





Anton Eckl

# Nonverbale Muster

und ihre Wirkung  
im Alltag

EDITION ECKL

## Impressum

Eckl, Anton: Nonverbale Muster und ihre Wirkung im Alltag

Herausgeber: Edition Eckl

Anton Eckl

Westerholzstraße 5

81245 München

<http://www.eckl-partner.de>

Redaktion und Satz: Alexander Schmelzer

Umschlaggestaltung: Joachim Heinze

Druck: docupoint GmbH, 39179 Barleben, Deutschland

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

Erscheinungsort München

Erstauflage: München, Juni 2017

Alle Rechte vorbehalten.

© 2017 Anton Eckl

ISBN 978-3-944170-12-1

# Inhaltsverzeichnis

<b>Einleitung</b>	<b>11</b>
<b>Die wesentlichen Formen der nonverbalen Kommunikation</b>	<b>15</b>
Woher kommen meine Einschätzungen	16
Tree of People	16
Die Geste des Menschen im Raum	24
Die Positionierung im Raum	25
Das Sprechen	27
<b>Der Mensch: Eine Geste im Raum</b>	<b>29</b>
Die Gesten	29
Die vier Ebenen der Geste	31
Die vier energetischen Modi der Geste: geschlossen – sich öffnen – offen – schließen	32
Die Symmetrie und Ausrichtung des Körpers	35
Großgeste: Das Sitzen	36
Die Qualität der Gesten	38
Energie und Empfindungssteuerung	39
Körperbarrieren, die unsere Empfindungen und Gefühle filtern	42
Der Mensch, aufgespannt zwischen Himmel und Erde, offen nach allen Richtungen	44
Die verschiedenen Großgesten und ihre Wirkungen	46
Das Stehen	46
Wohin mit den Händen beim Stehen?	48
Das Sitzen	50
Das Gehen	52
Das Liegen	53
Blocks und Gesten, die filtern und verschließen	54
Besondere Detailgesten	56
Handgesten	56
Missbrauch der nonverbalen Gesten für „Vermassung“	59
Positives Ankern durch Berührung	60

Mimik und Augen	61
Der Mund	64
Die Schultern	64
Mikrogesten	66
Die inneren Gesten	71

## **Positionierung im Raum** 73

Der beste Platz	73
Was bedeutet das für unseren Arbeitsplatz?	74
Ein- und Ausgang definieren die Verkehrswege	77
Gesprächspositionen am Tisch	80
Der quadratische Tisch für maximal 4 Personen	80
Der runde Tisch	82
Der rechteckige lange Besprechungstisch für eine größere Personenzahl	82
Das Oben und Unten	84
Positionierung und Raumgestaltung von Meetings	85
Geschäftssessen und Smalltalks	88
Erinnerungsanker durch Positionen im Raum	89

## **Das Sprechen** 93

Das Sprechen am Telefon	95
Kontrollfilter und Sprechdenker	98
Für „fortgeschrittene“ Sprecher	101
Die verschiedenen Tonhöhen	102
Entspannen mit Klängen	104

## **Im Dialog** 105

Der Intimraum und der passende Abstand	105
Die Begrüßung	109
Der Blick und der Augenkontakt	110
Das Angleichen	112
Der Duft-Raum	116

## **Nonverbale Kommunikation mit Gruppen 119**

Sender und Empfänger	119
Energievampire	122
Vom Festhalten und energetischen Blocks	124
Wie Accessoires zum Sicherheitsanker werden	124
Was kann nonverbale Präsenz bewirken?	127
Nonverbale Kommunikation ist der Schlüssel zu unserer Lebendigkeit	127
Was hat nonverbales Verhalten mit charismatischer Ausstrahlung zu tun?	130

## **Schlusswort 133**

## **Anhang 135**

Stimm- und Sprechschulung	135
Stimmschulung	135
Zusammenspiel von Atem, Stimme und Worten	136
Atem, Stimme, Wort unterstützt mit Gestik	139
Besonderheiten und Variationen	139
Sprechen im Sitzen	140
Vorbereitung fürs angemessene Sprechen im Stehen	142
Erfolgreich präsentieren und vortragen	144
Präsentieren und Vorträge halten	144
Einsatz der Augen	147
Einsatz der Stimme mit Verstärkung	148
Einsatz der Hände und des Körpers	148
Checkliste für eine generelle Vorbereitung für Vorträge und von Ihnen geleitete Gruppengespräche	150
Vortragssituationen (nach steigendem Schwierigkeitsgrad)	152
Ein Beispiel aus meiner Coaching-Praxis	153

## **Danksagung 157**





*Unser Blickwinkel entscheidet  
darüber, was wir und  
wie wir etwas erleben.*



# Einleitung

Mich hat immer interessiert, was ist da – neben dem Denken? Wie nehme ich wahr und wie erfahre ich das, was ich Leben nenne?

Im Schauspieltraining fand ich dann ein ideales Medium. Was konnte ich erkennen, wenn ich Gedanken und Empfindungen für eine bestimmte Rolle zusammenbrachte? Welche Haltungen verstärkten diese innere Form von Erleben und brachten sie überzeugend zum Ausdruck? Dieses Wechselspiel von Innen und Außen musste kultiviert, spontan und unmittelbar möglich sein, sollte es den Zuschauer erreichen und berühren. In der Kampfkunst Aikido lernte ich dann, wie diese körper-geistige Energie gebündelt und geschickt werden kann.

Diese Erfahrungen leiten mich zu folgender These:

Wir Menschen sind Raum. Dieser Raum ist Träger und Spielfeld von Gedanken, Emotionen und Energien.

Mit unserem Raum als Personen durchdringen wir einander wechselseitig, während gleichzeitig der Raum, die uns umgebende Welt, auf uns einwirkt: Ein Wechselspiel, offen und nur scheinbar mit einem Mittelpunkt, dem ICH.

Dies ist der Ausgangspunkt für meine Überlegungen und Verhaltensvorschläge, mit nonverbalen Mustern zu kommunizieren.

Wozu nun dies Buch:

Nach meiner Beobachtung wird Körpersprache meist als Zeichensprache verstanden, die hilft, sich und das Gegenüber einzuordnen. Dabei entsteht ein Kanon von Benennungen, in dem nonverbale Haltungen kategorisiert werden. Viele sind der Meinung, wer diese Zeichen versteht, kann andere dadurch beeinflussen und steuern.

Für mich stellen körpersprachliche Haltungen Energiezustände dar, die Information ausstrahlen und filtern. Verschränkte Arme vor der Brust etwa bedeuten eben nicht einseitig, dass ein Mensch verschlossen ist, sondern es kann auch eine Haltung der Sammlung darstellen oder ein Block gegen zu stark einströmende Energie sein.

Was verstehe ich unter Energie? Sie ist Ausdruck des Emotionalen, Mentalen und Geistigen, eine Art Fließen. Diese ausstrahlende Energie nimmt Raum um uns ein und wirkt auf unser Gegenüber. Wenn wir entsprechend trainiert sind, können wir diese Energien wahrnehmen und bewusst einsetzen. Diese Energie wirkt jedoch immer,

egal ob wir ihrer gewahr sind oder nicht. Sind wir wach und lebendig, agieren wir der Situation entsprechend mit unseren nonverbalen Ausdrucksmöglichkeiten. Benützen wir stets stereotype Körperhaltungen, haben sich Gewohnheitsmuster etabliert und unsere Kommunikationsqualität nimmt ab.

Wenn wir mit unseren Gesprächspartnern präzise kommunizieren wollen, sollten wir wissen, wie wir deren Mikrogesten erkennen. Mikrogesten laufen parallel zur verbalen Kommunikation in Sekundenbruchteilen ab. Daran können wir etwa ablesen, ob unsere Äußerungen geteilt oder abgelehnt werden. Mikrogesten sind z.B. schnelle Bewegungen des Augenlids oder Veränderung der Atembewegung.

Nonverbale Kommunikation ist für mich Energie- und Informationsaustausch pur. Gelingt sie, werden Sender und Empfänger „eins“. Auf allen Ebenen verstehen wir einander. Inhalt des Gespräches und nonverbales Agieren entsprechen einander und sind kongruent. Von außen beobachtet, haben sich die Körperhaltungen in Form und Rhythmus angeglichen. Auf der Ebene der Mikrogesten kann man erkennen, dass ein Strahlen auf der Haut und um den Körper entsteht. Die Atmung ist wahrscheinlich leicht und fließend. Nonverbale Kommunikation erlebe

ich als den energetischen Tanz des Sendens und Empfangens.

In diesem Text möchte ich Ihnen Ideen an die Hand geben, wie Sie dieses energetische Spiel wahrnehmen und erfolgreich führen können und dabei zu Harmonie und Ausgleich finden.

# Die wesentlichen Formen der nonverbalen Kommunikation

Die wesentlichen Formen der körpersprachlichen, nonverbalen Kommunikation sind

- die Geste des Menschen im Raum
- die Positionierung des Menschen im Raum und
- die Art und Weise, wie wir unsere Stimme nutzen.

Im Zusammenspiel dieser drei Elemente entsteht die Magie einer freudvoll gelingenden Kommunikation. Nonverbale Kommunikation ist für mich wie ein Tanz. Wir schicken Energie durch unsere Körperhaltungen und wir empfangen Energie, die wir durch Bewegung aufnehmen oder abmildern, indem wir durch Körperhaltung entsprechend reagieren. Wir positionieren uns im Raum, um zu dominieren oder um uns zu schützen. Wir färben die „Stimmung“ zwischen uns mit dem Klang unserer Stimmen in allen emotionalen Facetten. Wir senden und empfangen Informationen und Energie im Wechsel und gleichzeitig. Dies geschieht in unserer westlichen Zivilisation häufig sehr subtil an der Grenze zur bewussten Wahrnehmung und ist gerade deshalb extrem wirkungsvoll. Wenn wir diese verschiedenen nonverbalen Felder wahrnehmen können, eröffnet sich uns ein faszinierendes Spiel, das vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten anbietet.

## Woher kommen meine Einschätzungen

Die hier von mir beschriebenen Einsichten und Übungsvorschläge beruhen auf meinen Erfahrungen, die ich in den letzten 35 Jahren als Coach, Schauspieler und Regisseur gemacht habe.

Eine besondere Bedeutung kommt der Begegnung mit den Schauspielern des Grotowski-Ensembles zu. Es war die Initialzündung, die Welt und ihre Objekte neu zu erfahren.

Ich möchte gerne am Beispiel des Projektes „Tree of People“ erzählen, wie sich mein Erleben öffnete für eine energetische nonverbale Kommunikation.

## Tree of People

Im Avantgardetheater der 70-iger Jahre interessierte man sich für die körperlich-geistige Spielweise des Schauspielers und seine Beziehung zum Publikum. Der polnische Regisseur Jerzy Grotowski hatte sich dieser Erforschung der Grundlagen des Theaters verschrieben und nannte sein Theater deshalb „Theater Laboratorium“. Nach weltweiten Erfolgen mit seinen einzigartigen Inszenierungen verließ er den traditionellen Bühnenkontext mit seiner Gruppe



und begann, neue Formen der kulturellen Begegnung zu erkunden. Diese experimentellen Formen, die sogenannten paratheatralen Projekte, fanden an besonderen Orten mit einer ausgewählten Gruppe von Menschen statt. Die Erforschung von Interaktion und Begegnung im kulturell-archaischen „Spiel“ wurde in den Mittelpunkt gestellt. Von meinen Erfahrungen in einem dieser Projekte, „Tree of People“ genannt, berichtet der folgende Text.

... Wie funktioniere denn dieses Wunder, dass sich der Akku des Menschen stets aufs Neue füllt mit Energie?, fragte Jerzy Grotowski ganz nebenbei in einem Vortrag, dem ich fasziniert lauschte. Dabei leuchteten seine Augen...

... Ich stieg schweigend in einer Gruppe von 60 bis 70 Leuten, alles Künstler/Schauspieler/Interessierte, einen Berg am Comer See hinauf, auf dessen Spitze ein verlassenes Sanatorium thronte.

Dort erwartete uns Grotowskis Schauspielertruppe. Ich fühlte mich erwählt: Ich würde mit diesen legendären Menschen in einem Projekt zusammenarbeiten.

Am Eingang erhielten wir unsere Instruktionen. Keine Drogen, kein Sex. Wir sollten während der nächsten 72

Stunden den Arbeitsraum, einen etwa 200 Quadratmeter großen Saal, „am Leben erhalten“ – „keep it alive for 72 hours“ – das sei die Aufgabe. Und schweigen, ja schweigen sollten wir im Arbeitsraum, auf verbale Kommunikation gänzlich verzichten.

Zwei schwere Arrischeinwerfer warfen matte Helligkeit auf das abgeschabte Parkett mit Fischgrätmuster. Kahl der Raum, doch frisch gewischt, so sauber, wie ein Boden mit Jahrzehnte alter Patina nur sein konnte.

Zum festgesetzten Zeitpunkt fanden sich die Teilnehmer ein. Jeder wählte seinen Platz. Wahrscheinlich hatten wir alle Carlos Castaneda gelesen, der damals Kultlektüre war, und erinnerten uns an die erste Lektion, die dieser bei Don Juan erlernen durfte:

Finde deinen Platz.

Nach einiger Zeit saß, stand, lag jeder irgendwo. Es kehrte Ruhe ein.

In der erwartungsvollen Stille entstand etwas... eine Stimmung, die öffnete und die Tür aufschloss zu noch nicht gekannten Wahrnehmungskanälen. Ich erinnere mich heute nicht mehr, was den Anfang machte, welche

kleine Bewegung oder wispernde Laut die Kugel ins Rollen brachte, welcher Schauspieler den Impuls aufnahm, vergrößerte und im Raum entfaltete.

Nachdem das Feuer gelegt war, erfasste es uns nacheinander alle und zog uns hinein in einen Bewegungstaumel, der zwischen eruptiven, chaotischen Ausbrüchen und sich selbst strukturierenden, archaischen Gemeinschaftsritualen pendelte.

Der ganze Raum vibrierte mit steigender Schlagzahl, durchdrang alles und jeden, um dann, wenn es genug war, in sich zusammenzusinken und in jedem der Mitspieler weiterzuglimmen. Stunden schmolzen zur Gegenwart.

In diesem Szenario war kein Platz für Zuschauer. Zu erschreckend, verrückt, verwirrend – Kontrollverlust scheinbar überall. An die tiefsten Ängste eines zivilisierten, nüchtern denkenden Mitteleuropäers appellieren musste dies, was er da gesehen hätte.

Doch es gab klare Grenzen, die nicht auf den ersten Blick in diesem ekstatischen Reigen erkennbar waren. Jede Form von individueller gegenseitiger Zuwendung wurde von den Schauspielern des Theater Laboratorium durch eine das Geschehen verändernde Aktion zurück ins Kollektive

geführt. Kuscheleien oder andere alltägliche Verhaltensweisen wurden abgeblockt und im gestischen Zwiegespräch hinübergeführt zu artifizierteren Ausdrucksformen. Psychisches Material war Brennstoff für künstlerische Gestaltung. Dem Lockruf des Unbekannten folgten wir in diesem Augenblick alle.

Was von außen vielleicht nach Kontrollverlust aussah, erfuhr ich als subtile Steuerung aus meiner eigenen innersten Quelle.

Natürlich stürzte ich mich hinein in diesen See der Energie und trank aus vollen Zügen.

Nie gehörte Laute entsprangen meiner Kehle, während eine von unten nach oben pulsende Kraft meinen Körper flattern ließ. Aufnehmen und Empfangen, Senden und Teilen wechselten einander ab in diesem rhythmischen Mysterienspiel. Ich erlebte ein Maximum an Freiheit und gleichzeitig war es, als hätte ich nie anderes getan – tiefe Vertrautheit.

Tänzerischer „Scheiß“, wie ihn einige der durchtrainierten Tanzeleven immer wieder zeigten, berührte nicht. Bewegungen, die unvermittelt, kreatürlich kamen, trafen dich mitten ins Herz und forderten dich freundlich heraus, das

zu finden, was dich bewegte. Dann hatten sich die Kräfte erschöpft und der Raum leerte sich. Wir kamen nie mehr so zusammen wie in diesem einzigen vier Stunden währenden Moment.

...

Was ich in meiner Erinnerung weiter ganz deutlich vor mir sehe, ist die letzte Nacht auf dem Berg.

Ich saß mit Teo Spsychalski, einem der Schauspieler, allein im Arbeitsraum – sehr müde. Die anderen schliefen. Ein paar Kerzen hatten die Scheinwerfer ersetzt. In diesem Sitzen und Schauen habe ich Teo kennengelernt. Gelegentlich eine kleine Gewichtsverlagerung, vor oder zurück, das war alles an Interaktion. Der Raum um mich schien mir völlig offen – jede Regung, jede von Energie getragene Bewegung erreichte mich. Mein Körper war entgrenzt. Gedanken und Bewegung waren eins.

Ich konnte Energiestrahlen schicken und nahm die Wellen Teos direkt auf. In der Folgezeit hatte jedes Gespräch eine tiefere und intensive Qualität, etwas Verschmelzendes, doch mit klarem Beginn oder Abschluss, wenn der Energiefluss zu Ende war.

Wodurch entstand diese besondere Wahrnehmungsfähigkeit?

Ich meine durch intensiv körperliche Grenzüberschreitungen, Auflösung von körperlichen und geistigen Blockaden, z.B. hervorgerufen durch ein über den Schmerz Hinausgehen und der damit verknüpften Verwandlung eines gedanklichen Neins in ein klares Ja. Bei jedem Transit dieser Art werden neue Energien freigesetzt und das Bewusstsein verfeinert sich.

Ich denke, es ging den Künstlern des Theater Laboratoriums um die Erforschung des menschlichen Wesens und die uns bestimmenden kosmischen Gesetzmäßigkeiten. Sie wollten eine Begegnungskultur entwickeln, in der diese entdeckten Gesetzmäßigkeiten in geeigneten Ritualen praktiziert werden konnten. Wenn die Schauspielerin Rena Mirecka eine Blume in eine Vase steckte und beides auf dem Tisch platzierte, dann war die Schönheit der Aktion körperlich spürbar. Gelebte Alltagskunst, die auf Umfassenderes verwies. Und doch war es das, was man sah: Rena steckt eine Blume in eine Vase und stellt diese auf den Tisch.

Auf Basis dieser und ähnlicher Erlebnisse begann ich, nonverbale Muster jenseits der Worte zu entdecken, die in jeder „normalen“ Kommunikation alltäglich stattfinden.

den. Diese Muster vermitteln Inhalte und Struktur und dominieren häufig unser Miteinander, ohne dass wir es erkennen.

Die nun folgenden Konkretisierungen meiner Ausführungen erheben keinerlei Anspruch auf die vollständige Darstellung aller Aspekte, sondern sollen Impulsgeber sein für eine Neueinschätzung unserer nonverbalen, „energetischen“ Kommunikation.

Sollten meine Ausführungen an manchen Stellen des Buches zu konkret und ausführlich sein, dann gehen Sie doch zu den nächsten Themen, die Sie interessieren!

Wie bereits angesprochen, unterscheide ich drei nonverbale Formen und Handlungsbereiche. Bevor ich diese ausführlich bespreche, möchte ich sie kurz vorstellen und definieren.

## Die Geste des Menschen im Raum

Der Mensch nimmt im Raum – immer – eine Haltung ein, die Geste. Damit verkörpern wir unseren gegenwärtigen „Zustand“, mental, emotional und energetisch. Durch diese Gesten drücken wir uns aus und formen gleichzeitig die Empfindungen und mentalen Zustände in uns.

