

Der Ausdruck des Körpers wirkt

Wie dich deine Körpersprache beeinflusst / von **Sabrina Olsson**

Deine Körpersprache hat Einfluss darauf, wie andere dich sehen; sie kann aber auch beeinflussen, wie du dich selber siehst.

Die Körpersprache ist ein Thema was uns fasziniert, meistens in erster Linie und ganz besonders, die Körpersprache anderer Menschen. Eine ungeschickte Geste, eine unangemessene Berührung oder ein abfälliger Blick, ein unpassender Handschlag oder das Fehlen eines Handschlages kann wochenlang für Gesprächsstoff sorgen oder einen selbst tagelang unangenehm berühren.

Was teilt uns die Körperhaltung der anderen mit?

Beginnen wir über *Körpersprache* nachzudenken, denken wir auch über *Kommunikation* nach, und wenn wir über Kommunikation nachdenken, denken wir auch an *Interaktion*. Was versucht mir die Körpersprache meines Gegenübers mitzuteilen? Aufgrund der Körpersprache anderer fällen wir Pauschalurteile und ziehen Rückschlüsse, welche die unterschiedlichsten Lebenssituationen beeinflussen. Wer passt in unser Team; wen stellen wir ein; wer wird befördert oder als gut bewertet; mit wem verabreden wir uns auf ein Date? Weniger denken wir jedoch darüber nach, *was die eigene Körpersprache unserem Gegenüber mitteilt*.

Empirische Studien

Mittlerweile gibt es zahlreiche Studien, die den Einfluss der Körpersprache in der Kommunikation untersuchen. Hierbei geht es um den Einfluss, den die nonverbale Ausdruckskraft auf unser Gegenüber hat, aber auch über den Einfluss, den unsere Körpersprache auf uns selber ausübt. Bereits 2006 zeigte *Alex Todorov* auf, dass Urteile über Menschen, bereits in einer Sekunde, rein über die Gesichter gefällt werden. Oder auch die Studie von *Jessica Tracy*, die 2008 eine Ar-

beit über den körpersprachlichen Ausdruck von Stolz publizierte. Auch *Amy Cuddy*, veröffentlichte 2013 Erkenntnisse der «nonverbalen Ausdrücke von Macht und Dominanz», ebenso 2013 legte *Nalini Ambady* über eine Studie mit dem Thema «Urteilsvermögen aufgrund rein nonverbaler Interaktionen» dar, dass Meinungen oder Urteile bereits durch das reine Beobachten nonverbaler Szenen festgelegt werden, ohne dass nur ein Wort gesprochen wurde. All diese Studien legen dar, *dass unsere Körpersprache unser Kommunikationsverhalten dominiert*.

Signale der non-verbalen Kommunikation

Aber warum ist das so? Bestimmte kommunikative Muster wie Imponiergehabe, Werbungsgesten oder Territorialverhalten sind allen Lebewesen auf der Erde angeboren. Es handelt sich also um biologisch bedingte Signale: Ich bin stärker! Ich bin schneller! Ich bin größer!

Imponiergehabe ist in dem Bedürfnis begründet, Überlegenheit zu demonstrieren. Wir strecken unseren Körper und machen uns damit größer; wir heben die Stimme um Energie auszudrücken; wir strecken unser Kinn vor, um unseren Willen auszudrücken. Zum Imponiergehabe gehört auch unser scharfer Blick. Mit dem gehen wir zudem noch auf Konfrontation, denn lassen wir unseren «Gegner» auch nur einen Moment aus den Augen, kann es uns im übertragenen Sinne das Leben kosten. Neben dem Imponiergehabe ist auch die *Konfrontation* eine angeborene Reaktion auf Gefahr.

Non-verbale Signale

Mit beiden Verhaltensweisen wollen wir uns letztendlich schützen, unsere Schwäche überspielen, um Angreifer gar nicht erst zu ermutigen. Dies ist die archaische Anschauung hinter diesen heute zivilisatorisch angepassten Systemen. Revier- oder Territorialverhalten werden vielfach mit Signalen des Imponierverhaltens unterstützt.

