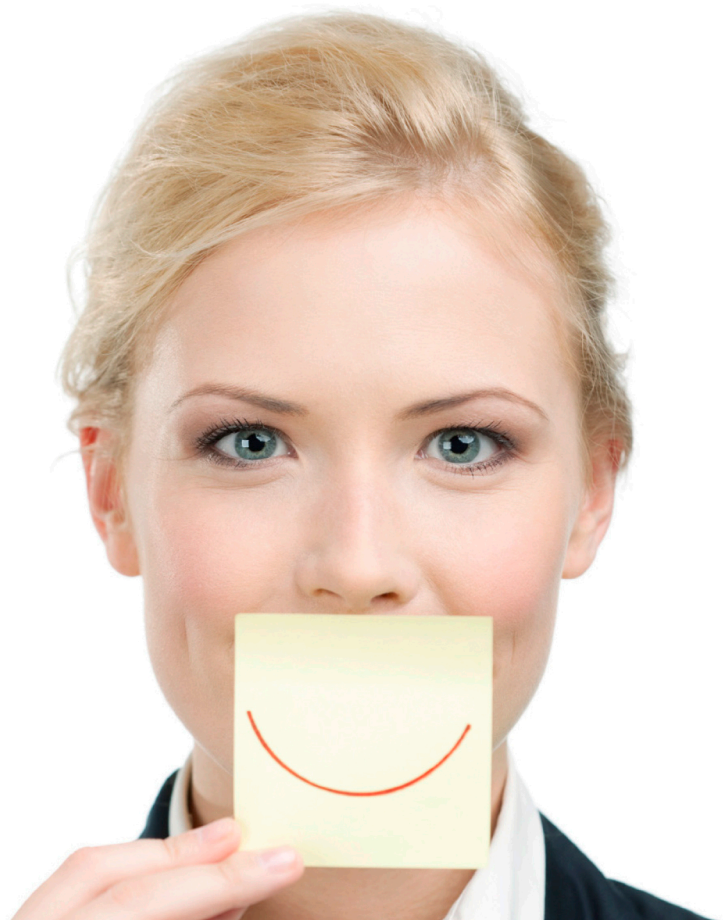


Gabriele Cerwinka & Gabriele Schranz

Die Macht der VERSTECKTEN SIGNALE

Wortwahl - Körpersprache - Emotionen.

Nonverbale Widerstände erkennen und überwinden



Linde
international

Gabriele Cerwinka • Gabriele Schranz
Die Macht der versteckten Signale

Gabriele Cerwinka • Gabriele Schranz

Die Macht der versteckten Signale

Wortwahl – Körpersprache – Emotionen
Nonverbale Widerstände erkennen und überwinden

Linde
international

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Alle Rechte, insbesondere die Rechte der Verbreitung, der Vervielfältigung, der Übersetzung, des Nachdrucks und der Wiedergabe auf fotomechanischem oder ähnlichem Wege, durch Fotokopie, Mikrofilm oder andere elektronische Verfahren sowie der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, dem Verlag vorbehalten.

ISBN 978-3-7093-0544-7

Es wird darauf verwiesen, dass alle Angaben in diesem Werk trotz sorgfältiger Bearbeitung ohne Gewähr erfolgen und eine Haftung der Autorinnen oder des Verlages ausgeschlossen ist.

Umschlag: buero8
© LINDE VERLAG Ges.m.b.H., Wien 2014
1210 Wien, Scheydgasse 24, Tel.: 01/24 630
www.lindeverlag.de
www.lindeverlag.at

Satz: psb, Berlin
Druck und Bindung: PBTisk a.s.
Dělostřelecká 344, 261 01 Pířbram, Tschechien – www.pbtisk.eu

Inhalt

Bevor Sie beginnen	7
Kapitel 1: Körpersignale	9
1.1 Widerstand, der sich im Gesicht ausdrückt	10
1.2 Abwehr mit Händen und Füßen	15
1.3 Abwehrhaltungen des ganzen Körpers	22
1.4 Widersprüchliche Signale richtig deuten	29
1.5 Kugelschreiber statt Keule?	31
Kapitel 2: Barrieren im Kopf	37
2.1 Einstellungsblockaden	37
2.2 Schlechte Erfahrungen prägen	41
2.3 Angst und Flucht beginnen im Kopf	42
Kapitel 3: Signale und Barrieren im Raum	49
3.1 Vor verschlossenen Türen	50
3.2 Barriere Empfang	52
3.3 Möbel als bewusste oder unbewusste Barriere	55
3.4 Sitzordnung als Waffe	64
3.5 Die „Dekorations-Barrieren“	75
3.6 Barriere durch Farbe	78
Kapitel 4: Unsichtbare Barrieren	85
4.1 Die „Raumschwingungen“	85
4.2 Der Ton macht die Musik	87
4.3 Geruch als Barriere	90
4.4 Unsichtbare Machtbereiche	94
Kapitel 5: Barrieren im Gespräch	99
5.1 Die ersten Sekunden im Gespräch	99