Tun wir das mit wacher Bewusstheit, können wir uns „kultivieren“ und unseren Handlungsspielraum erweitern. Damit stehen uns für jede Situation die passenden Gesten zur Verfügung, um dieser energievoll gerecht zu werden und sie zu meistern.

Sind wir absorbiert von Gedankenprozessen oder blockiert durch muskuläre Verknotungen, die durch psychischen oder physischen Stress bedingt sind, ist dieses natürliche Fließen der Energie behindert. Dann hilft es, wenn wir Gesten einnehmen – im Stehen, im Sitzen, in der Bewegung –, durch die unser Innenraum wieder durchlässig wird. Dann kann er die Energie wieder voll aufnehmen und sendend verteilen. In dieser durchlässigen Offenheit gelingt unsere Interaktion mit der Welt.

Jede Geste, die wir einnehmen, evoziert einen energetischen Zustand. Wenn wir etwa nach innen lauschen,



verkörpern wir damit eine bestimmte Haltung, die von außen auch so wahrgenommen wird. In der Kommunikation mit anderen setzen wir Signale nach außen, etwa über Blickkontakt oder Berührung, die vom Gegenüber aufgenommen und „verarbeitet“ werden.

Unsere fünf Sinne helfen uns dabei, die nötige Sensitivität zu entwickeln. Sie sind die Brücke zwischen den äußeren Eindrücken und unserem energetischen Erleben im Innenraum. Dadurch sind wir in der Lage, entsprechend zu verarbeiten und zu handeln.

Gesten weisen nach innen und stärken oder schwächen unser eigenes Kraftfeld.

Gesten weisen nach außen und senden unser „Sein“ zu unseren Kommunikationspartnern. Durch unsere Gesten empfangen und filtern wir die Informationen, die uns das Umfeld zur Verfügung stellt.

## **Die Positionierung im Raum**

Unsere Position im Raum definiert Macht und Einfluss. Wer kennt das nicht, wenn wir ein Lokal betreten: Wo wollen wir sitzen? Wir suchen den Platz, an dem wir

uns am wohlsten fühlen. Dies ist natürlich abhängig von unserem Anliegen. Geht man zum Abendessen in ein Lokal, werden sich die meisten wahrscheinlich eine ruhige Position im Raum suchen und keinen Platz wählen, bei dem, vor allem im Rücken, viel Unruhe herrscht.

Will man gesehen werden oder nicht? Bietet die Raumposition einen guten Blick auf das Treiben im Restaurant?

Wie sitzt man nun zueinander? Ist man zu zweit: gegenüber oder über eine Ecke?

Oder vielleicht nebeneinander mit Rückendeckung?

Diese Positionen verweisen auf die Art der Beziehung. Sie sind gleichzeitig Ausgangspunkt für die nun folgende Kommunikation. Will man einander berühren oder Abstand halten?

Das Sitzen direkt an einer Tischecke ist eine energisch irritierte und schwache Position. In Bayern sagt man dazu „Des gibt a böse Schwiegamutta“.

In Beruf und Alltag haben die Positionierung im Raum und zueinander große Auswirkungen darauf, ob unser Energieeinsatz gelingt.

# Das Sprechen

Das klingende Wort ist unser Instrument, um unsere Mitmenschen direkt und unmittelbar zu erreichen. Die Sprache ist in unserer Zivilisation wichtigstes Kommunikationsmittel.

Ihr nonverbaler Aspekt – Klang, Rhythmus, Schwingung – wird meist nicht bewusst wahrgenommen. Er spricht uns jedoch direkt im Innersten an.

Wir sind meist so sehr von den Inhalten des Gesprächs eingenommen, dass wir die nonverbale Information der Stimme überhören und damit nicht nutzen können. Die Ausdrucksqualität der Stimme wirkt dennoch stark auf uns ein. So nimmt uns eine angenehme Stimme für das Thema und die Person ein.

Was aber nun „gut“ klingt, ist sehr von unseren individuellen Vorlieben und Konditionierungen abhängig.

Wenn wir uns jedoch auf die Ausdrucksform der Stimme unseres Gesprächspartners einstimmen, bekommen wir „inneres Wissen“ über ihn.

Ist das Sprechen spontan und direkt?

Kalkulierend, ängstlich, getrieben?

Wir können spüren, wie uns der Sprecher anspricht und wie er uns einschätzt. All das und vieles mehr lässt sich im stimmlichen Ausdruck des Sprechenden erahnen.

# Der Mensch: Eine Geste im Raum

## Die Gesten

Wie eingangs beschrieben, nimmt der Mensch im Raum immer eine Haltung ein, die Geste. Damit verkörpern wir unseren gegenwärtigen „Zustand“, mental, emotional und energetisch.

Mit dem Begriff „Geste“ bezeichne ich das, was viele Menschen normalerweise unter Körpersprache verstehen. Mit Gesten und Haltungen steuern wir unser inneres Empfinden und drücken uns gleichzeitig damit aus. Die Geste wirkt nach außen, indem sie Raum einnimmt und das transportiert, was wir vermitteln wollen. Man könnte vielleicht sagen, Gesten unterstützen das Öffnen und Pulsieren, das Ausdehnen und Zusammenziehen zwischen den Kommunizierenden. Gleichzeitig bilden sie unsere Ängste, inneren Barrieren und Vermeidungsstrategien ab, die wir im Laufe unseres Lebens entwickelt haben.

Wir benutzen unterschiedliche Gesten in der Öffentlichkeit und im privaten Bereich. In Deutschland sind bei offiziellen und geschäftlichen Anlässen Gesten und Lautstärke sehr reduziert. Gerade in Unternehmen und

deren Geschäftsräumen erlebe ich eine kontrollierte und zurückgenommene Körpersprache, die auf starke Kontrollspannung und „Anpassungsdruck“ schließen lässt. Dies kostet unnötigerweise Energie und behindert unseren Zugang zu ressourcervollen Zuständen. Spontaneität und kreative Leistungsfähigkeit sind eingeschränkt. Personen, die in diesen Situationen große, ausladende Gesten präsentieren, den Raum füllen und ihre Stimme erheben, sind meist die Menschen, die eine starke Stellung in der Organisation innehaben.

Wenn wir uns im Privaten „wohlfühlen“, verringern wir die Körperspannung und geben Gewicht nach unten ab. Die Gesten öffnen sich und werden fließender. Möglicherweise beginnen unsere Hände an uns zu spielen, etwa im Gesicht. Es ist ideal für gutes Gelingen, in einer zielgerichteten Wohlspannung zu verweilen, angstfrei und konzentriert auf die Tätigkeit.

Der japanische Aikido-Meister Asai fragte einmal im Training, warum wohl die Amerikaner den Krieg gegen die Japaner gewonnen hätten. In einer Kurzpantomime stellte er pointiert den Unterschied dar: zuerst einen formal, zackig agierenden japanischen Soldaten, dann einen entspannt lässigen, Kaugummi kauenden GI, der mit seiner MP um sich schoss.

Was wollte uns da der sonst höchst korrekte und formale Lehrer der Kampfkunst sagen? Nur in einer gelassenen Entspanntheit kann die Energie optimal ins Ziel fließen.

## Die vier Ebenen der Geste

Die Geste setzt sich aus den folgenden Ebenen zusammen:

Die Großgesten (Haltung):

Diese umfassen all die Formen, in denen sich unser Körper als Gesamtes im Raum zeigt.

Die Detailgesten:

Dies sind jene Gesten, bei denen bestimmte Teile des Körpers die jeweilige Führung der Geste übernehmen, allen voran Hand, Armhaltung, Armschluss, Kopf, die Variationen an Beinhaltungen und Gewichtsverlagerungen.

Die Mikrogesten

sind subtile Mimik und körperliche Reaktionen, die wir häufig nicht kennen und deshalb nicht wahrnehmen; etwa die Augenmuster, der Lidschlag, das Strahlen und Verdunkeln der Gesichtshaut.

Die inneren Gesten:

Darunter sind die Vorgänge im Innenfeld zu verstehen wie Atmung, Wärmeempfinden, Anspannung und Pulsieren.

Die inneren Gesten sind die Impulse, die zu unserem Gesamtausdruck führen. Sie aktivieren die Mikrogesten, Detailgesten und Großgesten. Umgekehrt spielen alle äußeren Ebenen (Großgeste und Detailgeste) ihre Informationen in diese innere Ebene zurück und werden dort wahrgenommen und verarbeitet.

Wenn wir unsere innersten Zellen über den Aus-Atem entspannen, werden gleichzeitig die anderen Ebenen geöffnet und positiv neu justiert. In jede dieser vier Ebenen können wir unser Bewusstsein schicken und dadurch die Energie besser zum Fließen bringen. Die Energie folgt dem Fokus unseres Bewusstseins. Wir können dadurch die verschiedenen Ebenen ansprechen und stimulieren.

### **Die vier energetischen Modi der Geste: geschlossen – sich öffnen – offen – schließen**

In allen Gesten wird sowohl gesendet wie empfangen, meist unbewusst. Wir können jedoch mit entwickelter Wachheit auf die Ebenen der inneren Geste, der Großgeste und Detailgeste zugreifen und unseren Energiestrom steuern.



Die Mikrogesten entziehen sich dem direkten Zugriff, werden aber durch ein „ins energetische Fließen bringen“ positiv beeinflusst.

Das „in sich Ruhem“, das Öffnen ins pulsierende Ausdehnen, die energispendende Offenheit und das kondensierende Zusammenziehen und Schließen finden wir in allen Grundrhythmen unseres Lebens: den vier Jahreszeiten oder in den Gesetzmäßigkeiten unseres Weltalls. Nach dem Urknall ein sich Ausdehnen, dann lichtvolles Strahlen in Offenheit und schließlich das Zusammenziehen in die unendliche Dichte der schwarzen Löcher. Dieses Werden und Vergehen scheint mir auch jeder Geste innezuwohnen.

*Versuchen Sie es selbst:*

*Welchen Öffnungsgrad haben Ihre Hände jetzt gerade?*

*Schließen Sie beide Hände in einer langsamen, zeitlupenhaften Bewegung bis zur Faust.*

*Welches Empfinden können Sie wahrnehmen?*

*Öffnen Sie nun Ihre Hände, soweit es Ihnen möglich ist.*

*Was erleben Sie nun?*

*Senden Sie jetzt Energie durch Ihre Hände?*

*Empfangen Sie Energie in Ihren Händen?*

*In welchen Bereichen der Hand können Sie dies wahrnehmen und tun?*

*Wie unterscheidet sich die Greiffläche der Hand vom Handrücken?*

*Beobachten Sie jetzt, welche energetische Bewegung das Öffnen und Schließen begleitet.*

*Wie weit wirkt es in Ihr gesamtes inneres Körperempfinden?*

*Wie weit dehnt sich Ihre Raumempfindung über den Körper hinaus aus?*

## Die Symmetrie und Ausrichtung des Körpers

Die Energie fließt dann ungehindert durch unseren Körper, wenn er nicht „verstopft“ oder „geknickt“ ist. Dies gelingt am besten in einer symmetrischen und aufrechten Haltung. Das Fließen selbst geschieht – nach meiner Beobachtung – in Wellen, Schwingungen und Wirbeln wie bei Gasen oder bei Wasser.

Wenn wir gewohnheitsmäßig „verdrehte“ Großgesten einnehmen, schwächen diese im Innen unseren Energiefluss und beeinträchtigen unsere Kommunikationsfähigkeit. Eine auf dem Atem basierende Körperarbeit kann diese Blockaden und negativen Vorlieben auflösen.

Das Ziel meiner Coachings ist es, durch geeignete körperliche Gesten eine ressourcenreiche Geisteshaltung aufzurufen, die einen offenen und direkten Dialog ermöglicht. Der Anfang dazu ist unser selbstkritisches Wahrnehmen und das Erkennen der Gesten, die uns behindern.

Da wir häufig im Sitzen kommunizieren, möchte ich an dieser Großgeste die Wirkung der verschiedenen Haltungen erläutern.

# Großgeste: Das Sitzen

## 1. Symmetrie und Balance, der „gute Sitz“

- beide Füße auf der Erde
- aufgerichtet, zentriert in der Körpermittellinie
- Gewicht auf den Sitzhöckern und beiden Beinen
- Hände mittig aneinandergelegt oder parallel am Körper

## 2. Aus der Balance

- Kopf seitlich gelegt: Denkhaltung und Beobachtungshaltung
- Kopf rechts, Denkerpose abgestützt auf Hand und Arm (Rodins Skulptur: Der Denker)
- Kopf links – kann beobachtend oder herablassend wirken
- Kopf, Kiefer, Kehle vorgeschoben (lauschend interessiert?)
- Oberkörper zurückgelegt: lässig, entspannt, respektlos, kraftlos?
- Oberkörper nach vorne gebeugt: teilnehmend, gespannt, aggressiv?
- Oberkörper links: abschätzig?
- Oberkörper rechts: fragend, unsicher?

### 3. Die Verschlussgesten im Sitzen

- Ziel: Die eigene Energie wird bei sich gehalten, Energie des Senders wird gefiltert.
- ein Bein wird übers andere geschlagen  
(wie eng, wie locker?)
- die Füße sind gekreuzt
- die Arme verschränkt
- die Hand greift um den Arm
- Hand an Hand, die Finger berühren einander

## Die Qualität der Gesten

Jede dieser Haltungen ruft ein eigenes energetisches Empfinden hervor, das über unsere inneren Gesten unser Empfinden, Fühlen und Denken stimuliert. Häufig fühlen wir uns in einer dieser Haltungen besonders wohl, da sie für uns die geeignete Mischung aus Schutz und Offenheit darstellt. Es ist sinnvoll, für verschiedene Kommunikationssituationen die am besten geeignete Haltung zu kennen, um uns dann in diese kraftvollen Gesten und „Zustände“ zu versetzen.

Ich schlage Ihnen vor, verschiedene dieser Gesten zu testen und auf Ihre innere Geste zu lauschen, welche Haltungen Sie in den unterschiedlichen Situationen am besten unterstützen können.

Da Menschen trotz aller Individualität „aus dem selben Holz geschnitzt sind“, haben nonverbale Gesten immer auch eine gemeingültige Qualität und Wirkung. Ihre eigene energetische Erfahrung können Sie also – bis zu einem gewissen Grad – verallgemeinern und auf die Gesten der Kommunikationspartner übertragen. Wenn Sie sich selbst gut kennen, können Sie sich in die Geste des Gesprächspartners hineinversetzen und ihn verstehen.

Folgende Ausrichtung der Gesten unterstützt einen guten Energiefluss:

- die Zentrierung über der eigenen Mittellinie
- ein aufgerichteter Rücken
- eine ausgewogene Gewichtsverteilung zwischen links und rechts und vorne und hinten

Nonverbales ist immer ein Spiel mit Balance und Inbalance. Dadurch entsteht Dynamik. Wir bewegen uns über die Zentralachse des Körpers in die verschiedenen Himmelsrichtungen. Mit Kopf, Oberkörper und den Handgesten gehen wir über die Mittellinie hinaus und senden dadurch unsere Informationen und Energie zum Kommunikationspartner. Dann kehren wir in die zentrierte Mittelhaltung zurück.

## **Energie und Empfindungssteuerung**

Viele unserer Gesten spiegeln unsere energetischen Gewohnheiten und Konditionierungen wider. Diese drücken unbewusste Fixierungen und Einstellungen aus, die uns dabei behindern, entsprechend der Aufgabe nonverbal zu agieren.

Mit der Körperspannung, die durch diese Gesten abgerufen werden, „panzern“ wir uns in bestimmten Situationen, damit wir sie nicht durchleben müssen. Es fehlt dann an „Kultivierung“ unserer inneren Gesten. Mit ihrer Hilfe können wir schwierige Empfindungen verwandeln und uns damit der Aufgabe stellen.

### **Ein Beispiel: Empfindungssteuerung durch Kopfhaltung**

*Versuchen Sie es selbst! Heben Sie Ihre Nase etwas an.*

*Was empfinden Sie?*

*Legen Sie Ihren Kopf leicht nach links. Was empfinden Sie?*

*Tauchen Sie jeweils tief in die dabei auftauchenden Empfindungen ein und untersuchen Sie, wie sich dadurch Ihr energetisches Empfinden im Körpergeist verändert.*

*Sie werden entdecken, dass es Gesten gibt, die Ihnen eher schwerfallen oder unangenehm sind. Dies hat mit unseren körpereigenen „Barrieren“ zu tun, die wir „zum Schutz“ entwickelt haben.*

*Was heißt in diesem Fall Schutz für mich?*



Wir vermeiden durch diese Haltung, dass wir die „schmerzhafte Qualität“, also den Stress der Begegnung, intensiv spüren.

Bleiben wir beim Beispiel Kopf: Wir schieben den Kopf nach vorne und nehmen unseren Körper zurück. Wir wollen von unserem Gesprächspartner nicht emotional berührt werden. Durch diese Haltung wird das mentale Denken verstärkt, der Einfluss von Bauch und Gefühlen reduziert. Der Körper flieht aus der Situation, doch der Kopf geht nach vorne, da er sich – seinem Selbstbild entsprechend – der Situation stellen muss.

Der Stimmfluss wird in dieser Haltung abgeknickt und im Klang behindert. Deshalb wird mehr Stimmvolumen nachgedrückt und die Stimmbänder werden überfordert. Stimmprobleme entstehen.

Diese „Behinderung“ ist häufig bei Lehrern zu beobachten, deren Aufgabe es ist, den Schülern Stoff verbal zu vermitteln. Innere Zustände wie Aggression oder Angst dürfen nicht gezeigt werden, da dies nicht der Lehrerrolle entspricht. Also nehmen wir Körperhaltungen ein, die diese Gefühle unterdrücken.

## Körperbarrieren, die unsere Empfindungen und Gefühle filtern

Diese körperlichen Engstellen entwickeln sich häufig als Barriere gegen einen starken Empfindungsfluss im Unterkiefer, in Kehle/Hals, den Schultern, dem Unterbauch und den Knien.

Blockaden in Hals und Kehle schneiden den Kopf von den Empfindungen und Gefühlen des Körpers und Herzens ab.

Mit hochgezogenen Schultern versuchen wir, den Kopf zu schützen.

Barrieren im „Unterbauch“ behindern die Wahrnehmung und Entwicklung starker sexueller Empfindungen.

Blockaden in den Knien und die Art und Weise, wie wir unsere Fußsohlen auf die Erde setzen, unterbinden gute „Erdung“ und Stabilität im Leben.

Durch entsprechende Körpertherapien können diese Barrieren aufgelöst, und das nonverbale Spiel kann lebendig und proaktiv gelebt werden. Wir werden empfindungsfähiger für die gesendeten Impulse und Informationen und können deshalb präzise und erfolg-

reich kommunizieren. Und das Schönste: Unsere Genussfähigkeit wird durch diese „Reinigung“ wieder voll zugänglich und belebt. Dies ist ein wesentlicher methodischer Ansatz des MusterCoachings®.

Dabei gewinnen die inneren Gesten an Bedeutung. Ich erfahre sie als Feedbackgeber auf unsere Einstellung zum äußeren Geschehen. Wir ziehen uns innerlich zusammen, wenn uns „Dinge“ unangenehm sind und wir öffnen uns, wenn wir die „Objekte der Wahrnehmung“ mögen.

Mit dem „feinen“ Atem können wir die subtile Ebene der inneren Gesten berühren, und die Kontraktionen – unabhängig vom äußeren Geschehen – öffnen und in Leichtigkeit und lichtvolles Fließen verwandeln. Normalerweise suchen wir diesen Flow mit nicht dafür geeigneten Mitteln zu erreichen. Wir sind in gedanklichen Erklärungen verstrickt oder auf der Suche nach Stimulation im Außen, um dieses „Unwohlsein“ aufzulösen. Wir suchen Erlösung im Konsum oder hektischer Betriebsamkeit. Doch meist ist die Befriedigung von kurzer Dauer.

