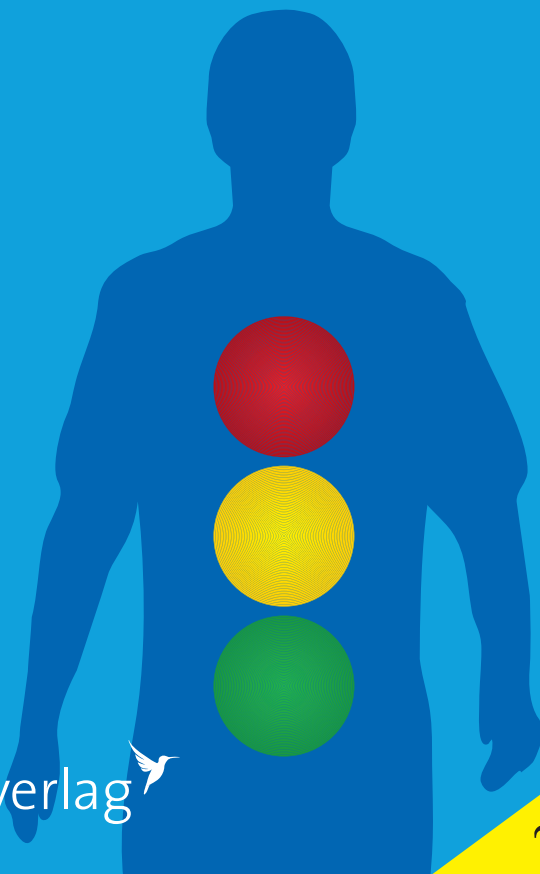


Vera F. Birkenbihl

Autorin der Bestseller
„Kommunikationstraining“ und „Stroh im Kopf?“

SIGNALE des Körpers

**Körpersprache
verstehen**



mvgverlag 

25. Auflage

Vera F. Birkenbihl

SIGNALE **des Körpers**

Weitere Bücher von

Vera F. Birkenbihl bei mvg:

StoryPower [ISBN E-Book: 978-3-86415-052-4]

Humor – An Ihrem Lachen soll man Sie erkennen

[ISBN 978-3-636-07100-2]

Stroh im Kopf? [ISBN 978-3-86882-445-2]

Stichwort Schule: Trotz Schule lernen [ISBN 978-3-86882-474-2]

Sprachenlernen leichtgemacht! [ISBN 978-3-86882-211-3]

Kommunikationstraining [ISBN 978-3-86882-446-9]

Psycho-Logisch richtig verhandeln [ISBN 978-3-86882-512-1]

Fragetechnik schnell trainiert [ISBN 978-3-86882-473-5]

Erfolgstraining [ISBN 978-3-478-08865-7]

Freude durch Stress [ISBN 978-3-86882-302-8]

Mehr Informationen zu diesen und anderen Produkten und zu

Vera F. Birkenbihls Sprachmaterialien finden Sie unter

www.birkenbihl.com • www.mvg-verlag.de

Vera F. Birkenbihl

SIGNALE **des Körpers**

Körpersprache
verstehen

mvgverlag 

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

info@mvg-verlag.de

25. Auflage 2015

Die 23. Auflage erschien unter der ISBN: 978-3-636-07235-1.

1. Auflage 1979

© 1985 by mvg Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH

Nymphenburger Straße 86

D-80636 München

Tel.: 089 651285-0

Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Umschlaggestaltung: Kristin Hoffmann nach Vierthaler & Braun, München

Illustrationen: Jutta Pollack

Druck: Konrad Triltsch GmbH, Ochsenfurt

Printed in Germany

ISBN Print: 978-3-86882-568-8

ISBN E-Book (PDF): 978-3-86415-745-5

ISBN E-Book (EPUB, Mobi): 978-3-86415-744-8

Auf Wunsch der Autorin folgt dieses Buch der alten Rechtschreibung.

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.mvg-verlag.de

Beachten Sie auch unsere weiteren Verlage unter
www.muenchner-verlagsgruppe.de

Widmung

Dieses Buch ist meinem Vater,

Michael Birkenbihl

gewidmet.

Erstens, weil er schon früh in meiner
Kindheit mein Augenmerk auf die Körpersprache lenkte.

Zweitens, weil mindestens 20% des vorliegenden Textes
auf Informationen beruhen, die ich zuerst von ihm erhalten habe.

Und drittens, weil er mich trotz meines
»ein-nehmenden Wesens« immer wieder in sein Wohnzimmer ließ,
selbst wenn gerade neuerschienene Bücher
herumlagen (auch zu diesem Thema),
so daß ich diese manchmal sogar noch vor ihm
lesen durfte!

Inhalt

Vorwort	13
Einleitung	17

Teil I: Die Wahrnehmung körpersprachlicher Signale

Kapitel 1: Grundlagen gezielter Wahrnehmung	32
1.1 Der Ein-druck	32
1.2 Körperbau und Haltung	33
1.3 Selbsterkenntnis	34
1.4 Gesetze der Körpersprache	35
1.5 Irrtum immer möglich!	36
1.6 Ein »Wörterbuch« zur Kinesik?	38
1.7 Erfolgskontrollen ermöglichen systematisches Lernen ...	38
1.8 Drei Methoden der Erfolgskontrolle	39
1.8.1 Die offene Frage	39
1.8.2 Die geschlossene Frage	40
1.8.3 Das Schweigen	41
Kapitel 2: Kriterien gezielter Wahrnehmung	43
2.1 Methoden	43
2.2 Fünf Kriterien	44
2.2.1 Haltung	44
2.2.2 Mimik	44
2.2.3 Gestik	44
2.2.4 Abstand	44
2.2.5 Tonfall	44
2.3 Zuordnung der Signale (Vor-Übung)	45

