

Vera F. Birkenbihl

SIGNALE des Körpers

Körpersprache
verstehen

mvgverlag 

© des Titels »Signale des Körpers« (ISBN 978-3-86882-568-8) 2016 by mvg Verlag,
Münchner Verlagsgruppe GmbH, München. Nähere Informationen unter: www.mv-g.de

Einleitung

Die Frage, welcher *eine* Aspekt die Entwicklung des Menschen zum homo sapiens wohl am meisten begünstigt habe, wird heute von der Wissenschaft ziemlich einmütig beantwortet: »Die Kommunikationsfähigkeit«. Allerdings müssen wir die Signale unterscheiden, deren Gebrauch den Menschen vom Tier abhebt: Wenn z. B. ein einziger Warnruf eine Gruppe von Lebewesen veranlassen kann, die Flucht zu ergreifen, so kann dieser Kommunikationsprozeß sowohl vom Menschen als auch vom Tier erlebt werden. Anders sieht es aus, wenn die Wort-Sequenz: »Bitte folgen Sie mir in den Salon!« eine Gruppe von Menschen veranlaßt, dem Sprecher zu »folgen« und zwar in beiden Bedeutungen des Wortes. Der Warnruf der Tiere wäre ein analoges Signal, der oben genannte Satz bestünde hingegen aus mehreren digitalen. Diese Unterteilung WATZLAWICKs (88) besagt, daß es grundsätzlich zwei Signal-Arten gibt: Analog-Signale sind direkt, bildhaft oder stellen eine Analogie dar, während digitale Signale symbolhaft, abstrakt, oft »kompliziert« und wahrscheinlich spezifisch menschlich sind.

Ein Kind wird das Wort »Wauwau« für »Hund« viel schneller mit dem Tier in Verbindung bringen können, da das »Wauwau« eine Analogie zum Bellen des Hundes darstellt, als digitale Signale, die erst mühselig erlernt werden müssen, ehe man sie begreifen und anwenden kann. Je »bellender« Sie das »Wauwau« aussprechen, desto analoger wird Ihr Signale. »Hund« hingegen ist eine Digital-Information, die mit dem Tier, das sie beschreiben soll, genausowenig gemein hat, wie die Worte »dog«, »chien«, »cane« oder »كلين«.

Wer schon einmal im Ausland und der dortigen Landessprache nicht mächtig war, weiß, wie direkt und problemlos die analoge Kommunikation verlaufen *kann*. Angenommen Sie wollen fünf Schachteln Zigaretten. Ihre gewünschte Marke haben Sie entdeckt, so daß Sie deuten kön-

nen. Also beschreibt Ihre Körpersprache dem Händler, *was* Sie wollen. Auch die Anzahl können Sie analog darstellen, indem Sie nämlich die fünf Finger Ihrer Hand hochhalten. Ob der Verkäufer dieses Analog-Signal in »fünf«, »five«, »cinq« oder »**خمسة**« umsetzt, d.h. welches Digital-Signal er denkerisch verwendet, ist gleichgültig. Ihre Darstellung von fünf war fünf-artig, deshalb hat er sie begriffen. Hierzu zitiert WATZLA-WICK (88) einen brillanten Satz von BATESON und JACKSON:

»Die Zahl fünf (hat) nichts besonders Fünffartiges an sich und das Wort »Tisch« nichts besonders Tischähnliches.« (S. 62)

So daß wir festhalten können: Der Mensch kann *sowohl* digital als auch analog kommunizieren, wiewohl digitale Signale erst gelernt werden müssen, ehe man sie verstehen bzw. anwenden kann. Auch darf man nicht meinen, die eine oder andere Kommunikationsweise sei »besser«, denn: *eine jede ist limitiert!* Viele Dinge können Sie nur digital ausdrücken, andere nur analog. Gerade die Tatsache, daß der Mensch sich *beider* Kommunikationsarten bedienen kann, macht ihn nach Meinung der Wissenschaft zum homo sapiens!

