



Jan Sentürk

Schulterblick und Stöckelschuh

Wie Haltung, Gestik und Mimik
über unseren Erfolg entscheiden

Schulterblick und Stöckelschuh

Jan Sentürk

Schulterblick und Stöckelschuh

Wie Haltung, Gestik und Mimik über
unseren Erfolg entscheiden

Jan Sentürk
Greibenstein
Deutschland

ISBN 978-3-8349-3164-1
DOI 10.1007/978-3-8349-3744-5

ISBN 978-3-8349-3744-5 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Gabler

© Gabler Verlag | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2012

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Einbandentwurf: KünkelLopka GmbH, Heidelberg

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Gabler ist eine Marke von Springer DE.
Springer DE ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
www.springer-gabler.de

*Meiner Frau Ilona
und
meinen Söhnen Tarik und Julian.*

Vorwort

Wenn man, wie ich, als einziges Kind mit drei Frauen aufwächst, dann hinterlässt das Spuren. Im Wesentlichen war es meine Großmutter, die mich geprägt hat. Obwohl sie, 1904 geboren, einer Generation angehörte, bei der es noch eine Selbstverständlichkeit war, dass die Frau zu Hause blieb und der Mann das Geld verdiente, hatte sie schon vor ihrer Ehe, mit 24 Jahren, Prokura in der Firma, in der sie arbeitete, und war zudem schlagfertig genug, sich gegen die Annäherungsversuche ihres Chefs durchzusetzen. Als sie eines Tages wieder einmal eine seiner zweideutigen Anspielungen ignorierte, sagte er zu ihr: „Fräulein Wiechmann, Sie tun ja gerade so, als ob ich für Sie ein Brechmittel bin. Und das schreibe ich jetzt auch auf einen Zettel. Der bleibt dann so lange hier in meiner Anzugtasche, bis Sie nach der Arbeit noch auf einen Kaffee bleiben.“ „Nein“, antwortete meine Großmutter ungerührt, „der bleibt genau so lange in Ihrer Anzugtasche, bis Ihre Frau beim nächsten Mal Ihren Anzug sauber macht und Sie fragt, was dieser Zettel zu bedeuten hat.“

Dass eine Frau dieses Alters eine solche Position innehatte und sich überdies traute, auf eine solche Weise mit ihrem Vorgesetzten zu sprechen, war damals wohl eher eine Ausnahme. Heute sind Frauen in verantwortungsvollen oder Führungspositionen zwar immer noch weitaus seltener anzutreffen als Männer, doch immerhin wird die Tatsache, dass Frauen solche Aufgaben bravourös meistern, zumindest offiziell anerkannt. Trotzdem: Erst kürzlich äußerte im Gespräch mit der Marketingleiterin eines bundesweit tätigen mittelständischen Unternehmens diese den – keinesfalls neuen – Satz: „Frauen müssen sich einfach mehr anstrengen, um im Beruf erfolgreich zu sein.“

Nachdem ich diesen Satz schon viele Male gehört hatte, nahm ich dieses Mal zum Anlass, etwas länger darüber nachzudenken. Oberflächlich betrachtet stimmt es wohl: Um die gleiche Anerkennung zu bekommen wie ein Mann, reicht es nicht, dass eine Frau einfach nur die gleiche Leistung erbringt. Sie muss zusätzlich noch etwas anderes tun. Doch was sollte das eigentlich sein? Schließlich lautet ein anderer, ebenso abgenutzter Satz: „Man kann doch nicht mehr, als arbeiten!“

Mir kam folgende Überlegung in den Sinn: Muss eine Frau sich wirklich *mehr* anstrengen als ein Mann oder muss sie sich bei dem, was sie tut, einfach nur *anders* anstrengen? Ich meine: anders, als eine Frau es von sich aus täte?

Es ist eine Illusion, wenn man glaubt, insbesondere die Berufswelt wäre bis auf wenige Ausnahmen nicht von Männern und deren Verhaltensmustern geprägt. Jahrtausendlang waren Männer und Frauen in jeweils anderen Aufgabenfeldern aktiv. Dabei räumten die patriarchalischen Strukturen dem Mann im Vergleich zur Frau unverhältnismäßig viele Rechte ein, während Letzterer vorwiegend Pflichten und Verbote auferlegt wurden. Einer modernen Frau, die sich durchsetzen will, wird dies nur schwer gelingen, wenn sie sich – unbewusst – althergebrachter Muster bedient. Bestimmte Verhaltensweisen jedoch haben sich uns vermutlich tiefer eingepreßt, als uns bewusst und manchmal lieb ist.

Weibliche Körpersprache ist anders als männliche. Das ist eine Tatsache. Und wenngleich nichts für 100 Prozent aller Männer und Frauen gilt, so lassen sich doch mehrheitlich genutzte körpersprachliche Ausdrucksweisen meist deutlich erkennen und zuordnen.

