



ISABEL GARCÍA



DIE

# BESSER SPRECHER



ABSCHIED  
VON DEN GRÖßTEN  
KOMMUNIKATIONS-  
IRRTÜMERN



campus

## Die Bessersprecher

Isabel García gehört zu den führenden Kommunikationsexperten Deutschlands. Ihre Überzeugung: Gut reden kann jeder – wenn er seinen eigenen Weg findet. Sie ist professionelle Sprecherin und Vortragsrednerin. Sie hat bereits mehrere erfolgreiche Bücher und Hörbücher veröffentlicht. Auf Youtube betreibt Isabel García die beliebte Podcast-Reihe »Gut reden kann jeder«.

ISABEL GARCÍA

# DIE BESSERSPRECHER

ABSCHIED  
VON DEN GRÖßTEN  
KOMMUNIKATIONS-  
IRR TÜMERN

Campus Verlag  
Frankfurt/New York

ISBN 978-3-593-50924-2 Print  
ISBN 978-3-593-43929-7 E-Book (PDF)  
ISBN 978-3-593-43950-1 E-Book (EPUB)

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Trotz sorgfältiger inhaltlicher Kontrolle übernehmen wir keine Haftung für die Inhalte externer Links. Für den Inhalt der verlinkten Seiten sind ausschließlich deren Betreiber verantwortlich.

Copyright © 2018 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main.

Umschlaggestaltung: total italic, Thierry Wijnberg, Amsterdam/  
Berlin

Umschlagmotiv: © Shutterstock/Andras Szen und nubenam0

Satz: Oliver Schmitt, Mainz

Gesetzt aus: Joanna Nova und Joanna Sans Nova

Druck und Bindung: Beltz Grafische Betriebe, Bad Langensalza

Printed in Germany

[www.campus.de](http://www.campus.de)

# Inhalt

	Vom Gutredner zum Bessersprecher . . . . .	9
<b>1</b>	<b>#verschränktearme</b> . . . . . Mythos: Mit verschränkten Armen können Sie nicht so gut zuhören und nehmen 38 Prozent weniger Inhalt auf, als wenn Sie mit einer offenen Körperhaltung zuhören.	15
<b>2</b>	<b>#wegschauen</b> . . . . . Mythos: Wie Sie Ihre Augen bewegen, zeigt, ob Sie lügen oder unsicher sind.	27
<b>3</b>	<b>#gehen</b> . . . . . Mythos: Wenn Sie bei einer Präsentation zu viel herumlaufen, wirken Sie unsouverän.	45
<b>4</b>	<b>#positivbereich</b> . . . . . Mythos: Halten Sie Ihre Hände beim Reden immer im positiven Bereich.	59
<b>5</b>	<b>#pacingundleading</b> . . . . . Mythos: Spiegeln Sie einfach die Körpersprache, Atmung, Wortwahl Ihres Gegenübers, um es dadurch zu Ihrem Ziel zu führen.	79
<b>6</b>	<b>#negationenvermeiden</b> . . . . . Mythos: Verwenden Sie keine Negationen, weil Ihr Gehirn die nicht verstehen kann.	89

- 7 #tiefestimme** ..... 103  
Mythos: Bass bevorzugt. Mit einer tiefen Basstimme sind Sie erfolgreicher.
- 8 #armeheben** ..... 119  
Mythos: Sorgen Sie dafür, dass Ihre Zuhörer gleich am Anfang die Arme heben, um sie aktiv in Ihren Vortrag mit einzubinden. (Version für Mario Barth: »Und die rechte Seite hebt die Hände!! Weißte!!«)
- 9 #aber** ..... 129  
Mythos: Sagen Sie nie ABER.  
Sagen Sie dafür UND.
- 10 #stimmefeuchthalten** ..... 137  
Mythos: Halten Sie Ihre Stimme feucht, und vermeiden Sie deswegen Kaffee.
- 11 #siebenprozent** ..... 145  
Mythos: Sie überzeugen nur mit 7 Prozent über den Inhalt.
- 12 #präsentationszahlen** ..... 155  
Mythos: Sie merken sich Inhalte nur zu 10 Prozent, wenn Sie etwas lesen, zu 20 Prozent, wenn Sie etwas hören, und zu 30 Prozent, wenn Sie etwas sehen.
- 13 #hüftbreitstehen** ..... 167  
Mythos: Mit einem hüftbreiten Stand wirken Sie selbstbewusster.
- 14 #positivesdenken** ..... 175  
Mythos: Denken Sie immer positiv!

