

Kapitel 1



Wie wirken wir?



Kommunikation ist ein weites Themenfeld, es betrifft uns alle – und zwar ganz persönlich!

Denn wir haben täglich Anteil an kommunikativen Prozessen. Wir kommunizieren schriftlich oder mündlich miteinander, durch Bilder oder Körpersprache. Kommunikation wirkt auf verschiedenen Ebenen: Worte können aufbauen oder verletzen, Gesten können einschüchtern oder einladen, ein Blick kann verbinden oder vernichten.

Doch jeder Mensch ist anders, auch was die Art und Weise betrifft, wie er Informationen und Emotionen vermittelt und selbst aufnimmt. Haben Sie sich schon einmal die Frage gestellt, wie Sie auf andere *wirken*?

Ich verwende das Wort „wirken“ sehr bewusst, denn es hat jene Doppelbedeutung, die für mich Kommunikation ausmacht.

Einerseits ist „wirken“ ein aktives Wort, das eine aktive Tätigkeit bezeichnet – etwas *bewirken, eine Wirkung erzielen, handeln*.

Andererseits beschreibt es den Eindruck, den wir auf andere machen – *auf jemanden wirken, einen Eindruck erwecken, (er)scheinen*.

Das Wort „wirken“ drückt also sowohl *Aktivität* als auch *Passivität* aus. Beide Komponenten sind Elemente der Kommunikation. Beide gehören zu unserer ureigenen, persönlichen „Wirkung“.

Um zu erkennen, wie diese zustande kommt, ist es nützlich, zuerst einige allgemeine Prozesse und Begriffe der Kommunikation kennen und verstehen zu lernen. Übungen sollen Ihnen dabei helfen, die Theorie gleich in die Praxis umzusetzen. So wird der Inhalt der folgenden Kapitel nicht nur *begreif-*, sondern auch sofort *spürbar* – er *wirkt* also doppelt.

Wirkung in der Kommunikation

Wir tun es jeden Tag, mehr oder weniger bewusst, absichtlich oder unfreiwillig und in jedem Fall „immer“: kommunizieren.

Das Wort Kommunikation stammt aus dem Lateinischen und bedeutet *teilen, mitteilen, gemeinsam machen*.

Kommunikation entsteht in Zusammenhang mit sozialer Interaktion.

Das bedeutet: Wo mindestens zwei Menschen einander wahrnehmen, entsteht Kommunikation und damit eine wechselseitige Wirkung.

Viele Wissenschaftler und Forscher haben sich in den vergangenen Jahrzehnten mit Kommunikation beschäftigt. Zu den populärsten unter ihnen zählt Paul Watzlawick („Anleitung zum Unglücklichsein“ siehe Bücher- und Linkliste).

Er hielt 1969 die wichtigsten Grundregeln (Axiome) für Kommunikation fest:

1. Man kann nicht *nicht* kommunizieren.

Anders gesagt: Man kommuniziert immer. Das bedeutet, wir senden Signale aus, die von anderen aufgenommen werden und für diese eine bestimmte Bedeutung haben.

Mit jemandem nicht zu reden, heißt also noch nicht, dass beim anderen nichts ankommt, denn wir *verhalten* uns, und das „Verhalten“ hat kein Gegenteil. Man kann es *nicht* unterlassen.

ÜBUNG:

Versuchen Sie einmal bei einem Freund oder einer Bekannten in der ersten Minute eines Treffens ohne einen bestimmten Grund nicht zu sprechen und beobachten Sie seine/ihre Reaktion. Sie werden überrascht sein, was sofort alles in Ihr Verhalten hineininterpretiert wird.

2. Kommunikation ist immer auch „*nicht sprachlich*“ (nonverbal).



Selbst wenn wir kein Wort sprechen, kommt eine Botschaft beim anderen an.

Körpersprache, Mimik und Gestik verraten uns. Denn nonverbale Kommunikation ist entwicklungsgeschichtlich älter als Sprache und wirkt direkter bzw. unverfälschter.

ÜBUNG/SELBSTREFLEXION:

„Ich hab doch gar nichts gesagt!“ Haben Sie jemals versucht, sich so in einem Streit zu verteidigen? Und sind Sie sicher, dass Sie nicht trotzdem ein Signal gesendet haben, das Ihrem Gegenüber gezeigt hat, dass Sie nicht auf seiner Seite stehen? Wie kommuniziert Ihr Körper Verwirrung, Langeweile oder Interesse?

3. In Situationen erleben wir unser Verhalten meistens als *Reaktion* auf das Verhalten des anderen.

Hierzu ein Beispiel: Eine Mann sagt über eine Frau nach einem ersten Date: „Sie hat ohne Punkt und Komma geredet, ich bin gar nicht zu Wort gekommen.“ Die Frau hingegen sieht die Situation so: „Er hat überhaupt nichts gesagt, das war so unangenehm. Ich musste die ganze Zeit reden.“

Wer ist hier das „Opfer“, wer der „Täter“? Und wer hat angefangen?

