

Wir können einfach nicht nicht wirken!

Was tatsächlich dran ist an der Körpersprache

Nicht immer bedeuten die verschränkten Arme unseres Gesprächspartners auch Ablehnung. Vielleicht ist dem Gesprächspartner einfach nur kalt. **Markus Rimser** erklärt, was hinter der Theorie der Körpersprache steckt.

Ganz ehrlich: Wäre es nicht toll, wenn wir anhand der Körpersprache unseres Gegenübers im wahrsten Sinne seine Gedanken lesen könnten, wissen würden, woran wir sind und wie wir unsere nächsten Schritte planen sollten? Wäre es nicht auch hilfreich, zu wissen, was andere über uns denken, ob sie uns als wohlgesonnen oder als zutiefst unsympathisch betrachten? Klar wäre das hilfreich, und für denjenigen, der all das wissen und erfahren möchte, gibt es – zumindest aus einer theoretischen Betrachtung – Möglichkeiten, anhand körpersprachlicher Ausdrucksformen unserer Gesprächspartner weitere,

für die Beziehungsgestaltung nützliche Informationen zu bekommen.

Wenn man bedenkt, dass menschliche Kommunikation in ihrer Wirkung nur zu 7 % durch den Inhalt bestimmt wird, stellt sich die Frage, welche anderen Ebenen für eine weitaus deutlichere Wirkung sorgen. Nach Studien des amerikanischen Psychologen Albert Mehrabian (vgl. 1971) verteilt sich die Wirkung auf

7 % Inhalt

38 % para-verbale Signale, also Stimme, Modulation, Sprechtempo. Pausensetzung etc.,

55 % körpersprachliche Signale; neben der

grundlegenden Körperhaltung, unserem Gang, der Mimik und Gestik, strahlen auch andere Faktoren wie z.B. Motorik, Kleidung, Schmuckgegenstände und Accessoires ihre Wirkung aus.

Mehrabians Studie beschreibt nur die Wirkung von Kommunikation, sagt uns jedoch keineswegs, dass wir auf Inhalte gänzlich verzichten könnten: Stellen Sie sich einen Studenten vor, der im Rahmen seines Examens seinen Prüfer darauf hinweist, er müsse ohnehin nur kompetent wirken. Und dennoch kennen wir genügend Beispiele dafür, dass sich bestimmte, kompetent erscheinende Personen trotz geringerer Qualifikation auf den Karriereleitern emporarbeiten, obwohl es genügend andere, besser qualifizierte Mitarbeiter gibt.

Körpersprache wirkt immer

All diese Beispiele geleiten uns zu ersten, zentralen Erkenntnissen:

1. Jeder Mensch wirkt, in Anlehnung an Watzlawick können wir nicht nicht wirken!
2. Wirkung wird zu einem Großteil durch Körpersprache erzielt (55 %)!
3. Körpersprache wirkt bedeutend stärker als das gesprochene Wort!
4. Menschen reagieren in der Regel auf die Körpersprache des anderen!
5. Summa summarum: Körpersprache ist ein wesentlicher Faktor unserer alltäglichen Kommunikation!

Doch was ist nun genau unter dem Begriff „Körpersprache“ bzw. der nonverbalen Kommunikation zu verstehen? Kann alles und jedes sofort interpretiert und auf die Persönlichkeit des anderen übertragen werden? Aus der Kinesik – einer Teildisziplin der ethologisch orientierten Kommunikationswissenschaft, die der Erforschung des Bewegungsverhaltens und seiner kommunikativen Relevanz dient – lassen sich





insgesamt vier unterschiedliche Arten von körpersprachlichem Verhalten ableiten und definieren:

- primäre Körpersprache
- sekundäre Körpersprache
- triviale Körpersprache
- Etikette

Grundlegend kann Körpersprache als all das bezeichnet werden, was an kommunikativem Verhalten (Haltung, Gestik, Mimik, Motorik, Atmung, Haut, etc.) unbewusst zum Vorschein kommt. Der Mensch als adaptives Wesen passt sich an jede Art von Rahmenbedingung an und so kann Körpersprache als unbewusstes Anpassen an kommunikative Gesprächsprozesse (sowohl mit anderen als auch mit sich selbst) verstanden werden.