2.4	Aufgabe Nr. 1	47
2.5	Verbalisierung der Wahrnehmung	49
2.6	Aufgabe Nr. 2	49
2.7	Aufgabe Nr. 3	50
2.8	Das Einfühlungsvermögen	51
2.9	Aufgabe Nr. 4	52
2.10	Aktiv Körpersprechen	52
2.11	Aufgabe Nr. 5	53
2.12	Übertragungseffekt in die tägliche Praxis	53
2.13	Abschlußübung	54
2.14	Fallbeispiel: Ein Protokoll	54

Kapitel 3: Kriterien der Beurteilung	56
3.1 Anders wahrnehmen	56
3.2 Ehrlichkeit/Aufrichtigkeit	57
3.3 Kongruenz/Inkongruenz	58
3.4 Spontaneität/Selbstdisziplin	59
3.5 Positiv/Negativ	59
3.6 Scherz und Ironie	61
3.7 Nur ein einziges Signal?	62

Teil II: Die Interpretation körpersprachlicher Signale

Kapitel 4: Haltung	66
4.1 Experimente zur Haltung	66
4.1.1 Wie stehen Sie?	66
4.1.2 Spüren Sie Ihre Muskeln beim Stehen!	67
4.1.3 Nochmals dasselbe, aber anders bitte!	67
4.1.4 Wie sitzen Sie?	68
4.1.5 Sitzhaltung A	68
4.1.6 Sitzhaltung B	69
4.1.7 Sitzhaltung C	70
4.1.8 Wie gehen Sie?	70
4.1.9 Wie liegen Sie?	71
4.2 Äußere und innere Haltung	72
4.2.1 Über das Stehen	75
4.2.2 Über das Gehen	79

4.2.3	Über das Sitzen	80
4.2.4	N-N-Kontakt (nach SUSMANN)	85
4.2.5	Über das Liegen	86
Kapitel 5: Die Mimik		89
5.1	Mimik und Physiognomie	89
5.2	Drei Bereiche des Gesichts:	92
5.2.1	Der Stirnbereich	93
5.2.2	Das Mittelgesicht	93
5.2.3	Die Mund- und Kinnpartie	94
5.3	Der Stirnbereich (Interpretation)	94
5.3.1	Waagerechte Stirnfalten	95
5.3.2	Ein Experiment zur waagerechten Faltenbildung ..	96
5.3.3	Senkrechte Stirnfalten	97
5.3.4	Ein Experiment zur senkrechten Faltenbildung ..	98
5.3.5	Bewegungen der Augenbrauen	99
5.4	Das Mittelgesicht (Interpretation)	100
5.4.1	Der bestimmte, feste, offene Blick	101
5.4.2	Augen-Kontakt	102
5.4.3	Experiment zum Augenkontakt	103
5.4.4	Noch zwei Experimente!	103
5.4.5	Augenkontakt als Strategie?	104
5.4.6	Pupillengröße als Signal?	106
5.4.7	Die Augenmuskeln	108
5.5	Der Mund und das Kinn (Interpretation)	109
5.5.1	Ein Experiment zum Mundverziehen	110
5.5.2	Die Mundwinkel	111
5.5.3	Der verpreßte Mund	113
5.5.4	Smile!	114
5.5.5	Der offene Mund	116
5.5.6	Der bittere Zug um den Mund	117
5.5.7	Der süßliche Zug um den Mund	118
5.5.8	Das Kinn	118
5.6	Signale des ganzen Kopfes	119
Kapitel 6: Die Gestik		120
6.1	Die Sprache der Hände	120
6.1.1	Große und kleine Gesten	121

6.1.2	Kongruenz/Inkongruenz	122
6.1.3	Offen/geschlossen	124
6.1.4	Gestik zum Kopf hin	125
6.1.5	Exkurs: Angeboren oder anerzogen?	126
6.1.6	Zum anderen hin?	127
6.2	Passende Signale?	128
6.2.1	Inkongruenz zur Person	128
6.2.2	Gestik, die keine ist	131
6.3	Körper-Sprache	131
6.3.1	Gesundheit und Krankheit	132
6.3.2	Signale der Seele	133
6.4	Handlung als Signal	135
6.4.1	Handlungen	135
6.4.2	Hand-lungen	136
6.4.3	Körpersprache beim Autofahren?	137
Kapitel 7: Zone und Abstand		139
7.1	Die Intimzone	139
7.1.1	Die Größe der Intimzone	142
7.1.2	Sicherheit und Intimzone	142
7.1.3	Status und Intimzone	144
7.1.4	Intimzone am Tisch	148
7.1.5	Ein Experiment zur Intimzone (nach FAST)	148
7.1.6	Variationen des Experiments	151
7.2	Die persönliche Zone	152
7.3	Die soziale Zone	155
7.4	Die öffentliche Zone	158
7.5	Signale des Abstandes	160
Kapitel 8: Tonfall		161
8.1	Sprachrhythmus und Sprachmelodie	166
8.1.1	Sprachrhythmus	166
8.1.2	Sprachmelodie	171
8.2	Sprechgeschwindigkeit	173
8.2.1	»Absolute« Geschwindigkeiten	173
8.2.2	Relative Geschwindigkeiten	174
8.3	Pausen	178

