

Achtsame Kommunikation mit Kindern

Es ist wichtig, dass sie sich gefühlt fühlen

Wir kommunizieren in jeder Begegnung mit unseren Kindern – ob wir uns dessen bewusst sind oder nicht. Die Art und Weise wie und was wir kommunizieren, hat nicht nur Auswirkung auf unsere Beziehung zu ihnen, sondern prägt maßgeblich ihr Selbstbild und ihr Selbstgefühl. Unser innerer Zustand, das Bild, das wir von dem Kind haben, wie wir uns ihm zuwenden, es ansehen, wie wir es berühren, ja sogar unsere Gefühle und Gedanken – all dies hat eine Auswirkung auf das Kind, auf seine Entwicklung, die Art und Weise wie es sich selbst sieht und die Beziehung, die es zu sich selbst entwickelt. Dies geschieht ganz automatisch.



Auch die Art und Weise wie wir uns selbst heute sehen und mit uns selbst umgehen, wurde maßgeblich dadurch geprägt, wie wir gesehen wurden und wie mit uns umgegangen wurde – von unseren Eltern, Erzieherinnen oder auch Lehrern. Hier liegt auch die Ursache für den weit verbreiteten Mangel an Selbstwertgefühl, die Schwierigkeit, mitfühlend mit uns selbst zu sein und den inneren Richter, den wir vielleicht immer noch mit uns herum schleppen und der uns nie gut genug sein lässt.

Diese verinnerlichten Beziehungsmuster uns selbst gegenüber sind es auch, die es uns häufig schwer machen, uns angemessen selbst zu unterstützen, was aber für unser inneres Gleichgewicht und damit auch für eine harmonische Beziehung zu unseren Kindern unerlässlich ist. Wenn wir eine Idealvorstellung von uns selbst aufbauen, stellt sich diese Idee leicht zwischen uns und die Kinder oder führt dazu, dass wir uns selbst terrorisieren, da wir unseren Ansprüchen und Idealen nicht gerecht werden.

Geht es uns gut, geht es auch unseren Kindern gut

Wie es eine Mutter in einem Seminar anschaulich ausdrückte: *"Wenn ich ausgeschlafen bin und es mir gut geht, geht es auch mit den Kindern gut. Aber wenn nicht, geht es drunter und drüber und ich verhalte mich auf eine Art und Weise, wie ich dies nie wollte und die ganz und gar nicht meinen Vorstellungen entspricht. Das nehme ich mir dann wiederum übel und ich fühle mich als furchtbare Mutter."*

Wer kennt das nicht? Wenn wir ausgeglichen und mit uns selbst in Frieden sind, können wir uns in unsere Kinder einfühlen, auf sie eingehen und ihnen durch unsere Resonanz vermitteln, dass sie "gefühl" und das heißt auch angenommen und geliebt werden, so wie sie sind. Geht es uns nicht so gut oder sind wir unter Stress, so sind wir mehr oder weniger in uns selbst gefangen. Wir sind abgeschnitten von unseren Möglichkeiten auf unsere Kinder eingehen zu können und gleichzeitig ist damit auch die Verbindung zu ihnen abgerissen. Diese Trennung fühlen sie unmittelbar, was sich dann wiederum in ihrem Verhalten äußert. So entsteht dann leicht ein Teufelskreis, der uns und unseren Kindern den Tag verderben kann.

Aneinander vorbei kommunizieren

Ein typisches Beispiel hierfür bringen Daniel Siegel und Mary Hartzell in ihrem außerordentlich aufschlussreichen Buch [Gemeinsam leben, gemeinsam wachsen](#):

Eine Mutter kommt von der Arbeit nach Hause, und ihr 22 Monate alter Sohn stürmt begeistert herbei, um sie zu begrüßen, kaum dass sie durch die Tür tritt. Er möchte nach einem Tag des Getrenntseins wieder Kontakt herstellen. Die Mutter hat jedoch eine andere Vorstellung. Sie möchte aus ihrer beruflichen Rolle in ihre Mutterrolle wechseln, also umarmt sie das Kind flüchtig und gedankenverloren und geht mit den Worten *"Ich bin sofort wieder da,"* ins Schlafzimmer, um sich umzuziehen.

Dieser kurze, wenig achtsame Kontakt, gefolgt von einer weiteren räumlichen Distanz, ist für das Kind nicht zufrieden stellend, so dass es ihr weinend hinterherläuft und auf den Arm genommen werden möchte. Die Mutter versucht das Kind abzuschütteln, um zunächst ihr eigenes Ziel zu erreichen, bevor sie sich ihm widmet. Dieses regt sich jedoch nur noch mehr auf, weint lauter, legt sich auf den Boden und beginnt mit den Füßen gegen die Wand zu treten. Dies geht der erschöpften Mutter auf die Nerven, die das Poltern nicht hören oder die Trittsuren hinterher nicht von der Wand waschen möchte. Die Mutter hat nun das Gefühl, dass ihr Kind unvernünftig und anstrengend ist. Sie sagt streng: *"Ich werde nicht mit dir spielen, wenn du nicht sofort aufhörst zu treten!"* Als es dies hört, empfindet das Kind angesichts der verärgerten Mutter eine noch größere Distanz. Es regt sich noch mehr auf und schlägt nach seiner Mutter. Nun möchte die Mutter dem Kind gar keine positive Aufmerksamkeit mehr schenken, denn in ihren Augen benimmt es sich schlecht, und die Mutter möchte dieses "schlechte Benehmen" nicht belohnen.

Die Botschaft des Kindes, wie wichtig es war, nach einem langen Tag des Getrenntseins den Kontakt zur Mutter wieder herzustellen, wurde nicht wahrgenommen. So handelte es aus Frustration darüber, nicht verstanden zu werden. Es versuchte weiterhin, einen Kontakt herzustellen, wenn auch auf negative Weise.

Kinder brauchen es, sich "gefühl zu fühlen"

Wenn wir eine Vorstellung oder Idee zwischen unsere Kinder und uns stellen, wirkt sich dies destruktiv auf die Beziehung aus – so richtig, vernünftig und wünschenswert diese Vorstellung auch sein mag. Für Vernunft haben Kinder keinen Sinn – laut Piaget beginnt sich das, was wir als "vernünftiges Denken" bezeichnen, erst mit etwa elf Jahren zu entwickeln!

Situationen wie die oben beschriebene sind Alltag im Leben mit Kindern und in den seltensten Fällen erkennen wir, dass die Wurzel eines solchen Konfliktes nicht ein "schwieriges" Kind ist, dem man vielleicht mehr Grenzen setzen und mit mehr Konsequenz begegnen sollte, sondern vielmehr mangelnde Achtsamkeit von unserer Seite. Wäre die Mutter nicht so sehr in ihren eigenen Vorstellungen gefangen gewesen, hätte sie die Situation auch aus den Augen ihres Sohnes sehen können und sich ihm vielleicht erst einmal ein paar Minuten zugewendet. So hätten sie die Verbindung wieder herstellen können und anschließend hätte sie auch den Raum gehabt, ihren eigenen Bedürfnissen nachzugehen. Aber solche Möglichkeiten sind uns in der konkreten Situation leider allzu häufig verborgen und wenn wir nicht sehen, dass die Wurzel des Konfliktes in uns liegt, wird es auch im Nachhinein schwierig, einen vielleicht entstandenen Bruch in der Beziehung wieder zu schließen.

Sehen wir uns die Situation von oben noch einmal etwas näher an

Es beginnt eigentlich mit einer kleinen, nur allzu verständlichen Unachtsamkeit: Aus dem Bedürfnis der Mutter heraus, erst einmal zuhause anzukommen, hat sich eine Vorstellung über den weiteren Verlauf des Abends entwickelt. Dabei hat sie die Rechnung aber ohne den Wirt gemacht. Da sie ihren Sohn nicht in ihren Plan einbezogen hat und mit ihm nicht wirklich in Kontakt getreten ist, um so ein Gefühl für ihn und seine innere Wirklichkeit zu bekommen, geht sie über ihn hinweg. Als er seiner Frustration Ausdruck verleiht, interpretiert sie dies als unangemessenes Verhalten und wird zunehmend genervt – sie gerät zunehmend auf den "unteren Weg" wie Daniel Siegel dies aus gehirnphysiologischer Sicht bezeichnet. D.h., sie gerät in Stress, der wiederum dazu führt, dass ihre Sicht der Situation und ihres Sohnes noch einseitiger und enger wird – und er scheint ihre Sicht dann durch sein Verhalten auch noch zu bestätigen. Der Schritt zu Handgreiflichkeiten oder zumindest zu lautstarken Schimpftiraden ist nun nicht mehr weit.

Geschehen solche Missverständnisse häufig, können tiefe Brüche in der Beziehung entstehen, das Kind fühlt sich dann nicht verstanden – nicht "gefühl" – und da es von seiner Umgebung vielleicht zunehmend als "schwierig" und "nicht in Ordnung" gesehen wird, bestätigt es diese Sicht seiner selbst mehr und mehr durch sein Verhalten.

Die kleinen Unachtsamkeiten, die häufig an der Wurzel solcher Brüche in der Beziehung zu unseren Kindern liegen, lassen sich natürlich nicht immer vermeiden – das ist auch gar nicht notwendig. Wie wir immer wieder betonen, brauchen Kinder keine perfekten Eltern, die nie Fehler machen oder nie unachtsam sind. Aber wir können uns auf den Weg machen und uns immer wieder neu mit uns selbst, unserem Herzen und unseren Kindern verbinden.

Ein Leben mit Kindern ist ein wenig wie eine Welle reiten

Es ist ein wenig wie beim surfen. Wenn wir ausgeglichen sind, stehen wir auch ausbalanciert auf dem Surfbrett, sind in Kontakt mit jeder Welle und begegnen ihr auf entsprechende Weise. Gleichzeitig sind wir mit uns selbst in Kontakt – wir wissen, wann wir eine Pause

brauchen oder eine Stärkung. Wenn wir einen dieser Faktoren außer Acht lassen, kann das dazu führen, dass wir vom Brett fallen und ordentlich Wasser schlucken.

Im Alltag mit unseren Kindern surfen zu lernen, ist eine weitaus schwierigere und komplexere Angelegenheit. Wir haben alle möglichen Dinge zu erledigen, sind immer wieder mit hohen emotionalen Wellengängen konfrontiert und jede Unachtsamkeit oder innere Unflexibilität kann uns vom Brett fallen lassen. Aber wenn wir immer wieder neu anfangen, statt uns darüber zu beklagen, was für erbärmliche Surfer wir sind oder dass die Wellen einfach nicht so sein wollen, wie wir es gerne hätten, werden wir zunehmend weniger Wasser schlucken. Den Seegang können wir nur bedingt beeinflussen, aber die Praxis der Achtsamkeit ist eine ungeheuer hilfreiche Möglichkeit, in Alltag mit unseren Kindern surfen zu lernen. Indem wir die Aufmerksamkeit auf wohlwollende und interessierte Art und Weise auf unser Innenleben – unsere Stimmung, unsere Gefühle, Gedanken und Empfindungen – lenken, lernen wir uns besser kennen und können uns immer wieder neu mit uns selbst verbinden. Dabei geht es nicht darum, uns zu ändern. Wer möchte, dass sich ein Mensch ändert, muss ihn erst einmal so annehmen und respektieren wie er ist – und das gilt auch für uns selbst. Es geht also zunächst darum, mit uns und unserer Erfahrung in Kontakt zu kommen.

Aber was hat das mit der Kommunikation mit Kindern zu tun?

Wie der Jesuit Anthony de Mello es ausdrückt:

"Gutes Zuhören heißt nicht so sehr anderen zuzuhören, als sich selbst. Eine gute Sicht zu haben, heißt nicht so sehr, andere zu sehen, sondern sich selbst. Denn die, die sich selbst nicht zuhören, können die anderen nicht verstehen; und sie sind blind gegenüber der Wirklichkeit anderer, wenn sie nicht in sich selbst eingedrungen sind."

Je nach unserer Stimmung kann uns die selbe Situation erheitern, die uns in einem anderen Zustand an die Decke gehen lässt. Unsere Stimmung färbt unsere Sicht und damit auch unsere Kommunikation und unsere Handlungen. So ist dann auch der erste Schritt zu einer achtsamen Kommunikation mit Kindern, dass wir uns unseres eigenen inneren Zustandes bewusster werden.

Die Aufmerksamkeit kurz von unseren Aktivitäten weg nach innen richten

Dabei kann uns die so genannte "Instant Meditation" eine große Hilfe sein. Sie besteht einfach darin, mehrmals am Tag in unseren Aktivitäten inne zu halten und wohlwollend bei uns selbst vorbei zu schauen. D.h., dass wir unsere Aufmerksamkeit kurz von unseren Aktivitäten weg nach innen richten und uns fragen: *"Hallo, wie geht es dir gerade?"* Und dies wie gesagt wohlwollend und mit freundlichem Interesse. Wenn wir dann merken, dass wir angespannt oder gestresst sind, können wir schauen, ob wir uns irgendwie unterstützen können, bevor die Anspannung so groß wird, dass uns vielleicht schon eine Kleinigkeit von unserem Surfbrett wirft und wir Dinge sagen oder tun, die uns später leid tun.

Wenn wir erst einmal auf dem unteren Weg sind, ist es recht schwierig, die Kurve zu bekommen. Oft sind wir dann auch selbstgerecht und in unsere Sicht der Dinge verbissen. Wenn wir aber sensibler für unseren inneren Zustand werden, können wir rechtzeitig einen anderen Weg suchen. Vielleicht nehmen wir eine kurze Auszeit, machen uns einen Tee – oder was immer wir für Möglichkeiten finden, für uns selbst zu sorgen.

Wenn sich ein Konflikt anbahnt, können wir die "Instant Meditation" auch nutzen, um innezuhalten und uns mit uns selbst, dem Kind und der Situation zu verbinden, statt automatisch zu reagieren. Dies erhöht die Wahrscheinlichkeit eine kreative Lösung zu finden beträchtlich. So hätte die Mutter in dem oben zitierten Beispiel die weitere Eskalation noch verhindern können, wenn sie auf die Frustration ihres Sohnes hin inne gehalten und genauer hingesehen hätte, statt weiter auf ihrer Sicht der Dinge zu beharren.

Achtsamkeit kann uns zum Wegweiser durch den Alltag werden

Wenn wir häufiger inne halten, die Welt mit den Augen unserer Kinder sehen, uns in sie einfühlen, ihre Sicht der Dinge in unsere Entscheidungen mit einbeziehen, fühlen sie sich gefühlt und respektiert – was ihnen wiederum eine innere Sicherheit gibt, die es ihnen später erlaubt, auch in schwierigen Situationen ihren Weg zu finden und diese eher als Herausforderung und nicht so sehr als Bedrohung zu erleben.

Die neuesten Gehirnforschungen zeigen: Die formale Praxis der Achtsamkeit verändert unser Gehirn! In seinem neuesten Buch [Das achtsame Gehirn](#) beschreibt Daniel Siegel, wie und warum Achtsamkeitspraxis zu unserem und dem Wohlergehen unserer Kinder beitragen kann. Kinder können sich nur von uns "geföhlt" fühlen, wenn wir wirklich da sind – mit Körper, Herz und allen Sinnen.

Jede Methode, jeder Ansatz oder jedes Konzept – auch das der Achtsamkeit – sind Wegweiser oder Landkarten. Sie sind nicht das Land. Um in dem bewegten Land des Lebens mit Kindern surfen zu lernen, in dem wir es mit Müdigkeit, emotionalem Treibsand und den unterschiedlichsten Wetterlagen zu tun haben, braucht es nach den Worten von Jack Kornfield eine Tasse voll Wissen, ein Fass voll Liebe und einen Ozean von Geduld – und, was vielleicht noch zu ergänzen wäre – eine ordentliche Prise Humor!

Kommunikation mit Kindern

Zum einen Ohr rein, zum anderen wieder raus



Wenn die Kinder mal wieder auf Durchzug schalten.

Sie fragen sich, warum Ihr Kind Sie immer wieder dazu bringt, laut zu werden? Warum es nie erzählen mag, wie es in der [Schule](#) war und wieso Sie immer das Gefühl haben, dass Sie sich den Mund fusselig reden und trotzdem nichts passiert? Dann könnte es sein, dass Sie sozusagen auf UKW senden und das Kind empfängt auf Mittelwelle.

"Als ich noch voll im Berufsleben stand, habe ich dauernd Seminare zum Thema Kommunikation besucht. Aber wie man mit einem Kind redet, das hat mir niemand beigebracht", stöhnt Barbara, als ihre zehnjährige Tochter nach einem heftigen Streit gerade wieder Türen schlagend verschwunden ist.

Trotz aller guten Vorsätze landet Barbara fast täglich bei dauerndem "Nein", bei "Wenn nicht, dann.." oder "Mach jetzt endlich!". Befehle, Ermahnungen, Schimpfen, unterschwelliger Tadel - all das ruft bei Kindern das Gleiche hervor wie bei uns: Widerstand macht sich breit. Die Folge: Geschrei, Tränen, Machtkämpfe und der große Frust auf beiden Seiten.

