

Der Körper spricht mit

Was wir sagen, ist wichtig – wie wir es sagen auch. In der nonverbalen Kommunikation spielen vor allem Gestik, Mimik und Stimme entscheidende Rollen.

TEXT ROBERT ZSOLNAY

FOTOS NORMAN KONRAD



LILLY WAGNER BRÜLLT ein DIN-A3-Blatt an, das vor ihren Augen an der Wand hängt. „So gewinnst du im Nu die Herzen und die Ohren der Zuhörer“, liest sie schreiend von dem Papier ab, einzelne Wörter betonend und bewusst Pausen setzend. Es ist eine Zeile von Kurt Tucholsky, beim Wort „Herz“ drückt Wagner die linke Hand auf die Brust. Doch das ist nicht genug. „Die Geste vor dem Wort und mehr Gesten, mehr! Nehmen Sie doch beide Hände, und holen sie weit aus“, feuert ein Trainer sie an. Wagner lacht und legt nochmals los.

Sie ist noch keine Virtuosin der nonverbalen Kommunikation, aber sie will eine werden. Mit elf anderen Teilnehmern schmettert sie die Worte gegen die weißen Wände im Seminarraum eines Tagungshotels bei München. Ein zweitägiges Seminar unter dem Motto „Wirkung.Immer.Überall“ hat diese Leute im Alter bis Mitte fünfzig zusammengeführt: Führungskräfte und solche, die es bald sein wollen, sind darunter, der Juniorchef eines mittelständischen Familienbetriebs, Personalentwickler und Vertriebsmanager wie Lilly Wagner*.

Wagner, 29, ist die jüngste Teilnehmerin. Vor etwa einem Jahr schloss sie ein technisches Studium ab, schnell fand sie eine Stelle bei einem Medizintechnikunternehmen. Sie wirkt ehrgeizig und humorvoll, selbstkritisch und sympathisch. Es käme ihr nicht in den Sinn, so ein Seminar – Kostenpunkt knapp 1300 Euro – privat zu besuchen.

Doch der neue Job hat es in sich: Auf rund 30 Großveranstaltungen präsentiert Wagner Hightech-Geräte. Etwa die Hälfte ihrer Arbeitszeit stellt sie Händlern und Medizinern Produktneuheiten vor, nicht selten muss sie kurzfristig für Kollegen einspringen. Besonders nervös wird Wagner bei Klinikärzten. „Die sind einfach überlastet.“ Trotz Terminvereinbarung bleiben ihr statt einer halben Stunde häufig nur zehn Minuten. „Und dann schreibt der Arzt, während ich rede, seine Berichte.“ Ihr technisches Know-how kann die Vertriebsmanagerin in solchen Situationen kaum einsetzen, stattdessen ist Impro-

visation gefragt und Darbietungskunst. Beides will sie optimieren, ihr Arbeitgeber übernimmt die Seminargebühr.

Die gestische, mimische und stimmliche Inszenierung des Tucholsky-Textes, mehrfach und immer lauter wiederholt, ist eine von vielen Übungen im Training der Psychologin und Körperspracheexpertin Monika Matschnig. Spielerisch will sie so das nonverbale Repertoire der Teilnehmer erweitern. Matschnig zählt im deutschen Sprachraum zu den gefragten Trainern für nonverbale Kommunikation und stellt hohe Ansprüche, sowohl an die Teilnehmer als auch an sich selbst und die beiden Ko-trainer.



Schüchtern und verzagt

Stark zurückgenommene Körperhaltungen machen uns klein, lassen auf ein geringes Selbstwertgefühl schließen und führen zu einem höheren Anteil von Stresshormonen im Blut.

