

THOMAS WESTERHAUSEN

Body Power

ERFOLGSFAKTOR
KÖRPERSPRACHE



WALLHALLA METROPOLITAN

Erfolgreich üben mit der DVD

Ausdrucksstarke Körpersprache ist mit Worten nur teilweise beschreibbar, das Ganze „live“ zu sehen beschleunigt und erweitert den Lernerfolg. Deshalb liegt diesem Buch eine DVD bei, die Sie beim Üben unterstützen wird. Sie zeigt Ihnen zu den verschiedenen Inhalten mal eine, mal mehrere Versionen der Ausführung. Auf diese Weise können sie ein Höchstmaß an Sicherheit bei ihren eigenen Übungen erlangen.

Wichtig: Im Text ist jeweils markiert, wenn es eine zugehörige Videosequenz gibt. Schauen Sie sich diese zunächst an, bevor Sie selbst mit dem Üben beginnen.

Übersicht zu den auf beiliegender CD enthaltenen Übungen und Beispiele:

- | | |
|---|---|
| 1. Opening | 16. Aufgang, körpersprachliche Grundfigur: Kompetenz |
| 2. Dis-Assoziierter Vortrag | 17. Aufgang, körpersprachliche Grundfigur: Ernsthaftigkeit |
| 3. Assoziierter Vortrag | 18. Kolorierte Geste: Ärger |
| 4. Gang zu steif und Stand zu breit | 19. Kolorierte Geste: Begeisterung |
| 5. Gang und Stand zu leger | 20. Kolorierte Geste: Nachdenklichkeit |
| 6. Gang korrekt, Stand zu eng | 21. Gestenkette |
| 7. Gang und Stand korrekt aber mit Rückschritt | 22. Unterschiedlich starke Kolorite: Autoritär und Amüsiert |
| 8. Gang und Stand korrekt mit Vorwärtsbewegung | 23. Die drei unterschiedlichen Gestengelenke |
| 9. Ruhegeste hinter dem Rücken | 24. Die eingefrorene Geste |
| 10. Ruhegeste „Hände in den Taschen“ | 25. Begrüßung innerhalb und außerhalb des positiven Gestenbereiches |
| 11. Ruhegeste vor dem Körper | 26. Positiven Gestenbereich sinnvoll kontextualisiert verlassen |
| 12. Korrekter Aufgang inklusive öffnender Begrüßungsgeste | |
| 13. Vortrag mit „sinnlosem“ Gehen | |
| 14. Vortrag mit „sinnvollem“ kontextualisiertem Gehen | |
| 15. Aufgang, körpersprachliche Grundfigur: Begeisterung | |

Alle Bilder: Thomas Westerhausen
DVD-Schnitt und Bearbeitung: Robert Dancker

Wir freuen uns über Ihr Interesse an diesem Buch. Gerne stellen wir Ihnen zusätzliche Informationen zu diesem Programmsegment zur Verfügung.

Bitte sprechen Sie uns an:

E-Mail: walhalla@walhalla.de

<http://www.walhalla.de>

Walhalla Fachverlag · Haus an der Eisernen Brücke · 93042 Regensburg

Telefon (09 41) 56 84-0 · Telefax (09 41) 56 84-1 11

Thomas Westerhausen

Body Power

Erfolgsfaktor Körpersprache



Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

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

Body Power – Erfolgsfaktor Körpersprache (Medienkombination):

Handbuch mit DVD / Thomas Westerhausen. –

Düsseldorf; Berlin; Metropolitan-Verl., 2005

(Metropolitan Power-Training)

ISBN 3-8029-3253-6

Buch. – 2005

Body Power – Erfolgsfaktor Körpersprache (Medienkombination):

Handbuch mit DVD / Thomas Westerhausen. –

Düsseldorf; Berlin; Metropolitan-Verl., 2005

(Metropolitan Power-Training)

ISBN 3-8029-3253-6

DVD. – 2005

Zitiervorschlag:

Thomas Westerhauseen, Body Power – Erfolgsfaktor Körpersprache

Metropolitan Verlag, Düsseldorf, Berlin 2005

© Walhalla u. Praetoria Verlag GmbH & Co. KG, Regensburg/Berlin

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Datenübertragung oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Produktion: Walhalla Fachverlag, 93042 Regensburg

Umschlaggestaltung: Gruber & König, Augsburg

Druck und Bindung: Westermann Druck Zwickau GmbH

Printed in Germany

ISBN 3-8029-3253-6

Schnellübersicht

Mehr Ausdrucksstärke durch effektive
Körpersprache 7

1 Körpersprache: Der Schlüssel zu
gelungener Kommunikation .. 11

2 Haltung, Gang und Stand:
Der erste Eindruck ist
entscheidend 41

3 Die BODY POWER Methode:
So stärken Sie Ihre
Ausstrahlung 85

4 Gesten gezielt einsetzen:
Den ganzen Körper sprechen
lassen 117

5 Lampenfieber überwinden:
Auch unter Stress authentisch
bleiben 199

	Auf andere richtig reagieren:	
6	Gelungene Kommunikation durch Pacen und Leaden	213
7	Kleidung als Pacing- und Leading- Element	239
	Stichwortverzeichnis	252

Mehr Ausdrucksstärke durch effektive Körpersprache

Körpersprache ist ein Kommunikationsfaktor, der zu jeder Zeit, wenn wir mit anderen Menschen interagieren, eine erhebliche Rolle spielt. Laut Studien werden ca. 50 % der Botschaften, die bei einer Kommunikation „rüberkommen“, sei es bei einer Präsentation, einem Gespräch, einem Vortrag oder einer Besprechung durch die Körpersprache übermittelt.

Dieses Buch richtet sich an alle, die die Wirkung ihrer Körpersprache optimieren wollen: Der Geschäftsmann, der bei Verkaufsgesprächen effektiver werden möchte, der Personalberater, der mit seinen Mitarbeitern klarer kommunizieren will, der Jobsuchende oder Neueinsteiger auf dem Arbeitsmarkt, der besser auftreten und wirken möchte, die Führungskraft, der Selbstständige und natürlich auch die Personen die sich aus rein privatem Interesse in Sachen Körpersprache weiterentwickeln wollen.

Ich verwende in diesem Buch von mir abgewandelt Techniken, die ursprünglich der Schauspielerei Stanislawskis bzw. dem darauf aufbauenden „Method Acting“ entstammen. Übrigens sind die meisten großen Schauspieler, wie beispielsweise Robert de Niro, nach dieser Methode ausgebildet.

Aber keine Sorge, es geht nicht darum, dass Sie jetzt anfangen sollen das zu tun, was viele landläufig unter Schauspielen verstehen, nämlich „so zu tun als ob“. Ziel ist vielmehr, Ihnen Möglichkeiten an die Hand zu geben, mit denen Sie schnell und gezielt lernen, die von Ihnen beabsichtigte Bedeutung authentisch per Körpersprache zu übermitteln, und zwar mit Ihrem eigenen Körperspracherepertoire. Es geht darum, dies vielfältig und sinnhaft einzusetzen. Sie sollen das, was Ihnen an einer Aussage wichtig ist, aus sich heraus nicht nur mit Ihren Worten, sondern eben auch (über 50 % Wirkung!) mit dem Körper ausdrücken. Und da dies Ausdruck Ihrer momentanen Befindlichkeit ist, wirkt es vollkommen natürlich.

Es wird bis auf einige grundlegende Regeln wenige Tipps geben wie:

„Drehen Sie die Hand nach links, bedeutet es dieses, drehen Sie sie nach rechts bedeutet es jenes. Üben Sie beides nun hundertmal“.

Damit würden Sie nur mechanisch fremde Gesten üben und viele Bewegungen würden unendlich lange brauchen, bis sie sich für Sie natürlich und authentisch anfühlen würden.

In Wahrheit spricht nämlich der ganze Körper. Ist die Geste authentisch emotional, reagiert der gesamte Körper mit und verändert sich dadurch. Wenn Sie nun einfach mechanistisch (so nennt sich dies bei Stanislawski und bedeutet emotionslos) eine Handbewegung üben und diese ohne innere emotionale Beteiligung ausführen, wirkt diese steif, gestelzt und inkongruent.

Ich zeige Ihnen stattdessen, wie Sie schnell und nachhaltig Ihre eigene, variationsreiche Körpersprache entwickeln können. Diese kann von Ihren Gesprächspartnern viel besser „gelesen“ werden, da sie emotional-authentisch ist und eben nicht „nachgemacht“. Denn Körpersprache ist in hohem Maße Ausdruck von Emotionen emotionaler Bedeutung.

Es gibt viele Übungen in diesem Buch. Einige davon legen den Fokus auf das Beobachten und heißen deswegen *Beobachtungsübung*. Durch das bewusste Wahrnehmen der Körpersignale anderer werden Sie vertrauter mit der Wirkung von Körpersprache. Sie können andere dadurch besser „lesen“ und verstehen und über das Modelllernen Ihre Ausdrucksstärke erhöhen.

Außerdem gibt es viele aktive Übungen, durch die Sie Ihre Körpersprache lebendiger und vielfältiger gestalten können. Die Übungen sind so angelegt, dass sie schnell Automatismen erzeugen, das heißt, Sie müssen nach einiger Zeit keine bewussten Anstrengungen mehr unternehmen, „es“ passiert einfach automatisch.

Damit Sie nach Durcharbeiten des Buches diese Automatismen auch tatsächlich verinnerlicht haben, bauen die Übungen in klei-

nen Schritten aufeinander auf. Nachdem Sie einen neuen Inhalt zuerst mit von mir vorgegebenen Inhalten, Situationen oder Texten probiert haben, führen Sie dann in einer nächsten Übung das Gleiche mit eigenen Sätzen und Inhalten durch. Dabei haben Sie jeweils eine Vorbereitungszeit, in der Sie sich mit verschiedenen Techniken auf die tatsächliche Durchführung einstellen. Danach erst steigen Sie tatsächlich in die Situation ein und lassen dabei Ihren Körper nebst Stimme sprechen. In einer dritten Stufe probieren Sie das Ganze dann spontan, ohne Vorbereitung. Das heißt, Sie steigen direkt in eine Situation ein und entwickeln dabei die entsprechende Körpersprache spontan. So ist gewährleistet, dass Sie in kleinen Schritten die jeweils neuen Inhalte erfahren und umsetzen. Dabei werden Sie Stück für Stück an Ihre eigenen Situationen und an die für Sie relevanten Kommunikationen herangeführt, um eine funktionierende Integration in Ihren Alltag zu gewährleisten. Ich empfehle ich Ihnen, das Buch chronologisch durchzuarbeiten. Es geht hier um wesentlich mehr, als nur um ein paar Tipps und Tricks zur Körpersprache. Es geht vielmehr um eine Methode, die Ihnen einen charismatischen körpersprachlichen Ausdruck dauerhaft an die Hand gibt und den Körper automatisch, natürlich und ohne jede Anstrengung ausdrucksstark sprechen lässt. Etliche Tipps und Tricks gibt es natürlich noch als Bonus dazu. Sollten Sie allerdings das Gefühl haben, in einem bestimmten Thema aufgrund der schon gemachten Übungen sicher genug zu sein und deswegen keine weitere Übung dazu mehr benötigen, überspringen Sie diese einfach.

Wenn Sie nur an bestimmten Inhalten und Übungen interessiert sind, können Sie diese im Inhaltsverzeichnis vorne und/oder in der Übungen-Übersicht am Ende des Buches aufspüren. In dieser Übungen-Übersicht finden Sie jeweils eine Kurzbeschreibung der Übungsinhalte.

Lassen Sie sich überraschen, wie viel Erfolge und Begeisterung die vielfältigen Übungen und Ihre eigene Weiterentwicklung Ihnen bringen werden. Und wie stolz Sie sein werden, wenn Ihre Präsen-

Vorwort

tationen, Besprechungen, Gespräche, Vorträge und Reden klarer und effektiver werden und damit besser ankommen.

Und genau diese Erfolge wünsche ich Ihnen mit diesem Buch.

Ihr

Thomas Westerhausen

Körpersprache: Der Schlüssel zu gelungener Kommunikation

1

1. Zwischen Identität und Fähigkeit . . . 12
2. Was sagt uns der Körper? 18
3. Emotionen als Antrieb des
Ausdrucks 22
4. Ausdrucksstärke durch Association . 28
5. Wie und wann übe ich erfolgreich? . 37

Körpersprache

1. Zwischen Identität und Fähigkeit

Bei Dingen, die wir neu lernen, speziell bei solchen, die unser bisheriges Verhalten verändern, stellt sich manchmal ein Moment des „Fremdelns“ ein. Das „Neue“ fühlt sich fremd und nicht zu uns gehörend an. Ein typischer Satz an der Stelle ist: „Das bin nicht ich!“

Nein, natürlich nicht, denn niemand ist eine Verhaltensweise.

Hier wird ein Verhalten, eine Fähigkeit unberechtigterweise auf die Identitätsebene transferiert.

Dies liegt in gewisser Weise in der Natur des Menschen, da wir alles Neue, Unbekannte oft erst einmal schlecht einschätzen können. Wir wissen nicht, ob es eine Gefahr für uns darstellt oder nicht. Und dies verletzt unser Sicherheitsbedürfnis. Schließlich haben wir ja gar keine oder nur wenig Erfahrung damit. Nur, diese Fremdeleigenschaft stammt noch aus den Anfängen der Menschheit, aus der Steinzeit. Dort war alles Neue tatsächlich mit viel Gefahr verbunden, ja meist sogar Lebensgefahr. Der Mensch stand in der Nahrungskette viel weiter unten als heute.

Neuerung als Chance

Heute bedeuten die allermeisten Veränderungen allerdings überhaupt keine Gefahr mehr für uns, wir begegnen nur sehr selten einem Säbelzahn tiger mitten in der Stadt. Der Großteil von neuen Eindrücken und Lernsituationen heutzutage bereichert und entwickelt unser Leben im positivsten Sinn weiter.

Und Weiterentwicklung, ohne sich Neuem zu stellen, ist gar nicht möglich.

Der richtige Umgang mit Neuem

Es ist sinnvoll, mit unserem Steinzeiterbe anders umzugehen als unsere Vorfahren. Im Sinne von persönlicher Freiheit scheint es mir förderlich, neue Verhaltensweisen erst einmal mehrfach auszupro-

bieren, um einen Eindruck von ihrer Wirkung zu erhalten. Denn erst, wenn Sie eigene Erfahrung damit gemacht haben, entscheiden wirklich Sie selbst, ob das „Neue“ gut und nützlich für Sie ist oder eben nicht.

Probieren Sie nichts aus, entscheidet ein Vorurteil, das Sie aus irgendeiner früheren Erfahrung einfach auf das Neue übertragen. Und diese Erfahrungen liegen meist in der Kindheit.

**Vorurteile
überwinden**

Beispiel:

Ein Junge, der deutlich größer als der Klassendurchschnitt ist, bekommt in der Schule von einigen Mitschülern und zum Teil auch Lehrern gesagt, er sei ein „langer Lulatsch“, ein „langes Elend“, oder Sachen wie: „Hey Giraffe, gibt es da oben noch genug Sauerstoff?“

Dumme Menschen können nun einmal nichts akzeptieren, was „Besonders“ ist, es macht ihnen Angst.

Der Junge aber kann das nicht richtig einschätzen und denkt, etwas wäre „falsch“ mit ihm. Also fängt er an sich klein zu machen. Er geht leicht nach vorne gebückt und lässt die Schultern hängen in der Hoffnung, so kleiner zu wirken.

Heute nun, unser Junge ist mittlerweile 40 Jahre alt, wirkt diese Haltung wenig präsent und selbstsicher. Er sieht bei Besprechungen und ähnlichem aus, als wäre er schlaff, desinteressiert und unsicher, als hätte er keine Ahnung, wovon er spricht.

Nun erfährt er etwas „Neues“, nämlich, dass eine aufgerichtete, präsente Körperhaltung Sicherheit und Kompetenz ausstrahlen. Allerdings fremdelt er jetzt mit dem Neuen und probiert es nicht aus. Das heißt, noch heute üben die früheren, „dummen“ Mitschüler Einfluss auf sein Leben aus. Dies scheint mir nicht die Definition von Freiheit zu sein.

**Mut zu neuem
Verhalten**

Oftmals reicht eine einzige Erfahrung im Leben, um ein Verhalten zu verfestigen.

Wir stehen vor der Klasse und der Lehrer sagt: „Fuchtel hier nicht so mit den Armen rum. Du siehst aus wie ein Clown!“ Und schon sind Gesten aus dem Verhaltensrepertoire gestrichen. Und später wehren wir uns gegen die neuen, sinnvolleren Verhaltensweisen, weil wir denken und fühlen, das „Alte“ wäre das Richtige. An der Stelle ist es wichtig zu verstehen, dass es nur das Vertrautere ist, aber keineswegs zwangsläufig das Bessere.

Mut ist der Schlüssel

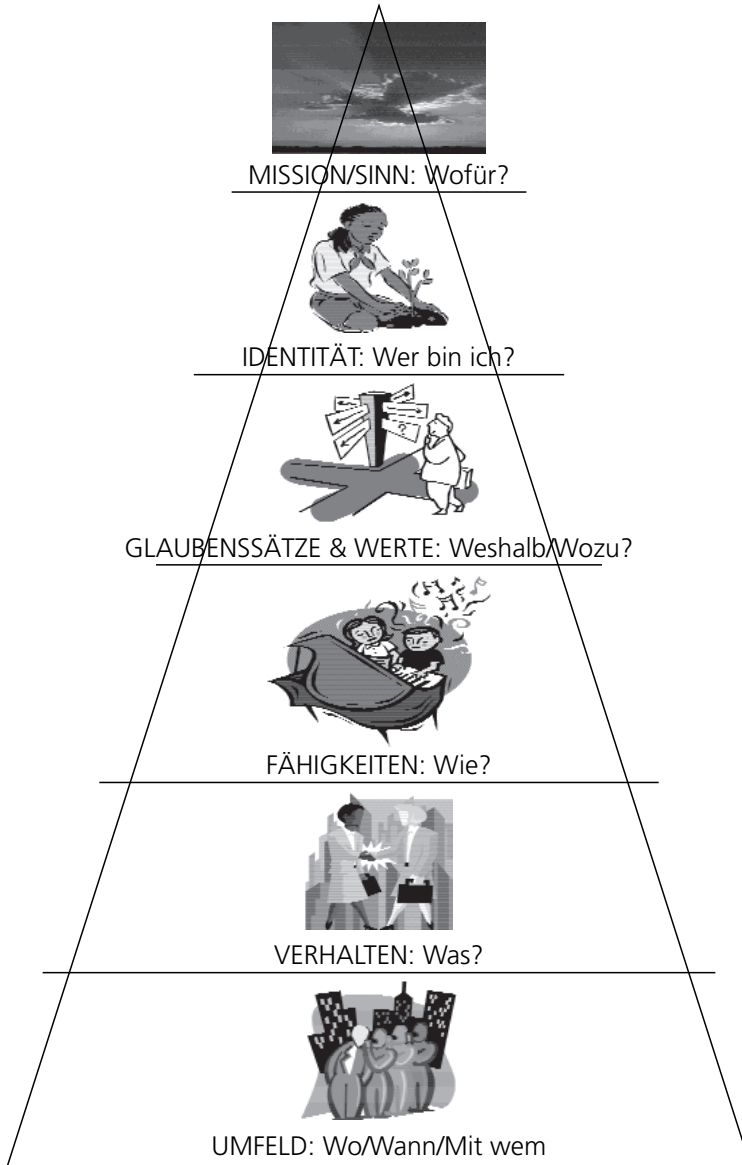
Hier nun brauchen wir Mut das Neue zu probieren und uns anschließend unsere eigene Meinung zu bilden, ob wir es dann weiter verfolgen wollen. Das scheint mir dem Begriff von Eigenständigkeit und Freiheit sehr viel näher zu kommen. Und wenn dann diese neuen Verhaltensweisen einige Zeit von uns angewendet werden, gehen sie über in einen Automatismus, wir tun sie automatisch, ohne darüber nachzudenken. Und in diesem Moment neigen wir dazu, das ehemals Neue nun als Teil unserer Identität zu fühlen. Dieses Mal allerdings haben wir die Verhaltensweise bewusst überprüft und für gut befunden. Sie stärkt unsere Identität und führt zu mehr Selbstbestimmung und Lebenszufriedenheit.

**Persönliche
Komfortzone**

Eine andere Bezeichnung für die Verhaltensweisen, an die wir gewöhnt sind und die wir deswegen oft praktizieren, ist das Wort „Komfortzone“. Ich bitte Sie, Ihre persönliche Komfortzone bei den Übungen in diesem Buch immer wieder zu verlassen. Denn nur außerhalb der Komfortzone ist Wachstum möglich.

Einstein hat einmal gesagt: *„Die Definition von Wahnsinn ist es, immer das Gleiche zu tun und ein anderes Ergebnis zu erwarten!“*

Ebenen der Veränderung nach Robert Dilts



Lernen Sie mutig neue Verhaltensweisen kennen, in dem Wissen das diese nicht gleich Ihrer Identität sind. Entscheiden Sie sich dann hinterher, diese beizubehalten, erweitert sich dadurch Ihre Komfortzone, Sie haben dann ein breiteres Verhaltensrepertoire und sind flexibler.

Siedeln Sie die vielen neuen Erfahrungen und Übungen in diesem Buch auf der Fähigkeitenebene an, denn dort gehören sie hin.

Anschließend, wenn Sie die Lernerfahrungen für gut befunden haben und sich danach verhalten, tragen sie zur Stärkung Ihrer Identität bei.

Hier ein Modell nach Robert Dilts, wie man die verschiedenen Ebenen unseres täglichen Lebens differenzieren kann.

Ebenen der Veränderung

Eine kurze Erläuterung der Ebenen von unten nach oben.

Das Umfeld kann deutlichen Einfluss auf uns haben und Veränderungen wie Umzug in eine neue Stadt oder auch Urlaub bewirken schon einiges. Oder Sie sollen eine Präsentation oder einen Vortrag nicht wie bisher in den firmeneigenen Räumen halten, sondern beim Kunden. Die Nervosität steigt dadurch und verändert Ihre Körpersprache ...

Über die Verhaltens- und Fähigkeitenebene habe ich schon ausführlich berichtet.

Die Ebene der Glaubenssätze und Werte beschreibt die menschliche Angewohnheit, über alles ein subjektives Glaubenssystem zu entwickeln. Sei es darüber, ob Krawatten angenehm sind, Frauen klüger als Männer sind, oder umgekehrt, ob Schuhriemen immer dann reißen, wenn man es eilig hat, ob Körpersprache wichtig ist für die Kommunikation usw. Wir strukturieren damit unser Leben, nehmen aber allzu häufig an, diese Glaubenssätze wären allgemeingültige Wahrheiten.

Es gibt störende Glaubenssätze und solche, die Zufriedenheit erzeugen und somit förderlich sind. Ein störender könnte beispiels-

weise sein: „Es ist mir eben nicht gegeben, mich gut auszudrücken und zu präsentieren.“ Ein förderlicher ist: „Wenn ich besser kommunizieren will, kann ich lernen meine Körpersprache ausdrucksstärker zu nutzen!“

Aus den Glaubenssätzen bilden sich schließlich Werte wie beispielsweise Freiheit, Sicherheit, Selbstvertrauen oder Wachstum.

All diese Ebenen zusammen lassen das entstehen, was wir als Identität bezeichnen. Wer sind Sie, wenn Sie nach Durcharbeiten dieses Buches über eine viel effektivere und lebendigere Körpersprache verfügen? Wenn sich diese Fähigkeiten schon vollkommen automatisiert haben? Ein professioneller, einfühlsamer Kommunikator oder Redner vielleicht?

Die oberste Ebene, die Mission, bezeichnet unser „Glaubensdach“, das, was wir als Sinn in unserem Leben betrachten. Einige Beispiele hierfür sind Religionen, der Humanismus, der Umweltschutz, die Wissenschaften usw.

Wie Identität entsteht

Erfolgs-Tipp:

Neues Lernen geschieht auf der Verhaltens- und Fähigkeitenebene und nicht auf Identitätsebene. Probieren Sie das Neue aus und bilden Sie sich anschließend Ihre Meinung, ob Sie dies beibehalten möchten. Begegnen Sie den Fremdel- und Sicherheitsgefühlen mit Mut und dem Wissen, dass Sie hinterher die Freiheit haben, sich für oder gegen das Neue zu entscheiden.

2. Was sagt uns unser Körper?

Es gibt drei Ebenen, die bei einer Kommunikation Informationen übermitteln:

1. Die Worte
2. Die Stimme
3. Die Körpersprache

**Über 50 % der
Kommunikation
läuft nonverbal**

Interessant ist es, sich die prozentuale Verteilung bezogen auf die Wirkung dieser drei Einheiten anzuschauen. Die meisten Menschen glauben nämlich, dass die Worte, die Inhaltsebene den mit Abstand größten Teil der Informationen übermittelt. Untersuchungen zeigen aber ein anderes, erstaunliches Ergebnis.

In den sechziger Jahren hat Professor Albert Mehrabian die erste bekannt gewordene Untersuchung dazu durchgeführt. Sie kam zu dem Ergebnis, dass die Worte nur ganze sieben Prozent an Bedeutung bei einer Kommunikation übermitteln. Die Stimme überträgt nach diesen Ergebnissen achtunddreißig Prozent und die Körpersprache fünfundfünfzig Prozent.

Die Untersuchung wurde aus zwei Gründen angegriffen:

Albert Mehrabian hatte bei dem Untersuchungssetting auf nur acht Testpersonen zurückgegriffen, was viele für eine viel zu kleine Anzahl hielten, um daraus statistische Aussagen abzuleiten. Außerdem führten Kritiker ins Feld, dass man laut dieser Studie ja ganz auf die Worte verzichten könne, schließlich würden sie ja nur sieben Prozent des Informationsergebnisses übertragen.

Nun, zum Teil kann man wirklich auf Worte verzichten.

Wirkungsstärke von Worten versus Körpersprache

Wedeln Sie einmal mit dem Handrücken auf eine Person gerichtet, diese mehrfach weg, so als wollten Sie die Hand in Richtung Ihres Gegenübers schlenkern. Ein Gefühl, als ob Ihnen etwas lästig wäre, sollte dazukommen. Dies bedeutet auch ohne Worte: „Mach dich vom Acker! Weg hier! Hau ab!“

Machen Sie einmal eine Faust und strecken nur den Mittelfinger lang heraus.

Das dazugehörige Gefühl könnte Verärgerung sein.

Dieses Ihnen wahrscheinlich bekannte Signal bedeutet: „Du kannst mich mal!“

Klatschen Sie mehrmals wohlgesonnen in die Hände und nicken lächelnd dabei. Dies bedeutet: „Gut gemacht!“

Oder noch einfacher: Lächeln Sie jemand einfach nur einmal ehrlich an. Dies wiederum bedeutet: „Ich bin dir wohlgesonnen!“

Wirkungsstärke von Worten

Worte sind wie eine Leinwand

Grundsätzlich basiert die Feststellung, man könne auf Worte laut Mehrabians Untersuchung ganz verzichten, allerdings auf einer Fehlinterpretation. Worte, Stimme und Körpersprache existieren nämlich nicht unabhängig voneinander sondern ergänzen sich viel mehr. Worte sind die unbedingt notwendige Leinwand, auf der Sie mittels Körpersprache und Stimme malen und kolorieren, die Bedeutung einfärben. Und ohne Leinwand kein Bild. Und wie viel Bedeutung kann man einer leeren Leinwand wohl abgewinnen?

Zwar gibt es Menschen, die versuchen, ihre Gesten und Mimik sowie ihre Stimme ganz unbeweglich, monoton und festgefahren zu halten, weil sie glauben, damit uneinschätzbar zu werden. Sie versuchen mit den sieben Prozent Inhaltsebene zu kommunizieren.

Worte durch Körpersprache kolorieren

Allerdings liegen sie mit ihrer Einschätzung, so ein raffiniertes Pokerface abzugeben, vollkommen falsch. Denn so arbeitet das menschliche Gehirn nicht.

Unser Gehirn hat eine Grundfunktion, die dazu führt, dass wir alles, was um uns herum passiert, einzuschätzen versuchen, es bewerten. Diese Funktion ist nicht abstellbar! Sie dient unserer Sicherheit. Wenn nun jemand uns die Informationen, die aus der Körpersprache kommen sollten, verweigert, bewerten wir einfach dieses. Es verletzt unser Sicherheitsbedürfnis, wir können ihn nicht lesen, trauen wir ihm nicht und interpretieren Dinge in seine Kommunikation hinein wie: „Der lügt! Der hat was zu verbergen! Dem kann man nicht trauen!“

Vielleicht kennen Sie ja den ein oder anderen, der so kommuniziert. Dann wissen Sie wahrscheinlich auch, wie ungern man mit solchen Menschen redet.

Nur ist genau dies fast nie das Ziel dieser steifen Pokerface-Kommunikatoren.

Man kann nicht nicht kommunizieren!

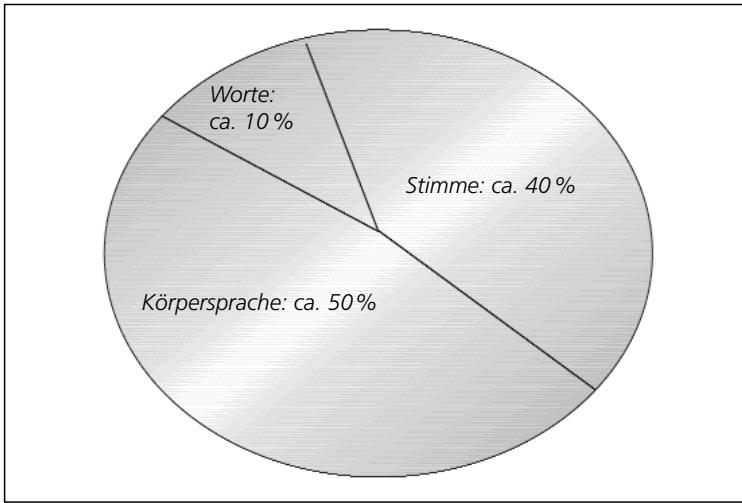
(n. P. Watzlawik, einem Kommunikationsforscher)

Es ist viel sinnvoller, die Worte durch Körpersprache und Stimme in der Bedeutung zu unterstützen, um möglichst genau das zu übermitteln, was wir mit unserer Kommunikation beabsichtigen. Ansonsten öffnen wir der Interpretation unseres Gegenübers Tür und Tor.

Spätere Untersuchungen haben übrigens die Ergebnisse der Mehrabian-Testreihe bestätigt. Hier sei im Besonderen die Untersuchung von Professor Mathelitsch erwähnt, bei der Worte ebenfalls nicht über zehn Prozent in ihrer Bedeutungsübertragung kamen.

**Kommunikation
findet immer
statt**

Wirkeinheiten von Kommunikation



Ein Symbol ist nicht das, was es bedeutet

Wie kommt es aber, dass Worte nicht so eindeutig sind? Das hängt damit zusammen, dass die allermeisten Worte willkürlich gewählte Symbole für das, was sie bezeichnen, sind. Denn was hat das Wort Tisch mit dem entsprechenden Gegenstand zu tun? Oder das Wort Urlaub, Auto, Konferenz, Kirche usw.?

Nichts außer dass Menschen irgendwann einfach festgelegt haben, dies ist ein Baum, dies ein Auto und dies eine Kirche. Meistens hat sich dies allerdings im Laufe der Zeit ergeben. Dies ist ja soweit noch nicht dramatisch, denn wenn es festgelegt ist, und wir der entsprechenden Sprache mächtig sind, wissen wir ja, worum es sich handelt.

Oder etwa nicht? Wenn ich Ihnen das Wort Kirche sage, was haben Sie dann für eine innere Vorstellung? Was ist Ihre Assoziation? Eine kleine Kirche in Spanien oder der Kölner Dom, oder etwa die aus dem kleinen Dörfchen, wo ich herkomme (denn daran habe ich gerade gedacht), oder oder oder ...

***Worte sind
nicht eindeutig***

**Individuelle
Lebens-
erfahrung
entscheidet**

Wenn Sie zehn Leute fragen, was sie sich bei dem Wort Kirche vorstellen bekommen Sie zehn verschiedene Antworten. Denn, was wir Menschen im Detail mit Worten, den Symbolen, verbinden, basiert auf unserer ganz individuellen Lebenserfahrung. Und dies gilt für jedes Wort. Probieren Sie es einmal mit dem Wort Freizeit.

Unterschiedliche Aussagen zum Wort „Freizeit“:

„Super, Zeit für meine Familie!“

„Meine Freizeit verbringe ich größtenteils im Fitnessstudio.“

„Ich brauche keine Freizeit, meine Arbeit ist mein Hobby!“

„Basteln an meiner neuen Garage!“

Usw. und so fort.

Oder probieren Sie es einmal mit dem Wort Charisma!

Die tiefere Bedeutung von Worten können wir nur durch gezieltes Nachfragen erhellen. Zudem gibt es noch eine weitere Ebene, um die Bedeutung von Gesagtem zu differenzieren.

3. Die Emotion als Anreiz des Ausdrucks

Sicher ist Ihnen bei den obigen Aussagen aufgefallen, dass sie für das gleiche Wort eine unterschiedliche emotionale Bewertung andeuteten.

Wenn jemand auf die Frage nach dem Wort Freizeit sagt: „Habe ich leider kaum.“, so hat dies eine andere emotionale Bedeutung als wenn jemand sagt: „Super, viel Zeit für meine Familie!“

Und genau diesen emotionalen Hintergrund erhellen wir mittels der Körpersprache.

**Bedeutung des
Gesagten durch
Körpersprache
ändern**

Unterschiedliche Körpersprache verändert das gleiche Wort

Sagen Sie einmal das Wort Urlaub und lächeln dabei. Öffnen Sie dabei die Arme weit, als wollten Sie jemand ganz Liebes in den Arm nehmen.

Sagen Sie jetzt das gleiche noch einmal, ziehen die Mundwinkel nach unten und gucken zur Seite. Nehmen Sie den Unterarm etwa auf Brusthöhe knicken die Hand ganz nach oben und lassen Sie bei dem Wort Urlaub die Hand dann kräftig nach unten schnellen, so als wollten Sie verächtlich nach etwas schlagen.

Nehmen Sie jetzt die Hände wie zum Gebet zusammen strecken Sie sie nach oben, schauen Sie dabei ebenfalls gegen Himmel und sagen sehnsüchtig dabei: „Urlaub“.

Stellen Sie fest, welche unterschiedliche Bedeutung des Wortes Urlaub bei jedem der drei Beispiele übermittelt wird.

Haben Sie während der Übung bemerkt, wie stark die Bedeutung eines Wortes durch die Körpersprache geprägt und verändert werden kann? Damit werden dann die weiter vorne aufgeführten Prozentzahlen bezüglich Kommunikationseinheiten klarer. Körpersprache übermittelt den emotionalen Hintergrund von etwas Gesagtem!

**Emotionaler
Hintergrund**

Das Gleiche übrigens tut unsere Stimme.

Den bei den Untersuchungen gemachten Unterschied zwischen Stimme und Körpersprache können wir allerdings getrost vergessen. Dies möchte ich Sie einmal erleben lassen.

Übung 3: Stimme und Körpersprache gehören zusammen

Sagen Sie einmal so authentisch wie möglich (so, als wäre es wirklich so):

„Ich bin sehr müde.“ Merken Sie sich, wie dies klingt.

Nun klatschen einmal energetisch und kräftig in die Hände und denken sich dabei: „Los jetzt!“

Merken Sie sich auch hierbei die Energie der Durchführung.

Und nun machen Sie bitte beides exakt gleichzeitig, und zwar genauso wie vorher.

Was, geht nicht?

Probieren Sie einmal ganz energisch zu sagen: „Schluss jetzt!“

Und dann streicheln Sie sich einmal ganz ganz leicht und zärtlich über den Unterarm.

Und nun wieder beides genauso, aber gleichzeitig.

Geht auch nicht?

Lebendigkeit als Ziel

Der Grund dafür ist, dass beide Ausdrucksmittel, Stimme und Körpersprache vom selben Treiber gesteuert werden nämlich von der Emotion.

Und wir können gleichzeitig nur eine Emotion ehrlich, überzeugend und authentisch ausdrücken.

Ein Lächeln bei jemand, der eine zusammengesunkene Körperhaltung hat, weil er ganz geknickt ist, erkennen wir sofort als aufgesetzt.

Jemand, der ganz entspannt zurückgelehnt im Sessel hängt und dabei versucht überzeugend zu sagen: „Ich habe gerade wahnsinnigen Stress!“ erkennen wir sofort als Heuchler.

Die gute Nachricht ist also:

Wenn Sie Ihre Körpersprache ausdrucksstärker und lebendiger gestalten, zieht Ihre Stimme zumindest in Sachen Lebendigkeit mit! Das heißt zwar nicht, dass sich Ihr Klang oder Ihr Ausdrucksreertoire erweitert oder verbessert, wohl aber die Ausdrucksstärke.

Unser Ziel ist es, Ihre Körpersprache so (emotional-) sinnhaft zu machen, dass Sie Ihre ureigensten Bedeutungen damit übermitteln. Lebendigkeit ist angesagt!

Sach- und Beziehungsebene

Wer glaubt, nur auf der Inhalts- bzw. Sachebene kommunizieren zu können, wird mit dieser Strategie nur dürftigen Erfolg verbuchen können. Auf diese Weise wird die Einschätzungsmöglichkeit des Zuhörers und damit dessen Sicherheitsbedürfnis verletzt. Daher wird ein Kommunikator der versucht, nur auf der Inhaltsebene zu kommunizieren, nicht gut verstanden.

Denn ähnlich wie bei einem Eisberg liegt ein Großteil der Kommunikationsbedeutung „unter Wasser“, das heißt im Unbewussten, Emotionalen.

Dieses Eisbergprinzip stammt von Sigmund Freud, dem Urvater der modernen Psychologie. Er verglich unsere Psyche mit einem Eisberg, wobei zehn Prozent das Bewusstsein repräsentieren und neunzig Prozent das Unbewusste.

Bewusst ist uns bei einer Kommunikation alles, was wir im Moment des Kommunizierens tatsächlich wahrnehmen, beispielsweise die Worte, die wir sagen. Unbewusst sind alle Botschaften, die unregistriert mitlaufen, wie z. B. Mimik, Gestik, Körperhaltung und Stimmtonalität.

Fragt Sie jemand, sofort nachdem Sie einen Satz gesagt haben nach den gerade gesagten Worten, so werden Sie fast immer den genauen Wortlaut wiederholen können. Dieser ist Ihnen bewusst. Fragt Sie allerdings der andere dann, was Sie genau mit der Mimik, den Händen und mit dem Rest des Körpers gemacht haben, fällt die Antwort meist sehr schwer. Das gleiche gilt für die Stimmvariationen, die Sie gerade benutzt haben. Das alles ist lediglich unbewusst mitgelaufen. In der Kommunikationslehre ist hierfür übrigens der Ausdruck: „Signale auf der Beziehungsebene“ gebräuchlich.

***Kommunikation
auf allen
Ebenen***

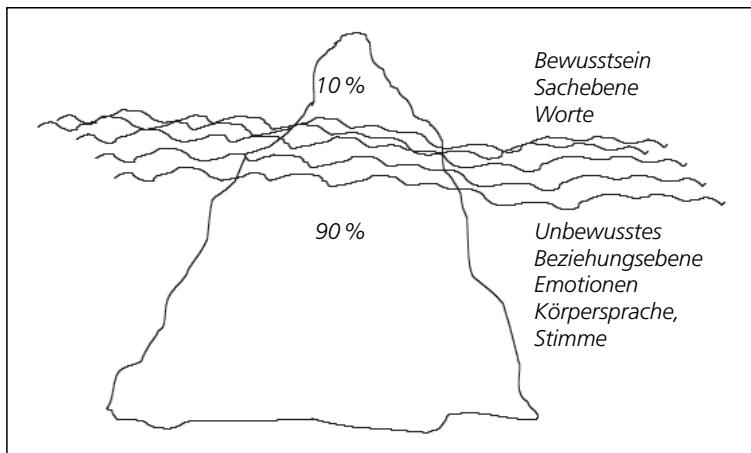
***90 % der
Kommunikation
läuft über das
Unbewusste***

Und, fällt Ihnen etwas auf?

Genau, dies Modell entspricht auch der Forschung zu den Wirkungseinheiten bei einer Kommunikation. Zehn Prozent Worte und neunzig Prozent Körpersprache und Stimme. Und was ebenfalls spannend ist: die moderne Neurobiologie bestätigt im Großen und Ganzen diese Zahlen aus gehirnphysiologischer Sicht.

Das Eisberg-Prinzip

Eisberg-Prinzip



All das zeigt, dass wir sinnhaft und lebendig mit unserem Körper sprechen sollten. Sonst verschenken wir die Möglichkeit, neunzig Prozent unserer Kapazitäten für mehr Klarheit und reibungsfreiere Kommunikation einzusetzen!

Extravertierte Kommunikation

Kennen Sie Menschen, die, wenn sie sich freuen, gerade mal den Ansatz eines Lächelns, überhaupt keine Gesten und ein monotones: „Ja, ganz gut“ als Ausdruck höchster Ekstase präsentieren? Und, was denken Sie dann? In der Regel wohl etwas wie: „Der freut sich überhaupt nicht!“. Oder: „Der will mir was vormachen!“ usw.

Und wie ist es mit einem Vorgesetzten, der die absolute Wichtigkeit eines Termins seinen Mitarbeitern mitteilt, dabei aber die

Schultern belanglos hängen lässt, die Hände in den Hosentaschen hat, überhaupt keine Miene verzieht und mit dünner, ausdrucksloser Stimme kommuniziert? Wird die Wichtigkeit der Botschaft und des Termins wohl deutlich verstanden?

Wohl kaum!

In beiden Fällen wurde der Ausdruck mittels Körpersprache nicht emotionsübermittelnd eingesetzt. Und die Verständlichkeit sinkt dadurch rapide.

Es gibt Missverständnisse, Fehlinterpretationen und diese führen zu Effektivitäts-, Reibungs- und Zeitverlusten durch ungenügende Kommunikation.

Das bedeutet, dass wir als gute Körpersprachler extravertiert kommunizieren sollten. Dies wiederum heißt, dass wir den Körper aktiv und lebendig als Ausdrucksmittel zum Zwecke der Klarheit einsetzen müssen.

Und extravertierte Körpersprache ist nicht einfach schrill, prahlerisch oder überzogen, sondern genau den emotionalen Sinn übertragend. Ist der ruhig und gelassen, sollte die Körpersprache es auch sein. Ist er enthusiastisch, sollte dies der körperliche Ausdruck auch sein. Genauso bei überrascht, traurig, erfreut usw.

Gute Kommunikation schließt introvertierten, zurückhaltenden, klein machenden, vorsichtigen und unlebendigen Körpereinsatz aus. Es sei denn, dies ist genau die zum Inhalt passende emotionale Botschaft.

Den emotionalen Sinn übertragen

Erfolgs-Tipp:

Gute Kommunikation setzt eine lebendige, sinnhafte, extravertierte Körpersprache voraus. Nur dadurch kann ein Großteil der Botschaft, die emotionale Bedeutung, klar und verständlich übermittelt werden.

Extravertierte Körpersprache drückt exakt die zum Inhalt zugehörigen Emotionen aus.

4. Ausdrucksstärke durch Assoziation

DVD 3

Assoziiert sein bedeutet, ganz und gar emotional mit dem verbunden sein, was man gerade tut oder sagt. Sozusagen im „Flow“ sein.

Wenn Sie beispielsweise in eine Arbeit so vertieft sind, dass Sie die Zeit völlig aus den Augen verloren haben, waren Sie höchstwahrscheinlich ganz assoziiert.

Im Gegensatz dazu gibt es den „Beobachter“, auch „Dis-assoziert“ genannt.

Dabei ist ein Teil Ihrer Gedanken bei dem, was Sie gerade tun. Der größte Teil Ihres Denkprozesses ist allerdings mit Beobachten, Bewerten und Kontrollieren des Vorgangs beschäftigt. Sie erzählen z. B. gerade etwas von den sensationellen Umsatzergebnissen des letzten Jahres, denken dabei aber die ganze Zeit darüber nach, *ob Sie auch alle Zahlen richtig memoriert haben, und warum ein Zuhörer so skeptisch schaut, und dass Sie bestimmt Schweißflecken unter den Armen haben, und über etwas, dass Sie auf keinen Fall vergessen wollten, dass Ihnen aber gerade jetzt doch entfallen ist.* Nur ein kleiner Teil Ihrer Gedanken und vor allem Ihres Gefühles sind bei der freudigen Mitteilung über das Umsatzergebnis!

Was glauben Sie, wie überzeugend Sie so Ihre Begeisterung übermitteln können?

Gar nicht!

Denn Ihre Emotionen sind bei den kontrollierenden, besorgniserregenden Gedanken, Ihrer Dis-Assoziation.

Dis-Assoziation und Kontrollbedürfnis

In Wahrheit erhält niemand so Kontrolle über seine Kommunikation, denn dieses bewusste „Neben sich stehen“ versucht mit der Ratio, nur zehn Prozent unserer Gehirnkapazität, hundert Prozent Erfolg zu erzielen. Denken Sie an das Eisbergprinzip!

Neunzig Prozent unserer Kapazitäten, und wohlgemerkt auch unserer Memorierfähigkeiten, liegen im Unbewussten! Sie zu nutzen bedeutet Emotionen zu nutzen.

Denn das meiste unserer Erinnerungen ist über Gefühle und emotionale Bedeutung ab zu rufen. Ein Beispiel:

Haben Sie schon einmal erlebt, dass Ihnen ein bestimmter Duft in die Nase kam, sich daraufhin schlagartig ein dazugehöriges Gefühl einstellte und dann anschließend wurde Ihnen bewusst: „Das ist ja wie früher, wenn Oma in ihrer Küche Brot gebacken hat!“ Und mit diesem Gedanken kamen auch die Bilder von Omas Küche.

Unser Gehirn verbindet mit jeder Sinneswahrnehmung, die uns etwas bedeutet, ein Gefühl und speichert diese Erinnerung zusammen mit diesem Gefühl ab. Der einfachste Weg, diese Erinnerung wieder hervor zu holen ist, die Bedeutung, das Gefühl abzurufen.

Wenn ich nun aber mit meinen Gedanken ganz bei etwas anderem bin, als ich sage, kann das dazugehörige Gefühl nicht wirken. Das bedeutet einerseits, dass mir die Sachen, die ich sagen will, nur zum Teil und schleppend einfallen, und dass ich sie andererseits emotionslos und damit wenig überzeugend vortrage.

Die Kunst des Memorierens

Wissen Sie, wie Memorierweltmeister eine so staubtrockene Materie wie ein Telefonbuch auswendig lernen?

Sie haben für jede einstellige Zahl, manche auch für zweistellige Zahlen, Symbole.

***Verschüttete
Kapazitäten
nutzen***

***Richtig
memorieren***

**Texte mit
emotionaler
Bedeutung
verknüpfen**

Da ist eine 1 eine Kerze, eine 2 ein Schwan usw. Aus diesen Symbolen machen diese Gehirnakrobaten dann Geschichten. Der momentan amtierende Memorierweltmeister baut sich z. B. extrem ungewöhnliche Horrorgeschichten aus den Telefonnummern. Warum nimmt er wohl Horrorgeschichten? Weil diese bei ihm eine sehr hohe emotionale Beteiligung erzielen. „Shocking“ sozusagen. Dadurch wiederum behält er die Geschichten und damit natürlich auch die Telefonnummern.

Denn neunzig Prozent unserer Gedächtnis- und Erinnerungsfähigkeit läuft über das Unbewusste, über Emotionen!

Wenn Sie eine Präsentation, einen wichtigen Vortrag, ein Gespräch und Ähnliches vorbereiten, lernen Sie niemals den Text Wort für Wort auswendig. Bereiten Sie sich noch nicht einmal derart vor, dass Sie den gesamten Text schriftlich ausformulieren. Das allein führt schon zu einer starken Tendenz, diesen Text nachher nur dis-assoziert aufzusagen. Machen Sie sich stattdessen Stichworte und merken sich vor allem, warum Sie etwas sagen wollen, was es Ihnen bedeutet, was daran wichtig ist?

Merken Sie sich Ihre eigenen Emotionen dazu. Die Worte kommen dann ganz von selbst, und zwar überzeugend und klar.

Übung 4: **Text auswendiglernen oder emotionale Bedeutung memorieren**

Schreiben Sie einmal fünf Sätze zu einem Thema auf, das Ihnen wirklich am Herzen liegt und das Sie entweder besonders verärgert, verwundert oder fröhlich macht.

Nun lernen Sie diese fünf Sätze exakt auswendig, bis Sie sie fehlerfrei aufsagen können. Stoppen Sie die Zeit vom Entwurf bis zum fehlerfreien Vortrag.

Suchen Sie sich nun ein zweites Thema, das Ihnen genauso am Herzen liegt.

Machen Sie sich ein paar Sekunden klar, wie Ihre emotionale Einstellung dazu ist.

Erzählen Sie dies nun spontan, als wollten Sie es einem guten Freund nachdrücklich erläutern.

Was war Ihrer Meinung nach effektiver?

Ich hoffe, Sie haben bei der Übung erfahren, dass die spontane, frei vorgetragene Version authentischer, lebendiger und weniger zeitraubend war.

Jeder kann assoziieren

Das zeigt eben auch, dass Sie, wie jeder andere, über die Fähigkeit der Assoziation verfügen. Ich bin mir sicher, dass Sie schon häufig einem Freund oder einem Mitarbeiter Sachen exzellent erklärt und übermittelt haben. Oder Ihre Einstellung zu einem Thema dargelegt haben. Und zwar ganz assoziiert.

Natürlich gibt es Situationen, in denen man auf Grund einer inneren Einschätzung und Bewertung dieser Situation (besonders wichtige Besprechung, Rede, Vortrag, Präsentation) in einen Zustand der Dis-Assoziation gerät.

Mark Twain hat einmal gesagt:

„Das Gehirn ist ein wunderbares Instrument. Es fängt mit der Geburt an perfekt zu arbeiten und hört schlagartig in dem Moment damit auf, in dem man aufsteht, um eine Rede zu halten!“

Bleiben Sie immer bei sich und Ihren Emotionen bei einer Kommunikation, dies ist der Schlüssel zur Authentizität.

Dabei ist es völlig unerheblich, ob Sie „live“ bei dem Gespräch exakt die gleichen Worte wie beim vorherigen Üben oder Vorbereiten verwenden, Hauptsache, Sie bringen die Bedeutung 'rüber! Denn das ist es ja schließlich, weshalb Sie überhaupt kommunizieren, um das Ihnen Wichtige (Emotion, Einschätzung, Sichtweise) zu übermitteln, nicht um korrekte Worthülsen abzuliefern!

Der Schlüssel zur Authentizität

Gesprächs- und Vortragsinhalte, die vom Sprecher lebendig und assoziiert übermittelt werden, können die Zuschauer viel besser verstehen, annehmen und dadurch auch behalten.

Wir Menschen „spüren“; ob unser Gesprächspartner dis-assoziert ist. Oft können wir nicht genau benennen, was es ist, aber etwas wirkt dann unstimmig.

Dis-Assoziation erkennen

Sie können bei näherer Beobachtung die Dis-Assoziation daran erkennen, dass die Körpersprache Ihres Gegenübers entweder in der Gesamtheit steif und minimalistisch wirkt, oder aber Ihnen völlig unpassend erscheint. Oft können dis-assozierte Sprecher den Augenkontakt nicht halten, weder im Einzelgespräch noch mit einer Gruppe.

