

Ljubjana Wüsthube  
Maximilian Freundlieb

## **Auf die Haltung kommt es an!** Einsatz von Körpersprache zur Stärkung der Selbstwirksamkeitserwartung und Kreativität

*Körpersprachanalyse dient häufig der Widerlegung von Unwahrheiten und beruht auf einer misstrauischen, falsifizierenden Grundhaltung. Wir kritisieren diesen Ansatz aus einer konstruktivistischen Perspektive und stellen eine empathiebasierte Alternative sowie dazugehörige Techniken vor, die Vertrauen aufbauen und Klienten stärken.*

SKYNET ist Chinas neustes Mammutprojekt: Eine Software, welche mithilfe von künstlicher Intelligenz Körpersprache analysiert, kann über ca. 140.000.000 Videokameras im ganzen Land Kriminelle, Unruhestifterinnen und politische Aktivisten identifizieren, noch bevor sie die Tat begehen. Im Kontext des Sozialkredit-Systems scheint ein weiterer Schritt in Richtung der Welt getan, vor der George Orwell in seinem Buch 1984 warnte.

Das Interesse an Körpersprache ist alt, neu jedoch ist die Verknüpfung mit Technik. Chancen entstehen daraus z.B. im Bereich der Frühdiagnose von Krankheiten, Gefahren insbesondere in seiner Anwendung durch Sicherheitsbehörden in (autoritären) Staaten, welche die freiheitlichen Grundrechte gefährden. Im wirtschaftlichen Bereich aber auch in der Mediation und im Coaching erfreuen sich Trainings zur Erkennung von Mikroexpressionen der Mimik und Gestik mit dem Ziel, die ‚wahren‘ Gefühle des Gegenübers zu erkennen großer Beliebtheit. Diesen Trend halten wir aufgrund der impliziten Grundhaltung sowie im Hinblick auf seine Zielsetzung für problematisch, wenn nicht sogar schädlich für konstruktive Coaching- oder Mediationsprozesse. Im Folgenden möchten wir einen konstruktivistisch geprägten Umgang mit dem Thema Körpersprache vorstellen, der eine unterstützenden Grundhaltung für die Beratungspraxis ermöglicht. Zudem beleuchten wir Defizite und Gefahren des derzeit weitverbreiteten, „falsifizierenden“ Ansatzes, so attraktiv er auch scheinen mag.

Körpersprache-Ratgeber versprechen insbesondere zwei Erfolge: Unwahrheiten der verbalen durch Beobachtungen der nonverbalen Kommunikation erkennen sowie besser flirten, selbstsicherer auftreten und überzeugen zu können (Navarro, 2013). Die Versprechen sind legitim, enden aber in einem Teufelskreis: Je mehr propagiert wird, wie man Körpersprache gezielt zur Verschleierung der ‚wahren‘ Gefühle (wie Unsicherheit) einsetzen kann, desto besser müssen auf der anderen Seite die Prüfmethode werden. Es scheint vielversprechend, dass man - ausreichend geschult - wohlmeinende Gegenüber von denen, die einen hinter das Licht führen, unterscheiden kann. Ein hochaktuelles Thema in Zeiten, in denen ‚fake‘ und Realität einander ständig gegenüberstehen, und zumindest in der nonverbalen Kommunikation verschwimmen. Untersuchungen haben gezeigt, dass sich junge Menschen eine Veränderung der Mimik, das sog. „Selfie-Gesicht“, antrainiert haben, welches unabhängig von der Gefühlslage, stets gleichbleibend abgerufen werden kann (Prüfer, 2014). Um unter diesen Umständen die „Spreu vom Weizen“ zu trennen, findet eine Grundhaltung gegenüber Anderen, welche von Misstrauen geprägt und auf Falsifizierung ihrer Aussagen ausgerichtet ist, Anklang. Im Kontext von Gefahrenbekämpfung und der Arbeit **gegen** (!) Verdächtige mag diese Grundhaltung angebracht sein. Prozesse, welche auf der Zusammenarbeit **mit** (!) Klientinnen beruhen wie die Mediation, erfordern jedoch eine diametral andere Grundhaltung. Hier bietet eine konstruktivistische Perspektive neue Möglichkeiten.

