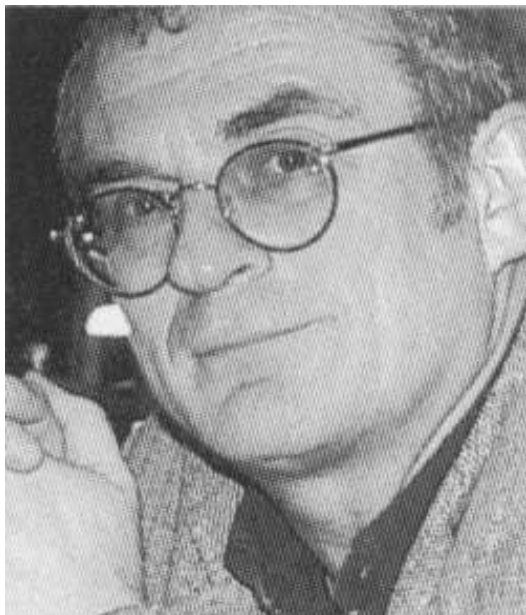


Men's Health, 10/1996

Kasten zum Artikel "Geheimnisse der Körpersprache - Mehr als Tausend Worte"



Der Hamburger Psychologe
Thies Stahl
empfiehlt, auf die Körpersignale des
Gesprächspartners
mit passenden Worten zu reagieren

Häufig fühlt man sich ratlos, wie man auf konkrete Körpersignale anderer Menschen reagieren soll. Zu meinem Chef kann ich ja schlecht sagen: „Sie scheinen nicht bei der Sache zu sein.“

Es gibt eine Kommunikationstechnik, die sich in solchen Momenten anwenden lässt und vor allem dann, wenn jemand in seiner Körpersprache festgefahren ist. Dazu bilde ich auffallende Körpersignale in Form passender Redewendungen und Floskeln in meiner Worten ab. Beispiel: Jemand hat ein Bein übers andere geschlagen. Und zwar so, dass ein Bein genau vor dem Knie des anderen liegt. Der Betreffende stützt sich mit den Händen auf dem oberen Bein ab.

So wie der Interviewer jetzt gerade?

Genau. Und nehmen wir an, wir wären in einem Verkaufsgespräch oder in einer Konferenz, dann könnte ich sagen: Man soll Entscheidungen nicht übers Knie brechen.

Und durch die Bemerkung verändert der Angesprochene dann spontan seine Haltung?

Richtig, das ist die Absicht. Ich gebe dem anderen Rückmeldung über das, was ich an ihm beobachte. Aber indirekt, so dass sein Bewusstsein es gar nicht der realen Situation zuordnen kann. Denn die Redewendung soll ganz natürlich in den Inhalt des Gespräches hineinpassen.

Ständig klappt das aber wohl nicht?

Wichtig ist, dass die sprachliche Umschreibung das Körpersignal gut wiedergibt. Dann besteht die Antwort in dessen Veränderung oder Auflösung. Damit geht bei meinem Gegenüber meist parallel ein neuer, überraschender Gedanke einher. Ziel ist, dass man dem anderem mit der Technik hilft, flexibler zu werden. Er wird dann lebendiger und offener. Insofern ist es auch

wichtig, selbst nicht in einer Haltung zu verharren, sondern seine Körpersprache im Flug zu halten.

Und wenn mein Gegenüber richtig verschlossen ist?

Hält ein Gesprächspartner zum Beispiel abwartend seine Arme verschränkt vor der Brust, kann ich feststellen: ‚Damit wir nicht ein armseliges Resultat bekommen, sollten wir überprüfen, ob unsere Interessen sich in einigen Punkten nicht kreuzen.‘ Wahrscheinlich nimmt der andere die Arme dann zur Seite und wird - schon weniger in Abwehr - formulieren, was er an eigenen Interessen im Gespräch berücksichtigt haben möchte.

Kann man damit auch manipulieren?

Ja und nein. Als Verkäufer kann ich meinen Kunden sogar dahingehend beeinflussen, dass er lieber nicht kauft, statt sich halbherzig zu entscheiden. Dafür wird er mich aber wegen der guten Beratung weiterempfehlen.

Ist es nicht peinlich, wenn der andere mitbekommt, dass ich auf seine Körpersignale anspiele?

Bevor man mit der Technik „nach draussen“ geht, sollte sie so oft geübt werden, dass es Gesprächspartnern, bei denen es um etwas geht, tatsächlich nicht auffällt. Ich mache es im übrigen so, dass ich diese Technik meistens anwende, wenn der andere länger als eine Minute in einer Haltung steckenbleibt.
