

Hans J. Schmid

# Ich weiß, was du denkst!

**LABORALLTAG** Der Erfolgstrainer Hans J. Schmid gibt spannende Einblicke in die Welt der Körpersprache und zeigt, wie Laborbesitzer dieses Wissen im Arbeitsalltag anwenden können.



Als Unternehmer bin ich an allen Ecken und Enden ein gefragter Partner, egal, ob im florierenden Betrieb als guter Zuhörer für all die Sorgen und Probleme der einzelnen Mitarbeiter oder daheim als verständnisvoller Vater. Neben der empathischen Informationsaufnahme sind auch die entsprechend gewünschten Antworten und der passende Zuspruch von mir gefragt. Auch bei Kollegen ist meine unternehmerische Einstellung zu vielen alltäglichen Dingen erforderlich. Wichtig ist hierbei, dass ich genau den richtigen Ton treffe, dass ich die kleinsten Befindlichkeiten der interessierten Teilnehmer richtig einschätzen kann und dementsprechend reagiere. Noch wichtiger ist es jedoch, bei meinen Kunden die richtigen Worte zu finden. Das heißt, ich muss wissen, was mein Gegenüber gerade denkt. Hier geht es um unbewusste Signale, die ich richtig lesen und deuten kann. Denn zwischen dem, was ich höre, und dem, was wirklich real ist, gibt es mehr oder weniger große Unterschiede. Es wäre toll, wenn das Gesagte bei allen Menschen auch dem entspräche, was sie denken. Viele kennen doch die ehrliche Frage an ihren Partner: „Schatz, ist irgendetwas?“. Meist wird diese Frage mit „Nein, alles gut.“ oder Ähnlichem beantwortet. Doch der Partner wünscht sich insgeheim, dass man der Antwort auf den Grund geht. Wehe, wenn man es nicht tut. Auch bei den Kunden ist die Frage nach der Zufriedenheit meist mit „alles gut“ schnell abgetan. Trotzdem verlieren wir Kunden, weil doch nicht alles so ist, wie es scheint. Das Einzige, was hier hilft, ist, unabhängig von den verbalen Informationen, die viel wichtigeren Signale des Gegenübers zu erkennen.

## Gebote für eine glückliche Zukunft

Die Körpersprache können Menschen zwar bewusst unterdrücken, jedoch nie vollkommen verbergen. Ist man sich der kleinen Geheimnisse bewusst und erkennt diese wiederum im Gespräch, wird man der Chef im Ring. Auf Menschen richtig zu reagieren und diese einfühlsam zu behandeln, gibt jedem eine charismatische Erscheinung. Betrachtet man das Gesicht von oben nach unten, beginnend bei der Stirn: Hier sind zwei Merkmale zu erkennen. Die quer liegenden Falten und deren Anzahl und Tiefe lassen Rückschlüsse auf den Lebenswandel zu. Je glatter, umso umsichtiger und stressfreier war das vergangene Leben. Im zweiten Punkt geht es um Empathie. Diese ist gut bei Nachrichtensprechern zu erkennen. Kommentieren sie ein

schlimmes Ereignis, gibt es zwei Reaktionen zu beobachten. Bleibt die Stirn glatt, kann sich der Mensch nicht in die Situation hineinfühlen. Erkennt man beim Erzählen eine verstärkte Aktivität der Stirn hin zum Runzeln, ist das ein eindeutiges Zeichen von Einfühlungsvermögen. Somit erkennt man schnell, ob das Gegenüber den eigenen Ausführungen folgt und im wahrsten Sinne die Worte von den Lippen abliest oder in Gedanken ganz woanders ist.