Nun kann der Mensch sich nicht nur beider Signalarten bedienen, wenn er etwas ausdrücken will, er kann den *Schwerpunkt seiner Wahrnehmung* ebenfalls steuern: Er kann überwiegend auf die digitalen Signale achten (d.h. auf das gesprochene Wort), er kann aber auch lernen, den Analog-Signalen (z. B. der Körpersprache) seine Aufmerksamkeit zuzuwenden! Wir können diese Möglichkeit unterschiedlicher Wahrnehmungen auch anders ausdrücken, indem wir ein zweites Denkmodell

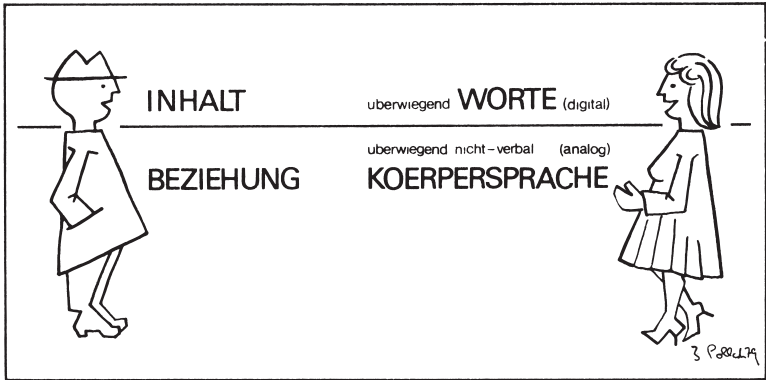


Abb. 1

WATZLAWICKs (88) heranziehen: Wir können sagen, daß jede Kommunikation auf zwei *Ebenen* gleichzeitig stattfindet, der digitalen und der analogen. Erstere nennt WATZLAWICK die Inhalts-, letztere die Beziehungsebene (Abb. 1).

Die Inhaltsebene beinhaltet, wie das Wort schon andeutet, diejenigen Informationen, die wir als *Inhalt* einer Kommunikation betrachten, solange wir hauptsächlich auf die *Worte* achten. Z. B. die Worte: »*Laß den Uhu immer offen herumliegen, dann wirst du deine helle Freude haben, wenn du ihn später wieder benützen willst!*« Sie ahnen schon, worauf wir hinauswollen: Wir sind nicht in der Lage »nur« Inhalt zu senden, bzw. »nur« Analog-Signale zu registrieren. Sie haben sofort gemerkt, daß der Sprecher die Worte wahrscheinlich »nicht so« meint, genaugenommen *meint* er sogar das Gegenteil. Wäre der Mensch eine Maschine, ein Roboter, ein Computer – dann wäre er in der Lage auf der Inhaltsebene allein zu senden bzw. zu empfangen. Allerdings konzentrieren wir uns normalerweise *zu sehr* auf die Digital-Signale, so daß wir Analoge erst wahrnehmen, wenn sie »uns aufhorchen« lassen. Tatsache ist jedoch, daß die analogen Signale der Beziehungsebene *immer* mit den gesprochenen Worten einhergehen und daß sie *immer* zusätzliche Informationen darüber liefern, wie der Sprecher etwas »gemeint« hat. Deshalb heißt diese Ebene nämlich auch Beziehungsebene: Durch die analogen Signale definieren wir nämlich unsere Beziehung zum anderen. Wir können also festhalten:

Signale der Inhaltsebene liefern Informationen, während die Signale der Beziehungsebene Informationen über die Informationen liefern!

Erst diese Signale zeigen uns, daß ein Satz ernst, ein anderer witzig, ein dritter verärgert »gemeint« war. Woraus wir ersehen, daß die Beziehung positiv oder negativ sein kann. Solange sie positiv ist, nehmen wir ihre Signale meist nicht bewußt wahr, wird sie jedoch negativ, dann wird sie *wichtig!* Dann »hören« wir sozusagen »nur noch den Ärger«, nicht aber mehr den Inhalt der Worte. Wir sprechen dann vom *psychologischen Nebel* (FESTINGER) (31), der, wie sein realer Bruder, *Bild* und *Ton schluckt*, so daß die Informationen der Inhaltsebene von ihm »verschluckt« werden. Hat also ein Gesprächspartner Angst, fühlt er sich

angegriffen oder verletzt, wird er wütend – dann wird die analytische Denkfähigkeit in dem Maß eingeschränkt, in dem seine Gefühle Besitz von ihm ergreifen¹.

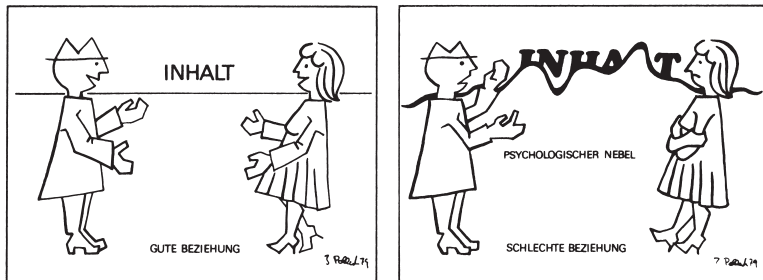


Abb. 2

Als Regel können wir festhalten:

Signale der Inhaltsebene können um so besser verstanden werden, je positiver die Beziehung der Gesprächspartner verläuft!

