

Interview I mit Jean-Marie Bottequin



Man kann nicht nicht kommunizieren, bringt es Paul Watzlawick auf den Punkt.

Unser Körper spricht immer. Mimik, Gestik, Tonfall, Haltung, Gang hinterlassen einen bleibenden Eindruck, sie prägen Sympathie und Antipathie deutlicher als alles, was wir sagen. Lesen Sie, was Jean-Marie Bottequin zum Thema Körpersprache sagt:

Beobachten Sie Ihr Gegenüber ständig und interpretieren Sie seine/ihre Körpersprache?

Eigentlich ja. Das ist bei mir eine bewusste Handlung. Bei anderen Menschen läuft das eher unbewusst. Jeder nimmt fast alles oder viel auf (ohne es zu wissen) und reagiert durch Interpretationen, z. B. durch Sympathie oder Ablehnung. Wir erinnern uns an Jemanden eher durch unsere Emotionen dann als an das Gesagte. Die Nonverbalen Signale sind sehr einprägsam und machen über zwei Drittel unsere Wirkung aus die wir aussende, auch wenn wir nichts tun.

Was beeinflusst unsere Körpersprache?

Unsere Körpersprache wird von vielen Aspekten aus unsere Vergangenheit stark beeinflusst. Haltungen unserer Familienmitglieder, vererbt oder angenommen prägen unsere Gangart, unser gerades oder krummes „Stehen“. Viele imitierten Haltungen unsere Helden aus Film, TV, Comics beeinflussen uns ebenfalls. Wir sind Champions um in jungen Jahren Haltungen und Gesten unsere Freunde aus der Schule und Freizeit zu übernehmen. Das Leben selbst prägt uns am meisten. Das bedeutet dass unsere Glaubenssätze selbst, unsere positive oder weniger starke Lebenskraft unsere Gebärden formt, unsere Aufrechthaltung „biegt“ und viele wichtige „Knotenpunkte“ in der Muskulatur unseres Körpers dementsprechend eine besondere „Zeichnung“ gibt.

Kann man Körpersprache so üben, dass sie authentisch wirkt oder sehen wir immer „trainiert“ aus?

Unsere Haltung sollten wir von früh an üben und „zurechtbiegen“. Wir verfallen viel zu schnell in unschönen Haltungen in unseren Komfortzonen. Gerade in unsere Zeit, wo Eltern und Schule weniger Aufmerksamkeit schenken an richtige Körpersprache – es wäre ja heute verpönt einen Jugendlichen zu rügen wegen seiner schlampigen Sitzhaltung – merken wir eine globale schlechtere Haltung des Menschen. Er geht nicht aufrecht, sitzt schlecht, was ihm gravierende gesundheitliche Schäden bringt.

Es ist in der Tat nicht einfach – oder sogar unmöglich - eine eingefahrene Gewohnheit zu ändern. Umso mehr ist Mühe und Disziplin notwendig um das Verbogene noch mal zu verbiegen. Am Anfang der „Verwandlung“ in eine authentischere Körpersprache scheint die Neue am Anfang unecht und aufgesetzt. Übung macht den Meister. Wir können auch nicht eine neue Sprache in einem Wochenende lernen. Warum sollten Verkäufer, Führungskräfte, Mitarbeiter, allen die an eine „neuen verbesserten Körperausdruck“ interessiert sind, diese „Sprache“ in einige Tage lernen können? Regelmäßiger Training mit einem geübten und professionellen Lehrer ist sicher nötig um – wie im Schauspiel und Film – „echt“ auszusehen.

Gibt es Gesten oder Mimiken, die den ersten Eindruck besonders stark positiv oder negativ beeinflussen?

Gesten die von oben nach unten „herunterdrücken“ sind zwar unbewusst, sagen viel aus über die wahre Einstellung des Sprechers. Gesten die nur „nach innen“ geformt werden sind deutlich introvertierter als Gesten die vom Körper weggehen. Mimiken sind meistens verräterisch. Mit dem Typ Mensch (das Naturell) und seine Gesichtsforn können wir Gedanken, Gefühle, Lügen weniger oder mehr exakt deuten. Meistens sind Lapsi und Zuckungen Zeichen von großer Unsicherheit, die wieder über die jeweilige Persönlichkeit, z. B. Gelassenheit, innere Stress, Zuverlässigkeit, viel aussagen können.

Welche Gesten deuten Offenheit und Sympathie dem Gegenüber an?

Das Körpergesicht (Kopf und Brust) zu einem direktem Gegenüber gerichtet strahlt mehr mögliches Charisma aus als indirekte und flüchtige Haltungen. Ein offenes Handgeben (Handpalme nach oben) schenkt Vertrauen. Augenkontakt ist stets wichtig um authentisch zu kommunizieren.