Was auch immer wir tun: Zwangsläufig nutzen wir dafür unseren Körper. Dieser spricht immer die Sprache unseres Inneren. Und diese ist bei Frauen und Männern unterschiedlich. Wie könnte man annehmen, dass in einer seit Jahrtausenden von Männern geprägten Welt nicht auch die Körpersprache zeigt, worin sich die Geschlechter unterscheiden?

Bei meinen Vorträgen und Seminaren werde ich immer wieder zu den Unterschieden zwischen weiblicher und männlicher Körpersprache befragt: Gibt es sie? Welche sind es? Was können Frauen dagegen tun? Sollten sie das überhaupt? Und wenn ja: Hat das irgendeinen Nutzen? Dieses Buch will Männer wie Frauen ermutigen, sich des eigenen Potenzials stärker bewusst zu werden und es zu nutzen, um selbstbewusster aufzutreten und Kommunikation respektvoller und erfolgreicher zu gestalten. Darüber hinaus zeigt es zahlreiche weitere Gesten aus Alltag und Beruf und erläutert ihre meist kontextabhängige Bedeutung.

Ein Kapitel widme ich zudem den Erkenntnissen, zu denen die Wissenschaft in der bislang relativ geringen Zeitspanne, in der sie die Körpersprache untersucht, gelangt ist. Bei meinen Recherchen stellte ich fest, dass auch in einem Bereich, der den Anspruch hat, verifizierbare und allgemeingültige Daten zu ermitteln, keinesfalls von Allgemeingültigkeit gesprochen werden kann. Dennoch bin ich der festen Überzeugung und finde es im Alltag immer wieder bestätigt, dass Körpersprache Regeln folgt, die zwar nicht immer und für jede Situation gleichermaßen zutreffen, die jedoch Mustern folgt. Für diese Muster einen Blick zu bekommen, kann man lernen – man muss es sogar.

Dieses Buch ist keine wissenschaftliche Abhandlung, wenngleich ich einige interessante Ergebnisse wissenschaftlicher Untersuchungen erwähne. Im Wesentlichen beruhen die in diesem Buch wiedergegebenen Aussagen auf meiner pädagogischen Ausbildung und Arbeit, meiner jahrelangen Trainertätigkeit und auf meinen Erfahrungen sowohl als aktiver Spieler wie auch als späterer Leiter zweier freier Theatergruppen. Bei der Erarbeitung unserer Aufführungen ging es nicht um das Auswendiglernen von Texten oder um Stellproben; in mehrtägigen Arbeitsseminaren, bei denen wir zum Teil auch nachts und bewusst vollkommen übermüdet arbeiteten, setzten wir uns mit allen Emotionen auseinander, die dabei auftauchten, brachten sie auf die Bühne, improvisierten damit und erfuhren am eigenen Leib den Unterschied zwischen „echt“ und „gespielt“. Doch auch wenn Emotionen manches Mal nicht wirklich vorhanden, sondern nur vorgetäuscht waren, so blieb der „Transporteur“ eines mal mehr, mal weniger glaubwürdigen Ausdrucks doch immer der gleiche: unser Körper.

Körpersprache ist mehr als ein Zufallsprodukt, und sie zu verstehen, heißt, ein Verständnis für menschliche Verhaltensweisen zu entwickeln. Das gilt natürlich in erster Linie für uns selbst. Bei meinen Seminaren weise ich stets darauf hin, dass man die eigene Körpersprache nicht verändern kann, wenn man nicht bereit ist, auch die eigene (innere) Haltung

zu verändern. Das eine geht nicht ohne das andere. Wer jedoch bereit dazu ist, dem eröffnet sich ein faszinierendes Spektrum an Möglichkeiten.

Ich halte es übrigens für völlig legitim, sich Wissen über Körpersprache auch deshalb anzueignen, um das Verhalten anderer besser verstehen oder interpretieren zu können. Wir sollten nicht so tun, als ob uns das nicht interessierte. Dabei gilt stets der Hinweis, fair zu bleiben und auf die negative Form der Manipulation (ja, es gibt auch eine positive!) zu verzichten.

An dieser Stelle danke ich allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern meiner Vorträge und Seminare: Ihre Kritik, Ihre Fragen und Anregungen und viele, viele Gespräche zeigen mir, dass dieses Thema nun offenbar endlich die Aufmerksamkeit erhält, die es meiner Ansicht nach schon lange verdient. Denn im Gegensatz zu allem anderen haben wir unsere Körpersprache schließlich immer dabei.

Viel Spaß beim Lesen und: Bleiben Sie in Bewegung!