Je positiver die Beziehung zwischen Vater und Sohn z. B. ist, desto »positiver« wird der Junge auf die ironische Bemerkung bezüglich des Klebstoffs reagieren. Ist die Beziehung jedoch gespannt, so wird der Junge die Nachricht des Vaters u. U. nicht hören oder doch vielleicht ablehnen, selbst wenn er sie noch wahrgenommen hat.

Der Volksmund beschreibt diese Prozesse sehr genau, wenn er sagt: »Der Ton macht die Musik!« Nun ist es jedoch nicht nur der Ton, der »die Musik macht«. Auch die Mimik, die Haltung und die Gestik beinhalten eine Vielzahl an analogen Signalen, die dem anderen Informationen auf der Beziehungsebene vermitteln. Oft ersehen wir *nur* aus den nichtsprachlichen Signalen, daß der Sprecher das Gegenteil von dem sagt, was er *meint*, wie in obigem Beispiel. Es kann aber auch sein, daß der Sprecher sich »verrät«, d. h. daß er einen gewissen Eindruck vermitteln

1 Diesen Prozeß meinen wir, wenn an anderer Stelle (7b) von der Aktivierung des »Reptilienghirns« gesprochen wird, das nun eine partielle Denkblokade auslöst. Je stärker diese biologischen Prozesse »angerissen« werden, desto mehr leidet die Kommunikation!

wollte, ihm dies aber nicht gelingt, weil seine analogen Signale seine Worte Lügen strafen. Berühmtes Beispiel hierfür lieferte Richard NIXON, als die Studenten zur Zeit der Anti-Vietnamkriegs-Moratorien eine Aussprache mit ihm *erzwangen*. Zunächst hatte NIXON die Bitte um eine Art von Pressekonferenz mit Universitätsvertretern abgelehnt. Dann unterstützten die Studenten ihre Forderungen durch Hunderte von Telegrammen, die täglich im Weißen Haus eingingen. (Einziger Text: Stop the war!) Spirow AGNEW betonte in einem Fernsehinterview, der Präsident werde sich nicht erpressen lassen. Darauf eskalierte die Anzahl der Telegramme täglich, so daß diese bald ein gewaltiges administratives Problem darstellten. Endlich gab Washington klein bei und die Konferenz kam zustande.

Wer die Worte, die NIXON zur Begrüßung sprach, in der Zeitung las, mochte sie *vielleicht* glauben! Wer jedoch anwesend war bzw. die Szene im Fernsehen beobachtete, glaubte sie nicht! Denn, auf der Inhaltsebene hatte der Präsident gesendet: »Natürlich such ich den Dialog mit euch jungen Leuten«, während er gleichzeitig derartig deutliche *abwehrende* Handbewegungen machte (als wollte er die Studenten von sich wegschieben!), daß auch ein im Interpretieren Ungeübter die analogen Signale der Beziehungsebene empfangen mußte!

Was heißt nun ein »Ungeübter« in unserem Kontext?

Wer sich mit der sog. Körpersprache auseinandersetzt, stößt auf ein interessantes Phänomen: *Jeder spricht sie* (unbewußt), *kaum einer kann sie bewußt »verstehen«* (d. h. interpretieren!).

Damit meine ich: Wir können keine Signale der Inhaltsebene senden, ohne gleichzeitig Analog-Signale der Beziehungsebene »mitzuschicken«: Niemand kann ohne Tonfall etwas sagen. Ohne Mimik, ohne ein Minimum an Gestik kommt keiner aus. Jeder zögert mal. Immer befinden wir uns in einer gewissen Haltung, die interpretiert werden könnte, usw.

