

Hand-Out zum Seminar

# Körpersprache im Vorstellungsgespräch

**Referentin:**

Melanie Knust  
CampusConcept Deutschland GmbH & Co KG

Luxemburger Str. 183-185  
50939 Köln  
fon: 0221-940807-10  
knust@campusconcept.de

## 1. Was ist der Sinn eines Vorstellungsgesprächs ?

Das Unternehmen möchte Sie kennen lernen:

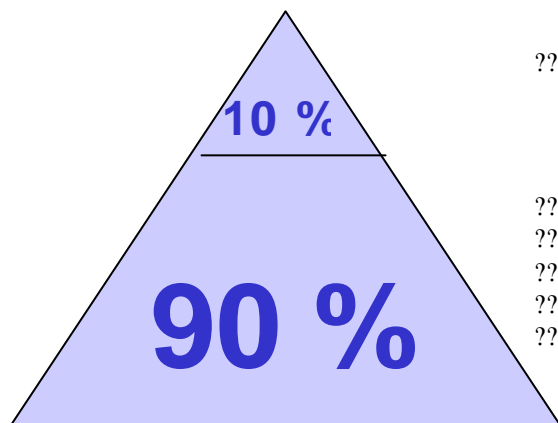
- der potentielle Arbeitgeber möchte einen Eindruck gewinnen
- Abgleich von Bewerber- und Unternehmenswünschen
- Sie treten zum ersten Mal persönlich in Erscheinung

- ✍ **Sie müssen Gründe für Ihre Einstellung liefern !!!**
- ✍ **Sie müssen im Bewerbungsgespräch persönlich überzeugen !!!**

## 2. Aufnahmepotential eines Menschen

Augen	87 %
Ohren	9 %
Tasten, schmecken, riechen	4 %

## 3. Wirkung einer Person



?? Was jemand weiß oder sagt

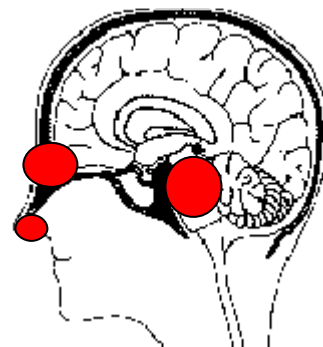
- ?? Äußere Erscheinung
- ?? Auftreten
- ?? Charisma
- ?? Klang der Stimme
- ?? Wortwahl, Redegewandtheit

## 4. Der erste Eindruck

... entsteht innerhalb von vier Sekunden

Unser Gehirn verarbeitet Reize von außen:

- ✍ **über die Augen:**
  - ?? Haltung
  - ?? Aussehen
  - ?? Gestik & Mimik
- ✍ **über die Ohren:**
  - ?? Stimme des Anderen
  - ?? Aussprache & Dialekt
- ✍ **über die Nase:**
  - ?? Geruch des Anderen



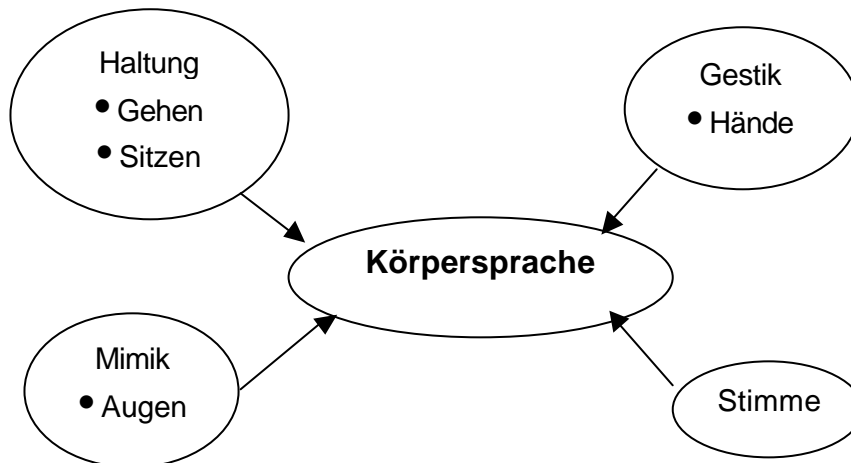
## 5. Reaktion auf Reize von außen:

- ☞ Bei jedem starken Reiz von außen ziehen sich die Muskeln zusammen
- ☞ Empfangen wir milde Reize, verlängern sich die Muskeln

☞ **Verkrampfung und Lockerung sind Bausteine unserer Körpersprache !**

Alles Neue und Unbekannte ist zunächst erschreckend und gefährlich und wir ziehen uns zurück. Dann prüfen wir den Reiz anhand gespeicherter Erfahrungswerte und reagieren entsprechend positiv oder negativ.