8.4	Lautstärke und Deutlichkeit.	180
8.4.1	Lautstärke	180
8.4.2	Deutlichkeit.	182
8.5	Das Lachen	184
8.5.1	Was passiert im Körper beim Lachen?	186
8.5.2	Hüsteln, Husten und Aufstoßen.	188
Kapitel 9: Kulturelle Unterschiede		191
9.1	Gibt es überhaupt universelle Signale?	191
9.2	Analoge Signale senden eine Nachricht – aber welche?	192
9.3	Fallstudie: Deutsche und amerikanische Manager.	198
9.4	Zwei Fallstudien: Verhandlungen mit Arabern	200
9.4.1	Das Feuerzeug.	201
9.4.2	In'sh'allah!	202
9.5.	Benimmregeln bei uns und anderswo	203
9.6	Auf nichts ist Verlaß!	204
Kapitel 10: Körpersprache im täglichen Leben		206
10.1	Körpersprache in der beruflichen Praxis	206
10.1.1	Fallstudie: Der Waschmaschinenverkäufer	206
10.1.2	Fallstudie: Einstellungsinterview	209
10.1.3	Fallstudie: Loben und Körpersprache	212
10.2	Körpersprache im Privatleben	213
10.2.1	Fallstudie: Mutter und Kind	213
10.2.2	Fallstudie: Ehepartner	217
Abschlußbemerkung.		219
Anhang A: Von der Körpersprache zum Körpertanz (Eine kleine Einführung in die »Körpermusik«, nach F. DAVIS		220
Anhang B: Der Pygmalion-Effekt (nach ROSENTHAL) von Michael BIRKENBIHL.		226
Anhang C: Zusammenfassung aller im Buch erarbeiteten Regeln bzw. Gesetze zur Körpersprache		232
Anhang D: Ein Poster zum Ausschneiden und Aufkleben		329
Literaturverzeichnis		251
Sach- und Autorenregister.		257

Vorwort

Angenommen, man würde Sie auffordern, die Farben in dem Raum zu beschreiben, in dem Sie sich gerade aufhalten: Dann würden Sie zahlreiche Worte verwenden, um diese Beschreibung der Farbtöne durchzuführen. Ich könnte Ihnen z. B. meine Wandfarben als gelb, rostrot und braun schildern, den Teppich als orange, die Bücherregale als weiß, die beiden Telefone als grün und rot, usw. Wäre ich ein Künstler, so stünden mir noch weitaus nuanciertere Beschreibungen zur Verfügung. Ich würde einzelne Farben vielleicht mit »gebranntes Siena« oder »ocker« u. ä. beschreiben. Wäre ich hingegen ein Maidu, also ein Angehöriger eines Indianerstammes in Nordcalifornien, dann stünden mir nur zwei echte Farbbeschreibungen zur Verfügung, nämlich das Wort LAK für »rot« und das Wort TIT für alle grün-blauen Farbtöne. Zusätzlich könnte ich noch ein Konstrukt verwenden, um gelb-orange-braune Töne zu beschreiben, indem ich nämlich das Wort LAK (rot) mit dem Wort TU (Urin) verbinde und diese Farbtöne als TULAK beschreibe.

Das Wort »Beschreibung« ist absichtlich mehrmals verwendet worden, um den Bezug zu CASTANEDAs Worten (14) aufzuzeigen, um den es mir ging:

»Jeder, der mit einem Kind in Kontakt kommt . . ., erklärt die Welt unaufhörlich, bis zu jenem Augenblick, da das Kind die Welt so wahrnehmen kann, wie sie ihm erklärt wurde . . . Von (nun) an ist das Kind ein Mitglied. Es kennt die *Beschreibung der Welt* und es erreicht . . . die volle Mitgliedschaft, wenn es in der Lage ist, *all seine Wahrnehmungen so zu deuten, daß sie mit diesen Beschreibungen übereinstimmen* und sie dadurch bestätigen« (S. 8).

Der Maidu wird die Welt also *anders wahrnehmen* als ein Mensch, des-

sen Sprache mehrere Beschreibungen für Farbtöne kennt. Ein Künstler wiederum wird die Welt farblich und/oder, was ihre Formen angeht, nuancierter wahrnehmen als jemand, dem hierfür buchstäblich die Worte fehlen. Ein Maidu, der Englisch lernt, wird hingegen lernen, daß es mehr als drei Farbtöne gibt. Er wird seine *Wahrnehmungen verbessern* und verfeinern können, so daß er lernt, auch Dinge zu sehen, die *bis jetzt* nicht Teil seiner *Beschreibung der Welt* ausgemacht hatten, allein indem er die notwendigen Worte hierzu lernt!

Das Schlüsselwort lautet »bis jetzt«. Genau so, wie der Maidu zu seiner Verblüffung feststellt, wie farbenprächtig die Welt doch sein kann, so werden Sie selbst u. U. bald feststellen, wie viele Signale Ihrer Mitmenschen Ihnen *bis jetzt* entgangen waren! Denn: Die bewußte Auseinandersetzung mit den körpersprachlichen Signalen *kann* Ihre *alte Beschreibung der Welt* ebenso *bereichern*, wie das Erlernen der Farbworte die *alte Beschreibung der Welt* des Maidu verändern muß. Deshalb kann dieser Text sich nicht darauf beschränken, nur Interpretierungs-Hilfen anzubieten. Sondern er wird auch klare Anweisungen beinhalten müssen, die dieses *neue* Sehen und Hören erst ermöglichen! Erst muß man ein nichtsprachliches Signal *wahrgenommen* haben, ehe man lernen kann, es zu verstehen¹.

Wundern Sie sich daher nicht allzusehr, falls Sie feststellen, daß sich Ihre *Beschreibung der Welt* in dem Maße mitverändern kann, in dem Sie aktiv mitgehen. Dieser Text stellt eine *Alternativ-Beschreibung der Welt* dar, insofern als er Ihre Aufmerksamkeit vom gesprochenen Wort zu den nichtsprachlichen Signalen hinlenken kann! Auf jene Signale also, die man *bis jetzt* oft nur vage, unbewußt wahrgenommen hat, die man meist nicht beschreiben (= verbalisieren) kann, weil hierfür eben oft die Worte fehlten.

Deshalb gliedert sich dieses Buch wie folgt: In der Einleitung versucht es, die Alternativ-Schwerpunkte aufzuzeigen, um die es uns gehen soll. Teil I führt in das gezielte Wahrnehmen und Beschreiben dieser Signale ein und endet mit einer kurzen Diskussion bezüglich der Kriterien, anhand derer man solche Signale beurteilen kann. In Teil II geht es um die körpersprachlichen Signale selbst, wobei das letzte Kapitel nur aus Fallbei-

1 Es gibt auch nichtsprachliche Signale, die von Auge und Ohr im normalen Tempo nicht wahrgenommen werden können, da sie viel zu schnell ablaufen. Hier werden Zeiteinheiten von Nanosekunden zur Geschwindigkeitsberechnung benützt. Eine kurze Einführung hierzu finden Sie im Anhang A, Seiten 220 ff.

spielen besteht, aus denen der Gesamtzusammenhang der in Kap. 4–8 besprochenen Details ersichtlich wird. Dieses Kapitel kann auch vorab gelesen werden!

