



## Der Körper hat seine eigene Sprache:

*Jeder Mensch  
ist ein offenes  
Buch ...*

Lange, bevor der Mensch eine Sprache hatte, drückte er seine Bedürfnisse und Gefühle durch Bewegungen und Haltung seines Körpers aus. Diese „Ursprache“ hat sich bis ins 21. Jahrhundert erhalten, denn die unbewussten Signale sagen mehr als tausend Worte. Darum wollen immer mehr Menschen die „wahren“ Aussagen ihres Gegenübers entschlüsseln und sich selbst besser kennenlernen. Zahlreiche Seminare und Kurse werden dazu angeboten. Eine Expertin, der nichts entgeht, ist die Dozentin Karin Oberpichler. Ihre Devise: *„Interesse ist der beste Lehrmeister.“*

Die Chefsekretärin, Angela F. (52 Jahre), und die Kauffrau, Sabine L. (32 Jahre), stehen auf einer Vernissage nebeneinander. Eigentlich sind sie sich nicht sympathisch, aber sie beherrschen die Regeln der Höflichkeit. Sie kennen sich vom letzten Besuch. Angela F. meint, während sie ihr Glas hebt: *„Ich freue mich, Sie wiederzusehen!“* Sabine L. findet ihr Gegenüber langweilig und würde sich lieber abwenden und einen anderen Gesprächspartner suchen. Doch sie lächelt zurück und sagt mit freundlicher Stimme: *„Ja, wie schön, das finde ich auch.“*

### Die Gefühlsbremse

Wer die beiden beobachtet, erkennt mit einem Blick, was wirklich los ist. Woran? An der Fußstellung: Ein Fuß zeigt mit der Spitze nach oben. Das bedeutet: Die Gefühlsbremse („Bremsfuß“) ist gezogen. Ein Beispiel von vielen.

Karin Oberpichler: *„Es gibt Elemente der Körpersprache, die wir, ohne zu überlegen, auch heute noch sehr gut verstehen: die bedrohliche Faust, die zum Abschied winkende Hand, die bejahende und verneinende Kopfbewegung, den zu- und abgewendeten Oberkörper.“*

Um unsere Mitmenschen schneller zu erkennen, bedarf es nach Meinung der Expertin einer guten Beobachtungsgabe. Dabei spielen Feinheit sowie das ganze Bild der Ausdrucksweise eine wichtige Rolle.

Karin Oberpichler in ihren Seminaren: *„Ich erzähle nichts, was ihr nicht wisst. Es ist euch nur nicht bewusst.“*

Zwischen dem, was der Mensch mit Worten sagt und meint, ist oft ein großer Unterschied. Wer sich aufmerksam seinem Gegenüber zuwendet, erkennt in dessen Haltung und Gebärden seine wahre Aussage.

Das *nette* Gespräch zeigt schnell sein wahres Gesicht bei einem Blick auf die Füße: Dieser Small-Talk ist gespielte Höflichkeit und keine spannende Unterhaltung – der Körper tritt die Notbremse, ohne das wir es merken und zeigt, das beide sich nicht sympathisch sind oder lieber woanders wären.



## Signale erkennen (lesen)

Wenn jemand die Hände vor der Brust verschränkt oder den Kopf aufstützt, hier sollte man gleich etwas hineininterpretieren. Erst wenn der andere während eines Gesprächs seine Haltung verändert, handelt es sich um „**Körpersprache**“. Hilfreich bei der Deutung sind vor allem die Bewegungen der Augen und der Hände, da dies vom Beobachter leicht zu erkennen ist, einfacher als z. B. die Füße unter dem Tisch.

### So heißt:

„**Hände an den Kopf**“ grundsätzlich: Danke! Was gedacht werden soll, ist dabei aber nicht zu erkennen. Erst eine genaue Beobachtung unseres Gegenübers liefert weitere Informationen, wodurch eine Analyse erstellt wird.

„**Hand an die Nase**“ sagt aus: Noch bin ich nicht einverstanden; etwas riecht nicht gut.

