

Begegnung auf Augenhöhe: Körpersprache ist Beziehungssprache

Wie gelingt es, eine hohe Gesprächsbereitschaft zu zeigen und unterschiedliche Gesprächs- und Austauschformen anzubieten, in denen gegenseitige Erwartungen thematisiert werden können? Der Workshop setzt den Fokus auf die innere Haltung und auf das Unvorhersehbare, das nicht Planbare. Im Workshop steht im Zentrum, wie die Beziehungsarbeit zu Eltern überzeugend gestaltet werden kann und welche Techniken es ermöglichen, auf Unvorhergesehenes positiv zu reagieren.

Allgemein

*Inhalte werden „digital“ über Sprache, Beziehungen analog über Körpersprache kommuniziert. Nonverbale Botschaften werden schneller gesendet und schneller empfangen. Sie stehen viel weniger unter bewusster Kontrolle. Sie sind für **das soziale Handeln und für Beziehungen** entscheidend. Der nonverbalen Sprache wird zugeordnet: Stimme, Mimik, Gestik, Körperhaltung, Form, Farbe, Geruch, Kleidung, Accessoires.*

Körpersprachliche Signale sind wie Wörter, sie lassen verschiedene Bedeutungen zu. Der Kontext ist entscheidend. Auch brauche ich mindestens drei Signale, die in die ähnliche Richtung gehen, um eine Deutung zu wagen.

1. Mentale Vorbereitung

Authentisch auftreten ist eine Kunst, die man nur dann lernen und einsetzen kann, wenn man versucht, seine Körpersprache immer mit seiner inneren Haltung in Einklang zu bringen.

Keine Bewegung entsteht zufällig, entweder hat man einen Impuls von innen oder einen von aussen.

Der innere Impuls, die **innere Haltung bestimmt die Körpersprache.**

Vor dem Auftritt (Bühne, Unterrichtszimmer, Einzelunterricht, Gespräch, ...) stelle ich mir **W –Fragen:**

In welcher Funktion agiere ich? Wer ist die Zielgruppe? Wie sind wir letztes Mal verblieben? Was erwartet mich zu Beginn? Wie sind die Räumlichkeiten? Welchen Standpunkt nehmen die Zuhörer ein, wenn ich den Raum betrete, und welchen sollen sie einnehmen, wenn ich den Saal verlasse? Wo möchte ich emotional am Schluss der Veranstaltung / des Gespräches sein?

1.1 W- Fragen betreffend Elterngespräch:

Wen betrifft es? den Kollegen oder mich?

Was ist ein guter Zeitpunkt? Was ein guter Ort? Wer ist Gast? Was habe ich für einen Gast? Was weiss ich über ihn? Aus welchem Umfeld kommt mein Gast? Wie finde ich eine positive Grundhaltung zu meinem Gast? Wie lange soll das Gespräch dauern? Welche Sitzordnung?

Wie lauten die Fakten? Was sind Vermutungen, Verdächtigungen?

Welches Ziel strebe ich an? Was sind wahrscheinliche und mögliche Stolpersteine? Wie ist mein Handlungsspielraum? Was ist meine Taktik? (höher gestellte Schichten: eng bei den Fakten bleiben > „Das gehört nicht zum Thema“!) (bildungsferne Eltern: Wertschätzung, Empathie entgegenbringen)

1.2 W- Fragen betreffend Elternpartizipation

Welches sind meine Zuständigkeiten?

(Unterrichtsführung, Bewertung, Noten, Selektion, Jahresziele, reguläre Informationen an die Eltern, ...)

Welches sind die Zuständigkeiten der Eltern?

(Erziehung, Obhutspflicht, Ernährung, Hausaufgaben, Schlaf, Schulmaterial, Information der Schule über familiäre Veränderungen, ...)

Welches sind Kooperationsbereiche?

(Sicherheit, Wohlbefinden, Erziehung und Wertevermittlung, Unterstützung des Lernens, Mediennutzung, berufliche Orientierung, ...)

Welches der Politik, Verwaltung, Behörden?

(Lehrmittel, Lehrpläne, Jokertage, Abwesenheiten, Berufsaufträge (Zeit für Elternarbeit), Verkehrs- und Schulwege, Anstellungsbedingungen, Regelungen für Disziplinarmaßnahmen, Bussen und Strafen, ...)