Im Anhang finden Sie sowohl eine kurze Einführung in den Bereich der Körpermusik (Anhang A) als auch eine Diskussion bezüglich des Pygmalion-Effektes, der im Vorwort erwähnt wurde (Anhang B), als auch eine Zusammenfassung aller im Text erarbeiteten Regeln und »Gesetze« (Anhang C).

Achtung: Die Seiten 239 ff. (Anhang D) enthalten ein *Poster* zur Körpersprache, welches Sie ausschneiden und aufziehen können! Es bietet Ihnen einige Schlüssel-Informationen des Textes an, auf die man später immer wieder mal einen Blick werfen kann.

Übrigens geht es uns in diesem Buch nicht nur um die Signale der anderen, die wir besser verstehen wollen, sondern auch um die eigenen, die einem mehr Informationen über sich selbst geben, falls man sie zu beachten lernt!

Viel Entdecker-*Freude* wünsche ich Ihnen!

München, im Sommer 1979

Vera F. Birkenbihl

Vorwort zur 5. Auflage

Zahlreiche Leserbriefe bestätigen die Strategie dieses Buches, insbesondere von Teil I. Auch wird immer wieder erwähnt, daß die vielen Übungen (mehr als 50) als sehr hilfreich empfunden werden, denn zunächst einmal muß man körperliche Signale wahrnehmen lernen, ehe man über deren „Bedeutung“ nachdenkt.

Da man viele dieser Übungen auch beim *Fernsehen* durchführen kann, schlage ich vor: Wenn Ihnen eine Sendung gefällt, sehen Sie „normal“ fern. Ist eine Sendung jedoch langweilig, dann „schalten Sie geistig um“, d. h. dann achten Sie nur noch auf die Körpersprache. Auf diese Weise profitieren Sie immer, und Sie entwickeln Ihr Gefühl für die Signale des Körpers stetig weiter.

Sommer 1988

Vera F. Birkenbihl

Einleitung

Die Frage, welcher *eine* Aspekt die Entwicklung des Menschen zum homo sapiens wohl am meisten begünstigt habe, wird heute von der Wissenschaft ziemlich einmütig beantwortet: »Die Kommunikationsfähigkeit«. Allerdings müssen wir die Signale unterscheiden, deren Gebrauch den Menschen vom Tier abhebt: Wenn z. B. ein einziger Warnruf eine Gruppe von Lebewesen veranlassen kann, die Flucht zu ergreifen, so kann dieser Kommunikationsprozeß sowohl vom Menschen als auch vom Tier erlebt werden. Anders sieht es aus, wenn die Wort-Sequenz: »Bitte folgen Sie mir in den Salon!« eine Gruppe von Menschen veranlaßt, dem Sprecher zu »folgen« und zwar in beiden Bedeutungen des Wortes. Der Warnruf der Tiere wäre ein analoges Signal, der oben genannte Satz bestünde hingegen aus mehreren digitalen. Diese Unterteilung WATZLAWICKs (88) besagt, daß es grundsätzlich zwei Signal-Arten gibt: Analog-Signale sind direkt, bildhaft oder stellen eine Analogie dar, während digitale Signale symbolhaft, abstrakt, oft »kompliziert« und wahrscheinlich spezifisch menschlich sind.

Ein Kind wird das Wort »Wauwau« für »Hund« viel schneller mit dem Tier in Verbindung bringen können, da das »Wauwau« eine Analogie zum Bellen des Hundes darstellt, als digitale Signale, die erst mühselig erlernt werden müssen, ehe man sie begreifen und anwenden kann. Je »bellender« Sie das »Wauwau« aussprechen, desto analoger wird Ihr Signale. »Hund« hingegen ist eine Digital-Information, die mit dem Tier, das sie beschreiben soll, genausowenig gemein hat, wie die Worte »dog«, »chien«, »cane« oder »كلبن«.

Wer schon einmal im Ausland und der dortigen Landessprache nicht mächtig war, weiß, wie direkt und problemlos die analoge Kommunikation verlaufen *kann*. Angenommen Sie wollen fünf Schachteln Zigaretten. Ihre gewünschte Marke haben Sie entdeckt, so daß Sie deuten kön-

nen. Also beschreibt Ihre Körpersprache dem Händler, *was* Sie wollen. Auch die Anzahl können Sie analog darstellen, indem Sie nämlich die fünf Finger Ihrer Hand hochhalten. Ob der Verkäufer dieses Analog-Signal in »fünf«, »five«, »cinq« oder »**خمسة**« umsetzt, d. h. welches Digital-Signal er denkerisch verwendet, ist gleichgültig. Ihre Darstellung von fünf war fünf-artig, deshalb hat er sie begriffen. Hierzu zitiert WATZLAWICK (88) einen brillanten Satz von BATESON und JACKSON:

»Die Zahl fünf (hat) nichts besonders Fünffartiges an sich und das Wort »Tisch« nichts besonders Tischähnliches.« (S. 62)

So daß wir festhalten können: Der Mensch kann *sowohl* digital als auch analog kommunizieren, wiewohl digitale Signale erst gelernt werden müssen, ehe man sie verstehen bzw. anwenden kann. Auch darf man nicht meinen, die eine oder andere Kommunikationsweise sei »besser«, denn: *eine jede ist limitiert!* Viele Dinge können Sie nur digital ausdrücken, andere nur analog. Gerade die Tatsache, daß der Mensch sich *beider* Kommunikationsarten bedienen kann, macht ihn nach Meinung der Wissenschaft zum homo sapiens!

