



## Isabell Classen

Wirtschaftspsychologin B.Sc. – Moderatorin - Schauspielerin

### Ausgangslage

#### Warum besteht Handlungsbedarf?

Verhalten hat kein Gegenteil oder: Man kann nicht nicht kommunizieren.  
(Watzlawick, 2016)

Alles Verhalten in einer zwischenmenschlichen Situation hat Mitteilungscharakter. Handeln oder Nichthandeln, Worte oder Schweigen, alles beeinflusst das Gegenüber, das wiederum nicht *nicht* auf diese Kommunikation reagieren kann und damit selber kommuniziert.

Körpersprache und Stimme haben dabei einen entscheidenden Anteil am Gelingen und Misslingen von Kommunikation, ob im privaten oder beruflichen Umfeld. Laut des amerikanischen Psychologen Albert Mehrabian (1971) besteht die Wortwirkung nur zu 7% aus dem Inhalt des Gesagten, jedoch zu 38 % aus der Stimme und zu 55 % aus der Körpersprache. Zwar lassen sich die Ergebnisse der Studie von Mehrabian nicht auf die gesamte mündliche Kommunikation übertragen, da die Fragestellung seiner Forschung eng begrenzt war. Jedoch ist unumstritten, dass Körpersprache und Stimme in der Beurteilung einer Person und eines Gespräches eine zentrale Rolle spielen.

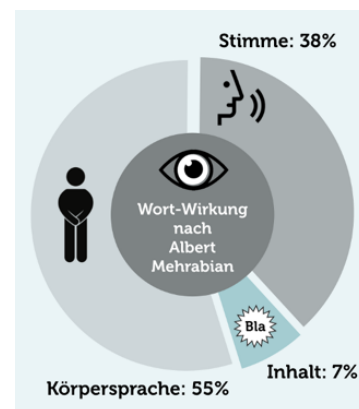


Abbildung 1:  
Wort-Wirkung nach Mehrabian

### Wo liegt das Problem ? - Stichwort Eindrucksbildung

Wie der Sozialpsychologe Solomon Ash (1946) herausfand, bilden sich Menschen in wenigen Millisekunden einen ersten Eindruck und ein zusammenhängendes Bild einer Person aus nur wenigen Teilinformationen, um schnell entscheiden zu können, ob das Gegenüber Freund oder Feind ist und dementsprechend das eigene Verhalten zu steuern. Rund 100 Milliarden Nervenzellen sind dabei aktiv und ein einziges Signal, wie eine wippende Haltung oder ein ausweichender Blick, kann zu einem negativen Urteil führen (Willis & Todorov, 2011). Zudem zeigt die Forschung dass der erste Sympathie-Antipathie-Eindruck in circa 70 Prozent der Fälle Bestand hat, also kurz gesagt: einmal sympathisch immer sympathisch und umgekehrt (Roth, 2007).

#### Der beste erste Eindruck



Abbildung 2:  
Erster Eindruck

Körpersprache und Stimme sind wie ein Wegweiser durch Gefühle und Befindlichkeiten des Gegenübers. Aus Erfahrungen und

Vergleichen wird eine bestimmte Bedeutung des Wahrgenommenen abgeleitet. Dabei fließen Vorerfahrungen, Überzeugungen, eigene Haltungen und Gefühle mit in die Erklärungsansätze ein. Die Wahrnehmung erfolgt selektiv, also durch eine spezielle Brille, nicht unvoreingenommen, wertungsfrei oder ganzheitlich. Bei Unsicherheiten entsprechen Körpersprache und Stimme sodann einer Auskunftsstelle, die Hilfeleistung und klare Informationen bieten kann (Heilmann, 2009). Sinnliche Eindrücke der äußeren Erscheinung einer Person werden in einen symbolischen Ausdruck für die innere Beschaffenheit übersetzt (Utz, 2006). Somit erscheint es nur folgerichtig, sich seiner eigenen äußeren Erscheinung, seiner Körpersprache und seinem Stimmausdruck bewusst zu werden und durch gezieltes Training eine zentrierte Haltung und eine zum Individuum passende Gestik und Stimme zu schulen, so dass wir jederzeit sicher und souverän wirken (Landauer, 2011). Zudem hilft eine kritische Auseinandersetzung mit der eigenen Wirkung auf andere, sich selbst, aber auch den anderen, besser zu verstehen (Matschnig, 2016).

### Warum die Mühe sich lohnt

Sowohl zu Beginn einer beruflichen Laufbahn, man hat sich noch nicht etabliert, sich bewiesen, den eigenen Status noch nicht gefestigt, ist es äußerst hilfreich sich der kritischen Erfolgsfaktoren Körpersprache und Stimme bewusst zu sein. Aber auch für all diejenigen, die bereits etabliert mitten im Berufsleben stehen, lohnt sich immer wieder ein Blick auf die Wirkung der eigenen Person und die Eindrucksbildung des Gegenübers.