Viel reden hilft nicht viel

Heutzutage wird viel mehr mit Kindern diskutiert, besprochen, verhandelt und erklärt. Man will nicht mehr wie früher nur befehlen, anordnen und durchsetzen. Aber dann landet man doch immer wieder an diesem Punkt, obwohl man eigentlich wollte, dass das Kind einen versteht, die Handlungen nachvollziehen kann. Das macht jedoch nicht immer Sinn. Denn oft ist der Standpunkt der Eltern für die Kinder, vor allem wenn sie noch klein sind, gar nicht klar. Sie hören leere Worthülsen, lange Erklärungen, denen sie noch gar nicht folgen können und reagieren verständnislos. Denn eigentlich wünschen sie sich Klarheit.

Die eigenen Bedürfnisse klar formulieren

"Manchmal verstehen Kinder nicht, was ihre Eltern möchten. Denn diese bleiben zu unverbindlich und sprechen nicht von sich", erklärt der Familienberater Jan-Uwe Rogge in seinem Buch "Wie Sie reden, damit Ihr Kind zuhört & wie Sie zuhören, damit Ihr Kind redet". Seine Erfahrung zeigt, dass viele häuslichen Dramen verhindert werden könnten, wenn die Eltern klarer und authentischer wären und zu ihren Bedürfnissen stehen würden. "Wobei klar und authentisch nicht heißt, lautstark anzuordnen und zu schreien, sondern ruhig und eindeutig zu sagen, was sie erwarten. Und zu sich und zu seinen Bedürfnissen zu stehen meint nicht, sich wie ein Oberbefehlshaber aufzuspielen und in den Kindern Bodentruppen zu sehen, sie man nach Lust und Laune herumkommandieren kann, sondern 'Ich' zu sagen: 'Ich möchte...!', 'ich erwarte...!', 'ich will nicht...!'"

Eine Ich-Botschaft hat nichts mit Egoismus zu tun

Kinder brauchen, ganz egal, wie alt sie sind, klare Ansagen. Befehle, Gejammer und Klagen bringen nichts. Mit Aussagen wie "Sei bitte pünktlich, ich mache mir sonst Sorgen", "Bitte warte einen Moment, ich möchte Papa etwas zu Ende erzählen und dann spiele ich mit dir" oder "Ich ärgere mich, wenn ich merke, dass du mich angeschwindelt hast. Darüber sollten wir später reden, du wirst einen Grund gehabt haben" kommt man viel weiter.

Für viele klingen Ich-Botschaften dieser Art zunächst etwas ungewohnt. Manchmal kommt auch die Befürchtung dazu, dass man, wenn man seine Gefühle so offen zur Schau trägt, seine Autorität verlieren könnte. Das Gegenteil aber ist der Fall, denn Eltern werden glaubwürdiger durch das Aussprechen eigener Empfindungen, da ist sich Doris Heueck-Mauss ganz sicher. "Ich-Botschaften richten die Aufmerksamkeit auf das erwünschte Verhalten; so hat der andere eine Wahlmöglichkeit", schreibt die Psychologin in ihrem Buch "So rede ich richtig mit meinem Kind".

Das eigene Kind vorurteilsfrei wahrnehmen

Wichtig ist hierbei, dass das Kind beziehungsweise der Jugendliche nicht verurteilt wird, sondern lediglich eine Rückmeldung über sein Handeln bekommt - mit den jeweiligen Auswirkungen. Dass man weder direkt noch indirekt beschuldigt und die Sache von der Beziehung trennt. Denn was nicht kränkend ist, löst auch keine emotionalen Abwehrreaktionen aus. Allerdings ist auch hier Vorsicht geboten, denn es gibt Ich-Botschaften, die eigentlich keine sind. "Ich fasse es nicht, das ist ja wieder typisch für dich" oder "Ich bin sauer, du hast mir den Tag verdorben" sind destruktive Aussagen, die mit Sicherheit Widerstand hervorrufen werden. Der wird auch nicht lange auf sich warten lassen, wenn man die Persönlichkeit des Kindes angreift. "Immer machst du...", "nie kannst du..." oder "du bist so..." sind hier die typischen Beispiele. "Derart vorgefasste Meinungen sind wie eine Wand, an der jeder Vertrauensversuch abprallt", erklärt Jan-Uwe Rogge. "Wenn Sie solche Wände niederreißen, werden Sie ganz neue Seiten an sich und Ihrem Kind entdecken."

Sieger und Verlierer

Es kommt nicht nur darauf an, was man sagt, sondern auch wie man es sagt. Mimik, Gestik und Tonfall transportieren viel mehr, als uns bewusst ist. Denn nur sieben Prozent dessen, was wir sagen, wird über den Sinn und den Inhalt der Worte vermittelt, 55 Prozent macht die Körpersprache aus und 38 Prozent der Klang der Stimme und die Art des Sprechens, so die Forschungsergebnisse des amerikanischen Kommunikationspsychologen Albert Mehrabian

von der Universität in Kalifornien. Ein durch die Lippen gepresstes "Schatzi, würdest du jetzt bitte deine Schuhe anziehen" ist für ein Kind eher verwirrend. Denn die Worte passen nicht zum Rest.

Offene Kommunikation als Türöffner zum Herzen

Es ist wichtig, im Kontakt mit dem Kind zu bleiben. Ein gutes Beispiel sind die Hausaufgaben - ein häufiger Konfliktherd zwischen Eltern und Kindern. Statt einem "Jetzt konzentrier dich endlich mal! Du hast doch einfach keine Lust und denkst nur an dein blödes Fußball" wäre es besser, dem Kind zu spiegeln, was man wahrnimmt, aufmerksam seine Signale aufzunehmen und entsprechend darauf zu reagieren. Vor allem sollte man nicht davon ausgehen, dass das Kind einen sowieso nur provozieren will - denn in den allermeisten Fällen ist dem nicht so. "Fällt dir Mathe heute schwer, weil du dich so auf das Fußballspiel freust oder brauchst du vielleicht einfach eine kleine Pause?" bewertet weder das Verhalten des Kindes noch seine Wünsche, gibt lediglich wider, dass man spürt, dass das Kind abgelenkt und blockiert ist. "Ihr Kind wird sich verstanden, angenommen und respektiert fühlen."

Die Ratgeberautorin Heueck-Mauss ist selbst Mutter zweier Kinder und kennt die Fallen des sprachlichen Umgangs miteinander. "Offene Kommunikation ist ein Türöffner zum Herzen! Sie festigt den Selbstwert des Kindes, verbessert die Beziehung und macht Ihr Kind selbstkritisch und frei von der Meinung anderer."

Mit Wertungen vorsichtig sein

Kommt ein Kind nach Hause und erzählt zum Beispiel, dass ein Freund nicht mehr mit ihm spielen möchte, dann hört es häufig Antworten wie "Na komm, wird so schlimm schon nicht sein. Morgen vertragt ihr euch wieder!" oder "Naja, wirst schon auch deinen Teil dazu beigetragen haben. Wasch dir schnell die Hände, Essen ist fertig". In beiden Fällen hat das Kind das Gefühl, nicht ernst genommen zu werden, nicht verstanden zu werden. Besser wäre "Komm her zu mir, du siehst ja ganz traurig aus. Magst du erzählen, was passiert ist?"

Ein paar Minuten ungeteilte Aufmerksamkeit zeigen tolle Ergebnisse

Zuhören bedeutet, sich Zeit zu nehmen, wobei wenige Minuten der vollständigen Aufmerksamkeit oft schon genügen. Dann hat das Kind die Möglichkeit, sich zu öffnen und fühlt sich angenommen.

In jedem Alter ist es wichtig, dass Kinder wissen, dass sie immer kommen können. In der Regel ist es möglich, sich diese paar Minuten Zeit zu nehmen und bewusst zuzuhören. Aber natürlich gibt es Situationen, in denen das nicht geht. Dann ist es aber entscheidend, dem Kind genau zu signalisieren, dass und warum man jetzt gerade keine Zeit hat und wann man für es da sein wird: "Bitte warte einen Moment, bis ich das Baby gewickelt und schlafen gelegt habe. Dann können wir beide ungestört einen Kakao trinken und du erzählst mir alles in Ruhe".

"Wie war es heute?" "Schön."

Kinder, die gerade von Kindergarten oder Schule heimkommen, braucht man eigentlich gar nicht zu fragen, wie es war. Man wird lediglich ein "schön", ein "doof" oder Ähnliches zu hören bekommen. Kinder müssen das Erlebte oft erst verarbeiten, brauchen Zeit und Raum zum Erzählen. Größere Kinder reagieren mit solchen Antworten oft auch instinktiv auf eine

gut gemeinte, aber letztlich leere und floskelhafte Frage beziehungsweise eine, die in manchen Familien einen regelrechten Verhörcharakter eingenommen hat. Sie wollen nicht ausgefragt werden. Sie wollen, dass ihnen jemand zuhört, Interesse zeigt, an dem was sie erlebt haben. Kurze Rückfragen, ein Zusammenfassen des Gehörten und das Wiederaufnehmen einzelner Worte im Sinne von "Doof' hast du gesagt. Was meinst du damit?" können hier sehr hilfreich sein und zeigen dem Gegenüber, dass man genauinhört und vor allem mitdenkt.



Eltern müssen nicht perfekt sein

Letztendlich darf man sich trotz aller Ratschläge aber auch nicht verbiegen. Es liegt nicht immer an Kommunikationsfehlern. Manchmal ist es einfach nicht der richtige Zeitpunkt, herrscht schlechte Laune - vieles hängt von der Tagesform der Beteiligten ab. Niemand, so Jan-Uwe Rogge, erwartet, dass Eltern ihre ganze Energie in die Vermeidung von Fehlern stecken. "Und für Heranwachsende ist es ermutigend, mit Menschen aus Fleisch und Blut zusammenzuleben und nicht mit pädagogischen Obergurus, die alles wissen und können."

Nonverbale Kommunikation: Das sagt der Körper wirklich



Die besten Einsichten vom Körpersprache-Guru Samy Molcho

Wenn der berühmte Pantomime Samy Molcho ein Seminar zum Thema Körpersprache oder nonverbale Kommunikation veranstaltet, ist es meist schon ausverkauft, bevor es in den Prospekt kommt. Er gilt als Meister im Analysieren der Körpersprache anderer Menschen; viele Prominente haben sich von ihm schulen lassen. Wir haben für Sie seine dicken Bücher durchforstet nach praktisch umsetzbaren Tipps.

Gefühlshand und Vernunftshand



Die linke Hand, verbunden mit der rechten (emotionalen, ganzheitlichen) Hirnhälfte, ist Ihre „Gefühlshand“. Die rechte Hand (linke rationale Gehirnhälfte) ist die „Vernunftshand“. Achten Sie auf die Gefühlshand bei jemand, der Sie begrüßt: Bleibt die Gefühlshand beim Händeschütteln unbeteiligt hängen, gibt es noch etwas Eis, das Sie erst auftauen müssen. Macht Ihr Gegenüber aber mit seiner Gefühlshand eine einladende Bewegung und zeigt Ihnen dabei noch die Handinnenfläche, dann können Sie sich getrost entspannen.

Handfläche und Handrücken

Alle Bewegungen, bei denen Sie Ihrem Gegenüber die Innenfläche Ihrer Hand zuwenden, sind Gesten des Friedens und der Offenheit. Selbst die Abwehrhaltung mit beiden erhobenen Handflächen signalisiert Klarheit: „Ich sage Nein, aber bitte tu mir nichts!“



Zeigen Sie Ihrem Gegenüber dagegen den Handrücken, wirkt das unbewusst als Ablehnung und Angriff. Der erhobene Zeigefinger mit dem Handrücken zum Gesprächspartner ist eine stark wirkende Drohgebärde.

Bei Verhandlungen können Sie mit Ihrer offenen Gefühlshand Gesprächsbereitschaft ausdrücken, während Ihre Vernunftshand vor Ihrer Brust (mit dem Handrücken zum anderen) klar abgrenzt: „Wir können reden, aber nur bis zu einer bestimmten Grenze.“

Faust



Das beste Zeichen offener oder versteckter Aggression in der nonverbalen Kommunikation ist die geballte Faust. Wenn Sie bei einer Verhandlung in freundlichem Ton reden, dabei aber die Fäuste ballen, wird Ihr Gesprächspartner das Gespräch in schlechter Erinnerung behalten: „Der war aber aggressiv!“

„Stachelschwein“ und „Katholik“



Gefaltete Hände mit gestreckten Fingern (Stachelschwein) sind eine Abwehrgeste. Die „katholische“ Gebetshaltung (beide Handflächen aufeinander) und Varianten davon (nur die Finger oder die Fingerspitzen berühren sich) sind dagegen versöhnliche Signale: „Lassen Sie uns unsere Berührungspunkte finden.“

Der Dominanzdaumen



Der dickste Finger, der das Greifen erst möglich macht, ist ein starkes Signal. Der aufgerichtete Daumen steht für Ich-Stärke. Die typisch italienischen Erzählgesten enthalten fast immer einen stark nach oben deutenden Daumen und sagen damit: „Ich erzähle eine Geschichte, in der ich die Hauptperson bin.“ Wenn Sie Probleme haben, sich bei Gesprächen einzubringen und durchzusetzen, dann arbeiten Sie mit Ihrem nach oben gereckten Daumen - und spüren Sie, wie er Ihnen Kraft gibt und Ihren Zuhörern Respekt verschafft.

Der Hals



Das Zeigen des Halses ist durch unsere biologische Geschichte in der nonverbalen Kommunikation verankert, in 2 sehr unterschiedlichen Varianten: Wenn Sie den Kopf drehen und dabei dem anderen den Halsflügel zeigen, ist das eine Vertrauens- und Demutsgeste („Ich schaue von dir weg, du könntest mich jetzt beißen und ich würde mich nicht wehren“).



Heben Sie dagegen den Kopf und zeigen dem anderen die Kehle, ist das eine stark konfrontative Botschaft („Ich schaue dich an - wenn du mir an die Gurgel willst, bin ich schneller!"). Der erhobene Hals eines anderen wirkt - das ist tief in uns verankert - immer „hochnäsig" und provokant.

Haben Sie die eine oder andere Geste beim Lesen nachgeahmt? Prima. Wenn eine „Lieblingsgeste" dabei war, dann wiederholen Sie sie noch ein paar Mal. Üben Sie sie heute immer wieder und nehmen Sie sie in Ihren „Körperwortschatz" auf. Nonverbale Kommunikation lässt sich lernen wie ein neues Fremdwort: durch Wiederholen und praktisches Anwenden.

So entschlüsseln Sie die Gestik Ihrer Mitmenschen



Lernen Sie, die Körpersprache Ihrer Mitmenschen zu entschlüsseln

Die Körpersprache eines Menschen sagt oft mehr als dieser selbst. Aber nur für den, der sie auch verstehen kann. Ethnologen, Psychologen und auch Polizisten haben sich aus verschiedensten Gründen mit dem Thema auseinander gesetzt. Hier eine kleine Auswahl – als Anregung, nicht als Rezept für das „Durchschauen“ Ihrer Mitmenschen.

Mit dem Finger zeigen

Könnte heißen: Schau mal, du hast da einen Fleck.

Aber auch: Auf andere zeigen ist in der Körpersprache meist ein aggressiver Akt – es kann bedeuten, dass der andere Sie beschuldigt oder angreift. Sie dürfen diesem Menschen durchaus sagen, dass er nicht auf Sie zeigen soll. Oder Sie entspannen die Situation mit einem Scherz: „Hm, schöne Fingernägel!“



Hände reiben

Könnte heißen: Mir ist kalt.

Aber auch: Wir massieren uns intensiv die Hände, wenn wir mit unangenehmen Themen konfrontiert sind. Wenn jemand eine derart nervöse Gestik zeigt, sollten Sie ihn nicht noch eigens darauf ansprechen, sondern ihm die Angst nehmen und ihm entgegenkommen.

Doppelter Händedruck

Manchen Menschen gibt man die Hand – und sie legen ihre zweite noch behütend und bekräftigend obenauf.



Könnte heißen: Ein Zeichen der Innigkeit oder des Trostes.

Aber auch: Viel öfter wird diese Geste kontrollierend von oben herab benutzt. Sie zeigt, wer der Bestimmende ist. Sind Sie in einer solchen Situation, legen Sie Ihre zweite Hand ebenfalls

obenauf und lächeln Sie. Das bedeutet in der nonverbalen Kommunikation: Wir sind beide gleich stark!

Hände auf den Hüften

Könnte heißen: Ich präsentiere mich einfach gerne.

Aber auch: Amerikanischen Polizisten wird diese Geste beigebracht, um ihre Kontrolle zu behaupten. Wenn Sie jemand mit dieser starken Angriffsstellung konfrontiert, nehmen Sie ihm den Wind aus den Segeln, indem Sie ihn beschwichtigen: „Habe ich etwas falsch gemacht?“ Oder Sie stellen sich ebenso schulterbreit hin, stemmen die Hände in die Hüften und drücken damit aus: „Ich bin nicht eingeschüchtert!“

Verschränkte Arme

Könnte heißen: Ich weiß nicht, wohin mit meinen Armen.

