*1. Gesten optimieren den Vortrag . . . . . 2*
*2. Auch Brillen sind verräterisch! . . . . . 3*
*3. Gestik . . . . . 3*
*3.1. Beschreibende Gestik, Redeergänzung, vereinbarte Zeichen . . . . . 3*
*3.2. Gestik der Arme . . . . . 4*
*4. Kinesik . . . . . 6*
*5. Nur ein Händedruck - was er alles verrät ... . . . . 7*
*6. Man sitzt, wie man sich fühlt . . . . . 7*
*7. Wer steht auf festen Beinen ? . . . . . 9*
*7.1. Stand-Arten . . . . . 9*
*7.2. Wir gehen einen Schritt weiter . . . . . 11*
*8. Distanz . . . . . 11*
*9. Körpersprache . . . . . 13*
*10. So lernt man, vor anderen Leuten zu sprechen . . . . . 14*

# 1. Gesten optimieren den Vortrag

Die Wirkung einer Rede hängt nicht nur von deren Inhalt ab - das wissen wir alle. Zusätzlich muß der Redner noch eine Reihe von anderen Faktoren in Betracht ziehen, wenn er bei seinem Publikum ankommen will: Er muß seine Sprechweise, seine Kleidung, sein Gesellschaftsverhalten genauestens auf seine Zuhörer abstimmen.
Das aber ist in diesem Zusammenhang nicht unser Thema. Das Publikum beurteilt eine Rede nämlich auch nach dem Eindruck, den der Redner persönlich macht. Dafür läßt sich ein Leitsatz aufstellen: Die Körperbewegung ist ein Teil der Botschaft, die der Redner übermitteln will. Stellen Sie sich vor, Sie müssen eine Rede halten. Jede Geste wird um so echter sein, je mehr sie ein Teil von Ihnen ist. Was also sollten Sie beachten?

➢ Paßt die angewandte Gestik zu meiner Person?

*Ja* *Nein*

➢ Welchen Ton schlage ich bei meinen Gesprächen an?

| | |
|---|---|
| *Ungeduldig* | *Ruhig* |
| *Gereizt* | *Ausgeglichen* |
| *Ärgerlich* | *Freundlich* |
| *Aggressiv* | *Sachlich* |
| *Laut* | *Leise* |
| *Deutlich* | *Undeutlich* |

➢ Kann man mir meine Stimmungslage vom Gesicht ablesen?

*Ja* *Nein*

Lassen Sie sich auch von Freunden und Bekannten helfen, diese Fragen zu beantworten.

## ◆ Positive Gesten

Betonen Sie Ihre Rede mit weiten, offenen Gesten. Die Arme sollen in Brusthöhe leicht abgewinkelt sein, die Handflächen nach vorne geöffnet, was besonders gut wirkt, wenn Sie zum Höhepunkt Ihrer Rede ansetzen. Jede Geste muß dem gesprochenen Wort vorausgehen, hinkt sie hinterher, wirkt das geschauspielert. Gesten sollen abwechselnd mit dem linken und dem rechten Arm ausgeführt werden.

## ◆ Negative Gesten

Verstecken Sie Ihre Arme nicht hinter dem Rücken. Fassen Sie mit den Händen nicht an die Revers, das erweckt nur den Anschein falscher Autorität. Klammern Sie sich nicht am Pult fest, Sie blockieren damit die möglichen positiven Gesten. Senken Sie nicht den Kopf, korrigieren Sie lieber vorher die Höhe des Lesepults, auf dem das Manuskript liegt. Treten Sie mit einer natürlichen Oberkörperspannung auf, lassen Sie nicht die Schultern nach vorne hängen, das vermittelt den Eindruck von Haltlosigkeit. Keine Blicke an die Decke richten, ebenso nicht den Fußboden fixieren! Und vor allem darf ein guter Redner nicht ständig an der Kleidung oder Krawatte herumnesteln; es wirkt auch nicht gut, wenn er mit seiner Brille herumspielt.

## ◆ Lösen vom Pult

Bei einer längeren Rede kann man durchaus ein- oder zweimal neben das Pult treten, immer dann, wenn ein freier Vortrag ohne Manuskript angebracht ist. Arm- und Beinhaltung entsprechen dabei den Regeln, die Sie über das positive Stehen gelesen haben. Vermeiden Sie es jedoch, hin und her zu laufen, das wirkt entweder nervös oder großspurig.

### ◆ Reden ohne Pult

Ein Rednerpult bildet immer eine Barriere. Der freie Stand ist, zumindest bei kleinen Auditorien, zu bevorzugen. Naturgemäß ist dabei die Art des Stehens wichtig: Die Knie sind leicht durchgedrückt, die Füße bilden einen Winkel von 45 Grad und stehen nicht mehr als 20 cm auseinander. Kopf und Oberkörper werden gerade gehalten. Diese Position läßt Sie problemlos atmen, Verkrampfungen werden ausgeschlossen.
Die Kernfrage ist nun - wohin mit den Armen? Keinesfalls sollen Sie die Handflächen die ganze Zeit unterhalb der Gürtellinie halten, das färbt, so meinen die Körpersprachler, jede Aussage negativ ein. Sie haben also folgende Möglichkeiten:

- Lassen Sie beide Arme locker herabhängen, die Handflächen zeigen dabei nach innen.
- Winkeln Sie beide Arme in Taillenhöhe an, und legen Sie die Hände locker aneinander (nicht falten!).
- Winkeln Sie den linken Arm in Taillenhöhe an, der rechte Arm hängt locker herab, die Handfläche zeigt nach innen.

Todsünden beim freien Stand begehen Sie, wenn Sie die Hände in die Taschen stecken, mit der Brille spielen oder ständig an der Krawatte nesteln.

## 2. Auch Brillen sind verräterisch!

Wenn Leute sich unterhalten, kann man oft beobachten, wie sie mit ihren Brillen hantieren. Es ist ganz amüsant zu wissen, was diese Gesten im einzelnen bedeuten.
- Wer seine Brille plötzlich abnimmt, signalisiert, daß er unter Entscheidungsdruck steht.
- Wer den Brillenbügel in den Mund nimmt, will keine unbedachten Äußerungen machen.
- Wer die Brille wieder aufsetzt, möchte nochmals beginnen oder seinen Standpunkt neu überprüfen.

## 3. Gestik

### *3.1. Beschreibende Gestik, Redeergänzung, vereinbarte Zeichen*

Um diese Welt zu begreifen, benutzen wir unsere Werkzeuge: die Hände in Verbindung mit den Armen. Den Be*griffen Hand*werker, *Handfertigkeit*, Unter*händler* entspricht dann auf geistiger Ebene die Ver*handlung*.
Immer wenn wir mit dem Mund Gedanken ausdrücken, bewegen sich die Hände mit. Oft nur unmerklich in der Veränderung, manchmal mit großräumigen Bewegungen. Die einfachste Form der Darstellung ist dabei die beschreibende Gestik. Versuchen Sie einmal, jemandem ohne Zuhilfenahme der Hände und Arme eine Wendeltreppe zu beschreiben! Ihre Worte werden kaum zur Erklärung ausreichen. Eher gelingt die Zeichnung des Gegenstandes mit den Händen und Armen in den Luftraum. Da wir bildlich denken, fällt es dann jedem leichter, dieses vereinfachte Bild auch in der Realität wiederzuerkennen. Je mehr wir jedoch im Laufe unseres Lebens dem rationalen, sprachgesteuerten Bereich Raum geben, umso mehr verarmt unserer bildhafter Kommunikationsanteil durch die beschreibende Gestik
Schauen Sie sich auch hier einmal Kinder an, denen noch ein umfangreicher Wortschatz fehlt. Mit Füßen und Händen werden da Erlebnisse übermittelt, und selbst wer die Worte nicht versteht, versteht den Hergang. Daher reagieren Kinder in Erklärungen auch eher auf den bildhaften Anteil und viel weniger auf den rein verbalen. Um etwas zu begreifen, braucht jeder Mensch den bildhaften und sprachlichen Anteil, sonst können wir uns kein Bild von dem Neuen machen. Daher greifen wir dann auch gern zu Papier und Bleistift, wenn eine Erklärung mit reinen Worten zu schwierig wird. Unser natürliches Werkzeug haben wir jedoch immer dabei. Wären da nicht die alten Elternbotschaften, "Red doch nicht mit Händen und Füßen", "Drück dich doch bitte wie ein ordentlicher Mensch mit Worten aus", würden wir diese auch grundsätzlich verwenden. Aber auch die im Flankenschutz betriebenen Vorsichtsmaßnahmen vor erneuten Verletzungen (siehe Kapitel "Haltung") steuern ihren Behinderungsanteil bei. Da verkümmern die Bewegungen; verursacht durch ein ständiges Anspannen der Oberarme an den seitlichen Körper. Keine freie Gestikulierung im

