

«Spielen Sie im Büro den Liebhaber oder beim Arzt den Chef?»

«90 bis 95 Prozent dessen, was wir ausstrahlen, ist uns nicht bewusst», sagt Maria Thanhoffer. Die Körpersprache-Trainerin erläutert, warum der Körper kaum lügen kann, weshalb es nicht verwerflich, sondern überlebenswichtig ist, verschiedene Rollen spielen zu können, und warum sie selber einfach nicht zum Lästern taugt.

INTERVIEW
MATHIAS MORGENTHALER

Frau Thanhoffer, Sie arbeiten seit 30 Jahren als Körpersprache-Trainerin. Wie fanden Sie zu diesem seltenen Beruf?

MARIA THANHOFFER: Zum einen tanze ich seit meinem sechsten Lebensjahr, was mir den Zugang zu meinem eigenen Körper und dessen Ausdrucksvielfalt sehr erleichterte. Entscheidend war aber sicherlich, dass ich in einer Psychologenfamilie aufgewachsen bin: Meine Mutter war Therapeutin, mein Vater Betriebspsychologe, das Tischgespräch war somit Supervision. Als Sechsjährige sass ich oft in den Eheberatungssitzungen, die meine Mutter abhielt, und da ich die Worte damals noch nicht richtig verstand, habe ich mich auf die

Bewegungen und die Stimme der Klienten konzentriert – was vollkommen ausreichend war, um das Wesentliche mitzubekommen. Meine Mutter sagte mir schon damals: «Was du mit den Augen und den Ohren stehlen kannst, gehört dir!»

Ist die ausgeprägte Fähigkeit, Körpersprache zu verstehen, manchmal auch eine Belastung?

Es kann zur Belastung werden, aber ich empfinde es in erster Linie als grosses Glück. Ich bin dadurch besser orientiert im Umgang mit anderen Menschen und kann anderen helfen, sich der Signale, die sie aussenden, besser bewusst zu werden. Aber natürlich besteht die Gefahr, dass man zu weit geht, alles überinterpretiert und besserwisserisch wird. Wenn man immer zu wissen glaubt, was das Gegenüber meint, fühlt man sich zwar toll, man wird aber ein sehr unangenehmer Gesprächspartner.

Mit welchen Anliegen kommen Ihre Kunden in die Körpersprache-Trainings?

Der Hauptwunsch ist sehr nett und sehr kindlich. Er lautet im Wesentlichen: «Bring mir bei, wie ich selber unbemerkt lügen kann und woran ich erkenne, wenn andere lügen.» Das ist doch eine nette Illusion! Doch die Erfahrung lehrt: Durch ein auf solche Ziele ausgerichtetes Training wird man nur ein schlechter Schauspieler. Das Beispiel George



Maria Thanhoffer: «Die Hälfte dessen, was uns zustösst, ist eine direkte Folge von dem, was wir aussenden.»

W. Bush zeigt, dass die wahre Person immer irgendwann an die Oberfläche kommt, auch wenn jemand seine Rolle noch so gut eingeübt hat.

Worin besteht denn der Nutzen Ihrer Seminare?

Die reflektierteren unter den Teilnehmern kommen mit dem Wunsch zu mir, sich besser bewusst zu werden, welche Signale sie aussenden. Wir wissen zwar alle aus eigener Erfahrung, welche entscheidende Rolle die Körpersprache haben kann, aber viele sind völlig im Unklaren, wie sie selber auftreten. 90 bis 95 Prozent dessen, was wir ausstrahlen, läuft unbewusst ab.

Woraus leiten Sie ab, dass die körperliche Ausstrahlung derart entscheidend ist?

