

Isabel García

**Kann man
>>Ich will nicht
mit dir reden<<
auch mit den Füßen sagen?**

101 FRAGEN & ANTWORTEN
zu Kommunikation



Isabel García: Kann man »Ich will nicht mit dir reden« auch mit den Füßensagen?



Isabel García: Kann man »Ich will nicht mit dir reden« auch mit den Füßensagen?

Isabel García

**Kann man »Ich will nicht
mit dir reden« auch mit
den Füßen sagen?
101 Fragen und Antworten
zu Kommunikation**

VANDENHOECK & RUPRECHT

ISBN 978-3-525-40922-0

ISBN 978-3-647-40922-1 (PDF)

ISBN 978-3-666-40922-6 (eLibrary)

ISBN 978-3-647-99179-5 (EPUB)

DOI <https://doi.org/10.13109/9783666409226>

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <https://dnb.dnb.de> abrufbar.

© 2026 Brill Deutschland GmbH, Robert-Bosch-Breite 10, 37079 Göttingen, Deutschland

Alle Rechte vorbehalten. Dieses Werk sowie einzelne Teile desselben sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen ist ohne vorherige schriftliche Zustimmung des Verlags nicht zulässig. Text- und Datamining zu kommerziellen Zwecken bedarf der Genehmigung des Verlags.

Vandenhoeck & Ruprecht und Brill Deutschland GmbH sind Teil von De Gruyter Brill.
www.degruyterbrill.com

Fragen zur allgemeinen Produktsicherheit: productsafety@degruyterbrill.com

Umschlagabbildung: KI-generiert mit Gemini

Satz: SchwabScantechnik, Göttingen

Druck: Elanders Waiblingen GmbH, Waiblingen

Inhalt

Vorwort	11
---------------	----

Stimme

1 Stimmt das: Je dicker eine Person, desto größer ist das Stimmvolumen?	12
2 Brauche ich eine Bassstimme, um zu überzeugen?	13
3 Kann ich mir eine tiefe Bassstimme antrainieren?	14
4 Wie gelingt es mir, so toll zu sprechen wie die Erzählstimmen von meinen Märchenkassetten?	15
5 Ständig bekomme ich zu hören, ich solle langsamer reden, warum?	16
6 Mir wurde schon häufig gesagt, dass ich leiere, wie kann ich es schaffen, weniger monoton zu klingen?	17
7 Wie kann »Okay« gleichzeitig Zustimmung, Genervtheit und Widerstand bedeuten?	18
8 Wieso werde ich beim Reden immer heiser?	19

Körper

9 Was ist wichtiger, um eine Aussage glaubhaft zu machen: Körpersprache, Stimme oder Wortwahl?	20
10 Verschränkte Arme bedeuten Desinteresse, das haben wir mittlerweile alle gelernt, aber stimmt das überhaupt?	21
11 Gibt es eine optimale Absatzhöhe bei Schuhen?	22
12 Macht ein fester Händedruck wirklich einen besseren Eindruck?	23
13 Muss ich bei einer Präsentation immer stillstehen?	24
14 Wohin mit meinen Händen beim Reden?	25
15 Wieso soll man immer hüftbreit stehen, um überzeugend zu wirken?	26
16 Ich will selbstbewusst wirken, wie zeige ich das durch meine Körpersprache?	27
17 Kann man »Ich will nicht mit dir reden« auch mit den Füßen sagen?	28

Mimik und Blickkontakt

- 18** Warum wünschen wir uns fast alle ein Pokerface? 29
19 Warum ist der Blickkontakt so wichtig beim Sprechen? 30
20 Warum höre ich besser zu, wenn ich hinsehe? 31
21 Ich werde schnell rot, kann ich irgendetwas dagegen tun? 32

Präsenz

- 22** Ich betrete einen Raum, was nehmen die anderen als
Erstes an mir wahr? 33
23 Ich wäre gern charismatisch, kann ich das lernen? 34

Fremdwahrnehmung

- 24** Kann man erkennen, ob eine Person lügt? 35
25 Wie mache ich einen guten ersten Eindruck? 36
26 Wer überzeugen will, muss den Mund aufmachen, oder? ... 37
27 Wie kann ich Souveränität bei völliger Ahnungslosigkeit
ausstrahlen? 38
28 Wer Dialekt spricht, wirkt unprofessionell, habe ich mal
gehört. Stimmt das? 39
29 Wie wirke ich beim Sprechen glaubwürdig? 40
30 Gut zu reden, bedeutet, recht zu haben, oder? 41
31 Was bewirken Pausen in Gesprächen? 42

