

Einladend wirken – mit Haltung kommunizieren

**Körpersprache, Präsenz und innere Klarheit in
der Sakristei und darüber hinaus**

von Etienne Dubach

Ein Buch für Sakristane und alle, die in der Kirche sichtbar wirken

Inhaltsverzeichnis

Kapitel 1:

Ein Einstieg mit Körpersprache – Vom Koch zum Coach

Der erste Eindruck zählt – Körpersprache als Beziehungssignal

Kapitel 2:

Wahrnehmung – Die Kunst, wirklich hinzuschauen

Fokus, Filter und der Rucksack, den jeder trägt

Kapitel 3:

Dein Mindset spricht zuerst – Warum innere Haltung sichtbar ist

Wie deine Gedanken dein Verhalten steuern

Kapitel 4:

Beziehungsbildende Körpersprache – Die kleinen Signale, die Großes bewirken

Körperhaltung, Lächeln, Stimme und Nähe gezielt einsetzen

Kapitel 5:

Rapport – Wie du nonverbal Brücken baust und Menschen gewinnst

Verbindung schaffen durch Kalibrieren, Pacing und Leading

Kapitel 6:

Zwei Gesichter – Wann du Nähe ausstrahlen musst und wann Haltung gefragt ist

Zugänglichkeit zeigen, Verantwortung klar vertreten

Kapitel 7:

Begegnung im Alltag – Körpersprache im echten Leben

Bewusst wirken – auch in stressigen oder schwierigen Momenten

Kapitel 8:

Du wirkst – immer. Ein Schlusswort zur Kommunikation mit Haltung

Innere Klarheit, äußere Präsenz und der bleibende Eindruck

Kapitel 1:

Ein Einstieg mit Körpersprache – Vom Koch zum Coach

„**Herzlich willkommen!**“ – So beginnt jedes gute Seminar. Und genauso soll auch dieses Buch starten.

Als Wirkungs-Trainer und Körpersprache-Coach war mein Weg hierher ist ein bisschen ungewöhnlich. Ursprünglich war ich Koch. Kreativ, lebendig, mit viel Handwerk – ein wunderbarer Beruf. Doch irgendwann habe ich gemerkt: Ich möchte lieber mit Menschen arbeiten als mit Lebensmitteln. Da ist mehr Pfeffer drin. Mehr Kommunikation. Mehr echte Begegnung. So beobachtete ich viel lieber, wie der Küchenchef im Abendstress mit den Mitarbeitern redete (oder sie anschnauzte) und wie die selbe Person dann nach dem Service wieder nahbar und freundlicher wirkte. Sein Verhalten und die Reaktion der Mitarbeiter interessierte mich immer mehr. Dies war der Beginn meiner Passion für die Macht der nonverbalen Kommunikation.

Seit über 20 Jahren beschäftige ich mich nun intensiv mit Körpersprache, Kommunikation und Coaching – in Unternehmen, bei öffentlichen Trägern, in alle möglichen Kontexten und immer mit Menschen wie Ihnen: engagiert, offen und mitten im Leben.

Worum geht's hier eigentlich?

Wenn Sie sich dieses Buch zur Hand genommen haben, dann wahrscheinlich, weil Sie **in Ihrer Rolle als Sakristanin oder Sakristan** tagtäglich mit Menschen zu tun haben – in der Kirche, im Vorbeigehen, im Gespräch, manchmal auch im Konflikt.

Kommunikation ist dabei der Schlüssel. Aber Hand aufs Herz: **Wer hat das je richtig gelernt?**

In der Schule? Fehlanzeige. In der Berufsausbildung? Selten. Und doch wird es überall vorausgesetzt. Dieses Buch ist deshalb ein kleines Kommunikations-Trainingslager – speziell zugeschnitten auf Ihre kirchliche Praxis, aber mit einem Augenzwinkern und viel Raum zum Nachdenken.

Ziele des Buchs

Wir werden zwei zentrale Fragen gemeinsam erarbeiten:

1. **Was macht Körpersprache einladend?**
2. **Wie wirkt Ihre nonverbale Kommunikation positiv – besonders im Kirchenumfeld?**

Die erste Lektion: Körpersprache beginnt beim Händeschütteln

Stellen Sie sich Folgendes vor: Ein Kirchgänger kommt auf Sie zu. Sie strecken ihm die Hand entgegen. Was passiert?

Die meisten Menschen **reagieren automatisch**. Sie geben ebenfalls die Hand, schauen Sie an, vielleicht nicken sie. Warum? Weil wir so konditioniert sind – schon als Kind haben wir gelernt: **Hand geben = Kontakt herstellen**.

Doch dieser Moment ist mehr als nur ein Ritual. **Er ist der erste Eindruck**. Und der zählt – besonders in der Kirche, wo Offenheit und Vertrauen so wichtig sind.

Übung: Der Händedruck-Test

Wie schütteln Sie eigentlich die Hand?

Probieren Sie es bewusst aus – vielleicht gleich morgen im Pfarrhaus oder beim Gottesdienst.

Achten Sie auf:

- Wie lange halten Sie den Blickkontakt?
- Ist Ihr Händedruck kräftig oder sanft?
- Bleiben Sie auf Abstand oder gehen Sie näher?
- Beginnen Sie die Begrüßung oder warten Sie ab?

Reflexion:

„Was sagt mein Händedruck über mich aus? Und passt das zu dem Eindruck, den ich hinterlassen will?“

In Seminaren habe ich die spannendsten Händedrücke erlebt: den „toten Fisch“, die „holländische Karotte“, den „Knochenbrecher“ oder den schüchternen Fingerspitzengruß. Und alle verraten sie etwas – nicht nur über den Menschen, sondern über das **innere Mindset**.

Denn Körpersprache ist nicht einfach eine Technik. Sie ist **Spiegel dessen, wie wir uns fühlen und wie wir auf andere zugehen**.