Weil wir uns normalerweise von den Menschen ein Bild machen, noch bevor sie den Mund aufmachen können. Und dann gibt es prominente Beispiele: Nehmen Sie Arnold Schwarzenegger, einen der populärsten Menschen der Welt. Warum ist er wohl zum Gouverneur von Kalifornien gewählt worden? Weil er bestechende Analysen geliefert und spannende Reden gehalten hat? Kaum. Ich bin überzeugt: Entscheidend für seinen Erfolg war seine Körpersprache, diese Mischung aus aufrechtem Gang, muskulösem Körper und gleichzeitiger Entspannung. Er signalisierte damit pausenlos: «Ich bin stark und gut.» Und weite Teile der Bevölkerung schrieben dem Körper die entsprechenden seelischen Qualitäten zu.

Lässt sich denn eine unvorteilhafte Körpersprache in ein, zwei Seminartagen korrigieren?

Umbiegen lässt sich ohnehin nichts, am Anfang geht es nur darum, dass sich jeder Einzelne bewusst wird, was er ausstrahlt – denn mindestens die Hälfte dessen, was uns zustösst, ist eine direkte Folge von dem, was wir aussenden. Das ist fatal für Menschen, die kaum noch einen Bezug zu ihrem Körper haben. Schon mein Lehrer Samy Molcho hat gesagt, vielen wärs am liebsten, sie hätten nur einen Kopf und darunter einen Servicewagen,

den man nicht waschen muss. Es ist wichtig, dass wir lernen, die Körpersprache als etwas Systemisches zu verstehen: Unsere Gedanken, unsere nervliche Verfassung, unsere Erfahrungen und Emotionen beeinflussen die Muskulatur, die Körperhaltung wiederum beeinflusst unser Sprechen. Deshalb kann man nicht einfach mechanisch an einer Schraube drehen, wie das ein Installateur tut.

Man kann also partout nicht lügen mit dem Körper?

Nein, weil wir die Signale, die wir aussenden, nur zu einem sehr geringen Teil bewusst beeinflussen können. Unsere Stimme beispielsweise reagiert auf minimale seelische Veränderungen – der Kehlkopf ist ein hochsensibles Organ, vergleichbar mit der Pupille, die sich sofort den Lichtverhältnissen anpasst. Ein erfahrenes Ohr filtert solche Veränderungen heraus, erkennt sofort, ob jemand echt oder angestrengt freundlich ist. Wenn wir nun also mit einem wichtigen, aber völlig unsympathischen potenziellen Geschäftspartner kooperieren sollten, kommen wir mit theatralischer Freundlichkeit nicht weit. Besser ist es, sich zu sagen: «Du kannst ihn ja auch mögen, so unmöglich ist der gar nicht!» Wenn es uns gelingt, mit dem Verstand die Weiche so grundsätzlich anders zu stellen, verändert sich auch unser Körpergefühl und unsere Ausstrahlung.

Aber gerade mit solchen Rollen spielen tun sich doch viele Leute im Geschäftsleben schwer. Wird man sich da nicht untreu?

Spielen Sie denn im Büro den Liebhaber? Oder beim Arzt den Chef? Ohne die Fähigkeit, sein Verhalten der Umgebung anzupassen, hätten wir Menschen nicht einmal den ersten Jagdausflug überlebt. Bei der steinzeitlichen Jagd ging es darum, etwas zu essen zu finden statt selber gegessen zu werden; in der heutigen Wirtschaft geht es grosso modo ums Gleiche. Mehrere Rollen zu spielen, ist keine Schande, sondern überlebenswichtig. Man muss sich bloss klar werden, welche Rollen man wie spielen will. Ich finde, es ist ein legitimer Grund für Empathie, dass ein anderer etwas hat, was ich gerne hätte.

Sie klingen fast so, als wären Sie frei von jeglicher Antipathie...

Nein, ich bin nicht frei davon, aber auch nicht so abhängig, wie andere das sind. Ich schaffs nicht richtig, so herzlich und leidenschaftlich zu lästern wie viele Kolleginnen, sondern ich finde die komischen Vögel normalerweise unheimlich reizvoll – vielleicht ist das ein Relikt aus meiner Kindheit, weil ich in zu vielen Therapien gelauscht habe.

Kontakt und Information:

maria@thanhoffer.at
<http://koerpersprache.combyart.ch>