<b>15</b>	<b>#händeschütteln</b> . . . . .	189
	Mythos: Mit einem guten Handschlag wirken Sie positiver.	
<b>16</b>	<b>#duzen</b> . . . . .	197
	Mythos: Ein Du schafft mehr Nähe.	
<b>17</b>	<b>#ichbotschaften</b> . . . . .	207
	Mythos: Mit Ich-Botschaften kommunizieren Sie wertschätzender.	
<b>18</b>	<b>#kommunikationstypen</b> . . . . .	215
	Mythos: Ich bin rot, du bist blau, und Herr Schulze ist grün.	
	Die Worte zum Schluss . . . . .	225
	Ohne euch gäbe es mich nicht . . . . .	228
	Erwähnte Experten, die ich sehr schätze . . . . .	231



## Vom Gutredner zum Bessersprecher

»Jeder kann gut reden? Das ist doch Quatsch.« Diese Reaktion ernte ich immer wieder, wenn ich meine Behauptung aufstelle. »Was ist denn mit denen, die stottern? Oder die ständig Äh sagen oder so krumm dastehen?«

Na, und? Dann können die eben gut reden, obwohl sie stottern, Äh sagen und krumm stehen. Das eine schließt das andere nicht aus. Ich habe einen Jugendfreund, der mit seinem Stottern ein erfolgreicher Richter geworden ist. Stefan Raab ist mit seinen zahlreichen Ähs einer der erfolgreichsten Moderatoren im deutschen Fernsehen geworden. Und am Ende seines Lebens hat Helmut Schmidt krumm in seinem Rollstuhl gesessen, trotzdem hingen ihm seine Zuhörer an den Lippen.

Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie ein Fan von Stefan Raab sind oder ihn gar nicht mögen. Und natürlich ist mir bewusst, dass bei Helmut Schmidt gerade der Rollstuhl später die Körpersprache verändert hat. Fakt ist aber: Beide haben erfolgreich kommuniziert. Bestimmt fällt Ihnen im Bekanntenkreis auch jemand ein, der trotz Macken überzeugend reden kann. Vielleicht eine weibliche Führungskraft, die trotz Piepsstimme ihr Team im Griff hat und ein Projekt nach dem anderen mit sensationellen Ergebnissen abschließt.

Rhetorik wird von vielen so definiert, dass wir mit Kommunikation unsere Ziele erreichen. Verbal und nonverbal. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie jemanden von Ihren Ideen, Projekten, Produkten oder von Ihrer Person überzeugen möchten. Sie haben ein Ziel. Sie kommunizieren. Sie erreichen das Ziel. Das ist der Plan.

Ein Beispiel: Nehmen wir einen Sonntagmorgen. Sie wollen zwölf Brötchen kaufen. Sie nehmen sich Geld, eine Tasche und gehen zum nächsten Bäcker. Wenn Sie nach ein paar Minuten mit zwölf Brötchen dort wieder herauskommen, kann doch niemand behaupten, dass Sie nicht gut kommunizieren können. Denn Sie haben Ihr Ziel erreicht. Sie wollten ja nicht die ganze Bäckerei zum Lachen bringen. Und vielleicht auch nicht, dass Ihnen jeder Anwesende in der Bäckerei versonnen hinterherschaut und denkt: »Wahnsinn. Was hat dieser Mensch für eine tolle, aufrechte Haltung. Und wie der stotterfrei und ohne ein einziges Äh die Brötchen bestellt hat. Ich bin begeistert.«

Trotzdem verwechseln viele Rhetorik mit Perfektion. Und das ist nicht nur bei uns Deutschen so. Die Vorstellung von gutem Reden sieht häufig so aus: charismatische Ausstrahlung, magische Wortwahl, wunderschöne Stimme, hypnotischer Blick und dabei eine Überzeugungskraft zum Niederknien.