zur Verfügung stehenden und zustehenden Raum, der durch die Schulterbreite bestimmt ist. Ein Überschreiten dieses Maßes würde einen Angriff in das Territorium des anderen darstellen und sollte wohl ursprünglich mit den Elternaussagen verhindert werden. Besonders für Vorträge und zur Veranschaulichung von Gesagtem sollten wir uns der vielen bildhaften Möglichkeiten, die uns unsere Hände und Arme bieten, nicht berauben. Denn wir verzichten dadurch auf verständliche Kommunikation und produzieren unnötige Mißverständnisse.
In der Redeergänzung durch die Beteiligung von Händen und Armen liegt bereits eine Mischung. Sprechen wir von einer Sache oder einer Situation, können wir Details durch entsprechende Erklärungen, der Gestik einfügen. "Ich habe mir einen Tisch gekauft" in Verbindung mit einer kreisförmigen Bewegung der Hände in etwa 50 Zentimeter Höhe läßt erkennen, um welche Art von Tisch es sich handelt. Viele Worte wären nötig, um alles genauestens zu beschreiben - und dann hat doch noch jemand ein anderes Bild im Kopf. Sprechen wir von dem gleichen Bild indem, wir es sehen, können wir äuch darüber reden. Sonst spricht jeder von seiner eigenen Realität!
Selbst am Telefon sprechen viele Menschen mit den Händen, ohne daß der andere sie sehen kann. Jedoch liegt hier ein Trugschluß vor. Von jedem Gesprochenen machen wir uns ein inneres Bild, sogar vom Sprecher selbst. Steht man dann einem Menschen nach längerem Telefonkontakt einmal persönlich gegenüber, ist das innere Bild so klar geprägt, daß die Enttäuschung folgen muß: Ich habe mir Sie ganz anders vorgestellt! Wie schwierig ist es doch, zu telekommunizieren. Glauben wir doch, genau das verstanden zu haben, was der andere gesagt und gemeint hat. Ohne nähere, non-verbale Informationen muß da ein Großteil der Information ausgedacht werden.
In unserer multikulturellen und schnellebigen Zeit kann es passieren, daß wir ein für unseren Kulturkreis definiertes, vereinbartes Zeichen verwenden und dadurch den größten Ärger verursachen! Das Zusammenlegen von Däumen und Zeigefinder zu einem Kreis, hochgehalten und zum anderen gedeutet, heißt im amerikanischen Herkunftsbereich "Alles O.K.". Ein Deutscher wird nach dieser Äußerung schwer gekränkt sein und den Kontakt bis auf weiteres abbrechen. Das wiederum stößt dann beim Verursacher auf Unverständnis…
Wüßte man, daß dieser Mensch dies Zeichen als "Arschloch" verstehen mußte, da es für ihn so definiert ist, könnte man ihn sicher besser verstehen. Oder die Boris-Becker-Faust: Beim Tennisstar bedeutet sie Freude über einen gelungenen Ballwechsel, bei anderer Gelegenheit oder aus dem zugehörigen Rahmen gerissen, zeigt sie Aggressivität und stellt eine Drohgebärde dar.
Störungen auf dieser Verständigungsebene geschehen in Sekundenschnelle und sind oft nicht mehr bewußt nachvollziehbar. Achten Sie einmal auf ihre unbewußten Zeichen, die Sie geben, und machen Sie sich deren Bedeutung klar. Beim Kontakt mit anderen Kulturgruppen sollten wir daher zunächst ganz darauf verzichten, um Mißverständnisse und Ärgernisse zu vermeiden.
Im Folgenden eine kleine Liste der häufigsten gestischen Haltungen und deren Deutung.

## *3.2. Gestik der Arme*

- ➢ Verschränkte Arme im unteren Bauchbereich ohne Spannung in den Händen und Schultern: Aktive Zurücknahme des eigenen Kommunikationswunsches, Hinhören!
- ➢ Verschränkte Arme vor dem Solar Plexus mit hochgezogenen Schultern: Aktive Zurücknahme der eigenen Kommunikation unter Spannung, keine Annahme von Argumenten mehr!
- ➢ Bewegung der Oberarme und Hände im Raum: Selbstverständliches Vertrauen, Geben und Nehmen.
- ➢ Ellenbogen seitlich eingestützt, Hände offen: leichte Betroffenheit, Schutzmaßnahme, mögliche Gegenwehr durch Gegenargumente. Bei einer Faust: Aggressionssignal! Spricht jemand selbst und stützt dabei seinen linken Arm seitlich ein, möchte er keine Gegenrede, die ihn gefühlsmäßig treffen kann; er erwartet sie bereits!
- ➢ Offene Handflächen: Durch Offenbarung der inneren, sensiblen Handinnenseite Signal der Offenheit, Sensibilität und Ehrlichkeit.

- ➢ Verdeckte Hand: Verbergen der sensiblen Seite, gleichzeitig Verbergen von Absichten und Handlungen, Schutz der Empfindungen und Gefühle. Rechte Seite verborgen: Wegstecken der rationalen Handlungsebene; linke Seite verborgen: emotionale Seite zurück-, weggesteckt.
- ➢ Verschlossene Hand: Etwas begreifen wollen, überlegen. Bei Reiben der Fingerspitzen aneinander: Sensibilisieren (für ein Argument), Details erfühlen. Bei starker Anspannung: Halt suchen (möglich auch auf Gegenständen, wie zum Beispiel der Tischkante oder Armlehne).
- ➢ Geballte Faust: Aggressionskompensation auf körperlicher Ebene. Auch die berühmte Faust in der Tasche: Hier heißt es, die Emotionen lieber sprachlich als körperlich freizulassen.
- ➢ Pistole: Meist mit Zeigefinger und Daumen dargestellt heißt: "Ich weiß es besser und will es am liebsten sagen." Warnung: Hier möchte gleich jemand los*schießen*!
- ➢ Pyramidenhaltung: Berührungspunkte (Fingerspitzengefühl, Übereinstimmung der beiden Seiten) werden sensibel gesucht!
- ➢ Nacken reiben: Unbehaglichkeiten, Lasten sollen weggeschoben werden!
- ➢ Hand-Kopfbewegungen: Bedeutung je nach Finger und Berührungsstelle im Gesicht.

Die Bedeutung der einzelnen Finger ist besonders aufschlußreich. Gibt es bei den Füßen oft technische Einsichtsschwierigkeiten, so lassen sich die eigenen und die Finger der Gesprächspartner oft gut beobachten. Hier die Zuordnung für die einzelnen Finger, die jedoch auch nie allein zu einer Gesamtaussage benutzt werden sollten:

