

Körpersprache

Körpersprache ist eine Form der nonverbalen Kommunikation, die sich in Form von Gestik, Mimik, Habitus und anderen bewussten oder unbewussten Äußerungen des menschlichen Körpers ausdrückt.

Die Körpersprache hat einen entscheidenden Einfluss auf die Rezeption (Verständlichkeit) der eigentlichen, gesprochenen Worte/Botschaft sowie die Wirkung der Person auf ihren Gesprächspartner.

Definitionen

Zur Körpersprache gehören alle Formen der Gestik, Körperhaltung und Körperbewegung – vom Händedruck über Sitzposition und -haltung, Haltung von Armen, Beinen und Füßen, Spiel mit den Händen, Fingern und Gegenständen, Kopfhaltung und die unterschiedlichen Formen der Blickkontakte, sowie das Distanzverhalten. Dabei wird zwischen Makro- und Mikrosignalen unterschieden.

Während erstere mit bloßem Auge erkennbar sind, können die Mikrosignale der Körpersprache nur mit technischen Hilfsmitteln wie Zeitlupen-Aufnahmen oder Filmwiederholungen sichtbar gemacht werden.

Wirkung und Bedeutung

Eine Studie des US-amerikanischen Psychologieprofessors Albert Mehrabian kam zu dem Ergebnis, dass Worte nur zu 7 % für den Gesamteindruck verantwortlich seien, den ein Mensch auf seinen Gesprächspartner mache. Zu 38 % zähle der Tonfall der Stimme und zu 55 % die Körpersprache.

Für eine sinnvolle und effektive Kommunikation müssten alle drei Kommunikationsformen „deckungsgleich“ sein.

Oft wird aus Mehrabians Ergebnissen fälschlich eine allgemeingültige Regel („7-38-55-Prozent-Regel“) für die zwischenmenschliche Kommunikation abgeleitet.

Arten der Körpersprache

Unbewusste Signale des Körpers

Die meisten Signale der Körpersprache stellen unbewusste Gesten dar, mit denen der Körper auf die Gesprächssituation, die Gefühlswelt oder den Auftritt des Gegenüber reagiert. Bei einer (ehrlich empfundenen) schlechten Neuigkeit, wie etwa einer Kündigung oder der Überbringung einer Todesnachricht, wird es einem Menschen kaum gelingen, seine Betroffenheit nicht auch durch Signale des Gesichtes oder der Körperhaltung zu offenbaren.

Gleiches gilt im umgekehrten Fall für freudige Überraschungen. Auch Gefühlszustände wie Angst, Langeweile, Spannung oder Selbstbewusstsein können sich in unbewusster Körpersprache widerspiegeln.

Bewusste Signale des Körpers

Zu den bewussten Signalen des Körpers zählen angelernte beziehungsweise antrainierte Fähigkeiten, wie Anlächeln, ein gezielter Blick, ein ausdrucksloses „Pokerface“, ein selbstbewusster Händedruck zur Begrüßung, eine aufrechte Körperhaltung z. B. im Bewerbungsgespräch oder Reaktionen wie Kopfschütteln und Nicken.

Jeder Mensch kann aus der Eigenbetrachtung seiner Körpersprache oder der Beobachtung der Gestik anderer Menschen Schlüsse ziehen und seine bewusste Körpersprache dadurch beeinflussen.

Distanzzonen

In der Literatur über Körpersprache ist häufig von Distanzzonen die Rede,^[3] bei deren Einhaltung sich viele Menschen wohl beziehungsweise bei deren Verletzung durch das Gegenüber unwohl fühlen. Die genauen Abstände sind jedoch kulturabhängig. Das bewusste oder unbewusste Einhalten und Verletzen dieser Distanzzonen ist ein Bestandteil der Körpersprache.

Körpersprache

Ein Lächeln sagt mehr als tausend Worte, weiß der Volksmund. Tatsächlich "hören" wir instinktiv mehr auf die Sprache des Körpers als wir meinen. Auf der ganzen Welt reden die Menschen mit Händen und Füßen, zwinkern sich zu, tragen Blumen im Knopfloch, hüpfen vor Freude und trauern mit hängenden Schultern.

Ständig tauschen wir nonverbale Botschaften aus - ob wir wollen oder nicht. Manchmal sind die Signale eindeutig, manchmal verstehen wir sie falsch.



Geöffnete Handflächen symbolisieren Freundlichkeit

Die Macht der wortlosen Sprache

Der Körper ist niemals stumm. Wenn Menschen zusammenkommen, reden sie miteinander - sogar wenn sie nicht sprechen. Die vorgereckte Brust ist eine Botschaft ebenso wie die kleine Veränderung der Sitzhaltung, die geöffnete Handfläche, aber auch die Farbe der Krawatte oder das dezente Parfüm. Mimik, Gestik, Haltung und Bewegung, die räumliche Beziehung, Berührungen und die Kleidung sind wichtige Mittel der nonverbalen Kommunikation. Es ist die älteste Form der zwischenmenschlichen Verständigung. Auf diese Weise klären wir untereinander, ob wir uns sympathisch sind und ob wir uns vertrauen können.

Der Körper verrät unsere wirklichen Gefühle, wer wir sind und was wir eigentlich wollen. Die nonverbalen Botschaften sind oft unbewusst und gerade deshalb so machtvoll. Ohne Körpersprache sind die täglichen sozialen Beziehungen gar nicht denkbar.

Wissenschaftler haben herausgefunden, dass 95 Prozent des ersten Eindrucks von einem Menschen von Aussehen, Kleidung, Haltung, Gestik und Mimik, Sprechgeschwindigkeit, Stimmlage, Betonung und Dialekt bestimmt werden und nur drei Prozent von dem, was jemand sagt. Und die Einschätzung der Person geschieht in weniger als einer Sekunde. Weil wir das körperliche Verhalten schwerer kontrollieren und beherrschen können als die verbalen Aussagen, gilt die Körpersprache als wahrer und echter.



Wie soll ich's sagen?

Weltsprache oder Geheimcode?

Aber lauern da nicht viele Missverständnisse? Stimmt unser Eindruck? Sind unsere Botschaften eindeutig und werden wir verstanden? Die Wissenschaft geht davon aus, dass bestimmte Basis-Gefühle wie Angst, Furcht, Glück, Trauer, Überraschung und Abscheu bei allen Menschen bestimmte nonverbale Ausdrucksformen hervorrufen.

So gilt beispielsweise das Stirnrunzeln in so gut wie allen menschlichen Kulturen als Zeichen von Ärger. Das Lächeln wird ebenfalls weltweit als positives Signal und Sympathiezeichen eingesetzt. Auch die Deutung solcher Signale ist universell, sie werden überall verstanden.

Es gibt aber auch viele Körpersignale, die sich kulturell entwickelt haben und so missverständlich sind wie die verschiedenen Wortsprachen. So kann eine Geste wie der emporgereckte Daumen in unterschiedlichen Kulturkreisen genau das Gegenteil bedeuten.

Oder eine für uns normale Haltung in anderen Teilen der Welt Empörung hervorrufen. Zum Beispiel ist das Übereinanderschlagen der Beine für einen Araber eine Beleidigung, denn die Fußsohle gilt im arabischen Kulturkreis als unrein. Gruppen von Menschen, Gesellschaften und Kulturen entwickeln ein eigenes System von nonverbalen Botschaften, einen eigenen Code. Nur wenn man mit diesem Code aufgewachsen ist, kann man ihn richtig verstehen und benutzen.

Es gibt also Körpersignale, die wir alle verstehen und anwenden und solche, die kultur- oder regionalspezifisch sind. Hilfreich ist es in jedem Fall, die Möglichkeiten der Körpersprache gut zu kennen, sie lesen und einsetzen zu lernen.



Der berühmte Blick

Schau mir in die Augen Kleines - Die Mimik

Der Blick der Augen hinterlässt einen intensiven Eindruck, nicht nur beim Flirten. Wenn wir angeblickt werden, fühlen wir uns beachtet. Blickzuwendung bedeutet Aufmerksamkeit, Zuneigung und Freundlichkeit. Den Blickkontakt zu meiden signalisiert Desinteresse, Gleichgültigkeit oder auch Scham. Zu langes Anstarren hingegen wird meist als aufdringlich und aggressiv empfunden. Die Augenbewegung ist ein wichtiger Bestandteil der so genannten Mimik, dem Begriff für die Ausdrucksbewegungen des Gesichts.

An der Mimik können wir die seelischen Vorgänge in einem Menschen am besten ablesen. Pokerspieler versuchen deshalb, durch starren Gesichtsausdruck zu verhindern, dass ihr Gesicht verrät, wie gut oder schlecht ihre Karten sind. Wissenschaftler dagegen versuchen, auch den besten Lügner im Gesicht zu lesen. Kalifornische Forscher haben die kleinen Muskelbewegungen bei Mimikveränderungen intensiv erforscht und in Kategorien eingeteilt. Mit ihrer Methode wollen sie eine eindeutige Beziehung zwischen der Bewegung der Gesichtsmuskeln und den zugrunde liegenden Gefühlen der Menschen herausfinden. Mit Hilfe ihrer Erkenntnisse versuchte die Filmindustrie Hollywoods den Computer-Figuren von "Toy Story" und "Shrek" echte Gefühle ins Gesicht zu zaubern.



Gesten-Vielfalt

Reich mir die Hand - Die Gestik

Der nach oben gestreckte Daumen wird in vielen Teilen der Welt als Zeichen der Zustimmung verstanden. Aber in manchen Gegenden, zum Beispiel auf Sardinien, ist es eine Geste der Obszönität. So ist es mit vielen der bewusst geformten Handzeichen. Sie sind ein Bestandteil der Kommunikation einer bestimmten Kultur und können auch nur dort richtig verstanden werden. Diese bewussten Gesten machen jedoch nur einen Teil der Gestik aus, die die Gesamtheit unserer Handbewegungen bezeichnet. Häufiger und vielfältiger bewegen sich die Hände während wir sprechen.

Diese Gesten sind meist unbewusst. Sie verstärken und begleiten die verbale Rede. Auch Menschen, die glauben ihre Hände ruhig zu halten, unterstreichen ihre Worte durch Handbewegungen. Sogar am Telefon gestikulieren wir. Forscher haben herausgefunden, dass im Gehirn die Zentren für Sprache und Handbewegungen im selben Bereich angesiedelt sind und vermuten daher die fast zwangsläufige Verbindung von Wort und Hand.



Stolze Haltung

Mit beiden Beinen fest auf dem Boden - Haltung und Bewegung

Wer sicher steht, hat einen ausgeprägten Realitätssinn, sagt der Volksmund. Und eine gerade Haltung zeige einen aufrechten Charakter. Die Körperhaltung soll Aufschluss über die Wesenszüge des Menschen geben. So weit geht die wissenschaftliche Theorie nicht, aber ein Zusammenhang zwischen der seelischen und der körperlichen Lage stellt auch sie fest. Wenn wir trauern, sind wir zusammengesunken, die Schultern hängen herab und wir wirken kraftlos und verschlossen.

Eine offene Haltung im Brust- und Halsbereich dagegen signalisiert Furchtlosigkeit und Selbstbewusstsein. Ähnliches gilt für Bewegungen. Wer sich im Gespräch vorbeugt, zeigt Aufmerksamkeit. Wer verkrampft an der Kleidung fummelt und nur auf der Stuhlkante sitzt, gilt als unsicher. Auch der Gang des Menschen spiegelt die emotionale Befindlichkeit.

Versuche haben ergeben, dass wir erkennen, ob die Person, die vor uns läuft, männlich oder weiblich ist, und auch, ob sie fröhlich oder traurig daherkommt. Körperhaltungen können auch antrainiert sein und gezielt eingesetzt werden, um eine bestimmte Wirkung zu erzielen. So reckt ein Mann seine Brust, um stark und selbstbewusst zu erscheinen. Eine Frau schlägt die Beine übereinander, weil sie anmutig wirken will und ein Jugendlicher hängt lässig auf dem Stuhl, um seinen Protest auszudrücken.



Erzwungene Nähe: Rush-hour in der Großstadt

"Störe meine Kreise nicht!" - Nähe und Berührung

"Störe meine Kreise nicht!" So soll Archimedes den anrückenden Römern zugerufen haben und daraufhin erschlagen worden sein. Die Anwesenheit und Nähe eines anderen Menschen bis hin zum Körperkontakt besitzen eine direkte und starke Wirkung. Eine Ohrfeige oder ein Kuss sind körperliche Botschaften, die jeder versteht. Für die richtige Distanz zu anderen Menschen haben wir ein feines Gespür und instinktiv nehmen wir in einem Raum den Platz ein, der für uns angenehm ist. Wenn wir zu Nähe gezwungen werden, wie zum Beispiel im Fahrstuhl, versuchen wir, die anderen zu ignorieren und vermeiden jeden Blickkontakt.

Das Distanzempfinden ist kulturell geprägt. Ein Japaner zum Beispiel könnte einen Europäer im Gespräch als aufdringlich empfinden, da dieser immer etwas näher kommen möchte, als es dem Japaner lieb ist. Der Europäer hält dagegen möglicherweise den Japaner für distanziert, da dieser immer etwas zurückweicht.

Auch bei Berührungen sind kulturelle Unterschiede festzustellen. In den westlichen Ländern haben sich in den letzten Jahren das Berühren von Freunden und Bekannten, Umarmungen und Küssen auf Wange oder Mund weitgehend durchgesetzt. Dennoch ist Europa eine Region, in der der Austausch von Körperkontakt im Vergleich zu anderen Kulturen eher selten ist.



Viel nackte Haut zeigt das Love-Parade-Outfit

Kleider machen Leute - Kleidung und Schmuck

Im Karneval sieht man ganze Gruppen von verkleideten Marsmenschen, Clowns, Hexen oder Cola-Dosen. Durch das gleiche Kostüm zeigen die Menschen ihre Zugehörigkeit zu einem Verein. Im Alltag ist dies nicht anders. Jede Gemeinschaft oder Gesellschaft hat einen Kleidungs-Code. Vor einem Vorstellungsgespräch überlegen wir sorgfältig, was wir anziehen.