Wie schnell macht man das Benehmen anderer oder die Umstände für das eigene Verhalten verantwortlich und meint, gar nicht anders reagieren oder handeln zu können? Tatsächlich ist jeder von uns immer gleichzeitig Täter und Opfer. Zu erkennen, dass man die Anteile an beiden Rollen verändern und die eigene Reaktion beeinflussen kann, ist der erste Schritt zur selbstgestalteten Kommunikation.

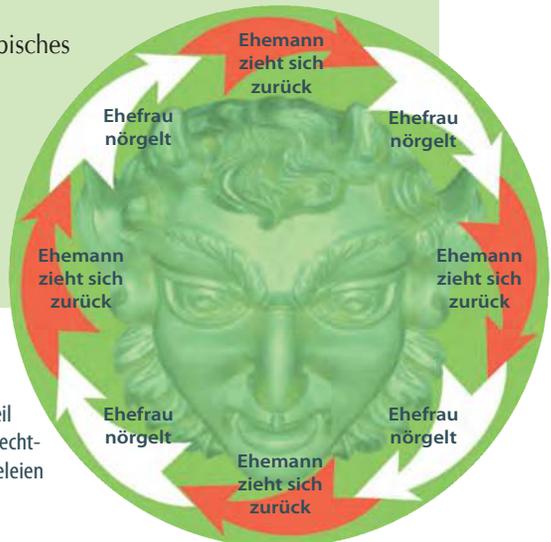
ÜBUNG/SELBSTREFLEXION:

In welchen Situationen haben Sie das Gefühl, überhaupt keinen Einfluss auf Ihre Reaktion zu haben? Glauben Sie auch automatisch, sich beeilen zu müssen, wenn hinter Ihnen jemand an der Supermarktkasse wartet? Werden Sie ungeduldig, wenn das Auto vor Ihnen nicht sofort losfährt, wenn die Ampel auf Grün schaltet?

Versuchen Sie einmal, wenn Sie ein typisches Verhalten an sich bemerken, anders zu reagieren, als Sie es instinktiv tun würden (z.B. statt gereizt zu reagieren zu lachen, statt hektisch zu werden zwei mal durchzuatmen) und beobachten Sie den Unterschied (innerlich und äußerlich).

(Teufels-)Kreislauf der Axiome

Ein typisches Beispiel: Die Ehefrau beschwert sich, weil ihr Mann sich immer mehr zurückzieht. Er hingegen rechtfertigt sich damit, dass er nur auf die ständigen Nörgeleien seiner Frau reagiert. (nach Paul Watzlawick).



Wirkung durch Persönlichkeit und Selbstbewusstsein

Nicht nur charakterlich ist jeder Mensch einzigartig. Er ist es auch im Ausdruck! Dieser wird schon in der Kindheit geprägt.



Kinder imitieren Gesichtsausdrücke, Stimmfarbe und Bewegungen ihrer Eltern. Durch Nachahmung lernen wir miteinander zu kommunizieren und erleben so Ursache und Wirkung unseres Verhaltens. Gepaart mit der Persönlichkeit ergibt sich so im Laufe der Zeit unser individueller Ausdruck – sozusagen der eigene Stil.

Wir werden an unserer Stimme erkannt und unsere Bewegungen werden „typisch“. Jeder Mensch kommuniziert auf seine persönliche Art. Jede Persönlichkeit wirkt auf ihre Weise. Unsere Erfahrungen, innere Einstellung und unser Charakter sind dabei besonders ausschlaggebend.

Kennen Sie Ihre persönliche Wirkung? Sind Sie sich bewusst, was passiert, wenn Sie einen Raum voller Menschen betreten oder zu einer Gruppe dazustoßen? Fallen Sie

auf oder bemerkt man Sie gar nicht? Wie werden Sie von anderen wahrgenommen? Wird es in Ihrer Gegenwart lauter oder ruhiger, hektischer oder konzentrierter? Welche Ausstrahlung, welche *Bewirkkraft* haben Sie?

Auf der Suche nach einer Verbesserung der eigenen Wirkung müssen wir zuerst in uns selbst gehen und unseren persönlichen Kommunikationsstil reflektieren.

Sich selbst den Spiegel vorzuhalten und Neues auszuprobieren, kann uns von unbewussten Gewohnheiten weg- und hin zu klarer, selbstbestimmter Kommunikation führen.

ÜBUNG/SELBSTREFLEXION:

Imitatoren versuchen, den individuellen Ausdruck Prominenter genau zu kopieren. Was würde man an Ihnen kopieren müssen, um Sie für andere sofort erkennbar zu machen? Eine bestimmte Handbewegung, eine typische Redewendung, Ihr Gang?

