

Vorwort

Was ist Körperrhetorik, wieso Gedankenlesen und wozu dieses Buch?

Körpersprache ist eine Bildersprache und wirkt auf unser Unbewusstes entscheidend ein. Sie ist eng mit unseren Gefühlswahrnehmungen und Gefühlsäußerungen verknüpft. Sie ist unsere Muttersprache. In diesem Buch geht es darum, sie bewusst, aber ehrlich einzusetzen – denn was diese Sprache angeht, sind wir Erwachsenen alle Legastheniker!

Körperrhetorik ist eine Methode, die ich entwickelt habe. Sie ist in sieben Elemente unterteilt und kann uns helfen, die eigene Körpersprache zu reflektieren, aber auch die unserer Mitmenschen zu lesen.

Stellen Sie sich eine Szene in einem Restaurant vor, die Sie durch eine große Glasfront betrachten. Sie nehmen einzelne Teile des Bildes wahr, die für Sie persönlich von Bedeutung sind. Ansonsten haben Sie ein Gesamtkunstwerk vor sich. Wenn Sie nun genau auf einen bestimmten Ausschnitt schauen – vielleicht auf ein Paar, das gerade ein Blind Date hat, oder auf den Kellner, der gerade mit einer ganzen Garnison von Tellern in die Küche eilt –, können Sie auf die Feinheiten und kleinen Körpersignale sehr viel genauer eingehen, als wenn Sie das Gesamtbild betrachten. Der Gesamtkontext rückt für diesen Moment in den Hintergrund.

Stellen Sie sich jetzt das Gesamtbild eines Menschen vor: Das Erste, was Sie wahrnehmen, ist der Gesamteindruck. In der Körperrhetorik schauen wir uns jedoch

einzelne Mosaiksteine auch separat an, damit wir den Ausdruck eines jeden der sieben Elemente einmal genau wahrnehmen, um es dann auf ein Gesamtmosaik zu übertragen.

Körperrhetorik ist ein Handwerkzeug. Sie werden durch die Körperrhetorik viele neue Fassetten dieser genialen Sprache entdecken, die Ihnen vorher verborgen waren. Sie können Ihre eigene Körpersprache auf ihre Wirkung hin überprüfen, aber auch die Körpersignale Ihrer Mitmenschen neu lesen lernen. Verzweifeln Sie nicht, auch wenn Sie manchmal im Laufe des Buches den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sehen. Das ist normal. Sie erkennen jetzt nur sehr viel mehr Signale als vorher und werden langsam lernen, diese verschiedenen Signale richtig zuzuordnen.

Einleitung

Von der Selbsterkenntnis, der Menschenkenntnis, dem Gedankenlesen, dem Hören mit den Augen und der Authentizität

Montag, 18. Januar 2005, 11:15, Hamburg: 11 Amseln singen in den Bäumen, 7.000 Chefs meckern ihre Sekretärin an, 20.000 halten gerade aus irgendwelchen Gründen den Mund, 10.000 Beschäftigte sind krank geschrieben, 11.000 haben Geburtstag, 4.000 Beschäftigte weinen gerade, 2.000 davon bekommen Zuspruch, 3.000 wollen Spagetti kochen (200 davon all' arrabiata), 40.000 streiten sich gerade mit jemandem und davon würden sich 39.000 nicht streiten, wenn sie die Gedanken ihres Partners richtig interpretiert hätten.

Was für ein Leben!

Verständnis füreinander zu haben bedeutet, sich in den anderen hineinzusetzen: ihn anschauen, wahrnehmen, interpretieren und somit seine Gedanken lesen. Aber Verständnis verlangt auch, selbst offen und ehrlich zu zeigen, was man meint, damit auch der andere unsere Gedanken lesen kann.

Das sind die zwei zentralen Punkte dieses Buches, und sie hängen mit zwei Fähigkeiten zusammen: Menschenkenntnis und Selbsterkenntnis. Diese zwei Fähigkeiten bekommen Sie nicht in die Wiege gelegt, sondern Sie müssen sie sich erarbeiten. Es sind Schlüsselqualifikationen für die heutige Kommunikation.

Selbsterkenntnis

Ein bestimmter Typ von Mensch – nennen wir ihn *Freddy* – schafft es wieder einmal nicht, das, was er denkt und fühlt, zum Ausdruck zu bringen. Wir sehen es nicht.

