

Verbal- und Bodytalk

Was schon Charlie Brown über Körpersprache wusste



Schon ein altes Sprichwort sagt „Kinder mund tut Wahrheit kund“. Und das, was Charlie Brown, die bekannte Zeichentrickfigur von Charles M. Schulz, in einem Comicstrip der sonst altklugen Lucy gegenüber äußert und körperlich zeigt, ist alles andere als Kinderkram.

Mit hängendem Kopf demonstriert er: „So stehe ich, wenn ich ganz deprimiert bin“ und erklärt: „Wenn du deprimiert bist, ist es ungeheuer wichtig, eine ganz bestimmte Haltung einzunehmen.“ Umgekehrt kennt er auch die Wirkung einer aufrechten Haltung, die für das Unglücklich-sein, worin er ja Experte ist, kontraproduktiv ist: „Das Verkehrteste, was du tun kannst, ist aufrecht und mit erhobenem Kopf dazustehen, weil du dich dann sofort besser fühlst“. War sein Kopf eben noch himmelwärts erhoben, senkt er ihn in samt Schultern in der nächsten Sequenz: „Wenn du also etwas von deiner Niedergeschlagenheit haben willst, dann musst du so dastehen.“

Zusammenhang von Körper und Sprache

Kinder leben uns ihr Körperwissen vor. Sie zeigen, was sie fühlen. Sie setzen Gefühle unmittelbar, und authentisch um. Diese Reaktionen sind bei Kindern jedoch meist unbewusst und unreflektiert. Charlie Brown kann diese Erfahrung aber bereits in Worte fassen, d.h. er ist sich des Zusammenhangs von Körperausdruck und innerem Fühlen bewusst.

Ein Erwachsener würde vielleicht deprimiert den Kopf senken, und dann behaupten, ihm ginge es gut. Im schlimmsten Fall glaubt er es sogar selbst. Zuerst spricht also unser Körper, dann kommt die Sprache als unser Ausdrucksmittel im Laufe unserer Entwicklung dazu. Sprache dient als Handwerkszeug,

um sich die Welt zu deuten; durch Sprache werden wir uns unserer Selbst bewusst, sie läuft auf der Bewusstseinssebene ab. Durch sie fühlen wir uns „bei Verstand“ und als „Herr im eigenen Haus“. Daher bevorzugen wir die verbale Sprache.

Besonders im größtenteils rationalen Businesskontext tendieren wir zur Ausgrenzung des Körpers und beschränken dadurch unsere gesamte Kommunikation auf das Verbale.

Der Körper teilt sich immer mit!

Der Körper ist und bleibt unser primäres Ausdrucksinstrument. Er sendet ständig Signale aus. Während man in der Sprache auch einfach schweigen kann, ist es unendlich schwer, Signale des Körpers zu unterdrücken. Er zeigt

unserem Gegenüber immer, was wir denken oder fühlen, auch teilweise gegen unseren Willen. Unterscheiden sich Körpersprache und verbal Ausgedrücktes, ist unser Gegenüber zumindest irritiert oder hat gar den Eindruck, wir würden lügen.

Wer also überzeugend ankommen und kein „no-Body“ sein will, braucht deshalb nicht nur gute Argumente, sondern einen Körper, der das Gesagte entsprechend unterstützt.

Der Körper nimmt wahr

Mittels Körper können wir nicht nur Verbales unterstreichen oder ersetzen, wir können sogar Aussagen und Zustände unserer Gesprächspartner körperlich erfassen und verarbeiten. Laut Forschungen des Instituts für Selbstmanagement und Motivation →

→ Zürich werden vom Gehirn dieselben Regionen für Gefühl und Mitgefühl benutzt. Somit nehmen wir bei einer Unterhaltung körperliche Signale bei uns selbst wahr, die wir beim Gegenüber registriert haben. Das erklärt unser Einfühlungsvermögen und in vielen Fällen das unguete Bauchgefühl, das wir manchmal in einer Unterhaltung entwickeln und das sich nicht immer am Gesagten festmachen lässt. In Besprechungen auf eigene und fremde Körpersignale zu achten, bedeutet, dass wir deutlich mehr Informationen nutzen, um tragfähige Entscheidungen oder Vereinbarungen zu erzielen!