Wer dem Publikum den Rücken zukehrt und weiterredet, dem wird gewunken, bis er merkt, dass er zum Auditorium und nicht zur Leinwand sprechen soll. „Sie sind die Show, nicht Ihre Folien. Und gestikulieren Sie mehr, die Handflächen nach oben. Das ist eine einladende Geste“, sagt Matschnig. Wer bei der schauspielerischen Darbietung eines Plädoyers blass wirkt, den fleht sie – händeringend und auf Knien – eindrucksvoll an, mehr Emotion zu zeigen. „Erinnern Sie sich an eine Situation in Ihrem Leben, in der Sie wütend waren. Wenn Sie das Gefühl haben, das ist jetzt aber peinlich, dann ist es gerade richtig.“

Es gibt charismatische Kommunikatoren wie Bill Clinton, Yahoo-Chefin Marissa

* Name von der Redaktion geändert.



Ausdruck von Macht

Wer eine klare, entschiedene Haltung einnimmt, beeinflusst die eigenen Gefühle positiv und wirkt auf andere selbstsicher und durchsetzungsstark. Durch „Power Posing“ lässt sich das üben.

Mayer oder Daimler-Chef Dieter Zetsche – und es gibt ungelenke, farblose Redner. Nicht nur was, sondern wie wir etwas sagen, ist wesentlich – der Sinn wird verstärkt durch Gestik, Mimik, Stimme. Unser Körperausdruck kann uns helfen, wenn wir andere beeindrucken, überzeugen, für uns gewinnen wollen. Er spielt eine entscheidende Rolle, um sich in Zeiten visueller Dauerszenierung Aufmerksamkeit zu sichern. Im Arbeitsleben gilt die Kunst nonverbaler Kommunikation als besonders entscheidend, sie begleitet uns aber auch bei der Partnersuche, beim ersten Rendezvous und womöglich bei der Wohnungssuche.

Nonverbales und Verbales werde in den selben Bereichen des Gehirns verarbeitet, und das nahezu gleichzeitig, erklärt die Lon-

doner Kommunikationswissenschaftlerin Carolyn McGettigan. So steuern Broca- und Wernicke-Areal die Wahrnehmung von Gestik und Sprache. Auch Stimme und Mimik werden gleichzeitig als „Paket“ dort verarbeitet und tun ihre Wirkung.

Anders als der Mund spricht der Rest des Körpers während der Wachphase ständig. Bereits Babys gestikulieren gezielt, Kleinkinder fuchteln und zappeln ihre ersten Worte herbei, wie Wissenschaftler der Universität Chicago gezeigt haben. Wenn Erwachsene gestikulieren, beleben sie nicht nur ihre Worte, sondern auch ihr Gehirn, weil Gesten beim Denken helfen. Wer seine Worte mit passenden Bewegungen unterstreicht, hilft den Zuhörern beim Verstehen. Einige Wissenschaftler sind überzeugt, dass

Körpersprache das Bewusstsein verändern kann, manche glauben, Körpererfahrung sei eine Voraussetzung für das Entstehen von Wissen. Heute zweifelt kaum mehr jemand daran, dass sich Körper und Geist wechselseitig beeinflussen.

„**POWER POSING**“ nennt die Harvard-Sozialpsychologin Amy Cuddy bestimmte Körperhaltungen, die man gezielt einnimmt. Zusammen mit Kolleginnen von der Columbia University erforscht Cuddy die Wirkung von Posen, die Macht verkörpern.

Im Jahr 2010 haben sie und ihr Team gemessen, dass der Ausdruck von Stärke – etwa die Arme triumphierend in die Luft strecken – bereits nach zwei je einminütigen Wiederholungen den Anteil des Stresshormons Cortisol im Körper senkt und den Anteil des Sexualhormons Testosteron erhöht. Die Teilnehmer fühlten sich selbstsicherer als vorher und zeigten sich risikofreudiger. Wer eine Minute lang mit eingefallenen Schultern dasaß, fühlte sich schlecht und zeigte den umgekehrten Hormoneffekt.

Nonverbale Kommunikation gleicht einer Uhr mit vielen Zeigern, auf der sich fast permanent etwas bewegt: Gesicht, Arme, Hände, Oberkörper, Beine, Stimmklang und Sprechweise – im Körper drücken sich Emotionen häufig spontan aus, anders als in unseren Sätzen, die wir meist überlegt formen. Bis zu einem gewissen Grad können wir das Orchester der Muskeln bewusst steuern; das gelingt umso weniger, je stressiger die Situation ist.