Nun kann der Mensch sich nicht nur beider Signalarten bedienen, wenn er etwas ausdrücken will, er kann den *Schwerpunkt seiner Wahrnehmung* ebenfalls steuern: Er kann überwiegend auf die digitalen Signale achten (d.h. auf das gesprochene Wort), er kann aber auch lernen, den Analog-Signalen (z. B. der Körpersprache) seine Aufmerksamkeit zuzuwenden! Wir können diese Möglichkeit unterschiedlicher Wahrnehmungen auch anders ausdrücken, indem wir ein zweites Denkmodell

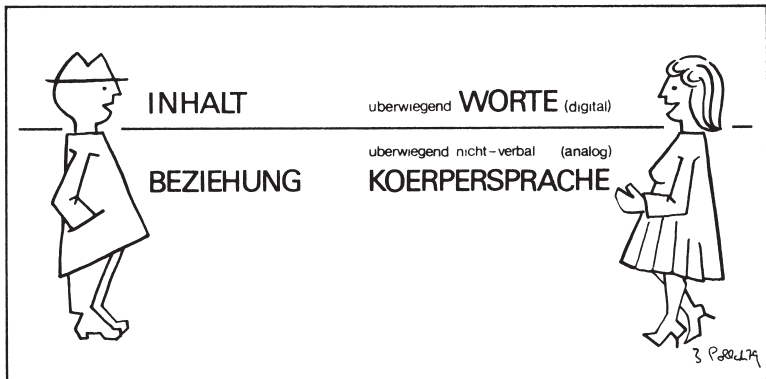


Abb. 1

WATZLAWICKs (88) heranziehen: Wir können sagen, daß jede Kommunikation auf zwei *Ebenen* gleichzeitig stattfindet, der digitalen und der analogen. Erstere nennt WATZLAWICK die Inhalts-, letztere die Beziehungsebene (Abb. 1).

Die Inhaltsebene beinhaltet, wie das Wort schon andeutet, diejenigen Informationen, die wir als *Inhalt* einer Kommunikation betrachten, solange wir hauptsächlich auf die *Worte* achten. Z. B. die Worte: »*Laß den Uhu immer offen herumliegen, dann wirst du deine helle Freude haben, wenn du ihn später wieder benützen willst!*« Sie ahnen schon, worauf wir hinauswollen: Wir sind nicht in der Lage »nur« Inhalt zu senden, bzw. »nur« Analog-Signale zu registrieren. Sie haben sofort gemerkt, daß der Sprecher die Worte wahrscheinlich »nicht so« meint, genaugenommen *meint* er sogar das Gegenteil. Wäre der Mensch eine Maschine, ein Roboter, ein Computer – dann wäre er in der Lage auf der Inhaltsebene allein zu senden bzw. zu empfangen. Allerdings konzentrieren wir uns normalerweise *zu sehr* auf die Digital-Signale, so daß wir Analoge erst wahrnehmen, wenn sie »uns aufhorchen« ließen. Tatsache ist jedoch, daß die analogen Signale der Beziehungsebene *immer* mit den gesprochenen Worten einhergehen und daß sie *immer* zusätzliche Informationen darüber liefern, wie der Sprecher etwas »gemeint« hat. Deshalb heißt diese Ebene nämlich auch Beziehungsebene: Durch die analogen Signale definieren wir nämlich unsere Beziehung zum anderen. Wir können also festhalten:

Signale der Inhaltsebene liefern Informationen, während die Signale der Beziehungsebene Informationen über die Informationen liefern!

Erst diese Signale zeigen uns, daß ein Satz ernst, ein anderer witzig, ein dritter verärgert »gemeint« war. Woraus wir ersehen, daß die Beziehung positiv oder negativ sein kann. Solange sie positiv ist, nehmen wir ihre Signale meist nicht bewußt wahr, wird sie jedoch negativ, dann wird sie *wichtig!* Dann »hören« wir sozusagen »nur noch den Ärger«, nicht aber mehr den Inhalt der Worte. Wir sprechen dann vom *psychologischen Nebel* (FESTINGER) (31), der, wie sein realer Bruder, *Bild* und *Ton schluckt*, so daß die Informationen der Inhaltsebene von ihm »verschluckt« werden. Hat also ein Gesprächspartner Angst, fühlt er sich

angegriffen oder verletzt, wird er wütend – dann wird die analytische Denkfähigkeit in dem Maß eingeschränkt, in dem seine Gefühle Besitz von ihm ergreifen¹.

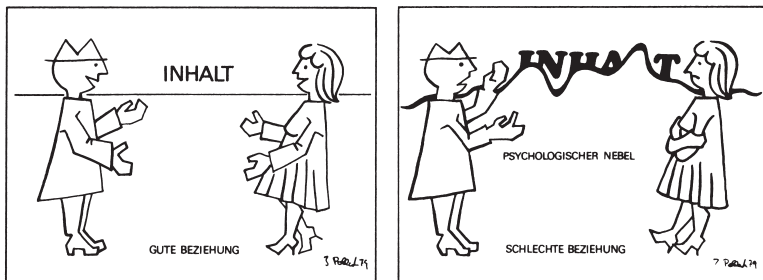


Abb. 2

Als Regel können wir festhalten:

Signale der Inhaltsebene können um so besser verstanden werden, je positiver die Beziehung der Gesprächspartner verläuft!

Je positiver die Beziehung zwischen Vater und Sohn z. B. ist, desto »positiver« wird der Junge auf die ironische Bemerkung bezüglich des Klebstoffs reagieren. Ist die Beziehung jedoch gespannt, so wird der Junge die Nachricht des Vaters u. U. nicht hören oder doch vielleicht ablehnen, selbst wenn er sie noch wahrgenommen hat.