Sie versuchen entweder defokussiert oder mit meist nach oben abdriftenden Augenbewegungen Zugang zu dem zu finden, was sie sagen wollen. Meist versuchen Sie sich in solchen Situationen an etwas Geschriebenes zu erinnern.

Dadurch sind sie aber so weit von ihren Zuhörern weg, dass diese sich Stück für Stück auf etwas anderes konzentrieren, und somit nicht mehr wirklich zuhören.

Beobachtungsübung 1: Assoziiert oder dis-assoziert?

Beobachten Sie einmal in einer ruhigen Minute im Straßencafé, in der Kneipe, im Fernseher, am Arbeitsplatz oder in der Kantine Menschen, die gerade kommunizieren, daraufhin, ob sie Ihnen assoziiert oder eher dis-assoziert erscheinen.

Resümieren Sie, wenn möglich schriftlich, woran Sie Ihre Einschätzung festmachen.

So erhalten Sie ein gute Vorstellung davon, wie sich Assoziation und Dis-Assoziation darstellen.

Übung 5: Eigenreflektion über assoziiert und dis-assoziert

Setzen Sie sich nach wichtigen Kommunikationen einmal hin und fragen Sie sich in der Reflektion: „Wann und wie oft war ich assoziiert und wann und wie oft war ich dis-assoziert?“ Machen Sie dies möglichst zeitnah zum Geschehnis, damit Sie sich noch gut erinnern.

Kopieren Sie sich dafür die auf der nächsten Seite abgedruckte Formatvorlage, dann können Sie diese häufiger nutzen.

Tragen Sie dann bitte auf der linken Seite des Blattes ein, was Sie tatsächlich gesagt haben, und auf der rechten Seite, was Sie in diesem Moment gedacht haben.

Klären Sie so, wie gut Sie die Fähigkeit der Assoziation bei Kommunikationen schon nutzen.

Um einen brauchbaren Eindruck zu bekommen, sollten Sie dies nach mindestens 5 Gesprächen oder Vorträgen machen.

Sollten Sie feststellen, dass Sie zur Dis-Assoziation neigen, gehen Sie in Zukunft folgendermaßen vor:

Eigenreflektion

Übung 7: Lösungsansätze für unbeabsichtigte Dis-Assoziation

In dem Moment, wo Sie ein Weggleiten in den Beobachter bei einer Kommunikation bemerken, sagen Sie sich innerlich Folgendes:

„Jetzt ist nicht der richtige Zeitpunkt. Ich werde diese Beobachtergedanken nach dem Gespräch/Vortrag in der Reflektion berücksichtigen.“

Formulieren Sie sich diesen Satz mit Ihren Worten so, dass er für Sie passt.

Unbeabsichtigte Dis-Assoziation vermeiden

Situation _____

Was habe ich gesagt?

Was habe ich gedacht/gefühl?

Fragen Sie sich dann sofort, was Ihnen an dem Thema, über das Sie gerade kommunizieren, wirklich wichtig ist.

„Was bedeutet dieses Thema für mich?“ könnte die Frage lauten.

Dadurch bekommen Sie wieder einen Zugang zu der emotionalen Ebene.

Reflektieren Sie dann eventuelle Beobachtergedanken auch wirklich nach Abschluss der Kommunikation. Erfahren Sie so, ob Sie sich eventuell irgendwo verbessern können, oder ob es unerhebliche Gedanken waren. Üben Sie, was es zu verbessern gibt.

Bei allen weiteren Themen und Übungen in diesem Buch lege ich großen Wert darauf, dass Sie Ihre Fähigkeit der kommunikativen Assoziation nutzen und weiterentwickeln. Denn nur wenn Ihre Körpersprache Ausdruck Ihrer Einstellungen und Emotionen ist, werden Sie überzeugend und authentisch Wirkung entfalten.

Und ein charismatischer Sprecher sein.

Wenn Sie beim Kommunizieren ganz bei den Inhalten und bei sich selbst sind, wird dadurch die Körpersprache automatisch verständlicher, da sie authentisch, von Ihren Emotionen getragen ist. Dann hören Ihnen die Leute zu! Wenn Sie allerdings die Angewohnheit haben, Ihren Körper wenig oder nur in der immer gleichen Weise, stereotyp, einzusetzen, wird nach wie vor der Ausdruck nur schwach sein.

Es ist eine unabdingbare Voraussetzung für eine sinnhafte Körpersprache, assoziiert zu kommunizieren. Nur dann können sich die emotionalen Bedeutungen überhaupt durch Ihren Körper ausdrücken.

Wenn Sie mit diesem Buch Ihren Körperausdruck vielfältiger und lebendiger gestaltet haben, und dies schon ein Automatismus ist, wird die Assoziation Sie zum Meister-Kommunikator machen!

***Ganz bei sich
selbst sein***

Erfolgs-Tipp:

Durch Ihre emotionale Beteiligung, wenn Sie gefühlsmäßig mit Ihrer Botschaft eins sind, können Zuhörer dem Gesagten wesentlich besser folgen.

Dieser Zustand des ganz bei sich seins nennt sich Assoziation.

Durch diese Bedeutungsübermittlung behalten Ihre Zuhörer die Botschaft außerdem nachhaltiger.

Sie selber haben durch die Assoziation wesentlich mehr Zugriff auf Ihren Memorienspeicher und erhalten so größtmögliche Wirkungskontrolle durch lebendiges Kommunizieren.

Übung 8: Der „Beobachter“ und Ausdrucksstärke**Ausdrucks-
stärke
trainieren**

Stellen Sie sich jemanden vor, den Sie jetzt gerne sehen würden, und begrüßen Sie ihn freundlich mit den Worten: „Herzlich willkommen! Schön, dass Sie/Du kommen konnten/konntest!“

Denken Sie nun einmal intensiv darüber nach, ob Ihre Frisur gerade korrekt liegt. Stellen Sie sich diese vor, vielleicht mit ein wenig Besorgnis, wie Sie wohl gerade aussehen.

Gleichzeitig begrüßen Sie bitte so freundlich wie möglich einen Gast mit den Worten:

„Herzlich willkommen! Schön, dass Sie kommen konnten.“ Vergessen Sie bitte nicht, während Sie das sagen, weiter über Ihre Frisur zu reflektieren!

Registrieren Sie, wie sich Ihr Ausdruck durch dieses innere „Beobachten“ reduziert und verändert hat.

Sie sind mit Ihren Gedanken bei dieser Übung gar nicht bei dem, was Sie taten, der Freude über das Erscheinen des Gastes gewe-

**Mit der Botschaft
eins werden**

sen, sondern bei der Sorge um Ihr Erscheinungsbild. Sie haben sich selbst beobachtet. Diese Art, innerlich über sich selbst und die ablaufenden Dinge zu reflektieren, während man etwas anderes erlebt, nennt sich „Beobachter“.

Für eine klare und reibungsfreie Kommunikation ist es notwendig, assoziiert, ganz im Moment und damit beim momentan Gesagten zu sein und wenn überhaupt nur ganz kurz zwischendurch einmal im Beobachter. Sonst übermittelt unser Körper die emotionalen Botschaften unserer Beobachtergedanken, die für den Zuhörer im Zusammenhang mit den Inhalten allerdings unverständlich sind. Also ist er gezwungen, dieses unauthentische Verhalten zu interpretieren. Und weil dadurch sein Sicherheitsbedürfnis verletzt ist, interpretiert er dies nur selten zu Ihren Gunsten!

5. Wie und wann übe ich erfolgreich?

In den Beobachter zu gehen ist nur in der Reflexion eines Gespräches und während des Übens sinnvoll. Dort nämlich können Sie aus einer Distanz zum Geschehenen wahrnehmen, wie gut Sie Ihre Kommunikation schon gestaltet haben, ob Sie das, was Sie sich vorgenommen haben umsetzen konnten und wie Ihr Fortschritt ist.

Deshalb üben Sie bitte nie bewusst kontrollierend während einer wichtigen Kommunikation, dies lenkt Sie von den eigentlichen Inhalten ab. Geübt wird im stillen Kämmerlein und in unbedeutenden Situationen, wobei Sie Ihre Kommunikationspartner vielleicht sogar von Ihren Übungen informieren können und so wichtiges Feedback erhalten. Alles, was Sie so üben, geht bei entsprechender Wiederholung automatisch in Ihr Unterbewusstsein und steht Ihnen somit automatisch, ohne Beobachter, zur Verfügung!

Machen Sie sich einen spielerischen Spaß daraus, die nun folgenden, vielfältigen Übungen mit Ihrer Familie oder dem ein oder

Üben im „stillen Kämmerlein“

anderen Kollegen und/oder Freund auszuprobieren. Sie werden sehen, wie viel Freude und Weiterentwicklung dies bringt!

Erfolgs-Tipp:

Gute Kommunikation passiert immer aus einer mit den Inhalten verbundenen, assoziierten Haltung heraus. Nur so übermitteln wir die dazugehörigen Emotionen.

Der „Beobachter“ als Zustand ist während eines Gesprächs nur gut für wenige und ganz kurze Momente der Reflexion.

Nach dem Gespräch allerdings ist eine umfangreiche Reflexion sinnvoll. Dafür wiederum ist der Beobachter das geeignete Medium, ebenso für Zwischenchecks beim Üben und Ausprobieren.

Die Erlaubnisfrage

Natürlich werden in diesem Buch neue Dinge auf Sie zukommen und ich werde Sie einige Male bitten, Ihre Komfortzone zu verlassen.

Sie wollen Ihren Körper ja in einer neuen, erweiterten Form zur Kommunikation nutzen. Dazu gehört manchmal etwas Mut. So sollen Sie beispielsweise einer eigenen emotionalen Einstellung körpersprachlich Ausdruck verleihen, sei es Begeisterung, Wut oder Ähnliches mehr.

Die ganzen ersten Übungen sollen Sie auch erst einmal für sich alleine probieren, damit niemand Sie beobachtet und eventuell ablenkt. Was aber, wenn selbst in einer völlig ungestörten Situation Ihr eigener Beobachter mit einem Verbot auftaucht?

Wenn Sie sich selbst überkritisch beobachten. Und dieser Beobachter sagt, bevor Sie überhaupt angefangen haben: „Das ist doch unmöglich, jetzt einfach so Freude oder auch Ärger (mit dem

**Eine neue
Form der
Kommunikation**

Körper) zu zeigen.“ Wenn diese innere Stimme Ihnen verbieten möchte, ausdrucksstark zu kommunizieren?

„Das ist doch jetzt lächerlich!“ oder „Damit fühlen wir uns nicht wohl!“ sind Kommentare, die dann aus dem Inneren aufkommen können. Oftmals melden sich diese Verbote auch ohne innere Stimme nur über ein blockierendes Gefühl.

Dies mag seinen Ursprung darin haben, dass beispielsweise die Eltern früher immer viel Wert auf eine verhaltene Kommunikation gelegt haben. „Nur ja nie im Mittelpunkt stehen!“ oder „Halt jetzt mal den Ball flach!“ sind einige wenige von vielen Aussagen, die so eine Einstellung vermitteln.

Sie aber wollen ja mit Ihren alten, einschränkenden Mustern und mit Ihrer bisherigen Körpersprache aufräumen. Dabei ist es sinnvoll, das, was Sie schon gut machen, beizubehalten und möglichst viel Neues dazuzulernen. Denn sonst hätten Sie sich das Buch ja nicht gekauft!

Sagen Sie sich dies immer wieder, wenn die Erlaubnisfrage in Ihrem Inneren aufkommt, und entscheiden Sie sich, ob die jeweilige Technik etwas für Sie ist, nachdem Sie sie kennen gelernt haben.

Sollte die Erlaubnisfrage Sie allerdings so stark behindern, dass Sie mit diesen Hinweisen nicht wirklich weiterkommen, rate ich Ihnen zu einem Coaching.

Dies kann wegen der individuellen Vielfalt der Ursachen nicht in diesem oder überhaupt einem Buch geklärt werden.

Mit einem guten Coach kann die Erlaubnisfrage schnell und effektiv gelöst werden.

Und das sollten Sie sich wert sein.

Die allermeisten allerdings kommen nach meiner langjährigen Erfahrung ohne Coach, aber mit etwas Mut schnell und erfolgreich voran. Und bei ganz vielen stellt sich die Erlaubnisfrage erst gar nicht.

Alte Unterhaltensmuster aufgeben

So, nach diesen grundsätzlichen Dingen zur Körpersprache, steigen wir jetzt im Detail ins Thema ein.

Haltung, Gang und Stand: Der erste Eindruck ist entscheidend

1. Die proaktive Körpersprache 42
2. Der Gang 45
3. Der richtige Standpunkt 49
4. Sichere Haltung, guter Stand 54
5. Körperhaltung im Stehen und
 Sitzen 58
6. Ein gelungener Aufgang 65
7. Die Ruhegeste 71
8. Der Augenkontakt mit Gruppen 77

2

Haltung

1. Die proaktive Körpersprache

Der erste Eindruck den wir auf Menschen machen, wird körpersprachlich durch verschiedene Aspekte beeinflusst.

Einer dieser Aspekte ist die Art zu gehen. Ein anderer Aspekt ist die Art der Körperhaltung, die wir einnehmen und wie wir daraus resultierend stehen.

Eine weitere Ebene, die übrigens alle anderen Körpersprachesignale begleitet, sind die Micro-Movements, auch Kinons genannt. Wenn Sie eine bestimmte Körperhaltung emotional authentisch einnehmen, entstehen mit dieser Haltung zahlreiche kleine körpersprachliche Signale. Ihre Mimik verändert sich, die Stirn, der Lidschlag, die Mundwinkel, selbst Ihre Schluckrate verändert sich, genauso wie Ihre Handhaltung. Diese Signale sind in Ihrer Vielfalt mit dem Willen nicht bewusst steuerbar.

Sie sind dem bewussten Willen sozusagen entzogen.

Und diesen wunderbaren Umstand nutzen wir!

Der Körper macht es uns einfach

Micro-Movements nutzen

Wir können uns daher bei der Verbesserung Ihrer Körpersprache darauf konzentrieren Ihre Haltung und Ihren Stand lebendig und emotional ausdrucksstark werden zu lassen, der restliche Körper steigt von alleine darauf ein! Sie müssen sich nicht um tausend kleine Einzelheiten kümmern!

Dies gilt in gleichem Maße für die Ebene der Gesten. Jede lebendige Geste wird von etlichen Kinons begleitet, jedoch nur, wenn Haltung, Geste usw. sinnhaft sind, Ausdruck einer Emotion. Dann erkennen Ihre Zuhörer genau, was Sie Ihnen sagen wollen.

Passen die Kinons nicht, weil Sie etwas anderes sagen, als Sie fühlen (beim Lügen beispielsweise), wirkt die Körpersprache unauthentisch, etwas stimmt nicht.

Aus diesem Grund ist es auch vollkommen blödsinnig, auf eine Geste, z. B. der Hände, zu zeigen und diese für sich allein zu bewerten. Gerne wird dies immer wieder mit der Gestik der verschränkten Armen gemacht. Diese sollen grundsätzlich Ablehnung signalisieren. Nichts könnte als generelle Bewertung weniger stimmen. Natürlich können verschränkte Arme Ablehnung signalisieren, allerdings nur, wenn die restliche Körpersprache einschließlich Mimik dies ebenfalls ausdrückt. Denken Sie an die Kinons!

Nehmen Sie immer den gesamten Menschen wahr!

Um den emotionalen Zustand unseres Gesprächspartners während einer Kommunikation zu verstehen, müssen wir immer den ganzen Menschen mit all seinen Signalen wahrnehmen. Denn alle körpersprachlichen Mitteilungen bedienen sich immer des ganzen Körpers. Zurückkommend auf die Gestik der verschränkten Arme: Haben Sie schon einmal gesehen, wie jemand ganz offen und positiv an einem Gespräch teilnimmt, aber weil er/sie friert, die Arme verschränkt hat? Natürlich sieht der restliche Körper dann anders aus, als wenn diese Person auf Ablehnung geschaltet hätte. Vermutlich wird die gesamte Körperhaltung zusammengezogen sein, um Wärme zu erzeugen. Aber die Mimik wird offen sein. Er/Sie wird z. B. beim Zuhören zustimmend nicken.

Oder haben Sie schon einmal erlebt, wie zwei Menschen gemütlich ein Schwätzchen im Freien halten, mit dem Oberkörper zueinander geneigt stehen, sich gegenseitig anlächeln und sogar miteinander lachen, dabei aber aus entspannender Bequemlichkeit die Arme verschränkt haben? Vielleicht ist einer sogar an eine Wand oder Säule gelehnt. Das signalisiert alles andere als Ablehnung!

Auch die oft zur stereotypen einseitigen Deutung herangezogenen, archaischen Ausdrucksmuster, wie z. B. nach vorne gestreckte Arme mit aufgestellten Handflächen, die Abwehr bedeuten, gehen mit einer Vielzahl anderer Körpersignale einher. Schauen Sie

Den gesamten Menschen wahrnehmen

Verschiedene Deutungen

sich einmal das Gesicht von jemandem an, der auf diese Weise wirklich Abwehr signalisiert!

Und wenn er dabei fröhlich lächelt? Die Geste wirkt dann nicht mehr stimmig, so sehr die Arme auch nach vorne gestreckt sind! Oder vielleicht meint er es scherzhaft zu seiner Partnerin, im Sinne von: „He, du Frechdachs, komm und erobere mich, ich ziere mich!“

Sinnhafte Körpersprache

Daher sollten Haltung und Stand, genauso wie Gesten, immer sinnhaft sein. Wobei mit Sinn der emotionale Hintergrund gemeint ist. Da passt sich der ganze restliche Körper einschließlich der Kinons an und Sie zeigen eine klare, authentische und gut lesbare Körpersprache.

Grundregeln zu Gang, Haltung und Stand

Steigen wir jetzt erst einmal mit ein paar grundsätzlichen Regeln und Übungen zu Gang, Haltung und Stand ein. Unabhängig von aller emotionalen Individualität gibt es ein paar Dinge, die als Grundgerüst wichtig sind. Und diese haben mit Gesundheit zu tun!

Ja, Sie haben richtig gelesen, mit Gesundheit.

Eine wirkungsvolle Haltung = Eine gesunde Haltung

Erstaunlicherweise ist es so, dass die Haltungen und die Art sich zu bewegen, die der gesündesten Ausführung entsprechen, auch als am angenehmsten empfunden werden.

Alle positiven Haltungen entsprechen in ihren Variationen denjenigen, die Ihnen auch ein Physiotherapeut empfehlen wird. Denn gesund wirkt stimmig, positiv und stark, sowohl im Einzelgespräch wie auch vor Gruppen. Es sei denn, Sie wollen klein, unscheinbar und unsicher wirken.

2. Der Gang

DVD 4-6

Betrachten wir uns zunächst den Gang.

Übung 9: Wie fühlt sich Ihr Gang an?

Gehen Sie einmal ca. zehn Schritte, so als ob Sie auf einen Mitarbeiter zugehen, um ihn zu begrüßen. Reflektieren Sie kurz, wie sich Ihr Gang angefühlt hat. War er eher zackig oder eher bedächtig.

Den eigenen Gang erfahren

Gehen Sie jetzt bitte einmal ca. zehn Schritte und stellen sich dabei vor, Sie würden vor eine Gruppe treten, um eine Präsentation oder eine Rede zu halten. Reflektieren Sie auch hierbei hinterher, wie sich Ihr Gang angefühlt hat.

Hat sich bei beiden Situationen der Gang gleich angefühlt?

Und bitte denken Sie daran, sich nicht während des Gehens zu beobachten, denn das würde das Ganze verfälschen. Reflektieren Sie jeweils hinterher.

Als nächstes stelle ich Ihnen ein paar Möglichkeiten zu gehen vor und Sie vergleichen damit Ihre Erfahrungen bei der Übung 9.

Übung 10: Gehen 1

Gehen Sie ca. zehn Schritte, um vor eine Gruppe zu treten. Achten Sie dabei darauf, den gesamten Fuß bei jedem Schritt vollflächig aufzusetzen. Wie fühlt sich das an? Etwa so wie in Übung 9?

Übung 11: Gehen 2

Gehen Sie wiederum ca. zehn Schritte, als wollten Sie für einen Vortrag vor eine Gruppe treten, achten Sie diesmal darauf, dass

Verschiedene Gangarten

Ihre Arme und Beine extrem locker sind, als wollten Sie sie bei jedem Schritt ausschütteln – schlenkern lassen.

Wie fühlt sich das jetzt an? Wie ist es im Vergleich mit der Erfahrung aus Übung 9?

Übung 12: Gehen 3

Sie treten wieder vor eine Gruppe. Diesmal aber gehen Sie die zehn Schritte möglichst breitbeinig. Wie fühlt sich das an? Speziell im Vergleich mit Übung 9?

Übung 13: Gehen 4

Gehen Sie diesmal mit zehn möglichst großen Schritten zügig vor die Gruppe.

Wie ist das für Sie. Ähnlich wie in Übung 9?

Übung 14: Gehen 5

Zügig schreiten

Gehen Sie mit ca. zehn Schritten vor die Gruppe, indem Sie zügig schreiten. Schreiten hat etwas Klares, Sicheres, übertreiben Sie deshalb das Tempo nicht.

Rollen Sie bei jedem Schritt den Fuß von der Ferse bis zur Spitze ab.

Lassen Sie die Arme dabei nur minimal schlenkern.

Wie fühlt sich das an? War die Art zu gehen, die Sie in Übung 9 nutzten, ähnlich oder gar gleich?

Auflösungen zu den Übungen 10, 11, 12, 13, 14:

Der Gang in Übung 10 fühlt sich üblicherweise schwerfällig und plump an.

Er ist zudem ungesund, weil er den Fuß unnötig stark belastet.

Also: NICHT MACHEN!

Der Gang in Übung 11 erzeugt üblicherweise ein Gefühl von Schlacksigkeit, Bedeutungslosigkeit bis hin zu Inkompetenz. Bei den HipHoppern wird diese Art zu gehen als besonders cool angesehen, denn Sie drückt bei ihnen in etwa Folgendes aus:

„Ich bin cool, mir ist alles egal!“

Wenn Sie kein HipHopper sind, gibt es nur eine Empfehlung: NICHT MACHEN!

Der Gang in Übung 12 erinnert die meisten sofort an John Wayne. Er fühlt sich meist sehr herausfordernd und provokativ an. Die Beinstellung dabei ist ungesund.

Wenn Sie nicht wie ein Cowboy provozieren wollen, hier die Empfehlung:

NICHT MACHEN!

Übung 13 empfinden die meisten als kontrolliert, steif und oberlehrerhaft.

Wenn Ihnen dieser Eindruck nicht zusagt: NICHT MACHEN!

Bleibt noch Übung 14. Dies ist die gesündeste und wertneutrale Art zu gehen.

Sie strahlt eine Grundkraft aus, die sowohl Kompetenz, Freundlichkeit als auch viele andere Ausstrahlungen transportieren kann. Welche Ausstrahlung genau, hängt davon ab, wie der restliche Körper agiert.

***Das Tempo soll
zur Situation
passen***

Das Tempo sollte je nach Situation angepasst werden. Wenn Sie einem sehr lieben Freund, den Sie schon seit Jahren nicht mehr gesehen haben, entgegen eilen, wird das Tempo wohl höher sein, als wenn Sie für eine Präsentation vor den Vorstand eines großen Unternehmens treten.

Bei der einen Situation ist die Energie mehr an der Emotion der Begeisterung und Freude ausgerichtet, bei der anderen mehr an Kompetenz und Klarheit.

Die Grundbasis aber ist dieser den Fuß abrollende Gang. Da diese Art zu gehen gleichzeitig auch eine sehr sichere Art zu gehen ist – beide Füße haben immer ausreichend Bodenkontakt – müssen Sie zur Wahrung des Gleichgewichts nicht wild mit den Armen schlenkern. Ihr Gang und damit Ihre Ausstrahlung sind einfach sicher.

Übung 15:**Energievariationen beim Gehen in verschiedenen Situationen*****Energie-
variationen
ausprobieren***

Probieren Sie jetzt noch einmal diesen schreitenden Gang mit abrollendem Fuß.

Und zwar für vier verschiedene Gelegenheiten.

- a) Gehen Sie einem kompetenten Vorgesetzten entgegen, den Sie respektieren, der aber eine gewisse Distanziertheit ausstrahlt, und begrüßen Sie ihn.

Passen Sie Tempo und Energie entsprechend an.

- b) Treten Sie vor die Führungsriege Ihres Unternehmens, um Ihre Jahresergebnisse zu präsentieren. Auch hier gilt es Tempo und Energie anzupassen.
- c) Betreten Sie die Bühne der Köln Arena, um bei laufender Musik Ihre absolute Lieblingsband anzukündigen. Richten Sie auch hier Tempo und Energie entsprechend aus.

- d) Gehen Sie einem sehr guten Freund in der Stadt entgegen, der gerade sehr erfolgreich war, wovon Sie in diesem Moment schon wissen.

Denken Sie an Energie und Tempo.

Bestimmt haben Sie gemerkt, dass in jedem der vier Beispiele die Energie und das Tempo des Gangs variiert haben. Trotzdem kann jede der Situationen mit abrollendem Fuß und nur leicht schlenkernden Armen „gegangen“ werden.

Erfolgs-Tipp:

Die sinnvollste Art zu gehen ist mit von der Ferse bis zur Fußspitze abrollendem Fuß.

Weil dies dem Gang eine hohe Balance-Sicherheit gibt, braucht man mit den Armen nur geringfügig zu schlenkern. Tempo und Energie sollten der Situation angepasst sein.

3. Der richtige Standpunkt

Jetzt, da Sie wissen, wie Sie gut zu Ihrem körpersprachlichen Standpunkt kommen, bleibt noch die Frage, wo genau dieser denn sein soll.

***Auf den
richtigen
Standpunkt
kommt es an***

Nähe und Distanz im Zweiergespräch

Im Hinblick auf ein Zweiergespräch ist dies einfach zu beantworten: Gehen Sie so nah an Ihren Gesprächspartner heran, dass Sie ihn mit ausgestrecktem Arm nicht im Gesicht berühren könnten. Das heißt es sollten zwischen ausgestrecktem Arm und Gesicht etwa zehn bis höchstens zwanzig Zentimeter frei bleiben. Warum gerade diese Distanz? Nun, weil dadurch sichergestellt ist, dass Sie

Ihr Gegenüber mit einem Schlag nicht treffen könnten. Er ist außer Schlagreichweite. Dies klingt vielleicht erst einmal ein wenig befremdlich, weil die Leute, mit denen Sie verkehren, sich üblicherweise gar nicht schlagen. Das Unbewusste der allermeisten Menschen registriert allerdings diese „Sicherheitszone“. Den meisten ist es unangenehm, wenn jemand, mit dem sie nicht gut befreundet sind, ihnen zu nahe kommt. Nichts ist vielen unangenehmer als jemand, der sie beim begrüßenden Händeschütteln heranzieht und dann auch noch die andere Hand auf die Schulter legt.

***Sicherheitszone
einhalten***

Selbstverständlich ist diese Sicherheitszone von Mensch zu Mensch etwas unterschiedlich, bei guten Freunden z.B. braucht man so einen Sicherheitsabstand unter Umständen gar nicht. Man nimmt sie einfach zur Begrüßung in den Arm. Für die meisten anderen Fälle sind Sie allerdings mit der oben genannten Regel gut beraten.

Beobachtungsübung 2: Die Nähe bei der Begrüßung einschätzen

Beobachten Sie einmal von einem Platz in der Öffentlichkeit aus, wie nah sich Menschen beim Begrüßen kommen. Achten Sie neben dem Abstand auf den restlichen Körper und die Mimik, um herauszubekommen, ob der Abstand für beide in Ordnung ist. Schätzen Sie daraufhin die Vertrautheit der beobachteten Personen ein.

Erfolgs-Tipp:

Stellen Sie sich bei der Begrüßung und dem Gespräch mit Bekannten und Fremdenetwas außerhalb einer hypothetischen Schlagreichweite hin. Bei Freunden kann die Sicherheitszone geringer sein.

***Sicherheitszone
variieren***



a. Sicherheitszonentest



b. Begrüßung mit angemessenem Abstand

Standpunkt vor Gruppen

Auch vor Gruppen gibt es eine sogenannte Sicherheitszone.

Achten Sie darauf, dass auch die Zuhörer in der ersten Reihe, die ganz rechts und links außen sitzen; Ihr gesamtes Gesicht sehen können, wenn Sie den Kopf so drehen, dass sich Ihre Nase von zwölf Uhr zu dreizehn Uhr dreißig oder zehn Uhr dreißig bewegt. Dies entspricht einer Kopfdrehung von fünfundvierzig Grad.

Achten Sie außerdem darauf, möglichst mittig zu stehen. Dies gilt sowohl für Gruppen in der so genannten U-Form als auch für Reihenaufbau.

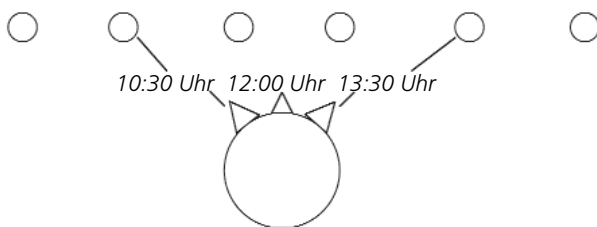
Wenn Sie näher an die Gruppe herankommen, kann es sein, dass die Zuhörer in der ersten Reihe, vor denen Sie bei einem Reihenaufbau direkt stehen, sich bedrängt fühlen. Außerdem ist es möglich, dass Sie die Zuhörer außen in der ersten und vielleicht auch zweiten Reihe verlieren, weil diese Ihre Körpersprache und Ihre Mimik nur noch teilweise, nämlich im Profil mitbekommen.

**Auch Gruppen
haben eine
Sicherheitszone**

Dies kann leicht dazu führen; dass die Personen innerlich abschalten und an etwas anderes denken. Ihre Rede bzw. Präsentation erleben Sie ja nicht nachvollziehbar. Schauen wir uns einmal zwei Zeichnungen an.

Das Beispiel 1 zeigt, wie es nicht sein soll. So erreichen Sie nicht die außen sitzenden Personen.

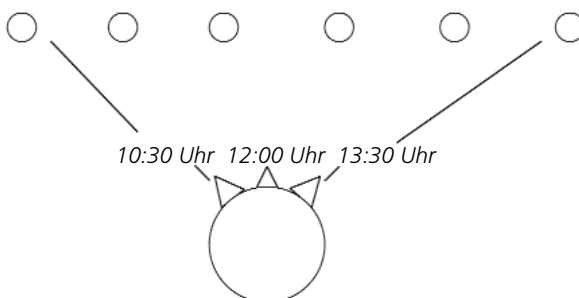
1. Falsch



Alle Personen erreichen

Beispiel 2 hingegen lässt einfach auch einen Kontakt zu den äußeren Sitzen zu. So ist es richtig.

2. Richtig



Den Performance-Punkt finden

Ein weiterer wesentlicher Punkt ist allerdings, wie Sie zu diesem so genannten Performancepunkt für eine Rede, einen Vortrag oder eine Präsentation kommen. Nun, ich gehe einfach zu Beginn meines Vortrages dorthin, könnten Sie jetzt denken.

DVD 7-8

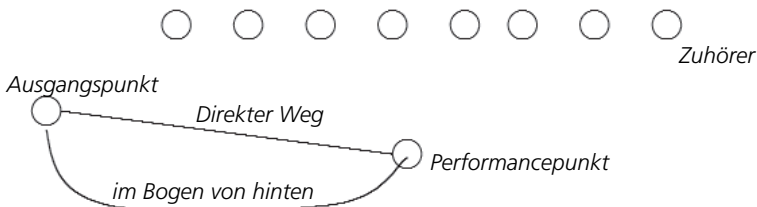
Das stimmt auch, solange Sie sich dieses genauen Stand- oder Performancepunktes sicher sind. Bei Shows und im Fernsehen werden diese Punkte mit Klebestreifen markiert, weil auch das Licht darauf gerichtet wird.

Wenn Sie vor der eigentlichen Veranstaltung im leeren Raum schon einmal probiert haben, wozu ich Ihnen für Präsentationen und Vorträgen dringend rate, wissen Sie wahrscheinlich sicher, wo genau der richtige Standpunkt ist. Gehen Sie dann einfach geradewegs dorthin.

Sollten Sie sich aber nicht ganz sicher sein, dann gehen Sie unbedingt in einem leichten Bogen von hinten auf die Zuschauer zu, bis Sie den richtigen Performancepunkt eingenommen haben.

Nichts ist schlimmer, als wenn sich ein Redner anfangs zu nahe an das Publikum begibt und dann, möglichst auch noch bei der Begrüßung, erst einmal ein, zwei Schritte vor den Zuhörern zurückweicht. Dies kann sehr leicht missverstanden werden!

Missverständnisse vermeiden



Gehen Sie entweder direkt oder von hinten im Bogen an den Vortragspunkt heran.

Achten Sie darauf zu Anfang nicht zu nahe an das Publikum heranzutreten, um dann direkt zurückweichen zu müssen.

Erfolgs-Tipp:

Wenn Sie Vorträge und Präsentationen halten, ist es sinnvoll, den Raum, in dem Sie eine solche Performance machen, vorher alleine aufzusuchen, um sich an ihn zu gewöhnen. Dies

gibt Sicherheit. Ich mache dies grundsätzlich am Abend vorher, wenn ansonsten schon alles vorbereitet ist. Es geht natürlich auch am selben Tag, bevor die Zuhörer kommen. Nehmen Sie sich dafür zehn Minuten Zeit. Gehen Sie ein paar Mal den Weg zum Performancepunkt.

Stellen Sie sich bei Präsentationen oder Vorträgen niemals schon auf den Performancepunkt, während die Gäste noch eintreffen. Nehmen Sie den Performancepunkt unbedingt erst dann ein, wenn es wirklich losgeht. Setzen Sie dadurch ein körpersprachliches Signal, das da heißt: Alle Aufmerksamkeit zu mir!

Bodenanker

Und halten Sie sich Ihren Hauptperformancepunkt „rein“. Er kommt für keine anderen Belegungen in Frage! Er ist schon von Anfang an ein „Bodenanker“. Es ist der Platz, von dem aus Sie die Veranstaltung führen und leiten. Wenn Sie einen Vortrag halten, stehen Sie beispielsweise in Pausen nicht auf Ihrem Performancepunkt da er sonst seine Symbolkraft für: „Aufmerksamkeit nach vorne, der Vortrag geht weiter!“, verliert.

Näheres zum Bodenanker finden Sie auf Seite ■■■.

4. Sichere Haltung/guter Stand

DVD 4-8

Ihr Stand ist Teil der Haltung

Nachdem wir jetzt geklärt haben, wie Sie zu Ihrem Stand- oder Performancepunkt gelangen, und auch Sie wissen, wo dieser sein sollte, wenden wir uns Ihrem Stand als Teil Ihrer Haltung zu.

Übung 16: Verschiedene Möglichkeiten zu stehen

Stellen Sie sich vor, Sie stehen entweder vor einem Vorgesetzten, mit dem Sie ein Gespräch führen, oder vor einer Gruppe, vor der Sie einen Vortrag halten.

Probieren Sie dabei vier Varianten aus. Bleiben Sie in jeder Variante ca. eine Minute stehen und spüren Sie einmal die „gefühlte“ Wirkung des jeweiligen Standes.

Zwischen den einzelnen Möglichkeiten bitte immer einmal kurz den Körper ausschütteln und ein kleines Püschchen einlegen. Dadurch wird das Gefühl des vorherigen Standes nicht in den nächsten übernommen.

- a) Legen Sie Ihr Gewicht in der Hauptsache auf ein Bein. Dieses Bein ist dabei ganz durchgedrückt und angespannt, während das andere eher entspannt und im Kniegelenk leicht geknickt ist.
- b) Stehen Sie mit den Füßen und Beinen ganz eng beieinander. Innenseiten der Beine und Füße berühren sich dabei. Stehen Sie dabei auf beiden Beinen.
- c) Stehen Sie einmal so breitbeinig, dass Ihre Füße deutlich weiter als schulterbreit außen stehen. Stehen Sie dabei auf beiden Beinen.
- d) Stehen Sie auf beiden Beinen minimal unter schulterbreit. Je nachdem, wie schmal Sie in Schulterbereich gebaut sind, können Sie sogar bis schulterbreit stehen. Menschen mit sehr breiten Schultern hingegen stehen bitte etwas enger als schulterbreit. Drücken Sie dabei die Knie einmal ganz kurz durch, so dass die Gelenke „einrasten“. Bewegen Sie dann Ihre Knie minimal nach vorne, gerade so viel, dass das „Einrasten“ wieder aufgehoben ist. So entlasten Sie unsichtbar von außen die Gelenke, und die Muskeln tragen das Gewicht. Die Schuhspitzen zeigen gerade nach vorne oder leicht nach außen.

**Verschiedene
Variationen
testen**

Und, wie haben sich die verschiedenen Arten zu stehen angefühlt? Welche scheint Ihnen am angemessensten? Schauen wir uns einmal die Auflösung an. Dies ist die Wirkung, die sowohl bei den meisten „Stehern“ als auch Zuhörern entsteht.

Jeder Stand wirkt anders**Auflösung zu der Übung 16:**

- a) Für die meisten wirkt diese Art zu stehen flapsig, sehr leger und wird daher oftmals mit Unsicherheit assoziiert.
- b) Dieser Stand übermittelt oft das Gefühl: „Ich bin klein und harmlos.“ Auch hier ist das Gefühl der Unsicherheit vorprogrammiert.

Für die Übungen a) und b) gibt es übrigens einen kleinen Test.

Stellen Sie sich einmal so hin und bitten eine andere Person, Sie leicht von der Seite, z. B. an der Schulter zu schubsen. Sie werden merken, dass diese Art zu stehen nicht sonderlich stabil und sicher ist. Und dies merken sowohl Ihr Gesprächspartner wie auch Ihre Zuschauer. Es wirkt unsicher. Leider ist es meist so, dass die anderen nicht registrieren, dass Ihr Stand unsicher ist, sondern sie glauben, Sie wären unsicher, und zwar bezüglich des Themas.

- c) Hier sind wir wieder bei John Wayne und Django, einer Art „Drohstand“.

Schließlich nehmen Sie ja so recht viel Platz für sich in Anspruch.

Dieser Stand wirkt zwar sicher, aber auch schon so sicher, dass eine Form von Überheblichkeit mitschwingt: „Soll mir nur einer blöd kommen!“

- d) Ich hoffe, Sie haben es auch für sich bei der Übung herausgefunden, dass knapp schulterbreit und mit nicht durchgedrückten Knien der sinnvollste Stand ist.

So können Sie problemlos klar, kompetent, freundlich, begeistert usw. wirken. Keine sekundären Gefühle wie beispielsweise eine unsichere Ausstrahlung mischen sich in den Stand ein. Hier kann Sie niemand, wie in den ersten

zwei Beispielen, umschubsen, gleichzeitig aber wirken Sie auch nicht bedrohlich.

Wenn Sie dies bei der Übung 16 noch nicht deutlich gespürt haben, machen Sie sie einfach noch einmal.

Verschiedene Möglichkeiten



1. *Stand zu breit*



2. *Stand zu eng*



3. *Stand schief*



4. *Stand korrekt*

Erfolgs-Tipp:

Gerade Frauen haben sich oftmals den Stand aus Übung 16 b) angewöhnt, weil sie durch Röcke und Sitzen daran gewöhnt sind, die Beine ganz geschlossen zu halten. Tun Sie das im Stehen nicht, es lässt Sie unsicher wirken. Auch bei engeren Röcken können Sie immer noch die Füße leicht offen stellen. Und wenn Sie etwas unter schulterbreit bleiben, wirken Sie niemals burschikos.

Beobachtungsübung 3:**Den Stand bei anderen beobachten**

Schauen Sie im Restaurant, im Café, beim Fernsehen einmal genau hin, wie die Leute stehen, und was für eine Wirkung Sie dabei verspüren. Gut geeignet sind auch Shows mit Talk- oder Showmastern.

Stehen Sie bei jeder Form von Kommunikation auf beiden Beinen, die Füße stehen hüft- bis schulterbreit, die Knie sind nicht durchgedrückt sondern minimal gelöst. Die Schuhspitzen zeigen gerade nach vorne oder minimal nach außen.

5. Körperhaltung im Stehen und Sitzen

**Unter-
schiedliche
Emotionen
laden**

Aus der Wirkung, die Sie mit diesem Stand erzielen, ergibt sich für die restliche Haltung natürlich eine Leitlinie, nämlich diese klare, sichere Grundwirkung zu unterstützen. In diese Grundwirkung können Sie dann wunderbar die unterschiedlichsten Emotionen „laden“. Wie, das werden Sie im nächsten Kapitel erfahren und üben.

Übung 17: Die eigene Haltung kennenlernen

- a) Stellen Sie sich einmal so hin, als wollten Sie ein sehr wichtiges Gespräch mit einer Respektperson führen. Wenn Sie Ihre Haltung eingenommen haben, registrieren Sie, wie konkret Sie Ihren Oberkörper, Ihren Kopf, die Arme, die Schultern halten.

Stellen Sie sich bitte so hin, dass Sie das Gefühl haben: „Ja, so stehe ich wie immer!“ *Erst dann* analysieren Sie die Einzelheiten. Wenn Sie einen Spiegel nutzen wollen, sehr gut. Aber schauen Sie erst zur Analyse und nicht schon beim Haltung einnehmen in den Spiegel.

***Eigene Haltung
kennen lernen***

- b) Gehen Sie jetzt gleichermaßen vor, stellen sich dabei aber vor ein gedachtes Publikum.

Analysieren Sie wieder Ihre Haltung. Gab es einen Unterschied zum Einzelgespräch?

Erfahrungsgemäß gibt es den eher selten, denn wir Menschen sind Gewohnheitstiere.

Wenn es einen Unterschied gegeben hat, merken Sie sich welchen, vielleicht haben Sie in einer der beiden Situationen ja schon eine klar und sicher wirkende Haltung!

Da wir eine sichere, klare Grundwirkung mit der restlichen Haltung unterstützen wollen, kommen hängende Schultern, gebeugter Rücken, seitliche Neigung oder eine schiefe Kopfhaltung nicht in Frage. Sie alle erzeugen eher eine unsichere Wirkung.

***Klare, sichere
Grundwirkung
erreichen***

Haben Sie etwas davon bei sich entdeckt?

Hier ein Tipp für die großgewachsenen Leser unter Ihnen.

Erfolgs-Tipp:

Groß zu sein ist etwas Tolles. Und die meisten wissen das und haben damit auch kein Problem. Manche jedoch sind vielleicht in Ihrer Kindheit oder auch später wegen Ihrer Größe gehänselt worden und versuchen von da ab, bewusst oder unbewusst, sich kleiner zu machen. Sie gehen in einer Art gebückter Haltung, lassen die Schultern hängen usw. Tun Sie dies nicht! Groß sein ist toll. Seien Sie stolz auf sich und Ihren Körper! Die „versteckenden“ Haltungsangewohnheiten schicken jede Menge sekundäre emotionale Botschaften. Von Unsicherheit über Unzuverlässigkeit bis hin zu Energielosigkeit sind die Einschätzungen, die ich bei solchen Haltungen schon gehört habe. Also, Zeit sich komplett aufzurichten. Denn unabhängig davon, ob Sie klein oder groß sind, erreichen Sie mit aufgerichteter Körperhaltung die beste Wirkung!

Nun die Hinweise für eine gesunde und effektive Haltung.

Zur Körperhaltung im Stehen

DVD 4-8

Basis einer guten Präsentation oder eines Gespräches ist eine klare und sicher wirkende Körperhaltung des Kommunikators im Stehen. Deshalb gebe ich im Folgenden einige nützliche Hinweise, um Ihnen als Redner zu helfen, eine wirkungsvolle Haltung einzunehmen.

Zuerst noch einmal die Tipps zum Stand, dann kommen die Haltungshinweise.

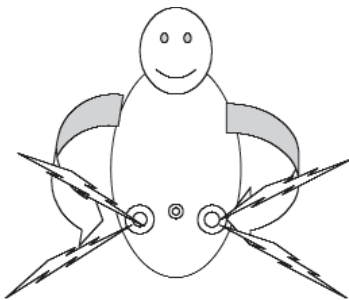
- Die Füße stehen knapp schulterbreit. Die Zehenspitzen zeigen gerade nach vorne oder minimal nach außen. Das Körpergewicht wird gleichmäßig auf beide Füße verteilt (im Gegensatz zu Stand-, Spielbein).
- Die Knie sind ganz leicht gebeugt. Hüft-, Knie- und Sprunggelenke bilden eine Linie (wenn Sie in die Hocke gehen, bewegen sich Ihre Knie genau über den Fußspann).

**Grundregeln
für einen
guten Stand**

- Der Oberkörper ist aufgerichtet. Dies wird durch eine angenehme Grundspannung, den so genannten gesunden Muskeltonus, der haltungsstabilisierenden Muskulatur unterstützt. Achten Sie darauf, weder zu schlaff noch überangespannt zu sein.
- Die Haltung Ihres Oberkörpers hängt mit der Ihres Beckens zusammen. Das Becken soll in einer leichten, natürlichen Kippung nach vorne unten stehen.

Legen Sie im Sitzen Ihre Hände an die Taille und fahren Sie mit den Händen herab, bis diese die Beckenkämme berühren. „Drehen“ Sie nun Ihr Becken mit den Händen nach vorne, so als würden Sie zwei seitlich an Ihrer Hüfte angebrachte, große Drehknöpfe betätigen, (sogenannte „Beckenkippung“) und zurück nach hinten (sogenannte „Beckenaufrichtung“). Wiederholen Sie diese Bewegung mehrfach, um ein Gefühl für die Beckenkippung zu bekommen. Wenn Sie das Becken leicht nach vorne kippen, sollten Sie eine Aufrichtbewegung im Oberkörper bemerken. Hier eine kleine Übung, um sich der Beckenstellung bewusst zu werden:

Beckenkippung



Beckenkippung nach hinten

Beckenkippung nach vorne

Stellen Sie sich vor, vorne auf dem unteren Bauch, wo gerade Ihre Fingerspitzen ruhen, hätten Sie zwei Scheinwerfer, jeweils einen rechts und einen links, auf dem Beckenknochen. Wenn Sie Ihr Becken nach vorne kippen, dann strah-

***Eine soeben
gewonnene
Medaille
präsentieren***

len Ihre Scheinwerfer nach unten. Richten Sie Ihr Becken wieder nach hinten auf, beleuchten Ihre Scheinwerfer die Decke.

Wie gesagt ist unser Ziel eine leichte Kippung des Beckens nach vorne, um den Oberkörper aufzurichten.

- Die gewünschte Haltung von Brustkorb und Schultergürtel erhalten Sie durch die Vorstellung, „ein Faden, angebracht in der Mitte Ihres Brustbeines, auf Höhe der Brustwarzen, würde Ihre Brust nach vorne-oben ziehen“. Ebenso könnten Sie sich vorstellen, „Sie würden stolz Ihre Brust heben, um eine soeben gewonnene Medaille zu präsentieren“. Die Schultern werden dabei locker nach hinten-unten gezogen, die Schulterblätter etwas zusammengeführt. Halten Sie Ihren Kopf in einer Position, in der Sie geradeaus schauen können. Vielleicht hilft Ihnen dabei die Vorstellung, „Ein Buch auf dem Kopf zu balancieren“.
- Achten Sie darauf, am besten vor dem Spiegel, dass sowohl Ihr Kopf wie auch die Schultern und der restliche Körper „im Lot stehen“, keine Seitenneigung haben.

Erfolgs-Tipp:

Eine gute Haltung entsteht durch minimal gebeugte Knie, ein leicht nach vorne-unten geneigten Beckenkamm, eine nach vorne-oben gehobene Brust sowie eine geradeaus schauende Kopfhaltung, wobei das Kinn minimal Richtung Brustkorb bewegt wird.

Übung 18: Automatisieren des optimalen Stands

Üben Sie diesen Stand und diese Haltung so oft wie möglich vor dem Spiegel und registrieren Sie die veränderte Wirkung. Noch wichtiger aber: Internalisieren Sie das dazugehörige Körpergefühl.

Damit Sie diese Haltung nach möglichst kurzer Zeit automatisch einnehmen.

Haltung im Sitzen

Die gesündeste und effektivste, weil sicher wirkende Haltung im Sitzen entspricht der im Stehen weitestgehend.

Sitzen Sie auf Ihren beiden Sitzhöckern und kippen das Becken leicht nach vorne.

Brust- und Kopfhaltung entsprechen genau der im Stehen.

Winkeln Sie unbedingt die Beine im Kniegelenk an, am besten so, dass die komplette Fußsohle aufsteht. Lang ausgestreckte Beine wirken auf die meisten Menschen von leger über provokativ bis arrogant. Sie wirken dabei für viele so, als würden Sie im Sessel oder auf dem Stuhl hängen. Tun Sie dies nur in einem Umfeld, wo dies als locker-entspannte Haltung erkannt wird.

Wechseln Sie immer einmal wieder ganz geringfügig die Sitzbelastung, dies tut dem Rücken gut. In den meisten Situationen können Sie auch problemlos zwischendurch einmal die Beine übereinander schlagen. Lassen Sie sich nicht von der blödsinnigen Mär irritieren, dies würde Verschlossenheit und Ablehnung signalisieren.

Öffnen Sie die Beine im Sitzen allerdings höchstens hüftbreit. Dies gilt nicht nur für Damen!

Eine sicher wirkende Haltung auch im Sitzen

Beine höchstens hüftbreit öffnen

Übung 19: Die richtige Sitzhaltung

Versetzen Sie sich in einen freundlich-kompetenten Zustand, indem Sie an eine passende Situation denken.

Setzen Sie sich nun in der oben beschriebenen Art vor Ihren Küchen- oder Schreibtisch in der Vorstellung, Sie hätten ein ent-

Verschiedene Sitzhaltungen

scheidendes Bewerbungsgespräch mit Ihrem zukünftigen Chef. Finden Sie eine Beinstellung und eine Position für die Arme und Hände, die sich angenehm anfühlen und Ihre freundlich-kompetente Wirkung unterstützen.

Machen Sie diese Übung so oft, auch z. B. zwischendurch im Büro (wenn Sie unbeobachtet sind), bis Sie direkt und mit Leichtigkeit in diese Sitzhaltung kommen.



5. Zu leger



6. Mit Ruhegeste



7. Beine übergeschlagen, Körper offen

Wenn Sie mit Ihrer Sitzhaltung und Ihrem Stand inklusive Haltung zufrieden sind, geht es weiter mit der nächsten Übung.

Übung 20: Aus der Bewegung sicher in Stand und Haltung kommen

Stellen Sie sich vor, Sie hätten ein wichtiges Gespräch zu führen.

Schreiten Sie, entsprechend der Vorgaben zum Gehen, ca. 10 Schritte auf diesen vorgestellten Gesprächspartner zu und kommen unter Berücksichtigung der Sicherheitszonenregel vor ihm zum Stehen. Dafür müssen Sie natürlich den Punkt, an dem Ihr Gesprächspartner steht, vorher festlegen. Achten Sie darauf, sofort

im Stehen in Ihre optimalen Stand und die entsprechende Haltung zu kommen.

Schreiten Sie jetzt in einer zweiten Übung vor eine imaginäre Zuhörerschaft, um eine Präsentation oder einen Vortrag zu halten. Legen Sie vorher Ihren Performancepunkt fest und gehen Sie im Bogen, wie besprochen, dorthin. Denken Sie daran, sofort in Ihren Stand und die geübte Körperhaltung zu kommen.

Achten Sie außerdem darauf, die Haltung des Oberkörpers inklusive Beckenkippen auch schon beim Gehen einzunehmen.

