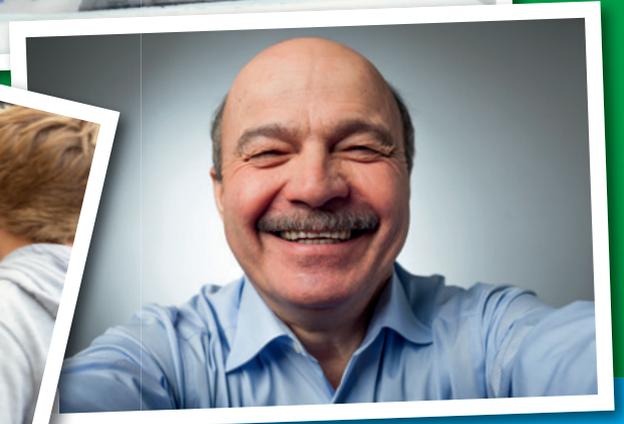


Hoch

# Mimik und Körpersprache

75 Therapiekarten



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme.

GTIN: 4019172100032

© 2018 Programm PVU Psychologie Verlags Union  
in der Verlagsgruppe Beltz • Weinheim Basel  
Werderstraße 10, 69469 Weinheim

Fotos: siehe Abbildungsnachweise (Anhang)  
Lektorat: Natalie Brecht  
Herstellung und Satz: Uta Euler  
Gesamtherstellung: Beltz Bad Langensalza GmbH, Bad Langensalza  
Printed in Germany

Weitere Informationen zu unseren Autor\_innen und Titeln finden Sie unter: [www.beltz.de](http://www.beltz.de)

Hoch

## **75 Therapiekarten für Mimik und Körpersprache**

# Inhalt

## 1 Mimik

- 1.1 Reflexion von Intensität und Regulationsfähigkeit
- 1.2 Erster Zugang
- 1.3 Opener
- 1.4 Gemeinsame Sprache
- 1.5 Wechselwirkung
- 1.6 Resonanz und Embodiment
- 1.7 Gefühlsbarometer
- 1.8 Barometer im Spiegel
- 1.9 Mimik from Dusk till Dawn
- 1.10 Mimik und Assoziation
- 1.11 Mentalisierung

## 2 Körpersprache

- 2.1 Analyse von Situationen, Verhalten und Erleben
- 2.2 Gestik
- 2.3 Körperhaltung
- 2.4 Kongruenz und Inkongruenz
- 2.5 Nähe und Distanz
- 2.6 Interaktion und Kommunikation
- 2.7 Klienten werden Experten
- 2.8 Emotionale Konsequenzen
- 2.9 Haltung und Prozesssteuerung

## Anhang

- Literatur
- Mimikkarten: Zuordnung
- Abbildungsnachweise

## Vom Nutzen und der Nutzbarkeit nonverbaler Kommunikation

Ich freue mich sehr, dass Sie sich entschieden haben, Ihr Setting zukünftig mit den Aspekten Mimik und Körpersprache ganz gezielt zu bereichern.

Während meiner therapeutischen Tätigkeit mit sexuell grenzverletzenden Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen arbeitete ich, neben dem systemischen Ansatz, schwerpunktmäßig mit einem kognitiv behavioralen Ansatz. Dahin gehend gab es eine Reihe psychoedukativer Elemente, die ich tagtäglich einsetzte. Der Einsatz von Therapiekarten war in jedem Bereich eine gute Option, mein jeweiliges Setting zu unterstützen. Als besonders wichtig für eine gelingende Therapie sind meiner Erfahrung nach, unter anderem die Themenkomplexe

- ▶ Körpersprache,
- ▶ Gefühlsarbeit und
- ▶ Empathiefähigkeit.

Auch in freier therapeutischer Praxis und im Coaching habe ich sehr gute Erfahrungen mit Therapiekarten zu emotionalem Ausdruck gesammelt. Die Klienten werden befähigt, sich und andere anhand sichtbarer und spürbarer Merkmale besser einzuschätzen. Genau hier knüpfte meine Idee an.

Nonverbale Kommunikation zu berücksichtigen ist in jedem therapeutischen, beraterischen und pädagogischen Bereich von größter Wichtigkeit. Dementsprechend sollte dieser Themenbereich proaktiv in die Arbeit einbezogen werden. Bewusstmachung und Be-

wusstwertung des nachweislich größten Teils zwischenmenschlicher Kommunikation sehe ich als unverzichtbaren Bestandteil jeder Art von Arbeit an, die mit dem Sprechen zu tun hat.

Ob gezielt vorbereitete Intervention oder spontaner Einsatz in Ihrem Setting, dieses Kartenset bietet Ihnen zahlreiche Varianten um mit diesem Themenbereich zu arbeiten. Im Booklet finden Sie konkret erläuterte Interventionen für verschiedene Bereiche die für Therapie und Beratung, oder auch für pädagogische Arbeitsbereiche von Wichtigkeit sein können. Auf einer Anzahl von Kartenrückseiten, finden Sie einzelne Frage-Interventionen, oder entkoppelte Teile der Interventionen aus dem Booklet, für den spontanen Einsatz des Sets ohne große Vorbereitung vor der Sitzung.

### 75 Therapiekarten für Mimik und Körpersprache

Die Idee in therapeutischen Settings Karten zu nutzen, die Emotionen und körpersprachliche Phänomene abbilden oder auslösen, ist nicht völlig neu. Ziel dieses Kartensets ist es, methodisch noch planvoller und effizienter mit diesem Potenzial zu arbeiten. Vorliegende Materialien waren mir zumeist nicht praxisorientiert genug und es fehlten konkret abgestimmte Interventionen zur Bilderauswahl. Dies wird in diesem Kartenset nun vollkommen anders werden. Das vorliegende Set gliedert sich in zwei Kapitel

- 1 Mimik
- 2 Körpersprache

# 1 Mimik

Mimik vermittelt Informationen zu unseren Emotionen und ist daher bedeutsamer Bestandteil der nonverbalen Kommunikation. Mimikresonanz® beschreibt die Fähigkeit, diese mimischen Signale zu erkennen, richtig zu deuten und passend mit ihnen umzugehen (Eilert, 2013).«

Dieser Teil des Sets beinhaltet 33 Karten. Sie greifen den mimischen Ausdruck von elf Grundgefühlen auf. Hierbei orientiere ich mich grob an den Grundgefühlen aus dem »Gefühlsstern« (Stavemann, 2003) sowie ergänzend den Gefühlen Überraschung und Verachtung nach der Microexpressionstheorie (Ekman, 2010). Zu guter Letzt bekommt die Neugier ihren wohlverdienten Platz.

Die 33 Karten sind wie folgt aufgeteilt:

3x Freude / 3x Niedergeschlagenheit / 3x Angst / 3x Wut / 3x Trauer /  
3x Ekel / 3x Scham / 3x Zuneigung / 3x Überraschung / 3x Verachtung / 3x Neugier

Um Zuordnung und Sortierbarkeit zu gewährleisten, sind die Karten dieses Bereichs auf den Rückseiten extra gekennzeichnet.



Die im Folgenden aufgeführten Interventionen sollten von Ihnen selbstverständlich und sogar unbedingt an Ihre besonderen praktischen Erfordernisse angepasst werden und somit nur als Ideengeber und fachliche Inspiration dienen.

## 1.1 Reflexion von Intensität und Regulationsfähigkeit

In Kapitel 1 werden elf Grundgefühle aufgegriffen, die schwerpunktmäßig durch die Mimik der Menschen auf den Bildern repräsentiert werden. Zu jedem der Grundgefühle liegen jeweils drei Bilderkarten bei, die innerhalb der Dimension Intensität eher schwächere, mittlere, bis stärkere Affekte mimisch abbilden. Die Aufgabe an die Klienten könnte beispielsweise in einem ersten Schritt darin bestehen, pro Grundgefühl eine Reihenfolge im Sinne der Intensität festzulegen. Dies kann währenddessen diskutiert werden. Erfahrungsgemäß beginnt bereits hier die Auseinandersetzung, da die Einschätzung von Intensität ja im (subjektiven) Auge der Betrachter entsteht. Hilfrei-

che Fragen zu diesen Dimensionen richten sich nach Erfahrungswerten mit diesen Zuständen. Laden Sie Ihre Klienten ein, spontan Geschichten und Erfahrungen zu erzählen, die mit den Bildern assoziiert werden.

Fragen, um Beispiele zu suchen:

- ▶ Was kann dieses Gefühl typischerweise bei Ihnen auslösen?
- ▶ Unter welchen Voraussetzungen sind die Gefühle dann eher stark oder eher schwach?
- ▶ Wann war es zuletzt so?

Oder auch Fragen zur Selbstregulationsfähigkeit:

- ▶ Wenn Sie wollten, dass dieses Gefühl bei Ihnen nur ein klein wenig stärker (oder schwächer) wäre, was müssten Sie tun, um dies zu beeinflussen?

Darauf aufbauend sind verschiedene Interventionen für unterschiedliche Settings umsetzbar. Wobei der Fokus zumeist auf einer verbesserten Einschätzungsfähigkeit für den Ausdruck eigener und fremder Emotionalität liegt. Die Interventionen sind dazu geeignet, einen Reflexions- und Erfahrungsraum zu öffnen. Einerseits kann die Fähigkeit der emotionalen Perspektivübernahme verbessert werden. Andererseits kann das eigene Verhalten und die Selbstwirksamkeit in Bezug auf Gefühle und z.B. Regulationstrategien herausgearbeitet und als leichter beeinflussbar erlebt werden. Sowohl die kognitive als auch die emotionale Empathie kann sich durch die bildergestützte Auseinandersetzung mit Emotionen und Ausdruck verbessern. Seit 2010 belegt die Studie »Behaviorale und neuronale Effekte eines Emotionserkennungstrainings bei Autismus-Spekt-

rum-Störung (Schlitte, 2010), dass es eine messbar positive Wirkung für Klienten mit dieser Diagnose gibt, wenn sie sich gezielt in diesem Bereich üben.

## 1.2 Erster Zugang

**Positiv/neutral/negativ.** Stapeln Sie die Karten des ersten Bereichs »Mimik« mit den Bildern nach oben. Die Klienten sollen nun nacheinander die Karten ziehen und in einer ersten Sortierung die Karten den drei Bereichen zuordnen:

- ▶ Bitte ziehen Sie die obere Karte und lassen Sie sie einen Moment auf sich wirken.
- ▶ Nennen Sie bitte das Gefühl, welches Sie erkennen können.
- ▶ Ordnen Sie nun die Karte einem der drei Bereiche zu und bilden Sie dabei neue Stapel.
- ▶ Wenn Sie ein Gefühl nicht zuordnen können, legen Sie diese Karte vorerst zu Seite.

Die Übung dient dazu, die Karten kennenzulernen und erste Versuche zu machen, Mimik richtig einzuschätzen.

Als Erweiterung dieser Übung kann im Anschluss eine neue Einschätzung vorgenommen werden:

- ▶ Wann könnte eine positiv zugeordnete Karte auch negative Aspekte haben? (Kontext)
- ▶ Unter welchen Bedingungen kann eine negativ assoziierte Karte durchaus eine wichtige Funktion erfüllen? (»guter Grund«)

## 1.3 Opener

Um eine Sitzung zu eröffnen laden Sie Ihre Klienten ein, spontan eine der Karten des ersten Bereichs auszuwählen. Sie sollte das Gefühl am ehesten widerspiegeln, das die Klienten im Moment gerade beschäftigt.

- ▶ Welcher Ausdruck spricht Sie heute spontan an?
- ▶ Welches Gefühl verbinden Sie damit?
- ▶ Was möchten Sie mir darüber erzählen?
- ▶ Über welches Gefühl möchten Sie heute NICHT sprechen?

