

Beck professionell

Körpersprache - Das Trainingsbuch

Überzeugend auftreten - Die unbewussten Signale deuten können

von

Dr. Christian Schmid-Egger, Caroline Krüll

2. Auflage



Verlag C.H. Beck München 2014

diese einen Schild in der linken Hand mit sich führten, konnten sie darin ein Messer oder ein kurzes Schwert verbergen. Die rechte Hand war dann offen und symbolisierte Frieden, doch nur für kurze Zeit. Sobald das Vertrauen des Gastgebers erworben wurde, ging es zur Sache. Daher kommt die Redensart „etwas im Schilde führen“. Sie zeigt, wie eng Körpersprache sogar mit unserem Sprachschatz verwoben ist und wie elementar diese Zeichen für unsere Vorfahren waren.

Wenn Sie einem Menschen gegenüberstehen, der permanent seine Hände hinter dem Rücken verbirgt, hat dieser Mensch vielleicht wirklich etwas zu verbergen. Sie sollten davon ausgehen, wenn Sie diese Geste beobachten und versuchen, durch weitere Zeichen oder durch gezielte Fragen herauszufinden, was es damit auf sich hat. Allerdings darf man dabei nicht vergessen, dass sich manche Menschen solche Gesten aus uns unbekanntem Gründen irgendwann angewöhnt haben und sie später auch ohne aktuellen Anlass einsetzen. Das limbische System verbindet damit zum Beispiel „in Ruhe nachdenken“ und veranlasst den Gesprächspartner, immer dann die Hände hinter dem Rücken zu verschränken, wenn er Zeit zum Nachdenken braucht. Achten Sie also auf den Kontext und die weitere Zeichenfolge, bevor Sie weitreichende Schlüsse über Ihr Gegenüber ziehen. Wir empfehlen Ihnen jedoch, diese Geste im Gespräch stets zu vermeiden.

Sehr kritisch wirken hinter dem Rücken verschränkte Hände jedoch bei einem Redner auf der Bühne. Das darf nicht passieren, weil es dem Zuhörer sehr deutlich signalisiert, dass der Redner etwas verbergen will. Bei Präsentation und Reden gehören die Hände ohne Ausnahme vor den Körper und in den oberen Bereich.

Verschiedentlich wird die Geste der hinter dem Rücken verschränkten Arme auch als Geste allerhöchster Souveränität interpretiert. Könige, sonstige Herrscher, hochrangige Politiker oder geistliche Würdenträger laufen manchmal so, wenn sie sich unter das Volk mischen. Ja, natürlich, diese Geste demonstriert Souveränität und auch Macht, und man kann sie in der Tat in diesem Rahmen deuten. Doch sie demonstriert gleichzeitig, dass der entsprechende Mensch nicht wirklich den Kontakt zu seinem Volk sucht. Die Botschaft dahinter ist daher auch eine Botschaft der Arroganz, der Distanz und der Nichtverbundenheit. Diktatoren können sich das vielleicht leisten, doch Politiker, die beim Volk ankommen wollen, sollten tunlichst die Hände vor dem Körper lassen. Bei populären Machtmenschen können wir das durchweg auch so beobachten.



Gesten einüben

Üben Sie Gesten vor dem Spiegel. Wenn Sie beispielsweise eine Rede oder eine Präsentation halten sollten, können Sie Teile davon vor Ihrem Schlafzimmer- oder einem anderen großen Spiegel einüben. Testen Sie dabei aus, wie Ihre Gestik auf Sie selbst wirkt und wie sie sich für Sie anfühlt. Probieren Sie ruhig auch einmal eine ausgreifendere oder neue Gestik aus. Testen Sie einfach aus, wo Ihre Grenzen liegen und wo Sie sich noch wohlfühlen. Sie können auch bestimmte Gesten einstudieren und diese später gezielt anwenden. Viele große Redner haben auf diese Weise ihr Talent verfeinert.