Grob gesagt postulieren konstruktivistische Ansätze, dass es keine objektive Realität gibt, die eine Beobachterin neutral auffassen kann.<sup>1</sup> Stattdessen konstruiert jeder basierend auf individuellen Erfahrungen und subjektiven Werten seine Umwelt immer wieder neu. Es gibt demnach für nonverbale Signale **keine standardisierten Bedeutungen**, insbesondere die Dichotomie zwischen **Wahr vs. Unwahr** muss kritisch hinterfragt werden: Was un(wahr) ist, und welche Relevanz das hat, bestimmen in der Mediation die Medianden. Sie einigen sich auf die Definition des Problems und darauf, was aus ihrer Sicht eine faire Lösung ist.

Ein konstruktivistischer Blickwinkel lässt drei zentrale Probleme in der derzeitigen Ausrichtung der Körperspracheanalyse (KSA) für ihre Nutzung im Bereich der Mediation erkennen.

---

<sup>1</sup> Der Konstruktivismus kann nicht als eine Theorie, sondern als Denkschule mit vielfältigen Strömungen verstanden werden. Wir sprechen deswegen nicht aus „der konstruktivistischen Sicht“, sondern aus „einer konstruktivistischen Perspektive“. Die hiervorgenommen oberflächliche Zusammenfassung der vielen Ansätze soll das Verständnis unseres Argumentes vereinfachen, würde aber jeden konstruktivistischen Theoretiker auf die Palme bringen.

- Ein detektivisches Forschen nach „der Wahrheit“ kann nicht nur eskalativ wirken, es ist auch teleologisch verfehlt: die **Mediation zielt auf Empowerment und Perspektivwechsel**, nicht auf das Widerlegen der Konfliktparteien. Ressourcen in Form von Ideen, Empathiefähigkeit und Großzügigkeit tragen die Konfliktbeteiligten in sich. Im Mediations- oder Coachingprozess sollen sie gemeinsam mit den Klientinnen (wieder-) entdeckt und gestärkt werden, um nachhaltige Lösungen zu entwickeln.
- Eine misstrauische Grundhaltung prägt den mediativen Prozess negativ, denn **niemand (auch kein Mediator) kann die Erzählungen eines Gegenübers anhören, ohne auf sie einzuwirken**. In der Soziologie und Psychologie wird dies als Hawthorne-Effekt bezeichnet (Mayo, 1945). Gerade Mediatoren beeinflussen, oft unbewusst, die Erzählung durch verbale und nonverbale Äußerungen, indem sie der Klientin (nicht) das Vertrauen schenken und den Raum ermöglichen, offen und ehrlich ihre eigene Perspektive darzulegen. Zudem beeinflusst eine falsifizierende Grundhaltung die Wirklichkeitskonstruktion des Mediators und damit die Basis für passenden Interventionen. Die Übung „Staubsaugervertreter“ verdeutlicht die Gefahr einer Self-Fulfilling Prophecy – probieren Sie es aus!

**Staubsaugervertreter-Übung** Zwei Zuhörer (A+B) hören einem Erzähler (E) schweigend zu. A erhält vorher die Information, dass E die Unwahrheit sagt, A soll dafür (non)verbale Indizien identifizieren. B erhält die gegenteilige Information: E sage die Wahrheit und sei wirklich überzeugt von dem, was er sagt, B soll dafür Hinweise suchen. Der Erzähler erhält den Auftrag, etwas Wahres(!) zu erzählen, zb. ein Erlebnis, dass ihn wirklich froh gemacht hat oder über ein Produkt, von dem er 100 % begeistert ist.