Trotzdem kann kaum jemand diese nichtsprachlichen Signale bewußt verstehen. Denn, unsere *Beschreibung der Welt* (s. Einleitung) hat unsere Aufmerksamkeit schon früh auf das *gesprochene* Wort gelenkt. Deshalb haben die meisten von uns nie eine Möglichkeit gehabt zu lernen, die Signale der Beziehungsebene im selben Maße wahrzunehmen. Also entgehen uns normalerweise viele Signale, die uns »mehr« sagen könnten. Daher reagieren wir meist unbewußt, intuitiv, gefühlsmäßig auf *die wenigen* Analog-Signale anderer, die wir wahrnehmen? *Wer seine Aufmerksamkeit jedoch bewußt auf jene Signale lenken lernen kann, hat*

zwei Vorteile: Erstens kann er bereits anfängliche Verschlechterungen der Beziehungsebene *erkennen* und sie »abfangen«, indem er sich taktisch darauf einstellt. Wenn das Gegenüber erst einmal zu schreien begonnen hat, weiß auch der Ungeübte, daß der andere »sauer« ist. Der Geübte hat jedoch schon die ersten Mißmuts-Signale empfangen und verstanden. Darum kann er sich auf sie einstellen, denn er kennt die Gefahr, des psychologischen Nebels. Also arbeitet er an einer Auflösung des noch leichten »Nebels«, ehe er weitere Signale der Inhaltsebene senden wird. Daß diese Fähigkeit im Berufs- wie Privatleben Vorteile hat, liegt wohl auf der Hand! *Zweitens* kann der Geübte seine bewußt registrierten Beobachtungen auch *überprüfen*. Er kann also eine Erfolgskontrolle einsetzen, denn er weiß, daß analoge Signale nicht immer eindeutig sind. Wie WATZLAWICK (88) ebenfalls aufzeigt, können z. B. die Signale »Tränen«, »Lächeln« oder eine »geballte Faust« *nicht* eindeutig mit »Schmerz«, »Freude« oder »kämpferischer Aggression« übersetzt werden. Denn man kann auch Tränen der Freude vergießen, man kann auch überheblich oder verlegen lächeln, und die geballte Faust kann ebenso auf die Bemühung um Selbstdisziplin schließen lassen, die den Kampf eben vermeiden will! Ähnlich verhält es sich mit dem Schweigen. Man kann schweigen, weil man nachdenkt, weil man eine Aussage ablehnt, weil man hofft, der andere möge sprechen, weil man seine nächsten Worte unterstreichen will oder aus Unsicherheit heraus. Wie leicht kann man analoge Signale des Körpers mißverstehen! So verwundert es vielleicht nicht, daß so viele gehemmte, schüchterne Menschen für arrogant gehalten werden. Der Geübte kann sich vergewissern, ob er die Signale des Körpers richtig verstanden hat! Ohne Erfolgskontrolle werden wir große Fehler begehen, wenn wir z. B. ein Signal »negativ« interpretieren, nur weil *wir* selbst derzeit *negativ gestimmt* sind!

Selbst wenn wir einzelne Signale hundertprozentig »richtig« interpretiert haben, kann es ohne Erfolgskontrolle zu unerhörten (und völlig unnötigen!) strategischen Fehlern kommen, wie folgendes Beispiel verdeutlicht: Ein Berater hatte seit Wochen mit einer Firma verhandelt. Es ging um eine Neuinvestition im Wert von 200 000 Mark. In dem Augenblick, da der Berater das Wort »Preis« erwähnt, kann er deutlich mehrere analoge *Signale der Abwehr* beobachten: Zum einen unterbricht der Gesprächspartner den Augenkontakt, zum zweiten lehnt er sich abrupt in seinem Stuhl zurück, und zum dritten dreht er seinen Drehsessel auch noch seitlich weg vom Berater.

Ich habe diese Situation als Beobachter miterlebt. Der Berater war ungeübt, d. h. er »verstand« die drei Signale als den Preis ablehnende. Da er sich auf seine Intuition verließ und daher *ohne Erfolgskontrolle* arbeitete, reagierte er sofort mit der Bemerkung, über den Preis könne man selbstverständlich noch verhandeln. Sogleich fühlte er sich in seiner Taktik bestärkt, denn der andere drehte seinen Sessel zurück, lehnte sich wieder interessiert vor, sah den Berater wieder an und fragte: »Wieviel lassen Sie nach?«

Später erklärte der Berater mir: »Wissen Sie, das Gefühl für die Körpersprache, das hat man oder man hat es nicht! Das kann man nicht lernen. Der Mann hatte negative Signale ausgesendet, ich habe sie bemerkt und bin darauf eingegangen. Daher habe ich den Vertrag ja auch bekommen!«