## 6. Was macht die Körpersprache eines Menschen aus ?



### a) Haltung

Ablehnung:	Körperliches Zurückweichen
Ablehnung:	Blick über die Schulter, der Oberkörper wird dem Gesprächspartner in der Körperachse nicht zugewendet.
Ablehnung:	Den Oberkörper zurücknehmen (Distanz vergrößern)
Sicherheit:	Das Jacket öffnen
Sicherheit:	Aufrechter, lockerer Stand
Unsicherheit:	Die Füße um die Stuhlbeine geschlungen
Unsicherheit:	Ständig in Bewegung (kein ruhiger Stand, Herumrutschen auf dem Stuhl)
Unsicherheit:	Die Hände um die Stuhllehne geklammert
Unsicherheit:	Sich selbst mit den Armen umklammern
Zustimmung:	Körperliche Annäherung
Zustimmung:	Sich ganz dem Gesprächspartner zuwenden und sein Verhalten spiegeln

Beginnen Sie damit, Ihren Körper und Ihre gesamte Haltung selbst zu beobachten und wahr zu nehmen. Bleiben Sie dabei völlig wertfrei, ohne etwas verändern zu wollen. Wer sich seines Körpers bewusst ist, kann mit ihm und an ihm arbeiten.

### **Übung:**

Stellen Sie sich bequem hin, die Beine ca. Hüftbreit auseinander, das Gewicht gleichmäßig auf beide Beine verteilt. Konzentrieren Sie sich ausschließlich auf Ihre Haltung und versuchen Sie sich mit Ihrem inneren Auge zu beobachten. Wie ist Ihre Bodenhaftung? Wie steht Ihr Becken? Wie verhält sich die Wirbelsäule/der Rücken? Wie Ihr Schulter und Schulterblätter? Wie hängen Ihre Arme am Körper? Wie sitzt der Kopf auf dem Hals? usw. Bitte nicht bewerten, sondern einfach nur wahrnehmen.

Schwanken Sie leicht von rechts nach links und vor und zurück, ohne dabei den Platz zu verlassen. Versuchen Sie Ihren eigenen Mittelpunkt zu finden. Achten Sie auf Ihre Atmung und versuchen Sie, sie in einen regelmäßigen Fluss zu bringen.

### **Übung: Abrollen der Wirbelsäule**

Locker und entspannt stehen, langsam von oben herab Wirbel für Wirbel abrollen, nicht den Atem dabei anhalten, tief und gleichmäßig weiteratmen. Knie sind locker. Arme und Kopf nach unten aushängen und ausschütteln. Becken und Kreuzbein sind der höchste Punkt im Raum. Versuchen Sie, die Atmung bewusst in den unteren Bauchbereich zu schicken.

Langsam Wirbel für Wirbel den Rücken wieder aufrollen, über die Lendenwirbel, Brust und Halswirbel, Knie bleiben locker, Becken unter sich lassen, der Nacken führt die Aufwärtsbewegung. Der Kopf wird zum Schluss aufgerichtet.

### **Übung: Aufbauen von Körperspannung - "Wachsen"**

Stellen Sie sich aufrecht hin, Füße schulterbreit, Atmung ruhig und gleichmäßig, ziehen Sie die Schultern nach unten. Stellen Sie sich vor, Sie werden am Kopf senkrecht nach oben gezogen. Erzeugen Sie eine Gegenbewegung, wachsen Sie. Ruhig dabei weiter atmen, nicht verkrampfen. Halten Sie diese Spannung einige Momente. Mit einer tiefen Ausatmung wieder entspannen.

### **Übung: Öffnen und Dehnen des Brust und Schulterbereiches**

Schultern langsam über hinten kreisen, runter und zurück ziehen, einen Arm mit der Handfläche nach unten zur Seite ausstrecken, mit der Ausatmung leicht nach hinten dehnen  $\approx$  Armwechsel