Zuhören

- 32** Schweigen ist mir oft unangenehm, warum? 43
33 Alle reden vom aktiven Zuhören, aber was bedeutet das
eigentlich? 44
34 Wie bringe ich mein Gegenüber dazu, mir zuzuhören? 45

Worte und Sätze

- 35** »Alles gut«, höre ich sehr oft, warum nur? 46
36 Ja, aber ... – Warum habe ich gelernt, dass »aber« ein
schlechtes Wort ist? 47

37	Ich rede gern klare Kante, wann ist das eher hinderlich?	48
38	Was sagt jemand wirklich, wenn er sagt: »Ich sag ja nur ...«?	49
39	Wieso soll man Negationen vermeiden?	50
40	Welche Worte sind besonders hilfreich?	51

Digitale Kommunikation

41	Wie rede ich mit einer KI?	52
42	Wie vermeide ich Missverständnisse in Chats und E-Mails?	53
43	Was sind die Vorteile und Nachteile digitaler schriftlicher Kommunikation?	54
44	Verlerne ich etwas durch die digitale Kommunikation?	55

Fragen

45	»Wer fragt, führt«, was bedeutet das eigentlich?	56
46	Offene Fragen, geschlossene Fragen – oft gehört, nie verstanden. Was bedeutet das?	57
47	Ist das eine rhetorische Frage?	58
48	Einige Menschen finden Fragen an sich unangemessen, warum?	59

Kommunikationstypen

49	Cholerische Menschen gelten als schwierig, wie rede ich mit ihnen?	60
50	Was ist People Pleasing und ist das hilfreich?	61

Rhetorik und Kommunikation

51	Stimmt die Aussage: »Man kann nicht <i>nicht</i> kommunizieren«?	62
52	Was bedeutet Metakommunikation?	63

Small Talk

- 53** Muss ich vor jedem Meeting unbedingt Small Talk machen? 64
- 54** Gibt es Unterschiede zwischen Small Talk und Business-talk? 65

Präsentationen

- 55** Können auch Introvertierte gute Präsentationen halten? 66
- 56** Warum wird Storytelling so gehypt? 67
- 57** Ich habe Lampenfieber, wie gehe ich damit um? 68
- 58** Hilft es wirklich, sich bei Lampenfieber das Publikum nackt vorzustellen? 69
- 59** Wie überzeugt meine Präsentation im Aufbau? 70
- 60** Kann ich auch ohne PowerPoint einen guten Vortrag halten? 71
- 61** Was kann ich tun, wenn ich den Faden verliere? 72

Gesprächsstrategien

- 62** Wie strukturiere ich meine Argumentation? 73
- 63** Wie unterbreche ich eine Quasselstrippe? 74
- 64** Wie verhindere ich, ständig unterbrochen zu werden? 75
- 65** Wie spreche ich mit Menschen, die ADHS haben? 76
- 66** Wie spreche ich mit hochsensiblen Menschen? 77
- 67** Warum wirkt ein Lob oft schal? 78
- 68** Muss ich bei Feedback wirklich immer zuerst etwas Positives sagen? 79
- 69** Helfen »Ich-Botschaften« immer – oder klingen sie eher nach »Ich, ich, ich«? 80
- 70** Stille Wasser sind tief, wie beziehe ich Introvertierte in Meetings mit ein? 81
- 71** Wie kann ich verhindern, dass immer dieselben etwas sagen? 82
- 72** Wie bringe ich mein Gegenüber dazu, sich für mich zu interessieren? 83

73	Man kann mir vertrauen, wie zeige ich das im Gespräch?	84
74	Wie gebe ich wertschätzendes Feedback?	85
75	Wie bekomme ich Verbindlichkeit?	86
76	Wie wirke ich bei der Moderation eines Meetings souverän?	87
77	Wie halte ich die Aufmerksamkeit bei Onlinemeetings?	88
78	Wie berühre ich meine Zuhörerinnen und Zuhörer emotional?	89
79	Wie funktioniert eine gute Entschuldigung?	90
80	Entschuldigungen kann ich oft nicht ernst nehmen, warum?	91