- ➢ ***Daumen***: Willens- oder Dominanzfinger. Steht für Ich-bezogene Aktionen und Reaktionen. Hinter Hosenträgern oder am Revers herausgestellt macht immer aufmerksam - oft auch mit lauter Sprache und deutlichem Auftreten verbunden. Werden hingegen die Daumen in der Hand versteckt, werden die eigenen Wünsche und Bedürfnisse auch zurückgesteckt. So kann man sich besser für die Erfüllung der Wünsche (Dominanzen) anderer hergeben.
- ➢ ***Zeigefinger***: Als nervlich sensibelster Finger ist dieser Bereich zuständig für das Thema Detailwissen und Gedankenmobilität. Immer wenn wir etwas wissen oder gerade besonders aufmerksam und angestrengt denken, kommt dieser Finger unter Anspannung und wird oft exponiert. Daher auch das "Achtung"-Signal, bevor wir etwas formulieren. Leider hat sich bei uns dieser Fingerzeig zu einer unangenehmen Dominanzwaffe entwickelt: Weiß ich etwas besser, kann ich dadurch mein Selbstwertgefühl erhöhen, indem ich den anderen herabsetze, da er es ja nicht oder falsch weiß. Wissen ist Macht über andere! Gerade die körpersprachliche und sprachliche Ausdeutung der Dummheit des anderen führt dazu, daß dieser, sei der Rat oder das Argument noch so gut gemeint oder richtig, diese aus seiner Unterlegenheit nicht wirklich annehmen kann. Eher nickt er und vergißt das Thema schnell wieder. So kann er der Bedrohung durch den Zeigefinger und der inhaltlichen Demütigung am besten entrinnen. Oder man sinnt auf unbewußte Racheakte und vergißt, daß man den anderen an etwas erinnern wollte. Nun sind die beiden wieder quitt - doch keiner weiß, daß ein kleiner (Zeige-)Fingerzeig hier die Ursache der Störung war.
  Unsere Eltern sorgten schon früh dafür, daß wir es auf diese Weise dem anderen nicht zeigen sollen: "Man zeigt nicht mit nacktem Finger auf angezogene Leute", hieß es da. Und so hat man später dieser Elternbotschaft gehorcht und durch den Ersatzzeigefinger in Form von Kugelschreibern, Pfeifenenden oder Brillenbügeln doch seiner inneren, unbewußten - Neigung zur Besserwisserei und persönlichen Aufwertung Raum gegeben. Statt dem Zeigefinger können wir in jedem Fall die offene Hand verwenden: die Sprache ändert sich sofort! Wir können nicht mehr befehlen; würde doch die Rückantwort uns analog verletzten. Beim erhobenen Zeigefinger schließen wir die Hand, die, zieht der Zeigefinger noch nach innen, zur Faust wird. Der Ratschlag wird nur zu deutlich.
- ➢ Mittelfinger: Lebenseinstellungs- oder Selbstverwirklichungsfinger. Betroffenheiten im Selbstwertgefühl eines Menschen lassen sich durch analoge Selbstberührungen (Beruhigungen, Streicheleinheiten) wieder

gutmachen. Als Verursacher sollten Sie dieser Verletzung auf den Grund gehen.

➢ Ringfinger: Gefühlsfinger. Nicht zuletzt wegen der Kopplung zum Gefühl tragen hier die meisten Menschen ihr Paarbindungssignal in Form des Freundschafts- oder Eheringes! Im aktiven Gespräch hat dieser Finger eher eine passive Rolle und wird mit Selbstberührungen auffällig gemacht.

➢ Kleiner Finger: Steht für Objektivität oder wird als Gesellschaftsfinger bezeichnet. Früher war er ein Zeichen von angeblicher Vornehmheit, wenn er abgespreizt wurde. Lange Fingernägel am kleinen Finger zeugen noch immer vom gesellschaftlichen Aufstieg (es muß nun nicht mehr mit den eigenen Händen gearbeitet werden), und auch der Familien- oder Wappenring auf diesem Finger möchte Aufmerksamkeit und Anerkennung für die Tradition, die dahintersteht.

Betonungen durch Ringe auf den jeweiligen Fingern geben detaillierte Auskünfte über das dahinterstehende Thema und verstärken die Kompensation ins körperliche Geschehen. Wer sich nicht zutraut, seelisch-geistig zu seinem Wunsch nach Anerkennung einzutreten und dies [...]

# 4. Kinesik

[...] Überzeugungen zu korrigieren als die ureigensten Gesten und Angewohnheiten unter Kontrolle zu bekommen, etwa wie man sein Ohrläppchen reibt, seine Zigarette hält. Jeder Mensch hat seine spezifischen Bewegungseigenheiten, buchstäblich »von Kopf bis Fuß«.

Körpersprache, die eigene und die des anderen, zu erfahren bedeutet also nicht nur Zuhörer, sondern auch Zuschauer zu sein. Ein genauer Zuschauer wohlgemerkt, denn es gilt nicht die große, auffällige, theatralische Geste wahrzunehmen, die dramatischen Gefühlsausbrüche zu erfassen, sonder die kleinen, unspektakulären Signale des alltäglichen Lebens erkennen, zu lernen.

➢ Warum sollten wir uns diese Mühe machen?
➢ Weil wir davon ausgehen können, daß die nichtsprachlichen Äußerungen die ehrlichsten sind!

Die Körpersprache gehört privat wie beruflich zu den wichtigsten Bestandteilen der zwischenmenschlichen Kommunikation. Sie an anderen zu deuten, sie selbst zu beherrschen und an sich selbst zu kontrollieren, bringt Ihnen unübersehbare Vorteile:

- Sie befreien sich gewissermaßen aus der Sprachlosigkeit des eigenen Körpers, die uns durch Konventionen und Zwänge auferlegt ist und durch unsere Hemmungen noch verstärkt wird.
- Sie verbessern Ihre sprachliche Aussage durch eine unterstützende Haltung Ihres Körpers.
- Sie bringen Ihre innere und äußere Haltung leichter in Übereinstimmung. Das bedeutet mehr Harmonie und weniger Angst und Streß bei Ihnen selbst und bei zwischenmenschlichen Beziehungen.
- Sie erfahren im Umgang mit einem Partner durch dessen Körpersprache mehr, als Sie dem gesprochenen Wort allein entnehmen können.
- Sie lernen, eingeübte von spontanen Körpersignalen zu unterscheiden und Sie werden sich von Ihren Mitmenschen nicht mehr so leicht täuschen lassen.
- Eine »eigene« Körpersprache zu entwickeln, wird Ihnen Kontakte zu anderen Menschen erleichtern.

Sie, wie wir alle, benutzen die Körpersprache ganz spontan, ohne lange nachzudenken. Dabei ist ein Teil unserer Mimik und unserer Gesten ganz eindeutig zu verstehen: Die gerümpfte Nase, der drohende Zeigefinger, die hochgezogene Braue, der verzweifelt himmelwärts gerichtete Blick, die geballte Faust - solche Körpersignale sind unmißverständlich. Doch wenn es subtiler wird - erkennen wir dann auch noch die Botschaft?

Das japanische Tanztheater kennt und verwendet mehr als 40 Stellungen der Augenbrauen, die alle eine bestimmte Bedeutung haben. Wir aber wissen nicht einmal, was es bedeutet, wenn jemand seine Kaffeetasse mit zwei Händen vor der Brust hält. (Um es gleich zu erklären: Diese Haltung ist ein Zeichen von Verunsicherung, man hat ständig Angst, Fehler zu begehen. Deswegen wird nicht nur die Tasse beidhändig geschützt, sondern es entsteht beim Anheben auf halbe Brusthöhe noch eine zusätzliche Schutzbarriere.)

Warum hält der Gangsterboß im Film immer die Daumen im Ärmelausschnitt seiner Weste? Warum

schieben die meisten Westernhelden beim Gehen die Hüfte vor? Warum setzt man sich im Restaurant immer an einen leeren Tisch, anstatt sich zu einer Gruppe dazuzusetzen? Warum neigt man bei einer Vorstellung fast unmerklich den Kopf? Warum wirkt es auf viele Männer aufreizend, wenn Frauen mit übereinandergeschlagenen Beinen auf einem Stuhl sitzen und dazu mit dem Schuh wippen? Warum fühlt man sich im Fahrstuhl sofort unbehaglich, wenn es das leiseste Gedränge gibt?
Lange bevor der Begriff »Kinesik« in den Wortschatz der Psychologie einging, hatte der Volksmund es erfaßt, daß eben auch der Körper spricht: Oder wie soll man folgende stehenden Redensarten werten? Sind die Signale nicht ganz eindeutig, wenn [...]