Immer wieder bin ich auf Menschen getroffen, die nach einem Kommunikationsseminar völlig verwirrt, verzweifelt oder gar traumatisiert waren: »Was soll ich denn genau tun? Was nicht? Ich funktioniere nicht nach den festen Regeln, die ich dort im Seminar gehört habe. Bin ich falsch? Oder kann ich das einfach nicht?« Doch. Sie können. Und schon gar nicht sind Sie falsch. Viele – vor allem starre – Regeln sind es.

Niemand muss sich komplett neu erfinden, um überzeugend zu reden. Gewollter Perfektionismus lässt uns meistens eher schlechter reden. Deswegen bezeichne ich mich manchmal gerne als Nicht-Trainerin. Weil ich Ihnen zugestehe zu bleiben, wer Sie sind und wie Sie sind. Es geht nicht darum, ob Regeln eingehalten werden, sondern ob der Mensch glaubhaft wirkt. Und ob dieser Mensch mich emotional erreicht. Und ob dieser Mensch wertschätzend auf andere zugeht. Weniger »Ich bin die geilste Socke auf Erden« und mehr »Wie können wir uns besser verstehen?«.

Dieser Gedanke hat weniger mit Naivität oder dem Wunsch nach Weltfrieden zu tun, sondern basiert auf soliden, sach-

lichen Recherchen. Ich habe Regeln unter die Lupe genommen, die mir unsinnig vorkamen und sich häufig als Mythen herausstellten. Bei einigen war die Grundidee vielleicht noch richtig gut, bevor sie sich ins Absurde verabschiedet hat. Bei manch anderen überzeugt mich noch nicht einmal die Basis.

## ZUR SPEAKERSZENE HIN UND ZURÜCK

Ich beschäftige mich mit Kommunikation und Rhetorik, seitdem ich 14 Jahre alt bin. Und das ist schon eine lange Weile her. Wieso ich so früh angefangen habe? Weil ich sowohl schüchtern als auch introvertiert bin. Und als Jugendliche nicht dem klassischen Schönheitsideal entsprochen habe. Reden lernen war für mich ein Lernprozess. Und da ich von den Jungs wahrgenommen werden wollte, übte ich mich in Schlagfertigkeit und verfeinerte meinen Humor. Klappte am Anfang überhaupt nicht. Da war ich dann die Nicht-so-Hübsche mit dem schrägen Humor.

Da ich nicht als rhetorisches Naturtalent auf die Erde geplumpst bin, habe ich mir alles von der Pike auf selbst beigebracht. Dadurch weiß ich genau, wie sich Lampenfieber anfühlt und was Unsicherheit, Stottern und Sprachlosigkeit bedeuten. Ich kenne alles, und ich habe alles überwunden. Mit meinem Weg.

Mittlerweile habe ich mit sehr vielen Menschen gearbeitet, um auch für sie einen passenden Weg zu finden. Erst als Gesangslehrerin, dann als Trainerin von Radiomoderatoren und seit 2003 als Kommunikationstrainerin. 2010 bin ich in die Sphären der Speakerszene aufgestiegen, um mich einige Jahre später offiziell wieder davon zu distanzieren, weil mir diese Welt – trotz vieler großartiger Kollegen – zu oberflächlich war.

Häufig: viel zu hoher Preis für eine Show mit viel Augenscherelei und wenig Inhalt. Und wenn ich mir dann die Inhalte

genauer ansehe, entdecke ich oft altes Wissen, das schon längst widerlegt wurde, Aufgewärmtes, das man schon lange nicht mehr hören mag, oder »Fakten«, die komplett fehlinterpretiert werden. Tipps, die lustig klingen, aber den Zuhörern wenig helfen. Von Alltagstauglichkeit keine Spur.

Immer wieder wurde ich gefragt, warum ich dieses Buch schreibe. Mir ist es ein Bedürfnis, Ihnen meinen Weg zum Ziel aufzuzeigen. Und Ihnen mitzugeben, dass Sie erstens schon jetzt gut reden können und zweitens mit meinen Tipps auch noch zu Bessersprechern werden.

Dieser Weg führt manchmal zu einigen Regeln hin und manchmal von ihnen weg, wenn sie sich als Mythos entpuppen. Perfektionismus wird auf dem Sondermüll entsorgt und ersetzt durch Methoden, die mit mehr Gelassenheit gute Gespräche, erfolgreiche Verhandlungen und überzeugende Präsentationen entstehen lassen. Mit Leichtigkeit. Mit einem authentischen Auftreten.