Wir wissen, wie wir Trauer durch unsere Kleidung zeigen oder wie wir durch ausgefallene Accessoires im Freundeskreis beeindrucken können.

Auch wer sich den gängigen Kleidernormen nicht anpassen will, sendet eine deutliche Botschaft. Täglich entscheiden wir bewusst oder unbewusst darüber, wie wir durch unsere äußere Erscheinung wirken wollen: indem wir uns schminken, Rock oder Hose anziehen, durch die Wahl der Krawatten-Farbe und den Schmuck, den wir anlegen.

Die Kleidungs-Codes unterscheiden sich stark in den verschiedenen Kulturen - besonders die Ansichten darüber, wie viel nackte Haut in der Öffentlichkeit präsentiert werden darf.

Auch werden unterschiedliche Körperteile tabuisiert. In Afrika zum Beispiel bedecken die Frauen ihre Beine aus Schamgefühl mit langen Röcken, während ihr Busen hingegen oft nackt ist. Kleidung und Schmuck sind Ausdrucksformen der Körpersprache, die wie kein anderes Mittel den kulturellen Gepflogenheiten folgen.



Marcel Marceau - Meister des wortlosen Sprechens .

Die Profis der Körpersprache

Manche Menschen haben die Körpersprache zu ihrem Beruf gemacht. Die Pantomime ist eine sehr alte darstellende Kunst, bei der die Handlung und der Charakter nur durch Mimik, Gestik und Bewegung ausgedrückt werden. Bereits 400 Jahre vor Christi ist die Pantomime als Kunstform in Griechenland nachgewiesen.

Auch der Clown-Künstler verzichtet meist auf Worte. Da er die Menschen zum Lachen bringen will, setzt er Körpersprache meist übertrieben ein, etwa indem er Grimassen schneidet oder stolpert.

Charlie Chaplin war einer der berühmtesten wortlosen Darsteller des vergangenen Jahrhunderts. Eine weitere besondere Form der Körpersprache ist der Tanz. Tänzerinnen und Tänzer musizieren mit ihrem Körper. Bewegung ist ihre Form des Ausdrucks.

Mehr als alle anderen Menschen, beherrschen diese Profis die Geheimnisse der nonverbalen Kommunikation. Nicht selten werden deshalb ehemalige Pantomime oder Tänzerinnen heute zu Trainern der Körpersprache. Sie vermitteln ihr Wissen in Seminaren an Menschen, die ihre Körpersprache verbessern wollen und sich davon größeren Erfolg im Beruf, in der Partnerschaft, im alltäglichen Leben versprechen. Die bewusste Auseinandersetzung mit der Sprache des eigenen Körpers fasziniert immer mehr Menschen.

In Lernsituationen handeln und Sprechen

*(Zu: Samy Molcho Lern DVD „ Mit Körpersprache zum Erfolg“ /
4 verschiedene Gesprächssituationen, Analyse, Optimierung)*

Vorwort

Ein Wort zu **Samy Molcho** selbst.

Nach Jahren des Triumphes als einer der bedeutendsten Pantomimen des zwanzigsten Jahrhunderts auf allen international bedeutenden Bühnen de Welt ist Samy Molcho heute die internationale Kapazität auf dem Gebiet der Körpersprache.

Samy Molcho ist ordentlicher Hochschulprofessor am Max Reinhardt Seminar in Wien, Autor vieler Bücher über Körpersprache, wie die Bestsellerlisten belegen. Seine Seminare sind auf Jahre hin ausgebucht. Manager, Diplomaten, Ärzte, Therapeuten, Verkäufer, Politiker, Vertreter, Persönlichkeiten aus den Vorstandsetagen der internationalen Großunternehmer haben bei ihm die Grundlage der Körpersprache gelernt.

Samy Molchos Einführung in die Körpersprache – verschriftlichter Redetext
Ich freue mich über jeden, der sich mit Körpersprache beschäftigt und hoffe, das Interesse mit dieser Kassette nicht zu enttäuschen, sondern den Erwartungen daran gerecht zu werden. Wie durch meine Worte zu hören ist, ersetzt Körpersprache die verbale Sprache nicht. Die verbale Sprache ist ein Teil unserer Kommunikation. Auch ich benutze die Sprache. Mein Deutsch ist nicht besonders gut, mein Satzbau nicht perfekt.

Dennoch hoffe ich, daß sich daraus keine Probleme ergeben werden, daß wir einander verstehen, auch wenn die Grammatik nicht immer stimmt. Ich habe es ganz bewußt vorgezogen, spontan zu reden, also keinen auswendig gelernten Text herunter zu plappern, der mich nur hemmen und mir meine Lebendigkeit rauben würde.

Wozu brauchen wir Körpersprache? – Grundreaktionen

Wozu brauchen wir Körpersprache? Ganz einfach: Körpersprache äußert sich in Signalen, Signale sind Informationen:

Wozu brauche ich Informationen? Für jedes Ziel, das ich erreichen will. Das ist das A und O der Körpersprache.

Nehmen wir ein einfaches Beispiel auf biologischer Ebene: Ich habe Hunger: Zuerst muß meine Sinneswahrnehmung mir die Information geben, daß etwas eßbar ist. Es riecht gut, es sieht gut aus also ist es wahrscheinlich eßbar. Bekomme ich diese Information nicht, werde ich auch nichts Eßbares finden und mein Hunger wird nicht gestillt werden.

Ein anderes Beispiel: Wenn ich im normalen Geschäftsleben mit einem Partner verhandle, möchte ich ihn motivieren, möchte ich ihm etwas verkaufen oder möchte ich etwas von ihm haben. Um mein Ziel zu erreichen, ist es wichtig, die Informationen, die er mir durch seinen Körper gibt, zu erkennen. Denn danach kann ich meine Taktik und mein Angebot ausrichten.

Konkret gesagt: Ich spreche über etwas, und plötzlich preßt mein Gegenüber die Lippen fest aufeinander. Das heißt, er nimmt meine Argumente nicht an. Irgend etwas sperrt sich in ihm. Deshalb macht er den Mund zu.

Ich rede weiter, und sein Körper weicht plötzlich aus: Ein Zeichen dafür, daß ich seine Erwartungen nicht erfüllt habe. Hätte ich sein Signal wahrgenommen, wäre es richtig gewesen, mich zu bremsen und ihn zu fragen: „Worin weicht mein Angebot von deiner Erwartung ab?“ Dann könnte ich sofort eine Kurskorrektur vornehmen und mein Angebot ändern. Ähnliches spielt sich ab, wenn jemand sich auf einmal zurückzieht. Es handelt sich nur um eine kleine Intensionsbewegung, bei der die Brust zurückgenommen wird. Er lehnt sich in seinem Sessel zurück. Warum zieht er sich zurück? Entweder hat er schon verstanden, dann brauche ich nicht weiter zu erklären, oder er hat kein Interesse mehr und lehnt sich deshalb zurück. Das bedeutet für mich, ihm schnell ein neues Angebot zu machen. Er kann mit seiner Bewegung aber auch sagen: „Ich ziehe mich zurück, weil ich jetzt keine Argumente mehr von dir hören möchte, sondern mich selbst in Szene setzen will. Meine einzige Möglichkeit, dir dies zu zeigen, ist, mich zurückzuziehen.“

Alle diese kleinen Signale sind sehr wichtig für uns, um während einer Verhandlung, während eines Gesprächs Kurskorrekturen vornehmen zu können.

Signale geben uns Informationen, sie müssen nicht immer positiv sein. Signale können positiv oder negativ sein. Und ein negatives Signal ist für uns besonders wichtig.

Denn nur durch das negative Signal werden wir dazu stimuliert, neue Möglichkeiten zu suchen und Alternativen zu finden, damit ein Nein kein Ende ist. Das Nein ist vielmehr der Anfang für neue Möglichkeiten.

Es kommt immer auf die Menschen an

Keine Firma kauft, keine Firma verkauft. Die Menschen sind es, die handeln. Ob Herr Meier oder Herr Müller: Er muß die Entscheidungen treffen. Daher muß ich schauen, wie ich an ihn herankomme. Erfülle ich seine Erwartungen oder nicht? Das ist die Frage.

Ob ich viele oder wenige Signale gebe, spielt keine Rolle. Allein, was der andere aufzunehmen bereit ist, zählt. Welche Signale ich aussende, ist nicht so wichtig. Es kommt darauf an, welche der andere aufnimmt, denn nur auf sie kann er reagieren. Natürliche Selektion – Bedürfnisse wecken / Potentielle Gefahr / Erkennen

Wir können uns nun fragen: Worauf reagieren Menschen?

Unser Körper nimmt eine natürliche Selektion vor. Sie basiert auf zwei Grundelementen menschlicher Erfahrung. Die eine ist: Unser Organismus versucht stets, Bedürfnisse, die wir haben, zu stillen, gleichgültig ob diese sich auf der biologischen Ebene bewegen wie Hunger, Bedürfnis nach Wärme oder Geborgenheit oder ob sie auf Arbeitsziele, Hierarchie, Erfolg gerichtet sind. Signale sind Ziele; d. h. sobald ein Bedürfnis auftaucht, beginne ich, selektiv nur die Signale wahrzunehmen, die mir helfen, mein Bedürfnis zu stillen.

Die Wirtschaft hat das schon längst entdeckt. Und selbstverständlich versucht sie, auf dem Markt Angebote zu machen, die den Bedürfnissen des momentanen Publikums, des momentanen Käufers entsprechen.

Selbstverständlich lassen sich Bedürfnisse auch wecken. Wecke ich ein Bedürfnis und biete dann die entsprechende Ware an, läuft der Vorgang der selektiven Wahrnehmung genauso ab, wie vorher beschrieben. Bringt es zum Beispiel ein Versicherungsvertreter fertig, beim Kunden das Bedürfnis zu wecken, seine Kinder zu schützen, seine Gesundheits- und Altersvorsorge zusichern, auch wenn der vorher gar nicht darüber nachgedacht hat, kann er mit seinem Angebot durchkommen.

Will jemand mein neuer Mitarbeiter werden mit dem Bedürfnis, auf der Hierarchieleiter eine Sprosse höher zu klettern, dann muß ich ihm das versprechen und ihm die Aufstiegsmöglichkeiten aufzeigen, die ihm meine Firma bietet. Das heißt, bei jedem Angebot muß ich zuerst das Bedürfnis des anderen erkennen und/oder wecken.

Bedürfnis und Flirt

Flirten heißt nichts anderes als ein Bedürfnis zu wecken gemäß dem Motto: „Na, wie wäre es mit uns?“ Erhalte ich eine positive Antwort, dann habe ich ein Bedürfnis geweckt, das dem anderen vielleicht noch gar nicht bewußt war, das ich aber in diesem Moment vielleicht stillen kann.

Unser Körper muß die Signale geben, damit ein Bedürfnis geweckt wird. Sendet der Körper jedoch Null-Signale aus, ist es unmöglich, Bedürfnisse zu wecken.

Ein Beispiel: Mein Flirtversuch wird mit ziemlicher Sicherheit fehlschlagen, wenn ich in schlaffer Haltung, mit herabhängenden Armen dastände und mit unbewegter Miene und eintöniger Stimme verkündete: „Das wird bestimmt ganz toll zwischen uns sein.' Mit Sicherheit würdest du dir sagen, daß von solch einem Körper nicht viel zu erwarten sei. Mein Angebot muß wirken.

Ich war nicht gut in Mathematik, aber eines habe ich mir gemerkt: Alles, was man mit Null multipliziert, ergibt immer das Resultat Null. Dieses mathematische Gesetz kann man auch auf die Körpersprache übertragen. Wenn mir jemand mit Null Körpersprache, mit Null Energie entgegentritt, so bleibt das Resultat immer, gleichgültig was er mir anbieten würde, gleich Null. Das beste Argument kommt nicht an, wenn der Körper keine Spannung, keine Energie zeigt. Nur ein wacher, straffer Körper verspricht Aktivität und Geschehen.

Um welche „Ware“ es sich auch handelt:

Das emotionslos und ausdruckslos vorgetragene Argument: „Ich habe die beste Ware anzubieten, du wirst begeistert sein. So eine schöne Ware hast du noch nie gehabt“ würde niemanden überzeugen.

Das heißt, daß ich selbst, daß mein Körper überzeugen muß. Ich muß versuchen durch Tonfall und Körperhaltung zu stimulieren und auf diese Weise auszudrücken: „Schau, was für eine tolle Sache wir hier haben. Das funktioniert, und es entspricht deiner Erwartung!“

Eine Grunderwartung ist immer schon da. In dem Moment, in dem mein Körper sie stimuliert, ergibt sich mehr als eine Möglichkeit. Das ist es, was ich mit Bedürfnis wecken meine.

Potentielle Gefahr

Ebenso elementar wie auf Bedürfnisse reagiert unser Körper auf eine potentielle Gefahr. Denn wir schützen unseren Körper instinktiv. 100 Millionen Jahre wurden für die Entwicklung dieses Organismus investiert.

Also besitzen wir auch sehr wache Alarmanlagen. Diese Alarmanlagen sind dazu da, jede potentielle Gefahr sofort zu melden.

Einen Stein, der irgendwo auf der Straße liegt, muß ich nicht wahrnehmen. Ich habe kein Interesse daran und kein Bedürfnis danach, weil er mich nicht bedroht. Einen heranfliegenden Stein muß ich jedoch sehr wohl beachten, denn er stellt eine potentielle Gefahr für meinen Körper dar.

Wenn wir nun darüber sprechen, auf welche Art wir miteinander kommunizieren, werden wir uns an diese beiden Grundbedingungen körperlicher Reaktion erinnern: Bedürfnisse stillen und Gefahr abwehren.

Kommunikation

Ein Beispiel für die Signale; mit denen ich einem anderen begegne, gibt die folgende Situation:

Ich gehe mit geballten Fäusten, aufgeblasenem Brustkorb, gerader Kopfhaltung und strengem Blick auf einen anderen zu. Die Gegenreaktion des anderen wird sogleich sichtbar: Er schiebt seinen Oberkörper nach vorn.