Welche Reaktionen auf Ihr Verhalten beobachten Sie für gewöhnlich in Gesellschaft? Hört man Ihnen zu? Stehen Sie sofort im Mittelpunkt oder lässt man Sie nie zu Wort kommen?

Welche Dinge tun wir bewusst und welche sind uns vielleicht noch gar nicht aufgefallen?

Wie wenig wir oft über die eigene Wirkung wissen, obwohl wir uns selbst gut zu kennen glauben, kann vielleicht dieses **kleine Praxisbeispiel** veranschaulichen:

In einem meiner Seminare hatte ich einmal eine Teilnehmerin, die besonders ehrgeizig war. Sie wirkte durchaus selbstsicher, war das Präsentieren von Themen und das freie Reden vor mehreren Menschen gewöhnt und wollte nur hier und da ein paar Kleinigkeiten verbessern. Schon bei ihrer ersten Probepäsentation fielen sie allen Zuhörern auf, die drei kleinen Worte „Ich sag einmal ...“. Diese Worte verwendete die Kursteilnehmerin beinahe vor jedem Satz, als Pausenfüller, als Überleitung zu neuen Themengebieten, zur Abschwächung oder Verstärkung von Argumenten, schlicht

Der Weg zum **Selbstbewusstsein** führt über die **Selbstreflexion** und **Selbsterfahrung** schlussendlich zum **Selbstvertrauen!**

Sigrid Tschiedl

ununterbrochen. „Ich sag einmal, dieses Thema geht uns alle etwas an ... und ich sag einmal, das ist mir besonders wichtig ... ich sag einmal, da wird mir jeder zustimmen, wenn ich ... ich sag einmal, endlich zum Schluss komme.“ In dieser Art lief der Vortrag in etwa ab, und was am Ende beim Publikum hängen blieb, war natürlich hauptsächlich „ich sag einmal ...“ Die kleine Redewendung wirkte ausweichend und schwächte die Überzeugungskraft der Darstellung.

Diese Rückmeldung gaben die Zuhörer nun auf respektvolle Weise ihrer Seminar-Kollegin. Das absolut Erstaunliche daran war, dass sich diese ihrer Gewohnheitsredewendung in keiner Weise bewusst war. Sie hatte die drei genannten Worte noch nie von sich selbst gehört. Die Seminargruppe bot ihr an, mitzuzählen bzw. sie darauf hinzuweisen, wenn sich „ich sag einmal ...“ wieder in den Sprachgebrauch der Kollegin einschleichen würde. Bereits im ersten Satz, der in der nächsten Diskussion fiel, tauchten die drei Worte auf. Die Reaktion der Betroffenen war unglaublich. Sie hörte erstmals selbst die Redewendung, sie wurde ihr *bewusst*. In ihrem Gesicht war zuerst Überraschung, dann Verwirrung zu sehen. Sie schlug die Hand vor den Mund, als hätte Sie unabsichtlich etwas total Falsches gesagt. Das Unbewusste war plötzlich sichtbar geworden.



In den folgenden Stunden musste niemand mehr die besagte Teilnehmerin auf ihre Gewohnheit aufmerksam machen. Sie war entschlossen, den drei kleinen Worten den Kampf anzusagen und sie allenfalls nur mehr absichtlich zu verwenden. Es gelang ihr hervorragend.

Ich durfte noch mehrere verschiedene Seminare mit ihr absolvieren, habe aber „ich sag einmal“ nie wieder aus ihrem Mund gehört!

Oft bewirkt schon das Bewusstmachen von Vorgängen eine Veränderung des Verhaltens.

Ich möchte Sie einladen, sich in den kommenden Kapiteln auf jede Menge Übungen zur Selbstreflexion einzulassen und so sich selbst und ihre Wirkung besser kennenzulernen.

Wirkung ist Haltung ist Körpersprache

Kommunikation verstehen zu lernen bedeutet, die Wechselwirkung zwischen Körper und Geist zu erkennen und anzunehmen. Was wir denken und fühlen beeinflusst, wie wir uns ausdrücken – in Stimme, Mimik und Gestik.

Körpersprache lässt sich nur schwer manipulieren und wirkt oft mehr als das gesprochene Wort.

Was wir denken, wird in der Kommunikation von unserem Körper ausgedrückt – und zwar auf unverwechselbare Weise.

Welche „Haltung“ man zu einer Sache oder Person einnimmt, bestimmt letztlich auch, wie man sich verhält. Zahlreiche Experten der Körpersprache haben analysiert, wie Körperhaltung die Beziehung zwischen zwei Gesprächspartnern ausdrücken kann. Einiges davon ist allgemein bekannt. Desinteresse oder Ablehnung werden zum Beispiel anhand von fehlendem Blickkontakt, abgewandter Körperhaltung und verschränkten Armen erkannt.