### Zielsetzung des Trainings

Dies wird im Training geschult. Einführend digital mit Video-Tutorials. Anschließend – sobald Präsenzveranstaltungen mit Partnerübungen wieder möglich sind – im Workshop mithilfe von Schauspieltechniken.

Körper- und Stimmarbeit gehören gemäß dem berühmten Schauspiellehrer Konstantin Stanislawski zur existenziellen *Arbeit des Schauspielers an sich selbst* (Stanislawski, 1981). Der professionelle Selbstausdruck und die Fähigkeit, den Körper und die Stimme als Instrument nach Belie-

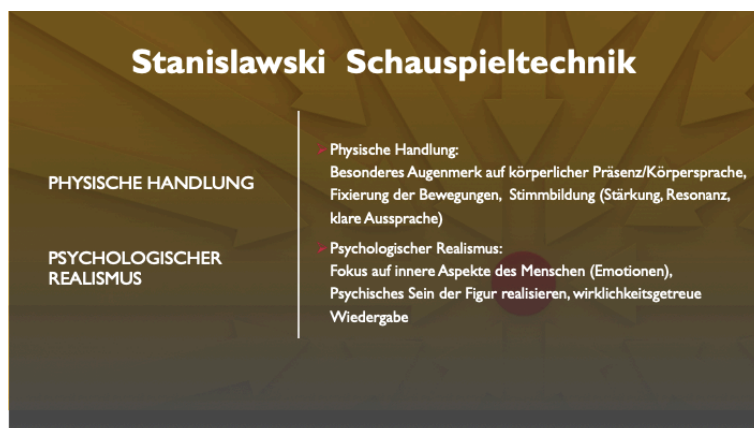


Abbildung 3:  
Stanislawski Schauspieltechnik

ben einsetzen zu können, von Stanislawski unter dem Schlagwort *physische Handlung* zusammengefasst, sowie den Ist-Zustand des Gegenübers zu realisieren und darauf zu reagieren, Stichwort *psychologischer Realismus*, sind die Grundvoraussetzung für gute Schauspiel- und Moderationsarbeit. Diese Techniken lassen sich wunderbar auch in andere

Berufsfelder übertragen und in den oben erwähnten, brenzligen beruflichen Gesprächen

anwenden. Die kritischen Erfolgsfaktoren Körpersprache und Stimme können verbessert und besser kontrolliert werden. Am Ende existiert eine Art Werkzeugkoffer oder Toolbox, um auch in brenzligen beruflichen Situationen die Ruhe zu bewahren und stark und selbstbewusst aufzutreten.

### Blinder Fleck

Jeder von uns hat einen *Blinden Fleck*, also ein bestimmtes Verhalten, das dem Selbst nicht bewusst ist, dem Gegenüber

Ziel sollte es sein, den blinden Fleck durch Abgleich von Fremdbild und Selbstbild zu verkleinern, also, zum Beispiel im Fall unseres Studenten, wahrzunehmen, dass mit den Fingern spielen eine Angewohnheit bei Nervosität ist, um diese Angewohnheit in der Folge ändern zu können. Eine der besten Methoden dafür ist Feedback. Dazu braucht es die Anwesenheit und Beobachtung anderer Personen, weshalb das Angebot als Workshop konzipiert ist, um die Möglichkeit von vielseitigem Feedback zu nutzen.

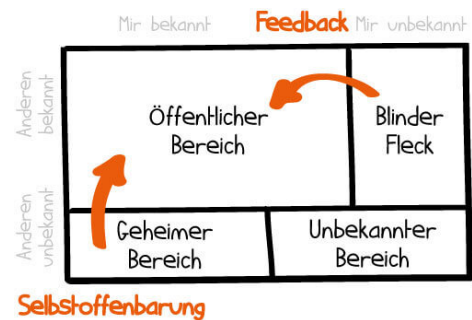


Abbildung 4:  
Johari-Fenster

### Körperhaltung, Tiefatmung, Stimmbildung

Die nervöse Angewohnheit ist mittels Feedbacks also erkannt und abgestellt, doch wie gelingt es nun, trotz Nervosität Selbstbewusstsein in der Haltung auszustrahlen, das Zwerchfell zu entspannen, tief zu atmen, ruhig zu sprechen?