Seine Sinnesorgane, in diesem Fall seine Augen, müssen Meldung machen, dazu sind sie da. Die Meldung heißt: „Jemand kommt mit aufgeblasener Brust und zwei geballten Fäusten auf mich zu.“ Die Meldung wird weitergegeben, der Körper organisiert sich und reagiert sehr schnell mit einer ganz persönlichen Antwort. In diesem Fall hieß die Antwort: „Ich attackiere auch.“

Schauen wir uns ein anderes Beispiel an. Ich gehe wie vorher auf einen Partner zu, komme ihm ziemlich nahe, da sendet er ein Lächeln. Er signalisiert: „Ich bin eigentlich ein Freund!“ Er macht ein Angebot von Freundschaft, das man annehmen kann oder auch nicht.

Natürlich reagiert jeder von uns anders, aber es ist unmöglich, nicht zu reagieren.

Nicht zu reagieren heißt: „Du bist weder von Interesse für mich, noch kannst du mein Bedürfnis stillen, noch bist du eine potentielle Gefahr für mich.“ Das kann niemand akzeptieren.

Resultat: Solange ich auf jemanden nicht reagiere, wird er um so intensiver argumentieren, werden seine Aktionen immer nachdrücklicher, damit ich reagiere, damit ich ihn zumindest als eine potentielle Gefahr betrachte.

Potentielle Gefahr drückt sich im Alltag vielfältig aus. Für den einen ist es selbstverständlich, durchblicken zu lassen, daß deine Firma nicht die einzige ist, daß es auch andere Arbeitgeber gibt. Oder du sagst als Mitarbeiter: „Ich kündige. Ich verstehe nicht: Mache ich meine Sache denn falsch? Wie kann ich weiterkommen, wenn ich meine Sache nicht richtig mache?“

Und wenn das alles nichts hilft, eine Migräne hilft immer, d. h. ich entziehe mich dem Schlachtfeld, und ich möchte mal sehen, wie du mit deinem Projekt fertig wirst, wenn ich krank bin." Das alles heißt, daß nicht zu reagieren den anderen zwingt, immer aggressiver zu werden.

Die Augen melden unserem Körper permanent etwas, aber was melden sie? Sie melden eine Veränderung. Gehen wir weiter: Was heißt Veränderung? Jeder von uns weiß, daß er existiert, zum einen, weil Dinge auf ihn wirken, und zum anderen, weil er auf seine Umwelt wirkt. Dabei ist es gleichgültig, ob die Wirkung physischer Natur ist, ob Objekte im Raum sich verändern, ob sie chemischer Natur ist, und sich Farben oder Formen verändern oder sich die seelische Natur, die Empfindung, die Interessen verändern.

Wirkung schafft Veränderung

Wirkung bedeutet Veränderung. Ich nehme wahr, daß bei mir eine Veränderung stattgefunden hat, weil etwas auf mich gewirkt hat, weil ich mich plötzlich anders fühle. Veränderung ist aber auch die Antwort oder das Feedback, das wir auf unsere Wirkung erhalten. Wenn ich zu jemandem spreche, er aber bewegungslos bleibt oder das berühmte Poker Face aufsetzt, weil er erst zum Schluß und objektiv reagieren möchte, zwingt er mich, potentielle Gefahr zu demonstrieren. Er zwingt mich als Partner, meine Argumente zu intensivieren, statt im Dialog voranzugehen. Denn für die Fortführung jeden Dialogs ist es entscheidend, daß es eine Reaktion gibt, ganz gleich, ob sie positiv oder negativ ausfällt.

Wir haben bereits darüber gesprochen, daß auch eine negative Antwort eine wichtige Information ist. Man muß also weder vor positiver noch vor negativer Reaktion Angst haben, denn aufgrund beider Reaktionen kann der jeweils andere seine Taktik korrigieren und das ist wiederum für uns sehr wichtig. Ein Poker Face allerdings wirkt immer negativ, lediglich in Europa soll es Stärke spiegeln.

Es sagt aus: „So stark bist du nicht, daß du auf mich wirkst!“ Also muß der andere zeigen, daß er noch stärker ist, und schon entsteht Konfrontation. Resultat ist stets der Kampf, eine harte Verhandlung. Die Verhandlung müßte nicht so hart sein, wenn wir auf die kleinen Reaktionen des anderen subtiler reagieren würden oder wenn wir den kleinen Reaktionen die Möglichkeit gegeben hätten zu zeigen: „Du wirkst auf mich!“

Jeder will wirken, zum Beispiel in seiner Firma. Das ist wichtig für ihn. Es motiviert ihn, denn er weiß, es macht einen Unterschied, ob er für die Firma da ist oder nicht. Das heißt, er hat einen gewissen Wirkungsgrad. Man möchte als Vater wirken, man möchte wirken als Arbeitnehmer oder als Arbeitgeber.

Das A und O einer jeden Existenz ist: Wie wirke ich?

Wie gesagt: Wirkung ist Veränderung. Veränderung ist Bewegung. Bewegung ist Körpersprache. Sehr einfach. Das ist eine Reihe, die einen logischen Ablauf hat. Wir haben gemerkt, daß der Körper in irgendeiner Weise stets reagiert, daß er nicht reagieren kann.

Ob ich bewußt oder unbewußt Signale gebe, ist vollkommen gleich gültig, der Empfänger ist wichtig, und der nimmt auch Signale auf, die ich so gar nicht geben wollte, und reagiert darauf. Diese Erkenntnis ist für uns so wichtig, weil wir ohne sie keine Kurskorrektur machen könnten.

Nehmen wir ein einfaches Beispiel: Mit zusammengezogenen Augenbrauen und verengtem Blick sehe ich eine Frau an und frage sie: „Wenn ich jetzt sage, du hast sehr schöne Augen. Wirkt das positiv auf dich?“ Die Antwort ist: „Nein“. „Warum nicht?“ Weil das böse aussieht.“ Meine Erklärung: „Ich sehe böse aus, aber meine Worte waren eigentlich als Kompliment gedacht.“

Ich habe jedoch ein Problem, nämlich meine Eitelkeit. Eigentlich muß ich eine Brille tragen, die ich aber aus Eitelkeit nicht tragen möchte. Zwar ahne ich, daß du schöne Augen hast, sehe es aber nicht. Um besser sehen zu können, muß ich meine Augen zusammenkneifen. So kann ich besser fokussieren und sehe deine Augen."

Die Wirkung meiner zusammengezogenen Augenbrauen und der zusammengekniffenen Augen jedoch bleibt. Und da wir immer zuerst der Körpersprache und erst danach der verbalen Aussage glauben, bedeutet das für diese Situation: Auch wenn ich mein Blickverhalten positiv meine - ich möchte dich besser sehen - ist die Wirkung negativ, und die Reaktion heißt: „Er bedroht mich. Und wenn er mich bedroht, kann das Kompliment nicht ernst gemeint sein."

Ein anderes Beispiel: Lesebrillen sind sehr verbreitet. Wir besitzen also eine Lesebrille und benutzen sie. Jeder von uns kennt den Blick über den Brillenrand, der stets an den strengen Herrn Professor erinnert. Der Blick über die Brille hinweg ist prüfend, d. h. wenn jemand uns mit dem Blick über die Lesebrille etwas fragt, erinnert er uns an die Schule. In der Schule aber gab es nur zwei Möglichkeiten: entweder ich weiß etwas und bekomme gute Noten oder ich weiß es nicht und werde bestraft. Im Zweifelsfall sage ich lieber gar nichts, um mich nicht zu verraten und einzugestehen, daß ich nichts weiß.

Wenn ich mit dem bewußten Blick über die Lesebrille etwas verkaufen möchte und sage: „Wunderbar, wir machen den Versicherungsvertrag und auch die Hausratversicherung", dann kann der andere unsicher werden und denken: „Was meint er? Warum schaut er mich so prüfend über die Brille an?" Wie anders wirkt es dagegen, wenn ich die Brille abnehme und den Partner mit offenem Blick ansehe?

Die Antwort lautet: „Machen Sie mir ein Angebot!" Der Gesprächspartner ist nun jedenfalls offen für ein Angebot. Man könnte darüber reden. Das offene Verhalten zeigt auch Respekt vor dem anderen: Priorität hat nicht das, was auf dem Papier steht, deshalb nehme ich die Brille ab und sehe mein Gegenüber an. Ich konzentriere mich vollkommen auf den Partner, und das gibt ihm ein gutes Gefühl.

Danach kann ich mich wieder meinen Formularen widmen. Dieses Beispiel kann uns zeigen, wie ein solches kleines Spiel mit der Brille ein Gespräch positiv oder negativ beeinflussen kann.

Ein Gesetz der Körpersprache lautet:
Wichtig ist, wie ich wirke und nicht, was ich meine.

Wenn die Wirkung nicht dem entspricht, was ich meine, dann muß sich bei mir etwas verändern. Die Frage ist: Was hat mein Körper gemacht, wenn er die andere Wirkung erweckt hat?

Konfrontation oder Kommunikation?

Ich fordere im Seminar eine Dame auf, zu mir zu kommen. Mein Kopf ist leicht seitlich geneigt. Sie lächelt mich an. Ich stelle den Kopf gerade: Das Lächeln ist weg. Wenn ich also geradeaus schaue, signalisiert mein Körper Konfrontation. Ich konfrontiere eine Person allein damit, daß ich gerade stehe: Ein Mann, ein Wort, Augen geradeaus, Haltung annehmen! In dem Moment, in dem ich meinen Kopf zur Seite neige, mache ich den Hals, da wo die Hauptschlagader verläuft, frei.

Ich signalisiere damit symbolisch: Du kannst zubeißen, ich werde mich nicht verteidigen. Gleichzeitig zeige ich: Ich vertraue dir, deshalb kann ich es mir leisten, den Kopf auf die Seite zu neigen, weil ich weiß, du wirst es nicht ausnützen.

Ein anderes Fallbeispiel: Jemand sitzt bei offener Tür im Büro und versteht nicht, warum die Leute nicht zu ihm kommen, obwohl er die Kunden doch verstehen will, freundlich ist usw.

Sitzt er aber mit gerade gerichtetem Kopf da, spricht der Kunde ihn nicht an, weil er keine Konfrontation will, sondern Verständnis. Es genügt schon, den Kopf etwas zur Seite zu neigen, damit ein weicherer, vertrauensvollerer Ausdruck entsteht.

Wie leicht zu hören ist, ändert sich, abhängig von der Kopfhaltung, auch die Stimme, weil der Körper stets dazu tendiert, sich an ein führendes Signal anzupassen.

Dominierender Fingerzeig / Geöffnete Hand

Gleichgültig ob das Signal nun aus dem steifen Nacken kommt oder aus unserem Finger, auf jeden Fall ist es unmöglich, zu einer dominanten Bewegung, einem dominanten Zeigefinger, eine freundliche Stimme zu machen. Versuchen wir einmal, mit ausgestrecktem Finger, aber in freundlichem Ton „Kaffeepause“ zu sagen. Es funktioniert nicht. Sprechen wir das Wort „Kaffeepause“ dagegen mit geöffneter Hand aus, klingt es da nicht weicher? Was tut die Hand also? Sie gibt bestimmende Signale, ob wir es uns bewußt machen oder aus Gewohnheit tun, spielt keine Rolle.

Wenn ich mit ausgestrecktem, nach unten weisenden Zeigefinger sage; „Ich brauche das alles bis 12 Uhr, alle Briefe, ist das okay?“ antwortet die Mitarbeiterin vielleicht: „Ja, ist gut.“ Und sie preßt dabei die Lippen aufeinander. Jeder merkt, wie sie sich mit den Lippen verschließt. Sie ist aber diszipliniert und wird es machen. Ganz anders ist die Reaktion auf denselben Auftrag, wenn meine Hand offen ist. Denn damit ändert sich auch der Ton. Warum? Weil die Hand ein Angebot ist, ein offenes Angebot.

Es heißt: Ich bin bereit, auch etwas entgegenzunehmen, ein neues Argument, und ich bin auch bereit, es anzunehmen. Mit einer Hand, die nach unten zeigt, kann ich nichts nehmen.

Die Hand ist in dieser Haltung physisch gar nicht fähig, etwas entgegenzunehmen. Jedes Kommando, das körpersprachlich dominant gegeben wird, sagt aus: Es gibt keine Diskussion, es gibt nur einen Weg. Ich kommandiere, ihr führt aus!

Mit geöffneter Hand bin ich auch für andere Argumente offen. Solche kleinen Handbewegungen können das gesamte Arbeitsklima im Büro verändern. Die dominante Bewegung bringt den einen sofort in Opposition: „Ich lasse mich nicht kommandieren.“ Er befindet sich in Konfrontation mit mir. Der andere fügt sich in sein Schicksal und sagt sich: „Okay, ich muß es machen“ Dann kommt aber irgendwo die kleine Rache.

Das kann ein kleiner Tippfehler sein, das Komma wird falsch gesetzt, der Brief landet im falschen Kuvert.

Eine dritte Möglichkeit gibt es allerdings auch noch. Die Mitarbeiterin könnte sagen: „Du hast das Recht dazu, du kommandierst, ich führe aus.“ Die Anordnung lautet also: „Du mußt mir alle Briefe heute schreiben.“ Sie schreibt sie. Am nächsten Tag liegen alle Briefe geschrieben auf dem Tisch.

Und der anschließende Dialog geht so: „Warum hast du die Briefe nicht abgeschickt?“ „Davon hast du nichts gesagt.“ „Du hast recht.“

Dieses Beispiel zeigt deutlich, wie eine strikte Anweisung befolgt, selbständiges Handeln jedoch unterdrückt wird. Wer es für richtig hält, daß auch der andere einen eigenen Gedanken hat oder entwickelt, darf ihn nicht herum kommandieren.

Man muß sich entscheiden: Entweder du führst alle Gedankenprozesse für deine Mitarbeiter durch, dann darfst du den kommandieren Zeigefinger beibehalten. Willst du aber Mitarbeiter, die selber denken, dann solltest du mit deiner offenen Hand signalisieren, daß du bereit bist, Argumente zu akzeptieren, Kreativität sowie Informationen anderer zuzulassen.

Wir merken, welchen wesentlichen Einfluß eine kleine Bewegung auf unsere Kommunikation hat.