Untersuchen wir jedoch unsere nonverbalen Gesten und ihre Wirkung ins innere Energiefeld, erhalten wir den Schlüssel für eine sinnliche, unterstützende Selbststeuerung, indem wir nicht mehr unterscheiden zwischen

angenehm und störend. Ohne einen Unterschied zu machen, tauchen wir ins Empfindungsgeschehen ein und verbinden uns damit, sei es noch so unangenehm. Dieses Hineinschmelzen kann den „Flow“ wiederbeleben.

Wenn es uns darüber hinaus gelingt, unsere Wachheit an den Anfang der Sinnesimpulse zu bringen und wir uns dort im stetig aufscheinenden neuen Augenblick verankern, tauchen wir ein in lichtvolles Strahlen, unabhängig vom Anlass des energetischen Geschehens. Mehr dazu finden Sie in meiner Publikation „Muster öffnen“.

## **Der Mensch, aufgespannt zwischen Himmel und Erde, offen nach allen Richtungen**

Die Mittelachse verbindet uns mit der Erde und dem Himmel. Die vier Himmelsrichtungen spannen uns in der Welt auf. Der Rücken steht symbolisch für die Vergangenheit, die Ahnen und die Herkunft. Die Vorderseite des Körpers für heute, jetzt und die Kommunikation mit der Welt. Links und rechts bieten sich die verschiedenen Möglichkeiten des Weges an.

Unser geistig-körperliches Dasein benötigt alle sechs Richtungen, um uns aus den verschiedenen Energie-

quellen zu nähren. Dadurch entstehen Stabilität und Standfestigkeit, gleichzeitig Beweglichkeit und Flexibilität: Die Möglichkeit der Wahl für einen eigenständigen Lebensweg steht uns offen.

# Die verschiedenen Großgesten und ihre Wirkungen

## Das Stehen

Beim Stehen sind die beiden wesentlichen Faktoren die Ausrichtung zur Körpermittellinie durch unseren Rücken und die Gewichtsverlagerung.

Liegt der Schwerpunkt mehr hinten oder vorne?

„Hängt“ die Geste nach links oder nach rechts?

Bei einem idealen Stand können wir uns jederzeit durch Seit-, Vor- und Rückwärtsversetzen der Beine in alle Richtungen bewegen. Die Voraussetzung dazu ist, dass das Gewicht gleichmäßig auf beiden Beinen verteilt ist.

Die Gewichtsverlagerung zwischen Spiel- und Standbein bringt Dynamik in Darstellung und Kommunikation. Ob wir breit oder eng stehen, wie die beiden Füße zueinander gestellt sind – parallel, nach außen oder innen gerichtet, übereinander versetzt – bringt unsere Persönlichkeit zum Ausdruck.

Liegt das Gewicht vorne auf den Ballen oder hinten auf der Fußsohle oder mittig ausbalanciert? Das bewirkt unseren guten Stand und gibt uns Stabilität.

Dabei ermöglicht uns ein flexibler Rücken eine Vielzahl an hilfreichen Gesten.

## Übung

*Beobachten Sie sich im Stehen, in welche Bereiche der Füße Sie Ihr Körpergewicht platzieren und abgeben.*

*Auf den Fuß vorne, eher mittig oder auf die Sohlen?  
Experimentieren Sie!*

*Welche Gewichtsverlagerung gibt Ihnen mehr Stabilität?*

*Welche Geste mehr Dynamik und Beweglichkeit?*

*Wie verändern sich die inneren Gesten, wenn Sie das Gewicht nach vorne geben oder nach hinten bringen?*

*Welches ist Ihr Standbein? Welches Ihr Spielbein?*

*Testen Sie die Verlagerung nach links und nach rechts.  
Welche Erfahrungen gibt es hier?*

*Experimentieren Sie auch mit leichter Drehung im Stehen.*

*Welche Empfindungen stellen sich ein?*

*Wie thront Ihr Kopf auf der Wirbelsäule?*

*Wie sind die Schultern positioniert?*

*Nach vorne oder hochgezogen?*

*Mittig, beweglich?*

## **Wohin mit den Händen beim Stehen?**

Wenn wir nicht wissen, wie wir unsere Hände einsetzen, werden wir unsicher, sobald wir vor anderen sprechen müssen und auf der Bühne stehen.

Die Hände sind die energetischen Sender, mit denen wir gezielt unsere Ausführungen unterstützen. Wir können sie auch einsetzen, um Gelassenheit und Stabilität in uns zu stimulieren, etwa indem wir die Hände lässig in die Hosentaschen stecken oder die Hände in den Seiten abstützen.



Vielleicht testeten Sie jetzt diese Gesten und nahmen dabei die Reaktion Ihrer inneren Gesten wahr. Jede Geste entfaltet einen unterschiedlichen Energieimpuls.

Die deutsche Bundeskanzlerin ist in China auch deswegen hoch geschätzt, da Frau Merkel durch die Haltung ihrer Hände, der „Merkel-Raute“, Energie und Bewusstsein ins Untere Dantian leitet. Diese Haltung bewirkt Gelassenheit, ruhig fließende Emotionen und in Folge dessen einen klaren Geist. Frau Merkel müsse einen guten Qi Gong-Lehrer haben, wird in China gemutmaßt.

Welche Haltung verschafft nun Ihnen Schutz und Sicherheit?

Experimentieren Sie, wie Sie diese im Stehen mit Detailgesten der Arme und Hände erzeugen können.

Einer meiner Schauspieler war als Model für einen Maler tätig. Stundenlang musste er unbeweglich in schwierigen Posituren ausharren. Mit sanftem Atem lernte er die angespannten Muskeln durch die inneren Gesten entspannt zu halten. Wenn wir den Atem ganz weich und schmelzend in die Bereiche der Anspannung schicken und mit unserem beobachtenden Ich ganz darin aufgehen, verschwindet der „Schmerz“ und wandelt sich in „prickelnde“ Energie.

## Das Sitzen

Meist geben Möbel die Sitzhaltung vor, ob und wie wir uns anlehnen. Da die meisten von uns sehr viel Zeit im Sitzen verbringen, ist es wichtig, geeignete Stühle zu benutzen, die unserem Körper erlauben, auch im Sitzen beweglich zu bleiben.

### Übung

*Probieren Sie die unterschiedlichen Sitzhaltungen aus.*

*Machen Sie sich bewusst, wie Sie an verschiedenen Plätzen Ihre Zeit im Sitzen verbringen.*

*Welche Stühle behindern Ihren Energiefluss? Welche unterstützen ihn?*

*Beobachten Sie die Detailgesten Ihrer Beine.*

*Sind die Beine geschlossen oder überkreuzt?*

*Schlagen Sie die Beine übereinander?*

*Sitzen Sie mittig oder auch schräg?*

*Wie halten Sie die Zehen?*

*Welche Empfindungen entstehen durch die unterschiedlichen Beinhaltenungen?*

*Macht es einen Unterschied, wenn die Beine fest am Boden stehen oder eher „in der Luft“ sind?*

*Wie ist die Haltung des Oberkörpers?*

*Lehnen Sie sich an?*

*Sind Sie nach vorne gebeugt?*

*Wie können Sie sich entspannen?*

*Wann fühlen Sie sich voller Kraft?*

Mehr dazu finden Sie unter dem Kapitel Großgesten.

## Das Gehen

Unsere Ziele im Raum erreichen wir durch Gehen und Laufen, wenn wir keine Fahrzeuge benutzen. Ist das Gehen fließend und nicht durch Verletzungen, Blockaden oder Kontraktion gehindert, ist jeder Schritt eine Balance zwischen rechts und links.

Im Gehen/Laufen bewegen sich meist gleichzeitig der linke Fuß und rechte Arm nach vorne. Anschließend der rechte Fuß und der linke Arm. Brust und Becken sind Teil dieser Bewegung. Die Gewichtsverlagerung zwischen Vorder- und Hinterfuß gibt der Bewegung die Eigenart. Die Schrittweite unterstreicht den Ausdruck der Persönlichkeit.

All unsere Blockaden und Stimmungen wirken auf das Gehen ein.

Hängt der Kopf, oder sind die Schultern unbeweglich und starr – schon verändert sich der rhythmische Fluss des Gehens.

Durch das Gehen können wir uns immer wieder innerlich ins Fließen bringen. Einige Schritte verwandeln unseren emotional-gedanklichen Modus und lösen „Stauungen“ auf.

Bei Schreiben dieses Buches stehe ich auf, sobald ich mich „fest“ fühle, strecke mich und gehe im Garten spazieren, bis die Verdichtungen in meinen inneren Gesten gelöst sind.

Auch im Coachingprozess kann dieses einfache Gehen dem Klienten helfen, wieder lebendig zu werden und neuen Zugang zu seinen Ressourcen zu finden.

### **Übersprüfen Sie:**

*Versuchen Sie gleichzeitig Hand und Fuß einer Körperseite nach vorne zu bewegen, im nächsten Schritt Hand und Fuß der anderen Körperseite.*

*Was geschieht dabei in Ihren inneren Gesten?*

## **Das Liegen**

Der Vollständigkeit halber sei noch das Liegen erwähnt. Die Bauchlage, die Rückenlage oder die beiden Seitenlagen. Jede dieser Haltungen hat vor allem beim Schlafen eine große Wirkung, da wir sie viele Stunden einnehmen. Sie beeinflussen unsere Atmung und damit die Qualität des Schlafens.

Im Traum-Yoga des Dzogchen etwa kommt der Schlafhaltung eine große Bedeutung zu, da sie die gewünschten Bewusstseinszustände aktiviert.

## **Blocks und Gesten, die filtern und verschließen**

Schlagen wir die Beine übereinander oder verschränken die Arme vor der Brust, beeinflussen wird das Feld zwischen den Kommunizierenden. Wir steuern dadurch die Dichte und Energie des Informationsaustausches zwischen dem „Du-Feld“ des Gegenübers und dem eigenen „Ich-Feld“. Fühlen wir uns von der Menge und Intensität der Informationen überwältigt, können wir auf diese Weise besser bei uns bleiben. Wir empfinden klar und können unsere Gedanken ordnen. Verschließen wir uns allerdings zu stark, blockieren und schwächen wir uns selbst. Deshalb helfen „offene Filter-Gesten“ wie zart aneinandergelegte Fingerkuppen den Energieeinstrom zu reduzieren und gleichzeitig den eigenen Energiestrom nach außen offen zu lassen.

Zwischen Kommunizierenden findet diese Art des Dialogs ständig statt. Kontakt und Abgrenzung im Wechsel kreieren die Ergebnisse der Kommunikation. Häufig sind

wir jedoch eingeschränkt in der Wahl unserer nonverbalen Kommunikationsgesten, da wir uns der behindernden Muster nicht bewusst sind.

Jeder von uns kann jedoch aufwachen, seine gestischen Muster wahrnehmen und überprüfen. Dann werden wir aktiv kommunizieren, lebendig und wirkungsvoll.

# Besondere Detailgesten

## Handgesten

Unsere Hände stellen die wichtigsten kinästhetischen Berührungspunkte zur Welt dar. Mit den Händen nehmen wir Kontakt auf. Wir berühren die Welt und benutzen Werkzeuge.

Handgesten steuern unsere Energie. Sie geben den Gesten aller Ebenen eine Richtung vor. Sie leiten Öffnen oder Schließen des energetischen Geschehens ein. Sie sind kreative Expression des Gesagten und bedeutungsvolles Signal, sind Zeigestab oder empfangende Hand.

Eine Vielzahl unserer Handgesten ist mit Bedeutung aufgeladen. Der „Stinke-Finger“, „das Vogelzeigen“ oder die „Scheibenwischer“-Bewegung sind aggressive Gesten der Missbilligung.

Doch Handgesten werden genauso als Zeichen der heilsamen Sendung eingesetzt, wie sie etwa der auferstandene Jesus zeigt oder der katholische Priester beim Schlussegen in der Messe ausführt.



In vielen Traditionen und Kulturen gelten die Handflächen als Ein- und Austrittspunkte der Energie. Man nimmt durch die Handflächen auf und schickt durch sie die Energie hinaus in die Welt. Man kann also je nach innerer Haltung und Aktivierung der inneren Gesten eine bestimmte energetische Form stimulieren.

Einhändige Gesten im Dialog eingesetzt, verstärken die Wirkung der Botschaft. Sie haben Signalwirkung und unterstreichen das Gesagte.

Der erhobene Zeigefinger war in meiner Kindheit unmissverständliche Aufforderung zur Verhaltensänderung. Mit der Auf- und Abwärtsbewegung des Zeigefingers wird auf das persönliche Feld „eingeschlagen“ und die Energie zerschnitten.

Viele Regionen prägen eigene Handgesten und laden diese mit Bedeutung auf. So „hält man sich“ in Deutschland „die Daumen“, um gutes Gelingen zu unterstützen. In anderen Ländern wird dies durch ein Kreuzen der beiden Mittelfinger über die Zeigefinger ausgedrückt. Den Daumen nach oben zu halten, wird heute als „Mutmacher“ nach misslungenen Fußballaktionen eingesetzt und durch die Medien weltweit „ausgerollt“.

Wie bereits in den „Blocks“ beschrieben, führen wir die Hände und Finger zusammen, um einströmende Energie zu filtern und abzuwehren. Wenn wir uns zentrieren und sammeln wollen, hilft es, dass wir die Hände und Finger entlang der Mittellinie vor unserem Körper positionieren und aneinanderlegen – wie es auch Frau Merkel macht.

Die vor der Brustmitte gefalteten Hände sind in verschiedenen Religionen nonverbales Ritual, das dem Betenden hilft, sich in die gewünschte „Andachtshaltung“ zu begeben. Häufig ausgeführt, wird es zum gestischen Anker für den Bewusstseinszustand des Betens.

Wenn wir die Daumen an die Handfläche legen und dann mit den Fingern eine Faust formen, versiegeln wir unsere energetischen Kanäle und verlieren dadurch keine Energie nach außen. Um uns zu schützen, nehmen wir Hände und Arme vor Kopf und Körper wie etwa Boxer, die ihre Fäuste als Deckung benutzen.

Testen Sie die beschriebenen Handgesten, um einen Eindruck der Wirkung zu erhalten. Dann nutzen Sie geeignete Gesten, um Ihren Alltag energetisch zu „bereichern“.

Dies ist eine Auswahl der mir geläufigen Handgesten. Ihre Vielfalt ist riesig, drücken sie doch Eigenheiten der

verschiedensten sozialen Gruppen und Kulturen unserer Welt aus. Handgesten sind darüber hinaus Zeichen und Rituale der Zugehörigkeit zu einer bestimmten politischen Bewegung oder Lebenshaltung wie der „Hitlergruß“ oder die Begrüßungsgeste „high five“.

Sie können jedoch im Laufe der Zeit ihre Bedeutung verändern. So wurde aus Churchills Victory-Geste das Peace-Zeichen der Hippies.

## **Missbrauch der nonverbalen Gesten für „Vermassung“**

Gesten haben also neben ihrer Aussage eine starke Wirkung nach außen und innen. Das Heben des Armes zum faschistischen „Hitlergruß“ öffnet die Achsel und regt die inneren Gesten zu einer intensiv fließenden Bewegung an.

Es baut sich ein starker Energiestrom auf. Gemeinsam mit anderen ausgeführt, verschmolzen die „Nazis“ zu einem Feld aus gerichteter Stärke und Dynamik. Tausendfach gleichgeschaltet, strahlt diese Geste eine starke martialisches Bedrohung aus.

Auch im soldatischen Drill zwischen Gleichschritt und Stillgestanden wird die körperliche Energie „vereinheitlicht“ und in eine Richtung dirigiert. Das Individuelle, das sich durch unsere eigenen Gesten ausdrückt, wird abgeschliffen und ausgemerzt, unser kritischer Widerstand durch Erschöpfung geschwächt und überrannt.

Ergänzt durch gemeinsame Gesänge und Musik in besonders emotionalisierenden Rhythmen, wird die Kraft der nonverbalen Gesten für zerstörerische Ziele natürlich auch missbraucht und eingesetzt.

## **Positives Ankeren durch Berührung**

Wir berühren unbewusst mit unseren Händen bestimmte Partien des Körpers, etwa das Gesicht. Wir stützen den Kopf auf, gehen in Denkerpose, legen in einer Zuhörergeste die Hand ans Ohr oder die Hände vor der Brust zusammen. Es ist immer eine Kontaktaufnahme und Stimulierung unserer Innenräume. Wir aktivieren ressourcenreiche Zustände des Wohlfühlens oder besondere Stimmungen. Die inneren Gesten entspannen sich, beginnen zu pulsieren.

**Probieren Sie, welche Berührungen Ihnen angenehm erscheinen**

*Wie fühlt es sich etwa an, wenn Sie die Fingerspitzen aneinanderlegen? Oder eine Stelle am Kopf berühren?*

*Was geschieht, wenn Sie den Druck verändern?*

*Finden Sie die ressourcenvollen Gesten, die Sie in herausfordernden Situationen unterstützen. Eine dieser Gesten sind die hinter dem Rücken gefalteten Hände, die uns Halt geben können und gleichzeitig die Brust öffnen.*

## **Mimik und Augen**

Durch das viele Posen für Selfies haben wir eine präzise Vorstellung von unserem Aussehen. Da das visuelle Feedback bestens trainiert ist, verfügen wir über eine Vielzahl von Mimik-Gesten, die wir wie Masken je nach Bedarf aufsetzen. Wahrscheinlich haben wir ein strahlendes Lächeln und ein cooles Pokerface im Angebot. Unsere eigentliche Befindlichkeit wird dahinter verborgen. Die wesentlichen Impulsgeber der Gesichtsmimik sind Augen und Mund. Dort können wir auch die blitzschnell ablaufenden Mikrogesten bestens beobachten.

Die Augen sind der schnellste und direkteste Kontakt zwischen uns Kommunizierenden. Sie können wie ein Laser Energie bündeln und senden. Ebenso können sie, weich und offen, Energie empfangen und aufnehmen.

Wenn Sie jemanden von hinten beobachten, wird diese Person es meist spüren und reagieren, vielleicht mit einer schnellen ruckartigen Bewegung oder einer Positionsveränderung.

Wir können auf verschiedene Weise sehen. Der Blick kann fokussiert oder auch defokussiert sein. Der defokussierte Blick ist eine Art „Weitwinkelblick“, als könnten wir mehr als 180 Grad sehen. Diese Geste ruft entspannte innere Gesten hervor. Wir öffnen uns dadurch für das gesamte energetische Feld.

Der eng fokussierte Blick hingegen versucht nach meiner Erfahrung zu kontrollieren und verstärkt das Muster der Trennung in ein beobachtendes Subjekt und ein beobachtetes Objekt.

## Übung

*Fokussieren Sie Ihren Blick eng auf einen Gegenstand vor sich.*

*Weiten Sie nun den Blick, als sei es ein „Panoramabild“. Der Gegenstand ist nur mehr ein Teil in diesem großen Bild.*

*Sehen Sie Gegenstände eher flächig oder räumlich?*

*Was geschieht, wenn Sie im defokussierten Blick versuchen, Dinge und Personen ganz räumlich zu sehen?*

*Beobachten Sie die Begrenzungen und Kanten der Objekte.*

*Wird die Welt durchscheinend und transparent?*

Das räumliche Sehen hat für mich etwas sehr Entspannendes.