Der Volksmund beschreibt diese Prozesse sehr genau, wenn er sagt: »Der Ton macht die Musik!« Nun ist es jedoch nicht nur der Ton, der »die Musik macht«. Auch die Mimik, die Haltung und die Gestik beinhalten eine Vielzahl an analogen Signalen, die dem anderen Informationen auf der Beziehungsebene vermitteln. Oft ersehen wir *nur* aus den nichtsprachlichen Signalen, daß der Sprecher das Gegenteil von dem sagt, was er *meint*, wie in obigem Beispiel. Es kann aber auch sein, daß der Sprecher sich »verrät«, d. h. daß er einen gewissen Eindruck vermitteln

¹ Diesen Prozeß meinen wir, wenn an anderer Stelle (7b) von der Aktivierung des »Reptiliengehirns« gesprochen wird, das nun eine partielle Denkblokade auslöst. Je stärker diese biologischen Prozesse »angerissen« werden, desto mehr leidet die Kommunikation!

wollte, ihm dies aber nicht gelingt, weil seine analogen Signale seine Worte Lügen strafen. Berühmtes Beispiel hierfür lieferte Richard NIXON, als die Studenten zur Zeit der Anti-Vietnamkriegs-Moratorien eine Aussprache mit ihm *erzwangen*. Zunächst hatte NIXON die Bitte um eine Art von Pressekonferenz mit Universitätsvertretern abgelehnt. Dann unterstützten die Studenten ihre Forderungen durch Hunderte von Telegrammen, die täglich im Weißen Haus eingingen. (Einziger Text: Stop the war!) Spiere AGNEW betonte in einem Fernsehinterview, der Präsident werde sich nicht erpressen lassen. Darauf eskalierte die Anzahl der Telegramme täglich, so daß diese bald ein gewaltiges administratives Problem darstellten. Endlich gab Washington klein bei und die Konferenz kam zustande.

Wer die Worte, die NIXON zur Begrüßung sprach, in der Zeitung las, mochte sie *vielleicht* glauben! Wer jedoch anwesend war bzw. die Szene im Fernsehen beobachtete, glaubte sie nicht! Denn, auf der Inhaltsebene hatte der Präsident gesendet: »Natürlich such ich den Dialog mit euch jungen Leuten«, während er gleichzeitig derartig deutliche *abwehrende* Handbewegungen machte (als wollte er die Studenten von sich wegschieben!!), daß auch ein im Interpretieren Ungeübter die analogen Signale der Beziehungsebene empfangen mußte!

Was heißt nun ein »Ungeübter« in unserem Kontext?

Wer sich mit der sog. Körpersprache auseinandersetzt, stößt auf ein interessantes Phänomen: *Jeder spricht sie* (unbewußt), *kaum einer kann sie bewußt »verstehen«* (d. h. interpretieren!).

Damit meine ich: Wir können keine Signale der Inhaltsebene senden, ohne gleichzeitig Analog-Signale der Beziehungsebene »mitzuschicken«: Niemand kann ohne Tonfall etwas sagen. Ohne Mimik, ohne ein Minimum an Gestik kommt keiner aus. Jeder zögert mal. Immer befinden wir uns in einer gewissen Haltung, die interpretiert werden könnte, usw.

Trotzdem kann kaum jemand diese nichtsprachlichen Signale bewußt verstehen. Denn, unsere *Beschreibung der Welt* (s. Einleitung) hat unsere Aufmerksamkeit schon früh auf das *gesprochene* Wort gelenkt. Deshalb haben die meisten von uns nie eine Möglichkeit gehabt zu lernen, die Signale der Beziehungsebene im selben Maße wahrzunehmen. Also entgehen uns normalerweise viele Signale, die uns »mehr« sagen könnten. Daher reagieren wir meist unbewußt, intuitiv, gefühlsmäßig auf *die wenigen* Analog-Signale anderer, die wir wahrnehmen? *Wer seine Aufmerksamkeit jedoch bewußt auf jene Signale lenken lernen kann, hat*

zwei Vorteile: Erstens kann er bereits anfängliche Verschlechterungen der Beziehungsebene *erkennen* und sie »abfangen«, indem er sich taktisch darauf einstellt. Wenn das Gegenüber erst einmal zu schreien begonnen hat, weiß auch der Ungeübte, daß der andere »sauer« ist. Der Geübte hat jedoch schon die ersten Mißmuts-Signale empfangen und verstanden. Darum kann er sich auf sie einstellen, denn er kennt die Gefahr, des psychologischen Nebels. Also arbeitet er an einer Auflösung des noch leichten »Nebels«, ehe er weitere Signale der Inhaltsebene senden wird. Daß diese Fähigkeit im Berufs- wie Privatleben Vorteile hat, liegt wohl auf der Hand! *Zweitens* kann der Geübte seine bewußt registrierten Beobachtungen auch *überprüfen*. Er kann also eine Erfolgskontrolle einsetzen, denn er weiß, daß analoge Signale nicht immer eindeutig sind. Wie WATZLAWICK (88) ebenfalls aufzeigt, können z. B. die Signale »Tränen«, »Lächeln« oder eine »geballte Faust« *nicht* eindeutig mit »Schmerz«, »Freude« oder »kämpferischer Aggression« übersetzt werden. Denn man kann auch Tränen der Freude vergießen, man kann auch überheblich oder verlegen lächeln, und die geballte Faust kann ebenso auf die Bemühung um Selbstdisziplin schließen lassen, die den Kampf eben vermeiden will! Ähnlich verhält es sich mit dem Schweigen. Man kann schweigen, weil man nachdenkt, weil man eine Aussage ablehnt, weil man hofft, der andere möge sprechen, weil man seine nächsten Worte unterstreichen will oder aus Unsicherheit heraus. Wie leicht kann man analoge Signale des Körpers mißverstehen! So verwundert es vielleicht nicht, daß so viele gehemmte, schüchterne Menschen für arrogant gehalten werden. Der Geübte kann sich vergewissern, ob er die Signale des Körpers richtig verstanden hat! Ohne Erfolgskontrolle werden wir große Fehler begehen, wenn wir z. B. ein Signal »negativ« interpretieren, nur weil *wir* selbst derzeit *negativ gestimmt* sind!