Aber auch: Wenn Arme und Ellenbogen an den Körper gepresst sind, zeugt diese Gestik von Nervosität und Beklemmung. Zeigen die Ellenbogen mehr nach außen (meist verbunden mit einem unzufriedenen Gesichtsausdruck), spricht das für Ablehnung oder abwartende Wachsamkeit. Sprechen Sie freundlich, bis der andere seine Verteidigungshaltung aufgibt.

Herumspielen

Dazu gehört das Zupfen am Ohrläppchen, das beständige Reiben der Schläfen oder Kratzen des Kopfes, aber auch das Spielen mit Haaren, Handys oder Feuerzeugen.

Könnte heißen: Mich juckt da etwas, oder es ist einfach eine menschliche Angewohnheit.

Aber auch: Das beständige Spielen am Ohr gilt in der Körpersprache als klassisches Symptom für Stress. In der Pokerkomödie Maverick durchschaut Mel Gibson seine bezaubernde Mitspielerin Jodie Foster, weil diese bei einem gutem Blatt immer an ihrer Haarlocke spielt. Lenkt Sie der Spieltrieb Ihres Mitmenschen zu sehr ab, zeigen Sie ihm, dass es Ihnen auffällt, und sprechen Sie es kurz an: „Hast du ein neues Handy?“ Dann gehen Sie zurück zum Thema. Wenn Sie in einem Meeting oder Vortrag merken, dass die Leute anfangen herumzuspielen, gönnen Sie ihnen eine Pause.

Mit den Fingern trippeln

Könnte heißen: Ich habe gerade einen guten Rhythmus gefunden.

Aber auch: Klopft jemand mit den Fingerspitzen auf den Tisch, ist das ein (meist sogar bewusst eingesetztes) Zeichen von Ungeduld. Nervt es Sie, fixieren Sie zunächst länger diese unruhigen Finger und sehen Sie der Person anschließend ins Gesicht – in den meisten Fällen haben Sie dadurch die Aufmerksamkeit wieder, ohne den anderen peinlich berührt zu haben.

menschliche Körpersprache ist eine Komponente zwischenmenschlichen Verhaltens, die Beziehungen - ohne Sprache, bewußt und unbewußt - aufrechterhält und steuert.

Handlungen Körpersprache umfaßt Körperbewegungen, Gesten, Mienen, Haltungen und sowie die Position im Raum (zueinander), auch der Tonfall zählt teilweise zur Körpersprache. Als Teil der nonverbalen Kommunikation gewährleistet die Körpersprache vor allem Informationen auf der Beziehungsebene.

Ausdruck der Augen, Gedanken, auch der Mundwinkel oder der Hände verraten Menschen eine Menge über Seelenleben, Ängste und Begierden. In einem sehr weiten Sinne gehören auch Eigenschaften wie Körperfülle, Kleidung, Stimme, Frisur und sogar Details des Gesichts zu den Informationsquellen, aus denen man auf Charaktereigenschaften oder Stimmungen schließen kann. All das nennt man Körpersprache.

Entscheidungen und Verhalten werden nur zum Teil bewußt gesteuert. Sie werden vom Unterbewußtsein und von vielen Kleinigkeiten, die oft dem Gefühl zugeschrieben werden, angetrieben. Die Körpersprache von Kommunikationspartnern reflektiert und beeinflußt das Verhalten.

Kommunikation Der wissenschaftliche Fachbegriff ist „Kinesik“. Kinesik ist ein Teilbegriff der nonverbaler innerhalb des Wissenschaftszweigs Sozialpsychologie. Die Erforschung Kommunikationsweisen hat in den letzten Jahren stark an Popularität gewonnen. Verschiedene Studien haben die Bedeutungen der Körpersprache untersucht.

Kommunikation: Die Körpersprache untergliedert verschiedene Teilbereiche nonverbale Kommunikation:

- Mimik,
- Gestik,
- Blickkontakt,
- räumliches Verhalten (Nähe/Distanz) sowie
- Tonfall.

Körpersprache ein Viele der Verhaltensmuster werden nach Ansicht von Anthropologen und Verhaltensforschern genetisch weitergegeben. Nach ihrer Ansicht ist überlieferter Code, der die Funktion hat, menschliche Beziehungen zu regulieren, Machstrukturen aufrechtzuerhalten und die soziale Ordnung zu festigen.

Beispielsweise ist
das Heben der Augenbrauen ein „internationaler Standard“ für einen
Ausdruck des
Erstaunens; das gleiche Verhaltensmuster findet sich aber auch bei
Primaten. Und das
seitliche Neigen des Kopfes um vom Gegenüber etwas zu erbitten, das
sowohl bei
Kleinkindern als auch bei Erwachsenen zu beobachten ist, versteht und
gebraucht
beispielsweise auch ein sehr entfernter Verwandter: der Hund.

Die psychologische Forschung greift die Ansicht auf, daß die gesprochene
Sprache dem
Ausdruck von Gedanken dient und der Körper das Ausdrucksmittel für
Emotionen ist. Sie
ordnet bestimmten körperlichen Ausdrucksverhalten eine psychologische
Bedeutung zu
(Psychodynamik).

Trotz erheblicher gesellschaftlicher und kultureller Unterschiede gibt es
einheitliche
Grundreaktionsmuster. Zu diesen angeborenen Primär-Affekten zählen vor
allem mimische
Ausdrücke, beispielsweise von Freude, Trauer, Angst, Zorn, Ekel. Im Laufe
der Sozialisation
des Kindes und dem Bewußtwerden der eigenen Signalwirkung wird die
Mimik allerdings
verstärkt kontrolliert, deswegen zählt die Mimik eines Menschen für
gewöhnlich nicht zu
den ausdrucksstarken und „ehrlichen“ Merkmalen nonverbale
Kommunikation.

2 Einflüsse auf die Körpersprache

2.1 Individuelle Einflüsse

Daß das Denken einen Einfluß auf die Körpersprache hat, erscheint logisch:
Je nachdem,
welcher Erfahrungsprozeß durchlaufen wurde und wie gefestigt und konkret
das
persönliche Weltbild ist, prägt genau diese Haltung auch die Körpersprache.
Ebenso
beeinflussen Urteile oder auch Vorurteile über den digitalen (gesprochenen)
Inhalt den
analogen (körpersprachlichen) Inhalt.

Die Macht der Erwartungen, die man an einen anderen Menschen stellt, ist
so groß, daß
durch sie alleine schon dessen Verhalten beeinflußt werden kann. Man
nennt dies eine sich
selbst erfüllende Prophezeiung: Was man einem Menschen zutraut,
entscheidet manchmal
auch über seinen Werdegang.

Natürlich gibt es gewisse Gewohnheiten, die berücksichtigt werden müssen.
Ein
Berufssoldat oder ein Hotelportier haben ihre Prägungen erhalten, der eine

durch eine funktionale, präzise Form des Auftretens und Bewegens, der andere durch ständiges Zurschaustellen von Zuvorkommenheit und Höflichkeit. Das jahrelange Unterdrücken bzw. Vorspielen von Körpersprache hat hier natürlich Gewohnheitsrechte erwirkt.

2.2 Kulturelle Einflüsse

Je nachdem, wie differenziert, kompliziert oder einfach eine Sprache aufgebaut ist, hat dies konkrete Auswirkungen auf den nonverbalen Anteil. Bei einer stereotypen, wenig differenzierenden Sprache steigt die Bedeutung der Körpersprache. Besonders wird dies bei den - Geheimcodes gleichenden - ausschweifenden Gesten deutlich, die jugendliche Gangs benutzen, um zwischen Stereotypen wie „cool“ und „Alter“ kommunizieren zu können. Im Gegensatz dazu ist im japanischen Alltag der nonverbale Anteil gering ausgeprägt, da neben der traditionell geforderten Zurückhaltung der stark nuancierte Sprachschatz ein Höchstmaß an Konzentration erfordert.

Es gibt auch nationale Unterschiede. Beispielsweise sitzen amerikanische Männer oft mit übereinandergelegten Beinen, wobei der Unterschenkel eines Beins quer über dem Knie des anderen liegt. Die Sitzhaltung mitteleuropäischer Männer mit geschlossenen Oberschenkeln empfinden Amerikaner eher als ungewohnt.

Hinzu kommen Unterschiede zwischen Mann und Frau, Erwachsenen und Kindern, Unterschiede, die sich aus Status und Rolle einer Person erklären. So nehmen z. B. Männer in ihrer Sitzhaltung und ihrer gesamten Gestik mehr Raum ein als Frauen.

Desweiteren hat jeder Kulturkreis eigene Körperspracheregeln entwickelt. Ein deutliches Beispiel dafür ist das (vertauschte) Kopfnicken/-schütteln zur Verneinung/Bejahung in Bulgarien, das Gäste des Landes regelmäßig in Zweifel über den Wahrheitsgehalt verbaler Aussagen der Einwohner geraten läßt.

Verschiedene körpersprachliche Elemente haben sich durch ihre Weiterverbreitung international durchgesetzt. Das beste Beispiel ist das „Victory“-Zeichen (Zeige- und Mittelfinger der sonst nach vorn geschlossenen Hand nach oben zum „V“ gestreckt) sein: Dieses Symbol dürfte selbst Angehörigen der Inuit oder Massai bekannt sein.

3 Bedeutung nonverbaler Kommunikation

Nonverbale Kommunikation unterliegt aufgrund ihrer genetischen und kulturellen Wurzeln weitaus weniger der bewußten Kontrolle als die verbale. Zumeist dient sie der Unterstreichung der gewählten Worte, oder sie bietet eine Alternative, wenn die gesprochenen Worte nicht ausdrucksstark oder differenziert genug erscheinen. Teilweise wird auch bewußt auf die Körpersprache zurückgegriffen.

Bis heute gibt es kein zuverlässiges Standardlexikon der Körpersprache. Sie wird zwar in ihrer Komplexität immer wahrgenommen, weil jeder Mensch angeborene und erlernte Interpretationsfähigkeiten besitzt. Es ist aber nur selten möglich, einem einzelnen Signal einen konkreten Sinngehalt zuzuordnen.

Bei der Analyse einzelner Reaktionen und einzelner Verhaltensweisen wendet man sich den einzelnen Körperteilen zu: den Augen, dem Kopf, Mund, Nase, Augenbrauen, Schulterpartie und Oberkörper, der Haltung von Beinen und Füßen beim Sitzen, der Haltung der Hand und der Finger.

Aber es geht beim Verständnis der Körpersprache nicht nur um wenige Grundregeln, sondern um das Zusammenwirken vieler Einzelheiten. Das Thema Körpersprache umfaßt verschiedene psychologische Bereiche: Persönlichkeit, Kommunikation, Instinktverhalten, Aggressivität und Affektivität. Nur durch sorgfältiges Beobachten des situativen Umfeldes kann der Gefahr grober Mißdeutungen begegnet werden.

Es mag sein, daß Körpersprache sehr eindeutig ist, aber sie ist gewiß nicht eindeutig zu deuten. Dazu kennt man in jeder Situation einfach zu wenige Details. Verschiedene Menschen verhalten sich nicht zwangsläufig gleich.

Sowohl im Privatleben als auch im Beruf kommt es nicht nur darauf an, was jemand sagt, sondern auf die unbewußten Signale seines Körpers. Diese sind oft ehrlicher; und man sind auch bereit, diesen Signalen - wiederum unbewußt - viel mehr Glauben zu schenken. Es ist wichtig, solche Signale richtig zu deuten.

Körpersprache bewußt einzusetzen, ist gewiß von Vorteil. Aber es funktioniert nur, wenn es perfekt gemacht wird. Ein aufgesetztes Lächeln oder widersprüchliche Signale sind leicht erkennbar. Wer Offenheit demonstriert und dabei bewußt lügt, erzeugt in sich einen Widerspruch, der sich in gegensätzlichen Signalen niederschlägt. Je mehr

jemand „er selbst“ ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, daß man bei ihm Signale registriert, die inkongruent zu seiner Person sind.

Für denjenigen, der Körpersprache verstehen will, gilt immer: Jemand, der sich seiner eigenen körpersprachlichen Signale nicht bewußt werden kann, wird die Signale anderer nie sehr exakt registrieren können und je mehr Einfühlungsvermögen ein Mensch in die eigene Gefühlswelt hat, desto mehr wird er auch für die anderer entwickeln können.

4 Differenz verbaler und nonverbaler Kommunikation

Es gibt immer zwei Kommunikationsebenen:

gesprochene - verbal (Inhaltsebene): Der Inhalt einer Information wird durch das Wort vermittelt.
Gesprächssituation - nonverbal (Beziehungsebene): Das subjektive Erlebnis dieser und die Gefühle und Einstellungen, die man mit dieser Information verbinden, artikulieren man selten durch Worte, aber sie sind in unserem Körperverhalten durch bestimmte Signale erkennbar.
Beziehungsebene - Signale der Inhaltsebene liefern Information, während Signale der Informationen über die Information selbst liefern.
positiver die - Signale der Inhaltsebene können um so besser verstanden werden, je Beziehung der Gesprächspartner verläuft.
oder - Signale der Inhalts- und Beziehungsebene sind entweder kongruent inkongruent.

Im Gegensatz zur verbalen, gesprochenen Sprache fehlt der Körpersprache das Alphabet.

Es ist nicht möglich, jeder Verhaltensweise, d. h. jedem „Wort“ der Körpersprache eine universelle, in jedem möglichen Kontext identische Bedeutung zuzuordnen. So kann beispielsweise in unterschiedlichen Situationen intensiver Augenkontakt als bedrohlich oder aber als Zeichen von Anziehung gewertet werden.

Weiterhin sind Menschen unterschiedlich gut mit der Fähigkeit zur Körpersprache ausgestattet. Zusätzlich kann die Körpersprache bewußt übertrieben oder blockiert werden.

Im Extremfall kann eine übertriebene Körpersprache die verbale Kommunikation vollständig ersetzen. Dies ist z. B. bei der Pantomime und der Gebärdensprache

zwischen

Hörgeschädigten der Fall.

In der Regel unterstreicht Körpersprache das gesprochene Wort. Stehen jedoch nonverbale und verbale Kommunikation im Widerspruch, wird im allgemeinen der Körpersprache das größere Gewicht beigemessen, auch um z. B. den Wahrheitsgehalt der verbalen Information zu beurteilen.

5 Elemente der Körpersprache

5.1 Körperhaltung und -bewegung

Rund um Körperhaltung gibt es interessanterweise sehr viele sprachliche Metaphern und Volksweisheiten wie beispielsweise:

unverrückbare
Haltung

- „mit beiden Beinen auf der Erde stehen“ bedeutet Realitätssinn;
- „einen festen Standpunkt haben“ dokumentiert klare und eigentlich Ansichten;
- „vor jemandem kriechen“ heißt eine widerspruchslose, unterwürfige Haltung einnehmen.

Das erste, worauf man sein Augenmerk richten sollte, ist die Gewichtsverlagerung. Steht ein Mensch aufrecht oder ist sein Gesicht vor bzw. hinter das Becken verlagert? Hier besagt die körperliche Theorie dasselbe wie der Volksmund: Je gerader jemand steht, desto aufrechter ist seine innere Haltung. So ein Mensch ist weder unsicher (Neigung nach vorne) noch überheblich (Neigung nach hinten). Ein weiterer - sprachlich übertragbarer - Aspekt ist die Offenheit bzw. Geschlossenheit einer Haltung. Damit ist der Hals- und Brustraum gemeint. Weiterhin ist bedeutungsvoll, ob ein Mensch frei steht oder ob er irgendwo eine Stütze sucht. Es gibt Menschen, die sich immer irgendwo anlehnen müssen.

Die Körperhaltung ist also ein Ausdruck von Gefühlen und persönlichen Befindlichkeiten. Sie liefert Interpretationshilfen dafür, wie sicher, souverän, überlegen sich jemand fühlt. So spiegelt sich Fröhlichkeit in einer aufrechten, offenen Haltung oder Resignation in einer leicht gebeugten, in sich gekehrten, also optisch eher geschlossenen Haltung wider. Auch die Konzentration auf einen anderen, schlichte Neugier, Irritation oder auch nur Nachdenklichkeit lassen sich leicht ablesen.

Ein sehr einprägsames Kennzeichen ist die plötzliche Veränderung der äußeren Haltung - sie spiegelt immer eine plötzliche Veränderung der inneren Haltung wider.

Vom sozialen Rang her höhergestellte nehmen Menschen in ihrer Körper- und Sitzhaltung mehr Raum für sich in Anspruch, sie geben sich von der Körperhaltung her offener, weil sie sich für weniger verletzlich halten. Mit der Analyse der Körperhaltung können sehr eindeutige Aussagen über Statusunterschiede getroffen werden können.

Auch die Körperbewegungen spielen bei der Gesamtinterpretation eine Rolle. Ein vorgeneigter Oberkörper in einem Gespräch signalisiert Aufmerksamkeit oder den Hinweis, daß jemand etwas sagen möchte, er kann aber auch Skepsis ausdrücken. Mit einem demonstrativen Zurücklehnen wird Desinteresse oder Mißfallen am Thema angedeutet.