## Der Mund

Eine weitere ausdrucksstarke Detailgeste ist der Mund.

*Ist er „schmallippig“?*

*Oder hat er „volle“ Lippen?*

*Fest verschlossen oder leicht geöffnet?*

*In welcher Position sind die Mundwinkel?*

*Nach oben gerichtet und freudig? Das Delfinlächeln verweist meist auf einen positiven inneren Zustand.*

*Oder hängen sie nach unten?*

*Zeigt der Gesprächspartner permanent diese Geste oder entspricht sie der augenblicklichen Stimmung?*

## Die Schultern

Der Alltagsstress zeigt sich in den Gesten der Schultern. Schultern und Rücken tragen das, was wir uns – gedanklich und emotional – aufladen. Sind die Schultern hoch-



gezogen, wollen wir Hals und Kopf schützen und haben vielleicht Angst, den Kopf zu verlieren.

Wenn wir die Schultern nach vorne ziehen, nehmen wir dabei unser Herz zurück. Vielleicht um nicht so stark „berührt“ zu werden.

Führen wir die Schultern breit nach hinten, öffnen sich vorne unser Herz und die Brust: Mit breiter Brust sind wir mutig und selbstbewusst, dabei offen und empfindsam.

Hängen die Schultern und der Kopf, fühlen wir uns meist mutlos.

# Mikrogesten

Kleine und kleinste Bewegungen der Mimik und der Atemveränderung sind die sogenannten Mikrogesten. Diese Mikrobewegungen verlaufen meist unbewusst. Sie verweisen darauf, in welchem „Zustand“ wir uns befinden. Sie können sowohl unsere Reaktionen auf äußeres Geschehen sein wie auch auf unsere innere Befindlichkeit verweisen. Sind wir ressourcenvoll, strahlen wir. Sind wir im „negativen“ Stress, verdunkeln sich unsere körperlichen Gesten sichtbar.

Mikrogesten wechseln blitzschnell, da die inneren Gesten sich sehr schnell verändern können.

Wenn die inneren Gesten in einer Richtung pulsieren, erzeugen sie einen kraftvollen Ressource-Zustand. Ziehen sie sich zusammen und schwingen nicht im Gleichklang, ist der Zugang zu unseren Ressourcen behindert und geschwächt.

Mikrogesten zeigen sich oft in Gegensatzpaaren, entsprechend der inneren Gesten.

## Beispiele:

- Strahlen – (oder) Verdunkeln der gesamten körperlichen Erscheinung
- Körperhaltung: flexibel, beweglich – starr
- das Gesicht: entspannt, weit – zusammengezogen, verengt
- Farbwechsel des Gesichts und der Haut:  
Rötung – weiß  
heller – dunkler  
fest, doch nicht angespannt – „teigig“ schlaff, fahl
- die Augen:  
strahlend – verdunkelt  
klar – trübe
- die Pupillen: defokussiert – punktartig  
zusammengezogen
- die Lippen: voll – schmal, verkniffen
- Mundwinkel: nach oben (Delfinlächeln) – nach unten, hängend
- das Zucken der Mundwinkel
- Atembewegungen: vertieft – verflacht, angehalten
- Klang der Stimme:  
wird rau, bricht, klingt „belegt“ – beginnt fließend zu modulieren
- Schwitzen

Man kann Mikrogesten in ihrer Bedeutung jedoch nicht generell kategorisieren. Eine Verengung kann auch Konzentration und zielgerichtete Bündelung auf ein Ziel hin bedeuten. Deshalb ist jede Mikrogeste immer im Kontext zu sehen und zu hinterfragen. Kommen wir im Dialog spontan ins Schwitzen, kann dies sowohl ein Zeichen von positiver Erregung sein als auch von angstvollem Stress.

Darüber hinaus gibt es Mikroreaktionen wie etwa den Lidschlag, der beim direkten Augenkontakt den Energiefluss stoppt und unterbricht. Minimales „Zucken“, als liefe blitzschnell Strom durch den Körper, verweist darauf, dass eine Äußerung, ein Verhalten, uns getroffen und berührt hat. Solche Reaktionen sind meist nur vom Gegenüber zu erkennen, wenn dieses sehr wach wahrnimmt.

Wenn wir im Gespräch fragen, sollten wir während der Frage sehr genau beobachten, denn parallel, bevor mentale Filter sie stoppen, laufen diese minimalen Reaktionen ab. Ein kurzer, minimaler Ruck im körperlichen Geschehen kann zeigen, dass wir mit unserer Frage ins Schwarze getroffen haben.

Meist sind es extrem schnelle Mikrobewegungen im Gesicht, die ein plötzliches Erkennen oder ein Aufleuch-

ten einer Idee oder eines Gedankens widerspiegeln. In schwierigen Gesprächssituationen kann sich der gesamte Gesichtsausdruck verdunkeln und „einfrieren“.

Jeder von uns entwickelt Eigenarten: Plus- und Minus-Reaktionen, die sich in Mikrobewegungen ausdrücken. Finden Sie die entsprechenden Mikrosignale bei Ihren Gesprächspartnern und Sie werden diese bestens „lesen“ können.

### **Nehmen Sie sich Zeit, auf die Mimik und die Mikrogesten zu achten**

*Welche Impulse können wir wahrnehmen?*

*Was strahlt ein energetisch aufgeladenes, freudiges Gesicht aus?*

*Wie haben diese Mikrogesten Einfluss auf uns?*

*Wie können wir durch unser Verhalten ein „Strahlen“ beim Dialogpartner auslösen?*

*Welches unserer Verhalten löst – vielleicht immer wieder beim Gegenüber – ein „Verdunkeln“ aus?*

*Wie gelingt es uns, Starres, Verdunkeltes ins Fließen zu verwandeln?*

*Wenn wir „unter Druck kommen“, was können wir bei uns beobachten?*

*Halten wir den Atem an?*

*Entsteht Spannung im Unterkiefer?*

*Oder verbeißen wir die Zähne ineinander?*

*Spannt sich unsere Gesichtsbaut?*

*Vielleicht beginnen wir leicht zu schwitzen?*

*Gegenmittel:*

*Ausatmen, drei, vier Mal und dann beobachten, wie der Atem rhythmisch unser ganzes Körperfeld belebt und die inneren Gesten ins Pulsieren bringt.*

*Das Kiefer „hängen“ lassen, so dass die Zunge zwischen die Zähne passt. Den Mund leicht öffnen, damit Luft in den Mundraum gelangen kann.*

Wenn wir sensibel für unsere inneren Gesten sind und die Neins erkennen, die immer bei negativem Stress da sind, können wir unser inneres System kultivieren lernen. Die große Kunst ist es, diese Neins in ein Ja zu verwandeln. Ist dies nicht möglich, so gilt es zu akzeptieren „es ist, wie es ist“. Diese Verwandlung wird möglich, wenn wir mit unseren inneren Gesten vertraut sind.

## Die inneren Gesten

Die inneren Gesten sind direkter Ausdruck unserer geistigen Haltungen. Wir nehmen sie als feine Empfindungen in uns wahr. Anspannung, Entspannung, Wärme, Kälte, die Art des Atems usw.

Lehnen wir etwas ab, verdichten sich diese Gesten. Akzeptieren wir etwas, öffnen und pulsieren die inneren Gesten.

Viele dieser inneren Gesten, die unsere Vorlieben und innere Gewohnheiten aufzeigen, sind in unserer Kindheit konditioniert worden. Manches ist sinnvoll, anderes behindert uns massiv. Wenn wir z.B. etwas nicht wollen und ablehnen, reagieren die inneren Gesten meist mit starker Kontraktion: Wir halten den Atem an, es wird uns heiß, wir verspüren Druck oder Enge in einem bestimm-

ten Bereich des Körpers. Dadurch wird unser gesamtes Ausdruckssystem beeinflusst und irritiert.

Durch weiches Atmen und ein gelassenes Beobachten des gesamten Geschehens verändern und verlangsamen sich die Muster. Es kommen Raum und Wahlmöglichkeit in das Reaktionsmuster unserer inneren Gesten. Dadurch werden auch im Außen die nonverbalen Gesten wieder „geschmiert“ und „gängig gemacht“.

Eine öffnende Veränderung ist auch von außen nach innen möglich. Wir nehmen z.B. eine kraftvolle Groß- und Detailgeste ein und halten diese für einen gewissen Zeitraum. Dann werden sich die inneren Gesten angleichen und positiv ausrichten. Die alte Konditionierung kann überwunden werden.



# Positionierung im Raum

## Der beste Platz

Die Position der Handelnden im Raum wird meist nicht beachtet. Wenn überhaupt, kennt man Feng Shui und Geomantie. Doch die Positionierung im Raum hat großen Einfluss auf die Qualität der Interaktionen und des persönlichen Wohlfühls. Der richtige Platz im Raum und die Positionierung zu den anderen Handelnden definieren und prägen den Einfluss auf das Organisationsgefüge aus. „Macht“ wird auf diese Weise etabliert und gefestigt.

Der beste Platz ist da, wo wir uns sicher und geborgen fühlen. Dazu ein weiter, freier Überblick. Vielleicht wie die Burg im Mittelalter, die geschützt hinter dicken Mauern hoch über der Landschaft thronte, an den Verkehrsknoten der Handelstreibenden, die man so kontrollieren konnte. Ihre wehrhafte Sichtbarkeit symbolisierte Macht. Gleichzeitig war die Burg den Stürmen der Natur und dem Begehren rivalisierender Gruppen ausgesetzt.

Welche Kriterien können wir von dieser Metapher ableiten: Schutz, Stabilität, Ausblick, schnelle Handlungsfähigkeit und Kontrolle sind Faktoren für eine starke Positionierung.

## Was bedeutet das für unseren Arbeitsplatz?

Idealerweise haben Sie die Tür im Blick mit ausreichendem Abstand, um reagieren zu können. Sie haben Rückendeckung. Sitzen an einem stabilen Schreibtisch, der die Energie positiv filtert und abschirmt. Ihr Blick kann frei durch den Raum schweifen. Sie haben Aussicht nach draußen in die Stadtlandschaft oder Natur.

Ihr Arbeitsplatz liegt nahe bei den Kollegen. Sie können schnell und direkt kommunizieren. Unsere digitalen Medien ermöglichen dies heute natürlich unabhängig von der Lage des Arbeitsplatzes. Dennoch zeigt es sich, dass räumliche Nähe zu den Plätzen der Entscheider mit Face to Face-Kontakt große Vorteile bietet.

Trotz der Möglichkeit von „jedem Platz der Welt“ aus vernetzt zu arbeiten, zieht es uns Menschen in die Ballungszentren, da dort die Chancen, am Spiel teilzunehmen am größten sind.

Ich konnte beobachten, wie eine Bürogemeinschaft, die jahrelang auf einer Etage sehr partnerschaftlich zusammenarbeitete, nach ihrem Umzug ins moderne Gebäude – nun auf zwei Stockwerke verteilt – innerhalb von Jahresfrist in zwei Parteien zerfiel. Oben die Chefs mit

ihren Vertrauten, unten die anderen. Trotz gleichwertiger Büromöbel beim Einzug, entstanden schnell Unterschiede in der Ausstattung.

Egal, ob man nun ein Großraumbüro oder ein Eigenheim konzipiert: Es ist entscheidend, wie die Bereiche zueinander gestaltet werden.

Gibt es einen zentralen Platz wie etwa den Empfang oder den Speiseraum, wo man sich trifft? Ist dieser Platz für alle zugänglich?

Sind die Mitglieder der Organisationseinheit so platziert, dass sie einander immer wieder begegnen?

Abgeschnitten von den „Verkehrswegen“, verlieren wir den Kontakt zu den Kollegen und Mitbewohnern. Genauso wichtig ist es, für Aufgaben, die Konzentration und Ruhe benötigen, Rückzugsbereiche einzuplanen. All diese Überlegungen fließen heute in die Konzeptionen der neuen Arbeitswelten ein.

Moderne Büros schaffen für diese unterschiedlichen Arbeitsbedingungen eigene Bereiche. Feste Arbeitsplätze gibt es häufig nicht mehr, sondern unterschiedliche Zonen, die verschiedene Tätigkeiten ermöglichen sollen:

Meeting-Räume für die Teams, Besprechungsbereiche fürs Kundengespräch, stille Arbeitszonen, Telefonkabinen und Kaffeeeinseln für zwanglose Begegnungen prägen das Bild.

Da viele Mitarbeiter beim Kunden unterwegs sind oder im Home Office arbeiten, besteht ein verringerter Raumbedarf, dessen Kostenvorteile man durch flexible Nutzung der Arbeitsplätze heben kann. Neben dem wirtschaftlichen Vorteil reduziert man negative Erscheinungen der Vergangenheit. Häufig entstanden aufgrund der jahrelangen Nutzung des gleichen Arbeitsplatzes Besitzansprüche und scheinbare Privilegien. Veränderungen der räumlichen Zuordnung wurden häufig als Verlust empfunden.

Die Offenheit für Neues ging verloren. Flexibles Verhalten wurde verlernt. Seilschaften und Grabenkämpfe entstanden entlang der Raumverteilung und konnten über lange Zeiträume die Zusammenarbeit behindern.

Neben diesen positiven Effekten wird sich zeigen, ob die flexiblen Arbeitslandschaften nicht doch Isolation und Vereinzelung verstärken und damit die Bindung ans Unternehmen schwächen, da die „Heimat“ des Arbeitsplatzes verlorengeht und die vertrauten Kollegen fehlen. „Feste“ Arbeitsplätze, positiv konditioniert, verhelfen zu Wohlgefühl und schneller Aktivierung des

„Arbeitsmodus“. Man setzt sich, schaltet den Computer ein und schon ist man „am Arbeiten.“

## Ein- und Ausgang definieren die Verkehrswege

Stellen Sie sich einen begradigten Fluss und einen mäandrierenden Fluss vor. Das Wasser schießt beim geraden Fluss schnell durch das Gelände und reißt „die Energie“ mit sich fort. Ein kurvenreicher Fluss belebt die Landschaft, und wir finden ihn meist schön und idyllisch. Wir suchen seine Nähe.

Genauso ist es mit den Verkehrswegen in Gebäuden: Werden sie geschickt geführt, beleben sie das Arbeitsfeld und wirken positiv. Ständige Bewegung durch vorbeilaufende Kollegen kann Unruhe ausstrahlen und dadurch unsere Konzentrationsfähigkeit schwächen. Dagegen „steht“ die Energie in Bereichen abseits der genutzten „Verkehrswege“.

In Hongkong, der Stadt, in der Feng Shui-Methoden in den meisten Geschäftsgebäuden angewendet werden, finden Sie häufig den Eingangsbereich durch Wasserspiele energetisch aufgeladen. Der Eintrittsweg selbst wird dann

durch einen Block – etwa massive Rezeptionstresen – umgeleitet in „fließende“, häufig geschwungene Wege, die in das Gebäude führen.

Generell kann man sagen, dass Kanten und Spitzen die Energie verwirbeln und das Wohlbefinden stören. Pflanzen mit spitzen Blättern bringen Unruhe in unser Heim und an den Arbeitsplatz. Dagegen harmonisieren abgerundete Ecken an Möbeln und Architekturelementen die Raumatmosphäre.

Wir benötigen also je nach Aufgabe einerseits einen geschützten Platz mit dem Empfinden, Kontrolle über die Dinge zu haben und andererseits die Bewegungsfreiheit, die Offenheit, Kommunikation und Flexibilität ermöglicht.

### **Check: Ihr Arbeitsplatz**

*Wie verlaufen die „Verkehrswege“?*

*Wo ist die Tür? Wo sind „Fluchtwege“?*

*In welcher Weise sitzen Sie zu den Kollegen?  
Abseits oder mittendrin?*

*In welcher „Umgebung“?*

*Wie sind die Menschen zueinander positioniert?*

*Welche Blickrichtungen nehmen sie ein?*

*Sitze ich in der Nähe des Vorgesetzten? Ist das hilfreich?*

*Wo sind die stärksten Plätze im Raum?*

*Sind es Plätze mit der Tür im Blick und mit guter Übersicht?*

*Welche „Verbundenheit“ entsteht durch Nähe oder Abstand?*

*Untersuchen Sie selbst, an welchen Punkten im Raum Sie gelassen sind.*

*Welche sind eher anregend und energievoll?*

*An welchen Plätzen entsteht Unruhe oder Unsicherheit?*

*Wo ermüden Sie schnell?*

*Achten Sie doch einmal darauf, wo Ihr „Lieblingsplatz“ ist.*

*Können Sie einen Zusammenhang (womöglich zeitlich) beobachten zwischen Ihren beruflichen Erfolgen und dem jeweiligen Arbeitsplatz?*

So können wir bestehende Räume positiv verändern. Mit Tischen, Stühlen, Schränken oder Pflanzen können wir die Energie umleiten, sie stoppen und anregen, die Verkehrswege führen, Schutzräume abgrenzen und unterschiedliche Zonen schaffen.

## Gesprächspositionen am Tisch

### Der quadratische Tisch für maximal 4 Personen

Sitzt man einander gegenüber oder übers Eck, wenn man an einem quadratischen Tisch zu zweit kommuniziert?

Im direkten Gegenüber sitzt man „Aug in Aug“ und es findet maximaler „Energieaustausch“ statt. Diese Direktheit kann für viele Gespräche sehr förderlich sein. Sie ist nah und intensiv. Doch sie trägt auch eine konfrontative Komponente in sich. Man kann sich aneinander messen und das Gegenüber dominieren. Wenn wir dieser Sitzposition die Kraft entziehen wollen, müssen wir uns körperlich abwenden und eine Seite nach vorne bringen. Da dies viele als „unhöflich“ empfinden, behelfen wir uns mit Gesten, die filtern: Handschlüsse, überkreuzte Beine oder sich



ständig verändernde Haltungen von Kopf und Augen.

Sitzen wir „übers Eck“, ist dies nicht nötig, da beide Gesprächspartner viel mehr Spielraum haben. Wir sitzen nicht so im direkten Energiestrom des Gesprächspartners und können uns ihm so zuwenden, wie es für uns passt.

Sitzt man zu dritt am Tisch, ist es hilfreich, wenn man beide Gesprächsteilnehmer gemeinsam im Blick hat. Beide sitzen dann nebeneinander. Sitzt jeweils ein Kommunikationspartner links und rechts von uns, müssen wir den Blick in beide Richtungen wechseln, wenn wir beide wahrnehmen wollen. Diese Sitzanordnung beinhaltet das Risiko, dass wir uns nur einer Person zuwenden, die für uns die wichtigere ist. Die andere Person kann sich ausgeschlossen fühlen, verursacht durch unsere körperliche Abwendung. Testen Sie selbst!

Sind vier Personen am Tisch, gibt es vielfältige Optionen. Nehmen alle vier an einem Gesprächsstrang teil, kann zwischen jeder Position am Tisch eine intensive Kommunikationsbeziehung entstehen. Als Sender allerdings einer nach dem anderen, da einer spricht und drei zuhören. Sind die Gesprächsanteile der Sender auf zwei Personen verteilt, werden die beiden anderen zum Publikum.

Finden zwei Gesprächsstränge am Tisch statt, was häufig bei privaten Treffen geschieht, sind die Sitzplätze links und rechts von uns aufgrund der Nähe und geringeren Lautstärke besser für den Austausch geeignet.

## **Der runde Tisch**

Der runde Tisch kennt kein Unten und Oben. Die Wirkgrößen für die unterschiedlichen Qualitäten am Tisch sind abhängig davon, wo seine Position im Raum platziert ist. Unter Wirkgrößen verstehe ich: Welcher der Sitzplätze hat Rückendeckung? Ist er beengt? Liegt er nahe der Tür usw.