Herzlichst, Ihr

Jan Sentürk

August 2011

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	7
1 Grundlagen der Körpersprache	13
1.1 Der Ursprung unserer Körpersprache.....	13
1.1.1 Die äußere Darstellung der inneren Einstellung.....	13
1.1.2 Die Arten der Körpersprache.....	18
1.2 Erkenntnisse, Studien und Untersuchungen.....	19
1.2.1 Körpersprache und Wissenschaft.....	19
1.2.2 Das limbische System.....	26
1.2.3 Bodyfeedback	30
1.3 Körpersprache – Eindruck und Wirkung.....	33
1.3.1 Kann man Wirkung lernen?.....	35
1.3.2 So tun, als ob.....	37
2 Das Umfeld unseres Körpers.....	39
2.1 Die Bedeutung des Raumes	39
2.1.1 Hochstatus und Tiefstatus.....	43
2.1.2 Invasion	44
2.2 Distanzen und Distanzlosigkeit.....	47
2.2.1 Die Distanzzonen.....	49
2.2.2 Verhalten bei Distanzverletzung.....	53
3 Körpersprachliche Signale.....	59
3.1 Gesten und ihre Interpretation	59
3.1.1 Worte sind Schall und Rauch.....	59
3.1.2 Unser Körper – von oben nach unten.....	63
3.1.3 Weitere Alltagsgesten und -signale	98
3.1.4 Manipulation durch Körpersprache	109
3.2 Mikroausdrücke.....	114
3.2.1 Lie to me – Lüg mich an!	117
3.2.2 Lügen haben kurze Beine	121
4 Männliche und weibliche Körpersprache	129
4.1 Gleichberechtigt heißt nicht gleich behandelt	129
4.1.1 Geschlechterkampf und Machtverhältnisse	129
4.1.2 Weibliche vs. männliche Verhaltensmuster.....	135
4.2 Schulterblick und Stöckelschuh – körpersprachliche Unterschiede	139
4.2.1 Weibliche Gesten – offen und weich.....	139
4.2.2 Der männliche und der weibliche Blick	142
4.2.3 Typisch Frau – typisch Mann?.....	147
4.2.4 Führung und Macht	157
4.2.5 Körpersprache in der Politik.....	166

4.2.6	Behaupten Sie sich	171
4.2.7	Mut zum Handeln	180
	Schlusswort	183
	Danksagung.....	185
	Literaturverzeichnis	187
	Der Autor.....	189

1 Grundlagen der Körpersprache

1.1 Der Ursprung unserer Körpersprache

„Der Körper ist der Übersetzer
der Seele ins Sichtbare.“

Christian Morgenstern

1.1.1 Die äußere Darstellung der inneren Einstellung

Ein Körpersprachetrainer, der seine Seminarteilnehmer fragt, ob sie ihre Körpersprache dabei haben, erntet – natürlich – Gelächter. Wie sollte man die vergessen? Schließlich gehört sie zu uns und begleitet uns ebenso selbstverständlich wie unsere Arme, unsere Beine und jeder andere Teil unseres Körpers. Doch während immer mehr Menschen ihren Körper durch kostspielige Operationen gemäß den vorherrschenden Schönheitsidealen verändern und optimieren lassen, machen sie sich über die eigene Körpersprache nur wenig Gedanken – wenn überhaupt. „Ich bin eben so, wie ich bin“, sagen sie allenfalls, wenn man auf dieses Thema zu sprechen kommt. Das ist zunächst einmal richtig. Die Aussage steht jedoch im krassen Widerspruch dazu, dass Menschen sich im Hinblick auf ihr optisches Erscheinungsbild und ihre Wirkung sehr wohl Gedanken machen und im Allgemeinen auch gefallen wollen. Sicher nicht jedem und nicht um jeden Preis. Doch ohne das Gefühl, akzeptiert, gemocht und vielleicht sogar bewundert zu werden, würden wir uns auf Dauer nicht besonders wohlfühlen. Und da Körpersprache eine ganze Menge an Informationen über uns preisgibt, ist sie wesentlich aussagekräftiger als die Farbe eines Jacketts. Sie ist ein Medium, mittels dessen wir anderen Menschen etwas von uns zeigen. Sowohl die Dinge, die wir zeigen wollen, als auch die, die wir nicht zu erkennen geben möchten. Sie ist die äußere Darstellung unserer inneren Einstellung, unseres Befindens, unserer Ansichten und Gefühle. Die Definition von Körpersprache gemäß Duden lautet:

„In Körperhaltung, Bewegung, Gestik, Mimik sich ausdrückende psychische Konstitution, Gestimmtheit.“

Diese – wenngleich kurz gefasste – Definition beschreibt Körpersprache ebenfalls als den Ausdruck inneren Befindens. Dieser Definition soll eine erweiterte des Autors hinzugefügt werden, welche lautet:

„Körpersprache ist die fortwährend stattfindende äußere Darstellung des inneren Befindens. Dazu gehören alle bewusst oder unbewusst ausgeführten ebenso wie alle bewusst oder unbewusst unterlassenen Bewegungen und körpersprachlichen Äußerungen. Dabei ist es gleichgültig, ob deren Umfang von anderen Menschen wahr- oder zur Kenntnis genommen wird oder nicht.“

Dass unsere Emotionen nach außen sichtbar sind, können wir meist nicht verhindern. Dazu müssen sie den Weg über unseren Körper nehmen, einen anderen gibt es nicht. Alles, was wir nach außen senden, kommt zwangsläufig aus uns selbst. Möchten wir jedoch etwas *nicht* nach außen zeigen, beispielsweise, weil eine Situation dies nicht erlaubt, wir es für unangemessen halten, es uns peinlich ist oder wir vielleicht sogar Angst davor haben, verkrampfen wir.