Üben Sie diese beiden Situationen so lange, bis es Ihnen mühelos gelingt, aus der Bewegung in Ihre Haltung zu kommen. Variieren Sie das Tempo!

Wenn Sie entspannt, locker und mühelos aus der Bewegung in den gewünschten Stand und die entsprechende Haltung kommen, haben Sie die Übung erfolgreich vollzogen.

***Sicher in den
Stand kommen***

6. Ein gelungener Aufgang

Als letztes Thema unter dem Kapitel „Haltung, Gang und Stand“ möchte ich jetzt die Fäden zusammenführen und den gesamten Aufgang darstellen.

Aufgang nennt sich der Moment des ersten möglichen Sichtkontaktes bis hin zur gesprochenen Begrüßung. Warum „des ersten möglichen Sichtkontaktes“? Weil damit der Moment gemeint ist, in dem Sie in das Blickfeld der zu begrüßenden Person/en treten, diese registrieren Sie dabei aber nicht zwangsläufig direkt. Die Tatsache aber, dass der/die andere/n Sie von da ab wahrnehmen könnten, ist Anlass genug ab diesem Moment die körpersprachlichen Signale zu senden, die Ihrer gewünschten Intention entsprechen.

**Der erste
Eindruck
entscheidet****Der erste Eindruck**

Weshalb nun kommt dem Anfang besondere Wichtigkeit zu? Weil damit der erste Eindruck erzeugt wird! Gleich, ob es sich um ein Gespräch, eine Besprechung, einen Vortrag oder eine Präsentation handelt, während der ersten dreißig Sekunden bis ca. zwei Minuten prägen Sie bei den Zuhörern den ersten Eindruck. Untersuchungen zeigen, dass selbst nach mehreren Tagen immer noch mindestens fünfzig Prozent der Einschätzung, die wir bezüglich einer Person haben, aus dem ersten Eindruck stammen. Selbst bei Personen, die wir schon kennen, vermittelt der erste Eindruck eine Einschätzung über die Stimmung, in der Sie zum Zeitpunkt des Gespräches/Vortrags sind.

Erfolgs-Tipp:

Resümierend lässt sich sagen, dass der Anfang eine sehr wichtige Rolle für Ihren Gesamteindruck und damit für den Erfolg jeder Kommunikation spielt.

Er prägt nämlich den so genannten ersten Eindruck.

**Freundliche
Klarheit****Das Gefühl der freundlichen Klarheit als
Grundstimmung**

Bevor Sie losgehen, sollten Sie in der Stimmung, bzw. emotionalen Verfassung sein, die Sie für diese Kommunikation für wünschenswert halten.

Wir nehmen für die nächsten Übungen den Zustand der freundlichen Klarheit.

Wie genau Sie vollkommen authentisch und zügig in diese wie auch andere Stimmungen einsteigen können, erkläre ich, wie gesagt, im nächsten Kapitel. Probieren Sie es jetzt, in dem Sie an etwas Positives, Sie freundlich Stimmendes, denken.

Das soll dazu führen, dass Ihre Mimik ein kongruentes, ehrlich gemeintes Lächeln zeigt.

Lächeln als emotionale Brücke

Dies baut eine emotionale Brücke des Wohlgesonnenseins zwischen Ihnen und Ihren Zuhörern auf. Der Eindruck der Klarheit entsteht automatisch sowohl durch den Gang als auch den Stand und die Haltung, die Sie schon geübt haben.

Das Lächeln, sowie der dazugehörige freundliche, klare Zustand, sollen schon bevor Sie losgehen auf Ihrem Gesicht und in Ihrem Körper sein.

***Emotionale
Brücken bauen
durch Lächeln***

Aufgang beim Einzelgespräch

Gehen Sie nun, wie schon geübt, in diesem Zustand auf die entsprechende Person zu, bleiben kurz vor der Sicherheitszone mit Ihrem Stand und der Haltung stehen.

Während des Gangs sollten Sie möglichst schon Augenkontakt aufbauen, spätestens aber, wenn Sie zum Stehen kommen. Erst wenn Sie Augenkontakt haben, strecken Sie den Arm aus, um dann, verbunden mit einem Händeschütteln, folgende Begrüßung zu sprechen: „Einen schönen guten Tag! Ich freue mich, Sie zu treffen!“

Währenddessen halten Sie den Augenkontakt. Zusätzlich können Sie mit dem Kopf eine kleine Nickbewegung beim Sprechen machen, eine angedeutete Verbeugung sozusagen.

Selbstverständlich können Sie eine eigene Begrüßungsformel verwenden. Achten Sie aber bitte darauf, dass diese positiv und wertschätzend ist.

Sätze wie: „Sieh mal einer an, der Herr Maier!“ sind nur in ganz wenigen Kontexten sinnvoll. Besser ist: „Herr Maier, schön Sie zu sehen. Ich bin ganz überrascht!“

***Augenkontakt
aufbauen***

***Klarheit und
Verbindlichkeit
vermitteln***

Der Händedruck

Wie Sie bereits wissen, ist eine klare Körperhaltung keine überan- gespannte, militärische Drillhaltung. Das haben Sie schon erfahren und geübt. Gesunder Muskeltonus ist das Zauberwort. Genau das Gleiche gilt für den Händedruck.

Manche scheinen zu glauben, Sie müssten dabei demonstrieren, dass sie eine rohe Kartoffel mit der Hand zerquetschen könnten. Damit würden Sie Klarheit und Verbindlichkeit ausdrücken. Dabei drücken Sie nur Steifheit und Anspannung aus. Aber bestimmt nicht authentische Klarheit. Andere wiederum „hängen“ einem Ihre Hand lose und schlaff zur Begrüßung hin.

Das fühlt sich für viele dann so an, als würden Sie ein totes Stück Fleisch in die Hand nehmen. Dies soll wohl Zurückhaltung und Vor- nehmheit ausdrücken. Authentische Zurückhaltung drückt sich aber nicht über eine schlaffe Körper- bzw. Handhaltung aus. Auf die meisten wirkt das eher affektiert oder „hängermäßig“.

Auch hier ist die Balance wichtig, der gesunde Muskeltonus, das Gleichgewicht aller beteiligten Muskelgruppen. Geben Sie mit der Stärke des Händedrucks Ihrer freundlich-kla- ren Stimmung Aus- druck. Und beugen Sie locker, dem Abstand entsprechend das Ell- bogengelenk.

Sollte es sich bei Ihnen übrigens häufig um Gespräche mit mehre- ren Gesprächspartnern handeln, so gehen Sie mit dem Augenkon- takt so um, wie es im nächsten Abschnitt „Aufgang vor Gruppen“ beschrieben ist. Die Reihenfolge des Handschlags richtet sich dann nach folgenden Prioritäten:

1. der Hierarchie, den Chef vor dem Mitarbeiter
2. Frauen vor Männern
3. von links nach rechts.

***Reihenfolge des
Handschlags***

Übung: 21 Aufgang und Einzelbegrüßung

Üben Sie diese Aufgangssequenz nun so oft wie möglich, entweder mit Partner oder auch ohne. Das Üben mit einem Partner hat den Vorteil, dass Sie ein Außenfeedback bezüglich Authentizität und Gesamtwirkung erhalten können.

Unterschätzen Sie die Wirkung dieses Aufgangs nicht!

Nehmen Sie sich die Zeit, den ersten, absolut wichtigen Eindruck optimal zu gestalten.

Wenn Ihnen die Aufgangssequenzen für Einzelgespräche nun gut gelingen, haben Sie eine optimale Basis für das weitere Gespräch gelegt.

Erfolgs-Tipp:

Nehmen Sie beim Zugehen auf einen Gesprächspartner Augenkontakt auf, drücken Sie per Körpersprache die gewünschte Emotion (z. B. ein Lächeln für Ihre Freundlichkeit) aus. Kommen Sie kurz vor der Sicherheitszone in Ihren Stand/Haltung und begrüßen Sie Ihren Gesprächspartner mit locker angewinkeltem Ellbogen, einem angemessen festen Händedruck und einer leichten Nickbewegung.

Aufgang vor Gruppen

Es kommen beim Aufgang vor Gruppen zu den bereits geübten Einheiten wie Gang, Stand, Haltung und Performancepunkt noch drei weitere Kategorien dazu:

- Mimik
- Ruhegeste
- Augenkontakt

***Ein gelungener
Aufgang als
optimale Basis***

Mimik beim Aufgang

Für die Mimik gilt das Gleiche wie beim Einzelgespräch. Sie sollten, bevor Sie in das Blickfeld der Gruppe treten, in dem Zustand sein, der Ihrem Wunsch entspricht.

Sollten bei einem Seminar oder einer Präsentation die Zuhörer nacheinander eintreffen, und Sie begrüßen jeden einzeln, befolgen Sie die Hinweise zum Aufgang bei Einzelgesprächen. Dieses Begrüßen der einzelnen Teilnehmer schafft übrigens eine persönlichere Atmosphäre, deshalb rate ich Ihnen dazu, so lange die Gruppengröße dies zulässt. Unabhängig davon, ob es eine persönliche Begrüßung gegeben hat, begrüßen Sie bitte die Gesamtgruppe als Ganzes.

Ein Zustand freundlicher Klarheit

Bevor Sie zum Performancepunkt gehen, sind Sie in der passenden Stimmung.

Wir nehmen für die nächsten Übungen wiederum den Zustand der freundlichen Klarheit. Wahlweise können Sie sich auch für freundlich-kompetent entscheiden.

Beide liegen für die meisten Menschen sehr dicht beieinander, für viele sind sie gleich.

Das bedeutet, dass schon beim Losgehen (denken Sie an das richtige Gehen) ein authentisches Lächeln auf Ihrem Gesicht sein sollte. Lenken Sie dazu Ihre Wahrnehmung auf etwas, was Sie freundlich-positiv stimmt. Selbstverständlich soll der Zustand, in dem Sie begrüßen, nicht immer und ausschließlich Freundlichkeit mit einem Lächeln sein. Häufig macht dies zwar Sinn, ist jedoch bei beispielsweise sehr ernsten, traurigen oder nachdenklichen Anlässen eher unangebracht.

Lächelnd steuern Sie den Performancepunkt in einem Bogen an, und nehmen dabei schon natürlicherweise mit der ein oder anderen Person aus der Zuhörerschaft Augenkontakt auf. Sie müssen dabei den Blick noch nicht wandern lassen. Schauen Sie die Men-

schen, die in Ihrer Blickrichtung sitzen (ergibt sich durch die Richtung, aus der Sie aufgehen) ungezwungen und freundlich an.

7. Die Ruhegeste

DVD 9-11

Kurz bevor Sie auf Ihrem Performancepunkt zum Stehen kommen, nehmen Sie die Hände in Ihre Ruhegeste. Tun Sie dies noch während der letzten zwei bis drei Schritte. Wenn Sie erst einmal stehen, bekommt die Bewegung in die Ruhegeste zu viel Aufmerksamkeit, sowohl von Ihnen (fühlen Sie einmal selbst nach) als auch von den Zuschauern.

Wohin mit den Händen?

Die Ruhegeste ist die Antwort auf die immer wiederkehrende Frage:

„Wohin soll ich nur mit meinen Händen, wenn ich mit oder vor Leuten kommuniziere, aber gerade nicht gestikuliere?“

Die Ruhegeste ist die Hand- und Armhaltung, von der aus Sie die bewegten Gesten starten. Diese bewegten Gesten sind übrigens erst zu Ende, wenn Sie die Hände wieder komplett in der Ruhegeste haben. Lassen Sie nicht die Arme und Hände nach einer Geste einfach „fallen“, sondern führen Sie diese wieder in die Ruhegeste zurück.

***Nehmen Sie
die Hände in
die Ruhegeste***

Diese Ruhegeste sollte zwei Bedingungen erfüllen:

1. Sie sollte den emotionalen Gesamteindruck, den wir Zustand oder auch Stimmung in diesem Buch nennen, unterstützen. In unserem Fall freundliche Klarheit.

Es geht darum, dass die Zuhörer keinen störenden Impuls durch die Ruhegeste erfahren.

***Ein
authentisches
und ange-
nehmes Gefühl***

2. Die Ruhegeste sollte sich für Sie authentisch und angenehm anfühlen. Deshalb sollten Sie ein wenig damit herumexperimentieren, bis Sie eine für Sie passende gefunden haben. Auf längere Sicht können Sie natürlich mehrere verschiedene Ruhegesten in Ihrem Repertoire haben. Ich stelle Ihnen jetzt zur Inspiration verschiedene Möglichkeiten für Ruhegesten vor, mitsamt Ihren Vor- und Nachteilen:

1. Arme und Hände hinter dem Rücken verschränkt.

Vorteile:

- Mag sich für manche ganz bequem anfühlen.
- Man sieht eventuell schmutzige Fingernägel nicht. (Kleiner Scherz am Rande)

Nachteile:

- Die Hände sind „versteckt“. Dies irritiert manche Zuschauer.
- Die Haltung erinnert an einen Oberlehrer, der „von oben herab“ doziert.
- Die Haltung wirkt steif, weil jemand mit dieser Ruhegeste so gut wie keine bewegten Gesten macht. Der Weg der Hände von hinter dem Rücken zum Gestenbereich vor dem Körper und nach der Geste wieder zurück, ist einfach zu weit.

2. Hände in den Hosentaschen

Vorteile:

- Mag sich für manche ganz bequem anfühlen.

Nachteile:

- Die Hände sind in den Taschen festgesetzt. Die Bewegung „Hände raus aus den Taschen – bewegte Geste –

Hände wieder rein in die Taschen ist viel zu aufwändig. Darunter leidet der körpersprachliche Ausdruck, Gestik unterbleibt.

- Wirkt für viele sehr leger. Manche interpretieren dies als: „Der hat keine Lust. Der ist uninteressiert. Der steht nicht hinter dem, was er sagt.“

Übrigens ist gegen „eine Hand mal für eine kurze Zeit in der Tasche haben“ nichts einzuwenden. Die andere Hand kann immer noch zum Gestikulieren benutzt werden.

Auf Dauer jedoch ist dieses einseitige asynchrone Gestikulieren für die Zuschauer irritierend. Außerdem kann auf Dauer diese Ruhegeste auch etwas sehr Legeres, „Sinatrahaftes“ haben. Also wenn, dann bitte nur einmal kurz zwischendurch.

3. Die Arme rechts und links am Körper locker herunter hängen lassen. Hier ist nicht die militärische „Hab Acht“-Haltung mit angespannten, an den Körper gepressten Armen gemeint. Diese ist auf Grund der völlig steifen, überangestanzten Wirkung nicht sinnvoll.

Arme locker halten

Vorteile:

- Ermöglichen lebendiges Gestikulieren.
- Fühlt sich für manche bequem an.

Nachteile:

- Fühlt sich für die meisten energielos an. So, als lief die gesamte Energie aus den Händen heraus.
- Erschwert ein sauberes Zurückführen in die Ruhegeste. Die meisten lassen nach der bewegten Geste einfach die Arme fallen. Diese schlenkern dadurch aus. Dies erzeugt oft eine Wirkung von „Ich weiß nicht so recht?!“, von Fahrigkeit oder Desinteresse.

4. Die Hände werden vor dem Körper zusammen geführt. Die Finger können sich entweder locker verschränken oder aber die Hände können ineinander gelegt werden.

Achten Sie auf einen gesunden, lockeren Muskeltonus. Keine Anspannung oder gar ein Kneten oder Reiben der Hände. Die Höhe dieser Ruhegeste kann variieren.

Vorteile:

- Lässt sich schnell und reibungslos in bewegte Gesten überführen.
- Zentriert die Energie vor dem Körper in Richtung Zuschauer.
- Hände sind sichtbar. Dadurch wird ein möglicher, „versteckender“ Eindruck vermieden.

Nachteile:

- Keine

Pistolengriff vermeiden

Vermeiden Sie übrigens unbedingt, mit der gehaltenen Ruhegeste zu gestikulieren oder gar mit einer Ruhegeste, bei der ein oder mehrere Finger ausgestreckt sind, auf die Zuschauer zu zeigen. Ein typisches Beispiel ist der Pistolengriff:

Verschränken Sie dazu die Finger ineinander. Strecken Sie nun beide Zeigefinger aneinandergelegt lang. Eine Pistolenform entsteht. Damit auf die Zuhörer zu zeigen kann bei einigen einen merkwürdigen Eindruck hinterlassen. Also bitte nicht machen.

Übung 22: Ausprobieren von Ruhegesten

Probieren Sie bitte vor dem Spiegel verschiedene Ruhegesten aus. Spüren Sie, welche sich angenehm und locker für Sie anfühlt. Probieren Sie so lange, bis Sie sich für eine entschieden haben. Achten Sie dabei bitte darauf, Stand und Haltung entsprechend der Übungen einzunehmen.

Übung 23: Aus dem Aufgang in die Ruhegeste

Denken Sie an etwas, das Sie in einen freundlich-kompetenten Zustand versetzt.

Gehen Sie (wie geübt) in diesem Zustand und mit dem daraus resultierenden natürlichen Lächeln zu Ihrem Performancepunkt vor die Zuschauer.

Zwei bis drei Schritte bevor Sie zum Stehen kommen führen Sie die Hände locker in Ihre Ruhegeste.

Kommen Sie am Performancepunkt in Ihren Stand und Ihre Haltung.

Üben Sie dies so oft, bis es sich ganz leicht und natürlich, fast selbstverständlich anfühlt.

***Vom Aufgang
in die
Ruhegeste***



8. Arme hinter dem Rücken (streng)



9. Hände in den Taschen (leger)



10. Hände in die
Seiten gestützt,
konfrontierende
Wirkung



11. Ruhegeste vor
dem Körper
klare, zentrierte
Wirkung

Die Ruhegeste im Sitzen

Im Sitzen verhält es sich mit der Ruhegeste genau so wie im Stehen.

Schreibtisch als Sicherheitszone

Nehmen Sie die Hände vor den Körper. Sollte ein Tisch oder Schreibtisch zwischen Ihnen und Ihren Gesprächspartnern stehen, nehmen Sie eine Ruhegeste oberhalb oder auf der Tischplatte ein. Bei einem Schreibtisch legen Sie bitte die Arme und Hände nur dann auf, wenn es Ihr eigener ist. Für viele gehört der Schreibtisch nämlich zur Sicherheitszone. Sie können die Arme auch teilweise oder ganz auf den Armlehnen ablegen. Sehen Sie sich daraufhin noch einmal die Abbildungen unter „Haltung im Sitzen“ an.

Erfolgs-Tipp:

Die Ruhegeste sollte vor dem Körper liegen, um bewegte Gesten zu erleichtern. Sie sollte locker eingenommen werden ohne Anspannung oder irgendwelche Bewegungen, wie Händereiben oder Daumendrehen.

Kein Gestikulieren mit der Ruhegeste.

8. Der Augenkontakt mit Gruppen

DVD 12

In unserem Zivilisationskreis ist das erste Begrüßungsritual der Augenkontakt.

Wir sagen niemandem: „Hallo!“, ohne denjenigen vorher angeschaut zu haben.

Beim Aufgang zum Einzelgespräch haben wir das auch berücksichtigt. Viele glauben interessanterweise, dies wäre bei Gruppen anders. Ist es aber nicht! Selbst wenn Sie vorher jeden einzelnen Teilnehmer oder Zuschauer persönlich begrüßt haben, sollten Sie mit der Gesamtgruppe noch einmal Augenkontakt aufbauen, bevor Sie einen Begrüßungssatz sagen. Den ersten, beiläufigen Augenkontakt haben Sie schon beim Gehen zum Performancepunkt. Dieser ist hier allerdings nicht gemeint.

Nehmen Sie folgendermaßen den Augenkontakt mit der Gruppe auf:

Wenn Sie am Performancepunkt stehen, fangen Sie auf einer Seite an und suchen Augenkontakt mit der auf dem äußersten Platz sitzenden Person. Schauen Sie diese Person kurz – ein bis zwei Sekunden – an. Achten Sie darauf, wirklichen Augenkontakt zu haben.

***Augenkontakt
auch bei
Gruppen***

Dann nehmen Sie Augenkontakt mit der nächsten Person auf, danach mit der übernächsten usw., bis Sie komplett einmal die Runde gemacht haben.

Handelt es sich um die Eröffnung einer Veranstaltung, sei es eine Präsentation, ein Seminar oder ein Vortrag, herrscht meistens noch ein wenig Unruhe unter den Besuchern. Der eine sucht noch etwas zu schreiben, der andere schaltet sein Handy aus, zwei andere unterhalten sich usw.

Wenn Sie nun zum Performancepunkt gegangen sind und die Augenkontaktrunde machen, empfehle ich Ihnen bei einem Teilnehmer, der noch irgendetwas anderes macht, so lange so zu verbleiben, bis er darauf aufmerksam wird und seine Aufmerksamkeit auf Sie richtet.

***Denken Sie an
Ihr Lächeln!***

Sie können sich dann für seine Aufmerksamkeit mit einem freundlichen Kopfnicken und einem nett gesagten „Danke“ oder „Hallo“ bedanken. Denken Sie übrigens an das Lächeln. Oft ist es auch so, dass andere Teilnehmer jemanden, der nicht bemerkt, dass Sie seinen Augenkontakt suchen, darauf aufmerksam machen.

Dadurch erreichen Sie mehrere Sachen gleichzeitig. Erstens einmal kehrt Ruhe ein. Zweitens fordern Sie körpersprachlich für sich und Ihr Thema Respekt ein.

So machen Sie klar, dass das, was Sie zu sagen haben, wichtig ist. Außerdem zeigen Sie freundlich, aber klar, dass Sie die Veranstaltung führen. Und das alles innerhalb der ersten dreißig Sekunden. Damit das Ganze aber nicht disziplinierend wirkt, bitte ich Sie noch einmal nachdrücklich: Denken Sie an Ihr Lächeln!

Ich weiß natürlich, dass während einer Augenkontaktrunde für manche Redner die Zeit stehen zu bleiben scheint. Vergessen Sie bitte nicht, dass es sich pro Zuhörer nur um ca. zwei Sekunden handelt. Für diese geht das zügig. Für Sie sind es bei 15 Zuhörern allerdings dreißig bis vierzig Sekunden. Halten Sie das aus, die Menschen wollen Sie erst einmal wahrnehmen und ansehen. Für Ihre Zuhörer ist das völlig in Ordnung.

Nach einer Pause oder wenn Sie die Gruppe über mehrere Tage betreuen, kann die Eröffnungs-Augenkontaktrunde natürlich etwas zügiger gehen.

Erfolgs-Tipp:

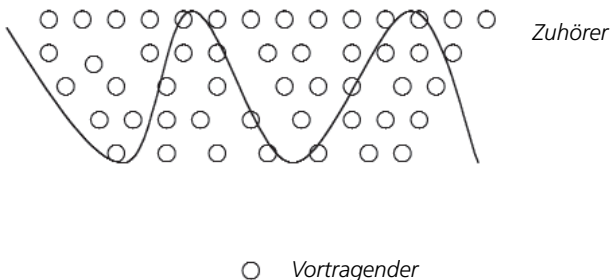
Suchen Sie sich bei der ersten Augenkontaktrunde an jedem Zuschauer etwas, was Ihnen, ehrlich gemeint, gut gefällt. Sei es sein Jackett, seine Uhr, sein Lächeln, ihre Frisur, ihre Brille, was auch immer. Das macht es Ihnen einfacher, authentisch zu lächeln, und Sie bekommen so zu jedem Zuhörer eine erste, positive Einstellung.

Übung 24: Augenkontakt mit Gruppen

Gehen Sie genau wie in Übung 22 vor. Am Performancepunkt nehmen Sie dann Augenkontakt mit einer imaginären Gruppe auf. Gewöhnen Sie sich so an die Augenkontaktrunde.

Ist die Gruppe zu groß, um mit jedem Augenkontakt aufzubauen, verwenden Sie die Technik des „fortlaufenden M“. Folgen Sie mit defokussiertem Blick einem fortlaufenden M, das auf den Köpfen der Zuschauer liegt. Dies funktioniert auch sehr gut bei einem großen Publikum, z. B. in einer Halle mit Rängen.

**Das „fort-
laufende M“**



**Lassen Sie
Ihre Augen
schweifen!**

Im fortlaufenden Vortag nehmen Sie bitte so oft wie möglich Augenkontakt mit den Zuhörern auf. Lassen Sie Ihre Augen dabei von Person zu Person „schweifen“. Reißen Sie niemals einen Augenkontakt abrupt von einer zur nächsten Person ab, dies irritiert. Das wirkt so, als wollten Sie aus irgendeinem Grund keinen Augenkontakt mehr mit der entsprechenden Person. Und diese wird sich Gedanken machen, wieso.

Erfolgs-Tipp:

Nehmen Sie von Ihrem Performancepunkt aus mit jedem Teilnehmer in der Gruppe kurz Augenkontakt auf, bevor Sie einen Begrüßungssatz sagen.

Machen Sie dies wohlgesonnen mit einem freundlichen Lächeln.

Lassen Sie Ihren Augenkontakt im Weiteren schweifen.

Übung 25:**Augenkontakt mit öffnender
Begrüßungsgeste und Text**

DVD 12

Begrüßungssatz

Gehen Sie genau wie in Übung 24 vor. Wenn Sie Ihre Augenkontaktrunde abgeschlossen haben, fokussieren Sie sich wieder in die Mitte und sprechen einen Begrüßungssatz wie: „Herzlich willkommen, meine Damen und Herren.“

Bei dem Wort „Herzlich“ machen Sie eine etwa schulterbreite beidhändige Öffnungsgeste, so, als wollten Sie eine Person umarmen. Machen Sie diese Geste so herzlich wie möglich. Denken Sie an das Lächeln! Lassen Sie dabei schnell den Blick noch einmal von einer Seite zur anderen über die Runde schweifen. Nachdem Sie den Satz zu Ende gesprochen haben, kehren die Hände wieder in die Ruhegeste zurück und Ihr Blick ist wieder mittig ausgerichtet. Üben Sie diese komplette Aufgangssequenz so oft, bis Sie diese „im Schlaf“ können. Ihr erster Eindruck wird es Ihnen danken!



12. Begrüßung mit
Öffnungsgeste



13. Begrüßung mit
Öffnungsgeste

Stehen bleiben

DVD 13

Blieben Sie in den ersten zwei bis drei Minuten eines Vortrages bzw. einer Präsentation *stehen*. Die Leute wollen erst einmal in Ruhe sehen, mit wem sie es zu tun haben. Zuviel Bewegung direkt am Anfang kann leicht als Nervosität und Unruhe ausgelegt werden. Übrigens ist das auch meistens tatsächlich der Hintergrund.

Lenken Sie dann die Energie in die richtigen Kanäle. Unser Ziel ist es, so sinnhaft wie möglich zu agieren, mit Ihrer Körpersprache genau den emotionalen Sinn auszudrücken, der Ihrer Intention entspricht. Nervosität durch „Herumtigern“ wird wohl nicht unbedingt Ihre Botschaft sein. Also ist Herumlaufen oder hin und her Wackeln sinnlos, es irritiert nur. Das Gleiche gilt für Gehen insgesamt während Ihres Vortrags.

***Stehen bleiben
statt
„herumtigern“***

**Im Kontext
bewegen****Kontextualisiertes Gehen**

Gehen Sie möglichst nur kontextualisiert, das heißt, wenn es zu dem, was Sie sagen, Sinn macht oder Sie tatsächlich von einem Platz zum anderen wechseln müssen. Wenn Sie vom Flip Chart zum Overhead wechseln, macht das Gehen erkennbar Sinn. Ein kontextualisiertes Gehen würde sich z.B. anbieten, wenn Sie sagen: „Wenn wir so vorgehen, zieht der Kunde sich ganz schnell von uns zurück (*ein, zwei Schritte dabei zurückgehen*). Wir aber wollen den Kunden langfristig binden und müssen deswegen auf ihn zugehen (*ein zwei Schritte wieder nach vorne gehen*)!“

Wenn Sie sinnvoll ein, zwei Schritte nach vorne gegangen sind, gehen Sie bitte in einer Sprechpause wieder zu Ihrem Performancepunkt zurück, damit die Rückschritte nicht mit dem, was Sie gerade sagen, in Verbindung gebracht werden!

*Bodenanker***Bodenanker
nutzen**

Außerdem macht es kontextualisiert Sinn, sogenannte Bodenanker zu nutzen. Bodenanker sind verschiedene Performancepunkte, die bestimmte Meinungen, Sichtweisen, Stimmungen oder beispielsweise die Standpunkte von anderen Menschen visuell darstellen. Ganz wichtig: Nehmen Sie bitte pro Sichtweise oder Person, deren Meinung Sie darstellen, immer nur einen, und zwar immer den gleichen Bodenanker! Nur so können sich dieser bestimmte Performancepunkt und die dazugehörige Aussage/Bedeutung fest miteinander verknüpfen, sprich verankern. Wenn Sie einen einmal installierten Bodenanker dann während eines Vortrages wieder einnehmen, wissen die Zuhörer automatisch, was jetzt kommt.

Energie in sinnhafte Körpersprache legen

Ansonsten aber legen Sie die Energie, die Sie zum sinnlosen Wackeln und Gehen anleitet, in die emotionale Ausdruckstärke

**Leidenschaftlich
kommunizieren**

Ihrer Gesten, Mimik und Stimme. Kommunizieren Sie dadurch sinnhaft, leidenschaftlich und überzeugend.

Wie das mit vielfältigen Gesten und sinnhafter Körpersprache geht, stelle ich später in diesem Buch ausführlich dar.

Übung 26: Bodenanker nutzen

Gehen Sie zu Ihrem Performancepunkt. Gehen Sie genauso vor, wie in Übung 25, einschließlich Begrüßung.

Erzählen Sie dann die unten aufgeführte, kleine Geschichte, bei der sich zwei Personen unterhalten. Lernen Sie die Geschichte nicht auswendig, sondern erzählen Sie sie sinngemäß.

Bevor die beiden „Personen“ (A und B) etwas sagen, gehen Sie für A einen Schritt nach links und für B einen Schritt nach rechts, vom Performancepunkt aus gesehen.

Lassen Sie die jeweilige Person (A und B) bei direkter Rede immer nur von ihrem Bodenanker aus sprechen. Am Schluss bedanken Sie sich von Ihrem Performancepunkt für die Aufmerksamkeit Ihrer Zuhörer.

In dem nachfolgenden Witz als Beispiel steht **PP** für Performancepunkt, **A** für den Bodenanker der finnischen Person und **B** für den Bodenanker der anderen Person.

Drehen Sie sich auf einem Bodenanker minimal dem anderen Bodenanker zu, die beiden kommunizieren ja miteinander. Halten Sie dabei aber auf jeden Fall den Kontakt zum Publikum.

A B
PP

Erzählen Sie so die folgende Geschichte:

(**PP**) Ein Finne kommt in eine Bar und sieht dort jemanden mit einem Shirt, auf dem steht: „FINNEN HABEN DREI PROBLEME.“ Er geht zum dem anderen hin und sagt:

*Eine kleine
Geschichte
erzählen*

(A) „Was soll das? Was soll dieser Spruch auf dem Shirt?“

(PP) Der andere schaut ihn ganz cool und gelassen an und sagt:

(B) „Siehst Du, das, mein lieber Finne, ist euer erstes Problem, ihr seid zu neugierig.“

(PP) Ein wenig verärgert zieht der Finne davon. Eine halbe Stunde später sieht er den Mann mit dem Shirt wieder und der Ärger kommt wieder in ihm hoch. Erneut geht er zu dem anderen und fragt diesmal wesentlich schärfer:

(A) „Was soll dieses idiotische Shirt. Du hast sie wohl nicht alle!“

(PP) Der andere guckt ihn wieder komplett ruhig und gelassen an und lässt sich Zeit mit seiner Antwort. Schließlich sagt er dem offensichtlich wütenden Finnen:

(B) „Siehst du Finne, das ist euer zweites Problem, ihr seid viel zu aggressiv!“

(PP) Daraufhin zieht der Finne wütend von dannen und verlässt die Bar.

Eine halbe Stunde später entschließt sich auch der andere, die Bar zu verlassen und tritt durch die Tür. Vor der Tür, auf dem Parkplatz, warten im Halbkreis stehend sechs Finnen mit gezückten Messern auf ihn. Er sieht sich gelassen die Finnen an und sagt:

(B) „Seht ihr, Finnen, das ist euer drittes Problem! Ihr kommt mit Messern zu einer Schießerei!“

(PP) – Pause –

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Erzählen Sie diesen Witz ein paar Mal, bis Sie flüssig mit den Bodenankerwechseln zu Recht kommen. Erzählen Sie dann frei eine eigene Geschichte, bei der zwei sich unterhalten. Denken Sie daran, für die Kommentare auf Ihrem Performancepunkt zu stehen.

Die BODY POWER Methode. So stärken Sie Ihre Ausstrahlung

3

- 1. Die körpersprachliche Grundfigur . 86
- 2. Die BODY POWER Methode 87
- 3. Die Grundfigur im Sitzen und
Stehen 95
- 4. Die Grundfigur in der Bewegung . . 103

BODY POWER

1. Die körpersprachliche Grundfigur

Die körpersprachliche Grundfigur ist eine Methode, mit der Sie Ihre Ausstrahlung stärken, steuern und der Situation entsprechend anpassen können. Denn Ausstrahlung teilt sich anderen hauptsächlich über Körpersprache und Stimme mit.

Wie bereits erwähnt, habe ich die Schauspielmethoden Konstantin S. Stanislawskis und des darauf aufbauenden „Method Acting“ nach Lee Strasberg umgearbeitet, um sie für den normalen Alltag in jedweder Situation nutzbar zu machen.

***Charismatische
Körpersprache
durch „Method
Acting“***

Durch diese spezielle Art, die Körpersprache zu trainieren, werden Sie erheblich schneller und authentischer das Ziel einer klaren, ausdrucksstarken, lebendigen und charismatischen Körpersprache erreichen.

Denn Sie besitzen die meisten Ressourcen und Fähigkeiten schon. Ich werde Ihnen erstaunlich einfache Zugänge dazu zeigen, denn ich möchte Ihnen helfen, diese auch einzusetzen und zu nutzen.

Lassen Sie mich aber erst einmal kurz erklären, was die Basis von Strasbergs und Stanislawskis Methode ist.

Method Acting

***Authentische
Gefühle
tatsächlich
erleben***

Beim Method Acting erlernt der Schauspieler jedes vorstellbare Gefühl unter noch so verschiedenen Bedingungen hervorzurufen. Authentische Gefühle werden dabei tatsächlich erlebt. Das ist möglich, weil die Gefühle durch eigene Erlebnisse, Erfahrungen und Erinnerungen ausgelöst werden. Das heißt, es geht um die ganz persönliche, ureigenste Empfindung von einem Zustand und der damit verbundenen Körpersprache. Diese Zustände werden durch einfache und klar nachvollziehbare Techniken abrufbar. Dadurch unterstützt die Körpersprache kongruent das Gesagte, die Inhaltsebene. Der Vorgang ist jederzeit wiederholbar. Der Schauspieler kann so die Rolle tatsächlich erleben, denn sie ist letztlich

ein Teil von ihm. Der Zuschauer kann mit Leichtigkeit dem, was in der Szene geschieht, folgen, denn der Schauspieler erlebt es gerade jetzt im Moment. Denn der ist ganz bei sich und seinen Gefühlen. Das bedeutet, dass dies auf den Zuschauer wirkt wie eine Szene aus dem alltäglichen Leben, da Gefühle und die daraus resultierende Körpersprache vollkommen natürlich und authentisch sind. Die Techniken von Stanislawski und Strasberg lösten eine Grundfrage der Schauspielkunst: nämlich authentisch leidenschaftlich voll Gefühl zu sein und dabei diesen Vorgang so zu steuern, dass das Ziel der Szene erfüllt wird.

2. Die BODY POWER Methode

Bei der BODY POWER Methode erlernt ein Kommunikator jedes vorstellbare Gefühl unter noch so verschiedenen Bedingungen, nach eigenen Vorstellungen und Wünschen, hervorzurufen. Authentische Gefühle werden dabei tatsächlich erlebt. Das ist möglich, weil die Gefühle durch eigene Erlebnisse, Erfahrungen und Erinnerungen ausgelöst werden. Das heißt, es geht um die ganz persönliche, ureigenste Empfindung eines Zustandes und der damit verbundenen Körpersprache. Diese Zustände werden durch einfache und klar nachvollziehbare Techniken abrufbar. Dadurch unterstützt die Körpersprache kongruent das Gesagte, die Inhaltsebene. Dieser Vorgang ist jederzeit wiederholbar. Der Kommunikator kann so den gewünschten Zustand tatsächlich erleben, denn er ist letztlich ein Teil von ihm. Der Zuhörer bzw. Gesprächspartner kann mit Leichtigkeit dem, was während des Gespräches/Vortrags usw. geschieht, folgen, denn der Kommunikator drückt seine Emotionen per Körpersprache und Stimmtonalität authentisch aus. Er ist ganz bei sich und seinen Gefühlen. Das bewirkt, dass dies für den Zuhörer/Gesprächspartner eine Situation aus dem alltäglichen Leben ist, da Gefühle und die daraus resultierende Körpersprache vollkommen natürlich und authentisch sind. Unnütze, irritierende und ablenkende Emotionen wie Nervosität, Ängstlichkeit, Unruhe, Steif-

***Die
BODY POWER
Methode***

heit usw. fehlen. Der Kommunikator ist komplett eins mit dem Gefühl, das ihm für die Situation und die Inhalte angemessen scheint. Und dies drückt er automatisch über seinen Körper aus. Emotionale Wirkungen wie kompetente Ausstrahlung, Lockerheit, Freundlichkeit, Klarheit, Begeisterung und viele andere mehr werden so vom Gesprächspartner real und kongruent erlebt. Die BODY POWER Methode löste so eine Grundfrage der Körpersprache und Kommunikation im Allgemeinen: nämlich authentisch leidenschaftlich voll Gefühl zu agieren und dadurch seine Kommunikation so zu steuern, dass es dem eigenen Ziel für diese Kommunikation nützt.

Kongruenz und Authentizität als Ziel

**Authentizität ist
entscheidend**

Und ist dies nicht das Ziel? Kongruent selbst bestimmen zu können, in welchem Zustand man einen Vortrag, ein Gespräch führt? Und dies durch eine vielfältige und lebendige Körpersprache zum Ausdruck zu bringen?

Vielleicht mögen Sie sich ja schon einmal vorstellen, wie es sein wird, wenn Sie sich bei der nächsten wichtigen Besprechung nicht mehr beispielsweise ganz klein, unsicher, steif und unwohl fühlen und bewegen. Vielleicht wird es ein Gespräch mit Ihrem Vorgesetzten oder einem anderen Mitarbeiter sein, vielleicht eine Präsentation. Oder es könnte auch ein Treffen mit den Schwiegereltern oder ein Konfliktgespräch mit dem Partner oder den eigenen Eltern sein. Wie wäre es, wenn Sie sich dann frei und locker fühlen und Ihre Körpersprache natürlich und lebendig 'überkommt'?

**„Zwei Fliegen
mit einer
Klappe“**

Die BODY POWER Methode ermöglicht durch die Technik der „körpersprachlichen Grundfigur“ beides. Zwei Fliegen mit einer Klappe. Sie fühlen sich erstens so, wie es Ihnen für eine Situation angemessen erscheint, zweitens wird Ihre Körpersprache dadurch erweitert und verändert, und drückt so automatisch das aus, was Ihnen wichtig ist!

„In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst!“
Augustinus

Wenn Sie wollen, dass Ihr/e Zuhörer beispielsweise lustig gelaunt sind, gibt es dafür einen einfachen Weg. Sie selbst müssen lustig sein!

Wollen Sie, dass Ihr Gesprächspartner oder Ihr Publikum nachdenklich ist müssen Sie selbst nachdenklich sein. Und Ihr Körper drückt dies aus.

Bevor wir aber zum praktischen Teil mit zahlreichen Übungen kommen, die übrigens sehr viel Spaß machen, möchte ich Ihnen noch erläutern, wieso diese Technik funktioniert. Denn es handelt sich hierbei nicht um künstlerischen Hokusfokus oder esoterischen Schnickschnack. Und dies werden Sie schon in der ersten Übung sehr eindrücklich erfahren.

Körpersprache und Neurologie

Antonio R. Damasio, Professor für Neurologie und Leiter des „Department of Neurology“ an der Universität von Iowa, beschreibt in seinem Buch „Der Spinoza Effekt“ sehr nachvollziehbar, wie der physiologische Zustand unseres Körpers, Haltung, Muskelspannung, Mimikzustand usw. unseren mentalen Zustand beeinflusst. Und umgekehrt genauso. Beides, Körperhaltung/-sprache sowie emotionaler Zustand sind extrem dicht miteinander verknüpft. Und sicher ist Ihnen bewusst, dass, wenn Sie „gut drauf sind“, Sie eine andere Körpersprache haben, als wenn es Ihnen nicht so gut geht.

Es gibt dazu einen schönen Cartoon von den Peanuts. Charlie Brown steht mit hängenden Schultern, den Kopf ganz nach vorne gebeugt und hängender Mimik da und seufzt: „Mann bin ich deprimiert!“ Daraufhin sagt Linus, der neben ihm steht: „Ja man, wie du auch da stehst, Charlie Brown. Kein Wunder, dass du deprimiert bist. Stell' dich doch mal gerade hin und heb' den Kopf, damit du mal nach vorne schauen kannst!“ Daraufhin sagt Charlie Brown: „Aber ich werde doch eine gute Depression nicht vergeuden!“

Wechselbeziehung zwischen Körper und Geist

Übung 27: Die emotionale Wirkung einer Körperhaltung erfahren

Stellen Sie sich einmal so hin, wie Charlie Brown, komplett hängende Schultern, den Kopf schlaff nach vorne hängen lassen und eine vollkommen schlaffe Gesichtsmimik. Und nun bleiben Sie exakt in dieser Haltung und spüren einmal was nach ca. einer Minute passiert. Verändert sich Ihr Gefühl? Merken Sie, dass Ihr Gefühl Richtung Traurigkeit zu wandern beginnt?

Versuchen Sie nun, sich mit genau dieser Körperhaltung fröhlich und begeistert zu fühlen. Ändern Sie nichts an der Haltung! Spüren Sie, dass das mit dieser Körpersprache nicht möglich ist?

Damasio zeigt in seinem Buch auf, wie das menschliche Gehirn fortwährend unsere körperlichen Zustände, unter anderem Körpersprache und Haltung, abfragt, um daraus unsere Gefühlszustände zu justieren.

Er nennt die „körpersprachliche Grundfigur“ übrigens Hintergrundemotionen:

**Hintergrund-
emotionen
richtig lesen**

Sie ... können aber Hintergrundemotionen vermutlich recht gut lesen, wenn Sie bereits bei jemandem, den Sie gerade kennen gelernt haben, spüren, dass er energisch oder begeisterungsfähig ist, oder wenn Sie in der Lage sind, an Ihren Freunden und Kollegen winzige Anzeichen von Unbehagen oder Aufregung, von Gereiztheit oder Ruhe zu bemerken. (A. Damasio, Der Spinoza Effekt, Seite 56)

Und woran können Sie dies lesen? An der Körpersprache!

Wie untrennbar dicht ein emotionaler Zustand mit Körpersprache verbunden ist, zeigt auch ein anderes Buch auf: „Gefühle lesen“. Der Autor dieses Buches, Paul Ekman, ist Professor für Psychologie an der University of California, San Francisco. Er hat sich über dreißig Jahre mit den Zusammenhängen zwischen Gesichtsmimik

und Emotionen befasst und gilt als der führende Experte auf diesem Gebiet. Hier ein Zitat:

Beginnen wollen wir mit dem äußerlich sichtbaren Ausdruck unserer Emotionen, den (körpersprachlichen; der Autor) Signalen.

Die von anderen Menschen ausgesandten (körpersprachlichen d. A.) Emotionssignale bedingen in vielen Fällen, wie wir ihre Worte und Taten interpretieren. Sie lösen bei uns gleichfalls eine emotionale Reaktion aus, und das wiederum färbt unsere Interpretation dessen, was die betreffende Person sagt, und unsere Einschätzung ihrer Motive, ihrer Haltungen und Absichten. (P. Ekman, Gefühle lesen, S. 77)

„Tanz der Physiologien“ nennt sich das übrigens im NLP, dem „Neuro Linguistischen Programmieren“, einer hervorragenden Kommunikations- und Selbstmanagement-Methode.

**„Tanz der
Physiologien“**

Noch einmal: Gefühle steuern unsere Körpersprache und übermitteln so einen großen Teil der Informationen. Allerdings nur, wenn wir körpersprachlich auch die dazugehörigen Emotionen zeigen. Wenn wir den Sinn unserer Aussage mit dem Körper verdeutlichen. Deswegen nennt sich unser Ziel auch „sinnhafte“ Körpersprache. Was wir dazu tun müssen, ist die direkte Verbindung zwischen Emotion und Körpersprache zu stärken und vielleicht an einigen Stellen sogar wieder frei zu legen. Dann werden Sie sinnhaft, ausdrucksstark, lebendig und leidenschaftlich kommunizieren.

Natürlich können Sie, wann immer Sie es für angemessen halten, wieder zurückkehren zu einem zurückhaltenden, reduzierten oder gar etwas introvertierten Kommunikationsstil. Wenn dieser Ihnen angemessen erscheint, macht es ja Sinn, Sie wählen diesen Stil dann gezielt und nicht aus dem Grund, weil Sie keine andere, lebendigere Ausdrucksweise beherrschen. Ich möchte Ihnen die Freiheit geben, jederzeit, effektiv und Ihren Wünschen entsprechend Ihre Körpersprache zu nutzen. Und zwar authentisch, denn sie wird von Ihren tatsächlichen, echten Emotionen gesteuert. Übri-

**Ausdrucks-
starke Körper-
sprache erzeugt
Charisma**

**Ihre Wirkung
als Person ist
entscheidend**

gens: vielfältige und ausdrucksstarke Körpersprache erzeugt das, was sich allgemein Charisma nennt!

Eben haben Sie erfahren, dass eine veränderte Körpersprache auch einen veränderten emotionalen Zustand nach sich zieht, allerdings nur, wenn man eine authentische Körpersprache einnimmt. Dies wird wiederum vom dazugehörigen Gefühl bestimmt. Beides, mentaler Zustand und Körpersprache beeinflussen sich gegenseitig. Und genau da setzt die Technik der „körpersprachlichen Grundfigur“ an.

Es geht dabei um die Wirkung, die man Ihnen als Person zuordnet. Also ob Sie als Person in der Situation der Kommunikation eher gereizt oder gelassen, kompetent oder unsicher, begeisterungsfähig oder uninteressiert wirken. Es geht hierbei weniger darum, wie Sie im Detail das Thema der Kommunikation sehen, sondern um Sie als Person und Ihre individuelle Ausstrahlung.

So könnte jemand nach einer Präsentation von Ihnen sagen: „Er schien mir sehr kompetent zu sein. Über die Ideen des Vortrages hat er sich eher lustig gemacht, manches schien er sogar ärgerlich zu finden. Bis auf die eine Sache, die schien ihn zu begeistern.“

Hierbei hätten Sie die körpersprachliche Grundfigur „kompetent“ eingenommen. Zum Thema hätten Sie unterschiedliche Emotionen und Eindrücke übermittelt. Diesen emotionalen Färbungen der Körpersprache wenden wir uns später zu.

Erfolgs-Tipp:

Wenn Sie Interesse haben, einen Professor zu erleben, der komplexe, wissenschaftliche Themen so vermittelt, dass es enormen Spaß macht Ihm zuzuhören, der dabei die Inhalte auch noch kompetent und sehr verständlich übermittelt, schauen Sie sich „Alpha Centauri“ im Bayerischen Fernsehen in der Reihe „Space Night“ an.

Die Rede ist von Professor Dr. Harald Lesch. Und es geht in den Sendungen um Astronomie. Mir allerdings geht es darum, dass Sie erleben, wie leidenschaftlich, sinnhaft und lebendig Prof. Dr. Harald Lesch seine Körpersprache als Ausdrucksmittel einsetzt. Ununterbrochen schickt er per Haltung, Gang, Stand, Mimik, Gestik emotionale Botschaften zu seinen Inhalten, seien es Erstaunen, Nachdenklichkeit, Zweifel oder Freude usw. Und dabei wirkt er als Vortragender durchgängig kompetent und begeistert. Dies ist bei den Sendungen seine körpersprachliche Grundfigur. Und genau wegen dieser Lebendigkeit kann man so gut nachvollziehen, was er sagt, und es macht so viel Spaß, ihn zu erleben.

Die Technik funktioniert im ersten Schritt so, dass Sie sich eine Emotion, die Ihnen bekannt ist, als Ziel setzen. Denn es soll sich ja um eine für Sie authentische und natürliche Emotion handeln. Dafür muss diese Emotion Ihnen bekannt sein. Sie müssen sie schon einmal „gefühlt“ haben. Sonst würden Sie nur so tun „als ob“. Sie würden etwas Künstliches erzeugen. Das ist nicht im Sinne der Technik.

Stanislawski nennt dies übrigens ein „Abbild in der Seele“ haben. Und auch dies ist neurologisch stimmig, denn wir Menschen besitzen so genannte Spiegelneurone in unseren Gehirnen. Diese tun bei jedem Verhalten, das wir Menschen beobachten, so, als wenn wir das gleiche Verhalten jetzt sofort selbst ausführen wollten. Und auf Grund dieses Nachvollziehens können wir die Handlung anderer vor unserem eigenen Erfahrungshintergrund einschätzen und bewerten. Deshalb erkennen wir, dass jemand gerade traurig, lustig oder begeistert ist.

Demzufolge haben wir aber auch ein breites Einschätzungsrepertoire von Verhaltensweisen und emotionalen Zuständen. Viele „Abbilder in der Seele“ sozusagen.

***Ein „Abbild
der Seele“***

***Nicht denken,
sondern fühlen***

In den gleich folgenden Übungen nehmen Sie sich so eine Ihnen bekannte, Emotion, einen Zustand vor. Dann nehmen Sie ganz ruhig und langsam, ohne zu sprechen, eine Körperhaltung ein, die diese Emotion bestätigt, unterstützt und nach einer kurzen Zeit sogar verstärkt.

Machen Sie dies keinesfalls vor dem Spiegel. Hier würde sich nur ein kritischer Beobachter einmischen. Dieser würde aber den Kontakt zu dem von Ihnen gewählten, emotionalen Zustand nur massiv erschweren. Sie sollen fühlen, wie Ihr Körper und Ihr Zustand zusammenkommen, bis Sie sich sowohl Ihrem Wunsch gemäß bewegen als auch fühlen. Sie können sich nicht in diese Kongruenz denken, denn wenn Sie sich überlegen, die Hand jetzt mal so zu halten, oder den Kopf dorthin zu wenden, sind Sie schon in einer Beobachter-Position und nicht mehr in Ihrem Gefühl. Schalten Sie den Kopf für die nun kommenden Übungen ab und lassen Ihr Gefühl den Körper steuern, bis Sie in einer Haltung sind, die vollkommen das Gefühl bestätigt und umgekehrt. Sie sind dann eins mit der Emotion, beispielsweise begeistert oder kompetent. Und in diesem ersten Schritt geht es nur darum, in eine statische Haltung mit dem Körper zu kommen. Also keine Bewegungen oder Sprache.

Erfolgs-Tipp:

Sollte sich übrigens ein kritischer Beobachter bei Ihnen melden, der da sagt: „Du darfst Dich nicht einfach so kompetent fühlen, vielleicht bist du es ja gar nicht.“, fragen Sie sich einmal, ob es Sinn macht, wenn man im Thema nicht hundertprozentig sicher ist, sich und das Thema auch noch inkompetent darzustellen? Glauben Sie, dann interessiert sich noch irgendjemand für das, was Sie aber tatsächlich wissen oder können? Diese Beobachter-Erlaubnisfrage macht keinen Sinn!