Der Abstand zwischen den Sitzenden ist flexibel, da der runde Tisch keine abgrenzenden Kanten und Ecken besitzt. So können verschiedene Konstellationen am Tisch entstehen. Um für mehr als vier Personen Platz zu schaffen, kann man zusammenrücken.

## **Der rechteckige lange Besprechungstisch für eine größere Personenzahl**

Dieser Tisch hat zwei Kopffenden, an denen traditionell die Versammlungsleitenden sitzen. Man hat von diesen

beiden Positionen einen optimalen Überblick. Wir sitzen „mittig“, während sich die Teilnehmer an den Längsseiten uns zuwenden müssen. Zwischen den beiden Polen der Kopfenden herrscht ein starkes Spannungsfeld. Dieses kann sehr hilfreich sein, wenn beiden Seiten die gleichen inhaltlichen Positionen vertreten und sich die Bälle zuspielen. Die Personen an den Längsseiten sind „gezwungen“, abwechselnd den Blick nach links und rechts zu wenden, falls sie das ganze Kommunikationsgeschehen mitbekommen wollen. Sind die leitenden Personen an den Kopfenden unterschiedlicher Meinung, ist auf diese Weise das Podium für eine intensive Auseinandersetzung bestellt.

Natürlich kann sich der Gesprächsleiter in der Mitte der Breitseite positionieren. An den Seiten und Ecken des Tisches sind die schwächeren Plätze. Er sitzt dann wie Jesus beim Abendmahl inmitten der Seinen. Man fühlt sich gestärkt, doch man sieht die Reaktionen der auf seiner Seite Sitzenden nicht.

Welche der Kopfenden oder der Breitseiten nun die stärkere Position ist, hängt, wie schon beschrieben, davon ab, wie der Tisch im Raum positioniert ist.

## Das Oben und Unten

Früher saßen Vorgesetzte erhöht auf dem Podest in machtvoller Position, um die Schreiber/Arbeiter beaufsichtigen zu können. In Schulen war es nicht anders. Natürlich war der Thron eines Königs ebenso erhöht.

Heute sind viele Unternehmensleiter körperlich groß, 1,90 Meter und mehr. Sollen die Mitarbeiter aufblicken können und ganz archaisch auf die Plätze verwiesen werden?

Eine weibliche Führungskraft empfängt und bespricht sich am liebsten an ihrem Schreibtisch. Interessant daran ist, dass ihr Arbeitsstuhl eine wesentlich höhere Sitzfläche hat als die beiden Stühle für die Gäste. Selbst ich mit 1,84 Meter muss meinen Blick leicht anheben, um in Augenhöhe zu sein.

Es fühlt sich leicht irritierend an und erinnert an Charlie Chaplins Film „Der große Diktator“, als er „Mussolini“ einen sehr niedrigen Stuhl anbietet und sich im Anschluss beide im Friseurstuhl um die Wette in die Höhe pumpen, um größer als der andere zu sein.

Nach Möglichkeit sollte die Führungskraft ihre Gespräche mit Gästen und Mitarbeitern an einem eigenen Sitzplatz

durchführen. Gut geeignet sind dazu kleine, runde Tische, die bis zu vier Personen Platz bieten. Dieser Platz ist neutral und definiert keine Hierarchie. Deshalb ist er auch für wichtige und „höherstehende“ Gäste geeignet. Man beginnt jedes Gespräch auf Augenhöhe, ohne durch die Insignien der Macht behindert zu werden.

## **Positionierung und Raumgestaltung von Meetings**

Für Gesprächsrunden ist Folgendes zu beachten: Wie platziere ich mich im Raum, damit ich Kontakt habe, damit ich Einfluss nehmen kann und „mitten im Geschehen“ bin? Sitze ich lieber mit meinen Freunden und Vertrauten in einer Ecke, wo wir uns gemeinsam stark fühlen? Oder zieht es mich zu Menschen, die ich kennenlernen will? Sitze ich bei den Meinungsbildnern und Entscheidern?

Welche Gesprächspartner „stärken“, bzw. „schwächen“ mich? Wird dies durch räumliche Nähe oder den Blickkontakt beeinflusst?

Wenn man eine Besprechung leitet, dokumentieren Teilnehmer ihr begrenztes Interesse, indem sie parallel mit Smartphone oder Laptop arbeiten.

Um die volle Aufmerksamkeit zu bekommen, schlage ich vor, dass Sie das Thema gemeinsam im Stehen etwa am Flipchart oder Whiteboard bearbeiten. Schon wird die Nebentätigkeit verhindert und Sie aktivieren die Gesprächsteilnehmer.

Generell kann man sagen, wer am Flipchart steht und das Thema bespricht und aufzeichnet, übernimmt den „Lead“.

Durch bewusste Raumnutzung und Veränderung des Settings haben Sie viele Möglichkeiten, auf den Ablauf der Zusammenkunft Einfluss zu nehmen. Vielleicht können Sie zielgerichteter agieren durch mobile Arbeitsmittel (Pinnwände usw.) und die Anpassung der Sitzordnung.

**Dies kann die Gruppenprozesse wirkungsvoll strukturieren:**

*Wo sollen bestimmten Personen/Personengruppen sitzen?*

*Wo sind die starken und schwächeren Plätze?*

*Will man Bewegung in die Gruppe bringen und festgefügte Meinungen auflösen, verändert man die üblichen Sitzhaltungen und diskutiert in Teilgruppen an unterschiedlichen Punkten im Raum.*

*Wie geben ich mit „oben und unten“ um?*

*Vortragende im Stehen ragen über die Gruppe der Sitzenden hinaus. Das kann alte Muster abrufen: Wir blickten zum Lehrer, zu den Eltern und anderen Autoritätspersonen auf. Je nach Persönlichkeit kann es sein, dass wir uns „unterwerfen“ oder „angreifen“.*

*Wollen wir das? Ist es nicht sinnvoller und zielführender, ein Setting „auf Augenhöhe“ zu kreieren?*

*Die Anordnung im Kreis signalisiert: „Wir sind alle gleich“. Es gibt kein Oben und Unten.*

Dennoch sind Stuhlkreise meist nicht sehr beliebt. Gewohnte Sitzhaltungen sind nicht mehr möglich, da die schutzgebenden Schreibtische fehlen. Es entsteht Unsicherheit. Plötzlich ist jeder von Kopf bis Fuß sichtbar und vermeintlich körperliche Mängel können nicht mehr versteckt werden. Da der Filter durch Möbelstücke entfällt, korrespondieren nun die Gesten der Teilnehmer direkt und unmittelbar.

Durch die kreative und spielerische Nutzung dieser neuen Raumstruktur können wir starre Haltungen und gewachsene Strukturen aufbrechen. Platz für neue Arbeitsweisen und Ideen kann entstehen.

## Geschäftssessen und Smalltalks

Wer an Empfängen und Geschäftsessen teilnimmt, weiß, wie wichtig die Platzierung für gute Gespräche und interessante Kontakte ist. Um flexible Möglichkeiten für die Kontaktaufnahme zu schaffen, finden Teile dieser Veranstaltung gerne an Stehtischen statt. Nun benötigt man den Mut, sich zu positionieren. Platzhirsche zeigen dabei deutlich ihr Gesicht. Viele meiner Klienten nervt diese Art von Kür. Doch wer sich traut, entwickelt dabei sein Netzwerk.

Tischordnungen spiegeln Hierarchie und Einfluss der teilnehmenden Personen wieder. Auf dem Empfang eines Managers, den ich coachte, saß ich an einem der großen Achtertische mit Tischkarten. Plötzlich kommt ein älterer Herr zu meinem Tisch, nimmt die Tischkarte neben mir und ersetzt sie durch die eigene. Es stellte sich heraus, dass er der langjährige Mentor meines Coachees war und mich unbedingt kennenlernen wollte. Dazu hatte er nun den ganzen Abend Zeit.



## Erinnerungsanker durch Positionen im Raum

Unser Bewusstsein scheint so beschaffen, dass wir Erinnerungen mit Plätzen verknüpfen, an denen die Ereignisse stattfanden. Gerade besuchte ich einen Strand, an dem wir mit unseren Kindern badeten und Kicker spielten. Sofort tauchten Empfindungen und Erinnerungen auf, die mit diesem Platz verknüpft sind. Orte sind dann nicht mehr neutral, sondern durch die Erinnerungen vorformatiert. Dies findet subtil statt. Sind die Raumpunkte mit Positivem verbunden, rufen sie stärkende Ressourcen über unsere inneren Gesten wach. Genauso aktivieren Orte, an denen negative Erlebnisse geankert sind, Stress in uns: etwa Stellen, an denen wir kritisiert wurden oder Misserfolge hatten. Mein Platz am Esstisch meiner Herkunftsfamilie fühlte sich noch Jahre später unangenehm an. Wir hatten dort unsere Meinungsverschiedenheiten vehement ausgetragen.

Es gilt also, die ankernden und aktivierenden Raumpunkte bewusst einzusetzen. Da ich seit vielen Jahren selbstständig arbeite, nahe am Lebensbereich meiner Familie, grenze ich die beiden Bereiche klar voneinander ab. Arbeit findet in meinem Coaching-Pavillon statt. Im privaten Bereich ankommende Telefonate, Gespräche oder Mails zu Arbeitsthemen werden nur im Pavillon ausge-

führt. Mein Platz dort am Schreibtisch ist ein wunderbar etablierter Anker: Ich setze mich und bin sofort im Arbeitsmodus.

So gelingt es mir, Berufliches durch Raumanker vom Privaten zu trennen. Viele Menschen, die heute im Home Office arbeiten, benutzen jeden Platz des Privaten für die Arbeit mit Smartphone oder Laptop. Sie mischen die verschiedenen Lebensbereiche. Damit verlieren sie einerseits Raum für Entspannung und Privates und andererseits entwickeln sie keine starken, wirkungsvollen Anker für konzentriertes Arbeiten. Diese Tatsache ist eine wesentliche Ursache dafür, dass viele von uns nicht mehr richtig abschalten können. Alle Lebensbereiche sind mit „Arbeits-erinnerungsankern“ kontaminiert. Das Kopfkarsuell wird ständig gefüttert und der Burnout ist nah.

Versuchen Sie deshalb, eine Ecke zu bestimmen, wo Sie nur arbeiten. Das ist auch bei wenig Platz möglich. Private Bereiche sollten fürs Arbeits-Smartfone und E-Mail-Bearbeitung tabu sein! So können Sie auch bei begrenztem Raumangebot klare Bereiche definieren und die positiven Möglichkeiten eines Home Office nutzen, ohne dabei Schaden zu nehmen.

Lehrer sollten in ihrem Unterrichtsraum Stellen definieren, an denen sie loben und Plätze, an denen sie kritisieren. Klar getrennt, wird die Aussage für die Schüler eindeutig und nachvollziehbar: sie entfaltet – auch ohne großen Stimmeinsatz – ihre Wirkung. Haben sie diese beiden Positionsanker etabliert, genügt es bereits, sich dem Kritikplatz zu nähern und die Schüler merken auf und überprüfen ihr Verhalten.



# Das Sprechen

Die Art des Sprechens und die Sprache definieren in unserer Zivilisation Herkunft und Status. Eloquenz ist das Markenzeichen einer erfolgreichen Persönlichkeit.

Der Klang unserer Worte ist das Medium, mit dem wir unsere Mitmenschen erreichen und berühren. Neben dem Inhalt des Gesprochenen transportiert das „Wie“ der Stimme unsere gesamte Persönlichkeit. Der Klang, der Rhythmus unseres Sprechens, die Modulation in Höhe und Tiefe, in Laut und Leise ist die Sprach-Gestalt, die unser Gegenüber einlädt und bezaubert oder negative Reaktionen hervorruft.

Da wir beim Sprechen auf die Inhalte des Gesprächs fokussiert sind, fehlt uns häufig die Wachheit zu erkennen, was die nonverbalen Aspekte des Sprechens vermitteln. Wir nehmen weder den Klang unserer eigenen Worte wahr, noch achten wir auf die nonverbalen Informationen in der Stimme unseres Gegenübers. Dadurch fehlen wesentliche Zugänge für einen optimalen Kontakt und Austausch in der Kommunikation. Uns fehlen Einsicht und Wissen, was wir parallel zum Inhalt durch unsere Art des Sprechens vermitteln. Dadurch begrenzen wir die Möglichkeiten und das Gelingen der Kommunikation.

Wenn wir lernen, uns auf den Klang unserer Stimme einzulassen, indem wir uns beim Sprechen selbst zuhören, erfahren wir viel über unsere innere Stimmung/Gesten und die Ausstrahlung unserer Stimme.

Wenn wir uns auf den Klang und die nonverbale Qualität der Stimme unseres Gegenübers einlassen, bekommen wir einen umfassenderen Zugang zur Persönlichkeit unseres Gesprächspartners. Diese Informationen helfen besser zu verstehen, in welcher Situation er sich befindet.

### **Beobachten Sie sich in Gesprächssituationen:**

*Wie klingt Ihre Stimme?*

*Wie klingt die Stimme Ihres Kommunikationspartners?*

*Wie ist die Geschwindigkeit des Sprechens?*

*Langsam? Schnell?*

*Welche Empfindungen lösen diese verschiedenen Qualitäten des Sprechens bei Ihnen aus?*

*Die wichtigste Frage:*

*Entspricht der Inhalt des Gesagten dem Klang der Stimme?*

Dies alles lässt sich beim Lauschen und Einfühlen in den Sprechvorgang erahnen und erkennen.

Dennoch: Klären Sie, ob Ihre Einschätzung richtig ist mit dem Zaubermittel der offenen Fragen.

Sehen Sie dazu im Anhang des Buches die beiden Kapitel:

„Stimm- und Sprechschulung“ (ab Seite 135) und

„Erfolgreich präsentieren und vortragen“ (ab Seite 144).

## Das Sprechen am Telefon

Eine ideale Situation, um mit dem Klang und der Aussagekraft unser Stimmen zu experimentieren, ist das Telefonieren. Ohne die visuellen Informationen sind wir allein auf die Stimme konzentriert. „Stimmt“ der Inhalt des Gesagten mit dem Klang der Stimme überein?

Außerdem sind wir nach meiner Beobachtung am Telefon weniger kontrolliert. Wir zeigen schneller Emotionen und sprechen offener als im Face to Face-Kontakt. Wahrscheinlich fühlen wir uns freier, da wir unbeobachtet sind.

Um mehr über meinen Gesprächspartner zu erfahren, frage ich gerne und lausche dann seiner Stimme – oft mit geschlossenen Augen. Man kann den inneren Dialog des Sprechenden mit sich selbst wahrnehmen. Bei welchen Themen entstehen Pausen, klingt die Stimme verengt oder kratzt? Wird sie monoton und bleibt auf einer Klanghöhe? Wird das Thema pausenfrei abgespult? Atemlos?

Im Kontext mit den besprochenen Inhalten entstehen Hinweise. Neue Fragen tauchen auf, die ich dann anspreche.

Spreche ich selbst, kann ich dem Schwingen meiner Stimme lauschen und das Zusammenspiel meiner Gedanken, Worte und Gefühle beobachten. Wann kontrolliere ich mich und störe dadurch den Fluss meiner Äußerung? Worauf verweist dieses sich Kontrollieren?

Bei Telefonaten, deren Inhalt herausfordernd ist oder bei einem Erstkontakt ist es empfehlenswert, diese in einem ruhigen, geschützten Raum durchzuführen. Das gibt Ihnen die Möglichkeit, auf Zwischentöne zu achten und sich voll fokussiert auf Ihr Gegenüber einzustellen. Es hilft auch Ihrem Kommunikationspartner, da er durch Umgebungsgeräusche nicht abgelenkt und irritiert wird.



Auf wichtige Gespräche bereite ich mich vor. Entspannt und konzentriert. Ich wähle einen günstigen Zeitpunkt und Ort.

Die Herausforderung vieler Großraumbüros ist der hohe Geräuschpegel. Das Gefühl, beobachtet zu werden, führt zu Selbstzensur in Sprache und Körperhaltung. Der optimale Flow der Energie wird dadurch beeinträchtigt. Meist wird dies unterschätzt, da wir heute in fast jeder Lebenssituation telefonieren und arbeiten. Eine voll fokussierte Gesprächssituation macht den Unterschied und steigert die Chancen fürs Gelingen.

Mir erscheint es darüber hinaus hilfreich, dass wir uns selbst beim Sprechen zuhören und dabei lernen, unsere eigene Stimme zu mögen. Wenn wir nun unser Sprechen noch durch Pausen rhythmisieren, Höhen und Tiefen unserer Stimme einsetzen und ins Klingen bringen, wird unsere Stimme schöner und melodischer. Das wird auch dem Empfänger gefallen und ihn für uns und unsere Themen öffnen.

Ich stelle mir häufig meinen Gesprächspartner vor und lächle ihn an. Ich bin überzeugt, dass es ihm und mir hilft, uns in eine offene und positive Haltung zu versetzen.

Nützen Sie doch Ihre nächsten Telefongespräche zum Experimentieren. Entwickeln Sie Freude daran, wenn Sie mit Ihrer Stimme spielen, damit sie flüssiger und ausdrucksstärker wird.

Das Telefon ist zudem das schnellste und direkteste Kommunikationsmittel, um Themen zu klären, falls wir den Gesprächspartner erreichen. Im Gegensatz zum E-Mail-Verkehr, bei dem sich ein zeitlich verschobenes Frage-und-Antwort-Spiel entwickelt, können Sie am Telefon direkt Klarheit über Sachverhalte bekommen.

## **Kontrollfilter und Sprechdenker**

Viele von uns kontrollieren jedes Wort, das sie äußern. Alles läuft durch einen mentalen Vorfilter, der je nach Kommunikationssituation eingestellt ist. Im Kopf finden blitzschnell Dialoge statt, auch während gesprochen und zugehört wird. Diese Art des Sprechens erfordert einen hohen Energieeinsatz und wirkt wenig lebendig und damit nicht authentisch.

Der Empfänger reagiert mit Vorsicht, da ihm Signale der körperlichen Kongruenz fehlen, die Stimmigkeit und Glaubwürdigkeit vermitteln. Dies wirkt auf den Sendenden

zurück. Die „Botschaft“ wird nicht wirklich aufgenommen. Dadurch ist der nonverbale Ausdruck behindert und die Qualität der Kommunikation leidet.

Das Gegenteil sind die sogenannten Sprechdenker. Sie plaudern, was ihr Hirn ausspuckt. Wenn sie sprechen, hören sie sich zu und entwickeln darüber den nächsten Gedanken. Sie merken erst während des Sprechens, was sie zum Thema denken. Das kann für den Dialogpartner mitunter sehr anstrengend sein, da er während dieses Prozesses selten wahrgenommen wird. Fokussiert allein aufs eigene Denken, wird durch den Sprechdenker der Zuhörer zum Statisten und die Interaktion zwischen Sender und Empfänger findet nur einseitig statt.

Austausch, Begegnung und gegenseitige Empathie: Fehl-anzeige. Da wir in diesem Modus alles im Kopf diskutieren, fokussieren wir unsere ganze Energie auf mentale Denkprozesse und verlieren die Anbindung zu Herz und Körper und damit zu unserem inneren Feedbacksystem, zu den inneren Gesten.

Wie könnten wir auf diese Weise erkennen, was für uns und unsere Partner das geeignete Verhalten ist? Wenn wir jedoch beim Sprechen unser Bewusstsein in unsere Brustmitte, in den Herz-Raum schicken und beobachten, welche Empfindungen und Gedankenformen sich dort

zeigen, entstehen wache Präsenz und Kontakt mit dem Kommunikationspartner. Dieser nimmt direkt an dem Geschehen teil, das sich unmittelbar und kongruent im Nonverbalen zeigt. Dann gelingt Kommunikation.