Gehen Sie einen Weg, bei dem Sie sich rhetorisch verbessern, ohne sich zu verbiegen. Die eine oder andere Regel wird Ihnen helfen, doch keine einzige Regel ist allgemeingültig. Dies ist meine feste Überzeugung. Verbannen Sie mit mir das Schwarz-Weiß-Denken. Das Leben ist bunt, und die Kommunikation ist ein Teil davon. Daher bin ich auch nicht gegen jede Rhetorikregel. Vielmehr möchte ich Sie dazu anregen, beim nächsten Training nicht Ihr Gehirn und den klaren Menschenverstand an der Seminargarderobe abzugeben. Nichts ist gegeben. Nichts ist gesetzt. Sie dürfen bei der einen Regel juchhu rufen und bei der anderen bäh denken.

## HALLO, SINN! SCHÖN, DASS DU VORBEISCHAUST

Vor einigen Wochen habe ich ein Training in Kiel gegeben. Ein 35-jähriger Teilnehmer schaute mich nach einem halben Tag entsetzt an und meinte: »Sie widersprechen gerade allem, was ich seit meiner Schulzeit gelernt habe.« Es ist ja nur meine Meinung. Der müssen Sie nicht zustimmen. Ich weise auf Regeln hin, die mir nicht sinnvoll erscheinen. Und durch ständiges Wiederholen von Thesen aus der Schulzeit über die Ausbildung bis zum Führungskräfte-seminar erhöhen sich weder der Sinn noch die Alltagstauglichkeit.

Wie kann es sein, dass die Kommunikationsszene immer und immer wieder dieselben Regeln predigt? Weil wir Deutschen Regeln lieben. Oder genauer gesagt: Viele Männer mögen Regeln, so die gängige Meinung. Und was in Seminaren beigebracht wird, ist meistens noch sehr geprägt von der männlichen Sicht- und Redeweise. Es gibt viele männliche Kommunikationstrainer, viele männliche Speaker, viele männliche Führungskräfte, viele männliche Führungskraftetrainer. Die Frauen stürmen zwar in all diese Bereiche, aber spielen häufig noch eine Nebenrolle. Oder kennen Sie viele weibliche Vortragsredner? Oder weibliche Führungskräfte? Oder weibliche Führungskraftetrainer? Bei den Kommunikationstrainern werden es immer mehr Frauen, aber auch dort erobern sie eine Domäne, die lange Zeit von Männern dominiert wurde. Es gibt somit immer wieder Anzeichen, dass die Kommunikation weiblicher wird. Damit meine ich, dass sinnvolle Regeln entstehen, die sowohl von Frauen als auch von Männern gelebt werden.

Egal, ob Mann oder Frau: Wir lieben das Schubladendenken. So funktioniert unser Gehirn. Es macht unser Leben einfacher, wenn wir die meisten Dinge dem Autopiloten überlassen können. Und der wird eben mit Regeln gefüttert, damit er weiß,

wie er wann zu reagieren hat. Gut:Böse. Lecker:Eklig. Spannend:Langweilig.

Und wir müssen überhaupt nicht mit dem Finger auf die vielen Kommunikationstrainer in Deutschland zeigen, weil sie uns die Regeln predigen. Wir wollen es ja selbst. Immer wieder werde ich in Trainings von Teilnehmern gefragt: »Was sind die No-Gos in der Kommunikation? Was darf ich auf gar keinen Fall machen?« Oder ich werde von Journalisten gefragt: »Nennen Sie mir die fünf Dos and Don'ts der Kommunikation.« Nein!!! Will ich nicht. Denn es gibt kein Falsch und kein Richtig.

Ich bin okay, und du bist okay. Diesen Spruch haben Sie bestimmt schon x-mal gelesen und gehört. Vielleicht auch schon mal dazu die Augen verdreht, obwohl Sie wissen, dass diese Aussage einen wahren Kern hat. Die Schubladen machen unser Leben in einigen Situationen einfacher. Doch die Kommunikation und das Verständnis füreinander erschweren sie.

