

Ohne Worte...

Körpersprache richtig deuten und gezielt einsetzen

von Gerhard und Oliver Reichel, Institut für Rhetorik, Forchheim *

Menschenkenntnis ist weder angeboren, noch eine Geheimwissenschaft. Sie ist eine soziale Fähigkeit, die man lernen kann. Wer z. B. auf Mimik, Gestik und Körperhaltung seiner Mitmenschen zu achten weiss, erfährt oft mehr, als durch 1000 Worte. Unser Körper sendet pausenlos Signale aus. Signale, die unsere Gesprächspartner empfangen und deuten. Umgekehrt empfangen und deuten natürlich auch wir die Signale unserer Gesprächspartner. Wer es versteht, ohne Worte zu kommunizieren, verzaubert seine Zuhörer oft auf wundersame Weise.

Vielleicht kennen Sie folgende Situation: Rush hour in der Fussgängerzone und Sie mitten drin. Da kommt jemand genau von vorn auf Sie zu, Distanz noch etwa drei bis vier Meter. Für Bruchteile einer Sekunde entsteht wechselseitiger Blickkontakt, dann machen der Unbekannte und Sie einen Schritt nach links, und schon sind Sie aneinander vorbei, ohne sich angerempelt zu haben. Was ist passiert? Körpersprache war im Spiel, ein Blick, vielleicht eine kleine Geste und schon war – ohne Worte – alles geklärt.

Wenn der Körper spricht...

...sind Worte meist überflüssig. Achten Sie doch einmal darauf, wenn Sie mit Freunden Karten spielen. Sobald Sie beim Austeilen der Karten merken, dass sich bei Ihrem Gegenüber die Pupillen weiten, sollten Sie auf der Hut sein. Aus diesem Signal ist mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit auf etwas Erfreuliches zu schliessen. In diesem Fall sicher auf eine gute Karte! Achten Sie auf Ihre Körpersprache. Sie sabotiert manchmal sogar das, was wir sagen. Ein Mensch kann noch so freundlich mit Ihnen sprechen, unterstreicht er diese freundlichen Worte nicht mit der passenden Mimik und Gestik, spüren Sie vielleicht nur unbewusst, dass er das, was er sagt, nicht so meint.

Der erste Augenblick zählt

Wie können Sie erreichen, dass Sie zu einem anderen Menschen vom ersten Augenblick an Kontakt bekommen? Vom ersten Augenblick an? Die Antwort liegt schon in der Frage: Sie müssten Ihren Gesprächspartner anblicken!

Bei einer Reise durch Nordafrika habe ich vor einigen Jahren etwas Interessantes entdeckt: Wenn sich zwei Angehörige der Tuaregs begrüßen, so sagen sie nicht „Guten Tag“ oder etwas Ähnliches zueinander, nein, sie sagen „Ich sehe Dich“. Diese Tuaregs legen auf den Augenkontakt wohl deshalb so grossen Wert, weil der ganze Körper bis auf die Augen von Kleidern und Schleiern verhüllt ist. Die Tuaregs haben erkannt: Mit den Augen lassen sich wortlos Botschaften austauschen. Sie haben erkannt, welche Kraft im Blick liegt.

Machen Sie es den Tuaregs nach! Wenn Sie demnächst wieder mit einem anderen Menschen zusammentreffen, fangen Sie nicht gleich das Reden an! Sehen Sie Ihren Partner erst mal freundlich und offen an und signalisieren Sie ihm: „Ich sehe Sie“. Der Kontakt zu ihm ist dann gleich vom ersten Augenblick an viel intensiver.

Mimik – eine offene Tür zu den Gefühlen

Hundertprozentig sichere Regeln zur Deutung des menschlichen Gesichts gibt es nicht. Mit Sicherheit verrät das Gesicht eines Menschen aber etwas von seinem Charakter. Der Gesichtsausdruck ist die offene Tür zu unseren Gefühlen. Im Gesicht spiegeln sich alle Reaktionen: Freude, Begeisterung, Ärger, Arroganz, Angst, Langeweile, Mitgefühl, Stolz. Das ist gut so. Mit Ihren eigenen Gefühlsausdrücken erzeugen Sie nämlich bei Ihrem Gegenüber ebenfalls eine emotionale Reaktion.