Lassen Sie sich davon überraschen, wie schnell Klienten auf für sie aktuell wichtige Zusammenhänge kommen. Geben Sie dem Prozess mit den Karten stets genug Zeit, denn schon bei der Auswahl geschieht viel an innerer Auseinandersetzung.

## 1.4 Gemeinsame Sprache

**Welche Worte für welche Gefühlslagen?** Viel zu schnell neigen Klienten dazu, ihre Stimmung als »schlecht« oder »gut« zu beschreiben. Dies sind jedoch Bewertungen, die nicht viel mit emotionalen Zuständen zu tun haben. Zu Beginn der meisten therapeutischen Prozesse ist es nützlich, sich auf eine gemeinsame Sprache zu einigen. Missverständnissen kann somit vorgebeugt und eine differenziertere Ausdrucksweise ermöglicht werden. Schuld und Scham sind beispielsweise nicht dasselbe, genauso wenig wie Aggressionen und Hass. Besonders Kinder und Jugendliche oder auch Klienten mit

kognitiven Einschränkungen profitieren von dieser sprachlichen Genauigkeit. Es kann sehr entlastend sein, seine Emotionen so zu beschreiben, dass sie für andere nachvollziehbar sind.

- ▶ Was genau können Sie für ein Gefühl erkennen?
- ▶ Woran wird das deutlich?
- ▶ Welche Gesichtsmerkmale sind charakteristisch?
- ▶ Welche Worte kennen Sie dafür?
- ▶ Welche Worte nutzen Sie am liebsten?  
(Welche mögen Sie nicht?)

## 1.5 Wechselwirkung

Sie helfen Ihren Klienten mit dieser Übung, Gesichter besser »lesen« zu können und gleichzeitig etwas darüber zu erfahren, wie sich Mimik während jeder Art von Kommunikation auf die Gefühle auswirkt.

Zeigen Sie Ihren Klienten die Karten nacheinander und bitten Sie sie darum zu benennen, um welches Gefühl es sich handeln könnte.

Aber auch die »Innenperspektive« ist hilfreich:

- ▶ Was löst dieses Gesicht bei Ihnen aus?
- ▶ Wie reagieren Sie wahrscheinlich im Alltag darauf?

Nützlich ist auch eine zirkuläre Perspektive:

- ▶ Was könnten Sie tun, wenn Sie dieses Gefühl bei Ihrem Gegenüber erzeugen wollten?
- ▶ Was, wenn Sie es vermeiden möchten?

Unterstützen Sie Ihre Klienten mit verschiedenen Perspektiven auf Gefühle zu experimentieren und ihre Selbstwirksamkeit in Bezug darauf zu verbessern.

Die aktive Einflussnahme auf die eigene Mimik, z.B. Lächeln, wirkt sich im Übrigen nicht nur auf Reaktionen anderer Menschen im direkten Kontakt aus, sondern beeinflusst neurophysiologisch nachweisbar auch die eigene Stimmung. Wer beispielsweise etwa drei mal 30 Sekunden sein Spiegelbild anlächelt, wird mit hoher Wahrscheinlichkeit eine verbesserte Stimmung bei sich selbst auslösen.

## 1.6 Resonanz und Embodiment

Bei welchen Bildern schwingen Ihre Klienten mit? Bitten Sie Ihre Klienten zu jedem Grundgefühl eine Karte auszusuchen. Die wichtigste Referenz für emotionales Erleben sind körperliche »Sensationen«. (vgl. Storch & Tschacher, 2014). Die Leitfrage für diese Intervention lautet: Welcher mimische Ausdruck gehört konkret mit welcher Haltung und welchen Gefühlen zusammen – besonders auch auf körperlicher Ebene?

- ▶ Welches Beispiel aus Ihrem Alltag fällt Ihnen ein, bei dem Sie sich zuletzt so gefühlt haben? (Karte aussuchen)
- ▶ Bitte stehen Sie einen Moment auf und nehmen Sie die typische Körperhaltung ein, die zu dieser Mimik passen würde.
- ▶ Was spüren Sie, wenn Sie sich eine kurze Zeit in dieses Gefühl hineinversetzen?
- ▶ Wo in Ihrem Körper sitzt dieses Gefühl?

- ▶ Wie macht es sich bemerkbar? (z.B. warm/kalt, drückend/ziehend ...)
- ▶ Was passiert, wenn Sie Ihre Haltung ändern?
- ▶ Was, wenn Sie Ihren Gesichtsausdruck ändern?
- ▶ Wie gut stimmt die neue Haltung mit dem Gesichtsausdruck überein?

**Hinweis:** Zeigen Sie Ihren Klienten auf, wie schwierig es beispielsweise ist, gleichzeitig mit einem niedergeschlagenen Gesichtsausdruck eine aufrechte und gerade Körperhaltung einzunehmen. Es passt nicht zusammen. Eine mögliche Erkenntnis liegt darin, zu verstehen wie wir durch Veränderungen unserer Mimik und Haltung unsere Gefühle unmittelbar mit beeinflussen können!

### Variante »konkrete Resonanz«

Lassen Sie Ihre Klienten die Karten mit dem mimischen Ausdruck nacheinander ansehen und regen Sie sie dazu an, darauf zu achten, womit sie spontan in Resonanz gehen.

- ▶ Was löst dieses Gesicht bei Ihnen aus?
- ▶ Mit welcher Erinnerung gehen Sie vielleicht in Resonanz, wenn Sie diesen Ausdruck betrachten?

Sortieren Sie die Karten aus, mit denen Sie schneller in Resonanz gehen, und legen Sie die anderen beiseite.

- ▶ Wenn eine Resonanz zu einem Ausdruck entsteht, wie würden Sie dies beschreiben?
- ▶ Was geschieht dabei auf körperlicher Ebene, was kommen spontan für Gedanken, welche Gefühle tauchen auf?

- ▶ Schauen Sie einen Moment auf die Karte und gehen dabei in die Selbstbeobachtung.
- ▶ Welche Impulse könnten entstehen?
- ▶ Wie wirkt sich das Anschauen auf Ihr Körpergefühl aus? Wie wird vielleicht Ihre Haltung oder Ihr Gesichtsausdruck beeinflusst?
- ▶ Was wird in der Resonanz ausgelöst? Schwere/Leichtigkeit? Ernst/Freude? Ruhe/Bewegungsdrang? Wie nehmen Sie dabei Ihre Atmung wahr? Etc.

Menschen können mit allen möglichen Aspekten der Welt in Resonanz gehen (seien es Ideen, oder sogar Dinge). Besonders gut gelingt es uns jedoch mit anderen Menschen. In der Beobachtung und Wahrnehmung Anderer – und der entstehenden Resonanz – gelingt es uns, uns auch selbst besser beobachten zu lernen. Das Ziel dieser Intervention könnte demnach eine erhöhte »Resonanzsensibilität« genannt werden. (vgl. auch Rosa, 2016)

## 1.7 Gefühlsbarometer

Ziel des Gefühlsbarometers sollte es sein, dass Klienten Grundgefühle besser differenzieren können und auf einer Dimension von »Spannungsstärke« Unterschiede wahrnehmen lernen. Es wird außerdem oft deutlich, dass Klienten zur Affektregulation einfach Grundgefühle »verschieben«. Wenn beispielsweise Wut besser aushaltbar wäre als Angst, ist es im Sinne einer Coping-Strategie sogar naheliegend,

dies zu tun. Selbstverständlich handelt es sich hierbei zumeist um unbewusste Vorgänge. Klienten, die Trauer schlecht aushalten können, würden vielleicht eher in Richtung Angst verschieben (z.B. Kinder in Richtung Verlustangst).



Angst hält einen aktiv und in Alarmbereitschaft, die Selbstwirksamkeit würde gegenüber Trauer vermeintlich erhöht. Es lohnt sich diese Mechanismen im Blick zu behalten.

Gefühle, die wir häufiger ausagieren und leichter »aushalten«, können wir in aller Regel besser regulieren. Dies trifft allerdings nicht unbedingt auf die »verschobenen« Gefühle zu.

Gefühle sind auf körperlicher Ebene vergleichbar mit stärkeren oder schwächeren Spannungszuständen.

Wenn Sie mit Ihren Klienten die Karten mit der entsprechenden Mimik den einzelnen Grundgefühlen zuordnen, tun Sie das in dieser Übung vor allem auch auf einer Dimension von Gefühlsintensität, oder »Spannung«. Die folgende Intervention stellt hierzu einen möglichen Ablauf dar.

**Stapel mit Bild nach oben.** Verteilen Sie die Karten einzeln und nacheinander auf elf neue Stapel (Grundgefühle s.o.):

- ▶ Was genau können Sie hier für ein Gefühl erkennen?
- ▶ Woran wird das deutlich?
- ▶ Woran ist es ganz genau erkennbar? (Helfen Sie bei der genauen Mimikidentifikation nach, wenn nötig.)

- ▶ Welche Gesichtsmerkmale sind charakteristisch?
- ▶ Welche Ausdrücke scheinen das Gefühl stärker, welche schwächer zu repräsentieren?
- ▶ Wie würden Sie eine Reihenfolge in Bezug auf Intensität pro Gefühl festlegen?
- ▶ Wo genau erkennen Sie Unterschiede zu anderen, aber ähnliche Ausdrücke?

Die meisten Menschen können bestimmte Gefühle leichter bei sich selbst wahrnehmen oder auch aushalten, andere Gefühle fallen eher schwerer.

- ▶ Welche Gefühle können Sie gut, welche weniger gut aushalten?
- ▶ Was fühlen Sie häufig, was selten, welche Erklärung haben Sie dafür?
- ▶ Welche der Gefühlslagen ist wo körperlich bei Ihnen lokalisierbar?
- ▶ Worauf müssten Sie im Sinne eines Frühwarnsystems achten, um dieses Gefühl zu erkennen, bevor das es eine zu hohe Spannung erreicht?
- ▶ Wenn Sie davon ausgehen, dass Sie bestimmte Grundgefühle einfach »verschieben« können, welche Gefühle könnten dafür bei Ihnen infrage kommen?
- ▶ In welcher Reihenfolge treten Gefühle bei Ihnen meistens auf (z.B. in Krisen oder Konflikten)?
- ▶ Welches Gefühl liegt häufig oben auf? (Obwohl vielleicht gerade ein anderes Gefühl angemessener sein könnte ...)

## 1.8 Barometer im Spiegel

Diese Intervention bietet sich im Anschluss an das Gefühlsbarometer an. Sie müssten hierzu einen Spiegel zu Hilfe nehmen, in dem Ihre Klienten sich während der Übung selbst beobachten können. Die Karten benötigen Sie hierbei nicht.

- ▶ Was wäre ein typischer Ausdruck dieses bestimmten Gefühls, auf einem eher sehr niedrigen Spannungsniveau? Bitte ahmen Sie diesen Ausdruck einmal nach, sodass man es gerade so erraten könnte.
- ▶ Wenn Sie sich vornehmen Ihrem Gegenüber ganz gezielt ohne Worte aufzuzeigen, dass Sie langsam etwas z.B. wütend werden, wie müssten Sie Ihren Ausdruck verändern?
- ▶ Was vermuten Sie, würde das bei Ihrem Gegenüber auslösen?
- ▶ Wenn Sie sich vorstellen, dass die Spannung in Bezug auf ein bestimmtes Gefühl ansteigt, wie würde sich wahrscheinlich Ihre Sitzhaltung verändern?
- ▶ Wie wäre dies wahrscheinlich im Stehen erkennbar?
- ▶ Beobachten Sie jetzt genau Ihr Gesicht: Welche Unterschiede werden zwischen »eher starker« und »eher schwacher« Spannung deutlich?

Die Lernerfolge sind überraschend.

Weisen Sie Ihre Klienten auch unbedingt auf typische körper-sprachliche Phänomene hin. Alle Signale werden vom Gegenüber aufgegriffen!

Reaktionsweisen können Irritation und Unsicherheit sein, oder aber Ausweichen und Flucht, genauso wie Unterordnung, Dominanz, oder »Dopplung«.