Die hinter dem Körper gehaltenen Arme beinhalten noch einen weiteren Aspekt. Wie wir weiter oben geschildert haben, sind unsere alten Schutzreflexe ja immer noch sehr stark ausgeprägt. Bei echten oder imaginierten Gefahren schützen wir unsere Körpervorderseite reflexartig mit unseren Armen und Händen. Sobald wir in latenter Alarmstimmung sind, werden wir unsere Arme daher irgendwo vor den Körper platzieren, um uns schneller schützen zu können. Doch wenn wir die Arme hinter dem Körper haben, können wir das nicht. Unsere Vorderseite ist dem Feind schutzlos ausgeliefert. Daraus können wir schließen, dass sich ein Mensch, der die Arme hinter dem Rücken verschränkt, in diesem Moment absolut sicher und souverän fühlt. Er sieht in Ihnen keine Bedrohung und zeigt Ihnen das auch. Er nimmt Sie nicht wichtig. Wenn Sie also mit diesem Menschen sprechen, ist es interessant, wann er die Hände wieder nach vorne nimmt oder sie sogar als Schutz einsetzt. Dann haben Sie es nämlich geschafft, ihn aus der Reserve zu locken.

Die passiven Gesten

Unter „passiven Gesten“ verstehen wir all diejenigen Gesten, die wir beim Zuhören machen. Der Übergang ist jedoch fließend, weil wir in einem Gespräch ja ständig zwischen Zuhören und Sprechen wechseln. Und auch beim Sprechen können wir passive Gesten zeigen, weil wir vielleicht gerade an etwas anderes denken. Wenn uns beispielsweise im Gespräch plötzlich einfällt, dass wir am Morgen die Herdplatte angelassen haben, werden wir uns vielleicht mitten im Gespräch die Hand hektisch vor den Mund halten. Das hat dann nichts mit dem aktuellen Gesprächspartner zu tun.

Auch die passiven Gesten sind sehr aufschlussreich, weil Sie aus ihnen auf die Wirkung Ihrer Worte schließen können und damit einen Einblick in die Gedanken Ihres Gegenübers erhalten. Passive Gesten gibt es sehr viele. Beobachten Sie Ihr Gegenüber daher in einem Gespräch sehr aufmerksam, denn aus den passiven Gesten gewinnen Sie wertvolle Hinweise über den Verlauf eines Gesprächs. Natürlich sind nicht nur die Arme und Hände daran beteiligt, doch diese sind besonders aufschlussreich, weil sie meist direkt vom limbischen System gesteuert werden und sie sie zudem gut sehen können. Gerade beim Sitzen sind die Füße verdeckt und die Bewegungsfreiheit des Oberkörpers oftmals eingeschränkt.

Verschränkte Arme

Vor dem Körper verschränkte Arme sind – wie wir schon eingangs in diesem Buch erläutert haben – ein sehr komplexes Signal. Wenn Sie zum Beispiel einem Kunden Ihr Produkt erklären, dieser anfangs noch sehr offen dastand und dann plötzlich die Arme verschränkt, sollten Sie genau analysieren, was dahintersteckt.

Wenn jemand die Arme verschränkt, will er sich stets vor etwas schützen. Das muss aber nicht immer etwas mit Ihnen zu tun haben. Doch genau das sollten Sie herausfinden. Ihr Gegenüber schützt sich vielleicht vor Ihnen, weil die Chemie zwischen Ihnen nicht mehr stimmt oder Sie etwas angesprochen haben, was beim anderen negativ ankommt. Doch vielleicht schützt er sich auch einfach nur vor weiteren Informationen, weil er in Ruhe nachdenken will. Das kommt zum Beispiel in Seminaren häufig nach der Mittagspause vor. Dann sitzen alle auf ihren Stühlen, schirmen sich ab und würden am liebsten ein Mittagschläfchen halten. Als Seminarleiter wird man dann nicht abgelehnt, auch wenn man das vielleicht denken könnte.