Dennoch entwickelt wohl jeder von uns immer wieder, abhängig von den übernommenen Rollen und den Umständen, in denen wir kommunizieren, Filter, die unsere direkte Kommunikation beeinträchtigen. Diese wirken auf den Klang, Höhe und Tiefe, die Geschwindigkeit und den Rhythmus unseres Sprechens ein. Wenn wir den Fluss der Gedanken/Empfindungen mit der Dynamik des Sprechens und der Resonanz der inneren Gesten in Einklang bringen, entsteht authentisches Sprechen, das wir als stimmig erleben.

### **Was beobachten Sie bei sich selbst?**

*Ist es möglich, in den „Herz-Raum“ einzutauchen und zu lauschen, bis Empfindungen und Worte direkt entstehen?  
Kommen sie unmittelbar? Woher?*

*Wie sind sie gefiltert?*

*Welcher Art des Sprechens vertraue ich?*

## Für „fortgeschrittene“ Sprecher

Je nach Tonhöhe resonieren unsere Stimmen mit unterschiedlichen Zugangskanälen beim Empfänger.

Was heißt das?

Die Frequenz der Stimmen aktiviert die verschiedenen Bereiche des Körpers. Sowohl bei uns über die inneren Gesten wie auch beim Empfänger. Nonverbale Resonanz und Kontakt entstehen zwischen uns. Je nach Klanghöhe schwingen unsere Körper von Kopf bis Fuß wie Instrumente. Wenige nehmen das bewusst wahr.

Zu Beginn meiner Coaching-Karriere wollte mich ein Berater für sein Unternehmen gewinnen. Wenn wir telefonierten, fand ich ihn auf eine besondere Art sympathisch. Was war das, was mich für ihn einnahm? Ich konnte beobachten, dass er sich trotz norddeutscher Herkunft mit seinem Sprech- und Klangrhythmus meinem bayrischen Singsang anpasste, ohne mich zu imitieren. Ich empfand das sehr angenehm und ich fasste Vertrauen zu ihm.

Solche Angleichungen finden meist unbewusst statt, wenn wir jemanden mögen. Profis wie er wissen darum und setzen diese nonverbale Spiegelung ein, um das Gegenüber für sich einzunehmen. Mir gefiel es trotzdem, wie er

sprach und er blieb mir sympathisch. Ist es nicht schön, wenn sich jemand die Mühe macht und sich auf mich einstellt?

## Die verschiedenen Tonhöhen

Hohe, monotone Stimmen, auf gleicher Tonhöhe verbleibend, stimulieren das Visuelle in uns und die mentale Ebene im Kopfbereich. Schnellredner und intellektuelle Denker sprechen häufig so. Ohne Punkt und Komma redend, formulieren sie ihre visuellen Vorstellungen. Diese oft brillanten „Köpfe“ sind von den Empfindungsbereichen des Körpers eher abgeschnitten. Kontakt und Feedback zum Gesprächspartner sind reduziert. Ihre „Augenstellung“ weist meist nach oben.

Fließend modulierende Stimmen mit Höhen und Tiefen aktivieren den Brust- und Herzbereich. Sie stimulieren Empathie und Mitgefühl. Vielfach ist dabei ein defokussierter Blick zu beobachten, d.h. die Augen verharren weich in Mittelstellung ohne Augenbewegung und Fokussierung.

Tiefe Stimmen mit deutlich akzentuierten Pausen stimulieren Gelassenheit und Entspannung. Sie können sexuell einladende Wirkung haben. Die Augenbewegung zeigt

häufig nach links unten.

Jede dieser Stimmführung wirkt sowohl nach außen zum Empfänger wie nach innen zum Sender.

*Welche Modulierungen und Klanghöhen können Sie mit Ihrer Stimme ins Klingen bringen?*

*Was spüren Sie dabei als Resonanz im eigenen Innen-Raum?*

*Wie reagieren Ihre Gesprächspartner darauf, wenn Sie Ihre Stimme auf diese Weise klingen lassen?*

*Wie reagieren Sie selbst auf die Schwingungen der Gesprächspartner, wenn Sie diese wahrnehmen?*

*Wenn Sie ein bestimmtes Schwingungsmuster beim Gegenüber bemerken und ebenfalls in gleicher Weise sprechen: Was verändert sich?*

Wir können mit dem Einsatz dieser unterschiedlichen Klanghöhen und Stimm-Modulationen die gewünschten Bewusstseinsbereiche des Gesprächspartners ansprechen und stimulieren.

Wir sind damit fähig, die Zugangsbereiche Herz, Bauch, Kopf aktiv anzusprechen. Dabei stimmen wir uns selbst durch diese stimmliche Aktivität auf die gleiche Ebene ein. Neue, unmittelbare Kommunikation kann dadurch angeregt werden. Wenn wir uns für das Klanglevel des Kommunikationspartners öffnen, erschließen wir uns spontan neue Zugänge des Empfindens und des Denkens.

## **Entspannen mit Klängen**

Viele Menschen kommen durch Klänge und Musik schnell und unkompliziert in Entspannungszustände. Warum ist das so? Unsere Gedankentätigkeit findet meist in einer verbal diskursiven und erzählenden Form in unserem Kopf statt. Sobald wir diesen auditiven Kanal auf andere tönende Objekte im Außen umlenken, wird diese Gedankentätigkeit überlagert, bzw. ersetzt durch die Klänge von außen. Wenn wir die Resonanz dieser Musik in unserem Körper zulassen, entstehen neue Freude und Lebendigkeit.



# Im Dialog

## Der Intimraum und der passende Abstand

Der Dialog eins zu eins ist die häufigste Konstellation, in der wir in der westlichen Welt kommunizieren.

In den asiatischen Kampfkünsten wird die ideale Distanz zwischen zwei Kontrahenten Ma Ai genannt. Wenn wir seitlich stehen, das Bein und den Arm der gleichen Seite nach vorne bringen, sodass sich die Handflächen gerade berühren, ist das Ma Ai. Wir haben Kontakt und gleichzeitig Kontrolle, können angreifen, blockieren oder fliehen. In diesem Abstand geben wir einander auch die Hand zur Begrüßung.

Zutritt zu unserem „Intimraum“ habe nur Menschen, zu denen wir in einer besonderen Beziehung stehen. Beachtet ein Gesprächspartner dies nicht und kommt uns zu nahe, ziehen sich unsere inneren Gesten zusammen und eine unangenehme Empfindung entsteht. Wenn wir jedoch unseren Intimraum mit jemand teilen möchten, etwa beim Tanzen, öffnen sich unsere inneren Gesten und freudvolles Pulsieren breitet sich aus.

Um den Widerstand eines Menschen zu brechen, wird der Intimraum verletzt und erschüttert. Etwa bei einer militärischen Ausbildung, wenn sich Ausbilder wenige Zentimeter vor dem stramm stehenden Soldaten aufbauen und ihn anbrüllen. Dabei wird versucht, über den Anker Angst angepasstes Verhalten zu implementieren.

Wir können dies in abgemilderter Form bei Eltern und Erziehern beobachten, die Kindern den „Zeigefinger zeigen“. Damit greifen sie energetisch in den Intimraum des Kindes ein. Wenn sie den Finger auf und ab bewegen, „durchschneiden“ und schwächen sie das Energiefeld des Kindes. Diese Geste bedeutete in meiner Kindheit die letzte Warnung vor körperlicher Bestrafung.

Ein Sonderfall der Öffnung des Intimraumes ist die Begrüßung und Verabschiedung. Abhängig von den Spielregeln des sozialen Umfelds kann es in verschiedener Weise vollzogen werden: Küsse, Umarmungen, verschiedene Arten der Handberührung.

In archaischen Gesellschaften scheint die Notwendigkeit, den Intimraum aufrechtzuerhalten und zu schützen, weniger ausgeprägt zu sein als in stark mental und rational geprägten Gesellschaften. Je emotionaler und körperbetonter Gruppen agieren, desto häufiger finden

Berührungen statt und scheinen auch erlaubt zu sein.

Generell dienen Körperkontakt und freundliche Berührung einer Stärkung der Beziehung. Es war gut zu beobachten, wie der Trainer Pep Guardiola, als er neu zur Mannschaft kam, jedem seiner Spieler ganz nah rückte und mit körperlicher Zuwendung bedachte. Dies signalisiert doppelte Bedeutung und Wirkung: Ich bin der Boss und entscheide, wie nah ich dir komme (dein Intimraum „gehört“ auch mir) und ich bin dir wohl gesonnen, da ich dich „zärtlich“ berühre. Es scheint das Privileg des „Stärkeren“ zu sein, in den Innenraum anderer einzudringen und damit sein Wohlwollen und seine Zuneigung öffentlich zu zeigen. Wer „ungestraft“ einem anderen „zu nahe“ kommt, demonstriert Macht.

Können alle Kommunikationspartner einander berühren und darf jeder damit beginnen, sind Beziehungen gleichwertig.

In Trainings für Team-Entwicklung sind die Spiele und Übungen oft so gestaltet, dass die Teilnehmer einander körperlich näherkommen müssen, also ihren Intimraum füreinander öffnen, um die Aufgabe zu lösen. Sei es im Seilgarten oder beim Blindführen: Über körperliche Nähe wird Vertrauen getestet und ein nonverbales aufeinander

Einstimmen geprobt. Gelingt es, fühlen wir uns sicher. Dieses Empfinden von Vertrauen, das tief in unserem Körper, den „inneren Gesten“, verankert wird, kann Stabilität und Zuverlässigkeit in den Beziehungen bewirken, die, uns nicht bewusst, weit über ein verbales „Commitment“ hinausgehen. Wichtig ist allerdings dabei, dass sich während des Körperkontakts die inneren Gesten öffnen und entspannen.

Ansonsten scheint in westlichen Gesellschaften diese Art der Kontaktaufnahme nur in Liebesbeziehungen, Familien und engen Freundschaften stattzufinden.

Meist verwenden wir auch in vertrauter Umgebung eine weniger kontrollierte Gestik als in der Öffentlichkeit. In der Öffentlichkeit ist der Tonus der inneren Gesten höher und wir nehmen unsere Großgesten exakt ein. Diese Kontrolle kostet Kraft, da dieses subtile Festhalten unsere natürlichen Reaktionen zu unterbinden sucht.

Beobachten Sie sich zu Hause und in der Öffentlichkeit.

Welche Unterschiede entdecken Sie?

# Die Begrüßung

Der Händedruck stellt in unserer westlichen Gesellschaft eine der wenigen körperlichen Berührungen dar, die öffentlich und mit Fremden vollzogen werden. Wenn wir uns die offene Hand geben, zeigen wir, dass wir „ohne Waffen sind“ und signalisieren unsere „friedvollen Absichten“.

Je nach Gruppierung gibt es neben dem Handschlag Umarmungen, Küsse oder Ähnliches. Diese Gesten werden, sobald es zu einer Berührung kommt, auch als Check des Gegenübers benutzt. Diese Bestandsaufnahme gibt darüber Auskunft, wie wir das Gegenüber einschätzen. Bewusst oder unbewusst präsentieren wir dadurch unsere Persönlichkeit. Wir nehmen wahr und urteilen:

Ist uns der Handschlag zu lasch oder wird unsere Hand wie in einem Schraubstock zusammengepresst? Ist die Hand warm und angenehm? Oder kalt und feucht, also ängstlich? Ist sie lasch, ist das ein Schlaffi? Der „Schraubstock“ ist unsensibel. Und vieles mehr.

Oft kommt zum Handschlag eine zusätzliche Akzentuierung: Eine Person, die sich überlegen fühlt, wird zum Handschlag noch ein Schulterklopfen hinzufügen. Freund-

lich gemeint, beinhaltet es subtil ein Unten und Oben.

Wird die zweite Hand dazugenommen und oben aufgelegt, kann dies eine Geste der Dominanz und Kontrolle darstellen. Ähnliches geschieht, wenn die freie Hand auf die Schulter des Begrüßten gelegt wird.

Manche ziehen das Gegenüber zu sich heran und dringen dabei in den Intimraum ein.

Natürlich kann man das Gegenüber auch auf Distanz halten, indem man die Hand weit und fest von sich streckt.

Doch bitte testen Sie selbst.

Beim Erstkontakt spiegle ich gerne die Kontaktstärke des Handschlags meines Gegenübers.

## **Der Blick und der Augenkontakt**

Der Blick ist die direkteste Kontaktmöglichkeit, die wir neben einer körperlichen Berührung haben. In vielen Gesellschaften dieser Welt ist es verpönt, direkt den Augenkontakt zu suchen.

Eng fokussiert wird er als aggressiv erlebt, dem man sich durch Abwenden entzieht. Minimal und unbewusst geschieht dies durch den Lidschlag, der den Energieaustausch unterbricht, massiver durch ein Abwenden der Augen, des Kopfes oder der Körperhaltung. Die inneren Gesten werden zusammengezogen.

Wenn wir jedoch den Augenkontakt zulassen, mischen sich die energetischen Felder unserer Persönlichkeit und Empfindungen steigen auf. Wir nehmen den anderen intensiv wahr.

Menschen, die ihre Blicke einsetzen, dominieren das Kommunikationsgeschehen. Wer dem Blick standhält, hat keine Angst. Der Blickkontakt unterstreicht unsere Aussagen. Wir werden als ehrlich und authentisch wahrgenommen.

Wenn in meiner Kindheit jemand glaubte, dass ich geschwindelt hätte, hieß es „Schau mir in die Augen“.

Weichen Menschen unserem Blick aus, werden wir vorsichtig. Geschieht es ständig, wächst Misstrauen. Hat der etwas gegen uns? Manchmal hört man als Kommentar: „Der kann einem ja nicht mal in die Augen schauen“.

Wollen wir in einem Gespräch etwas besonders präzise formulieren, nehmen viele von uns den Blick kurz zur Seite oder nach oben. Wir schaffen so Raum für eigene, unbeeinflusste Gedanken.

Dieses Unterbrechen des Blickkontakts ist kein Ausweichen und keine Kontaktstörung.

Idealerweise kommen wir, nachdem wir den Gedanken geäußert haben, wieder in den Blickkontakt zurück.

## Das Angleichen

„Alle reden von Kommunikation! In Wirklichkeit wollen wir doch alle nur geliebt werden und keinen Widerspruch hören“, sagte ein befreundeter Musiker in einer Diskussion.

Wie zeigen wir mit nonverbalen Gesten, dass wir uns mögen und einer Meinung sind?

Wir gleichen uns an: in den Körperhaltungen und der Art des Sprechens. Sogar in den Rhythmus des Atems schwingen wir uns ein und atmen in gleicher Weise. Wenn wir durch alle Ausdrucksgesten des Gegenübers bestätigt werden, fühlen wir uns wohl.



Beobachten Sie, wie sich Menschen in bestimmten Lebensbereichen durch Kleidung, „Wording“ und Verhalten angleichen und „vereinheitlichen“, den gleichen Stil pflegen und die Dinge ähnlich sehen.

Als bei der Verleihung des Abschlussdiploms für Produktdesign die drei Absolventen auf die Bühne gerufen wurden, blickten diese einander verwundert und irritiert an. Sie trugen exakt die gleiche Kleidung: jeder ein weißes Hemd, das lässig aus der Hose hing zur passenden Hose. Interessanterweise trug ihr Professor ein schwarzes Hemd.

Darf man sich auch an Mächtige angleichen?

Wie wäre es, wenn viele Frauen das Angela-Merkel-Dress trügen?

Einer meiner Klienten benutzte in der Arbeit stets eine Fliege anstelle der obligaten Krawatte. Dies wurde zwar ein wenig belächelt, doch akzeptiert und schließlich zu seiner individuellen Marke. Was wollte er damit zeigen?

Personen, die bestehende Zustände kritisieren und dagegen rebellieren, durchbrechen die vorherrschenden Formen der Angleichungen.

In der konformen westlichen Gesellschaft der 60-iger Jahren genügten lange Haare, um eine andere Lebenshaltung höchst wirkungsvoll zu demonstrieren. Gleichzeitig gehörten wir „Langhaarigen“ zusammen und zeigten Solidarität füreinander.

Wenn wir uns an einen Kommunikationspartner oder eine Gruppe angleichen, vermitteln wir aber nicht nur ein Gefühl der Zustimmung, sondern wir versetzen uns dabei in den Zustand des anderen hinein. Wir öffnen unsere inneren Gesten, um alle Informationen ungefiltert zu empfangen. Empathie und tiefes Verstehen kann daraus erwachsen. Wir tauchen ein, als wären wir der andere. Für eine gelingende Kommunikation ist dies hilfreich, damit wir neben der Ich-Perspektive auch die Du-Position in Entscheidungen und unser Verhalten einbeziehen.

Sind wir jedoch immer im „Anderen“, verlieren wir uns. Im schlimmsten Fall werden wir, ohne eigenen Willen, völlig orientierungslos.

Dieser Effekt scheint bei demagogisch initiierten Massenbewegungen stattzufinden. Mit den gleichen nonverbalen Ritualen (Stechschritt, Hitlergruß, Uniform und Marschmusik) wird die gesamte Energie in eine Richtung kanalisiert und entwickelt eine Sogwirkung, der sich

wenige entziehen können. Es ist eine besondere Leistung, in solchen Situationen den eigenen, ethischen Werten zu folgen und eine von der allgemeinen Linie abweichende, klare Haltung zu leben.

Einiges dieser Angleichung der Massen kann man in der modernen Konsumgesellschaft beobachten. Neues Verhalten wird selbstverständlich: das Smartphone will ständig gecheckt werden, junge Männer tragen Vollbart, nachdem zuvor jedes Körperhaar rigoros bekämpft wurde. Ohne einen Coffee to go kommt man morgens nicht in Bewegung. Wir fühlen uns zugehörig und wippen im Rhythmus des Zeitgeistes.

Die verschiedenen Formen des nonverbalen Angleichens werden von erfolgreichen Kommunikatoren angewendet. Häufig unbewusst.

Ein frischverliebtes Paar etwa bemerkt nicht, dass es sich synchron bewegt.

Das wechselseitige Angleichen der Kommunizierenden kann wie eine Art kosmischer Tanz fließend unser Bestes miteinander verbinden, sodass Neues spontan und gemeinsam entsteht.

Das Gegenteil finden wir bei Menschen mit Kontaktstörungen. Sie schützen sich durch körperliche Abwendung. Wenn Menschen aufgrund ihrer persönlichen Dispositionen dies ständig tun, verschließen sie sich. Ihrer äußeren und inneren Gesten sind zusammengezogen und sie verlieren dadurch den Zugang zum natürlichen Fluss des Lebens und ihrer Lebendigkeit.

## Der Duft-Raum

Alle wollen angenehm riechen. Deshalb benützen wir Deodorants, Shampoos, Parfums und Aftershave. Die industriell gefertigten Düfte unterdrücken unsere natürliche Geruchsentwicklung. Sie verschleiern unseren körpereigenen Geruch, als wollten wir uns verstecken. Dabei ist unser Duft unmittelbarster Ausdruck unserer Empfindungen, eine Mikrogeste, die sich direkt auf jede Situation bezieht.

Wie jeder weiß, ist es die wichtigste Basis einer Beziehung, dass „die Chemie stimmt“ (wohl wahr!), also dass wir uns „riechen können“. Doch wir unterdrücken das intuitive Geruchsfeedback und verlieren damit ein sicheres Testkriterium.