„**Hand an das Ohr**“ oder am Ohrläppchen zupfen, bedeutet fast immer: Das kann ich nicht glauben. Ich glaube, ich höre nicht richtig, oder: Habe ich das auch richtig verstanden?

„**In oder an die Haare fassen**“: Unsicherheit.

„**Hand oder Finger an den Mund**“ manchmal unauffällig an den Mundwinkel oder in die Nähe des Mundes: Noch sage ich nichts oder: Ich höre zu.

„**Der Zeigefinger**“ ist leicht einzuordnen. Dieser Finger klopft häufig entschieden auf den Tisch oder eine Unterlage. Die Geste unterstreicht das Gesagte und zeigt die Ernsthaftigkeit.

Drohend wird der Zeigefinger beim Rechtshänder mit der rechten Hand. Liebevoll ermahnend ist der linke Zeigefinger. Beim Linkshänder ist es umgekehrt. Da der Linkshänder etwas sehr Spezielles ist, kann es auch wie beim Rechtshänder sein. Hier muss das Gestikulieren genau beobachtet werden.

„**Geöffnete Hände**“, offene Handflächen symbolisieren Freundlichkeit.

„**Erhobene Hände**“ beschwören, wenn die Handrücken nach außen gerichtet sind. Die Handrücken nach innen gekehrt, also zum Körper, zeigt ganz klar Abwehr.

### Die Sprache der Beine und Füße:

„**Schritthaltung**“: Der Mensch ist auf dem Sprung. Er ist nicht entspannt, fühlt sich nicht wohl und möchte am liebsten weggehen.

„**Auf Zehenspitzen stehen**“: Der sogenannte Eiertanz. Etwas macht ihn nervös und unruhig. (Anmerkung: Frauen und hochhackige Schuhe, die angeblich Männer für sie entworfen haben).

„**Verschlungene Beine**“: Dieser Mensch hält sich an sich selbst fest. Das symbolisiert Unsicherheit bis hin zur Angst.

Hier zeigt die Körpersprache, dass sich die Personen zugeneigt sind: Der Schulterbereich ist geöffnet, sie stimmen sich sogar unbewusst in der Körperhaltung aufeinander ab.

### Körpersprache im Sitzen:

„Gerade Sitzhaltung“: Die Gesprächspartner sitzen sich gerade, genau gegenüber. Sie sind in Opposition. Sie zeigen „volle Breitseite“.

„Überschlagene Beine“: Zwei Personen sitzen nebeneinander. Wie sie sich einander zuwenden, lässt erkennen, ob ein „offener Geist“ (die Innenseite des überschlagenen Beines zeigt zum Gesprächspartner) oder „geschlossener Geist“ vorliegt (die Außenseite des überschlagenen Beines zeigt zum Gesprächspartner).

Bedenken Sie bei Ihren Beobachtungen auch darauf, dass manche Gesten auch einfach nur Angewohnheiten des Gegenübers sein können, ohne tiefere Bedeutung.

**Karin Oberpichler:** „Die Körpersprache sagt immer die Wahrheit. Sie kann nicht lügen.“

Es ist wissenschaftlich erwiesen, dass 95 Prozent des ersten Eindrucks von einem Menschen von Haltung, Gestik, Mimik, Sprechen und Kleidung bestimmt werden und nur drei Prozent von dem, was er wirklich sagt. Das Einschätzen eines Menschen geschieht in wenigen Augenblicken.



### KARIN OBERPICHLER

ist Dozentin für Körpersprache, Rhetorik, Kommunikation und Farbenlehre (nicht Geschmacksberatung) und arbeitet außer in Deutschland auch in Syrien, Israel, Griechenland, Türkei und Jordanien. Bei einigen Firmen und Banken sowie einer namhafte Fluggesellschaft vermittelt sie unter anderem auch die Körpersprache.

Speziell Frauen zu schulen, liegt ihr besonders am Herzen, wenn diese nach einer Pause wieder in den Beruf zu zurückkehren. Ebenso vermittelt Karin Oberpichler, ein neues Selbstbewusstsein allen Frauen, die in erstmals in der Berufsleben einsteigen wollen.