Selbstverständlich rate ich Ihnen nicht, schlecht oder unvorbereitet in eine Präsentation oder ein Gespräch zu gehen. Ganz im Gegenteil. Eine seriöse Vorbereitung auf eine Kommunikation ist Grundvoraussetzung!

Außerdem rate ich Ihnen auch, immer in dem Zustand in eine Kommunikation zu gehen, der Ihnen für Ihr Ziel am nützlichsten erscheint!

**Gute
Vorbereitung
ist unersetzlich**

Ob Sie mit den Übungen erfolgreich sind, können Sie spüren. Dann nämlich, wenn Körperhaltung und Gefühl sich ganz natürlich zusammenfügen. Das gewünschte Gefühl wird durch die Körperhaltung immer stärker, bis Sie, genau wie in „natürlichen Situationen“ die Emotion erleben.

3. Die Grundfigur im Sitzen und Stehen

Wir beginnen die Übungen im Sitzen.

Vorab einige Tipps zu den nachfolgenden Übungen.

Suchen Sie sich ein ruhiges Fleckchen mit einem Stuhl aus, z. B. Ihr Arbeitszimmer zu Hause, vielleicht aber auch das Wohnzimmer oder die Küche, möglicherweise sogar Ihr Büro auf der Arbeitsstätte. Wichtig ist, dass Sie vollkommen ungestört während der Übungen sind.

Wenn Sie dann in einer Haltung angekommen sind, die sich voll und ganz so anfühlt, wie Ihre beabsichtigte Emotion, bleiben Sie für ein, zwei Minuten in dem Gefühl.

Lassen Sie sich Zeit, setzen Sie sich nicht selbst unter Druck, das bewirkt meistens nur eine Dis-Assoziation und damit ein unbefriedigendes Erlebnis.

**Übereinstimmung zwischen
Haltung und
Emotion
herstellen**

Machen Sie die Übungen mit Neugierde, Leichtigkeit und Spaß. Denken Sie an ein kleines Kind, das einen Western gesehen hat, und danach vollends in die körpersprachliche Grundfigur des harten aber gerechten und sympathischen Westernhelden einsteigt. Leider gibt es in unserer Gesellschaft zu viele Menschen und Regeln, die sagen: „So etwas macht man doch nicht! Naja, als Kind vielleicht, aber als Erwachsener?!?!“ Merkwürdigerweise lieben dieselben Leute, wie alle anderen auch, lebendig, ausdrucksstark und leidenschaftlich kommunizierende Menschen. Diese nennen sie dann charismatisch.

Machen Sie es wie ein Kind und erlauben sich ohne Hemmungen und mit Neugierde und Spaß spielerisch neue Möglichkeiten zu erobern.

Wenn Sie erst einmal mit der Methode vertraut sind, und Ihnen die Achse Emotion-Körpersprache durch Üben immer geläufiger wird, entsteht ein Automatismus: Sie haben dann automatisch eine lebendige und klare Körpersprache, Sie müssen sich nichts mehr bewusst „vornehmen“.

Eine Grundfigur dauert am Anfang erfahrungsgemäß etwa fünf bis zehn Minuten.

Machen Sie am Anfang nach einer solchen Grundfigur immer eine kleine oder größere Pause um wieder ganz aus der Emotion auszusteigen. Bewegen und schütteln Sie Ihren Körper dabei, dann geht es schneller.

Übung 28: Körpersprachliche Grundfigur im Sitzen, Emotionen vorgegeben

Verschiedene Emotionen entwickeln

Setzen Sie sich nun auf den Stuhl bzw. Bürosessel und versuchen die folgenden fünf Emotionen nach der oben beschriebenen Methode mit Ihrem Körper zu einer statischen Haltung zu entwickeln. Zu den Emotionen gebe ich Ihnen ein paar Vorstellungshilfen. Wenn die Vorstellungshilfen für Sie nicht passen sind, suchen Sie

sich bitte Ihre eigenen. Achten Sie darauf, assoziiert zu bleiben und den Beobachter, einschätzende oder bewertende Gedanken abzuschalten. Lassen Sie das Gefühl den Körper führen. Und haben Sie keine Hemmungen!

1. Erfolgreich

Setzen Sie sich so hin, als wären Sie der erfolgreichste Mensch Deutschlands.

2. Begeistert

Setzen Sie sich so hin, als hätten Sie gerade die tollste Nachricht Ihres Lebens erhalten, nämlich dass etwas, was Sie sich wahnsinnig wünschen, eingetroffen ist.

3. Nachdenklich

Setzen Sie sich so hin, als müssten Sie eine extrem wichtige Entscheidung treffen und deswegen noch einmal intensiv alles abwägen.

4. Vertrauensvoll

Setzen Sie sich so hin, als wenn Sie bezüglich einer Entscheidung, die sehr wichtig für das gesamte Unternehmen oder die Familie ist, absolut sicher sind, dass sie zum gewünschten Ergebnis führt.

5. Freundlich

Setzen Sie sich so hin, als wenn Ihnen ein lieber Mensch, der Sie beruflich oft unterstützt und gut beraten hat, für ein angenehmes Gespräch gegenüber sitzt.

Wenn die einzelnen Grundfiguren im Sitzen gut gelungen sind, können wir die nächste Übung starten. Sollten Sie das Gefühl haben, Sie bräuchten noch etwas Zeit, wiederholen Sie die Übung 28 ruhig so oft Sie mögen.

***So viel Zeit,
wie nötig***

Übung 29: Körpersprachliche Grundfigur im Sitzen, Emotionen selbstgewählt

Jetzt geht es darum, dass Sie fünf Emotionen im Sitzen zu einer Grundfigur führen, die Sie selbst festlegen. Suchen Sie sich Emotionen bzw. Zustände aus, die Sie praktisch brauchen, die in Ihrem Alltag eine Rolle spielen.

Überlegen Sie sich neben der reinen Emotion auch eine Beschreibung, die Ihrem Inneren noch näheren Aufschluss über das Gefühl gibt.

Gehen Sie ansonsten so vor wie in Übung 28.

**Beschreiben Sie
Ihr Gefühl**

1. Emotion _____

Beschreibung: _____

2. Emotion _____

Beschreibung: _____

3. Emotion _____

Beschreibung: _____

4. Emotion _____

Beschreibung: _____

5. Emotion _____

Beschreibung: _____

Machen Sie diese Übung – im Sitzen in eine körpersprachliche Grundfigur zu gehen – so oft es irgend geht. Dabei brauchen Sie nicht einmal besonders viel extra Zeit zum Üben, denn Sie können immer wieder zwischendurch im Büro oder zu Hause in eine Grundfigur gehen. Sie werden merken, dass das immer schneller gelingt, so dass Sie schon bald nur ein bis zwei Minuten brauchen, um ganz in die Emotion und den dazugehörigen Körperausdruck zu kommen. Als Endergebnis benötigen Sie sogar nur Sekunden. Um das zu erreichen, ist es Zeit für die nächste Übung.

Üben Sie so häufig wie möglich

Übung 30: Körpersprachlich Grundfigur im Stehen, Emotionen vorgegeben

Suchen Sie sich erst einmal wieder ein ruhiges ungestörtes Plätzchen für diese Übung.

Jetzt geht es darum, entsprechende körpersprachliche Grundfiguren im Stehen einzunehmen. Bei Stanislawski nennen sich diese übrigens Statuen. Denken Sie auch hier daran, ausschließlich über das Fühlen zu agieren. Suchen Sie so lange eine Haltung, bis Sie merken, dass diese mit der gewünschten Emotion interagiert. Die Emotion wird dadurch immer stärker und der Körperausdruck bzw. die Haltung immer klarer.

Beobachten Sie sich nicht dabei. Weder innerlich noch im Spiegel. Machen Sie nach jeder Statue eine kleine Pause, damit die neue Emotion nicht mit der vorherigen zusammenprallt.

Sich nicht beobachten

Sollten meine Beschreibungen für Sie nicht passen, suchen Sie sich wieder eigene Sätze.

Die vorherigen Übungen im Sitzen sorgen dafür, dass Sie, trotz des höheren Anforderungsgrades im Stehen, gut damit zu Recht kommen werden.

Haben Sie keine Hemmungen!

Hier die fünf körpersprachlichen Grundfiguren bzw. Hintergrundemotionen.

Verschiedene Emotionen

1. Motiviert

Gehen Sie in eine Körperhaltung, als wollten Sie Zuhörer für etwas begeistern, was Ihnen unheimlich viel Spaß macht und von dem Sie überzeugt sind.

2. Ernsthaft

Nehmen Sie eine Haltung ein, als wenn Sie anderen Menschen etwas extrem Wichtiges zu deren eigenem Schutz erklären müssten.

3. Humorvoll/Albern

Gehen Sie in eine Körperhaltung, als wären Sie wahnsinnig lustig drauf, weil Sie sich gerade über einen paar Witz schlapp und schief gelacht hätten.

4. Ablehnend

Gehen Sie in eine Grundfigur, als wenn Sie Menschen nicht besonders mögen, und sie deswegen auf Distanz halten wollen.

5. Gerührt

Gehen Sie in eine Körperhaltung, als wenn Sie in einer für Sie schwierigen Situation von ganz vielen Menschen Unterstützung und Zuneigung übermittelt bekommen haben.

***Nehmen Sie
sich Zeit!***

Wenn die einzelnen Grundfiguren im Stehen gut gelungen sind, und Sie die Emotionen deutlich in Ihrem Körper spüren konnten, können wir die nächste Übung starten. Sollten Sie allerdings das Gefühl haben, Sie bräuchten noch etwas Zeit, wiederholen Sie auch die Übung 30 so oft Sie mögen. Denken Sie daran: Gehen Sie unbedingt leicht und spielerisch damit um. So macht es nicht nur mehr Spaß, es ist auch so leichter, in die Gefühle zu kommen. Druck mischt sich ansonsten gerne in die Zielemotionen ein.

Übung 31: **Körpersprachliche Grundfigur im Stehen, Emotionen selbstgewählt**

Jetzt geht es darum, dass Sie fünf Emotionen im Stehen zu einer Grundfigur führen, die Sie selbst festlegen. Suchen Sie sich Emotionen bzw. Zustände aus, die Sie praktisch brauchen, die in Ihrem Alltag eine Rolle spielen.

Überlegen Sie sich neben der reinen Emotion auch eine Beschreibung, die Ihrem Inneren noch näheren Aufschluss über das Gefühl gibt.

Gehen Sie ansonsten so vor wie in Übung 30.

1. Emotion _____

Beschreibung: _____

2. Emotion _____

Beschreibung: _____

3. Emotion _____

Beschreibung: _____

4. Emotion _____

Beschreibung: _____

5. Emotion _____

Beschreibung: _____

**Gelegenheiten
nutzen,
zu Hause oder
im Büro**

Auch für die körpersprachliche Grundfigur im Stehen gilt, sie, so bald Sie vertraut damit sind, so oft wie möglich einzunehmen. Nutzen Sie die Gelegenheit immer wieder zwischendurch zu Hause oder im Büro, in eine Grundemotion einzusteigen.

Die Zeit, die Sie dafür benötigen, wird immer kürzer werden. So trainieren Ihr Gehirn und Ihr Körper, schnell und authentisch in gewünschte natürliche und nützliche Zustände zu gehen, was sich wiederum eins zu eins in Ihrer Körpersprache zeigt.

Die Frage der Nützlichkeit

Natürlich gibt es Momente, in denen wir eine Hintergrundemotion oder Stimmung haben, die es schwer bis unmöglich macht, in einen anderen Zustand zu wechseln. Trauer z. B., Ekel oder Verachtung. Und vielleicht wollen Sie auch manchmal gar nicht Ihren Zustand wechseln. Das ist selbstverständlich Ihre Freiheit und Sie sollten nach Ihren eigenen Vorstellungen entscheiden, welchen Zustand Sie für angemessen halten. Mein Ratschlag ist:

**Immer nach der
Nützlichkeit
fragen**

Fragen Sie sich immer nach der Nützlichkeit. Und Nützlichkeit meint nichts anderes, als dass Sie mit dem, was Sie emotional und körpersprachlich in einer bestimmten Situation ausgesendet haben, auch in der Reflektion zufrieden sind.

Manchen gelingt es für eine bestimmte Zeit, selbst so eine Emotion wie Trauer zu überwinden und, für eine wichtige Arbeit, Besprechung, Vortrag oder Ähnliches, in einen anderen Zustand zu gehen.

Je mehr Sie mit verschiedenen körpersprachlichen Hintergrundfiguren vertraut sind, um so eher gelingt dies.

Allerdings hängt dies auch ein wenig davon ab, was für ein Affektyp Sie sind.

Sind Stimmungen bei Ihnen eher kurz und leicht oder neigen Sie dazu, tief und lang anhaltend in Emotionen zu gehen.

Was ich damit sagen will: Setzen Sie sich nicht unter Druck, wenn es nicht immer perfekt gelingt, wir alle sind Menschen und keine Roboter. In den allermeisten Situationen funktioniert dies wunderbar, weil Sie immer vertrauter damit werden, wenn Sie die körpersprachliche Grundfigur mit Leichtigkeit und Spaß üben.

Gute Präsentatoren und Kommunikatoren haben genauso wie Sie geübt, sich authentisch, lebendig und ausdrucksstark zu präsentieren.

Sich nicht unter Druck setzen

4. Die Grundfigur in der Bewegung

DVD 15-17

Kommen wir jetzt zur nächsten Übung, denn Sie sollen ja nicht nur statisch im Sitzen oder Stehen gut wirken.

Es geht jetzt darum, die Statuen in Bewegung über zu führen, dabei aber in der Emotion zu bleiben. Da bei einer Bewegung viele unterschiedliche Einflüsse auf den Körper wirken, kann es schon einmal sein, dass die körpersprachliche Grundfigur, die Emotion, erst einmal schwächer wird oder ganz verschwindet. Gehen Sie dann wieder in die statische Ruhehaltung und probieren Sie es noch einmal.

Steigern Sie die Bewegungen mit jedem Mal. Vielleicht gehen Sie zuerst nur ein paar Schritte. Dann aber nehmen Sie mehr Bewegungen und Tätigkeiten dazu.

Die Bewegung jedes Mal steigern

Wenn das gut gelingt, räumen Sie vielleicht bald Ihr Büro in einem energiegeladenen, tatkräftigen Zustand auf, wie der erfolgreichste Manager des Jahres. Könnte Spaß machen, oder?

Denken Sie an Kinder, die so wahnsinnig schnell lernen und sich entwickeln.

Kids haben einfach weniger innere Verbote und Einschränkungen.

**Zunächst ohne
Sprache üben**

Wenn ein Kind sich vorstellt, sein Zimmer herzurichten und aufzuräumen, weil es König ist und das Zimmer der Thronsaal, dann steigt es voll in diese Vorstellung ein. Selbstverständlich sollen die körpersprachlichen Grundfiguren, Ihre Körpersprache also, die Sie einnehmen, immer auf Ihre Nützlichkeit hin von Ihnen gewählt werden.

Wenn dies allerdings gewährleistet ist, sollten Sie den entsprechenden Zustand auch ganz einnehmen und mit Ihren Bewegungen, Gestik und Mimik ausdrücken. Wichtig: Sprechen Sie bitte bei den nächsten Übungen nicht. Es geht erst einmal nur um Bewegung. Sprache wäre ein zusätzlicher, möglicherweise ablenkender Faktor.

Übung 32:**Körpersprachliche Grundfigur in der
Bewegung, Emotionen vorgegeben**

Gehen Sie per Statue einzeln in die unten aufgeführten körpersprachlichen Grundfiguren. Wenn Sie in einer Grundfigur ganz emotional eingestiegen sind, fangen Sie an, sich zu bewegen. Gehen Sie zuerst durch den Raum. Achten Sie bitte darauf, dass das Gefühl stark bleibt und Ihre Körpersprache somit steuert.

Je besser das funktioniert, umso mehr Bewegungen nehmen Sie dazu, bis Sie im Idealfall frei und ungezwungen aus der körpersprachlichen Grundfigur, Ihrem gewünschten Zustand heraus, agieren.

Sprechen Sie bitte nicht dabei!

 **Bleiben Sie im
Gefühl!**

„Planen“ und überlegen Sie Ihre Bewegungen nicht mit dem Willen, der Ratio, *sondern bleiben Sie im Gefühl.*

Einige der Emotionen haben Sie schon im Sitzen als Statue geübt.

1. Erfolgreich

Bewegen Sie sich so, als wären Sie der erfolgreichste Mensch Deutschlands.

2. Begeistert

Bewegen Sie sich so, als hätten Sie gerade die tollste Nachricht Ihres Lebens erhalten: etwas, was Sie sich wahnsinnig wünschen, ist eingetroffen.

3. Freundlich

Bewegen Sie sich so, als wenn Sie sich auf einen lieben Menschen, der Sie beruflich und privat oft unterstützt und gut beraten hat, freuen.

4. Gelassen

Bewegen Sie sich so, als wenn Sie einem Menschen, mit dem Sie absolut vertraut sind, gleich ein wichtiges Thema erklären sollen. Er ist unbedarft in diesem Thema und Sie sind sich sicher.

5. Kompetent

Sie sollen gleich einer Gruppe von Zuhörern Einblick in Ihr Fachgebiet geben. Sie sind die Kapazität in diesem Bereich und haben das schon hunderte Male gemacht.

Bewegen Sie sich entsprechend.

Wenn Ihnen dies gut gelungen ist, und Sie diese Emotionen authentisch in der Bewegung mit Ihrem Körper ausdrücken konnten, ist es Zeit wieder Ihre eigenen Emotionswünsche umzusetzen.

***Eigene
Emotionen
umsetzen***

Übung 33: **Körpersprachliche Grundfigur in die Bewegung führen, Emotionen selbst-gewählt**

Jetzt geht es darum, dass Sie fünf selbstgewählte Emotionen im Stand zu einer Grundfigur führen, die Sie dann in Bewegung überführen. Suchen Sie sich Emotionen bzw. Zustände aus, die Sie praktisch brauchen, die in Ihrem Alltag eine Rolle spielen. Überle-

***Emotionen aus
dem Alltag
wählen***

gen Sie sich neben der reinen Emotion auch eine Beschreibung, die Ihrem Inneren noch näheren Aufschluss über das Gefühl gibt.

Gehen Sie ansonsten so vor wie in Übung 32.

1. Emotion _____

Beschreibung: _____

2. Emotion _____

Beschreibung: _____

3. Emotion _____

Beschreibung: _____

4. Emotion _____

Beschreibung: _____

5. Emotion _____

Beschreibung: _____

**Körpersprache
als Ausdruck
der
Lebendigkeit**

Ich denke, dass es Ihnen nach den vielen Übungen mit der körpersprachlichen Grundfigur immer besser gelingt, in Ihre vielfältigen Emotionen einzusteigen, um eine entsprechende körpersprachliche Ausstrahlung authentisch zu übermitteln. Und ich hoffe, dass sich außerdem ein größeres Bewusstsein über den Zusammenhang zwischen Ihrem Gefühlszustand und Ihrer Körpersprache eingestellt hat. So dass Ihre Körpersprache mehr und mehr automatisch Ausdruck Ihrer Lebendigkeit, Ihrer Emotionen wird.

Denn jetzt komplettieren wir das Programm der körpersprachlichen Grundfigur, wir nehmen auch das Sprechen hinzu. Damit sind alle Ausdrucksebenen einer Kommunikation beteiligt.

Und diese sollen allesamt von der Grundemotion, der Stimmung, die Sie als Person übermitteln wollen, gesteuert werden. Gestik, Mimik, Blicke, Stimmelmelodie, sollen von der von Ihnen gewählten körpersprachlichen Grundfigur „gespeist“ werden.

Grundfigur versus inhaltliche Färbung

Nun ist es natürlich so, dass jemand, der eine kompetente Ausstrahlung übermittelt, nicht ausschließlich und fortwährend diese eine Grundfigur sendet.

Derjenige kann zwischendurch beispielsweise einen Witz machen und dabei belustigt sein oder etwas Bedauerliches sehr ernst kommunizieren.

Auch für solche kurzen Passagen eines Gespräches oder einer Präsentation gilt, die passende Emotion authentisch körpersprachlich umzusetzen, damit der oder die Zuhörer „mitgehen“ können. Dies allerdings jeweils angepasst an die Information, die Sie gerade kommunizieren.

Diese auf den Inhalt bezogenen Emotionen können sehr schnell wechseln, im ersten Satz sind Sie provokant, im nächsten erstaunt und beim dritten belustigt. Diese „emotionalen Färbungen“ erzeugen wir körpersprachlich durch Gestik und Mimik. Und diesen wenden wir uns in den nächsten Kapiteln zu.

Im Hintergrund läuft die Grundfigur durch

All diese unterschiedlich gefärbten Emotionen geschehen allerdings auf dem Hintergrund der körpersprachlichen Grundfigur, die sich, wie schon erwähnt, emotional mehr auf Sie als Person bezieht als auf den Inhalt. Und diese Grundfigur erscheint nachher in

Alle Kommunikationskanäle nutzen

der Praxis immer wieder zwischen den einzelnen „emotionalen Färbungen“.

Ich erwähne dies, um Ihnen zu zeigen, dass Sie bei einer Grundfigur der Ernsthaftigkeit nicht unentwegt und an einem Stück ernst sein müssen.

Inhaltlich angebrachte, emotionale Färbungen ergänzen Ihre Körpersprache und Ausstrahlung und bringen so auch mehr Abwechslung und Lebendigkeit.

Was Sie jetzt allerdings erst einmal üben sollen, ist, authentisch in der Grundfigur bei Nutzung aller Kommunikationskanäle (Mimik, Gestik, Bewegung, Gang, Stimme) zu bleiben.

Ist Ihre Grundfigur Kompetenz, so sollen Sie in der nächsten Übung erst einmal alles, was Sie tun und wie Sie es tun, ausschließlich von dieser Grundfigur steuern lassen. Vermeiden Sie möglichst andere Färbungen.

Durch diese „reine“ Übungsform gewinnen Sie noch mehr Sicherheit darin, Ihre körpersprachliche Grundfigur authentisch und vielfältig aus Ihrer emotionalen Stimmung heraus zu gestalten und in diesem Zustand auch zu bleiben.

Seien Sie die Emotion

Ich erinnere an dieser Stelle noch einmal daran, dass bei einer Kommunikation die Position des rational orientierten Beobachters keinesfalls häufig, lange oder dauerhaft Ihr innerer Zustand sein sollte. Bleiben Sie bei sich und Ihren Gefühlen und damit bei Ihrer Ausstrahlung. Bleiben Sie assoziiert! Tun Sie nicht so „als ob“, sondern seien Sie die Emotion, die Ausstrahlung!

Übung 34: Die gleiche Geschichte frei in unterschiedlichen körpersprachlichen Grundfiguren vortragen, Emotionen vorgegeben

Ein Thema, das Ihnen viel bedeutet

Nehmen Sie ein Thema, in dem Sie sich sehr gut auskennen und das Ihnen etwas bedeutet. Dies kann sowohl privater Natur, z. B.

Sport oder ein Hobby, wie auch beruflicher Natur sein. Schreiben Sie bitte nichts dazu auf.

Denken Sie kurz darüber nach, vielleicht mit dem Fokus: „Was bedeutet mir dieses Thema, was ist mir daran besonders wichtig?“

Gehen Sie dann als erstes per Statue in die entsprechende Emotion, und wenn Sie diese intensiv erleben, gehen Sie los zu Ihrem Performancepunkt, sei es für ein Einzelgespräch oder vor eine Gruppe von Zuhörern. Achten Sie jederzeit darauf, in Ihrer körpersprachlichen Grundfigur, Ihrem Zustand, zu bleiben.

Begrüßen Sie den bzw. die Gesprächspartner oder Zuhörer und erzählen beim ersten Durchgang kurz, etwa fünf bis acht Sätze lang, von Ihrem Thema.

Auch die Worte und der Inhalt werden selbstverständlich von der körpersprachlichen Grundfigur beeinflusst. Denken Sie an das emotionale, unbewusste Gedächtnis und die Weltmeister im Telefonbuch-Auswendiglernen.

Bleiben Sie ganz in Ihrem emotionalen Zustand und lassen Sie diesen Ihre Körpersprache, Ihre Gestik und Mimik steuern. Strahlen Sie Ihre Grundfigur aus! Kein Beobachter und keine Hemmungen!

Gehen Sie das *gleiche* Thema danach mit den vier weiteren Grundfiguren an.

Natürlich können sich die Worte jedes Mal verändern, lernen Sie nichts auswendig. Und die Art und Weise muss sich jedes Mal verändern, Sie erzählen Ihre Geschichte doch jedes Mal in einem anderen emotionalen Zustand.

Wenn die ersten kurzen Versionen (fünf bis acht Sätze) gut gelaufen sind, Sie also ganz in Ihrer Ausstrahlung bleiben konnten, steigern Sie die Länge des Vortrags oder Ihrer Erläuterung kontinuierlich. Reflektieren Sie nach jedem Durchgang.

Ziel ist es, dass Sie problemlos mindestens zehn Minuten in einer körpersprachlichen Grundfigur ohne Störungen referieren bzw.

Üben mit freiem Herz und Verstand

sprechen können. Denn wenn Ihnen das zehn Minuten gelingt, können Sie dies auch eine oder mehrere Stunden. Die Achse Emotion-Körpersprache-Ausstrahlung funktioniert dann.

Machen Sie nach jedem Durchgang eine kleine Pause um wieder auf andere Gedanken zu kommen und die nächste Übungseinheit mit freiem Herz und Verstand anzugehen.

Auf geht's.

1. Kompetent

Wie der absolute Fachmann auf dem Gebiet.

2. Begeistert

Wie die tollste Geschichte Ihres Lebens.

3. Nachdenklich

Wie eine gründlich zu bedenkende Situation.

4. Aggressiv

Wie ein großes Ärgernis.

5. Freundlich

Wie zu Ihren besten Freunden, die Ihnen zugetan zuhören.

Übung 35:

Unterschiedliche Geschichten in verschiedenen körpersprachlichen Grundfiguren frei vortragen Emotionen selbstgewählt

Unter- schiedliche Geschichten

Gehen Sie vor wie in Übung 34 (Statue-Aufgang-Begrüßung-Geschichte), nehmen Sie dabei aber jedes Mal ein anderes Thema. Wählen Sie, je weiter Sie voranschreiten, auch Themen, die Ihnen nicht ganz so nahe sind, die aber für Sie, z. B. im Beruf, wichtig sind.

So könnte beispielsweise Ihr erster Übungsdurchlauf von einem neuen Projekt im Unternehmen handeln und Sie erzählen dies in

einer passenden körpersprachlichen Grundfigur (Begeisterung, Enttäuschung, Neugierde, Empörung ...). Dann könnten Sie als zweites Ihr Arbeitsgebiet beschreiben, wiederum in einer für Sie passenden Emotion. Dann käme für den dritten Durchlauf wieder ein neues Thema mit einer neuen körpersprachlichen Grundfigur usw. ...

Nutzen Sie, um passende emotionale Grundfiguren zu finden, die Emotionen aus den vorangegangenen Übungen, seien es Ihre eigenen oder die von mir vorgegebenen. Reflektieren Sie nach jedem Durchgang. Vielleicht haben Sie jemanden, der auch den einen oder anderen Durchgang per Videokamera mitschneiden kann. Nutzen Sie dies dann zur Reflektion. Sollten Sie allerdings merken, dass Sie das aus dem Gefühl bringt, warten Sie noch etwas damit.

**Videokamera
einsetzen**

Wenn Sie mit der Übung 35 gut zu Recht gekommen sind, geht es weiter mit der nächsten Übungseinheit.

Übung 36: Spontan in eine körperliche Grundfigur einsteigen und frei kommunizieren

Nehmen Sie sich spontan ein Thema sowie eine Emotion. Gehen Sie in diese körpersprachliche Grundfigur. Diesmal allerdings ohne Statue und Aufgang. Sprechen Sie direkt für ein paar Minuten aus diesem Zustand heraus.

Machen Sie dies so oft es geht, möglichst mehrere Male am Tag.

Es gibt so viele Situationen während eines Tages, an denen wir für ein paar Minuten ungestört und unbeobachtet sind. Wie ist es mit dem kleinen Stau morgens bei der Autofahrt ins Büro? Achten Sie allerdings bitte auf die Verkehrssicherheit. Denken Sie daran, authentisch mit Ihrer Körpersprache zu agieren. Keine Hemmungen und kein Beobachter-Position während einer Übung! So lernen Sie, spontan und frei Ihre Körpersprache emotional einzusetzen.

**Körpersprach-
liche Grund-
figur im Alltag
anwenden**

Ich habe den Zugang zur Grundfigur bewusst langsam gesteigert, um Ihnen Sicherheit und Vertrauen zu Ihrem eigenen emotionalen Ausdruck und der damit verbundenen Körpersprache zu geben. Überstürzen Sie nichts, sondern gewöhnen Sie sich an Ihren lebendigen emotionalen Körperausdruck.

Spielen Sie damit. Denken Sie daran, mit Spaß an Ausstrahlung und Ausdruck herum zu experimentieren. Wenn Sie dann mit den Ergebnissen Ihrer Übungen bezüglich der körpersprachlichen Grundfigur zufrieden sind, ist es an der Zeit, diese im Alltag anzuwenden.

Und darum geht es bei der nächsten Übungseinheit.

Übung 37: Die körpersprachliche Grundfigur im spontanen „Live-Einsatz“

Nehmen Sie sich für den Anfang kleine, unbedeutende Situation aus Ihrem Alltag, bei denen Sie gezielt die körpersprachliche Grundfigur in Kommunikation mit anderen probieren. Das Gespräch mit der Verkäuferin in der Bäckerei oder im Supermarkt, die Kommunikation mit einer Bedienung im Restaurant oder das nächste Mal Tanken eignen sich z. B. dafür. Reflektieren Sie danach, wie Sie das Gefühl, Ihren Zustand übermitteln konnten und inwieweit Ihre Körpersprache dies der anderen Person ausgedrückt hat.

Versuchen Sie beim nächsten Mal das, was gut geklappt hat bei zu behalten, und das, was Sie verbessern wollen, umzusetzen. Vielleicht sollte das Gefühl intensiver sein, damit Ihre Körpersprache lebendiger mitgeht, oder Sie möchten durchgängiger in Ihrer körpersprachlichen Grundfigur bleiben.

Nehmen Sie sich, je besser es gelingt, Stückchen für Stückchen dann auch wichtigere Situationen vor. Diese Übung können und sollten Sie fortführen, auch während Sie im Buch schon mit den anderen Kapiteln weiter machen.

Machen Sie dies so oft und so lange, bis emotionale, sinnhafte Körpersprache etwas Selbstverständliches für Sie ist. Bis Sie Ihre Emotionen mit Leichtigkeit automatisch Ihre Emotionen über Ihre lebendige Körpersprache zum Ausdruck bringen. Und damit die gewünschte Ausstrahlung haben.

Parallel zu der Übung 37 können Sie sich durch Beobachten der Körpersprache und Ausstrahlung von anderen vertrauter mit diesem Thema machen.

Beobachtungsübung 4: **Körpersprachliche Grundfigur bei anderen wahrnehmen und einschätzen**

Schauen Sie sich andere Menschen an und fragen Sie sich, welche Ausstrahlung diese für Sie haben. Wenn Sie eine emotionale Haltung verspüren, beobachten Sie genau die Körpersprache, die damit einher geht und die diese körpersprachliche Grundfigur erzeugt.

Wie wirkt der Mensch auf Sie und woran machen Sie das fest?

Nutzen Sie dafür alle möglichen Gelegenheiten, wie z. B. Fernsehsendungen, Restaurantbesuche, Besprechungen usw.

Wenn andere Zuhörer dabei sind, versuchen Sie einmal durch gezieltes Wahrnehmen dieser anderen Zuhörer zu spüren, ob diese auch gleichermaßen auf die Ausstrahlung reagieren. Menschen reagieren selbstverständlich auf die körpersprachlichen Grundfiguren, ohne überhaupt etwas davon zu wissen.

Denn wir alle spüren emotionale, sinnhafte Ausstrahlung. Sie schlägt uns in Ihren Bann.

Erinnern Sie sich:

„In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst!“
Augustinus

***Körpersprache
bei Anderen
wahrnehmen***

**Authentische
Emotionen
senden****Erfolgs-Tipp:**

Mit der körpersprachlichen Grundfigur haben wir uns um die Wirkung und Ausstrahlung von Ihnen als Person gekümmert. Und wie Sie diese Wirkung mit Ihrer Körpersprache gezielt erzeugen und steuern können. Durch das Senden von authentischen Emotionen mit Ihrem Körper. Um diese Gefühlsinformationen zu senden, können Sie über die körpersprachliche Grundfigur in die Emotionen einsteigen und diese in Ihre Körpersprache leiten. Dadurch entsteht Ausdrucksstärke, Lebendigkeit und Charisma.

**Die emotionalen
Färbungen**

Nun ist es an der Zeit, dass wir uns den Gesten gezielt zuwenden.

Und mit den Gesten wenden wir uns auch den Koloriten, den emotionalen Färbungen zu. Bei den Koloriten geht es um die unzähligen, unterschiedlich starken Gefühle, die wir direkt zum Inhalt der Kommunikation haben.

Wie weiter vorne schon erwähnt setzen diese Färbungen auf die körpersprachliche Grundfigur auf und ergänzen diese.

Ein Kommunikator, der auf uns während eines Gespräches kompetent wirkt (körpersprachliche Grundfigur), sagt zwischendurch etwas Lustiges (Kolorit: heiter), dann etwas sehr Nachdenkliches (Kolorit: nachdenklich), etwas Unglaubliches (Kolorit: erschrocken) und etwas Bedauerliches (Kolorit: traurig).

Würde er nicht mit der Körpersprache und der Stimme die unterschiedlichen emotionalen Farben ausdrücken, sondern nur und ausschließlich alles in der körpersprachlichen Grundfigur Kompetenz übermitteln, würden die Zuhörer weder das Lustige, noch das Nachdenkliche, Unglaubliche oder Bedauerliche wirklich verstehen können. Denn mit kompetenter emotionaler Ausstrahlung etwas Unglaubliches schildern nimmt dem Unglaublichen jede Wirkung. Denken Sie daran:

Die Worte übermitteln nur zehn Prozent der Wirkung, den Rest erzeugen Körpersprache und Stimme.

Erfolgs-Tipp:

Sollten Sie auch an einer Ausdrucksverbesserung Ihrer Stimme interessiert sein, wozu ich Ihnen übrigens zusätzlich zur Körpersprache sehr raten kann, habe ich eine Empfehlung für Sie: das Buch „Stimme: Instrument des Erfolgs“ von Katja Dyckhoff und mir, Thomas Westerhausen, erschienen ebenfalls im Metropolitan Verlag.

Und diesem Buch liegt eine CD mit vielen Übungsbeispielen bei.

***Ausdruck
der Stimme
verbessern***

Gesten gezielt einsetzen: Den ganzen Körper sprechen lassen

1. Gesten und Emotionen 118
2. Sinnvolle Gesten sind keine
Pantomime 123
3. Auf das richtige Timing kommt
es an 129
4. Synchrone und asynchrone
Gesten 133
5. Spontanes Kolorieren 143
6. Mimik emotional aufladen 149
7. Gezielte Variationen der
Gestengröße 154
8. Der positive Gestenbereich 167
9. Unbewusste Kompetenz erlangen 172
10. Offene und geschlossene Gesten . 180

1. Gesten und Emotionen

Über die Gesten können Sie den Inhalt Ihrer Kommunikation klarer und verständlicher machen. Sie können so Ihren Zuhörern die Bedeutung, den emotionalen Hintergrund näher bringen. Wenn Sie beispielsweise abends, bevor Sie das Büro verlassen, zu Ihrem Kollegen sagen: „Das war ein verdammt harter Tag heute!“, so entscheiden Ihre Körpersprache, Ihre Gesten und die Mimik sowie die Stimmelmelodie darüber, was Ihr Gegenüber versteht.

Grinsen Sie dabei und machen Sie eine verspielte Geste dazu, bedeutet es wohl am ehesten, dass Sie den ganzen Tag nicht viel tun mussten. Schließen Sie allerdings mit einem leichten Klatschen die Hände dabei und Ihre Mimik ist ernst und angespannt, waren Sie wohl den Tag über sehr gefordert.

Natürlich sind die beiden unterschiedlichen körpersprachlichen Signale nur gut lesbar, wenn Sie authentisch emotional sind.

Und selbstverständlich gibt es noch unzählige weitere Möglichkeiten, diesem Satz durch Körpersprache und Stimmelmelodie eine vollkommen andere Bedeutung zu geben.

Wenn ich Ihnen diese vielen Möglichkeiten allein für diesen einen Satz vorgeben würde, damit Sie diese alle nachmachen und üben könnten, würde dies Tage und Wochen dauern. Wenn wir dies nun für alle möglichen weiteren Sätze machen wollten, um die Vielzahl aller gebräuchlichen Möglichkeiten abzudecken, wären Sie Jahre mit Auswendiglernen beschäftigt.

Und es würde nur sehr wenig bringen, weil Sie mechanistisch meine Gesten imitieren würden. Gesten sind aber Ausdruck von Emotionen. Nur wenn Ihre Gesten durch Ihre Emotionen belebt sind, wirken Sie authentisch und sind dadurch lesbar. Mechanistische und stereotype Körperbewegungen verwirren mehr, als dass sie nützen, denn sie verfehlen vollkommen den Grund für Gesten und Mimik: Das Gesagte emotional anzureichern und damit die Bedeutung näher zu erklären.

Gesten durch Emotionen steuern

Also gehen wir auch bei den Gesten den Weg über die Emotionen, die zum Ausdruck gebracht werden sollen. Dies ermöglicht sofort eine kongruente und authentische Erweiterung Ihres Gesten-, Ausdrucks- und Körpersprache-Repertoires. Erfreulicherweise können Sie mit dieser Methodik auch sehr viel schneller Ihre Gestenvielfalt und Lebendigkeit erhöhen.

Wiederum handelt es sich dabei um eine an Stanislawski angelehnte, von mir entwickelte Technik für den Alltagseinsatz.

Das Schöne an dieser Vorgehensweise ist, dass Sie über die Geste den gesamten Körper in den emotionalen Ausdruck einbeziehen. Dies geschieht ganz automatisch, Sie müssen nichts weiter dafür tun. Sie konzentrieren sich nur auf die Achse Emotion – Geste und wenn diese immer deutlicher und stärker wird, zieht Ihr restlicher Körper, beispielsweise die Mimik, ganz von alleine mit.

Denn die gesamte Körpersprache wird, wie schon erwähnt, vom selben „Treiber“ gesteuert: von Ihren Gefühlen.

Ob nun z. B. Ihre verschränkten Arme tatsächlich Ausdruck von Ablehnung und Abschottung sind, wie so manche oberflächlichen Körpersprachetrainer kategorisch behaupten, wird durch die dahinter liegende Emotion bestimmt. Und erkennen kann man dies am gesamten Körpersprache-Ausdruck. Sind Ihre verschränkten Arme Ausdruck von Gemütlichkeit, wird beispielsweise Ihre Mimik vollkommen anders aussehen, als bei Ablehnung.

Wenn Sie nach diesem Kapitel mit der Technik der „Kolorite“, emotionalen Färbungen vertraut sind, gehen wir die verschiedenen Möglichkeiten, wie offene und geschlossene Gesten, die verschiedenen Gestengrößen mit Hand- und Armgelenken durch.

Den gesamten Körper einbeziehen

**Gestenvielfalt
als Ziel****Sinnhaftigkeit und Vielfalt**

Denn neben der emotionalen Sinnhaftigkeit ist natürlich auch Gestenvielfalt unser Ziel. Wenn Sie immer die gleiche Bewegung vollziehen, mag diese auch jedes Mal noch so unterschiedlich emotional gefärbt sein, dann wird diese Geste durch die Stereotypie immer schwerer lesbar.

Sie können aber die gleiche oder ähnliche Emotion durch verschiedene Gesten ausdrücken und erreichen so eine hohe Vielfalt. Wenn Sie beispielsweise begeistert von einem neuen Wolkenkratzer erzählen und eine entsprechende Geste dazu vollziehen, wird dieser körpersprachliche Ausdruck der Begeisterung ein anderer sein, als wenn Sie ebenfalls begeistert mit einer Geste eine Geschichte über die digitale Datumsanzeige Ihrer Uhr anreichern. Und trotzdem werden Ihre Zuhörer die Begeisterung verstehen, auch wenn die beiden Gesten sehr unterschiedlich aussehen. Es gibt viele Möglichkeiten, ein Gefühl mit dem Körper auszudrücken. Allen ist aber gemein, dass sie von der dahinter liegenden Emotion gesteuert werden müssen, um verständlich zu sein. Deshalb werden Sie alle diese Möglichkeiten immer mit Koloriten üben. Lebendige Ausdrucksvielfalt ist das Ziel und keine steifen, „nachgemachten“ Stereotypen.

**Eine Bewegung
mit Gefühl
aufladen**

Sie wissen, wie sich Freude, Angst, Nachdenklichkeit, Freundlichkeit, Ärger, Wut, Klarheit, Traurigkeit, Unsicherheit, Begeisterung und Stolz anfühlen.

Bei der Technik der Kolorite geht es darum, solch ein Gefühl in eine Bewegung, sprich eine Geste zu „laden“. Sie nehmen eine beliebige, mechanistische Bewegung und konzentrieren sich darauf, das gewünschte Gefühl mit jedem Zentimeter dieser Bewegung mehr und mehr in diese Geste zu „laden“. Die Folge ist, dass Sie dieses Gefühl immer stärker in Ihrem gesamten Körper spüren.

Trotzdem konzentrieren Sie sich nur auf die Achse Geste-Gefühl. Der ganze Körper zieht automatisch mit, wenn Sie das Gefühl immer stärker werden lassen.

Dies macht die Aufgabe auch sehr einfach, denn Sie müssen nicht tausend kleine Körperbewegungen synchronisieren und steuern. Wenn Sie die Emotion klar in sich spüren, gehen sogar die Keimbewegungen, die sogenannten Kinons mit. Und diese können Sie willentlich gar nicht oder nur sehr schlecht steuern.

Der ganze Körper reagiert

DVD 18-20

Lassen Sie bitte auch zu, dass sich sowohl die Bewegung als auch die gesamte Körpersprache verändern, wenn Sie diese mit einem Kolorit, einer emotionalen Färbung versehen. Wenn aus einem Handdrehen durch das Kolorit ein Handschlenkern oder eine Faust wird, ist dies erwünscht, denn die emotionale Färbung soll ja das Kommando übernehmen.

Damit dies gelingt, ist es überaus wichtig, nicht mit der Ratio, dem Verstand zu agieren. Schließlich denken wir uns nicht glücklich, sondern wir fühlen uns glücklich. Und wenn Ihre Geste glücklich aussehen soll, muss sie vom Gefühl gesteuert werden. Also keine Gedanken und Einmischungen des Kopfes wie:

„Eine glückliche Geste muss schnell sein.“ Oder: „Wer wütend ist macht eine Faust.“

Fühlen Sie stattdessen die Emotion in Ihrer Geste. Ihr Fokus sollte ausschließlich Gefühl-Geste sein.

***Gefühl statt
Ratio***

Übung 38:

Eine Geste sinnhaft-emotional mit dem Kolorit der Begeisterung laden

Machen Sie eine Geste, indem Sie mit der rechten Hand einen Strich von links nach rechts etwas unterhalb der Schulterhöhe vor sich in die Luft „malen“.

Eine einfache gerade Linie als Geste. Diese ist bedeutungslos, da sie nicht Ausdruck einer Emotion ist. Sie ist mechanistisch.

**ihre Emotion
führt**

Machen Sie nun die gleiche Bewegung noch einmal, laden Sie dieses Mal aber die Emotion der Begeisterung in die Geste. Konzentrieren Sie sich ausschließlich darauf, Begeisterung in diese Bewegung zu schicken. Lassen Sie jede Veränderung dieser „Linien-Geste“ zu, Ihre Emotion führt. Vielleicht wird sie schneller oder langsamer oder bleibt gar keine Linie, all das ist vollkommen in Ordnung. Ob und wie weit Sie erfolgreich waren, erkennen Sie daran, ob Sie das Gefühl der Begeisterung deutlich in Ihrem Körper spüren.

Wiederholen Sie diese Übung ein paar Mal, bis Sie mit dem Ergebnis zufrieden sind.

Vermeiden Sie dabei Einmischungen des Verstands wie: „Das müsste aber ... sein.“

Spüren Sie!

Vielleicht ist Ihnen in der Reflektion auch bewusst, dass sich Ihre Mimik und Ihre restliche Körpersprache mit verändert haben. Vielleicht sind Sie z. B. leicht in die Knie gegangen ohne dass Sie sich dies vorher vorgenommen hatten oder sich darauf konzentriert haben. Dies passiert leicht und selbstverständlich, wenn Sie dem gewünschten Gefühl die Regie überlassen.

Setzen Sie nun die Übung fort, indem Sie die gleiche Bewegung mit

- a) leichter Begeisterung
- b) mittlerer Begeisterung und
- c) starker Begeisterung färben.

Fühlen Sie jedes Mal nach, ob Sie Ihr Ziel erreicht haben.

Vollziehen Sie jedes Kolorit ein paar Mal. Übrigens ist es anfangs hilfreich, sich nach einem „Ladevorgang“ kurz auszuschütteln, um wieder „neutral“ zu sein.

Ziel dieser ganzen Übungen mit Koloriten ist es, Sie daran zu gewöhnen,

1. Ihre Gesten emotional auszuführen,
2. Emotionen mit Gesten auszudrücken.

Das heißt, die Gesten, die Sie jetzt schon nutzen werden dadurch lebendiger, sinnhafter und ausdrückstärker. Gleichzeitig werden Sie mehr Gestik einsetzen, weil Sie Ihre Gefühle jetzt umfangreicher mit Ihrem Körper zum Ausdruck bringen.

Übrigens bitte ich Sie, bei den ersten Übungen mit Koloriten nicht zu sprechen, auch nicht innerlich. Es geht nur um die Bewegung und das Gefühl, Worte würden da nur ablenken. Aber keine Sorge, ich möchte Sie nicht zum Pantomimen machen. Dieser muss seine Körpersprache ja vollkommen überzeichnen, da er ohne die Basis der Worte und ohne Stimmmodulation nachvollziehbar kommunizieren will.

***Verstärkter
Einsatz von
Gestik***

2. Sinnvolle Gesten sind keine Pantomime

Erwarten Sie nicht, dass ein anderer aus Ihrer kolorierten Geste allein die Bedeutung erkennen kann. Überzeichnen Sie nicht. Wir nehmen nach ein paar „stummen“ Übungen selbstverständlich die Worte und die Stimme wieder hinzu und dann wird die emotionale Kraft Ihrer Gesten deutlich werden.

Ob Ihnen gelungen ist, was Sie sich vorgenommen haben, ermes- sen Sie bitte ausschließlich daran, ob Sie das entsprechende Gefühl bei der Durchführung der Geste deutlich und authentisch in sich gespürt haben.

Machen Sie bitte auch diese Übungen erst einmal nicht vor dem Spiegel, dies führt Sie nur in den „Beobachter“, die Dis-Assozia- tion und damit weg von Ihrem eigentlichen Gefühl.

***Nicht vor dem
Spiegel üben***

Erfolgs-Tipp:

Sinnhafte, emotional geladene Gesten leiten den gesamten Körper an, diese Emotion auszudrücken. Dazu müssen Sie das Gefühl allerdings nur in die Geste „laden“. Ob dies gelungen ist, erkennen Sie daran, ob die Emotion automatisch Ihren ganzen Körper erfüllt.

Kommen wir zur nächsten Übung.

Übung 39: Eine Geste sinnhaft-emotional mit unterschiedlichen Kolorit laden

Nehmen Sie bitte wieder die Linie kurz unterhalb der Schulterhöhe und laden Sie diese mechanistische Geste jetzt nacheinander mit den nachfolgenden Emotionen.

Steigen Sie nach jedem Kolorieren durch ein kleines Päuschen und Ausschütteln des Körpers wieder aus dem Gefühl aus.

1. a) leichte Wut
b) mittlere Wut
c) starke Wut
2. a) leichter Stolz
b) mittlerer Stolz
c) starker Stolz
3. a) leichte Freundlichkeit
b) mittlerer Freundlichkeit
c) starke Freundlichkeit
4. a) leichte Traurigkeit
b) mittlere Traurigkeit
c) starke Traurigkeit

5. a) leichte Ungeduld
- b) mittlere Ungeduld
- c) starke Ungeduld

Sie können diese Übung mit der „Liniengeste“ mit allen möglichen weiteren Emotionen durchführen. Gehen Sie dabei nach dem Prinzip der unterschiedlichen Intensität wie in Übung 39 vor. Wenden wir uns jetzt einer anderen kolorierten Bewegung und der Kombination mit einem Satz, der Sprache, zu.

Gesten erst ohne Text „aufladen“

Laden Sie unbedingt zuerst ohne Sprachbeteiligung, stumm, die gewünschte Emotion in die Geste. Erst wenn dies gut funktioniert, Sie das Gefühl beim Gestikulieren deutlich in sich spüren, nehmen Sie die Worte hinzu.

Wenn Sie dann sprechen, achten Sie darauf, dass das Gefühl weiterhin mit der Geste in Ihnen aufsteigt. Manchmal ist es so, dass Sprechen die Gefühlsintensität zunächst wieder verringert, der Verstand mischt sich ein. Wiederholen Sie die Übung dann ein paar Mal, üblicherweise wird es dann besser. Sollte das nicht gut funktionieren, lassen Sie den Satz noch einmal weg und laden Sie die Geste stumm. Wenn Sie dann wieder Kontakt zwischen Geste und Gefühl hergestellt haben, nehmen Sie erneut die Worte hinzu.

Denken Sie daran, den Satz beim Gestenkolorieren auch nicht innerlich zu sagen.

Später, wenn Sie an emotionale Gesten gewöhnt sind, können Sie dies natürlich gleichzeitig. Ein Automatismus, der Worte, Gefühl und Geste gleichzeitig steuert ist natürlich das Ziel.

Zunächst ohne Sprachbeteiligung agieren

Automatismus erzeugen

Übung 40:**Unterschiedliche starke Kolorite in eine Handgeste laden**

Gehen Sie in Ihren Stand und nehmen Sie Ihre Ruhegeste ein. Heben Sie nun die rechte Hand bis etwas über Brusthöhe und spreizen Sie dabei die Hand auf, so als wenn Sie jemand Ihre fünf Finger (Handrücken) deutlich zeigen.



14. Handgeste für „fünf“

Der Satz, der später zu dieser Geste kommen soll lautet:

„Das ist jetzt schon fünf Jahre her!“

**Unterschiedlich
starke Kolorite**

Kolorieren Sie diese Geste mit den nachfolgenden Emotionen.

Führen Sie die Geste nach jedem Laden zurück in Ihre Ruhegeste.

Sprechen Sie *nach* erfolgreichem Kolorieren den Satz zur Geste und achten Sie weiterhin auf die Emotionalität Ihrer Bewegung.

Sollten Ihnen die Hilfssätze nicht gefallen, kreieren Sie sich eine eigene Vorstellung.