## 5. Nur ein Händedruck - was er alles verrät ...

*Über den "Schraubstock", die "Mimose" und andere*

In jedem Ort - auch in denen unseres Landkreises - treffen sich täglich Menschen. Falls nicht Grippezeit ist, reichen sie sich zur Begrüßung die Hände und stellen einander meist die Frage: "Na, wie geht's?" Lapidar und allgemein erfolgt darauf meist die Antwort.
Doch der Händedruck meines Partners bleibt mir bei solchen Begegnungen meist stärker in Erinnerung als die stereotype Frage nach dem Wohlergehen. Denn auf den Händedruck bezogen stellt man sehr oft fest: So unterschiedlich die Menschen sind, so unterschiedlich spürt man ihren Händedruck. Im Laufe der Jahre gewonnene Erfahrungen besagen: Wie ein Mensch dem anderen die Hand reicht, so ergeben sich Vermutungen über das Wesen des Hand"besitzers". Man kann sie, bei Beachtung fließender Grenzen, in folgende Arten ordnen:

1. Der "Waschlappen". Das ist ein Händedruck, schwach und oft feucht. Eine Hand ohne Griff, wie ein wabbeliger Fahrradschlauch. Daraus schließt man auf Unsicherheit und mangelnde Selbstsicherheit des Gesprächspartners.
2. Das Gegenteil nenne ich den "Herzensdruck". Er ist kurz, fest, sympathisch. Sicherheit und Kompetenz spürt man bei solch einem Händedruck.
3. Man begegnet auch. Menschen, die einem die Hand auf eine Art reichen, die unsympathisch, oft sogar schmerzhaft ist. Solch einen Händedruck nenne ich den "Schraubstock", weil er die ihm gereichte Hand zu sehr drückt. Sturheit, Unnachgiebigkeit, vielleicht auch Egoismus scheinen Charaktermerkmale eines "Schraubstockmenschen" zu sein.
4. Schließlich trifft man aber auch auf Menschen, die reichen einem lasch und oft ängstlich fast nur die Fingerspitzen. Solch ein Händedruck erhält bei mir die Bezeichnung “Mimose”. Denn ich deute so: Greif mich nicht an, ich bin ängstlich. Oder: Rühr mich nicht an, du bist mir sowieso egal, denn ich bin ein Melancholiker und habe zur Zeit ganz andere Weltschmerzprobleme.
5. Am.häufgsten aber reichen mir Menschen die Hand, deren Händedruck ich "Augenhand" nenne: Ihr fester Händedruck, mit ehrlichem Blickkontakt, drückt Offenheit und Interesse am Partner aus. Er kommt am besten an.

Sicher wird es für Sie, liebe Leserinnen und Leser jetzt interessant, wer Ihnen als nächster die Hand reicht und wie er sie Ihnen reicht...

## 6. Man sitzt, wie man sich fühlt

Gerade beim Sitzen können wir beobachten, wie vielfältig und ausdrucksstark die Körpersprache ist: Die Sitzposition verrät mehr über die innere Lage eines Menschen, als so manchem von uns lieb sein mag. Das hat auch in unserer Sprache Spuren hinterlassen: Von »sitzengelassen« bis »thronen«, von »sich auf dem Schleudersitz befinden«, bis »in der Patsche sitzen« - man sitzt, wie man sich fühlt!
Frauen sitzen anders als Männer; das hat aber weniger anatomische Gründe, vielmehr stammt der Unterschied aus dem Rollenverständnis zwischen den Geschlechtern. Trotz Hosenzeitalters und trotz der Emanzipation: Frauen müssen oder sollen beim Sitzen Bequemlichkeit und Reizwirkung immer noch in Einklang bringen, müssen immer noch zwischen Schicklichkeit und Koketterie balancieren.

## ◆ Geschlossenes Sitzen

Darunter fallen alle Sitzpositionen, bei denen Beine und Füße aneinanderbleiben, d. h. die Innenflächen der Knie und die Knöchel einander berühren. Beide Beine bleiben bei dieser Haltung streng parallel. Weitere mögliche Haltungskriterien kommen dazu:

- die Armlehnen werden umklammert,
- nur die Stuhlkante wird besetzt,
- der Blick ist zu Boden gerichtet,
- die Hände liegen flach auf den Knien.

Vorherrschendes Signal bei allen diesen Haltungen ist die Ängstlichkeit. Wer so sitzt, fühlt sich in jedem Fall unwohl und ist verkrampft-defensiv eingestellt. Beim Sitzen wird versucht, die fehlende innere Selbstsicherheit durch. eine übertriebene Korrektheit der äußeren Erscheinung auszugleichen. Das Stuhlkantensitzen .ist zudem ein Zeichen dafür, daß man möglichst schnell wieder weg will. Manchmal ist es auch das Gefühl, lästig zu sein. Man sitzt "auf dem Sprung".

## ◆ Geöffnetes Sitzen

Je nach dem Grad der Öffnung von Oberschenkeln oder Beinen beim Sitzen geht die Deutung von positiv bis negativ. Häufige Sitzpositionen sind:

- Die Sitzfläche ist halb besetzt - als Folge eines aktiven Vorrückens während des Gesprächs. Das rechte Bein ist vorgestellt. Oberkörper und Kopf haben dabei die Vorwärtsbewegung mitgemacht. Die Hände sind ebenfalls geöffnet, die Handflächen seitlich einsehbar. Wer so sitzt, ist engagiert, lebhaft, aktiv, das Gespräch ist offen. Die Standpunkte des anderen werden »offen« aufgenommen. Der Gesamteindruck ist positiv.
- Die Sitzfläche ist voll besetzt. Das rechte Bein ist vorgestellt Der Oberkörper ist deutlich vorgebeugt. Die Unterarme liegen auf den geöffneten Oberschenkeln, die Hände (mit den Handrücken nach oben) hängen herab. Auch diese Sitzposition drückt eine offene Haltung aus, jedoch in etwas neutralerer Form als die vorherige Position. Signalisiert wird Aufgeschlossenheit, Ruhe, Verständnis.
- Die Sitzfläche ist voll besetzt. Der Oberkörper stark zurückgelehnt. Die Hände sind im Nacken verschränkt. Die Beine stehen weit auseinander und beanspruchen unverhältnismäßig viel Platz. Die Person sitzt mehr als nur bequem, sie »fläzt« sich auf dem Stuhl.

Die Deutung liegt nahe: Wer so sitzt, zeigt übertriebene Selbstsicherheit, fehlende (Selbst-)Disziplin, ein gewisses Maß an Rücksichtslosigkeit und einen Mangel an Kinderstube. Einher damit geht oft eine plumpe Vertraulichkeit und eine forsche Art, die keineswegs angebracht erscheinen.

## ◆ Übereinandergeschlagene Beine

Diese Art zu sitzen ist uns allen nicht unbekannt: Bei locker übereinandergeschlagenen Beinen liegt die Kniekehle des einen auf dem Oberschenkel des anderen Beins. Die Sitzfläche ist voll besetzt, den Rücken stützt die Lehne die Gesamthaltung ist bequem. Eine solche Sitzweise wird von Männern und Frauen gleichermaßen akzeptiert und deutet auf ein ungestörtes, natürliches, Selbstwertgefühl, zusätzlich demonstriert sie Gleichrangigkeit. Eine Abwehrhaltung ist nicht zu erkennen, jedoch auch keine Aktionsbereitschaft. Zu dieser Sitzposition gibt es einige typische Varianten:

- Der Fußknöchel des einen Beins wird auf das Knie des anderen Beins gelegt, die Arme werden dabei verschränkt. Diese Haltung nehmen nur Männer ein.

Deutung: Die obere und die untere Körperhälfte werden durch Barrieren, »abgesichert«. Das läßt äuf abwartende Haltung, Skepsis, Mißbilligung und starkes Beharrungsvermögen schließen. Insgesamt hat man es mit einem »eckigen« Gesprächspartner zu tun. Die gleiche Aussage läßt sich machen, wenn anstatt der

verschränkten Arme die Hände auf den Unterschenkel und den Knöchel gelegt werden. Beide Haltungen signalisieren eine typische Konterstimmung.



– Die Beine sind seitlich übereinandergeschlagen. Die eine Hand liegt locker auf dem Knie, die andere ebenso locker auf der Armlehne. Diese Haltung nehmen nur Frauen an. Die seitliche Haltung verlängert optisch die Linie der Beine, denn es gilt ja: je länger die Beine, desto attraktiver. Diese Position wirkt graziös und bietet einen ästhetischen Anblick. Übrigens: Wenn dabei ein Bein gegen das andere gepreßt wird, verbssert sich der Muskeltonus, und das Bein wirkt noch besser!



Deutung: Die Gesprächspartnerin zeigt reserviertes Interesse, die Möglichkeit zur Kontaktnahme und zur Ansprache bleibt offen. Der Mut zur eigenen Aktivität ist bei ihr eingeschränkt.

– Die Beine sind seitlich übereinandergeschlagen, aber verschlossen, d. h. der Fuß des einen Beins berührt den Außenknöchel des anderen. Die Hände stützen sich auf der Sitzfläche ab, diese wird voll genutzt. Auch diese Haltung nehmen nur Frauen ein.