Woher kommt es, dass uns manche Menschen, mit denen wir noch kein Wort gewechselt haben, vom ersten Augenblick an sympathisch sind? Es hängt mit der Mimik zusammen. Es sind Menschen, die uns durch ihren offenen, freundlichen Gesichtsausdruck signalisieren: „Ich mag Sie!“ Und weil sie uns mögen, mögen wir sie auch. Erkennen Sie, dass hier eine Wechselwirkung stattfindet? Ein berühmter Philosoph hat einmal gesagt: „Es ist erwiesen, dass nicht die Hände es sind, sondern das Lächeln, womit die Menschen einander ergreifen und halten.“

Übung: „Lächelprogramm“

Beginnen Sie mit dieser Übung bereits nach dem Aufstehen: Lächeln Sie die erste Person wohlwollend an, die Ihnen heute begegnet. Sollten Sie dies selbst im Spiegel sein, so fangen Sie eben bei sich selbst an. Lächeln bringt ungeahnte Vorteile für die aktive mentale Entstressung. Allein durch das Muskelsignal registriert Ihr Stammhirn, in dem Ihre Urgefühle und Instinkte zuhause sind: Heute ist er/sie wieder gut drauf.

Natürliche Gestik – die Sprache der Hände

Viele Erwachsene haben Angst vor Gestik. Lieber verstecken sie ihre Hände hinter dem Rücken, verschränken sie vor der Brust oder stecken sie in die Hosentasche. Ein Mensch, der seine Hände lahm legt, ist eine sehr eintönige Erscheinung. Es kommt aber nicht nur darauf an, dass man die Hände einsetzt, sondern auch wie! Die offene Hand zeigt uns ihre sensible Innenfläche. Wer sie offen zeigt, schenkt Vertrauen, er versteckt seine Gefühle nicht. Wenn Sie ein Argument mit offener Hand anbieten, signalisieren Sie Ihre Bereitschaft, Gegenargumente anzunehmen, Sie laden zum Austausch ein. Sie haben nichts zu verbergen. Gestik ist eine willkommene Bereicherung des gesprochenen Wortes, steigert die Farbigkeit, Natürlichkeit und Lebendigkeit Ihrer Sprache.

Gesten sind Ausdruck des natürlichen Verlangens unseres Körpers nach Bewegung. Gesten geben Ihnen die Möglichkeit, sich breiter zu machen, mehr Raum einzunehmen. Sie beanspruchen Aufmerksamkeit und Bestimmungsrecht. Falls Sie zu den Menschen gehören, die sich gerne klein machen, gibt es für Sie eine gute Übung:

Die Raumbreite-Übung

Suchen Sie sich einen freien Platz, stellen Sie sich in die Mitte, breiten Sie beide Arme weit aus – ähnlich wie der Papst auf dem Petersplatz zu Rom – und drehen Sie sich langsam um die eigene Achse. Kosten Sie den ganzen Raum Ihrer Armspanne aus! Fühlt es sich nicht gut an, Raum einzunehmen? Der ganze Platz gehört Ihnen. Er schafft Ihnen eine grössere Respektzone.

Haltung zeigen

Stehen, gehen, sitzen, liegen: Etwas davon tun wir immer. Leider meistens falsch. Das macht keinen guten Eindruck. Und verdirbt die Figur. Ausserdem hat die Haltung auch eine enorme Auswirkung auf das Auftreten: Wer sich schlecht hält, der fühlt sich schlecht. Wer sich schlecht fühlt, sieht – zwangsläufig – auch schlecht aus. Wer schlecht aussieht, der fühlt sich schlecht. Merken Sie, wie sich die Katze in den Schwanz beisst? Wer sich innerlich hängen lässt, dessen Äusseres wird sich anpassen. Wer sein Aussen harmonisch und entspannt sein lassen kann, wird sich auch in der Seele besser fühlen.

Wissenschaftler unterscheiden fünf Grundtypen der Körperhaltung. Dazu kommen unendlich viele Mischformen. Sie erfahren hier die Grundgesetze, nach denen Sie

- a) die Haltung anderer interpretieren können;
- b) ihre Haltung gezielt einsetzen können.