5.2	Worte als Bausteine der unsichtbaren Wand	103
5.3	Kritik als Killer	114
5.4	Wenn Gespräche ins Stocken geraten	122
Kapitel 6:	Die Macht der Emotionen	129
6.1	Aus Gefühlen werden Gedanken	129
6.2	Die Spitze des Eisbergs	131
6.3	Machtspiele ohne Spielregeln	135
6.4	Unterschiedliche Wahrnehmung	142
Kapitel 7:	Kommunikation auf allen Kanälen	147
7.1	Wunderbare neue Welt der Kommunikation	147
7.2	Das Telefon	148
7.3	Das Mobiltelefon und das Smartphone	160
7.4	Die schriftliche Kommunikation	167
Kapitel 8:	Barrieren erkennen und überwinden	181
8.1	Körpersprache, die entwaffnet	181
8.2	Notwendige Grenzen	187
8.3	Signale richtig deuten	188
8.4	Die eigenen Barrieren abbauen	190
Quellenverzeichnis	192

Bevor Sie beginnen ...

Die deutsche Sprache verfügt laut Duden über 300.000 bis 500.000 Wörter. Auch wenn wir nur einen Bruchteil davon, nämlich etwa 16.000 Worte, täglich verwenden, ist das doch eine ganze Menge!

Wieso kommt es trotz dieser immensen Ausdrucksmöglichkeiten immer wieder zu Missverständnissen? Wieso reichen all die Worte oft nicht aus, unsere Anliegen klarzumachen? Warum haben wir in manchen Gesprächen das Gefühl, in eine Sackgasse zu geraten? Wie durch Geisterhand entstehen plötzlich unsichtbare Mauern zwischen den Gesprächspartnern. Wer die Signale nicht rechtzeitig erkennt, lässt diese Mauern zu unüberwindlichen Hindernissen anwachsen. „Ich hatte von Anfang an so ein komisches Gefühl.“ Dieses mulmige Bauchgefühl lässt uns ratlos zurück. Was ist da von Anfang an schiefgelaufen? Wann ist das Gespräch gekippt?

Wir verständigen uns eben nicht nur mit Worten, sondern verfügen auch über eine Vielzahl von nonverbalen Ausdrucksmitteln, allen voran unsere Körpersprache. Im Unterschied zu den erlernten Worten funktioniert Körpersprache meist intuitiv, kommt ungefiltert und direkt zum Ausdruck. Wer nicht körpersprachlich trainiert ist, „spricht“ daher diese Sprache wesentlich ehrlicher als jene der Worte. Genauso empfangen wir diese Signale des anderen auch: unbewusst, direkt in die Bauebene. Ohne bewusste Kontrolle baut sich so eine zweite Sprachebene auf.

Dazu kommt: Unser moderner Berufsalltag zwingt uns ein Übermaß an logischen Verhaltensweisen auf. Wir müssen exakt nach Plan funktionieren, unser Wirtschafts- und Gesellschaftssystem basiert auf logisch agierenden Wesen. Deswegen verstecken wir unsere Emotionen hinter scheinbar logischen Argumenten. Wir „versachlichen“ unsere Gefühle. Die unterdrückten Emotionen äußern sich jedoch in versteckten Signalen, die wir aussenden. Der andere empfängt sie und reagiert seinerseits darauf.

Das vorliegende Buch soll Ihnen helfen, diese versteckten Signale zu identifizieren, und vor allem Tipps liefern, zielführend darauf zu reagieren. Neben

der Körpersprache gehen wir auf Umweltfaktoren wie Geruch, Raumwirkung, Sitzordnung oder Licht ein, betrachten die Wirkung des jeweiligen Kommunikationsweges und untersuchen die hinter den Signalen versteckten Emotionen, die „Sprache hinter der Sprache“.