Kapitel 2:

Wahrnehmung – Die Kunst, wirklich hinzuschauen

Was siehst du, wenn du Menschen begegnest? Was fällt dir auf?

Viele von uns glauben, wir seien aufmerksame Zuhörer und gute Beobachter. Doch unsere Wahrnehmung ist selektiv – und manchmal auch ziemlich trickreich. Genau damit starten wir, denn ohne Wahrnehmung keine Verbindung, ohne Verbindung keine gelingende Kommunikation.

Um das zu zeigen, mache ich im Seminar gerne ein kleines Experiment:

„Schaut euch mal 10 Sekunden lang im Raum um und merkt euch alles, was die Farbe **Schwarz** hat.“

Zehn Sekunden. Dann: „Augen zu.“ Und die nächste Frage lautet – nicht etwa: „Was war schwarz?“, sondern:

„**Was war weiß?**“

Was passiert? Überraschung. Gelächter. Verlegenheit. Niemand hat auf Weiß geachtet. Weil der Fokus auf Schwarz lag – und alles andere ausgeblendet wurde.

(Diagramm: Fokus & Wahrnehmungslenkung – Präsentationsfolie „Wahrnehmung“ einfügen)

Und genau das ist der Punkt:

Wir nehmen nur das wahr, worauf wir achten.

Wir sind alle selektiv – und das ist okay

Diese Art der Wahrnehmung ist menschlich. Unser Gehirn filtert ständig, was wichtig erscheint – auf Basis von Erfahrungen, Erwartungen, Bedürfnissen. Aber das bedeutet auch:

Wir sehen nicht die Realität, sondern unsere Version davon.

Wir sehen, was zu unserem Bild passt. Der Rest? Wird oft ignoriert. Das heißt auch: Was ich sehe, hängt stark davon ab, **was ich gerade mit mir trage**. Und damit kommen wir zur vielleicht wichtigsten Metapher dieses Buchs:

Der Rucksack – oder: Was du mit dir herumträgst

Jeder von uns trägt einen **unsichtbaren Rucksack**. Darin: unsere Geschichte, Erfahrungen, Glaubenssätze, Verletzungen, Hoffnungen, Rollenbilder, Ängste – alles. Und dieser Rucksack beeinflusst, **wie wir Menschen sehen, wie wir sie hören und wie wir auf sie reagieren**.

(Diagramm: Der Rucksack / Modell der Welt – Präsentationsfolie „Modell der Welt“ einfügen)

Dieser Rucksack ist nicht „gut“ oder „schlecht“. Aber er ist entscheidend. Denn:

- Er lenkt deine Aufmerksamkeit.
- Er beeinflusst deine Körpersprache.
- Er entscheidet mit, wie du Menschen behandelst.



Die Rucksäcke der anderen – und warum sie wichtig sind

Im Seminar sage ich oft: „Heute arbeiten wir nicht nur mit meinem Rucksack, sondern auch mit eurem.“

Denn jeder bringt etwas mit. Und gerade in der kirchlichen Arbeit kommen Menschen mit sehr unterschiedlichen Lebensgeschichten, Hoffnungen, Krisen und Erwartungen auf dich zu. Und du begegnest all dem **nonverbal** – noch bevor ein Wort gesprochen ist.

Und wenn jemand mit einem vollgepackten Rucksack zur Kirche kommt, dann kann schon ein kleiner Auslöser – etwa ein vergessener Gruß oder ein unfreundlicher Blick – **ein ganzes Fass aufmachen**. Und du denkst: „Wegen so einer Kleinigkeit?“ Nein. Nicht wegen dieser Kleinigkeit. Sondern wegen allem, was schon drin war im Rucksack.

Die Geschichte mit dem Elefanten

Ein König hatte vier Diener. Alle waren blind. Er schickte sie aus, um einen Elefanten zu ertasten.

Der erste berührte das Bein: „Ein Elefant ist wie eine dicke Säule.“

Der zweite berührte das Ohr: „Nein, ein Elefant ist flach und bewegt sich wie ein Fächer.“

Der dritte ertastete den Rüssel: „Unsinn, ein Elefant hängt von oben herab und wird immer schmaler.“

Der vierte fühlte den Bauch: „Ein Elefant ist wie eine weiche Wand.“

Alle hatten recht. Und alle lagen falsch. Denn keiner konnte das Ganze sehen.

So funktioniert unsere Wahrnehmung. Auch in der Kommunikation.

Kommunikation heißt: den Rucksack des anderen respektieren

Wenn du kommunizierst – besonders in der Rolle als Sakristan oder Sakristanin – dann geht es nicht darum, **wer recht hat**. Es geht darum, zu verstehen, **warum jemand so fühlt oder reagiert**. Und das verstehst du nur, wenn du den Rucksack erkennst – oder wenigstens aner kennst, dass es ihn gibt.

Wer von euch hat schon mal gestritten?

Und: Hattest du das Gefühl, im Recht zu sein?

Und jetzt mal ehrlich: Glaubst du, die andere Person hat das auch gedacht?

Genau. **Streit funktioniert nur, wenn beide glauben, im Recht zu sein.**

Weil jeder durch seine eigene Brille schaut – seine Rucksackbrille. Und diese Brille färbt alles: Wahrnehmung, Bewertung, Körpersprache.

Die goldene Regel – und warum sie nicht reicht

Wir alle kennen Matthäus 7,12:

„**Behandle andere so, wie du von ihnen behandelt werden willst.**“

Das ist gut. Aber nicht genug. Denn vielleicht möchte jemand **ganz anders** behandelt werden, als du es dir wünschen würdest.

Und deshalb sprechen wir von der

Platin-Regel:

„**Behandle andere so, wie sie selbst behandelt werden möchten.**“

Das erfordert mehr als Höflichkeit. Es erfordert echtes **Interesse**, ein **offenes Mindset** – und eine offene Wahrnehmung, die über die eigene Perspektive hinausgeht.



