

Nonverbale (Aus)Wirkung in der Pandemie

Von Monika Matschnig



„**H**inter der Maske verbirgt sich die Angst.“ Diesen Satz hörte ich kürzlich bei einem Fernsehinterview mit einer Lehrkraft und er brachte mich zum Nachdenken. Es stimmt. Ein Gefühl der latenten Gefahr, aus dem sowohl Angst als auch Vorsicht resultieren, ist unser ständiger Begleiter geworden. Sobald wir die eigenen vier Wände verlassen, verhalten wir uns daher mittlerweile anders, und das nicht nur wegen der Maske, die wir tragen. Das Kontaktwesen Mensch geht auf Distanz und lebt zwangsläufig viel stärker in seiner eigenen Welt. Der Grund ist ganz klar. Wir schützen uns und indirekt unsere Liebsten vor einer Ansteckung. Die Pandemie hat unser soziales Miteinander grundlegend verändert und dabei einen Bereich der Kommunikation ganz besonders: den nonverbalen Austausch, der vor allem auf unserer Mimik basiert. Ein Medium, das derzeit meistens unter 1 bis 3 Lagen Stoff versteckt ist.

Fragt sich, warum dieser Bereich unserer Körpersprache im Vergleich zu Gestik und Körperhaltung so entscheidend ist im täglichen Miteinander – gerade wenn unser Gegenüber uns fremd oder noch wenig vertraut ist? Die Antwort: Weil vor allem die Emotionen eines anderen Menschen großteils durch seine Mimik vermittelt werden. Exakt 26 Gesichtsmuskeln sind verantwortlich für die unausgesprochene Vermittlung unserer Gefühle. Unsere Mimik verrät viel und oft mehr, als uns

lieb ist. Das Mienenspiel ist essenzieller Teil jedes Gesprächs, auf den wir nun aber häufig verzichten müssen. Und das macht uns unsicher. Wir können ohne nonverbale Signale nicht wirklich deuten, ob jemand das, was er sagt, auch wirklich so meint. Sind wir dem anderen tatsächlich sympathisch oder verbirgt sich unter der Maske eher ein Ausdruck der Genervtheit? Sagt jemand, es gehe ihm gut, obwohl genau das Gegenteil der Fall ist? Ohne Mimik tappen wir bei der Einschätzung eines Gesprächspartners ziemlich im Dunkeln. Oder wie Botho Strauß es treffend formulierte: „Das sprechende Gesicht ist dem sprechenden Mund übergeordnet.“

Emotional Distancing

Im alltäglichen Austausch mit anderen ist die Einschränkung der mimischen Signale ohne Zweifel die gravierendste Veränderung, mit der wir vermutlich noch eine ganze Zeit leben müssen. Was uns selbst und unser eigenes Gefühlsleben betrifft, ist es jedoch auch das Social bzw. Physical Distancing, das uns Einiges abverlangt. Ganz einfach, weil menschlicher Kontakt und Berührungen etwas Lebensnotwendiges sind. Auch wenn die Häufigkeit des Körperkontaktes von Kultur zu Kultur stark variiert, tendiert jeder Mensch automatisch dazu, jene Personen zu berühren, die er mag und denen er vertraut. Was aber, wenn das nicht möglich ist? Wie essenziell Berührungen sind, zeigt allein die Tat-

sache, dass Säuglinge, die kaum berührt werden, mit klaren Problemen zu kämpfen haben – angefangen von motorischen Verlangsamungen, Teilnahmslosigkeit und sozialen Kontaktstörungen bis hin zu Wutanfällen, Angstzuständen und Aufmerksamkeitsstörungen. Man sieht, wir alle brauchen den direkten Kontakt zu unseren Mitmenschen inklusive konkreter Berührungen für ein Gefühl der Zugehörigkeit und einen ausgeglichenen emotionalen Zustand.

Für diesen verantwortlich ist vor allem das Bindungs- und Kuschelhormon Oxytocin, das bei Berührungen automatisch aktiviert wird. Es entspannt uns, beugt Stress entgegen und sorgt dafür, dass wir in emotionaler Balance sind. Eine Umarmung kann mehr bedeuten als viele Worte. Kontaktgesten schaffen eine direkte und vor allem emotionale Verbindung, die allein verbal nur schwer zu erreichen ist. Um effektiv miteinander zu kommunizieren, müssen wir uns nonverbal verbinden, im wahrsten Sinne des Wortes. Dazu genügen bereits unbewusste kleine Berührungen, die etwas Gesagtes begleiten oder ein Händeschütteln.