Freddy ist ein Typ mit einer nur mäßig ausgebauten Leitung von innen nach außen, also vom eigenen Gedanken zum körpersprachlich sichtbaren Ausdruck. Wir als Mitmenschen haben das Problem, dass wir nicht besonders gut erkennen können, was dieser Typ eigentlich genau meint, wenn er spricht. Freddy hat oft nicht mehr körpersprachlichen Ausdruck als eine *Muschel*. Der Gesprächspartner muss sich mit dem verbalen Ausdruck begnügen. Freddy wird oft fehlinterpretiert und missverstanden. Er vermittelt keine klare und deutliche Aussage, da er nur den sprachlichen Ausdruck nutzt und den körpersprachlichen ignoriert – und das meistens unabsichtlich.

Wenn es Freddy nicht so gut geht, denkt er gelegentlich zum Beispiel über seinen Chef: „Man kann ja wohl sehen, dass es mir heute nicht gut geht. Jetzt kommt der Idiot schon wieder mit dem Mist zu mir. Kann der mich nicht heute mal in Ruhe lassen!“

Nichts kann der „Idiot“ sehen, denn der *Muschel-Typ* kann das, was in ihm ist, nicht nach außen exportieren. Und was passiert dann? Klar! Freddy meckert den anderen an, weil er findet, dass der heute wirklich einmal etwas verständnisvoller sein könnte. Der vermeintliche „Idiot“ kann dies aber nicht – vielleicht auch, weil er selbst ein unerfahrener Beobachter ist. Und dann knistert's im Gebälk!

Ein anderer Typ von Mensch – *Felizia* – schafft es dagegen ohne die geringste Anstrengung, seine Gefühle und Gedanken nach außen in die Sichtbarkeit zu exportie-

ren. So klar und deutlich wie eine Amsel am Hamburger Morgen – oder wie ein Golden Retriever vor einer Chappi-Dose. Felizia hat eine optimale Leitung nach außen und kann sich viel leichter und dezidierter ausdrücken als Freddy. Deshalb wird sie natürlich auch besser verstanden.

Allerdings verrät sich Felizia so auch in all ihrem Denken und Fühlen, denn wir können ihr alles schnell und deutlich an der Nasenspitze ansehen, auch wenn sie versuchen würde, uns zu täuschen. Dafür wird sie aber, wenn sie „schlecht drauf“ ist, auf ihr Leid angesprochen, erhält Mitleid von einigen oder wird von anderen wohlweislich in Ruhe gelassen. Felizia kann ein Gefühl, wie zum Beispiel die Bedrücktheit des Muschel-Typen Freddy, in Bewegung und Ausdruck umsetzen, sodass der andere sehen kann, was los ist.

Freddys, die *Muschel-Typen*, erhalten nie ein tröstendes Wort, wenn sie einmal Zuspruch brauchen, denn wir erkennen nicht, dass sie diesen gerade benötigen. Arme *Freddys*! Vereinsamung und Introvertiertheit nehmen ihren Lauf, und der Kreislauf des Missverstehens ist aktiviert. Vor allem, wenn Muschel auf Amsel trifft.

Felizias kommunizieren wie *Amseln*, reden sich ihr Leid von der Seele und verkünden ihr Glück mit Begeisterung – verplappern sich allerdings auch gerne einmal. Das Stadium „Erst denken dann handeln“ hat sie noch nicht erreicht. *Freddys* halten dagegen lieber den Mund und zucken relaxed mit den Schultern, auch wenn sie im Lotto gewonnen haben.

Es gab vor einiger Zeit ein sehr zutreffendes Werbeplakat in Hamburg. Es bestand aus zwei Fotoreihen. Die obere zeigte mehrere Frauenporträts, welche alle dieselbe Frau zeigten, jedoch in *verschiedenen* Gemütsverfassungen. Sie waren textlich mit den dazugehörigen Begriffen

wie „Begeisterung“, „Schmerz“, „Zorn“ und dergleichen sehr zutreffend unterlegt.

Darunter sah man eine Reihe mit Männerporträts. Sie waren textlich exakt mit den gleichen Begriffen unterlegt, alle Männerköpfe hatten aber *denselben* Ausdruck, ohne Unterschied.

