



## Was versteht man unter Körperhaltung?

Die auffälligste Form der Körperhaltung geht vom Rücken aus, da sie schon weitem sichtbar ist. Jeder von uns hat sicher schon einmal gesagt bekommen: „Steh gerade!“ oder „Mach nicht so einen Buckel“.

Aber warum ist sie so wichtig?

## Der Rücken

Die Körperhaltung spiegelt sehr viel unserer inneren Grundhaltung wider; Wer (ohne medizinische Gründe) einen Buckel macht, sich also in sich selbst einigelt, wirkt auf andere „verhuscht“ oder „eingeschüchtert“. In dieser Haltung bietet man dem Gegenüber möglichst wenig physische Angriffsfläche was wir unbewusst auch auf die nicht körperliche Ebene projizieren. Wir erkennen quasi die klare Überlegenheit des Gegenübers an.

Ein gerader Rücken die „stolz geschwellte Brust“ eine offene Haltung (oder auch etwas flapsiger: Brust raus, bauch rein) signalisiert dem Gegenüber, dass man sich seiner eigenen Stärke bewusst ist und sich durchaus in der Lage sie „es mit Ihm/Ihr aufzunehmen“.



## Die Arme

Wir kennen alle den schlechten Ruf der „verschränkten Arme“. Es signalisiert angeblich klare Ablehnung. Aber ist das wirklich so?

Die Antwort ist ein klares Nein, in den seltensten Fällen reichen unsere Arme allein aus um ein eindeutiges Bild unserer inneren Haltung zu zeichnen.

Viel hat auch mit kulturellem Kontext zu tun.

Manche empfinden es als unhöflich, wenn das Gegenüber die Hände in den Hosentaschen hat, Andere als Vertrauensbekundung, weil es ja auch immer etwas Zeit benötigt um die Hände aus den Taschen zu befreien um sich „zu wehren“.

Gibt es also klare Regeln?

Wenn man an sich arbeiten möchte, um besser zu wirken, kann man trainieren die Arme in einer möglichst offenen (die breite Brust) Position zu halten.

Dabei gibt es Abstufungen:

Sehr grob kann man sagen je mehr von Brust und Bauch man präsentiert, desto selbstbewusster und offener wirkt man.

Wo vor der Brust verschränkte Arme eins der Anzeichen für Ablehnung sind, sind in die Hüften gestemmte Fäuste unter Umständen schon wieder zu viel des Guten, da es schnell aggressiv und herausfordernd wirken kann.

Neutral wird von dem Meisten eine offene Brust aber der verdeckte Bauch wahrgenommen. Beispiele dafür sind die vor dem Bauch verschränkten Hände oder auch die berühmte „Merkelraute“.



## **Die Beine**

Die Haltung unserer Beine hat auch eine gewisse Aussagekraft, diese wird aber weitaus weniger stark wahrgenommen als die der Arme und des Rückens. Schon deswegen, weil sie einfach meistens nicht im Blickfeld des Gegenübers liegen.

## **Im Sitzen**

Viele kennen die beim Sitzen die fest verschränkten Beine. Alleine für sich sind sie, genau wie die verschränkten Arme, wenig aussagekräftig. Kombiniert man die Beiden aber, dann nimmt das Gegenüber dies wahrscheinlich schon als ablehnend wahr.

Weit gespreizte Beine wirken ähnlich wie die in die Hüften gestemmtten Fäuste: herausfordernd bis mitunter aggressiv.

## **Im Stehen**

Beim Stehen kommt es meistens auf die Fußstellung an: Stehen die Füße zueinander etwa im 90°-Winkel offen zum Gegenüber, signalisiert dies, dass man nicht beabsichtigt wegzugehen, da man keine bestimmte Richtung anvisiert.

Man wirkt also interessiert an dem Was der/die Andere zu sagen hat.

Stehen die Füße gezielt in Richtung Tür oder aus dem Gesprächs-Kreis hinaus ist dies oft ein Unbewusstes Signal, dass die Person das Gespräch verlassen möchte.



## **Bewegungsdynamik**

Auch wie wir uns während eines Gespräches bewegen gibt Signale an unser Gegenüber weiter.

Stehen wir vollkommen still, wie eine Statue, wirkt dies unbeteiligt und passiv.

Zappelt man wild herum, verbreitet dies nervöse Energie, die auf das Gegenüber sehr unangenehm wirken kann.

Leichte Bewegungen wie eine dezente Änderung der Körperhaltung oder dezente Gestik zur Unterstützung, ohne den Blickkontakt abubrechen, werden oft als angenehm empfunden. Das liegt daran, dass so der Eindruck erzeugt wird, dass sie sich vollständig in das Gespräch involvieren und somit ihrem Gegenüber vermitteln, dass das was Er/Sie zu sagen hat wichtig ist.