### Beispiel

Wenn zwei Männer einander gegenüber in der S-Bahn sitzen und der eine sich breitbeinig hinsetzt, könnte der andere es ihm unwillkürlich nachtun. Ein typischer Vorgang. Die Männer begeben sich damit quasi in eine unausgesprochene Rivalität - »Herausforderung angenommen«(vgl. Molcho, 1995).

Es könnte interessant sein, hierfür Alternativen zu diskutieren und auszuprobieren. Aber auch beim Flirten zeigen Sie durch das »Doppeln« auf, dass Sie gerade sehr mit Ihrem Gegenüber »mitschwingen«, wobei sich die Häufigkeit von beispielsweise Lächeln oder längerem Blickkontakt im Verlauf erhöhen kann. Mimisch ist das Flirten auch oft an weicheren Zügen und einem offenen Ausdruck erkennbar. Im zweiten Teil »Körpersprache« werden weitere Phänomene dargestellt.

Eine einfache aber doch sehr effektvolle »Hausaufgabe« wäre anschließend an diese Intervention:

»Bitte versuchen Sie in den nächsten drei Tagen, täglich je drei Personen ganz bewusst kurz und freundlich anzulächeln und beobachten Sie dabei deren Reaktionsweise. Lächeln Sie nur eine (!) Sekunde lang und halten Sie den Blickkontakt nicht länger als zwei Sekunden.«

Das Ziel ist, eine gesteigerte Selbstwirksamkeit in zwischenmenschlichen Interaktionen zu erfahren.

## 1.9 Mimik from Dusk till Dawn

Gefühle sammeln – von früh bis spät:

- ▶ Welche Gefühle kamen gestern (oder heute) bereits vor? ...  
»nach dem Aufstehen habe ich mich (Bild aussuchen) gefühlt.«
- ▶ Wie war es später (z.B. nach dem Frühstück)?
- ▶ Was war das Besondere an der Situation, sodass Sie in diese Stimmung kamen?
- ▶ Welchen Einfluss hatten Sie selbst darauf?

Zirkulare Perspektive einschätzen:

- ▶ Wer hat es wahrscheinlich noch bemerkt?
- ▶ Wie waren die Reaktionen?

**Ziel:** Die Klienten sollen Erkenntnis über den individuellen Verlauf von Stimmungen und Reaktionen gewinnen. Alle Gefühle kommen und gehen auch wieder. Unter bestimmten Bedingungen und mit entsprechend zu erarbeitenden Skills zur Entspannung, kann sogar zielgerichtet darauf Einfluss genommen werden.

## 1.10 Mimik und Assoziation

Wenn Sie z.B. mit Kindern arbeiten, kann die Mimik Assoziationen wecken, für die keine ganz konkrete Sprache gefunden werden kann. Lassen Sie Ihre kleinen Klienten ganz spontan ein Bild aussuchen. Laden Sie sie ein, zu diesem Gesichtsausdruck ein Bild zu malen (etwas woran es sie im Moment erinnert). Bilder malen entspannt und ermöglicht oft ein neues Gesprächsthema mit besonderem Tiefgang.

Alternativ können Sie auch eine Geschichte erzählen lassen, die zu diesem Gesichtsausdruck passt. Etwas von heute oder aus den vergangenen Tagen? Oder vielleicht ganz einfach eine ausgedachte Geschichte, wie zum Beispiel ein Märchen? Sie könnten an diese Geschichte anknüpfen, in dem Sie selber Bilder aussuchen und die Geschichte ergänzen, oder Sie stellen ganz einfach Fragen um die Geschichte etwas besser zu verstehen. Nutzen Sie weitere Bilder, um z.B. Gefühlslagen oder Reaktionen der Personen in der Geschichte genau »beschreiben« zu lassen.

## 1.11 Mentalisierung

Mentalisierung ist ein Fachbegriff aus der Psychologie und Psychoanalyse. Er steht für die »Fähigkeit, das eigene Verhalten oder das Verhalten anderer Menschen durch Zuschreibung mentaler Zustände zu interpretieren«. Hierbei wird also nicht nur auf das Verhalten des Gegenübers eingegangen, sondern auf die eigenen Vorstellungen zu dessen Überzeugungen, Gefühlen, Einstellungen und Wünsche, die dem Verhalten zugrunde liegen.

Mentalisierung bedeutet gewissermaßen, am Verhalten »ablesen zu können, was in den Köpfen anderer vorgeht«.

So ist es auch möglich, das eigene Erleben und Handeln reflexiv zu erfassen (Fonagy et al., 2002). Der Aspekt der Mentalisierungsfähigkeit kann im Sinne der gezielten empathischen Einfühlung in beiden Bereichen des Kartensets aufgegriffen werden. Besonders Menschen mit einem bindungstraumatischen Hintergrund haben häufig massive Schwierigkeiten zu mentalisieren und erleben soziale Situationen oft als beängstigend. Sie befinden sich in diesem Zusammenhang in ständiger »Alarmbereitschaft« und reagieren in Verhalten und emotionalem Erleben in vielen Fällen unangemessen. Die gezielte Auseinandersetzung und das genaue Beobachten von fremden und eigenen körpersprachlichen Signalen verbessert die situative Analysefähigkeit von Situationen und Beziehungen. Die große Chance der Mentalisierung ist in diesem Kontext, dass Klienten etwas über diese Angemessenheit erfahren.

**Hinweis:** Bei Klienten mit schwersten frühen Traumatisierungen und entsprechenden Persönlichkeitsakzentuierungen, die kaum Fähigkeiten zur Mentalisierung haben, sollte auf gängige Verfahren, wie mentalisierungsbasierte Therapie (MBT) nicht verzichtet werden. Hierfür bietet das Kartenset keinen Ersatz, dennoch kann es ein Setting mit diesem Schwerpunkt flankierend unterstützen.

## Reaktionen

Im therapeutischen Gespräch können unangemessen erlebte Reaktionsweisen oder Resonanzen zurückgespiegelt werden.

- ▶ Was haben Sie eben für Gedanken, Gefühle oder als Absicht bei mir angenommen?
- ▶ Ich habe Sie gerade (Bild aussuchen) erlebt.
- ▶ Welches Gefühl/Erleben steckte hinter diesem Ausdruck?
- ▶ Welcher Gedankengang gehörte dazu?
- ▶ War es das, was Sie ausdrücken wollten?
- ▶ Was vermuten Sie, wie es auf mich wirken könnte?
- ▶ Wie gut passte das zu der realen Situation?
- ▶ Welcher alternative Ausdruck wäre vielleicht passender? (neues Bild aussuchen lassen)
- ▶ Was sind typische Reaktionsweisen Anderer, die Ihnen Hinweise darauf liefern könnten, dass Sie gerade nicht angemessen reagieren?
- ▶ Was hilft Ihnen zu überprüfen, ob das Gefühl/die Anspannung gerade angemessen ist?
- ▶ Wie können Sie es schaffen, sich in solchen Momenten wieder etwas zu entspannen?
- ▶ Welche Gedanken sind dabei hilfreich?
- ▶ Wie könnte Ihre Körperhaltung dies beeinflussen?
- ▶ Was würde sich dadurch verändern?
- ▶ Woran könnten Andere es dann am ehesten bemerken?
- ▶ Welche biografischen Zusammenhänge könnten mit diesem heutigen Gefühlserleben und (z.B. negativen) Überzeugungen im Zusammenhang stehen?

**Stichworte:** Trennung von Selbst und Objekt, Metaebene, Beobachtung, Analyse.

Welche Bedeutung/Überzeugung liegt hinter dieser Art zu empfinden und zu reagieren? (Lassen Sie Ihre Klienten Unterschiede herausbilden.)

Das Potenzial von verbesserter Mentalisierungsfähigkeit liegt ganz konkret in den Bereichen Spannungsabbau, Selbstreflexion und optimierter Kommunikation, bzw. in der Folge in erleichterten sozialen Beziehungen. Innere Haltungen, Ängste oder Überzeugungen können situativ besser reflektiert werden. Achtsamkeit für Beziehungsdynamiken und sensiblere Reflexion der subjektiven Bedeutungsgebungen können ermöglicht werden. Hier geht es vor allem um Präzision in der Analyse der inneren Einstellung und Erlebensweisen. Besonders interessant scheint hierbei der Bereich der Erwartungserwartungen. Da Klienten mit »Mentalisierungsschwierigkeiten« oft ungeprüft ihrem Gegenüber Motivationen oder Einstellungen unterstellen, die negativ konnotiert sind, gilt es sehr genau zu überprüfen, was tatsächlich der aktuellen Situation oder eher einem alten Erfahrungshintergrund entspricht. Innerhalb der systemischen Therapie erzeugen wir auf diese Weise Unterschiedsbildungen und machen Wechselwirkungen innerhalb von Beziehungsdynamiken deutlich. Die Wirklichkeitskonstruktion wird erweitert und neue Sichtweisen und Einschätzungen werden möglich.

## 2 Körpersprache

Im zweiten Kapitel des Kartensets wird der Fokus besonders auf ein differenziertes Körpersprachenverständnis gelegt.

### 2.1 Analyse von Situationen, Verhalten und Erleben

**Auswahl.** Um Körpersprachephänomene zielführend in Therapie und Beratung zu integrieren wurden in diesem Bereich Karten ausgewählt, die unterschiedliche zwischenmenschliche Situationen in verschiedenen lebensweltlich orientierten Bereichen repräsentieren.

**Reaktionsdynamik.** Die Bilder dieses Bereiches bieten die Möglichkeit, Zusammenhänge zwischen eigenem emotionalem Erleben und Auslösern, wie körpersprachlichen Reizen oder Signalen, zu entdecken. Auch innerhalb einer zirkulären Perspektive soll dies ermöglicht werden, was einen positiven »Trainings-«Effekt auf die Fähigkeit zur empathischen Einfühlung haben kann. Die Einschätzungsfähigkeit für soziale Situationen und eigene, sowie fremde Reaktionsweisen können verbessert werden. Selbst- und Fremdbild werden für Ihre Klienten überprüfbarer, was in der Folge zu einer größeren Kompetenz führen kann, wichtige soziale Beziehungen selbstwirksam zu gestalten und angemessen zu erleben.

#### Körpersprache

Allgemeine Inhalte in diesem Bereich:

- ▶ Wie wirkt Körpersprache?
- ▶ Was für Signale können erkannt werden?
- ▶ Wie ist dies einzuschätzen?

Ein gutes Körpersprachenverständnis gibt Sicherheit in der Kommunikation. Körperausdruck und Emotionen gehören untrennbar zusammen.

#### Konkrete Interventionen

Im Bereich der Selbst- und Fremdwahrnehmung kann das Bewusstsein für eigene und fremde körpersprachliche Signale geschärft werden.

- ▶ Wie wirke ich auf andere?
- ▶ Wie kann ich dies für mich nutzen?

#### Aktive Selbstbeobachtung und Reflexion der eigenen Reaktionen in Interaktionen

**Psychoedukation.** Welche Gefühle können (und werden) durch welche Mimik, Gestik oder Haltung ausgedrückt? Nachahmen und Erleben von spürbaren emotionalen Veränderungen durch Variationen in der einen Haltung sind hier sehr nützlich und stärken das Gefühl der Selbstwirksamkeit im Rahmen sozialer Abläufe.

**Kombination.** Die beiden Bereiche des Kartensets sind selbstverständlich kombinierbar und sollten, im Sinne der Kartenauswahl und auch der Interventionen, jederzeit variabel und passend zum jeweiligen Setting eingesetzt werden. Beispielsweise könnten körpersprachlich untermalte Situationsabbildungen mit Karten kombiniert

werden, welche Klienten als potenzielle »Folgeemotionen« für den weiteren Verlauf der Situation einschätzen würden. Eine entsprechende Intervention finden Sie im letzten Abschnitt des Booklets.

