



Körpersprache (nonverbale Kommunikation)

Körpersprache (nonverbale Kommunikation) trainieren wir am besten mit der Videokamera im Seminarraum. Dort finden wir normale Tische und Stühle, helles Licht, sind nicht abgelenkt und können unsere Übungen sofort in der Videoaufzeichnung auf der großen Leinwand begutachten. Das geht bei "Coaching auf See" nicht. Doch dieses Thema kann nicht ausgespart werden.

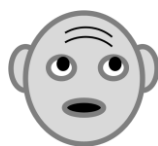
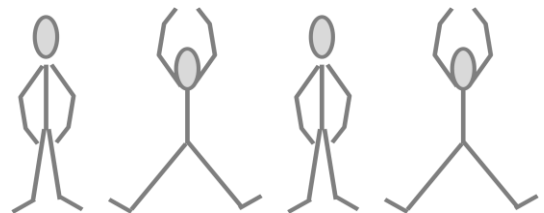
Millionen Jahre, bevor wir Menschen wurden und miteinander sprechen konnten, haben wir uns mit Körpersprache verständlich gemacht: Wir verstehen, was uns unser Hund sagen will, unser Pferd, ein Vogel ... Und immer noch, haben Forscher herausgefunden, kommunizieren wir modernen Menschen mit unseresgleichen vor allem nonverbal. Wir verständigen uns

- zu 55 Prozent über unsere Körperhaltung, Gestik und Mimik
- zu 38 Prozent über unsere Stimme
- und nur zu sieben Prozent (!) über Worte und Inhalte.

Unsere Körperhaltung, Gestik und Mimik drücken sofort und unmittelbar unsere Gefühle aus. Und umgekehrt: Wenn wir unsere emotionale Befindlichkeit ändern wollen, brauchen wir bloß unsere Körperhaltung ändern - und schon wechselt unsere innere Einstellung.

Kleine Selbstversuche

Machen Sie mal den Hampelmann (siehe Grafik) mehrfach hintereinander - und denken Sie dabei plötzlich an etwas Tieftrauriges. Ich wette, das schaffen Sie nicht: Entweder kommen Sie dabei mit Ihrer Hampelmann-Übung aus dem Takt oder die tiefe Traurigkeit will sich nicht einstellen.



Nächste Übung: Runzeln Sie Ihre Stirn, Augen weit geöffnet Blick nach oben, Mund leicht offen, Nasenlöcher geweitet, Ohren aufgestellt (wenn das geht). Vielleicht sehen Sie nun richtig doof aus (dann ist es richtig). Alle Sinneskanäle sind nun weit geöffnet - als ob Sie dringend irgendwoher eine rettende Eingebung oder eine hilfreiche Idee erwarten oder verzweifelt eine Antwort suchen. Sind Sie nun so weit (eventuell Kontrolle im Spiegel)? Und nun versuchen Sie, diese Mimik beizubehalten und zornig zu werden. Es geht nicht - Ihre Mimik wird sich sofort ändern.



Umgekehrt: Seien Sie verärgert, steigern Sie sich richtig in einen unbändigen Zorn hinein. Ihre Augen werden schmale Schlitz, der Mund ist zusammengepresst, die Ohren angelegt (wenn das geht) und steile Stirnfalten schieben Wülste wie eine Sonnencap über Ihre Augen. Sie blenden alles aus, fokussieren sich auf ihren Ärger. Und wenn Sie so richtig rasend wütend sind, stellen Sie sich die Frage: Warum eigentlich? Sofort entspannt sich Ihr Gesicht. Erkenntnis: Wer sauer ist, kann keine Fragen stellen und will keine Antworten hören, der ist einfach nur sauer. Gesprächschancen in dieser Phase: Zero. Null.



Körper und Geist, Betrüger und Heiratsschwindler

Es ist beängstigend bis faszinierend, wie eng unsere Emotionen mit unserer Körpersprache und Mimik verbunden sind. Der kanadische Journalist und Berater Malcolm Gladwell berichtet in seinem Buch "Blink - die Macht des Moments" (Frankfurt, 2005) über eine Untersuchung von US-Forschern. Danach konnten sie angeblich nach 15mütiger Video-Beobachtung eines Paares mit 95%iger Genauigkeit sagen, ob das Paar nach 15 Jahren noch zusammenleben würde.

