

„Vertraute“ Signale... Wahrheit oder Lüge?

Die „wahre“ Sprache unseres Körpers. Ist es wirklich so, dass unser Körper stets die Wahrheit sagt und wir daraus ersehen können, ob wir unserem Gegenüber Vertrauen schenken können oder nicht?

Es ist schon viel darüber geforscht und diskutiert worden, ob nonverbale Signale angeboren, genetisch bedingt, erlernt oder anderweitig erworben sind. Man hat Gruppen



von Menschen verschiedener Herkunft und Mentalitäten beobachtet und hat deren nonverbale Signale analysiert.

Man kam zu dem Ergebnis, dass sich bestimmte Gesten und damit körpersprachliche Haltungen bestimmten Kategorien zuordnen lassen. Einige grundlegende Gesten, die der Kommunikation dienen, sind überall auf der Welt gleich. Wenn Menschen glücklich sind lächeln sie, wenn sie traurig oder verärgert sind, runzeln sie die Stirn, blicken finster oder weinen gar. Wenn uns ein neu geborenes Kind zum ersten Mal anlächelt, dann kommuniziert es uns tiefes Urvertrauen. Wenn uns jedoch eine Person gegenüber steht und ihre Arme über der Brust verschränkt, dann empfinden wir nicht nur Ablehnung, sondern bekommen sie auch von Körper zu Körper präsentiert. Wir werden zu dieser Person in diesem Moment kein Vertrauen fassen können.

Aber was bedeutet Vertrauen überhaupt und welche Gesten und Körperhaltungen kommunizieren uns Vertrauen?

Vertrauen ist festes Überzeugtsein von der Verlässlichkeit oder Zuverlässigkeit einer Person. Damit ist gesagt, dass Vertrauen in erster Linie auch Glauben an eine Sache und vor allem an eine Person ist. Dieses Vertrauen kann verschiedene Facetten annehmen, von voll, blind, unerschütterlich bis hin zu rückhaltlos.

Wie können wir aber nun feststellen, ob wir Vertrauen in einen Menschen haben dürfen, den wir zum ersten Mal sehen,

mit dem wir zum ersten Mal in eine private oder geschäftliche Beziehung eintreten?

In dem wir uns die Sprache unseres Körpers zu nutze machen. Unser Körper spricht

stets die Wahrheit, er ist unser nonverbales „wahres“ Sprachrohr.

Mimik, Gestik, Tonfall, Haltung, Gang hinterlassen einen bleibenden Eindruck. Sie prägen Sympathie und Antipathie deutlicher als alles, was wir sagen.

Auf Grund einer klassischen Studie wird der Vertrauen erweckende Gesamteindruck von einer Persönlichkeit zu 55

Prozent von der äusseren Erscheinung und der Körpersprache, zu 38 Prozent von der Stimme und nur zu 7 Prozent vom Inhalt des Gesprochenen bestimmt.

Stellen Sie sich vor, eine gute Kollegin aus der Firma besucht sie, um sich bei Ihnen über ihre Diskussion mit dem Chef auszulassen. Sie sollten jedoch eine dringende Kundenreklamation beantworten. Da Sie ihr aber sehr nahe stehen und selbst schon in dieser Situation gewesen sind, sagen

Sie zu ihr: „Oh schön, freut mich Dich zu sehen.“ Im selben Moment jedoch spielen Sie nervös mit ihrem Stift oder schauen verstohlen zur Uhr.

Was glauben Sie? Kann sie Ihren Worten und Gesten Vertrauen schenken, die ihr eigentlich andeuten, dass Sie etwas anderes tun wollten, als ihr zuzuhören.

Jeder Mensch lebt in der Interaktivität vom Ich zum Du!

Unser Körper bewegt sich entweder bewusst oder unbewusst immer hin oder

weg von unserem Gegenüber. Das „Bewusste“ oder sagen wir das geistige wird stets durch den Kopf angezeigt, wohingegen das „Unbewusste“ durch unseren Körper signalisiert wird. Demnach zeigt uns der Kopf in der Körpersprache das gerade brauchbare, so auch die Lüge an, während der Körper uns unbewusst immer die Wahrheit sagt, denn – unbewusstes Lügen ist uns nicht möglich, da wir zur „Creation“ der Lüge immer unseren Geist nutzen müssen. Mit dem Kopf können wir denken und damit Lügen. Mit dem Körper reagieren wir verzögert auf Gesagtes, schützen uns vor verbalen Angriffen und haben dauerhaft keinerlei Einfluss auf diese, unsere körperlichen Signale.

Sie passieren einfach. Jetzt werden Sie sicher fragen: „Ja, und Schauspieler und Politiker werden doch trainiert und geschult, damit sie möglichst neutral erscheinen und auftreten.“ Das ist grundsätzlich richtig, nur auch diese Menschen haben einen Körper, wie wir und können nur in ganz wenigen Situationen für wenige Sekunden ihre Körpersprache „im Griff“ halten bzw. beeinflussen.



*Yvonne Schubert
Expertin für nonverbale
Kommunikation und
Physiognomie
Ypsiologie GmbH*

Es lohnt sich also in der Tat, auf körperliche Signale zu achten, wenn wir herausfinden wollen, ob wir unserem Gegenüber Vertrauen entgegen bringen können oder nicht. Denn diese Signale sagen uns mehr als tausend Worte es jemals vermögen könnten. Wenn Sie mehr Vertrauen „gewinnen“ möchten, können Sie sich in einem eintägigen Workshop in die Welt der nonverbalen Kommunikation entführen lassen. Sie werden begeistert sein!

Mehr dazu unter www.ypsiologie.ch