Selbst wenn wir einzelne Signale hundertprozentig »richtig« interpretiert haben, kann es ohne Erfolgskontrolle zu unerhörten (und völlig unnötigen!) strategischen Fehlern kommen, wie folgendes Beispiel verdeutlicht: Ein Berater hatte seit Wochen mit einer Firma verhandelt. Es ging um eine Neuinvestition im Wert von 200 000 Mark. In dem Augenblick, da der Berater das Wort »Preis« erwähnt, kann er deutlich mehrere analoge *Signale der Abwehr* beobachten: Zum einen unterbricht der Gesprächspartner den Augenkontakt, zum zweiten lehnt er sich abrupt in seinem Stuhl zurück, und zum dritten dreht er seinen Drehsessel auch noch seitlich weg vom Berater.

Ich habe diese Situation als Beobachter miterlebt. Der Berater war ungeübt, d. h. er »verstand« die drei Signale als den Preis ablehnende. Da er sich auf seine Intuition verließ und daher *ohne Erfolgskontrolle* arbeitete, reagierte er sofort mit der Bemerkung, über den Preis könne man selbstverständlich noch verhandeln. Sogleich fühlte er sich in seiner Taktik bestärkt, denn der andere drehte seinen Sessel zurück, lehnte sich wieder interessiert vor, sah den Berater wieder an und fragte: »Wieviel lassen Sie nach?«

Später erklärte der Berater mir: »Wissen Sie, das Gefühl für die Körpersprache, das hat man oder man hat es nicht! Das kann man nicht lernen. Der Mann hatte negative Signale ausgesendet, ich habe sie bemerkt und bin darauf eingegangen. Daher habe ich den Vertrag ja auch bekommen!«

Aber vier Prozent hatte er nachgelassen! Diese vier Prozent hätte er jedoch *nicht nachlassen* müssen, wie eine Erfolgskontrolle meinerseits ergab: Ich hatte nämlich die Möglichkeit, mit diesem Gesprächspartner des Beraters drei Wochen später selbst zu sprechen. Da erfuhr ich von ihm: »Wissen Sie, ich hätte von mir aus *nie* versucht, den Preis herunterzuhandeln. Ich bin Techniker und ich hatte bereits das O.K. der Firma, falls ich technisch von der Anlage überzeugt wäre!«

Aber dann hat er doch vier Prozent »herausgeschlagen«. Warum? »Wissen Sie, wenn der von sich aus anbietet, im Preis herunterzugehen, wäre ich doch dumm, wenn ich nicht darauf einginge!«

Richtig. Warum aber hatte der Berater von sich aus dieses großzügige und *unnötige* Angebot gemacht? *Weil er meinte, seine intuitive Interpretation der Körpersprache sei perfekt!*

Als ich den Techniker noch fragte, ob er sich zufällig erinnerte, was er in dem Augenblick empfunden hatte, als das Wort »Preis« gefallen war – was meinen Sie sagte er? Er lachte: »Wie komisch, daß Sie mich das fragen, aber ich weiß noch genau, daß ich mich geärgert hatte!«

»Über den Preis doch wohl nicht?«

»Nein, nein! Als der Mann das Wort »Preis« aussprach, fiel mir plötzlich siedendheiß ein, *daß ich vergessen hatte, einem Herrn Dr. Preise gewisse Unterlagen zuzusenden, die ich ihm versprochen hatte!* Ich hatte ein schlechtes Gewissen, daher war mein erster Impuls gewesen, zum Telefon zu greifen, um das Versenden des Materials anzuordnen!«

Nun passiert es im Seminar häufig, daß ein Teilnehmer zum Ausdruck bringt, wie *unfair* es doch seiner Meinung nach sei, das Verhalten des

Beraters im Nachhinein und unter Zuhilfenahme von *Hintergrund-Informationen* zu analysieren, die ich durch mein *nachträgliches* Gespräch mit dem anderen Gesprächspartner gewonnen hätte. Leider übersieht der so Argumentierende jedoch das Wichtigste: Gerade solche Hintergrund-Informationen kann sich der Geübte *auch* verschaffen, und zwar rechtzeitig, also ehe er den nächsten Schritt seiner Strategie plant, *wenn er sich nicht allein auf seine unbewusste intuitive Interpretation körpersprachlicher Signale verläßt!*

Wenn wir wissen, daß digitale und analoge Informationen *gemeinsam* gesendet und interpretiert werden müssen, dann fällt uns auf, daß der Techniker sich schweigend abgewandt hat! Also hatten wir zu diesem Zeitpunkt keine Digital-Information! Wir hatten jedoch schon darauf verwiesen, daß analoge Signale *allein* in der Regel nicht eindeutig zu interpretieren seien!

Meist haben wir jedoch Signale beider Ebenen gleichzeitig, werden aber erst »hellwach«, wenn die digitalen und analogen Signale nicht dieselbe Nachricht senden, wie im Fallbeispiel von NIXON. So daß wir festhalten können:

Signale der Inhalts- und der Beziehungsebene sind entweder kongruent oder inkongruent ¹.

Solange die nichtsprachlichen Signale der Beziehungsebene nun Kongruenz zu den gesprochenen Worten aufweisen, nehmen wir sie entweder nicht besonders intensiv wahr, oder aber wir empfinden sie als »die-Worte-unterstreichend bzw. hervorhebend, unterstützend«. Wenn uns z. B. ein Redner sehr angenehm beeindruckt, dann basiert unser positiver Eindruck *nie* auf den Signalen der Inhaltsebene allein (wie brillant diese auch sein mögen!), sondern auf der Tatsache, daß seine nichtsprachlichen Signale *äußerst kongruent* zum Wort sind. Sonst könnte er uns nämlich nicht überzeugen. So daß wir die nächste Regel ableiten können:

Kongruenz überzeugt.