Das Ergebnis der Übung ist regelmäßig das Folgende: **Beide** Zuhörer finden sich in ihrer Anfangsannahme des Miss- bzw. Vertrauens bestätigt. Die Indizien in der verbalen & nonverbalen Kommunikation von E sind für sie jeweils eindeutig und überzeugend. Der Erzähler aber reagiert irritiert: Er spürt die verschiedenen Grundhaltungen und konzentriert sich entweder mehr und mehr auf „den Vertrauenden“, und ignoriert den „Misstrauischen“, die Erzählung bleibt so einigermaßen fließend, der Redefluss energiereich. In der Mehrzahl der Fälle aber ist die Kraft des Misstrauens stärker: Der Erzähler reagiert auf die nonverbalen argwöhnischen Signale von A, verhaspelt und wiederholt sich, verliert den Faden und die Freude an seiner eigenen Erzählung.

- Aus konstruktivistischer Sicht wird die Dichotomie zwischen Wahr vs. Unwahr kritisch bewertet. Unterschiedliche Wahrheiten im Sinne von divergierenden Realitätskonstruktionen haben ihre Daseinsberechtigungen. Ob in internationalen Konflikten bewaffnete Gruppen als Freiheitskämpfer oder Terroristen bezeichnet werden, hängt nicht von einer objektiven

Wahrheit ab, sondern vielmehr von der Perspektive, Identität und Gruppenzugehörigkeit der Beobachter. Sozial und kulturell variierende Assoziationsketten für Begriffe können divergierende Realitätskonstruktionen teilweise erklären (vgl. Welles 1996). Der für Mediation unabdingbare Perspektivenwechsel beruht auf einem tieferen Verständnis der dritten Partei für die unterschiedlichen Wahrheiten und die ihnen zugrundeliegenden Bedürfnisse und Befürchtungen aller Konfliktparteien. Fühlen sich diese sich verstanden und anerkannt, hilft es ihnen, in die Schuhe der anderen zu steigen. Eigene Wahrheiten werden so zu Teilwahrheiten transformiert, die fremde Perspektive kann mit in den Blick genommen werden. (vgl. Splinter und Wüsthube 2005). Eine vertrauensvolle, empathische Grundhaltung der Mediatorin ist dafür Voraussetzung.)

Hier kommt KSA und nonverbale Kommunikation ins Spiel. Sie ist quasi unsere Muttersprache - lange bevor wir sprechen lernen, analysieren und reagieren wir nonverbal. Wir verstehen nonverbale Kommunikation als unterstützende, stets mitlaufende ‚Untertitel‘ von verbalen Äußerungen. Wenn wir Medianden durch gezielte Fragen, z.B. Grounding-Questions (vgl. Wüsthube 2004) von ihren verhärteten Wahrheiten hin zu Selbstreflexion über Gefühle, Wünsche und Befürchtungen führen, nutzen wir gleichzeitig in wohlwollender Art KSA und ‚untertiteln‘ verbale Interventionen mit nonverbalen. Drei Blickwinkel sind dabei wichtig:

1. Wie wirkt die Körpersprache der Klientinnen auf mich? Wie kann ich körpersprachliche Signale der Parteien aufnehmen und für gezielte Interventionen nutzen?
2. Wie setze ich meine Körpersprache ein, um z.B. um Vertrauen auszubauen, Selbstwirksamkeitserwartung und Kreativität der Parteien zu stärken oder Perspektivwechsel zu fasilitieren?
3. Wie wirkt meine Körpersprache nach innen? Wie kann ich die Wechselwirkung von innerer und äußerer Haltung zum Selbstmanagement nutzen und besseren Zugang zu eigenen Ressourcen bekommen?