Da kann ein Training wie das von Monika Matschnig helfen.

Damit es in ihrem Seminar am zweiten Tag schwung- und humorvoll weitergeht, müssen alle Teilnehmer eine Rede improvisieren. Drei Karten mit je einem Schlagwort bekommt jeder in die Hand gedrückt, beispielsweise: Taufe, Ballonfahrt, Big Brother – und los geht's. Dabei darauf achten, dass die Beine fest und ruhig auf dem Boden stehen, dass das Lachen und die Gesten passen. „Spontan gefordert sprechen wir in Bildern. Und durch bildhaftes Sprechen entsteht eine lebendige Körpersprache. Außerdem verbessert diese Übung die Konzentrationsfähigkeit“, erläutert Matschnig.

Gut stehen, Gesten einsetzen, Pausen machen – das beherrscht fast jeder, aber die meisten vergessen, gezielt zu betonen. Und viele, die den Tipp beherrzigen wollen, möglichst häufig zu lachen, lächeln verkrampft. Manche sprechen nicht in „Bogensätzen“, wie Matschnig es empfiehlt. Dahinter steckt die Annahme, dass es im westlichen Kultur-

kreis als angenehm empfunden wird, wenn der Stimmklang zum Satzende nach unten geht.

Was ist nun wichtiger im menschlichen Miteinander, Stimme oder Mimik? Diese Frage wird in Fachkreisen gerade intensiv diskutiert. Der Kommunikationswissenschaftler Walter Sendlmeier von der Technischen Universität Berlin ist überzeugt: „Der Klang unserer Stimme ist für Mitmenschen aussagekräftiger als unser Gesicht. Sie wird in vielen Trainings zu nachlässig oder zu ungenau behandelt.“ Stimmklang, Sprechrate, Betonung, Tonhöhe – die Stimme bietet viele Variationsmöglichkeiten, im Vergleich dazu sei die Mimik „überschaubar“, betont Sendlmeier.

Stimme und Sprechweise sind sehr bedeutsam für den ersten Eindruck, wie der Psychologe Philip Mcaleer von der Univer-

sity of Glasgow herausfand: Sprecher des schlichten Wortes „Hello“ werden von Unbekannten in weniger als einer Sekunde als attraktiv, vertrauenswürdig und dominant eingestuft oder als wenig attraktiv, wenig vertrauenswürdig, eher unterwürfig – je nach Tonfall. „Wir wissen, dass diese Zuschreibungen nichts mit der tatsächlichen Persönlichkeit der Sprecher zu tun haben müssen. Dennoch waren wir überrascht, wie übereinstimmend die Urteile der Versuchsteilnehmer waren“, sagt Mcaleer. Allerdings: Der Stimmeindruck kann täuschen, deshalb solle man auch auf Gestik und Gesichtsausdruck achten.

Die Kommunikationswissenschaftlerin McGettigan hingegen plädiert dafür, Sprachschnipsel nicht überzubewerten: „Stimme und Sprechweise sind trotz anatomischer Vorgaben formbar, und Kommunikation ist



NORMAN KONRAD / SPIEGEL WISSEN

VORSICHT, MYTHOS!

„Lügner blicken nach rechts.“

Anhänger der umstrittenen Methode des Neurolinguistischen Programmierens behaupteten lange, Menschen blickten mit den Augen nach rechts oben, wenn sie die Unwahrheit sagen. Dies haben Wissenschaftler inzwischen mehrfach widerlegt.

„Langsam sprechen wirkt.“

Der Kommunikationswissenschaftler Walter Sendlmeier dazu: „Das ist Unsinn. Wer das behauptet, verwechselt langsam mit deutlich.“ Gute Sprecher zeichnen sich laut Sendlmeier dadurch aus, dass sie relativ schnell, lebendig und ausdrucksvoll reden.

„Wer die Arme verschränkt, ist verschlossen.“

Verschränkte Arme können auf alles Mögliche hindeuten: auf Abneigung oder Verschlossenheit genauso wie auf Müdigkeit. US-Wissenschaftler fanden heraus: Wenn jemand den Oberkörper leicht zurücklehnt, können verschränkte Arme auch ein Zeichen für Selbstbewusstsein sein.