Lassen Sie sich auf eine wilde Reise ein. Auf eine Reise zu den Inseln der Rhetorikregeln. Und Sie entscheiden dann, welche Regeln Sie in Ihren Koffer packen möchten und welche Sie beim Weiterreisen hinter sich lassen. Selbst wenn ich bei einer Regel deutlich zu verstehen gebe, wie doof ich sie finde, so kann es gut sein, dass sie perfekt zu Ihnen passt. Wenn das so ist, dann halten Sie natürlich an ihr fest.

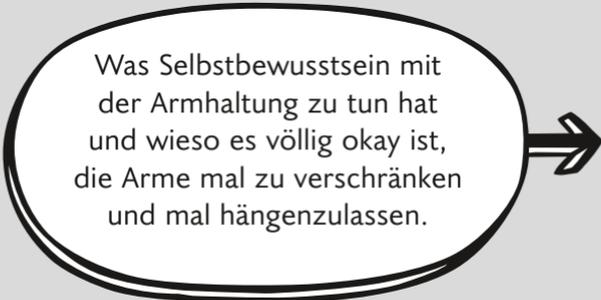
Lassen Sie sich von diesem Buch inspirieren, um noch besser zu reden. Ohne sich zu verstellen. Werden Sie ein Bessersprecher.

# 1

## #verschränktearme



**Mit verschränkten Armen können Sie nicht so gut zuhören und nehmen 38 Prozent weniger Inhalt auf, als wenn Sie mit einer offenen Körperhaltung zuhören.!**

A large, hand-drawn speech bubble with a tail pointing to the right. Inside the bubble, there is text in a hand-drawn font.

Was Selbstbewusstsein mit der Armhaltung zu tun hat und wieso es völlig okay ist, die Arme mal zu verschränken und mal hängenzulassen.

**ALS ICH MEINER** Mutter von diesem Mythos erzähle, lacht sie und meint, dass sie sich schon die Ohren zuhalten müsse, um mit der Körpersprache schlechter hören zu können. Dies ist natürlich kein fundiertes Wissen, da meine Mutter keine offizielle Rhetorikexpertin ist, also schauen wir es uns mal genauer an.

Die verschränkten Arme stehen ja schon lange auf der Abchussliste, da sie Ablehnung und Abgrenzung signalisieren würden, so die gängige Meinung. Dies wurde schon 1969 von Albert Mehrabian in seinem Buch über nonverbale Kommunikation erwähnt. Und er steht nicht alleine da. Andreas Hobi schreibt in seinem Artikel »Körpersprache deuten: 14 Gesten, die ihr unbedingt vermeiden sollt«, dass die verschränkten Arme Egoismus ausdrücken. Die ehemalige ZDF-Moderatorin Doro Plutte schreibt in ihrem Artikel »Fünf typische Fehler auf der Bühne – Teil 2: Arme verschränken«: »Mit verschränkten Armen – und gelegentlich sogar noch zusätzlich verschränkten Beinen – sage ich: An mich kommt nichts ran. Und ich gebe auch nichts preis. Ich gehe auf Distanz. Ich schütze mich. Und wehre ab, was von dir, meinem Gegenüber kommt. Ich hier. Du da. Fertig.«

Natürlich gibt es auch Studien, bei denen herauskam, dass vor allem Männer mit verschränkten Armen so wirken, als könnten sie weder reden, noch wären sie sonderlich teamfähig." Selbst auf Flirtportalen im Internet wird geraten, beim ersten Date nicht die Arme zu verschränken. Sie wollen doch nicht desinteressiert und distanziert wirken, oder?

Nein. Wahrscheinlich nicht. Doch gibt es tatsächlich für das Verschränken der Arme nur negative Deutungsmöglichkeiten? Aus meiner langjährigen Praxiserfahrung weiß ich zum Beispiel, dass viele Frauen mit einer großen Oberweite ihre Arme verschränken, um den Rücken zu entlasten. Andere Frauen machen dies, weil ihnen kalt ist. Und welcher Frau ist nicht ständig kalt. Viele verschränken auch die Arme, wenn sie auf einem Stuhl ohne Armlehnen sitzen.