Kritischer wird es im Kundengespräch. Vielleicht haben wir den Kunden in diesem Moment verunsichert oder verärgert. Der Kunde schaltet auf Ablehnung. Er will nichts mehr hören, weil Sie das Falsche gesagt haben. Dies erkennen Sie an der weiteren Zeichenfolge: Der Gesichtsausdruck verfinstert sich, der Oberkörper neigt sich nach hinten oder dreht sich zur Seite, der Kopf hebt sich leicht. Spätestens jetzt sollten Sie gegensteuern, indem Sie entweder das Thema wechseln oder nachfragen, was nicht stimmt. Wenn Ihr Gegenüber wieder seine „alte“ Haltung einnimmt, haben Sie die Kurve gerade noch mal gekriegt.

Wenn sich Ihr Gegenüber bei verschränkten Armen jedoch leicht nach vorne beugt und einen interessierten Gesichtsausdruck zeigt, so hat er auf „passives Zuhören“ geschaltet. Allerdings braucht er in solchen Momenten vor allem Zeit, das Gesagte zu verarbeiten. Geben Sie ihm die Zeit und überfordern Sie ihn in solchen Momenten nicht mit zu viel Input. Schalten Sie also im Tempo herunter. Im Seminar machen wir dann meist eine kleine Sportübung, damit der Kreislauf wieder in Gang und auch das Gehirn auf Touren kommt. Auch in längeren Gesprächen brauchen Menschen zwischendurch solche Auszeiten. Das sollte man wissen und entsprechend berücksichtigen.

Natürlich kann Ihr Gegenüber einfach auch nur frieren. Denken Sie stets auch an diese Möglichkeit und fragen Sie im Zweifel einfach nach. Auch wenn es zu kühl ist, ist die Gesprächsatmosphäre gestört.

Schutzgesten

Manchmal halten Menschen ihre Arme und Hände wie einen Schutz vor den Körper und überkreuzen die Hände beispielsweise etwas unterhalb des Bauches. Wenn Sie ein Mann sind und sich vorstellen,



Abb. 25: Wer sich angegriffen fühlt, schützt unwillkürlich wichtige Teile seines Körpers. Hier hält die Gesprächspartnerin (links) die Hand vor die Kehle.

ist. Männer, die ihre Hände schützend vor den Unterleib halten, drücken damit sehr deutlich aus, dass sie sich im Moment gerade sehr bedrängt fühlen und ein sehr starkes Schutzbedürfnis haben. Wenn Sie diese Geste bei Ihrem Gesprächspartner beobachten, sollten Sie daher sofort nachforschen, was passiert ist. Beobachten Sie dazu auch die übrige Zeichenfolge, um festzustellen, ob Sie weitere Zeichen erkennen. Auch hier ist wieder zu beachten, dass es Menschen gibt, bei denen eine solche Geste vom limbischen System „automatisiert“ wurde. Sie haben sich daran gewöhnt, sie auch bei minimalen Anlässen anzuwenden, genauso wie sich ein Kleinkind im Extremfall noch jahrelang am Schnuller oder Daumen vergnügen kann, wenn die Entwöhnung im Babyalter nicht funktioniert hat.

Abwehrgesten – der Kanzlerigel

Die wohl spannendste körpersprachliche Geste der letzten Jahre, die zahllose Diskussionen zum Beispiel in Facebook ausgelöst und es sogar bis in die Medien geschafft hat, ist der von uns so genannte „Kanzlerigel“. Angela Merkel überrascht die Öffentlichkeit seit



Abb. 26: Der berühmte „Kanzlerigel“. Über diese Geste ist viel diskutiert worden. Wir halten sie schlicht für eine Abwehrgeste.

mehreren Jahren damit, dass sie sich auffällig oft mit dieser sehr ausgefallenen Geste präsentiert. Sie hält die Hände so vor dem Bauch, dass sich nur die Fingerspitzen berühren. Dabei gibt es zwei Varianten: Einmal zeigen die Finger nach unten und offenbaren ein großes Dreieck, welches etwa die Region zwischen Bauchnabel und Schambereich zum Mittelpunkt hat. Ein andermal zeigen die Fingerspitzen schräg nach oben. Wir meinen, dass sich die Fingerspitzen im Verlauf der Jahre immer weiter nach unten senken.