Was passiert da? Wir beobachten unseren Gesprächspartner im Unterbewusstsein sehr genau und registrieren dabei minimale Veränderungen in seiner Mimik und Körpersprache. Diese schätzen wir meist sogar richtig ein, können jedoch selten etwas damit anfangen, weil sich unser Bewusstsein mehr auf gesprochene Worte oder größere Zusammenhänge zu konzentrieren sucht oder befangen ist von aktuellen oder früheren Erfahrungen, die die unbewussten und richtigen Beobachtungen überlagern. Es bleibt zwar ein ungutes Bauchgefühl zurück, aber wegen unserer Befangenheit und/oder anderen Ablenkungen in der jeweiligen Situation, können wir unsere unbewussten Beobachtungen selten erfassen und einordnen.

In meinen Kommunikationsseminaren ist jedenfalls die Verblüffung regelmäßig groß, wenn ich beim Videomitschnitt einer Rollenspielszene den Ton abstelle und die Kamera mit Zeitlupe laufen lasse: Plötzlich sehen wir entscheidende Gesten und minimale Veränderungen in der Mimik der Gesprächspartner, die wir beim normalen Abspielen des Videos gar nicht bemerkt haben. Und: Diese nur in Zeitlupe deutlichen Veränderungen leiteten jedes Mal einen Wechsel im Stil der Kommunikation ein.

Und die Moral von der Geschichte': Belüge Deinen Partner nicht - er merkt es doch (irgendwie). Nun könnte man sich ja fragen, warum es trotzdem so viele erfolgreiche Betrüger und Heiratsschwindler gibt, wenn denn Mimik und Körpersprache so wenig täuschen.

Zwei Erklärungen dazu:

- 1) Die Gier des Betrogenen und der Liebeswunsch des getäuschten Heiratswilligen blenden alle unbewusst empfangenen Alarmsignale aus.
- 2) Die wirklich erfolgreichen Betrüger und Heiratsschwindler haben möglicherweise gar kein Unrechtsbewusstsein - also kann man es bei ihnen auch körpersprachlich nicht bemerken.

Praktische Beispiele und Übungen

Zurück zum Hier und jetzt: Üben Sie, Ihre eigene Körperhaltung, Gestik und Mimik in ganz bestimmten Situationen zu beobachten und gleichzeitig darauf zu achten, was Sie in dieser Situation fühlen oder denken. Dann verändern Sie Ihre Haltung und beobachten, wie sich ihre Befindlichkeit ändert.

Ihre Sitzhaltung beim Fernsehen kennen Sie vermutlich. Nehmen Sie sie ein. Gut.

Und dann setzen Sie sich auf einem normalen Büro- oder Küchenstuhl aufrecht hin, das Gesäß



auf die ganze Stuhlfläche (nicht nur auf der vorderen Stuhlkante sitzen), Brust herausgestreckt, Schultern nach hinten, Kopf nach oben und beide Füße auf den Boden. Merken Sie etwas? Wahrscheinlich spüren Sie plötzlich wesentlich mehr Energie, mehr Tatendrang und deutlich mehr wache Aufmerksamkeit.

Das lässt sich erweitern: Wie sitzen Sie in einem eher langweiligen Vortrag - und was ändert sich, wenn Sie Ihre Sitzhaltung verändern? Hallo, wach?

Klassische Sitzfalle im Meeting: Wenn da jemand mit übereinandergeschlagenen Beinen sitzt (beliebte Haltung bei Frauen), kommen auch seine Argumente eher ein wenig verschränkt, also nicht offen und geradeheraus an. Probieren Sie es aus. Setzen Sie sich mit verschränkten Beinen an einen Tisch und verändern nun Ihre Sitzposition wie vorn beschrieben: Fußsohlen nebeneinander auf den Boden, Gesäß auf die ganzen Stuhlfläche ... und?



Die Grafik skizziert typische Körperhaltungen, die man bei Meetings, aber auch bei zwanglosen Gespräch immer wieder beobachten kann. Ahmen Sie diese Körperhaltungen nach und beobachten Sie, wie sich dabei Ihre Befindlichkeit ändert. Tipp: Veränderungen Ihrer inneren Einstellung und Ihrer emotionalen Situation spüren Sie am besten, wenn Sie direkt von einer in die andere Haltung wechseln und einen langsamen Übergang vermeiden.

Natürlich geht's auch anders herum: Warum stehe oder zappele ich eigentlich so aufgeregt herum oder sitze verkrampft? Was tobt denn gerade in meinem Inneren? Ruhe! Entspannung. Muskeln lockern, Haltung verändern ... und damit eröffnet sich ein weiterer und sehr wichtiger Aspekt der Körper-Seele-Beziehung - beschrieben in der "Marsmännchen"-Methode.