Handshake mal anders

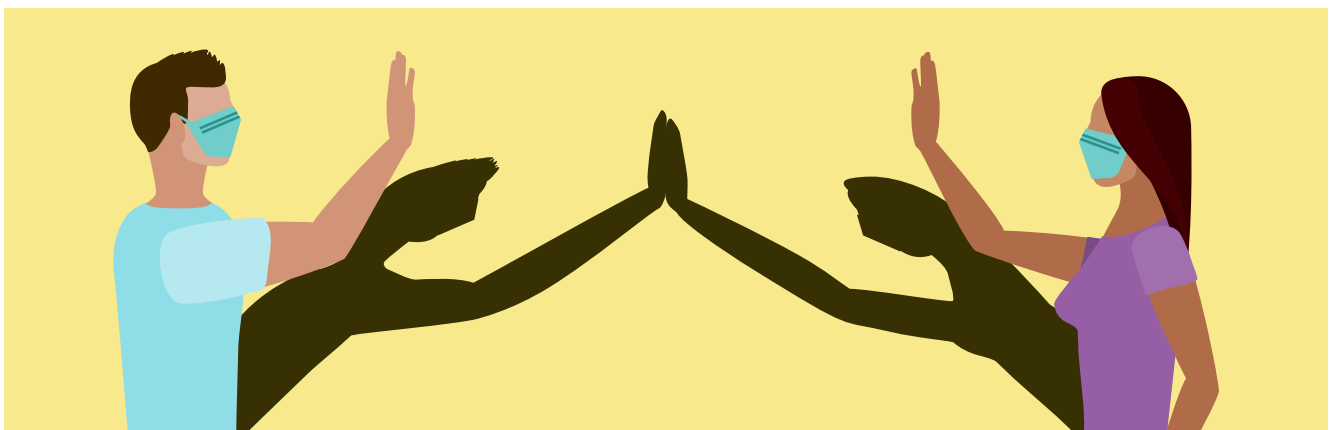
Doch Corona bringt unsere klassischen nonverbalen Rituale komplett durcheinander: kein Händeschütteln, keine Umarmung und schon gar kein Begrüßungs-Bussi mehr. Dabei ist beispielsweise der Händedruck keineswegs ein reine Höflichkeitsgeste. Er gilt als Zeichen der Verbundenheit und kam schon bei den alten Griechen als Ausdruck dafür zum Einsatz, dass man nicht in kriegerischer Absicht kommt. Schließlich waren die Hände bei der Begrüßung automatisch sichtbar und der Begrüßte konnte sich somit sicher sein, dass der andere keine Waffe in der Hand trägt.

Stattdessen müssen wir den Reflex, die Hand zur Begrüßung auszustrecken oder in Form einer kurzen Umarmung Hallo zu sagen, noch immer bewusst unterdrücken. Wie groß unser unbewusstes Bedürfnis nach einer Verbindung ist, zeigt auch, wie schnell trotz So-

cial Distancing Alternativen gefunden wurden, um sich nicht nur passiv und auf Abstand gegenüberstehen zu müssen. Die Begrüßung per Ellbogen oder mit den Füßen ist inzwischen sehr beliebt, obwohl dabei die vorgeschriebenen Distanzregeln nicht ausreichend eingehalten werden. „Korrektere“ Alternativen wäre beispielsweise eine japanische Verbeugung oder die bekannte Namaste-Begrüßung, allerdings könnten diese Rituale aus dem asiatischen Kulturkreis in unserem Alltag etwas aufgesetzt wirken. Daher mein Tipp: Ein freundliches Winken ist auch eine Art Handshake, nur ohne Kontakt. Noch besser wäre natürlich die Kombination aus Winken und einem freundlichen Lächeln, aber mit Maske müssen wir auch hier improvisieren. Daher mein Tipp Nr. 2 in punkto Begrüßung: Aktiver Blickkontakt und „lachende Augen“. Wer seinem Gesprächspartner immer wieder einen Gedanken lang in die Augen schafft, stellt auch ohne Kontakt eine Verbindung her. Und ein echtes Lächeln ist zwar unter der Maske nicht sichtbar, erreicht aber automatisch die Augen und damit auch den Gesprächspartner.

Präsenz kennt keinen Abstand

Fassen wir also zusammen: Wir müssen derzeit im Austausch mit anderen auf sehr viel Mimik sowie konkrete Kontaktgesten und damit auf einen großen Teil unseres körpersprachlichen Vokabulars verzichten. Dennoch bleiben uns viele nonverbale Kommunikationsinstrumente erhalten und wir haben einen großen Trumpf, den wir immer ausspielen können: unsere ganz persönliche Präsenz. Denn unsere Ausstrahlung beruht vor allem auf der Energie, die wir mit uns tragen – sowohl körperlich als auch geistig. Diese Art von Wirkung verlangt die Konzentration auf den Augenblick und unser Gegenüber. Im Hier und Jetzt sein und nicht schon beim nächsten Termin. Hinzu kommt die Macht der Akzeptanzresonanz: Wer sich vorab vorstellt, dass er sein Gegenüber mögen wird, strahlt beim Aufeinandertreffen automatisch etwas Positives aus.



MONIKA MATSCHNIG

Dipl. Psychologin und Expertin für
Körpersprache und Wirkungskompetenz

Seit fast 20 Jahren vermittelt die Körperspra-
cheexpertin ihr Know-how an Führungskräfte,
Politiker und Privatpersonen.

Die Keynote-Speakerin begeistert jährlich
tausende von Menschen mit ihren Vorträgen,
Seminaren und Coachings, nun auch digital.

Ihre Bücher sind Bestseller und für ihr
Engagement und ihre unterhaltsame,
lehrreiche und motivierende Arbeit
wurde sie öfters ausgezeichnet.

www.matschnig.com



Ihr aktuelles Buch

MONIKA MATSCHNIG

**Körpersprache.
Macht. Erfolg.**



Wie Sie andere im Beruf
überzeugen und begeistern.

224 Seiten, Kartoniert/Paperback/Softback

ISBN: 978-3-86936-906-8

€ 25,80

Sie möchten an
Ihrer Wirkung
arbeiten?

Dann besuchen Sie mein

**2-Tages
Intensiv-Seminar
WIRKUNG.IMMER.ÜBERALL.**

14 Teilnehmer • 3-4 Trainer

Infos & Anmeldemöglichkeiten finden Sie auf ihrer
Webseite: [https://www.matschnig.com/themen/
fuehrungskraefte-seminare-koerpersprache/](https://www.matschnig.com/themen/fuehrungskraefte-seminare-koerpersprache/)