Achten Sie bitte nicht nur auf diese zwei Körperteile. Das wäre so, als würde ich Ihnen ein Kabel zeigen und behaupten, das wäre ein komplettes Telefon. Nein. Ist es nicht. Erst wenn der ganze Rest auch noch mit dem Kabel verbunden wird, ist es ein Telefon. Wenn jemand mit verschränkten Armen vor Ihnen steht und Sie mit drohend gerunzelter Stirn, hochgezogener Augenbraue, hängenden Mundwinkeln und einem verächtlichen Zug um die Oberlippe herum anschaut, darüber hinaus noch einen völlig angespannten Körper hat und einen zischen- den Schwall an negativen Wörtern dem Mund entfleuchen lässt, erst dann denke ich auch, dass die verschränkten Arme ein Zeichen für Ablehnung und Abgrenzung sein könnten. Sicher ist es immer noch nicht, aber die Wahrscheinlichkeit steigt immens, wenn Sie mehrere Signale in der Mimik und der Körpersprache wahrnehmen und vielleicht sogar in der Stimme hören, die alle in Richtung Ablehnung weisen.

Wenn allerdings jemand vor Ihnen steht, der Sie herzlich anlächelt, einen komplett entspannten Körper hat und dessen Augen vor Neugierde strahlen, dann sind die verschränkten Arme einfach ein Zeichen für eine bequeme Haltung. Es kann auch mal Unsicherheit bedeuten und somit körperlicher Schutz oder einfach: »Ich weiß nicht, wohin mit meinen Händen«. Manchmal kann es auch darauf hinweisen, dass wir es mit einem introvertierten Menschen zu tun haben. Der Körperspracheexperte Stefan Verra meint sogar, dass Menschen die Arme verschränken, wenn sie schon eine Weile stehen. Und zwar um den Lymphfluss anzuregen.

Sie merken: Es gibt eine Vielfalt an Deutungsmöglichkeiten. Und nur eine davon ist, dass verschränkte Arme Ablehnung und Abgrenzung bedeuten

Ich verschränke meine Arme gerne mal, wenn ich zuhöre. Das ist dann in der Tat eine Art Abgrenzung, aber im positiven Sinne. Damit signalisiere ich meinem Gesprächspartner, dass ich mich zurücknehme und ihm das Rampenlicht überlasse. Ich stelle ihn dadurch in den Mittelpunkt und verhalte mich weniger präsent. Überlasse meinem Gegenüber den überwiegenden Wortanteil unseres Gesprächs. Womit wir schon beim Thema wären: Kann ich dadurch schlechter zuhören?

## 38 IST 38 IST 38: SO KLAR WIE KLOBBRÜHE

Diese Aussage zu den verschränkten Armen wird gerne bei Vorträgen und Trainings zitiert, und offiziell soll es sogar eine Studie als Beleg dafür geben. Verwiesen wird auf das Autorenpaar Barbara und Allan Pease. Anscheinend hätten Untersuchungen in den USA bewiesen, dass Studenten, die man aufforderte, während eines Vortrages in offener Haltung zu sitzen, 38 Prozent mehr Informationen aufnahmen als diejenigen, die mit verschränkten Armen und gekreuzten Beinen sitzen sollten. Daraus wurde abgeleitet, dass eine defensive Körperhaltung uns daran hindert, nützliches Wissen aufzunehmen, und keinesfalls förderlich für den Beziehungsaufbau sei.

Ich vergaß zu erwähnen: Verschränkte Beine deuten angeblich ebenfalls auf Ablehnung und Abgrenzung hin. Vorsicht meine Damen, diese elegante Beinhaltung kann Ihnen negativ ausgelegt werden. Wobei ich auch viele Herren kenne, die diese Beinhaltung bevorzugen, um nicht zu breitbeinig und dadurch vermeintlich prallig dazusitzen. Gemäß dieser Studie wäre dies dann auch verboten. Erstens, weil es wie die verschränkten

Arme ablehnend und abgrenzend wirken soll, und zweitens, weil Sie dann erneut nicht gut zuhören könnten.

Ich machte mich auf die Suche nach den Grundlagen dieser Studie. In der Kommunikationsszene, also von Trainern, Vortragsrednern, Autoren und Coaches, wird sie nämlich genauso bezeichnet: eine Studie. Beim Nachfragen wurde dann nur noch von einer Untersuchung gesprochen. Irgendwo in den Vereinigten Staaten. Wo genau und mit wie vielen Studenten dies getestet wurde, bleibt ein Geheimnis. In dem Buch »The Definitive Book of Body Language«<sup>11</sup> von Barbara und Allan Pease ist dann nur noch von einer Gruppe von Studenten die Rede. Auch hier keine Angabe, wie viele in dieser Gruppe waren und wo dieser Test stattfand. In dem Buch »Die kalte Schulter und der warme Händedruck« wiederholt das Ehepaar seine These und meint, dass sie 1989 diesen Test mit 1 500 Studenten wiederholt hätten und wieder zu ähnlichen Ergebnissen gekommen seien.