Herausfordernde Gespräche

81	Warum versteht mich keiner?	92
82	Wieso muss ich immer die anderen verstehen? Was ist mit mir?	93
83	Wie gehe ich mit Kritik um?	94
84	Wie vermeide ich meinen Rechtfertigungszwang?	95
85	Was ist emotionale Erpressung?	96
86	Manipulation klingt sehr negativ, aber ist sie das wirklich immer?	97
87	Insbesondere in schwierigen Gesprächen will ich mich durchsetzen, wie bekomme ich das hin?	98
88	Wie sage ich wertschätzend Nein?	99
89	Wie kann ich Grenzen setzen, ohne arrogant zu wirken?	100
90	Woran erkenne ich Narzissten?	101
91	Wie rede ich mit Narzissten?	102
92	Ich will eine Frage nicht beantworten. Wie gehe ich vor, ohne mein Gegenüber zu brüskieren?	103
93	Wie bleibe ich in schwierigen Diskussionen ruhig?	104
94	Wie kann ich mit jemandem sprechen, der komplett anderer Meinung ist als ich?	105
95	Keine Fragen, kein Interesse – lässt sich diese Schluss- folgerung so einfach ziehen?	106

Kulturunterschiede

- 96** Wie stark beeinflusst Kultur die Kommunikation? 107
97 Warum duzen auf einmal alle? 108

Männlich, weiblich, divers

- 98** Frauen reden mehr als Männer, heißt es, stimmt das überhaupt? 109
99 Wieso reden Frauen emotionaler als Männer? 110
100 Wie gendere ich korrekt? 111

Schlagfertigkeit

- 101** Wie werde ich schlagfertiger? 112

Anmerkungen 113

Zum Weiterlesen 115

Vorwort

Seit ich 14 Jahre alt gewesen bin, finde ich Kommunikation spannend. Ich stand als schüchternes und introvertiertes Mädchen häufig am Rande und fragte mich, wie das wohl geht mit dem Charisma, der Schlagfertigkeit und wie es sich wohl anfühlt, wenn einem die Menschen an den Lippen hängen.

Ich bin beruflich sehr wechselwillig, doch diese Leidenschaft für Kommunikation blieb und wurde immer größer. Ich streckte meine Fühler in alle Richtungen aus und konnte bald diese bekannte Aussage bestätigen: »Je mehr ich weiß, desto mehr weiß ich, dass ich nichts weiß.«

Doch nun mit 56 Jahren merke ich langsam, dass ich an einem Punkt bin, wo es immer leichter wird. Wo die Puzzlestücke an ihre jeweiligen Plätze rutschen und ich feststelle: Kommunikation kann sehr leicht sein.

Doch in Seminaren, Coachings und Vorträgen sitzen dann die Teilnehmenden und Zuhörenden vor mir und haben genau die Fragen, die auch mich mein Leben lang beschäftigt haben. Und bei denen ich früher stets gehört habe: »Diese Frage ist zu komplex, um sie kurz und knackig zu beantworten.«

Doch genau das tue ich in diesem Buch. Ich nehme die meistgestellten Fragen rund um das Thema Kommunikation und gebe kurze Antworten, damit Sie schnell einen groben Überblick bekommen. Zudem finden Sie zu jeder Frage einen QR-Code. Dieser führt Sie zu der Audio-Version, in der Sie sich meine Antwort anhören können.

Viel Spaß beim Lesen!

Stimmt das: Je dicker eine Person, desto größer ist das Stimmvolumen?

Es ist kein Wunder, dass sich dieser Gedanke so hartnäckig hält. Immerhin gab es solche Jahrhundertstimmen wie Montserrat Caballé oder Luciano Pavarotti. Beide waren füllig und bei Luciano Pavarotti meinten viele Kennerinnen und Kenner herauszuhören, dass sein Stimmvolumen weniger wurde, als er abnahm. Gleiches bei Maria Callas, die zu Beginn ihrer Karriere noch deutlich fülliger war als Kleidergröße 36. Mit zunehmendem Gewichtsverlust meinten die Kritikerinnen und Kritiker, bei ihr einen Qualitätsverlust in der Stimme wahrzunehmen.¹ Auch in der Rockmusik gibt es etwa mit Meat Loaf Beispiele, bei denen Stimm- und Körpervolumen in direkten Zusammenhang miteinander gebracht werden.

Stimmvolumen hat allerdings nichts mit Körperfülle zu tun. Volumen entsteht, wenn wir unseren Körper bewusst wahrnehmen und entspannen, damit der ganze Körper mitschwingen kann. Ist jemand gestresst oder zieht ständig den Bauch ein, kann folglich kein Stimmvolumen entstehen.