Die Sitzhaltung und wieviel Raum in Anspruch genommen wird liefert weitere Anhaltspunkte für die Wahrnehmung. Jugendliche wollen z. B. oft signalisieren, daß sie „gutem Benehmen“ keine Beachtung schenken (wollen) und hiermit ihre Unabhängigkeit und Selbständigkeit für alle sichtbar dokumentieren. Dabei ist häufig zu erkennen, daß das Ignorieren des mit Erziehung erworbenen Verhaltens einige Überwindung kostet. Andere tun genau das Gegenteil: Sie beschränken sich auf die Sitzkante, lehnen sich nicht gemütlich zurück und setzen ihren Körper damit einer physischen Belastung aus, die eine psychische Anspannung zwangsläufig noch verstärkt und dem Beobachter Unsicherheit, mangelndes Selbstbewußtsein, Nervosität signalisiert.

Je mehr jemand dafür sorgt, daß er bequem sitzen kann, desto souveräner gibt er sich an. Eine angespannte Sitzhaltung kann jedoch in Kombination mit krampfhaften Fußbewegungen auch bedeuten, daß jemand weg möchte, weil ihn die Unterhaltung eigentlich nicht interessiert. Ein präziser Beobachter kann ein solches Verhalten registrieren und verbal hinterfragen.

Der Gang gehört als Ausdrucksmittel zur Körperbewegung und läuft in gewisser Weise in bezug auf den Ausdruck von Gefühlen synchron zur Körperhaltung. Zusätzlich aber ist ein gehender Körper in Bewegung, so daß man sich fragen kann, wie er diese Bewegung realisiert. Geht ein Mensch zielsicher, sind seine Bewegungen flüssig,

geschmeidig,
beweglich oder steif und verkrampft?

Signalwirkung kann auch die Art haben, wie ein Mensch seine Füße setzt.
Eine Person, die das Knie vor den ersten Punkt des Körpers zieht, demonstriert Vorsicht oder eher noch Unsicherheit. Im Gegensatz dazu kann man auch so laufen, daß die Zehen immer vorausgeht. Ein Zehengang hingegen ist meist ein kräftiger, raumeinnehmender Gang. So läuft jemand, der keine Angst hat, vielleicht jemand, der ein klares Ziel vor Augen hat oder auch jemand in Eile. Hier sollte wieder darauf geachtet werden, ob das Körpergewicht vor, über oder hinter dem Becken liegt.

5.2 Räumliches Verhalten

Der Oberbegriff „räumliches Verhalten“ beinhaltet neben der Bewegung innerhalb einer räumlichen Anordnung das persönliche Orientierungsverhalten und das Territorialverhalten. Bewegungen in einem Raum sind in erster Linie Interaktionssignale. Man geht auf jemanden zu, weil man sich mit ihm unterhalten oder sich neben jemanden setzen will. Man steht auf oder geht weg und beendet so eine Interaktion.

Man schafft also mit dem persönlichen räumlichen Verhalten Rahmenbedingungen für verschiedene Formen der Kommunikation. Hierbei die richtigen Akzente zu setzen, gehört unbedingt zum Repertoire der sozialen Fertigkeiten. Obwohl es beispielsweise nicht unüblich ist, beim intensiven Nachdenken oder einer möglichst kreativen Problemlösung in einem Zimmer auf und ab zu laufen, macht genau dieses Verhalten im Zuge einer unmittelbaren Kommunikation den anderen eher nervös, weil dieser schlecht einschätzen kann, was sich dahinter verbirgt.

Ähnliches gilt für den Sitzplatz, den sich jemand an einem Tisch aussucht. In einem Restaurant wird sich zum Beispiel derjenige, der abgesehen von der Bedienung von niemandem angesprochen zu werden wünscht, so hinsetzen, daß er keinen unmittelbaren Blickkontakt hat; sucht er dagegen Gesellschaft wird er - ob bewußt oder unbewußt - dafür sorgen, daß er den größten Teil des Raumes einschließlich der Eingangstür im Gesichtsfeld hat.

Weil sich verbale Kommunikation oft im Sitzen abspielt, wird der Begriff Orientierungsverhalten am Beispiel einer Sitzordnung am rechteckigen Tisch

sehr deutlich.

Ist an einem Tisch keine konkrete Sitzordnung vorgegeben und für einen Neuankömmling

nur noch ein Platz frei, dann wählen die meisten Menschen, die Ziel und Zweck der

bevorstehenden Kommunikation kennen, übereinstimmend die gleichen Sitzpositionen: Für

die eine lockere, durchaus intensive, aber angenehme Konversation setzen sich

wird in etwa die Gesprächspartner jeweils an der kurzen und langen Seite über Eck. Dabei

Hälfte des Tisches für sich selbst in Anspruch genommen (Intimzone).

In Verhandlungssituationen zeigen Sitzpositionen zusammen mit den räumlichen Zonen

Berücksichtigung beispielsweise, wie die Beziehung gestaltet werden soll. Falls es unter

von Raum und Mobiliar die Möglichkeit überhaupt gibt, ist es nicht unüblich, daß Menschen

im Laufe einer Unterhaltung ihre Sitzpositionen verändern, näher an jemanden heran- oder

Unsicherheit abrücken. Ganz generell kann gesagt werden, daß zu große Zonen schaffen,

entsteht das der weil zu wenig Kontakt möglich ist. Ist dagegen der Abstand zu klein,

Konzentrationschwierigkeiten im Beengtheit. Das irritiert und führt zu Nervosität und

Gespräch.

Auch der Winkel, in dem die beiden oder auch mehrere Gesprächspartner zueinander

das stehen, spielt eine große Rolle. Findet der Kontakt nicht frontal statt, wird

Überschreiten einer Zone als nicht so gravierend wahrgenommen. Die Persönlichkeitsstruktur beeinflusst das Verhalten in diesem Punkt ebenfalls.

Introvertierte

extrovertierte. Menschen halten größere Zonen aufrecht und grenzen sich mehr ab als

Das gesamte zwischenmenschliche Leben spielt sich in vier Kreisen rund um das Individuum

ab:

- Intimzone,
- persönliche Zone,
- soziale Zone,
- öffentliche Zone.

Je nachdem, wie gut man jemanden kennt und wie nahe er steht, desto näher läßt man ihn

Gesprächssituation die ihm äußerlich an sich heran. Unterläuft jemand in einer bestimmten

gesamte zugeordnete Zone führt das zu Irritationen und wirkt sich damit auf die

Kommunikationssituation negativ aus.

Das Territorial- oder Revierverhalten ist ein weiterer wichtiger Aspekt des räumlichen

Verhaltens. In der Regel brauchen Menschen für die Regulierung ihres

seelischen

Gleichgewichts Rückzugsmöglichkeiten. Dies ist zuallererst die eigene Wohnung („my home is my castle“). Sempel betrachtet hat diese vier Wände, in die man sich beruhigt zurückziehen kann. In der Wohnung gibt es normalerweise Räume, die Besuchern zugänglich gemacht werden, und andere, die man nur selbst betreten darf.

Das, was unter der Überschrift „Räumliches Verhalten“ als Territorialverhalten beschrieben ist, ist insofern weitgehend identisch mit diesen Zonen rund um Individuen.

5.2.1 Intimzone

Die Intimzone ist die sensibelste Zone, sie reicht normalerweise etwa eine halbe Armeslänge von uns. Die Bedingung, unter der wir jemanden freiwillig in unsere Intimzone eintreten lassen, ist Vertrauen. Jemand, der die unsichtbare Grenze überschreitet, löst Unlustgefühle bei uns aus.

Diese Zone schließt selbstverständlich den eigenen Körper als Tabuzone ein. Diese große Nähe hat die Besonderheit, daß man einen Menschen mit allen zur Verfügung stehenden Sinnen wahrnehmen kann. Sie können ihn berühren, im wahrsten Sinne des Wortes spüren, beispielsweise seine Körperwärme, und sogar - mit positiven oder negativen Auswirkungen - riechen.

Darüber hinaus gibt es in der Intimzone intensiven Blickkontakt. Außerdem darf und muß man gegebenenfalls leise reden, was wiederum die Intimität erhöht. Letzteres gilt auch, wenn Sie sich jemandem nähern, um leise reden zu können, weil der Umstand, daß eben diese Botschaft nur für denjenigen bestimmt ist, ebenfalls schon einen besonderen Grad von Vertrautheit schaffen kann.

Zu unterscheiden ist dabei zwischen der von einer oder von beiden Kommunikationspartnern angestrebten Vertrautheit einerseits und der Nähe, die manchmal von beruflichen Notwendigkeiten bestimmt wird, andererseits. Jemand, der die Intimzone eines anderen mißachtet, mißachtet gleichzeitig auch die Person. Deswegen behandelt man eine Person, der man notgedrungen zu nahe kommen muß, als körperlich scheinbar nicht vorhanden - als Nicht-Person. Beispielsweise darf ein Mitarbeiter, der seinem Vorgesetzten anhand einer Unterlage etwas zeigen muß, ungestraft in die Intimzone eindringen, so daß sogar eine Berührung nicht ausgeschlossen ist.

Je höher der Status einer Person, desto größer wird die Intimzone, die andere ihm zugestehen. Beispielsweise betrachtet ein (erfolgreicher) Manager sein gesamtes Büro als intime Zone, deswegen gestattet er den Eintritt auch nur mit ausdrücklicher Erlaubnis. Daher ist auch das oft beobachtbare Verhalten zu erklären, daß Klienten in der offenen Tür mit der Klinke in der Hand stehenbleiben: So ist die Grenze der Intimzone noch nicht verletzt.

5.2.2 Persönliche Zone

Die persönliche Zone hat einen Radius zwischen einem halben und anderthalb Metern. In diese Zone werden in der Regel Menschen gelassen, die man sehr gut kennt, z. B. Freunde, Verwandte. Die normale Lautstärke ist geboten, und Sie können jemanden auch noch berühren, beispielsweise, um Übereinstimmung oder Zugewandtheit zu dokumentieren. Der Gegenüber wird in einem größeren Spektrum wahrgenommen, als das in der Intimzone möglich ist. Je weniger jemand vertraut ist, desto mehr kann dieses Spektrum zur Meinungsbildung beitragen.

In seine persönliche Zone läßt man freiwillig all jene Personen hinein, mit denen man nicht so intim ist, daß sie die Intimzone betreten dürfen, die aber auch nicht so fremd sind, daß sie in der nächstweiteren (sozialen) Zone verbleiben müssen.

5.2.3 Soziale Zone

Die soziale Zone (zwischen anderthalb und vier Metern) liegt, dokumentiert eine unpersönliche Beziehung zueinander. Sie ist für soziale Kontakte oberflächlicherer Art reserviert, z. B. Kollegen, Vorgesetzte. In der sozialen Zone kann man durch diese Entfernung Macht und Differenzen zwischen Personen gut zum Ausdruck bringen, indem man jemanden zwingt, eine Aussage entsprechend laut zu machen oder eine Antwort zu wiederholen, damit sie alle verstehen können.

Diese Entfernung ist häufig damit verbunden, daß noch zusätzlich Gegenstände wie Tische oder Stühle zwischen den kommunizierenden Personen stehen und die Sachlichkeit im Umgang miteinander zusätzlich untermauern.

5.2.4 Öffentliche Zone

Hinter der sozialen Zone beginnt die öffentliche Zone. Ab einer Entfernung über acht Metern ist die verbale Kommunikation ohne technische Unterstützung deutlich eingeschränkt. Allerdings kann diese Zone - z. B. mit Hilfe von Kameras - bis ins Unendliche reichen.

5.3 Mimik

Mimik umfaßt Gesichtszüge, Augenkontakt und Blickrichtung sowie Kopfbewegungen. Einzelne Ausdrucksformen sind als psychosomatische Auswirkungen des Nervensystems jedoch nicht zu beherrschen, diese Reaktionen erfolgen unwillkürlich. Dazu gehören das Bläßwerden und besonders die Erweiterung der Pupillen bei starken emotionalen Erregungen.

Die Mimik eines Menschen ist ein sehr ausdrucksstarkes Element der Körpersprache. Meist wird ihr aber ein zu hoher Stellenwert in der tatsächlichen Aussagekraft beigemessen. Die Mimik unterliegt in einem außerordentlichen Umfang der persönlichen Kontrolle, da insbesondere das Gesicht während der Kommunikation genau beobachtet wird. Weil das so ist, versucht man, diesen Gefühlsausdruck so stark wie möglich unter Kontrolle zu halten.

Mimik ist ein Medium der Kommunikation, das schon im Säuglingsalter deutlich verstanden wird. Babies können frühzeitig vertraute Gesichter erkennen und auf sichtbare Stimmungen reagieren. Dies offenbart sich deutlich in der Entwicklungsphase, während derer das Kind schreit, wenn sich ein fremdes Gesicht zum Baby beugt, egal wie freundlich dieses Gesicht ist.

Zur Deutung bzw. Kategorisierung der Mimik gibt es gegenläufige wissenschaftliche Strömungen:

- nach den inhaltlichen Mitteilungen wie Freude, Überraschung, Interesse, Trauer, Furcht, Wut, Ekel, Verachtung, die zu den vermutlich angeborenen Ausdrucksformen gehören, da sie bei allen Kulturen in gleicher Weise ausgedrückt und interpretiert werden, oder

- nach den grundlegenden Gesichtsbewegungen wie Augenbrauenbewegungen, Lidpositionen, Mundstellungen etc.

Ohne die o. g. Kontrolle hat Mimik die Funktion, den Gefühlszustand auszudrücken und ihn dem Gegenüber zu übermitteln. Die Mimik macht deutlich auch, welche Einstellung man gegenüber dem Gesprächspartner hat.

Darüber hinaus stellt sie eine permanente Rückmeldung zum gesprochenen Wort dar: ob der verbale Teil verstanden wurde, ob der andere zustimmt oder eher ablehnend oder überrascht reagiert. Waagerechte Stirnfalten deuten an, daß die Aufmerksamkeit stark in Anspruch genommen ist. Senkrechte Stirnfalten deuten darauf hin, daß die gesamte Aufmerksamkeit mit starker Konzentration auf etwas (jemand) gerichtet ist.

5.4 Gestik

5.4.1 Äußere Erscheinung

Die äußere Erscheinung hat eine (fast zu) große Bedeutung für den ersten Eindruck. Je nachdem, welche Wertigkeit Kleidung und Aussehen für den Beobachter haben, werden unter Umständen schon damit die Weichen für die eigenen nonverbalen Äußerungen gestellt. Eine solche Wertung ist allerdings begrenzt akzeptabel, da die äußere Erscheinung tatsächlich viel über das Selbstverständnis des Betreffenden aussagt: Ob er sich durch die Kleidung oder Haartracht einer bestimmten Gruppe zugehörig fühlt, wie er sich selbst sieht beziehungsweise gesehen werden möchte, über Lebensumstände und Status und nicht zuletzt über seine Persönlichkeit.

Zur äußeren Erscheinung zählen die Kleidung, Abzeichen, Schmuck, Frisur, Aussehen der Haut, Make Up, Körperform usw. Alles zusammengenommen hat tatsächlich einen gewissen Aussagewert, weil die genannten Dinge in einem erheblichen Umfang beeinflussbar sind und in der Regel der persönlichen Kontrolle unterliegen.

Im Zuge selektiver Wahrnehmung werden sogar von besonders markanten äußeren Merkmalen andere menschliche Eigenschaften abgeleitet. Eines der (für den Träger) angenehmeren Beispiele ist die Brille; Brillenträger gelten oft als intelligent: die Brille als teures Instrument war - wie Bildung auch - Wohlhabenderen vorbehalten, außerdem wurde Kurzsichtigkeit als Resultat vielen Lesens angesehen.

Dabei kann der Einfluß von solchen Zeichen der Gruppenzugehörigkeit so weit gehen, daß sich Menschen - beispielsweise in einer Uniform - anders verhalten als ohne

sie. Manche

Berufe werden eben deshalb gewählt, weil eine Uniform einen gewissen Status verleiht.

Erhöhen
Eine zusätzliche Komponente vieler Uniformen sind die Körpergröße erhöhende Helme oder auffällige Mützen, die diese Personen noch respektabler erscheinen lassen.

Auch nicht der persönlichen Kontrolle unterliegende körperlichen Merkmale können bei

Vorurteilen, anderen zu unmittelbaren Reaktionen führen. Vergleichbar den kulturellen

Erscheinung: haben die meisten Menschen ein Schubladendenken in bezug auf die äußere

Selbstsicherheit und Dicke gelten als gemütlich, athletisch gebauten Menschen wird

Durchsetzungsvermögen unterstellt.

5.4.2 Gesten

Gestik wird im Alltagsdenken, vielleicht weil sie selbstverständlich erscheint, im Rahmen des

Gesamteindrucks von Körpersprache weniger beachtet und (unbewußt) ausgewertet. Es

bestimmte gibt kaum gesicherte Erkenntnisse, ob es angeborene Gesten gibt, die

im kulturellen Gefühlszustände zum Ausdruck bringen. Der größte Teil wird anscheinend

Umfeld erlernt.

Gestik wird vor allem zur Untermalung des verbalen Inhaltes benutzt. Je stärker die Gefühle

angesprochen werden, desto akzentuierter wird auch die Gestik.