Fünf Grundreaktionen

Auf biologischer Ebene werben wir umeinander auf selbstverständliche Weise, und genauso selbstverständlich attackieren wir einander. Wir attackieren oder rennen weg. Der Körper reagiert auf jedes Signal, das er empfängt, mit einer von fünf elementaren Bewegungen. Es sind folgende:

Erstens: Die Attacke.

Ich möchte die Beute haben, ich strebe nach meinem Ziel. Die gesamte Energie geht nach vorne.

Zweitens: Wegrennen.

Wir sind Fluchttiere, wollen so wenig Kontakt wie möglich mit dem Boden. Ich möchte zum Beispiel wegrennen, weil die Situation für mich zu intensiv oder zu gefährlich ist. Oft hindert uns unsere Erziehung daran, richtig wegzurennen, aber die Intentionsbewegung unseres Körpers, sich zurückzuziehen bzw. auszuweichen, ist unübersehbar.

Drittens: Sich verstecken.

Wenn ich nicht wegrennen kann oder nicht die Kraft habe, mein Ziel zu verfolgen, verstecke ich mich. Verstecken kann auch nur heißen mit den Augen aus dem Raum zu flüchten. Verstecken heißt auch, die Dinge nicht wahrnehmen zu wollen. Jede Verdrängung ist eine Art sich zu verstecken.

Viertens: Hilfe suchen.

Hilfe suchen ist keine negative Reaktion. Da wir in einer Gesellschaft leben, in der wir uns spezialisieren müssen, brauchen wir einander. Darin liegt positives Hilfe suchen.

Fünftens: Unterordnung.

Auch die Unterordnung sehe ich nicht als Schwäche, und zwar weil wir uns Spielregeln unterordnen müssen: den Abmachungen in der Firma, jeder einzelne in seiner sozialen Ebene und dem Kulturkreis, in dem er lebt.

Der Körper wird sich eine dieser fünf Möglichkeiten immer aufgrund von Reizen und Informationen, die seine Sinneswahrnehmungen ihm geben, aussuchen.

Je klarer wir es uns bewußt machen, woher die einzelne Information kommt, und was sie bedeutet, desto leichter fällt es uns, eine Kurskorrektur vorzunehmen.

Territorium und Distanz

Natürlich spielen auch territoriale Distanzen eine Rolle in der Kommunikation. Wenn ich im Seminar einen Teilnehmer bitte, zu mir zu kommen, und er in einer gewissen Entfernung vor mir stehen bleibt, frage ich ihn: „Ist das für dich die normale Distanz?“ Antwort: „Ja.“ Ich frage weiter: „Hast du mich auch unterwegs wahrgenommen?“ Antwort: „Kurz nur.“ „Was hast du gesehen?“ „Sie sind stehengeblieben.“ „Sonst hast du nichts gesehen?“ Antwort: „Nein.“

Ich bitte den Teilnehmer, noch einmal auf mich zuzukommen und verstärke meinen vorher schon drohenden Blick: „Was siehst du?“ Die Reaktion kommt prompt: „Hoppla, da halte ich lieber etwas mehr Abstand als vorhin.“ Das heißt also, es ist gleichgültig, warum meine Augen sich zusammengezogen haben; ob es das Licht war, das mich geblendet hat oder sonst etwas.

Die Augen ziehen sich zusammen, und das wirkt sofort als Drohsignal auf mein Gegenüber. Dieses Signal nimmt der Organismus wahr, und schon blockiert er:

Stopp, sagt er, mein Gegenüber bedroht mich. Ich muß das jetzt klären. Warum bedroht er mich? Ist er stärker oder bin ich stärker? Lohnt es sich zu kämpfen? Will ich mich nicht bedrohen lassen, gehe ich mit dem Körper noch näher an den Partner heran, so nahe, daß mir nichts mehr passieren kann.

Im Seminar mache ich oft das Experiment, daß ich auf jemanden zulaufe und ihn bitte, „Stop“ zu sagen, wenn ihm die Entfernung angenehm ist. Ein Teilnehmer sagt „Stop“ als ich mich zwischen zwei Schritten befinde. Ich sage es ihm. Darauf bittet er mich den Fuß zurückzuziehen.

Ich tue es. Mein Kommentar dazu: Du bist eine sehr vorsichtige Person, stimmt's?" Antwort: „Ja.“ „Deswegen hältst du die Leute auf Distanz.“ Ich gebe dem Teilnehmer die Hand und frage ihn; „Ist dir das so angenehm?“ Antwort: „Ja, man könnte vielleicht noch ein bisschen näher ... so ist es angenehmer.“ Jetzt prüfen wir, wie nahe ich an ihn herankommen darf.

Ich sage: „Achte darauf, wann eine kleine Spannung in deinem Nacken entsteht. - Schon da?“ Antwort: „Ja, jetzt, so, ja.“ Ich gehe einen halben Schritt zurück und frage: „Und jetzt?“ Antwort: „Jetzt ist es schon besser, wird immer sicherer.“

Ich weise darauf hin, daß nun die für den Teilnehmer normale Distanz hergestellt ist. Die Entfernung zwischen uns beträgt genau eine Armlänge: „Hier ist die Grenze, bis zu der du dich sicher fühlst, denn sie entspricht genau meiner Armlänge. Die Linie, auf der ich mich bewege, verläuft genau dort, wo deine Nase außer Gefahr ist. Das ist der Punkt, wo wir uns sozial treffen, um uns die Hand zu geben.“

Das Territorium ist abgesteckt, der soziale Abstand eingehalten. Wieder erhalten wir neue Informationen. Kommt uns jemand nämlich näher, dringt in dieses Territorium ein, können wir darauf schließen, daß er dominieren will und uns damit sagt: Ich habe keine Angst, deswegen komme ich dir näher.

Ein weiteres Experiment: Ich rücke einem Teilnehmer bedrohlich näher, so daß der instinktiv zurückweicht. „Wenn ich so auf dich zukomme, ziehst du dich also zurück.“ Ich rücke ihm noch näher, neige mich zu ihm und sage in vertraulichem Ton; „Ich habe eine wichtige Information für dich!“ Der Teilnehmer gibt seine Zurückhaltung auf: „Welche?“ Ich konstatiere: „Jetzt akzeptiert er mich.“ Der Partner: „Jetzt bin ich neugierig geworden.“

Die Bedrohung wurde gegen eine wichtige Information aufgehoben, eine Information, die man nur vertrauten Menschen gibt. Dazu brauchen wir Nähe, und es heißt, wir gehören beide zu einem engeren Kreis. Wir stehen uns nahe, deshalb läuft zwischen uns vertraute Information.

Das heißt aber gleichzeitig: Ich gebe dir die Information nur, wenn du mich in deinem näheren Umkreis akzeptierst, genau nach der Wortbedeutung. Menschen, die uns nahekommen, wollen immer in unserem vertrauten Kreis akzeptiert werden. Nur bringen sie oft weder Informationen noch etwas anderes mit, und deshalb irritiert uns ihr Wunsch.

Hat einer aber bestimmte Informationen, die wir brauchen können, gewinnt er unser Vertrauen, und wir akzeptieren ihn.

Körpersprache und verbale Sprache

Wir haben bis jetzt über eine biologische Ebene, eine vorprogrammierte Signalsprache gesprochen. Machen wir einen Sprung in die Lehre von der Körpersprache.

Warum nennen wir sie Körpersprache?

Ganz einfach: weil eine direkte Verbindung mit der verbalen Sprache existiert. Um das zu verstehen, muß ich zunächst auf die Funktion unseres Organismus im Allgemeinen eingehen. Jede Information, die unser Organismus aufnimmt, ist sofort im gesamten Körper vorhanden, und nicht nur im Gehirn, wie man zu denken geneigt ist.

Das Gehirn steuert nur, es steuert die Kommandos. Wenn ich mich zum Beispiel in den Finger schneide, müssen meine Füße sofort davon wissen, sonst bringen sie mich nicht ins Krankenhaus. Das heißt, jede Information, die uns erreicht, muß sofort in den gesamten Körper weitergeleitet werden.

Außerdem muß jede Zelle, jedes Organ meines Körpers aufgrund dieser Information entscheiden: Braucht man mich, muß ich in Bereitschaft sein?

Wenn das Kommando zu handeln vom Gehirn ausgegeben wird, ist die Bereitschaft schon da, und der Befehl kann ausgeführt werden. Man weiß, daß eine Information im Körper nie isoliert bleibt. Die Kapazität jeder Zelle, Information zu verarbeiten, ist enorm.

Für die körpersprachliche Übersetzung ist es wichtig, daß alle Informationen, die unser Auge oder Ohr oder jedes andere Sinnesorgan empfangen, unmittelbar auf die Körpermotorik übertragen werden. Die Motorik entscheidet, wie sie zu diesen Informationen Stellung nimmt und was die Motorik braucht, wird umgekehrt sofort auf die Sinneswahrnehmung um interpretiert: Bringt mir mehr Informationen, ich kann noch keine Entscheidung treffen!

Die verbale Sprache haben wir erworben. Sie geht von unserem Gehirn aus, unterliegt aber den gleichen Gesetzen. Das heißt, jedes Wort, das wir denken, muß sofort in die gesamten Körperteile übersetzt werden. Wenn nicht, verlöre es seinen Sinn.

Es hätte keinen Sinn zu denken: Ich möchte ein Glas Wasser haben, wenn der Gedanke nicht auf die Motorik übersetzt würde. Auch die Hand würde sich nicht ausstrecken, um dieses Glas Wasser zu nehmen. Der Körper wählt nicht aus, was übersetzt und was nicht übersetzt wird. Alles wird übersetzt. Ein Gedanke allein, der uns ärgert, bewirkt, ohne daß jemand anderes im Raum wäre, der uns seinerseits ärgerte, einen Adrenalinausstoß in unserem Körper.

Denken wir an die Karibik, gibt unser Körper plötzlich nach, die Haut wird weiter, so als ob sie Wärme und Sonne empfangen wollte.

Auch das zeigt: Jeder Gedanke wirkt auf die hormonellen Ausschüttungen, den Kreislauf, die Drüsenfunktionen und die Großmechanik oder Großmotorik. Alle diese Vorgänge kennzeichnen für mich Körpersprache.

Wir haben festgestellt, daß auch unbewußte Gedanken in den Körper übersetzt werden. Diese Tatsache gibt uns die Möglichkeit, Gedankengänge des anderen zu erkennen, bevor sie ihm selber bewußt werden. Sein Körper hat schon reagiert, und diese Information wird für uns sichtbar. Für uns entsteht daraus ein Vorteil: Wir sind ihm einen Schritt voraus.

Diese vorzeitige Übersetzung eines unbewußten Gedankens hat eine bestimmte Funktion:

Der Körper reagiert immer auf Materie. Das ist seine Eigenschaft. Gedanken jedoch sind abstrakt, und er muß diese Abstraktion übersetzen, als ob sie materiell existierte.

Ein Beispiel:

Wir schieben mit der Hand etwas weg, das gar nicht vorhanden ist. Dennoch hebt sich die Hand und schiebt dieses Garnichts weg. Was hier geschieht, ist nichts anderes, als daß der Gedanke für den Körper Materie geworden ist. Deshalb hebt sich die Hand und schiebt den unangenehmen Gedanken weg, als ob er materiell existierte.

Wie oft geschieht das! Wie oft werfen wir einen Gedanken im übertragenen Sinne über unsere Schulter! Und welche Überraschung würde es für uns sein, wenn wir ihn hinter uns zu Boden fallen hörten.

Ich habe also etwas weggeworfen, das heißt, mein Körper rationalisiert aufgrund dieses Systems Bewegungen und Gedanken. Du kommst mit einem guten Vorschlag, und dein Gegenüber sagt „Sehr interessant!“ und wischt dabei ein vermeintliches Staubkorn von seinem Jackett. In Wahrheit ist dieses vermeintliche Staubkorn aber dein Vorschlag, der da gerade entfernt wird. Das ist Körpersprache. Mit einem Staubkorn hat es nichts zu tun.

Jemand kehrt alle Krümel vom Tisch und sagt: „Das machen wir schon.“ Was er eigentlich sagen will, ist: „Alle deine Argumente kehre ich unter den Tisch.“ Das ist eine ganz klare Aussage.

Während einer Verhandlung schiebt der Partner plötzlich ein Papier, ein Glas weg. Das hat weder mit dem Papier noch mit dem Glas etwas zu tun, er braucht den Platz gar nicht.

Was er eigentlich wegschiebt, ist dein Vorschlag. Nimmst du das als körpersprachlichen Ausdruck wahr, wirst du nicht weiter auf ihm bestehen und wirst ihn nicht wiederholen, sondern ganz selbstverständlich einen ganz neuen Vorschlag machen.

Du weißt jetzt, den ersten hat er abgelehnt, also muß ich etwas anderes anbieten oder sofort fragen: „Wo liegt dein Bedürfnis, damit ich eine Kurskorrektur machen kann?“

Räumt jemand alles vom Tisch, will er sagen: „Ich möchte einen sauberen Tisch, das heißt alle Argumente, die wir bis jetzt gehört haben, brauchen wir nicht. Gib mir neue Argumente!“ Hier wäre das Vorbringen eines alten Arguments ebenso falsch, wie wenn ich plötzlich das, was einer gerade weggeräumt hat, wieder auf den Tisch stellen würde.

Jeder von uns würde sich darüber ärgern, auch wenn diese Bewegungen nur Abstraktionen sind. Solche Übersetzungen geschehen ununterbrochen. Eine zweite Art der Übersetzung liegt in der Funktion unserer Körperteile. Unser Körper ist gut organisiert, jeder Körperteil hat eine ganz bestimmte Funktion. Und unser Körper übersetzt Gedanken in Funktionen.

Stellen Sie sich eine Pyramide vor, die auf dem Kopf steht: Tausend Wörter können in einer Bewegung interpretiert werden. Unser Gedankenvokabular ist unendlich viel umfangreicher als das Bewegungsvokabular.