Fazit: Wahrnehmung ist der erste Schlüssel zur einladenden Körpersprache

Wenn du in deinem Alltag Menschen begegnen möchtest – und nicht nur ihre Rolle, ihren Ton oder ihre Oberfläche –, dann braucht es **bewusste Wahrnehmung**.

Denn wie du jemanden wahrnimmst, entscheidet, wie du ihm **nonverbal** begegnest.

Und das ist der erste Schritt, um **Verbindung** zu schaffen – bevor du überhaupt ein Wort sagst

Kapitel 3:

Dein Mindset spricht zuerst – Warum innere Haltung sichtbar ist

Bevor du sprichst. Bevor du dich bewegst. Bevor du irgendetwas sagst – **dein Körper spricht bereits.**

Was genau sagt er? Das hängt maßgeblich von deinem **Mindset** ab. Das ist kein esoterisches Schlagwort, sondern schlicht: **Deine innere Haltung.**

Wie du über andere denkst. Wie du dich selbst siehst. Wie du deine Rolle als Sakristan oder Sakristanin verstehst. All das – das sendet dein Körper in Form von Haltung, Mimik, Gestik und Tonfall permanent aus.

Neugier als Haltung – und warum sie Türen öffnet

Ich sage es oft in Seminaren: Wer neugierig ist, hat's leichter.

Warum? Weil Neugier dich **offen macht für andere Menschen.**
Wenn ich mir innerlich sage: „Mal schauen, wie der Heinz heute so drauf ist“, dann kommuniziere ich das auch – nonverbal.

Aber wenn mein Mindset lautet: „Oh nein, der Heinz schon wieder ...“, dann sieht das mein Gegenüber. Vielleicht nicht bewusst. Aber es **spürt** es.

Körpersprache ist ehrlich. Sie kann nicht lügen. Deine Haltung, dein Ton, dein Blick – sie **verraten dein Inneres.**

Was trägst du mit dir?

In der Kirche begegnen dir alle möglichen Menschen.
Manche freundlich. Manche distanziert. Manche fordernd. Manche traurig.
Und du selbst hast auch nicht jeden Tag denselben inneren Zustand.

Deshalb ist es so wichtig, dass du dir immer wieder diese Frage stellst:
„Was trage ich gerade in mir – und was davon sende ich aus?“

Denn Körpersprache ist wie ein Lautsprecher für dein Innerstes. Du kannst nicht „nicht wirken“. Du kannst nur bewusst oder unbewusst wirken.

Wenn du denkst, du seist nicht sichtbar...

Ein Beispiel aus dem Alltag:

Ich komme von einem Seminar nach Hause. Meine Frau fragt:
„Na, wie war's heute?“ Und ich sage: „Gut. Schön. War okay.“

Wenn ich das **in freudigem Tonfall** sage, mit einem Lächeln: „War gut, schön, wirklich toll“,

dann glaubt sie mir.

Aber wenn ich das mit leerem Blick, müder Stimme und abgesenkten Schultern sage, dann braucht es keine weiteren Worte.

Die Botschaft ist angekommen.

Nicht durch das, **was** ich gesagt habe, sondern **wie** ich es gesagt habe.

Was du ausstrahlst, ist entscheidend – besonders in der Kirche

In deiner Rolle als Sakristanin oder Sakristan trägst du zwei Hüte. Und beide beeinflussen deine Körpersprache:

Hut 1: Du bist Mensch.

Du begegnest anderen als jemand, der offen ist, der zuhört, der freundlich wirkt – kurz:

Du bist zugänglich.

Hut 2: Du hast eine Rolle.

Du vertrittst die Kirche, hast Aufgaben, Verantwortung, vielleicht auch Leitungsfunktion.

Du musst Entscheidungen treffen, manchmal Regeln setzen oder klare Grenzen kommunizieren.

Du brauchst Glaubwürdigkeit.

Diese zwei Seiten zu vereinen, ist die Kunst. Und genau hier zeigt sich, wie entscheidend deine **nonverbale Wirkung** ist.

Was bedeutet Zugänglichkeit?

Zugänglichkeit ist kein nettes Extra. Es ist die **Grundvoraussetzung für menschliche Verbindung**.

Egal, ob du in der Kirche, im Supermarkt, im Wartezimmer oder bei einer Familienfeier bist – **ohne Zugänglichkeit entsteht keine Beziehung**.

Zugänglichkeit zeigt sich in Körpersprache durch:

- einen offenen Gesichtsausdruck
- sanften Blickkontakt
- leichte Neigung des Kopfes
- ein echtes Lächeln
- weiche, einladende Gestik
- entspannte Haltung
- warme, modulierte Stimme

Diese Art der nonverbalen Kommunikation **lädt Menschen ein**, sich dir zu nähern – emotional, nicht nur physisch.

Sie signalisiert: „Ich sehe dich. Ich habe Zeit. Du bist willkommen.“

Das ist besonders im kirchlichen Raum so wichtig. Denn viele Menschen kommen mit Unsicherheit, mit Trauer, mit spirituellen Fragen – und dein Auftreten entscheidet oft, ob sie bleiben oder gehen, ob sie sich öffnen oder verschließen.

Und was ist mit der zweiten Seite – der Glaubwürdigkeit?

Die andere Seite deiner Aufgabe ist die Verantwortung.

Du bist nicht einfach nur da. Du hast einen Auftrag. Du vertrittst die Kirche und ihre Ordnung. Und auch das muss spürbar sein.

Glaubwürdigkeit zeigt sich zum Beispiel durch:

- klare, aufrechte Haltung
- ruhige, sparsame Gestik
- gezielte Blickführung
- kontrollierte Mimik
- ruhig geführte Stimme mit deutlicher Artikulation
- feste Standposition (kein „Hin und Her“)

Diese Körpersprache sagt:

„Ich weiß, was ich tue. Ich bin in meiner Rolle. Du kannst dich auf mich verlassen.“

Was heißt das jetzt konkret?