- | | |
|-------------------------|--------------------------------------|
| 1. a) leicht verärgert | So als hätte jemand immer noch |
| b) mittel verärgert | nicht gelernt, Rücksicht zu nehmen. |
| c) stark verärgert | |
| 2. a) leicht liebevoll | So als würden Sie jemand, den Sie |
| b) mittel liebevoll | sehr lieben, erinnern, wann Sie sich |
| c) stark liebevoll | kennen gelernt haben. |
| 3. a) leicht enttäuscht | So, als wenn ein Unternehmen nach |
| b) mittel enttäuscht | dieser Zeit kurz vor dem Aus steht. |
| c) stark enttäuscht | |
| 4. a) leicht überrascht | So, als wenn Sie nicht glauben |
| b) mittel überrascht | können, wie lange Sie eine Person |
| c) stark überrascht | nicht gesehen haben. |
| 5. a) leicht erfreut | So, als wenn Ihre Geldanlage |
| b) mittel erfreut | unerwartet schnell eine hohe |
| c) stark erfreut | Rendite gebracht hat. |

Die Handgeste der letzten Übung ist – anders als die erste „Linien-geste“ – in Ihrer Darstellung sehr nah am dazugehörigen Satz. Je näher die Geste am Inhalt des Gesprochenen ist, umso einfacher ist sie zu lesen. Trotzdem gibt es für jede Emotion viele Möglichkeiten, diese im konkreten Fall gestisch zu übermitteln.

Sie wollen beispielsweise eine Geste der Nachdenklichkeit vollziehen. In manchen Situationen sieht man hierfür eine Handbewegung an die Stirn, oft auch nur mit den Fingern. In anderen Situationen der Nachdenklichkeit können Sie auch eine Geste beobachten, bei der die ganze Hand an den Mund gelegt wird, manchmal auch nur der Zeigefinger. Oder die Hand wird an das

***Aus großer
Gestenauswahl
schöpfen***

Kinn geführt. Oder aber die Geste wird nur mit der Hand in der Luft vollzogen. Welche Geste wann sinnvoll ist, hängt maßgeblich vom Menschen, dem Inhalt und der konkreten Situation ab.

Das heißt, Sie haben eine große Auswahl an Bewegungen, die sinnhaft eine Emotion übermitteln. Voraussetzung ist allerdings, dass die entsprechende Geste koloriert, als emotional geladen vollzogen wird. Dann zieht der ganze Körper im Ausdruck mit. Achten Sie aber bitte darauf, Gestik nicht zur pantomimischen Zeichensprache werden zu lassen.

Analoge Gesten versus freie Gesten

Sparsam mit analogen Gesten umgehen

Zeigen Sie also, wenn Sie wissen wollen, wie spät es ist, nicht auf Ihre Uhr, so, als könnte der andere Sie nicht hören. Und wenn Sie von Essen sprechen, führen Sie nicht die Finger zum Mund und tun so, als würden Sie damit Nahrung in den Mund stopfen. In Ausnahmefällen mag dies schon einmal ok sein, wenn Sie beispielsweise jemanden, der trödelte mit dem Satz: „Bitte denk an die Zeit!“ zu etwas mehr Tempo bewegen wollen und deswegen auf die Uhr zeigen. Außerdem können Sie dies machen, wenn Ihr Gegenüber Ihrer Sprache nicht oder nur dürftig beherrscht. Gehen Sie bitte sparsam und gezielt mit diesen „analogen Gesten“ um.

Eine „analoge Geste“ stellt das pantomimisch dar, was gesagt wird.

Wir wollen mit Gesten ja nicht den Inhalt darstellen, sondern die dahinter liegende emotionale Bedeutung. Dies geht manchmal zusammen, oft aber nicht.

Wenn Sie beispielsweise Kopfschmerzen haben und sich beim Erzählen davon an den Kopf fassen und eine schmerzverzerrte Mimik dabei haben, so ist dies analog und emotional verständlich. Wenn Sie allerdings bei dem Satz: „Es ist noch ein weiter Weg zu gehen.“ bei dem Wort „weiter“ in die Ferne und bei dem Wort „gehen“ auf Ihre Füße zeigen, so ist dies eher seltsam.

Trotzdem macht es Sinn, eine Geste zu wählen, die aus Ihrer Sicht sinnvoll zum Inhalt passt.

Nehmen wir einmal die Aussage: „Lass uns gehen!“ Die Emotion, die übermittelt werden soll, ist Resignation im Sinne von: „Das macht hier sowieso keinen Sinn mehr.“ Wenn Sie dazu eine kolorierte abwinkende Handbewegung machen, so ist dies weit sinnvoller, als mit Zeige- und Mittelfinger eine Gehbewegung zu simulieren.

***Auf emotionale
Bedeutung
konzentrieren***

Erfolgs-Tipp:

Gehen Sie mit Gesten, die darstellen, was Sie sagen, sparsam und gezielt um.

Diese Gesten nennen sich „analoge Gesten“.

Seien Sie kein sprechender Pantomime, sondern übermitteln Sie den emotionalen Hintergrund Ihrer Aussagen. Kolorieren Sie dazu Gesten, die aus Ihrer Sicht eine passende Verbindung zum Inhalt haben, diesen aber nicht unbedingt körpersprachlich darstellen.

3. Auf das richtige Timing kommt es an

Hier ein paar Hinweise zum Gesten-Timing, zum richtigen Gesten-Zeitpunkt.

***Der richtige
Zeitpunkt***

Suchen Sie sich aus dem jeweiligen Satz das aus Ihrer Sicht wichtigste, zentrale Wort heraus. Wenn Ihr Gefühl Ihnen keinen klaren Hinweis auf das entsprechende Wort gibt, stellen Sie sich folgende Fragen: „Was macht den Unterschied in diesem Satz aus, warum sage ich diesen Satz überhaupt? Und welches Wort charakterisiert diesen Unterschied am deutlichsten?“ Die Antwort auf diese Frage hängt natürlich entscheidend vom Zusammenhang, in dem dieser

Satz gesagt wird, ab. Das heißt die Bedeutung ist abhängig vom Kontext.

Auf dieses eine Wort oder manchmal sogar auf mehrere Wörter, die den Unterschied am stärksten charakterisieren, setzen Sie den Intensitätshöhepunkt Ihrer Geste. Das bedeutet, dass Sie auf dem ausladenden Punkt und der höchsten Emotionalität bei der entsprechenden Satzstelle ankommen.

Da wir Gesten niemals ruckartig aufbauen, starten Sie schon vorher den Weg zu diesem intensivsten Punkt Ihrer Bewegung und lassen die Geste danach in Ruhe wieder ausklingen, indem Sie sie in die Ruhegeste zurückführen.

Das kann praktisch bedeuten, dass der Hin- und Rückweg einer Geste einen ganzen Satz einnimmt oder aber auch nur drei bis vier Worte. Dies sollten Sie mittels Ihrer Emotionalität, dem Kolorit entscheiden oder besser gesagt, erfüllen.

Die Gesteinkette: Gesten direkt miteinander verbinden

DVD 21

**Direkte Gesten-
verbindung
hält die
Spannung**

Manchmal macht es sogar Sinn, direkt von einer bewegten Geste in die nächste über zu wechseln, ohne Ruhegeste dazwischen. Dies sollten Sie danach festlegen, ob Sie die Spannung zwischen zwei Emotionen halten wollen oder von der einen zur anderen eher einen Wechsel vollziehen möchten. Bleibt beispielsweise das Gefühl bei zwei oder mehreren Sätzen sehr ähnlich oder gleich, kann man die Gesten ohne Ruhegeste dazwischen miteinander verbinden. Dies hält die Spannung. Sind die Gefühle von zwei aufeinander folgenden Sätzen allerdings mehr oder weniger unterschiedlich, können Sie durch Einnehmen der Ruhegeste zwischendurch eine kleine Zäsur machen.

Erst einmal gilt es allerdings, die so genannten Schlüsselworte herauszufinden.

Hier drei Beispiele:

**Schlüsselworte
finden**

1. „Ich werde keinesfalls an der Besprechung teilnehmen!“

Auf die Fragen nach dem Unterschied und dem symbolisierenden Wort lautet die Antwort: „Keinesfalls!“, „Besprechung“ oder „Ich“, je nach Kontext. Diese machen den Unterschied in diesem Satz aus. Derjenige nimmt nicht eventuell oder wahrscheinlich nicht, sondern keinesfalls an der Besprechung teil. Oder er nimmt an einer Telefonkonferenz, jedoch nicht an der Besprechung teil. Oder alle anderen sollen teilnehmen, nur er selbst auf keinen Fall.

2. „Soviel habe ich nie bestellt!“

Das entscheidende Wort ist je nach Hintergrund entweder „Soviel“, „Nie“ oder aber beide Wörter. Das hängt davon ab, ob es um eine Richtigstellung der Menge oder den Vergleich zu vorherigen Bestellungen geht.

3. „Wenn das alles ist, was Sie mir anbieten können, vergessen Sie es.“

Hier sind es die so genannten Schlüsselwörter, die den Unterschied ausmachen:

„Das“, „Alles“ oder sogar beide zusammen. Denn „Das alles“ bedingt, dass derjenige es vergessen kann. Zusätzlich könnte man das Wort „Vergessen“ noch als Unterschied herausstellen. Derjenige soll es nicht bereuen oder erneut versuchen, sondern „Vergessen“.

Übung 41: Sinntragende Schlüsselworte herausfinden

Finden Sie die Schlüsselworte für folgende Sätze heraus. Unterstreichen Sie diese.

1. Das ist eine sehr gelungene Arbeit!
2. Wohin sagten Sie ist der Kunde gegangen?

3. Dies ist ein absolutes Novum in der Unternehmensgeschichte!
4. So ist es mir einfach zu unscheinbar.
5. Das lässt keinerlei Wünsche offen.
6. Ich bin mir beim besten Willen nicht sicher.
7. Entweder wir einigen uns oder ich reise ab!
8. Ich kann nur sagen, Ihr Plan begeistert mich!
9. Wir sind für den Achten vormittags verabredet.
10. Das war eine sehr lange Nacht und ich brauche jetzt dringend Schlaf.

Nutzen Sie diese Strategie der Schlüsselworte-Findung für alle weiteren Übungen.

Auflösung zu der Übung 41:

Die empfohlenen Schlüsselworte sind kursiv markiert.

1. Das ist eine *sehr* gelungene Arbeit!
2. *Wohin* sagten Sie ist der Kunde gegangen?
3. Dies ist ein *absolutes* Novum in der Unternehmensgeschichte!
4. So ist es mir einfach zu unscheinbar.
5. Das lässt *keinerlei* Wünsche offen.
6. Ich bin mir *beim besten Willen* nicht sicher.
7. *Entweder* wir einigen uns *oder* ich reise ab!
8. Ich kann nur sagen, Ihr Plan *begeistert* mich! (*Ihr Plan* käme beim Vergleich mit anderen Plänen ebenfalls in Frage. Dies hängt vom Kontext ab.)

9. Wir sind für den *Achten vormittags* verabredet.

10. Das war eine *sehr* lange Nacht und ich brauche jetzt *dringend* Schlaf.

Selbstverständlich kann sich, wie bei Satz 8 beschrieben, der Unterschied und damit das Schlüsselwort in einem Satz durch den Kontext ändern.

4. Synchrone und asynchrone Gesten

Nutzen Sie bei allen weiteren Übungen die unterschiedlichen Möglichkeiten entweder mit einem Arm bzw. einer Hand zu gestikulieren oder aber mit beiden.

Zusätzlich gibt es auch noch die Möglichkeit, einen Arm/eine Hand anders zu bewegen als das Pendant. Mit beiden spiegelbildlich parallel zu agieren nennt sich synchron, die rechte und die linke Seite unterschiedlich einzusetzen asynchron. Beides hat im passenden Zusammenhang seinen Reiz. Außerdem führt eine ausgewogene Mischung dieser Möglichkeiten zu mehr Abwechslung und Lebendigkeit für den Zuhörer.

So könnten Sie beispielsweise als emotionale Geste für den Satz: „Vergessen Sie es!“ das Abwinken mit nur einer Hand wählen, während die andere in Ihrer Ruheposition verbleibt.

**Mehr
Abwechslung
für den
Zuhörer**

Abwinkgeste

15. Abwinkgeste

Für die Aussage: „Wir alle kennen das.“ macht es wohl mehr Sinn, das „Wir alle“ mit beiden Armen/Händen zu umreißen.

**„Wir alle“-
Geste**

16. „Wir alle“-Geste

Für einen Satz wie: „Die Gewinne sind massiv gestiegen, wohingegen die Kosten auf einem niedrigen Niveau stagnieren.“ Ist es sinnvoller, mit beispielsweise der rechten Hand/Arm das hohe Gewinnniveau darzustellen, während die linke Seite das niedrige Kostenniveau visualisiert.



17. Differenz: Kosten und Gewinn

Selbstverständlich sollten alle diese Gesten emotional koloriert sein!

Nutzen Sie die Variabilität des synchronen oder asynchronen Gestikulierens je nach Kontext für alle weiteren Übungen.

Bei der nächsten Übung haben Sie nämlich Gelegenheit, einmal in Ihrem Gesten- und Bewegungsrepertoire zu forschen. Ich gebe Ihnen einen Satz vor, den Sie mit verschiedenen Gesten und Emotionen sprechen sollen. Die dazugehörigen Bewegungen entwickeln Sie diesmal allerdings selbst.

Nutzen Sie die vielfältigen Möglichkeiten, um eine aus Ihrer Sicht passende Bewegung zu finden. Da das zugehörige Gefühl dem Zuhörer durch verschiedene Gesten überzeugend vermittelt wer-

***Forschen
Sie in Ihrem
Repertoire!***

den kann, halten Sie sich bitte nicht zu lange mit der Gestensuche auf. Probieren Sie lieber mehr aus!

Übung 42: Gesten selbstentwickeln und kolorieren

DVD 22

**Selbstent-
wickelte Gesten
kolorieren**

Kolorieren Sie bitte selbstentwickelte Gesten, die die unten aufgeführten Emotionen zu folgendem Satz übermitteln sollen:

„So habe ich mir das nicht vorgestellt!“

Nachdem Sie die Gesten emotional geladen haben, sprechen Sie bitte den Satz mit Geste. Timen Sie die Geste auf das Schlüsselwort „So“. Achten Sie darauf, dass die Emotionalität genauso stark mit Text wie auch ohne Text ist. Nehmen Sie bitte für jede unterschiedliche Emotion eine neue Geste. Wenn eine Bewegung sich dem „Laden“ sperrt, nehmen Sie eine andere Geste. Beißen Sie sich nicht an einer Bewegung fest.

**Unterschied-
liche Inten-
sitätsstufen**

Die unterschiedlichen Intensitätsstufen eines Gefühls vollziehen Sie bitte mit der jeweils gleichen Geste, eben nur unterschiedlich intensiv. Wenn dies gut gelingt, verändert sich selbstverständlich die Stimme ebenfalls mit.

Wenn Ihnen meine Beispiele nicht gefallen, suchen Sie sich bitte auch hier eigene Beschreibungen.

- | | |
|------------------------|------------------------------------|
| 1. a) leicht autoritär | Jemand hat eine Aufgabe zum |
| b) mittel autoritär | wiederholten Mal nachlässig und |
| c) stark autoritär | fehlerhaft umgesetzt. |
| 2. a) leicht amüsiert | Ein Freund stellt sich beim ersten |
| b) mittel amüsiert | gemeinsamen Tennisspiel sehr |
| c) stark amüsiert | trottelig an. |

- | | |
|------------------------|---|
| 3. a) leicht neugierig | Etwas stellt sich interessanterweise völlig anders dar als erwartet und Sie wollen unbedingt herausfinden, was es damit auf sich hat. |
| b) mittel neugierig | |
| c) stark neugierig | |
| 4. a) leicht unsicher | Ihnen fehlt jede Einschätzungsmöglichkeit für das, was Sie da sehen, Sie sollen allerdings Ihre Meinung kundtun. |
| b) mittel unsicher | |
| c) stark unsicher | |
| 5. a) leicht entspannt | Etwas Unerwartetes bringt Sie überhaupt nicht aus der Ruhe. |
| b) mittel entspannt | |
| c) stark entspannt | |

Wenn Ihnen die Übung gut gelungen ist, gehen wir einen Schritt weiter. Jetzt geht es darum, eine kleine Sequenz zu probieren. Das heißt nichts anderes, als dass Sie die Gesten zu einer kleinen Geschichte kolorieren. Denken Sie daran, dass Sie die Geschichte nicht auswendig lernen, sondern sinngemäß wiedergeben. Überlegen Sie sich ebenfalls, zu welchem Wort oder zu welchem Satzteil Sie die dazugehörige Geste machen wollen. Und selbst wenn Sie den Satz, den Sie ja nicht auswendig lernen sollen, dann etwas anders ausformulieren, werden Sie das, was Ihnen wichtig ist, durch die Geste übermitteln. Da Sie über die Emotionalität Zugriff auf den Sinn, bzw. die Bedeutung haben, werden Ihnen außerdem entsprechende Worte automatisch einfallen. Und es ist völlig egal, ob Sie dann tatsächlich die vorbereiteten bzw. geschriebenen Worte nutzen oder sinngemäße.

Eine kleine Geschichte mit Gesten untermalen

Übung 43:

Eine Geschichte sinnhaft gestisch kolorieren

Kolorieren Sie zu jedem Satz der unten aufgeführten Geschichte eine Geste.

Sinnhaft gestisch kolorieren

Nehmen Sie dazu die dahinter fettgedruckt aufgeführte Emotion. Identifizieren Sie dazu das oder die entsprechenden Keywords.

Wenn Sie eine Bewegung koloriert haben, sprechen Sie den Satz dazu.

Gehen Sie für den zweiten Satz/die zweite Geste genauso vor.

Wenn Sie diesen emotional gestikulieren und sprechen, üben Sie Satz/Geste eins und Satz/Geste zwei hintereinander. Achten Sie darauf die Emotionen zu wechseln!

Nehmen Sie sich dann den dritten Satz/die dritte Geste vor und wenn der gelingt kombinieren Sie Satz/Geste eins, zwei und drei.

Gehen Sie nach diesem Prinzip weiter vor.

Agieren Sie bitte aus Ihrem Stand (oder Sitzhaltung), nehmen Sie Ihre Ruhegeste ein und führen Sie die kolorierte Geste immer wieder in die Ruhegeste zurück.

Manchmal kann man auch aus einer bewegten Geste direkt in die nächste gehen, hier aber ist es erst einmal wichtig, dass Sie sich daran gewöhnen, zwischendurch immer wieder die Ruhegeste einzunehmen.

Wenn Sie die ganze Geschichte mit sinnhaften Gesten angereichert haben, üben Sie diese einige Male, um sich an den Wechsel der Emotionen zu gewöhnen. Dies sorgt für eine immer wieder sinnhafte, lebendige Körpersprache, selbst wenn das, was Sie sagen, schnelle emotionale Wechsel benötigt.

Lassen Sie dafür genug Zeit zwischen den Sätzen, speziell, wenn die Emotionen sehr unterschiedlich sind. Natürlicherweise brauchen wir Menschen einen Augenblick um von einer Emotion in eine andere zu gehen.

Es ist vollkommen in Ordnung, wenn der Text jedes Mal leicht variiert. Sie wollen ja Bedeutung und nicht Worthülsen kommunizieren.

Gehen Sie spielerisch und mit Spaß an die Geschichte heran.

Hier ist die Geschichte:

So viele sagten, dass zum Jahreswechsel 2000 die Welt unterginge. *Stark amüsiert*

Ich sage, das Einzige, was nie untergeht, ist die Dummheit!“ *Mittel ernsthaft*

Aber, hört ein einziger Mensch auf mich? *Mittel verzweifelt*

Alle sind darauf hereingefallen und haben sich die Bücher dieser selbsternannten Propheten gekauft. *Leicht nachdenklich*

Na wenigstens hält man so die Wirtschaft am Laufen. *Leicht zynisch/lustig*

Wenn Sie mögen, üben Sie nach dem gleichen Prinzip eigene Geschichten.

Achten Sie darauf, dass diese nicht zu lang sind. Schreiben Sie den Text kurz auf und legen Sie die unterschiedlichen Emotionen fest. Und dann kann es losgehen.

**Eigene
Geschichten
üben**

Automatisch emotional gestikulieren und sprechen

Im Alltag haben Sie üblicherweise vor Besprechungen, Gesprächen und Ähnlichem keine Zeit, Ihre Gesten zu laden. Daher ist es jetzt an der Zeit zu lernen, Geste und Text gleichzeitig emotional zu laden. Wenn Sie dies entsprechend häufig vollziehen, bildet sich in Ihrem Gehirn ein Automatismus dafür heraus. Das bedeutet, dass Sie gleichzeitig, ohne Überlegung und Zeitverzögerung; lebendig und ausdrucksstark mit dem Sprechen gestikulieren. Sei das Gespräch oder die Diskussion auch noch so schnell und hektisch, Sie kommunizieren automatisch authentisch, klar und ausdrucksstark. Und bei Reden oder Vorträgen funktioniert dies genauso. Denn es ist dann Ihr automatischer Kommunikationsstil, Ihre Körpersprache gut verständlich, emotional und variabel einzusetzen.

**Gesten mit Text
automatisch
verbinden**

**Übung 44: Gesten mit Text spontan kolorieren.
Grundlage: Ganze Sätze****Ganze Sätze
kolorieren**

Kommunizieren Sie die folgenden Sätze aus einem guten Stand und einer guten Haltung inklusive Ruhegeste heraus. Vollziehen Sie für jeden Satz eine Geste.

Laden Sie diesmal allerdings die Geste nicht vorher durch Üben, sondern stellen Sie sich innerlich nach Lesen des Satzes kurz eine passende Geste innerlich vor. Sprechen Sie nun den Satz und machen Sie an der Ihnen richtig erscheinenden Stelle die Geste.

Versuchen Sie während dieser Aktion möglichst schnell in das gewünschte Gefühl zu kommen. Reflektieren Sie anschließend anhand der gespürten Intensität, wie gut Ihnen dies gelungen ist. Beobachten Sie sich bitte nicht während des Sprechens, bewerten Sie hinterher. Wiederholen Sie dies, bis Sie zufrieden mit der Lebendigkeit sind. Gehen Sie dann zum nächsten Satz. Wenn es gar nicht gelingt, probieren Sie nach dem gleichen System eine andere Bewegung. Fressen Sie sich nicht an einer Geste fest! Denken Sie bei der Bewertung nach jedem Satz daran, erstens einmal nachzuspüren, wie intensiv Sie das Gefühl erlebt haben und ob zweitens der ganze Körper „mitgesprochen“ hat. Haben Sie das oder die richtigen Keywords genutzt? Ist dabei Ihre Mimik, Ihre Körperspannung usw. mitgegangen? Diese Punkte funktionieren nur miteinander, das heißt, wenn Sie auf den richtigen Keywords das gewünschte Kolorit, die Emotion deutlich in Ihrem Körper spüren, zieht auch die gesamte Körpersprache ausdrucksstark mit. Trotzdem sollten Sie dies alles in der Reflektion auch einzeln analysieren.

Auf geht es!

1. Das Wetter ist eine einzige Katastrophe. *Stark verärgert*
2. Ich bräuchte mal zwei Monate Urlaub! *Leicht erschöpft*
3. Ich freue mich sehr, Sie einmal wieder zu sehen! *Stark erfreut*

4. Ich bin mir sicher, dass wir das Problem gelöst bekommen.
Stark kompetent
5. Ihre Verspätung macht gar nichts, ich bin selbst erst gerade eingetroffen. *Stark freundlich*
6. Ich möchte die Unterlagen morgen auf meinem Schreibtische haben! *Stark autoritär*
7. Mich würde schon interessieren, wie die Zusammenhänge sind. *Mittel nachdenklich*
8. Ich weiß nicht mehr, wie wir den Zeitplan einhalten sollen.
Leicht verzweifelt
9. Wow, welches Gericht hat dich denn zu dieser Frisur verurteilt? *Stark lustig*
10. Selbstverständlich bin ich auf Ihrer Seite. *Stark vertrauensvoll*

Als nächstes möchte ich Ihnen noch drei weitere, sehr effektive Übungen mit auf den Weg geben.

Sie haben in der letzten Übung probiert, direkt mit dem gesprochenen Text sinnhafte, emotional geladene Gesten ohne „Vorkolorierung“ auszuführen. Erweitern und stabilisieren Sie durch die nächsten Übungen die Fähigkeit, spontan mit dem gesprochenen Text, sozusagen in Echtzeit, lebendige Gestik einzusetzen.

Spontaner Einsatz lebendiger Gesten

Übung 45:

Wortgesten spontan kolorieren zwecks schnellem Automatismus

Vollziehen Sie auf den unten aufgeführten Adjektiven/Adverbien eine spontan kolorierte Geste, die der Emotionalität (die exakt dem Sinn des Wortes entsprechende soll) Ausdruck verleiht. Sprechen Sie dabei das Wort laut aus. Lautet das Adjektiv/Adverb schmerzlich, vollziehen Sie eine schmerzlich kolorierte Geste zum Wort. Ist das Wort fröhlich, kolorieren Sie Ihre Bewegung mit Fröhlichkeit.

Variieren Sie die Gestenbewegungen jedes Mal, machen Sie nie zwei genau gleiche Bewegungen. Führen Sie diese Übung zügig und möglichst oft durch. Sie werden mehr und mehr damit vertraut, sich durch Gesten emotionale und sinnhaft auszudrücken. Stören Sie sich bitte nicht daran, dass Sie bei dieser Übung durch das schnelle und direkte Aufeinanderfolgen von Gesten ein wenig wie ein Lotse auf dem Flugfeld wirken könnten. Sie sollen bei tatsächlichen Kommunikationen natürlich nicht jedes Wort gestisch umsetzen.

***Intensität des
Ausdrucks***

Bei dieser Übung jedoch geht es darum, Sie schneller mit spontanem Kolorieren vertraut zu machen. Spüren Sie, wie mit jedem Durchführen dieser Übung, wobei Sie bitte ab dem zweiten oder spätestens dritten Mal eigene Worte nehmen, die Intensität der Emotionen und damit des Ausdrucks steigt.

Begeistert	Süß
Gespannt	Bitter
Beruhigt	Liebevoll
Zärtlich	Schnell
Misstrauisch	Merkwürdig
Erotisch	Verbittert
Vorsichtig	Verärgert
Überrascht	Erfreut
Lustig	Ernsthaft
Zynisch	Stolz
Gemütlich	Streng
Wohlig	Festgefahren
Aufgebracht	Ironisch
Warm	Nachtrauernd

5. Spontanes Kolorieren

Diese nächsten Übungen fördern und beschleunigen die Ausbildung des gewünschten Automatismus. Diese können Sie auch angereichert mit den Inhalten der nächsten Kapitel vollziehen. Greifen Sie immer wieder auf dieses Übungssetting zurück. Ich werde Sie an den entsprechenden Stellen noch einmal darauf hinweisen. Bei diesen nächsten Kapiteln geht es in der Hauptsache um die unterschiedlichen physischen Möglichkeiten des Körpers, Gesten zu erzeugen. Dadurch kommt mehr Vielfalt in Ihr Gestenrepertoire. Denn wenn Sie immer die gleichen drei Bewegungen nutzen, so emotional diese auch geladen sein mögen, wird es sehr schnell monoton und ausdrucksarm für den Zuschauer oder Gesprächspartner. Ich hoffe Sie verwenden auch jetzt schon unterschiedliche Bewegungen für Ihre Gesten. Dies werden wir dann mit Hilfe der nächsten Kapitel noch mehr erweitern.

Kommen wir aber jetzt zu der Übung, die Sie auch weiter über dieses Kapitel hinaus begleiten soll.

Übung 46:

Gesten in Sätzen spontan kolorieren zwecks schnellem Automatismus.

Grundlage: Schrifttext

Nehmen Sie sich so oft Sie können eine kurze Passage aus einem Text vor, ca. fünf bis acht Sätze. Dieser kann aus einer Zeitschrift oder Zeitung, aus einem Geschäftstext oder Buch oder wo auch immer her stammen.

Lesen Sie sich die jeweilige Passage leise, dabei allerdings intensiv, genau einmal für sich durch.

Lesen Sie sich diesen Text so durch, wie Sie dies normalerweise bei etwas, das Sie interessiert, tun würden. Planen Sie dabei nicht schon irgendwelche Gesten, sondern bleiben Sie mit Ihrer Aufmerksamkeit und vor allen Dingen Ihren Gefühlen ganz bei dem, wie Sie diesen Text auffassen und emotional bewerten.

***Monotonie
vermeiden***

***Schrifttext als
Grundlage***

Anschließend lesen Sie diese Passage laut vor. Unterstützen Sie dabei die Worte mit mindestens einer Geste pro Satz. Nutzen Sie die Vielfalt der synchronen und asynchronen Gesten! Diese Gesten sollen emotional intensiv koloriert sein. Maßstab für die Emotionen ist selbstverständlich Ihr ganz eigenes Gefühl zu diesem Text. Färben Sie die Schlüsselworte gestisch ganz authentisch mit Ihren persönlichen Bewertungen. Fragen Sie sich auch hier in der Reflektion, hinterher, wie emotional Sie sich gefühlt haben und inwieweit Ihr ganzer Körper mit agiert hat.

Diese Übung dauert üblicherweise nicht länger als drei bis fünf Minuten. Nehmen Sie die kleinen Lücken im Alltag und füllen Sie diese sinnvoll. So benötigen Sie keine „Extra-Übungszeit“.

Um Sie bei der Reflektion zu unterstützen, habe ich für diese und die nächste Übung eine Checkliste entworfen, die Sie im Anschluss an die beiden Übungen finden.

***Auch in
freier Rede
überzeugen***

Als nächstes ergänzen wir den Fokus um die freie Rede. Bei Übung 43 handelte es sich darum, körpersprachliche Lebendigkeit in einen vorgegebenen Text zu transportieren.

Dies sind Kommunikationssituationen, denen die meisten von uns regelmäßig begegnen, sei es, dass Sie einen Geschäftsbericht besprechen, eine Rede zu einem bestimmten Sachverhalt zum Besten geben oder irgendetwas vorstellen oder präsentieren. Z.B. die technischen Vorzüge und Ausstattungsmerkmale von einem Produkt, dass Sie verkaufen wollen. „Leiern“ Sie diese Informationen mit schlaffer Körpersprache herunter oder zeigt Ihre Körpersprache beispielsweise Überraschung, Begeisterung, Klarheit und Überzeugung? Und bei welcher der beiden Möglichkeiten werden Sie wohl eher gute Verkaufszahlen schreiben?

Frei sprechen oder Ablesen?

Denken Sie aber bitte daran, möglichst wenig, auch bei solch eng umrissenen Textvorgaben, auswendig zu lernen oder gar ab zu lesen.

Sie sollen nicht Worthülsen transportieren, sondern Bedeutung.

Sie haben das lebendige Lesen von Übung 43 deswegen geübt, um die Textpassagen, die Sie tatsächlich ablesen müssen, lebendig zu übermitteln. Dies sind meist sehr detailgenaue Informationen wie Gesetzestexte, genaue Untersuchungsergebnisse, Wissenschaftsprotokolle und ähnliches. Bei einer Besprechung oder einem Vortrag kann es immer wieder sein, dass Sie zeitweilig auf solche schriftlichen Texte zurückgreifen müssen. Versuchen Sie möglichst mit Stichwortzetteln auszukommen.

Geht dies nicht, lesen Sie nur die notwendigen Passagen ab. Agieren Sie dabei mit entsprechend lebendiger Körpersprache.

Die allermeisten Menschen kommunizieren allerdings automatisch lebendiger, wenn Sie frei sprechen. Ablesen reduziert bei vielen die emotionale Beteiligung.

Mit Hilfe der Übung 43 können Sie hier Abhilfe schaffen.

Ich rate Ihnen allerdings, möglichst viel frei zu sprechen.

Und genau darum geht es in der nächsten Übung.

**Keine
Worthülsen
transportieren**

Erfolgs-Tipp:

Ablesen führt bei den meisten Menschen zu mehr oder weniger ausdrucksloser Körpersprache. Treten Sie dem bewusst entgegen und üben Ausdrucksstärke beim Lesen. Nichtsdestotrotz: Lesen Sie Texte nur dann ab, wenn es wegen der Komplexität der Inhalte unbedingt notwendig ist.

Die allermeiste Zeit jedoch sollten Sie sich die Bedeutung dessen, was Sie kommunizieren wollen, bewusst machen. Die entsprechenden Worte kommen dann ganz von alleine. Bereiten Sie sich entsprechend bei wichtigen Besprechungen und Vorträgen vor, damit Ihnen das, was Ihnen wichtig ist, auch vollkommen klar ist.

**Ablesen
vermeiden**

Lernen Sie es aber nicht auswendig, das ist bei den meisten innerliches Ablesen.

Wenn Ihnen die Bedeutung dessen, was Sie kommunizieren wollen, präsent ist, werden Sie an alles Wichtige automatisch denken!

Übung 47: **Kurzkommentar zu wichtigen Themen (Tagesgeschehen) mit spontan kolorierter Gestik**

Auch diese Übung eignet sich hervorragend für „zwischen durch“, die kleinen Alltagslücken.

Suchen Sie sich spontan ein Thema aus, das Ihnen emotional etwas bedeutet.

Dazu bietet das Tagesgeschehen üblicherweise genügend Anregungen.

Geben Sie eine kurze Zusammenfassung über das, was Ihnen wichtig bei diesem Thema ist. Tragen Sie dies laut und mit spontan kolorierter Gestik vor. Seien Sie dabei lebendig und ausdrucksstark. Erhöhen Sie die Lebendigkeit durch den Einsatz von synchronen und asynchronen Gesten!

Entscheiden Sie sich vorher, ob Sie sich

- a) ein Gespräch mit einer oder zwei Personen als Rahmen dafür vorstellen, oder
- b) ein Publikum, vor dem Sie einen Kurzvortrag halten.

Reflektieren Sie hinterher und nutzen Sie dabei die Checkliste.

Machen Sie diese Übung wie auch die Übung 46 so oft wie möglich zwischendurch.

Gehen Sie damit mutig, spielerisch und kreativ um. Dies bringt die schnellsten und besten Ergebnisse und macht darüber hinaus auch am meisten Spaß.

Je häufiger Sie diese beiden Übungen durchführen, auch ergänzt mit den Inhalten der nächsten Kapitel, umso schneller werden Sie absolut spontan eine lebendige, sinnhafte Körpersprache automatisch nutzen. Dies wird dann Ihr natürlicher Kommunikationsstil sein, ausdrucksstark und charismatisch!

Einige Hinweise zum Umgang mit der Checkliste: Kopieren Sie sich diese zuerst, damit Sie länger damit arbeiten können.

Unter „Datum“ tragen Sie bitte Tag und Uhrzeit Ihrer Übung ein, damit Sie die Fortschritte auch zeitlich dokumentiert haben.

Bei „Frei oder gelesen“ können Sie eintragen und später erkennen, ob Sie Übung 46 oder Übung 47 vollzogen haben. Manche legen sich auch je eine Checkliste für sinnhafte Körpersprache beim Lesen und eine weitere für das gleiche bei freiem Sprechen zu.

Unter dem Punkt „Betreff“ tragen Sie kurz in ein oder zwei Stichworten den Inhalt ein. Dies dient dazu, sich später besser an eine z. B. sehr gelungene Übung zu erinnern und deren Lerneffekt noch einmal zu reflektieren.

Bei „Menge der Gesten“ geht es darum, wie viel Sie körpersprachlich überhaupt gemacht haben. Nutzen Sie dabei das Zahlenbewertungssystem, das am Anfang der Liste erwähnt ist.

Ebenfalls mittels des Bewertungssystems tragen Sie die Stärke der emotional „Gefühlten Beteiligung“ unter diesem Punkt ein.

Die Zufriedenheit mit Ihrer Gesten-„Variabilität“, wie vielfältig und verschieden Ihre Gesten waren, z. B. synchron und asynchron, tragen Sie bitte mittels Bewertungssystem unter diesem Punkt ein.

Bei „Körperbeteiligung“ geht es darum, inwieweit der restliche Körper, die Mimik usw. auf die sinnhafte Geste eingestiegen sind

***Den natürlichen
Kommunikationsstil
verbessern***

Gesten gezielt einsetzen

[illegible]

und den emotionalen Ausdruck unterstützt haben. Nutzen Sie auch hier das Zahlensystem.

An der Einschätzung (mittels Bewertungssystem) Ihrer Gesamtzufriedenheit können Sie Ihre Entwicklung sehr gut über einen längeren Zeitraum ablesen. Und Sie können sich dadurch Ihre Fortschritte vor Augen führen.

Eigene Fortschritte erkennen

6. Mimik emotional aufladen

Wie schon erwähnt, zieht der ganze Körper, und natürlich auch die Mimik mit, wenn Sie eine Geste erfolgreich emotional kolorieren. Ihr ganzer Körper drückt dann das in die bewegte Geste gelegte Gefühl aus.

Nun gibt es aber manche Situationen, in denen Arme, Hände und der Körper als emotionales Transportmedium teilweise ausfallen. Ein typisches Beispiel ist es, wenn Sie vor einer Kamera agieren, die hauptsächlich Ihr Gesicht aufnimmt. Deshalb ist es wichtig, auch verschiedene Mimiken emotional zu laden, zu kolorieren.

Mimik als emotionales Transportmedium

Bei der Mimik ist es so, dass authentische Gefühle kulturübergreifend von Menschen beispielsweise in Japan, Amerika, Bolivien, Mitteleuropa oder dem Senegal sehr ähnlich mimisch ausgedrückt werden. Anders als bei den Arm- und Handgesten gibt es hier scheinbar ein angeborenes, universelles Programm.

Dies hat der schon früher in diesem Buch erwähnte amerikanische Professor für Psychologie Paul Ekman in seiner jahrzehntelangen Forschungsarbeit auf diesem Gebiet herausgefunden und bewiesen.

Und wir Menschen können diese Emotionen auch meist recht gut aus der Mimik lesen. Natürlich nur, wenn diese emotional deutlich geladen bzw. koloriert ist. Schwache Emotionalität in der Mimik hingegen lässt diese schwer lesbar werden und verwirrt und verunsichert eher. Ich kann mir vorstellen, dass Sie solchen Menschen,

die in der Kommunikation Ihr Gesicht kein bisschen bewegen, schon begegnet sind. Es gibt sogar das ein oder andere Wort dafür:

„Pokerface“ z. B. oder „Wachsgesicht“. Beide bezeichnen ein starres Gesicht ohne Mimik. Und beides sind negativ besetzte Ausdrücke, weil die meisten von uns durch eine derartige Ausdruckslosigkeit massiv verunsichert werden und mit solchen Menschen nicht gerne kommunizieren.

Also geht es auch hier darum, emotional ausdrucksstark zu kommunizieren.

Gesichtsmimik ist angeboren

Allerdings müssen wir, um dies zu üben, keine unterschiedlichen mechanistischen Mimiken ausprobieren, und diese dann laden. Denn die Form der Darstellung ist im Gesichtsbereich ja, wie schon erwähnt, angeboren.

Legen Sie genügend Gefühle in Ihre Gesichtsmimik. Auf diese Weise wird die passende Ausdrucksweise ganz automatisch gefunden.

Übung 48:

Gesichtsmimik ohne Text emotional kolorieren, dann mit Text vortragen

Laden Sie die jeweils am Ende der folgenden Sätze aufgeführten Emotionen in Ihre Mimik. Sprechen Sie zuerst nicht dabei, sondern konzentrieren sich darauf, das Gefühl wortlos mit dem Gesicht auszudrücken.

Wenn Sie merken, dass sich die gewünschte Emotion dabei deutlich in Ihrem Körper manifestiert, sprechen Sie den Satz zusammen mit der emotional geladenen Mimik. Dabei achten Sie bitte darauf, dass die Intensität des Gefühls mit Text genauso stark ist wie ohne.

1. Ich habe die Aufgabe gelöst! *Sehr stolz*
2. Das war eine bittere Enttäuschung! *Bitter enttäuscht*
3. So viel zum Urlaub. *Wehmütig*

Gesichtsmimik kolorieren

4. Wir waren nie näher an der Lösung! *Stark motiviert*
5. So viel Energie unnötig vergeudet. *Leicht traurig*
6. Ich will Sie hier nicht mehr sehen! *Nachdrücklich klar, direktiv*
7. Morgen kann ich endlich mit dem neuen Projekt beginnen. *Freudig erregt*
8. So viel Lob hatte ich gar nicht erwartet. *Peinlich berührt*
9. Natürlich schaffen Sie es bis morgen. *Zynisch*
10. Wir müssen den Kunden nicht überreden, sondern überzeugen! *Ernsthaft, klar*

Wenn Sie dies erfolgreich umgesetzt haben, nehmen Sie bitte noch einmal die gleichen Sätze und reichern diese mit anderen Koloriten an. Nutzen Sie dabei die gleiche Vorgehensweise wie beim Laden der ersten Emotionen. Zuerst ohne Text, dann mit. Hier die neuen Kolorite:

1. *Stark erleichtert*
2. *Nachdenklich*
3. *Vollkommen verärgert*
4. *Resigniert*
5. *Leicht amüsiert*
6. *Lustig, humorvoll*
7. *Nachdrücklich fragend, halb ungläubig*
8. *Begeistert*
9. *Motivierend, anfeuernd*
10. *Überrascht*

Wenn Sie diese Übung zu Ihrer Zufriedenheit durchgeführt haben, gilt es auch hier wieder den Schritt der Gleichzeitigkeit von Text und emotionaler Körpersprache, in diesem Fall Mimik, zu versuchen.

Dies geschieht durch die nächste Übung.

Übung 49: Mimik für eine vorgegebene Geschichte spontan kolorieren

Eine vorgegebene Geschichte spontan kolorieren

Lesen Sie sich die folgende kleine Geschichte erst einmal durch. Am Anfang jeden Satzes finden Sie die dazugehörige Emotion. Wenn Sie diese Geschichte einmal leise für sich gelesen haben, tragen Sie sie laut vor und versuchen Sie mit Ihrer Mimik spontan der vorangestellten Emotion Ausdruck zu verleihen.

Stellen Sie sich ein entsprechendes Publikum vor. Obwohl Sie nur die Mimik

emotional laden sollen, stellen Sie sich bitte trotzdem in „Ihren Stand“.

Sollte Ihnen dies doch noch zu schwer fallen, lesen Sie die Geschichte am Anfang ein zweites Mal ohne zu sprechen, vollziehen Sie dabei aber schon die emotional geladene Mimik. Wenn Sie den Text danach frei vortragen möchten, denken Sie daran, den Inhalt mit eigenen Worten wieder zu geben. Übermitteln Sie Bedeutung und nicht Worthülsen.

Hier die Geschichte:

Nachdenklich Seit fünfundzwanzig Jahren arbeite ich für dieses Unternehmen.

Freudig nachdenklich Und seit zwanzig Jahren bin ich mit meiner Partnerin/Partner glücklich zusammen.

Stolz Und jetzt gehen wir zusammen nach Amerika, weil ich dort ein neues Werk für meine Firma aufbaue.

Leicht ängstlich Ich hoffe, ich habe die richtige Entscheidung getroffen.

Klar, entschlossen Aber ich habe bisher eigentlich immer alles geschafft, was ich mir vorgenommen habe.

Starke freudige Neugier Und ich bin sehr gespannt auf Amerika!

So, jetzt kommen wir zum letzten Schritt, um die kolorierte Mimik möglichst schnell bei Ihnen zu automatisieren. Neben dieser nächsten Übung eignet sich hierfür auch die Übung 45 ganz hervorragend. Beziehen Sie die Übungsanweisungen statt auf die Gestik auf Ihre Mimik.

Und auch die nächste Übung lehnt sich an eine vorherige an, allerdings diesmal auf die Mimik bezogen.

**Automatismus
erzeugen**

Übung 50:

Kurzkommentar zu wichtigen Themen (Tagesgeschehen) mit spontan kolorierter Mimik

Diese Übung eignet sich hervorragend für „zwischendurch“, ist sehr gut in den kleinen Alltagspäuschen durchzuführen.

Suchen Sie sich spontan ein Thema aus, das Ihnen emotional etwas bedeutet.

Dazu bietet das Tagesgeschehen üblicherweise genügend Anregungen.

Geben Sie dann in Form einer kleinen Rede oder Erzählung eine kurze Zusammenfassung über das, was Ihnen wichtig bei diesem Thema ist. Tragen Sie dies laut und mit spontan kolorierter Mimik vor. Seien Sie dabei lebendig und ausdrucksstark.

Entscheiden Sie sich vorher, ob Sie sich

- a) ein Gespräch mit einer oder zwei Personen als Rahmen dafür vorstellen, oder
- b) ein Publikum, vor dem Sie einen Kurzvortrag halten.

**Tages-
geschehen als
Anregung**

Reflektieren Sie hinterher und nutzen Sie dabei die Checkliste.

Machen Sie diese Übung so oft wie möglich zwischendurch.

Gehen Sie damit mutig, spielerisch und kreativ um. Dies bringt die schnellsten und besten Ergebnisse und macht darüber hinaus auch am meisten Spaß.

Lebendige Mimik

Erfolgs-Tipp:

Eine emotionale, lebendige Mimik geht üblicherweise mit allen kolorierten Gesten einher. Es ist jedoch wichtig, in Fällen, bei denen Sie Gestik aus berechtigten Gründen nicht einsetzen können (Nahaufnahme mit Kamera, ungünstig hohes Rednerpult usw.), mit der Mimik alleine zu agieren. Da die verschiedenen emotionalen Gesichtsausdrücke angeboren und somit weltweit gleich sind, brauchen Sie keine speziellen „mechanistischen“ Gesichtsausdrücke zu kolorieren. Achten Sie allerdings darauf, Ihre Mimik auch wirklich ausdrucksstark zu nutzen und nicht einen immer gleichen, unlebendigen Gesichtsausdruck aufzusetzen. Laden Sie die entsprechende Emotion in Ihre Mimik und das Gefühl wird automatisch den passenden Gesichtsausdruck auslösen.

Nun wollen wir uns mit den verschiedenen Gestaltungsmöglichkeiten von Gesten beschäftigen. Natürlich gilt für alle nun folgenden Gestenmöglichkeiten, dass sie emotional geladen, koloriert sein sollen.

7. Gezielte Variationen der Gestengröße

Drei verschiedene Gestaltungsmög- lichkeiten

Durch die verschiedenen körperlichen Möglichkeiten, die Größe einer Geste zu verändern, können Sie drei unterschiedliche Aspekte akzentuieren:

1. Die Gesten können über die Größe analog die Größe des besprochenen Inhalts symbolisieren. Beispielsweise kann (und sollte meistens auch) die Geste für die Beschreibung eines „gigantischen Felsmassivs“ größer sein, als die für die Beschreibung eines Füllfederhalters. Und unerwartet hohe Gewinne können gestisch größer dargestellt werden als normale.
2. Die Größe der Gesten kann genutzt werden, um eine unterschiedliche emotionale Intensität zu erzeugen.

Die Geste des starken Ärgers, die folgende Aussage begleitet: „Ich habe die Nase von dem Projekt gestrichen voll, ich schmeiße den Kram hin!“, sollte größer sein als die zu folgender Aussage: „Manchmal finde ich Talkshows überflüssig!“, die nur mit leichtem Ärger verbunden ist.

Und die Glücks- und Jubelgeste zu einem gigantischen, monatelang umkämpften Erfolg im Job sollte größer sein, als die zum erfolgreichen Aufbrühen eines akzeptabel schmeckenden Kaffees.

3. Die verschiedenen Gestengrößen geben Ihnen außerdem die Möglichkeit, Ihre Körpersprache an die Größe des Raumes und die Anzahl der Zuhörer anzupassen. Wenn Sie vor zweihundert oder mehr Leuten sprechen, sollten Ihre Gesten grundsätzlich größer sein, als wenn Sie einem einzelnen Gesprächspartner gegenüber stehen. Ansonsten könnte man Ihre Körpersprache schon ab der dritten Reihe nicht mehr wahrnehmen.

Wenn Sie beispielsweise vor hundert Mitarbeitern sagen: „Sie alle haben zu unserem Erfolg maßgeblich beigetragen!“, macht es Sinn, die Arme weit zu öffnen, um damit das „Sie alle“ auch körpersprachlich umzusetzen.

Geben Sie dieses Lob allerdings einer einzelnen Person, wirkt es befremdlich, wenn Sie mit weit ausgebreiteten Armen sagen: „Sie haben maßgeblich zu dem Erfolg beigetragen!“

**Anzahl der
Zuhörer bei
Gestengröße
berücksichtigen**

Also variieren wir die Gestengröße mit der Anzahl der Zuhörer und der räumlichen Distanz zu Ihnen.

Dass all die eben beispielhaft aufgeführten Gesten emotional geladen sein sollen, versteht sich von selbst.

Erfolgs-Tipp:

Über unterschiedliche Gestengrößen können Sie die Körpersprache an

- die Größe des beschriebenen Gegenstands oder der beschriebenen Aktion
- die emotionale Intensität
- die Raumgröße und die Anzahl der Zuhörer anpassen.

**Den tatsäch-
lichen Umfang
der Bewegung
steuern****Die drei Gelenke**

Um Gesten unterschiedlich groß und intensiv zu gestalten, können wir den tatsächlichen Umfang der Bewegung steuern. Also die Arme z. B. ein wenig oder weit öffnen. Dies wird ergänzt um die Möglichkeit, uns zwecks Variation der drei verschiedenen Arm- bzw. Handgelenke zu bedienen.

Das sind das Handgelenk, das Ellbogengelenk und das Schultergelenk.

Das Handgelenk/die Finger

DVD 23

Beginnen wir mit dem Handgelenk. Für Zweier- oder Dreiergespräche ist es angemessen, primär aus dem Handgelenk zu gestikulieren, wobei Sie hierbei je nach Zusammenhang zur Variation auch andere Gelenke einsetzen sollten. Außerdem können Sie unabhängig von der Zuhörergröße mit den Handgelenken und Fingern filigrane, kleinere Bedeutungen sehr schön übermitteln.

Interessant ist es auch, diese als Ergänzung zu den größeren Gelenken einsetzen.



18. Das Handgelenk

Übung 51: Kolorierte Gesten aus dem Handgelenk

Entwickeln Sie für die folgenden Sätze und den dazugehörigen Emotionen kolorierte Gesten, die ausschließlich das Handgelenk nutzen.

Stellen Sie sich dabei vor, Sie hätten ein Einzelgespräch mit jemandem.

Entwickeln Sie als erstes eine passende „mechanistische“ Bewegung mit den Handgelenken.

Wenn Sie sich mit dem emotionalen Laden von Gesten sicher genug fühlen, können Sie dann die Gesten beim Sprechen kolorieren. Sind Sie noch etwas unsicher damit, kolorieren Sie die Gesten erst und sprechen Sie den Satz anschließend zusammen mit der

**Das
Handgelenk**

emotionalen Geste den Satz. Starten Sie aus Ihrer Ruhegeste und führen Sie die Hände anschließend dorthin zurück.

1. Und wofür war der Bericht dann? *Verständnislos fragend*
2. Wir sollten die Aufgabe in relativ kleine Einheiten unterteilen. *Klar präzisierend*
3. Wir müssen einfach nur weitermachen. *Ungeduldig antreibend*
4. Sie haben sechs verschiedene Optionen. *Direktiv klar*
5. Wohin auch immer wir uns wenden, überall stoßen wir auf Ablehnung! *Resigniert*
6. Es wird Zeit, etwas zu unternehmen. *Entschlossen*
7. Wir haben das gesamte Projekt in nur fünf Tagen geschafft. *Ungläubig, stolz*
8. Ich wollte Ihnen nicht zu nahe treten! *Entschuldigend zurückziehend*
9. Sie glauben das funktioniert? *Fasziniert*
10. Schmeißen Sie das ganze Zeug weg! *Erbost*

Das Ellbogengelenk

DVD 23

Verschiedene Gelenke kombinieren

Dieses eignet sich sehr gut für kleinere bis mittlere Gruppen als Standard.