Gestik nicht Sehr deutlich wird dies beim Telefonieren: Obwohl der Gesprächspartner die

Genauso werden wahrnehmen kann, macht man sehr häufig Hand- oder Fingerbewegungen.

richtige Hände und Arme benutzt, wenn für einen Gegenstand nicht sofort die

Beschreibung parat ist.

sollen. Sagt Daneben gibt es die Gesten, die eine Aussage konkretisieren oder abrunden

Abschiedskuß", will dabei also beispielsweise eine Frau zu ihrem Mann: „Gib mir noch einen

ihrem aber ihren frisch aufgetragenen Lippenstift retten, wird sie mit der Hand und

dabei ausgestreckten Zeigefinger beispielsweise auf ihre linke Wange zeigen und

gleichzeitig den Kopf entsprechend geneigt vorstrecken.

angreifen, auf etwas Mit Händen und Armen kann man: ablehnen, abwarten, abwehren,

bremsen, zeigen, Aufregung ausdrücken, beeindrucken, Begeisterung äußern,

Nachdenklichkeit demonstrieren, einladen, Freude zeigen, identifizieren, konkretisieren,

ziehen, signalisieren, Nervosität verraten, Punkte setzen, relativieren, Schlußstriche
werben, Sympathie bekunden, übereinstimmen, ungeduldig sein, untermauern,
Zufriedenheit bekunden, zurückhalten und so weiter...

Diese (unvollständige) Aufzählung zeigt, daß Gesten auch unbeabsichtigt
Gefühlszustände zum Ausdruck bringen. Beispiele dafür können

- Nervosität, - Fingerspiele oder das Spielen an Gegenständen als Ausdruck von
- Einsamkeit, - das Umklammern von Dingen als Ausdruck verhaltener Wut,
- und - das Streicheln von fühlbar angenehmen Gegenständen als Zeichen von
- das Ballen der Faust als Ausdruck von Aggression,
- das Pressen der Augen über der Nasenwurzel als Signal von Müdigkeit
- Erschöpfung,
- das Kratzen am Kopf für Ratlosigkeit oder
- das Hochwerfen der Arme für Begeisterung sein.

Einzelne Gesten können sogar so klar definiert sein, daß sie die verbale
Kommunikation punktuell oder vollständig ersetzen. Diese Definitionen müssen natürlich -
wie auch Sprache - gelernt werden und sind deswegen auf Gruppen von Menschen
bis hin zu Kulturkreisen beschränkt. Beispiele dafür sind:

- Ordnung", - die vertikal vorgestreckte Faust mit erhobenem Daumen für „alles in
- die Zeichensprache innerhalb militärischer Einheiten sowie
- die Gebärdensprache der Hörgeschädigten.

Gestik wird nur in sehr geringem Maße kontrolliert. Deswegen ist die Gestik
gut dazu geeignet, während einer Unterhaltung herauszufinden, ob jemand etwas
vortäuscht. Auch der Wahrheitsgehalt der verbalen Aussage läßt sich durch bewußte
Wahrnehmung der Gestik mit größerer Wahrscheinlichkeit abschätzen.

Da gerade die bildliche Untermalung einer Beschreibung mehr oder weniger
automatisch erfolgt, kann eine fehlende Gestik bei einer dramatischen
Urlaubsbegebenheit oder einem anderen wirklich eindrucksvolle Ereignis darauf hinweisen, daß derjenige die
Sache nicht

selbst erlebt hat und damit auch gestisch nicht konkretisieren kann.
Besonders große
Begeisterung kommt ohne Gestik kaum aus.

Wie unwillkürlich Gestik in den meisten Fällen ist, merkt man am besten bei dem Versuch,
sich mit einer vorgegebenen Stellung der Hände zu zwingen eine
Kommunikation über ein
bestimmtes Thema zu führen.

5.5 Blickkontakt

Der Blickkontakt ist unser wichtigstes Gefühls- und Stimmungsbarometer für andere, was
selbstverständlich auch Informationen wie Überraschung oder Erschrecken,
Staunen,
Ängste oder Verlegenheit beinhaltet. Mit den Augen nimmt man in der Regel
zuerst wahr,
wenn notwendig alarmieren sie unmittelbar unseren Verstand.

Auch eine gewisse Anspannung im Sinne von Unsicherheit oder dem Bewußtsein einer
heiklen Situation schlägt sich in wesentlich häufigeren Blickkontakten mit
kurzer Blickdauer
nieder. Bei kaum einem anderen Element der Körpersprache gibt es so viele
feststehende
Redewendungen wie: „Das war Liebe auf den ersten Blick!“ oder: „Wenn
Blicke töten
könnten.“

Die Interaktion zwischen zwei Menschen beginnt in der Regel mit einem
längeren
Augenkontakt, der prüft, ob der andere überhaupt zu einem Kontakt bereit
ist. Die erste
Phase ist dadurch gekennzeichnet, daß man sich und dem anderen die
Option offenhält,
den Kontakt weiterzuführen beziehungsweise eine Unterhaltung zu
beginnen. Diese
Möglichkeit wird dadurch überprüft, indem derjenige, der die Unterredung
wünscht,
beispielsweise fragt, ob er stört. Während dieser ersten Momentaufnahmen
läßt sich der
Kontakt dann noch weitgehend problemlos und ohne Verärgerung
abbrechen, während dies
zu einem späteren Zeitpunkt nur noch mit glaubhaften Erklärungen möglich
sein wird.

Die meisten Menschen sehen deswegen, wenn sie ein Gespräch beginnen,
zunächst noch
einmal weg, um die Chance zur Kontaktverweigerung zu unterstreichen.
Augenkontakt im
Sinne von Kontrollblicken stellt einen wesentlichen Aspekt der erfolgreichen
Gesprächsführung dar.

5.6 Tonfall

Ohne den Tonfall wären verschiedene Arten der Kommunikation nicht möglich. So wird der Unterschied zwischen einem Befehl oder einer Frage durch die Stimmodulation angezeigt. Der Tonfall liegt im Grenzbereich zwischen verbaler und nonverbaler Sprache und ist eine Interpretationshilfe für Worte und Aussagen.

Die Reaktion auf den Tonfall einer Aussage, kann sehr intensiv sein, so daß es nicht selten Auseinandersetzungen über den Inhalt gibt. Der Inhalt des Satzes kann völlig harmlos gewesen sein, aber eine unangebrachte Betonung (oft in Verbindung mit anderen körpersprachlichen Signalen), kann zu ernststen Konflikten führen.

Gerade in sprachlich heiklen Situationen, wenn man jemanden professionell kritisieren muß, wird vielfach mehr auf den Ton gehört als auf die einzelnen Worte - vor allem aber auf die Übereinstimmung von beiden. Da es bei jeder Kommunikation eine Sach- und eine Beziehungsebene gibt, wird verbal und nonverbal auf unterschiedlichen Kanälen gesendet und dann überwiegt die Beziehungsebene.

Insbesondere beim Tonfall entstehen die meisten Vorverurteilungen, die zum Problem der selektiven Wahrnehmung führen. Bei einem durch einen falschen Tonfall hervorgerufenen Streit, werden die Worte im Nachhinein sozusagen zum - tatsächlichen oder vermeintlichen - Tonfall passend gemacht: Hat sich ein Satz vorwurfsvoll oder autoritär angehört, hat derjenige anschließend einen Satzbau und Worte in Erinnerung, der mit dem tatsächlich Gesagten nicht übereinstimmt.

Der Sprachrhythmus hat kaum Informationswert, fällt aber sofort (unangenehm) auf, wenn er den Erwartungen nicht entspricht, während die Sprachmelodie zahlreiche Informationseinheiten beinhaltet, und zwar sowohl auf der Inhalts- als auch auf der Beziehungsebene.

Schließlich können auch von der Lautstärke eines Gespräches Statusunterschiede abgeleitet werden. Unsichere Menschen sprechen eher leise und erkennbar vorsichtig, und signalisieren damit, daß sie bei einem Irrtum jederzeit zum Rückzug des Gesagten bereit sind. Ranghohe Menschen - nach Position oder sozialer Schicht - sind eher lautstark. Je sicherer jemand ist, desto klarer wird die Aussprache einzelner Worte im allgemeinen sein.

Aussage Wenn ein Mensch körpersprachliche Signale sendet, die nicht zur verbalen
erhält besondere passen, verhält er sich körpersprachlich inkongruent. Diese Inkongruenz
Bedeutung, wenn jemand einen anderen nachahmt, also ein Vorbild imitiert.
Der Betreffende verhält sich für Beobachter unnatürlich.

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

Gesagten und dem Oft bleiben innerhalb des Gesprochenen wichtige zusätzliche Informationen
unausgesprochen, oder es gibt gar einen Widerspruch zwischen dem
inkongruente Signale Gemeinten, was Verwirrung und Mißverständnisse stiftet. Wenn man
wahrnimmt, erfährt man lediglich, daß eine Inkongruenz stattgefunden hat,
man weiß aber noch nicht, worauf diese zurückzuführen ist.

Kommunikation im Deswegen sollte jeder "er selbst" sein. Nur wenn verbale und nonverbale
Einklang stehen, wirkt sie überzeugend.

Die Deutung von nonverbaler Kommunikation Informationen über andere Menschen oder über einen selbst sind immer auch emotionaler Natur. Meist werden sie nicht bewusst verarbeitet, was auch nicht ökonomisch wäre angesichts der Fülle von Wahrnehmungen, die ständig das menschliche Gehirn erreichen. Ein wichtiger Weg, Emotionen zu verarbeiten, ist der Körperausdruck. Jede Deutung nonverbaler Kommunikation kann aber nicht von der Deutung der verbalen Kommunikation losgelöst werden. Schon Charles Darwin war überzeugt, dass es einen evolutionären Vorteil bringt, Emotionen selber ausdrücken und bei anderen lesen zu können. Diese Fähigkeit des Menschen als soziales Wesen mit einem zusätzlich ausgeprägten kooperativen Denken hat ihn in der Evolution erfolgreich gemacht, denn es ist überlebenswichtig, schnell zu erfassen, wer Freund und wer Feind ist, oder was in den Artgenossen im Augenblick vorgeht. Zeigen die anderen Menschen Angst, droht möglicherweise auch Gefahr für das eigene Leben, sind sie wütend, gilt es vielleicht, sie zu beschwichtigen oder ihnen aus dem Weg zu gehen, ehe es zu einer Auseinandersetzung kommt. Dabei sind vor allem die Gesichtsmuskeln eine Schnittstelle zwischen innen und außen, wobei Menschen mit ihnen Signale an die Umwelt senden, die sich in Körperhaltung, Bewegungen und vor allem in der Mimik niederschlagen. Meist ist es daher das Gesicht eines Gegenüber, vor allem der Stirn-, Augen- und Mundbereich, für die Beurteilung seiner Stimmung wichtig. Die Augen selber besitzen Signalwirkung, da sie sowohl auf die Ferne als auch in der Nähe wirken. Die Blickrichtung und die Dauer, wie weit die Lider geöffnet sind, all das besitzt ein grosses Aussagepotenzial. So können wir auf Grund des visuellen Eindrucks Freude, Überraschung, Wut oder Verachtung ablesen, während Angst meistens auditiv, also über das Gehör, wahrgenommen wird. Um die Gefühlslage des anderen zu beurteilen, müssen wir die Gesichtsmuskeln beobachten, beispielsweise ob sie sich anspannen oder ob die Mundzüge weicher werden. Angespannte Gesichtszüge verraten natürlich entweder Ärger oder Wut, wohingegen weiche, entspannte Züge als Freundlichkeit und Güte interpretiert werden. Lächeln Lächeln wird in der Kommunikation oft auch ganz bewusst als soziales Signal eingesetzt, etwa um eine Entschuldigung anzubringen oder eine positive

Atmosphäre zu schaffen, bzw. stellt Lächeln meist eine Einladung zur Kommunikation dar. Die Mimik des Gegenübers beeinflusst daher unser soziales Zusammenleben, denn empfängt man ein freundliches Lächeln, finden automatisch Prozesse im Gehirn statt, die das Wohlbefinden steigern, d.h., es findet eine Art unbewusster Emotionsübertragung statt. Sogar ein strahlendes Lächeln, das man sich selber nach dem Aufstehen im Spiegel zuwirft, kann den restlichen Tag positiv beeinflussen. Ein echtes Lächeln kennzeichnet meist eine offene, spontane Persönlichkeit, darum empfindet man lächelnde Menschen fast immer als positiv, denn ein Lächeln signalisiert Gesundheit, Vitalität und Offenheit, also Werte, die in der heutigen Gesellschaft positiv konnotiert sind. Oft wird ein Lächeln in sozialen Stresssituationen auch bewusst eingesetzt, um mit einem positiven Signal die aktuellen Spannungen abzubauen, wobei das Lächeln einerseits nach außen eine positive Einstellung zum Angelegneten signalisiert, während es andererseits nach innen das Selbstbewusstsein unterstützt. Lächeln hat auch aggressionshemmende Wirkung und kann negative Spannungen auflösen, denn mit jemandem, den man anlächelt, wird man wohl eher nicht einen Streit beginnen. Bei Kleinkindern wurde beim "Drei-Monats-Lächeln" gezeigt, dass das Lächeln eines Erwachsenen vom Kind mit einem Lächeln beantwortet wird. Wird das Lächeln des Kindes nicht mit einem entsprechenden Lächeln des Erwachsenen beantwortet, beginnt es instinktiv zu weinen. Allerdings muss ein Lächeln immer die Augen miteinbeziehen. Ein Mund, der lacht, ohne dass die Augen mitlachen, ist ein gekünsteltes und unaufrichtiges Lächeln. Der Neurophysiologe Duchenne hatte schon 1862 vermutet, dass ein Lächeln, das nur die Mundmuskeln aktiviert, nicht dieselbe Wirkung hat wie eines, das die um die Augen befindlichen Muskeln erregt. Nach Duchenne kann nur das Lächeln, das die Augen in Falten legt, die - wie er es nannte - "süßen Gefühle der Seele" ins Spiel bringen. Paul Ekman gelang es, den Zusammenhang zwischen Lächeln und dem allgemeinen Wohlbefinden nachzuweisen, indem er die Gehirnwellen von Menschen beim Lächeln registrierte. Die Ergebnisse zeigten, dass das Lächeln Duchennes sehr stark ein mit der linken Gehirnhälfte verbundenes Areal stimuliert, das Neurophysiologen als Ort der Wahrnehmung und des Ausdrucks von Gefühlen kennen, während ein Lächeln, das nur die Mundwinkel anhebt, nicht zur Stimulierung dieses Areals führt. Lächeln ist ein elementarer Bestandteil der menschlichen Körpersprache, wobei unklar ist, ob es sich dabei eher um einen unwillkürlichen Ausdruck der eigenen Gefühlslage oder ein Kommunikationsmittel handelt. Im Rahmen eines Versuchs (Centorrino et al., 2014) mussten jeweils zwei Probanden zusammenarbeiten, um verschieden hohe Geldbeträge zu erhalten. Eine Versuchsperson spielte den „Treuhänder“, d. h., dieser stellte sich in einem kurzen Videoclip vor und bat seinen Mitspieler mit vorgegebenem Text, ihm einen von den Forschern zur Verfügung gestellten Geldbetrag (vier oder acht Euro) zu schicken. Anhand dieses Videos entschied der „Sender“, ob er dem „Treuhänder“ das Geld überlassen wollte. Tat er dies, wurde der Betrag für den „Treuhänder“ verdreifacht. Dieser konnte nun wählen, ob er dem „Sender“ ein Drittel oder die Hälfte des Betrags zurückschickte oder diesen vollkommen leer ausgehen ließ. Die Probanden mussten angeben, für wie attraktiv, intelligent und vertrauenswürdig sie die Person in dem Video hielten, und ob sie deren Lächeln als authentisch empfanden. Es zeigte sich, dass die Probanden, deren Lächeln als echt empfunden wurde, auch als vertrauenswürdig beschrieben wurden. Offensichtlich schätzten die „Sender“ anhand des Lächelns die Wahrscheinlichkeit ein, mit der die „Treuhänder“ mit ihnen teilen würden. Und tatsächlich lohnte es sich, dem authentischen Lächeln zu vertrauen, denn die entsprechenden Teilnehmer schickten im Schnitt mehr Geld an ihre Partner zurück. Man kann daraus schließen, dass ein authentisches Lächeln ein ehrlich gemeintes Signal ist, das die eigene Kooperationsbereitschaft anzeigt und zur Zusammenarbeit animieren soll. Interessanterweise lächelten die „Treuhänder“ in ihren Videos häufiger authentisch, wenn es um einen höheren Einsatz von acht statt vier Euro ging. Da ein ehrliches Lächeln unbewusst entsteht und als nicht willentlich beeinflussbar gilt, nehmen die Wissenschaftler an, dass es leichter ist, ehrlich