Im Folgenden stellen wir einige Methoden vor die sich in Mediationsprozessen sowohl im nationalen als auch internationalen Rahmen bewährt haben:

### **Dreischritt: Beobachtung – Interpretation – Intervention:**

Beobachtung und Interpretation von nonverbalen Äußerungen passiert praktisch gleichzeitig. Wir sehen ein Stirnrunzeln und ‚wissen‘: Die Person ist skeptisch! Entsprechend fokussieren sich unsere Erwartungen und wir verpassen die Chance, die Klientin da abzuholen, wo sie wirklich steht. Der Dreischritt dient der bewussten Verlangsamung und Trennung der Prozesse Beobachtung und Interpretation. Implizite Annahmen werden erkannt und hinterfragt und Handlungsspielräume erweitert. Besonders aufschlussreich sind Veränderungen in der Körpersprache unseres Gegenübers, allerdings nur, wenn sie statt mit einem objektiven Kriterienkatalog mit bisher gezeigten nonverbalen Äußerungen abgeglichen werden. (**Kalibrieren**).<sup>2</sup>

**Schritt 1:** Beobachten Sie genau und ohne jede Interpretation, was zu sehen ist. (**Nicht erlaubt** sind Interpretationen wie „Sie wirkt verkniffen.“)

**Schritt 2:** Entwickeln Sie **mehrere, konkurrierende Thesen**, (statt „der einen wahren“), zur Bedeutung. Die damit verbundene Bescheidenheit ist wichtig, wir begegnen den Parteien auf Augenhöhe anstatt sie durchschauen zu wollen.

**Schritt 3:** Überprüfen Sie die **Thesen** mit aufrichtigem Interesse. Bitte vermeiden Sie unbedingt den Eindruck, Sie wollten Ihr Gegenüber darüber belehren, wie es sich fühlt. Feststellungen oder Suggestionen wie „Ich spüre bei Ihnen einen großen Ärger!“ Oder „ich nehme wahr, sie fühlen ...!“ sind (leider) in therapeutischen und Mediations-Settings zu finden, wir plädieren für eine respektvolle Frageform mit der Möglichkeit, jederzeit abzulehnen. Z.B. „Ich frage mich, ob Sie sich gerade ärgern?“ Beschreiben Sie nicht, was sie an Nonverbalem beobachtet haben, das bringt Klientinnen in Verlegenheit, sie fühlen sich „erwischt“.

**HIER BITTE GRAFIK EINFÜGEN.**

### **Pacing und Leading:**

Dank der Spiegelneuronen können wir uns in andere Personen einfühlen. Übernehmen wir Elemente ihrer Körperhaltung, (Pacing – ‚im Gleichschritt gehen‘) erhalten wir einen stärkeren empathischen Zugang. Arm-, Bein-, Handhaltung oder die Atmung anzupassen, ideomotorische

---

<sup>2</sup>Die Begriffe Kalibrieren, Pacing und Leading kommen aus dem NLP Sprachgebrauch.

Bewegungen (einmal!) zu übernehmen, baut Vertrauen auf. Es entsteht ein starker Kontakt. Aber Achtung: Es ist schädlich, offensichtlich zu pacen! Wer die Intervention bemerkt, fühlt sie sich nachgeäfft oder manipuliert. Pacing will geübt werden und muss dezent sowie stimmig zu Ihrer eigenen Körperhaltung sowie Ihren Bewegungsabläufen sein. Aufgrund der starken Wechselwirkung zwischen äußerer und innerer Haltung hat Pacing zudem eine empathieverstärkende Wirkung auf uns selbst.

In Gruppen gibt es z.B. eine Teilnehmende, die sich nicht am Prozess beteiligen. Versuchen Sie, diese Person eine Weile lang zu pacen während Sie mit den anderen weiterarbeiten. Sie werden sehen: Nach Ihren geduldigen Bemühungen um körpersprachlichen Kontakt ist sie wahrscheinlich zur Mitarbeit bereit, wenn Sie sich das nächste Mal an sie wenden. Gleichzeitig haben sie innerlich bereits einen besseren Kontakt aufgebaut. Andersherum gilt entsprechend: rückt Ihnen eine Partei buchstäblich auf die Pelle hilft es, mit dem körpersprachlichen Kontakt zu pausieren.