Leider sind solche Analysen sehr fehleranfällig, da sie immer in Zusammenhang mit einer bestimmten Situation bewertet werden müssen. Beispielsweise kann jemand, der an einem kühlen Abend mit einem Freund im Garten sitzt, durchaus die Arme verschränken, um sich zu wärmen, und den Blick von seinem Gegenüber abwenden, um sich darauf zu konzentrieren, ihm besser zuzuhören. In diesem Fall würde das Verhalten vermutlich nicht als abwertend empfunden.

Entscheidend für den Eindruck, den wir auf andere machen, ist eben nicht nur unsere Körperhaltung, sondern auch unsere innere Haltung zur Situation.

Vielen ist klar, dass die Einstellung den Ausdruck mit beeinflusst.

Weniger bewusst ist uns meistens, dass uns unser Körper helfen kann, unsere innere Haltung zu verändern – und zwar mit ein bisschen Übung sehr positiv und je nach Bedarf.

ÜBUNG/SELBSTREFLEXION:

Setzen Sie sich bequem auf die Couch. Lassen Sie alle Ihre Muskeln locker und entspannen Sie sich. Merken Sie, wie schnell Energie und Tatendrang nachlassen?

Nun stehen Sie auf, lassen Sie die Schultern kreisen, laufen Sie einige Sekunden lang schnell am Stand, richten Sie sich auf und atmen Sie hörbar tief ein und aus. Sehen Sie, jetzt kann es losgehen – egal was.

Welcher Körpersprachetyp sind Sie?

Durch Gestik und Körpersprache drücken sich auch Persönlichkeit und Charakter aus. Obwohl Körperausdruck je nach Gemütslage, Situation und Gesellschaft variiert, lassen sich generell vier verschiedene Körpersprachetypen unterscheiden (vgl. Monika Matschnig: Körpersprache, GU, 2007):

Körpersprachetyp	Eigenschaften	Vorteile „+“	Nachteile „-“
Der/Die MacherIn (Der/Die Dominante)	Stolze, aufrechte Körperhaltung, Präsenz, eleganter Gang, wirkt tatkräftig und schwungvoll, kann sich gut in Szene setzen, sicheres Auftreten, gezielte, große Gesten, direkter Blick	Hohe Überzeugungskraft und Durchsetzungsvermögen, klarer Ausdruck	Wirkt oft einschüchternd oder unnahbar durch dominante Gesten und durchdringenden Blick
Der/Die Herzliche (Der/Die Initiative)	Lockereres Auftreten, hat bei Sympathie keine Angst vor Körperkontakt und Nähe, ausdrucksstarke Mimik, lebendige, einfühlsame Gestik und Körperhaltung (an den Gesprächspartner angepasst) offener Blick	Wirkt persönlich, kreativ, einladend und vertrauensvoll	Kommt anderen manchmal näher als gewünscht, kann oberflächlich wirken
Der/Die RealistIn (Der/Die Verlässliche)	Wirkungsvolles, ruhiges Auftreten, abwartende Körperhaltung, bedachte gezielte Gestik, zurückhaltende Gesichtsausdrücke, eher emotionsloser Blick	Vermittelt Stabilität und Kontinuität, volle Aufmerksamkeit als Zuhörer	Eher unauffällig, strahlt mäßige Risikobereitschaft aus
Der/Die VisionärIn (Der/Die AnalytikerIn)	Bewegungen je nach Gefühlslage sehr lebendig bis fahrig oder ruhig getragen, schneller Gang, Kopfhaltung selten ruhig, hält Distanz zu seinem Gegenüber, gelegentlich skeptische Blicke, will die Lage überblicken, strebt nach Perfektion auch in der Körpersprache	Strahlt Flexibilität, Voraussicht und Vielschichtigkeit aus	Wirkt mitunter sprunghaft, angepannt

Welchem angeführten Körpersprachetyp würden Sie sich eher zuordnen? Finden Sie sich eindeutig in einer Typbeschreibung wieder oder sind Sie ein klarer „Mischtyp“? Jeder von uns vereint Anteile von mehreren Körpersprachetypen, die in unterschiedlichen Situationen unterschiedlich markant zum Ausdruck kommen.

Am Deutlichsten und Unverfälschtesten zeigen sich Schwerpunkte des persönlichen Körpersprachestils in Situationen, wo Sie sich entweder sehr sicher oder aber besonders angespannt fühlen. Wird man sich der verschiedenen Eigenschaften der einzelnen Körpersprachetypen bewusst, lernt man mit der Zeit, sein Gegenüber – aber auch die eigene Wirkung und Reaktion – besser einzuschätzen.

Beispiele für die 4 Körpersprachetypen:



„Die Macherin“



„Die Herzliche“



„Die Realistin“



„Die Visionärin“