Einige Tipps mögen Ihnen selbstverständlich, fast banal erscheinen. Wir haben in unserer 20-jährigen Referenten- und Coaching-Tätigkeit jedoch festgestellt, dass es meist die einfachen Dinge sind, an denen Gespräche immer wieder scheitern. Dies bedeutet im Umkehrschluss, dass bereits kleine Verhaltensänderungen große Wirkung haben können. Nehmen Sie sich jene Tipps mit, die für Sie hilfreich sind. Wir wünschen Ihnen viel Freude beim Entschlüsseln und Überwinden der versteckten Barrieren.

Gabriele Cerwinka
Wien, im Januar 2014

Gabriele Schranz

Körpersignale

Unser Körper lügt nicht. Gefühle und innere Einstellungen, die wir gerne hinter schönen Worten verstecken, drücken sich in unseren Bewegungen deutlich aus. Wenn wir nicht bewusst darauf achten, verrät uns unser Körper. Er spricht seine eigene Sprache. Diese Sprache unterscheidet sich auch noch auf andere Weise von unserer „Wortsprache“: Wir sprechen sie intuitiv und verstehen auch die Körpersprache unseres Gesprächspartners vorrangig auf diese Weise. Auf der ganzen Welt, in allen Kulturkreisen finden sich ähnliche Gesten für ähnliche Gefühle. Der Inuitjunge versteht das Mädchen aus Schwarzafrika, wenn es das Gesicht verzieht, weil es an eine saure Zitrone denkt.

Andere Bestandteile der Körpersprache sind angelernt, von unserer Umgebung, unserem Kulturkreis abhängig. Aber auch diese Ausdrucksformen haben wir intuitiv übernommen und nehmen sie intuitiv beim anderen wahr.

Und gerade in dieser „unbewussten Sprechweise“ liegt die ganze Macht der Körpersprache. Sie verrät viel mehr über uns, als uns oft lieb ist. Der andere speichert diese unfreiwillig gegebenen Informationen im Unterbewusstsein und reagiert damit darauf. Wir wissen daher oft nicht, warum ein Gespräch plötzlich in völlig anderen, ungeplanten Bahnen verläuft, wir haben keinen Einfluss darauf.

Und selbst Menschen, die sich sehr bewusst mit der Sprache ihres Körpers auseinandersetzen, diese Sprache eifrig trainieren, tappen in diese Falle. Bei einer hitzigen Debatte im Fernsehen vergisst der ansonsten sehr souverän agierende Politiker schon einmal auf das nervöse Fußzucken, das seine innere Haltung verrät. Und der Festredner ist froh, dass das hölzerne Rednerpult den Großteil seines „lampenfiebergeschüttelten“ Körpers verdeckt. Die schönen, gestylten

Plexiglasplatte sind bei Profis nicht gerade beliebt, denn sie wissen um ihre Schwächen, die sie vor Publikum verraten.

Unter der Vielzahl von Informationen, die die Körpersprache liefert, interessieren uns in diesem Buch vor allem jene, die wie unsichtbare Barrieren im Gespräch wirken. Warum gehen wir auf den so wortreich und offen präsentierten Vorschlag unseres Gegenübers nicht ein? Was macht es uns so schwer, die Hürde zu ihm zu überwinden? Und wodurch merken wir denn, dass es diese Hürde überhaupt gibt?

Viele dieser Barrieren und Schranken, die wir durch die Körpersprache errichten, dienen der Abwehr, dem Widerstand gegen die Außenwelt. Wir wollen uns schützen, uns und unser Innenleben verbarrikadieren. Diese Barrieren können aber auch durchaus nach außen gerichtete „Waffen“ sein, die bewusst oder unbewusst den anderen zurückdrängen sollen: „Rück mir ja nicht zu nahe, sonst gibt es Kampf – und wer den gewinnt, ist wohl klar!“ So wird aus einer körpersprachlichen Barriere eine echte Drohgebärde, ein Zeichen der Aggression.

Unser Körper verfügt über viele Möglichkeiten, sichtbare und unsichtbare Hürden aufzustellen. Die schönsten Worte nützen wenig, wenn ein Teil unseres Körpers eindeutig sagt: „Halt! Bis hierher und nicht weiter!“ (vgl. auch Kap. 6.3).