Du brauchst beides. Zugänglichkeit – um Beziehung aufzubauen.
Und Glaubwürdigkeit – um deine Rolle mit Klarheit zu erfüllen.

Beides ist nicht widersprüchlich. Es ist situativ.

Wenn du eine Person begrüßt, die gerade traurig ist:
Dann braucht es Offenheit, Weichheit, Zugewandtheit.
Zugänglichkeit.

Wenn du aber einem Kirchenbesucher erklärst, dass er einen Raum nicht betreten kann
oder dass eine gewisse Ordnung gilt:
Dann braucht es Klarheit, ruhige Bestimmtheit, Selbstbewusstsein.
Glaubwürdigkeit.

Und was heißt eigentlich „nonverbale Klarheit“?

Nonverbale Klarheit bedeutet:

Dass deine äußere Körpersprache mit deiner inneren Haltung übereinstimmt.

Wenn du sagst: „Ich habe jetzt leider keine Zeit“,
aber dein Körper strahlt Unsicherheit aus – weil du zappelst, wegschaust, dich wendest –
dann wirkt das nicht klar. Es wirkt unsicher.
Und dein Gegenüber wird es entweder ignorieren oder dich in ein Gespräch hineinziehen.

Wenn du jedoch ruhig bleibst, dich frontal hinstellst, freundlich lächelst, den Blick hältst
und mit fester Stimme sagst:
„Ich kann dir jetzt zwei Minuten geben, dann muss ich weiterarbeiten“ –
dann ist das **klar**. Und trotzdem freundlich. Verbindlich. Zugänglich.
Aber eben auch **glaubwürdig**.

Nonverbale Klarheit heißt also:

- Du weißt, **was** du vermitteln willst.
- Du entscheidest bewusst, **wie** du das vermittelst.
- Du stimmst deine Körpersprache **auf deine Absicht ab**.

Und das wirkt. Sofort.

Körpersprache transportiert Beziehung – nicht nur Information

Ein kleiner Rückblick in die Kommunikationspsychologie:

mit dem Eisbergmodell sagt man oft, **nur 10 %** dessen, was wir mitteilen, ist reiner Inhalt. Dieser Inhalt ist der sichtbare Eisberg über dem Wasserspiegel. Der Rest ist **nonverbal** – also:

- Tonfall
- Mimik
- Gestik
- Haltung
- Distanz
- Kleidung
- Tempo
- Rhythmus



Die entscheidende Erkenntnis lautet:

Beziehungsebene ist wichtiger als Sachebene.

Denn nur wenn du Verbindung herstellst, erreichst du dein Gegenüber.

Nur dann hören Menschen wirklich zu. Nur dann sind sie offen für deine Botschaft – oder auch deine Grenzen.

Was passiert, wenn es keine Beziehung gibt?

Ich war einmal in Kalifornien unterwegs. Meine damalige Partnerin und ich rauchten eine Zigarette am Sunset Boulevard.

Da kam eine ältere Dame mit Rollator auf uns zu, stellte sich vor uns hin, blickte uns an und sagte:

„Smoking is not healthy.“

Danke für den Hinweis. Aber hat es mich irgendwie berührt? Nein.

Warum?

Weil es keine Beziehung gab. Keine Verbindung. Kein gemeinsamer Boden.

Hätte aber ein **guter Freund** das gesagt – jemand, dem ich vertraue – dann hätte ich begonnen, nachzudenken.

Weil Beziehung **Veränderung ermöglicht**. Ohne sie geht nichts.

Beziehung schafft Einfluss

Deshalb ist es so wichtig, dass du als Sakristan/Sakristanin **eine Beziehungsebene** zu den Menschen in deiner Kirche aufbaust.

Nicht privat. Nicht zu eng. Aber offen, wertschätzend, aufrichtig.

Denn:

- Menschen mit Beziehung zu dir haben **mehr Geduld** mit dir.
- Sie sind **offener für Rückmeldungen**.
- Sie nehmen deine Rolle **ernster**.
- Sie fühlen sich **willkommen** – und kommen vielleicht wieder.

Und dafür brauchst du **keine Worte**.

Es reicht manchmal ein Blick, ein Nicken, ein echtes Lächeln, ein zugewandter Körper, ein ehrlicher Tonfall.

Zusammengefasst:

- **Was du über Menschen denkst, sieht man dir an.**
- Deine **innere Haltung** (Mindset) ist der Ursprung deiner Körpersprache.
- Nur mit einer **positiven Beziehungsebene** erreichst du andere wirklich.
- Deine Rolle in der Kirche verlangt beides: **Zugänglichkeit und Glaubwürdigkeit.**

Kapitel 4:

Beziehungsbildende Körpersprache – Die kleinen Signale, die Großes bewirken

Jetzt wird's praktisch.

Denn egal, wie gut deine innere Haltung ist – wenn sie sich **nicht nach außen zeigt**, hilft sie deinem Gegenüber wenig.

Körpersprache ist der Kanal, auf dem deine Beziehungsebene sichtbar wird. Und darum schauen wir jetzt auf die **fünf wichtigsten Bausteine beziehungsbildender Körpersprache**.

(Folie: „Beziehungsbildende Kommunikation – Übersicht: Kooperative Position, Kopf schräg, Lächeln, Gestik, Tonalität“ einfügen)

1. Die kooperative Position

Stell dir vor, du stehst direkt vor jemandem, frontal, in etwa 50 cm Abstand – so wie bei einem Mitarbeitergespräch im Militär.

Das fühlt sich nicht unbedingt einladend an.

In vielen Situationen wirkt es sogar **konfrontativ** – selbst wenn du es gar nicht so meinst. Denn frontal gegenüberzustehen signalisiert: **Konfrontation oder Bewertung**.