Auch hier ist eine Kombination mit den anderen Gelenken möglich. Und zwecks Variation sollten Sie auch bei diesen Gruppengrößen gelegentlich andere Gelenke einsetzen. Je nach Abstand und Gesprächssituation ist auch ein hauptsächlich Einsatz im Zweiergespräch denkbar. Achten Sie bitte sowohl beim Hand- wie auch beim Ellbogengelenk darauf, die Oberarme nicht steif am Oberkörper angepresst zu halten. Lassen Sie diese aus dem Schul-

tergelenk ähnlich wie bei der Ruhegeste locker fallen, allerdings ohne hängende Schultern.

Üblicherweise ist bei Gesten aus dem Ellbogengelenk das Handgelenk mehr oder weniger mit aktiv.



19. Das Ellbogengelenk

Übung 52: Kolorierte Gesten aus dem Ellbogengelenk

Gehen Sie wie in Übung 51 vor, nur dass Sie diesmal bitte ausschließlich das Ellbogengelenk unter sparsamer Beteiligung des Handgelenks einsetzen.

Suchen Sie sich zuerst eine mechanistische Bewegung, die zu dem jeweiligen Satz passt. Kolorieren Sie diese entweder direkt beim Sprechen oder aber einzeln ohne Text vorweg, um Sie anschließend zusammen mit dem Text vorzutragen. Starten und enden Sie in der Ruhegeste. Stellen Sie sich eine Gruppe von zehn Personen als Zuhörer vor. Wenn Sie diese zehn Sätze mit emotionaler Geste geübt haben, können Sie das Gleiche noch einmal mit den Sätzen aus Übung 48 tun.

***Das Ellbogen-
gelenk***

Ich gebe Ihnen aber bewusst jedes Mal neue Texte zum gestischen Kolorieren, damit Sie nach Durcharbeiten dieses Buches schon so viel Erfahrung gesammelt haben, dass Automatismen entstanden sind. Gehen Sie wie immer kreativ, spielerisch und mit Spaß an die Sache heran.

1. Ich habe Sie immer vor dieser Situation gewarnt! *Nachdrücklich bestimmt*
2. Woher soll ich das wissen? *Völlig überrascht*
3. Und das sagen Sie mir erst jetzt? *Hochgradig erfreut*
4. Dies war ein sehr gutes Jahr für uns alle. *Wohlgelassen zugeneigt*
5. Merkwürdigerweise hat danach niemand mehr angerufen. *Sehr nachdenklich*
6. Endlich haben wir den Vertrag unter Dach und Fach! *Erleichtert*
7. Ich glaube nicht daran, dass sich da noch etwas ändert. *Sehr misstrauisch*
8. Sie verkaufen den Eskimos noch Schnee! *Humorvoll lustig*
9. Ich habe größten Respekt vor Ihrer Leistung. *Respektvoll*
10. Wir hatten sehr schöne Zeiten gemeinsam. *Melancholisch*

Das Schultergelenk

DVD 23

Hier sind wir bei den großen Inhalten oder einem größeren Publikum (ab ca. zwanzig Menschen, abhängig von der Raumgröße und Distanz zu diesen Zuhörern). Bei Gesten aus dem Schultergelenk ist fast immer das Ellbogengelenk beteiligt, ohne sieht die Geste meist steif und roboterhaft aus. Wenn Sie diesen Effekt allerdings wollen ...

Ich gehe bei dieser Betrachtungsweise natürlich immer von der Ruhegeste aus.

Wenn Sie Ihre Arme beispielsweise lang ausstrecken, so haben Sie neben dem Schultergelenk auch das – in der Ruhegeste meist gebeugte – Ellbogengelenk bewegt.

Zusätzlich ist oft mehr oder weniger intensiv das Handgelenk beteiligt.

Hier ist es auch spannend, einmal die Kombinationsmöglichkeiten auszuprobieren.

**Testen Sie die
Kombinations-
möglichkeiten**



20. Das Schultergelenk
(in Kombination mit Ellbogen-
und Handgelenk)

Serieller Einsatz der Gelenke

Wenn Sie eine Geste aus einem Gestengelenk vollziehen, diese dann nicht wieder schließen sondern danach eine weitere Geste aus einem anderen Gestengelenk darauf aufsetzen, so ist dies ein serieller Einsatz der Gestengelenke.

**Verschiedene
Gestengelenke
kombinieren**

Sie können die Geste beispielsweise aus dem Schultergelenk starten indem Sie die Arme rechts und links vom Körper anheben, dabei das Ellbogengelenk im neunzig-Grad-Winkel zu den Oberarmen halten. Die Handgelenke bleiben ruhig dabei, als Verlängerung des Unterarms so zu sagen.

Ein passender Satz könnte sein: „Ich habe keine Ahnung“, das Kolorit Hilflosigkeit. Das Schlüsselwort wäre keine. Zu dem dazu gehörigen Nachsatz:

„Absolut keine.“ könnten Sie dann noch die Handgelenke nach außen klappen.

Dies wäre dann eine solche serielle Kombination der Gelenke.

Paralleler Einsatz der Gelenke

Wenn Sie für eine Geste gleichzeitig verschiedene Gestengelenke bewegen, so ist dies ein paralleler Einsatz der Gestengelenke.

Heben Sie zu dem Satz: „Ich bin unschuldig!“ (Kolorit: Hilflosigkeit) leicht Ihre Schultergelenke, richten Sie die Unterarme aus dem Ellbogengelenk senkrecht auf und klappen dabei die Handgelenke nach hinten. Wenn Sie dies alles gleichzeitig vollziehen, handelt es sich um einen parallelen Einsatz der Gestengelenke.

Zusätzlich sollten Sie die Möglichkeiten des synchronen und asynchronen Gestikulierens nutzen. So können sie beispielsweise eine erste Geste einseitig aus Schulter- und Ellbogengelenk machen und die nachgesetzte Handgeste nur mit der anderen Hand vollziehen. Oder mit einer Seite aus dem Schultergelenk agieren, mit der anderen aber aus dem Ellbogen und/oder Handgelenk.

Nehmen wir noch einmal das bereits bekannte Beispiel zum asynchronem Gestikulieren.

Der Satz dazu lautet: „Die Gewinne sind massiv gestiegen, die Kosten hingegen stagnieren auf niedrigem Niveau.“

**Gelenke
gleichzeitig
einsetzen**

**Zu Schlüssel-
wörtern pas-
sende Gesten
einsetzen**

Zu den Schlüsselwörtern „Massiv gestiegen“ könnten Sie aus dem Schultergelenk unter Beteiligung der anderen Gelenke die Höhe des Anstiegs symbolisieren. Auf die Schlüsselwörter „Niedrigem Niveau“ könnten Sie dann über Ellbogen- und Handgelenk, die sich nach unten bewegen, das niedrige Niveau visualisieren.



21. Aus dem Schultergelenk die Höhe der Gewinne, aus dem Ellbogengelenk die niedrigen Kosten

Erfahren Sie diese Möglichkeiten des parallelen und seriellen Gestikulierens aus dem Schultergelenk durch zwei getrennte Übungen.

Übung 53: Paralleler Einsatz der Gestengelenke

Überlegen Sie sich zu den folgenden Sätzen eine passende mechanistische Geste und kolorieren Sie diese. Entweder Sie laden die Emotion erst einmal ohne Text in die Bewegung um dann anschließend Text und Geste zusammen emotional vorzutragen. Oder Sie kolorieren die Bewegung direkt während des Sprechens.

**Paralleler
Einsatz der
Gestengelenke**

Nutzen Sie dafür das Schultergelenk. Ellbogen und Handgelenk sollen gleichzeitig, parallel zum Schultergelenk, mitgeführt werden. Das Handgelenk kann, muss aber keine eigenständige Bewegung dabei machen.

Gestikulieren Sie mit beiden Armen aus allen Gelenken, mit gleichzeitigem Einsatz derselben.

Beginnen und enden Sie in Ihrer Ruhegeste.

Hier die vorzutragenden Sätze:

1. Ich freue mich, dass Sie so zahlreich erschienen sind. *Hohe Freundlichkeit*
2. Wir alle haben diesen Erfolg verdient. *Sehr stolz*
3. Sie wissen, dass es um vier Millionen Euro geht. *Nachdrücklich besorgt*
4. Und kein einziger dieser selbsternannten Gurus hatte recht! *Nachdrücklich verächtlich*
5. Ich habe einen Riesenstapel von Zeitungsberichten darüber. *Verärgert, zynisch*
6. Und wir alle haben diese wahnwitzige Steuerpolitik zu ertragen! *Ungläubig, verständnislos*
7. So viele nette und bekannte Gesichter hier. *Gerührt*
8. Ich bin gespannt, was Sie alle zu berichten haben! *Neugierig, ungeduldig*
9. Ich habe alle verfügbaren Studien durchgearbeitet. *Ernsthaft*
10. Und keine einzige bestätigt diese Annahme. *Nachdrücklich klar*

Übung 54: Serieller Einsatz der Gestengelenke

Überlegen Sie sich erneut zu den folgenden Sätzen eine passende mechanistische Geste und kolorieren Sie diese. Entweder Sie laden zuerst die Emotion ohne Text in die Bewegung um anschließend Text und Geste zusammen emotional vorzutragen. Oder Sie kolorieren die Bewegung direkt während des Sprechens.

Nutzen Sie diesmal die Möglichkeit des seriellen Einsatzes der drei Gestengelenke. Das heißt, in einer ersten Bewegung gestalten Sie eine Geste mit Schulter- und gleichzeitig Ellbogengelenk. Danach, auf eine weitere Textpassage, setzen Sie eine Geste des Handgelenkes auf die „angehaltene“ Geste der beiden anderen Gelenke auf. Dabei kann sich das Ellbogengelenk ebenfalls verändern. Kehren Sie danach in Ihre Ruhegeste zurück aus der Sie bitte auch starten.

Nutzen Sie zum Ausschöpfen der Vielfalt des seriellen Gestikulierens Ihre ganze Kreativität. Experimentieren Sie spielerisch mit den Möglichkeiten.

Wichtig: Überlegen Sie sich vorher, welches das Schlüsselwort für die erste und welches dasjenige für die zweite, nachgezogene Geste sein soll.

Hier die Übungssätze:

1. Ich habe die gesamte Welt bereist, aber das habe ich noch nie gesehen. *Positiv erstaunt*
2. So unendlich viele Möglichkeiten, wir müssen einfach nur weitermachen! *Motivierend*
3. Die ganze Welt sieht diese Übertragung. Nur mein Fernseher muss kaputt gehen! *Verärgert, verzweifelt*
4. Drei Milliarden Steuergelder werden jedes Jahr verplemperpt. Und niemand unternimmt etwas. *Völlig fassungslos*

Serieller Einsatz

Mit den Möglichkeiten experimentieren

5. Die Relevanz der gesamten Veröffentlichung ist verschwindend gering. *Leicht ärgerlich, überheblich*
6. Die übergeordnete Strategie hat uns allen sehr geholfen. *Sehr freundlich*
7. Vor uns lag dieses riesige Tal und keiner hatte es je bis dort geschafft. *Angespannt, erregt*
8. Ungefähr fünfzig Kilometer vor uns die ersten Häuser, und wir strampelten und strampelten weiter. *Ängstlich, erschöpft*
9. Wir waren fast am Ende und hatten nur noch drei Tage vor uns. *Begeistert*
10. Kaum hatte sich die ganze Sache aufgeklärt, hatten wir mehr Aufträge denn je! *Erregt, sehr selbstbewusst*

Die eingefrorene Geste

DVD 24

Eindrucksvolle Effekte durch eingefrorene Gesten

Eine weitere Spielart, die emotionale Bedeutung einer Geste zu erhöhen, ist die so genannte „eingefrorene Geste“. Dies bedeutet nichts anderes, als das Sie die Geste auf Ihrem ausladendsten Punkt festhalten und dort über das Satzende hinaus halten.

Dieser Effekt ist manchmal sehr eindrucksvoll, sollte aber nicht zu häufig eingesetzt werden, da Sie sonst etwas theatralisch wirken könnten. Das kommt daher, dass die gefühlte Bedeutung hier sehr angehoben wird.

Ein Beispiel hierfür:

Zu dem Satz: „Und was sollen wir jetzt machen?“ heben Sie aus dem Schultergelenk die Arme deutlich, ziehen dabei sogar etwas die Schultern hoch und geben dieser Geste das Kolorit der anklagenden Hilflosigkeit.

Wenn der Satz gesprochen ist, sagen Sie erst einmal nichts weiter, sondern halten schweigend diese Geste. Vielleicht gucken Sie

dabei auch noch jeden Zuhörer einzeln an. Dadurch wird die emotionale Wirkung deutlich erhöht.

Allerdings möchte ich hier noch einmal die Warnung wiederholen: Übertreiben Sie es nicht mit der eingefrorenen Geste. Ein sparsamer Einsatz ist effektiver für Ihre Ausdrucksstärke.

8. Der positive Gestenbereich

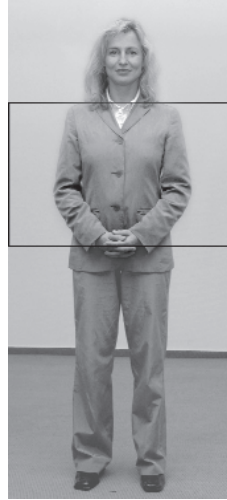
DVD 25

Den meisten Menschen ist es am angenehmsten, wenn sich die Gesten in einem bestimmten, umrissenen Bereich abspielen. Dieser nennt sich der „Positive Gestenbereich“. Er beginnt auf Schulterhöhe und endet mit der Gürtellinie.

In diesem Zwischenraum ist es am einfachsten, emotional geladene Gesten gut lesbar zu übermitteln. Deshalb sollten die meisten Gesten hier angesiedelt sein. Gesten, die oberhalb oder unterhalb ausgeführt werden, wirken auf die meisten Menschen weniger angenehm. Dies mag daran liegen, dass Bewegungen unterhalb der Gürtellinie schlechter sichtbar sind und daher eher versteckt (Der hat was zu verbergen!) wirken. Gesten oberhalb machen uns größer, ein in der Tierwelt typisches Drohverhalten. Es gibt sogar gefährliche Tiere, bei denen man zum eigenen Schutz – beim Kontakt in der freien Wildbahn – die Arme ganz hochstrecken soll, damit man groß und damit zu gefährlich für sie wirkt. Unter Umständen kommt ein wenig von dieser bedrohlichen Überhöhung durch, wenn wir zu viel im oberen Bereich gestikulieren. Wollen Sie allerdings diese eher klein machende, dämpfende Wirkung im unteren Gestenbereich oder die eher überhöhende, vergrößernde im oberen Bereich erzielen, können Sie diese Möglichkeiten natürlich nutzen. Situationen, in denen Sie sinnvollerweise außerhalb des positiven Gestenbereichs agieren können, beschreibe ich im folgenden.

**Positiver
Gestenbereich
zwischen
Schulterhöhe
und Gürtellinie**

*Zwischen
Schultern und
Gürtellinie*



22. Der positive Gestenbereich

Kontextualisiert den positiven Gestenbereich verlassen

DVD 26

*Sinnvolle
Ausnahmen
beachten*

Hier jetzt die sinnvollen Ausnahmen bezüglich des positiven Gestenbereichs. Wenn der Raum oder die Anzahl der Zuhörer sehr groß sind, können Sie auch oberhalb der Schulterlinie agieren. Wenn Thomas Gottschalk beispielsweise zehntausend Zuschauer in der Köln-Arena zu „Wetten dass“ begrüßt und dabei eine Öffnungsgeste macht, ist es vollkommen angemessen, diese über der Schulterlinie auszuführen. Begrüßen Sie allerdings sechs Zuhörer bei einem Meeting, rate ich Ihnen dringend an, im positiven Gestenbereich zu bleiben.

Außerdem können Sie für besonders große oder kleine Inhalte entweder über oder unter den positiven Gestenbereich gehen.

Eine Geste zu dem Satz: „Als ich ein drei Jahre alter Knirps war ...“, kann natürlich sinnvollerweise mit einer Geste unterhalb der Gürtellinie angereichert werden. Und ein Satz wie: „Die ganze

Welt wird hiervon profitieren!“ kann überzeugend mit einer Geste oberhalb der Schultern ergänzt werden.

Gestikulieren Sie aber keinesfalls fortwährend zu tief oder zu hoch. Oberhalb des positiven Gestenbereichs wirkt auf Dauer übertrieben und theatralisch, unterhalb erzeugt eine negierende Wirkung, speziell, wenn die Bewegungen mit hängenden Armen vollzogen werden.

Beobachtungsübung 5: Der positive Gestenbereich

Schauen Sie sich einmal bei Fernsehdiskussionen, Talk-Shows oder auch Sendungen wie „Wetten dass ...?“ an, wann die verschiedenen Teilnehmer im positiven Gestenbereich agieren und wann nicht. Wenn Sie Gesten außerhalb dieses Bereiches bemerken, spüren Sie einmal nach, welche Wirkung dies auf Sie hat. War das angemessen? Wenn ja, versuchen Sie heraus zu finden, ob die Größe der Aussage oder die Räumlichkeit bzw. die Anzahl der Zuhörer entsprechend waren. Auch dieses Beobachten und Reflektieren wird in Ihrem Gehirn gespeichert und sorgt so für mehr Kompetenz und einen schnelleren Automatismus bezüglich der unbewussten Ausführung.

Außerdem können Sie dabei auch auf eingefrorene Gesten und deren Wirkung achten.

Übung 55: Gesten im oder außerhalb des positiven Gestenbereichs platzieren

Entscheiden Sie bei den jetzt folgenden zehn Sätzen selbst, welchen Schlüsselworten Sie welches emotionale Kolorit geben wollen. Entscheiden Sie dann, ob Sie die Geste im oder außerhalb des positiven Gestenbereichs platzieren wollen. Laden Sie die Geste entweder erst einmal ohne Text, um Sie dann mit Text überzeugend auszuführen.

Gesten, die außerhalb des positiven Bereichs liegen

***Zischendurch
stets zurück zur
Ruhegeste***

Oder laden Sie das Kolorit direkt und spontan beim Sprechen. Ich bin überzeugt, dass Sie nach den vielen Übungen nun sehr gut in der Lage sind, spontan, so wie es bei Gesprächen und Vorträgen auch sein sollte, zu kolorieren. Denken Sie daran, Ihren Stand, bzw. Ihre Grundhaltung einzunehmen und zwischendurch immer wieder in Ihre Ruhegeste zurück zu kehren. Vielleicht haben Sie ja mittlerweile schon mehr als eine Ruhegeste, die Ihnen liegt. Lassen Sie uns beginnen.

1. Diese Aufgabe ist einfach zu groß für uns!
2. Wir tun uns mit dieser Mittelmäßigkeit keinen Gefallen.
3. Wenn Du in den nächsten Tagen Zeit hast, würde ich mich gerne noch einmal darüber unterhalten.
4. Das Thema wurde ganz ganz klein gehalten, damit nur ja keiner hinter die wahren Zusammenhänge blickte.
5. Wir haben bei nur drei Prozent Gewinnmarge angefangen und sind mittlerweile bei fünfzehn Prozent angekommen. Und dies ist nicht das Ende.
6. Es war zu diesem Zeitpunkt völlig belanglos und egal, wer das Sagen hatte.
7. Das war der seit langem gewaltigste und heftigste Ausbruch des Vesuvs und eine Katastrophe für die ganze Umgebung.
8. So lange die Sache gut lief, hatten wir alle unsere Ruhe.
9. Eine derartige Lüge bewusst in der ganzen Welt zu verbreiten ist schon kriminell.
10. Der Impuls war letztlich zu gering, um eine Wirkung zu erzeugen.

Auflösung zu Übung 55:

Bei den folgenden Sätzen bietet es sich aus meiner Sicht an, außerhalb des positiven Gestenbereichs zu agieren. Dies ist natürlich auch abhängig vom emotionalen Kolorit. Ich habe zum besseren Verständnis eine entsprechende Emotion beige-fügt.

- | | |
|---|--|
| 1. Oberhalb | <i>Appellhaft, nachdrücklich warnend</i> |
| 4. Unterhalb | <i>Zynisch</i> |
| 5. Erst unterhalb,
dann innerhalb
(zwei Gesten) | <i>Erst erinnernd erstaunt,
dann stolz</i> |
| 6. Unterhalb | <i>Gelangweilt, desinteressiert</i> |
| 7. Oberhalb | <i>Erregt, fasziniert</i> |
| 9. Oberhalb | <i>Verbittert, anklagend</i> |
| 10. Unterhalb | <i>Enttäuscht, entschuldigend</i> |

Dies sind selbstverständlich nur Vorschläge, in bestimmten Kontexten werden die zugehörigen Emotionen, und vielleicht auch die Beurteilung ob innerhalb oder außerhalb des positiven Gestenbereichs agiert werden sollte, anders ausfallen.

Beispielsätze

Übung 56:

Gestenkolorite und körpersprachliche Grundfigur kombinieren

Nehmen Sie nun noch einmal die Sätze aus Übung 55. Gehen Sie diese Sätze mit einer gleich bleibenden körpersprachlichen Grundfigur sowie den Koloriten durch. Sie können selbstverständlich entweder Ihre eigenen emotionalen Gestenfarben wieder nutzen, neue nehmen oder meinen Vorschlägen folgen. Achten Sie in der Reflektion auf die Veränderungen in der Körpersprache und im Gefühl.

**Auf die
Veränderung in
Körpersprache
und Gefühl
achten**

Stellen Sie sich dabei folgende Fragen:

1. Waren die Kolorite noch intensiv?
2. Hat sich die körpersprachliche Grundfigur in die Kolorite eingemischt? Sind diese dadurch "verwässert" worden?
3. Sind Sie zwischendurch zur körpersprachlichen Grundfigur zurückgekehrt?

Ist diese „um die Kolorite herum“ aufgetaucht? Also immer dann, wenn Sie keine kolorierten Gesten vollzogen haben?

4. Sind Sie mit der Wirkung zufrieden?

Übung 57: Gestenkolorite und körpersprachliche Grundfigur kombiniert mit eingefrorener Geste

Jetzt bitte ich Sie, die Übung 55 noch einmal zu vollziehen. Diesmal allerdings halten Sie die entsprechend kolorierte Geste über das Satzende hinaus, Sie vollziehen eine eingefrorene Geste. Spüren Sie auch hier die veränderte Wirkung.

Nun macht es wieder Sinn, die neuen Inhalte des positiven Gestenbereichs und der eingefrorenen Geste in von Ihnen spontan entwickelten und erzählten Kurzerklärungen oder -vorträgen zu üben. Ich gebe Ihnen eine Übersicht der verschiedenen Aspekte, die Sie dabei berücksichtigen sollten.

9. Unbewusste Kompetenz erlangen

Unbewusste Kompetenz

Ich habe diese körpersprachlichen Inhalte in eine zeitlich sinnvolle Reihenfolge gesetzt, damit Sie Ihrem Gehirn bei weiteren Übungen immer wieder genau diese Reihenfolge abverlangen können. Dies führt dazu, dass Sie in absehbarer Zeit all diese einzelnen

Punkt automatisch bei einer Kommunikation vollziehen werden. Das Gehirn hat nämlich die Eigenschaft, alle immer gleichen Handlungsabfolgen zu einer inneren Repräsentation zusammenzufassen. Diese Handlungsabfolge wird dann ab einer gewissen Wiederholungszahl automatisch ausgelöst. Diese Gehirnrepräsentationen nennen sich übrigens Zell-Verbände (Englisch: Cell-Assemblies).

Sie alle kennen das vom Autofahren. Am Anfang waren alle Aktionen, wenn Sie beispielsweise eine Spur wechseln wollten, schwierig, da Sie soviel Einzelschritte beachten mussten.

Erst den Blinker setzen, dann in den Rückspiegel schauen, noch einmal auf dem Verkehrsschild sehen, ob Sie richtig sind, Kuppeln und den Gang wechseln, noch einmal in den Rückspiegel schauen, nach hinten gucken, um den toten Winkel auszugleichen, Tempo drosseln und bremsen, auf die Abfahrtsspur lenken usw. und so fort.

Manchem stand dabei erst einmal der Schweiß vor lauter Konzentration auf der Stirn. Und nicht wenige haben am Anfang bei einer solchen Aktion regelmäßig den Wagen abgewürgt.

Wie ist es heute? Heute können Sie wahrscheinlich dabei noch Radio hören oder den merkwürdig aussehenden Nachbarfahrer in Augenschein nehmen. Und dabei sind Sie vollkommen entspannt.

Ihr Gehirn hat ja längst einen Zellverband für die Kombination all dieser Tätigkeiten angelegt. Der Automatismus umfasst nicht nur eine einzelne sondern eine Kette von Handlungen. Sie können ein Liedchen dabei pfeifen, so selbstverständlich, automatisch und authentisch passieren die richtigen Handlungen. Dafür war es allerdings wichtig, dass die verschiedenen Elemente dieser Handlungskette immer sehr gleich waren. Wenn Sie mal mit dem linken und mal mit dem rechten Fuß gebremst haben, kann das Gehirn nur schlecht einen Automatismus entwickeln, es fragt jedes Mal nach der bewussten Entscheidung: „Links oder rechts?“

***Lern-Auto-
matismus stellt
sich ein***

**Körpersprache-
Ankerver-
kettung üben****Der Lern-Automatismus-Turbo**

Es ist wichtig, immer wieder die gleichen Handlungsabläufe durch zu führen, dann entsteht schnell eine unbewusste Kompetenz, ein Automatismus.

Vollziehen Sie ab jetzt, wenn Sie üben, möglichst die unten aufgeführte Körpersprache-Ankerverkettung. Ein Anker bezeichnet in diesem Zusammenhang ein Verhalten, das fest an einen bestimmten Auslöser gebunden ist. Der Auslöser ist in Ihrem Fall der grundsätzliche Impuls zu kommunizieren. Bei einer Ankerverkettung sind eben mehrere, immer gleich aufeinander folgende Handlungen an diesen Auslösereiz gebunden.

Nutzen Sie also, wie oben schon erwähnt, diese effektive Methode Ihres Gehirns. Verankern Sie fest an Ihren Auslöseimpuls (Ihr Wunsch/Bedürfnis zu Kommunizieren) die einzelnen immer gleichen Schritte einer ausdrucksstarken und charismatischen Körpersprache. Sie werden so noch schneller ohne jeden bewussten Gedanken und ohne jede Anstrengung automatisch überzeugen.

Die Ankerverkettung ist sozusagen der Lern-Automatismus-Turbo.

Diese Methode können Sie selbstverständlich auch für jede andere Form von Lernen oder Verhaltenstraining nutzen.

Schauen wir uns jetzt einmal die einzelnen Schritte dieser Ankerverkettung in Bezug auf Körpersprache genau an. Diese Schritte werde ich im weiteren Verlauf dieses Buches um die jeweils neuen Elemente ergänzen. Die Abfolge, die Sie jetzt üben, bleibt gleich. Neue Elemente werden lediglich angehängt.

Erfolgs-Tipp:

Körpersprache-Ankerverkettung

1. Die körpersprachliche Grundfigur einnehmen.
2. Aufgang vor die Einzelperson oder die Gruppe. Hier schon auf die Haltung achten.
3. In den richtigen Stand am passenden Standpunkt kommen.
4. Die entsprechende endgültig Haltung einnehmen.
5. Mit Augenkontakt und Begrüßungsgestik (Handschlag, Öffnungsgeste) begrüßen.
6. Mit spontan kolorierten Gesten emotional und lebendig gestikulieren.

Folgende Möglichkeiten stehen Ihnen dabei zur Verfügung:

- Denn positiven Gestenbereich in der Hauptsache nutzen. Kontextualisiert auch außerhalb agieren.
 - Synchrone und asynchrone Gesten einsetzen.
 - Eine Geste zwecks Verstärkung der emotionalen Wirkung einfrieren.
 - Sinnvoll die verschiedenen Gesten-Gelenke nutzen.
 - Offene und geschlossene Gesten einsetzen.
7. Eventuell kontextualisiert gehen. Dabei, wenn es sich anbietet, Bodenanker nutzen.

Fangen Sie jetzt bitte nicht an, während einer Rede, eines Vortrags und auch während einer Übung dis-assoziert die einzelnen Punkte der Körpersprache-Ankerverkettung zu bedenken. Sie wären dann im Beobachter und würden zwangsläufig die Beobachtergefühle mit Ihrem Körper ausdrücken. Durchdenken Sie vor einem Gespräch, einer Rede oder einer Übung die Ankerverkettung und las-

***Bleiben Sie bei
sich und Ihren
Emotionen***

**Immer gleich
Abfolge von
Handlungen****Anker-
verkettung**

sen Sie es während der Durchführung „geschehen“. Bleiben Sie bei sich und Ihren Emotionen. In der Reflektion können Sie wieder anhand der Ankerverkettung analysieren.

Dies wird Ihr Gehirn sich für das nächste Mal merken.

Erfolgs-Tipp:

Nutzen Sie für Ihr Körpersprache-Training die Funktion Ihres Gehirns, eine immer gleiche Abfolge von verschiedenen Handlungen bei Auslösen eines ersten Handlungsimpulses automatisch abzufahren. Dazu müssen Sie beim Üben nur darauf achten, immer wieder die gleiche Abfolge der Handlungen einzuhalten.

Dadurch entsteht ein Zellverband im Gehirn. Dieser führt zu einer so genannten Ankerverkettung.

Kommen wir jetzt zu der bereits angesprochenen Übung, bei der Sie eine spontan vorgetragene Geschichte, Erzählung, Bericht oder ähnliches mit den Körpersprache-Elementen anreichern sollen.

Denken Sie daran, locker, spielerisch und mit Spaß an diese Übungen heran zu gehen.

**Übung 58: Kurzvorträge unter Berücksichtigung
der Körpersprache-Ankerverkettung**

Nehmen Sie ein Thema, das Sie momentan beschäftigt und fassen Sie in einem kleinen, laut vorgetragenen Resümee zusammen, wie Sie zu diesem Thema stehen. Bereiten Sie sich auf den Kurzvortrag vor, indem Sie die Punkte der Körpersprache-Ankerverkettung durchgehen.

Üben Sie das Ganze mit Aufgang, klären Sie vorher Ihren Performancepunkt.

Steigen Sie in Ihr emotionales Grundgefühl, die körpersprachliche Grundfigur, ein und legen Sie los. Kolorieren Sie spontan die einzelnen Gesten, die emotional die Inhalte Ihrer Rede verdeutlichen. Seien Sie dabei ausdrucksstark und lebendig. Gehen Sie mit sich selber mit. Denken Sie an Augustinus:

„In Dir muss brennen, was Du in anderen entzünden willst.“

Reflektieren Sie anschließend, inwieweit Sie die verschiedenen Punkte der Verkettung eingebracht haben, und was Sie vielleicht noch besser machen könnten. Reflektieren Sie wie immer die Intensität Ihrer emotionalen Beteiligung und den Umfang Ihrer ausgeführten Gesten.

Wenn es geht, führen Sie diese Übung mit dem gleichen von Ihnen gewählten Thema direkt noch einmal oder sogar mehrere Male durch.

Machen Sie diese Übung so oft wie möglich mit verschiedenen Themen an verschiedenen Tagen. Nutzen Sie dafür Leerlaufzeiten zu Hause oder im Büro.

Wenn Sie die Möglichkeit haben; die ein oder andere Übung zwecks Reflektion auf Video aufzuzeichnen, nutzen Sie dies unbedingt. Bleiben Sie dabei, auch wenn die Kamera mitläuft, ganz assoziiert. Zeigen Sie der Kamera und sich selbst, was für ein brillanter Kommunikator Sie mittlerweile schon sind.

Wo stehen Sie in Sachen Körpersprache?

Wenn Sie das Buch bis hierhin sorgfältig durchgearbeitet und alle Übungen gemacht haben, sollten sich spätestens jetzt Veränderungen in Ihrer unbewussten, authentischen Art Körpersprache einzusetzen zeigen. Vielleicht ist dies schon seit einiger Zeit der Fall. Ich spreche von Unterhaltungen, Vorträgen, Besprechungen und Ähnlichem, bei denen Änderungen automatisch aufgetreten sind, ohne dass Sie sich darauf fokussiert oder gar konzentriert

**Zwischenbilanz
ziehen**

haben. Das nennt sich Körpersprache aus der unbewussten Kompetenz. Wie können Sie solche Veränderung dann aber bemerken, Sie sind Ihnen ja unbewusst?

Durch vier verschiedene Wahrnehmungen:

1. Durch die Reflektion direkt nach einer Kommunikation, bei der Ihnen bewusst wird, was im Gespräch nicht in Ihr Bewusstsein gedrungen ist, was Sie unbewusst allerdings registriert hatten.
2. Durch veränderte Ergebnisse in den Gesprächen oder bei den Vorträgen und Präsentationen. Nehmen wir den Fall, dass Sie mit einem bestimmten Menschen in der Kommunikation oft oder immer Schwierigkeiten hatten und auf der Inhaltsebene nicht gut miteinander diskutieren konnten. Sie verstanden sich einfach nicht besonders gut.

Und nun bemerken Sie seit einiger Zeit, dass die Gespräche wesentlich reibungsfreier und entspannter ablaufen. Und auch die Ergebnisse sind befriedigender.

Oder Sie bekommen nach einem Seminar oder Vortrag wesentlich mehr Rücklauf.

Das heißt, dass beispielsweise mehr Teilnehmer als früher Folgeseminare buchen oder Ihren Ratschlägen folgen.

Wenn Ihnen das auffällt, reflektieren Sie einmal, woran dies genau liegt.

Ein gutes Medium, um hierüber mehr Klarheit zu bekommen, ist Feedback.

Durch diese Rückmeldungen erfahren Sie viel über die Wahrnehmung der anderen.

So können Sie blinde Flecken und unbewusste Verhaltensweisen reduzieren.

***Holen Sie sich
Feedback!***

3. Holen Sie sich Feedback von Kollegen, Freunden und allgemein von Menschen, auf deren Urteil Sie vertrauen, ein. Fragen Sie diese offen, ob Ihnen eine Veränderung bei Ihnen aufgefallen ist. Hören Sie sich deren Wahrnehmung an und behalten Sie dabei unbedingt im Fokus, dass es sich um die ganz individuelle Wahrnehmung des Feedbackgebers handelt. Schnappen Sie nicht ein, wenn jemand etwas sagt, was Sie überhaupt nicht teilen. Der andere sagt nicht die Wahrheit, sondern seine persönliche Sicht der Dinge. Sollten jedoch viele einen bestimmten Punkt an Ihnen bemerken, der verbessert werden könnte, sollten Sie sich Gedanken darüber machen und dann nach Ihren Maßstäben entscheiden, ob und wie Sie diesen Punkt verändern möchten. Ich prognostiziere allerdings, dass Sie viele positive Rückmeldungen erhalten. Und auch hierbei gilt es, wenn mehrere die gleiche oder eine ähnliche Verbesserung bemerkt haben, dies zu bedenken. Und zwar in der Art, dass Sie auf dem richtigen Weg sind und sich darüber freuen und vielleicht auch stolz sind. Schließlich haben Sie sich das erarbeitet. Und nichts ist motivierender, als der eigene Erfolg. Dafür ist es wichtig, diesen auch zu erkennen und zu genießen!
4. Eine weitere Möglichkeit, sich per Feedback Informationen über den Stand der eigenen Veränderung einzuholen, ist der Videomitschnitt. Ich habe weiter vorne in diesem Kapitel schon erwähnt, dass Sie diese Möglichkeit sowohl bei Übungen und sogar auch bei Live-Situationen nutzen sollten. So bekommen Sie eine neutrale Spiegelung dessen, wieweit Sie sich schon in Sachen Körpersprache entwickelt haben.

Videomitschnitt

Ich bin mir sicher, Sie werden positiv überrascht sein. Voraussetzung ist natürlich, dass Sie die Übungen in diesem Buch durchgeführt haben.

Seien Sie sich selbst wohl gesonnen, wenn es noch den einen oder anderen Punkt gibt, den Sie sich anders wünschen. Sie sind mittlerweile Fachmann oder Fachfrau in Sachen Körpersprache. Nehmen Sie die erstrebte Veränderung in Angriff und in kurzer Zeit werden Sie auch dabei die positiven Ergebnisse haben.

Als nächstes möchte ich Ihnen einen weiteren interessanten, viel diskutierten Aspekt der Körpersprache, genauer gesagt der Gestik, vorstellen.

10. Offene und geschlossene Gesten

Eine immer wieder geführte Diskussion ist die, ob geschlossene Gesten immer eine

rückzugsartige, verschließende, mehr oder weniger negative Bedeutung haben.

Solche Bedeutungen können sein:

- Ich will nicht mehr mit Ihnen sprechen.
- Mir passt Ihr Plan nicht.
- Kommen Sie mir nicht zu nahe.
- Ich mag Sie nicht.
- Jetzt haben Sie mich beleidigt.
- Ich kann das nicht.
- Ich habe keine Lust mehr (auf das Thema/auf die Menschen).

Um eines vorwegzunehmen:

Eine geschlossene Geste kann so etwas bedeuten, muss es aber keineswegs.

***Geschlossene
Gesten sind nicht
pauschal negativ***

Das Gleiche kann man auch mit offenen Gesten ausdrücken.

Geschlossene Gesten drücken ganz sicher nicht nur zurückziehende, negative Emotionen aus. Solche, die mit einem „nicht“, „kein“ oder ähnlichen Beschreibungen einhergehen.

Schauen wir uns aber erst einmal an, was geschlossene und offene Gesten überhaupt sind.

Geschlossene Gesten

Geschlossene Gesten sind solche Bewegungen, die sich auf den Körper hinbewegen,

das heißt, eine verschließende Richtung haben. Daher kommt vielleicht auch der Gedanke, diese würden immer eine negative Botschaft symbolisieren.

Hier ein paar Beispiele zur besseren Einschätzung:

- Wenn Sie beispielsweise die Finger schließen (bis hin zur Faust), verweisen diese auf den Körper, nämlich auf die Handfläche.
- Wenn Sie jetzt diese Faust zum Herzen hin führen, verweist diese auf den Körper.
- Wenn Sie die Beine übereinander schlagen verweisen diese auf sich selbst.
- Wenn Sie die Arme verschränken ...
- Wenn Sie die Hände ineinander legen ...

Beispiele für geschlossene Gesten



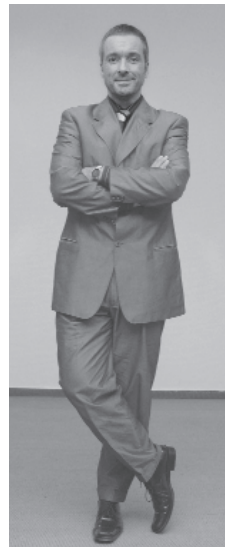
23. Finger schließen



24. Hand aufs Herz (geschlossen)



25. Beine geschlossen



26. Arme und Beine geschlossen



27. Hände ineinander geschlossen

Dies sind nur einige Beispiele, die Möglichkeiten mit geschlossenen Gesten zu agieren, sind unendlich groß.

Offene Gesten

Offene Gesten sind per Definition im Gegensatz solche, die vom Körper weg weisen.

Auch hier ist die Bezeichnung möglicherweise irreführend, da sie den Eindruck erwecken könnte, offene Gesten wären immer positiv, offen, ehrlich oder wohlmeinend.

Schauen wir uns auch hier ein paar Beispiele an:

- Wenn Sie die Finger einer oder beider Hände öffnen.
- Wenn Sie diese offenen Handflächen jemand entgegenstrecken.
- Wenn Sie dabei die Arme nach vorne ausstrecken.
- Wenn Sie die Arme nach oben oder zur Seite ausstrecken.

Auch offene Gesten sind nicht immer positiv



28. Hände geöffnet und entgegengestreckt



29. Arme und Hände entgegengestreckt



30. Arme weit zur Seite geöffnet

Auch dies sind nur einige Beispiele, die Anzahl der möglichen offenen Gesten ist ebenfalls sehr groß.

Kommen wir zurück zur Diskussion über die Wertigkeit offener und geschlossener Gesten.

Manche Leute, darunter auch Körpersprache-Trainer, behaupten eine geschlossene Geste würde immer Ablehnung, ein „nicht“ oder „kein“ bedeuten.

Dies ist bei näherer Betrachtungsweise eine viel zu verallgemeinerte Aussage und lässt sich so keinesfalls halten.

Zweifelsohne können geschlossene Gesten diese negierende Wirkung haben und die eine oder andere mag sich dafür auch anbieten. Genauso oft aber werden mit geschlossenen Gesten positive Inhalte übermittelt.

Der ganze Körper spricht

Da Emotionen die gesamte Körpersprache steuern, ist es völlig unangemessen auf einen einzigen Ausdrucksaspekt des Körpers, bei-

spielsweise eine Armhaltung, zu zeigen, und zu unterstellen, diese bedeute alleine für sich genommen etwas Bestimmtes. Wie Sie aus den bisherigen Inhalten und Übungen dieses Buches wissen ist es geradezu ein Erfolgsmerkmal für eine gelungene, sinnhafte Geste, wenn der ganze Körper die Emotion ausdrückt.

Gesten-Kolorite und die körpersprachliche Grundfigur sind ja gerade Techniken, die automatisch eine Ganzkörpersprache erzeugen sollen.

Das bedeutet, dass die Mimik und all die anderen Facetten des Körpers mit in den Ausdruck der Emotion einsteigen.

**Emotionen
werden mit
dem ganzen
Körper
ausgedrückt**

Übung 59: Das „Lesen“ von offenen und geschlossenen Gesten

Schauen Sie sich die folgenden Fotos einmal genau an und lesen Sie die Beschreibungen. Versuchen Sie, die emotionale Bedeutung der verschränkten Arme und den Zustand des Menschen einzuschätzen.

**Die emotionale
Bedeutung
der Geste
einschätzen**

1. Eine Frau sitzt ihrem Gesprächspartner am Tisch gegenüber, hat *die Arme verschränkt* und schaut mit ernster, verkniffener Miene.
2. Die gleiche Frau sitzt wieder ihrem Gesprächspartner gegenüber, diesmal sind beide nach vorne gebeugt, stützen sich *mit verschränkten Armen* auf den Tisch auf, haben den Oberkörper einander zugeneigt und lächeln.
3. Zwei Leute sitzen sich gegenüber, jeder leger in einem Stuhl „hängend“, die Beine lang ausgestreckt und übereinander gelegt, *die Arme* gemütlich *verschränkt* und unterhalten sich mit entspanntem Gesichtsausdruck über den Tag.
4. Eine Frau sitzt ihrem Gesprächspartner mit sehr ernstem Gesicht und starrem, unbeweglichem Blick gegenüber und hat *die Arme geöffnet* auf dem Tisch liegen. Dabei sitzt sie sehr offen, fast kerzengerade.



31. Übungsbild 1



32. Übungsbild 2



33. Übungsbild 3



34. Übungsbild 4

Alle Facetten wahrnehmen

Bedeutet in den ersten drei Beispielen die geschlossene Geste der verschränkten Arme immer das Gleiche, nämlich Abschottung oder Ablehnung?

Natürlich nicht!

Auflösung zu Übung 59:

1. Im ersten Beispiel scheint die Frau wohl tatsächlich ablehnende Gefühle zu haben, schließlich drückt auch das Gesicht dies aus und eben nicht nur die verschränkten Arme. Vermutlich wird übrigens auch ihr Tonfall entsprechend ablehnend klingen.

Wie aber ist es in Beispiel zwei?

2. Hier drückt die zugeneigte Oberkörperhaltung und die lächelnde Mimik Offenheit und Wohlgefühl aus. Die verschränkten Arme unterstützen dies, da durch diese Haltung mehr Bequemlichkeit erreicht wird. Hier wird der Tonfall ein ganz anderer, nämlich positiver sein, als im ersten Beispiel.
3. Hier drückt die gesamte Körperhaltung und die Mimik ein entspanntes, positives Gefühl dem anderen gegenüber aus. Und das, obwohl sowohl die Beine als auch die Arme eine geschlossene Geste ausführen. Den beiden geht es wohl gut miteinander.
4. Hier scheint jemand trotz offener Arme und ganz offener Körperhaltung gar nicht gut auf sein Gegenüber oder das Thema zu sprechen zu sein. Ihr Gesicht spricht Bände!

Ich hoffe, Ihnen an Hand dieser Beispiele klar gemacht zu haben, dass wir immer den ganzen Menschen wahrnehmen müssen. Es ist unseriös, nur eine einzelne geschlossene Geste zu bewerten, und die restliche Körpersprache außen vor zu lassen.

Der gesamte Körper drückt unseren emotionalen Zustand, unsere emotionale Bewertung aus. Deswegen können ja auch so viele Leute schlecht lügen, vielleicht können Sie das eine oder andere Element Ihrer Körpersprache dabei gezielt kontrollieren, selten jedoch die ganze Körpersprache. Und diese dadurch entstehende Zweideutigkeit ihrer Körpersignale ist wahrnehmbar.

***Einzelne Gesten
nie isoliert
betrachten***

Mimik ist angeboren, die restliche Körpersprache nicht

Der Psychologe und Emotionsforscher Paul Ekman hat zweifelsfrei festgestellt, dass der mimische Ausdruck für Grundemotionen wie Angst, Wut, Ekel, Spaß, Freude, Zuneigung angeboren und weltweit gleich ist.

Dies gilt nicht für die restliche Körpersprache. Sie ist größtenteils durch Gesellschaft und Vorbilder geprägt, erlernt. Schauen Sie sich einmal an, wie ein Italiener Körpersprache im Gegensatz z. B. zu einem Deutschen einsetzt.

Glauben Sie, dass Sie einen Italiener, der eine spannende Geschichte aus seinem Leben erzählt, von einem deutschen Erzähler unterscheiden können? Im Fernseher bei abgedrehtem Ton?

Ich bin mir sicher, Sie können das mit Leichtigkeit.

Die kulturelle Prägung ist auf Grund der Erziehung einfach unterschiedlich.

Selbst die gleichen, weltweit anzutreffenden analogen Gesten, wie für „Essen“ auf den Mund zu zeigen, sehen bei Menschen unterschiedlicher Herkunft und Prägung unterschiedlich aus.

Sie können sowohl mit offenen als auch mit geschlossenen Gesten positive wie auch negative Emotionen ausdrücken.

Schauen Sie sich zwecks Einschätzung der Gefühlslage eines Menschen immer dessen gesamtes Erscheinungsbild bei der Kommunikation an.

Dies gibt Ihnen eine hohe Sicherheit darüber, wie seine Meinung, sein Standpunkt zum Thema usw. einzuschätzen ist.

Ich bin mir sicher, dass, wenn Sie ganzheitlich wahrnehmen, Ihre Einschätzungskompetenz natürlicherweise sehr hoch ist. Mit anderen Worten: Sie können erkennen, ob jemand ärgerlich, wütend, ablehnend oder begeistert und erfreut ist.

**Die kulturelle
Prägung führt
zu unterschied-
licher Körper-
sprache**

Es sei denn, der andere schickt nur schwache Signale, weil seine Körpersprache verkümmert ist. Machen Sie im Gegenzug nicht den Fehler, schwächliche Körpersprache-Signale zu senden.

Und genau aus diesem Grund, um Ihre Körpersprache lebendig, ausdrucksstark und charismatisch zu gestalten, arbeiten Sie ja mit diesem Buch.

Keine schwächlichen Körpersprache-Signale senden

Erfolgs-Tipp:

Der gesamte Körper drückt unsere Emotionen und Bewertungen aus.

Offene Gesten können positive und negative Einstellungen übermitteln, das Gleiche gilt für geschlossene Gesten. Zur Einschätzung ist es unbedingt notwendig, die ganze Körpersprache inklusive Mimik zu Rate zu ziehen.

Übung 60: Ausschließlicher Einsatz von geschlossenen Gesten

Drücken Sie die folgenden Aussagen ausschließlich mit geschlossenen Gesten aus.

Diese sollten selbstverständlich wie immer koloriert sein.

Lesen Sie sich den Satz inklusive der zugehörigen Emotion einmal durch. Machen Sie sich dann kurz Gedanken darüber, welche geschlossene Geste Sie verwenden wollen.

Nutzen Sie bitte bei jedem Satz eine andere geschlossene Geste. Ziel ist es, Sie mit mehr vielfältigen geschlossenen Gesten vertraut zu machen, um so Ihr Repertoire noch ein Stückchen zu erweitern. Sprechen Sie den Satz dann laut mit Unterstützung durch die spontan kolorierte Geste aus. Gehen Sie von der Ruhegeste aus, öffnen Sie diese vor dem Satz und vollziehen die geschlossene Geste dann auf dem/den Schlüsselwort/en. Führen Sie danach die Bewegung in die Ruhegeste zurück.

Ausschließlicher Einsatz geschlossener Gesten

Hier sei noch einmal erwähnt, dass Sie die Möglichkeiten der Körpersprache-Ankerverkettung nutzen sollten. Das heißt, beachten Sie bitte die Reihenfolge und die Variationen, wie beispielsweise die Möglichkeit, synchron oder asynchron zu gestikulieren. Dadurch entwickeln Sie eben auch verschiedene geschlossene Gesten. Ich bin mir sicher, dass Sie dies mittlerweile gut hinbekommen.

Reflektieren Sie wie üblich hinterher. Spüren Sie bei dieser Übung ganz speziell einmal nach, wie gewohnt oder selbstverständlich sich der Einsatz von geschlossener Gestik sich für Sie anfühlt.

1. Sie haben mich bitter enttäuscht. *Vorwurfsvoll, resigniert*
2. Der ganze Plan ist dadurch gescheitert. *Hämisch, rachsüchtig*
3. So habe ich mir das aber nicht vorgestellt! *Negativ überrascht*
4. Ich suche eine Lösung, die mich begeistert! *Anspornend, anfeuernd, motiviert*
5. Ab nächstem Monat stellen wir diese Produktvariante ein. *Bedauernd*
6. Lassen Sie uns doch gemeinsam einmal über andere Möglichkeiten nachdenken. *Nachdenklich*
7. Ich möchte noch einmal zusammenfassen, was wir bis hierhin beschlossen haben. *Klarheit*
8. Soviel Unterstützung hatte ich gar nicht erwartet! *Freudig überrascht*
9. Mir lag sehr am Herzen, dass wir uns da einigten. *Erleichtert*
10. So sehr ich Sie auch schätze, das geht nicht! *Direktiv, entschlossen*

Übung 61: Ausschließlicher Einsatz von offenen Gesten

Das Übungssetting ist das Gleiche wie in Übung 60, nur diesmal sollen Sie die Sätze und Emotionen durch ausschließlich offene Gesten unterstützen.

Nutzen Sie auch hier wieder die Körpersprache-Ankerverkettung, um Vielfalt und schnelle Automatismen zu fördern. Lesen Sie sich bitte die Übungsanweisung der Übung 60 noch einmal durch und ersetzen Sie in Gedanken die Worte „geschlossene Gesten“ durch „offene Gesten“.