In der Bewegung wird stets das Nächstliegende interpretiert. Nehmen wir ein einfaches Beispiel: Das Baby saugt. Hat es genug, schiebt es die Mutterbrust mit der Zunge weg. Später schiebt es die Flasche weg. Noch später wird es Argumente wegschieben. Jemand, der während eines Gesprächs häufig die Zungenspitze ganz kurz vorschiebt, hat in diesem Moment meine Argumente schon weggeschoben.

Erinnern wir uns an Franz Josef Strauß. Bildfüllend. Was hatte typischer Ausdruck, die Zungenspitze ganz kurz vorzuschieben, zu sagen? Er hat Argumente politisch Andersdenkender einfach nicht akzeptiert, sie auf diese Weise weggeschoben. Andererseits war er eine hochintelligente Person und schlagfertig, sodass seine Reden für seine Zuhörer und ihn selbst ein Genuß waren. Seine Zungenspitze fuhr ständig über die Lippen.

So war es ein ständiges Wegschieben und Lippenlecken, das heißt Genießen. Natürlich konnte er sich auch zuneigen, abneigen oder ausweichen, war aber nicht so beweglich in seiner Massivität.

Das ist nicht nur eine Wortspielerei, denn wie der Körper reagiert, reagieren unsere Gedanken. Nehmen wir ein anderes Beispiel für die Funktionen unserer Körperteile. Wir handeln mit den Händen. Wenn jemand sagt: „Will jemand Kaffee? Das mache ich gern“ und läßt dabei die Hände baumeln, würden wir lachen und sagen: „Er wird das ja doch nicht tun.“ Warum?

Seine herabhängenden Hände zeigen, daß er nicht bereit ist zu handeln. Jeder, der so zur Arbeit kommt, ist sicher bereit, Ratschläge zu geben, handeln muß immer ein anderer. Sage ich aber, die Hände aktiv bewegend und öffnend: „Will jemand Kaffee?“, signalisiere ich die Bereitschaft zu handeln. Das gilt auch für jede andere Situation.

Lassen wir in einem Personal- oder Verkaufsgespräch die Hände passiv hängen, erweckt das bei den anderen stets das Gefühl, daß wir doch nichts tun würden, weil wir unser zum Handeln bestimmtes Organ nicht mobilisieren. Mit meinen Händen kann ich zeigen, daß ich handeln will.

Jemand, der mit verschränkten Händen oder Armen dasitzt, signalisiert: Ich höre, was du zu sagen hast, aber es reicht nicht, um mich dazu zu bringen, auch zu handeln. Nur ein zwingender Reiz bringt mich dazu, meine Arme zu öffnen.

Vielleicht kann ich einen passiven Zuhörer zum Handeln bewegen, indem ich ihm etwas in die Hand gebe, zum Beispiel einen Prospekt. Reagiert er darauf, handelt er schon, und ich kann meine Argumente weiter mit ihm diskutieren. Aber auch die besten Argumente verfehlen ihre Wirkung, solange der Gesprächspartner eine Barrierenposition einnimmt. Seine Aufnahmebereitschaft ist beschränkt.

Körperfunktionen

Wir haben gesagt, daß jeder Körperteil seine Funktion hat. Wir haben gesehen, daß ein Partner, der im Sitzen den Fuß hebt, zugleich den Körper zurückschiebt. Der Körper kann sich nicht nach vorne bewegen, denn er ist blockiert. Wenn also jemand während eines Gespräches feststellt, daß der andere unter dem Tisch den Fuß hochhebt, weiß er, daß er ihn aus seiner Blockade lösen muß.

Denn solange der Körper sich in einer Blockade befindet, kann mir mein Gegenüber auch nicht mit seinem Geist, mit seiner Toleranz oder mit seinem Interesse entgegenkommen.

Von jemandem, der ausweicht, lassen sich keine klaren Antworten erwarten, denn er hat gerade signalisiert: „Ich weiche aus. Warum ist das nicht bei dir angekommen? Ignorierst du mich?

Warum zwingst du mich zu klaren Aussagen, wenn ich gerade zum Ausdruck gebracht habe, keine klaren Aussagen machen zu wollen? Solche Menschen neigen dazu, verbal zu sagen: „Möglich, wir werden es uns überlegen.

Sehr interessant, wir werden es in Erwägung ziehen.“ Ein klares Ja oder Nein werden sie nicht aussprechen Wir müssen diese Haltung akzeptieren, denn nur dann können wir herausfinden, wie man mit ihnen kommunizieren muß. Wie gehe ich also mit solchen offenen Aussagen um, ohne ergebnislos-auf klaren Stellungnahmen zu bestehen?

Von einem Menschen, der mit einem gerade gerichteten unbeweglichen Kopf geht, nimmt man an, daß er zielstrebig sei. Wahrscheinlich ist es so. Ihm aber drei verschiedene Ziele zu nennen, wäre sicherlich falsch, da er jeweils nur ein Ziel verfolgen kann und nicht verschiedene gleichzeitig.

Sobald ich das System seines Denkens aus seiner Haltung erkenne, werde ich ihm zuerst Angebot A, dann Angebot B, danach Angebot C unterbreiten.

Ein Mensch, der ein Ziel konsequent verfolgt, ist wie eine Lokomotive. Er braucht einen Fahrplan, hat unterwegs keine Zeit für Unvorhergesehenes. Vor Antritt der Reise können wir Haltestationen einbauen, ist der Prozess jedoch in Gang gesetzt, wird erwartet, daß der Plan eingehalten wird. Alles, was rechts und links am Wege liegt, bedeutet Ablenkung, wird gar nicht wahrgenommen. Alle diese Beispiele sollen deutlich machen, wie wichtig es ist, die Körpersignale eines Partners zu erkennen, denn sie signalisieren uns sein Konzept.

Begrifflichkeit

Wir haben von der Übersetzung der verbalen Sprache in Motorik, in Körpersprache gesprochen. Wenn ich mit ausgestreckter Hand sage: „Kommst du mit?“, läßt sich nicht entscheiden, ob ich es physisch oder mental meine. Zwei Bereiche, ein Wort. Die deutsche Sprache ist in der Beschreibung von Körpersprache besonders reich.

Allein das Wort „Begriff“ : phänomenal, inhaltlich abstrakt, deutet es auf Greifbarkeit. Sprache deckt zu hundert Prozent innere Prozesse. Was ist die Voraussetzung dazu, mitzukommen?

Du mußt bereit sein, Standpunkte zu verlassen. Wer seinen Standpunkt nicht verlassen will, kann auch nicht mitkommen. Wer glaubt, es sei eine Schwäche, seinen Standpunkt zu verlassen, verkrampft sich, und hält krampfhaft an seiner Position fest. Wer dagegen mitkommt, also seinen Standpunkt verläßt, der ist bereit, den Dialog aufzunehmen.

Denn nur wenn wir aufeinander wirken, kommt der Dialog in Fluß. Vorauszugehen hat die Bereitschaft, Standpunkte zu verlassen, um neue Standpunkte zu erwerben. Schauen wir uns an, was ein trotziges Kind macht. Ein trotziges Kind schiebt seine Knie zurück und sagt auf diese Weise: „Das will ich nicht!“

Es verhindert damit, daß man es von seinem Standpunkt löst. Bei Erwachsenen nennt man das Prinzipien haben.

Das heißt, daß jemand, der immer wieder die Knie zurückschiebt, auf seinen Prinzipien bestehen wird. Ihm ein Angebot zu unterbreiten, fällt mir leichter, wenn ich das erkenne und so gar nicht erst gegen seine Prinzipien verstoßen kann.

Betrachten wir den sprachlichen Ausdruck.

Er sagt: „Es bewegt sich hier ja nichts! Ich brauche Beweggründe!“ Ein Beweggrund ist ein Grund, der mich motiviert, der eine Wirkung auf mich hat, wie gesagt: Etwas, das auf mich wirkt, bringt mich in Bewegung. Hat also das, was ich gesagt habe, dich sehr berührt, wurdest du bewegt. Wurdest du aber bewegt, warst du bereit, deinen Standpunkt zu verlassen und einen neuen zu übernehmen.

Nach unserem Sprachgebrauch vertreten wir einen Standpunkt. In Körpersprache übersetzt heißt das, wir treten auf den Punkt, um diesen Punkt zu vertreten. Jemand, der selbstsicher ist, hat eine Erdung; seine Füße bleiben am Boden. Er hat keine Angst, auf dem Standpunkt zu bleiben.

Jedes seiner Argumente wirkt dadurch überzeugend. Bewegt er sich dabei aber überhaupt nicht, so stagniert er. Er folgt nur einem einzigen Konzept. Ich kann durchaus neue Standpunkte einnehmen, vertrete aber jeden dieser neuen Standpunkte erneut mit Argumenten.

Das hat nichts damit zu tun, wie offen oder geschlossen meine Körperhaltung dabei ist. Der Körper trifft seine eigene Aussage. Wenn wir uns verteidigen, schließt sich der Körper, als ob er versuchte, Schläge abzufangen und den weichen Bauch zu schützen.

Öffnen wir uns, zeigen wir Vertrauen: „Ich habe keine Angst, ich brauche meinen weichen Bauch nicht zu verteidigen. Ich habe Vertrauen zu dir.“ In diesem Fall werde ich auch meine Angebote mit geöffneten Händen machen. Zweifellos birgt das Öffnen der Arme auch Gefahren.

Wer sagt, daß dich niemals jemand in den Bauch boxen wird, wenn du mit geöffneten Armen herumläufst, der lügt. Aber: jede Umarmung braucht offene Arme. Manche werden vielleicht zuschlagen, aber andere werden die Umarmung erwidern. Wenn ich dauernd in Verteidigungshaltung bleibe, tut das vielleicht nicht weh, es wird mich aber auch niemand umarmen. Also ziehe ich es vor, mich zu öffnen, denn darin liegt die Möglichkeit einer Wechselbeziehung von Geben und Nehmen.

Zurück zu den Definitionen:

Jemand vertritt einen Standpunkt. Wer beim Reden ständig hin- und herläuft, der schwebt, der vertritt keinen Standpunkt; im Gegenteil, er rennt von seinen Standpunkten weg, weil er innerlich darauf programmiert ist, daß die Gruppe, zu der er redet, ihn attackieren und seine Standpunkte nicht akzeptieren wird. Er fühlt sich wie eine Zielscheibe.

Und er möchte nicht, daß ihn die Angriffe der anderen treffen. Also weicht er ihnen aus. Er ist so damit beschäftigt, vor den vermeintlichen Angriffen zu flüchten, daß er gar nicht dazu kommt, seinen Standpunkt zu vertreten.

Aus diesem Grunde werden auch seine Argumente nicht ankommen, was für ihn wiederum ein Beweis ist: „Siehst du, ich habe es gewußt, sie werden meine Argumente nicht annehmen.“

Im Prinzip hat er selbst dieses System errichtet und seinen Argumenten selber keine Chance gegeben. Wer keine Angst hat, verteidigt seine Position, in dem er zu seinen Standpunkten steht.

Angst läßt uns versuchen, so wenig Kontakt zum Boden zu haben wie möglich, damit wir uns der Konfrontation jederzeit entziehen können. Wir sehen: Die Interpretation von Körpersprache, nämlich die Übertragung des Wortes auf den Körper, beschreitet zwei Wege.

Zum einen den über die Materialisierung des Abstrakten, zum anderen über die **Frage: Was ist die Funktion meines Körpers?** Ich kann dadurch viele Leute danach beurteilen, wie sie stehen und wie sie sich bewegen. Denn nicht nur die Gedanken beeinflussen meinen Körper, sondern mein Körper beeinflußt ebenso meine Gedanken.

Theoretisch kann ich jeden Gedanken denken. Praktisch denke ich nur das, wozu mein Körper mich stimuliert. Darin liegt der Unterschied zwischen passivem Vokabular, das mir potentiell zur Verfügung steht, und aktivem Vokabular, das den Alltag bestimmt.

Natürlich gibt es im Körper auch Widersprüche. Ein Teil meines Körpers ist offen, der andere Teil zieht sich zurück. Darin zeigt sich, daß der Mensch nicht so eindeutig strukturiert ist, seinen Körper stets nur auf eine Aussage festzulegen. Widersprüche in unserem Körper sind legitim.

Widersprüche sind ein Teil von uns, wir müssen sie akzeptieren. Wenn das so ist, dann erkenne ich auch aus den widersprüchlichen Signalen, die ein Mensch aussendet, aus der Art, wie er auf mich zukommt, wie er reagiert, bereits sein Konzept.

In seinem Verhalten erkenne ich das Muster seines Denkens, ja, ein Muster seiner Weltanschauung. Wir sprechen von Stellungnahme. Die Stellung, die mein Körper einnimmt, ist auch die Stellung, die ich zum Leben einnehme.

Jemand, der stets an einem Platz sitzt, wird sich wiederholen, weil er keine neue Stellung einnimmt.

Willst du, daß er die Position wechselt mußt du etwas tun, was ihn in Bewegung setzt. Das gilt nicht nur für den anderen, das gilt auch für uns selbst. Fehlen dir zum Beispiel während eines Verkaufsgesprächs die richtigen Argumente, solltest du deine Position wechseln.

Dein Körper stimuliert dich dann anders, dir fällt etwas Neues ein. Solange ich die Position nicht wechsele, geschieht nichts, werde ich nicht stimuliert.

Aus diesem Grunde **werden Probleme oft schneller auf dem Weg zur Kantine als im Sitzungssaal gelöst**, denn dort verharren wir wieder auf einem Platz, während wir auf dem Weg zur Kantine uns von Punkt A nach Punkt B bewegen. Man weiß, daß die wesentlichen Gespräche zwischen Sadat und Begin in Camp David während eines Spaziergangs stattgefunden haben. Die beiden Politiker waren in Bewegung. Auch Reagan und Gorbatschow haben sich am Genfer See auf einem Spaziergang unterhalten, also in Bewegung und nicht in einem Sitzungssaal.

Auch die **Größe meiner Schritte** macht eine Aussage zu meiner Person. Jemand, der kleine Schritte macht, prüft Punkt für Punkt seinen Realitätsboden. Ein Mensch, der zum Detail neigt, geht also mit kleinen Schritten. Angebote müssen für ihn detailliert ausgearbeitet sein. Ein spektakuläres Angebot in großen Zügen wird von ihm nicht akzeptiert.