1.1 Widerstand, der sich im Gesicht ausdrückt

In unserem Gesicht gibt es an die 20 Muskeln, die ausschließlich dazu da sind, unsere Gefühle auszudrücken. Feinste Nuancen, die in „plumpen“ Worten oft verloren gehen, können damit visualisiert werden. Wir reagieren mit diesen Muskeln auf äußere oder innere Reize. Oft huschen diese Reizreaktionen nur für den Bruchteil einer Sekunde über unsere Gesichtszüge. Trotzdem registriert sie unser Gegenüber unbewusst – und darum umso nachhaltiger!

Die Augen nehmen in der Sprache des Gesichts eine zentrale Rolle ein. Nicht umsonst spricht man auch von „den Fenstern zur Seele“. Sie spiegeln unsere Gefühle ziemlich deutlich wider. Ich kann zwar ein Lächeln bewusst

auf meinen Mund zaubern, aber ob dieses Lächeln auch meine Augen erreicht, ist fraglich. Ein ehrlich gemeintes Lächeln spiegelt sich immer auch in den Augen. Die Pupillen öffnen sich und lassen das Licht – und die Botschaft des Gesprächspartners – in unsere Sinne eindringen. Eine wirklich offene Haltung zeigt sich in den vergrößerten Pupillen. Sie wecken im anderen unbewusst Vertrauen. Ziehen sich jedoch die Pupillen nur leicht zusammen, verschließen wir uns vor dem, was da auf uns einwirken will. Wir verschließen uns vor zu viel Licht, aber auch vor zu viel Emotion. Diese Wirkung wird oft noch durch ein mehr oder weniger starkes Zusammenziehen der Muskeln rund ums Auge unterstrichen – ein typisches Zeichen der Abwehr, des inneren Widerstandes.

Der „Begrüßungsblick“

Die Augen sind eines unserer wichtigsten Kommunikationsinstrumente. Eine Begrüßung ohne Blickkontakt ist kein guter Einstieg in ein Gespräch. Durch den bewussten Blickkontakt signalisieren wir unserem Gegenüber, dass wir es wahrgenommen haben. Auch unter fremden Menschen, die zum Beispiel gleichzeitig einen Aufzug betreten, ist ein kurzer Blickkontakt üblich: „Ich habe dich wahrgenommen, ich bin friedlich, ich fürchte mich nicht vor dir und du hast von mir auch nichts zu befürchten.“ Nach maximal zwei Sekunden schweift der Blick wieder ab.

So verläuft ein typisches Begrüßungsritual unter Fremden – ganz ohne Worte. Würden wir den Fremden neben uns im Aufzug bis zum fünften Stockwerk weiter mit unserem Blick fixieren, er würde sich äußerst unwohl, vielleicht sogar bedroht fühlen, ganz nach dem Motto: „Was will der bloß von mir?“

.....
Ein zu starrer, intensiver Blickkontakt kann als Drohgebärde verstanden werden – und das nicht nur in afrikanischen Kulturen, wo es grundsätzlich als unhöflich und als Missachtung des anderen



gilt, wenn man ihm direkt in die Augen schaut. In vielen „männerrdominierten“ Kulturkreisen wird von der Frau erwartet, dass sie die Augen zu Boden schlägt – ein direkter Blickkontakt wirkt da wie eine Kampfinsage!

.....

Überhaupt gilt in manchen Kulturen ein niedergeschlagener Blick nicht als Zeichen von Schwäche und Unterwerfung, sondern drückt vielmehr Achtung und Wertschätzung aus. In unserer westlichen Kultur sind wir dagegen gewohnt, uns dem anderen zu stellen, die Konfrontation zu suchen. Wer da wegschaut, gilt als unsicher, schwach und damit schon fast besiegt. Und genau darum geht es – besonders im Berufsleben: siegen und besiegt werden. Entweder ich oder du. Nur die Starken überleben. Zurückhaltung wird nicht als Tugend, sondern als Schwäche ausgelegt.

Selbstsicheres Auftreten gilt da als oberstes Gebot. Da ist uns jedes Hilfsmittel recht. Das bewusste Trainieren unserer Körpersprache ist nicht zuletzt deshalb derzeit so beliebt.

Mit Blicken drohen

Wie wir mit unseren Blicken kommunizieren, hängt auch davon ab, ob wir gerade sprechen oder zuhören. Beim Zuhören empfindet es der andere als normal, wenn wir ihm in die Augen schauen – wir signalisieren damit Aufmerksamkeit, ungeteilte Hinwendung zu seiner Botschaft.