1.3 Subtext

Mit welchem **Verb** (Subtext) kann ich **mein Agieren beschreiben**? (Ich möchte zur Vorsicht mahnen, ich möchte neugierig machen, ich möchte einen wichtigen Punkt ansprechen und zu einer Lösung kommen. Ich suche die Zusammenarbeit in einem bestimmten Aspekt.).

Glaubwürdig handeln kann nur derjenige, dessen **Handeln motiviert** ist. Je besser ich meine Kompetenzen und meinen Spielraum und meine Grenzen kenne, umso überzeugender kann ich auftreten.

2. Begrüssen

1.1 Händeschütteln

Im Geschäftsleben ist das Händeschütteln einer der gängigsten Gesten bei der Begrüßung.

Allen Konopacki untersuchte, inwieweit das Händeschütteln die Beziehung zwischen Menschen beeinflusst. In seinem Experiment ließ er in einer Telefonzelle ein 20 Cent Stück liegen. Die meisten Menschen, die nach ihm die Telefonzelle betraten, steckten das Geldstück ein. Kurz nach dem Verlassen kam ein Student auf diese Menschen zu und fragte, ob sie ein 20 Cent Stück gefunden hätten. Über 50 Prozent der Leute logen und gaben an, es nicht gesehen zu haben. In weiterer Folge des Experiments kam der Student auf die Leute zu, stellte sich vor und gab ihnen die Hand, bevor er nach dem Geldstück fragte. Nun logen nur noch 24 Prozent.

Das Händeschütteln schafft einerseits näheren Kontakt, andererseits bekomme ich einen ersten vertieften Eindruck wie die betreffende Person zu mir steht.

1.2 Handstellungen

(Dominant / energisch / zurückhaltend / schüchtern)

Beide Hände greifen tief, Handflächen berühren sich vollständig

Schwacher Händedruck

Zaghaft: Nur den vorderen Teil der Finger erwischen und Hand wieder zurück

Wertschätzend: freie Hand auf die Oberseite der

Bereit für Kontaktaufnahme

Unsicherheit, wenig Selbstvertrauen
(häufig mit Blick von unten nach oben begleitet)

Evtl. nicht bereit sich auf die Person einzulassen;
Selber: Gefühl von Unsicherheit, Misstrauen, evtl. ablehnend

Respekt u. Zuneigung

<p>bereits ergriffenen Hand</p> <p>Hohler Händedruck: Hohlraum zwischen den Händen</p> <p>Distanziertes Hand reichen mit gestrecktem Ellenbogen</p> <p>Führende Hand: Handfläche von oben oder sein Daumen drückt Handgelenk des anderen</p>	<p>Zurückhaltend vorsichtig</p> <p>Auf Distanz halten</p> <p>Dominant. Meist langer Blickkontakt</p>
<p>Auf Veränderung achten: Wie ist der Händedruck zu Beginn eines Gespräches, wie am Ende? Warum ändert jemand während eines Gespräches seine Haltung? Was könnte der Auslöser dazu sein?</p>	
<p>3. Körperhaltung, Gestik</p>	
<p>Positive / negative Körpersignale</p> <p>Professor Kronig betonte in einem Referat, das er in Ittigen (2006) hielt, die Wichtigkeit einer positiven Leistungserwartung der Lehrperson gegenüber der Lernenden: „<i>Während methodisch-didaktische Kriterien gerade 1,6% der Leistungsvarianzen von verschiedenen Klassen erklären, gelingt mit der Variable positive Leistungserwartung“ eine Aufklärung von sagenhaften 48%!“</i></p> <p>Wie wichtig es ist seiner Körpersignale bewusst zu sein, unterstreicht das klassische Experiment vom amerikanischen Psychologen Robert Rosethal, 1965: Der Pygmalion-Effekt. Im Kern geht es darum, dass die Erwartungshaltung eines Menschen unbewusst eine Auswirkung auf die Ergebnisse hat. Habe ich beispielsweise eine positive Erwartung, was meine Zuhörende betrifft, bekomme ich es bestätigt, weil ich mich unbewusst auf das einstelle und subtil entsprechende Signale sende.</p>	
<p>3.1 Das rhetorische Fenster</p> <p>Das rhetorische Fenster beginnt auf der Höhe der Kopfkante und endet auf Hüfthöhe. Werden Hände und Arme beim Sprechen in diesem Bereich eingesetzt, ist die Wirkung der Gestik positiv, sofern Gestik eingesetzt wird, die Wertschätzung ausdrückt. Unterhalb der Hüfthöhe ist die Wirkung eher negativ. Komiker, wie beispielsweise Mr Bean - angeklebte Oberarme, unkontrollierte Bewegungen der Unterarme - gestikulieren absichtlich ausserhalb des konventionellen Rahmens. Ebenfalls Jugendliche, viele Gruppen von Subkulturen.</p>	
<p>3.3 Positive Signale</p>	<p>Blickkontakt, häufigeres Lächeln, entspannte Gesichtsmuskulatur, Kopfnicken, Vorwärtslehnen, Bewegung auf jemanden zu, Steigerung des Blickkontaktes, bekräftigendes Kopfnicken und Lächeln Offene Handflächen, positiver Tonfall, mehr Worte zu sympathischen Personen verwenden, rhetorisches Fenster</p>