Jemand, der große Schritte macht, will mit seinem Energieeinsatz das Maximum erreichen. Details halten ihn auf. Wir brauchen zum Beispiel nur Helmut Kohl beim Gehen zu beobachten. Helmut Kohl geht mit sehr großen Schritten. Genauso ist seine Politik. Die Details holen ihn später manchmal ein. Wir wollen nicht beurteilen, ob das richtig oder falsch ist, aber wir sehen daran einmal mehr, daß auch die Politik vom ganzen Menschen gemacht wird. Erinnern Sie sich noch an die führenden russischen Politiker vor der Perestroika?

Alle diese Männer gingen mit nach innen gedrehten Händen. Der weniger sensible Teil der Hand (der Handrücken) deckte den sensiblen Teil (die Handinnenseite), sinnbildlich für den Eisernen Vorhang.

Nie haben sie verraten, was dahinter geschah. Dann trat Gorbatschow auf mit einer freien Handhaltung, und schon gab es Informationen. Wir erfahren das Konzept eines Menschen also auch daraus, wie er geht und sich dabei bewegt.

Begrüßungen

Deutliche Signale gibt auch die Begrüßung durch **Handschlag**. In der Seminarsituation bitte ich einige Teilnehmer, mich zu begrüßen. Der erste geht langsam auf mich zu und sagt: „Grüß Gott.“ Er ist langsam auf mich zugekommen, hat sich gerade vor mich hingestellt, nachdem er sich vorher eher seitlich bewegt hat. Er hat meine Hand nicht voll genommen, sondern nur einen Teil von ihr, das heißt er hält Distanz. Erst nachdem er geprüft hatte, was dann passiert, hat er sich gerade vor mir aufgebaut.

Wir wiederholen das Experiment. Ich sage: „Merkst du, wie langsam du auf mich zukommst und wie langsam deine Hand ist?“ Antwort: „Der Weg ist nicht weit.“ „Das macht nichts. Was empfindest du, wenn ich deine Hand voll umfasse? Ist dir das weniger angenehm?“ Antwort: „Das geht auch.“ „Aber dir ist es lieber, wenn ein wenig Raum zwischen dir und mir bleibt, damit wir in weniger engem Kontakt sind?“

Daraufhin verschränkte mein Partner die Hände vor der Brust. Mein Kommentar: „Und schon sind die Hände zu.“ Darauf er: „Ja, wo soll man die Hände lassen?“ „Das weiß ich nicht.“

Meine Hände sind nicht anders als deine, aber sie befinden sich nicht vor mir, sondern neben mir. Auch das ist eine Möglichkeit.“ Seine Antwort: „Ja, gut, dann stecke ich sie nach hinten.“ „Das heißt, du willst nicht handeln, du bist bereit zuzuhören, zu sprechen, dich zu erklären, aber du bist nicht bereit, zu handeln.“ Der nächste Partner war an der Reihe.

Ich kommentiere: „Du ergreifst meine Hand schnell und ziehst sie in deine Richtung.“ Ich mache ihn nach, ziehe ihn mit der Hand an mich heran. Ist das angenehm so?“

Der Teilnehmer zieht nun wieder meine Hand zu sich herüber: „So ist es mir angenehmer.“ „Merkst du, wie schnell du sagst, daß es dir so angenehmer ist? Du meinst damit: wenn schon gezogen wird, dann möchtest du ziehen. Stimmt's? Und wie ist es, wenn ich schiebe? Ich spüre sofort deinen Widerstand. Du kämpfst um den Punkt. Je mehr Druck ich gebe, umso mehr wirst du kämpfen. Brauchst du diesen Widerstandspunkt?- Weißt du, eigentlich ist es lächerlich: Du kämpfst um einen Punkt, den du nicht halten willst. Warum?

Das Konzept heißt nur, nicht aufgeben oder nachgeben zu wollen. Nachgeben heißt aber nicht aufgeben. Nachgeben ist eine taktische Wendung. Bei dir aber herrscht im Moment das Konzept vor:

Wenn ich nachgebe, zeige ich Schwäche. Jeder Druck bringt dich in diese Position des Nicht-nachgeben-wollens. Und das ist für dich viel wichtiger als jede rationale Aussage über deine konkrete Position. Du reagierst automatisch, du kannst deine Körpersprache nicht ausschalten, weil es zu deinem Konzept gehört.

Das wird solange so weitergehen, wie du dein Konzept nicht änderst; daß nämlich Nachgeben Schwäche sei. Offenbar brauchst du es, daß es Leute gibt, die gegen dich sind. Es macht dir Spaß. Du sagst dir: Wie kann ich ohne einen Feind, ohne Gegner Sieger sein? Ohne Gegner kein Sieger. In einer Verhandlung mit dir würde ich es erst einmal mit Widerstand versuchen. Denn wenn ich dir die Prozente sofort einräume, verlangst du immer mehr. Es geht dir nämlich nicht um Prozente, es geht dir ums Gewinnen. Weiß ich das, werde ich gleich zu Anfang um zwei Prozent mit dir kämpfen.

Du baust deinen Widerstand auf. Wir kämpfen. Dann erkläre ich mich bereit zu akzeptieren, daß Du die zwei Prozent bekommst. Du bist zufrieden, denn du bist der Sieger, und dabei war ich eigentlich bereit, sieben Prozent zu geben. Danke."

Je schneller wir das Konzept des anderen schon bei der Begrüßung verstehen, um so besser für uns. Mir sagt jemand schon durch die Art, wie er mich begrüßt, sehr viel. Der eine zieht mich herunter, der andere wischt mich weg.

Zeige ich in einem von diesen Fällen keinen Widerstand, vertraue ich auf Kollegialität, wird der andere seinen Vorteil nutzen. Im Seminar lassen sich die unterschiedlichen Begrüßungsformen und ihre Interpretation nachspielen. Der eine läßt den Partner Widerstand spüren, hält ihn aber nicht fest. Der nächste richtet sich beweglich auf meine jeweilige Position ein: „Ich bin flexibel.“

Mein Kommentar: „Du bist einerseits flexibel, andererseits ist es für dich wichtig, daß jeder seine Position beibehält, das heißt, die Entfernung zwischen dir und mir wird immer die gleiche sein.“

Hinter diesem Konzept steht die Aussage, daß jeder wissen muß, wo er hingehört, wo sein Platz ist. Wenn wir dieses Konzept wahrnehmen und respektieren, werden wir mit diesem Partner gut auskommen können. Wir sehen, wie viele Signale die Begrüßung durch Handschlag aussenden kann. Natürlich geben gleichzeitig andere Körperteile ihre Signale: die Augen, die Hände und alle anderen Gliedmaßen.

Die Augen spielen eine besondere Rolle

Denn der Bewegung der Augen folgt der Kopf stets nach. Es ist der Anfang jeden Bewegungsablaufs. Mit den Augen beginnt es, der Kopf folgt und schließlich der ganze Körper.

Wollen wir uns aber unserer Umgebung nicht verraten, dann blicken unsere Augen in eine Richtung, der Kopf folgt ihnen aber nicht. Da dies aber dem natürlichen Ablauf nicht entspricht, muß es eine Sperre geben, die den Kopf hindert, den Augen zu folgen. Geschieht zum Beispiel etwas, das uns unheimlich ist, weil wir nicht wissen, worum es sich handelt, dann blicken unsere Augen zur Seite, der Kopf aber bleibt geradeaus gerichtet. Wir wollen ja nicht verraten, daß unser Interesse abgelenkt ist.

Der seitliche Blick zwingt niemanden zur Konfrontation oder auch nur zu einer Stellungnahme. Wir nutzen ihn beim Flirt und im Augenblick der Gefahr.

Möchte ich nicht, daß der andere Stellung nimmt, dann schaue ich ihn von der Seite an, ohne den Kopf nach ihm zu wenden.

Wer es einmal ausprobiert, also die Augen nach links und den Kopf nach rechts zu drehen versucht, merkt schnell, daß da eine enorme Bremswirkung vorhanden ist, weil sich der Körper weigert, sich in Gegenrichtung der Augen zu bewegen.

Lassen wir nun wieder den Kopf, wie es natürlich ist, den Augen folgen, spüren wir auf einmal, wie leicht das geht. Menschen, die häufig auf diese Weise nach links oder rechts schauen, sind leicht im Nacken verkrampft.

Sie wagen nicht, den anderen Stellung nehmen zu lassen, wollen sich selbst nicht verraten und bewegen deshalb die Augen schnell hin und her, und schon baut sich Spannung auf.

Wir haben von der vertrauensvollen Bewegung des Kopfniegens gesprochen. Jedes Bild einer Madonna, deren Kopf sich mit Vertrauen auf die Seite neigt, die Augen aufs Jesuskind gerichtet oder in sich schauend, erscheint uns wunderbar geschlossen.

Wir sagen dann: Wie harmonisch, ein Bild des Vertrauens!

Wenn dieselbe Madonna ihren Blick der Kopfhaltung widersprechend nach oben richtete, würden wir sagen: Die Schlimme! Denn dann wollten die Augen den Kopf in eine andere Richtung ziehen.

Das aber führte zu Spannung und Konfrontation. Konfrontation aber entspricht nicht unserer Vorstellung von einer Madonna.

Reden ohne Worte

Ein zorniger Blick, verschränkte Arme, eine liebevolle Umarmung – auch ohne Worte können wir einiges sagen. Meist sind uns diese kleinen Zeichen gar nicht bewusst, doch die Körpersprache verrät viel über unsere Gedanken und Gefühle.

Die Party ist im vollen Gange, die Musik ist laut, die Stimmung gelöst. Doch dann beobachtet man am anderen Ende des Raumes die Gastgeber, ein junges Paar: Er gestikuliert wild mit den Händen, sie verschränkt die Arme, dreht sich weg, ihre Miene wirkt verbittert. Und plötzlich ahnt man, dass es Zeit wird, die Sachen zu packen und nach Hause zu gehen.

Die Sprache gilt als das zentrale menschliche Kommunikationsmittel. Doch oft erkennen wir auch ohne sie, wie sich unser Gegenüber fühlt, was er denkt oder verschweigt – dank zahlreicher, fein nuancierter nonverbaler Signale unseres Körpers. Eine hochgezogene Augenbraue, ein strafender Blick, ein sanftes Streicheln der Haare reicht oft aus, um uns eine bestimmte Botschaft zu vermitteln. Manche dieser Signale senden wir bewusst, viele jedoch, ohne es zu merken. Gemeinsam ist allen: Sie werden blitzschnell verstanden und sind darum ein zentraler Aspekt menschlicher Interaktion. Ich sehe, was du fühlst

Die Palette nonverbaler Ausdrucksmöglichkeiten ist groß und beinhaltet alles, was außerhalb der Sprache und Stimme liegt, also extraveral ist. Dazu zählen Mimik, Gestik, Körperhaltung und Körperbewegung. Einige Forscher rechnen aber auch die Tonhöhe der gesprochenen Worte, die Satzmelodie und die Sprechgeschwindigkeit zu den nicht-verbale Äußerungen. Diese so genannten paraverbale Äußerungen sind zwar sprachbegleitend, können aber mitunter eine ganz andere Botschaft vermitteln. Etwa, wenn die Gastgeberin aus unserem Beispiel an der Tür sagt, wie schade sie es finde, dass man schon gehe, man aber an ihrem Tonfall merkt, dass sie heilfroh ist, die Party zu beenden.

Alles an uns kommuniziert

Wie ein Radiosender schicken wir also permanent Signale in die Umwelt, die von anderen empfangen werden können. Der Philosoph und Kommunikationswissenschaftler Paul Watzlawick drückte das einmal so aus: "Wir können nicht nicht kommunizieren". Selbst blind geborene Menschen werfen ihre Arme hoch, wenn sie sich freuen, oder sinken zusammen, wenn sie traurig sind – nonverbale Kommunikation ist also vermutlich angeboren.

Manche Gesten oder Gesichtsausdrücke werden jedoch auch kulturell geprägt.
Schau mir in die Augen, Kleines!

Meist sind wir uns der Interaktion jenseits der Sprache gar nicht bewusst. Nonverbale Zeichen schleichen sich automatisch und intuitiv in unser Verhalten ein. So denkt man gewöhnlich nicht nach, bevor man sich an der Nase kratzt oder mit den Schultern zuckt. Zuweilen wundern wir uns daher auch über die scheinbar plötzlichen Reaktionen anderer, die eigentlich nur eine Antwort auf unser unbemerktes Verhalten sind. Andere verstehen diese Bewegungen jedoch als unmissverständliche Botschaften: "Mir stinkt's!" oder "Ist mir doch egal!" Manche Forscher vermuten sogar, dass wir so etwas wie eine unbewusste Grammatik der Gesten besitzen könnten, eine eigene Sprache neben der Sprache. Die Grammatik der Gesten

Es gibt aber durchaus auch Gesten und Körperbewegungen, die bewusst in die Sprache eingebaut werden können, um beispielsweise bestimmte Wörter zu betonen oder lautsprachliche Ausdrücke zu ersetzen.

In einer Diskothek, in der wegen der lauten Musik Gespräche unmöglich sind, kann so die halb geöffnete Faust, die mit einer Bewegung Richtung Mund das Trinken aus einem Glas simuliert, zu einer Einladung werden, und eine abwehrende Handbewegung zu einem Laufpass. Manchmal setzen wir auch bewusst mit unserem Körper falsche Signale – etwa mit einem höflichen Lächeln, auch wenn wir eigentlich genervt sind. Das Geheimnis des Lächelns

Das Wichtigste in Kürze

Ein großer Teil unserer Kommunikation geschieht ohne Worte – durch Mimik, Gestik und Körpersprache.

Nonverbale Signale sind meist unbewusst und werden universell verstanden.

Körpersprachliche Zeichen können auch bewusst eingesetzt werden, um Wörter beispielsweise mit Gesten zu betonen oder lautsprachliche Ausdrücke zu ersetzen.

Flirten funktioniert zu großen Teilen nonverbal.