Aber vier Prozent hatte er nachgelassen! Diese vier Prozent hätte er jedoch *nicht nachlassen* müssen, wie eine Erfolgskontrolle meinerseits ergab: Ich hatte nämlich die Möglichkeit, mit diesem Gesprächspartner des Beraters drei Wochen später selbst zu sprechen. Da erfuhr ich von ihm: »Wissen Sie, ich hätte von mir aus *nie* versucht, den Preis herunterzuhandeln. Ich bin Techniker und ich hatte bereits das O.K. der Firma, falls ich technisch von der Anlage überzeugt wäre!«

Aber dann hat er doch vier Prozent »herausgeschlagen«. Warum? »Wissen Sie, wenn der von sich aus anbietet, im Preis herunterzugehen, wäre ich doch dumm, wenn ich nicht darauf einginge!«

Richtig. Warum aber hatte der Berater von sich aus dieses großzügige und *unnötige* Angebot gemacht? *Weil er meinte, seine intuitive Interpretation der Körpersprache sei perfekt!*

Als ich den Techniker noch fragte, ob er sich zufällig erinnerte, was er in dem Augenblick empfunden hatte, als das Wort »Preis« gefallen war – was meinen Sie sagte er? Er lachte: »Wie komisch, daß Sie mich das fragen, aber ich weiß noch genau, daß ich mich geärgert hatte!«

»Über den Preis doch wohl nicht?«

»Nein, nein! Als der Mann das Wort »Preis« aussprach, fiel mir plötzlich siedendheiß ein, *daß ich vergessen hatte, einem Herrn Dr. Preise gewisse Unterlagen zuzusenden, die ich ihm versprochen hatte!* Ich hatte ein schlechtes Gewissen, daher war mein erster Impuls gewesen, zum Telefon zu greifen, um das Versenden des Materials anzuordnen!«

Nun passiert es im Seminar häufig, daß ein Teilnehmer zum Ausdruck bringt, wie *unfair* es doch seiner Meinung nach sei, das Verhalten des

Beraters im Nachhinein und unter Zuhilfenahme von *Hintergrund-Informationen* zu analysieren, die ich durch mein *nachträgliches* Gespräch mit dem anderen Gesprächspartner gewonnen hätte. Leider übersieht der so Argumentierende jedoch das Wichtigste: Gerade solche Hintergrund-Informationen kann sich der Geübte *auch* verschaffen, und zwar rechtzeitig, also ehe er den nächsten Schritt seiner Strategie plant, *wenn er sich nicht allein auf seine unbewußte intuitive Interpretation körpersprachlicher Signale verläßt!*

Wenn wir wissen, daß digitale und analoge Informationen *gemeinsam* gesendet und interpretiert werden müssen, dann fällt uns auf, daß der Techniker sich schweigend abgewandt hat! Also hatten wir zu diesem Zeitpunkt keine Digital-Information! Wir hatten jedoch schon darauf verwiesen, daß analoge Signale *allein* in der Regel nicht eindeutig zu interpretieren seien!

Meist haben wir jedoch Signale beider Ebenen gleichzeitig, werden aber erst »hellwach«, wenn die digitalen und analogen Signale nicht dieselbe Nachricht senden, wie im Fallbeispiel von NIXON. So daß wir festhalten können:

Signale der Inhalts- und der Beziehungsebene sind entweder kongruent oder inkongruent¹.

Solange die nichtsprachlichen Signale der Beziehungsebene nun Kongruenz zu den gesprochenen Worten aufweisen, nehmen wir sie entweder nicht besonders intensiv wahr, oder aber wir empfinden sie als »die-Worte-unterstreichend bzw. hervorhebend, unterstützend«. Wenn uns z. B. ein Redner sehr angenehm beeindruckt, dann basiert unser positiver Eindruck *nie* auf den Signalen der Inhaltsebene allein (wie brillant diese auch sein mögen!), sondern auf der Tatsache, daß seine nichtsprachlichen Signale *äußerst kongruent* zum Wort sind. Sonst könnte er uns nämlich nicht überzeugen. So daß wir die nächste Regel ableiten können:

Kongruenz überzeugt.

1 Wobei wir die *Abwesenheit einer Signalgruppe im Zweifelsfall* als Inkongruenz einstufen werden.

Inkongruenz (oder eine Diskrepanz zwischen den Signalen der beiden Ebenen) bewirkt natürlich genau das Gegenteil. Inkongruenz hat keine Überzeugungskraft! Sie erzeugt im anderen vage unbehagliche Gefühle des »Das-glaube-ich-nicht«, nur mit dem Unterschied, daß der Geübte *genau* weiß, welche Signale diese Gefühle ausgelöst haben. Daher kann er ihnen durch eine Kontrolle nachgehen, wenn er dies wünscht. Dies vergrößert nicht nur seine Fähigkeit andere zu verstehen, es verhindert auch Mißverständnisse, die u. U. beiden Parteien viele Nachteile bringen können.