Alles klar? Alles Felizias oder Freddys?

Natürlich ist dies eine Verallgemeinerung, die sich so für die Geschlechter nicht aufrechterhalten lässt. Es gibt natürlich auch Singdrossel-Freddys und Miesmuschel-Felizias, und wir müssen uns davor hüten, in Pauschal-aussagen zu denken und zu handeln. Trotzdem kann man solchen Verallgemeinerungen immer einen Funken Wahrheit entnehmen.

Ihre Selbsterkenntnis und Selbstwahrnehmung können Sie mit diesem Buch trainieren. Dies findet aber nicht nur zu Hause vor dem Spiegel statt, denn es hat immer auch mit unserer Wirkung auf andere zu tun. Wir erkennen an den Reaktionen anderer, an ihrem Feedback, ein Stück von uns selbst. Sind wir uns unserer Handlungen, unserer Gedanken und unserer Gefühle bewusst, dann können wir auch die Reaktionen auf unsere Handlungen verstehen, die uns manchmal wie ein Blitz treffen und die wir im ersten Moment häufig nicht verstehen: „Wie, du findest, dass ich auf dich wie ein kleines schüchternes Mädchen wirke? Ich fühle mich aber selbstbewusst und emanzipiert!“

Körperrhetorik kann uns bei unterstützen, das, was wir nach außen transportieren möchten, sichtbar zu machen.

Menschenkenntnis

Mit Körperrhetorik werden Sie nicht nur lernen, Ihre Gedanken zu zeigen, sondern auch, sie bei anderen besser zu lesen. Bei vielen von uns ist diese Fähigkeit, Gedanken und Gefühle bei anderen körpersprachlich überhaupt bewusst wahrzunehmen oder gar zu lesen, nicht sehr ausgereift. Sie schauen sozusagen auf einen Monitor mit leerem Desktop – ohne Informationen. Sie können den anderen, der mit Ihnen spricht, nicht richtig einschätzen. Dabei kommen ihnen Sätze wie diese in den Sinn:

- „Irgendetwas stimmt nicht an dem, was er sagt.“
- „Was will die eigentlich von mir?“
- „Das glaubst du ja wohl selbst nicht ...“
- „Meint sie das im Ernst?“

Wieder einmal alles missverstanden? Macht nichts, Menschenkenntnis ist erlernbar.

Viele Menschen trauen sich aber nicht, eine innere Aussage von ihrem Gegenüber auch durch die Körpersprache anzunehmen. Wir wurden dazu erzogen, uns am gesprochenen Wort und nicht an der Körpersprache zu orientieren. Das ist ein Fehler!

Mal übertrieben: Ich könnte im Polizeirevier anrufen und dem Polizisten am Telefon erzählen, dass ich gleich aus dem Fenster springen werde. Er würde es mir glauben. Er müsste es. Tatsache ist: Ich habe dabei gelächelt und meinen Hund gestreichelt – ich habe gelogen! Hätte der Polizist mich aber gesehen, hätte er mir nicht geglaubt.

Das ist ein primitiver Beweis dafür, dass die Optik zum gesprochenen Wort gehört wie ein Bild zum Bilderbuch.

Oder folgende Situation: Vor mir steht ein gut aussehender, netter, mir noch unbekannter Mann von circa 35 Jahren, und der sagt mir überaus charmant (während er sich mit der rechten Hand im Schritt kratzt), dass ich die schönste, einzige und zu allem Überfluss auch noch die erste Frau in seinem Leben bin, und überhaupt ... No comment!

Die Körpersprache lügt nicht und erzählt uns bei genauer Betrachtung viel Aufschlussreiches über die Einstellung und die Meinung des Gegenübers im Moment des Gesprächs. Erzählen kann jeder viel, wenn der Tag lang ist. Doch körpersprachlich etwas vorzuspielen ist zwar dem Schauspieler ein Leichtes, nicht aber dem normal Sterblichen.

Wir sehen an unseren Gesprächspartnern unendlich viel, wenn wir nicht nur mit den Ohren, sondern auch mit den Augen bewusst „zuhören“. Die zwei Ausdrucksformen *Wortinhalt* und *Körpersprache* gehören zusammen und sind voneinander isoliert nicht aussagekräftig genug.