„Leading“ (Führen) unterstützt dabei, Energien zu aktivieren. Nachdem Sie körpersprachlich (und damit auch von ihrer inneren Haltung her) einen guten Kontakt hergestellt haben, geben Sie nun der Klientin Gelegenheit, Ihnen nonverbal zu folgen. Modifizieren Sie aus dem Pacing heraus minimal Ihre Körperhaltung, so dass sich energetisch etwas verändert. Sie können beispielweise aus einer geschlossenen Armhaltung die Arme ein wenig öffnen, oder unter den Stuhl gezogene Füße in eine aktivere Schrittstellung bringen. Ihr Gegenüber nimmt diese Bewegung unbewusst als Anreiz dafür, sich ebenfalls zu öffnen / zu aktivieren. Leading ist kein ungeduldiges, manipulatives Zerrn, sondern ein zartes, einfühlsames an-die-Hand- Nehmen um neue Möglichkeiten zu erproben.

## **Fußarbeit**

Bewusste „Fußarbeit“ vervielfacht den positiven Effekt einer empathischen Haltung. Sich mit Blick oder Oberkörper jemandem zuzuwenden, signalisiert Aufmerksamkeit. Stärker wirkt diese, wenn eine Fußspitze in Richtung ihres Gegenübers zeigt. Mit der Steuerung unserer Füße verstärken oder unterbrechen wir den Kontakt zu den Parteien, fördern unsere Allparteilichkeit oder initiieren Kontakt zwischen den Parteien.

Die Fachliteratur schenkt der Fußarbeit zu wenig Bedeutung, obwohl die Füße, welche im Vergleich zu anderen Körperteilen am wenigsten kontrollierbar sind, den größten Einfluss auf unsere Glaubwürdigkeit haben. Mit der Mimik verhält es sich umgekehrt und die Gestik findet sich auf ‚Glaubwürdigkeitslinie‘ dazwischen (vgl. Ekman und Friesen 1969).

Stellen Sie einen Fuß so, dass die Zehenspitze zur Konfliktpartei zeigen. Nutzen Sie beide Füße, um Kontakt zu beiden Parteien zur gleichen Zeit aufzubauen. (Achtung: es muss bequem für Sie bleiben, auf keinen Fall unnatürlich weit geöffnet.) Wenn Sie nun einer der beiden Parteien intensiv zuhören, achten Sie darauf, einen Fuß weiterhin auf die andere Partei zu richten, möglichst noch unterstützt durch eine Hand, die auf dem Knie oder der Tischseite ruht, die der zweiten Partei zugewandt ist. Dies hilft der wartenden Partei dabei, sich nicht vergessen oder ausgeschlossen zu fühlen.

Die Ausrichtung der Füße kann – im Sinne des Dreischritts - Hinweise darauf geben, ob Parteien miteinander in Kontakt treten, insbesondere dann, wenn sie beginnen sich unbewusst zu pacen. Zeigen die Beine und Füße vom Gegenüber weg sind gegebenenfalls vertrauensstärkende Interventionen angebracht.

### **Den Atem nutzen**

Atmen ist unmittelbar mit existentiellen Empfindungen gekoppelt. Wir nutzen die Atemarbeit zur Generierung von Einfühlungsthesen, beim Pacing oder für besseres Selbstmanagement. Beobachten Sie ihren eigenen Atem werden sie feststellen, dass Sie oft unbewusst den Ihrer Klientin pacen. Wenn diese also flach atmet (z.B. aus Unsicherheit) können sie leicht in die pacing-Falle tappen und ebenfalls unsicher werden – da sie ja ebenfalls flacher atmen. Andersherum können Sie durch bewusstes Selbstmanagement den eigenen Atem wieder tiefer und energievoller gestalten, und dabei sogar die Klientin mitnehmen. Da der Atem reziprok wirkt, gibt er nicht bloß Hinweise auf den Gemütszustand, sondern kann diesen auch beeinflussen. Bekannt Techniken werden im z.B. Yoga benutzt, um entspannter oder konzentrierter zu sein.