Und reden wir in diesem Zusammenhang von körpersprachlicher Dominanz, zählen hierzu die nonverbalen Ausdrücke von Macht und Unterwerfung. Sind wir begeistert oder fühlen wir uns stolz, strecken wir *die Arme über den Kopf im V-Format und unser Kinn in die Höhe*. Wenn wir uns machtvoll fühlen, breiten wir uns aus und machen uns groß. Wenn wir uns machtlos fühlen, tun wir genau das Gegenteil: *wir falten uns zusammen*.

Und wenn wir körpersprachlich viel Macht und wenig Macht zusammenführen, tendieren wir dazu, die nonverbalen Aktionen des Gegenübers zu vervollständigen. Wir spiegeln also nicht das Verhalten, sondern wir tun genau das Gegenteil. Wir machen uns also kleiner, wenn wir jemanden mit sehr viel Macht begegnen - und umgekehrt, es fällt uns leichter uns groß zu machen, wenn wir jemanden mit weniger Macht gegenüberstehen.

Dieses Verhalten lässt sich auch im Unterricht an Schulen oder Universitäten beobachten. Es gibt einige Schüler und Studenten, die das gesamte Spektrum der Machtaktionen zum Ausdruck bringen.

Einnehmende Alphatypen

Einige sind *Paradebeispiele für Alphatypen*; sie wollen Raum einnehmen und setzen sich sogar schon vor Unterrichtsbeginn in Szene. Wenn sie ihren Platz einnehmen, strecken sie sich aus, manche heben sogar noch ihre Arme nach oben.



Mit Mimik und Gestik wirken wir immer - auch unbewusst

Andere, in ihrer Gegenwart, fallen bildlich gesprochen regelrecht in sich zusammen. Man sieht es bereits, wenn sie den Raum betreten. Man sieht es an ihren Gesichtern, ihrer Mimik und Gestik sowie an ihrer Körperhaltung. Wenn sie sich setzen machen sie sich also nicht nur in ihrer Gestik klein. Und ein Aspekt wird an dieser Stelle nicht überraschen: Es scheint geschlechterabhängig zu sein, denn *Frauen* agieren häufiger mit kleinen Gesten als Männer, was die Interpretation aufkommen lässt, dass Frauen sich weniger mächtig als Männer zeigen und wohl auch fühlen.

Wirkung auf Bewertung

In unserem *Bildungssystem* hat die Beteiligung jedoch meist einen Einfluss auf die Note. Daher liegt die Frage nahe, ob körpersprachliches Machtgebaren einen Zusammenhang mit der Benotung aufgrund körpersprachlicher Präsenz im Unterricht hat: mehr Machtausdruck und mehr Akzeptanz durch ausdrucksstarke nonverbale Aktivität bei der Unterrichts-beteiligung?

Und wenn ja, ist es dann auch möglich diese körperliche Ausdruckstärke zum eigenen Nutzen, quasi zum „Machtgewinn“, also zur Überzeugungskraft auch zu erlernen oder zu imitieren? Kann man körpersprachlich vortäuschen mächtig zu sein?

Lernen durch Imitation

Ein Versuch ist es allemal wert, denn wir wissen, Lernen durch Imitation hat die Natur für uns vorgesehen und ist nur ganz wenigen Lebewesen offen. Es gibt wenig

Insekten-, ein paar Vogelarten und dann nur noch die Primaten, also die Affen und wir. Sonst kann kein Lebewesen durch Imitation lernen. Die Bärenmutter muss ihr Bärenbaby so lange stupsen, bis es kapiert; Imitation ist bei Bären nicht möglich.

Ein Säugling jedoch wird geboren, ist kaum auf der Welt und dann kommt jemand und macht «Gugugu» ... und schon macht das Menschenbaby eine Schnute! Es ist eine phänomenale Geistesleistung zu wissen, welche Muskeln bewegt werden müssen, um das Spiegelbild zu produzieren; deswegen sind wir Menschen so lernfähig. Verhalten wird also meist unbewusst durch Imitation übernommen. Mit dem bewussten Einsatz der Imitation haben wir die Möglichkeit, Zeit unseres Lebens zu lernen. Imitation ist nicht nur für Kinder und Affen.