So kann ein unsicherer Mensch aufgrund seiner Unsicherheit inkongruente Signale aussenden. Vielleicht *sagt* er (auf der Inhaltebene), wie sehr er sich freue, uns kennenzulernen (bzw. wiederzusehen), während er auf der Beziehungsebene (körpersprachlich) keinerlei Freudesignale aussendet. Typisches Beispiel: Sie sitzen bei Freunden, deren Nachbar kommt herein und wird Ihnen vorgestellt. Wenn dieser Nachbar ein Mensch ist, dem Kontakte zu Fremden schwerfallen, dann erhöht sich die Wahrscheinlichkeit inkongruenter Signale der oben beschriebenen Art. Hieraus können wir ableiten:

Unsicherheit führt häufig zu Inkongruenz, die jedoch leicht falsch interpretiert werden kann.

Deswegen kann es uns nicht verwundern, warum man, wie oben schon einmal erwähnt, scheue, schüchterne, gehemmte Menschen so oft als »arrogant« empfindet. Gerade dieses Beispiel zeigt, wie sehr die ungeschulte, intuitive, gefühlsmäßige Interpretation körpersprachlicher Signale *irren* kann. Leider löst jedoch dieser Irrtum beim Ungeübten häufig den sog. PYGMALION-Effekt (ROSENTHAL, 72) aus, der dazu führt, daß wir die Person, gleich Pygmalion, nach unserem Bilde von ihr *verändern!* Unser *Eindruck*, der andere sei »arrogant«, löst nun feindselige Signale unsererseits aus, die im anderen gerade jene Unsicherheit verstärken, welche ursprünglich seine »arroganten« Signale ausgelöst hatten. Dadurch verstärkt sich aber unser »negativer« Eindruck, was wiederum unsere negativen Signale der Beziehungsebene verstärkt, usw., usw. Somit *schöpfen* wir den anderen, gleich Pygmalion, zu einer arroganten Person *um*, wobei wir am Ende dieses Prozesses auch noch das Gefühl haben, es »gleich gewußt zu haben, was für ein arroganter Kerl

das doch ist?« Ähnliches geschieht z. B., wenn ein Lehrer, ein Ausbilder (oder ein Elternteil) ein Kind beobachtet, das schlecht sieht oder hört, und die Signale des Kindes (das sich »krampfhaft« zu verstehen bemüht), *falsch interpretiert!* Wie leicht glaubt man dann, das Kind sei »zu dumm«. Dann behandelt man es, *als sei es wirklich zu dumm*, woraufhin es Minderwertigkeitsgefühle und Ängste entwickeln wird, die zu den sog. Denkblockaden (= psychologischen Nebel) führen, so daß das Kind bald auf alle einen »dummen« Eindruck machen kann. Womit die selbsterfüllende Prophezeiung sich wieder einmal bewahrheitet hätte! Was wiederum eine Bestätigung der ursprünglichen Fehlinterpretation darzustellen scheint! Ähnliches erleben auch viele Ausländer (Kinder wie Erwachsene), deren Sprachfähigkeiten noch begrenzt sind, was unsere digitalen Signale angeht. Auch sie werden gerne vorschnell als »dumm«, »ungebildet«, »unintelligent«, oder gar »primitiv« eingestuft, was dann zu diesbezüglichen Signalen führt, die wir ihnen auf der Beziehungsebene senden: Wir sprechen in einem Tonfall, den man für Kleinkinder und Halbidioten reserviert, wir verfallen in eine primitive Art von »Babysprache« (Du Kiste dahin stellen!) und wir deuten durch zahlreiche andere Signale des Körpers an, wie wenig wir von ihnen halten. Natürlich sind wir uns dabei nicht bewußt, daß *diese unsere Signale* des Körpers sie erst »so« machen, wie wir sie haben wollten, nur, daß wir dies ja eigentlich nie »gewollt« haben!