Im Gegensatz dazu steht die **kooperative Position**:

Du stehst oder sitzt **leicht versetzt**, etwa in einem 90°-Winkel zur anderen Person.

Vielleicht sogar nebeneinander mit Blick in die gleiche Richtung – z. B. auf ein Fenster, einen Gegenstand oder einfach ins Leere.

Diese Position wirkt sofort entspannter. Warum?

- Weil es **keinen Zwang zum Augenkontakt** gibt.
- Weil du dein Gegenüber **nicht frontal fixierst**.
- Weil es Raum für ein **freundliches Nebeneinander** schafft.

Das wirkt unterstützend, einladend, kooperativ.

Und es gibt der anderen Person – besonders in heiklen oder emotionalen Situationen – einen **psychologischen Fluchtweg**, ohne wirklich wegzugehen.

(Folie: „Kooperative Position vs. Konfrontation“ einfügen)

2. Der geneigte Kopf

Es klingt banal, aber es wirkt:

Ein leicht geneigter Kopf signalisiert Aufmerksamkeit, Offenheit und Interesse.

Der Kopf zeigt Richtung – und wenn du ihn leicht zur Seite neigst, signalisierst du:

„Ich höre dir zu.“

„Ich nehme mich selbst gerade nicht so wichtig.“

„Ich bin bei dir.“

Jesus auf alten Ikonen oder Abendmahlsdarstellungen – wie oft sieht man ihn mit geneigtem Haupt? Nicht als Zeichen von Schwäche, sondern von **Demut und Nähe**.

Das ist kein Zufall. Es ist nonverbale Einladung.

(Folie: Darstellung Jesus mit geneigtem Haupt – Symbolbild einfügen)

3. Das echte Lächeln

Wir alle kennen das aufgesetzte Lächeln.

Es wirkt höflich, aber innerlich denkst du: „Na ja ...“

Ein **echtes Lächeln** erkennst du daran, dass nicht nur der Mund, sondern auch die **Augen mitlachen**.

Die kleinen Lachfältchen, das leichte Zukneifen – sie machen den Unterschied.

Im Seminar übe ich das oft mit Gruppen:

Manche lächeln nur „sozial“, also höflich – der Mund geht hoch, aber die Augen bleiben leer.

Andere entwickeln ein **herzliches, echtes Lächeln**, das sofort wärmt.

Und ja, das ist anstrengend. Warum? Weil es **Muskelarbeit gegen die Schwerkraft** ist! Ein echter Lacher ist wie ein kleines Workout – besonders, wenn man ihn über den Tag verteilt oft einsetzt.

Aber es lohnt sich. Lächeln verbindet.

Und manchmal ist ein echtes Lächeln alles, was ein Mensch in diesem Moment braucht.

4. Die beziehungsbildende Gestik

Gestik ist wie Zeichensprache ohne Vokabeln.

Sie kann Nähe herstellen, Interesse zeigen – oder Distanz schaffen.

Eine **einladende Geste** ist z. B., wenn du bei einem Gespräch deine Hand zwischen euch beide führst:

„Wie geht’s dir heute?“ – *Hand zeigt vom eigenen Körper hin zur anderen Person.*

„Ich freue mich, dich wiederzusehen.“ – *Gestik unterstreicht die Verbundenheit.*

Gestik wird dann beziehungsbildend, wenn sie **von dir zu deinem Gegenüber führt**.

Das ist ganz subtil – aber sehr kraftvoll.

Und es funktioniert auch im Sitzen: ein kleiner Richtungswechsel der Hände reicht.

5. Die Sprechtonalität – dein Klang macht den Unterschied

Zwei Menschen sagen denselben Satz – und er wirkt völlig unterschiedlich.

Warum? Wegen der Tonalität.

Vergleich mal:

Variante 1 (neutral, mit):

„Das Seminar war ganz gut.“

Variante 2 (freundlich, modulierend):

„Das Seminar war ganz gut!“

Was wirkt einladender?

Natürlich das zweite. Nicht, weil die Wörter besser sind – sondern weil **die Stimme mehr Leben trägt**.

Ein monotones Sprechen signalisiert:

„Ich arbeite eine Pflicht ab.“

Eine modulierte, variierende Stimme dagegen sagt:
„Ich bin interessiert, lebendig, offen.“

Menschen merken sehr schnell, ob du innerlich präsent bist oder nicht – und sie hören es **an deiner Stimme**.

(Folie: Tonalitäts-Beispiel „Stimm-Muster“ einfügen)

Das Zusammenspiel macht den Unterschied

Du musst nicht alles perfekt machen. Und du musst niemandem etwas vorspielen.
Aber je bewusster du deine Körpersprache **gezielt einsetzt**,
desto einfacher wird es, mit Menschen in Beziehung zu treten.

Du baust Brücken – mit deinem Körper.

Und diese Brücken tragen viel mehr, als Worte es je könnten.

Kapitel 5:

Rapport – Wie du nonverbal Brücken baust und Menschen gewinnst

Vielleicht hast du das Wort
„Rapport“ schon mal gehört.
In der Kommunikation –
besonders in Coaching, Beratung
oder Seelsorge – meint es: **eine
tiefe, wechselseitige
Verbindung zwischen zwei
Menschen.**



Rapport ist wie eine Brücke. Und
diese Brücke entsteht nicht durch Worte.
Sie entsteht durch **Körpersprache, Haltung, Aufmerksamkeit und Präsenz**.

Wenn du Rapport hast, dann spürst du das:
Die andere Person fühlt sich gesehen.
Es entsteht Nähe. Vertrauen. Offenheit.
Und du kannst auf dieser Grundlage führen, ermutigen, Grenzen setzen – **ohne Druck**.