Der Körper kann unser Befinden und unser Auftreten beeinflussen

Wer überzeugt ist von dem, was er sagt, gestikuliert automatisch, „es redet aus ihm“, der Körper lebt das von selbst. So werden aus Gedanken Worte, aus Worten werden Taten, das wusste schon Konfuzius. Genau deswegen ist es wichtig, auf die Wahl eigener Gedanken und Worte zu achten.

Forschungen belegen, dass die Wirkung auch umgekehrt funktioniert: Verändern wir Haltung und Mimik, hat das direkten Einfluss auf unser psychisches Befinden. Amy Cuddy, Sozialpsychologin und Dozentin an der Harvard Business School, untersuchte die Auswirkung der Körperhaltung auf Gefühle: Nach zwei Minuten in aufgerichteter Haltung stieg der Testosteronwert um 10 % und der Cortisolwert fiel um 10 %. Testosteron verantwortet ein Gefühl, das wir mit Selbstvertrauen verbinden und Cortisol entsteht bei Stress.

Allein durch die Veränderung der Körperhaltung konnte nachweislich eine positive Gefühlsveränderung festgestellt werden. In der Burnout-Prophylaxe wird diese Methode schon länger mit Erfolg eingesetzt.

Und mehr noch: wer mit fröhlichem Gang (der war Teil des



Nach zwei Minuten in aufgerichteter Haltung steigt unser Testosteronwert (und das Selbstvertrauen) um 10 %. Unser Cortisolwert (entsteht bei Stress) fällt um 10 %.

Forschungsdesigns) Informationen aufnimmt, selektiert und merkt sich eher positive Informationen. Wer dagegen mit hängenden Schultern dahinschlurft, speichert negative Informationen. Ein beachtenswerter Kreislauf wird in Gang gesetzt! Behalten Sie diese Erkenntnis immer im Hinterkopf.

Der Körper hat sein eigenes Gedächtnis

Wir sind in der Lage, uns nicht nur dank unseres Gehirns zu erinnern, sondern auch durch unseren Körper. In unserem Körpergedächtnis ist gespeichert, was uns im Guten wie im Schlechten „in Fleisch und Blut“ übergegangen ist. Der Körper selbst erinnert sich, so dass wir z. B. das Fahrradfahren nicht verlernen oder an Überzeugungen festhalten. Werden Informationen sowohl im Denkhirn als auch im Körpergedächtnis gespeichert bzw. geankert, dann sind diese nachhaltiger verfügbar, als wenn sie nur kognitiv abgelegt wären.

Daher ist der Körper nicht nur eine „Speichererweiterung“, sondern auch eine „Speicherverstärkung“. Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen werden demnach durch die Einbindung körperlicher Erfahrung nicht nur abwechslungsreicher, sondern auch effektiver.

Fazit: Körper einbeziehen, wo immer es möglich ist

Alles in allem lohnt es sich also, die eigene Wahrnehmung zu schulen und den Körper in alle Bereiche der Kommunikation und des Lernens mit einzubeziehen. Das bedeutet nicht, zu schauspielern oder falsche Tatsachen vorzugaukeln, sondern dem eigenen Körperwissen zu folgen und es solange einzusetzen, bis es klappt!

Was weiß Ihr Körper, was Ihr Kopf noch nicht weiß? Achten Sie bei der nächsten Gelegenheit einmal auf Ihre eigene Körpersprache und die Ihres Gegenübers! Üben Sie mit Charlie Brown! ■



Autor: Torsten Pistor

EinfachStimmig, Partner für menschengemäße Unternehmensentwicklung.

Als erfahrener Trainer, Berater und Coach wird er von seinen Kunden geschätzt. Die einzigartige Arbeit mit der BusinessKampfkunst inspiriert die TeilnehmerInnen seiner Workshops und Seminare zur Einheit von Körper, Geist und Seele im Berufsleben.

Weitere Informationen: www.einfachstimmig.de/teamentwicklung-nuernberg.html



Autorin: Gisela Sattler-Dzierza

EinfachStimmig, Partner für menschengemäße Unternehmensentwicklung.

Als erfahrene Trainerin, Dozentin und Coach ist sie ihren Kunden und TeilnehmerInnen gegenüber sehr präsent, offen und ermutigend und lebt ihr großes Anliegen vor: die Begeisterung fürs eigene Tun!

Weitere Informationen: www.einfachstimmig.de/lebendige-lernkultur.html