Gleich darunter liegen die Augen. An diesen kann man ein ehrliches Lächeln sehen. Ein höfliches Business-Lachen erkennt man daran, dass nur die untere Gesichtshälfte reagiert. Die Lachfalten neben den Augen sind nur bei einem empathischen Lächeln aktiviert. Ein schöner Indikator für wahre Anteilnahme. Die Pupillen reagieren gerne und unverzüglich auf Worte. Grundsätzlich sind dabei kleine Pupillen eher schlecht. Wenn ein Mensch eine Situation oder eine Information nicht mag, verengen sich die Pupillen, gefällt ihm hingegen der Vorschlag, erweitern sie

sich. Unterbewusste Augenbewegungen sind wie ein offener Tresor, der all die Geheimnisse zeigt, die der Gesprächspartner verbergen will. Jede Bewegung ist sehr interessant. Bewegen sich die Augen direkt nach der In-

Nase reagiert auf die gebeugte Wahrheit mit einem Gefühl von steigender Temperatur und gefühltem Wachstum; die Nase juckt dabei und man muss an ihr mit den Fingern reiben. Eine weiteres Signal sind die Nasenflügel. Menschen

„Es ist essenziell, unabhängig von den verbalen Informationen, die viel wichtigeren Signale des Gegenübers zu erkennen.“

formation oder Frage nach rechts oben (von Ihnen aus gesehen dann nach links oben), ist das Gegenüber vor seiner Antwort am Konstruieren. Übersetzt heißt das, es wird sich eine Information ausgedacht.

Dann geht es direkt über zur Nase, an der man den sogenannten Pinocchio-Effekt erkennen kann. Die empfindliche

können den Ansatz der beiden Flügel nicht willentlich bewegen. Es ist nur möglich, die Muskeln für die Öffnung der Nase zu aktivieren, um diese für mehr Luftdurchlass breiter zu machen. Was man nicht willentlich schafft, ist, die Nase zu rümpfen, das heißt, den Nasenansatz nach oben zu ziehen. Auch in der Tierwelt finden sich Parallelen. Wenn Hunden

ANZEIGE

## NEU 3Shape E4

Ultimative Produktivität mit unserem bisher schnellsten Scanner



### Doppelte Geschwindigkeit

Der E4 scannt einen kompletten Kiefer in nur 11 Sekunden, damit ist er zweimal schneller als der E3 mit 22 Sekunden.

### Doppelte Präzision

Der E4 liefert eine Präzision von 4 Mikrometern im Vergleich zu den 7 Mikrometern des E3.

### Doppelte Präzision

Der E4 liefert eine Präzision von 4 Mikrometern im Vergleich zu den 7 Mikrometern des E3.

Erfahren Sie mehr unter [go.3shape.com/e4](http://go.3shape.com/e4)

\*Ab Sommer 2019 erhältlich

3shape



etwas suspekt ist, ziehen sie die Lippen hoch und knurren den unangenehmen Zeitgenossen an. Hierbei wird die Nase spitz und die Zähne werden sichtbar. Bei Menschen werden nur die Nasenflanken angezogen. Ein Öffnen des Mundes, um die Zähne zu zeigen, ist nicht mehr vorhanden. Diese Gebärde erfolgt immer, wenn ein Mensch, eine Situation oder eine Mahlzeit als nicht angenehm wahrgenommen wird.

### Kleine Gefühlsregungen mit großer Bedeutung

Ein unbewusster Griff mit der Hand an die Ohren und das Reiben derer mit Daumen und Zeigefinger hat nichts mit dem Hören zu tun, denn hier geht es nur ums Sehen. Wenn Menschen eine Sache schärfer sehen wollen, stimulieren sie Akupunkturpunkte, welche zufälligerweise an den Ohren liegen. Diese Geste ist also der Schrei nach einem besseren Überblick. Vorsicht gilt vor dem Lippenpressen und gleichzeitigem Erzeugen von Unterdruck im Mundraum. Diese Mimik bedeutet einen innerlichen Ausnahmezustand, der auch mit dem Aussetzen der Atmung einhergehen kann. Nicht selten erkennt man diesen Ausdruck beim Überbringen einer schlechten Nachricht. Egal, ob es sich um eine einschneidende medizinische Indikation