zu lächeln, wenn eine höhere Belohnung winkt und natürlich, wenn man es ehrlich meint. In einer Studie haben Didier Grandjean et al. (2014) Testpersonen verschiedene Arten von Lächeln präsentiert, wobei diese durch computeranimierte Avatare simuliert wurden. Es zeigte sich, dass die gleichen Muskeln aktiviert werden, wenn eine Person das Lächeln anderer wahrnimmt und seine Echtheit abschätzt wie bei einem Avatar, wobei an einem als echt empfundenen Lächeln die Augen-, die Wangen- und die Mundmuskulatur beteiligt waren. Die Untersuchung zeigte aber auch, dass das Unbewusste eine Rolle dabei spielt, denn die schwachen Muskelaktivierungen, die das lächelnde Gegenüber bei den Testpersonen auslöste, waren nicht sichtbar, konnten jedoch mittels Elektromyografie gemessen werden, d. h., das Gehirn entschlüsselt und interpretiert diese schwachen Signale. Neuere Untersuchungen zeigen, dass das menschliche Gehirn sehr gut in der Lage ist, zwischen einem echten und einem vorgetäuschten Lachen zu unterscheiden, denn bei einem falschen Lachen werden jene Gehirnareale aktiviert, die für die Entschlüsselung von Emotionen verantwortlich sind, während ein herzliches Lachen jene Regionen anregt, die für positive Gefühle zuständig sind. Dabei können die meisten Menschen schon von ihrer Kindheit an vorgespiegelte Gefühle von echten Emotionen unterscheiden, was sowohl für Lachen wie für Weinen gilt. Man vermutet auch, dass manche Menschen deshalb besser mit Kindern umgehen können als andere, weil diese authentischer sind, d. h., ihre Gefühle passen besser zu ihrem Verhalten, wobei besonders Kinder in der Lage sind, die Echtheit der Gefühle zu spüren. Menschen, die von einer psychischen Störung wie etwa der Borderline-Persönlichkeitsstörung betroffen sind, erlernen diese Unterscheidung oft nicht, was bedeutet, dass die Betroffenen nicht fähig sind, echte von falschen Gefühlen zu unterscheiden und diese richtig zuzuordnen bzw. zu benennen. Übrigens ist die Echtheit des Lächelns ein wichtiger Faktor, denn Untersuchungen von Verkaufs- und Beratungsgesprächen (Brach et al., 2014) zeigen, dass stark ausgeprägte Kundenorientierung gepaart mit einem echten Lächeln zwar für die höchste Zufriedenheit sorgte, doch war hingegen die Beratung kompetent, die Freundlichkeit aber nur aufgesetzt, beschrieben sich die Kunden eher als nicht zufrieden. Offensichtlich ist krampfhaft aufgesetzte Freundlichkeit nicht zielführend, denn der Kunde hat anscheinend nichts von der unechten Fröhlichkeit und für den Mitarbeiter sorgt das ständige Vortäuschen von positiven Gefühlen zusätzlich für Stress und Erschöpfung. Honest signaling in trust interactions: Smiles rated as genuine induce trust and signal higher earning opportunities. Evolution and Human Behavior. Wut und Ärger Ein wütender Gesichtsausdruck ist ziemlich komplex, denn die Augenbrauen sind nach unten gezogen, die Lippen zusammengepresst, die Augen etwas zusammengekniffen, wobei sieben verschiedene Muskelgruppen des Gesichts daran beteiligt sind. Der wütende Gesichtsausdruck ist universal über alle Kulturen hinweg zu finden, und selbst von Geburt an blinde Menschen drücken Wut auf diese Weise aus, obwohl sie wütende Gesichter selbst ja nicht kennen können. Wut wird dabei im Streit zwischen Menschen genutzt, um die eigene Position durchzusetzen, d. h., Wut ist gewissermaßen ein Machtinstrument, das andere Menschen einschüchtern soll. Untersuchungen zeigen, dass die durch Wut veränderten Gesichter mit Stärke assoziiert werden, was vermutlich evolutionär bedingt ist, denn die Veränderung des Gesichtsausdrucks ist eine Bedrohungsgeste. Man nimmt an, dass die an diesem Gesichtsausdruck beteiligten Muskelgruppen in der Evolution allmählich selektiert wurden, weil sie die eigene Stärke vergrößern. Emoticons Das erste Smiley stammt übrigens vom Werbegrafiker Harvey Ball, der es 1963 für eine Versicherung entwarf. Offiziell eingeführt wurde das Strichgesicht 1982 von Scott E. Fahlmann, der nach einigen Debatten und Missverständnissen :-) als Zeichen für einen Witz vorschlug und :- (falls es keiner war. Das wird heute üblicherweise vom Ironie-Smiley ;-) ausgedrückt. Emoticons bezeichnen einen Code an ASCII-Zeichenfolgen, die einen Gefühlszustand bildlich zum Ausdruck bringen sollen, wobei es in der Regel eine Ähnlichkeit mit einem Gesicht bzw. der Gesichtsmimik gibt, auch wenn das Gesicht seitlich gedreht dargestellt wird. Viele Programme wie Mail-Clients übersetzten aber Smileys die gewohnte

Kopfhaltung. Eines der bekanntesten Emoticons ist das lächelnde Gesicht in der vorherrschenden Form: :-), wobei es ist auch deshalb so einprägsam ist, weil in diesem leicht ein nach links gedrehtes Gesicht mit zwei Augen, der Nase und einem lächelnden Mund erkannt werden kann, was daran liegt, dass das menschliche Gehirn darauf programmiert ist, Gesichter auch aus wenigen Andeutungen zu erkennen bzw. Gesichter in Muster hinein zu projizieren. Neuronal reagiert übrigens das Gehirn auf menschliche Gesichter, die um 90 Grad gedreht sind, genauso wie auf die normale Position, allerdings nur, wenn diese in der üblichen Ausrichtung von links nach rechts gesehen werden. Wenn das Emoticon von rechts nach links gesehen wird (-:, findet im Gehirn keine Gesichtserkennungsreaktionen statt bzw. dann wird offenbar ein Gesicht wesentlich mühsamer erkannt. Offensichtlich haben Menschen durch die Gewöhnung gelernt, das von links nach rechts gerichtete Emoticon als menschliches Gesicht zu lesen ist. Lachen ist eine sehr alte Form der nonverbalen Kommunikation, denn Primaten und sogar Ratten lachen, denn Lachen hat ursprünglich vermutlich die Bedeutung eines Belohnungssignals, das die Bereitschaft von Eltern oder Geschwistertieren steigert, mit dem Nachwuchs zu spielen und damit auf spätere Aufgaben vorzubereiten. Menschen haben verschiedene Formen des Lachens entwickelt, hinter denen oft sehr komplexe Absichten stecken können, denn Lachen ist in der sozialen Interaktion ein sehr deutlich sichtbares Signal. Wenn man etwa freudig angelächelt wird, fühlt man sich aufgenommen, wenn man hingegen Opfer eines höhnischen Lachens wird, fühlt man sich z. B. aus einer Gruppe ausgeschlossen. Dabei werden bei den verschiedenen Formen des Lachens auch unterschiedliche Gehirnregionen aktiviert. Bei einem fröhlichen oder höhnischen Lachen werden jene Bereiche aktiviert, die eine Rolle dabei spielen, wenn man die Absichten eines anderen Menschen einschätzen will, wobei dann je nach vermuteter Intention des Lachenden jeweils unterschiedliche Verbindungen zu anderen Gehirnbereichen aktiviert werden. Zwar kommt man mit Freundlichkeit sowohl im Berufsleben als auch im Privatleben, etwa im Kundengespräch oder in heiklen Konfliktsituationen, meist weiter als mit Unfreundlichkeit, aber Experten raten eher zum dosierten Einsatz von Lächeln und netten Gesten. Ein Lächeln um jeden Preis - wer kennt sie nicht, die Dauergrinser und Dauergrinserinnen - wirkt auf den ersten Blick oft zwar positiv, doch sollte es nie angestrengt oder übertrieben sein, und muss vor allem der Situation angemessen sein. Freundlichkeit um jeden Preis ist verkehrt und kann sogar nach hinten losgehen, indem man andere damit nervt, wenn sie merken, dass das Lächeln nicht ehrlich gemeint ist. Wenn Freundlichkeit nur aus taktischen Gründen eingesetzt wird und nicht zur Stimmung passt, ist sie nicht wirkungsvoll, denn Menschen haben feine Antennen dafür, wenn sie widersprüchliche Signale empfangen. Beim Freundlichsein muss man glaubhaft wirken, was oft auch eine Frage der Stimme und der Körpersprache ist, d.h., die nonverbale Ebene entscheidet mehr über gelungene Kommunikation als das, was gesagt wird. Zwar kann ein leicht geneigte Kopf in Konfliktsituationen entschärfend wirken, aber ist das Gegenüber schon in Rage und schüttet kräftig Adrenalin aus, kann das den anderen sogar provozieren (vgl. Heimann 2009). Man kann das an anderen Menschen recht gut dadurch beobachten, dass diese etwa bei einer Begrüßung ein breites Lächeln aufsetzen, im Augenblick des Abwendens aber dieses Lächeln abrupt verlieren. Augenbrauen, die in schnellem Tempo gesenkt und gehoben werden, sind das Einverständnis zu sozialer Kontaktaufnahme. Ausdruck für Überraschung und Verwunderung zeigt man, indem man die Augenbrauen hebt und eine Zeitlang gehoben hält. Tränen und Lachen sind Ausdrucksmöglichkeiten, von denen wir annahmen, dass sie mit Leichtigkeit zu deuten sind. Tränen sind jedoch Ausdruck für mehrere unterschiedliche Gefühlszustände: für Kummer, Freude und Wut. Lachen kann Zeichen für Freude und Freundlichkeit sein, aber auch für Verachtung und Sarkasmus. Die Blickrichtung vieler Menschen wird nach Untersuchungen von Benedict Jones et al. (University of Aberdeen) vor allem dann von anderen Menschen in ihrer Umgebung bestimmt, wenn dieses Gegenüber ausgeprägte maskuline und damit dominant wirkende Gesichtszüge aufweist. Man vermutet, dass dies ein unbewusster Reflex

ist, denn auch Makaken orientieren sich an der Blickrichtung dominanter Affen. Diese Verhaltensweise ist vermutlich deshalb erhalten geblieben, da es vorteilhaft ist zu wissen, was prominente Gruppenmitglieder gerade beschäftigt, aber auch um potenzielle Bedrohungen schneller zu erkennen. Wir können auch lachen, wenn wir ängstlich werden, oder wenn wir etwas sehr Unangenehmes erleben. Es gibt zahlreiche Menschen, die in bedrohlichen Situationen aus Unsicherheit heraus lächeln. Da Lachen unter anderem den Stressabbau fördert, das Immunsystem stärkt und entspannend wirkt, leistet es einen wichtigen Beitrag für eine bessere Gesundheit. Lachen ist aber anstrengend, denn im Körper werden dabei etwa zweihundert verschiedene Muskeln in Bewegung versetzt, dazu steigt der Puls, die Atmung wird schneller und das Blut staut sich im Gehirn, da im Brustkorb Druck aufgebaut wird. Als Folge bekommt der heftig Lachende häufig einen roten Kopf. Innere Verletzungen können aber - entgegen der oft geäußerten Vermutung, man könne sich totlachen - in Folge dieser starken Beanspruchung eher nicht auftreten, denn beim Niesen etwa wird der Körper viel heftiger erschüttert. Auch ersticken kann man bei einem Lachanfall nicht, denn wenn man keine Luft mehr bekommt, wird ein Schutzmechanismus im Gehirn aktiviert, der dem Körper befiehlt, zu atmen. Die Gefahr, sich beim Lachen zu verschlucken, ist ebenso gering, denn beim Lachen atmet man eher aus als ein. Hingegen ist diese Gefahr viel größer, wenn man sich erschreckt, da dabei plötzlich eine große Menge Luft eingesogen wird. Übrigens zeigen Untersuchungen (Gray et al., 2015), dass man Menschen, mit denen man zuvor gemeinsam gelacht hat, eher persönliche Details aus seinem Leben verrät. Man ließ Studenten in Vierergruppen einen Film betrachten, wobei manche Gruppen den Auftritt eines Stand-up-Comedian zu sehen bekamen, andere eine Naturdokumentation oder ein Golflehrvideo. Dabei maß man, wie oft die Studenten lachten und befragte sie danach nach ihrem Gemütszustand. Schließlich mussten die Versuchspersonen einem anderen Teilnehmer noch eine Nachricht schreiben, in der sie etwas von sich erzählen sollten, mit dem Ziel, sich miteinander bekannt zu machen. Bei der Auswertung der Texte zeigte sich, dass Botschaften dann deutlich persönlicher waren, wenn die Probanden zuvor gemeinsam den lustigen Auftritt angeschaut und miteinander gelacht hatten. Man führt diesen Effekt darauf zurück, dass beim Lachen vermehrt Endorphine ausgeschüttet werden, die nicht nur euphorisch machen sondern auch Hemmungen lösen. Literatur: Gray, Alan W., Parkinson, Brian & Dunbar, Robin I. (2015). Laughter's Influence on the Intimacy of Self-Disclosure. *Human Nature*, 25, 1-16. Übrigens: 1998 wurde von Madan Kataria, dem Gründer der weltweiten Yoga-Lachbewegung, der Weltlachtag ins Leben gerufen. Die Feier des Weltlachtags, die jährlich am ersten Sonntag im Mai begangen wird - soll den Weltfrieden verkörpern und hat das Ziel, ein globales Bewusstsein der Brüderlichkeit und der Freundschaft durch das Lachen zu erreichen. Ein kuriose Forschungsergebnis zum Lächeln Matthew Martenstein (Universität Indiana) analysierte das Lächeln auf Familienfotos von ProbandInnen am Ende ihrer Schulzeit und fragte, ob sie bereits eine Scheidung hinter sich hätten. Die Intensität des Lächelns wurde auf einer Skala von eins bis zehn bewertet, wobei man sowohl auf den Ausdruck in den Augen als auch auf die Muskelanspannung beim Lachen achtete. Anhand der Intensität des Lächelns konnte vorausgesagt werden, ob die Ehe des Probanden zu irgendeinem Zeitpunkt in seinem Leben geschieden wird oder nicht. Für Jugendlichen mit dem schwächsten Lächeln war die Wahrscheinlichkeit geschieden zu werden drei Mal so hoch wie bei jenen, die auf dem Foto grinsen. Man vermutet daher, dass fröhliche Menschen eher bereit sind an den Problemen in Partnerschaft und Ehe zu arbeiten als weniger glückliche. Außerdem suchen sich Menschen mit einem sonnigen Gemüt oft einen Partner, der ihre positive Lebenseinstellung teilt. Tränen und Weinen gehören zu den Grundäußerungen des Menschen und schon im Alter von drei Wochen kann ein Baby nicht nur Schreien, sondern auch durch Weinen seiner Umwelt verständlich machen, dass ihm etwas fehlt. Weinen ist daher eine sehr ursprüngliche Kommunikationsform, die jeden anspricht und bildet ein Art Hilferuf an die Umwelt, um Aufmerksamkeit zu bekommen und Fürsorge zu wecken. Wer weint, signalisiert dem Umfeld,

dass er Trost und Hilfe braucht, daher wäre es also sinnvoll, in der Öffentlichkeit zu weinen, wo viele potentielle Tröster und Helfer verfügbar sind, doch weinen Menschen eher, wenn sie alleine sind als in der Gruppe. Das dürfte mit deren Sozialisation zusammenhängen, die das Zeigen von bestimmten Emotionen in der Gesellschaft oft als nicht passend sanktioniert. Nach einer amerikanischen Untersuchung von Amy Blume-Marcovici (Alliant International University) an mehr als 600 Psychotherapeuten teilnahmen, haben 72 Prozent in einer Therapiestunde schon mindestens einmal geweint, was vermutlich einen durchaus positive Effekt hat, denn Trauer ist bekanntlich ansteckend, wie alle Gefühle, wenn sie authentisch sind. Bei etwa der Hälfte der Therapeuten hatten ihre eigenen Tränen positive Effekte auf die therapeutische Beziehung, die einen zentralen Faktor in einer erfolgreichen Therapie darstellt. Ein weinender Therapeut führt bei den Klienten offensichtlich zu dem Gefühl, dass der Psychologe authentisch ist, sich um sie sorgt, mit ihnen fühlt und sie versteht. Übrigens, je älter die Therapeuten waren, desto häufiger liefen die Tränen, was übrigens der Alltagserfahrung widerspricht, dass nämlich Menschen, je älter sie werden, weniger weinen. Weshalb Menschen weinen, ist schon lange Gegenstand von Untersuchungen, wobei sich schon Charles Darwin darin versuchte, den Grund dafür zu finden: er vermutete, dass sich die Tränenflüssigkeit einfach irgendwann einen Weg nach aussen suchen müsse. Auch hielt Charles Darwin Weinen für einen Zufall der Natur, wobei nach seiner Ansicht Tränen nur Staub aus den Augen waschen und die Augen feucht halten. Er verglich auch das Weinen mit dem Schütteln, das den Körper bei Schmerz oder Kälte erfasst. Sigmund Freud glaubte, das Weinen die Psyche reinigt, so wie Niere und Leber das Blut sauber halten. Heute ist man eher der Ansicht, dass Weinen mit der vergleichsweise langen Kindheit des Menschen zusammenhängt, denn Weinen dient als Signal. Kinder weinen dabei eher aus Schmerz oder Angst, Erwachsene vor allem aus Empathie, wobei es Frauen generell häufiger tun als Männer. Übrigens weinen Kinder beiderlei Geschlechts ungefähr gleich häufig, erst nach der Pubertät verändert sich das Verhalten, wobei das weibliche Prolaktin als eine Art Tränenbeschleuniger wirkt, während das männliche Testosteron eine tränenhemmende Wirkung hat. Allerdings gibt es auch einen morphologisch bedingten Erklärungsversuch, denn Männer haben grössere Tränenkanäle, sodass es länger dauert, bis diese überlaufen können. Mensch sind vermutlich das einzige Lebewesen, das auch gefühlsbedingt und nicht nur auf Grund physiologischer Notwendigkeiten weinen können. Emotionales Weinen ist jedoch insgesamt für die Wissenschaft rätselhaft, denn entgegen landläufiger Meinung führt Weinen nicht zu einer innerlichen Reinigung im Sinne eines Katharsis-Effektes, denn den Menschen geht es danach nicht wirklich besser, es sei denn, der Anlass für die Tränen fällt weg. Auch entspannt Weinen körperlich nicht, wie einst Darwin vermutete, denn die Menschen sind dabei von Anfang bis Ende körperlich erregt - siehe aber die Ergebnisse der Forschung unten!). Schlichtwegs unsinnig ist natürlich die Annahme, dass mit den Tränen giftige Stoffe aus dem Körper ausgeschwemmt werden. Der Neurowissenschaftler Noam Sobel äußerte jüngst die Vermutung, dass sich in den Tränen trauriger Frauen eine chemische Botschaft versteckt: Sie signalisiert dem Partner, dass die weibliche Lust auf Sex gerade gering ist, damit der Mann daraufhin seine sexuellen Energien reduziert. Sobel konnte in Experimenten zeigen, dass die chemische Zusammensetzung der Tränen, die Frauen aus Traurigkeit vergießen, die sexuelle Erregung bei Männern tatsächlich sinken lässt. Männliche Versuchspersonen, die an entsprechenden Tränen rochen, stuften Bilder von Frauen als sexuell weniger attraktiv ein, als wenn sie an einer künstlich hergestellten Salzlösung rochen, wobei der Testosteronspiegel der Männer nachweislich sank, und die dem sexuellen Verlangen zugehörigen Areale im Gehirn weniger aktiv waren. Unklar ist jedoch, welcher Stoff dafür verantwortlich ist und ob dieses chemische Signal nach dem Anlass des Weinens variiert. Tränenbildung lässt sich auch nur sehr schwer und auch nur bis zu einem gewissen Grad vom Verstand kontrollieren. Tränen wirken reinigend und ein Enzym in der Tränenflüssigkeit wirkt Infektionen entgegen und hemmt Bakterien. Auch bei bestimmten