Merkwürdig, dass immer nur diese eine Zahl im Raum schwebt: 38 Prozent. Bei einer seriösen Studie treten normalerweise auch andere Prozentzahlen ans Licht. Zum Beispiel wie viel Prozent es bei sachlichen oder emotionalen Aussagen waren, oder ob es einen Unterschied gab, wenn die Leute nur die Arme verschränkt haben und nicht die Beine oder beides, oder ob der Blickkontakt vermieden wurde. Oder wann getestet wurde, wie viel sich die Zuhörer merken konnten (eine Stunde später oder eine Woche später) oder ob es einen Unterschied gab, wie alt die Zuhörer waren oder ob es einen Unterschied zwischen Männern und Frauen gab. Nein. Es taucht stets nur diese einzige Zahl auf. Und wie glaubwürdig ist es, dass beim Wiederholen der Studie exakt dieselbe Prozentzahl herauskommt? Ohne irgendwelche anderen Ergebnisse drumherum?

Barbara und Allan Pease gehen sogar auf den Konter ein, dass verschränkte Arme einfach nur eine bequeme Haltung verdeutlichen könnten. Laut den Autoren könne sich nur ein negativer und nervöser Mensch mit verschränkten Armen wohlfühlen: »Wenn man sich mit Freunden amüsiert, passen verschränkte

Arme nicht ins Bild.« Komisch, dass ich auf privaten Feiern so viele Menschen mit verschränkten Armen sehe. Wollen die sich alle gegenseitig beweisen, dass sie gerade negativ und nervös sind, sich nicht mögen und trotzdem gemeinsam lachen? Laut dem Autorenehepaar spielen jegliche Gründe keine Rolle. Sie betonen ausdrücklich in ihrem Buch, dass man das Verschränken der Arme unter allen Umständen vermeiden sollte.

Die Eheleute Pease sind sich also einig und bleiben bei ihrer These. Doch in über 300 Büchern zum Thema Körpersprache – ja, dieses Thema ist beliebt – gab es keinen Hinweis auf die Originalstudie und, wenn überhaupt, wurden nur die 38 Prozent von Pease, in meinen Augen unreflektiert, wiederholt. In einer anderen Studie kam heraus, dass beim Sprechen mit verschränkten Armen unter anderem mehr Pausen gemacht wurden.<sup>IV</sup> Da die Pausentechnik beim Reden zur hohen Kunst gehört, weil meistens zu wenig Pausen gemacht werden, könnten verschränkte Arme in diesem Fall sogar hilfreich sein.

Was bei meiner Recherche herauskam: Die Meinungen unterscheiden sich. Und das deckt sich auch mit meinen Erfahrungen in der Praxis. Wenn ich mit Führungskräften an einem Vortrag arbeite und auf die Körpersprache eingehen will, dann winken viele ab mit den Worten: »Hören Sie mir auf mit Körpersprache. Ständig ändert sich das. Jeder sagt was anderes. Früher sollte ich die Arme hängenlassen, dann hinter dem Rücken verschränken, dann vor dem Körper anwinkeln, dann viel bewegen und beim nächsten Trainer wenig bewegen. Ich weiß schon gar nicht mehr, was ich machen soll. Kommen Sie mir bitte nicht mit noch einer neuen Meinung.« Nein. Komme ich nicht.

Ich greife gerne auf einen Tipp zurück, den mir der Rhetorikexperte Michael Rossié gegeben hat: Arme beim Reden einfach entspannt fallen lassen. Wenn sich Ihre Arme bewegen wollen, dann werden sie es nach ein paar Sekunden oder Minuten automatisch tun. Und wenn nicht, dann eben nicht. So können Sie relativ schnell Ihre natürliche Körpersprache herausfinden.

Und die ist meines Erachtens am glaubwürdigsten und hilfreichsten für eine wertschätzende Kommunikation.