handelt oder um die Eröffnung der Investition für eine zusätzliche Investition. Eine weitere Besonderheit ist an den Lippen zu erkennen. Hat ein Mensch das Gefühl, nicht erlappt worden zu sein, streicht er sich für Millisekunden über die Lippen. Grund dafür ist die erhöhte Wachsamkeit, wenn man etwas verheimlichen oder verbergen will. Dadurch werden die Lippen trocken und müssen somit wieder angefeuchtet werden. Auch leicht zu erkennen sind die Emotionen Wut oder Angst. Hier zeigt der Mund klar und deutlich ein Schließen ohne jegliche andere Symbolik. Direkt darunter kann unser Kinn eine Information von großer Bedeutung übermitteln. Reibt ein Mensch das Kinn oder berührt es mit den Fingern, trifft er eine Entscheidung. Erkennt man diese kleine Geste, zeigt die nächste Handbewegung, wie die Würfel gefallen sind. Zeigt der Handrücken zur Person gegenüber und ist die Hand unter der Gürtellinie, heißt das nein. Handinnenfläche oberhalb des Gürtels zum eigenen Körper zeigend, heißt ja. Der Hals ist Signalgeber für das Unwohlsein und für unangenehme Situationen. Frauen reiben sich dann den vorderen Bereich vom Hals, während Männer überwiegend den Nacken als beruhigende Geste nutzen. Den Kopf leicht nach links oder rechts bewegen, zeigt Desinteresse oder

Gesprächsbereitschaft, je nachdem, auf welche Seite der Kopf sich bewegt. Nach links bedeutet Langeweile oder Desinteresse, nach rechts, man ist interessiert und gesprächsbereit.

Auch die Arme können Gefühle gut zeigen. Befinden sich die Arme in der Hüfte will man seine Fläche vergrößern. Ein Instinkt, der bei Machtgehebe oder deutlichem Drohen angewandt wird. Die Finger nutzen kurze Sequenzen, um die eigene Befindlichkeit darzustellen. Das gestreckte Aneinanderreiben beider Hände ist ein guter Indikator, wenn sich ein Mensch Sorgen macht. Sitzt der Partner vor einem und hat seine Hände auf den Knien, bräuchte er gar nicht weiterzuerzählen. Diese Geste zeigt an, dass ein Mensch eigentlich weg will. Steht er dann auf und geht mit kleinen Schritten, ist das ein Zeichen für Angst. Selbstsicherheit zeigt sich durch normale oder große Schritte. Für Freude und Glücksgefühle sind die Füße zuständig. Wird Freude unterdrückt, erkennt man das am Fußwippen. Haben Menschen ein starkes Glücksempfinden, so ziehen sie ihre Zehen nach oben. Gerne wird dieser Effekt beim Pokern beobachtet und als „happy feet“ bezeichnet.

Das war ein kleiner Einblick in die Welt des anderen. Es macht richtig Spaß und Freude, wenn man die kleinen Gefühlsregungen seiner Gesprächspartner erkennt und nutzen kann. So bekommt man einen leichten Einstieg in die Befindensanalyse. Je häufiger man es anwendet, umso offener ist das Buch der Gefühlsregungen und umso leichter fällt es einem im Umgang mit Menschen.

## INFORMATION

### Hans J. Schmid

Benzstraße 4  
97209 Veitshöchheim  
Tel.: 0170 6333888  
service@arbeitsspass.com  
www.arbeitsspass.com

Infos zum Autor



# VITA PHYSIODENS®

Premiumzähne für Premiumansprüche



Jetzt #VITAPHYSIODENS bestellen!



## #VITAPHYSIODENS

**Profitieren Sie mit der Premium-Zahnlinie VITA PHYSIODENS von:**

- Lebendigem Lichtspiel durch facettenreiche Oberflächentextur
- Zuverlässiger Maskierung von Tertiärstrukturen mittels hohem Zahnvolumen
- Hoher Beständigkeit dank abrasionsstabilem MRP-Kompositmaterial



Zum Neukundenangebot  
QR-Code scannen