	<p>➤ Wer positive Signale aussendet, erhält positive Signale zurück.</p>
<p>3.4 Negative Signale</p>	<p>Nase rümpfen, Augenbrauen zusammenziehen, Mund verziehen, verächtliches Grinsen, abwehrende Handbewegungen, Handflächen zeigen nach unten, bewusstes ignorieren.</p> <p>Drohverhalten: Gestik, eindringlicher Blickkontakt, Vorbeugen gegen den bedrohten Konkurrenten (invasives Verhalten); paralinguistisches Mittel: Lautstärke</p> <p>➤ bei negativer Beziehung mehr Drohverhalten, Umgang unfreundlich, weniger Geduld. Drohverhalten findet sich vor allem bei der Erwartung von Gegenattacken, die es zu verhindern gelte. Drohverhalten <i>verratet häufig Ängstlichkeit, Unsicherheit.</i></p>
<p>3.5 Körperhaltung</p> <p>a) Geschlossene Haltung</p> <p>b) Offene Haltung</p>	<p>Körperhaltungen oder Gesten, die den Körper schützen: gesenkter Kopf, gebeugter Oberkörper, von unten nach oben gerichteter Blick. Rettungsanker: Ordner, Buch...</p> <p>Aufrecht entspannte Haltung, direkter aufmerksamer Blick. Gesten stimmen mit gesprochener Sprache überein. Balance zwischen Ober- und Unterspannung. Vermittelt <i>Aufgeschlossenheit, Souveränität</i></p>
<p><i>Körpersprache ist reflexiv: Körperausdruck beeinflusst unser Denken und Fühlen. Das Denken und Fühlen beeinflusst unseren Körperausdruck.</i></p> <p><i>Wir sind unser Körper, unsere Gefühle und unsere Gedanken – auch wenn die meisten Menschen äussern, dass sie einen Körper, Gefühle und Gedanken haben. Rudi Rhode, Wortlos sprechen S.276</i></p>	
<p>4. Kommunikativer Status verbal / nonverbal</p> <p>Begriff: nicht das was ich bin, sondern das was ich tue!</p> <p><i>Körpersprache sendet immer – ob gewollt oder ungewollt – Hierarchie- Signale aus.</i></p>	
<p><u>Lehrer-Schüler oder Vorgesetzter – Mitarbeiter Machtgefälle</u></p> <p>Zeigt sich körpersprachlich in Asymmetrien in Bezug</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zeitsouveränität • auf Bewegungsfreiheit im Raum • Rederecht • Rededauer 	

- *Sanktionsmacht*
- *Berührungsprivilegien*

3.1 Kommunikativer Hochstatus

(Weisser Clown!)

Gelassene Präsenz. Klar in Körpersprache u. Sprache. Langsam atmen, kein Blinzeln, Blickkontakt halten, keine unnötigen Kopfbewegungen, ruhige bewusste Gestik, fester Stand,

- *Vermittelt klare Haltung, klare Position*
- *verschafft Respekt, aber weniger Sympathie.*

3.2 Kommunikativer Tiefstatus

(Roter Clown!)

Schnelles atmen, häufig blinzeln, Blickkontakt nicht halten, Sätze nicht zu Ende sprechen, unruhiger Stand, nervöse Gestik, raumeinengende Bewegungen,...