Es werden zu jedem Bereich Interventionen vorgeschlagen, die direkt oder nach Ihren Erfordernissen adaptiert in die praktische Arbeit integriert werden können.

**Hinweis:** Bei *allen* körpersprachlichen Phänomenen spielen kulturelle Unterschiede eine große Rolle. Aufgrund der Vielfalt kann hierauf nicht vertiefend eingegangen werden. Die aufgegriffenen Aspekte orientieren sich besonders an Menschen mit mitteleuropäischem kulturellem Hintergrund.

**Bewusst und unbewusst.** In unserer Körpersprache kommt es auf Signale an. Diese Signale werden bewusst (z.B. als Zeichen) eingesetzt oder sie geschehen oft unmittelbar als unbewusste Signale, welche beispielsweise gesprochene Inhalte entweder bestärken oder als inkongruent entlarven. Ist unsere Körpersprache kongruent (übereinstimmend mit dem Gesprochenen), so wirken wir authentisch. Außerhalb von Mimik, Gestik und Haltung finden sich auch vegetative Signale, wie z.B. Erröten, Schwitzen, Pupillenerweiterung. Alle diese Signale wirken auf uns und in uns. Wenn wir einen Raum betreten, nehmen wir eine »Stimmung« wahr, unsere Sinne registrieren in sehr kurzer Zeit alle körpersprachlichen Signale:

- ▶ Stimmlautstärke und Tonart
- ▶ Haltungen
- ▶ Gestik und Mimik
- ▶ Nähe und Distanz
- ▶ Blickkontakt oder nicht
- ▶ usw.

Hierbei verschaffen wir uns zumeist prompt und unwillkürlich einen Überblick darüber, womit wir es in der neuen Situation zu tun haben und ob für uns Gefahr oder Nutzen erkennbar ist.

Das zweite Kapitel des Kartensets soll einerseits die tendenziell bewusst steuerbaren Signale aufgreifen, als auch eine Auswahl an typischerweise unbewussten Signalen aufzeigen, anhand derer wir zu einer verbesserten Einschätzung von Personen oder Situationen gelangen können.

Darüber hinaus wäre es hilfreich, wenn die Klienten befähigt werden, innerhalb einer Selbstbeobachtung:

- ▶ erstens ihre eigenen Außenwirkung zu reflektieren
- ▶ und zweitens auch die Einschätzungsfähigkeit dafür zu verbessern, wie sie selbst ganz konkret die Resonanz innerhalb der Kommunikation mit ihren Mitmenschen beeinflussen.

Demzufolge kann es sinnvoll sein, Dynamiken wie Erwartungs-Erwartungen zu erörtern und hierbei vor allem auch deren Auswirkungen auf die eigenen körpersprachlichen Signale zu schärfen. Wer also gerade einen Raum neu betritt, wird eben nicht nur eine Resonanz spüren, sondern diese seinerseits unmittelbar mit seinem Auftreten und seinem Ausdruck mit beeinflussen. Die Frage »wie wirke ich nach außen, wenn ich mich ... fühle/wenn ich vorher ...annehme vorzufinden/wenn ich davon ausgehe, dass ...von mir erwartet wird«, drängt sich auf.

Generell sind natürlich sehr gut geübte Kenner der Körpersprache in der Lage, auch die eigenen Signale besser zu steuern und in der Kommunikation gezielt darauf zurückzugreifen.

## Reaktionen und Mentalisierung

Analyse von Situation, Verhalten und Erleben

- ▶ Wenn Sie (Bild aussuchen) diese Situation auf sich wirken lassen, was fällt Ihnen spontan dazu ein?
- ▶ Was verrät die Körpersprache über die abgebildeten Personen?
- ▶ Welche Gestik oder Haltung können Sie direkt klar einordnen?
- ▶ Welche Feinheiten wirken vielleicht sonst noch?

Welche Resonanz entsteht in Ihnen?

- ▶ Mit wem gehen Sie eher in Resonanz, mit wem weniger?
- ▶ Was könnte hierfür eine Erklärung sein?
- ▶ Welche Gefühle würden Sie bei (Person auf Bild benennen) vermuten?
- ▶ Was könnte das für eine Situation sein?
- ▶ Versetzen Sie sich bitte kurz in ... (Person nennen). Wie würden Sie wahrscheinlich als Nächstes reagieren?
- ▶ Welches Verhalten wäre möglich?
- ▶ Wie würde sich das körpersprachlich ausdrücken lassen?
- ▶ Wie könnte sich das auf eine einzelne Person/Situation auswirken?
- ▶ Welchen Grund gibt es, sich in diese Situation zu begeben?
- ▶ Angenommen Sie hätten einen Grund sich in diese Situation zu begeben, mit welchem Grundgefühl würden Sie dies nach Ihrem ersten kurzen Eindruck wahrscheinlich tun?
- ▶ Woran wäre das körpersprachlich für die Personen am ehesten erkennbar?
- ▶ Aufgrund welcher Erwartung würde dieses Grundgefühl wahrscheinlich entstehen?
- ▶ Wie könnte sich die Situation weiter entwickeln?

## 2.2 Gestik

Gestik stellt einen wichtigen Teilbereich der Körpersprache dar. Dem Set liegt eine Karte bei, die verschiedene Handabbildungen enthält. Die Karte ist farblich gesondert markiert.

Machen Sie Ihre Klienten zu Experten, indem Sie gemeinsam erörtern, welche Bedeutung welche Gesten haben können.

- ▶ offene Hände sind z.B. anbietend oder abwägend
- ▶ greifende Hände können annehmen wollen oder zupacken signalisieren
- ▶ eine Handkante zeigt z.B. ein Stopp oder einen Schlusstrich an
- ▶ eine geöffnete Hand schlägt in eine nach oben geöffnete Hand, dies kann Ungeduld anzeigen oder eine Aufforderung sein
- ▶ die vorgestreckte Handfläche zeigt eine Grenze auf
- ▶ ineinander gefaltete Hände mit aufgestellten Fingerspitzen symbolisieren einen »Verteidigungsigel«
- ▶ Fingerspitzen als Dach geformt und an die Lippen geführt – konzentrierte Überlegung – aber bitte zum Punkt kommen ...
- ▶ wedelnde oder wischende Bewegungen erkennen vielleicht ein Argument nicht an
- ▶ verschränkte Arme bei Männern: Ablehnung und Verschlossenheit; bei Frauen: Unsicherheit oder Ängstlichkeit



Achten Sie auf Kongruenz: Verschlussene Arme können auch eine passive oder einfach bequeme Haltung sein, die durchaus Zuwendung bedeutet, solange andere Merkmale dies signalisieren!

- ▶ Reiben des Kinns steht oft für Nachdenklichkeit oder Zufriedenheit
- ▶ Kopf auf die Hände stützen steht für Nachdenklichkeit, Erschöpfung oder Langeweile
- ▶ Hände über den Kopf legen/hinter dem Kopf verschränken beim Zurücklehnen zeigt die Geste Überlegenheit oder Souveränität, manchmal ist es ein Flirtsignal
- ▶ Händereiben suggeriert Selbstzufriedenheit, wirkt nicht immer sympathisch
- ▶ gefaltete Hände zeigen Überlegenheit oder »ich werde nichts tun«
- ▶ Finger an die Nase legen/tippen: ein Zeichen der Konzentration oder für Bedenken

**Hinweis:** Selbstverständlich gibt es in der Körpersprache keine Eindeutigkeit. Signale entstehen häufig unmittelbar als Reaktion auf äußere Reize, jedoch auch oft als Reaktion auf inneres Erleben. Wer gerade seinen Gedanken oder Erinnerungen nachhängt, wird bei entsprechenden inneren Reizen auch oft unbewusst die Körperreaktion zeigen, die dazu passt, ohne dass dies etwas mit der aktuellen äußeren Situation zu tun haben muss. Ein Indikator ist oft die Blickrichtung. Ein gedankenverlorener Blick nach schräg unten kann auf eine erlebte Erinnerung hindeuten. Ein Blick nach schräg oben könnte verraten, dass sich Klienten gerade eine mögliche Zukunft versuchen vorzustellen.

**Gestik analysieren.** In einer anknüpfenden Intervention kann eine genauere Analyse vorgenommen werden.

Bild für Bild wird dabei analysiert, was insbesondere die Gestik über Situation, Beziehung, Hierarchie und bewusstes oder unbewusstes Signalisieren verrät. Zentral soll auf die Hände und Arme geachtet werden.

- ▶ Welche Motivation/Absicht steckt hinter ... (einzelne Geste aus-suchen) dieser Handhaltung?
- ▶ Was sagt das in diesem Zusammenhang über diesen Menschen aus?
- ▶ Was für eine Bedeutung oder was für ein Gefühl könnte dahinterstecken?
- ▶ Welchen Gedanken könnte die Person dort gerade verfolgen?
- ▶ Ist es wahrscheinlich eher bewusst oder unbewusst? Willkürlich/unwillkürlich?
- ▶ Wie passen Gestik und übriger Ausdruck zusammen?

## 2.3 Körperhaltung

Ähnlich wie bei der Gestik ist auch die Körperhaltung ein wichtiger Signalgeber und Teilaspekt der Körpersprache. Generell ist natürlich zu bedenken, dass Körpersprache immer als Gesamtausdruck gesehen werden muss. Bei dieser Intervention soll es wieder um die Einschätzung gehen, die Klienten zu einzelnen Bildern treffen – und zwar erst einmal nur zum Teilaspekt Haltung.

- ▶ Wie nehmen Sie die Haltung (einzelne Personen) wahr?
- ▶ Was können Sie beobachten? (aufgerichtet, eingesunken, zu- oder abgewandt)
- ▶ Welche Richtung (z.B. Oberkörper) ist erkennbar?
- ▶ Was könnte das über die Beziehung/Situation aussagen?
- ▶ Was können Sie erkennen?
- ▶ Was signalisiert beispielsweise eine aufrechte gerade Haltung und was eine eher gebeugte, zusammengesunkene Haltung?
- ▶ Was verrät die Richtung der Fußspitzen in der Kommunikation? (zugewandt oder fluchtbereit)
- ▶ Nimmt jemand viel oder wenig Raum? Wie wirkt die Haltung, wenn jemand sich groß oder klein macht?
- ▶ Welche Haltung schätzen Sie eher als aktiv, welche als reaktiv ein?
- ▶ Was könnte die Körperhaltung ganz generell über einen Menschen und seine Persönlichkeit verraten? (Hier kann auch in der Folge ein Reframing möglich werden: z.B. ein eher angespannter Rumpf oder versteckte Hände deuten vielleicht auf einen eher vorsichtigen Menschen hin ...)

## 2.4 Kongruenz und Inkongruenz

Körpersprache ist entweder kongruent (übereinstimmend/stimmig) oder inkongruent. Dadurch, dass sie meist unmittelbar geschieht, ist sie in der zwischenmenschlichen Kommunikation oft der sicherste Indikator dafür, ob der kommunizierte Inhalt und das gezeigte Erleben übereinstimmen. Sie kann inkongruent in Bezug auf Abweichung

von Körpersprachesignalen, gesprochenem Inhalt und gezeigten Gefühlen, Absichten, oder Einstellungen sein. Diese Abweichungen können wir häufig wahrnehmen. In den meisten Fällen neigt unser Bewusstsein nur eben dazu, dies nicht weiter zu reflektieren. Unsere Grundstimmung wird jedoch meistens dadurch beeinflusst.

Auch in dieser Übung geht es darum, anhand der Karten zu identifizieren, wie weit beispielsweise Haltung und Gestik mit der gezeigten Mimik oder auch angemessener Nähe und Distanz übereinstimmen. Abweichungen im Sinne von inkongruenten Signalen können auch ohne ein gesprochenes Wort erkannt werden. Bild für Bild wird ermittelt, wie hoch die Kongruenz der gezeigten Körpersprachephänomene der einzelnen Personen eingeschätzt werden kann. Nutzen Sie hierbei Skalierungen für Übereinstimmungen bzw. Abweichungen.