Vor allem bei der Wahl der Liebes- und Lebenspartner ist der richtige Geruch wohl entscheidend.

Füllen Aftershaves und Parfums den Intimraum und strahlen darüber hinaus, wird der Kommunikationsraum massiv beeinflusst. Ich erlebe es als eine Art „Raumbesetzung“, da Menschen mehr Raum einnehmen, als sie energetisch ausfüllen können. Man macht sich stärker, als man ist. Geruch kann man sich nur durch Abstand entziehen, was bei Gesprächen schwierig ist. Dominanz entsteht.

Zusammen mit dem Verlust der „echten“ Gerüche bewegen wir uns dann in unsicherem Gelände. Wir können unseren Sinnen nur noch bedingt trauen. Nach dem Gespräch bleibt ein Duftrest zurück und ruft: Vergiss mich nicht!



# Nonverbale Kommunikation mit Gruppen

## Sender und Empfänger

Menschen, die senden, wollen Impulse setzen und ihre Anliegen und Ideen positionieren. Sie sind Meinungsbildner. Personen, die diese Impulse aufnehmen oder auch ablehnen, sind „Empfänger“. Häufig haben diese Leute Scheu davor, sich in Gruppen öffentlich zu äußern.

Dies heißt jedoch nicht, dass sie nicht eine eigene, vom Sender abweichende Meinung haben. Wenn sie diese nicht aussprechen, manifestiert sich dies in den Gesten. Der Körper verdreht sich und wendet sich ab. Der Blickkontakt wird vermieden. Häufig erstarrt die Haltung. Unbeweglich zeigt man keine Reaktion in den Großgesten, so als wolle man nicht entdeckt werden. Da kein verbaler Widerspruch geäußert wird, glaubt der Sender – vor allem wenn es sich um eine Führungskraft handelt – dass man ihm zustimmt.

Stimmen wir dem Sender zu, wenden wir ihm die Vorderseite unseres Körpers, das Gesicht und die Augen

zu. Leichtes Kopfnicken oder Schwingen des Körpers im Rhythmus seines Vortrags bestätigen unsere Zustimmung.

Sitzen oder stehen sowohl Sender als auch Empfänger, findet möglicherweise ein Angleichen der Groß- und Detailgesten statt. Für neutrale Beobachter ist dies deutlich zu erkennen. Wenn Sender und Empfänger ganz aufeinander eingestimmt sind, werden Handlungsveränderungen synchron ausgeführt. Hat der Sender den „Lead“, folgen die Empfänger unmittelbar seinen Bewegungsimpulsen.

Im Stuhlkreis etwa erkennt man an der Beinhaltung, wer den Redner spiegelt. Andere, die mit seinen Äußerungen, nicht einverstanden sind, nehmen gern „oppositionelle“ Haltungen ein: etwa lässig zurückgelehnt oder aggressiv nach vorne gebeugt.

Der Empfänger hat durch seine nonverbalen Äußerungen die Macht, den Sender zu schwächen. Besonders dann, wenn er ostentativ eine Großgeste der Abwendung zeigt. Wenn der Sender es bemerkt, kann er seine Beobachtung verbalisieren, am besten mit einer Frage: Interessiert Sie das Thema?

Nonverbal kann er den „Widersacher“ mit dem Blick



fokussieren oder mit einer Bewegung auf ihn zu ansprechen oder irritieren.

Viele Redner weisen Zwischenfragen zurück und stellen sie ans Ende, um den Vortragsfluss nicht zu unterbrechen. Wird dies nicht akzeptiert und unterbricht eine Person, kann man diese Person durch ein Abwenden der Körpervorderseite zurückweisen und ignorieren. Führen wir diese Aktion genau in dem Moment aus, wenn das „Gegenüber“ zu seiner Intervention ansetzt, wird dessen Energiefluss blockiert. Geschieht es mehrmals, wird es immer schwieriger, das Wort zu ergreifen. Man zeigt ihm die „kalte Schulter“. Der Blick wandert über ihn hinweg, als wäre er nicht vorhanden. Es kommt eher selten vor, dass dann der Betroffene die Rede unterbricht und das Wort an sich reißt. Meist geschieht dies dann voller Emotionen, was seinem Anliegen nicht förderlich ist.

Dieses nonverbale Verhalten ist eine massive Konfrontation und nur in besonderen Notfällen zu empfehlen. Man kann sich dadurch schützen, wird aber damit kaum Freunde gewinnen.

In Entscheidungsrunden wird Nonverbales besonders häufig eingesetzt. Die Unterstützer gleichen sich dem Sender an. Die Gegner des Vorhabens nehmen abgewandte

oder konfrontierende Haltungen ein. Dazu gehören auch Formen der „Respektlosigkeit“ und Störung: Nebengespräche mit den Nachbarn, das Checken und Bearbeiten der Smartphones.

In autoritären Kommunikationssystemen wird vermieden, eindeutig ablehnende Kommunikationsmuster zu zeigen: Man zwingt sich dazu „mitzumachen“. Es wird scheinbar interessiert nachgefragt, ein stereotypes Lächeln gezeigt. Inkongruentes Verhalten entsteht, da die körperlichen Gesten mit dem Denken und Fühlen nicht identisch sind. Misstrauen, Unsicherheit und manipulative Verhaltensspiele beherrschen dann die Kommunikation und erzeugen massiv Stress.

## Energievampire

Ich beobachte, dass viele Dialoge eigentlich Monologe sind. Einer quatscht ständig und der andere hört zu und nickt. Die Rollen Sender und Empfänger wechseln kaum. Eigentlich sollten die Gesprächsanteile ausgeglichen sein, doch scheinbar sind beide zufrieden.

Der Zuhörende muss sich nicht zeigen und mitteilen. Dennoch ist er Teil des Kommunikationsgeschehens. Der

Sprecher ist glücklich, dass sich jemand für ihn interessiert. Durch den Redefluss kann er sich „entlasten“. Durch die Zuwendung und Aufmerksamkeit des Empfängers wird er energetisch „gestützt“ und „genährt“. Daher stehen viele Menschen, die dies erfahren haben, gerne im Mittelpunkt.

Es ist ein bisschen wie auf der Bühne: Der Schauspieler sendet Information und Dynamik. Das begeisterte Publikum stärkt durch seine Aufmerksamkeit und Hingabe ans Werk das Gelingen. Es kann eine elektrisierende Situation entstehen, wenn sich dieser gegenseitige Austausch steigert. Wenn es zu keinem Wechsel der Rollen kommt, findet keine ausgewogene Kommunikation statt. In einer ausbalancierten Kommunikation sind die Gesprächsanteile ausgewogen, etwa 50% zu 50%.

### **Beobachten Sie Gesprächssituationen:**

*Wie sind die Gesprächsanteile verteilt?*

*Welche nonverbalen Kommunikationsmuster benützt der Sender?*

*Ist der Empfänger „bei der Sache“ und zugewandt?*

*Wer wendet sich ab?*

*Besteht Angleichung und „Lead“?*

*Beobachten Sie sich selbst in diskutierenden Kleingruppen.*

*Welche Rolle nehmen Sie häufig ein?*

## **Vom Festhalten und energetischen Blocks**

### **Wie Accessoires zum Sicherheitsanker werden**

Ein Beispiel aus meiner Theaterarbeit mag illustrieren, welche beinahe magische Wirkung der Einsatz von Dingen haben kann, die man während einer Rede oder eines Vortrags in Händen hält. Als ich mit einer Gruppe Kinder und Jugendlicher ein Theaterstück einstudierte, stand ich vor der Herausforderung, einen kleinen, sehr aufgeweckten Jungen für die Rolle des Königs fit zu kriegen. Ständig zappelte er herum und wenn er sprechen wollte, musste er aus Unsicherheit kichern und brachte kein verständliches Wort heraus. Ich entschied mich, ihm etwas in die Hand zu geben, mit dem spielen konnte. Auf

dem Tisch des Proberaums fand sich, warum auch immer, eine gelbe Rübe. Ich gab sie ihm und forderte ihn auf, daran zu knabbern. Er knabberte ein wenig und war wie verwandelt. Mit der Rübe als Zepter in der Hand sprach er überzeugend und klar. Sein Körper entspannte sich. In der Premiere spielte er souverän, gelegentlich an der Rübe knabbernd, und wurde mit Applaus überschüttet und mit vielen „Lachern“ belohnt. In späteren Stücken agierte er selbstbewusst und genoss das Spielen vor Publikum – auch ohne Rübe.

Ob es im professionellen Umfeld nun ein Stift, ein Marker oder ein Laser-Pointer ist: einen Gegenstand in der Hand zu halten, verschafft vielen Menschen einen beruhigenden und positiven Anker. Testen Sie für sich, welches Objekt Sie für Ihre nächste Rede verwenden können, seien es nun Kärtchen, die auch als inhaltliche Unterstützung dienen oder etwas ganz anderes.

Das „Andocken“ an Gegenständen ist eine Sonderform der nonverbalen Kommunikation. Wie bereits beschrieben, scheint es uns Sicherheit zu geben, wenn wir „Dinge“ in den Händen halten. Vielleicht fühlen wir uns dann nicht allein, als hielten wir die Hand der Mutter oder es suggeriert uns, dass wir einen wehrhaften Gegenstand in der Hand hielten wie einen Stein oder einen Prügel.

Auch das Anlehnen an eine Wand oder das Aufstützen auf Tisch oder Stock vermitteln das Gefühl, in Kontakt zu näherer Stärke zu sein und Halt zu haben. Zigaretten, der Schlüsselbund oder Damenhandtaschen sind gängige Objekte des Andockens. Mittlerweile hat der Coffee to go die Zigarette allerdings häufig ersetzt.

Das Top-Utensil zum Festhalten ist ohne Frage das Smartphone geworden. Meist mit beiden Händen vor dem Körper gehalten, stellt es eine Schutzgeste dar.

Außerdem können wir durch die Kommunikationsmöglichkeiten des Smartphones die „reale Situation“ verlassen. Wir beamen unser Bewusstsein in eine andere Welt und kommunizieren dort. Eine neue Art von Autonomie und Freiheit entsteht, die allerdings zum Fluchtpunkt werden kann. Niemals Langeweile, raus aus der Konfrontation mit der aktuellen Umwelt. Die ständige Beschäftigung mit dem digitalen Medium reduziert unsere Sinneskanäle vor allem auf das visuelle Wahrnehmen. Die Dissoziation wird massiv verstärkt und der Zugang zum Körperfeld, unseren inneren Gesten, reduziert.

Nach meiner Einschätzung erfüllen Damenhandtaschen neben der Inszenierung von Schönheit und Eleganz eine Schutzfunktion: frau hält sich fest und blockt sich weg,

wenn sie die Tasche vor Bauch oder Geschlecht hält. Die Tasche ist zudem Vorratskammer und mobiles Nachschublager. Es beinhaltet alles, was „im Einsatz“ benötigt wird. Das trifft natürlich auch für die Umhängetaschen und Rucksäcke der Männer zu. Darüber hinaus sind Tasche und Rucksack Symbole für einen bestimmten Lebensstil und verweisen auf Zugehörigkeit zu bestimmten „sozialen Gruppen“. Das Spiel mit verschiedensten Accessoires bietet eine Vielzahl von Gestaltungsmöglichkeiten in der Kommunikation und ist unverzichtbarer Teil der gestischen Formensprache.

Dies alles trifft natürlich auch auf die Art zu, wie wir uns kleiden. Doch dies ist nicht Teil meiner Ausführungen.

## **Was kann nonverbale Präsenz bewirken?**

### **Nonverbale Kommunikation ist der Schlüssel zu unserer Lebendigkeit**

Sicher hat jeder von uns schon beobachtet, welche Art von Gesprächen auf Partys oder ähnlichen Treffen geführt wird. Was erzählen sich die Menschen? Und vor allem wie? Ich

erlebe immer wieder Monologe und Dialoge, die jede Art von Lebendigkeit verloren haben: eingeübte Posen und versteinerte Großgesten. Nur die Mikrogesten zeigen, wie es wirklich um uns bestellt ist.

Was schließe ich daraus? Sobald die gesellschaftliche Position festgeschrieben ist, etwa durch die Gründung einer Familie oder ein angestrebter beruflicher Status erreicht ist, greifen viele von uns auf „erfolgreiche“ Erfahrungen zurück und wiederholen diese „Einsichten“ immer wieder. So entstehen festgefügte Verhaltensmuster und wir verlieren den Grad an Offenheit, die jede Situation anbietet. Unsere festgefahrene Vorstellung, wie die Welt funktioniert, blockiert den Zugang zu Neuland.

Nun können wir unser Wissen über nonverbale Kommunikation zur Anwendung bringen. Wir verlagern unseren Fokus vom Inhalt der Gespräche zu den nonverbalen Äußerungen. Beim Gesprächspartner und bei uns selbst.

*Was bemerken wir als Erstes?*

*Welche Haltungsmuster sind erkennbar?*

*Welche Geste ist verdreht und aus dem Gleichgewicht?*



*Wer ist zugewandt mit Augenkontakt?*

*Wie klingen die Stimmen der sprechenden Sender?*

*Wer ist sich seiner nonverbalen Botschaften bewusst?*

*Was wird gesendet?*

*Welche Mikrogesten können Sie bei den Gesprächspartnern wahrnehmen?*

*Wo gibt es Strahlen, wo Verdunkeln?*

*Welche Plätze und Positionen nehmen die Leute im Raum ein?*

*Was sagen diese Positionen über Vorlieben, „Persönlichkeit“, Macht und Einfluss aus?*

*Wie reagieren Sie auf dieses „nonverbale Ballett“?*

*Wie können Sie durch Positionierung, Haltung, Gestik darauf einwirken?*

## Was hat nonverbales Verhalten mit charismatischer Ausstrahlung zu tun?

Charisma findet statt, wenn Übereinstimmung besteht zwischen den körperlichen Gesten und dem, was ein Mensch denkt und fühlt. Keine Programmierung und Konditionierung behindert die Durchlässigkeit zwischen Körper und Geist. Spontan und direkt, ohne Filter, entwickeln sich Dialog und Austausch mit der Welt. Die Energie, die durch diese Menschen fließt, trägt die Informationen direkt zum Empfänger.

Im Schauspieltraining lernten wir, die mentalen und emotionalen Prozesse der angestrebten Rolle im körperlichen Ausdruck aufscheinen zu lassen. Die ausstrahlende Energie dieser verkörperten Einstellungen und Gedanken wirkt auf das Publikum und zieht es ins innere Geschehen der dargestellten Geschichte hinein.

Genauso können wir, wenn wir unsere nonverbalen Kommunikationsformen bewusst integriert haben, als authentische Persönlichkeit unser Anliegen verständlich vermitteln. Wenn wir körperlich und geistig präsent sind, fließt die Energie und überzeugt. Wir agieren, als würden wir jeden Moment neu erleben.

Keine Routinen, sondern Ausdruck mit allen Sinnen auf die Situation bezogen. „Unschuldig“ zeigen wir, was uns bewegt und wofür wir einstehen.

Sobald uns jedoch Berechnung und Kontrolle steuern und wir Erfolgreiches wiederholen wollen, verlieren wir an Charisma. Alte Denk- und Verhaltensmuster sind leblos erstarrt und langweilig.

Wir können es bei vielen Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens beobachten. Aus Angst vor dem zerstörerischen Bild, das die Medien von ihnen zeichnen könnten, kontrollieren sie sich selbst und werden dadurch zu leblosen, unglaublichen Zombies.



# Schlusswort

Es ist Ziel meiner Coachings, dass wir durch subtile Selbstwahrnehmung unsere mentalen Prozesse mit unserem nonverbalen Ausdruck in Einklang bringen. Durch unsere Bewusstheit über den eigenen „Innen-Prozess“ erhalten wir Klarheit in der Kommunikation und Zugang zu unserem Gegenüber. Wir können erkennen, was geschieht und wir haben die nonverbalen Mittel, die die Kommunikation hilfreich unterstützen können. Unsere Wachheit beeinflusst das Feld zwischen uns positiv.

Durch das Eintauchen und Verkörpern in der weichen Atembewegung wird diese Offenheit ständig erneuert und das Aufscheinen von angemessenen Empfindungen und Ideen für ein situativ passendes Kommunikationsgeschehen ermöglicht. Unser Leben ist nun wieder das natürliche Abenteuer der sich ständig erneuernden Präsenz. Es ist der Moment, in dem wir Angst und Enge in Weite und fließende Anteilnahme öffnen können.



# Anhang

## Stimm- und Sprechschulung

### Stimmschulung

Der Wert und die Wirkung unsere Stimme sind häufig nicht bewusst. Ihre Schwingung und ihr Klang können unsere innere Anspannung lösen und Freude und Wohlfühl wecken.

Um dieses große Potential in uns zu erschließen, schlage ich die folgende Übungsreihe vor.

- 1. Lauschen Sie dem Klang Ihrer Stimme, wenn Sie sprechen.*
- 2. Modulieren Sie den Klang so, dass Ihre Stimme für Sie angenehm klingt.*
- 3. Sprechen Sie so leise wie möglich und folgen Sie den Klängen nach außen in den Raum.*
- 4. In welchen Bereichen resoniert die eigene Stimme im Körper, wenn Sie sprechen?*

5. Intensivieren Sie dieses „innere Schwingen“.

6. Tönen Sie laut und leise mit Richtung.

*Zur Übung benutzen Sie einen Gegenstand im Raum oder eine entfernte Wand, so als käme ein Echo und Hall von diesem Zielpunkt zurück.*

7. Im Gespräch schicken Sie Ihren Klang zielgenau zum Dialogpartner und beobachten Resonanz und Wirkung.

## **Zusammenspiel von Atem, Stimme und Worten**

Der Ausatemzug trägt die Worte und bestimmt den Rhythmus des erzählenden Sprechens. Anfang und Ende eines Atemzuges sind wie Punkt und Komma beim Schreiben. Sie gestalten so den Rhythmus des Vortrags und unterstreichen durch gezielten Einsatz der Pause die Wichtigkeit des Gesagten.

Wie setzen wir das um?

Zur Übung können wir einen geschriebenen Text vortragen.



*Wir legen in der Vorbereitung fest, wie viele Worte wir auf einen Ausatemzug legen. Wir stiften dadurch Sinnzusammenhänge.*

*Ein Faustregel lautet: je weniger Worte desto größer die Bedeutung, je mehr Worte desto nebensächlicher.*

*Nur ein Wort auf den Ausatemzug zu legen, bedeutet, die Aussage des Wortes maximal zu positionieren.*

*Setzen wir gezielt Pausen vor dem folgenden Wort, bauen wir Spannung auf.*

*Setzen wir nach der Aussage eine Pause, geben wir der Aussage Wichtigkeit und steigern dadurch ihre die Wirkung.*

*Finden Sie einen Beispielsatz.*

*Sprechen Sie diesen Satz selbst und testen Sie andere Gewichtungen und Pausensetzungen.*

Vielleicht bemerken Sie, wie automatisch sich dadurch die Modulation Ihres Sprechens verstärkt und der Rhythmus betont wird.

## Übungsanleitung:

### 1. *Das lange Ausatmen.*

*Vorstellung: über den Beckenboden atmen Sie aus, danach kurzes Einatmen durch die Nase.*

*2. Einige Worte auf einen Ausatemzug legend sprechen. Einatmen. Wieder einige Worte auf den Ausatemzug legend sprechen.*

### 3. *Üben mit geschriebenem Text.*

*Entscheiden Sie, wie viele Worte Sie auf die folgenden Ausatemzüge legen wollen.*

*Am Ende der Worte kurz einatmen.*

*4. Variieren Sie die Anzahl der Worte, die auf einem Ausatemzug liegen. Beobachten Sie den daraus entstehenden Sprachrhythmus.*

*5. Legen Sie bewusst Pausen im Sprechen ein, um sich Zeit zum Einatmen zwischen den Worten zu nehmen. Dies gibt dem Gesprochenen größeres Gewicht und Bedeutung.*

## Atem, Stimme, Wort unterstützt mit Gestik

Wenn Sie das Ein- und Ausatmen geübt und den für die Situation passenden Sprachrhythmus gefunden haben, können Sie Ihre Rede nun mit gestischen Details verfeinern.