Übrigens wird der Pygmalion-Effekt zu ca. 95% durch körpersprachliche Signale ausgelöst^{1!}

Sicher leuchtet es jetzt ein, warum ich die in jedem Seminar auftauchende Frage: »Wie richtig ist der erste Eindruck, den man von einer Person hat?« beantworte, indem ich zu *größter Vorsicht* rate. Wenn dieser erste Eindruck (vgl. auch Kap. 1.1) ein »positiver« war, ist es ungefährlicher davon auszugehen, er sei korrekt. Sollte er jedoch »negativ« sein, dann ist die Auswirkung des Pygmalion-Effekts besonders gefährlich. Vielleicht verurteilen wir einen schüchternen Menschen, weil er »überheblich« wirkt? Vielleicht haben wir neutrale Signale falsch interpretiert, weil *wir* gerade verärgert waren? Vielleicht hatte diese Person gerade einen »schlechten Tag« oder auch nur eine schlechte Viertelstun-

1 Ich möchte allen Eltern, Erziehern und Ausbildern den Artikel Michael BIRKENBIHLs zum Pygmalion-Effekt empfehlen, der ursprünglich an Trainer in der Erwachsenen- ausbildung gerichtet war, aber jeden angeht, der erziehend bzw. unterrichtend tätig ist. Anhang B, S. 226 ff.)

de, als wir sie kennenlernten? Möchten *wir* denn, daß man denjenigen Eindruck, den man von uns erhält, während wir *müde, verletzt, verärgert, gereizt* sind, für den *richtigen* hält?!

Noch eine Frage, die in jedem Vortrag oder Seminar zum Thema »Körpersprache« auftaucht, soll, weil sie so wichtig ist, unserer Diskussion vorangestellt werden. Sie lautet: *Inwieweit ist das Wissen aus dem Gebiet der Kinesik wissenschaftlich fundiert bzw. wirklich bewiesen?*

Aus dieser Frage spricht ein gewisses Bedürfnis nach Sicherheit. Man möchte gern, daß das, was man weiß oder gerade lernt auch »wirklich wahr« ist. Und man meint oft, das Etikett »wissenschaftlich bewiesen«, könne eine Art von Garantie vermitteln.

Die sog. »wissenschaftliche Methode«, die DESCARTES entwickelte, ist jedoch eine *induktive Methode*, d. h.: Wenn ein Wissenschaftler z. B. zehn- oder hundertmal festgestellt hat, daß Wasser bei 100 Grad C kocht, erarbeitet er ein hypothetisches Gesetz (»Wasser beginnt bei 100 Grad C zu kochen«), welches dann auf seine Richtigkeit hin geprüft wird, indem man weiter experimentiert. Hat man diese Hypothese weitere zimal unter wissenschaftlichen Bedingungen bewiesen, dann gilt das *Gesetz* als richtig, als erwiesen. Auf diese Weise sind unsere *Naturgesetze* entstanden (wiewohl viele Leute meinen, sie seien direkt von Gott bekanntgemacht worden ...).

Nun wissen wir aber, spätestens seit HUME sein berühmtes *Induktions-Problem* formulierte, daß wir uns zu Unrecht in Sicherheit wiegen, weil oben angeführte Schlußfolgerungen und Gesetze nicht unbedingt richtig sein müssen bzw., daß *nichts jemals* wirklich hundertprozentig bewiesen werden kann!

Dies bedeutet, daß selbst Milliarden von Sonnenaufgängen in der Vergangenheit nicht mit absoluter Sicherheit auf einen Sonnenaufgang *morgen* schließen lassen. Ebenso galt das Gesetz, daß Wasser bei 100 Grad C zu kochen beginnt auch nur solange, bis dies einmal nicht geschah! Dann begann man sich zu fragen, *warum* es nicht passierte, und so fand man heraus, daß unser *Gesetz* nur in einer bestimmten Höhe über dem Meeresspiegel gilt, weil auch der *Luftdruck* und andere Faktoren berücksichtigt werden müssen. All diese Faktoren müßte man jedoch in das Gesetz »einbauen« ... Sie sehen schon: je einfacher ein Satz, eine Regel oder ein Gesetz »klingt«, desto größer ist die Gefahr, daß es Ausnahmen geben wird, weil irgendein Faktor in der Formulierung unberücksichtigt geblieben ist!

Natürlich gilt dies auch für den Satz: »Jeden Morgen wird die Sonne aufgehen«. Zwar ist die *Wahrscheinlichkeit*, daß sie auch morgen aufgehen wird derartig groß, daß wir in der täglichen Praxis davon ausgehen, es sei *erwiesen*, aber wirklich bewiesen, wirklich *sicher* kann dieses Wissen nie sein . . .