Deutung: Die Gesprächspartnerin hat einen Hang zur Zurückgezogenheit, gibt sich unauffällig, wohl weil sie durch ihre Schüchternheit leicht gehemmt ist. Sie wirkt inaktiv und teilweise auch verkrampft.

– Die Beine sind gekreuzt und untergeschlagen. Die Hände werden auf der Sitzfläche abgestützt, letztere wird voll genutzt. Diese Sitzposition sieht auf den ersten Blick wie eine Abwandlung der vorausgegangenen aus, signalisiert aber etwas gänzlich anderes. Auch diese Haltung ist typisch weiblich, Männer sitzen fast nie so.

Deutung: Entspannung wird signalisiert und eine Absage an Förmlichkeiten. Eine Frau, die so sitzt, zeigt überdurchschnittliche Gesprächsbereitschaft und ausgeprägte innere Sicherheit.

### ◆ Beine um den Stuhl »wickeln«

Die geöffneten Beine werden von hinten um die vorderen Stuhlbeine gelegt. Die Hände liegen dabei meist übereinander im Schoß. Der Kopf ist gesenkt oder seitlich gedreht.
Deutung: Diese Sitzposition läßt auf Unbeweglichkeit schließen, sie kann aber auch Ausdruck einer starken inneren Spannung sein. Unbehagen bis zur Hilflosigkeit gegenüber Personen oder Situationen kennzeichnet Leute, die ihre Beine so um den Stuhl wickeln. Es sieht aus wie eine Art »Selbstfesselung« - so, als suchte man Halt vor der eigenen Unsicherheit.

# 7. Wer steht auf festen Beinen ?

## *7.1. Stand-Arten*

Der Ausruf: »Wie stehe ich denn da?« umreißt nicht nur das äußere Bild des Stehens, sondern fragt zugleich nach der inneren Einstellung, dem »Stand«-Punkt einer Person. Martin Luthers berühmtes Abschlußwort bei seiner Verteidigungsrede vor dem Reichstag zu Worms lautete bekanntlich: »Hier stehe ich, ich kann nicht anders, Gott helfe mir, Amen!« Damit beschrieb der Reformator seinen Standpunkt ganz

deutlich. Er wollte für etwas »einstehen«, wollte »seinen Mann stehen«.
Beobachten Sie einmal, wie Menschen stehen, wie sie ihr Gewicht dabei verlagern. Einige Grundregeln werden Ihnen die Einordnung Ihrer Beobachtungen erleichtern. Achten Sie auf folgendes:

- Die Beine sind beim Stehen wenig geöffnet: Die Person ist selbstsicher.
- Die Beine sind weit geöffnet: Die Person will unbedingt imponieren.
- Die Beine stehen eng nebeneinander: Die Person ist ängstlich und verspannt.
- Die Füße sind beim Stehen parallel ausgerichtet: Die Person ist aufmerksam.
- Die Füße sind beim Stehen nach innen gedreht: Die Person ist unsicher.
- Die Füße sind beim Stehen nach außen gedreht: Die Person ist selbstsicher.
- Die.Füße ruhen beim Stehen auf der Innenkante: Die Person ist verkrampft.
- Die Füße ruhen beim Stehen auf der Außenkante : Die Person ist nervös.

Bleibt noch anzumerken, daß jede Gewohnheitshaltung, die ein Mensch einnimmt, mit gewisser Wahrscheinlichkeit dessen innere Einstellung widerspiegelt.

## ◆ Ausgeglichenes Stehen



Wir verstehen darunter, daß eine Person mit beiden Füßen flach auf dem Boden steht, wobei die Fersen belastet werden. Die Fersen sind maximal 20 cm voneinander entfernt. Das Körpergewicht ist gleichmäßig verteilt, der Stand ist fest und doch zugleich elastisch. Der Spannungszustand des Körpers ist ausgeglichen und der Oberkörper aufgerichtet. Die Arme hängen locker herab. Ausgeglichenes Stehen spricht für Besonnenheit, Selbstsicherheit und innere Freiheit entsprechend den Vorstellungsbildern, »mit beiden Beinen im Leben stehen« oder »auf eigenen Füßen stehen«.

## ◆ Starres Stehen

Diese Art von Stehen ist gekennzeichnet durch Unbeweglichkeit des Körpers bei starker Anspannung, die bis zur Starre kumulieren kann. Die Attribute dieser Körperhaltung sind zugleich Verhaltensaussagen: Personen, die so stehen, weisen ein starkes Beharrungsvermögen auf, gepaart mit einem Mangel an Flexibilität und Anpassungsfähigkeit sowie einem überzogenen Selbstbehauptungstrieb.

## ◆ Stehen mit einem Standbein

Der Stand gilt als fest und damit positiv, wenn der Wechsel von Stand- und Spielbein nicht allzuoft erfolgt. Wer »von einem Bein auf das andere tritt«, offenbart Ungeduld, Nervosität und Unsicherheit. Die Gesamthaltung ist eher locker. Ausgedrückt werden Lebhaftigkeit, Reaktionsfähigkeit, Verläßlichkeit und Anpassungsfähigkeit.

## ◆ Wippendes Stehen

Das vorherrschende Merkmal bei dieser Art von Stehen ist ein Wippen nach oben als Folge einer einseitigen Verlagerung des Körpergewichts auf die Ballen der Füße. Das Anheben des Körpers erfolgt in ständigen, ruckartigen Bewegungen. Das normale Stehvermögen scheint zu fehlen; ein Verhalten, das häufig bei Rednern zu beobachten ist. Als Deutung ist zulässig: Die Person stimmt sich auf eine aggressive Haltung ein (man denke an Wörter wie »sich aufschaukeln«, »sich Hochschaukeln«); häufiger noch wird durch das Wippen Überheblichkeit ausgedrückt.

## ◆ Breitbeiniges Stehen

Der Unterschied zum ausgeglichenen Stehen ist offenkundig: Die Breitbeinigkeit signalisiert den Drang nach Selbstbehauptung, es handelt sich um ein künstlich aufgebautes Selbstbewußtsein, verbunden mit

Arroganz und übersteigerter Selbsteinschätzung. Mit dieser Haltung sollen Minderwertigkeitskomplexe ausgeglichen bzw. ihre Wiederholung vermieden werden. Manchmal kann es sich bei dieser Haltung auch um die Abwehr einer vermeintlichen Bedrohung handeln.

### ◆ Verschränktes Stehen

Die Körperspannung konzentriert sich in den verschränkten Beinen. Die »verdrehte« Haltung deutet auf widersprüchliche Empfindungen hin: Zum einen ist da die abwehrende Haltung (Defensivschutz), zum anderen liegt in der Spannung aber auch die Bereitschaf t zum Kontakt. Innerhalb einer Gruppe von Personen legen oft die Neulinge dieses Verhalten an den Tag.

## *7.2. Wir gehen einen Schritt weiter*

Wenn Sie von nun an Ihre Mitmenschen beim Gehen etwäs genauer beobachten wollen, konzentrieren Sie sich zunächst auf die wichtigsten Merkmale: die Geschwindigkeit, die Körperspannung, die unterschiedlichen Schrittgrößen, die Stellung der Fußspitzen sowie die begleitenden Bewegungen des Körpers. Es gilt aber noch andere Kriterien zu beachten:

- ➢ Wie laufen die Bewegungen des gehenden Körpers ab? Geschmeidig ineinandergreifend oder steif und unharmonisch?
- ➢ Ist die Gangart vorsichtig, stockend, unsicher oder fest, kräftig, raumgreifend? Ein zaghafter Gang läßt kaum auf einen aktiven, sprich: erfolgreichen Menschen schließen.

Auch beim Gehen finden wir wieder zahlreiche Wendungen, die schon von alters her im übertragenen Sinne gebraucht werden: »Das geht zu weit«, »in die Luft gehen«, »mitgehen« (im Sinne von Begeisterung zeigen), »mit etwas schwanger gehen«, »sich gehen lassen« usw. Der Gang eines Menschen sagt nach Meinung der Ausdruckspsychologie ebenfalls eine Menge darüber aus, mit welcher Geisteshaltung und Befindlichkeit die betreffende Person »daherkommt«.
Die Geschwindigkeit beim Gehen ist offenbar eine Frage von Temperament und Antriebskraft: Sind die Bewegungen lebhaft, ist das ein Zeichen von Aktivität; sind sie ruhig, dann spricht das für Gelassenheit; bewegt man sich träge, läßt dieses auf Bequemlichkeit, Nachlässigkeit und Schlaffheit schließen; sind die Bewegungen eher fahrig, ist die betreffende Person nervös und unsicher.