## b) **Gestik**

Aussage unterstreichen	Die Fingerkuppen einer Hand aneinander pressen
Interesse	Geweitete Pupillen
Sicherheit	Armbewegungen oberhalb der Taille
Sicherheit/Entrüstung/ Erregung	Hände in die Hüften stemmen
Sicherheit/Ablehnung	In der Luft von oben nach unten geführte Schläge (etwas soll kleiner gemacht werden, als es ist)
Sicherheit/Nachdenklichkeit/ Selbstgefälligkeit	Das Kinn streicheln
Sicherheit/Nachdenklichkeit	Mit den Händen ein Spitzdach nach oben formen
Freude/Sicherheit/ Zufriedenheit	Sich die Hände reiben
Unsicherheit/Ablehnung	Mit den Händen ein Spitzdach in Richtung des Gesprächspartners formen
Unsicherheit/Nervosität	Mit den Fingern trommeln
Unsicherheit/Verkrampfung	Die Hände vor der Brust falten
Unsicherheit/Verkrampfung	Die Füße um die Stuhlbeine legen
Unsicherheit/Verlegenheit	Armbewegungen unterhalb der Taille

Unsicherheit/Verlegenheit	Sich an die Nase fassen
Unsicherheit/Verwirrung/ Erregung	Die Brille hastig abnehmen
Unsicherheit/Zeitgewinn	Die Brille hochschieben
Aggression	Doppelläufige Pistole: Aneinanderlegen der Zeigefinger bei Verschränkung der anderen Finger und den auf die Zeigefinger aufgelegten Daumen
Zurückhalten von Informationen	Einen oder mehrere Finger auf die Lippen legen

### c) **Mimik**

Ablehnung	„Langes Gesicht“: geöffneter Mund bei geschlossenen Lippen und zurückgeschobenem Kinn
Ablehnung	Gerümpfte Nase
Ablehnung	Den Kopf mehrmals ruckartig zurückwerfen
Ablehnung	Verengte Pupillen
Erstaunen	Den Mund öffnen
Erstaunen/Skepsis	Die Augenbrauen werden angehoben
Interesse	Es wird Blickkontakt gehalten
Arroganz/Überlegenheit	Ein Mundwinkel wird angehoben
Arroganz/Überlegenheit	Die Augenbrauen werden angehoben
Arroganz/Überlegenheit/ Nachdenklichkeit	Die Unterlippe wird hochgezogen
Nachdenklichkeit/Unsicherheit/ Verlegenheit	Das Gesicht wird verdeckt
Unsicherheit, Nervosität	Auffällig häufiger Lidschlag
Desinteresse, Verlegenheit	Es wird kein Blickkontakt gehalten, Gegenüber sieht häufig weg
Innere Anspannung, Abschottung	Zusammengekniffene Lippen

### d) **Stimme**

#### **Stimmtraining**

##### **Übung Aufwärmen:**

Beginnen Sie Ihre Gesichtsmuskulatur aufzuwärmen  
 imaginär mit geschlossenem Mund kauen  
 bewegen Sie Ihren Mund in alle Richtungen  
 ziehen Sie „blöde Fratzen“

##### **Übung: Aktivierung der Zwerchfells/ Stimmstütze**

sprechen Sie die Konsonanten FFF oder PTK erst ohne Stimme dann geben sie langsam Stimme dazu  
 achten Sie darauf, dass Ihr Zwerchfell bei jedem Buchstaben aktiv arbeitet  
 steigern Sie langsam das Tempo  
 nur solange wie ein Atemzug reicht  
 wenn der Atem zu Ende ist, atmen Sie bewusst aus  
 suchen Sie sich einen festen Punkt im Raum, den Sie mit Ihren Tönen imaginär versuchen zu treffen.

##### **Übung: Aktivierung der Artikulationsmuskulatur**

nehmen Sie einen Flaschen Korken( der abgeknickte Zeigefinger tut es auch)  
 stecken Sie diesen zwischen die vorderen Schneidezähne  
 sprechen Sie einen beliebigen Text

versuchen Sie so deutlich wie möglich zu sprechen  
stellen Sie sich dabei vor, das Sie in einem großen Raum sind, den Sie mit Ihren Worten füllen müssen

### **Antinuschel Übung“**

sprechen Sie folgende Wort Übung im steigenden Tempo  
SCHWOB - SCHWUB - SCHWAB - SCHWEB – SCHWIB

## **7. Fazit**

- ☞ 90% der Wirkung eines Menschen entstehen durch Körpersprache
- ☞ Jeder Mensch gibt ständig körpersprachliche Signale ab
  - ☞ jeder Mensch verhält sich.
- ☞ Bei einem harmonischen Verhalten stimmen Körpersprache und Wortwahl überein
  - ☞ der Mensch kommuniziert unmissverständlich !!
- ☞ In einem Vorstellungsgespräch zählt der persönliche Eindruck.  
Der persönliche Eindruck entsteht zu 90% durch Körpersprache:
  - ?? Gestik
  - ?? Mimik
  - ?? Stimme
  - ?? Haltung