Was hat diese Geste zu bedeuten? Wir werden zuerst die Meinung von Experten wiedergeben und Ihnen dann zeigen, wie Sie selbst herausfinden, was eine solche Geste bedeuten könnte. Wir werden dieses Beispiel etwas ausführlicher behandeln, damit Sie ein Gefühl dafür bekommen, wie Sie Körpersprache deuten können.

Beginnen wir mit der Fachmeinung: In verschiedenen Körpersprachebüchern ist nachzulesen, dass es sich bei dieser Handhaltung – zumindest wenn die Finger nach oben gerichtet sind – um eine Geste höchster Souveränität und tiefsten Selbstvertrauens handelt. Ein Mensch, der es sich leisten kann, seine Hände nur an den Fingerspitzen zu berühren, fühlt sich so sicher, dass er auf jeden weiteren Schutz verzichten kann. Ein wahrhaft sicherer und souveräner Mensch eben. Die Geste sagt auch aus, dass man in diesem Moment von einem Gedanken völlig überzeugt ist und dem anderen zwar konzentriert zuhört, aber seine Meinung eigentlich schon gebildet hat. Die Zeichenfolge bestünde hier in einem leicht vorgeneigten Sitz oder Stand und einem leicht vorgebeugtem Kopf, der aufmerksames Zuhören signalisiert.

Das zweite Bild dazu wäre ein Herrscher, der auf seinem Thron thront, lässig nach hinten gelehnt ist, die Ellbogen aufstützt, die Fingerspitzen in der bewussten Pose zusammenlegt und seinem Untergebenen mit offensichtlicher Langweile zuhört.

Beide Bilder sind stimmig und passen. Wir können sie uns gut vorstellen und können gut nachfühlen, wie sich ein Herrscher oder ein aufmerksamer, aber souveräner Zuhörer in diesem Moment fühlt. Doch passt das auch zu Frau Merkel, wenn sie mit dieser Handstellung inmitten anderer Staatschefs für das Abschlussfoto posiert? Wohl kaum.

Wir haben uns natürlich auch unsere eigenen Gedanken dazu gemacht. Den ersten Hinweis dazu erhielten wir während einer politischen Talkshow, bei deren Produktion wir im Studio eingeladen

waren. Dort wurde ein ehemaliger Bürgerrechtler befragt, dem das erlittene Unrecht in seiner Haltung und seinem Ausdruck deutlich anzumerken war. Er saß zusammengesunken auf seinem Stuhl. Die Kamera kam von vorne, aber wir saßen seitlich davon und konnten seine Körpersprache deutlich beobachten. Im Verlauf der Diskussion musste er sich einige härtere Fragen gefallen lassen, die ihn sichtlich unter Druck setzten. Er versuchte, sie mit den üblichen rhetorischen Mitteln zu beantworten, doch seine Gestik hat sich uns fest eingeprägt. Er rutschte in seinem Sessel noch weiter zurück, nahm die Hände vor den Bauch, presste die Fingerspitzen zusammen und richtete diese auf den vermeintlichen Aggressor, einen eloquenten Verbandsvertreter eines großen Industrieverbandes.

Uns fiel es wie Schuppen von den Augen: Das war eine Abwehrgeste per se! Dort zerteilte jemand buchstäblich die „Energie“, die auf ihn abgeschossen wurde, mit seinen Fingern und Händen in der Mitte in zwei Bahnen und lenkte sie an seinem Körper vorbei. Gleichzeitig richtete er seine Fingerspitzen auf den Gegner, um ihm seine eigene Energie entgegenzuschließen.

Bevor wir jetzt weiter in dieses Thema einsteigen, möchten wir Sie bitten, am besten gleich eine Übung zu machen, damit Sie das Gesagte besser nachvollziehen können.