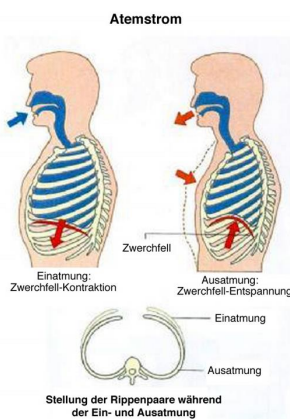


Abbildung 5:  
Zwerchfell-Atmung

Ein professioneller Selbstaussdruck und die Fähigkeit, den Körper und die Stimme als Instrument nach Belieben einsetzen zu können, ist die Grundvoraussetzung für gute Schauspiel- und Moderationsarbeit. Das Schlüsselwort dafür: Entspannung. Bereits im 19. Jahrhundert erkannte der russische Schauspieler, Schauspiellehrer, Regisseur und Theaterreformer, dass es für Schauspieler unbedingt notwendig ist, die Muskeln auf der Bühne zu entspannen. „Bevor man also mit dem Schaffen beginnt, muss man die Muskeln soweit in Ordnung haben, dass sie die Freiheit des Handelns nicht einschränken.“ (Stanislawski, 1981) In der heutigen Zeit gilt das nicht mehr nur für Schauspieler, sondern für alle, die sich in der Öffentlichkeit behaupten wollen. Stanislawski und nach ihm Lee Strasberg (1988) und Sanford Meisner (Meisner & Longwell, 1987), die Stanislawski

als Vorbild nahmen, entwickelten ein System, um sowohl die schauspielerischen Instrumente Körper und Stimme als auch die Wahrnehmung handwerklich zu schulen. Diese Techniken lassen sich wunderbar auf andere Berufsfelder und entsprechende Situationen übertragen.

Zudem entwickelte Keith Johnstone, der Pate des Improvisations-Theaters, den Begriff des Status, der sich vor allem durch Körpersprache ausdrückt (Johnstone, 1993). Der Begriff Status gehört inzwischen zum Vokabular einer jeden Führungskraft und auch Johnstone entwickelte Übungen, die wunderbar übertragbar sind. Somit existiert eine nützliche und umfassende Toolbox, um die Körperhaltung, die Atmung und die Stimme eines jeden zu trainieren. Nicht nur auf der Theater- sondern auch auf der beruflichen Bühne.



Abbildung 6:  
Status nach Johnstone

### Grau ist alle Theorie

Dazu bedarf es jedoch mehr als eines intellektuellen Verständnisses. Wie auch in jeder Sportart gelingt eine Beherrschung der Muskeln nur durch üben, üben, üben. Der Workshop soll dazu multimethodisch und erlebnisorientiert den Startschuss geben, einen geschützten Raum zum Ausprobieren geben, sowie Inspiration und Initiierung sein.

## 5. LITERATURVERZEICHNIS

- Ash, S. (1946). Forming impressions of personality. *The Journal of Abnormal and Social Psychology*, 41, 258-290.
- Heilmann, C. (2009). *Körpersprache richtig verstehen und einsetzen*. München: Ernst Reinhardt Verlag.
- Johnstone, K. (1993). *Improvisation und Theater*. Berlin: Alexander.
- Landauer, A. (2011). *30 Minuten Charisma & Charme* (5., überarbeitete Aufl.). Offenbach: GABAL Verlag GmbH.
- Luft, J. & Ingham, H. (2014) *Johari Window. The Model*. . Von richerexperiences.com: <http://richerexperiences.com/wp-content/uploads/2014/02/Johari-Window.pdf>, zuletzt abgerufen am 20.02.2020
- Matschnig, M. (2016). Körpersprache - der kritische Erfolgsfaktor im Beruf. *Psychologie in Österreich*, 5, 339-343.
- Mehrabian, A. (1971). *Silent Messages*. Belmont: Wadsworth Publishing.
- Meisner, S. & Longwell, D. (1987). *Sanford Meisner on Acting*. New York: Vintage.
- Roth, G. (2007). *Persönlichkeit, Entscheidung und Verhalten* (2. Aufl.). Stuttgart: Klett-Cotta.
- Stanislawski, K. (1981). *Die Arbeit des Schauspielers an sich selbst. Teil 2. Die Arbeit an sich selbst im schöpferischen Prozeß des Verkörperns*. Berlin: Das europäische Buch.
- Strasberg, L. (1988). *A Dream of passion: The development of the method*. New York: Plume Books
- Utz, R. (2006). Der erste Eindruck: ein Beitrag zur Soziologie der Sinnerwahrnehmung. *Sozialer Sinn: Zeitschrift für hermeneutische Sozialforschung* | Sozialer Sinn - 7 | Allgemeiner Teil, 131-146.

Watzlawik, P. (2016). *Man kann nicht nicht kommunizieren. Das Lesebuch*. Bern: Hogrefe Verlag.

Willis, J. & Todorov, A. (2011). First Impressions. Making your mind after a 100-ms exposure to a face. *Psychological Science*, 7, S. 592-598.