- ▶ Wie erleben Sie die gezeigte Mimik zur restlichen Körpersprache und zur Gesamtsituation? Geben Sie den Wert auf einer Skala von Null bis Zehn an, wobei Null für völlig inkongruent und Zehn für maximal kongruent steht.
- ▶ Zu wie viel Prozent würden Sie sagen, passt die gezeigte Körpersprache zur abgebildeten Situation?
- ▶ Wie kommt es zu dieser Prozentangabe?
- ▶ Was können Sie aufgrund Ihrer Beobachtungen vermuten?
- ▶ Was müsste sich ändern, damit eine höhere Übereinstimmung erzeugt wird?

## 2.5 Nähe und Distanz

Gestik, Haltung und Kongruenz bilden drei wichtige Bereiche der Körpersprache ab. Darüber hinaus ist noch die angemessene Nähe und Distanz ein wichtiger Faktor. Wie bereits beschrieben, soll auch hier wieder Bild für Bild überlegt werden, wie die Nähe bzw. Distanz zwischen den abgebildeten Personen eingeschätzt werden kann.

Perspektivübernahme beim Analysieren der einzelnen Karten:

- ▶ Wie würden Sie sich in einer vergleichbaren Situation mit diesem Abstand fühlen?
- ▶ Was wäre für Sie ein angenehmer Abstand?
- ▶ Wie lange denken Sie ist dieser Abstand gut aushaltbar oder angemessen?
- ▶ Unter welchen Voraussetzungen würden Sie das vielleicht auch anders einschätzen? (Kontext)

**Psychoedukation.** Die »normale« Distanz beträgt bei Europäern mindestens 40 bis 50 Zentimeter. In Verhandlungen vergrößert sich die Distanz auf etwa ein bis zwei Meter. Wenn Sie sich mit ausgestreckten Armen einmal um sich selbst drehen, haben Sie wahrscheinlich damit Ihren persönlichen Schutzraum ermittelt. Zwei bis vier Meter Abstand könnten aufzeigen, dass sich zwei Menschen von unterschiedlicher Stellung gegenüber stehen, z.B. Vorgesetzte und Angestellter. Beim Flirten wird diese Distanz unmerklich verringert: So testen Flirtpartner aus, wie nahe sie dem anderen kommen können, ohne beim Gegenüber Fluchtimpulse auszulösen.

Kommen sich zwei Menschen näher und schauen sich dabei in die Augen, ohne dass einer der beiden sich abwendet, so kann dies ein Zeichen für Interesse sein. Entsteht ein »Tanz« beim Vorrücken und wieder zurückziehen, der von beiden Interaktionspartnern gleichermaßen »getanzt« wird, kann das ein guter Hinweis auf bewusstes Flirten sein. Auch der Stand bzw. die Sitzhaltung zueinander ist von Bedeutung (besonders, ob die Gesprächspartner locker stehen oder zueinander in einem »geöffneten Dreieck« sitzen). Die Ausrichtung zueinander beträgt etwa den Winkel von ca. 30 bis 60 Grad. Frontale Positionen können als Herausfordernd oder bedrängend empfunden werden. Winkel von über 60 Grad könnten als desinteressiert wahrgenommen werden. Generell ist die Wahrnehmung solcher Details sehr subjektiv und entsprechend unterschiedlich. Die genannten Werte sind folglich nur als ungefähre Orientierung zu verstehen.

### Setting

Alle Menschen haben einen Sinn für ihr eigenes Territorium, sie nehmen es andererseits unwillkürlich »auf fremdem Gebiet« anders wahr. Das eigene therapeutische und beraterische Setting sollte ebenfalls vor diesem Hintergrund einmal beleuchtet werden:

- ▶ Begrüßen Sie Ihre Klienten mit einem angemessenen Handschlag und einem kurzen Lächeln bereits am Eingang. Nutzen Sie die Möglichkeit schon hier ein kleines Kompliment, eine Wertschätzung oder eine Hypothese zu platzieren.
- ▶ Steht ein großer Tisch zwischen Ihnen? Alternativ könnten Sie einen kleinen Beistelltisch versetzt zwischen sich stellen.
- ▶ Halten Sie den nötigen Abstand ein? Wie ist es im Sitzen? (genug Abstand der Fußspitzen)

- ▶ Lassen Sie Ihren Klienten einen Platz auswählen? (z.B. drei statt zwei Stühle aufstellen)
- ▶ Sind die Sitzplätze gleich hoch und gleich komfortabel?
- ▶ In welchem Winkel sitzen Sie zueinander?
- ▶ Wohin schaut Ihr Klient, zum Fenster oder zur Tür? Oder sieht er nur eine Wand oder gar eine Ecke vor sich?
- ▶ Prüfen Sie, ob Ihre Klienten bei Bedarf ungehindert an Ihnen vorbei sehen und auch vorbei gehen könnten. Damit sorgen Sie für eine entspannte Atmosphäre.

Selbst die Zeit ist eine Art körpersprachlicher Faktor. Denken Sie nur daran, wie unwohl Sie sich fühlen, wenn Sie warten gelassen werden. Stellen Sie Uhren in Ihrem Setting so auf, dass Sie unauffällig die Zeit ablesen können oder aber auch die Klienten selbstverantwortlich die Zeit beobachten können.

## 2.6 Interaktion und Kommunikation

Körpersprache ist oft mit archetypisch verankerten Reizreaktions-schemata des limbischen Systems assoziiert. Es geht um die drei – vor allem durch unsere Amygdala gesteuerten – unwillkürlichen Impulse: Kampf, Flucht und Unterwerfung (Freeze). Selbstverständlich bilden diese Grundprinzipien nicht das gesamte Spektrum der Körpersprache ab.

Für zwischenmenschliche, körpersprachliche Interaktionen und Kommunikation können folgende Fragestellungen interessant sein:

- ▶ Welcher Impuls steht hinter welcher Haltung?
- ▶ Welche Wirkungen haben verschiedene körpersprachliche Haltungen auf andere?
- ▶ Welche innere Haltung steckt hinter der gezeigten Haltung von Gesprächspartnern?
- ▶ Und umgekehrt – wie kann die eigene innere Haltung körpersprachlich nach außen gezeigt werden?

**Psychoedukation.** Helfen Sie Ihren Klienten, ihre Expertise im Bereich der nonverbalen Kommunikation und auch auf Kommunikationsstile zu vergrößern, um mehr Selbstwirksamkeit und Sicherheit zu erreichen.

Innerhalb einer komplexeren körpersprachlichen Dynamik werden besonders häufig folgende Reaktionen sichtbar: offen sein, verschlossen sein, Macht, Abhängigkeit, Dominanz/Unterwerfung, Angriff/Herausforderung, Überzeugung, Interesse, Ablehnung, Fluchtimpulse und Weitere.

All dies kann bei Menschen beobachtet werden. Je nach Rolle oder Erfordernis kommen diese Reaktionen bei allen Menschen in wechselnden Situationen und Interaktionen vor.

### Kommunikationsmuster

Neben diesen eher »typischen« körpersprachlich häufig sichtbaren Reaktionsdynamiken gibt es auch noch individuelle Reaktionen und Kommunikationsformen. Diese werden von jedem Menschen im Laufe seines Lebens und entsprechend seines emotionalen und kommunikativen Erfahrungshintergrundes entwickelt.

Sowohl in der Therapie und Beratung als auch in Weiterbildungskontexten hat es sich als nützlich erwiesen, Menschen mit diesen grundsätzlichen und stark individuell gefärbten, kommunikativen Mustern vertraut zu machen. Diese werden von ausnahmslos allen Menschen verwendet um situativ, innerhalb zwischenmenschlicher Kommunikation, das Selbstwertgefühl zu stabilisieren. Die Kenntnis dieser Zusammenhänge macht es leichter zu verstehen, wie bestimmte Reaktionsweisen entstehen. Ziel ist es, kommunikative Muster besser zu identifizieren und differenzieren zu können. Vor allem sollen die emotionalen Hintergründe und die eigentliche Motivation (primär: Stabilisierung des Selbstwertgefühls) besser verstanden werden.

Nach Virginia Satir (1972) können Menschen in fünf grundlegende Kommunikationsformen eingeteilt werden:

- (1) beschwichtigend (versöhnlich)
- (2) anklagend (demütigend)
- (3) rationalisierend/intellektualisierend (versachlichend)
- (4) irrational (ablenkend)
- (5) kongruent

Dabei ist zu betonen, dass es sich nicht um feste Persönlichkeitsstrukturen handelt, sondern eher um Stressreaktionen in belastenden Interaktionen (kommunikatives Coping). Eine Person reagiert auf eine befürchtete Ablehnung oder will eine vermeintliche Schwäche nicht preisgeben und verbirgt sich hinter

- ▶ versöhnlichen Worten (devoter Gestik und Mimik)
- ▶ anklagendem, forderndem Verhalten (dominanter Haltung)

- ▶ intellektuellen Worten, Sachlichkeit (körpersprachlicher Zurückhaltung)
- ▶ oder lenkt ab (agiert körpersprachlich unklar)

Mischtypen oder ein Wechsel innerhalb von zwei oder mehr Formen (oft kontextbezogen) sind nicht selten. Verfestigen sich diese Formen zu einem kommunikativen Stilmittel der ersten Wahl, kann auch von (Kommunikations-)Mustern gesprochen werden. Die Typologie erleichtert das Erkennen von Interaktionsdynamiken und es lassen sich auf dieser Basis hervorragend Hypothesen, hinsichtlich des Selbstwertgefühls der Kommunikationspartner oder auch deren Bedürfnisse, bilden.

Im Kartenset befinden sich exemplarisch fünf farbig gekennzeichnete Versionen dieser Kommunikationsformen bzw. Muster.



### Kommunikationsform I: »beschwichtigend«

Worte	zustimmend, wohlwollend, besänftigend, entschuldigend
Stimme	gedrückt, vorsichtig, leise bis zaghaft, manchmal weinerlich, kraftlos
Körpersprache	Schultern nach vorn gebeugt, Hand oft geöffnet, atmet wenig und flach
Selbsterleben	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Gefühle von Hilflosigkeit, Wertlosigkeit,</li> <li>▶ Versuch, sich über das Tun für andere nützlich zu fühlen; dabei jedoch Angst, dem anderen lästig zu sein, ihn zu verärgern</li> <li>▶ sucht ständig die Schuld bei sich</li> </ul>
Reaktion des Interaktionspartners (je nach eigener Kommunikationsstruktur)	<ol style="list-style-type: none"> <li>(1) sich schuldig fühlen; Mitleid bekommen; helfen, beschützen wollen</li> <li>(2) (sehr) ärgerlich werden, fordernd reagieren</li> <li>(3) (und 2.) Verachtung ausdrückend</li> <li>(4) Thema wechseln</li> </ol>

Aus den Reaktionen wird deutlich, dass die versöhnliche Haltung einen durchaus mächtigen Einfluss auf Andere hat: z.B. Manipulation durch Erzeugung von schlechtem Gewissen.

### Kommunikationsform II: »anklagend«

Worte	nicht zustimmend sondern ablehnend, anklagend, beschuldigend, fordernd, überlegen, abwertend
Stimme	laut, hart, scharfe Betonung, fest, aggressiv, oft schrill
Körperhaltung	angespannt, bildhaft: »mit beschuldigend ausgestrecktem Zeigefinger sich nach vorn beugend«
Selbsterleben	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ungeduldiger Wunsch, seine Meinung anerkannt zu bekommen;</li> <li>▶ wartet auf Angriff, Angst zu unterliegen;</li> <li>▶ fühlt sich nicht gehört, ungerecht behandelt, wertlos, einsam – vorhandene Angst wird aggressiv überspielt</li> </ul>
Reaktion des Interaktionspartners (je nach eigener Kommunikationsstruktur)	<ol style="list-style-type: none"> <li>(1) Angst und Furcht, Rückzug, Schuldgefühle, Bitten</li> <li>(2) Ärger, Wut</li> <li>(3) Kälte, rationale Erläuterungen</li> <li>(4) Ablenkung</li> </ol>

Beziehungen gestalten sich oft tendenziell destruktiv.