Der Igel im Test

Suchen Sie sich einen anderen Menschen und stellen Sie sich ihm etwa mit einem Meter Abstand gegenüber. Bilden Sie jetzt den besagten Igel mit Ihren Händen und richten Sie ihn auf das Zentrum dieses Menschen. Fragen Sie ihn dann, wie er sich fühlt. Sie werden in fast allen Fällen zu hören bekommen, dass sich die Person unangenehm oder bedroht fühlt.

Wiederholen Sie jetzt die Übung, indem Sie in derselben Position die Handflächen locker ineinander legen. Die Handflächen sind dabei nach oben gerichtet. Fragen Sie Ihren Übungspartner, wie er sich jetzt fühlt. Jetzt werden Sie wahrscheinlich hören, dass er sich wohler fühlt.

Interessanterweise werden Sie bei sehr sensitiven Menschen dasselbe Ergebnis erzielen, wenn diese die Augen geschlossen halten. Diese einfache Geste hat also eine enorme Wirkung auf Ihr Gegenüber. Warum das so ist, sei dahingestellt. Wir finden das Bild von „Energiefeldern“ sehr einprägsam, die man auf diese Weise nutzt. Doch



genauso gut könnte das limbische System die beiden Handstellungen irgendwann als „angenehm“ bzw. „bedrohlich“ abgespeichert haben und ruft diese Erinnerung wieder auf. Wir wissen es nicht. Aber wir wissen, was diese Geste bewirkt.

Im Fall einer Abwehrgeste, die gleichzeitig zum Gegenangriff ausholt, sehen wir auch eine passende Zeichenfolge. Diese besteht in einem deutlichen Zurückweichen des Oberkörpers, falls sie nur defensiv gemeint ist. Es können jedoch auch Merkmale eines Gegenangriffs auftreten. Dann ist der Kopf trotzig nach vorne geschoben und der Blick starr auf den Gegner gerichtet.

Kommen wir zu Frau Merkel und der Bewertung dieser Geste zurück. Um es kurz zu machen: Auch wir wissen nicht, warum sie diese Geste so häufig verwendet. Nach unserer persönlichen Meinung hat sie diese von einem Personal Coach aus uns unbekanntem Gründen antrainiert bekommen, vielleicht um damit Souveränität auszustrahlen. Denn es steht ja so in verschiedenen Büchern und hat in ganz bestimmten Kontexten sicher auch diese Bedeutung. Dann hat sie die Geste in ihr individuelles Gestenrepertoire übernommen und wendet sie sehr häufig an, vielleicht inzwischen unbewusst, weil ihr limbisches System das Kommando dabei übernommen hat. Wir haben weiter vorne ja erfahren, dass auch angelernte Gesten zu spontanen Gesten werden können. Doch dann entziehen sie sich natürlich der Deutung, sofern man diesen Zusammenhang und die damit verbundenen Gedanken nicht kennt.

Eigentlich muss so etwas immer schiefgehen. Denn Körpersprache wirkt nur, wenn sie authentisch ist und zur übrigen Zeichenfolge passt. Wenn sie nicht passt, fällt sie auf und wird als störend oder irritierend empfunden. Doch wenn selbst die Medien über den „Kanzlerigel“ berichten, ist diese Geste inzwischen bereits sehr vielen Menschen aufgefallen. Wir halten das dem Image der Kanzlerin für abträglich und würden ihr dringend empfehlen, auf diese Geste wieder zu verzichten. Allerdings ist sie inzwischen zu ihrem Markenzeichen geworden. Spannend ist zudem, dass es jetzt immer mehr Politiker gibt, die diese Geste nachahmen.

Vor allem jedoch möchten wir Sie, unsere Leser, davor warnen, nicht in die „Kanzlerigel-Falle“ zu tappen. Überprüfen Sie Ihre Gesten und Ihre übrige Körpersprache auf auffällige und nicht authentische Gewohnheiten. Vielleicht gibt es ja auch bereits Gesten, über die schon das ganze Büro spricht. Entrümpeln Sie diese. Das geht. Am Anfang müssen Sie sich dazu natürlich ständig beobachten, doch irgendwann