Anders verhält es sich für den, der selbst aktiv kommuniziert, selbst gerade spricht. Wenn er, während er mit uns redet, uns – vielleicht auch noch mit leicht zusammengezogenen Augen – fixiert, ohne zwischendurch den Blick einmal abschweifen zu lassen, wirkt das auf uns bedrohlich. Die freundlichsten Worte hinterlassen durch diese „Begleiterscheinung“ ein ungutes Gefühl bei uns.

Es ist also normal, den Blick während des aktiven Gesprächs gelegentlich zur Seite zu wenden. Nur wer seinen Worten besonderen Nachdruck verleihen will, der „durchdringt“ sein Gegenüber auch noch mit seinen Blicken, will es quasi hypnotisieren. Leider erreicht er damit nicht immer den er-

wünschten Effekt. Der Zuhörer kann sich nämlich nach einigen Minuten nur noch auf den Machtkampf der Blicke konzentrieren, den Inhalt der Worte nimmt er nicht mehr wahr. Wer wird verlieren, wer wendet den Blick zuerst ab?

Ein drohender Blick kann nicht nur durch die zusammengezogene Augenpartie unterstützt werden. Ein typischer „Drohblick“ entsteht auch durch das Hochziehen einer oder beider Augenbrauen. Damit dabei die Augen nicht zu weit geöffnet werden (was ja wieder eine eher offene Mimik symbolisieren würde), zieht man die Oberlider etwas nach unten. Damit der andere dabei nicht aus dem direkten Blick-Schussfeld verschwindet, wird der Kopf leicht angehoben. Dadurch entsteht der typische „Oberlehrer-Blick“: herablassend, belehrend, zurechtweisend.

Im Unterschied zu den Augen und zum Mund ist die Nase nicht gerade sehr „ausdrucksstark“. Trotzdem oder gerade deswegen wird ein auch noch so kurzes Naserümpfen vom Gegenüber sehr deutlich und meist auch noch bewusst registriert. Ein kurzes Rümpfen der Nase ist ein deutliches Zeichen von Missfallen. „Das stinkt mir!“ Die kleinen Veränderungen in den Augen werden hingegen nur unbewusst wahrgenommen.

Der Mund spricht nicht nur mit Worten ...

Der Mund ist unser eigentlicher Lautsprecher. Die Worte dringen heraus, während wir die Laute mit der Muskulatur rund um den Mund „formen“. So können wir – mit einigem Training – auch von den Lippen des anderen lesen, ohne den Klang der Worte zu hören.

Daneben sendet gerade der Mund auch eine Vielzahl von Signalen aus, die nichts mit den Worten zu tun haben. Der Mund ist das Tor zur lebensnotwendigen und genussreichen Nahrungsaufnahme. Wenn uns etwas nicht schmeckt, machen wir einfach den Mund zu. Sind wir nicht einer Meinung mit unserem Gesprächspartner, pressen wir die Lippen aufeinander. Obwohl vielleicht unser leicht geneigter Kopf eine nachdenkliche Geste symbolisieren soll, zeigen die zusammengepressten Lippen eindeutig Abwehr. Wir lassen die andere Meinung nicht an uns heran, der Mund dient als Barriere. Diese Art von Schweigen sollten Sie daher nie als Zustimmung werten!

Eines der wichtigsten Signale unseres Mundes ist das Lächeln. Wie entsteht ein Lächeln? Wann haben wir es erlernt? Nichts bezaubert die Eltern so sehr, wie das erste Lächeln ihres Babys. Dabei meinen viele Entwicklungspsychologen, dass es sich dabei nur um eine unbewusste Muskelbewegung im Gesicht des kleinen Erdenbürgers handelt. Rein zufällig ziehen sich die Mundwinkel nach oben. Und wie reagieren die Eltern darauf? Durch freudige Zuwendung, durch liebevolle Worte und durch ein bewusstes Lächeln. Lernt das Kleinkind etwa nur durch diese Reaktion, dass sein Lächeln positiv wirkt?

Sicher aber gibt es auch das angeborene Lächeln: Genauso wie sich beim Geschmack einer Zitrone das Gesicht, die Augen und der Mund zusammenziehen, heben sich beim Gedanken an etwas Süßes, Angenehmes oder Erfreuliches die Mundwinkel leicht nach oben. Dieser Ausdruck wird – analog zum Zitronen-Beispiel – auch von den Augen ausgedrückt.



.....