Erst, wenn Sie an sich selbst die Wirkung Ihrer Körperhaltung und Mimik mit mehreren Übungen ein wenig erforscht haben, können Sie auch die Körperhaltung anderer besser verstehen und



einordnen. Nutzen Sie dabei auch Beobachtungen aus dem Mannschaftsport: Wie steht jemand da, der gleich einen gegnerischen Angriff verteidigen muss, was sieht man rein körperlich-mechanisch, wenn der gleiche Akteur jetzt aus der Verteidiger-Stellung zum Angriff ansetzt, warum erkennt der Schiedsrichter schon an der Körpersprache ein Foul ...? - Und wie gehen, stehen, sitzen Sie in welchen Situationen ... beobachten und lernen.

Achtung: Keine vorschnellen Schlüsse!

Jetzt kommt allerdings noch ein Aspekt dazu. Menschen sind sehr unterschiedlich gebaut. Logisch, das weiß doch jeder, denken Sie jetzt. Allerdings wird dieser Aspekt bei der Betrachtung des Themas bislang sträflich vernachlässigt.

Große sehen ja die Welt zwangsläufig anders als Kleine. Ein Großer muss immer nach unten, ein Kleiner immer nach oben schauen, wenn beide miteinander sprechen. Oder jemand mit langen Beinen muss seine Beine zwangsläufig irgendwie verschränken, weil er sie anders unter dem Tisch nicht unterbringt. Welche Auswirkungen der Körperbau auf die Körpersprache und die damit verbundenen Befindlichkeiten hat, wäre noch verdienstvoll zu erforschen. Zumindest sollten Sie das der Beobachtung der Körpersprache anderer berücksichtigen, um vorschnelle Schlüsse zu vermeiden.

Hüten Sie sich auch unbedingt, aus der Körpersprache inhaltliche Schlussfolgerungen zu ziehen: Wenn sich jemand plötzlich sehr abweisend bis gequält verhält, kann es sein, dass er sich durch eine Aussage von Ihnen verletzt fühlt. Es kann aber genauso gut sein, dass er von einem plötzlichen Migräneanfall heimgesucht wird oder von heftigem Zahnschmerz. Also: Bitte nicht hellsehen und meinen, jetzt zu wissen, was der andere denkt.

Hilfreich ist im Gespräch allerdings, wenn man beobachtet, dass der andere seine Körperhaltung deutlich verändert. Mit ziemlicher Sicherheit hat er dann auch eine andere Einstellung (und neue Gedanken oder Argumente). Und andersherum: Wenn sich jemand in einem Gespräch oder in einer Verhandlung überhaupt nicht bewegt, kann man davon ausgehen, dass er sich auch gedanklich nicht bewegt hat. Mehr Argumente Ihrerseits sind völlig nutzlos.

Aber wir wäre es, wenn Sie in so einer Situation mal Ihre Körperhaltung bewusst verändern? Es wirkt. Es wirkt sogar dann, wenn - wie in Rollenspielen meiner Seminare - eine Pinwand zwischen den beiden Gesprächspartnern steht, etwa bei der Simulation eines Telefonats. Und obwohl sie sich nicht sehen können reagieren beide trotzdem körpersprachlich aufeinander.



Rechtliche Hinweise

Dieser Beitrag ist Bestandteil des Seminarordners der Teilnehmenden bei "Coaching auf See".

Infos zu Coaching auf See: <http://www.cvk-consulting.de/leistungen/coaching-auf-see/>



Inhalt und Grafiken dieses Beitrags sind urheberrechtlich geschützt. Sie unterliegen dem Copyright. Jede Art der Vervielfältigung, auch digital, ist nicht erlaubt. Sollten Sie jedoch aus diesem Beitrag zitieren oder ihn für Ihre eigene Arbeit nutzen wollen, freue ich mich über Ihre Mail an: <mailto:cvk@cvk-consulting.de>
Zitation: Claus von Kutzschenbach, "[Titel des Beitrags] ... für Coaching auf See"

Die Inhalte dieses Beitrags basieren bei bekannten Methoden auf allgemein verfügbarem Wissen und auf eigenen Erfahrungen aus meiner mehr als 20jährigen Praxis als Managementberater und -Trainer. Autoren, denen ich dabei inhaltlich besonders gefolgt bin, sind im Text oder bei Grafiken als Quellen angegeben. Wenn ich Methoden selbst entwickelt habe, ist das ebenfalls im Text erwähnt.

Empfehlung: "TIPPs aus der Management Praxis" monatlich kostenfrei via E-Mail - aktuelle Beobachtungen, Erfahrungen, Tipps und Kommentare aus meiner Arbeit als Managementberaters und -Trainers. Bestellen: <http://www.cvk-consulting.de/index.php?id=48>

Claus von Kutzschenbach
Wiesbaden, im März 2017

Impressum: Verantwortlich (C) für Konzeption, Texte und Grafiken:
Claus von Kutzschenbach, cvk-consulting, Biebricher Allee 37, 65187 Wiesbaden.