Es geht also um Entspannung, Genuss und Körpergefühl. Der vermeintliche Verlust vom Stimmvolumen bei Luciano Pavarotti kann an vielem gelegen haben: zum Beispiel daran, dass er sich an dieses neue Körpergefühl gewöhnen musste oder ihm die Diät keinen Spaß gemacht hat oder er unter Stress stand.

Wenn Sie also eine volltönende Stimme haben möchten, dann gilt es, sich wohlzufühlen, den Körper von den Füßen bis zur Haarspitze zu spüren und zu entspannen. Sie brauchen dafür keine Schokolade und keine Extrakilos.



Brauche ich eine Bassstimme, um zu überzeugen?

Die Antwort ist ein klares Jein! 2012 kam eine große Studie unter dem Titel »Sounds like a winner«² in den USA heraus mit dem Ergebnis, dass in der Wahrnehmung von Führungspositionen Bassstimmen von der Mehrheit bevorzugt werden – bei Männern und bei Frauen. Wenn wir nun kleinlich wären, dann wäre anzumerken, dass tiefe Frauenstimmen »Alt« genannt werden, doch gemeint war, dass Personen mit tiefen Stimmen sowohl von Mitarbeitenden als überzeugender wahrgenommen als auch in Bewerbungsprozessen bevorzugt wurden.

Bei Führungspersönlichkeiten kann das schon sein. Allerdings gibt es den überzeugenden Redner und Ex-Präsidenten der USA Barack Obama, der eine Baritonstimme hat, keinen Bass.

Schauen wir uns das mal genauer an: Eine tiefe Stimme wirkt meistens überzeugender, weil sie Ruhe ausstrahlt. Je entspannter der Körper, desto tiefer, beruhigender und überzeugender klingt die Stimme. Und wann sind wir entspannt? Meistens wenn wir die Wahrheit sagen. Daher wirkt diese ruhige, tiefe Stimme glaubwürdiger. Sie strahlt ein »Ich habe alles im Griff« aus.

Barack Obama hat genau das angewendet: Er hat sehr entspannt gesprochen und die tieferen Tonlagen von seiner individuellen Stimme genutzt. Dadurch wurde er kein Bass, aber er klang ruhig und seine Aussagen wirkten wohlüberlegt.

Führen Sie allerdings Small Talk oder sprechen Sie mit einem kleinen Kind, dann ist eine etwas höhere Stimme oft hilfreicher, weil sie meistens harmloser und wie eine Spielaufforderung klingt. Es kommt also auf den Anlass an und darauf, wie Sie Ihre Stimme nutzen: Bassstimmen sind nicht immer und überall überzeugender.



3

Kann ich mir eine tiefe Bassstimme antrainieren?

14
STIMME

Das kommt darauf an, was damit genau gemeint ist. Die jeweils individuelle Stimmhöhe hat jeder von Geburt an. Wie hoch oder wie tief wir sprechen können, hängt von der Länge der Stimmbänder ab. Je länger die Stimmbänder sind, desto tiefer klingt die Stimme.

So weit zur Theorie. Doch manche haben zwar lange Stimmbänder, sprechen aber hoch. Das liegt daran, dass Kinder sich am Umfeld orientieren, und wenn die Eltern, Freunde etc. eher hoch sprechen, dann wird dies nachgeahmt und das wahre Stimmpotenzial nicht ausgeschöpft.

Hier kommt nun das Training ins Spiel. Mit gezieltem Stimmtraining können Sie das Maximum aus Ihrer Stimme herausholen. Doch mit keinem Training der Welt können Sie die Länge Ihrer Stimmbänder verändern. Falls Sie also nicht mit einer Bass- oder mit einer Altstimme geboren wurden, können Sie sich diese nicht antrainieren.

Funfact nebenbei: Viele sagen, dass man eine tiefe Männerstimme an einem ausgeprägten Adamsapfel erkennen könne. Dies trifft häufig zu, weil die längeren Stimmbänder entsprechend mehr Raum benötigen. Es ist allerdings keine Regel, die in Stein gemeißelt ist, und wissenschaftlich nicht haltbar.



4

Wie gelingt es mir, so toll zu sprechen wie die Erzählstimmen von meinen Märchenkassetten?

Wenn wir an Märchen denken, dann haben viele Hans Paetsch im Ohr – selbst jene, denen der Name nichts sagt. Hans Paetsch hat früher für den Karussell-Verlag unzählige Märchen eingesprochen und seine ruhige, warme Stimme hatte eine enorme Präsenz.