# 8. Distanz

Ferner ist besonders wichtig, daß Sie gewisse Distanzzonen des Kunden bzw. Gesprächspartners respektieren und beachten. Aufgrund zahlreicher Untersuchungen empfehlen sich folgende Distanzzonen:

### ◆ Intim-Distanz

In diese Distanzzone des anderen einzudringen, ist nicht empfehlenswert, da der Blickkontakt besgonders schwierig wird und leicht aufdringlich wirkt. Personen, die die Intim-Distanz des Gesprächspartners nicht respektieren, erreichen damit, daß dieser immer mehr zurückweicht.
Viele Vorgesetze sind der Ansicht, in diese Zone des Mitarbeiters eindringen zu können. Wer sich seine Mitarbeiter erhalten will, tut gut daran, "Abstand zu halten".

### ◆ Persönliche Distanz

In diesen weitaus wichtigsten Bereich sollten Sie eindringen, wenn Sie zielorientiert verhandeln oder sprechen wollen. Eine erfolgreiche Verkaufsverhandlung, bei der die Entfernung zwischen Kunden und Verkäufer vier oder fünf Meter beträgt, ist kaum vorstellbar. Erfahrene Marketingleiter empfehlen ihren Mitarbeitern, daß sie - gedanklich - immer den Arm ausstrecken. Wenn Sie dann den Kunden berühren, sind sie in seine Intim-Distanz eingedrungen.

## ◆ Gesellschaft-wirtschaftliche Distanz (Wahrnehmungszone)

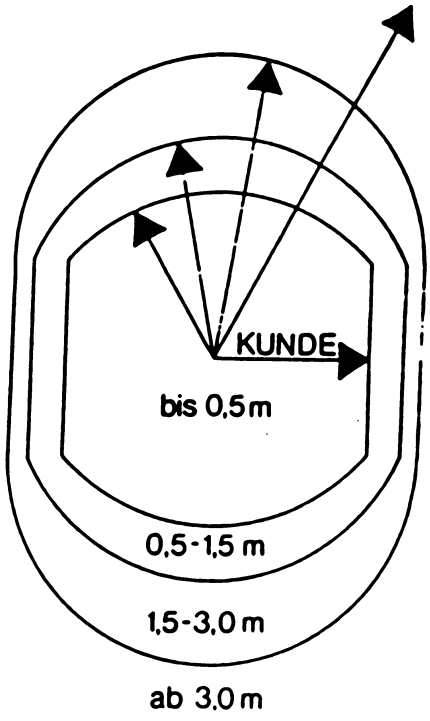
Diese Distanz wird bei hochoffiziellen Anlässen vorgezogen. Für das Normalgespräch ist diese Zone nicht entscheidend. Von Vorgesetzten wird sie (meist aus Unwissenheit) bei Kritikgesprächen eingenommen.

## ◆ Ansprache-Distanz

Dieser Abstand ist bei Vorträgen, Reden, Referaten o.ä. zu beachten Nur wenn Sie hier genügend räumlichen Abstand zum Zuhörerkreis haben, können Sie alle Zuhörer im Blickfeld haben.

| | Mehr introvertierte Menschen | Mehr extrovertierte Menschen |
|---|---|---|
| Intim-Distanz | 0,4-1,5 m | 0,0-0,4 m |
| Persönliche Distanz | 1,5-2,0 m | 0,4-1,5 m |
| Gesellschaftlich-wirtschaftliche Distanz | 2,0-4,0 m | 1,5-3,0 m |
| Ansprache-Distanz | ab 4,0 m | ab 3,0 m |

Für den unbekannten potentiellen Kunden empfiehlt es sich, folgende Reviere zu beachten:




Intimdistanz: 0 bis 0,50 m

Persönliche Distanz:
0,50 bis 1,5 m

Gesellsch.-wirtsch. Distanz:
1,5 bis 3 m

Ansprache-Distanz:
ab 3,0 m

# 9. Körpersprache

***Ihre Augen verraten Ihre Gefühle - zu jeder Zeit***

Der Ausdruck der Augen kommt zustande durch die Bewegung der Muskeln um die Augenpartie, durch die Augen selbst, durch die Intensität des Blickes, durch den Vitalitätsgrad im Glanz des Auges, durch die Größe der Pupillen und durch die lockere oder steife Haltun der Nackenmuskeln.

Die Wahrnehmung eines anderen Menschen geschieht immer nur durch direkten Blickkontakt, aber Dauer und Intensität des Blickes geben das Signal, ob ein Territorialkampf stattfinden wird oder unter Verzicht auf diese Auseinandersetzung eine Beziehung zueinander entstehen soll.

Für die Dauer des direkten Anblickens gibt es ziemlich feste Regeln, doch sind sie in jedem Kulturkreis anders. In der westlichen Zivilisation währt der Ritualblick zwischen zwei und vier Sekunden bei Leuten, die sich nicht kennen. Im vertrauten Umgang je nach Situation kürzer oder erheblich länger. Dabei tauschen Mann und Frau bei sympathischen Empfindungen den Blick sehr viel länger aus, als das unter Männern der Fall ist. Im Mittelmeerraum und den arabischen Ländern dagegen hält der Blickkontakt sehr viel länger unter Männern an. Asiaten wiederum schauen sich nur kurz in die Augen, wandern dann mit dem Blick zwischen Augen und Halshöhe hin und her, um sich der Rückkoppelung zu versichern. Afrikaner schauen während des Gespräches oft überhaupt weg und nehmen erst zum Schluß wieder Augenkontakt auf, um die Reaktion einzuschätzen.

Wenn jemand uns überzeugen will und sich seiner Argumente unsicher ist, versucht er meist, uns mit den Augen zu fixieren und läßt dabei keine Sekunde aus. Er will uns zwingen, uns auf ihn zu konzentrieren. Tatsächlich erzielt er damit eine ganz andere Reaktion. Nach fünf Minuten hören wir nämlich nicht mehr darauf, was er sagt, sondern sind vollauf damit beschäftigt, der Herausforderung dieses Blickes zu begegnen. Wir stellen uns dem Kampf. Dabei sollte man auch bei intensivem Gespräch dem Partner immer die Möglichkeit lassen, wegzusehen, dabei die Information zu verarbeiten und die eigenen Gedanken zu ordnen. Dann führt er seinen Blick von sich aus - und bereit zu neuer Aufnahme - zu uns zurück.

Ein kurzer Blickkontakt ist - egal wo man sich begegnet - unverzichtbar. Weitere sind jedoch nicht nötig, sie würden eher als irritierend oder zudringlich empfunden werden. Also schaut man unglaublich interessiert auf den Etagenanzeiger des Aufzugs, auf die eigenen Fingernägel oder Reklametafeln, im Zug aus dem Fenster, auf der Straße in Schaufenster, um dem ersten ‘Ritualblick’ keine weiteren folgen lassen zu müssen.

Wenn dieses Blickritual aber nicht eingehalten wird, fühlt sich der andere übergangen und gekränkt, als hätten wir gesagt: Du bist Luft für mich!

Der Mann, der sich beim Frühstück mit der Zeitung beschäftigt und auf die Frage seiner Frau antwortet, ohne die Augen zu heben, kriegt bestimmt Ärger mit ihr. Er hat ihr den Ritualblick verweigert, der genetisch programmiert ist, und deshalb fühlt sich die Frau zu Recht in ihrem Existenzanspruch ignoriert. Wenn wir die Augen schmaler zusammenziehen, signalisiert das ein Verlangen nach Information und zwar nach Vertiefung und Detaillierung. Man konzentriert sich so auf einen Punkt. Reißt der Blickkontakt bei einem Gespräch für längere Zeit ab, so ist Gefahr im Verzug. Die Informationsabgabe wird einseitig, der andere hat bereits die Flucht - mit den Augen - angetreten. Wenn der Partner ein Auge zukneift oder damit zwinkert, signalisiert er Mißtrauen oder Ungläubigkeit. Zwinkert man zurück, bestätigt man das Einverständnis.

Die Augen gehen zur Seite, wenn man eine Stellungnahme umgehen will. Man vermeidet die Konfrontation, indem man Kopf und Augen aus der direkten Sehlinie wendet. Der Blick nach oben sucht immer Hilfe oder Beistand von höherer Instanz.

