hast die Hüfte geknickt und streckst du dabei leicht dein Becken nach vorne? Dies ist übrigens die **für Männer attraktivste Körperhaltung**.



### Wenn du Grenzen aufzeigen möchtest: Tja, dann

1. Stehe auf beiden Beinen – hab dabei eine Fuß-Länge Abstand zwischen deinen Füßen
2. Halte deinen Kopf gerade
3. Lächle NICHT aus Verlegenheit!

## Du willst noch mehr rund um das Thema Körpersprache?

- **Kostenlose E-Books** «Nonverbale Kommunikation, Mimik und mehr ...» auf [www.ankh.at/e-book](http://www.ankh.at/e-book)
- **Kostenloser Online-Test:** «Wie gut erkenne ich Emotionen in Form von ganz kurzen Gesichtsausdrücken?» mit Auswertung – Zum Test kommst du [hier](#)

Viel Erfolg beim Anwenden des einen oder anderen Tipps. Wir freuen uns über deine Erfahrungen – vielleicht magst du sie ja auch mit uns teilen 😊.

Alles Liebe Andrea

### **Andrea Khom**

Expertin für nonverbale und verbale Kommunikation  
Lehrtrainerin und Profilerin für Körpersprache sowie  
Emotionen lesen mit der Methode Mimikresonanz®  
[www.ankh.at](http://www.ankh.at) | [andrea.khom@ankh.at](mailto:andrea.khom@ankh.at)



**Fotocredits:** tanisha.photo, Elisabeth Sageder, Hans Scherhaufner, Benno Hanke