„Frauen können Körpersprache besser lesen als Männer.“

Gilt nicht pauschal. Bei deutlich ausgeprägter Mimik sind Frauen und Männer gleich gut darin, in Gesichtern zu lesen, wie der Ulmer Psychologe Harald Traue in der Zeitschrift „Gehirn und Geist“ betonte. Allerdings seien Frauen besser, wenn es darum geht, Gefühlsausdrücke geringer Intensität zu deuten.

ein interaktiver und hochgradig dynamischer Prozess.“ Die Britin interessiert sich für das „soziale Leben der Stimme“ – dafür, dass sich die Sprechweisen bei gelungener Kommunikation angleichen. Und dafür, dass bereits Kleinkinder ihre Stimmen bestimmten Situationen anpassen können. Bei Erwachsenen sei es ähnlich: „Mit der Wahl einer bestimmten Stimme und Sprechweise vermitteln wir anderen, wie wir von ihnen gesehen werden möchten.“

DAS HAT SICH FÜR DIE ZUKUNFT auch Sebastian Adams* vorgenommen. Der Softwareingenieur, Anfang dreißig, ist ein kontaktfreudiger und selbstbewusster Typ, der gut zuhören und analysieren kann. Er ist Führungskraft, sein Arbeitgeber sieht ihn künftig im Topmanagement, sagt aber auch klar, wo es noch fehlt. „Ich höre oft, dass es selbst bei großem Wohlwollen schwierig ist, bei meinen Vorträgen nicht abzudriften“, sagt Adams. Zum Förderprogramm für Führungskräfte, das er durchläuft, zählt deshalb auch das Seminar bei Monika Matschnig.

Nach den Übungen begeben sich die Teilnehmer zur Einzelkritik in separate Räume. Adams will die Verbesserungsvorschläge beherzigen und neben der Gestik an seiner Sprechweise feilen. „Ich habe keine Pausen gemacht, und meine Intonation war sehr monoton.“

Kann sich jemand wie Adams bald eine App herunterladen, um seine nonverbale Kommunikation zu verbessern? Technisch ist das möglich, es gibt bereits virtuelle Körpersprachetrainer, die Lachen, Kopfgesten, Stimmlautstärke, Intonation, Sprechtempo, Pausen und Füllwörter registrieren und interpretieren.

Bald könnte es Coaching-Programme für Präsentationen, Vorträge, Kundengespräche geben – ein virtueller Coach steht als Hologramm dreidimensional im Raum, der Trainingsteilnehmer, gefilmt von einer Spezialkamera, sieht sich selbst auf dem Bildschirm, wo farbige Linien anzeigen, ob er zielgruppengerecht gestikuliert, ob nur sein Mund oder auch seine Augen lächeln.

Aber was ist mit Intuition, Empathie und der Kunst, Kritik je nach Persönlichkeit des Adressaten in passende Worte zu kleiden? Adams jedenfalls möchte sich nicht von einer Maschinenpersönlichkeit coachen lassen.

In welchem Ausmaß Körpersprache tatsächlich zu einer erfolgreichen Kommunikation beiträgt, lässt sich verallgemeinernd nicht sagen, obwohl in vielen Ratgebern an-

deres behauptet wird. „Eine starre Relation von Inhalt, Körperausdruck und Stimme kann es gar nicht geben“, betont Sprechwissenschaftlerin Christa Heilmann, bis vor Kurzem Professorin an der Universität Marburg. „Wird Ihnen mitgeteilt, dass Ihre Stellenbewerbung erfolgreich war, steht absolut der Inhalt im Mittelpunkt. Drückt jemand in einer für Sie schwierigen Situation sein Mitgefühl aus, berührt Sie wahrscheinlich besonders der Klang der Stimme.“

Heilmann unterscheidet die verbale, paraverbale (Stimme, Sprechweise) und extra-verbale (Gestik, Mimik, Körperhaltung und Raumverhalten) Ebene der Kommunikation. „Die größten Verbesserun-



gen lassen sich erzielen, wenn ein Training alle drei Ebenen einbezieht.“ Wer Körpersprache interpretiert, sei gut beraten, durch Fragen Klarheit in seine Wahrnehmung zu bringen und sauber zwischen Beobachtung, Beschreibung und Interpretation nonverbaler Ausdrucks zu trennen. Gar nicht einfach.

