



ISABEL GARCÍA



DIE

BESSER SPRECHER



ABSCHIED
VON DEN GRÖßTEN
KOMMUNIKATIONS-
IRRTÜMERN



campus

#BESSERSPRECHERTIPPS

- 1 Finden Sie heraus, warum Sie Ihre Arme verschränken:
#wärmend #abgrenzend #bequem #rückenentlastend
#lymphflussanregend #abweisend #aufmerksamzu-
hörend #egoistisch #ablehnend #distanzierend
#nichtspreisgebenwollend #schützend #nichtredenwol-
lend #desinteressiert #unsicher #wohinmitdenhänden
#nervös #negativ #pausenmachend
- 2 Überlegen Sie auch, warum Sie Ihre Beine überschlagen:
#elegant #wenigerprollig #beimkurzenrockeinenotwen-
digkeit oder eben aus den oben genannten Gründen, die
schon bei den verschränkten Armen eine Rolle spielen
können.
- 3 Wenn Sie nun Ihre Gründe kennen, dann können Sie ent-
scheiden, ob Ihr Gegenüber das wissen darf. Falls Sie sich
zum Beispiel wirklich abgrenzen wollen, dann möchten
Sie dies bei einem Bewerbungsgespräch vielleicht nicht
zeigen, bei einem privaten Streit dagegen schon.
- 4 Interpretieren Sie nicht vorschnell. Nicht jeder Mensch
mit verschränkten Armen möchte Ihnen Böses.
- 5 Sprechen Sie die Situation an: Wenn es Sie irritiert, dass
jemand die Arme verschränkt, dann fragen Sie doch:
»Soll mir Ihre Körpersprache sagen, dass Sie von mei-
nem Vorschlag nichts halten, oder ist dies einfach gerade
bequem für Sie?«
- 6 Falls Sie die Arme nur verschränken, weil Sie nicht wis-
sen, wohin Sie Ihre Hände packen sollen, dann lassen Sie
die Arme beim nächsten Gespräch einfach fallen. Nicht

krampfhaft unten halten. Einfach fallen lassen. Dies ist nur die Basis. Wenn sich Ihre Arme und Hände bewegen möchten, dann werden Sie dies tun. Nach dem Bewegen gerne wieder zur Basis – Arme fallen lassen – zurückkehren. Und wenn Ihre Arme keine Lust auf Bewegung haben, dann gehören Sie eben zu den ruhigeren Typen. Wenn Sie die Arme dann genauso bewegungslos lassen, dann strahlen Sie deutlich aus, dass Sie ein ruhiger Mensch sind, und das darf auch jeder sehen.



Falls Sie merken, dass Ihr Gesprächspartner immer wieder irritiert auf Ihre verschränkten Arme schaut, während er redet, dann können Sie entweder die Arme woanders platzieren oder auch hier wieder die Situation ansprechen: »Lassen Sie sich übrigens nicht von meinen verschränkten Armen irritieren. Das ist für mich eine bequeme Haltung, mit der ich sehr konzentriert zuhören kann.«



Nehmen Sie sich selbst bewusst wahr. Finden Sie heraus, wie Sie normalerweise gerne reden. Die Mode ändert sich immer mal wieder in der Kommunikationsszene. Hecheln Sie dieser nicht hinterher, sondern zeigen Sie sich authentisch, interessiert und wertschätzend mit Ihrer ureigenen, sehr speziellen Körpersprache.

-
- I »Die kalte Schulter und der warme Händedruck« von Allan und Barbara Pease, Ullstein Verlag, Neuauflage 2004
 - II »Bedeutung der Körperhaltung in einer Gesprächssituation für die Bewertung des Gesprächspartners« von Nikolay Kolev und Uwe Kanning, »Journal of Business and Media Psychology« (2011)
 - III »The Definitive Book of Body Language« von Allan und Barbara Pease, Orion Publishing Group, Neuauflage 2017
 - IV »The effects of elimination of hand gestures and of verbal codability on speech performance«, Wissenschaftlicher Artikel von Jean A. Graham, Juni 1975, Link: http://www.communicationcache.com/uploads/1/0/8/8/10887248/the_effects_of_elimination_of_hand_gestures_and_of_verbal_codability_on_speech_performance.pdf

2

#wegschauen



**Wie Sie Ihre Augen bewegen, zeigt,
ob Sie lügen oder unsicher sind.**

Wie Sie mit einem
hypnotischen Sprachmuster
den Blickkontakt hinbekommen,
wieso ängstliche Menschen keine
Hunde anschauen sollten, wie Sie
mit Ihrem Blick dirigieren, und
was die Augen beim Zuhören
für eine Rolle spielen.



ICH SITZE AM Esszimmertisch und habe den Stuhl so gedreht, dass ich direkt zum Ohrensessel schaue, wo mein Lebenspartner die Beine seitlich über die Armlehne geschlagen hat und mir aufmerksam zuhört. Denke ich. Der Oberkörper ist leicht vorgebeugt, und er schaut mir unverwandt in die Augen.

Seit gefühlt einer Stunde erzähle ich ihm von meinem Trauma, das ich ein Jahr zuvor erlebt habe. Ich dachte, dass es schlau sei, ihm dies gleich am Anfang unserer Beziehung zu erzählen, damit er weiß, warum ich in manchen Situationen vielleicht anders reagiere als andere Frauen. Ich erzähle. Er lauscht. Ich heule Rotz und Wasser. Er schaut.

Als ich fertig bin, schaut er mir weiterhin fest in die Augen und sagt: »Isabel, ich würde dir echt gerne glauben. Aber ... du hast in die falsche Richtung geschaut.« Falls Sie mich nach einem Geht-gar-nicht-Satz in solchen Situationen fragen, dann wäre dies ein Anwärter. Ich schaue ihn verblüfft an, und er setzt nach: »Du hast nach rechts oben geschaut.«

Er glaubt, dass damit alles gesagt ist. Er ist – wie ich – Kommunikationstrainer, und in unserer Branche wird gerne gelehrt, dass die linke Gehirnhälfte für die Vergangenheit sowie für Zahlen, Daten, Fakten steht und die rechte Gehirnhälfte für die Zukunft und die Kreativität. Dies ist ein altes Bild aus den 70ern, das heute noch gerne herangezogen wird. Obwohl von der Forschung schon lange bewiesen wurde, dass die Augenbewegungen zwar mit Denkprozessen zusammenhängen, aber wir noch nicht genau wissen, wie genau. Sicher ist, dass beide Gehirnhälften die Augenbewegungen steuern. Und sicher ist