- *Vermittelt Unsicherheit, wenig Durchsetzungsvermögen,...*
- *verschafft Sympathie, doch wird man weniger ernst genommen*

3.4 Blickverhalten

*Die Augen gelten als „Fenster zur Seele“.
Blicke sind Berührungen auf Distanz.
Blicke transportieren nicht nur Gefühle,
sondern immer auch Statussignale.
In unserer Kultur sollten wir mit fremden
Personen nicht länger als ein bis zwei
Sekunden Blickkontakt halten, wollen wir
Spannungen vermeiden.
Blick senken = k. Status senken.*

3.4.1 Visuelles Verhalten in Gesprächen

Regel 1

Regel 1

Die jeweils zuhörende Person schaut dem Kommunikationspartner, solange dieser spricht, weitgehend in die Augen. Sie signalisiert damit Wertschätzung und Partnerschaftlichkeit.

- *Der aufmerksame Blick zeigt dem Gegenüber Respekt. „Respekt“ kommt vom Lateinischen „respicere“ (zurückschauen). Respekt heisst aber nicht zwangsläufig, dass eine zuhörende Person mit ihrer visuellen Aufmerksamkeit auch automatisch ihre inhaltliche Übereinstimmung signalisiert.*

<p>Regel 2</p> <p>Über welches Auge kommuniziere ich?</p>	<p>Regel 2 Die sprechende Person löst nach spätestens 2 bis 7 Sekunden gegenseitigem Blickkontakts die entstehende Spannung dadurch auf, dass sie mit ihren Augen abschweift.</p> <p>75% gestalten ihre Kommunikation immer über das gleiche Auge , egal mit wem sie kommunizieren. Wir können nicht in beide Augen eines Menschen gleichzeitig schauen, der in einem Abstand von einem guten Meter mit uns kommuniziert. 25% kommunizieren nicht über ein bevorzugtes Auge. > Die Geschwindigkeit wiederum, mit der wir von einem Auge zum andern springen hat Auswirkungen auf unseren kommunikativen Status: <i>Schneller, heftiger Wechsel wird als Unsicherheit wahrgenommen.</i> Trick: Auf die Nasenwurzel schauen. (<i>Rudi Rhode, Wortlos sprechen</i>)</p>
<p><u>3.4.2 Blickkontakt und kommunikativer Status</u></p> <p>Fester Blick</p> <p>3 Kriterien für festen Blick</p>	<p>Signalisiert Souveränität und Gelassenheit, vermittelt dem Gesprächspartner Wertschätzung und Respekt</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Im Gespräch als Zuhörer dem Sprecher weitgehende visuelle Aufmerksamkeit schenken ➤ Im Gespräch als Sprecher mit den Augen ruhig hin- und herpendeln zwischen Blickkontakt einerseits und abwenden des Blickes andererseits. Der Blick ruht für einige Sekunden länger in den Augen des Zuhörers als bei einer unsicheren Person. <p>Nicht unruhig hin – und herspringen zwischen den Augen des Kommunikationspartners</p>
<p><u>Störungen des Gleichgewichts (Blickkontakt)</u> <i>Zu geringe Intensität: grosse Distanz, wenig oder kein Blickkontakt, keine Berührung</i> <i>Zu grosse Intensität: geringe Distanz, häufiger oder fixierender Blickkontakt, Berührungen</i></p>	
<p>5. Sitzpositionen</p>	

5.1 Sitzordnung planen

Ich überlege mir bereits im Vorfeld wie ich die Sitzordnung möchte. Je nach Gesprächsinhalt und Gesprächsabsicht gestalte ich sie anders.

Sitzen wir an einem Tisch, ist es mir nicht möglich den ganzen Körper zu sehen. Andererseits ist "Sitzen an einem Tisch" allen Gesprächspartnern vertraut und er bietet auch einen gewissen Schutz.

Die offene Sitzform kann Vertrauen fördern, indes kann sich das Gegenüber auch ausgestellt fühlen.

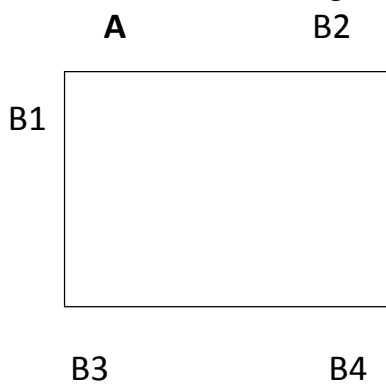
Am wenigsten kann sich eine Person verstecken, wenn das Gespräch stehend geführt wird. Eine Form, die oft angewendet wird, wenn es darum geht, Lügen aufzudecken.