Heilmann bietet Nachwuchswissenschaftlern Kommunikationstraining an und schult Pflegepersonal, das sich um Sterbenskranke kümmert. „Da spielt die verbale Ebene kaum mehr eine Rolle, die Körpersignale sind dafür umso wichtiger.“

Heilmann und der Kommunikationswissenschaftler Sendmeier stören sich an den vielen falschen Faustregeln, die in den meisten Ratgebern verkauft werden. Denn die

meisten Standardtipps vereinfachen das komplexe System des Nonverbalen. „Leider orientieren sich viele Personalmanager dennoch an diesen Pseudoregeln, wenn sie Kandidaten beurteilen“, moniert Heilmann. Wer seine Beine übereinanderschlägt, sodass sie vom Gesprächspartner weg zeigen, dem dürfe noch lange kein Desinteresse unterstellt werden. Schließlich könne die Person sich gleichzeitig mit dem Oberkörper dem Gegenüber zuwenden. Und verschränkte Arme vor der Brust lassen nicht automatisch auf Distanz schließen, sondern können auch bedeuten, dass einem einfach kalt ist.

Im Sprech- und Gesprächsverhalten gibt es nach Heilmanns Überzeugung „grundsätzlich keine Unterschiede zwischen Frauen und Männern“. Die Sprechweise einer Frau sei nicht durch ihr Geschlecht bedingt, sondern durch biografische und soziokulturelle Faktoren.

Bundeskanzlerin Angela Merkel etwa zeigt beispielhaft, dass Körpersprache selbst Gesprächsstoff liefern kann. Viel wurde über Merckels wohl typischste Geste spekuliert, für die sich inzwischen der Begriff der „Merkel-Raute“ eingebürgert hat. Letztlich ging es der Kanzlerin, wie sie während eines Politik-Talks in Berlin verriet, um eine gute Lösung für die Frage: „Wo hin mit den Armen?“ Wie viele andere Spitzenpolitiker suchte Merkel in Sachen nonverbaler Kommunikation professionellen Rat. Sie hat die Handgeste im Laufe der Jahre verändert und variiert, inzwischen ist die Haltung ein Markenzeichen.

Wie wichtig nonverbale Kommunikation im Wahlkampf ist, hat der Coach und Politikwissenschaftler Werner Dieball in seiner Dissertation gezeigt. Der Rheinländer nahm die Körpersprache im Bundestagswahlkampf 2002 unter die Lupe, Gerhard Schröder trat damals gegen Edmund Stoiber an. Wer in Ratgebern empfehle, mehr als andere zu lächeln, über den kann Dieball nur den Kopf schütteln. „Das ist Quatsch.“

Offenbar wurde Kandidat Stoiber, der dank Beratung immerhin seine „Ähms und Ähs“ in den Griff bekam, damals unfreiwillig zum Opfer dieser „Lachregel“, denn er lächelte sogar, als er vor laufender Kamera über die hohe Arbeitslosigkeit sprach. „Wenn ein Lachen nicht zum verbalen Kontext oder zur Situation passt, wirkt es negativ.“ Und wenn Worte und Körperausdruck nicht stimmig sind, orientieren wir uns eher am Körper, wie die Wissenschaft mehrfach belegt hat.



Stolze Körperhaltung

Dominanzgesten sind häufig bewusst gewählte, raumeinnehmende Bewegungen, die an Untergebene das klare Signal aussenden: Ich bin hier der Boss und erwarte Gehorsam.