Wenn Emotionen – Ärger, Freude, Überraschung – sich äußern möchten, der Kopf dies jedoch verbietet, muss der Körper sich bremsen, und dies kann sehen, wer seinen Blick dafür geschärft hat. Körpersprache muss also etwas mit uns, mit unserem Charakter und unseren Eigenschaften zu tun haben. Die Physik lehrt uns, dass Energie nicht verschwindet, sondern umgewandelt wird. Ein Verbrennungsprozess erzeugt Wärme, Strom wird in Licht umgewandelt, Kraft wird umgesetzt in Bewegung. Ist nicht die Verwandlung unserer emotionalen Energie, der Energie unserer Einstellung in Bewegungs- und Ausdrucksenergie, in Mimik, Gestik und Bewegung, unsere Körpersprache also, gewissermaßen ein ähnlicher Prozess? Bei einfachen Alltagsaktivitäten äußert sich unsere Körpersprache weniger impulsiv, als wenn wir unter hohem emotionalem Druck stehen und unsere Gefühle regelrecht zum Ausbruch kommen.

Ballt eine einzelne Person die Faust, drückt sie damit möglicherweise, abhängig von der Situation, offene oder verhaltene Wut oder auch Freude („Beckerfaust“) aus. Vollzieht eine ganze Gruppe diese Geste und reckt dabei den Arm in die Höhe, verleiht sie damit unter anderem einem Zusammengehörigkeitsgefühl Ausdruck. Die persönliche Emotion rückt in den Hintergrund. Dennoch wird durch das Ausführen der Geste innerhalb einer Gruppe die Grundeinstellung eines Individuums symbolisiert, seine – längerfristige oder grundsätzliche – Ansicht zu einem bestimmten Thema. Das Ballen der Faust innerhalb eines ritualisierten Ablaufes liefert uns also ebenso Informationen über jedes einzelne Gruppenmitglied, wie die geballte Faust einer Einzelperson uns etwas über deren aktuelles Befinden mitteilt.

Dass der Körper spricht, ist im Alltag nicht nur notwendig und hilfreich, sondern, gemäß dem bekannten Kommunikationsforscher Paul Watzlawick, („Man kann sich nicht *nicht* verhalten“), auch unvermeidbar. *Wie* der Körper spricht, wird erlernt. Und wie bei der Wortsprache geschieht dies durch individuelle, familiäre, soziale und kulturelle Prägungen. Dort gibt es Dialekte, Slang- und Szeneausdrücke, generationsbedingte Sprachmuster und Rituale. Szene- und Interessengruppen wie Punks, Hip-Hopper, Grufties oder Rapper verfügen sowohl über bestimmte Sprachmuster als auch äußerliche Erkennungsmerkmale. Meist ist es die Kleidung, die dabei am augenfälligsten ist. Überdies gibt es Kennzeichen, Symbole, vorgegebene und ritualisierte Formen der Begrüßung, der Zustimmung oder der Ablehnung. Durch deren Tragen oder Anwenden definiert man sich als Angehöriger einer geschlossenen Gruppierung und gibt sich damit gegenüber Gleichgesinnten zu erkennen. Körpersprache ist eine Ausdrucksform, die zwar einerseits nicht einem ständigen modischen Wandel unterworfen ist, andererseits jedoch stets durch Ergänzungen einzelner Gruppierungen bereichert wird. Die Grußgeste der Hip-Hopper beispielsweise, bei der erst die Hände in Brusthöhe mit nach oben weisenden Fingern ineinander geschlagen

werden und man sich dann mit einer abwechselnden Berührung beider Schultern begrüßt, signalisiert die Fähigkeit zuzupacken und zeigt Schulterchluss. Letzterer ist in einer Szene, die in ihrem Ursprung für ein hartes Leben in einer harten Gegend steht, immens wichtig, um den Alltag durchzustehen, vielleicht sogar, ihn zu überleben.

Sinn und Bedeutung vieler Gesten erschließen sich oftmals, wenn man ihre Herkunft kennt. Unser Handschlag beispielsweise hat seinen Ursprung im Griff ans Handgelenk, mit dem sich die alten Römer begrüßten. Der Grund für diesen lag vermutlich im damals nicht unüblichen und keinesfalls immer unbegründeten Misstrauen untereinander: Wer dem anderen seine Hand ums Handgelenk legte, konnte spüren, ob dort möglicherweise ein Messer versteckt war. Die militärisch zum Gruß an die Stirn gelegte Hand leitet sich ab vom ehemals üblichen grüßenden Hut-Abnehmen. Da es bei der Armee zudem auf Ordnung, Disziplin und Einheitlichkeit ankommt, bleiben die Finger dabei eng geschlossen und die Hand nimmt, ebenso wie der ganze Körper, eine aufrechte, gespannte Haltung ein. An anderer Stelle findet sich die Bedeutung körpersprachlichen Verhaltens in unserem Alltag in Form umgangssprachlicher Idiome wieder: jemanden mit Blicken ausziehen, ihn mit offenen Armen aufnehmen, seine Hand schützend über ihn halten, erhobenen Hauptes auf etwas zugehen, den Blick abwenden und viele andere mehr.