Ein echtes Lächeln zeigt sich, wie bereits erwähnt, in einem Zusammenspiel von Augen und Mund. Meist bleiben die Lippen dabei auch geschlossen. Das Gesicht wirkt fröhlich, freundlich, sympathisch – ohne sich dieser Wirkung bewusst zu sein, und gerade deswegen umso echter!

.....

Lächeln als Waffe

Ganz anders verhält es sich da mit dem typischen Siegerlächeln: Eine Reihe strahlendweißer, makelloser Zähne blitzt aus einem idealerweise braun-gebrannten Gesicht hervor. Bei so viel Glanz schaut ohnehin keiner mehr in die Augen. Der Sieger lächelt und zeigt dabei die Zähne – unser Bewusstsein will uns einreden, dass er uns freundlich und offen begegnet. Aber unser Unterbewusstsein registriert sehr wohl auch die Drohgeste dahinter. Ein Hund würde nie auf die Idee kommen, die gefletschten Zähne eines anderen Hundes für ein freundliches Willkommen zu halten! Diese Art von Lächeln – die

Lippen nur so weit geöffnet, dass die Zähne gut sichtbar sind – stellt somit fast schon eine offene Drohung dar.

Es gibt aber auch noch das weitaus harmloser wirkende, verbindliche Lächeln. Die Mundwinkel ziehen sich zwar nach oben, aber sonst regt sich kein Muskel im Gesicht, auch die Augen bleiben völlig unbeteiligt. Manchmal ist es noch von einem leichten Kopfnicken begleitet. Dieses Lächeln wirkt irgendwie verkrampft, die verbindliche Geste nur vorgetäuscht – dahinter versteckt sich Gleichgültigkeit und Desinteresse.

Der andere fühlt sich nicht ernst genommen, echte Kommunikation entsteht damit noch weniger als bei einer echten Drohgeste. Eine Drohung kann zur Konfrontation und damit zur Auseinandersetzung mit dem anderen führen. Aber eine solche vermeintlich verbindliche Geste sagt aus: „Du bist für mich kein ernst zu nehmender Gegner, dich speise ich mit einem Lächeln ab – und dann auf zu wichtigen Dingen!“

So ist aus einem grundsätzlich freundlichen Begrüßungsritual – dem Lächeln – eine oftmals schwer zu überwindende Barriere geworden.

1.2 Abwehr mit Händen und Füßen

So wie die Lippen unsere Buchstabenlaute nachformen, unterstreichen auch unsere Hände durch ihre Bewegungen unsere Rede. Was wir meinen, kleiden wir nicht nur in Worte, sondern auch in Gesten. Nur: Im Unterschied zu den Worten gelingt es uns viel weniger, mit unseren Händen zu lügen. Die Sprache der Hände ist unmittelbarer und somit wesentlich echter.

Wer sich zum Beispiel in seinem Stuhl zurücklehnt und dabei die Hände weit vorstreckt, als wolle er etwas wegschieben, dabei aber betont, er stimme der Sache vollinhaltlich zu, der lügt – mit seinen Worten! Die Hände dagegen sagen die Wahrheit und damit genau das Gegenteil: Diese Sache ist noch lange nicht beschlossen, das schiebe ich jetzt lieber einmal weit von mir weg.

Strecken wir unsere Hände bzw. im Sitzen auch unsere Beine vor, schieben wir etwas von uns, verschaffen uns Abstand, vergrößern unser Revier. Der andere versteht die Drohung: „Rücke mir ja nicht zu nahe, halte Abstand!“

Die Hand als Waffe

Bevor unsere urzeitlichen Vorfahren lernten, Gegenstände als Werkzeug und als Waffen einzusetzen, hatten sie nur ihren Körper zur Verfügung, wie die Tierwelt auch heute noch. Gerade die Hand eignet sich sehr gut als Waffe: Man kann sie zur Faust ballen, mit der Kante der angespannten Hand wie mit einem Beil zuschlagen oder mit den Fingern in die Augen des Gegners bohren. Zugegeben, keine allzu zivilisierten Vorstellungen. Heute kämpfen wir im Ernstfall lieber mit ferngesteuerten Raketen. Oder im Berufsalltag mit Worten.