Der Blick zum Boden und auf die Fußspitzen ist Leuten zu eigen, die aus ihren früheren Erfahrungen leben und neue scheuen. Sie denken konventionell und werden immer vom sicheren Boden aus argumentieren. Der niedergeschlagene Blick ist Demuts- und Unterwerfungszeichen. Wenn ihr Partner in einem Gespräch die Augen kurz schließt und mit dem Kopf nickt, ist es eine deutliche Information für Sie, daß er genug hat und nicht mehr akzeptieren will.

# 10. So lernt man, vor anderen Leuten zu sprechen

***Wenn Sie vor mehr als drei, vier Personen kein Wort rausbringen - keine Bange: Reden läßt sich lernen. Sagt der Psychologe Nikolaus Enkelmann. Er hat österreichische Skispringer seelisch fit getrimmt und erfolgreich gemacht. Hier präsentiert er ein Trainingsprogramm für alle, denen es immer wieder die Stimme verschlägt.***

Ein Alptraum. Vor Ihnen 20, 30 Menschen, Fremde. Alle blicken Sie an. Und Sie sollen reden. Zum Beispiel: sich vorstellen, einen Sachverhalt schildern, eine Meinung vertreten. Alle warten: Los endlich, bedeuten ihre Blicke.

Ihr Herzschlag jagt hoch wie ein Rennmotor bei durchgetretenem Gaspedal. Der Puls hämmert im Hals. In den Knien - nichts als Pudding. Heiß und feucht die Handflächen. Wo abwischen? Wohin überhaupt mit den Händen?

Die Stimmbänder scheinen blockiert. Aber irgendwie kommen doch ein paar Worte raus. Gequetscht, heiser. Wie eine fremde Stimme hört sich die eigene an. Gedanken schießen durch den Kopf. Unkontrolliert. Gedanken, die Angst machen und unsicher. Sie fühlen sich plötzlich wie eine Angeklagte vor einem Tribunal. Ein Alptraum.

Aber diesen Alptraum können Sie sich ersparen. Das kleine Einmaleins des freien Sprechens können Sie sich nämlich selbst beibringen. Fangen Sie einfach an.

## ◆ Warum das feste Stehen für's Reden genauso wichtig ist wie ein fester Standpunkt

Schauen Sie mal genau hin, bei allen, die etwas zu sagen haben. Und zwar nach unten, auf die Beine. Je unsicherer einer ist, desto heißer wird ihm der Boden unter den Füßen, er trippelt und tänzelt. Und je sicherer sich einer seiner Sache ist, desto fester ist sein Standpunkt. So einfach ist das. Und überlegen Sie sich eins: daß es auch Ihren Zuhörern (und Zuschauern) nicht entgeht, ob Sie einen festen Standpunkt haben oder ob Sie dauernd auf der Flucht sind. Ihre Füße zeigen es, wenn Sie vor Ihren Zuhörern am liebsten Reißaus nehmen würden.

Deshalb - hämmern Sie sich ein: Ich habe einen Standpunkt. Ich falle nicht um. Ich stehe fest. Und da wir alle nun einmal Gewohnheitswesen sind, ist es erst einmal wichtig, daß Sie aus dem festen Auftreten eine feste Gewohnheit machen.

Achten Sie immer darauf, daß Sie die Knie durchdrücken. Stehen Sie bewußt. Üben Sie das. Denn wenn die Knie weich sind, dann sind es Ihre Argumente auch.

## ◆ Eine Technik, ganz ruhig und gelassen zu werden. In knapp einer Minute

Das muß Ihnen sicher nicht erst ein Arzt sagen: Je nervöser, je aufgeregter Sie sind, desto schneller schlägt Ihr Herz. In der Psychologie wird dieser Zustand »überschießende Reaktion« genannt. Dieser Ausdruck bedeutet nichts anderes, als daß Sie mehr als wach sind. So aufgedreht und überdreht, daß Sie sich selbst schon wieder blockieren. Nichts geht mehr. Sie kriegen keinen Ton raus. Klar, Herz und Atmung sind miteinander gekoppelt. Je schneller Ihr Herz schlägt - und das kann »im Stand« so um die 160 Touren rasen - desto schneller geht auch Ihr Atem. Sie sprechen atemlos. Und genauso schnell jagen auch Gedanken durch Ihren Kopf. Zweifel und Ängste, die von allen Seiten kommen. Und diese unkontrollierten Gedanken bringen lhr Konzept durcheinander - wie Störsender. Nicht nur, daß die Stimme versagt, wir verlieren auch unseren Plan. All das, was wir uns im Kopf zurechtgelegt hatten. Aber gegen dieses Durcheinander gibt es ein wirksames Mittel. Man kann sich nämlich selbst beruhigen. Denken Sie nun bloß nicht, daß Sie sich mit Ihrem Willen zur Ruhe zwingen können. Das schaffen nicht mal indische Fakire. Aber eine Atemtechnik kann Ihnen helfen. In einer Minute. Es ist die Technik, mit der sich Yogis in tiefe Ruhe und Schlaf versetzen können, mit der Igel in den Winterschlaf wechseln. In diesen drei Schritten der Atemtechnik finden Sie zu mehr innerer Ruhe.

➢ Atmen Sie ganz tief und langsam aus.

➢ Atmen Sie nun langsam ein, ganz tief aus dem Zwerchfell heraus. Ihr Bauch muß sich beim Einatmen vorwölben und nicht der Brustkorb. Atmen Sie nach Gefühl.

➢ Halten Sie dann den Atem an - vier Sekunden lang. Danach atmen Sie wieder langsam aus. Diesen Rhythmus - ausatmen, einatmen, Atem anhalten - wiederholen Sie etwa fünf-, sechsmal. Danach werden Sie feststellen, daß Ihr Puls deutlich langsamer schlägt - und daß Sie auch spürbar ruhiger geworden sind.

Diese Technik sollten Sie immer dann anwenden, wenn im Bauch die »Schmetterlinge flattern«, wenn die Spannung überschießt und Sie Ihre Erregung nicht mehr in den Griff bekommen. Die Atemtechnik der Yogis wirkt fast wie eine Beruhigungspille, nur viel schneller. Und sie hat den Vorzug, daß Sie dabei einen kühlen und klaren Kopf behalten.

## ◆ Immer dran denken: Der erste Eindruck ist so wichtig wie der Start einer Rakete

Sie wissen sicher, wie wir uns alle beeinflussen. Und Sie haben sicher schon andere Menschen nach dem ersten Eindruck beurteilt, manchmal diesen ersten Eindruck auch wieder korrigiert. Aber das dauert. Erste Eindrücke setzen sich fest wie Rotweinflecken auf einem Tischtuch.
Unser Kopf registriert wie eine Kamera. Manchmal nehmen wir in Sekundenbruchteilen Informationen auf. Und wir brauchen nicht länger als sieben Sekunden, um über Menschen »im Bilde« zu sein. Nach diesen sieben Sekunden haben sich die unterschiedlichsten Eindrücke - Stimme, Kleidung, Gang, Gesicht - zu einem Bild von diesem Menschen verdichtet. Dieses Bild, eine Momentaufnahme der Persönlichkeit, braucht nicht zu stimmen, aber es ist da. Und es bestimmt unsere Reaktionen.

## ◆ Üben Sie den freundlichen Blick Ihrer Augen länger als einen Augenblick

Augen sind der Spiegel der Seele, heißt es. Und manche Menschen glauben, ihren Gesprächspartnern so ziemlich alles an den Augen ablesen zu können. Meist das Falsche. Denn unser Blick gibt nur Aufschluß über unseren Gemütszustand. Er verrät, ob wir innerlich ganz ruhig sind. Ober ob es in uns brodelt. An guten Tagen ist der Blick deshalb auch ruhig. An schlechten Tagen flattert er.
Aber unser Blick läßt sich trainieren. Wenn Sie lang genug geübt haben, ziehen Sie mit Ihrem ruhigen, warmen Blick selbst den uninteressiertesten oder feindlichsten Zuhörer in Ihren Bann.
Wie Sie das machen? Malen Sie sich einen Punkt auf ein weißes Blatt Papier. Etwa so groß wie ein Fünfpfennigstück: Stellen Sie dieses Blatt Papier etwa in einem Abstand vön einem Meter auf den Tisch oder heften Sie das. Blatt an die Wand. Fixieren Sie nun diesen Punkt, richten Sie den Blick darauf, ohne zu zwinkern. Solange es geht. Sie werden merken, daß Ihnen so nach ein, zwei Minuten Tränen in die Augen steigen. Üben Sie digses Fixieren immer wieder. Ihr Blick wird ruhiger. Sie erreichen damit nicht nur, daß Sie die Zuhörer fesseln und faszinieren. Ihr ruhiger Blick beeinflußt auch Ihre eigene Haltung und Stimmung. Die äußere Ruhe überträgt sich nach innen.