Nun war die Kunst von Paetsch nicht, besonders stark mit der Stimme zu spielen, sondern an die Inhalte des Gesagten zu glauben. Sich einzufühlen.

In heutiger Zeit ist einer der bekanntesten Sprecher Rufus Beck, der alle Harry-Potter-Hörbücher eingesprochen hat. Er hat eine enorme stimmliche Bandbreite und gibt den Charakteren unverwechselbare Stimmen, während er mit seiner Erzählstimme ruhig durch die Geschichte führt.

Es gibt auch beeindruckende Frauenstimmen im Hörbuchbereich, wie Andrea Sawatzki, Iris Berben oder Katharina Thalbach.

Wenn Sie so reden möchten wie diese großartigen Sprecherinnen und Sprecher, dann gilt es, dass Sie sich in die Charaktere und Inhalte einfühlen. Jedes Wort glauben, das Sie sagen, Ihre Persönlichkeit voll in die Worte mit einbringen und sich Zeit lassen, Pausen machen. Probieren Sie es aus, wenn Sie das nächste Mal eine Gutenachtgeschichte vorlesen.

15

STIMME



Ständig bekomme ich zu hören, ich solle langsamer reden, warum?

Dies kann zwei Gründe haben: Erstens kann durch die Schnelligkeit die Deutlichkeit leiden, mit Nuscheln oder Silbenverschlucken. Der Wunsch nach mehr Langsamkeit ist dann eigentlich der Wunsch, das Gesagte verstehen zu wollen.

Zweitens sorgt die Schnelligkeit dafür, dass zu viele Informationen auf Ihr Gegenüber einbrechen. Unsere Gehirne brauchen allerdings Zeit, um Neuigkeiten zu verarbeiten. Der Wunsch nach langsamem Sprechen ist eigentlich der Wunsch, die Chance zu bekommen, das Gehörte verarbeiten zu können.

Den ersten Punkt können Sie mit Stimmtraining verbessern. Denn wenn Sie deutlich reden, werden Sie auch bei Ihrem schnellen Sprechtempo gut verstanden.

Bei dem zweiten Punkt können Sie mit Pausen arbeiten. Je schneller Sie sprechen, desto mehr Sprechpausen dürfen eingelegt werden – vielleicht nach jedem zweiten, dritten, vierten oder fünften Satz.

Und generell gilt: Sätze mit weniger Tempo werden stärker wahrgenommen als Sätze mit schnellem Tempo. Ebenso wie Sie einen Bummelzug genauer betrachten können als einen fix vorbeirauschenden Schnellzug. Einem wichtigen Satz dürfen Sie also Raum und Zeit geben, ohne deswegen generell langsamer sprechen zu müssen.



6

Mir wurde schon häufig gesagt, dass ich leiere, wie kann ich es schaffen, weniger monoton zu klingen?

Häufig entsteht dieser Eindruck, weil jemand die Stimme am Ende des Satzes nicht senkt und jeder Aussage ein hörbares Fragezeichen verpasst: »Ich erkläre Ihnen nun, warum es in meinem Vortrag geht??? Und zwar um Kommunikationsfallen und wie man sie umgeht??? Und wie wir mit allen Menschen optimaler reden können???«

Das wiederholte Anheben der Stimme wird als monoton empfunden.

Sie können dies vermeiden, indem Sie ein oder maximal zwei Worte pro Satz betonen, die wirklich wichtig sind, und indem Sie am Ende des Satzes bewusst die Stimme zum hörbaren Punkt senken. Damit Sie ein Gefühl dafür bekommen: Ein gutes Vorbild, das viele von uns sicherlich schnell im Ohr haben, ist die Tagesschau-Sprecherin Susanne Daubner. Selbst wenn Sie nicht wie eine Nachrichtensprecherin bzw. ein Nachrichtensprecher klingen wollen, so können Sie dort einen Eindruck bekommen, wie ein hörbarer Punkt klingt.

Ihre Sätze wirken auch lebendiger, wenn Sie nicht jeden Satz im gleichen Tempo sprechen. Bringen Sie Abwechslung hinein, indem Sie ab und an einen Satz schneller oder langsamer sprechen. Dafür müssen Sie keine schauspielerische Leistung zeigen: Es geht nur um eine natürliche Varianz, die Sie wie selbstverständlich in alltäglichen Gesprächen ausleben.

Zu guter Letzt: Arbeiten Sie mit Pausen. Gezielt eingesetzte Pausen regen die Zuhörenden zum Nachdenken an, sie geben Struktur und brechen die Monotonie auf.