So, wie die Wortsprache überall auf der Welt mittels der Stimme transportiert wird, drückt sich die Körpersprache über den Körper aus. Dennoch gibt es auch bei ihr einige kulturelle und internationale Unterschiede, die – ebenso wie Worte – nicht in jedem Land gleichermaßen verständlich sind und die zu unangenehmen Missverständnissen führen können. Auch wenn in unserem medialen Zeitalter die Grenzen verschwimmen und gestische Signale mehr und mehr einheitlich verstanden werden, kann es insbesondere für Geschäftsreisende angebracht sein, sich über die Bedeutung zumindest scheinbar international bekannter und einheitlich gültiger Gesten vorab zu informieren. Die folgenden Beispiele zeigen einige in ihrer jeweils landestypischen Bedeutung sehr stark voneinander abweichende Signale. Die genannten Länder gelten beispielhaft, ein Anspruch auf Vollständigkeit besteht nicht:

Daumen hoch

Ursprünglich stand der gereckte Daumen in Deutschland für die Zahl Eins, was nach wie vor auch heute noch gilt. Überdies wird er inzwischen jedoch fast weltweit als Zeichen für „gut“, „o.k.“, „in Ordnung“ usw. verstanden. Dennoch sollte man ihn beispielsweise in Afghanistan, im Irak und Iran vorsichtig einsetzen, da er dort auch als ordinäre Beleidigung aufgefasst werden könnte.

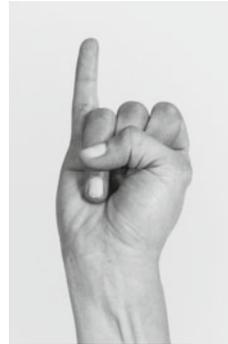
Kleiner Finger hoch

In Kenia zählt man mit diesem Symbol die Eins, in Italien ist der so gezeigte kleine Finger ein Hinweis auf kleine oder schwächliche Dinge oder Personen.

Abbildung 1.1: a) Steht für „1“, „o.k.“ oder eine Beleidigung
b) „Eins“ oder „schmächtig“



a)



b)

Zeige- und Mittelfinger gestreckt, von vorn und hinten

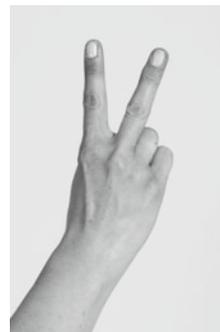
Mit zum Körper weisendem Handrücken kann diese Geste je nach Zusammenhang, ähnlich wie der gereckte Daumen, eine Zahl, nämlich die Zwei, symbolisieren (Deutschland, China). Weltweit bekannt ist sie allerdings auch als Zeichen für Sieg (Victory) und als Zeichen für Frieden (Peace).

Vorsicht ist bei der umgekehrten Hand (Handflächen zum Körper) geboten: Dies hat beispielsweise in Irland und Neuseeland die Bedeutung einer zweifachen Beleidigung im Sinne des doppelten Stinkefingers.

Abbildung 1.2: a) Als „Victory“-Zeichen weltweit bekannt
b) Auf diese Weise mancherorts eine Beleidigung



a)



b)

Daumen und Zeigefinger gestreckt

Auch mit diesem Zeichen zählt man beispielsweise in Deutschland und den Niederlanden die Zwei, wohingegen es in China interessanterweise acht bedeutet. Für die Zehn haben die Chinesen gleich mehrere Möglichkeiten: Sie wird wahlweise mit einer Faust, überkreuztem Zeige- und Mittelfinger oder mit beiden zu einem Kreuz übereinandergelegten Zeigefingern symbolisiert.

Geizkragen

In Brasilien steht diese Geste für Geizkragen. In Deutschland und der Türkei hat sie eine obszöne Bedeutung.

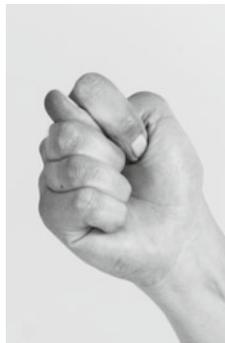
Daumen und Zeigefinger zum Kreis geformt

In vielen Ländern ist dies eine Geste für Klasse oder perfekt, in Brasilien eine Beleidigung, die auf eine Körperöffnung hindeutet.