Dieball empfiehlt, sich im Alltag jeweils drei Wochen auf einen Aspekt nonverbaler Kommunikation zu konzentrieren. Am schwersten ist es laut Dieball, die Mimik zu trainieren. „Ich halte Veränderungen des Gesichtsausdrucks grundsätzlich für wenig sinnvoll, weil die Mimik einem Menschen die persönliche Note gibt.“ Ein manipulierter Gesichtsausdruck wirke häufig gekünstelt, es sei denn, jemand ist schauspielerisch begabt.

OHNEHIN WURDE DER MIMIK offenbar jahrelang zu viel Bedeutung beigemessen. Das legt eine Studie der Princeton University nahe, die das Zusammenspiel von

Körperhaltung und Mimik und deren Wahrnehmung durch andere untersucht hat.

Die Forscher fanden heraus, dass Probanden Gefühle starker Freude und schwerer Enttäuschung bei Tennisprofis korrekt an der Haltung des Oberkörpers ablesen konnten, aber nicht an deren Mimik. Interessant: Die Versuchsteilnehmer glaubten zwar, bei ihren richtigen Urteilen auch auf den Gesichtsausdruck geachtet zu haben, den Messungen zufolge war das aber nicht der Fall.

Diese Ergebnisse bringen bisherige Annahmen ins Wanken, die dem Gesicht die zentrale Rolle in der nonverbalen Kommunikation zuschreiben. Führender Kopf

dieser Richtung ist der US-Psychologe Paul Ekman. Er hatte ein Inventar von Mikroausdrücken erstellt und sie Gefühlen zugeordnet. Sein „Facial Action Coding System“ wurde zum Fundament eines Forschungszweiges, diente als Basis für die TV-Sendung „Lie to me“ und war Vorlage für ein umstrittenes Terroristen-Scanning, das an manchen US-Flughäfen zum Einsatz kommt und gegen das nun geklagt wird – nicht zuletzt wegen mangelnder Treffsicherheit.

In einer optimierungssüchtigen Welt ist das Trainieren der eigenen Körpersprache seit Jahrzehnten ein Hit – nur die Etiketten wechseln: Bessere Soft Skills, Impressionsmanagement, gute Selbstinszenierung oder Charismasteigerung lauten etwa die Schlagworte. Körperspracheexperten gibt es reichlich. „Doch die wenigsten haben ein tragfähiges Wissen“, kritisiert Heilmann. „Ein Hochschulstudium mit kommunikationsrelevanten Inhalten sollte jemand, der berufsmäßig über nonverbale Kommunikation spricht, schon absolviert haben.“

Trainerin Matschnig legt vor allem Wert auf Stimmigkeit und Echtheit. Die Trainerin gibt auch Einzelcoaching und erlebt bei manchen Klienten unüberwindbare Blockaden, dahinter können private Probleme stecken. „So jemand gehört aufgefangen und nicht kritisiert.“ Manchmal hat sie weniger Verständnis. „Wenn ich es mit unbelehrbaren Narzissten zu tun habe, breche ich die Beratung ab.“

Lilly Wagner und Sebastian Adams wollen nur die Tipps annehmen, die zu ihnen passen. Wenige Wochen nach dem Seminar erzählen beide von ihren ersten Erfolgen im Berufsalltag.

Wagner sagt: „Ich war selbstbewusster und weniger nervös. Früher habe ich bei Präsentationen mit den Beinen und dem Oberkörper gewippt. Das ist jetzt vorbei.“ Auch Adams berichtet von Fortschritten. Er experimentiert nicht nur im Job, sondern auch unter Freunden und im Familienkreis mit seiner Gestik. Seiner Mutter sei aufgefallen, dass er lebhafter spreche.

Größter Erfolg: Bei einem Workshop hat Adams völlig auf den Einsatz von Präsentationssoftware verzichtet. Es ging darum, eine Handvoll Kollegen für ein neues Managementtool zu begeistern. Als Hilfsmittel habe er lediglich ein Poster verwendet, erzählt Adams. In kurzen Vorträgen erläuterte er das System, dazwischen wurde im Stuhlkreis diskutiert. Adams gestikuliert im Stehen und im Sitzen, die Leute lachten, gingen mit. „Das war ein gutes Gefühl.“ ■