Dämpfen, wie beim Schneiden von Zwiebeln, laufen die Tränen, wobei diese Reizstoffe einen Reflex auslösen, um die Tränendrüsen zu aktivieren und Flüssigkeit zu produzieren. Durch den anschließenden Lidschlag wird die Träne wieder herausgespült, und das Auge ist gereinigt. Die Bezeichnung "Krokodilstränen" rührt übrigens daher, dass diese Tiere beim Hinunterwürgen des Beutetiers ihr Maul sehr weit öffnen und zusammenpresst, wodurch Druck auf die Tränendrüsen ausgeübt wird (Pawlak, o.J.). Da sich Weinen nicht verstecken lässt, empfinden viele Menschen Weinen im Beisein anderer Personen als peinlich, da sie sich für ihre vermeintliche Schwäche schämen. Auch die Umstehenden fühlen sich manchmal peinlich berührt und können die Tränen von Anderen nur schwer ertragen, sich aber auch nicht einfach auf Grund von offensichtlich angeborener Empathie abwenden. Um solche peinlichen Situationen zu vermeiden, weinen die meisten Menschen alleine oder nur im Beisein von vertrauten Personen. Generell wird in Ländern, in denen es den Menschen gut geht, mehr geweint, was vermutlich damit zu tun hat, dass man sich in freien Gesellschaften seiner Gefühle weniger schämt und auch solche Emotionen offen zeigen kann. Psychologen (Universität Tilburg) analysierten 3000 Weinsituationen und fanden, dass Weinen in den meisten Fällen zu einer Besserung des Gemütszustandes führt. Zwar verursacht Weinen zunächst unangenehme Erregungen wie hohen Puls und Schwitzen, doch später setzen beruhigende Mechanismen wie die langsame Atmung ein. Diese positiven Effekte dauern meist länger als die anfängliche Anspannung, weshalb der Mehrheit das Weinen in guter Erinnerung bleibt. Bei jedem Dritten stellt sich dieser erleichternde Effekt jedoch nicht ein und jeder Zehnte fühlt sich nachher sogar schlechter als zuvor. Wohltuendes Weinen schafft eine innere Lösung, ermöglicht Loslassen und ist Teil der Trauer. Das ohnmächtige Schluchzen, das Gefühle wie Wut, Verzweiflung und Zorn ersetzen soll, bringt hingegen kaum Aussicht auf Veränderung. Wird Weinen gar zum Dauerzustand und überschreitet es das Ausmaß der Belastung oder Trauer, ist es ratsam, professionelle Hilfe zu suchen. Als positiv empfanden die untersuchten Personen, wenn sie beim Weinen nicht alleine waren, sondern von jemandem Unterstützung erfuhren. Problematisch war das Weinen bei Menschen, die an Angst- und Verwirrungszuständen leiden, sowie bei "gefühlslinden" Menschen, die eigene Gefühle kaum wahrnehmen und beschreiben können. Man vermutet, dass bei diesen Menschen der Mangel an Selbsterkenntnis die kognitive Umwandlung einer traurigen in eine positive Erfahrung verhindert. Die beste Unterstützung eines Anwesenden ist es, feinfühlig dem Weinen des Betroffenen Platz zu geben. Wer trösten möchte, sollte dem Weinenden nicht das Gefühl geben, dass gleich etwas verändert werden muss. Es genügt, einfach dabei zu sein und zu verstehen. Nach der Naturheilkunde manifestieren sich übrigens nicht geweinte Tränen bei Frauen in Zysten in der Gebärmutter oder noch häufiger an den Eierstöcken. Danach nützt das schulmedizinische Entfernen dieser Zysten nichts, sondern sie werden wieder auftreten, entweder an der gleichen Stelle oder an einem anderen Organ, denn die Energie des nicht gelöste Konfliktes wird einen neuen Weg suchen, um sich bemerkbar zu machen. Körperhaltung Rund um Körperhaltung gibt es interessanterweise sehr viele sprachliche Metaphern und Volksweisheiten wie beispielsweise: mit beiden Beinen auf der Erde stehen bedeutet Realitätssinn; einen festen Standpunkt haben dokumentiert klare und eigentlich unverrückbare Ansichten; vor jemandem kriechen heisst eine widerspruchslöse, unterwürfige Haltung einnehmen. Das erste, worauf man sein Augenmerk richten sollte, ist die Gewichtsverlagerung. Steht ein Mensch aufrecht oder ist sein Gesicht vor bzw. hinter das Becken verlagert? Hier besagt die körperliche Theorie dasselbe wie der Volksmund: Je gerader jemand steht, desto aufrechter ist seine innere Haltung. So ein Mensch ist weder unsicher (Neigung nach vorne) noch überheblich (Neigung nach hinten). Wenn Menschen in Diskussionen ihren eigenen Standpunkt vertreten, beinhaltet dieser Begriff seinem Ursprung nach nicht nur eine geistige, sondern auch eine körperliche Haltung. Mit folgender kleinen Übung kann man unter Umständen neue Einsichten gewinnen, indem man seinen eigenen Standpunkt bewusst erspürt: Wie sicher steht man bei der Argumentation? Welche Position

haben die Füße dabei? Was spürt man der Körpermitte, in seinem Bauch? Was macht man mit seinen Händen? Welche Spannung kann man bei sich fühlen? Wie hält man seinen Kopf? Wie flexibel ist die Position? Drückt man äußerlich auch das aus, was man innerlich empfindet? Es ist offensichtlich, dass eine Person, die in aufrechter Sitzhaltung spricht, auf andere glaubwürdiger wirkt, als wenn sie auf ihrem Stuhl herumlümmelt. Richard Petty et al. (2009, Ohio State University) hat nun in einer Studie an 71 Studierenden herausgefunden, dass eine aufrecht sitzende Person auch den eigenen Behauptungen und Werturteilen mehr Glauben schenkt als wenn sie gekrümmt dasitzt. Die Sitzposition wirkt sich also auch auf die eigenen Überzeugungen aus und stärkt die eigene Zuversicht. Erstaunlicherweise spielte es keine Rolle, ob die eigenen Gedanken dabei positiv oder negativ waren. Aktuelle Arbeiten im Bereich Embodied Cognition legen nahe, dass körperliche Zustände Einfluss auf das menschliche Denken und Handeln nehmen, denn so aktiviert eine aufrechte Haltung mentale Konzepte wie Moral oder Dominanz. In einem psychologischen Experiment bearbeiteten Probanden eine lexikalische Entscheidungsaufgabe, die entweder die abstrakten Konzepte Dominanz oder Moral aktivierten sollte. Anschließend wurde ein Diktatorspiel durchgeführt, in dem entschieden werden musste, wie viel von einem fiktiven Geldbetrag an einen Mitspieler abgegeben werden soll. Die entscheidende Manipulation lag in der Körperhaltung, die Probanden zur Aufgabenbearbeitung an einem Touchscreen einnehmen mussten: Während an einem auf Augenhöhe an der Wand angebrachten Display eine aufrechte und geöffnete Haltung eingenommen wurde, saßen Probanden an einem tischbasierten Display in geschlossener und gebückter Haltung. Wie vermutet, moderierte das Priming von Dominanz oder Moral den Effekt der Körperhaltung auf die Höhe der Abgaben im Diktatorspiel, wobei ein Dominanzpriming zur Folge hatte, dass Probanden in stehender Position weniger Geld an ihre Mitspieler abgaben als in sitzender Haltung. Wurde vorher Moral geprimet, zeigte sich das umgekehrte Verhalten, denn stehende Probanden gaben mehr an Mitspieler ab als in sitzender Haltung (Hurtienne et al., 2014). Niels van Quaquebeke und Steffen Giessner (Erasmus-Universität Rotterdam) haben mehr als 120.000 Foul-Entscheidungen (85.262 Fouls aus der deutschen Bundesliga, 32.142 aus der UEFA Champions League, 6440 aus drei Fußball-Weltmeisterschaften sowie internationalen Meisterschaften) untersucht und jeweils die Körpergröße der beteiligten Spieler verglichen. Die Ergebnisse zeigten, dass die erkennbare Körpergröße eines Spielers als zusätzlich aufgenommene Information in die Entscheidungsfindung einfließt, wobei größere Spieler werden als aggressiver angesehen werden. Mögliche Erklärung: Aus der Evolutionsforschung weiß man, dass größere und kräftigere Menschen von anderen oft mit Stärke, Macht, Aggression und Dominanz assoziiert werden, weshalb größere Spieler von Schiedsrichtern und Fans offensichtlich eher als Foul-Begeher angesehen werden und die kleineren entsprechend eher als Gefoulte. Bei Metaphern für Situationen, in denen sich Menschen abgewiesen fühlen - die kalte Schulter zeigen, frostige Atmosphäre - sind oft mehr als nur die bildhafte Abstraktion. Die Psychologen Chen-Bo Zhong & Geoffrey Leonardelli (2008) haben in zwei Experimenten nachgewiesen, dass die Psyche das körperliche Wärmeempfinden real beeinflussen kann. In einem Versuch teilten sie 65 Probanden in zwei Gruppen ein. Die einen wurden aufgefordert, sich auf Momente ihres Lebens zu besinnen, in denen sie sich einsam und ausgegrenzt vorkamen, die anderen bekamen die Aufgabe, sich Lebensphasen vorzustellen, in denen sie sich sozial angenommen fühlten. Danach mussten alle Probanden die Temperatur des Labors schätzen. Die "Einsamen" gaben deutlich kühlere Temperaturen an, im Durchschnitt 21 statt 25 Grad Celsius bei der zweiten Gruppe. Beim zweiten Experiment saßen jeweils vier Probanden an getrennten Rechnern bei einem Computerspiel und mussten sich virtuell Bälle zuzuwerfen. Dieses war so eingestellt, dass manche Probanden den Ball sehr häufig zugespielt bekamen, während andere weitgehend vom Spiel ausgeschlossen blieben. Im Anschluss an das Spiel gaben die TeilnehmerInnen ihre Präferenzen für eine Reihe von Nahrungsmitteln an. Jene, die im Ballspiel isoliert gewesen waren, entschieden sich eher für wärmende Speisen und Getränke.

Man vermutet, dass den zuvor isolierten Personen körperlich kalt war und sie deshalb vermehrt Lust auf Heißes hatten. Ein weiterer - sprachlich übertragbarer - Aspekt ist die Offenheit bzw. Geschlossenheit einer Haltung. Damit ist der Hals- und Brustraum gemeint. Weiterhin ist bedeutungsvoll, ob ein Mensch frei steht oder ob er irgendwo eine Stütze sucht. Es gibt Menschen, die sich immer irgendwo anlehnen müssen. Die Körperhaltung ist also ein Ausdruck von Gefühlen und persönlichen Befindlichkeiten. Sie liefert Interpretationshilfen dafür, wie sicher, souverän, überlegen sich jemand fühlt. So spiegelt sich Fröhlichkeit in einer aufrechten, offenen Haltung oder Resignation in einer leicht gebeugten, in sich gekehrten, also optisch eher geschlossenen Haltung wider. Auch die Konzentration auf einen anderen, schlichte Neugier, Irritation oder auch nur Nachdenklichkeit lassen sich leicht ablesen. Ein sehr einprägsames Kennzeichen ist die plötzliche Veränderung der äusseren Haltung - sie spiegelt immer eine plötzliche Veränderung der inneren Haltung wider. Vom sozialen Rang her höhergestellte nehmen Menschen in ihrer Körper- und Sitzhaltung mehr Raum für sich in Anspruch, sie geben sich von der Körperhaltung her offener, weil sie sich für weniger verletzlich halten. Mit der Analyse der Körperhaltung können sehr eindeutige Aussagen über Statusunterschiede getroffen werden können. Siehe dazu die Nonverbale Kommunikation des Gehens. Auf der Webseite des Bioemotional Lab am Department of Psychology der Queen's University (Kingston, Ontario, Canada) werden mit einfachsten Mitteln biologisch und psychologisch relevante Merkmale des menschlichen Ganges demonstriert - ein nicht unwesentlicher Aspekt der nonverbalen Kommunikation. Auf spielerische Art läßt sich ein schier unendliches Spektrum an emotionalen Befindlichkeiten generieren. Gleichzeitig wird demonstriert, wie mit Hilfe moderner technischer Hilfsmittel psychologische Erkenntnisse gewonnen bzw. dargestellt werden können. Literatur Heimann Andreas (2009). Die unerträgliche Freundlichkeit der Dauergrinser. Auch die Körperbewegungen spielen bei der Gesamtinterpretation eine Rolle. Ein vorgeneigter Oberkörper in einem Gespräch signalisiert Aufmerksamkeit oder den Hinweis, dass jemand etwas sagen möchte, er kann aber auch Skepsis ausdrücken. Mit einem demonstrativen Zurücklehnen wird Desinteresse oder Missfallen am Thema angedeutet. Die Sitzhaltung und wieviel Raum in Anspruch genommen wird liefert weitere Anhaltspunkte für die Wahrnehmung. Jugendliche wollen z. B. oft signalisieren, dass sie "gutem Benehmen" keine Beachtung schenken (wollen) und hiermit ihre Unabhängigkeit und Selbständigkeit für alle sichtbar dokumentieren. Dabei ist häufig zu erkennen, dass das Ignorieren des mit Erziehung erworbenen Verhaltens einige Überwindung kostet. Andere tun genau das Gegenteil: Sie beschränken sich auf die Sitzkante, lehnen sich nicht gemütlich zurück und setzen ihren Körper damit einer physischen Belastung aus, die eine psychische Anspannung zwangsläufig noch verstärkt und dem Beobachter Unsicherheit, mangelndes Selbstbewusstsein, Nervosität signalisiert. Je mehr jemand dafür sorgt, dass er bequem sitzen kann, desto souveräner gibt er sich. Meistens kommt dieses Selbstbewusstseins bei Zuhörern und Beobachtern an. Eine angespannte Sitzhaltung kann jedoch in Kombination mit krampfhaften Fussbewegungen auch bedeuten, dass jemand weg möchte, weil ihn die Unterhaltung eigentlich nicht interessiert. Ein präziser Beobachter kann ein solches Verhalten registrieren und verbal hinterfragen. Der Gang gehört als Ausdrucksmittel zur Körperbewegung und läuft in gewisser Weise in bezug auf den Ausdruck von Gefühlen synchron zur Körperhaltung. Zusätzlich aber ist ein gehender Körper in Bewegung, so dass man sich fragen kann, wie er diese Bewegung realisiert. Geht ein Mensch zielsicher, sind seine Bewegungen flüssig, geschmeidig, beweglich oder steif und verkrampt? Signalwirkung kann auch die Art haben, wie ein Mensch seine Füße setzt. Eine Person, die das Knie vor den ersten Punkt des Körpers zieht, demonstriert Vorsicht oder eher noch Unsicherheit. Im Gegensatz dazu kann man auch so laufen, dass die Zehen immer vorausgeht. Ein Zehengang hingegen ist meist ein kräftiger, raumeinnehmender Gang. So läuft jemand, der keine Angst hat, vielleicht jemand, der ein klares Ziel vor Augen hat oder auch jemand in Eile. Hier sollte wieder darauf geachtet werden, ob das Körpergewicht vor, über oder hinter dem Becken liegt.