5.2 Wechsel einplanen

Steht ein schwieriges Gespräch bevor, bewusst kleine Auszeiten planen. (Aufstehen, um das Fenster zu schliessen oder um ein Dokument zu holen; gemeinsam aufstehen, um etwas anzuschauen, ...). Ist der Moment der Spannung hoch, sind diese Auszeiten gewinnbringend. Beide Parteien bekommen so die Gelegenheit mal kurz durchzuatmen.

5.3 Ein „Sitzbeispiel“

4 Grundpositionen in Bezug auf A
A sitzt an einem rechteckigen Tisch.



Die Eckposition (A zu B1): normalerweise ein zwangloses Gespräch.

Position erlaubt unbegrenzten Augenkontakt; viele Gesten einsetzen und auch beobachten, keine Territoriumsgrenze auf dem Tisch.

Kooperative Position (A zu B2)

Personen, die ähnlich denken oder an gemeinsamer Aufgaben arbeiten

Konkurrierende Position (A zu B3)

gegenüber: kann eine defensive, kompetitive Atmosphäre entstehen

Kann sein, dass beide auf ihrem beharren, weil der Tisch eine Barriere zwischen ihnen bildet

Experiment: Arzt hinter Schreibtisch: nur 10% der Patienten fühlen sich wohl. Kein Schreibtisch Quote stieg auf 55%.

Unabhängige Position (A zu B4)

Bevorzugen Menschen, die nichts miteinander zu tun haben wollen. (Biblio, Restaurant.) Sie zeugt von einem Mangel an Interesse.

> Gibt es eine offene Aussprache: Diese Sitzordnung vermeiden

Konfrontative Sitzposition im Zweiergespräch

keine Möglichkeit den Blickkontakt zu unterbrechen

- ein Abwenden des Blickes könnte der Gsp. als Missachtung oder Desinteresse interpretieren
- Machtkampf: Wer hält den Blick länger aus?
- Kampfsituation entschärfen: Blick auf seine mitgebrachten Unterlagen lenken

<p>5.4 Nähe und Distanz charakterisieren Netzwerke Führe ich das Gespräch mit mehreren Personen kann ich das Netzwerk beobachten. Verborgene Netzwerke sind nichts anderes als ein Geflecht von Interessen. Seine Mitglieder weben die Fäden aufgrund gemeinsamer oder konträrer Interessen. Nähe und Distanz bzw. die Stufen, die zwischen diesen beiden Polen liegen kann man an zahlreichen Details am körpersprachlichen Umgang zwischen Menschen ablesen.</p>	
<p>5.4.1 Merkmale eines vertrauten Umgangs</p>	<p>Der geringe Abstand der Körper Der geringe Abstand der Köpfe Die ähnliche Blickrichtung Die offenen Augen Die herzliche Mimik Häufige Berührungen Eine entspannte Körperhaltung Frische, unkonventionelle Gestik Längere, offene Blicke)</p>
<p>5.4.2 Merkmale eines distanzierten Umgangs</p>	<p>Der übergroße Abstand der Körper Der übergroße Abstand der Köpfe Die entgegengesetzte Blickrichtung Prüfende Augen Höfliche oder korrekte Mimik Fehlende Berührungen Eine aufrechte, gelegentlich entspannte Körperhaltung Korrekte, konventionelle Gestik Kürzere, versteckte Blickkontakte)</p>
<p>6. Techniken, um auf Unvorhergesehenes positiv zu reagieren</p>	
<p><u>Mentale Vorbereitung</u> - W- Fragen - Ich kenne meinen Subtext und kann ihn mit einem Verb oder einem Bild beschreiben.</p> <p><u>In der Situation</u> - In Resonanz mit dem Zielpublikum gehen: offen sein für den Moment, Stimmung fühlen, Wahrheiten, die im "Raum" sind, ansprechen - sich zuerst positiv aufbauen - Fehler nicht verbergen > zulassen (Lust am Scheitern) - Status Check: Wo bin ich gerade auf der Skala? Wie wirke ich? Ist das ok? Wer führt hat: <i>Zeitsouveränität, Bewegungsfreiheit im Raum, Rederecht, Sanktionsmacht sowie Berührungsprivilegien und bestimmt die Rededauer.</i> - Auf sein "inneres Geleise" (W- Fragen / Verb) achten und evtl. wieder zurückkommen - Sach- und Beziehungsebene unterscheiden: hart in der Sache – wertschätzend im Umgang ➤ Innen hoch - außen tief: Ich weiß, was ich will und verfolge dazu meine Ziele geschickt, klug und</p>	

diplomatisch.

