

Beratung



© Ion Chiosea/123RF.com

# Körpersignale erkennen

Irma Häberle

Ob Familie, Kollegen oder Ratsuchende in der Beratung – wir kommunizieren ständig. Die Körpersprache verrät uns, was bei unserem Gegenüber tatsächlich ankommt und welche Emotionen es auslöst.

**M**an kann nicht nicht kommunizieren“, ist eine der bekanntesten Theorien des österreichischen Kommunikationswissenschaftlers und Psychotherapeuten Paul Watzlawick. Wir sprechen nicht nur mit unseren Worten und unserer Stimme, wir sprechen mit dem gesamten Körper – Mimik, Gestik und Körperhaltung.

Körpersprache ist ein mächtiges Instrument in unserer Kommunikation. Es lohnt sich, ihr bewusst etwas mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Denn unser Körper spricht immer und er kann sich nur schwer verstellen. Wenn wir unsere eigenen Körpersignale und die unserer Gesprächspartner bewusst

wahrnehmen und zu deuten verstehen, schaffen wir eine gute Basis für gelungene Dialoge und erfolgreiche Beratungsgespräche.

**Emotionen erkennen**

Dabei geht es nicht darum, herauszufinden, ob und was mein Gegenüber denkt. Vielmehr ist es das Ziel zu erkennen, welche Emotionen durch das Gespräch bei meinem Gesprächspartner ausgelöst werden. Wer sich nicht nur auf das verbale Geschehen konzentriert, sondern auch auf die beteiligten Gefühle reagiert, schafft optimale Voraussetzungen für eine erfolgreiche Kommunikation. Auf diese Weise gelingt es in Beratungsgesprächen leichter, auf die Problematik des Klienten einzugehen und mit ihm zusammen individuell passende Lösungen zu finden.

Die große Kunst ist es, sich nicht ausschließlich auf das gesprochene Wort zu konzentrieren und sich davon leiten zu lassen, sondern gleichzeitig auf Spurensuche zu gehen. Welche wahrnehmbaren Reaktionen lösen meine Worte aus? Nehmen wir an, Sie haben

nacheinander zwei Ernährungsberatungen. Beiden Klienten empfehlen Sie, sie sollen ein bis zwei Fischmahlzeiten pro Woche in ihren Speiseplan einbauen. Beide Klienten stimmen zu, dass sie es versuchen werden. Klient A hat eine entspannte Körperhaltung, ist Ihnen zugewandt und hat einen offenen, freudigen Blick. Hier haben Sie wahrscheinlich voll ins Schwarze getroffen und können gut weiter anknüpfen. Klient B weicht leicht zurück und verzieht minimal das Gesicht. Nehmen Sie diese kleinen Signale nicht wahr – schließlich hat er Ihrem Vorschlag zugestimmt – ist die Wahrscheinlichkeit hoch, dass Ihr Klient diese und auch weitere Empfehlungen nicht annehmen wird und kann.

**Signale wahrnehmen**

Wenn Sie diese Signale aber wahrnehmen und entsprechend darauf reagieren, dann ergibt sich ein ungeheures Potenzial für die Beratung. Sprechen Sie Ihre Wahrnehmungen an. Nehmen wir noch einmal das Beispiel B. Sie bemerken die kleinen Veränderungen Ihres Gegenübers und reagieren beispielsweise mit dem Kommen-

## Körpersprache verstehen

Für Kursleiter und Berater, die sich mit dem Thema Körpersprache praktisch auseinandersetzen möchten, sind die UGB-Seminare zum zertifizierten Kursleiter ideal. In allen Seminarmodulen wird die Körpersprache mit behandelt und ist besonders in den Seminaren Kommunikation sowie Rhetorik eines der Schwerpunktthemen.