Manchmal verfallen aber unsere Hände noch in urzeitliche Verhaltensmuster. Unser Gefühl der Wut wird dann direkt durch eine geballte Faust ausgedrückt und nicht durch einen imaginären Druck auf einen Raketenstartknopf! Selten halten wir jedoch dem „Gegner“ diese Faust direkt unter die Nase – diese Geste wäre doch zu eindeutig. Viel lieber verstecken wir diese unter dem Tisch, hinter unserem Rücken oder bremsen den angedeuteten Faustschlag durch die andere Hand. Nur im äußersten Notfall saust die Faust auf die Tischplatte nieder. Wir bedrohen aber nicht unseren Schreibtisch, sondern den Verhandlungspartner!

Wer häufig mit der durchgestreckten Handkante, der typischen „Karatehand“, argumentiert, meint damit eindeutig: „Spiel dich nicht mit mir, ich bin jederzeit bereit zuzuschlagen und durchaus fähig, ganze Ziegelmauern zu zerschmettern!“

Auch der erhobene Zeigefinger stellt eine eindeutige Drohgebärde dar. Wenn ich schon nicht direkt auf die Augen meines Gegners ziele, so möchte ich doch wenigstens Löcher in seine starre Meinung bohren. Wer ständig mit dem Zeigefinger und den Handflächen nach unten gerichtet auf eine Stelle in einer schriftlichen Unterlage zeigt, wirkt wie ein Degenfechter, der drohend mit seinem Degen übt: „Wenn du nicht tust, was ich will, steche ich zu!“

Die leicht angehobenen und nach vorne gerichteten Ellenbogen werden ebenfalls als unterschwellige Drohung verstanden. Nicht umsonst spricht man oft von „Ellenbogentaktik“. Ich verschaffe mir durch die angehobenen Ellenbogen mehr Raum, schiebe alle Gegner von mir.



Je mehr sich jemand von den Argumenten des anderen in die Enge getrieben fühlt, desto eher flieht er zu solchen Drohgesten, ganz getreu dem Motto: „Wo Worte versagen, sprechen die Fäuste!“

Die Hände als Mauer

Wenn wir zuhören und der an uns herangetragenen Sache gegenüber skeptisch sind, verschanzen wir uns gerne hinter einem Schutzwall. Haben wir gerade keinen Aktenberg am Schreibtisch vor uns, müssen eben unsere Hände diese Funktion erfüllen. Die Finger ineinander verzahnt und die Daumen zum spitzen „Wehrdach“ aufgestellt, fühlen wir uns bedeutend wohler. Da kann der andere ruhig einmal reden, die eigene Verteidigung ist aufgebaut. So schnell wird er unser Bollwerk nicht durchdringen.

Die Hand dient auch als Schutzwall für unser Gesicht. Nicht nur die berühmten drei Affen halten sich Augen, Ohren und Mund zu, durch die ein oder andere Geste versuchen wir immer wieder, unsere Sinne vor zu viel Information von außen zu schützen. Auch wenn wir die Worte, die wir gerade sagen, lieber zurückhalten möchten, halten wir vielleicht kurz die Hand vor den Mund. Bei einer Lüge oder bei einer Unsicherheit greifen wir uns gerne an die Nase – wird sie schon länger, so wie beim unseligen Pinocchio? All diese kleinen Gesten im Gesicht drücken Abwehr oder Verteidigung im Gespräch aus.

Wer mit vermeintlich offenen Armen weitausladend gestikuliert, wirkt dynamisch und extrovertiert. Richten sich dabei aber die Handflächen fast ausschließlich nach innen, also zum eigenen Körper hin, will derjenige sich doch lieber vor zu viel Neuem schützen. Die Offenheit täuscht – er lässt so schnell nichts und niemanden an sich heran! Auch die verschränkten Arme vor der Brust können ebenfalls diese innere Abwehr ausdrücken.

Doch an dieser Stelle möchten wir eine grundsätzliche Überlegung zur Deutung unserer Körpersprache einbringen: Nicht jede unserer Gesten lässt sich leicht und eindeutig übersetzen. Jede Bewegung unseres Körpers erfolgt

auf Grund irgendeines Reizes. Dieser Reiz kann von außen oder von innen kommen. Gefühle und unangenehme Botschaften können solche Reize sein. Wenn wir also eine unangenehme Nachricht erhalten und unsere Arme vor der Brust verschränken, handelt es sich eindeutig um eine Abwehrgeste, eine emotionale Schutzmaßnahme.