➤ Innen hoch – aussen hoch: Ich weiss, was ich will und setze es sofort durch.

- Positive Grundhaltung: jede Person hat etwas Positives
- Eine gelassen – präsente Person kann mit zugespitzten Konfliktsituationen „spielerisch“ umgehen. Sie kennt Optionen! Sie rhythmisiert und beherrscht die Wippe (hoch – tief) und kann sie gezielt situativ anwenden.
- “Ja” sagen zum Moment. Der Moment ist so wie er ist. Wir sind zu schnell im “aber”.

7. Ein Standing entwickeln

Möchte ich überzeugen, meine Anliegen durchbringen. Geht es darum, ein “Standing” zu entwickeln. Ich bin mir meiner Körpersprache bewusst und kann mir in bestimmten Situationen folgende Fragen stellen:

Was ist meine innere Haltung im Moment? Wie solide verankert bin ich? Wie bequem ist es mir? Wie selbstsicher bin ich? Wie ist meine kommunikative Wirkung?

Bequemlichkeit? Selbstsicherheit? Kommunikative Wirkung?

Selbstsicheres Auftreten ist das Resultat von Bewusstheit und Training.

Literaturangaben

Rudi Rhode / Mona Sabine Meis: Wortlos sprechen, Körpersprache: Körperwahrheiten – Körperlügen, Oesch Verlag, Zürich 2004.

Grundlagenbuch mit Praxisbeispielen. Hier wird auch der kommunikative Status einfach erklärt. Offenbar vergriffen.

Wer schreit, hat schon verloren! Körpersprache selbstbewusst beherrschen, Oesch Verlag, Zürich, 2007. Viele Beispiele im Umgang mit Jugendlichen sowie der Umgang unter Jugendlichen selber.

Keith Johnstone, Improvisation und Theater, Alexander Verlag, Berlin

Ein Grundlagenbuch, liest sich sehr gut, vor allem die Kapitel: Über mich selbst und Status

Allan & Barbara Paese; Der tote Fisch in der Hand und andere Geheimnisse der Körpersprache, Ullstein Verlag, 2005.

Ein gutes Buch zum Nachschlagen, wenn man gern wissen möchte, was wohl diese oder jene Gestik bedeuten könnte.

Körpersprache im Unterricht, Rudolf Heidemann, Quelle und Meyer, 7. Auflage

Eher trocken zum Lesen, aber inhaltlich interessant, da es direkt den Unterricht zum Thema macht.

Tom Schmitt, Michael Esser; Statusspiele, Fischerverlage, 2009

Wo und wann auch immer zwei Menschen sich begegnen, sie stehen einander entweder auf Augenhöhe gegenüber oder aber nehmen einen unterschiedlichen Status ein, was natürlich ihre Kommunikations- und Durchsetzungsfähigkeit beeinflusst.

Dieses Buch ermöglicht eine vertiefte Auseinandersetzung mit dem Phänomen „kommunikativer Status“. Viele praktische Beispiele.

Tiziana Bruno / Gregor Adamczyk; Körpersprache, Verlag Haufe. Taschenguide.

Klein, fein mit einem guten praktischen Teil.

Rosenbusch, H.S; Körpersprache in der schulischen Erziehung, Schneider Verlag Hohengehren GmbH, 2000.

Ein erstaunliches Werk. Viele, spannende Hintergrundinformationen zum Thema, eigentlich das beste, was es in Bezug auf Unterricht gibt. Leider nur noch in Bibliotheken erhältlich, wie beispielsweise Bibliothek Erziehungswissenschaften Uni Bern.

Radim Vlcek; Workshop Improvisationstheater, Übungs- und Spielsammlung für

Theaterarbeit, Ausdrucksfindung und Gruppendynamik; Auer Verlag, 4. Auflage 2006

Gut strukturiert, einfache übersichtliche Anleitungen, viele Spielideen. Wirklich ein Praxis-Buch für die Praxis.

Stefan Spies; Der Gedanke lenkt den Körper, Hoffmann und Campe Verlag, Hamburg 2010

„Gedanken lenken Körpersprache. Nicht äussere Effekte, sondern die innere Haltung begründet einen erfolgreichen Auftritt im Berufs- und Privatleben“.

Dirk W. Eilert; Mimikresonanz, Gefühle sehen, Menschen verstehen, Junfermann Verlag, Paderborn 2013

Vera F. Birkenbihl, Signale des Körpers, Körpersprache verstehen, mvgVerlag, 2007.