Nonverbale Verführung

Universelles Verständnis

In der Wissenschaft wird der nonverbalen Kommunikation aufgrund ihrer offensichtlichen Wirkung schon seit geraumer Zeit viel Bedeutung beigemessen. Schon 1972 veröffentlichte der US-amerikanische Psychologe Albert Mehrabian eine Studie zur Entstehung von Urteilen über andere. Dabei wies er nach, dass nur etwa sieben Prozent der emotionalen Botschaft durch die gesprochenen Worte transportiert wurde. Etwa 55 Prozent lasen die Probanden aus Gesten, Körperhaltung und Gesichtsausdruck ab, fast 40 Prozent machten Tonhöhe und Sprachmelodie aus.

Christa Heilmann, Leiterin des Instituts für Germanistische Sprachwissenschaft an der Philipps-Universität in Marburg warnt aber davor, diese Studie auf alle Kommunikations-Situationen zu übertragen. "Wenn jemand mit einem Koffer Geld vor Ihrer Tür steht und Ihnen sagt, dass Sie im Lotto gewonnen haben, ist es egal, ob er glücklich oder traurig aussieht", sagt Heilmann. In diesem Fall zähle allein die Botschaft.

Die Sprachwissenschaftlerin ist daher der Ansicht, dass je nach Situation entweder der Inhalt der Aussage oder die Ebene der nonverbalen Signale von größerer Bedeutung sei. "Wenn meine Freundin ganz geknickt aussieht, weiß ich natürlich sofort, dass etwas nicht stimmt, noch bevor sie es sagt", so Heilmann.

Nonverbale Botschaften

Forschungen belegen, dass unbewusste nonverbale Signale universell sind, also von allen Menschen gleichermaßen verstanden werden können. Der Körper lässt sich dabei auch nicht täuschen.

Bereits nach wenigen Millisekunden merken wir, wenn Gesichtsausdruck und Körpersprache nicht zusammenpassen – und verlassen uns dann meist eher auf die deutlicher ausgeprägte Körpersprache. Registriert werden die Botschaften von Augen, Mund, Händen oder Körper im oberen temporalen Sulcus (Sulcus temporalis superior), der obersten der drei Gyri des Temporallappens.

Hier werden Gesten, Körperhaltung und Mimik hinsichtlich ihrer sozialen Bedeutung bewertet. Passt irgendetwas nicht zusammen, so ist besonders hier eine hohe Aktivität zu sehen: Der Beobachter erkennt Unstimmigkeiten und fokussiert seine Aufmerksamkeit.

Auch die Amygdala ist in die Analyse der nonverbalen Signale involviert. Sie erkennt deren emotionalen Gehalt und leitet die Informationen an den orbitofrontalen Cortex weiter, wo diese analysiert werden.

Das intuitive Verständnis der Körpersprache beherrschen wir von klein auf. Bereits Neugeborene richten ihre Aufmerksamkeit nach dem Blick anderer Personen aus. Diese geteilte Aufmerksamkeit wird auch "joint attention" genannt und ist eine wichtige Voraussetzung für die soziale Kommunikationsfähigkeit von Menschen. Zugleich verfügt unsere Mimik über einige Basis-Ausdrücke, die überall auf der Welt verstanden werden. Ein Faktum, an dem mancher Forscher intensiv gearbeitet hat.

Der Gesichtsversther

Die Fähigkeit zur körperlichen Interaktion hat sich vermutlich bereits vor der Sprache entwickelt und verschafft grundlegende evolutionäre Vorteile.

Wie Wissenschaftler herausfanden, richten Säuglinge ab ihrem dritten Lebensmonat ihren Blick besonders auf Objekte, die zuvor von einem Erwachsenen mit erschrockenem Gesichtsausdruck angesehen worden waren. So lernen die Kleinen zum ersten Mal, die Welt zu bewerten und damit möglicherweise gefährliche Dinge von harmlosen zu unterscheiden.

Dieses so genannte soziale Referenzieren ist die Grundlage der Unterscheidungsfähigkeit – eine der wichtigsten Überlebensstrategien aller Lebewesen.

Menschenkenntnis und Körpersprache

"Ich Tarzan, Du Jane!" - Wie kommunizieren wir eigentlich?

Haben Sie sich schon einmal Gedanken darüber gemacht, wie zwischenmenschliche Verständigung eigentlich funktioniert? Viele Menschen überschätzen hier eindeutig den Anteil des gesprochenen Worts. Sie gehen davon aus, dass wir zu 70 Prozent auf verbaler Ebene kommunizieren und uns nur zu 30 Prozent mittels Gestik und Mimik austauschen. Die Wirklichkeit sieht allerdings ganz anders aus: Das gesprochene Wort macht gerade mal 3 Prozent der zwischenmenschlichen Kommunikation aus. **97 Prozent der Verständigung laufen hingegen im nonverbalen Bereich.** Dies bedeutet, dass es anstelle des Inhalts vielmehr darauf ankommt, WIE etwas ausgedrückt wird. Gestik, Mimik, Tonfall, aber auch Husten, Räuspern und Klatschen sowie Schmuck und Kleidung - vieles spielt bei der zwischenmenschlichen Kommunikation eine große Rolle.

Ob bewusst oder unbewusst - der Mensch sendet fortwährend Signale an seine Umwelt. Dies beginnt schon beim Aufstehen oder am Frühstückstisch. Ohne dass Sie es konkret aussprechen, wird Ihrem Partner schnell klar, ob Sie zu so früher Stunde zu munteren Unterhaltungen bereit sind oder eher morgenmuffelig sind.

Sie zeigen dies bereits durch eine bestimmte Körperhaltung und einen offenen oder eher "grantigen" Blick.

Und während Sie Ihrerseits ständig Signale aussenden, ist Ihr Unterbewusstsein gleichzeitig empfängsbereit für die Botschaften Ihrer Mitmenschen. Es sammelt in Bruchteilen von Sekunden Sinneseindrücke, analysiert sie und löst eine Körperreaktion aus, noch bevor Sie Gelegenheit haben, eine Antwort auch nur gedanklich zu formulieren.

Diese Reflexe bedeuten, dass Sie dem Gegenüber Ihre Empfindungen bereits unbewusst mitteilen - ob Sie dies wollen oder nicht. Es entzieht sich - sofern Sie nicht gerade ein professionell geschulter Schauspieler sind - Ihrer direkten Kontrolle. Positive Empfindungen äußern sich dann zum Beispiel durch ein kaum wahrnehmbares Lächeln, leuchtende Augen, geöffnete Hände oder errötende Wangen.

Dem aufmerksamen Beobachter wird dies nicht entgehen und er wird seinerseits ebenso spontan und ohne es bewusst steuern zu können darauf reagieren. Unsere ureigene Körpersprache ist also der ehrlichste und aufrichtigste Ausdruck unserer Persönlichkeit.

Um Ihre Wahrnehmung von Verständigungssignalen zu schulen, versuchen Sie doch einmal Folgendes: Beobachten Sie, wenn Sie das nächste Mal in einem Café sitzen oder im Park spazieren gehen, wie Menschen miteinander umgehen. Versuchen Sie herauszufinden, in welcher Beziehung sie zueinander stehen. Schulen Sie Ihren Blick zu erkennen, in welcher Stimmung sich Personen befinden, wer sich unwohl fühlt oder ausgelassen ist, wer engeren Kontakt zu seinem Gegenüber sucht oder wer gerade mit wem flirtet. Dazu müssen Sie noch nicht im Einzelnen über die verschiedenen körpersprachlichen Ausdrucksformen Bescheid wissen. Es genügt bereits, Ihre Umwelt genau zu beobachten und zufällige Szenen auf sich wirken zu lassen.

"Schau mir in die Augen, Kleines" – Die Drei-Sekunden-Regel

Egal wo auf der Welt und ob Angehörige gleicher oder fremder Kulturen miteinander kommunizieren, eine ungeschriebene Regel ist allen Völkern gleich: Menschen gliedern ihre kommunikativen Handlungen in kurze Einheiten von etwa drei Sekunden. Ob Sie jemandem die Hand schütteln, ihn umarmen oder ihm eine Drohgebärde zeigen - alles spielt sich in diesem Drei-Sekunden-Rhythmus ab.

Achten Sie einmal bewusst darauf, wie lange Sie Ihrem Gegenüber in die Augen sehen können, ohne zu blinzeln oder sich unbehaglich zu fühlen. Sofern Sie nicht gerade in den geliebten Augen Ihres Partners versinken, dürften Sie überrascht feststellen, dass dieser Augenblick etwa drei Sekunden dauert. Blicken sich fremde Menschen an, so wenden Sie den Blick nach dieser Zeitspanne kurz ab. Schauen sich Unbekannte jedoch länger in die Augen, ist genau dies meist der magische Beginn eines Flirts.

Andere Kommunikationsmittel sind dagegen nicht überall gleich. So gibt es symbolische Gesten, die wir für selbstverständlich und eindeutig halten, die in anderen Kulturen jedoch eine gänzlich andere Bedeutung haben. Dies kann mitunter zu unangenehmen Situationen führen, wie es bereits ein ehemaliger Präsident der Vereinigten Staaten leidvoll erfahren musste: Als er zu Beginn seiner Amtszeit den australischen Kontinent besuchte, begrüßte er die Leute freundlich und strahlend mit dem Victory-Zeichen.

Ein äußerst unangenehmer Fauxpas, denn diese Geste hatte damals in Australien noch die gleiche Bedeutung wie bei uns der ausgestreckte Mittelfinger. Inzwischen haben sich die in Form eines "V" gespreizten Mittel- und Zeigefinger allerdings auch auf dem fünften Kontinent als ein Zeichen für Siegesgewissheit durchgesetzt. Verhängnisvoll könnte manchem westlich erzogenen Menschen ein Aufenthalt in Indien werden: Das Kopfschütteln, das für uns "nein" bedeutet, signalisiert in Indien eindeutig "ja"; unser Nicken für "ja" heißt hingegen in Indien unmissverständlich "nein". Doch um derlei Erfahrungen zu machen, muss man nicht 15 oder mehr Flugstunden hinter sich bringen. Auch in Europa meinen wir von Land zu Land nicht immer dasselbe:

In Griechenland, auf Malta und Sardinien beispielsweise, bedeutet die zu einem Ring geschlossenen Daumen und Zeigefinger nicht etwa "alles in Ordnung" oder "meine Anerkennung". In diesen Gegenden Europas wird das Zeichen als eine sexuell-obszöne Anspielung verstanden.

Sollten Sie eine Geschäftsverhandlung mit Engländern haben, seien Sie nicht verwundert, wenn Ihr britischer Geschäftspartner es als unhöflich empfindet, wenn Sie seinen direkten Blickkontakt suchen. Der Engländer wird dagegen versuchen, Sie von der Seite anzusprechen und auch so zu verhandeln.

Ein Blick verrät mehr als tausend Worte ...

Versuchen Sie beim nächsten Gespräch einmal, Ihrem Gegenüber bewusst in die Augen zu sehen - jedoch ohne ihn oder sie dabei anzustarren. Sie werden feststellen, dass seine Augen stets in eine bestimmte Richtung blicken. Dies ist kein Zufall. Ob die Augen nach oben, unten, rechts oder links zeigen, hat eine jeweils andere Bedeutung. Folgendes kann bei einem gegenüberstehenden Menschen gedeutet werden:

Blickt Ihr Gesprächspartner zum Beispiel von Ihnen aus gesehen nach links oben, so bedeutet dies, dass er die Antwort auf Ihre Frage erfindet oder die Realität leicht umwandelt oder etwas ausschmückt. Würde er sich an Gesehenes zurückerinnern, wäre sein Blick nach rechts oben gerichtet. Ähnlich ist es, wenn seine Augen auf mittlerer Höhe nach links weisen - hier konstruiert Ihr Ansprechpartner Dinge, die er in Wahrheit anders gehört oder falsch abgespeichert hat. Schweift sein Blick hingegen mittig nach rechts, erzählt er etwas, das er genau so schon einmal akustisch aufgenommen hat oder gerade wahrnimmt. Geht der Blick nach rechts unten, spricht derjenige über tatsächlich empfundene Gefühle oder Gedanken. Schaut er hingegen nach links unten, führt er vermutlich gerade einen inneren Monolog.

Wenn Sie also Ihren Freund das nächste Mal fragen, ob er den Artikel schon gelesen hat, den Sie ihm vor ein paar Tagen gegeben haben, und er bejaht es - dabei nach links oben blickend -, flunkert er höchstwahrscheinlich. Wenn Sie wirklich sichergehen wollen, dass er den Inhalt kennt, lesen Sie ihm das Schriftstück lieber selber vor.

Doch Vorsicht: Wenn er beim Beantworten Ihrer Frage in Gedanken schon bei einem anderen Thema ist, kann seine Augenbewegung sich bereits auf etwas ganz anderes beziehen. Ein sicherer Lügendetektor ist diese Methode daher nicht!

Achtung vor Fehlinterpretationen!

Wichtig zur Beurteilung der Körpersprache ist, sich nicht auf ein einziges Merkmal zu konzentrieren, sondern mindestens fünf Merkmale gemeinsam zu betrachten. Ein Merkmal für sich kann leicht zu Fehlinterpretationen führen. Ein Körpersignal allein ist ein gutes Indiz, aber erst mehrere Botschaften zusammen betrachtet ergeben einen Sinn. So können über dem Brustkorb verschränkte Arme Schutz, Unsicherheit oder Abwehr bedeuten. Doch ebenso gut kann die Person gerade in sich selber ruhen.

Wenn die Person einen direkten Blick nach vorne und mit beiden Füßen "guten Bodenkontakt" hat, ist dies eine Geste der Entschlossenheit.

Hält sie zu den verschränkten Armen die Beine verknotet, den Blick gesenkt und die Arme nahe am Körper, ist dies ein Zeichen von Unsicherheit. Versuchen Sie also immer, die verschiedenen Botschaften im Zusammenhang zu sehen, und achten Sie auf Unstimmigkeiten. Beziehen Sie z. B. auch die Fußhaltung Ihres Gegenübers in die Beobachtung mit ein. Zu- oder abgewandte Füße signalisieren Ihnen, wie aufmerksam der Gesprächspartner Ihnen gegenübersteht.

