

## Kopiervorlage zur „Körpersprache“

### Körpersprache – Distanzzonen<sup>1</sup>

Die Intimzone beginnt zirka 50 cm vor und endet 50 cm hinter einer Person. Dieser Raum ist nur ganz besonderen Menschen vorbehalten.

– Die persönliche Distanzzone beginnt am Rande der Intimzone und reicht etwa 1 bis 1,5 Meter nach vorne und hinten. In diesem Bereich führen wir persönliche Gespräche, ohne uns bedrängt zu fühlen.

– Von der Grenze der persönlichen Distanzzone bis zu einer Entfernung von zirka drei Metern nach vorne und hinten erstreckt sich die öffentliche Distanzzone. In diesem Bereich nehmen wir andere Personen wahr.

In Südamerika sind die Distanzzonen geringer ausgeprägt als in Mitteleuropa. In einem brasilianischen Reitclub hatten derartige Missverständnisse zwischen MitteleuropäerInnen und NordamerikanerInnen schmerzhaft Folgen: Ein Tischler musste das Geländer einer Veranda erhöhen, weil immer wieder NordamerikanerInnen und NordeuropäerInnen rücklings hinunter gestürzt waren. Ihre südamerikanischen PferdefreundInnen hatten den üblichen „nordischen“ Gesprächsabstand von einer Armlänge nicht eingehalten, und die Gäste hatten sich unbewusst bedroht gefühlt. Da sie Schritt um Schritt zurückwichen und die SüdländerInnen nachrückten, hatte dies fatale Folgen.

### Wie wirkt meine Körpersprache auf Gesprächspartner? (von Tony Kühn)<sup>2</sup>

#### **1. Körperposition:**

Wenden Sie sich Ihrem/Ihre GesprächspartnerIn mit Ihrem Körper zu. Selbst wenn Sie ihm/ihr nur leicht schräg gegenüber sitzen, sich zurückbeugen oder gar ganz abwenden, signalisieren Sie ein geringes Interesse am Gespräch. Eine vorgebeugte Position des Körpers vermittelt ein Angebot der Annäherung, während Zurücklehnen oder Abwenden Distanz oder Desinteresse ausdrücken.

#### **2. Augenkontakt:**

Ihre Augenbewegungen verraten dem/der GesprächspartnerIn, mit was Sie sich gerade beschäftigen bzw. wie Sie sich fühlen. Schnelle und unruhige Augenbewegungen werden leicht als Unsicherheit oder Nervosität gedeutet. Wird der Augenkontakt vermieden oder blickt der/die GesprächspartnerIn häufig zu Boden, erscheint er unterwürfig oder leicht zu irritieren. Bei verliebten Menschen (oder Menschen, die in ein sehr angeregtes Gespräch vertieft sind) werden die Augen größer und der Blickkontakt wird gesucht. Zusammengekniffene Augen vermitteln oft den Eindruck von Aggression, während halboffene Augen Desinteresse und Müdigkeit anzeigen. Ein ruhiger Blick (Augenkontakt) mit offenen Augenlidern wird häufig als Indiz für Charakterstärke und Offenheit gedeutet.

---

<sup>1</sup> [www.amica.de/job\\_money/karriere\\_guide/koerpersprache](http://www.amica.de/job_money/karriere_guide/koerpersprache)

<sup>2</sup> [www.philognosie.net/index.php/article/articleview/125/](http://www.philognosie.net/index.php/article/articleview/125/)

**3. Mimik:**

Stirnrunzeln oder eine steile Stirnfalte über der Nasenwurzel drücken Nachdenklichkeit oder Skepsis aus. Offenheit wird am besten durch ein lockeres Gesicht mit einem leichten Lächeln vermittelt. Eine schräge Lage des Kopfes signalisiert dem Gegenüber, dass Sie von seinen/ihren Ausführungen noch nicht recht überzeugt sind.

**4. Gestik:**

Bei der Gestik ist die Geschwindigkeit und Art der Bewegungen entscheidend. Ein/e interessierte/r ZuhörerIn wird seine Arme beim Gespräch nicht verschränken (verschlossene Geste). Achten Sie auf eine offene Haltung, wenn Sie Ihrem/Ihrer GesprächspartnerIn Interesse signalisieren wollen. Die Hände sind dabei meist seitlich vom Körper oder bilden zumindest keine "Barriere". Gesten mit dem Zeigefinger deuten eine Orientierung an, können im Konfliktfall sogar als Angriffsgeste (mit dem Zeigefinger in Richtung des Gesprächspartners stechen, wie mit einem Messer) verwendet werden. Wenn Sie Ihrem Gegenüber öfter Ihre offenen Handflächen zeigen, vermitteln Sie ihm/ihr, dass Sie bereit sind, etwas von ihm/ihr anzunehmen.