Rapport entsteht in drei Schritten

1. **Kalibrieren**
2. **Pacen**
3. **Leaden**

Diese drei Begriffe klingen technisch, sind aber ganz einfach – und du wendest sie wahrscheinlich längst intuitiv an.

1. Kalibrieren – Wahrnehmen, was ist

Kalibrieren heißt:

Du nimmst wahr, wie dein Gegenüber gerade ist. Du beobachtest:

- Körperhaltung
- Mimik
- Tonfall
- Tempo
- Energie

Ohne sofort zu reagieren oder zu bewerten.

Einfach nur: **Hinsehen. Hinhören. Mit allen Sinnen präsent sein.**

Das ist wie beim Stimmen eines Instruments – du brauchst ein gutes Gehör, bevor du mitspielen kannst.

2. Pacen – Sich anpassen, um Nähe zu schaffen

Pacing bedeutet: **du nährst dich dem anderen an.**

Nicht nachmachen. Nicht übertreiben. Einfach: angleichen.

Wenn jemand langsam spricht – sprichst du etwas langsamer.

Wenn jemand sehr leise spricht – reduzierst du ebenfalls deine Lautstärke.

Wenn jemand ruhig sitzt – musst du nicht hyperaktiv daneben gestikulieren.

Diese kleine, unauffällige **Anpassung** erzeugt ein unbewusstes Gefühl von **Verständnis und Gleichklang**.

(Folie: „Was gepaced werden kann – Haltung, Mimik, Stimme, Tempo ...“ einfügen)

Das funktioniert, weil wir Menschen evolutionär auf „Gleichklang“ programmiert sind.

Wenn uns jemand ähnlich ist – zumindest auf der nonverbalen Ebene – dann **fühlen wir uns sicher**.

3. Leaden – Führen, wenn Verbindung da ist

Wenn Rapport da ist – also wenn du kalibriert und gepaced hast – dann kannst du „leaden“.

Das heißt: Du führst dein Gegenüber in eine andere Stimmung, einen anderen Gedanken oder sogar ein neues Verhalten.

Zum Beispiel:

- Du triffst jemanden in Trauer. Du bist ruhig, still, zugewandt.
- Du paces diese Stimmung. Du bist ganz bei ihm.
- Dann – nach einer Weile – richtest du deinen Körper auf, atmest einmal tiefer.
- Deine Stimme wird etwas heller, lebendiger.
- Du sagst: „Lass uns jetzt gemeinsam einen schönen Ort im Kirchenraum suchen.“

Und die andere Person folgt dir. Nicht, weil du es verlangst – sondern weil du durch Rapport **eine Brücke gebaut hast**.



Wichtiger Hinweis: Rapport ist kein Trick

Rapport funktioniert nur, wenn du es **ehrlich meinst**.

Wenn du Menschen „manipulieren“ willst, werden sie das merken. Vielleicht nicht bewusst – aber sie spüren:

„Da stimmt was nicht.“

Und dann bricht die Verbindung sofort ab.

Deshalb gilt:

Rapport ist eine **Haltung**, keine Technik.

Übung: Rapport im Gespräch spüren

Im Seminar machen wir dazu oft eine Partnerübung.

Eine Person erzählt z. B. von ihren letzten Ferien. Die andere pacet – mit Mimik, Haltung, Gestik, Tempo.

Nach zwei Minuten tauscht man die Rollen.

Und alle merken: **Es entsteht ein Gefühl von Nähe.**

Nicht, weil die Worte so besonders waren. Sondern weil **die Körpersprache abgestimmt war.**

Probier das mal im Alltag:

Beim Kaffee mit einer Kollegin. Im Gespräch mit einem Gemeindemitglied. Oder auch zu Hause.

Sei einfach mal ganz bewusst präsent – und beobachte, wie sich die Verbindung verändert.

Wann pacen – wann leaden?

Du musst nicht immer alles pacen.

Wenn jemand hektisch, dominant oder wütend auftritt, musst du das nicht „spiegeln“.

Aber: **Pacen heißt auch, innere Haltung zu verstehen.**

Zum Beispiel:

- Ein aufgebrachter Mensch will gehört werden. Pacing bedeutet: „Ich höre dich wirklich.“
- Ein stiller Mensch braucht vielleicht Ruhe. Pacing bedeutet: „Ich nehme mir Zeit, ohne Druck.“

Wenn du dann spürst, dass der andere **bei dir ist**, kannst du sanft führen. Durch Haltung. Sprache. Präsenz.

Fazit: Rapport ist der Schlüssel zur nonverbalen Verbindung

- Rapport ist **keine Methode**, sondern eine **Haltung**: präsent, neugierig, offen.
- Mit Rapport kannst du **Vertrauen aufbauen**, ohne Worte.
- Er entsteht durch **Beobachtung (Kalibrieren)**, **Anpassung (Pacing)** und **Führung (Leading)**.

Kapitel 6:

Zwei Gesichter – Wann du Nähe ausstrahlen musst und wann Haltung gefragt ist

In der Rolle als Sakristanin oder Sakristan bewegst du dich ständig zwischen zwei Ebenen.

Du bist einerseits **Mensch** – mit Herz, Empathie, Freundlichkeit.

Und andererseits **verantwortliche Person** – mit Aufgaben, Rahmen, Regeln.

Beide Seiten sind wichtig.

Und beide verlangen eine **unterschiedliche Körpersprache**.

Wann als Mensch wirken?

- ✓ Wenn es gut läuft
- ✓ Kontaktaufbau / Rapport
- ✓ Positive & neutrale Themen, Lob

Wann als verantwortliche Person wirken?

- ✓ In der Rolle als Verantwortliche Person
- ✓ Disziplinarisches
- ✓ Überzeugen & klare Worte
- ✓ Sachthemen und Information

Nähe und Zugänglichkeit– wenn Beziehung im Vordergrund steht

Nimm dir einen Moment und denk an eine typische Begegnung:

Jemand betritt die Kirche. Vielleicht zum ersten Mal. Vielleicht mit Sorgen. Vielleicht nur für eine stille Kerze.