### Kommunikationsform III: »intellektualisierend«

Worte	sachlich, vernünftig, erklärend, unpersönlich, korrekt, rechtfertigend; lassen keine Gefühle erkennen
Stimme	trocken, sachlich, klar, farblos
Körperhaltung	wenig Bewegungen, wirkt ruhig, kühl, hält Abstand, unbeweglich bis angespannt
Selbsterleben	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ für ihn/sie ist es schwierig, sich selbst zu erleben.</li> <li>▶ kommt er/sie in Kontakt, erlebt er/sie sich als angreifbar und ungeschützt.</li> <li>▶ Angst vor Kontrollverlust, daher mit Bedacht korrekt, strengt sich besonders an</li> </ul>
Reaktion des Interaktionspartners (je nach eigener Kommunikationsstruktur)	<ol style="list-style-type: none"> <li>(1) fühlt sich klein und dumm; bewundert</li> <li>(2) gelangweilt, erlebt sich nicht beachtet und macht Vorwürfe</li> <li>(3) (und 4.) erlebt nichts und zieht sich zurück, hält ebenfalls einen Vortrag</li> <li>(4) lenkt ab, stiftet Unruhe</li> </ol>

Der Gesprächspartner erlebt sich für lange Strecken in eine passive Rolle gedrängt, damit wird das Zuhören anstrengend, mühevoll bis ermüdend.

### Kommunikationsform IV: »irrelevant«

Worte	zunächst lustig, aufmunternd, provokativ, zum Lachen reizend, später eher sinnlos, unsachlich, belanglos mit häufigem Themenwechsel ohne Verbindung, Konkretes wird vermieden, ablenkend
Stimme	singend, leicht, hebt und senkt sich ohne erkennbaren Grund
Körperhaltung	wirkt oft eckig und unkoordiniert, Aufmachung farbig, auffällig, interessant
Selbsterleben	<ul style="list-style-type: none"> <li>▶ fühlt sich irgendwie nirgends zugehörig, weiß »seine Richtung« nicht</li> <li>▶ Gefühle von Einsamkeit, Sinn- und Zwecklosigkeit – was durch Bewegung überspielt wird.</li> <li>▶ Hoffnung: »Ich werde toleriert, wenn ich Spaß verbreite.«</li> </ul>
Reaktion des Interaktionspartners (je nach eigener Kommunikationsstruktur)	<ol style="list-style-type: none"> <li>(1) Irritation, Konfusion, das Gefühl leer auszugehen, Isolation</li> <li>(2) Befremden, tiefe Enttäuschung, Ablehnung bis hin zu Hass, plötzliche ohnmächtige Wut und Verzweiflung</li> <li>(3) Tendenz, sich zu entfernen, Müdigkeit</li> <li>(4) Klatsch und Tratsch wird ohne Tiefgang aufgegriffen</li> </ol>

Gesprächspartner strengen sich häufig sehr in dem Versuch Kontakt aufzunehmen und Vertrauen aufzubauen an.

Sie werden enttäuscht und reagieren irritiert. Sie retten sich dann z.B. ebenfalls in Irrelevanz oder verlassen die Person.

### **Kommunikationsform V: »kongruent«**

Diese Form beruht – im Gegensatz zu den anderen – auf einem relativ stabilen Selbstwertgefühl. Kongruent ist eine Kommunikationsform, wenn eine Person in den überwiegend meisten Aspekten ihres Verhaltens übereinstimmende Botschaften sendet.

Die Worte stimmen mit Mimik, Gestik, Körperhaltung, Klang, Thema und Kontext überein. Die Beziehungen sind frei, ehrlich und offen; es bestehen wenige Bedrohungen für das Selbstwertgefühl.

Anerkennung von außen wird nicht zur Stabilisierung benötigt – man macht weder sich von anderen abhängig, noch diese von sich.

In dieser Form ist es möglich,

- ▶ zuzustimmen ohne versöhnlich zu wirken,
- ▶ Kritik zu äußern ohne anzuklagen,
- ▶ sachlich zu sein ohne kalt oder enervierend zu werden,
- ▶ das Thema zu wechseln ohne abzulenken.

Es ist jedoch nicht einfach, sich diese Form zu eigen zu machen – sie ist eigentlich immer »im Werden« und wir können uns lediglich annähern.

### **Interventionen**

Im Gruppensetting könnte eine Skulptur gestellt werden, wobei je ein Teilnehmer vor einem Anderen die entsprechende körpersprachliche Haltung eines der Kommunikationsmuster für 30 Sekunden einnimmt und hält. Anschließend kann gemeinsam reflektiert werden, welche Eindrücke entstehen und welche Impulse bei jedem Einzelnen auftraten.

**Variante:** Lassen Sie Ihre Klienten Annahmen über die besonderen Aspekte, wie Körperhaltung, Selbsterleben, Ressourcen, psychische und physische Auffälligkeiten, Reaktionen der Kommunikationspartner, bilden.

- ▶ Welchen Kommunikationsmustern fühlen sich Ihre Klienten selbst nah?
- ▶ Wo finden sie sich oder ihnen nahestehende Menschen wieder?
- ▶ Was für Alltagsbeispiele können gefunden werden?
- ▶ Welche Hypothesen können darüber gebildet werden, was in diesen Momenten die eigentlichen Bedürfnisse sein könnten?
- ▶ Wie könnte man entsprechend darauf eingehen?
- ▶ Wie ließe sich über die eigenen Bedürfnisse anders kommunizieren?
- ▶ Welche Rückschlüsse auf das eigene Kommunikationsverhalten können hieraus gezogen werden?
- ▶ Worauf möchten Ihre Klienten in Zukunft mehr achten?

## 2.7 Klienten werden Experten

**Softskills in Alltag und Beruf.** Gute Körpersprachekenner sind in der Lage, einzelne Signale richtig zu deuten und auch aus Kombinationen von Signalen ein Gesamtbild zu lesen. Es ist hilfreich sich vorerst einen Überblick über einzelne Signale zu verschaffen, um in der Folge zu einer verbesserten Einschätzungsfähigkeit, aber auch bewussteren Steuerung der eigenen Signale zu gelangen.

Das Gesamtbild der eigenen Körpersprache und entsprechend die eigene Außenwirkung kann gezielt – auch durch Einzelsignale – gestützt werden.

Signale für sicheres Auftreten:

- ▶ aufrecht und locker dastehen, Oberkörper auf Gesprächspartner gerichtet
- ▶ Jacke oder Jackett sind offen
- ▶ Armbewegungen liegen oberhalb der Taille
- ▶ immer *durch* die Tür gehen, *in* den Raum hinein kommen
- ▶ Blickkontakt abwarten, bevor ein Gespräch begonnen wird
- ▶ Pausen aushalten und nutzen

Signale für Unsicherheit:

- ▶ Blick häufig zu Boden, Kopf gesenkt
- ▶ unruhiges Stehen oder Sitzen
- ▶ die Hände klammern sich an etwas fest (auch an sich selbst)
- ▶ Trommeln mit den Fingern
- ▶ zusammengesunkene Haltung

- ▶ gefaltete Hände vor der Brust
- ▶ Beine um Stuhlbeine schlingen
- ▶ häufiges An-die-Nase-fassen oder Hochschieben der Brille
- ▶ auffällig häufiger Lidschlag

Signale für Zustimmung:

- ▶ Lächeln
- ▶ Mitlachen
- ▶ Verringerung der Distanz, z.B. sich vorbeugen
- ▶ Zunge »leckt sich die Lippen«
- ▶ Zugewandtheit
- ▶ Spiegeln der Bewegungen
- ▶ »Wackeldackel«-Nicken und zustimmendes »Mhm«
- ▶ bewusst leicht verlangsamtes Blinzeln (ein bis zwei Mal)
- ▶ in (Blick-)Kontakt bleiben

Signale für Ablehnung:

- ▶ Distanz vergrößern, Oberkörper zurück
- ▶ »kalte Schulter« zeigen
- ▶ Nase rümpfen
- ▶ Lippen aufeinanderpressen
- ▶ Zunge »schiebt etwas weg«
- ▶ »langes Gesicht« machen: Kinn bei geschlossenem Mund nach unten geschoben
- ▶ Oberkörper oder Füße Richtung Tür (Flucht)
- ▶ Umherblicken



### Fallstricke und Missverständnisse

- ▶ Breitbeiniges Sitzen oder Stehen ist zwar bequem, wirkt aber schnell respektlos oder wie Dominanzsignale
- ▶ Über den oberen Brillenrand zu schauen verändert die Mimik, da die Stirn kraus gezogen wird. Dies kann ungewollt arrogant oder streng wirken.
- ▶ Ausgestreckte Finger in Richtung des Gesprächspartners können aggressiv erlebt werden.
- ▶ Hände sind nicht sichtbar – Motivation ist nicht klar.
- ▶ Hand oder mehrere Finger an die Lippen bedeuten womöglich zurückgehaltene Informationen.
- ▶ Gähnen oder sich Strecken – Achtung: Kommen Sie danach Ihrem Gegenüber wieder ein Stück näher, nicken und lächeln Sie kurz, um zu zeigen, dass Sie im Kommunikationsprozess bleiben.

Mithilfe der Karten aus Kapitel 2, können Ihre Klienten wiederum die gelernten Signale identifizieren. Dabei wird anhand der Bilder zugeordnet, welcher Eindruck (z.B. Unsicherheit, Zustimmung usw.) unwillkürlich beim Betrachten entsteht und welche Signale genau beobachtet werden können.

**Softskills, Flirt und Beziehungsgestaltung.** Carl Whitaker soll einmal empfohlen haben »Flirte mit jedem in deiner Umgebung!«

In kaum einem Bereich sind Klienten so sehr darauf angewiesen, Signale gut einzuschätzen wie beim Flirten. Gleichzeitig ist dies gerade der Bereich mit den größten Unsicherheiten und Unklarheiten.

Achten Sie darauf, dass Sie Ihren Klienten keine falsche Sicherheit in Bezug auf ihre Einschätzungsfähigkeit vermitteln!

Laden Sie sie vielmehr ein, besonders sensibel Beobachten zu lernen, um sich in entsprechenden Situationen etwas besser orientieren zu können.

Es kann nützlich für Klienten sein, einige Informationen über Signale beim Flirten zu bekommen, um situativ vielleicht selbst einmal mit bewussterer Körpersprache zu experimentieren.

Diesem Kartenset liegen einige Karten mit eindeutigen Flirtsituationen bei. Diskutieren Sie diese mit den Klienten, und bilden Sie gemeinsame Hypothesen darüber, wie sich die Körpersprache möglicherweise auf die abgebildeten Personen auswirkt. Oder besprechen Sie innerhalb einer Perspektivübernahme, wie sich die Körpersprache auf den Klienten in einer vergleichbaren Situation auswirken könnte.