Primäre Körpersprache

Eine nahezu genetisch vorinstallierte Art des Anpassens wird unter dem Begriff der „primären Körpersprache“ verstanden. Instinkthafte Reaktionen eines Menschen können als unmittelbare Reaktion auf einen Reiz unter jener Voraussetzung ausgemacht werden, dass sie nach maximal drei Sekunden, also unmittelbar auf den auslösenden Reiz erfolgen. Von unserem (Mensch und Affe) gemeinsamen Vorgänger, dem Australopithecus vererbt, ergeben sich folgende vier grundlegende Instinktreaktionen, die sich auch im menschlichen Verhalten allzu oft beobachten lassen: Zeichen von Angriff, Schutz, Flucht und Unterwerfung. Je nach Schwierigkeit der Situation sowie Erregungsniveau wird dem Stammhirn durch



einen biochemisch-elektrischen Prozess der Impuls zur Instinktreaktion übermittelt.

Angriffsmuster:

Im menschlichen Verhalten zeigen sich Angriffsmuster durch ein deutliches Hervortreten der Halsschlagader und in einer starken Muskelspannung in Nacken, Bizeps und Brustkorb. Bei Männern zeigt sich zudem das Ballen der Fäuste bis zum Weißwerden der Fingerknochen, bei Frauen lässt sich oft das seitliche Aufstützen der Arme auf die Hüften beobachten, damit werden die Ellenbogen gehoben und so die Drohgebärden gestartet.

Schutzverhalten:

Das Schutzverhalten gehört zu den häufigsten Reaktionen im menschlichen Verhalten. So genannte „Putz- und Kratzgesten“ begleiten uns während Unsicherheit und Belastung, da wird an der Krawatte gezupft, an der Nase gerieben, geräuspert, die Haare werden aus dem Gesicht geschoben, Fussel von der Kleidung entfernt usw. In der Verhaltenstherapie werden diese Verhaltensweisen als „Übersprunghandlungen“ bezeichnet.

Flucht:

Kennen Sie das schlimme Gefühl, vor hundert Personen einen Vortrag zu halten?

Bitte senden Sie mir unverbindlich Ihr Programm für das Jahresforum PoP 08 zu:
Titel, Vor- und Nachname:
Firma, Funktion:
Adresse:
Telefon:
E-Mail:
Business Circle, Andreasg. 6, 1070 Wien Fax: 01/522 58 20-18
Karin Neubauer, Tel.: 01/522 58 20-27 E-Mail: neubauer@businesscircle.at



5. Jahresforum für die Personalwirtschaft

PoP 08 - Power of People

24./25. April 2008, Rust am Neusiedler See

BUSINESS
CIRCLE
Konferenzen und Seminare

ERFOLG
STECKT
AN!

Die PoP 08 ist das führende Jahresforum für die Personalwirtschaft in Österreich.
Fachlicher Leiter: Univ.-Prof. Dr. Christian Scholz

Sie treffen über **30 anerkannte ReferentInnen** aus u.a. folgenden Unternehmen:
Allianz AG, BMW Group, Hewlett-Packard Österreich GmbH, Hypo Alpe-Adria-Bank,
Intercell AG, Microsoft Österreich, mobikom austria AG, Siemens AG, T-Mobile GmbH

Partner: Der Standard, Dr. Pendl & Dr. Pischwanger, Neumann International





KÖRPERSPRACHE

Dann haben Sie auch sicher schon erlebt, auf welche kreative Weise unser Organismus für Abhilfe sorgt: Nervöses Schlottern der Knie, Bewegungen der Beine und Fußspitzen lassen uns als Zappelphillip erscheinen, Hilfe suchende Blicke werden zur Decke oder gar zum Fenster hinaus geführt, das heißt der Körper flieht.

Unterwerfung:

Ist die Bedrohung so ernst, dass in keiner Weise mehr reagiert werden kann, gleitet unser Organismus in eine Art Schockzustand, das Blut weicht nach unten, der Körper verliert an Spannung und gibt sich der Bedrohung reaktionslos hin, das heißt er unterwirft sich.

Doch nicht jeder Ausdruck, der in der oben beschriebenen Art erscheint, kann der Körpersprache zugeordnet werden, die Grundbedingung für das Vorhandensein der primären Körpersprache ist stets die Reaktion auf einen Reiz innerhalb von drei Sekunden. Aus diesem Grund wird die Grundbedingung für Körpersprache auch als „Drei-Sekunden-Regel“ bezeichnet.

Sekundäre Körpersprache

Unter sekundärer Körpersprache werden jene Verhaltensweisen und Ausdrucksformen verstanden, die nicht genetisch, sondern kulturell gegeben sind und damit erlernt wurden. Deshalb wird auch oft von „adaptierter“ oder „gelernter“ Körpersprache gesprochen.

Zur sekundären Körpersprache gehören unter anderem die kulturellen Distanzonen, die unser gesellschaftliches Verhalten entscheidend prägen.