Wie soll er oder sie sich fühlen?

Richtig: **Willkommen**.

Das erreichst du nicht mit einem großen Schild oder einem Flyer.

Du erreichst es mit deinem **ersten Blick**, deiner **Haltung**, deiner **Ausstrahlung**.

Wenn du dabei zugänglich wirkst, bedeutet das:

- Dein Blick ist offen.
- Deine Mimik freundlich, mit leichtem Lächeln.

- Deine Stimme weich und modulierend.
- Deine Gestik eher offen als verschlossen.
- Dein Kopf leicht geneigt.

Es geht nicht um „nette Show“. Es geht darum, dass dein Körper sagt:
„Du bist hier richtig. Ich sehe dich. Du darfst hier sein.“

Diese Zugänglichkeit ist in vielen Situationen entscheidend:

- Beim Begrüßen
- Beim Zuhören
- Beim kurzen Gespräch nach dem Gottesdienst
- Beim stillen Vorbeigehen, wo nur ein wohlwollendes Nicken reicht.

Ohne diese Offenheit wird keine Beziehung aufgebaut – und ohne Beziehung keine Wirkung.

Haltung und Glaubwürdigkeit– wenn Klarheit gefragt ist

Doch dann gibt es auch andere Momente.

Momente, in denen du **deine Position vertreten musst**.

Zum Beispiel:

- Jemand will etwas in der Kirche tun, das nicht erlaubt ist.
- Du musst sagen: „Hier ist jetzt kein Zutritt.“
- Du hast einen klaren Zeitplan oder Auftrag und kannst nicht ewig zuhören.
- Du musst Ordnung, Disziplin oder Struktur wahren – z. B. vor der Messe.

Dann ist eine zu weiche, zu offene Körpersprache nicht hilfreich.

Im Gegenteil: Sie kann dazu führen, dass du **nicht ernst genommen wirst**.

Dann brauchst du **glaubwürdige Körpersprache**:

- Aufrechte Haltung
- Ruhiger, fester Stand
- Wenig, aber gezielte Gestik
- Weniger Mimik – eher klarer Gesichtsausdruck
- Klare Stimme mit gleichmäßiger Tonlage

- Konstante Blickführung
- Kein Wegschauen oder Schwanken

Dein Körper sagt dann:

„Ich bin verantwortlich. Ich weiß, was ich tue. Ich bin präsent.“

Zwischen Nähe und Autorität wechseln – ohne dich zu verbiegen

Wichtig ist: Du musst nicht „jemand anders“ werden, wenn du von Nähe zu Klarheit wechselst.

Es geht nicht um Verstellung.

Es geht darum, **bewusst zu wählen**, was jetzt gebraucht wird.

Ein Beispiel:

Eine Person steht während der Messe auf und fotografiert mit Blitz.

Du gehst auf ihn zu. Deine Haltung ist ruhig, aber aufrecht.

Du sprichst leise, aber bestimmt. Deine Hände bleiben ruhig.

Du sagst freundlich, aber klar:

„Entschuldigen Sie, bitte fotografieren Sie ohne Blitz – und nicht während des Gebets.“

Dein Körper wirkt dabei weder schroff noch unterwürfig – sondern **klar und ernst**.

Und genau das ist die Kunst:

Zugänglichkeit, wenn Beziehung gefragt ist.

Haltung, wenn Führung nötig ist.

Du brauchst beides.

Und du kannst beides – wenn du dich darin übst, bewusst zu spüren:

Was braucht die Situation jetzt von mir?

Zwei Rollen – eine Person

Vielleicht hilft dir dieses Bild:

Stell dir deine Aufgabe wie eine **Jacke** vor, die du anziehst.

Du bist immer du selbst – aber du trägst mal die warme Wolljacke der Nähe, mal den wetterfesten Mantel der Klarheit.

Beide sind Teil deiner Garderobe.

Beide brauchst du.

Aber du entscheidest, **wann du welche trägst**.

Fazit: Zeig, was gefragt ist – mit deiner Körpersprache

- Du wirkst immer.
- Du darfst emphatisch und offen sein – das schafft Vertrauen.
- Du darfst klar und bestimmt auftreten – das schafft Respekt.
- Es geht nicht um „entweder oder“, sondern um „sowohl als auch“.

Kapitel 7:

Begegnung im Alltag – Körpersprache im echten Leben

Jetzt wird's ganz konkret.

Denn vielleicht fragst du dich: „Das klingt ja alles schön – aber wie setze ich das wirklich **im Alltag** um? Im echten Kirchengeschehen, zwischen Glockenseil, Weihwasserbecken und Staubsauger?“

Genau darum geht's in diesem Kapitel: **Wie Körpersprache im Alltag wirkt – und wie du sie gezielt einsetzt, ohne dich zu verstellen.**

Wenn Menschen kommen – und du im Tun bist

Ein Klassiker:

Du bist gerade am Reinigen. Oder du bereitest die Sakristei für die Messe vor. Du bist im „Arbeitsmodus“ – konzentriert, vielleicht unter Zeitdruck. Und plötzlich:

Ein Besucher kommt rein. Oder jemand aus der Gemeinde möchte etwas sagen, braucht Hilfe, will reden.

Was jetzt?

Es passiert schnell, dass du im Stress einfach weiterarbeitest. Du schaust nicht richtig auf. Du sagst vielleicht „Grüezi“ – aber dein Körper sagt: „Ich bin beschäftigt.“

Der andere spürt: „Ich bin gerade nicht willkommen.“

Aber du **meinst das gar nicht so**. Es ist einfach dein Fokus.

Was du brauchst, ist ein kurzer, bewusster **nonverbaler Switch**:

- Unterbrich kurz deine Bewegung.
- Richte deinen Körper zum Gegenüber aus.
- Halte den Blickkontakt – ein, zwei Sekunden reichen.
- Lächle (echt, nicht automatisch).