HUMEs Gedankengang hat viele Wissenschaftler zwei Jahrhunderte lang verstört, verunsichert oder verärgert; allerdings fand niemand einen Gegen-Beweis! Bis dann KARL POPPER (58) eine brillante Hilfestellung gab, indem er den Spieß umdrehte: Versucht nicht, eine Erfahrung der Vergangenheit als absolute *Sicherheit in die Zukunft* zu übertragen, da dies nicht geht! Geht lieber von folgendem Vorschlag aus: Eine These gilt solange als bewiesen, wie sie nicht falsifiziert worden ist!

Das heißt, der Grundsatz »Wasser fängt bei 100 Grad C zu kochen an« galt solange als sicher (als wissenschaftlich fundiert), bis dies einmal nicht passierte! Dann erst begann man sich zu fragen, *warum* es nicht geschah. Erst diese Fragestellung ermöglichte weitere Forschungen, und deren Ergebnisse wiederum trugen dazu bei, daß man mehr lernte. POPPER sagt, daß *nur* der Weg über die Falsifizierung »anerkannter« Thesen, gefolgt von weiterer Forschungsarbeit zu einem *Wachstum des Wissens* führen kann!

In diesem Licht möchte ich meine Bücher, insbesondere das vorliegende, beurteilt wissen. POPPER verweist nämlich auch darauf, daß zu viele Wissenschaftler, Autoren und »Normalmenschen« im allgemeinen zu viel Gewicht darauf legen würden »Recht zu haben«, statt daß sie eine Falsifizierung ihrer Aussagen als Denkanstoß bzw. als Anlaß zu weiterem Forschen aufnehmen würden.

Natürlich bemühe ich mich darum, diejenigen Informationen zum Thema Körpersprache anzubieten, die ich für »sicher« halte, deren Wahrscheinlichkeit »richtig« zu sein, meines Erachtens, *hoch* liegt. Trotzdem können gewisse Schlüsse, die ich gezogen habe, auch falsch sein. Schließlich schrieb EINSTEIN einmal in einem Brief an POPPER, daß wissenschaftliche Theorien letztlich *nie logisch* gefolgert, sondern nur *erfunden* werden könnten, und daß jeder Wissenschaftler oder Autor immer bis zu einem gewissen Grade *schafft*, indem er Tatsachen und Beobachtungen in einer ihm eigenen Weise interpretiert und darlegt! Abgesehen davon müssen Denkmodelle nicht unbedingt »richtig« sein, um praktischen und/oder materiellen Nutzen zu gewährleisten. So mancher ist schon nach »Indien« gesegelt, um in »Amerika« anzukommen! So

hat z. B. die NEWTONsche Physik nicht nur das vorhergehende Weltbild revolutioniert (und falsifiziert), sondern auch unerhörte Entwicklungen angeregt, ehe EINSTEINs Falsifizierung und Verbesserung des NEWTONschen Weltbildes uns wieder ein Stück weiterbrachte. Wie Bertrand RUSSELL beobachtet (74):

»NEWTON glaubte an . . . einen absoluten Raum und eine absolute Zeit. Diese Überzeugungen . . . wurden von anderen Physikern, die nach ihm kamen, übernommen.

EINSTEIN erfand eine neue Betrachtungsweise, die frei von NEWTONs Annahmen war.« (S. 16)

Vielleicht sind unsere heutigen Ansätze auf dem Gebiet der Kinesik letztlich auch »NEWTONsche« Denkansätze? Vielleicht kommt morgen oder übermorgen ein »EINSTEIN DER KINESIK«, der unser Wissen anders angehen und der daher zu differenzierten oder völlig neuen Ansätzen kommen wird? Es zeichnen sich *am Horizont der interdisziplinären Forschung* Entwicklungen ab, die einen »EINSTEIN DER KINESIK« fast erahnen lassen! Trotzdem aber können wir mit unserem heutigen Wissen in der täglichen Praxis arbeiten (wie auch Kap. 10 zeigt). NEWTONs Physik hat 200 Jahre überdauert und hat zu zahlreichen praktischen Vorteilen geführt, *ehe* sie falsifiziert und verbessert wurde. Die Kinesik ist erst einige Jahrzehnte alt, aber sie hat bereits bewiesen, wie nützlich sie für den sein kann, der ihre Vorteile zu nutzen weiß, indem er sie in seiner täglichen Praxis anwendet!

Ich wünsche mir, daß *Sie* einen derartigen Nutzen aus den Informationen dieses Buches ziehen werden. Denn genau das ist seine Zielsetzung!