Zurück zum Zuhören und der angeblich negativen Außenwirkung bei verschränkten Armen: Ich habe vor einigen Jahren Hunderte Verkäufer eines Bekleidungsunternehmens ausgebildet. In einer Filiale hat der Topverkäufer ständig mit verschränkten Armen im Laden gestanden. Und nicht nur das: Er hat sich sogar mit einer Hand ans Kinn gefasst und mit den Fingern den Mund versteckt. Auch dies wird in der Kommunikationsszene sehr negativ ausgelegt, weil ein »über das Kinn streicheln« bedeuten könnte, dass Sie gerade versuchen, ihr Gegenüber zu analysieren, und die Hand vor dem Mund zeigt, dass Sie lügen, weil Sie mit der Hand einen Teil Ihres Gesichts verstecken und damit eventuell andeuten, dass Sie auch einen Teil der Wahrheit verstecken. Aber dieser Mann hatte die Arme verschränkt, die Hand am Kinn und hat trotzdem am meisten verkauft. Er war gut. Hat wirklich zugehört und ehrliches Interesse an jedem einzelnen Kunden gehabt. Das kam an. Trotz der angeblich negativen Körpersprache.

Gehen wir in die Anatomie: Was soll mit meinen Ohren passieren, wenn ich die Arme verschränke? Fahren dort automatisch innere Scheuklappen hoch, welche die Ohren von äußeren Schallwellen abgrenzen? Anatomisch lässt es sich nicht erklären. Andersherum wird ein Schuh draus: Sie finden jemanden unsympathisch. Um es milde auszudrücken. Sie möchten seine Meinung nicht hören. Und dennoch hören Sie zu. Widerwillig. Die Gedanken und Emotionen sorgen dafür, dass sich der ganze Körper sträubt. Und dies kann dann zu einem missbilligenden Gesichtsausdruck führen und/oder zu verschränkten Armen und/oder einem verbittert zischenden Stimmklang und/oder zu Verbalattacken Ihrerseits. Wenn wir es von der Warte betrachten, dass die Lawine im Kopf mit einer ablehnenden Haltung losgestoßen wurde, dann passt es. Doch dass allein die verschränkten Arme für eine inhaltliche Teil-Taubheit sorgen, ist Blödsinn.

Es gibt allerdings auch keine Studie, die beweist, dass wir mit verschränkten Armen besser zuhören können. Somit bleibt es Ihnen überlassen, wie Sie dies in Zukunft handhaben möchten. Fragen Sie sich selbst, ob Sie die Arme beim Zuhören verschränken und warum Sie dies tun. Wenn Sie merken, dass Sie innerlich den Menschen ablehnen, dann verschieben Sie lieber das Gespräch. Denn ohne ehrliches Interesse und somit Augenhöhe funktioniert kein konstruktiver Austausch. Falls Sie die Arme nur aus Bequemlichkeit verschränken, dann bleiben Sie dabei. Denn Sie werden als Redner wahrscheinlich auch verschränkte Arme nicht als lästig empfinden, wenn Ihr Gesprächspartner Ihnen aufmerksam zuhört und sympathisch wirkt.

## MIT SELBSTBEWUSSTSEIN ZUM KÖRPERSPRACHEEXPERTEN

Kommen wir zurück zu meiner Mutter. Ich habe geschrieben, dass Sie keine Rhetorikexpertin sei. Dies stimmt nicht so ganz. Laut dem Mentaltrainer Mathias Fishedick sind wir alle Körperspracheexperten. Unbewusst. Damit spricht er mir aus der Seele, weil ich ja immer wieder predige, dass Sie schon gut reden können. Unbewusst. Deswegen betone ich auch immer wieder, dass es in der Kommunikation hauptsächlich um das Selbstbewusstsein geht.

Damit meine ich nicht, dass Sie sich wie ein Gockel aufplustern, das Kinn heben, verächtlich mit den Mundwinkeln zucken und sich erhaben fühlen sollen. Das können Sie gerne machen, doch dies hat mit Selbstbewusstsein wenig zu tun. Selbstbewusstsein bedeutet, dass Sie sich selbst bewusst wahrnehmen. Wenn ich zum Beispiel auf einem Stuhl sitze, die Beine überschlage und die Arme verschränke, dann sprechen wir von Selbstbewusstsein, solange ich mir dessen bewusst bin. Selbst