Wenn wir mit einem Freddy sprechen, der eben sehr wenig körpersprachliche Ausdruckskraft besitzt, haben wir immer noch die Möglichkeit, den Fokus auf die rein sprachliche Ebene zu verlegen. Das bedeutet jedoch: Nachfragen, bis wir alles verstanden haben.

Wenn wir ein Gespräch mit der aufmerksamen Wahrnehmung der körpersprachlichen Ebene in all seinen feinen Nuancen, mit allen Zwischentönen richtig interpretiert haben, besitzen wir eine gute Menschenkenntnis und können tatsächlich *Gedankenlesen*. Gedankenlesen ist eigentlich einfach und wir machen es den lieben langen Tag. Nur machen wir es leider völlig unbewusst und ohne innere Anteilnahme.

Genauso reagieren wir unbewusst auf einen Flirt – aber auch auf Bedrohungen – von Seiten des Gesprächspartners. Dazu gibt's mehr im ersten Kapitel.

Wie ist es möglich, Gedanken zu lesen?

Körpersprache ist der Ausdruck unseres Körpers, während wir bestimmte Gedanken denken – zum Beispiel: „*arroganter Pinsel*“ – und dabei bestimmte Gefühle fühlen – zum Beispiel *Abneigung* gegenüber einem arroganten Pinsel.

Der Mensch setzt mehr oder weniger alle inneren Vorgänge in Bewegungen um. Bei nächtlichen Träumen macht er das völlig unkoordiniert und absolut ungeniert. Wir können also an der Körpersprache zumindest die *Tendenz* eines „hochnäsigen Pinsels“ erkennen. Sind wir uns nicht sicher, können wir über das Gespräch herausfinden, was unser Gesprächspartner meint. Die Körpersprache eines Menschen weist uns in eine Richtung. Das bedeutet, wenn wir über die Körpersprache einen Hinweis erhalten, dass der andere ein arroganter Pinsel sein könnte, können wir aufmerksam diesem Verdacht nachgehen, bis dieser sich festigt oder in Luft auflöst. Der berühmte erste Eindruck ist nur für einen geschulten Menschenkenner aussagekräftig genug, um sich ein Urteil über einen Menschen zu erlauben.

Die körpersprachliche Wahrnehmung sollte allerdings nie schlafen, sonst passieren böse Überraschungen – zum Beispiel bei der Partnerwahl oder bei der Einstellung eines neuen Mitarbeiters.

Es geht immer darum, die körpersprachlichen Aussagen nicht zugunsten des gesprochenen Wortes zu verdrängen, sondern sie bewusster und intensiver wahrzu-

nehmen als bisher, damit die Wahrnehmung von unseren Mitmenschen noch ganzheitlicher wird.

Authentizität

Authentisch sein bedeutet in diesem Zusammenhang, dass das gesprochene Wort mit der dazugehörigen Bewegung eines Menschen übereinstimmt. Das wirkt authentisch und stimmig, und es ist eine Fähigkeit, die wir uns mithilfe der Körper rhetorik aneignen können.

Manchmal wissen wir nur wenig über den Eindruck, den wir auf bestimmte Personen hinterlassen. Der Eindruck, den wir meinen auf andere zu machen, ist sogar oft meilenweit von dem wirklichen Eindruck entfernt, den der andere empfängt. Dann klaffen das *Selbst- und Fremdbild* auseinander, sie sind nicht kongruent. Ihr Gesprächspartner sieht Sie also in einer anderen Rolle als Sie sich selbst. Diese Tatsache ist nicht weiter schlimm. Aber sie ist dann gefährlich, wenn uns das bei allen Menschen passiert, denen wir begegnen – denken Sie an das schüchterne Mädchen, das sich selbst für eine emanzipierte Frau hält.

Noch einmal, weil es wichtig ist: Wenn Ihr äußerer Eindruck mit dem, was Sie denken oder fühlen, übereinstimmt – das mögen die meisten Leute auch an uns –, sind Sie authentisch. Dann kann der andere Sie besser verstehen und auch irgendwie Ihre Gedanken lesen, oder?

Ach, Sie wollen gar nicht, dass andere Ihre Gedanken lesen können? Sie wollen nur die Gedanken der anderen lesen? Das nennt man dann „unfaire Verhandlungstechniken“ oder „den Partner mit Absicht im Unklaren lassen“. Auch das wird erst zum Problem, wenn wir es ständig tun. Unfaire Verhandlungstechniken führen auf

dem falschen Weg zu einem Ziel, sie zerstören jede Vertrauensbasis für die Zukunft und machen die Seele korrupt.