- Sag: „Schön, dass Sie da sind. Ich hab gerade noch kurz was zu erledigen – aber ich bin gleich für Sie da.“

Das ist kein Aufwand von mehr als **zehn Sekunden**.
Aber es macht **einen riesigen Unterschied**.

Denn: Der Mensch fühlt sich **wahrgenommen**.

Wenn Menschen reden – und nicht mehr aufhören

Auch das kommt häufig vor:

Jemand erzählt dir seine ganze Lebensgeschichte. Vielleicht laut. Vielleicht sehr emotional. Vielleicht zum dritten Mal dieselbe Geschichte.

Du willst ja zuhören. Aber gleichzeitig:

- Du hast noch etwas zu erledigen.
- Du musst die Kirche abschließen.
- Du bist einfach müde.

Was tun?

Zunächst: **Zeige Präsenz**.

Hör ehrlich zu – wenigstens für einen Moment.

Gib deinem Gegenüber dieses Geschenk und sag klar:

„Ich habe jetzt noch eine Aufgabe, die ich zu Ende bringen muss. Ich nehme mir aber gern zuerst für 2 Minuten Zeit für Dich. OK? Dann investiere Deine **Volle Aufmerksamkeit für zwei Minuten**.

Nach den 2 Minuten kannst Du ohne schlechtes Gewissen und mit Haltung erklären, dass der Rest des Gesprächs auf ein andermal verschoben wird.

Körpersprachlich bedeutet das:

- Aufrechte Haltung
- Lächeln behalten, aber klaren Blick
- Stimme ruhig und bestimmt

So vermittelst du:

„Ich nehme dich ernst – aber ich muss meine Aufgabe erfüllen.“

Das ist ehrlich, respektvoll – und professionell.

Wenn du einfach durch musst – Körpersprache als Kraftquelle

Körpersprache wirkt nicht nur nach außen.
Sie wirkt auch **nach innen**.

Wenn du bewusst:

- aufstehst
- dich streckst
- Schultern zurücknimmst
- in Bewegung kommst und frische Luft schnappst.
- die Stimme hebst

... dann fühlst du dich **wacher, klarer, stärker**.
Dein Körper beeinflusst deinen inneren Gemütszustand.

Kapitel 8:

Du wirkst – immer.

Ein Schlusswort zur Kommunikation mit Haltung

Vielleicht hast du dir zu Beginn dieses Buches gedacht:
„Körpersprache? Rapport? Mindset? Das klingt alles ziemlich theoretisch.“

Aber wenn du bis hierhin gelesen – oder vielleicht auch zwischendurch ausprobiert – hast,
dann hast du wahrscheinlich gemerkt:

Es geht nicht um Theorie. Es geht um dich.

Dein Auftreten.

Dein Blick.

Deine Haltung – körperlich wie innerlich.

Kommunikation ist Beziehung – immer

Ob du willst oder nicht:

Sobald du mit Menschen in Kontakt kommst, **kommunizierst du**.

Auch wenn du nichts sagst. Auch wenn du still bist.

Du kommunizierst mit deiner Kleidung, deiner Körperspannung, deiner Stimme, deinem Tempo.

Und das ist kein Problem – **es ist deine Chance.**
Denn genau das bedeutet auch:
Du kannst bewusst entscheiden, **wie du wirken willst.**

Was du heute in der Kirche bist, wirkt über dich hinaus

Als Sakristanin oder Sakristan bist du nicht einfach nur eine organisatorische Kraft.
Du bist eine **sichtbare Präsenz der Kirche.**
Für viele bist du der erste Kontaktpunkt – bevor ein Pfarrer spricht, bevor ein Lied erklingt,
bevor ein Gebet gesprochen wird.

Dein Lächeln, dein Blick, deine offene oder geschlossene Haltung –
sie **bestimmen mit**, wie sich jemand in der Kirche fühlt.
Ob jemand zurückkommt.
Oder ob er sich sagt: „Hier bin ich nur ein Störfaktor.“

Du trägst damit eine große Verantwortung.
Aber auch ein großes Geschenk:
Du darfst Verbindung schaffen.

Nicht immer in langen Gesprächen.
Oft reicht ein kleiner Moment echter Präsenz.

Kommunikation ist kein Zufall – sie ist eine Entscheidung

All die Themen, die wir in diesem Buch gestreift haben – Körpersprache, Rapport, Nähe
Zugänglichkeit, Glaubwürdigkeit und Klarheit –
sie laufen auf einen Punkt hinaus:

Deine inneres Mindset wird sichtbar.

Und du kannst Dein Mindset formen.

Nicht, indem du dich verstellst.
Sondern indem du dir bewusst wirst:
„Was denke ich gerade? Was trage ich mit mir? Und was will ich ausstrahlen?“

Das ist kein einmaliger Entschluss.
Es ist ein Übungsweg.
Und wie jeder Weg beginnt er mit einem Schritt.

Eine letzte Übung – für dich selbst

Wenn du morgen wieder in der Kirche bist –
stell dir vor deinem ersten Kontakt mit einem anderen Menschen diese eine Frage:

„Was will ich heute ausstrahlen?“

Vielleicht:

- Wärme
- Einladende Energie
- Sicherheit
- Offenheit
- Ruhe

Dann überprüfe deine Körpersprache.

Wie stehst du? Wie atmest du? Was machst du mit deinen Händen? Was sagt dein Gesicht?

Abschlussgedanke

Dieses Buch endet hier.
Deine Wirkung nicht.

Du wirst weiter wirken. Jeden Tag. In jeder Begegnung. Mit jeder Bewegung.

Und mit etwas Aufmerksamkeit wirst du merken:
Du kannst **ganz viel bewirken – auch ohne Worte.**

Denn:

Du wirkst. Immer.