## ◆ Beobachten Sie Ihre Zuhörer, und fühlen Sie sich nicht immer beobachtet

Gewinnen Sie eine andere Einstellung zu den Menschen. Überwinden Sie den Eindruck, daß die anderen immer nur Augen für Sie haben. Und daß die Sie wie mit Röntgenstrahlen durchschauen. Die meisten haben nämlich nur Gedanken für sich selbst, auch wenn sie nur Sie anzuschauen scheinen. Überwinden Sie diesen Eindruck, weil er Sie nur belastet. Dabei hilft Ihnen wieder ein Trick.
Beobachten Sie die Gruppe genau. Damit lenken Sie Ihre Gedanken von einem Lieblingsthema ab, das jetzt verhängnisvoll werden könnte - der eigenen Person. Wer andere beobachtet, hat keine Zeit zur Nabelschau. Jede Gruppe, mit der Sie es zu tun haben, besteht aus drei Teilen: aus Menschen, die Sie mögen, aus Neutralen und aus Gegnern. Gehen Sie ruhig einmal davon aus, daß die ersten beiden Teile in einer Gruppe immer überwiegen. Das ist schon ein guter Ausgangspunkt für Sie. Gegner sind also fast immer in der Minderzahl. Finden Sie nun heraus, wo sie sitzen. Wer ist Feind? Wer ist Freund? Wer steht in der Mitte? Damit haben Sie eine Menge zu tun. Gut so, denn mit diesem Kombinations- und Denkspiel zwingen Sie die Gedanken immer auf die Gruppe zurück.
Denken Sie nicht zuviel an Ihre Schwächen. Sie können sich Ihr ganzes Leben lang über einen zu kleinen Busen ärgern. (Vielleicht haben Sie dafür einen besonders schönen Gang?) Denken Sie lieber mal daran: Der Mona Lisa schaut auch niemand auf den Busen - weil sie lächelt wie keine andere. Diese Überlegung

soll Sie zu einer positiven Einstellung führen. Werden Sie sich selbst sympathischer. (Wenn Sie sich selbst nicht lieben, welchen Grund sollten dann die anderen haben?) Ein Trost: Dieses »immer an die eigenen Unzulänglichkeiten denken« ist ein ziemlich verbreitetes Leiden. Von zehn Menschen, die sich zum ersten Mal auf einem Videorecorder sehen, finden sich zwei unerträglich. Nehmen Sie also den einfachsten Videorecorder - Ihren Spiegel -, und beobachten Sie sich, finden Sie heraus, was Ihnen gefällt.

## ◆ Reden Sie sich selbst mal was ein. Sie werden sehen, das funktioniert nämlich.

Reden Sie sich zum Beispiel ein, daß Sie bald eine hervor ragende Rednerin sein werden. Dazu gibt es eine Formel, die wirkt fast wie eine Hexenbeschwörung. Bitte ausschneiden oder abschreiben:
»Ich bin fest entschlossen, ein guter Redner zu werden. Ein guter Redner ist ein Meister in der Kunst der Menschenbehandlung. Auch ich werde ein Meister in der Kunst der Menschenbehandlung und werde mich täglich und bei jeder Gelegenheit darin üben. Mein starkes Selbstbewußtsein und meine Kontaktfähigkeit erleichtern mir den Umgang mit Menschen. Ich bin ein zielbewußter Mensch. Im Umgang mit Menschen bemerke ich, wie ich meine Meinung immer freier ausdrücken und wie ich mich immer besser durchsetzen kann.«
Sagen Sie sich das immer wieder vor, bis Sie daran glauben - was sich auf die Dauer nicht vermeiden läßt.

## ◆ Stimm-Training - wer übt, arbeitet auch kräftig am eigenen Charakter.

Auch Sprechen läßt sich lernen. Sprechen müssen Sie sogar lernen. Weil wir nur das beherrschen, was wir gelernt haben. Mit dem Mundwerk ist das nicht anders als mit einem Handwerk oder dem Klavierspielen. Wenn wir einem Menschen eine neue Stimme geben, dann geben wir ihm auch einen. neuen Charakter (das Thema aus Shaws »Pygmalion«). Machen Sie aber zuerst einmal Bestandsaufnahme. Nehmen Sie einen Kassettenrecorder, und sprechen Sie die Formel aus Kapitel 6 in die Kassette. Wenn Sie das vor dem Spiegel tun, können Sie sich sogar beim Sprechen beobachten. Aber bitte nicht erschrecken beim Abspielen. So schlimm ist Ihre Stimme nun auch wieder nicht. Wir hören beim Sprechen nur alle Resonanzen im Kopf mit, und deshalb ist uns nichts fremder als die eigene Stimme. Hören Sie sich die Aufnahme noch ein paarmal an. Dann legen Sie das Band weg. In der Zwischenzeit sollten Sie sich aber diese Formel immer wieder vorsprechen.
Ein Sprach-Grundgesetz sollten Sie beachten: Je dunkler, desto vertrauenerweckender und anziehender ist eine Stimme. Beginnen Sie Ihr Training so: Ganz entspannt hinsetzen. Beide Füße stehen mit der ganzen Sohle auf dem Boden. Knie und Hüften locker, Rücken gerade, die Unterarme liegen auf dem Tisch. Und der Mund - scheunentorweit offen. **Als erstes üben Sie Vokale**.
Aber nicht nach dem Alphabet. Beginnen Sie der Höhe nach. Die Tonleiter abwärts: i - e - a - o - u. Atmen Sie aber zuerst einmal aus. Ganz langsam. Und dann wieder ein. Bei »i« ziehen Sie die Oberlippe hoch. Und lassen Sie soviel iiiiiiiii heraus, wie Sie Atem haben. Dann wieder einatmen, langsam ausatmen und wieder einatmen. Jetzt das »e«. Der Mund bildet dabei ein liegendes Rechteck. Dann das »a«. Mund weit öffnen. Der Unterkiefer gibt nach, und die Zunge wird nach unten gedrückt. So klingt es sauber und klar.
Diese Stimmübungen stammen übrigens auch von den indischen Yogis. Die glauben, daß wir mit diesen Übungen auch etwas für unsere Gesundheit tun. Das »a« läßt Magen, Brustkorb und Sonnengeflecht schwingen. Das »e« klärt die Stimme und befreit sie von Heiserkeit. Das »i« läßt Kopf, Gehirn und müde Augen vibrieren. Das »o« durchblutet Herz und Herzkranzgefäße. Das »u« drückt das Zwerchfell hinunter. Außerdem - so die Erfinder - erhöhen diese Übungen die Lebenskraft und steigern die Konzentrationsfähigkeit.
**Eine zweite Übung**: Ausatmen, langsam einatmen und mit geschlossenem Mund »mmm« summen, ohne zu unterbrechen. Dreimal leise. Dreimal laut. Das macht auch Pieps-Stimmen dunkler. **Eine dritte Übung hilft Ihre Aussprache zu verbessern**.
Also: wieder ausatmen, dann einatmen. Dann arrrrrrrrrrrr, dann
errrrrrrrrrr, dann
irrrrrrrrrrr, dann
orrrrrrrrrrr, dann
urrrrrrrrrrr.

Wenn Sie das alles einen Monat geübt haben, sollten Sie sich wieder mal Ihren Kassettenrecorder herausholen. Sprechen Sie nun die Formel wieder aufs Band. Und vergleichen Sie. Ein Riesenunterschied - wetten? Sie haben Stimme bekommen und können Stimmung machen.
Die richtige Stimme ist nämlich fast so wichtig wie die richtigen Argumente. Nicht selten werden die unstimmigen Argumente von einer guten Stimme übertönt. Stimme ist der Leitstrahl Ihrer Ansichten.

[Erhard Thiel]

## Sprechen lernen — dann macht die Stimme Stimmung