Abbildung 1.3: a) In den Niederlanden „2“, in China „8“
b) Nicht überall ist dies eine obszöne Geste
c) Meist als Zeichen für „perfekt“ bekannt



a)



b)



c)

Schon dieser kleine Einblick zeigt: Nach wie vor besteht ein großes Potenzial für Missverständnisse. Mehr über Körpersprache zu erfahren, ist daher nicht nur vor dem Hintergrund der Bedeutung einzelner gestischer Ausdrucksmuster, sondern auch im Hinblick auf erfolgreiche Kommunikation zwischen uns bekannten und unbekanntem Kulturen eine lohnenswerte Aufgabe.

1.1.2 Die Arten der Körpersprache

Hinsichtlich der Interpretierbarkeit von Körpersprache lassen sich drei unterschiedliche Arten klassifizieren, mittels derer wir uns ausdrücken. Es handelt sich dabei um die bewusste, die halb-bewusste und die unbewusste Körpersprache. Erstere ist, je nach Definition, mit der Motorik vergleichbar: Bei der bewussten Körpersprache handelt es sich um den Bereich rein funktionaler und bewusster Bewegungsabläufe, die wir bei allen körperlichen Handlungen vollziehen müssen, um unser Ziel zu erreichen. Möchten wir beispielsweise in einem Beratungsgespräch einen Prospekt über den Schreibtisch reichen, müssen wir dazu unsere motorischen Fähigkeiten bewusst einsetzen: Wir greifen nach dem Prospekt und halten ihn in Richtung unseres Gesprächspartners zur anderen Seite des Schreibtischs. Wollen wir joggen, müssen wir ebenfalls alle dazu erforderlichen Bewegungsabläufe durchführen. Natürlich führt unser Körper neben den bewussten immer auch halb- oder unbewusste Abläufe aus, zum Beispiel die Atmung.

Die halb-bewusste Körpersprache resultiert aus sensorischen (sinnlichen) Wahrnehmungen. Wenn wir etwas sehen, hören, riechen, schmecken oder fühlen, reagieren wir mit einer körperlichen Reaktion auf die Wahrnehmung dieses Sinnesreizes bzw. -einflusses mit einer uns angemessen erscheinenden Verhaltensweise. Dabei kann es sich auch um plötzliche, nicht kontrollierbare Bewegungen handeln, beispielsweise das Zucken der Lider und das Hochziehen der Schultern, wenn wir uns erschrecken, das plötzliche Umdrehen, wenn wir auf ein Geräusch hinter uns reagieren, oder das Verziehen des Gesichtes, wenn wir etwas Unangenehmes riechen. Im Allgemeinen sind wir uns dieser Vorgänge zwar bewusst, denken jedoch nicht darüber nach und haben – je nach „Plötzlichkeit“ der sinnlichen Wahrnehmung – oftmals auch keine Möglichkeit, eine Reaktion zu überlegen. Teile der Mikrogestik, zum Beispiel Ekel- und Angstreaktionen, lassen sich grob in diesen Bereich einordnen.

Bei der unbewussten Körpersprache schließlich handelt es sich um den für die meisten Menschen hinsichtlich seiner Interpretationsmöglichkeiten interessantesten Bereich, denn hier verrät der Mensch Dinge, die er nicht verraten möchte, hier äußern sich verborgene Ansichten, liegen geheime Wünsche und lassen sich versteckte Wahrheiten entdecken.

Dies kann sowohl durch größere Gesten geschehen, etwa durch einen zur Seite gestellten Fuß, mit dem man unbewusst anzeigt, dass man eine Situation lieber verlassen möchte, als auch mit Mikrogesten – kleinen, oftmals kaum sichtbaren Signalen, die auf Verachtung, Wut oder Abscheu hindeuten und deren Übertragung und auch Bedeutung sich der Sender selbst oft gar nicht bewusst ist.

1.2 Erkenntnisse, Studien und Untersuchungen

„Das Ganze ist mehr
als die Summe seiner Teile.“

Aristoteles

1.2.1 Körpersprache und Wissenschaft

Redner und Trainer beschäftigen sich mit der Körpersprache naturgemäß auf andere Weise als Wissenschaftler. Als Angehöriger einer der ersten beiden Gruppen vermittelt man Wissen aufgrund meist jahrelanger theoretischer und vor allen Dingen vieler praktischer Kenntnisse und Erfahrungen in seinem Gebiet, zum Beispiel aus dem Sport oder dem Theater. Insbesondere im Rahmen der Theaterarbeit werden Erfahrungen gemacht, die die meisten Menschen im Alltag nicht machen können. Die ständige, bewusste Auseinandersetzung mit sich selbst, mit dem eigenen Körper sowie seinen Funktionen und Ausdrucksmöglichkeiten birgt ein hohes Entwicklungspotenzial. Sie zeigt nicht nur eigene Verhaltensmuster, sondern schärft zudem den Blick für das Verhalten anderer. Dabei lassen sich stets wiederkehrende Muster, Abläufe und Vorgehensweisen beobachten, die vermutlich mehr über körpersprachliche Regeln und Ursachen verraten, als eine lediglich theoretische Beschäftigung mit diesem Thema es ermöglichen kann. Auch der unmittelbare Zusammenhang zwischen Emotion und Ausdruck, zwischen innerem Erleben und äußerer Darstellung, zwischen der Wirkung einer vielleicht nur mechanisch ausgeführten Bewegung und deren dennoch realem Einfluss auf das eigene Gefühl lassen sich wohl nirgends so intensiv studieren und nachvollziehbar erleben wie im darstellenden Spiel.

Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Körpersprache basiert auf der Zielsetzung, Aussagen grundsätzlich zu beweisen und zu verifizieren. Dies ist bei einem Thema, das in den Bereich der Softskills, der weichen und damit kaum exakt messbaren Faktoren fällt, natürlich nicht einfach. Im Sinne einer seriösen Beschäftigung mit dem Thema erscheint es jedoch wichtig, auf einige wissenschaftliche Erkenntnisse in diesem Bereich hinzuweisen. Zumal es einige interessante psychologische Untersuchungen gibt, die die in diesem Buch getroffenen und unter anderem aus umfangreichen praktischen Erfahrungen resultierenden Aussagen stützen. Die noch dazu allgemeingültige Bedeutung und Wirkung von Körpersprache zu *beweisen* allerdings, ist zum jetzigen Zeitpunkt wohl nicht möglich. Natürlich stellt kein ernst zu nehmender Wissenschaftler die enorme Bedeutung des Nonverbalen in der Kommunikation in Frage. Über den Umfang ließe sich allerdings streiten, doch der ist, darin sind sich Trainer und Wissenschaftler einig, stets vom Kontext und den beteiligten Personen abhängig.

Wie zuvor beschrieben, hat unsere Körpersprache etwas mit unserem Charakter und unseren Eigenschaften zu tun. Da jeder Mensch anders ist, stellt sich die Frage, weshalb sich die unterschiedlichen Charaktere durch die gleiche und damit interpretierbare Körpersprache ausdrücken sollten. Doch dies ist nur scheinbar ein Widerspruch. Auch wenn uns unend-

lich viele Kombinationen aus Gesten, Mimik und Bewegungsabläufen zur Verfügung stehen, so haben sich dennoch im Laufe der Jahrtausende bestimmte Muster als sinnvoll und allgemein verständlich herauskristallisiert. Ebenso, wie es viele Möglichkeiten gibt, einen Nagel in die Wand zu schlagen – mit einer Zange, einem Stück Holz, einem Stein oder mit einer Tischplatte aus Marmor – nutzen dennoch alle Menschen lieber einen Hammer. Warum? Weil er sich als sinnvoll und für diese Aufgabe als am besten geeignet erwiesen hat.

Bei vielen sich körpersprachlich äußernden Verhaltensweisen, zum Beispiel dem Blickverhalten (siehe Seite 142), ist die Entwicklung nachvollziehbar, bei anderen (bislang noch) nicht. Körpersprache war und ist immer dort hilfreich, wo Sprache entweder noch nicht entwickelt war, über einige wenige Laute nicht hinausging oder schlicht nicht verstanden wird. Manche Gesten und Signale haben von Kultur zu Kultur unterschiedliche Bedeutungen, manche breiten sich durch Fernsehen, Computer und Internet weltweit aus und ihre Bedeutung verändert sich. Doch immer ist sie Teil unserer gesamten Persönlichkeit, unseres Wesens. Wieso sollte sie da nicht ebenso berechenbar sein wie andere menschliche Verhaltensmuster? Vergessen wir jedoch nicht, dass, wer Körpersprache entschlüsseln, interpretieren und verstehen kann, deshalb noch nicht in der Lage ist, Gedanken zu lesen. Menschen lassen sich nicht katalogisieren, und individuelle Eigenarten können mehrheitlich gültigen Mustern stets zuwiderlaufen.

Nichts gilt zu 100 Prozent. Deshalb ist es klug und wichtig, jede Interpretation nicht nur von Gesten, Signalen und Gesichtsausdrücken allein abhängig zu machen, sondern stets auch von der Situation, in denen sie geschehen, von den Menschen, die in dieser Situationen anwesend sind, und schließlich von dem Verhältnis, in dem diese Personen zueinander stehen. Erfahrungen mit zahllosen, unterschiedlichen Menschen sowie die fortwährende Beobachtung eigenen Verhaltens zu ignorieren, weil noch keine wissenschaftliche Verifizierbarkeit gegeben ist, hieße, wertvolles Wissen ungenutzt zu lassen.

Das Herz eines Fötus beginnt etwa in der fünften Schwangerschaftswoche zu schlagen. Der Grund dafür ist bis heute nicht bekannt. Es könnte ebenso gut in der zehnten, der 20. oder der 30. Woche zu schlagen anfangen. Fragen wir uns deshalb, ob es richtig ist, dass es überhaupt anfängt zu schlagen?