Ein Geschäftspartner oder auch eine Ehefrau wird keinen Vorteil aus unfairen Methoden ziehen, denn diese sind unmoralisch und gehen im Ergebnis immer nach hinten los. So gaukelt zum Beispiel einer dem anderen etwas vor, weil er Angst, hat sein wahres Gesicht zu zeigen. Er könnte ja vielleicht nicht das erreichen, was er erreichen will.

Doch was hat die Moral im knallharten Geschäftsleben zu suchen, fragen Sie vielleicht? Oh, sehr viel, denn eine gute Moral ist beständiger, kräftiger, kommunikativer und kreativer als eine schlechte. Nicht umsonst werden in jeder Branche jährlich unzählige Trainer engagiert, die in Trainings, Coachings und Workshops versuchen, die fehlenden Werte im Unternehmen wiederzufinden oder die „versaute“ Moral wieder aus dem Stall zu kehren.

Wir Menschen haben ein feines Gespür für Echtheit. Wir entlarven Falschheit oder (psychologisch ausgedrückt) Inkongruenz oft sofort, manchmal später, sicher oft auch unbewusst – aber auf jeden Fall *immer*. In einem Verhandlungsgespräch hat Inkongruenz langfristige Folgen, da sie die partnerschaftliche Beziehung erschwert.

Also bleiben Sie authentisch und hören Sie auf zu schauspielern, wenn Sie dazu neigen! Ein Schauspieler darf schauspielern. Er muss das.

Der hat's gut, nicht wahr?

Marcello Mastroianni sagte einmal, dass das totale „Einswerden“ mit seiner Rolle nicht gut für den Schauspieler sei, sondern dass er sich von dieser auch distanzieren können – eben *schauspielern* – müsse. Sonst kommt er nach Hause zu seiner Besten und hat immer noch

Sandra Bullock im Kopf ... Das wäre absolut unprofessionell.

Ein Geschäftsmann aber muss das nicht, er muss Authentizität nicht spielen – er muss *authentisch sein!*

Wer ist denn überhaupt authentisch? Kleine Kinder. Sie sind absolut authentisch! Im Laufe des Erwachsenwerdens verlieren wir immer mehr unsere Authentizität, denn wir passen uns unserer Umwelt, der Gesellschaft, in der wir aufwachsen und leben, ganz brav an. Wir akzeptieren gesellschaftliche Regeln, Gesetze, Zwänge und aufgestellte Gebote und essen ganz ordentlich mit „Ellbogen vom Tisch, Messer rechts und Gabel links“. Wir grinsen, wenn Grinsen angesagt ist, blicken autoritär, wenn Autorität angesagt ist, blicken interessiert, wenn wir interessiert sein müssen. Darunter leidet die Authentizität!

Seien Sie authentisch, denn das ermöglicht Ihren Mitmenschen, sich ein „echtes Bild“ von Ihnen zu machen. Wenn Sie nur eine Rolle vorgeben, zum Beispiel bei einem „Blind Date“ eine Powerfrau mit eigenen Vorstellungen vom Leben abgeben, aber in Wirklichkeit – aus welchen Gründen auch immer – ein Kuschelmäuschen und anhänglich wie ein Schoßhündchen sind, gibt's spätestens nach dem Zusammenziehen oder in der Zusammenarbeit mit dem Partner die schrägsten Missverständnisse. Das, was man bei der ersten Begegnung sah, entspricht nicht dem, was später im persönlichen Miteinander zum Vorschein kommt.

Jeder der zwei Millionen Singles in Deutschland kennt das Problem.

Mogelpackungen! Diese sind in der Kommunikation nicht sehr erfreulich – vor allem, wenn wir in diesem Zusammenhang den Partner fürs Leben oder den richtigen Geschäftspartner suchen. Wenn Sie eine schöne

Büchse Tomaten kaufen, sind Sie doch auch enttäuscht, wenn nach dem Öffnen der Dose plötzlich Saubohnen zum Vorschein kommen – vor allem, wenn Sie Spagetti all' arrabiata kochen wollen. Schluss mit der Büchse der Pandora!