Intime Distanz:

Jeder Mensch hat eine intime Zone, einen bis zu 60 Zentimeter weiten Freiraum, in

diesem einzutreten er ausschließlich familiär Angehörigen bzw. Personen mit entsprechender Zutrittslaubnis gewährt. Zu diesem Personenkreis zählen neben dem Lebenspartner und den Kindern auch nahe Verwandte sowie Ärzte, Friseure, Masseure und andere Berufsgruppen, deren Näherkommen als geduldet abgespeichert ist. Würde eine Person diesen Freiraum betreten ohne eine entsprechende Erlaubnis zu besitzen, würden sofort obig genannte Reaktionsweisen der primären Körpersprache (Angriff, Flucht, Schutz, Unterwerfung) folgen. Sekundäre Körpersprache können wir im Übrigen auch während des gesamten Flirtverhaltens beobachten. Das Spiel des Näherkommens, Gewähren-Lassens, Zurückweisens und erneuten Näherkommens gehört zu den romantischsten Kommunikationsformen von Menschen.

Persönliche Distanz:

Die nächst weitere Distanzzone wird als „persönliche Distanz“ bezeichnet und beschreibt jenen Abstand, den Menschen kulturell geprägt als Respektabstand halten. In der Regel beträgt dieser Respektabstand bis zu 150 Zentimeter, es ist auch jener Abstand, der mit dem Händedruck als Eintrittsritual betreten wird.

Gesellschaftliche Distanz:

Bis zu 360 Zentimeter wird vom gesellschaftlichen Bereich gesprochen, das ist jene Zone, in deren Wirkbereich unsere Wahrnehmung alles Eintretende wahrnimmt, die Kontaktaufnahme per Blickkontakt bestätigt die Erlaubnis, näher zu kommen.

Öffentliche Distanz:

Darüber hinaus gibt es auch noch einen öffentlichen Bereich, der in der Regel bei fünf Metern liegt: Sicherheitsabstände bei öffentlichen Veranstaltungen haben dieses Ausmaß.

Triviale Körpersprache

Die triviale Körpersprache wird von Wissenschaftlern deshalb gerne als trivial bezeichnet, weil im Gegensatz zur primären sowie sekundären Körpersprache hier keinerlei Nachweisbarkeit gegeben ist. Zu den bekanntesten Formen der trivialen Körpersprache zählen unter anderem das „Face-Reading“, wie es von Kurt Tepperwein betrieben wird und die „Fingertheorie“ nach Samy Molcho. Molcho schreibt allen Fingern in deren körpersprachlicher Verwendung eine bestimmte Bedeutung zu: So wird der Daumen als Dominanzsignal beschrieben, Filmausschnitte wie aus dem „Gladiator“ zeigen uns den Caesar, der mittels Daumen nach oben gestreckt das Überleben, oder mit dem Daumen nach unten den Tod eines Gladiators bestimmt. Der gehobene oder auf jemanden gerichtete Zeigefinger symbolisiert Wissen, der Mittelfinger wird als Selbstbehauptungsfinger dargestellt. Ringfinger werden als Gefühlsfinger, die kleinen Finger als Selbstgestaltungsfinger definiert: Jemand der sein Proseccoglas mit weit abgespreiztem kleinen Finger zum Trinkspruch hebt, befindet sich zweifellos in posierender Stellung.

Etikette

Körpersprache muss nicht in jedem Fall unbewusst inszeniert sein. Bereits um 1700 war es an adeligen und königlichen Höfen üblich, sich beim Besuch des Königs und der Königin einer vorgegebenen Verhaltensnorm (Etikette) zu unterwerfen. Diese Verhaltensnormen dienten dem König jedoch in erster Linie zur persönlichen Sicherheit und so wurden bestimmte Abstands- und Begrüßungsrituale geformt, die – in abgewandelter Form – bis heute den sozialen Umgang regeln. Abgeleitet aus dem Wissen von und über Körpersprache hat sich eine umfassende Ansammlung an Benimm-Regeln und Knigge-Formen entwickelt.

Grundlegende Analysebedingungen

Trotz aller wissenschaftlichen, soziologischen und trivialisierten Erkenntnisse kann ein Mensch immer nur das sehen, was sein Gehirn auch bereit ist zu sehen. Um unnötige Fehlinterpretationen sowie Vorverurteilungen zu vermeiden, empfiehlt es sich, die eigene Wahrnehmung zu schärfen und die Kunst der Körperspracheanalyse zu erlernen. **T**