

# „Der Körper kann nicht lügen!“

IHK Regional Merzig-Wadern informierte zum Thema Körpersprache

**R**iesenandrang in Merzig: Fast 350 Besucher waren der Einladung von IHK Regional Merzig-Wadern gefolgt, Körpersignale und ihre Botschaften kennen und verstehen zu lernen. Das Interesse war so groß, dass das Seminar vom Hotel Römer in die Sparkasse Merzig verlegt werden musste. „Der Körper kann nicht lügen“, erklärte Kommunikationstrainerin Heike Holz aus Losheim: In einer normalen Unterhaltung verläuft höchstens ein Zehntel der Kommunikation auf der Sachebene, ein gutes Drittel wird über die emotionale Ebene vermittelt – und über die Hälfte über die Körpersprache! Grund genug, sich mit Syntax, Grammatik und Vokabeln dieser Sprache auseinander zu setzen, die jeder Mensch schon von früher Kindheit an beherrscht und unbewusst einsetzt. Heike Holz er-

läuterte dann auch das gesamte „Lexikon“ der Körpersprache – vom Kopf bis zu den Füßen. Gemeinsam mit den Gästen demonstrierte sie, welche Signale unterschiedliche Körperhaltungen an unsere Gesprächsteilnehmer senden: Offenheit, Skepsis, Aufmerksamkeit, Desinteresse – die Körpersprache drückt das ganze Spektrum unserer Befindlichkeiten aus. Sie verrät und viel, kann uns aber ebenso auch verraten. „Wenn Sie nicht gut drauf sind, sieht man Ihnen das sofort an, auch wenn Ihre Worte das Gegenteil sagen“, so die Referentin, insofern sei der Körper „ein Spiegel der Seele“. Viel weniger bekannt sei, dass wir über unseren Körper auch unsere Stimmungen beeinflussen können: Wer ganz bewusst lächelt, spendiert sich selbst Glückshormone (Endorphine). Mit einem



Die Ausführungen von Heike Holz fanden reges Interesse

Foto: Rolf Ruppenthal

Lächeln können wir uns praktisch selbst befreien. Fazit: Wer die wichtigsten Signale der Körpersprache versteht, kann nicht nur schneller und besser erfassen, was seine Mitmenschen wirklich wollen. Der kann sie auch bewusst einsetzen, um sie

selbst und seine Wirkung auf andere zu steuern. So wird die Kommunikation offener und aktiver – ein riesiger Vorteil auch im Geschäftsleben, im Umgang mit Mitarbeitern oder Vorgesetzten, mit Kunden und Lieferanten. ■