1. Ideale Grundhaltung

Sie nehmen die Schultern nach hinten. Ihr Oberkörper ist aufrecht. Wenn Sie eine solche zwanglose, freie Körperhaltung einnehmen, zeigen Sie damit natürliches Selbstvertrauen, Unternehmensgeist, Mut zum Handeln. Sie zeigen „Haltung“.

2. Die Managerhaltung

Der aufgewölbte Brustkorb drückt aus: gesundes Selbstwertgefühl, Kraftbewusstsein, Aktivität, Unternehmergeist. Doch Vorsicht: Sie dürfen dieses „Sich in die Brust werfen“ nicht zu einem „Sich brüsten“ werden lassen. Sie möchten doch nicht, dass man von Ihnen sagt: „Ein aufgeblasener Mensch!“

3. Gelegentlich verspannte Haltung

Ihre Schultern fallen nach vorne. Damit signalisieren Sie Ihren Zuhörern Schwäche und Unterlegenheit. Wenn Ihre Hände gleichzeitig auf dem Rücken verschränkt oder in der Hosentasche versenkt sind, deutet diese Haltung auf wenig Selbständigkeit. Oder auf das Bedürfnis nach unauffälligem sich einordnen.

4. Ständig verspannte Haltung

Sie ziehen Ihre Schultern hoch. Der Rücken ist gekrümmt, der Kopf „eingezogen“. Typische Schutzhaltung. Sie resultiert aus einem Gefühl der Bedrohung. Mit dieser Haltung signalisieren Sie starke Hilflosigkeit, Nervosität.

5. Schlappe Haltung

Sie neigen den Oberkörper nach vorne. Die Schultern werden nach vorne gedrückt, der Kopf ist gesenkt. Ihre Zuhörer haben das Gefühl: „Er lässt sich hängen.“ Der gekrümmte Rücken erweckt den Eindruck von Unterwürfigkeit. Worauf schliessen Ihre Gesprächspartner bei dieser Haltung? Auf schwaches Selbstwertgefühl, auf Mangel an Schwung und Lebensfreude, auf Resignation.

Allein dadurch, wie Sie Ihren Kopf halten, zeigen Sie Selbstbewusstsein und Engagement. Aber Vorsicht: Füllen Sie bitte kein vorschnelles „wissenschaftliches“ Urteil! Keine Körperhaltung oder –bewegung an sich besitzt schon eine bestimmte Bedeutung. Berücksichtigen Sie bei Ihrer Analyse immer das gesamte Bewegungsmuster. Dieses Bewegungsmuster müssen Sie ausserdem noch mit dem gesprochenen Wort kombinieren. Beide widersprechen sich zwar gelegentlich, gehören aber immer zusammen. So jedoch ist Körpersprache ein idealer Wegweiser für Menschen, die miteinander kommunizieren – zu einem Grossteil eben einfach ohne Worte.

* Gerhard Reichel, Institut für Rhetorik, Forchheim, hat sich in mehr als 30 Jahren einen exzellenten Ruf als Rhetorik-Trainer erarbeitet. Unternehmer, Politiker und Führungskräfte schätzen das Know-how und die Persönlichkeit des mehrfachen Buchautors und gefragten Referenten. Sein 1975 gegründetes Institut für Rhetorik zählt mittlerweile zu den ersten Adressen Deutschlands. Die Teilnehmer lernen, in Kleingruppen souverän zu kommunizieren, lebendig zu reden und gehen damit als Persönlichkeit gestärkt neue Wege. Seit 1997 ergänzt Oliver Reichel mit den Spezialgebieten Rhetorik und Mnemotechnik das Programm, denn nur mit einem unschlagbaren Gedächtnis wird der Traum, ein Redner mit Ausstrahlung zu werden, auch Wirklichkeit.

Weitere Informationen erhalten Sie bei Gerhard Reichel, Institut für Rhetorik, Goethestrasse 1, 91301 Forchheim, Tel.: 09191/89501, Fax: 09191/2801, per Email reichel.seminare@t-online.de oder online unter <http://www.gerhardreichel.de>.