### **Zusammenfassung**

Ein konstruktivistischer Ansatz zeigt, dass „Auslesen“ der Klienten anhand von ‚Tells‘ weder möglich noch mit einer wertschätzend-empathischen Grundhaltung der Mediation vereinbar ist. Ob

Mediatorin oder Klient, ein jeder birgt enormen Ressourcen (Kreativität, Ideen, Erfahrungen) welche durch den Mediations- oder Coachingprozess (wieder) zugänglich gemacht werden können. Die vorgestellten Techniken helfen beim Selbstmanagement, bei der Auswahl von passenden Interventionen in Coaching und Mediation sowie beim Nachvollziehen der Bedürfnisse des Klienten, indem sie eine zusätzliche Kommunikationsebene eröffnen. Dieser Artikel ruft zu einer sensiblen Anwendung von KSA auf: Da wir sie immer nonverbal kommunizieren, prägt unsere vertrauensvolle oder misstrauische Einstellung auf konstruktive oder destruktive Art den mediativen Prozess.

### **Literaturangaben:**

- Ekman, P. / Friesen, W. V. (1969): Nonverbal Leakage and Clues to Deception. In: *Psychiatry*, 32(1), 88–106.
- Mayo, E. (1945): Hawthorne und die Western Electric Company. In: *Probleme industrieller Arbeitsbedingungen*. Frankfurt am Main: Verl. d. Frankfurter Hefte.
- Navarro, J. (2013): *Der kleine Lügendetektor: Ein praktisches Handbuch*. München: mvg Verlag.
- Prüfer, T. (2014, Juli 11). Selfies: Ich bin hier, also bin ich. *ZEITmagazin*. Abgerufen von <https://www.zeit.de/zeit-magazin/2014/29/selfies-albrecht-duerer>
- Splinter, D./ Wüsthube, L. (2005): Perspektivwechsel: Der Weg auf den Stufen der Anerkennung. In: *perspektive mediation*, 2(2), 66–71.
- Weldes, J. (1996): Constructing National Interests. In: *European Journal of International Relations*, 2(3), 275–318.
- Wüsthube, L. (2004): Konflikt-Perspektiv-Analyse (KPA). Ein mediationsanaloges Instrument zur konstruktiven Analyse und Bearbeitung von Konflikten. In: *Perspektive Mediation*, (1/2004), 5.
- Wüsthube, L., & Specht, H. (2012). Körpersprache gewinnbringend nutzen. In *Konfliktlösungs-Tool* (S. 259–264). Abgerufen von [https://www.managerseminare.de/Trainerkoffer\\_Tools/Konfliktloesungs-Tool-Koerpersprache-gewinnbringend-nutzen,236303](https://www.managerseminare.de/Trainerkoffer_Tools/Konfliktloesungs-Tool-Koerpersprache-gewinnbringend-nutzen,236303)



Ljubjana Wüsthube, Gründerin von inmedio, Mediatorin und Dozentin der HSG. Ihre Schwerpunkte sind int. Dialog- & Versöhnungsprojekte. Sie leitet Ausbildungen zu Organisations- und Multi-Track-Peace Mediation in Berlin.

wuestehube@inmedio.de & www.INMEDIO.de

Maximilian Freundlieb studiert im Dual Degree an der SciencesPo Paris und der Peking University. Seine Arbeit konzentriert sich auf Friedensmediation, Chinas globalen Aufstieg sowie konstruktivistische Theorien.

freundlieb@inmedio.de