Generell ist die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Körpersprache noch relativ jung, sie begann erst in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts. Eine der diesbezüglich am häufigsten zitierten Studien ist eine Untersuchung des US-amerikanischen Psychologen Albert Mehrabian. Deren Ergebnis veröffentlichte er in seinem Buch „Silent Messages“. Danach entscheidet die Körpersprache zu 55 Prozent, die Stimme zu 38 Prozent und der Inhalt zu lediglich sieben Prozent über die Wirkung einer Botschaft. Ist das gesprochene Wort, die rein sachliche Information, also nahezu unwichtig? Entscheiden wir tatsächlich zu 93 Prozent nach äußeren Kriterien? Wenn man daran denkt, dass die Aussage „Na, das ist ja großartig!“ ebenso ein Ausdruck von Begeisterung wie auch von Sarkasmus sein kann, klingt das jedoch plausibel. Nur aufgrund des geschriebenen Textes und ohne weitere Kenntnisse über den Hintergrund dieser Äußerung wäre eine Zuordnung dieses Satzes

nicht möglich. Neben ihrem frappierenden Ergebnis ist die Tatsache, dass es sich um eine der ersten, wenn nicht *die* erste, wissenschaftlich durchgeführte Arbeit zum Thema Körpersprache handelt, vermutlich ein weiterer Grund, weshalb Mehrabians Untersuchung immer wieder zitiert wird.

Die zur Verfügung stehenden und sowohl von Trainern als auch von Wissenschaftlern getroffenen Aussagen und Angaben zu Mehrabians Arbeit sind sehr unterschiedlich: An einer Stelle wird gesagt, Mehrabian habe seine Probanden lediglich das Wort „maybe“ (dt.: „vielleicht“) in unterschiedlichen Betonungen und mit unterschiedlichem körpersprachlichem Ausdruck sprechen lassen und untersucht, welche Wirkung sich bei den Zuhörern ergibt.¹ An anderer Stelle heißt es, er habe ausgebildete Sprecher „eine Reihe von Wörtern mit unterschiedlicher Betonung (neutral, positiv, negativ) vorlesen“ lassen, dies auf Tonband und Video aufgenommen und anderen Personen dann – mal mit, mal ohne Ton und/oder Bild – vorgespielt.² Dabei hatten die Begriffe selbst sowohl positive als auch negative oder neutrale Bedeutungen (zum Beispiel Freundschaft, Betrug, Nachmittag). Die Rezipienten sollten nun vermuten, mit welcher Einstellung der Sprecher dem Empfänger gegenübersteht. Das Ergebnis war damals überraschend: Positive Begriffe, die beim Aussprechen negativ betont wurden, wirkten auf die Versuchspersonen mehrheitlich ebenfalls negativ. Wurden Negativbegriffe positiv intoniert, überwogen bei den Probanden auch die positiven Assoziationen. Mehrabians Schlussfolgerung: Die Betonung wirkt stärker als die sachliche Bedeutung. Bei einem weiteren Versuch zeigte Mehrabian den Probanden Bilder der Sprecher, auf denen diese mimisch entweder Ablehnung, Zuneigung oder Neutralität zeigten. Die abweichende Interpretation der Bedeutung der Begriffe war hier noch stärker.

Aus diesen beiden Versuchen ergaben sich die seitdem in zahllosen Trainings immer wieder auftauchenden Zahlen sieben, 38 und 55 für den Anteil der Faktoren Inhalt, Stimme und Körpersprache an unserer Wirkung auf andere.

Hinsichtlich Mehrabians Studie sind sich, so scheint es zumindest, selbst Wissenschaftler untereinander uneins: Als Datum der Durchführung (oder Auswertung oder Veröffentlichung?) existieren nahezu alle Jahre von 1967 bis 1972. Sein Buch „Silent Messages“ wurde 1972 oder aber 1980 veröffentlicht, (evtl. als Neuauflage?). Natürlich wurde das Ergebnis selbst ebenfalls in Frage gestellt, was schon aufgrund der damaligen Spektakularität (der Inhalt entscheidet nur zu sieben Prozent!) zu erwarten war. Auch existiert angeblich eine Aussage Mehrabians, gemäß der er selbst einige Zeit später (Monate oder Jahre?) das Ergebnis in Frage gestellt hat. Seine Begründung: Die Anzahl der an der Untersuchung teilnehmenden Personen sei nicht ausreichend repräsentativ gewesen. Die ursprünglichen Quellen all dieser Angaben sind kaum überprüfbar und insbesondere das Internet beweist

¹ Jumpertz, Sylvia: „Wie sicher lassen sich Signale deuten?“, in: managerSeminare, Heft 149, August 2010, S. 48 – 54

² Rimmert, Günter W.: „Erst verstehen, dann verstanden werden“, unter: <http://www.seminarhaus-schmiede.de/pdf/verstehen-theorie.pdf>