**Trainingsseminar Kommunikation – für zielgerichtete Gesprächsführung** KM-61 24.-26.06.2016 in Edertal

Info + Anmeldung: [www.ugb.de/kommunikation](http://www.ugb.de/kommunikation)

**Trainingsseminar Rhetorik – für einen überzeugenden Vortragsstil** RH-61 18.-20.03.2016 in Edertal

Info + Anmeldung: [www.ugb.de/rethorik](http://www.ugb.de/rethorik)

tar: „Keine schöne Vorstellung?“, dann hat Ihr Gegenüber die Möglichkeit, Stellung zu beziehen. Vielleicht erfahren Sie, dass er Fisch noch nie gerne gemocht hat, dann können Sie zusammen mit ihm alternative Lebensmittel suchen. Vielleicht scheut er aber auch nur die Zubereitung, dann haben Sie einen ganz anderen Ansatz für das weitere Beratungsgespräch.

### Signale verstehen – Emotionen ansprechen

Interpretieren Sie die Körpersprache, ohne Ihr Gegenüber in eine Schublade zu stecken. Was Sie sehen, hören und wahrnehmen, führt bei Ihnen zu eigenen Interpretationen. Ob diese den Wahrnehmungen und Empfindungen Ihres Gesprächspartners entsprechen, können Sie nur herausfinden, indem Sie Ihre Hypothesen ansprechen und dem anderen Raum geben, diese zu überdenken und gegebenenfalls zu berichtigen. Wichtig ist dabei nicht, die Emotionen des anderen immer exakt richtig zu interpretieren. Ausschlaggebend ist es, Gefühle und körpersprachliche Reaktionen wahrzunehmen und anzusprechen. Dadurch fühlt sich der Gesprächspartner verstanden und ist oftmals bereit, sich intensiver auf das Gespräch einzulassen.

Zahlen, Daten und Fakten bestimmen unsere Gespräche. Wir sind es gewohnt, unseren Fokus auf die verbale Kommunikation zu legen, da kommt die Wahrnehmung der



**Gehen Sie auf den anderen zu und sprechen Sie Ihre wahrgenommenen Emotionen an.**

Körpersprache oft zu kurz. Wie können wir uns die Körpersprache wieder bewusster machen? Nutzen Sie die kleinen Gelegenheiten, die Ihnen Ihr Alltag bietet: Wartezeiten an der Bushaltestelle, Mittagessen mit den Kollegen in der Kantine, Gesprächsrunden, an denen Sie

sich nicht aktiv beteiligen wollen. All das sind Möglichkeiten, sich intensiv auf die Körpersprache der anderen zu konzentrieren. Nehmen Sie einfach wahr, was Sie durch Gestik, Mimik und Körperhaltung gesagt bekommen und wie es auf Sie wirkt.

Vielleicht wollen Sie dann den nächsten Schritt gehen und in freundschaftlichen Zweiergesprächen ausprobieren, wie das Gespräch beeinflusst wird, wenn Sie Ihre Wahrnehmungen ansprechen, mit kurzen fragenden Kommentaren, wie „Macht Dich das unsicher?“, „Ist das unangenehm?“, „Freut Dich das?“. Diese verkürzten Fragen geben Ihrem Gegenüber die Möglichkeit, seine Emotionen genauer zu erkennen und ins Gespräch einzubringen.

Was Augenkontakt, Mimik und Gestik des Beraters beim Ratsuchenden bewirken, und wie Kursleiter ihre Körpersprache bewusst gestalten können, erfahren Sie in Teil 2 dieses Beitrags, der im Heft 2/2016 erscheinen wird.

Anschrift der Verfasserin  
Dipl. Oekotrophologin  
Irma Häberle, Oefelestraße 4  
D-81543 München  
[www.food-in-form.de](http://www.food-in-form.de)

## Buchtipps

**Gefühle lesen.** Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren. Paul Ekman. Spektrum Akademischer Verlag, 2010, 14,99 €

**Alles über Körpersprache:** sich selbst und andere besser verstehen. Samy Molcho, Mosaik, 2002, 14,90 €