## **8. OSKAR-Methode im (Vorstellungs-)Gespräch**

- |                          |                                      |
|--------------------------|--------------------------------------|
| <b>O</b> = Ohren         | besser zuhören                       |
| <b>S</b> = Stimme        | klar & deutlich reden                |
| <b>K</b> = Körpersignale | beobachten & richtig deuten          |
| <b>A</b> = Augen         | auf Blickkontakt achten              |
| <b>R</b> = Rückkopplung  | Wie ist meine Botschaft angekommen ? |

## **9. Kontrolle der Körpersprache**

- ☞ Ist die Aufmerksamkeit bei mir?
- ☞ Wo ist mein Blick im Raum?
- ☞ Trägt meine Stimme / füllt Sie den Raum?
- ☞ Wie stehe ich da?
- ☞ Wie ist meine Körperspannung?
- ☞ Ist mein Atem ruhig oder ist er flach und hektisch?

## **10. Feedback-Regeln**

- ☞ nur beschreiben; nicht interpretieren
- ☞ Beobachtung von Bewertung trennen
- ☞ konkret an Verhaltensweisen festmachen
- ☞ als Ich - Botschaft formulieren; nicht " wir" oder " man"
- ☞ offen und ehrlich sein
- ☞ sich in den Empfänger einfühlen
- ☞ konstruktives Feedback geben:  
Anregungen sollen in die Tat umsetzbar sein

## **Einige Sprichwörter zum Thema „Körpersprache“:**

- ☞ „Kopf hoch.“
- ☞ „Lach mal wieder.“
- ☞ „Lass den Kopf nicht hängen.“

- ☞ „Brust raus, Bauch rein.“
- ☞ „Man kann nicht nicht kommunizieren.“ (Paul Watzlawick)
- ☞ „Das menschliche Gehirn ist eine großartige Sache. Es funktioniert vom Moment der Geburt an bis zu dem Zeitpunkt, wo Du aufstehst, um eine Rede zu halten.“ (Marc Twain)
- ☞ „Der Körper ist der Übersetzer der Seele ins Sichtbare.“ (Christian Morgenstern)
- ☞ „Nichts gibt mehr Ausdruck und Leben als die Bewegung der Hände; im Affekt besonders ist das sprechendste Gesicht ohne sie unbedeutend.“ (Gotthold Ephraim Lessing)

### Literaturempfehlung:

Samy Molcho: Körpersprache

## Checkliste Körpersprache im Vorstellungsgespräch

Vor einem Gespräch checke ich mein Äußeres: Haare, (Brille), Atem, Fingernägel, Kleidung, Schuhe.	<input type="checkbox"/>
Wenn ich angespannt bin, entspanne ich mich mit ein paar Dehnungen und einigen tiefen Seufzern, um locker und unverkrampft in das Gespräch zu gehen.	<input type="checkbox"/>
Wenn ich müde bin, hole ich mir durch Auf-der-Stelle-Wippen oder -Hupfen neue Energie.	<input type="checkbox"/>
Ich komme mit einem festen und selbstbewussten Schritt zum Gespräch.	<input type="checkbox"/>
Ich sitze aufrecht, ohne dabei steif zu wirken.	<input type="checkbox"/>
Ich bin aufmerksam, konzentriert und entspannt.	<input type="checkbox"/>
Ich halte Blickkontakt.	<input type="checkbox"/>
Während des Gesprächs schaue ich nicht aus dem Fenster und lasse meinen Blick nicht im Raum umherschweifen.	<input type="checkbox"/>
Mit Lächeln, Grimassen oder Kaubewegungen entspanne ich meine Gesichtszüge.	<input type="checkbox"/>
Um negative Gesichtsausdrücke oder ein verkrampft wirkendes Lächeln zu vermeiden, mache ich vorher einen kurzen Mimik-Test vor dem Spiegel.	<input type="checkbox"/>
Ich begrüße meinen Gesprächspartner mit einem Lächeln, das ich gezielt, aber nicht überzogen einsetze.	<input type="checkbox"/>
Ich Sorge für einen günstigen Sitzplatz mit guten Lichtverhältnissen.	<input type="checkbox"/>
Ich kenne die häufigsten nonverbalen Signale und achte bewusst auf meine Körpersprache.	<input type="checkbox"/>
Ich vermeide geballte Fäuste, gespreizte Beine und auf die Hüften gestützte Hände.	<input type="checkbox"/>
Ich bleibe ich selbst und spiele meinem Gesprächspartner keine Show vor.	<input type="checkbox"/>

Quelle: Handbuch für den Vorgesetzten (Gesprächs-Check), Fachverlag für Recht und Führung