Der Reiz, der dazu führt, dass ich meine Arme verschränke, kann aber auch ganz anderer Natur sein: Wenn wir frieren, machen wir genau die gleiche Geste. Ein andermal sind wir vielleicht einfach nur müde vom langen Stehen, suchen neuen Halt und Entspannung durch eine Veränderung unserer Position. Mit verschränkten Armen lässt es sich einfach entspannt und angenehm zuhören – ich signalisiere dem anderen dann: „Ich nehme mich im Moment zurück, ich lasse dich sprechen, ich höre einfach nur zu!“ So vielfältig lässt sich ein und dieselbe Geste deuten. Der wahre Hintergrund wird immer erst aus dem Gesamtzusammenhang deutlich.



.....

Nur wer Worte, Gesten und äußere Umstände gemeinsam betrachtet, wer sich in den anderen einzufühlen vermag, wird die Bestandteile der Körpersprache richtig deuten. Wie bei einem Puzzlespiel ergeben nur alle Teile gemeinsam betrachtet ein Ganzes. Hüten wir uns also vor vorschnellen Urteilen. Fragen wir einfach noch einmal nach, wenn wir auf Grund einer Geste beim anderen Abwehr vermuten.

.....

Der Händedruck als Gradmesser

Die Begrüßung mit Handschlag ist in unseren Breiten üblich. Ihre Herkunft ist klar: Wenn wir dem anderen die Hand zum Gruß reichen, zeigen wir ihm auch, dass wir keine Waffe halten, dass wir in friedlicher Absicht kommen.

Da wir aber nicht mehr in den einfachen Mustern unserer Steinzeitvorfahren denken – „Waffe = Feind, keine Waffe = Freund –, ist unser Begrüßungsritual sehr viel vielschichtiger geworden. Die Rolle der Augen haben wir dabei schon behandelt. Wie aber verhalten sich unsere Hände? Wie verbergen wir

die bösen Absichten? Was lässt unser Gegenüber errahnen, dass wir doch den ein oder anderen Pfeil im Köcher haben?

Da ist zunächst der „Knochenbrecher“-Händedruck. Das schönste Lächeln, die freundlichsten Worte werden vom Schmerzenslaut übertönt, wenn uns jemand die Hand fast zerquetscht. Die Person beweist dadurch nicht nur Stärke, sondern auch mangelndes Feingefühl: So ein Handschlag wird als Angriff, als Verletzung aufgefasst – und ist es auch tatsächlich, wenn wir Minuten später noch immer den Druck verspüren und kaum fähig sind, unser Glas zu halten. Dieses Machtgehabe erstickt ein Gespräch oft schon im Keim. Man versucht, den „Kraftprotz“ so schnell wie möglich wieder loszuwerden.

Das Gegenteil des „Knochenbrechers“ ist der „kalte Fisch“: Die Hand des anderen verweilt sekundenlang ohne jede Regung und Anzeichen von Leben in der unseren. Wir schließen dabei auf völliges Desinteresse des anderen. Wir sind ihm keine Gefühlsäußerung wert, er möchte uns nicht spüren, nicht näher mit uns in Kontakt kommen. Wenn dieser Händedruck in Verbindung mit dem vorhin beschriebenen krampfhaften Lächeln auftritt, ist die Hürde zu einem offenen Gespräch schon fast unüberwindbar.

Behält ein Mann beim Händeschütteln die linke Hand in der Hosentasche, gilt das nicht umsonst als unhöflich – der so Begrüßte fühlt sich verunsichert. Handelt es sich hier nur um eine Geste der Unhöflichkeit oder versteckt der andere gar eine Waffe im Hosensack? Oder möchte er mir nur signalisieren, dass er einfach ein zwangloses, kameradschaftliches Gespräch sucht? Dann nämlich bedeutet die Hand in der Tasche entspannte Lässigkeit: „Ich greife dich sicher nicht an, meine Hand ist ja nicht einmal bereit, mich gegen dich zu verteidigen.“

Eine weitere Möglichkeit, schon bei der Begrüßung die Fronten klar abzustecken und dem eigentlichen Sinn des Willkommensrituals zu widersprechen, ist der „Wegschieber“. Man geht dem anderen mit offen vorgestreckten Armen entgegen – doch statt beim Händedruck die Hand leicht abzuwinkeln, also den anderen an sich heranzulassen, hält man die Hand weiter gestreckt, schiebt den anderen von sich.

Um dieses „Von-sich-Wegschieben“ noch zu verstärken, wird dabei oft die linke Hand auf die Schulter des anderen gelegt. Was freundschaftlich-joyvial wirken soll, ist jedoch tatsächlich die Versicherung, dass der andere auch ja