17

STIMME



Wie kann »Okay« gleichzeitig Zustimmung, Genervtheit und Widerstand bedeuten?

»Okay« ist ein Beziehungswort. Wir drücken mit dem Tonfall, der Betonung und der Dehnung viel mehr aus als mit dem Wort selbst.

Wenn Sie einfach nur »Okay« sagen, den Blickkontakt halten und zustimmend nicken, dann ist alles gut. Sobald Sie es allerdings genervt aussprechen, weil Sie zum zehnten Mal an etwas erinnert wurden, was Sie nicht machen wollen, ist das »Okay« eher ein »Nerv nicht«.

Es gibt viele von diesen Beziehungswörtern und -phrasen, die ihre Bedeutung je nach Tonfall stark verändern können: »gut«, »schon«, »verstehe«, »klar«, »passt«, »Wenn du meinst«, »Wie du willst« etc.

Sie kennen doch sicherlich das geflügelte Wort »Ja ja« bedeute eigentlich (Pardon!) »Leck mich am Arsch!«. Hier ist es genauso: Die vermeintliche Zustimmung wird durch den Stimmklang zur ablehnenden Aussage. Wie das funktioniert?

Unser Stimmklang wird stark von unseren Gedanken und Gefühlen geprägt. Weswegen auch oft gesagt wird, dass die Stimme unsere hörbare Visitenkarte sei. Gedanken lösen Gefühle aus. Diese zeigen sich meistens zuerst in der Mimik, dann in der Körpersprache, sind anschließend auf der Stimme hörbar und wirken sich als Letztes auf die Wortwahl aus.

Wenn Sie Ihren Stimmklang bewusst beeinflussen wollen, machen Sie dies am besten über das Lenken Ihrer Gedanken. Sagen Sie sich innerlich »Finde ich gut«, bevor Sie das zustimmende »Okay« laut aussprechen. An Ihrer Haltung zum Gesagten wird es dann keinen Zweifel mehr geben.



Wieso werde ich beim Reden immer heiser?

In der Grundausstattung sind unsere Stimmbänder und Stimm-
lippen nicht dafür gemacht, heiser zu werden. Falls Sie dennoch oft
heiser werden, liegt es meistens daran, dass Sie beide Funktionen
Ihrer Stimmbänder gleichzeitig nutzen.

Starten wir in die Stimmphysiologie: Unsere Stimmbänder
sind einerseits dafür da, um – inklusive der Stimm-
lippen – unseren Stimmklang zu erzeugen. Doch gleichzeitig haben die Stimm-
bänder auch eine Schließfunktion, um Druck aufzubauen. Das Luft-
anhalten, wenn Sie einen schweren Tisch anheben, machen Sie mit
den Stimmbändern.

Haben Sie emotionalen Stress, reagieren Ihre Stimmbänder und
schließen die Luftröhre ab. Für den Fall, dass Sie in einem solchen
Moment gleichzeitig versuchen, zu sprechen, ist Ihr Stimmapparat
komplett überfordert: Er kann sich nicht entscheiden, ob er jetzt die
Luftröhre schließen oder durch Schwingen einen Ton erzeugen soll.

Nutzen Sie die Tonerzeugung und das Abschießen der Luft-
röhre zur selben Zeit, werden Sie heiser – jedenfalls ist dies einer
der häufigsten Gründe. Schauen Sie sich Babys an: Die schreien oft
ununterbrochen und ohne heiser zu werden. Wenn Sie das auch
wollen, dann reduzieren Sie den Stress. Atmen Sie bewusst aus,
entspannen Sie Ihren Körper und fokussieren Sie sich auf das, was
gerade – im Hier und Jetzt – wichtig ist.



Was ist wichtiger, um eine Aussage glaubhaft zu machen: Körpersprache, Stimme oder Wortwahl?

20

KÖRPER

Dazu gibt es eine berühmte Studie von Albert Mehrabian, die folgende Rangliste aufgestellt hat: 55 Prozent Körpersprache, 38 Prozent Stimme und 7 Prozent Wortwahl.³ Diese Zahlen wurden allerdings jahrzehntelang aus dem Kontext gerissen und so alleinstehend stimmen sie nicht.

Stellen Sie sich vor: Jemand steht bedrohlich vor Ihnen und sagt mit weichem Stimmklang: »Vertrau mir.« Vertrauen Sie der Person? Nein. Warum nicht? Weil Körpersprache Stimme und Wortwahl aussticht. Zumindest, wenn es um Gefühle geht. Das heißt, in unserer unbewussten Entscheidung, wie wir eine emotionale Aussage wahrnehmen, spielt die Körpersprache die entscheidende Rolle. Die Körpersprache überzeugt in diesen Fällen vor der Stimme und der Wortwahl.