Wirkung der nonverbalen Aktionen

Imitation findet ständig statt: das, womit wir uns umgeben, das imitieren wir. Haben wir uns also unsere «kleinmachenden» körper-

sprachlichen Verhaltensweisen erst einmal ins Bewusstsein geholt, können wir sie durch Imitation von ausdrucksstarken körpersprachlichen Verhaltensweisen ersetzen.

Wie skizziert gibt es zahlreiche Studien, die darlegen, dass unsere nonverbalen Aktionen beeinflussen, *wie andere Menschen über uns denken*. Aber es gibt auch Beweise dafür, dass unsere nonverbalen Aktionen auch ausdrücken können, *wie wir selber über uns denken*. So lachen wir, wenn wir glücklich sind oder nutzen unsere Selbst-Adaptoren, um uns zu beruhigen. Aber all dies gilt auch andersherum: Werden wir zu einem Lächeln animiert, fühlen wir uns direkt besser oder glücklicher. Oder auch der einfache Trick mit einem Stift zwischen den Zähnen lässt uns schnell nachvollziehen, wie wir uns selbst zum glücklich sein animieren können.

Gegenläufigkeit der Signale

Es verläuft also in beide Richtungen. Und auch in Hinblick auf Macht verläuft es vice versa. Hat

man das Gefühl von Macht, tut man etwas Machtvolles. *Unser Bewusstsein beeinflusst unseren Körper*, und wir können auch darlegen, dass unser Körper unser Bewusstsein ändert. Denn in diesem Zusammenhang wurde nachgewiesen, dass sich auch unsere Hormone den körpersprachlichen Machtszenarien anpassen. (Das ist eine ganzheitliche Sichtweise, die Red.)

Amy Cuddy legte dar, dass je nach körperlichem Machtgefühl der Testosteronspiegel ansteigt und das Stresshormon Cortisol abfällt. Und mit dieser Erkenntnis zeigte diese Studie im Umkehrschluss dann weiter den Zusammenhang auf, dass man diese Hormonwerte auch durch Machtgesten erzeugen kann. Also höhere Testosteronwerte und niedrigere Cortisolwerte durch eine bewusst gesteuerte kleine Einmischung, eine winzige Manipulation durch eine zweiminütige nonverbale Imitation, also eine Rollenveränderung zugunsten von Alpha.

Es sind somit nicht nur die anderen Menschen, die unser Verhalten beeinflussen. Es sind auch

wir selbst, wir können *mit unserem Körper unser Bewusstsein verändern*.

Praktische Wirkung

Wie könnte diese Einmischung in der Praxis nun aussehen? Kleine Modifikationen können zu großer Veränderung führen. Wenn Sie also das nächste Mal vor einer Herausforderung stehen, kurbeln Sie Ihren Testosteronspiegel an und drosseln Sie Ihren Cortisolspiegel! Wie? Auch wenn Sie sich vielleicht fremd vorkommen, Sie sich nicht gerne in Szene setzen oder es Ihnen ungewohnt anmutet machtvoll Posen einzunehmen, trotzdem: täuschen Sie Viel-Macht-Posen vor, imitieren Sie Viel-Macht-Posen zwei Minuten. Im Fahrstuhl, im Toilettenraum oder im abgeschlossenen Büro, nehmen Sie sich öfters mal Zeit und planen am besten regelmäßig zweiminütige Macht-Posen ein. Sie werden sehen: dies wirkt nachhaltig machtvoll.

Und wohlgeachtet: nicht nur an Schulen oder Universitäten.

Sabrina Olsson,
Institut für Körpersprache

Mein Zürich.
Mein Netz.

Try & Buy
1 Monat gratis testen
zuerinet.ch

ewz

Ein Unternehmen der Stadt Zürich