Setzen Sie diese Übungsanleitungen dann mit den folgenden Sätzen um:

1. Das war ein exzellenter Tag heute. *Stolz, begeistert*
2. Ich habe heute kaum etwas gegessen. *Ungeduldig, angespannt*
3. Ich erkenne im Moment noch nicht, worauf Sie hinaus wollen. *Vorsichtig, lauernd*
4. Ich schätze Ihre Arbeit sehr, bin allerdings von der gestrigen Leistung enttäuscht. *Enttäuscht, klar*
5. Der Himmel ist so bewölkt, dass sich ein Versuch erst gar nicht lohnt! *Verständnisvoll, beruhigend*
6. Lassen Sie gefälligst diese „Hintenrum-Bemerkungen“ sein! *Völlig verärgert, drohend*
7. So etwas ist uns noch nie passiert. *Peinlich berührt, verlegen*
8. Können Sie mir garantieren, dass dies nie wieder vorkommt? *Fordernd, sehr ernst*
9. Lassen Sie uns genießen, was wir geschafft haben! *Dankbar, froh*
10. Das alles macht Sinn und wird uns deshalb den Erfolg bringen! *Selbstsicher, überzeugt, fast überheblich*

Nur offene Gesten

***Den eigenen
Gestenreichtum
steigern******Situation ist
maßgebend***

Wenn Sie diese beiden Übungen erfolgreich vollzogen haben, bitte ich Sie etwas Spannendes und Interessantes zu tun, nämlich diese beiden Übungen noch einmal zu machen. Diesmal allerdings vollziehen Sie die Übung 60 bitte mit offenen Gesten und die Übung 61 mit geschlossenen. Steigernd Sie so Ihre Variabilität und stellen bei sich selbst, sozusagen am eigenen Körper, fest, dass man vieles sowohl mit offenen wie auch mit geschlossenen Gesten ausdrücken kann. Einige Inhalte und Emotionen lassen sich selbstverständlich einfacher oder offensichtlicher mit der einen oder anderen Gestenform umsetzen. Viele Bedeutungen aber können gleichermaßen durch beide Möglichkeiten kommuniziert werden. Die Situation ist hier für die konkrete Umsetzung maßgebend.

Wenn Sie beispielsweise nach der Begrüßung einer Gruppe mit offener, eingefrorener Begrüßungsgeste da stehen und danach den Satz: „Lassen Sie uns zu Anfang die Ergebnisse des letzten Treffens zusammenfassen“ mit einladendem, freundlichem Kolorit sagen wollen, so bietet es sich hier an, durch eine schließende Geste, vielleicht kombiniert mit einem Kopfnicken, das Zusammenfassen zu umreißen. Sind Sie allerdings vorher in einer Ruhegeste, könnten Sie an der gleichen Stelle des Satzes eine Öffnungsgeste, kombiniert mit einem Nicken des Kopfes, vollziehen.

Übung 62: Geschlossene und offene Gesten aus den Übungen 60 und 61 austauschen

Vollziehen Sie die Übungen 60 und 61 noch einmal, vertauschen Sie jedoch die Anweisungen bezüglich offener und geschlossener Gesten.

Übung 60 soll jetzt mit offenen, Übung 61 mit geschlossenen Gesten durchgeführt werden.

Reflektieren Sie hinterher, wie gut Ihnen dieser Umschwung gelungen ist, und probieren Sie gegebenenfalls noch einmal.

Lassen Sie uns jetzt wieder ganz in die Live-Situation einsteigen. Das nächste Übungssetting basiert wieder auf dem der Übungen 46 und 47. Nehmen Sie entweder einen Text, der für Sie Bedeutung hat, damit Sie sich leicht assoziieren können, oder erzählen Sie frei eine Geschichte, die Ihnen in diesem Moment wichtig ist. Bitte beachten Sie unbedingt die Körpersprache-Ankerverkettung. Trainieren Sie den gesamten Ablauf: So wird Ihnen alles an erwünschter Körpersprache sehr schnell automatisch gelingen. Fangen Sie mit ein paar Schritten als Aufgang an, nachdem Sie die körpersprachliche Grundfigur eingenommen haben, kommen in Ihren Stand, usw. ...

Es macht sehr viel Sinn, die Übungen 63, 64 und 65 direkt hintereinander zu üben. Die ersten beiden bereiten nämlich die Übung 65 vor.

Übung 63: Spontaner Einsatz von geschlossenen Gesten

Auch diese Übung eignet sich hervorragend für „zwischendurch“, die kleinen Alltagslücken. Sie wissen schon, bei Leerlauf im Büro, in der Mittagspause, wenn Sie im Stau feststecken, auf einer langen Zugfahrt (wenn Sie alleine im Abteil sind), zu Hause, wenn Sie noch fünf bis zehn Minütchen bis zur Übertragung des Fußballspiels oder bis zum Beginn des Films haben ...

Suchen Sie sich spontan einen geschriebenen Text (Zeitung, Buch) oder ein freies, eigenes Thema aus, das Ihnen emotional etwas bedeutet.

Dazu bietet das Tagesgeschehen üblicherweise genügend Anregungen.

Geben Sie eine kurze Zusammenfassung über das, was Ihnen wichtig bei diesem Thema ist. Tragen Sie dies laut und mit spontan kolorierter Gestik vor. Seien Sie dabei lebendig und ausdrucksstark. Erhöhen Sie die Lebendigkeit z. B. durch den Einsatz von syn-

***Zwischendurch
üben***

***Lebendig und
ausdrucksstark
vortragen***

chronen und asynchronen Gesten und beachten Sie, wie schon erwähnt, die Körpersprache-Ankerverkettung! Nutzen Sie die unterschiedlichen Gestengelenke!

Entscheiden Sie sich vorher, ob Sie sich

- a) ein Gespräch mit einer oder zwei Personen als Rahmen dafür vorstellen, oder
- b) ein Publikum, vor dem Sie einen Kurzvortrag halten.

Nutzen Sie im ersten Durchgang ausschließlich geschlossene Gesten. Wenn Ihnen dabei mal eine offene dazwischen gerät, ist das nicht so schlimm. Da Sie zwischendurch immer wieder aus der Ruhegezte herauskommen, ist dieser erste Impuls natürlich eine Öffnung. Dann aber können Sie darauf die eigentliche geschlossene Geste platzieren. Fühlen Sie immer die Emotionalität.

Üben Sie so den alltäglichen, automatischen Einsatz von geschlossenen Gesten.

Reflektieren Sie hinterher und nutzen dabei die Checkliste auf Seite ■■.

Machen Sie diese Übung so oft wie möglich zwischendurch.

Gehen Sie damit mutig, spielerisch und kreativ um. Dies bringt die schnellsten und besten Ergebnisse und macht darüber hinaus auch am meisten Spaß.

Übung 64: Spontaner Einsatz von offenen Gesten

Offene Gesten spontan einsetzen

Vielleicht ahnen Sie ja schon, was jetzt kommt? Ich bitte Sie nämlich, die Übung 63 noch einmal zu vollziehen, diesmal allerdings ausschließlich mit offenen Gesten!

Nehmen Sie den gleichen Text oder die gleiche Geschichte noch einmal.

Dabei ist es mir extrem wichtig, dass die Worte oder Sätze variieren können, ja fast möchte ich sagen, müssen! Sie sollen ja, wie schon oft erwähnt, in Ihrer Kommunikation keine Worthülsen, sondern Bedeutungen übermitteln. Also, egal ob geschriebener Text oder eigene Geschichte: Lernen Sie nichts auswendig, sondern tragen Sie frei vor. Noch einmal: Sie berauben sich ansonsten eines Großteils Ihrer Möglichkeiten!

Sollte es Ihnen am Anfang zu schwer fallen, die gleiche Geschichte oder den gleichen Text erst mit geschlossenen und dann mit offenen Gesten vorzutragen, üben Sie anfangs mit unterschiedlichen Texten für die offenen und geschlossenen Gesten.

Manchmal hat man sich so in die Version mit einer Gestenform hineingefühlt, dass danach eine andere Version schwer zugänglich ist. Dafür brauchen Sie aber üblicherweise nur ein paar „getrennte“ Übungen, dann funktioniert das.

Ziel ist es auf jeden Fall früher oder später den gleichen Vortrag erst mit geschlossenen und dann mit offenen Gesten auszuführen. So erhalten Sie neben der Gewöhnung an diese unterschiedlichen Gestenmöglichkeiten auch ein sichereres Gefühl dafür, welche Gestenform wobei einfacher geht und sich angemessener anfühlt. Dies geht eben nur, wenn Sie den direkten Vergleich haben.

Und nun genug der Worte, lasset Taten sprechen!

Wenn das mit dem gleichen Text bzw. mit der gleichen Geschichte und den offenen Gesten gut klappt kommt direkt die nächste Übung zum Tragen.

Übung 65: Gemischter spontaner Einsatz von offenen und geschlossenen Gesten

Nehmen Sie jetzt noch einmal den gleichen Vortrag wie in den Übungen 63 und 64 und tragen Sie ihn jetzt mit der Ihnen optimal vorkommenden Mischversion aus offenen und geschlossenen Ges-

ten vor. Denken Sie bitte nach wie vor an die Körpersprache-Ankerverkettung und, ganz wichtig, die Kolorite der Gesten!

Spüren Sie in der Reflektion nach, warum Sie die offene oder geschlossene Version gewählt haben, damit Ihr Gehirn sich Ihren ganz persönlichen Zugang zu den beiden Gestenmöglichkeiten klar macht, überprüft und abspeichert.

Auf geht's!

Eine Präsentation sicher meistern

Jetzt ist es an der Zeit, einmal an eine größere Rede, einen Vortrag oder eine Präsentation heran zu gehen. Dabei geht es darum, sicherzustellen, dass Ihre neue, ausdrucksstarke Körpersprache Sie auch in anspruchsvollen bis hin zu stressigen Situationen aktiv unterstützt. Was will ich damit sagen?

In Stresssituationen sinkt unsere Wachsamkeit und Wahrnehmung, der Fokus verengt sich, eine Art Flucht oder Kampfreaktion wird vom Körper ausgelöst. Dadurch wird das Blut in die äußeren Muskelpartien, Beine und Arme geschickt, denn diese werden zum Weglaufen oder Kämpfen am stärksten benötigt. Dem Gehirn allerdings wird Blut entzogen. Das hat zur Folge, dass wir nicht mehr klar denken können.

Das wiederum bedeutet, dass der Zugang zu Ihren neu erworbenen Körpersprachefähigkeiten mehr oder weniger blockiert ist. Je häufiger Sie es allerdings schaffen, auch in solchen Situationen bei sich zu bleiben und Ihre Kommunikationsfähigkeiten zu nutzen, umso stärker schaffen Sie einen Automatismus, der Sie auch in solchen stressigen Situationen unterstützt.

Bis hin zu dem Punkt, an dem Ihre lebendige, ausdrucksstarke Körpersprache so selbstverständlich und automatisch auftritt, dass sie komplett ein Teil von Ihnen ist.

Sie sind dann ein exzellenter Kommunikator, die neue Art, zu kommunizieren, ist Ihnen in Fleisch und Blut übergegangen!

Und zwar ein Teil, den Sie selbstbestimmt und selbstverantwortlich gestaltet und gewählt haben. Dies nennt sich in der Verhaltenspsychologie übrigens „transformieren“. Wie können Sie jetzt weiter vorgehen, nachdem schon vieles von dem, was Sie mit Hilfe dieses Buches geübt haben, halb oder sogar ganz automatisch funktioniert?

Transformieren

Es ist wichtig, spätestens jetzt Ihre neu erworbenen Fähigkeiten auch gezielt in anspruchsvollen Situationen anzuwenden. Stellen Sie sich mutig dieser Herausforderung! Wobei ich mir sicher bin, dass viele kleine und auch die eine oder andere größere Veränderung schon ganz von alleine Einzug in berufliche oder andere herausfordernde Situationen gehalten haben.

Und wenn Sie weiter im stillen Kämmerlein oder bei harmlosen Situationen üben, wird das auch mehr und mehr geschehen.

Nun geht es darum, möglichst schnell und sicher auch in stressigen Situationen Zugang zu Ihren Körpersprache-Fähigkeiten zu haben. Und das dauerhaft bei allen möglichen Gegebenheiten.

Auch Stress meistern

Wenn Sie Ihre Körpersprachefähigkeiten gezielt in herausfordernden Situationen zur Verfügung haben wollen, ist es wichtig, dass Sie an Ihre Emotionen und Einstellungen zum Thema herankommen. Dies sind die so genannten primären Emotionen. Diese gehören zum Thema und zur Interaktion mit den Zuhörern. Tritt jedoch eine sekundäre Emotion, nämlich die der Nervosität, übertrieben stark auf und legt sich über die primäre Emotion, können Sie weder wirklich in Ihre körpersprachliche Grundfigur einsteigen noch gelingen Ihnen die Kolorite gut. In alles mischt sich die überzogene Nervosität ein, weil sie in Ihrem „Gefühlsparlament“ das Regime übernommen hat. Sie überlagert alles andere.

Und das drückt Ihr Körper dann natürlich auch aus.

Bei den bisherigen Übungen spielte das keine große Rolle, da Sie ja immer in „harmlosen“ Situationen üben sollten. Im stillen Käm-

merlein oder mit der Familie. Auf jeden Fall da, wo nichts wirklich nervös Machendes vorkam.

Jetzt aber möchte ich Ihnen einen weiteren letzten Schub für Ihre proaktive Körpersprache geben, indem Sie in wichtigen „Live-Situationen“ möglichst schnell voll auf Ihre Körpersprache-Kapazitäten zurückgreifen können. Und deshalb sollten wir uns an dieser Stelle mit übertriebener Nervosität vor wichtigen Gesprächen, Vorträgen oder Präsentationen beschäftigen.

Lampenfieber überwinden: Auch unter Stress authentisch bleiben

1. Rechtzeitige Vorbereitung
entscheidet 200
2. Nervosität durch Fehlbewertung .. 202
3. Hören Sie auf Ihre innere Trommel . 204

**Übertriebene
Nervosität
besiegen**

**Frühe Vor-
bereitung ist
entscheidend**

1. Rechtzeitige Vorbereitung entscheidet

Wer kennt sie nicht, die Nervosität vor besonderen Anlässen, wie beispielsweise die oben beschriebenen Vorträge, Prüfungen oder Besprechungen. Weiter wären da noch zu erwähnen Bewerbungen, Konflikte, Reisen, ja selbst Zugfahrten („Ich bin so aufgeregt, dass ich nur ja den Zug nicht verpasse!“).

Hilft diese übertriebene Nervosität weiter? Denn anfühlen tut sie sich mit Sicherheit nicht gut. Werden dadurch die Vorträge, Präsentationen oder überhaupt die Kommunikation besser? Wird die Besprechung effektiver oder begeistert die Rede mehr?

Ich vermute, dass Ihnen klar ist, dass genau das nicht der Fall ist!

Dann sollten wir uns damit beschäftigen, warum Ihr Innerstes bei solchen Anlässen so reagiert und Ihre kommunikativen Fähigkeiten, vor allem Ihre Körpersprache, dadurch reduziert.

Lassen Sie mich allerdings vorweg etwas zur Vorbereitung solcher Anlässe sagen.

Je mehr Sie unter dieser Form von übertriebener Nervosität leiden, umso früher sollten Sie mit den Vorbereitungen anfangen. Nehmen wir als Beispiel einen Vortrag, wobei das Gleiche uneingeschränkt auch für alle anderen, oben erwähnten Situationen gilt.

Sie wissen, dass Sie in einem Monat eine Präsentation über die Jahresergebnisse halten sollen.

Machen Sie sofort einen Plan, wie Sie die Vorbereitung dafür in kleinen, überschaubaren Häppchen möglichst früh starten können.

So haben Sie die Möglichkeit, die fertige Präsentation schon Tage vor dem tatsächlichen Termin mehrmals im stillen Kämmerlein zu Hause zur Probe halten zu können. Dadurch gewinnt Ihr Unbewusstes Sicherheit über den Stoff.

Sollte es sich um eine Prüfung handeln, können Sie schon Tage vor dem eigentlichen Prüfungstermin sich selbst ohne Folgen prüfen und eventuelle Schwächen noch korrigieren.

Sollten keine Schwächen mehr vorliegen, wunderbar! Sie können der Prüfung vertrauensvoll entgegensehen. Fangen Sie rechtzeitig mit den Vorbereitungen an, speziell, wenn Sie unter der oben beschriebenen Nervosität leiden.

Und denken Sie bei Präsentationen, Besprechungen, Reden und Ähnlichem daran, Bedeutungen und nicht Worthülsen zu memorieren. Manchmal, speziell bei Prüfungen oder Fachvorträgen sind Definitionen oder ähnliches tatsächlich wortwörtlich wiederzugeben. Es ist wichtig, dass Sie solche feststehenden Aussagen verstehen und ihnen eine Bedeutung geben, damit Sie eine emotionale Einstellung (z. B. Klarheit oder Erstaunen) dazu entwickeln können. Durch solche persönlichen Bedeutungen von etwas auch noch so Trockenem, Wissenschaftlichem kann Ihr Gehirn sich diese Aussagen wesentlich besser merken.

Eigenverantwortung

Sollten Sie trotz der Ihnen bekannten Unruhe vor solchen Situationen erst dann mit den Vorbereitungen anfangen, wenn es nicht mehr anders geht, oder sogar erst, wenn es schon zu spät ist (vielleicht erst am Tag vorher?), setzen Sie sich damit nur selbst unter Stress. Dieser wird sich dann zwangsläufig in die eigentliche Kommunikationssituation einmischen. Denn Sie lernen den Stress bei der Vorbereitung der Inhalte mit.

Ihr Gehirn verbindet diese Faktoren einfach. Dadurch sind Ihre Körpersprache und insgesamt Ihre Möglichkeiten bei der Kommunikation reduziert.

Wenn Sie allerdings trotz rechtzeitiger und ausreichender Vorbereitung immer noch unangemessen nervös sind, liegt es an etwas anderem.

***Sich nicht selbst
unter Stress
setzen***

2. Nervosität durch Fehlbewertung

Hierzu habe ich eine Frage: Würden Sie sich wünschen, bei einer Prüfung, einem Vortrag oder einer wichtigen Besprechung in einem Zustand zu sein, wie Sie ihn vom gemütlichen Samstagabend auf der Couch zu Hause kennen? Ganz entspannt, träge und mit einem sechziger Ruhepuls? Erlauben Sie mir, aus Erfahrung mit der Frage, Ihre Antwort zu erraten:

„NEIN!“

**Ein Zustand
erhöhter
Wachsamkeit**

Denn in solch einem Zustand ist das Aufmerksamkeitslevel und das Aktivitätsniveau für eine Präsentation oder Ähnliches völlig unangemessen und unnütz. Es wäre Ihnen vieles schlicht und einfach zu egal und Ihre Wahrnehmung wäre völlig „heruntergefahren“.

Die Allermeisten, die ich befragt habe, wünschen sich einen Zustand erhöhter Aufmerksamkeit und Wachsamkeit, sie wollen „in ihrer Energie“ sein.

Ich denke einmal, Ihnen geht es genauso. Wenn nicht, überprüfen Sie Ihre Einschätzung noch einmal, denn ich kann niemandem empfehlen in einem zu ruhigen Zustand zu wichtigen Kommunikations-Anlässen zu gehen. Sollten Sie meine Meinung nicht teilen, ist dies selbstverständlich auch in Ordnung. Gehen Sie dann einfach zum nächsten Kapitel über.

Der Körper sorgt für Wachsamkeit

Normalerweise sorgen der Körper und der Geist bei solchen Herausforderungen automatisch für eine erhöhte Wachsamkeit und Energie. Der Puls geht hoch auf vielleicht neunzig Schläge in der Minute. Botenstoffe, die Ihre Aufmerksamkeit erhöhen, werden im Gehirn ausgeschüttet, Sie verspüren ein leichtes Kribbeln.

Was aber tun Menschen, die unter übertriebenem Lampenfieber leiden, in genau diesem Moment? Sie registrieren diese positiven,

von Ihnen selbst in einem ruhigen Moment gewünschten, körperlichen Veränderungen und geraten in Panik.

Die Fluchtreaktion

„Oh Gott mein Herz rast, ich bin nervös. Es geht schon wieder los, ich fange an zu schwitzen, warum nur immer ich, mein Gott bin ich nervös!“ ist ein typischer innerer Dialog.

Und genau durch diese Abwehrhaltung und die unangemessene Abwehrreaktion fängt der Körper und der Geist nun an, deutlich mehr und andere Botenstoffe auszuschütten. Nämlich solche, die wir für Fluchtreaktionen benötigen. Das Blut geht aus dem Kopf in die Beinmuskeln, damit wir flüchten können, der Herzschlag wird auf über hundertzwanzig und mehr Schläge in der Minute beschleunigt, das Herz rast förmlich, unsere Hände werden nass vom Schwitzen und es wird wirklich unangenehm. Wir haben unserem Körper ja schließlich auch gesagt, dass Gefahr im Verzug ist. Wir haben uns gegen den völlig angemessenen „Hunderter-Puls-Zustand“ gewehrt.

Es handelt sich sozusagen um eine „hausgemachte“ Störung.

Und je mehr wir uns wehren, umso mehr zieht der Körper alle Fluchtregister. Wir können uns nicht mehr konzentrieren, denken fällt schwer, und die mentale Energie ist dahin. Und vor allem haben wir nur wenig bis gar keinen Kontakt zu den Emotionen, die wir mit dem Vortrag oder der Rede verbinden.

Alles wird überlagert durch das Gefühl der inneren Unruhe und Nervosität.

Um schnell weglaufen zu können muss man schließlich auch nicht differenziert fühlen oder nachdenken können.

Und Ihre ganze leidenschaftliche, ausdrucksstarke Körpersprache sowie das meiste des Inhalts – Ihre ganzen Möglichkeiten – sind außerhalb Ihres Zugriffs.

Unangemessene Abwehrreaktionen

3. Hören Sie auf Ihre innere Trommel

Haben Sie schon einmal bemerkt, dass bei Fernsehshows, bei Konzerten oder bei Sportwettkämpfen das Einlaufen der Stars von einer energetisierenden Musik begleitet wird? Wenn Tina Turner die Bühne betritt oder früher Elvis oder Whitney Houston oder ...

... oder ist dies immer mit einer Power Drum Groove, einem energischen Schlagzeugrhythmus unterlegt. Und Sie haben bei Ihren wichtigen Anlässen, wie Prüfungen, Vorträgen und Ähnlichem Ihr eigenes inneres Schlagzeug, Ihre eigenen Trommeln dabei. Das ist Ihr „Hunderter Herzschlag“, der sagt: „Alles klar, wir sind in der Energie, Zeit auf die Bühne zu gehen und zu kommunizieren!“ Quittieren Sie dies mit Freude und einem: „Jaaaaaaaaa, ich bin bereit!“

Diese Trommel ist für Sie da, nicht gegen Sie!

Also heißen Sie Ihre Trommel willkommen und wehren Sie sich nicht dagegen. Sie wollen doch, genauso wie ich, einen Zustand erhöhter Wachsamkeit und Aufmerksamkeit für solche Herausforderungen. Also wertschätzen Sie Ihre ganz persönliche Trommel, Ihre Groove, das Kribbeln, denn es sagt Ihnen nichts anderes als:

„Ich bin bereit!“

Jetzt können Sie ausdrucksstark und lebendig kommunizieren und Ihre Körpersprache nutzen.

Wehren Sie sich nicht mehr dagegen und nach kürzester Zeit werden Sie Spaß an Ihrer ganz eigenen Aufgangstrommel haben. Und Sie werden lebendig, konzentriert und aufmerksam sein, ganz so, wie es sein soll.

Übung 66:

Aufgangsmusik zur Unterstützung der Zustandssteuerung

Bei den nächsten herausfordernden Gesprächen, Reden usw. lenken Sie bitte am Anfang, kurz vor Beginn der eigentlichen Kom-

***Die innere
Trommel
willkommen
heißen***

Aufgangsmusik

munikation, Ihre Aufmerksamkeit darauf, wie wohltuend die Energie Sie in eine aufmerksame Bereitschaft bringt. Nehmen Sie einmal wahr,

- wie hellwach Sie sind
- wie reaktionsbereit Sie sind
- wie energetisch Sie sind
- und wie Sie dadurch die Situation steuern können.

Versuchen Sie eine für Sie dazu passende Melodie, ein Lied zu finden. Dieses Lied soll exakt den energetischen Zustand, den Sie brauchen, um klar und fit in die Situation zu gehen, repräsentieren. Es soll äußerlich den energetischen Körperzustand symbolisieren. Dieses Lied können Sie innerlich ablaufen lassen, es gibt aber sehr wohl Menschen, die sich dieses dann tatsächlich vor der Herausforderung anhören.

Denken Sie an Tina Turner und andere Popstars, die damit sogar auf die Bühne kommen. Oder an die Boxweltmeister, die alle ihre eigenen, zum Teil extra für sie komponierten Songs zum Einmarschieren haben. Nutzen Sie diese Strategie für sich.

Finden Sie eine Musik, die mit Ihrer inneren Energie mitschwingt.

Manche haben für verschiedene Situationen sogar verschiedene Songs.

Hier ein paar Beispiele, die ich bei den vielen Menschen, die ich in Sachen Körpersprache schon betreuen durfte, kennen gelernt habe:

- | | |
|-------------------------|-------------|
| ■ We are the champions | Queen |
| ■ Rocky theme | Filmmusik |
| ■ Carmina Burana | Orff |
| ■ Smoke on the water | Deep Purple |
| ■ Trois gymnopédies | Eric Satie |
| ■ The best | Tina Turner |
| ■ Und viele, viele mehr | |

***Eine eigene
Melodie finden***

Selbstverständlich suchen Sie sich Ihren eigenen Song aus, denn er soll zu Ihnen, Ihrer Energie und natürlich auch zu Ihrer körper-sprachlichen Grundfigur passen.

Daher kann es durchaus sein, dass Sie sich verschiedene Lieder zu-legen möchten.

Finden Sie mit dieser Übung heraus, welche Musik zu Ihrer inneren Energie passt und nutzen Sie diese entweder innerlich oder äußer-lich (Walkman etc.).

Sie sollen bei dieser Übung nichts Weiteres tun, als sich vor der Kommunikation entsprechend einzuschwingen. Hinterher reflek-tieren Sie bitte, wie gut Ihnen dies gelungen ist und ob die Musik die richtige für Sie ist.

***Mit Lampen-
fieber richtig
umgehen***

Wenn Sie mit der Nervositätsbewältigung, mit Ihrem Umgang mit Lampenfieber zufrieden sind, ist der Weg frei, noch intensiver die Automatismen der proaktiven Körpersprache speziell in herausfor-dernden Gesprächen und Präsentationen zu fördern.

Und dies geschieht wiederum nicht in der Situation direkt, denn da sollen Sie ja Ihre gesamten Kapazitäten auf das assoziierte Ge-spräch lenken, sondern unmittelbar davor und danach.

Dafür biete ich Ihnen eine Checkliste an, mit der Sie vor dem Ge-spräch Ihren Fokus noch einmal justieren können, und mit deren Hilfe Sie hinterher festhalten können, welche Automatismen schon exzellent funktionieren und wo noch Übungsbedarf ist.

***Checkliste
zeitnah nutzen***

Die letzten beiden Punkte „Pacen“ und „Leaden“ erläutere ich später im Buch im Zusammenhang mit „Reaktiver Körpersprache“. Nutzen Sie bitte diese zwei Punkte erst danach. Der enorme Wert einer regelmäßig genutzten Checkliste für das Erlangen stabiler automatischer Verhaltensweisen kann gar nicht hoch genug eingeschätzt werden. Ihr Gehirn beschäftigt sich dadurch fort-während im Zusammenhang mit relevanten Situationen mit Ihren Körpersprache-Fähigkeiten und merkt sich dadurch enorm viele

Checkliste Körpersprache		
Bewertungsgrundlage: 1 = exzellent zufrieden 6 = vollkommen unzufrieden		
Datum _____ Situation _____		
	Zufriedenheit	Bemerkungen
Vorbereitung		
Energiesteuerung am Anfang		
Aufgangsmusik		
Emotionale Grundfigur		
Aufgang		
Stand/Haltung		
Augenkontakt		
Ausdrucksstärke/Lebendigkeit		
Gesten-Kolorite		
Offene Gesten/ Geschlossene Gesten		
Gestengelenke		
Synchrone/asynchrone Gesten		
Eingefrorene Gesten		
Gestenvariation		
Assoziiert/ Dis-assoziert		
Körperspr. Pacen		
Körperspr. Leaden		

***Auch unter
Stress bei sich
selber bleiben***

Zusammenhänge. Dies wiederum führt verstärkt zum automatischen Abrufen in entsprechenden Situationen. Kopieren Sie sich diese Checkliste bitte zuerst, damit Sie häufigen Gebrauch davon machen können.

Ich möchte Ihnen noch eine weitere Übung vorstellen, mit deren Hilfe Sie unter Stress bei sich, Ihren primären Emotionen und damit bei Ihrer lebendigen Körpersprache bleiben können.

So dass sich keine Nervosität, Unsicherheit oder irgendein Ausdruck von Unbehagen in Ihren nonverbalen Ausdruck einmischt.

Hier sei übrigens noch einmal erwähnt, dass ein Stimmtraining Ihre kommunikativen Körpersprache-Fähigkeiten optimal ergänzt. Dort lernen Sie dann neben vielen anderen Inhalten auch, wie Sie richtig mit Ihrer Atmung umgehen und so z. B. bei Lampenfieber das Zittern aus der Stimme raushalten. Und dabei natürlich eine voll klingende Stimme produzieren.

Als Buch empfehle ich Ihnen für den Bereich Stimme das von mir zusammen mit meiner hochgeschätzten Kollegin Katja Dyckhoff geschriebene Buch: „Stimme: Instrument des Erfolgs“ (inklusive CD), erschienen ebenfalls bei Metropolitan.

Aber zurück zur oben erwähnten Übung:

Mit dieser können Sie auch außerhalb einer wichtigen „Live-Situation“ anspruchsvolles, spontanes Kommunizieren üben. So werden Sie immer klarer und selbstverständlicher bei Ihrer ausdrucksstarken Körpersprache bleiben, auch wenn unerwartete Dinge auf Sie einströmen. Kein „Versteifen“ und „Fassade aufrecht erhalten“ mehr, sondern authentische Körpersprache und Kommunikation.

**Übung 67: Sprechenden: Durch Stichwortroulette
sicher frei und spontan sprechen*****Durch Stich-
wortroulette
frei und sicher
sprechen***

Nehmen Sie sich ein Lexikon zur Hand und schlagen Sie willkürlich eine Seite auf, zeigen dann ebenfalls willkürlich auf ein Wort und schreiben sich dieses auf ein Blatt Papier auf. Schlagen Sie jetzt

irgendeine andere Seite des Lexikons auf und wählen ohne hinzusehen willkürlich ein weiteres Wort. Schreiben Sie dieses unter dem ersten Wort auf Ihr Blatt Papier. Machen Sie bitte das Gleiche mit mindestens zwei weiteren Worten. Wenn Sie diese Übung einige Male durchgeführt haben, können Sie auch mehr als vier Worte dazu nehmen, kein Limit nach oben, selbst sechzehn oder zwanzig Begriffe sind ok. Allerdings sollten Sie die Worte kennen. Lesen Sie ansonsten direkt nach, was sie bedeuten oder wählen Sie wiederum per Zufallsprinzip einen anderen Begriff.

Nun gehen Sie nach der Körpersprache-Ankerverkettung vor, versetzen sich in eine frei gewählte körpersprachliche Grundfigur, machen Ihren Anfang und erzählen spontan ohne Bedenkzeit eine kleine Geschichte, die sich um die vier oder mehr Worte aus dem Lexikon rankt. Erzählen Sie von sich, was Ihnen diese Begriffe sagen, bleiben Sie bei Ihren Emotionen und geben diesen Ausdruck. Nutzen Sie Ihre Vielfalt an Gestenmöglichkeiten und kolorieren Sie diese spontan und intensiv.

Egal was passiert, bleiben Sie in Ihrer körpersprachlichen Grundfigur und bei sich.

Steigen Sie nicht aus im Sinne von: „Jetzt noch mal von vorne!“ oder: „Das war jetzt nicht ernst!“ Regeln Sie alles, was schief geht, wie bei einer „Live-Situation“, ohne den Vortrag zu unterbrechen.

Wenn Sie den Übungsgrad noch steigern wollen, schauen Sie sich bevor Sie loslegen die Begriffe einen kurzen Augenblick (bei vier Worten etwa eine Minute) an, und legen dann ohne auf den Zettel zu gucken los. Reflektieren Sie direkt hinterher, wie sehr Sie authentisch bei sich und Ihrer lebendigen Körpersprache geblieben sind. Nutzen Sie dabei die Punkte der Körpersprache-Checkliste. Wenn Sie die Videokamera mitlaufen lassen können, umso besser für die Reflektion.

Diese Übung kann übrigens auch ganz Spaßig für die Familie sein, so dass man unter Umständen daraus ein spannendes Spiel machen kann.

**Genießen Sie
die Übung**

Neben der Fähigkeit, auch in unerwarteten, stressigen Situationen ausdrucksstark und lebendig mit der Körpersprache zu bleiben, üben Sie außerdem schnell Assoziationsketten zu bilden. Dies ist eine Fähigkeit, die bei jeder Form von Kommunikation sehr von Vorteil ist. Und wie immer: Genießen Sie die Übung, Ihr Vorankommen und gehen Sie mit Neugierde und Spaß an die Sache heran.

Ich bin mir sicher, dass Sie nach den vielen Übungen in diesem Buch mittlerweile über eine hohe Kompetenz in Sachen ausdrucksstarker Körpersprache verfügen.

Außerdem werden viele Dinge bei Ihnen jetzt auch schon automatisch ablaufen.

Vielleicht haben Sie auch schon Feedback zu den Besprechungen, Präsentationen, Vorträgen oder Gesprächen bekommen, das die positive Veränderung Ihrer Körpersprache-Fähigkeiten wiedergibt.

Wobei viele Zuhörer oder Gesprächspartner nicht differenziert wiedergeben können, was sich im Detail verändert hat. Diese Feedbacks sind dann oft mehr allgemeiner Natur etwa wie: „Sehr gut Herr ..., Sie waren heute viel engagierter und überzeugender!“ oder: „Heute warst Du aber gut drauf bei der Besprechung!“

Auch wenn Sie schon sehr gute Ergebnisse haben, rate ich Ihnen trotzdem, einige Zeit weiter zumindest mit der Körpersprache-Checkliste zu arbeiten. Sowohl bei der Vorbereitung als auch vor allem bei der Reflektion.

Entdecken Sie bei sich dann noch den ein oder anderen Punkt, den Sie noch mehr in Angriff nehmen und verbessern wollen, greifen Sie einfach noch einmal die zugehörige Übung auf und beschäftigen sich einige Zeit damit.

Zwischendurch immer mal wieder ein Videofeedback einzuholen, speziell bei „echten“ Anlässen wie Firmen- oder Produktpräsentationen, Teammeetings, Vorträgen usw. ist ebenfalls ein guter Weg,

immer wieder „auf der richtigen Spur“ zu bleiben. Denn hier und da schmuggeln und schleichen sich bei uns Menschen Nachlässigkeiten in automatische Handlungen ein, der Schlendrian guckt um die Ecke. Dem kommen Sie jedoch einfach mit einem Videomitschnitt ein- oder zweimal im Jahr auf die Spur. Ich jedenfalls nutze diese Möglichkeit regelmäßig.

In Anlehnung an einen amerikanischen Verhaltenstrainer, dessen Lebensmotto: „Live with passion!“ ist, möchte ich Ihnen sagen:

„Live with passion“

„Lassen Sie Ihren Körper leidenschaftlich und ausdrucksstark sprechen. Das macht charismatische Kommunikatoren aus.“

Wenden wir uns jetzt einem anderen spannenden Gebiet der Körpersprache zu:

Der körpersprachlichen Reaktion auf andere, deren Emotionen und Energien.

Denn unser limbisches System, unser Gefühlzentrum im Gehirn, ist eine so genannte „offene Schleife“, verschiedene limbische Systeme interagieren miteinander und beeinflussen sich gegenseitig. Wenn beispielsweise jemand während einer Kommunikation Sie kein einziges Mal anguckt oder fortwährend auf die Uhr schaut oder die ganze Zeit am Rock- oder Jacketsaum spielt, kann das ganz schön irritierend und beeinflussend sein.

Wie nun können wir diesen Umstand der „offenen Schleife“ für die Verbesserung der Körpersprache nutzen? Wie gehen wir mit der Körpersprache der anderen um? Ignorieren wir sie oder reagieren wir in irgendeiner Art und Weise darauf?

Die „offene Schleife“

Und was ist dann mit unserem eigenen emotionalen Ausdruck?

All diese Fragen möchte ich Ihnen im nächsten Kapitel beantworten. Ich zeige Ihnen, wie Sie zwecks Verbesserung Ihrer Kommunikation die Körpersprache der oder des anderen mit einbeziehen können.

Schauen Sie sich jedoch zunächst einmal die folgenden Fotos an und notieren Sie sich Ihre gefühlte, subjektive Auffassung, welches Bild einen eher gelungenen Gesprächskontakt widerspiegelt und welches eher ein schlecht laufendes Gespräch mit gestörtem Kontakt darstellt. Ich komme nach einigen Erklärungen auf die Bilder und Ihre Einschätzungen zurück.



35. Einschätzungsbild 1



36. Einschätzungsbild 2



37. Einschätzungsbild 3



38. Einschätzungsbild 4



39. Einschätzungsbild 5



40. Einschätzungsbild 6

Auf andere richtig reagieren: Kommunikation durch Pacen und Leaden

1. Die reaktive Körpersprache 214
2. Pacen und Leaden 220
3. Die verschiedenen Körpersprache-
Pacings 222
4. Vom Pacen zum Leaden 233

**Reaktive
Körpersprache
nutzen**

1. Die reaktive Körpersprache

Mit reaktiv ist hier die Körpersprache in Reaktion auf die der anderen Kommunikationsteilnehmer gemeint und nicht eine träge, passive Körpersprache.

Beginnen möchte ich mit einer Frage. Welches der beiden deutschen Sprichwörter stimmt:

„Gleich und Gleich gesellt sich gerne“ oder:

„Unterschiede ziehen sich an“?

Oder stimmen gar beide? Dann wäre die Frage, wie sie miteinander zusammenhängen, denn gleichzeitig können sie nicht funktionieren, sie widersprechen sich ja komplett. Nehmen Sie sich einen Augenblick Zeit um darüber nachzudenken.

Beobachtungsübung 6: Gleiche oder unterschiedliche Körpersprache bei gelungenen Kommunikationen

Sich Gesprächssituationen anschauen

Schauen Sie sich einmal gute, seriöse Talkshows oder gute „Live-Gespräche“ im Fernsehen an. Also keine Filme oder nachgestellten Situationen. Oder schauen Sie sich echte Gesprächssituationen an. Dies können Sie im Café bei dem Pärchen am Nachbartisch machen, bei Ihren Freunden oder auch im Büro. Versuchen Sie einmal differenziert herauszufinden, ob bei einer guten Kommunikation die Körpersprache der Beteiligten eher dem Grundsatz „Gleich und Gleich gesellt sich gerne“ oder „Unterschiede ziehen sich an“ folgt. Und wie ist es, wenn ein Gespräch schlecht läuft? Wenn die Gesprächspartner keine gute Ebene miteinander finden und keinen Draht zueinander haben. Und ich meine nicht, ob beide die gleiche Einstellung zum Thema haben, sondern wie sie dies körpersprachlich kommunizieren, miteinander oder gegeneinander? Schauen Sie sich darauf hin mal einige Gesprächssituationen, bevorzugterweise Zweiergespräche, an.

Was ist Ihr Eindruck, nachdem Sie sich einmal mit den beiden Sprichwörtern näher befasst haben?

Anpassen der Körpersprache

Ich bin mir sicher, Sie haben herausgefunden, dass in Sachen Körpersprache, wie übrigens auch in allen anderen Bereichen (z. B. Einstellungen, Interessen, Geschmack), erst einmal „Gleich und Gleich gesellt sich gerne“ zutrifft. Wenn Sie Menschen, die einen guten kommunikativen Draht zueinander haben, beobachten, stellen Sie fest, dass sich deren Körpersprache aneinander angleicht.

Diese Menschen sitzen sich dann wie Spiegelbilder gegenüber, beide haben vielleicht die Ellbogen auf dem Tisch aufgestützt oder beide haben den Kopf zur Seite geneigt usw. ...

Falls Sie das nicht bei Ihren vorhergehenden Fernseh- und Live-Analysen feststellen konnten, bitte ich Sie die Beobachtungsübung 6 noch einmal zu machen.

Warum passen wir bei einer guten Kommunikation unser Ausdrucksverhalten aneinander an? Und wie passt das zu den Inhalten der körpersprachlichen Grundfigur?

Anhand der Körpersprache Ihres Gegenübers erkennen Sie seine emotionale Haltung zu Ihnen als Person und zu dem Thema. Dies ist ja die Basis der körpersprachlichen Grundfigur und der Kolorite. Wenn nun Ihre Körpersprache die gleichen emotionalen Botschaften wie die des Gesprächspartners übermittelt, sind Sie emotional auf der gleichen Ebene. Wenn Ihre Körpersprache der Ihres Gegenübers ähnlich bis sehr ähnlich ist, spürt dieser eine emotionale „Verbundenheit“. Und dies ganz unabhängig davon, ob Sie auf der Inhalts- oder Sachebene unterschiedlicher Meinung sind.

Dadurch, dass er eine ähnliche emotionale Einstellung zum Gespräch bei Ihnen bemerkt, kann er Sie einfacher einschätzen,

„Gleich und Gleich gesellt sich gern“

Emotionale Verbundenheit erzeugen

schließlich sind sie beide in Punkto Emotionalität gleich gepolt bei dem Gespräch. Dadurch fühlt er sich sicherer.

Wann immer wir Menschen etwas gut einschätzen können, oder zumindest glauben dies zu können, wird der hohe Wert Sicherheit befriedigt.

Erst Gleichheit, dann Unterschied

Der Kreislauf der Körpersprache

Dann können wir uns in der Folge auch für Unterschiede öffnen, unsere Sicherheitsbasis steht ja. Wenn dann Ihr Gesprächspartner seine emotionale Haltung ändert oder erweitert, drückt er dies über seine Körpersprache aus. Wenn vorher genügend Gleichheit vorhanden war, werden Sie dann bereit sein, ihm zu folgen und Sie passen Ihre Körpersprache durch die auch bei Ihnen veränderte emotionale Lage an.

Und dieser Kreislauf

Gleichheit → guter Draht → Führung → Gleichheit → guter Draht
läuft so in einem fort ab.

Menschen brauchen unterschiedlich viel Sicherheit

Wie viel Sicherheit der einzelne allerdings braucht, bevor er die Unterschiede akzeptieren oder sogar genießen kann, ist von Mensch zu Mensch verschieden. Der eine wird schon durch ein neues Mitglied in einer Besprechungsrunde sehr verunsichert, den anderen stört nicht einmal die unerwartete Anwesenheit des gesamten Firmenvorstands.

Unterschied- liche Sicher- heitsbedürf- nisse beachten

Das heißt, Sie sollten aufmerksam die emotionalen körpersprachlichen Signale Ihres Gegenübers wahrnehmen, um mitzubekommen, ob er oder sie irgendwelche Signale des Unwohl-Fühlens sendet. Dann kann es sein, dass der andere einfach mehr Sicherheit braucht.

Wie ist es denn bei Ihnen, wenn Sie zu einem Fachvortrag – sagen wir einmal aus dem Bereich Geldanlage – gehen und der Redner erscheint im Nieten-Lederanzug, hauteng, und hat jede Menge Piercings? Außerdem strahlt seine Körpersprache etwas sehr Cooles, fast Überhebliches aus. Wie sieht es dann mit Ihrem Einschätzungs- bzw. Ihrem Sicherheitsbedürfnis aus?

Aller Wahrscheinlichkeit nach würden Sie es äußerst schwierig finden, den Anlageempfehlungen dieses Menschen Glauben zu schenken. Zu wenig Gleichheit mit Ihrem Rollenverständnis eines Anlageberaters. Aber es mag Menschen geben, denen dieses Auftreten keinerlei Probleme bereiten würde. Ich glaube allerdings, dass man die mit der Lupe suchen müsste, so wenige würden es für die oben beschriebene Situation sein. Bei kleineren Unterschieden allerdings ist es eben sehr unterschiedlich, wie viel Gleichheit der Einzelne braucht. Also immer die Wahrnehmung für den anderen sensibilisieren. Außerdem kann man mit einer Gleichheit, die durch die Körpersprache erstellt wird, nichts falsch machen, ist immer auf der sicheren Seite.

Eine Studie mit englischen Verkäufern hat gezeigt, dass die Verkäufer, die Ihre Körpersprache erst einmal Ihren Kunden angeglichen haben, deutlich mehr und bessere Verkaufsabschlüsse tätigten als die Kollegen, die dies nicht taten.

Emotionale Energie aufnehmen statt Nachäffen

Nun geht es aber aus meiner Sicht nicht darum, künstlich die Bewegungen einer anderen Person zu imitieren. Dies würde eher wie Nachäffen oder wie mechanisches, marionettenhaftes und sinnentfremdetes Herumhampeln wirken.

Es geht darum, die emotionale Energie des Gesprächspartners wahrzunehmen und in einer ähnlichen emotionalen Haltung (körpersprachliche Grundfigur und Kolorite) eine ähnliche Körpersprache hervorzubringen.

**Kein
künstliches
Nachäffen**

Wenn ein Gespräch automatisch gut läuft und die Gesprächspartner einen guten Draht zueinander haben, passen sie natürlicherweise ihre Körpersprache aneinander an. Ich hoffe, Sie haben dies bei der Beobachtungsübung 6 festgestellt.

Es geht darum, ein natürliches Verhalten zwecks besserer Kommunikation (für alle Gesprächspartner) zu nutzen, speziell wenn es einmal nicht so gut läuft.

**Schwierige
Kommunikation
meistern**

Erfolgs-Tipp:

Das Anpassen des körpersprachlichen Ausdrucksverhaltens ist ein natürlicher Prozess, der die Gleichheit der emotionalen Haltung oder Energie der Gesprächspartner widerspiegelt. Sich auf die emotionale Energie eines Gesprächspartners bei schwierigen Kommunikationen bewusst einzulassen führt zu einem Angleichen der Körpersprache. Dies wiederum führt zu einem besseren Gesprächskontakt.

Und damit zu einer höheren Wahrscheinlichkeit eines für alle Beteiligten besseren Gesprächsverlaufes.

Ist dies nicht Manipulation?

Erst einmal lässt sich dazu sagen, dass nie eine Technik manipulativ ist sondern der Mensch, der diese Technik einsetzt. Ein Messer kann in den Händen eines guten Chirurgen Leben retten, kann aber auch in den Händen eines Mörders sehr zerstörerisch sein. Und das ist eine ultimative Manipulation. Sprache kann äußerst wohltuend und sogar heilend sein, z. B. bei einem Gespräch mit einem guten Freund, bei einem Treffen, bei dem viel gelacht wird, oder bei einem guten Coach oder Therapeuten.

Sprache kann aber auch äußerst manipulativ und gefährlich sein, bei Dogmatikern, religiösen Fanatikern, bis hin sogar zu einem solch traurigen Beispiel wie Adolf Hitler. Aber es käme ja wohl nie-

mand auf die Idee, die Sprache dafür verantwortlich zu machen oder deswegen gar zu verbieten.

Immer ist der Mensch hinter der Technik oder besser gesagt seine ethische Grundhaltung entscheidend. Außerdem rate ich Ihnen ja nicht, mechanistisch die Körpersprache des anderen nachzumachen, sondern sich auf seine emotionale Situation einzulassen und damit

Sich auf die emotionale Situation des Anderen einlassen

1. mehr Verständnis für seine Sicht der Dinge zu erlangen, was Ihnen mehr Informationen über den Prozess der Kommunikation vermittelt und so zu besserem Verständnis für beide Seiten führen kann,
2. sich Ihre Körpersprache automatisch anpasst, da Sie sich emotional auf den anderen einlassen.

Ganz nebenbei kann man sehr wohl auch so argumentieren, dass es ein „Nicht-Manipulieren“ gar nicht gibt. In dem Moment, wenn Sie einem Freund Ihre Meinung schildern oder auch nur eine Geschichte, die Sie erlebt haben, erzählen, manipulieren Sie sein Denken und seine Erfahrungen, denn schließlich reagiert er in irgendeiner Weise auf den neuen Input.

Soviel zu den manchmal auftauchenden Manipulationsbefürchtungen.

Erfolgs-Tipp:

Man kann nicht „Nicht kommunizieren“ und auch nicht „Nicht manipulieren“.

Es geht vielmehr darum, ob der Anwender einer Technik ethischen Grundsätzen folgt oder nicht.

Worum es sich dreht, ist die Körpersprache und die emotionale Energie Ihres Gesprächspartners zu „spiegeln“, um ein für alle Beteiligten positives Kommunikationsklima zu erreichen.

2. Pacen und Leaden

Die Energie des Gegenübers spiegeln

Das eben beschriebene Spiegeln des Ausdrucksverhaltens einer anderen Person nennt sich auch „Pacen“. Dieses Wort stammt aus dem Englischen und bedeutet soviel wie anpassen, im Gleichschritt gehen.

Und genau das sollen Sie jetzt einmal üben. Wie immer beginnen Sie bitte im harmlosen Bereich, damit Sie erst einmal Erfahrung sammeln können, ohne dass etwas Unerwünschtes dabei passiert. Darauf gehe ich selbstverständlich in der Abfolge der Übungen ein.

Übung 68: Pacen einer Fernsehfigur

Mit Fernseh- figur üben

Suchen Sie sich im Fernsehprogramm einige brauchbare Talkshows aus, mit Gastgebern und Gästen, die Ihnen zusagen.

Wenn Sie diese Talkshows dann sehen, suchen Sie sich eine oder (hintereinander) mehrere Personen aus, die Sie pacen wollen.

Versuchen Sie die emotionale Energie dieser Person zu erspüren und in dieser körpersprachlichen Grundfigur passen Sie Ihre Körpersprache dem Ausdrucksverhalten Ihres Fernsehprobanden an. Ja, Sie haben richtig gelesen, ich bitte Sie eine Person aus einer Talkshow zu pacen. So sammeln Sie Erfahrung und werden flüssiger darin, ohne irgendwelche Nachteile bei Nichtgelingen zu erfahren.

Wenn Ihr Fernsehschützling entspannt und zurückgelehnt mit übereinander geschlagenen Beinen da sitzt, setzen Sie sich genau so entspannt und mit übereinander geschlagenen Beinen hin. Sitzt derjenige aufmerksam und neugierig nach vorne gelehnt und hat die Ellbogen auf dem Tisch aufgestützt, so tun Sie das Gleiche. Gestikuliert er aufgeregt und um Klarheit bemüht, fühlen Sie sich ein.

Machen es genauso. Dabei kann es sehr viel Sinn machen, die Sendungen erst einmal alleine zu sehen. Die anderen könnten dies ohne Erklärung ansonsten sehr befremdlich finden. Allerdings schult diese Übung ungemein. Machen Sie diese Übung so oft wie möglich, manchmal vielleicht nur fünf Minuten, ein anderes Mal vielleicht während einer ganzen Sendung von dreißig Minuten.

Äffen Sie bitte nicht die Person nach, indem Sie jede kleine Bewegung wie ein Kratzen am Kopf oder eine Fliege verscheuchen nachmachen. Denken Sie daran, dass die Körpersprache als Ausdruck der dahinter liegenden Emotion gespiegelt werden soll.

Einige Sendungen und Personen, die sich gut dafür eignen sind Johannes B. Kerner, Alfred Biolek, Sandra Maischberger oder Maibritt Illner, um nur einige von vielen zu nennen.

Wenn Sie sich nach genügend gefahrlosen Erfahrungen mit dem Fernseher gewappnet fühlen, ist es an der Zeit, das Pacen einmal bei Menschen zu probieren, die darauf reagieren, live.