Allerdings ist bei sachlichen Informationen die Wortwahl wichtiger als die Körpersprache oder der Stimmsitz.

Am überzeugendsten ist Stimmigkeit: Wenn die Körpersprache, der Stimmklang und die Wortwahl ein und dasselbe ausdrücken, egal in welcher Situation.

Daher: Treffen Sie keine Entscheidung, worauf Sie Ihr Augenmerk bei sich richten, sondern trainieren Sie genau diese Stimmigkeit ganzheitlich. Und am einfachsten ist dies, indem Sie das aussprechen, was Sie auch wirklich denken und fühlen.



Verschränkte Arme bedeuten Desinteresse, das haben wir mittlerweile alle gelernt, aber stimmt das überhaupt?

Nein, es stimmt nicht. Das ist ein Mythos, der sich hartnäckig hält. Verschränkte Arme sollen demzufolge nicht nur Desinteresse ausdrücken, sondern auch Ablehnung und Abgrenzung. In zahlreichen Studien wurde immer wieder versucht, dies zu belegen, doch es konnte kein seriöser Beweis erbracht werden.

Verschränkte Arme bedeuten vielmehr oft, dass es kalt ist. Manche verschränken die Arme, weil sie auf einem Stuhl sitzen, der keine Armlehnen hat. Oder weil sie im Stehen nicht wissen, wohin mit ihren Händen. Oder weil es einfach bequem ist. Oder weil sich jemand im Gespräch zurücknimmt und konzentriert zuhört, ohne selbst reden zu wollen.

Ob jemand desinteressiert ist, können Sie nicht an einer einzigen körpersprachlichen Geste erkennen, sondern am Zusammenspiel von mehreren Faktoren. Ein Beispiel: Verschränkt jemand die Arme, lehnt sich zurück, zieht die Mundwinkel nach unten und verdreht die Augen, was sagt uns das? Interessiert und wohlwollend ist diese Person schon einmal nicht.

Verschränkt jemand auf einer Party die Arme und hört einer anderen Person konzentriert zu, lehnt sich zu dieser nach vorn oder lacht sogar zwischendurch, signalisiert uns das eindeutig Interesse. Verschränken Sie also gern Ihre Arme, wenn Ihnen danach ist.



Gibt es eine optimale Absatzhöhe bei Schuhen?

22

KÖRPER

Fragen Sie sich gerade, was die Absätze von Schuhen mit Kommunikation zu tun haben? Ich verrate Ihnen etwas: viel. Denn sie beeinflussen die Haltung, das Auftreten, die Wirkung, die Körpersprache, die Atmung und den Stimmsitz.

Eine Schauspiel- und Bühnenregel besagt, dass die Absatzhöhe bei Männern zwischen 1 bis 3 Zentimetern betragen sollte und bei Frauen zwischen 3 und 5. Dies ist eine Empfehlung für die Bewegungsökonomie. Zu flache Schuhe führen manchmal zu einer schlechten Haltung. Zu hohe Absätze können einen unsicheren Gang erzeugen.

Diese Empfehlungen sind somit als Hilfestellung gedacht, und Sie dürfen für sich entscheiden, in welchen Schuhen und mit welcher Absatzhöhe Sie genau die Wirkung ausstrahlen, die Sie erzielen möchten.

Die US-Sängerin Ariana Grande ist ein Beispiel, wie jemand auf sehr hohen Absätzen souverän gehen und sich sogar sportlich betätigen kann. Der Motivationstrainer Tony Robbins, ebenfalls aus den USA, ist ein Beispiel für eine starke Bühnenpräsenz, die er auch erzeugt, wenn er mal barfuß auf der Bühne steht.

Es geht also einiges. Seien Sie sich der Möglichkeiten im Klaren und wählen Sie Ihr Schuhwerk jeden Tag bewusst.



Macht ein fester Händedruck wirklich einen besseren Eindruck?

Sie können mit einem Händedruck einen guten Eindruck hinterlassen. Und um den Händedruck werden Sie oftmals nicht herumkommen. Gerade im Businesskontext wird er häufig erwartet oder gilt als höflich.