*1. Unterstützen Sie den Rhythmus der Sprache durch rhythmische Körperbewegungen wie ein Schwingen nach vorne und zurück. Leichtes Akzentuieren mit dem Kopf.*

*2. Rhythmisches Akzentuieren des Gesagten mit einer Hand*

*3. Gestisches Ausformen einer Hand wie Zeigefinger an den Daumen*

*4. Gestischer Einsatz beider Hände*

*5. Die Körpervorderseite ist in Richtung der Zuhörer/ des Publikums*

## Besonderheiten und Variationen

Je nach Situation, Kontext, Diskussionsgegenstand und Anzahl der Dialogpartner müssen die Größe der jeweiligen

Geste oder auch die Amplitude des Bewegungsrhythmus angepasst werden.

Natürlich gibt das kulturelle Umfeld, in dem wir uns bewegen, gewisse äußere Bedingungen vor:

In „nördlichen“ Kulturen in Europa verliert man bei zu viel Gestik die Glaubwürdigkeit, in „südlichen Kulturen“ mangelt es bei zu geringer Ausdrucksstärke an Überzeugungskraft.

## Sprechen im Sitzen

*1. Gut sitzen: Passende Sitzhöhe von Vorteil. Stuhl mit vertikaler Sitzfläche, der die Höhe unserer Beine von den Sohlen bis zum Knie hat.*

*2. Beide Sohlen fest oder spielend auf der Erde*

*3. Aufrecht sitzend*

*4. Frei oder gut durch aufrechte Rückenlehne gestützt; der Energiefluss wird allerdings besser gefördert, wenn die Wirbelsäule frei schwingen kann ohne Rückenlehne.*

*5. Nacken lang machen beim Sprechen, damit es zu keiner Überdehnung kommt*

*6. Kiefer locker halten (klassischer Fehler: das Kinn ist vorgeschoben, im Nacken entsteht ein Bogen. Das engt die Kehle ein und führt zu Blockaden und Heiserkeit beim Sprechen. Der Grund dafür: man muss nach vorne kommunizieren, distanziert sich aber aus Angst usw. mit dem restlichen Körper nach hinten)*

*7. einige Male mit Ton ausatmen als Vorbereitung*

So seltsam es klingen mag: Das Ausatmen ist vor dem Sprechen entscheidend, damit sich dann der Körper-Raum füllen kann mit der notwendigen Menge an Luft.

## Vorbereitung fürs angemessene Sprechen im Stehen

- 1. Gutes Schubwerk, in dem wir uns stark, schön und wohl fühlen*
- 2. Gewicht auf beide Füße (50:50)*
- 3. in den Knien weich stehen. Gelenke sind nicht eingerastet*
- 4. aufrecht stehen*
- 5. Spüren, sehen und lauschen in alle Himmelsrichtungen*

*Vertikal nach oben, vertikal nach unten*

*Nach vorne, nach hinten*

*Links zur Seite, rechts zur Seite*

*Diagonale nach links vorne, nach rechts vorne*

*Diagonale nach links hinten, nach rechts hinten*

- 6. Positionierung der Hände*

*Mittig wie in der „Angela-Merkel-Raute“ oder ähnliche Positionen.*

*Testen Sie selbst mit Ihrem eigenen „Empfindungsfeedback“.*

*Bleiben Sie mit den Händen im gestischen Ausdruck nach oben und unten zwischen Hals und Gürtel.*

*7. Benützen Sie Gegenstände wie Marker, Stift, Karten und Ähnliches, die Ihnen Halt geben.*

*8. Beim Sprechen führen Sie Ihren Atem, wie oben beschrieben.*

# Erfolgreich präsentieren und vortragen

## Präsentieren und Vorträge halten

Wenn ich Vorträge halte, hole ich mir im Vorfeld Informationen zum Raum, zur Anordnung der Technik. Ich bin frühzeitig vor Ort, um mich mit der Situation vertraut zu machen. Wo stehe ich? Wie blicke ich auf das Publikum? Wie sind meine Präsentationsmittel angeordnet? Gibt es Tisch oder Pult, auf dem mein Laptop steht? Wo ist der Screen für meine Präsentation? In Vortragssälen ist dies meist festgelegt. Es ist dann hilfreich, über ein Headset zu sprechen, um beweglich zu bleiben und nicht durch ein stehendes Mikro fixiert zu werden. Manchen von uns gibt es Sicherheit, wenn sie ein Mikro in der Hand halten. Falls Sie eine Präsentation mit PowerPoint zeigen, dann sollte Ihr Laptop so stehen, dass Sie Blickkontakt zu den Zuhörern behalten können und eben nicht auf die Leinwand – nach hinten oder zur Seite – blicken müssen.

Falls Sie eine „überzeugende Story“ erzählen wollen, kann es sehr interessant sein, die Bühne in Abschnitte oder Erzählpunkte einzuteilen. Sie illustrieren damit, wie Sie zur heutigen Aussage gekommen sind. Schritt für Schritt bewegen Sie sich also von links nach rechts. Nutzen Sie



den Startpunkt A etwa dafür, um den Ausgangspunkt des Projekts zu beschreiben; gehen Sie weiter zu Punkt B (um etwa die Auftragsklärung zu beschreiben); über den Punkt C (größte Herausforderungen im Projekt) gelangen Sie zu D, dem Schlusspunkt, Ihrer heutigen Aussage.

Über Ihre Bewegung im Raum können Sie den ganzen Entwicklungsprozess bebildern. Die Inhalte sind eindrücklich mit Raumpunkten positioniert. Solche Vorüberlegungen zu der Darstellung Ihres Themas führen zum Erfolg. Ihr Thema wird verstanden.

Warum nun von links nach rechts – vom Zuschauer aus gesehen? In der westlichen Welt schreiben wir von links nach rechts und erfahren dadurch in unserer geistigen Vorstellung Fortschritt/Entwicklung durch diese Richtungsgebung.

Ein Pult kann Halt bieten. Versuchen Sie gut und fest zu stehen, indem Sie Ihre Beine spüren und das Gewicht gleichmäßig 50 Prozent zu 50 Prozent darauf verteilen.

Ein fester, solider Stand gibt uns Sicherheit. Die Gewichtsverlagerung zwischen Spielbein und Standbein kann Rhythmus und Dynamik in den Vortrag bringen.

Ist die Bühne mit Licht ausgeleuchtet, machen Sie sich damit vertraut und stellen Sie das Licht so ein, dass Sie sich nicht behindert oder geblendet fühlen. Sie können situativ das Licht nutzen, wenn Sie den Lichtkegel bewusst verlassen und wieder eintreten.

Eine weitere Besonderheit in Vorträgen kann die Rampe sein, falls Sie auf einer erhöhten Bühne oder einem Podest stehen. Nützen Sie die Möglichkeit, direkt vorne an der Rampe zu agieren. Vielleicht schreiten Sie sogar an der Rampe entlang oder nützen auch die Tiefe des Raumes, während Sie Abstand zur Rampe halten.

Ihre persönliche Art der Vorbereitung und Entspannung ist an anderer Stelle beschrieben. Lampenfieber kann unter Umständen für den letzten entscheidenden Kick sorgen. So geht es oft Schauspielern vor dem Bühnenauftritt.

Machen Sie sich immer klar: Das Publikum schickt Ihnen Aufmerksamkeit und Energie, die Sie, falls Sie offen und zugewandt sind, benutzen können zum Gestalten Ihres Vortrags.

**Den Anker finden:** siehe Seite 89 und Seite 124.

## Einsatz der Augen

Als Menschen, die in professionellem Umfeld immer wieder als Redner tätig sind, sollten wir besonders unsere Augen einsetzen, um eine energiegeladene Beziehung zum Publikum herzustellen. Für den Zuhörer ist es meist ausgesprochen langweilig, wenn der Vortragende mit seinem Blick am Manuskript hängt und abliest.

Ideal ist es für die Vermittlung der Botschaft, wenn der Blick zu den Zuhörern wandert ohne sich an einer Person „festzuhalten“. Wenn wir unseren Blick nur auf eine Person richten, fühlt sich der Rest des Publikums ausgeschlossen.

Sollten Sie von einer erhöhten Bühne sprechen, ist wichtig, dass Sie Ihren Blick ins Publikum senken. Sollten Sie in einer Arena mit ansteigenden Sitzreihen agieren, ist es natürlich sinnvoll nach oben zu blicken.

Um die ganze Gruppe einzubeziehen, können Sie in einer Bewegungsabfolge Ihren Blick von rechts vorne nach links hinten, dann nach rechts hinten und diagonal nach links vorne und dann zur Mitte gleiten lassen. Es kann hilfreich sein, wenn Sie Freunde im Publikum haben und diese immer wieder als positive Ankerpunkte benutzen. Sollten

Sie als Zuhörer einen Vortragenden unterstützen wollen, nicken Sie bestätigend bei stimmiger Ausführung und schicken ihm über Ihre Vorderseite Zuneigung und Energie.

## **Einsatz der Stimme mit Verstärkung**

In Vortragsräumen finden Sie mittlerweile häufig stimmunterstützende Situationen vor, etwa ein Headset, was in größeren Räumen mittlerweile Usus ist. Der Einsatz der Technik und des Headsets ist natürlich nach Möglichkeit im Voraus zu testen und auszuprobieren. Nichts wirkt unprofessioneller, als das Auditorium mit Knacksen und Pfeifgeräuschen aus den Lautsprechern zu empfangen und so Ihre Rede zu beginnen. Mit ein wenig Übung können Sie über diese technische Unterstützung Ihre Stimme wunderbar modulieren und eine passgenaue Dynamik zwischen leise gesprochenen Stellen und lautem Reden finden. Derartige Variationen stärken die Bindung zwischen Ihnen und Ihren Zuhörern.

## **Einsatz der Hände und des Körpers**

Nützen Sie Ihre Hände immer wieder, um gewisse Inhalte sehr akzentuiert zu unterstützen. Denken Sie etwa an einen

Dirigenten, der Hände und Körper durch Vor- und Zurückschwingen mit immer neuen Impulsen füllt. Durch die Handbewegungen wird das parallel Gesagte rhythmisiert und verstärkt. Achten Sie jedoch generell darauf, dass sich Handgesten in unserem mitteleuropäischen Kulturkreis zwischen Schulterhöhe und Gürtellinie abspielen sollten.

Gewisse Handhaltungen und Gesten könnten als negativ ausgelegt werden:

extremer Einsatz des Zeigefingers (suggeriert aggressive Haltung)

Gesten oberhalb der Schulterhöhe (agitative oder sogar fanatische Haltung, siehe Donald Trump)

Gesten unterhalb der Gürtellinie (werden häufig als sexuelle Anspielungen interpretiert)

Gesten mit gestreckten Armen, die in irgendeiner Weise den Hitlergruß nahelegen

ebenso tabuisiert: Gesten mit der Faust (kommunistischer Gruß; oder auch Donald Trump)

# Checkliste für eine generelle Vorbereitung für Vorträge und von Ihnen geleitete Gruppengespräche

*Raum, Sitzordnung*

*Kleidung passend und wohlfühlend*

*Mentale Vorbereitung, d.h. was ist das unbedingt notwendige Ergebnis? Welche Schritte führen dorthin?*

*Argumentationslinie und Rückfallebene definieren, Möglichkeiten für Gewinner/Gewinner-Strategie suchen*

*Zeit, um pünktlich da zu sein und Witterung aufzunehmen zur Umgebung*

*Welche Fragen ergeben sich zu Person, Teilnehmer, Firma?  
Was kann als Eisbrecher für das Gespräch dienen?*

*Infrastruktur vorher prüfen, auf Eventualitäten vorbereitet sein*

*Unterlagen vorher zusenden, evtl. Tischvorlagen machen lassen*

*Kurz vorher: Ruhe finden, durchatmen, etwas in der Hand haben (Stift, etc.)*

*den Körper „checken“, insbesondere Dehydrierung, Toilette,  
Unterzucker*

*Auf Entscheider, Meinungsbildner vorher zugehen, Kontakt  
aufnehmen*

*Einstieg: Soll der Beziehungspflege dienen*

*Situation aufnehmen, Tagesereignis (Aktienkurs,  
Zeitungsmeldung)*

*Durch Fragen Interesse an der Person zeigen*

*Thema vom letzten Mal aufgreifen*

*Ziele und Zeitlimit*

*Umlenken auf das Thema*

*Ziel und Zeitraum des Gespräches / der Veranstaltung*

*Fragen nach weiteren Zielen*

## Vortragssituationen (nach steigendem Schwierigkeitsgrad)

1. Sprechen vor einer Person/kleinen Gruppe

2. Sprechen vor Gruppe

Im Sitzen

Im Stehen

Mit Medien

3. Vortrag vor 30

4. Vortrag vor 300

auf Bühne

In Arena



## Ein Beispiel aus meiner Coaching-Praxis

Ich möchte Ihnen anhand eines Beispiels die Wirkungsweisen von Sprache und Selbstbewusstsein erläutern. Eine Klientin, herausgehobene Führungskraft, suchte Unterstützung, da sie starken Stress in Präsentationssituationen hatte. Bereits beim telefonischen Erstkontakt konnte ich ein Flattern und einen rauen Klang in ihrer Stimme wahrnehmen, als sie ihr Anliegen darstellte. Als die Klientin zur ersten Sitzung kam, stand eine strahlende Persönlichkeit vor mir, und ich dachte, es könne sich nicht um die gleiche Frau handeln. Ihre körperliche Ausstrahlung verriet zuerst nichts von ihrer Thematik. Als sie Platz genommen hatte, erzählte sie direkt, offen und zugewandt, sehr selbstbewusst über sich und ihre herausfordernde Arbeit.

Einem Impuls folgend, bat ich sie im Stehen weiter zu berichten. Sofort änderte sich ihr Stimm-Modus, Unsicherheit machte sich breit. Kopf und Hals schob sie nach vorne. Sie wusste nicht, wie sie ihr Gewicht sinnvoll auf ihre Beine verteilen konnte. Die Stimme begann zu kratzen und klickte. Ihr Rücken war „dicht“. Es zeigte sich ein kleiner „Buckel“. Sie gab mir die Erlaubnis, sie zu berühren. Ich legte meine Hand auf ihren Rücken. Sofort gab sie Gewicht nach hinten ab und der „Buckel“ löste sich

auf. Die Gewichtsverteilung zwischen Fußballen und Ferse kam in die richtige Balance. Jetzt stand sie sehr stabil. Durch kleine Korrekturen an ihrer Haltung konnte sich die Stimme voll entfalten. Durch langes Stehen und Gehen im Raum kam sie immer mehr „auf die Füße“ und gewann ihre Selbstsicherheit zurück. Ich setzte mich und blickte sie herausfordernd an, doch sie hielt dem „Blick stand“.

Auf diese Art besprachen wir die inhaltlichen Themen, die sie vor dem Entscheidungsgremium präsentieren wollte. Dabei stand sie und ging durch den Raum. Wir analysierten die inhaltlichen Konflikte zwischen den Teilnehmer und ihre Beziehungen zueinander. Aus Chancen und Risiken, das „Krawallpotential“ einbeziehend, bauten wir gemeinsam eine logisch überzeugende Story für ihre Präsentation.

Als nächsten Schritt bat ich sie, den Raum, in dem ihre Rede stattfinden sollte, auf dem Flipchart zu skizzieren. Wir definierten, wo sie stehen würde, und überlegten uns einige Veränderungen im Vortragsraum durch das Umstellen von Stühlen, die Position ihres Laptops usw.

Wir passten nun soweit wie möglich meinen Coaching-Raum diesen Gegebenheiten an, damit die Klientin die Bezugspunkte im Raum mit Blicken und Gesten

„bespielen“ konnte. Ich selbst nahm an der Position Platz, wo später ihre Hauptansprechpartner sitzen würden.

Im Anschluss definierten wir gemeinsam das Wording für die potentiell kritischen Situationen.

Außerdem schlug ich ihr vor, während ihrer Präsentation als Anker einen Stift in die Hand zu nehmen. Darüber hinaus fertigte sie Sprechkarten zu den Themenfeldern an. Ich empfahl, die Inhalte der Karten in Sprechsequenzen einzuteilen. Es wurde zum Beispiel festgelegt, wie viele Worte sie auf einen Ausatemzug legt, wann sinnvollerweise Pausen zu setzen sind und Ähnliches. Diese Sprachsequenzen sollten mit Gestik unterstützt werden. Wir fanden Punkte, an denen der Einsatz der Hände den Inhalt akzentuieren und dem Gesagten Nachdruck verleihen konnte. Zum Abschluss definierten wir einen klaren Einstieg in die Rede und übten diesen mehrmals, bis wir beide zufrieden waren. Das gibt Sicherheit. Dann fanden wir eine Metapher für den Ausstieg, ein klares Ende der Präsentation. Diese Metapher gab dem Vortrag Ziel und Orientierung. Mit diesem Schlusspunkt werden die Zuhörer mit einem prägnanten Bild entlassen. Der letzte Eindruck verankert sich häufig besonders stark in unserem Bewusstsein.

Dies war nun eine Vielzahl an Inputs für zwei jeweils dreistündige Coaching-Sessions. Meist ist weniger mehr, um die Aufnahmefähigkeit des Klienten nicht zu überfordern.

Doch in diesem Fall war die Menge der Interventionen passend und hilfreich. Die Klientin konnte relativ entspannt und erfolgreich ihr Thema präsentieren. Sie buchte zwei weitere Sessions, um das Gelernte zu vertiefen. Aus dem Entscheiderkreis bekam ich die Rückmeldung, dass man positiv überrascht war von ihrem Auftritt.

Der Knackpunkt einer Karriere ist das Reden vor Publikum. Viele vermeiden diesen Schritt, da sie Angst davor haben. Als Folge davon behindern sie ihre berufliche Entwicklung und ihr Potential kann sich nicht vollständig entfalten.

Eine angstfreie und überzeugende Darstellung von Inhalten vor Publikum ist deshalb zu erlernen.

# Danksagung

Mein Dank und großer Respekt gilt für ihre paratheatrale Forschung und Erfahrung und die Impulse, die ich durch sie erhielt:

Rena Mirecka, Antoni Jaholkowski, Stachek Scierski, Spichek Cyncutis und Teo Spychalski

Lieber Alexander,  
dir danke ich, dass du mich so persönlich und umfassend beim Erstellen meiner Publikationen unterstützt. Es ist schön, Dein Freund zu sein.



## Über den Autor

Anton Eckl arbeitet seit mehr als 30 Jahren mit Menschen aller Lebensbereiche und in unterschiedlichen Lebenssituationen. In mehr als 2.000 Coachings und für über 40.000 Seminarteilnehmer hat Anton Eckl dabei eine eigene Form von pädagogischem Zugang und Unterstützungsmethodik entwickelt, die er MusterCoaching® nennt. Seit 2016 ist MusterCoaching® eingetragene Marke. In Unternehmen und bei privaten Klienten zeigt diese Methode tagtäglich Wirkung und unterstützt Menschen dabei, sich neu auszubalancieren und sich ihren Aufgaben erfolgreich zu stellen.