Wird Körpersprache von Geschäftsleuten überinterpretiert?

Niemals. Sie kann nicht früh und gut genug gelernt werden. Leider fehlt es in der Schule im Unterricht. Auch später vermissen wir die wohlthätige und heilsame Folgen einer guten Erziehung, wo Körpersprache durch Gesellschaftstanz, Ballet für Kinder, Jazz- und oder freier Tanz neben bestimmte Sportarten, Theaterspiel geübt wird. Dabei ist Pantomime völlig aus der Mode geraten, um nicht zu sagen, lächerlich gemacht worden.

Wie sollte ich mich auf der Bühne verhalten, damit meine Präsentation zum Erfolg wird?

Bei einer Präsentation werden gute Absichten, kopflastige Lernproben schnell durch Lampenfieber zunichte gemacht. Viel schlimmer noch sind die unbegreiflichen Hemmungen, die Schweißausbrüche geben, Schulterzucken und Arme und Beine die - ohne bewusste „Kommandos“ des Gehirns- irgendetwas‘ machen, was dann nichts bedeutet, außer ‚zappeln‘ oder den Zuschauer seekrank machen.

Ruhig auf zwei Beine stehen, die Füße in eine bewusste Richtung ‚richten‘ und die Arme und Hände auch sinnvoll zur Unterstützung des Gesagten (= ‚Gedachten‘) in runden, nicht gehackten, offenen Formen ‚zeichnen‘. Körpersprache heißt auf Französisch und English Mimographie und deutet auf das Zeichnen mit den Körper. (Photographie = Zeichnen mit Licht)

Gibt es eine typische weibliche und männliche Körpersprache?

Durch die dementsprechende verschiedene Breite von Schulter und Becken bei Frau und Mann, wirken die jeweiligen dynamische Ausdrücke der beiden Geschlechter sehr unterschiedlich. Die Schwungkraft, Geschwindigkeit, Härte des Aufsetzens, Rhythmik u.s.w. sind merklich typisch für die weibliche Körpersprache und werden also bei Männer anders bewertet. Wir können dadurch Lust und Laune, Absichten und gesundheitliches befinden genau feststellen.

Was ist ein Lapsus und wie werde ich ihn los?

Ein sprachliches Versprechen entsteht wenn wir Verzögerung haben beim Denken, bzw. eine Antizipation. Versprechen entstehen aus dem Unter- oder Unbewussten. Körperlapse sind ein Zeichen von Emotionen die nicht frei nach ‚Außen‘ konnten. Am besten machen wir unsere versteckten Gefühle bewusst. Das geschieht durch eine Nicht-Verdrängung von wichtigen Bedürfnisse. Unbefriedigte Fragen oder Nöten werden im Körper selbst abgelagert. Diese Art der ‚gefangenen‘ Emotionen (cfr. Movere, Latein; motion = Bewegung) werden durch bestimmten Zucken, plötzliche unkontrollierten Gesten und den sogenannte Lapsus durch unseren Körperausdruck gezeigt.

Welche Kultur hat für Sie die schönste Körpersprache?

Die Mittelmeerkultur hat sicherlich eine sehr expressive (Körper-)Sprache. Auf meine Reisen in Japan haben mir die Menschen dort sehr imponiert durch ihre reservierte und höfliche langsam gleitende und fließende Gebärden und Gesten.

Wussten Sie, dass Michael Jackson inspiriert war von Marcel Marceau „Marsch gegen den Wind“ als er seinen „Moonwalk“ kreierte? Was fasziniert Sie an der Körpersprache?

Marcel Marceau war nicht der erste wichtiger Bahnbrecher in der Kunst der Körpersprache. Viel mehr hat Etienne Decroux Körperausdruck (expression corporelle) als erster als ‚Sprache‘ gedeutet. Aus dieser Schule kam Marceau's Inspiration, die wieder so viele Künstler weiter inspiriert hat. Die Kunst der Körperbeherrschung, der Körperbalance zeigt den ganzen Menschen. Wir sehen und spüren durch das verbale nur eine halbe Persönlichkeit. Einheitlich entlarven wir uns durch die unbewusste Formen und Dynamiken unsere Bewegungen und Haltungen. Deswegen tun wir gut daran diese zu kontrollieren: unseres Lachen und Lächeln, gehen und stehen. Wir lernen den Unterschied zwischen Gestikulieren und die sinnvolle ästhetische Bewegung von Arme, Hände und Beine.

Sollten wir Ihr Interesse an Trainings zum Thema Körpersprache und Präsentationstrainings geweckt haben, freuen wir uns auf Ihre Anfragen.

Weiterhin viel Erfolg bei Ihrem Auftritt wünscht

Jean-Marie Bottequin