

Nonverbale Sensibilität

Der Körper spricht gnadenlos ehrlich

Körpersprache sagt oft mehr als Tausend Worte: Wer auf die nonverbalen Signale achtet, erfährt viel über sein Gegenüber.

SERIE: SOFT SKILLS

VON TERESA RICHTER-TRUMMER

Ab dem Moment in dem man auch nur unsere Nasenspitze sieht, wird alles interpretiert. Alles ist Botschaft, der Körper lügt nie“, weiß Trainer und Theaterpädagoge Walter Kosar um die Macht der Körpersprache. Die Wissenschaft unterstützt seine Thesen: Körpersprache als die ursprünglichste Form der Kommunikation ist oft wirkungsvoller als jedes gesprochene Wort. Studien zufolge hat der Sprachinhalt nur sieben Prozent Einfluss darauf, ob uns Gehör geschenkt wird, der Stimme kommen schon 38 Prozent zu, doch den größten Einfluss haben mit 55 Prozent nonverbale Signale.

Verräterisch Nicht verwunderlich, verfügt die nonverbale Sprache doch über ein breites Repertoire: Zu ihr zählen etwa Mimik, Gestik und Körperhaltung, aber auch unsere Sitzposition, Körperspannung und Augenkontakt. „Jedes Signal wird von unserem Gegenüber bewusst und unbewusst interpretiert“, weiß Experte Kosar. Was auch bedeutet: Körpersprache ist verräterisch. Ob

es das Herumtrippeln bei der Firmenansprache, die steif hochgezogenen Schultern vor der Chefin oder die sich ballenden Fäuste während der Aussprache mit dem Kollegen sind – unsere Gesprächspartner

spüren Unsicherheiten instinktiv. Walter Kosar trainiert als Leiter des „Unternehmenstheaters“ seit 1999 Führungskräfte. „Die Körpersprache anderer zu beobachten ist ein erster Schritt. Wirklich etwas ändern



„Eine wirklich glaubhafte Körpersprache kann man nicht antrainieren.“

Walter Kosar
Theaterpädagoge

kann man nur, indem man es übt“, weiß Theaterpädagoge Kosar. Der ehemalige Burgtheaterschauspieler setzt in Einzelcoachings oder Gruppenseminaren auf die befreiende Kraft der Bühne. Der spielerische Zugang löst jene Verkrampfungen, die oft Schuld an unnatürlicher Kör-

persprache sind. Kosar: „Unser ganzes Leben werden wir darauf trainiert, keine Fehler zu machen. Das macht uns verkrampft und steif.“ Zum Training gehören auch Atemübungen. „Atem und Körpersprache gehören untrennbar zusammen“, meint Kosar. „Ich rate Klienten in schwierigen beruflichen Situationen einfach dazustehen und zu atmen: Sofort wirken sie gelassen, souverän und stark.“

Beim Durchspielen von Szenen übt man Natürlichkeit, durch Videoanalysen erkennt man Fehler. Bewegungen und Gesten einzustudieren und zu planen schadet aber mehr als es nutzt. Kosar: „Eine wirklich glaubhafte Körpersprache kann man nicht antrainieren, sie entsteht aus einer inneren Sicherheit und einem natürlichen Selbstwertgefühl.“

► Know-how

Der Händedruck als Visitenkarte

Der Händedruck sagt oft mehr über eine Person aus, als ein psychologisches Profil. So entschlüsseln Sie die nonverbalen Signale eines Händedrucks:

- **Kontaktbereitschaft** besteht, wenn beide Hände tief in einander greifen, die Flächen sich berühren.
- **Nicht alles preisgeben** will, wer beim Händeschütteln einen Hohlraum zwischen den Händen bildet.
- **Dominanz** verrät die Handfläche, die von oben kommt.

- **Distanziertheit** signalisiert, wer nur die Finger zum Gruß reicht.
- **Emotionslosigkeit** Ausgestreckte Finger bedeuten: „Ich bin anwesend, aber emotionslos.“
- **Besitzergreifend** ist, wer mit der freien Hand den Unterarm des Begrüßten festhält.
- **Wertschätzung** signalisiert, wer seine freie Hand auf die Oberseite der Hand des Gegenübers legt.
- **Unsicher** ist Ihr Gegenüber, wenn seine Finger lasch bleiben.