Mehr als nur ein Händedruck

Achten Sie auch bewusst auf die verschiedenen Arten, sich die Hände zu geben. Wie fühlt sich die angebotene Hand an: warm, kalt, feucht, fest oder "glitschig"?

Und wie ist die Armbewegung, mit der man Ihnen die Hand reicht? Hektisch, zögernd, souverän oder übervorsichtig? Schon durch diese kleine Begrüßungsgeste erhalten Sie einen tiefen Einblick in Temperament und Gemütszustand des Anderen. Und wie ist Ihr eigener Handschlag? Die Art und Weise, wie Sie jemandem die Hand geben, drückt genauso viel über Sie selbst aus.

Am Telefon ist Körpersprache doch nicht egal

Wer denkt, Körpersprache sei am Telefon nicht erkennbar, der irrt. Die körpersprachlichen Signale wirken auch "unsichtbar" und über große Distanzen hinweg. Sie beeinflussen das Denken und Fühlen unbewusst und haben direkten Einfluss auf Ihre Ausdrucksform. Bewegen Sie beim Telefonieren zum Beispiel öfters Arme und Hände, wird Ihre Sprache automatisch plastischer und somit interessanter. Durch Bewegung gelingt es, auch am Telefon einen lebendigeren Kontakt zum Gesprächspartner herzustellen.

Halten Sie den Hörer beim Telefonat an Ihr linkes Ohr! Das aktiviert die rechte, gefühlsbetonte, Gehirnhälfte und lässt Ihre Stimme sympathischer klingen. Lächeln Sie auch beim Telefonieren. Dadurch wird im Gehirn eine chemische Reaktion ausgelöst, die automatisch einen freundlichen Ton in Ihre Stimme bringt. Wenn Sie im Stehen telefonieren, wirkt Ihre Stimme wiederum wesentlich selbstbewusster.

Sie sehen, auch ohne Blickkontakt kann man mit gezieltem Einsetzen von Körpersprache positive Effekte erzielen.

Schalten Sie Ihre Sinne ein

Trainieren Sie Ihre Sinne

Um nonverbale Kommunikationssignale richtig zu deuten, ist die Kombination mehrerer Signale nötig.

Dazu muss der Gesprächspartner über Gehör und Augen, aber auch Tast- und Geruchssinn wahrgenommen werden. Das klingt komplizierter als es ist - immerhin machen Sie das tagtäglich, wenn auch unbewusst. Sie können Ihre Sinne allerdings auch bewusst trainieren.

Den Hörsinn benötigen Sie nicht nur, um das gesprochene Wort, sondern auch die Art und Weise der Äußerungen wahrzunehmen - ob mit hoher oder tiefer Stimme, weinerlich oder selbstsicher geredet wird. Sprechen Sie einmal einen bestimmten Satz in verschiedenen Tonlagen aus: Versetzen Sie sich dazu in verschiedene Stimmungen und achten Sie darauf, wie unterschiedlich es klingt, wenn Sie diesen Satz wütend, fragend oder bestätigend aussprechen.

Schulen Sie auch das Sehen, dann entgehen Ihnen auch nicht die kleinen, leicht übersehbaren Signale. Achten Sie bewusst auf Details, sei es bei Begegnungen mit Mitmenschen, oder beim Blick in die Natur. Versuchen Sie, beim Fernsehen oder im Kino Kleinigkeiten im Hintergrund bewusst zu erblicken. Kaum jemand nimmt etwa eine Fliege oder eine Vase im Hintergrund wahr, weil sie nicht Teil der eigentlichen Handlung sind.

Der Tastsinn kommt dann ins Spiel, wenn wir jemandem die Hand geben.

Versuchen Sie einmal unterschiedliche Materialien zu erfühlen, indem Sie das Papier verschiedene Bücher und Zeitschriften oder Schals und Tücher vor sich ausbreiten. Sie werden schnell feststellen, einige Blätter - etwa in Bildbänden oder Magazinen - haben eine glatte Oberfläche, andere - z. B. in Taschenbüchern - besitzen eine raue. Bei Tüchern verhält es sich ähnlich: Einige sind seidig, andere haben eine rauere Struktur, da sie aus Wolle sind.

Unseren Geruchssinn setzen wir genauso ein wie viele Tiere: Wir nehmen unbewusst Angstschweiß wahr oder können eine bestimmte Person gut oder eben gar nicht riechen. Machen Sie Ihre Nase sensibler! Schnuppern Sie an den unmöglichsten Stellen - ihrem Pullover, einem Blatt Papier, Pflanzen, ihrem Sofa oder einem Geschirrhandtuch und nehmen Sie viele verschiedene Düfte in sich auf.

Körpersprache bewusst einsetzen

Sind Sie eher schüchtern veranlagt und wissen nicht, wie Sie einen Fremden am besten ansprechen sollen? Setzen Sie Ihren Körper ganz bewusst ein. Nach dem ersten Blickkontakt lächeln Sie Ihr Gegenüber freundlich - nicht übertrieben oder aufdringlich - an. Wenn er offen zurückblickt und ebenfalls über seine Haltung mit Ihnen kommuniziert, ist es wesentlich leichter, daraufhin ins Gespräch zu kommen. Je offener und unbefangener Sie auf andere zugehen und mit ihnen umgehen, desto leichter fällt es Ihnen, Kontakte zu knüpfen und Beziehungen erfolgreich zu gestalten.

Ähnlich verhält es sich, wenn Sie eine Rede oder ein Referat halten müssen - ein Gräuel für viele von uns. Doch keine Angst, denn auch hier gilt: Je unbefangener Sie an die Situation herangehen und je überzeugter Sie vom Inhalt Ihres Vortrags sind, desto sicherer wird auch Ihre Körpersprache sein und desto eher ziehen Sie Ihre Zuhörer in Bann.

Ein kleiner Tipp: Wenn Sie dazu neigen, aus lauter Nervosität häufig zu schnell zu sprechen, stellen Sie sich zum Üben der Rede des öfteren vor den Spiegel und dirigieren Sie dabei mit Ihren Armen - ruhig auch in ausladenden Gesten - ein imaginäres Orchester.

Denken Sie bei Ihrer Rede an diese Übung und setzen Sie, um nicht zu schnell zu sprechen, bewusst Ihre Hände ein. Über die Gestik entwickeln Sie ein Gefühl für den Sprechrhythmus und es fällt Ihnen leichter, sich auf ein langsameres Tempo einzupendeln. Achten Sie darauf, Ihre Hände nicht zu "wild" einzusetzen, sondern nutzen Sie Ihre Gesten zum Unterstreichen Ihrer Sätze - agieren Sie souverän!

Menschenkenntnis kompakt

**Zur Menschenkenntnis gehört mehr
als nur das Beherrschen der Körpersprache**

Die Fähigkeit, Wesen und Eigenschaften anderer Menschen "dechiffrieren" und beurteilen zu können, gilt heute als eine wertvolle und unverzichtbare Schlüsselfähigkeit. Oft kommt es darauf an, möglichst schnell die genauen Absichten, die Stärken und Schwächen des Gegenübers zu erkennen. Von der Richtigkeit dieser Einschätzung kann vieles abhängen. Das Geheimnis guter Menschenkenntnis ist nicht schwer; es basiert vor allem auf Unvoreingenommenheit, guter Beobachtungsgabe und Aufmerksamkeit:

Nehmen Sie Ihrem Gegenüber eine vorurteilsfreie, leidenschaftslose Grundhaltung ein

Erfassen Sie mit allen Sinnen so viele Informationen wie möglich

Achten Sie auf konstante Verhaltensmuster und immer wiederkehrende Verhaltensweisen - eben auf das Gesamtbild eines Menschen

Beurteilen Sie einen Menschen nach seinem Verhalten in der gewohnten Umgebung. Im Urlaub oder unter Stress verhält sich jeder Mensch anders als gewohnt

Sehen Sie die körpersprachlichen Signale immer im Kontext mit anderen Informationen - wichtig ist das Gesamtbild!

Eine einzelne körpersprachliche Momentaufnahme ist für sich alleine betrachtet kaum aussagekräftig

Nicht was gesagt wird ist wichtig, sondern wie es gesagt wird - hören Sie auch zwischen den Zeilen!

Die Stimme verrät viel

Da die Merkmale des Sprechens mehrdeutig sind und oftmals sogar ganz bewusst manipulativ eingesetzt werden, ist es umso wichtiger, die Entschlüsselung einzelner Stimmsignale im Zusammenhang mit anderen Eindrücken zu betrachten.

Lautes Sprechen deutet meist auf ein gesundes Selbstbewusstsein hin, kann aber auch Kontrollabsicht und Dominanz signalisieren. Evtl. versucht auch ein schüchterner Mensch, auf diese Weise seine Unsicherheit zu überspielen. Leises Sprechen kann allerdings ebenso ein Zeichen von Selbstbewusstsein sein, wenn es wohlüberlegt eingesetzt wird, um andere zum Zuhören zu bewegen.

Gleichzeitig kann es Traurigkeit, Müdigkeit und gar Unehrllichkeit ausdrücken. Schnelle Sprecher können von Natur aus impulsive, temperamentvolle Menschen sein; allerdings sprechen manche Personen auch schnell, um eine Lüge zu tarnen oder Unsicherheit und Angst zu vertuschen. Spricht jemand langsam, bedeutet das beim Einen, dass er selbstsicher ist und in sich ruht, beim Anderen heißt es, er ist müde, nachdenklich oder er will etwas besonders betonen. Vieles in der Stimme sagt also wesentlich mehr aus, als das gesprochene Wort an sich. Wichtig ist hier vor allem geduldiges, und aufmerksames Zuhören wobei Sie auf den Inhalt des Gesagten genauso achten wie auf Ausdruck, Stimme und Körpersprache.

Mit geschickten und einfühlsamen Fragen können Sie anschließend die "Selbstoffenbarung" Ihres Gesprächspartners zusätzlich begünstigen. Fast alle Menschen erzählen gerne von sich - selbst Fremden gegenüber ist das Maß an Offenheit oft überraschend.

Stellen Sie einer Person, die Sie erst kurz kennen, beispielsweise "harmlose" Fragen nach Ihrer Biographie oder der aktuellen Lebenssituation. Die Fragen und ihre Antworten verraten viel über den jeweiligen Menschen, ohne jedoch zu intim zu wirken.

Zeig mir Deine Schrift und ich sage Dir, wie Du bist

Zusätzliche Auskünfte kann uns die Handschrift eines Menschen liefern. Grafologie wird schon seit dem frühen 17. Jahrhundert angewendet, um den Charakter eines Menschen zu ergründen. Die Beschäftigung mit der Grafologie kann auch ein guter Weg zur Selbsterkenntnis sein.

Sie brauchen dazu mindestens einen, am besten mit Füllfederhalter vollgeschriebenen, DIN-A4-Bogen. Beachten Sie, dass jeder Mensch Schriftvorlagen folgt, die er einst in der Schule erlernt hat, und dass diese von Volk zu Volk, von Kulturkreis zu Kulturkreis unterschiedlich sind. Bei anderssprachigen Schriften tauchen zwangsläufig in der Schriftgestaltung besondere Kennzeichen auf, die nicht mit individuellen Charaktereigenschaften verwechselt werden dürfen. Bei folgenden Erläuterungen wird daher von der deutschen Normalschrift und von rechtshändig Geschriebenem ausgegangen.

Wichtig ist, dass - ähnlich wie bei der Körpersprache - unbedingt der Gesamteindruck des Textes betrachtet wird, nicht nur die einzelnen Buchstaben.

Erste Erkenntnisse liefert die Schriftgröße: Hat der Schreiber eine große Schrift - Kurzbuchstaben wie a, m, u sind größer als drei Millimeter, Langbuchstaben wie f, g, h sind größer als fünf Millimeter - ist er von sich selbst überzeugt, beansprucht eine Führungsrolle und hat evtl. einen ausgeprägten Geltungsdrang. Kleine Schriften bedeuten, dass es sich um einen bescheidenen und disziplinierten Menschen handelt, dessen Fähigkeiten vor allem im Praktischen liegen und der sachlich argumentieren kann. Ein Wechsel zwischen großen und kleinen Buchstaben zeigt, dass dieser Mensch leicht zu beeinflussen ist.

Ansteigende Zeilen lassen auf ein ausgeprägtes Selbstbewusstsein und eine optimistische Grundeinstellung schließen. Werden die Buchstaben zum Zeilenende hin immer kleiner, könnte es sich um eine Person handeln, die die Flinte schnell ins Korn wirft. Gesellige und kontaktfreudige Leute füllen das ganze Blatt mit ihrer Schrift aus, während gehemmte Personen so eng schreiben, dass das Blatt einen großen weißen Rand behält.

Viel Abstand zwischen den einzelnen Buchstaben, also eine weite Schrift, weist auf eine aufgeschlossene Einstellung hin. Enge Schrift hingegen ist disziplinierten und zurückhaltenden Menschen eigen.

Die Oberlänge der Buchstaben gibt Auskunft über intellektuelle Fähigkeiten, die Unterlänge über Gefühl und praktische Veranlagung.

Hat man eine rechtsgeneigte Schrift, gilt man als aufgeschlossen und begeisterungsfähig, linksgeneigte Schrift steht bei Rechtshändern für Kontaktarmut. Verbundene Handschriften deuten auf gutes Konzentrationsvermögen, unverbundene auf gutes Einfühlungsvermögen hin.

Um eine Handschrift in ihrer Gesamtheit beurteilen zu können, müssen noch unzählige weitere Merkmale der Schrift analysiert werden - eine Wissenschaft für sich. Ein interessanter Punkt ist allerdings noch erwähnenswert: Oft findet man erhebliche Unterschiede zwischen der eigentlichen Handschrift einer Person und deren Unterschrift.

Das liegt daran, dass die Unterschrift grundsätzlich eine Sonderstellung einnimmt. Sie drückt heimliche Wünsche und Sehnsüchte des Schreibers aus; sie zeigt, wie man sein möchte - etwa selbstbewusst und energisch. Fällt die Unterschrift am Ende nach unten, scheint der Schreiber nicht sehr belastbar zu sein. Wird sie schwungvoll unterstrichen, hat der Schreiber einen Hang zu Eitelkeit und Egozentrik.