Die Frage ist allerdings, ob der Händedruck auch in Zukunft noch eine entscheidende Rolle spielen wird. Denn die Introvertierten finden eine Ghettofaust oder ein freundliches Lächeln mit Winken von der Ferne viel angenehmer. Auch die Jugend begrüßt sich nicht mehr mit einem Händedruck. Zu beobachten sind dort viel ausgefeiltere Begrüßungsrituale, die Außenstehende nur fasziniert zur Kenntnis nehmen können.

Falls Sie Ihren Händedruck dennoch perfektionieren möchten, dann folgt hier sinngemäß die ultimative Formel vom Psychologieprofessor Geoffrey Beattie:⁴ »Geben Sie Ihrem Gegenüber fest die Hand, die rechte wenn möglich. Drücken Sie fest zu, aber nicht zu fest. Die Handfläche sollte kühl und trocken sein. Idealerweise treffen sich beide Hände auf halber Höhe und werden dann drei Mal geschüttelt, nicht länger als drei Sekunden. Ganz wichtig: Sehen Sie Ihrem Gegenüber dabei in die Augen, nicht auf die Hand, und lächeln Sie dazu etwas.«⁵ Es liegt in Ihrer Hand.



Muss ich bei einer Präsentation immer stillstehen?

Nein. Ganz im Gegenteil: Bewusstes Bewegen sorgt für Präsenz.

Aber: Beim Theater kann es hilfreich sein, immer mal wieder einen festen Standpunkt zu wählen, um mit der Bewegung nicht vom Monolog abzulenken. Beim TED-Talk garantiert das Stillstehen, dass die Kamera den Speaker optimal einfängt. Bei einer Präsentation sorgt das Verharren auf einem Punkt dafür, nicht ständig durchs Bild des Beamers zu rennen.

Stillstehen ist in einigen Situationen also hilfreich. Punktuell. Doch es ist kein Standard. Auch wenn es in Trainings gern mal mit Zeitungspapier geübt wird: »Stell dich da rauf und bewege dich nicht, während du redest.«

Der Schlüssel liegt in der bewussten Bewegung. Gehen Sie einmal nach rechts und bleiben Sie dort stehen. Gehen Sie bis zur Mitte des Raums und bleiben Sie wieder stehen. Merken Sie etwas?

Varianz und bewusste Bewegung kreieren die Magie, nicht dauerhaftes Stehenbleiben. Ab und an bewusst die Position zu wechseln, hat den Vorteil, dass wir durch die Bewegung immer wieder die Blicke auf uns ziehen. Ebenso führt es zu mehr Lebendigkeit.

Ein weiterer Vorteil ist, dass Sie durch das Gehen angestaute nervöse Energie abbauen können, und es hilft gegen einen Blackout. In Japan sagen sie: »Stockt der Körper – stockt der Geist.« Setzen Sie sich bei Ihrer Präsentation also ruhig in Bewegung.



Wohin mit meinen Händen beim Reden?

Diese Frage taucht in der Regel nur im Zusammenhang mit Situationen auf, in denen wir vor anderen sprechen: bei Präsentationen, bei einem Bewerbungsgespräch oder einer Hochzeitsrede. Im Privaten beschäftigt uns diese Frage eher nicht. Sie betreten ja nicht die Wohnung einer Freundin und sagen: »Oh ne, schon wieder diese Hände. Ich weiß einfach nicht, was ich mit denen machen soll.«

Es ist somit ein Thema der Bewusstmachung: Wo haben Sie Ihre Hände normalerweise? Wie nutzen Sie Ihre Hände beim Reden? Viel oder gar nicht? Nehmen Sie dies selbstbewusst wahr und reproduzieren Sie es in herausfordernden Situationen.

Im Sinne der Stimmigkeit und somit der Glaubwürdigkeit hilft es, mit den Händen Ihre Worte zu unterstreichen. Doch bitte nur, wenn Sie dies auch privat machen. Studieren Sie es nicht ein. Authentizität ist wichtig für die Glaubwürdigkeit. Erlauben Sie sich, anders zu reden und zu sein als andere.

Bei professionellen Reden werden Sie es häufig erleben, dass die Vortragenden ihre Hände auf Gürtelhöhe halten. Dies liegt oft daran, dass die Hände dort noch von der Kamera eingefangen werden. Diese Gepflogenheit ist aber kein Dogma, und wenn bei Ihnen keine Kamera mit im Spiel ist, dann lassen Sie die Hände auch gern fallen oder haken Sie einen Daumen lässig in die Hosentasche. Ihre Hände, Ihre Entscheidung.

25

KÖRPER