### Signale bei Männern

- ▶ Blickkontakt länger als zwei Sekunden und häufiger als normal
- ▶ bewusstes Lächeln
- ▶ Heben einer Augenbraue
- ▶ Entgegenneigen des Kopfes
- ▶ gemeinsames Lachen
- ▶ Aufblähen der Nasenflügel und Befeuchten der Lippen
- ▶ starkes Gestikulieren, z.T. mit offenen Handflächen
- ▶ lockere Finger, die etwas länger sein Gesicht berühren oder über seinen Arm reiben

- ▶ Muskulatur geltend machen, Brust rausstrecken oder Hände in die Hüften stemmen
- ▶ Oberkörper vorgeneigt und zugewandt
- ▶ Fußspitzen zugewandt
- ▶ Verringerung des Abstandes, z.B. zwischendurch schon mal weniger als 30 bis 40 cm
- ▶ gelegentliche, kleine »versehentliche« Berührungen

### Signale bei Frauen

- ▶ Vorbeugen und Zugewandtheit des Oberkörpers
- ▶ Blickkontakt früh in einer Situation und häufig
- ▶ Lächeln, z.T. mit »Zähne zeigen« oder leicht offenem Mund
- ▶ Kopf nach hinten werfen
- ▶ auffällige, lebensfrohe Gesten machen
- ▶ Abstand verringern
- ▶ lautes Lachen
- ▶ Nacken oder Halsseite zeigen (Geste des Vertrauens)
- ▶ »Ersatzstreicheln«: streicheln der eigenen Haare oder Haut
- ▶ Arme hinter dem Kopf verschränken, sich räkelnd
- ▶ Zwinkern
- ▶ verlegenes Lächeln, Gesicht verschämt abwenden
- ▶ Beine überschlagen und Fußspitze zugewandt

**Hinweis:** Wenn die aufgeführten Signale in ihr Gegenteil verkehrt werden, wird schnell deutlich, dass es sich eher um ablehnende Signale handelt, die ausgesendet wurden.

## 2.8 Kombination der Bereiche - emotionale Konsequenzen

Um emotionale Konsequenzen besser einschätzen zu lernen, können Sie die Karten beider Kapitel kombinieren. Lassen Sie Ihre Klienten spontan eine Karte bzw. Person aus Kapitel 2 aussuchen und laden Sie sie ein, je drei Karten aus Kapitel 1 unter folgenden Gesichtspunkten dazu auszuwählen:

Welches Gesicht (entsprechend welchem emotionalen Zustand) kann vermutet werden?

- (1) nach fünf Minuten
- (2) nach einer Stunde
- (3) am folgenden Tag

### Zirkuläre Perspektive zur Auswahl

- ▶ Welches der drei Gefühle wäre wahrscheinlich am stärksten?
- ▶ Was könnte sich dann vermutlich auf die Veränderung des Gefühls (oder Nichtveränderung) ausgewirkt haben?
- ▶ Unter welchen Bedingungen hätte sich eine andere Stimmung entwickeln können?
- ▶ Was könnten die Menschen brauchen, damit sich ihre Stimmung positiv verändert?

## 2.9 Haltung und Prozesssteuerung

Nutzen Sie dieses Set auch unbedingt für Ihre eigene (therapeutische) Selbstreflexion und die Prozesssteuerung. Wie machen Sie Ihre eigene therapeutische Haltung gegenüber Ihren Klienten auch non-verbal deutlich?

- ▶ Mit welchen der Bilder können Sie sich leicht identifizieren?
- ▶ Was ist Ihnen eher sympathisch?
- ▶ Worauf reagieren Sie mit Abneigung oder Unwohlsein?

Schauen Sie die Bilder an und spüren Sie in Ihre spontanen Impulse hinein. Sie können einen Zugang dazu erlangen, welche Gefühlslagen Sie im therapeutischen und beraterischen Prozess leichter managen können und welche eher schwierig für Sie sind.

**!** Wer sich darüber im Klaren ist, welche Bereiche der Emotionalität eine Herausforderung für sich selbst darstellen können, kann sich auf der Ebene des körperlichen Ausdrucks dafür wappnen.

Neigen Sie dazu, über Trauer zu schnell hinweg in Richtung Lösung zu gehen? Spüren Sie eine Tendenz bei Aggressivität, über das Maß der Allparteilichkeit hinaus, harmonisieren zu wollen? Begegnen Sie diesen Phänomenen bewusst und mit einer veränderten Körperhaltung.

Sie können Ihren Gesichtsausdruck und Ihre Haltung öffnen, um Ihre Wertschätzung zu signalisieren:

- ▶ Nehmen Sie Blickkontakt auf, lösen Sie Ihre Muskulatur, blinzeln Sie ganz bewusst um Verständnis zu zeigen.
- ▶ Ein leichtes Nicken und ein eher gesumstes »mhm« drückt Zustimmung oder Nachvollziehen aus.
- ▶ Zeigen Sie Ihre Hände und falten Sie sie eine Zeit lang nicht.
- ▶ Wenden Sie sich mit dem Oberkörper den Klienten zu und beugen sich ganz leicht nach vorn.
- ▶ Eine kurze Pause oder ein tiefes Durchatmen unterstreicht die Schwere einer Situation.
- ▶ Achten Sie auf Ihre Stimme und Ihr Sprachtempo. Empfehlenswert sind kleine Pausen, ein gemäßigtes Tempo und generell eine etwas tiefere Tonlage, die beruhigend wirkt.
- ▶ Suchen Sie eine aufrechte Sitzposition für sich und atmen Sie tief in den Bauch, wenn Sie sich innerhalb der Resonanz emotional belastet fühlen.
- ▶ Lockern Sie sich zwischendurch immer wieder auf, indem Sie Gelenke kreisen oder sich strecken. Warten Sie nicht bis Sie ein Verharren bei sich feststellen – oft haben Ihre Klienten es bis dahin längst bei Ihnen registriert. Betonen Sie, dass Sie viel sitzen und dass es Ihnen hilft flexibel zu bleiben, auch geistig.
- ▶ Zeigen Sie Offenheit und Neugier? Wie zeigen Sie dies Ihren Klienten zwischendurch immer wieder ganz bewusst?

Neutralität und Allparteilichkeit können Sie signalisieren durch

- ▶ entspanntes Zurücklehnen,
- ▶ Blickkontakt nacheinander zu Allen im Raum aufnehmen,
- ▶ mit nach oben geöffneten Händen »abwägen«,

- ▶ Oberkörper und Sitzposition auf den direkten Gesprächspartner oder den gerade Sprechenden ausrichten.

Nicht immer schwingen wir emotional mit unseren Klienten mit und es kann unter Umständen beabsichtigt sein, dies auch zu signalisieren. Wenn etwa ein klagender Kliententypus entgegen der Vereinbarung erneut beginnt über die negativen Aspekte von Verhaltensweisen Dritter zu sprechen, oder wenn ganz allgemein viel redende Klienten sehr weit ausholen, ohne wirklich zum Punkt zu kommen, wäre es wünschenswert dies direkt zurückzumelden.

Versuchen Sie das auch nonverbal, in dem Sie

- ▶ sich laut räuspern und sich etwas auf Ihrem Sessel »zurechtruckeln«,
- ▶ kurz mit den Fingern auf dem Bein trommeln,
- ▶ bewusst mit dem Fuß wippen oder in eine andere Richtung schauen,
- ▶ mit gehobenen Brauen erstaunt schauen und mit leicht geneigtem Kopf fragend blicken,
- ▶ oder in extremen Fällen einfach einmal aufstehen und eine Blumenvase auf dem Fensterbrett »gerade rücken«.

Hierzu brauchen Sie selbstverständlich vorab ein ausreichendes Vertrauensverhältnis. So eine Reaktion bzw. Provokation wird schnell als unhöflich empfunden. Klären Sie dies unmittelbar auf. Es sollte die Dynamik sichtbar gemacht und verdeutlicht werden, dass Sie bewusst ein körpersprachliches Signal genutzt haben, um sich »Gehör« zu verschaffen:

- ▶ Was haben Sie an meinem Verhalten bemerkt?
- ▶ Womit denken Sie könnte es im Zusammenhang stehen?
- ▶ In welchen Lebensbereichen begegnen Ihnen solche Reaktionsweisen Ihrer Gesprächspartner vielleicht manchmal?
- ▶ Wie möchten Sie zukünftig darauf aufmerksam gemacht werden, wenn Sie thematisch stark abschweifen?
- ▶ Was könnten Sie selbst tun, um dies frühzeitig zu bemerken?
- ▶ Wie kann ich Ihnen im weiteren Verlauf dabei behilflich sein, noch bewusster für diese Wechselwirkungen zu werden?

Bewusste Beobachtung und Selbstbeobachtung ist die Grundlage gelingender nonverbaler Kommunikation!  
Gelingende nonverbale Kommunikation ist die Grundlage für eine erfolgreiche Therapie, Beratung und Pädagogik!

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg für Ihre Praxis.  
Herzliche Grüße  
Roman Hoch

## Literatur

- Allen, J. & Fonagy, P. (2006). *Mentalisierungsgestützte Therapie*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Eilert, D. (2013). *Mimikresonanz*. Paderborn: Jungfermann Verlag.
- Ekman, P. (2010). *Gefühle lesen - Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren* (2. Aufl.). Spektrum: Heidelberg.
- Fonagy, P. & Target, M. (2002). Neubewertung der Entwicklung der Affektregulation vor dem Hintergrund von Winnicotts Konzept des »falschen Selbst«. *Psyche*, 56 (9-10), 839-862.
- Fonagy, P., Gergely, G., Jurist, E. & Target, M. (2004). *Affektregulierung, Mentalisierung und die Entwicklung des Selbst*. Stuttgart: Klett-Cotta.
- Henderson, J. (2014). *Embodying – Well Being, Wie man sich trotz allem wohl fühlen kann*. Bielefeld: AJZ Druck & Verlag.
- Hoch, R. (2016). *400 Fragen für systemische Therapie und Beratung*. Weinheim: Beltz.
- Hoch, R. & Martin, R. (2017). *Emoodys in Therapie und Beratung*. Weinheim: Beltz.
- Molcho, S. & Klinger, T. (2002). *Alles über Körpersprache: Sich selbst und andere besser verstehen*. München: Mosaik Verlag.
- Rosa, H. (2016). *Resonanz: Eine Soziologie der Weltgeschichte*. Frankfurt/M.: Suhrkamp.
- Schlitt, S., (2010). *Dissertation: Behaviorale und neuronale Effekte eines Emotionserkennungstrainings bei Autismus-Spektrum-Störung*. Frankfurt am Main: Goethe Universität.
- Staveman, H. H. (2003). *Therapie emotionaler Turbulenzen: Einführung in die Kognitive Verhaltenstherapie*. Weinheim: Beltz.
- Storch, M. & Krause, F. (2010). *Ressourcen aktivieren mit dem Unbewussten. Manual und ZRM-Bildkartei*. Bern: Huber.
- Storch, M. & Tschacher, W. (2014). *Embodied Communication*. Bern: Huber.
- Satir, V. (1988). *Kommunikation. Selbstwert. Kongruenz. Konzepte und Perspektiven familientherapeutischer Praxis* (7. Aufl.). Paderborn: Junfermann Verlag.
- Whitaker C.A. (1989). *Midnight Musings of a Family Therapist*. New York: WW Norton.