Bevor Sie dies allerdings in wichtigen Situationen probieren, nehmen wir noch eine Sicherheitsstufe dazwischen. Und wer böte sich da mehr an, als die Familie und gute Freunde? Es ist allerdings wichtig, dass Sie beim Pacen, sprich Anpassen an die Körpersprache und emotionale Energie des anderen, nur soweit gehen, wie es sich gut für Sie anfühlt. Ansonsten würde sich das Unwohl fühlen in Ihren körpersprachlichen Ausdruck als Unsicherheit oder Ähnliches einmischen. Wenn beispielsweise der andere mit wilder bedrohlicher Körpersprache einem cholerischen Wutanfall Luft macht, müssen Sie ihm nicht in diesen unangenehmen Zustand und Körperausdruck folgen. Auf der anderen Seite aber wollen Sie ja das Gespräch mit einem sinnvollen Ergebnis beenden.

Spüren Sie jederzeit genau in sich hinein, was bezüglich Anpassen der Körpersprache für Sie emotional vertretbar ist und was nicht.

***Im Fernsehen
gefahrlos
Erfahrungen
sammeln***

3. Die verschiedenen Körpersprache-Pacings

Ich möchte Ihnen vier verschiedene Möglichkeiten für das Pacen allgemein und speziell in solchen Situationen anbieten.

Die gezielte Vertagung der Kommunikation

Weisen Sie den anderen bei bedrohlicher oder angreifender und sinnlos beschuldigender Körpersprache und dazugehörigem emotionalem Zustand darauf hin, dass so kein sinnvolles Gespräch möglich ist. Erklären Sie dann, dass Sie jederzeit zur Verfügung stehen, wenn eine thematische, respektvolle Diskussion wieder gewünscht ist.

Respektvoller Umgang miteinander

Ein solches Beispiel ist die eben erwähnte cholerische Wut mit einer Körpersprache, die nur noch so „um sich haut“, wie es umgangssprachlich so schön heißt.

Ihre Entgegnung könnte in etwa so lauten: „Herr/Frau xxxxx, ich nehme wahr, wie aufgebracht Sie sind und sehe daher im Moment keine Möglichkeit dieses Gespräch sinnvoll fortzusetzen. Bedenken Sie noch einmal Ihre Position und wenn wir wieder angemessen über das Thema sprechen können, stehe ich Ihnen gerne jederzeit zur Verfügung!“

Nun werden Sie vielleicht fragen: „Schön und gut, aber was hat das mit Körpersprache zu tun?“

Die Antwort auf diese Frage führt uns direkt zu Möglichkeit Nummer zwei, die ich hier schon ein wenig vorweg nehmen möchte. Wenn Sie die obige Aussage in einem ruhigen, vielleicht sogar eingeschüchterten Zustand und demzufolge mit entsprechender Körpersprache vorbringen, wird der andere diese entweder wegfegen oder gar nicht wahrnehmen. Damit derjenige Sie und Ihre Aussage im Zustand von cholerischer Wut registriert, müssen Sie diese mit

einem klaren und bestimmten Ausdruck machen. Sie gehen dem anderen in der Körpersprache und der dahinter steckenden Energie ein Stück weit entgegen. Nur dann versteht der andere, dass Sie es ernst meinen. Sie könnten statt einer wilden und bedrohlichen Körpersprache die körpersprachliche Grundfigur von Bestimmtheit und Klarheit einnehmen und entsprechend agieren. Achten Sie bitte unbedingt darauf, dies emotional authentisch zu tun, damit der ganze Körper spricht und Sie unterstützt. Dadurch zieht sogar auch die Stimme entsprechend mit. Ganz wie Sie es in den Kapiteln der proaktiven Körpersprache erfahren und geübt haben.

Dem Anderen körpersprachlich nur ein Stück entgegen gehen

Möglichkeit zwei handelt davon, dem anderen ein Stück weit entgegen zu gehen, und zwar soweit, wie es für Sie angemessen ist. Je wilder, extravertierter und unkontrollierter der andere ist, sozusagen „außer Rand und Band“, um so mehr sollten Sie bei sich spüren, wie weit Sie dem zum Pacen entgegen gehen wollen. Behalten Sie aber immer im Kopf, dass Sie sich ein bestimmtes Ergebnis für dieses Gespräch wünschen. Finden Sie für sich die Balance zwischen dem Zielwunsch und dem Eingehen auf das unangemessene Verhalten der anderen Person und entscheiden Sie dann, wie weit Sie dies pacen können und wollen.

Sie könnten beispielsweise körpersprachlich auf ein wildes und bedrohliches Ausdrucksverhalten mit Klarheit und Bestimmtheit, wie oben beschrieben, reagieren.

Damit der andere dies registriert, müssen Sie dies dann mit Ihrer Körpersprache authentisch zum Ausdruck bringen.

Sie könnten allerdings auch in eine schwächere Wut mit einsteigen und somit eine mildere Form der cholerischen Körpersprache einnehmen. Dies hängt natürlich auch sehr davon ab, ob die choleri-

***Dem Anderen
nur ein Stück
weit entgegen
gehen***

sche Wut sich gegen das Thema, gegen jemand anderen oder gegen Sie wendet. Wenn Sie selbst betroffen sind, rate ich Ihnen eher zu der klaren und bestimmten Ausdrucksform, mit der Sie das Gespräch auf einen weniger emotionsüberladenen Moment vertagen.

Sind die Vorwürfe gegen Sie allerdings berechtigt, gehen Sie ebenfalls in die körpersprachliche Grundfigur der Klarheit und geben Sie Ihren Fehler zu. Am besten schildern Sie dann sofort und klar einen Lösungsansatz.

Dem Anderen Verständnis signalisieren

Entscheidend ist aber, dass der andere an Ihrer Körpersprache erkennt, dass Sie seine Erregung verstanden haben. Wenn Sie dabei still und verhalten herumstehen, wird er sich unter Umständen nicht verstanden bis hin zu nicht ernst genommen fühlen.

Wenn er z.B. viel mit Fäusten und dem auf Sie oder andere gerichteten Zeigefinger agiert, könnten Sie mit offenen Handflächen und mehr verbindenden Gesten Ihrem abgemilderten Zustand Ausdruck verleihen.

Verständnis- ebene erreichen

Wenn der andere Sie nun versteht, und Sie es geschafft haben, auf eine Verständnis-Ebene zu kommen stellt sich die Frage, wie Sie beispielsweise aus der cholerischen Wut in ein sinnvollerer konstruktives Gesprächsklima kommen. Wie können Sie die Veränderung initiieren und damit den Unterschied machen?

Dies erkläre ich ausführlich in dem Kapitel: „Vom Pacen zum Leaden“.

Hier noch einige beispielhafte Möglichkeiten wie Sie ein Stück weit extremen emotionalen Energien und der dazugehörigen Körpersprache begegnen können:

Depression	Verständnisvolles Bedauern
Wut	Klarheit, Bestimmtheit oder leichte Wut
Zynismus	Leichter Humor, leichter Zynismus
Absoluter Befehlszustand	Bestimmtheit
Panik/Hysterie	Energisch direktiv

Vorwurfsvoll Verständnisvoll klar
beleidigt/jammernd
Schlaff, antriebslos/lustlos Verständnisvoll, dabei zielorientiert

Wie immer ist die tatsächliche beste Reaktion und der entsprechende körpersprachliche Ausdruck von der konkreten Situation und dem Thema abhängig, weshalb die genannten Beispiele bitte nur als Möglichkeiten zu verstehen sind.

Sie sollten im Einzelfall entscheiden, wie und wie weit Sie in Extremsituation der Körpersprache des anderen entgegen gehen. Behalten Sie dabei bitte immer im Hinterkopf, dass Gleichheit dem anderen Sicherheit gibt, er kann besser einschätzen, wo Sie emotional stehen.

Früher hat man Reklamationsassistenten angeraten, auf einen hoch aufgebrachten Kunden beruhigend und beschwichtigend einzuwirken. Dies führt allerdings in den allermeisten Fällen dazu, dass der Kunde sich völlig unverstanden und mit seinem Anliegen nicht ernst genommen fühlt, er wird noch aufgebrachter und fährt ein noch exzessiveres Ausdrucksverhalten auf. Heute rät man Reklamationsassistenten dem Kunden in der körpersprachlichen Energie ein Stück weit entgegen zu gehen und ebenfalls expressiv zu werden. Allerdings nur auf der Körpersprache-Ebene.

In einem solchen aufgebrachten Zustand ist es völlig unratsam, dem Kunden auf der Inhaltsebene zu widersprechen. Wann Sie das tun können und sollten und wie Sie damit genau umgehen können lesen Sie bitte unter:

„Vom Pacen zum Leaden“, wo ich dieses Beispiel der Reklamation wieder aufgreife.

***Ein
konstruktives
Gesprächsklima
erzeugen***

Nur die körpersprachliche Grundfigur pacen

Sie können der Körpersprache Ihres Gesprächspartners komplett entgegengehen, indem Sie sowohl seine körpersprachliche Grund-

figur, hauptsächlich durch Haltung und Stand repräsentiert, als auch seine Gesten-Kolorite übernehmen. Oder aber Sie pacen nur die körpersprachliche Grundfigur.

Was bedeutet das praktisch?

Nehmen wir noch einmal das Beispiel des cholerisch Wütenden. Der steht Ihnen hoch aufgerichtet und sehr gerade gegenüber, mit stabilem breiten Stand. Seine ganze Körperhaltung drückt komplette Selbstsicherheit bis hin zur herausfordernden Überheblichkeit aus. Seine Gesten jedoch durchzieht in ihrer Hektik und ihrer weit ausladenden Größe ein Kolorit der absoluten, erregten Wut.

Sie könnten jetzt nur die Haltung und den Stand pacen, indem Sie die körpersprachliche Grundfigur des absoluten Selbstbewusstseins einnehmen, Ihre Gesten aber wesentlich bedachter und gelassener kolorieren.

So sind Sie Ihrem Gesprächspartner nur ein Stück weit entgegengekommen, Sie haben nur einen Teil seiner Körpersprache gespiegelt. Dadurch bleiben Sie natürlich auch emotional ein Stück weit bei sich.

Grundsätzlich ist dies bei manchen, speziell emotional herausfordernden Kommunikationen eine Möglichkeit, die Situation zu entschärfen und dem anderen trotzdem zu zeigen: „Ich verstehe deine Einstellung und Emotionen!“

Dies heißt natürlich nicht, dass Sie diese teilen! Aber, wie oben schon erwähnt, macht es keinen Sinn, dem anderen im aufgebrachten Zustand mit den inhaltlichen Unterschieden zu konfrontieren. Erstellen Sie erst über die Körpersprache genügend Gleichheit. Wenn diese vorhanden ist, gehen Sie wie im nächsten Kapitel:

„Vom Pacen zum Leadern“ beschrieben wird, vor.

Ob die Technik des ausschließlichen Pacens der körpersprachlichen Grundfigur in einer Situation mit extremer Wut oder hoher Emo-

***Nur einen
Teil der
Körpersprache
spiegeln***

tionalität sinnvoll ist, müssen Sie situativ selbst entscheiden. Auf jeden Fall ist es eine weitere Möglichkeit, dem anderen ein Stück weit körpersprachlich entgegenzugehen.

Nur die Gesten mit Ihren Koloriten pacen

Eine weitere Möglichkeit, die Körpersprache eines Gesprächspartners teilweise zu spiegeln, ist, ein reines Gesten-Pacing zu betreiben.

Hierbei übernehmen Sie die körpersprachliche Grundfigur nicht.

Auch hierfür gebe ich Ihnen ein Praxisbeispiel.

Sie sprechen mit jemand, der sehr deprimiert und resigniert wirkt.

Seine ganze Körperhaltung ist zusammengesunken auf dem Stuhl und drückt Folgendes aus: „Ich bin hilflos. Alles ist hoffnungslos und ich bin überlastet.“

Seine wenigen Gesten drücken aber als Kolorit etwas geringfügig anderes aus, nämlich: „Alles ist schwer und herausfordernd für mich.“

Und selbst wenn die Gesten genau das Gleiche wie die körpersprachliche Grundfigur ausdrücken würden, könnten Sie die Intensität dieser emotionalen Haltung mildern, indem Sie nur die Gesten spiegeln. Und zwar mit Ihrem zugehörigen Kolorit.

Sie könnten z. B. sagen: „Ich verstehe, dass dir momentan alles sehr schwierig vorkommt, denn ich habe den Eindruck, dass du die Situation sehr verengt wahrnimmst. Dadurch nimmt das Problem viel größere und schwerere Dimensionen an, als es in Wirklichkeit hat.“ Und dies begleiten Sie mit ähnlichen Gestenkoloriten wie Ihr Gegenüber. Dabei aber sitzen oder stehen Sie mit einer viel höheren Körperspannung und mit einer körpersprachlichen Grundfigur der mitfühlenden Klarheit.

Ein weiteres Beispiel wäre, wenn jemand schlaff im Sessel hängt und seine körpersprachliche Grundfigur deutlich Antriebslosigkeit

Ein reines Gesten-Pacing

übermittelt. Dabei drücken die Gesten und die Mimik allerdings eher Neugierde, Spannung und Lebendigkeit aus.

So könnten Sie sich auf die Gesten einlassen, nicht jedoch auf die schlaaffe Grundfigur.

Oder wenn sich z. B. der zukünftige Chef beim Bewerbungsgespräch träge in seinen Bürosessel fläzt und vielleicht sogar die Beine auf den Schreibtisch legt, so rate ich Ihnen, diese körpersprachliche Grundfigur der deutlichen Entspannung nicht zu pacen. Vielleicht aber seine hellwache und interessierte Mimik und die dazugehörigen, lebendigen Gesten.

So sind Sie Ihrem Gesprächspartner wiederum ein Stück weit entgegengekommen, ohne aber durch die Körpersprache komplett in seiner Trägheit, Hoffnungslosigkeit oder was auch immer zu versinken. Denn Ihre Körpersprache wirkt natürlich auch auf Sie zurück. Wenn Sie beispielsweise lange genug eine Haltung der Traurigkeit einnehmen, werden Sie auch mehr und mehr traurig. Das ist ja das Prinzip der körpersprachlichen Grundfigur, das Wechselspiel zwischen Körperhaltung und Seele zu nutzen. Denken Sie an die Statuen.

**Körpersprache
wirkt auf Sie
zurück**

**Vier
Möglichkeiten
für Pacing**

Erfolgs-Tipp:

Es gibt insgesamt vier Möglichkeiten, Körpersprache-Pacing zu betreiben:

1. komplett körpersprachliche Grundfigur und Gestenkolorite spiegeln, das heißt die andere Person sehr umfangreich zu pacen.

Dies ist ratsam bei Zuständen, die angemessen für Sie und die Kommunikation sind.

2. Die Körpersprache in einer etwas anderen, milderer aber ähnlichen Form zu spiegeln. Sie gehen dabei der körpersprachlichen Grundfigur und den Gestenkoloriten ein

Stück weit entgegen. Starke Verärgerung pacen Sie so z. B. als milden Ärger. Dies ist sinnvoll bei hochenergetischen, unkonstruktiven Zuständen.

3. Nur die körpersprachliche Grundfigur pacen, die Gesten aber anders kolorieren.

Dies ist sinnvoll, wenn Sie sich nur teilweise auf die Emotionalität Ihres Gegenübers einlassen wollen und seine Grundhaltung Ihnen angemessener erscheint.

4. Nur die Gesten inklusive Koloriten spiegeln.

Dies macht Sinn, wenn die Gesten Ihnen näher liegen und sinnvoller erscheinen als die körpersprachliche Grundfigur, die Sie energetisch nicht einnehmen wollen.

Erfolgs-Tipp:

Extremen körpersprachlichen Ausdruck, der Ihnen emotional zu unangenehm ist und zu unangemessen erscheint, können Sie ein Stück weit entgegengehen. Das heißt Sie pacen die Körpersprache des anderen, jedoch in einer abgemilderten Form. So bleiben Sie bei sich und der andere versteht Ihre Körpersprache und damit Sie besser.

Jetzt ist es allerdings erst einmal an der Zeit für Sie, das Pacen in den verschiedenen Formen aktiv zu üben.

***Pacen aktiv
üben***

Übung 69: Pacing und Antipacing mit Freunden oder Bekannten

Pacen Sie in harmlosen Situationen mit einem Familienmitglied oder mit Freunden einmal die gesamte Körpersprache. Steigen Sie dafür in die emotionale Energie der anderen Person ein und neh-

men deren Körpersprache an. Entscheiden Sie selbst, ob Sie die Person/en vorher informieren, was Sie da üben, oder nicht.

Wenn Sie die anderen nicht informieren, ist es für Sie natürlich spannend zu registrieren, was das Pacen bewirkt. Vielleicht mögen Sie bei dem ein oder anderen, mit dem Sie ein besonders gutes Verhältnis haben, einmal Folgendes probieren:

Pacen Sie diese Person für ungefähr fünf Minuten, indem Sie Ihre Körpersprache anpassen, und dann nehmen Sie bewusst eine vollkommen andere Körpersprache und emotionale Energie ein. Drehen Sie Ihren Körper woanders hin, gehen in eine komplett andere körpersprachliche Grundfigur und betreiben so ein so genanntes „Anti-Pacing“. Unter Umständen spüren Sie dabei selbst innerlich einen Widerwillen, den guten Draht so zu stören, allerdings ist die Reaktion des anderen sehr aufschlussreich, um Ihnen die Wirkung von Pacing zu demonstrieren. Gehen Sie dann nach zwei bis drei Minuten Anti-Pacing wieder zum Pacing über und erklären Sie Ihrem wahrscheinlich irritierten Gesprächspartner, was Sie da gerade probiert haben.

Üben im Freundeskreis

Nach einigen Erfahrungen probieren Sie bitte das Pacen (ohne Anti-Pacing!) auch in Situationen aus, in denen die Kommunikation nicht ganz so gut läuft. Allerdings, wie erwähnt, im Moment nur mit Ihnen grundsätzlich sehr wohlgesonnenen Personen, Familie, Freunden oder guten Bekannten. Da kann sogar schon einmal die Verkäuferin in der Bäckerei morgens, der Tennispartner oder das Kindermädchen sein. Klären Sie die Leute möglichst hinterher darüber auf, was Sie probiert und geübt haben. Wenn diese Ihnen dann sagen: „Das habe ich gar nicht bemerkt, es war sehr angenehm mit Ihnen zu reden!“, wissen Sie, dass Sie auf dem richtigen Weg sind.

Übung 70: Anteiliges, energiereduziertes Pacen mit Freunden oder Bekannten

Nehmen Sie wieder Situationen mit Ihnen wohlgesonnenen Menschen und üben Sie jetzt deren Körpersprache und emotionale

Energie nur anteilig zu spiegeln. Gehen Sie dem anderen nur ein Stück weit entgegen. Probieren und üben Sie dies ganz speziell in Situationen, in denen es hoch hergeht, bei denen viel Emotion und kräftige Körpersprache im Spiel ist.

Versuchen Sie dabei ein Gespür dafür zu bekommen, wie weit Sie auf den anderen körpersprachlich und energetisch eingehen müssen, damit der sich verstanden fühlt.

Wenn sich Ihr Partner zu Hause über irgendetwas aufregt, begegnen Sie ihm oder ihr ein Stück weit im Ausdruck.

Reflektieren Sie, wie immer, hinterher, wie weit das Ergebnis und die Situation für Sie befriedigend war. Sie sollten diese Übung so lange betreiben, bis Sie ein Gespür für das richtige Maß des anteiligen Pacens bekommen haben.

Übung 71: Pacen der körpersprachlichen Grundfigur

Jetzt geht es um das Spiegeln der körpersprachlichen Grundfigur. Pacen Sie die Körperhaltung, den Stand und die Signale, die über den grundsätzlichen emotionalen Zustand des Gesprächspartners Aufschluss geben. Die Gesten und deren Kolorite aber gestalten Sie nach Ihren eigenen emotionalen Vorstellungen. Bitte üben Sie dies, wie schon in den Übungen zuvor, erst einmal mit Familie, Freunden oder Bekannten.

Sitzt jemand ganz entspannt im Sessel und macht kaum Gestik, so setzen Sie sich genau so entspannt hin agieren aber mit mehr Gestik, so, wie es Ihrer emotionalen Einstellung zu den Gesprächsinhalten entspricht.

Auch bei dieser Übung geht es darum, Ihnen ein Gespür für die Wirkung dieser speziellen Pacing-Form zu geben. Dadurch können Sie diese in „Live-Situationen“ entsprechend nutzen.

Spiegeln der körpersprachlichen Grundfigur

Übung 72: Pacen der Kolorite***Pacen Sie die Kolorite***

Jetzt geht es um das Spiegeln der Gesten und deren Kolorite, ohne allerdings die körpersprachliche Grundfigur zu übernehmen.

Wie bei den vorangegangenen Übungen suchen Sie sich dafür bitte zuerst einmal relativ harmlose Situationen mit Ihnen freundlich gestimmten Menschen aus.

Steht jemand ganz steif und angespannt da, erzählt dabei verärgert und nicht verstehend von beispielsweise einem unzuverlässigen Handwerker, so pacen Sie seine energischen, verärgerten Gesten, wie z. B. sein Kopfschütteln und sein scharfen, ganzarmigen Bewegungen. In Ihrer körpersprachlichen Grundfigur allerdings bleiben Sie bei sich, z. B. entspannter und klarer.

Sammeln Sie auch hiermit Erfahrungen, damit Sie diese Pacing-Möglichkeit in anspruchsvollen Situationen zur Verfügung haben.

Ich möchte hier noch einmal daran erinnern, dass Sie das Pacen, wenn eine Kommunikation gut läuft und Sie einen guten Draht zum anderen haben, automatisch machen. Die ganzen vorangegangenen Übungen zielen vor allem darauf ab, Ihnen in Situationen, in denen es nicht gut läuft, Möglichkeiten zu geben, auf eine Ebene mit Ihrem Gesprächspartner zu kommen.

Wenn die Übungen 69 bis 72 mehrfach gut gelungen sind, wird es Zeit, das Prinzip des Pacens auch in herausfordernden Situationen und mit Personen, die Ihnen eben nicht so liegen, zu probieren. Ziel der vorangegangenen Übungen ist es natürlich, dass danach schon eine gewisse automatische Fähigkeit bezüglich des Pacens bei Ihnen vorliegt. Jetzt geht es um anspruchsvolle Kommunikationssituationen, wie Besprechungen, Mitarbeitergespräche, ein Partnergespräch um ein schwieriges Thema, die Fragerunde nach einer Präsentation oder Ähnliches. Bevor Sie das Pacen dabei einsetzen, möchte ich Ihnen, wie weiter vorne schon mehrmals ver-

sprochen, eine weitere Technik, die Fortsetzung des Pacens, erklären. Diese nennt sich „Leaden“, Führen.

4. Vom Pacen zum Leaden

Denn es kann ja bei einer Kommunikation nicht immer nur darum gehen, sich dem anderen anzupassen, sondern auch das Gespräch oder den Gesprächspartner bei Bedarf in einen sinnvolleren emotionalen Zustand oder in einen anderen thematischen Fokus zu lenken. Und dies nennt sich Leaden. Allerdings ist die Kunst, vom Pacen zum Leaden zu kommen und dabei den guten Kommunikationsdraht zu erhalten.

Dieser gute Draht bei einem Gespräch zueinander nennt sich übrigens auch „Rapport“ von dem französischen Wort „Rapporté“, etwas zurückbringen, übermitteln.

Ob der Rapport, den Sie vorher durch Pacen erstellt haben, ausreicht um zu leaden, erkennen Sie spätestens daran, ob der gute Draht dabei erhalten bleibt.

Denn der andere folgt dann Ihnen und Ihrer Körpersprache. Also wird letzten Endes wieder Gleichheit hergestellt, diesmal allerdings folgt, wie gesagt, der andere jetzt Ihnen. Und somit haben Sie die Möglichkeit, über Körpersprachepacing und anschließend Leading das emotionale Klima einer Kommunikation zum Besten für alle Beteiligten zu steuern.

Greifen wir das Beispiel des Reklamationsassistenten noch einmal auf.

Statt mit ruhiger und demütiger Körpersprache den völlig verärgerten und aufgebrachten Kunden noch mehr zu verärgern, denn der fühlt sich dadurch nicht verstanden oder sogar nicht ernst genommen, soll der Assistent dem Kunden ein Stück weit entgegengehen und pacen. Er könnte z. B. energisch motiviert auf den an-

***Die Führung
übernehmen***

deren eingehen. Dabei soll er aber, so lange der Kunde so erregt ist, nicht konträr mit ihm das Thema diskutieren. Also keine Sätze wie: „Sie können doch nicht einfach behaupten, das Gerät wäre schlecht, das funktioniert sonst einwandfrei. Vielleicht ist es ja auch einfach ein Bedienungsfehler Ihrerseits!“

Eher ist das anteilige Pacing zu unterstützen mit Aussagen wie: „Ich kann Ihren Ärger verstehen. Da kaufen Sie sich ein neues Gerät und irgendetwas funktioniert sofort nicht. Wirklich ärgerlich. Lassen Sie uns direkt klären, woran das liegt und gemeinsam eine Lösung finden. Ich hole sofort einen Techniker dazu, einverstanden?“

Leaden

Und während der Reklamationsassistent das sagt, kann er langsam mit der Körpersprache (und Stimme) ins Leaden übergehen und in ein ruhigeres Gesprächsklima überführen. Dies macht er, indem er langsam und behutsam seine körpersprachliche Grundfigur und seine Gestenkolorite verändert.

Die Situation positiv verändern

Von energisch motiviert über Klarheit hin zu verständnisvoll lösungsorientiert.

Und in diesem Gesprächsklima ist es mit Sicherheit wesentlich einfacher möglich, dem Kunden zu vermitteln, dass beispielsweise ein Bedienfehler Schuld an dem Geräteausfall hat. Natürlich nur, wenn der Kunde dem Leading folgt. Ansonsten sollte der Assistent wieder Pacen und wenn Rapport da ist, wieder in ein sinnvolleres Gesprächsklima leaden. Je mehr Übung Sie damit haben, um so flüssiger und besser wird Ihnen dies gelingen. Wenn der aufgeregte oder verärgerte oder niedergeschlagene Gesprächspartner spürt, dass Sie ihn verstanden haben, ist er fast immer bereit, Ihnen in ein konstruktiveres Kommunikationsklima zu folgen.

Und dies können Sie mit Ihrer Körpersprache initiieren.

Erfolgs-Tipp:

Ist Ihr Gegenüber sehr aufgebracht oder grundsätzlich sehr stark destruktiv emotionalisiert, gehen Sie ihm ein Stück durch Pacing der Körpersprache entgegen und leaden Sie ihn dann unter Beibehaltung des Rapports in einen sinnvolleren Zustand.

Widersprechen Sie ihm im aufgebrachten Zustand auf der Inhaltsebene nicht, stimmen Sie ihm allerdings auch inhaltlich nicht zu, wenn dies nicht berechtigt oder unklar ist.

Zeigen Sie einfach Verständnis für seine emotionale Haltung.

Selbstverständlich können Sie auch nach dem Pacen des körpersprachlichen Ausdrucks eines nicht destruktiven aber wenig sinnvollen Zustandes in einen anderen leaden. Z. B. von Belustigung in Ernsthaftigkeit.

Achten Sie auch hier auf die Beibehaltung des Rapports.

Gehen Sie selber innerlich emotional authentisch wie bei der proaktiven Körpersprache mit, damit der ganze Körper und auch die Stimme mitziehen.

Übung 73: Vom Pacen zum Leaden mit Freunden oder Bekannten

Nehmen Sie auch für die folgende Übung erst einmal Situationen, in denen es nicht um schwerwiegende Entscheidungen, sondern um kleine Dinge oder sogar Small Talk geht. Wiederum eignen sich Freunde, Familie und Bekannte hervorragend.

Pacen Sie die Körpersprache und die damit verbundene emotionale Energie Ihres Gesprächspartners eine Zeit lang, bis Sie das Gefühl eines tiefen Rapports haben.

***Mit Freunden
und Bekannten
üben***

Dann fangen Sie an, langsam und behutsam in einen anderen emotionalen Zustand zu leaden, indem Sie selbst innerlich Ihre Grundhaltung und Ihre Gestenkolorite verändern. Entscheiden Sie sich vorher, wohin Sie leaden wollen, in was für ein Kommunikationsklima und behalten Sie dieses Ziel genau im Auge. Wenn dem anderen der von Ihnen angestrebte Zielzustand nicht passt, wird er Ihnen erfahrungsgemäß nicht folgen. Suchen Sie sich dann einen für Ihren Gesprächspartner angemesseneren Zielzustand aus.

Spüren Sie dabei kontinuierlich nach, ob Ihr Gegenüber noch bei Ihnen ist, ob der Rapport noch stimmt. Vermeiden Sie dabei abrupte emotionale Sprünge.

Reflektieren Sie hinterher, wie gut Ihnen das gelungen ist. Reflektieren Sie eventuell auch mit Ihrem Gesprächspartner gemeinsam, wie er es empfunden hat.

Wenn er Ihre Aktionen gar nicht bemerkt hat und es ihm dabei gut gegangen ist, hat Ihr Leaden gut funktioniert. Je häufiger Sie dies üben, umso schneller können Sie Möglichkeiten von Pacing und Leading in anspruchsvollen und herausfordernden Situationen automatisch nutzen.

Wenn Sie all die Übungen zu Pacing und Leading ausreichend durchgeführt haben, werden Sie diese Methoden wahrscheinlich auch in Ihren persönlichen Zielsituationen hier und da schon angewandt haben. Dies mögen berufliche Gespräche und Kommunikationen oder auch private Situationen sein.

**Bleiben Sie
„on-track“**

Damit Sie nun „on track“, wie die Amerikaner sagen, bleiben, bitte ich Sie unbedingt weiter mit der Körpersprache-Checkliste zu arbeiten. Diese beinhaltet ja die Punkte Pacen und Leaden. Anhand dieser Checkliste bekommen Sie nicht nur Ihre Fortschritte vor Augen geführt, sondern die Inhalte setzen sich wesentlich schneller und bleibender bei Ihnen. Wie auch bei der proaktiven Körpersprache werden die Inhalte der reaktiven Körpersprache so schnell zu Automatismen.

Nach den vielen Übungen und all den sehr guten Verbesserungen, die Sie sich für Ihre Körpersprache erarbeitet haben, ist es absolut berechtigt, dass Sie sich in Ihren Zielsituationen auch trauen, dies umzusetzen.

Beobachten Sie dabei, oder besser, spüren Sie dabei die Reaktion der anderen – und so lange Rapport da ist, sind Sie auf dem richtigen Weg. Sei es bei einer Gehaltsbesprechung, einem Führungskreismeeting, einer Familiensitzung, einer Präsentation, einer Preisverhandlung, einem Mitarbeitergespräch, einer Diskussion im Freundeskreis, einem Vortrag oder einer Rede. Und selbstverständlich auch bei einer Fernsehaufzeichnung.

Kleidung richtig einsetzen

7

Kleidung

1. Kleidung als Pacing- und Leading-
Element 240
2. Der mögliche Preis unangemessener
Kleidung 242
3. Leading durch Kleidung 243

1. Kleidung als Pacing- und Leading-Element

Da Kleidung in gewisser Weise auch mit dem Körper und damit auch mit der Körpersprache zu tun hat, möchte ich Ihnen nun noch ein paar Hinweise diesbezüglich geben.

Kleidung als Pacing-Faktor

Zuerst einmal ist Kleidung ein ganz starker Pacing-Faktor. Einer der vielen weiteren neben den schon besprochenen der körpersprachlichen Grundfigur und der Gesten.

Aber anders als Sie vielleicht jetzt glauben, ist sie nicht nur ein Pacing-Element zu den anderen hin, sondern auch zu Ihnen selbst.

Denn wenn die Kleidung sich für Sie gut anfühlt, und ich meine nicht nur die stoffliche Qualität, sondern auch die Außenwirkung, pacen Sie Ihre Vorstellung von einer der Situation angemessenen Bekleidung.

Sie fühlen sich wohl damit.

Den anderen, Ihren Kommunikationspartnern geht es nicht anders. Wenn diese Ihre Kleidung als angemessen einschätzen, fühlen sie sich wohl damit. Und sie fühlen sich ein Stück weit wohler mit Ihnen, denn Sie haben über die Kleidung Gleichheit erstellt. Die anderen können Sie etwas besser einschätzen und Ihre Sicherheit ist befriedigt.

Kleidung als Identitätsmerkmal

Kleidung stiftet Identität

So geht es übrigens ausnahmslos allen Menschen. Die Maßstäbe, was angemessen ist und was nicht, sind allerdings zum Teil sehr unterschiedlich. Und manche machen aus Kleidung ein Identitätsmerkmal. Frei nach dem (etwas überzogen dargestellten) Motto: „Nur in einer Jeans ist man ein ehrlicher, zu sich stehende/r Mann/Frau. Anzugträger sind alles konforme Angepasste.“ Oder (ebenfalls überzogen) umgekehrt:

„Jeansträger sind Looser, die nie aus der Pubertät herausgekommen sind und die Welt mit Ihren einfältigen Kinderträumen revolutionieren wollen. Und dabei keine Kohle haben.“

Und wie immer sind solche dogmatischen Denkweisen und Aussagen natürlich Blödsinn. Wer hat wohl am meisten Kleidungs-Freiheit im Leben? Natürlich der, der aus der ganzen Vielfalt schöpfen kann und an vielen Kleidungsstilen Spaß hat.

Nun ist die Frage, ob Sie die Kleidung als Pacing-Element oder eher zum Lead einsetzen möchten.

Grundsätzlich rate ich Ihnen nur Sachen anzuziehen, mit denen Sie selbst sich wohl fühlen. Je vielfältiger Ihre Geschmacksbandbreite ist, umso mehr Wahlfreiheit haben Sie, um auch auf die anderen einzugehen.

Pacing durch Kleidung

Würden Sie in einem Jogginganzug zur Bank gehen, um einen Kredit zu beantragen?

Und wie würde Ihrer Meinung nach der Bankangestellte reagieren?

Oder besser noch, wie würden Sie als Bankangestellter auf diesen Antragsteller reagieren? Könnten Sie ihn einschätzen? Könnten Sie einschätzen wieso er zu so einem offiziellen, wichtigen Termin so leger und informell gekleidet erscheint?

Und wieso er den Respekt einer angemessenen Kleidung verweigert?

Oder ob er es vielleicht einfach nur anders sieht und empfindet?

Oder ob er sich überhaupt keine Gedanken darüber gemacht hat?

Und wie würden diese offenen Fragen Ihre Kommunikation und letztendlich auch Ihren Glauben an die Kreditwürdigkeit dieses Menschen beeinflussen?

Kleider machen Leute

Was wäre der Unterschied, wenn er in einem legeren, sportlichen, gepflegten Anzug zur Kreditverhandlung erschien?

Oder sogar sehr formell mit Krawatte und Anzug. Würde das Ihr Bild von seiner Kreditwürdigkeit beeinflussen?

In welcher Richtung auch immer, Kleidung beeinflusst das emotionale Bild, das wir uns von einem Menschen machen. Das gilt für Sie genauso wie für mich wie auch für alle anderen. Kleider machen eben Leute.

Wenn ich ein Seminar halten würde bei dem ich in kurzer bayrischer Lederhose und mit rosafarbenem Hemd darunter vor die Teilnehmer träte, wäre es wahrscheinlich extrem schwierig, die Leute davon zu überzeugen, dass sie etwas von mir und in diesem Seminar lernen könnten. Ich würde zu sehr die Erwartungshaltung an die Kleidung eines Seminarleiters verletzen und damit das Sicherheits- und das Einschätzungsbedürfnis der Teilnehmer.

Damit Sie mich richtig verstehen:

Ich bin ein ganz großer Fan von individueller Freiheit und Liberalität. Demzufolge soll meiner Ansicht nach jeder tragen, wozu er Lust hat.

2. Der mögliche Preis unangemessener Kleidung

Er sollte allerdings auch über die Wirkungszusammenhänge Bescheid wissen und somit den Preis für unerwartete Kleidung kennen. Nur dann hat er wirklich die Freiheit, sich zu entscheiden.

Sie machen es sich einfacher, wenn Sie sich der Situation entsprechend in einem gewissen Rahmen den Erwartungen der Zuhörer anpassen. Wenn Sie Kleidung als Pacing-Element nutzen. Nun ist dieser Erwartungsrahmen allerdings meistens so weit, dass Sie viel Auswahl auch innerhalb dieser Beschränkung haben.

Wenn Sie natürlich Anzüge oder Stoffhosen oder Jeans grundsätzlich ablehnen ...

Dann müssen Sie wohl im Anzug mit Krawatte zu einem Rock-Festival oder aber in Jeans zu einer feierliche Hochzeit.

Oder aber Sie suchen sich für die verschiedenen Gelegenheiten passende Kleidungsstücke, die Ihnen gefallen. Finden Sie einfach in jeder Sparte Ihren eigenen Stil.

Dann können Sie problemlos Kleidung als Pacing-Element einsetzen und es sich in vielen Situationen etwas einfacher machen.

Allerdings kann ich Ihnen wirklich nur dann dazu raten, wenn Sie einen Weg gefunden haben, sich damit wohl zu fühlen.

***Den eigenen
Stil finden***

Erfolgs-Tipp:

Beim Kleidungs-Pacing geht es darum, der Erwartungshaltung der Gesprächspartner an eine der Situation angemessenen Kleidung zu entsprechen. Wenn die Erwartungshaltung der Anzug ist, tragen alle Anzüge. Erwartet man legere Kleidung, kommen alle leger gekleidet. Dies lässt normalerweise genügend Spielraum, um seinen eigenen Stil mit einzubringen.

3. Leading durch Kleidung

Sie gehen in Jeans und Sweatshirt zu einem Tina Turner Konzert.

Und Tina Turner kommt ebenfalls in einer ausgelutschten Jeans und einem einfachen Sweat-Shirt auf die Bühne.

Sie haben ein sehr teures Seminar gebucht und der Startrainer kommt auf die Bühne und sieht exakt so aus wie die allermeisten der Teilnehmer. Nichts ist besonders, anders oder auffällig an ihm.

Wie spannend wird das wohl auf Sie wirken?

***Durch Kleidung
leadern***

Erwartungshaltungen kennen

Wie sehr Ihre Neugierde hervorlocken?

Hier kommen wir nämlich an den Nachteil der Kleidungs-Gleichheit, sie ist unspannend und langweilig. Und deswegen entscheiden viele Kommunikatoren sich dafür, die Kleidung als Unterschieds- und Leading-Instrument zu nutzen.

Nehmen wir beispielsweise einmal Thomas Gottschalk. Als einer der erfolgreichsten und beliebtesten Entertainer Deutschlands nutzt er Kleidung seit jeher, um den Unterschied zu markieren. Er leidet mit seiner Kleidung. Und manche können dem auch definitiv nicht folgen. Immer wieder gibt es Leute, die sich darüber mokieren.

Allerdings sei hier eines klar gesagt, auf anderen Ebenen passt er die Erwartungshaltung der Zuschauer ganz extrem. Die Leute erwarten von ihm spontanes, unkonventionelles, humorvolles und leicht freches Show-Entertainment, und genau das bietet er auch.

Wenn Sie die Kleidung als Leading-Instrument nutzen wollen, ist es wichtig genügend andere Ebenen zu haben, auf denen Sie pacen.

Drei Tipps für den richtigen Einsatz von Kleidung**Erfolgs-Tipp:**

Drei Tipps möchte ich Ihnen geben, wenn Sie durch Kleidung den Unterschied machen wollen:

1. Auch in einem weiter gefassten Rahmen sollte die Kleidung auch dann funktionell zur Gelegenheit passen, keinen Schlafanzug zur Jahreshauptversammlung.

Der eng gefasste Standardrahmen könnte beispielsweise schwarzer Smoking, weißes Hemd und schwarze Fliege sein. Ihr weiter gefasster Rahmen könnte dann z.B. ein schicker Anzug mit passendem Hemd und farbiger Krawatte sein.

2. Kleiden Sie sich dabei eher höherwertiger als die Zuhörer, Teilnehmer oder Gesprächspartner.
3. Machen Sie sich Gedanken darüber, auf welchen anderen Ebenen Sie Gleichheit erstellen wollen und können.

Achten Sie auch hierbei darauf, dass Sie sich wohl mit der Kleidung als Leading-Instrument fühlen. Schon so manch einem ist der Mut auf dem Weg vom Ankleideraum zu Hause zum Besprechungs- oder Präsentationsraum abhanden gekommen. Und trotzdem wünsche ich Ihnen, wenn der Unterschied Ihr Wunsch ist, genau diesen Mut.

Wenn Sie mit der Kleidung den Unterschied machen wollen, diese zum Leaden nutzen, kann dies Neugierde, Spannung und Interesse bei den anderen erwecken.

Achten Sie dabei auf funktionelle Angemessenheit, Qualität und darauf, in anderen Bereichen genügend zu pacen.

Nachwort

Ich hoffe, Sie haben schon viel positives Feedback zu Ihrer Körpersprache erhalten. Wobei ich mir sicher bin, dass sich, wenn Sie all die Übungen in diesem Buch gemacht haben, Ihre körpersprachlichen Kommunikationsfähigkeiten exzellent entwickelt haben. Ich möchte Ihnen zum Abschluss dieses Buches gratulieren und danken.

Gratulieren dazu, dass Sie einer der noch viel zu wenigen Menschen sind, die proaktiv ihre Weiterentwicklung und ihr Fortkommen vorantreiben.

Dafür habe Sie meinen Respekt.

Und danken möchte ich Ihnen dafür, dass Sie mir Ihr Vertrauen durch all die Seiten, Inhalte und Übungen in diesem Buch geschenkt haben. Ich habe mein Bestes gegeben um Ihnen verständlich, seriös und mit Humor und Spaß weiter zu helfen.

Vielen Dank und alles Gute und viel Erfolg auf Ihrem weiteren Weg!

Ihr Thomas Westerhausen

Dank

Dank

Ich möchte meiner Frau und geschätzten Kollegin Katja Dyckhoff für die vielfache Unterstützung bei diesem Buch und in unseren vielen Seminaren danken. Außerdem hat sie kreativ die Entwicklung der Body-Power-Methoden mitgestaltet. Es ist schön, einen Menschen um sich zu haben, von dem man immer wieder lernen kann und der einen inspiriert. Danke.

Danken möchte ich auch Jörg Schönenberg für seine punktgenauen Sprach-, Semantik-, Grammatik- und Inhaltstipps.

Außerdem danke ich all den unzähligen Seminar- und Coachingteilnehmer, die ich im Laufe der Jahre kennenlernen und begleiten durfte. Durch sie konnte ich viel über die Praxis der Körpersprache lernen und die in diesem Buch beschriebenen Methoden entwickeln.

Als ergänzendes Buch in Sachen Ausdrucksschulung empfehle ich:
Stimme: Instrument des Erfolgs (Buch inklusive CD)
Von Katja Dyckhoff und Thomas Westerhausen
Metropolitan Verlag

Übungen

1. Wirkungsstärke von Worten versus Körpersprache
2. Unterschiedliche Körpersprache verändert das gleiche Wort
3. Stimme und Körpersprache gehören zusammen
4. Text auswendiglernen oder emotionale Bedeutung memorieren
5. Eigenreflektion über assoziiert und dis-assoziert
7. Lösungsansätze für unbeabsichtigte Dis-Assoziation
8. Der „Beobachter“ und Ausdrucksstärke
9. Wie fühlt sich Ihr Gang an?
10. Gehen 1
11. Gehen 2
12. Gehen 3
13. Gehen 4
14. Gehen 5
15. Energievariationen beim Gehen in verschiedenen Situationen
16. Verschiedene Möglichkeiten zu stehen
17. Die eigene Haltung kennenlernen
18. Automatisieren des optimalen Stands
19. Die richtige Sitzhaltung
20. Aus der Bewegung sicher in Stand und Haltung kommen
21. Aufgang und Einzelbegrüßung
22. Ausprobieren von Ruhegesten
23. Aus dem Aufgang in die Ruhegeste
24. Augenkontakt mit Gruppen
25. Augenkontakt mit öffnender Begrüßungsgeste und Text
26. Bodenanker nutzen
27. Die emotionale Wirkung einer Körperhaltung erfahren
28. Körpersprachliche Grundfigur im Sitzen, Emotionen vorgegeben
29. Körpersprachliche Grundfigur im Sitzen, Emotionen selbstgewählt
30. Körpersprachlich Grundfigur im Stehen, Emotionen vorgegeben
31. Körpersprachliche Grundfigur im Stehen, Emotionen selbstgewählt
32. Körpersprachliche Grundfigur in der Bewegung, Emotionen vorgegeben
33. Körpersprachliche Grundfigur in die Bewegung führen, Emotionen selbstgewählt
34. Die gleiche Geschichte frei in unterschiedlichen körpersprachlichen Grundfiguren vortragen, Emotionen vorgegeben
35. Unterschiedliche Geschichten in verschiedenen körpersprachlichen Grundfiguren frei vortragen, Emotionen selbstgewählt
36. Spontan in eine körperliche Grundfigur einsteigen und frei kommunizieren

Übungsübersicht

Übungsübersicht

37. Die körpersprachliche Grundfigur im spontanen „Live-Einsatz“
38. Eine Geste sinnhaft-emotional mit dem Kolorit der Begeisterung laden
39. Eine Geste sinnhaft-emotional mit unterschiedlichen Kolorit laden
40. Unterschiedliche starke Kolorite in eine Handgeste laden
41. Sinntragende Schlüsselworte herausfinden
42. Gesten selbstentwickeln und kolorieren
43. Eine Geschichte sinnhaft gestisch kolorieren
44. Gesten mit Text spontan kolorieren. Grundlage: Ganze Sätze
45. Wortgesten spontan kolorieren zwecks schnellem Automatismus
46. Gesten in Sätzen spontan kolorieren zwecks schnellem Automatismus; Grundlage Schrifttext
47. Kurzkomentar zu wichtigen Themen (Tagesgeschehen) mit spontan kolorierter Gestik
48. Gesichtsmimik ohne Text emotional kolorieren, dann mit Text vortragen
49. Mimik für eine vorgegebene Geschichte spontan kolorieren
50. Kurzkomentar zu wichtigen Themen (Tagesgeschehen) mit spontan kolorierter Mimik
51. Kolorierte Gesten aus dem Handgelenk
52. Kolorierte Gesten aus dem Ellbogengelenk
53. Paralleler Einsatz der Gestengelenke
54. Serieller Einsatz der Gestengelenke
55. Gesten im oder außerhalb des positiven Gestenbereichs platzieren
56. Gestenkolorite und körpersprachliche Grundfigur kombinieren
57. Gestenkolorite und körpersprachliche Grundfigur kombiniert mit eingefrorener Geste
58. Kurzvorträge unter Berücksichtigung der Körpersprache-Ankerverkettung

59. Das „Lesen“ von offenen und geschlossenen Gesten
60. Ausschließlicher Einsatz von geschlossenen Gesten
61. Ausschließlicher Einsatz von offenen Gesten
62. Geschlossene und offene Gesten aus den Übungen 60 und 61 austauschen
63. Spontaner Einsatz von geschlossenen Gesten
64. Spontaner Einsatz von offenen Gesten
65. Gemischter spontaner Einsatz von offenen und geschlossenen Gesten
66. Aufgangsmusik zur Unterstützung der Zustandssteuerung
67. Sprechdenken: Durch Stichwortroulette sicher frei und spontan sprechen
68. Pacen einer Fernsehfigur
69. Pacing und Antipacing mit Freunden oder Bekannten
70. Anteiliges, energiereduziertes Pacen mit Freunden oder Bekannten
71. Pacen der körpersprachlichen Grundfigur
72. Pacen der Kolorite

73. Vom Pacen zum Leadern mit Freunden oder Bekannten

Beobachtungsübungen

1. Assoziiert oder dis-assoziiert?
2. Die Nähe bei der Begrüßung einschätzen
3. Den Stand bei anderen beobachten
4. Körpersprachliche Grundfigur bei anderen wahrnehmen und einschätzen
5. Der positive Gestenbereich
6. Gleiche oder unterschiedliche Körpersprache bei gelungenen Kommunikationen

Stichwortverzeichnis

- Assoziiert 28, 31, 32, 37, 56, 97, 108
- Atmung 212
- Aufgang 65, 67, 75, 179, 197, 213
- Aufgang-Begrüßung 110
- Augenkontakt 32, 67, 68, 69, 70, 77, 80, 179
- Ausdrucksstärke 24, 28, 114, 149, 171
- Ausstrahlung 56, 86, 106, 114
- Authentizität 31, 69, 88
- Automatismus 14, 35, 96, 129, 143, 173, 178, 200
- Beckenkipfung 61, 65
- Begrüßung 50, 51, 53, 65, 81, 196
- Beobachter 28, 33, 36, 37, 94, 108, 127, 179
- bewegte Gesten 74, 77
- Beziehungsebene 25
- Bodenanker 54, 82, 83, 179
- BODY POWER Methode 87, 88
- Charisma 92, 114
- Damasio, Antonio R. 89
- Dilts, Robert 15
- Dis-assoziert 28, 30, 32, 179
- Dyckhoff, Katja 115, 212
- Einzelgespräch 32, 44, 59, 67
- Eisberg-Prinzip 26
- Ekman, Paul 90, 153, 192
- Ellbogengelenk 68, 162, 163, 167
- Emotionale Energie 221, 222, 223, 234
- Emotionen 8, 26, 28, 31, 35, 38, 58, 87, 96, 98, 102, 104, 107, 127, 130, 143, 161, 175, 193
- Energie 24, 48, 73, 81, 155, 206, 229
- Erlaubnisfrage 38, 39
- Fluchtreaktion 207
- Führen 237
- Gang 48, 49, 65
- Geschlossene Gesten 185, 189, 197
- Gesten 14, 19, 42, 71, 83, 114, 122, 158, 171, 184, 198, 231
- Gestenbereich, positiver 171, 173
- Gestengelenk 165
- Gestenkette 134
- Gestik 109
- Gottschalk, Thomas 172, 248
- Grundfigur 95, 98, 101, 107, 112, 175, 189, 210
- Gruppen 41, 44, 69, 77, 79
- Haltung 13, 38, 44, 54, 60, 63, 69, 99, 179, 220, 230
- Händedruck 68, 69
- Handflächen 43, 187, 228
- Handgelenk 160, 161, 165
- Inhaltsebene 18, 19, 25, 86, 182, 229, 239
- Kinons 42, 44, 125
- Kleidung 243, 244, 245, 246, 247
- Kniegelenk 63
- Kolorite 123, 155, 176, 200
- Komfortzone 16, 38
- Kopfhaltung 59, 62
- Körperhaltung 24, 42, 60, 65, 90, 95, 100, 191, 230
- Lampenfieber 203, 206
- Leadern 210, 217, 224, 237, 239

- Memorieren 29, 30
- Method Acting 86
- Micro-Movement 42
- Mimik 19, 25, 43, 69, 70, 83, 89,
109, 144, 153, 158, 189, 191,
192, 232
- NLP 91
- Offene Gesten 187, 195
- Pacen 210, 217, 224, 226, 235,
236, 237, 239
- Performance 53
- Performancepunkt 52, 53, 54, 65,
69, 75, 78, 80, 82, 180
- proaktive Körpersprache 42, 202
- Rapport 237, 240
- Reaktive Körpersprache 218
- Ruhegeste 69, 71, 72, 74, 76, 130,
142, 163, 168, 193
- Sachebene 26, 219
- Schlüsselworte 134, 135, 136, 148,
173
- Schultergelenk 164, 167
- Sicherheitszone 50, 67, 76
- Stand 54, 62, 64, 75, 105, 130,
142, 156, 174, 197
- Stanislawski, Konstantin S. 86
- Stereotypen 124
- Stichwortroulette 212
- Stimme 18, 21, 26, 39, 83
- Stimmtonalität 25, 87
- Strasberg, Lee 86
- Stress 205
- Transformieren 201
- Verhalten vor Gruppen 162
- Videomitschnitt 183, 215
- Vorbereitung 204