

Lass den Körper sprechen

Der Psychologe Albert Mehrabian konnte feststellen, dass der Inhalt dessen, was jemand spricht, zu lediglich 7% einen Effekt auf andere Menschen hat. Vielmehr entscheiden Stimme, Tonfall und Sprechtechnik zu 38%, die Körpersprache (Mimik und Gestik) sogar zu 55%, welche Wirkung Gesprochenes und damit eine Person bei anderen Menschen hinterlässt.

VON DR. AXEL MITTERER

Die Art und Weise, wie wir körpersprachlich kommunizieren, ist wichtiger als das, was die Inhaltsebene zu transportieren vermag. Es ist daher kein Zufall, dass die non-verbale Gesprächs-Ebene im Kommunikationstraining in den Fokus der professionellen Bestrebungen rückt. Die Körpersprache ist zudem ein leicht anzuwendendes Instrument, um guten Kontakt zum Gesprächspartner aufzubauen und diesen zu intensivieren.

Allzu oft schenken wir den Inhalten des Gesagten unverhältnismäßig hohe Aufmerksamkeit. Schule und Studium sind dafür klassische, wenn auch umso tragischere Beispiele. Würden wir hingegen lernen, worauf es tatsächlich ankommt, wenn wir andere Menschen von einer Idee überzeugen oder zumindest unserer Meinung Ausdruck verleihen möchten, wären wohl manche Gespräche von mehr Erfolg gekrönt.

Beobachten Sie selbst

Sie wissen, um wie viel überzeugender Menschen wirken, die mit erhobenem Kopf, vor Stolz geschwollener Brust, zurückgezogenen Schultern und mit klarer, voller und kräftiger Stimme ihre Meinung verlautbaren. Schaffen es diese Menschen zusätzlich, ein Lächeln aufzusetzen, wirken sie fast unschlagbar selbstbewusst, kompetent, begeistert und überzeugend.

Es liegt auf der Hand, dass man sich dies nicht ohne entsprechendes Training aneignen kann. Vielmehr fordert es eine Menge an Bereitschaft, sich weiterzuentwickeln zu wollen und empfänglich für Tipps und konstruktives Feedback zu sein. Auch wenn dies nicht immer lustig sein mag, führt es doch nachweislich zum Erfolg und zu mehr Zufriedenheit.

Dies wird idealerweise so lange geübt, bis einem die Anwendung der optimalen Stimme, des richtigen Tonfalls, der geeigneten Mimik und Gestik in Fleisch und Blut übergegangen sind und es nicht mehr aufgesetzt und eingelernt, sondern authentisch wirkt. Individuelle Voraussetzungen sind dabei zu berücksichtigen: Auch kleingewachsenere Personen können groß wirken, und Menschen mit geringem Stimmvolumen können daran arbeiten, ihre Stimme so aufzubauen, dass sie von allen gehört und verstanden werden.

Umgemünzt auf den Golfsport lernen und profitieren wir in der Kommunikation mit unseren Flight-Partnern von der Mehrabian'schen Erkenntnis. Indem wir uns bewusst der Instrumente wie Stimmlage und Körpersprache bedienen, können wir unsere Mitspieler einschätzen, aber auch bewusst mit ihnen kommunizieren, etwa wenn wir loben oder aufbauen, mitunter aber auch tadeln. Auch den Lehrenden Golf Professionals nutzt die bewusste und selbstbewusste, aufrichtige und situativ angepasste Kommunikation mit ihren Schülern im Sinne des professionellen Golfunterrichts.

MEHRABIAN'S EXPERIMENT

Der amerikanischen Psychologe und Kommunikationsforscher Albert Mehrabian beschäftigte sich Ende der 60er Jahre mit den Wirkungsmechanismen verbaler und nonverbaler Kommunikation. Er überprüfte deren Zusammenhang in zwei simplen, aufeinander aufbauenden Experimenten: Zuerst wurden Wörter, die entweder positive (honey, thanks,

dear,...), neutrale (maybe, really, what,...) oder negative Gefühle (don't, terrible, no,...) auslösen, mit positiver, neutraler und negativer emotionaler Färbung in sämtlichen denkbaren gegensätzlichen Paarungen auf Band gesprochen. Die Testpersonen beurteilten dann den emotionalen Gesamteindruck einer Kombination. In Stufe II untersuchte Mehrabian die Wirkung emotional gegensätzlicher Tonfälle und Gesichtsausdrücke. Demnach verfügt der Gesichtsausdruck über eine 1,5-mal stärkere Durchsetzungskraft als der Tonfall. Daraus ergibt sich jene Formel, der Albert Mehrabian Bekanntheit verdankt:

7% VERBAL LIKING + 38% VOCAL LIKING + 55% FACIAL LIKING = TOTAL LIKING

Total liking kann auch mit Sympathie übersetzt werden.



DR. AXEL MITTERER
ist Akademischer Mental-Coach für
Business & Sport und lebt in Innsbruck.
axelmitterer.at