## Mimik: Zuordnung



Ekel



Scham



Niedergeschlagenheit



Neugier



Ekel



Zuneigung



Zuneigung



Zuneigung



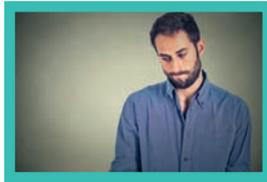
Angst



Niedergeschlagenheit



Wut



Scham



Scham



Trauer



Freude



Verachtung



Freude



Angst



Überraschung



Trauer



Überraschung



Neugier



Verachtung



Neugier



Freude



Verachtung



Wut



Wut



Trauer



Angst



Überraschung



Niedergeschlagenheit



Ekel

## Bildnachweis

- 1 ©alvarez, Getty Images, #155384112
- 2 ©drbimages, Getty Images, #172360249
- 3 © kozorog, Getty Images, #695991278
- 4 © alvarez, Getty Images, #526953581
- 5 © Kemter, Getty Images, #698615122
- 6 © Slphotography #623868266
- 7 © Anetlanda, Getty Images, #805034892
- 8 © Koldunov, Getty Images, #800331386
- 9 © ozgurdenmaz #174868744
- 10 © ljubaphoto, Getty Images, #698078196
- 11 © PIKSEL, Getty Images, #483097456
- 12 © Slphotography, Getty Images, #494215188
- 13 ©Voyagerix, Getty Images, #673573785
- 14 ©Koldunova\_Anna, Getty Images, #644338464
- 15 © Ismailciydem, Getty Images, #804584890
- 16 ©RapidEye, Getty Images, #802349612
- 17 ©SensorSpot, Getty Images, #692863166
- 18 ©Jevtic, Getty Images, #698695692
- 19 © g-stockstudio, Getty Images, #468662246
- 20 ©Anetlanda, Getty Images, #695034618
- 21 ©tommasolizzul, Getty Images, #545271730
- 22 ©OcusFocus, Getty Images, #513684646
- 23 ©bowie15, Getty Images, #692435064
- 24 ©tommaso79, Getty Images, #615104508
- 25 ©Marina113, Getty Images, #804695910
- 26 ©Sergey Nazarov, Getty Images, #697882434
- 27 ©Juanmonino, Getty Images, #804071340
- 28 © Slphotography, Getty Images, #664857736
- 29 © FluxFactory, Getty Images, #803903268
- 30 © Goldmund, Getty Images, #143916918
- 31 ©Kurhan, Getty Images, #627798010
- 32 ©mheim3011, Getty Images, #675687950
- 33 © eugenesergeev, Getty Images, #482745650
- 34 © Kemter, Getty Images, #536403233
- 35 © STUDIOGRANDOUEST, Getty Images, #499147370
- 36 © tiburonstudios, Getty Images, #182764560
- 37 ©Oktay Ortakcioglu, Getty Images, #157418797
- 38 © RyanJLane, Getty Images, #157310148
- 39 © didecs, Getty Images, #486767813
- 40 © imtmphoto, Getty Images, #530009704
- 41 © LittleBee80, Getty Images, #473518992
- 42 © shironosov, Getty Images, #179127534
- 43 © JackF, Getty Images, #804559312
- 44 © tetmc, Getty Images, #483674643
- 45 ©monkeybusinessimages, Getty Images, #178432065
- 46 © nd3000, Getty Images, #844000814
- 47 © Gerber 86, Getty Images, #515474796
- 48 © Nastasic, Getty Images, #842026378
- 49 © MarioGuti, Getty Images, #619969852
- 50 ©KatarzynaBialasiewicz, Getty Images, #691775750
- 51 © jacoblund, Getty Images, #844360318
- 52 © Martin Dimitrov, Getty Images, #625281376
- 53 © endorpack, Getty Images, #96396506
- 54 © Татьяна Джемилева, Getty Images, #838390388
- 55 © bowdenimages, Getty Images, #168376768
- 56 ©andresr, Getty Images, #844393192
- 57 © laflor, Getty Images, #671220764
- 58 © dardespote, Getty Images, #844039536
- 59 © shapecharge, Getty Images, #825078280
- 60 © vgajic, Getty Images, #168376768
- 61 © ajkkafe, Getty Images, #464406265
- 62 © Mixmike, Getty Images, #517574358
- 63 © monkeybusinessimages, Getty Images, #177372892
- 64 © :South\_agency, Getty Images, #841792552
- 65 © InnerVisionPRO, Getty Images, #841584588
- 66 © Ocskaymark, Getty Images, #841566316
- 67 © JackF, Getty Images, #841908230
- 68 © Kupicoo, Getty Images, #647616856
- 69 © STUDIO GRAND OUEST, Getty Images, #622065742
- 70 © Victority, Getty Images, #677810264
- 71 ©Chris\_Tefme, Getty Images, #820105592
- 72 © Ranta Images, Getty Images, #834473958
- 73 © 36clicks, Getty Images, #163705513
- 74 © Slphotography, Getty Images, #599887618
- 75 © gpointstudio, Getty Images, #490182114

Roman Hoch

## 400 Fragen für systemische Therapie und Beratung

Von Auftragsklärung bis Möglichkeitskonstruktion.

90 Fragekarten mit Anleitung. Mit 20-seitigem Booklet

ISBN 978-3-621-28480-6

Wer fragt, der führt – dies gilt besonders im Beratungsprozess: Das systemische Interview stellt eine Kernkompetenz des systemischen Ansatzes dar. Die meisten Methoden und Prozesse in der systemischen Beratung und Therapie werden von dieser Art zu fragen flankiert.

Auf 90 Fragekarten werden über 400 Beispielfragen aufgeführt – entsprechend der einzelnen Bereiche eines systemisch lösungsorientierten Interviews strukturiert:

- ▶ Auftragsklärung
- ▶ Wirklichkeitskonstruktion der Klienten
- ▶ Möglichkeitskonstruktion der Klienten

Wer in der Lage ist, sich innerhalb dieser Bereiche zu orientieren, kann zielgerichtet Fragen stellen – ganz bewusst zur gewählten Zeit, im gewählten Zusammenhang.

Für die Ausbildung zum Systemischen Berater/Therapeuten und als Ideenpool für die Praxis.



Roman Hoch/Heliane Schnelle

## Systemische Therapie und Beratung mit Bildimpulsen

75 Therapiekarten. Mit 32-seitigem Booklet

ISBN 978-3-621-28577-3

### Der systemische rote Faden

Dieses Kartenset liefert viele Anregungen für das systemische Arbeiten mit Bildimpulsen in Psychotherapie, Coaching und Beratung. Die einzelnen Interventionen sind strukturiert aufbereitet:

- ▶ nach dem speziellen Setting,
- ▶ den besonderen systemischen Aspekten,
- ▶ mit Hinweisen zur Wirkungsweise der Interventionen,
- ▶ mit geeigneten systemischen Fragen und Vorschlägen zum praktischen Vorgehen.

Dieser »rote Faden« erleichtert es, die Bildimpulse zielgerichtet und erfolgreich im professionellen Kontext zu implementieren. Zusätzlich werden wertvolle Tipps und Ideen gegeben, wie mit Gefühlen, Gedanken, Bedürfnissen und Problemen produktiv umgegangen werden kann. Zentral sind dabei Arbeitsprozesse, wie Auftragsklärung, Kontextualisierung, Ressourcenorientierung, Hypothesenbildung und Lösungsfokussierung.

Die Bildauswahl liefert ein breites assoziatives Spektrum, dessen Motive eine besonders hohe Symbolkraft bieten. Eine detaillierte Anleitung zum konkreten Vorgehen ist als Booklet in der Box enthalten. Es finden sich das Innere Team, Zeitlinienarbeit, Mapping, Externalisierung und viele weitere Interventionen, die Ihnen und vor allem Ihren Klienten eine wertvolle Unterstützung bieten.

So gelingt Therapie und Beratung im Praxisalltag lebendig und kreativ!

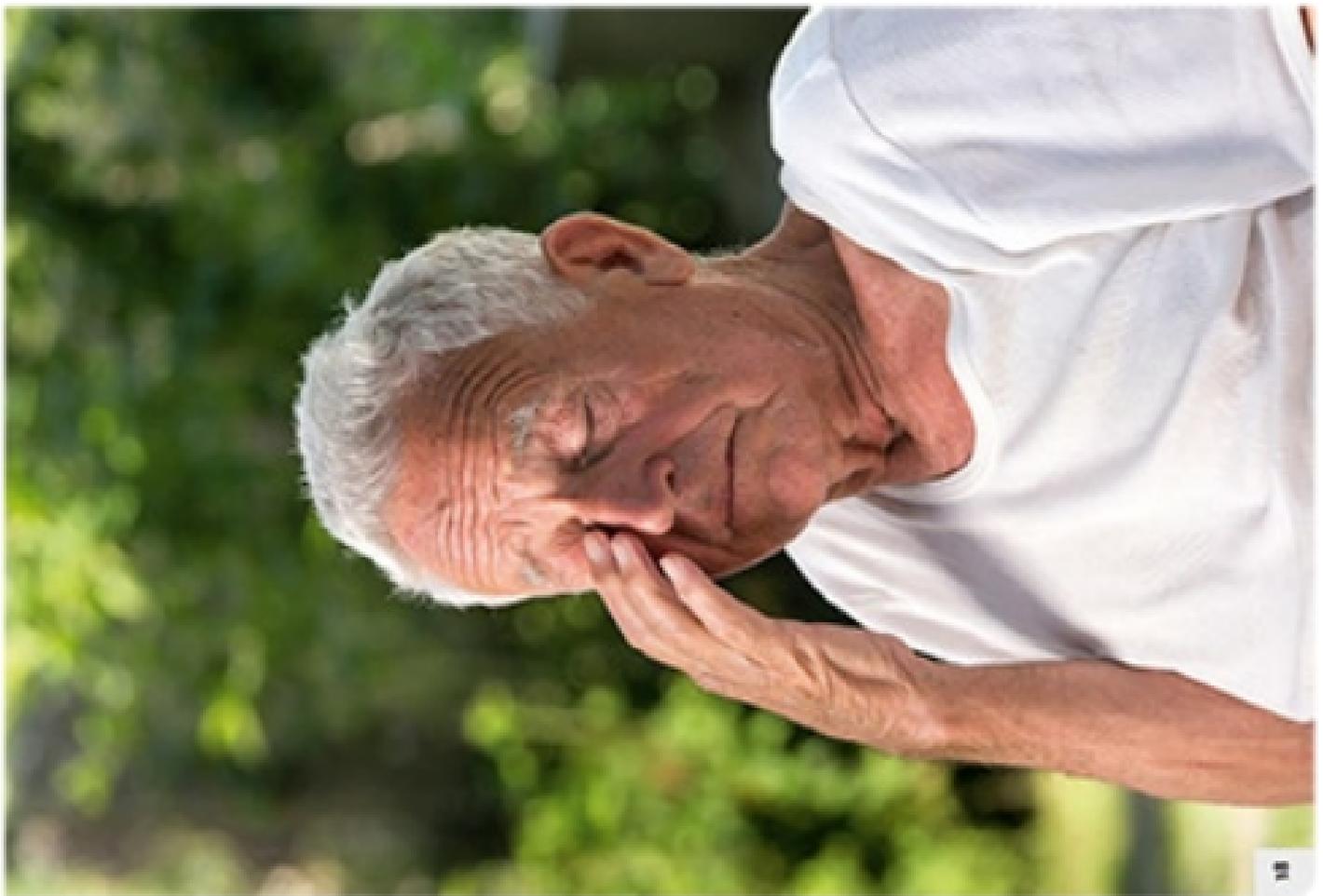


## Über den Autor

Dipl.-Sozialpäd. Roman Hoch ist Systemischer Therapeut (DGSPF) und Traumazentrierter Fachberater (DEGPT). Er war viele Jahre bei Wendepunkt e.V. in Hamburg angestellt und arbeitet aktuell in freier therapeutischer Praxis und als Lehrbeauftragter an der Hamburger Hochschule für angewandte Wissenschaften.

Seit 2018 ist er als Dozent für das systemische Zentrum WISPO AG landesweit tätig.





»Was könnten Sie zu diesem Menschen sagen, das möglicherweise hilfreich sein könnte?

Wie reagieren Sie normalerweise, wenn Sie dieser Stimmung bei anderen Menschen begegnen?

Wie gehen Sie mit sich selbst um, wenn Sie sich so fühlen?«

**Mimik**



»Wählen Sie drei Gesichter, die auf Sie selbst zutreffen und von denen Sie sagen, ›diese Gesichter zeige ich häufiger

- ▶ ... bei meiner Arbeit.◁
- ▶ ... in meiner Beziehung.◁
- ▶ ... mit meinen Kindern (mit meinen Eltern).◁
- ▶ ... in meiner Freizeit.◁

Wie erklären Sie sich ggf. die Unterschiede?«

**Mimik**



»Was verrät möglicherweise der Blickkontakt zwischen den Personen?

Welche Signale sind noch erkennbar?

Was könnten die beiden gerade denken?«

**Körpersprache**



**Körpersprache**