Auch Gesten bringen unbeabsichtigt Gefühlszustände zum Ausdruck: Fingerspiele oder das Spielen an Gegenständen als Ausdruck von Nervosität, das Umklammern von Dingen als Ausdruck verhaltener Wut, das Streicheln von fühlbar angenehmen Gegenständen als Zeichen von Einsamkeit, das Ballen der Faust als Ausdruck von Aggression, das Pressen der Augen über der Nasenwurzel als Signal von Müdigkeit und Erschöpfung, das Kratzen am Kopf für Ratlosigkeit oder das Hochwerfen der Arme für Begeisterung sein. Einzelne Gesten können sogar so klar definiert sein, dass sie die verbale Kommunikation punktuell oder vollständig ersetzen. Diese Definitionen müssen natürlich - wie auch Sprache - gelernt werden und sind deswegen auf Gruppen von Menschen bis hin zu Kulturkreisen beschränkt. Nach neueren Studien könnten sich auch Sprache und Gestik gleichzeitig entwickeln. Kommunikative Gesten bei Affen- und Menschenbabys Psychologen (Gillespie-Lynch et al., 2013) analysierten in einer Studie Videos eines Schimpansenbabys, eines Bonobo-Äffchens und eines kleinen Mädchens, wobei das Mädchen im Alter von 11 bis 18 Monaten war und die Primaten jeweils im Alter von 12 Monaten bis 26 Monaten. Jeden Monat wurde jeweils eine Stunde Film von allen drei Probandinnen ausgewertet, wobei die Tiere in einem Forschungszentrum in Atlanta und das Mädchen bei seinen Eltern und dem älteren Bruder zusammenlebten. Die Affen erlernten dabei die Kommunikation mit Gesten, Stimme und Bild-Symbolen, während mit dem Mädchen gesprochen wurde. Auffallend war, dass die Gesten aller Beobachteten vorwiegend kommunikativ waren, also etwa ein Augenkontakt, bestimmte Geräusche oder ein sichtbares Bemühen, dem anderen eine Antwort zu entlocken. Bei Mensch und Affen waren die Gesten von einem oder mehreren dieser Zeichen begleitet. Man vermutet demnach, dass die Ursprünge der Sprache in den Gesten liegen und sich beide gemeinsam entwickeln, denn in der ersten Hälfte der Studie kommunizierte die Affen- und das Mädchen vorwiegend über Gesten, während in der zweiten Hälfte die Tiere immer häufiger Symbole im Form von Bildern wählten, das Kind sich in Form von Worten ausdrückte. Einen Unterschied gab es dennoch, denn das Mädchen schaffte es schneller, von den Gesten auf die Symbole umzusteigen, während die Tiere weiter vorwiegend Gesten nutzten. Parallel zu den Gesten entwickle sich die stimmliche Kommunikation, denn die meisten Gesten des Kindes wurden von Lauten begleitet, bei den Affen wurde das seltener, was darauf hindeutet, dass die Fähigkeit, Gesten und Laute zu kombinieren, wichtig für die Entwicklung von Sprache ist.

Kleidung als Kommunikation

Zu dunkle und zu weite Kleidung signalisiert: Hier will sich jemand verstecken bzw. unsichtbar machen. Wer seine Figur ständig verbirgt und immer Schwarz oder Grautöne drängt, versucht sich zu tarnen. Wer sich grundsätzlich zu extraagant kleidet, will um jeden Preis auffallen. Dahinter kann auch ein mangelndes Selbstbewusstsein verstecken. Wer sich bewusst nicht an vorhandene Kleiderordnungen hält, demonstriert seine aufmüpfige, respektlose Haltung. Unbewusst unangemessene Kleidung zeigt, dass kein Taktgefühl vorhanden ist. Wie eine holländische Studie zeigte, verhelfen teure Markenartikel wie Tommy Hilfiger oder Lacoste ihren TrägerInnen zu mehr Erfolg, denn mit Designerlogos auf der Kleidung fanden Menschen mehr Beachtung und wurden bei Vorstellungsgesprächen als kompetenter eingestuft als Menschen mit Billigkleidung. Bei der Untersuchung wurden Besucher eines Einkaufszentrums von einer Mitarbeiterin mit einem Logo von Tommy Hilfiger auf dem Sweatshirt befragt, wobei sich 52 Prozent bereit erklären, auf die Fragen zu antworten. Trug die gleiche Frau das gleiche Sweatshirt ohne Logo, brachten nur 14 Prozent die Zeit auf, ihre Fragen zu beantworten. Übrigens: Im Idealfall werden Textilien während des Tragens nicht bewusst wahrgenommen (Habituation), so dass der Mensch von seiner Kleidung unbeeinflusst bleibt. Doch Schnittgestaltung, Materialbeschaffenheit und Nähte von Textilien können beim Tragen bestimmter Kleidung im Gehirn mehr Aufmerksamkeit beanspruchen, als man denkt. Manche Menschen, die beruflich etwa gezwungen sind, eine bestimmte Kleidung wie eine Uniform oder eine Kleidung mit einer bestimmten Corporate Identity zu tragen, werden in ihrem Denken und Handeln davon massiv beeinflusst, wenn z.B. ständig ein Etikett reibt und

kratzt oder die Bluse zu eng ist. Aber auch das Erscheinungsbild gegenüber anderen kann psychisch sehr belasten, etwa wenn sich jemand in einer bestimmten Kleidung nicht wohlfühlt. Sozialer Status und Körpersprache Mit der richtigen Körperhaltung beeindruckt man nicht nur andere Menschen sondern auch sich selbst. Kraus und Keltner (2009) baten Psychologiestudenten unter dem Vorwand ins Labor, effektive Strategien bei einem Vorstellungsgespräch untersuchen zu wollen. Dann ließen sie jeweils zwei Probanden, die einander nicht kannten, ein fünfminütiges Kennenlerngespräch führen und zeichneten ihr Verhalten auf Video auf. Anschließend analysierten zwei unabhängige Experten jeweils einminütige Abschnitte der Videosequenz und beurteilten, wie oft die Teilnehmer zugewandtes, verbindliches und wie oft sie abgewandtes, unverbindliches Verhalten zeigten. Bei der Auswertung ergab sich ein Zusammenhang zwischen dem Verhalten der Studenten und ihrem sozialen Status, denn Studenten, die aus einem Elternhaus mit hohem Einkommen und hohem Bildungsgrad stammten, zeigten deutlich mehr unverbindliches Verhalten, sspielten mit Gegenständen herum, kritzelten auf ein Papier oder zupften an sich selbst herum. Probanden, deren Eltern einen geringeren sozialen Status hatten, zeigten dagegen mehr Signale der Zuwendung wie Kopfnicken, Lachen, Blickkontakt und Heben der Augenbrauen. In einem zweiten Versuch wurden Studenten schließlich gebeten, diese Videos ohne Ton anzuschauen und allein aus der Körpersprache den sozialen Status der Gesprächspartner zu erschließen. Dabei gelang es den Studenten, den sozialen Status der Akteure auf dem Bildschirm überwiegend richtig einzuschätzen. Eine mögliche Erklärung für die Unterschiede könnte sein, dass Menschen aus höheren sozialen Schichten von anderen unabhängiger sind, und diese fehlende Abhängigkeit könnte sich in einem weniger zugewandten nonverbalen Gesprächsverhalten äußern. Diane Martinez et al. (Columbia Universität, New York) berichten in der Februar-Ausgabe des US-Fachblattes "Biological Psychiatry", dass bei einem Vergleich der Gehirnaktivität der Dopamin-Rezeptoren die StudienteilnehmerInnen mit einem gehobenen sozialen Status eine größere Dichte der Dopamin-Rezeptoren D2/D3 im Striatum aufwiesen, wobei diese Hirnregion ausschlaggebend für die Motivation und die Zufriedenheit eines Menschen ist. Die Forscher schließen daraus, dass Erfolgsmenschen das Leben eher als prickelnd und erfüllend erfahren, weil sie mehr Andockpunkte (Rezeptoren) für das stimulierende Dopamin im Striatum haben. Menschen mit weniger Dopamin-Rezeptoren in dieser Hirnstruktur dagegen verpassten die Extra-Dosis Glücksgefühl und Antrieb.

Mehr über nonverbale Kommunikation lernen Zwei gute Tipps, um mehr über nonverbale Kommunikation zu lernen, stammen von Susanne Roth. Sie schreibt: "Die besten Gelegenheiten, um etwas über Menschen und ihre Ausdrucksformen zu lernen, sind Wartesituationen. Interessant sind beispielsweise Mienen- und Körpersprachendialoge zwischen Einkaufenden und Kassierer(inne)n: Achten Sie darauf, wenn Sie samstags mal wieder in der Schlange stehen. Wenn Sie auf Ihr Flugzeug oder Ihren Zug warten oder auch dann, wenn Sie schließlich drinsitzen: Sehen Sie sich um und wählen Sie sich ein Beobachtungsobjekt aus (besser noch: zwei oder drei Menschen, die eine Gruppe bilden). Versuchen Sie dann, jedem Einzelnen von ihnen eine Geschichte zuzuordnen (ruhig ein bisschen wie Sherlock Holmes mit seinen berühmt gewordenen Deduktionen), beispielsweise eine momentane Stimmung, allgemeine Charakterzüge, einen Lebenshintergrund (Single? Verheiratet? Geschieden? Kinder?), einen Beruf. Sie werden schnell feststellen, wie ausdrucksstark Mimik und Gesten sein können." Eine weitere Methode ist es, seine Beobachtungsgabe zu fördern, indem man Filme ohne Ton ansieht. Wieder Susanne Roth: "Schalten Sie beim Fernsehen einfach mal den Ton weg, und konzentrieren Sie sich ganz auf das, was Sie nun sehen. So können Sie einiges an Körpersprachlichem, was Sie sonst nur unbewusst mitlesen, ganz bewusst aufnehmen. Bei Filmen können Sie auch ein Spiel daraus machen, die Gespräche und Handlungen zu rekonstruieren. Am besten nehmen Sie gleichzeitig den Film auf Video auf, dann können Sie sich einzelne Szenen auch mehrfach

ansehen und bei jedem Durchgang auf etwas anderes achten: einmal nur auf den Ausdruck des Mundes, dann den der Augen, dann die Körperhaltung, dann speziell die Armbewegungen ... Und ganz zuletzt sehen Sie sich das Ganze mit Ton an, um Ihre Vermutungen zu kontrollieren.

Genji Sugamura (Osaka) versetzte in einem Experiment seine ProbandInnen in eine niedergedrückte Stimmung. Ließ er sie dabei eine stolze Körperhaltung einnehmen, erholten sie sich rasch davon, d.h., ihre Gefühlslage wurde neutral. Nahmen die VersuchsteilnehmerInnen hingegen eine gebeugte Körperhaltung ein, änderte sich die negative Stimmung nicht. Die gleichzeitig beobachtete Hirnaktivität der Versuchspersonen zeigte, dass in der gebeugten Körperhaltung der präfrontale Cortex weniger durchblutet wurde, also jene Gehirnregion, in der Informationen aus vielen Hirnteilen zusammen laufen, so die Gefühle und die Körperwahrnehmung. Allerdings können Körperhaltungen alleine Gefühle nicht verändern, doch die Körperhaltung beeinflusst aber physiologisch das Psychische, wobei ein Weg über die Rezeptoren in Muskeln und Sehnen führt, die das Gehirn über die aktuellen Spannungszustände im Körper informieren. Hinzu kommen der Gleichgewichtssinn im Innenohr und auch die Augen, denn wer dauerhaft den Blick nach unten senkt, dessen Gehirn wird schon allein optisch mehr geerdet, als wenn sich sein Blick überwiegend im Waagrechten fokussiert. Eine gekrümmte Körperposition behindert darüber hinaus die Zwerchfellatmung und schränkt dadurch die Sauerstoffversorgung des Körpers ein. All diese Signale des Körpers werden in unbewussten Arealen des Gehirns verarbeitet und mit passenden nervösen und hormonellen Signalen beantwortet. So lassen etwa expansive Körperhaltungen den Testosteronspiegel ansteigen und zugleich den Cortisolspiegel im Organismus sinken, was nicht nur die Entschlossenheit, die Willenskraft und die Beharrlichkeit fördert, sondern auch die Leistungsfähigkeit des Immunsystems, denn Cortisol schwächt z.B. langfristig die Widerstandsfähigkeit gegenüber Infekten. Wenn Menschen also überwiegend mit defensiv-gebeugter Körperhaltung durchs Leben gehen, dann verlieren sie nicht nur psychisch, sondern auch immunologisch an Kraft und leiden etwa in der kalten Jahreszeit öfter und länger als andere an Erkältungen. Daraus lässt sich ableiten, dass Menschen im Alltag kleinere Korrekturen an der Körperhaltung vornehmen sollten, etwa indem man bei einer Prüfung ganz bewusst darauf achtet, sich zu strecken und der tiefen Bauchatmung eine Chance gibt. Positive und negative Gestik der Hände Für die Wirkung der Gestik ist manchmal entscheidend, in welcher Höhe sich die Hände befinden, denn alle Gesten, die sich unterhalb der Taille abspielen, werden als negative Aussagen gewertet, solche in Höhe der Taille werden als neutral und oberhalb meist als positiv gewertet. Auch die Sichtbarkeit der Hände spielt eine Rolle, denn versteckte Hände (in den Hosentaschen, unter dem Tisch oder hinter dem Rücken) werden immer als negativ empfunden. Sind die Hände zu sehen, so ist es wichtig, häufig freundlich zeigende und öffnende Gesten zu benutzen. Schließende Gesten wie die Mauerbildung durch überkreuzende Arme vor der Brust oder das Zeigen des Handrückens statt der Handfläche werden unbewusst als negativ ausgelegt. Entschuldigungsgesten wie Schulterzucken mit Aufdrehen der Hände unterhalb der Taille werden als Hilflosigkeit und Unterwerfung gedeutet, daher sollte man auch bei einer Entschuldigung einer anderen Person solche Gesten nicht benutzen, da eine negative Gestik stets mit dem Sprechenden verbunden wird und nicht mit der Person, über die gesprochen wird. Wenn man also überzeugen möchte, sollte man negative Aussagen möglichst vermeiden. Lässt sich ein solch negativer Ausdruck nicht umgehen, so sollte man diesen auf keinen Fall durch eine negative Gestik verstärken, denn sonst entsteht ein stark negativ geprägter Gesamteindruck und diese negative Gestik wird mit dem Sprecher verbunden. Im Gegensatz zu den negativen Aussagen sollte man positive Aussagen durch positive öffnende und harmonische Gesten verstärken. Die Unterstützung negativer Aussagen in der Gestik ist am schwersten zu unterdrücken, denn wenn es in Bezug auf die Körperhaltung auch gelingt, aufrecht und gerade zu stehen, verraten die Hände und vor allem die "Hand-Hals-Gesten" das

Negative. Die Hand greift nämlich häufig dann zum Hals, wenn sie eigentlich ins Gesicht fassen will, an die Nase oder auf den Mund. Beides sind extrem negative Gesten, was dem Sprechenden, während er die Hand hebt, oft sogar bewusst wird, dass diese Gestik ihn verraten könnte. Dann ändert er schnell noch die Richtung, sodass die Hand nur zum Hals greift. Greift sich eine Zuhörer während ihrer Rede ans Ohrläppchen, dann ist dies eine Bestrafungsgeste. Bevor man lernt, eine positive Gestik zu üben, sollte man zunächst lernen, negative Gestik zu vermeiden. Quelle: <http://bildung.focus.msn.de> (08-08-09) Ein kuriose Forschungsergebnis zu Händen Einer Zeitungsmeldung (Welt-Online vom 21. April 2011) war zu entnehmen, dass Wissenschaftler um Craig Roberts (Universität von Stirling) und Camille Ferdenzi (Schweizer Zentrum für Affektive Wissenschaften in Genf) herausfanden, dass ein Blick auf die Finger eines Mannes Auskunft darüber geben kann, wie attraktiv sein Gesicht auf Frauen wirkt. Zumindest bei britischen Studenten. Die WissenschaftlerInnen berechneten von 49 Männern im Alter zwischen 18 und 33 Jahren das Längenverhältnis von Zeige- zu Ringfinger und zeigten Frauen Fotos dieser Männer mit neutralem Gesichtsausdruck. Das Verhältnis von Zeige- zu Ringfinger gilt als ein Maß dafür, welchen Hormonen Menschen im Mutterleib ausgesetzt waren, denn das Wachstum des Ringfingers gilt als abhängig von der Konzentration des männlichen Sexualhormons Testosteron. Die Forscher drücken das Längenverhältnis in der Formel $\text{Zeigefinger}:\text{Ringfinger}$ aus: sind beide gleich lang, beträgt der Quotient 1,0, ist der Ringfinger länger, liegt der Wert unter 1,0. Der Durchschnittswert lag bei 0,97, wobei als besonders attraktiv Männer mit einem Verhältnis um 0,94 bewertet wurden.