¹ Wobei wir die *Abwesenheit einer Signalgruppe im Zweifelsfall* als Inkongruenz einstufen werden.

Inkongruenz (oder eine Diskrepanz zwischen den Signalen der beiden Ebenen) bewirkt natürlich genau das Gegenteil. Inkongruenz hat keine Überzeugungskraft! Sie erzeugt im anderen vage unbehagliche Gefühle des »Das-glaube-ich-nicht«, nur mit dem Unterschied, daß der Geübte *genau* weiß, welche Signale diese Gefühle ausgelöst haben. Daher kann er ihnen durch eine Kontrolle nachgehen, wenn er dies wünscht. Dies vergrößert nicht nur seine Fähigkeit andere zu verstehen, es verhindert auch Mißverständnisse, die u. U. beiden Parteien viele Nachteile bringen können.

So kann ein unsicherer Mensch aufgrund seiner Unsicherheit inkongruente Signale aussenden. Vielleicht *sagt* er (auf der Inhaltebene), wie sehr er sich freue, uns kennenzulernen (bzw. wiederzusehen), während er auf der Beziehungsebene (körpersprachlich) keinerlei Freudesignale aussendet. Typisches Beispiel: Sie sitzen bei Freunden, deren Nachbar kommt herein und wird Ihnen vorgestellt. Wenn dieser Nachbar ein Mensch ist, dem Kontakte zu Fremden schwerfallen, dann erhöht sich die Wahrscheinlichkeit inkongruenter Signale der oben beschriebenen Art. Hieraus können wir ableiten:

Unsicherheit führt häufig zu Inkongruenz, die jedoch leicht falsch interpretiert werden kann.

Deswegen kann es uns nicht verwundern, warum man, wie oben schon einmal erwähnt, scheue, schüchterne, gehemmte Menschen so oft als »arrogant« empfindet. Gerade dieses Beispiel zeigt, wie sehr die ungeschulte, intuitive, gefühlsmäßige Interpretation körpersprachlicher Signale *irren* kann. Leider löst jedoch dieser Irrtum beim Ungeübten häufig den sog. PYGMALION-Effekt (ROSENTHAL, 72) aus, der dazu führt, daß wir die Person, gleich Pygmalion, nach unserem Bilde von ihr *verändern!* Unser *Eindruck*, der andere sei »arrogant«, löst nun feindselige Signale unsererseits aus, die im anderen gerade jene Unsicherheit verstärken, welche ursprünglich seine »arroganten« Signale ausgelöst hatten. Dadurch verstärkt sich aber unser »negativer« Eindruck, was wiederum unsere negativen Signale der Beziehungsebene verstärkt, usw., usw. Somit *schöpfen* wir den anderen, gleich Pygmalion, zu einer arroganten Person *um*, wobei wir am Ende dieses Prozesses auch noch das Gefühl haben, es »gleich gewußt zu haben, was für ein arroganter Kerl

das doch ist?« Ähnliches geschieht z. B., wenn ein Lehrer, ein Ausbilder (oder ein Elternteil) ein Kind beobachtet, das schlecht sieht oder hört, und die Signale des Kindes (das sich »krampfhaft« zu verstehen bemüht), *falsch interpretiert!* Wie leicht glaubt man dann, das Kind sei »zu dumm«. Dann behandelt man es, *als sei es wirklich zu dumm*, woraufhin es Minderwertigkeitsgefühle und Ängste entwickeln wird, die zu den sog. Denkblockaden (= psychologischen Nebel) führen, so daß das Kind bald auf alle einen »dummen« Eindruck machen kann. Womit die selbsterfüllende Prophezeiung sich wieder einmal bewahrheitet hätte! Was wiederum eine Bestätigung der ursprünglichen Fehlinterpretation darzustellen scheint! Ähnliches erleben auch viele Ausländer (Kinder wie Erwachsene), deren Sprachfähigkeiten noch begrenzt sind, was unsere digitalen Signale angeht. Auch sie werden gerne vorschnell als »dumm«, »ungebildet«, »unintelligent«, oder gar »primitiv« eingestuft, was dann zu diesbezüglichen Signalen führt, die wir ihnen auf der Beziehungsebene senden: Wir sprechen in einem Tonfall, den man für Kleinkinder und Halbidioten reserviert, wir verfallen in eine primitive Art von »Babysprache« (Du Kiste dahin stellen!) und wir deuten durch zahlreiche andere Signale des Körpers an, wie wenig wir von ihnen halten. Natürlich sind wir uns dabei nicht bewußt, daß *diese unsere Signale* des Körpers sie erst »so« machen, wie wir sie haben wollten, nur, daß wir dies ja eigentlich nie »gewollt« haben!

Übrigens wird der Pygmalion-Effekt zu ca. 95% durch körpersprachliche Signale ausgelöst¹!

Sicher leuchtet es jetzt ein, warum ich die in jedem Seminar auftauchende Frage: »Wie richtig ist der erste Eindruck, den man von einer Person hat?« beantworte, indem ich zu *größter Vorsicht* rate. Wenn dieser erste Eindruck (vgl. auch Kap. 1.1) ein »positiver« war, ist es ungefährlicher davon auszugehen, er sei korrekt. Sollte er jedoch »negativ« sein, dann ist die Auswirkung des Pygmalion-Effekts besonders gefährlich. Vielleicht verurteilen wir einen schüchternen Menschen, weil er »überheblich« wirkt? Vielleicht haben wir neutrale Signale falsch interpretiert, weil *wir* gerade verärgert waren? Vielleicht hatte diese Person gerade einen »schlechten Tag« oder auch nur eine schlechte Viertelstun-

1 Ich möchte allen Eltern, Erziehern und Ausbildern den Artikel Michael BIRKENBIHLs zum Pygmalion-Effekt empfehlen, der ursprünglich an Trainer in der Erwachsenen- ausbildung gerichtet war, aber jeden angeht, der erziehend bzw. unterrichtend tätig ist. (Anhang B, S. 226 ff.)