

Rhetorik und Körpersprache

von Dr. Arnold Kitzmann

Neben der Sprache spielt die Gestik, Mimik, Körperbewegung und die Körperhaltung eine wichtige Rolle bei der Kommunikation. Früher glaubte man, allein durch die Struktur des Körpers bestimmte Rückschlüsse auf die innere Persönlichkeit ziehen zu können. Dies erweist sich jedoch nach neuesten Erkenntnissen als Trugschluss. Zumindest – und das verdeutlicht Dr. A. Kitzmann vom gleichnamigen Management-Institut, Münster – eignet sich die Körpersprache nur begrenzt, die wahre Absicht des Gesprächspartners zu ergründen. Heute richtet sich das Interesse hauptsächlich auf dynamische Aspekte der Körpersprache.

Bedeutung der Körpersprache

Man muss in der Körpersprache zwei Bereiche unterscheiden:

1. Mögliche Beziehung zwischen Körpersprache, Gefühlen und Gedanken, die damit ausgedrückt werden können.
2. Auswirkungen der Körpersprache auf den Gesprächspartner.

Es ist immer wieder versucht worden, eine Beziehung herzustellen zwischen Körpersprache und Gefühlen und Gedanken, die der Körpersprache zugrunde liegen könnten. Jedes körpersprachliche Ausdrucksverhalten spiegelt bestimmte Gefühle und Gedanken wider. Man stieß aber immer wieder auf Schwierigkeiten, diese Beziehungen empirisch zu belegen. Bei differenzierteren Gefühlen ist es dabei so gut wie unmöglich, allein aus dem Gesichtsausdruck Gefühlszustände zu erkennen. Ausdrucksmerkmale sind häufig mehrdeutig und können nur im jeweiligen sprachlichen und körpersprachlichen Kontext interpretiert werden. So kann das Verschränken der Arme Abwehr bedeuten. Es kann aber auch gleichzeitig dazu dienen, eine entspannte Körperhaltung einzunehmen. Ein fester Händedruck kann Dynamik und Sicherheit signalisieren. Er kann aber gleichzeitig auch als Überkompensation starke Unsicherheit und Unterlegenheit ausdrücken.

Körpersprache und Gefühle

Besonders offenkundig ist jedoch das Ausdrucksverhalten immer dann, wenn Sprache und Körpersprache sich widersprechen. Jemand, der uns sehr ernsthaft ein Erlebnis schildert und uns dabei gleichzeitig spöttisch aus den Augenwinkeln ansieht, gibt uns zu verstehen, dass er körpersprachlich die Aussage auf eine andere Art kommentiert. Jemand, der uns mit freundlichen Worten zur Begrüßung die Hand gibt und dabei gleichzeitig unsere Hand stark zudrückt, kann unter Umständen eine Ablehnung zum Ausdruck bringen, die ihm gar nicht bewusst ist.

Widersprüche



Die Körpersprache kann mehrdeutig sein

mehrere Signale

Untersuchungen zur Körpersprache belegen, dass sich die Körpersprache nur begrenzt eignet, die wahren Absichten eines Kommunikationspartners zu durchschauen. Die Mehrdeutigkeit der Körpersprache erschwert dies ganz erheblich. Nur ein sehr trainierter Beobachter wird hier Hinweise erkennen. Erst wenn mehrere körpersprachliche Signale zusammenkommen, können wir bestimmte Schlüsse ziehen. Erst ein Bündel von körpersprachlichen Ausdruckssignalen kann uns Hinweise liefern. Da die menschliche Wahrnehmung sehr stark ganzheitlich orientiert ist, werden wir bei der Urteilsbildung und Interpretation der körpersprachlichen Hinweise immer auch mehrere Ausdruckssignale zusammenfassen.

Einfluss der Körpersprache

Die Körpersprache beeinflusst aber in hohem Maße den jeweiligen Gesprächspartner. Seine Emotionen werden durch die Körpersprache gleichsam zum Schwingen gebracht. Ein freundlicher Gesichtsausdruck kann beim Gesprächspartner ebenfalls positive Gefühle hervorrufen. Eine ablehnende Körpersprache beeinflusst auch den Gesprächspartner negativ. Von daher ist das körpersprachliche Verhalten ein wesentlicher Faktor bei der gegenseitigen Beeinflussung. Natürlich spielt auch hier der sprachliche

Kontext eine erhebliche Rolle. Der gleiche körpersprachliche Ausdruck kann in verschiedenen sprachlichen Kontexten unterschiedlich interpretiert werden. Die geballte Faust in einem Streitgespräch wird vermutlich andere Emotionen auslösen als bei einer sachlichen Erklärung oder einer Entspannungsübung.

Seminare zur Rhetorik und Körpersprache bietet an:

Management-Institut Dr. Kitzmann
Julius-Hart-Straße 9, 48147 Münster
Telefon: +49 (0)251 20 20 50
Fax: +49 (0)251 29 47 13
E-Mail: info@kitzmann.biz
Internet: www.kitzmann.biz

