



Newsletter
Äußerlichkeiten
Ausgabe 006 / 1.2.2009

Wer einen Engel sucht und nur auf die Flügel schaut,
könnte eine Gans nach Hause bringen.

Georg Christoph Lichtenberg

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

Das Wort Äußerlichkeit wird in der Regel abwertend verwendet: Etwas, das nichts mit den inneren, den wahren Werten zu tun hat. Und mit Bedauern wird gelegentlich ergänzt, dass wir uns der Wirkung des Äußeren leider nicht entziehen können.

Drehen wir den Gedanken um: Dass Äußerlichkeiten wirken, könnte ja auch seinen guten Grund haben. Erst im Dreiklang von Körper, Geist und Seele sind wir ganz wir selbst.

Im ersten Newsletter des Jahres 2009 möchten wir Sie einladen, sich mit einigen Aspekten davon zu beschäftigen, welche Bedeutung das Äußere für das Miteinander haben kann.

Mit herzlichen Grüßen

Christian Weisbach & Petra Sonne

Lächeln wirkt zurück

Eine verbreitete Denkweise geht davon aus, dass die innere Haltung eines Menschen zentraler Dreh- und Angelpunkt sei und unabhängig von der äußeren Haltung existiert. Doch Körper und Psyche beeinflussen sich immer wechselseitig. Wenn Sie mögen, machen Sie dazu ein kurzes Experiment:

Setzen Sie sich auf den vorderen Teil Ihres Stuhls. Beugen Sie den Oberkörper nach vorn und umklammern Sie Ihre Beine unterhalb der Knie mit geschlossenen Händen. Ziehen Sie Ihr Kinn zur Brust und gleichzeitig die Schultern zu den Ohren. In dieser Haltung denken Sie dann bitte über Ideen zur Selbstverwirklichung nach.

Körpersprache hat eine autosuggestive Wirkung auf das eigene Befinden. Nehmen wir eine positive, offene körperliche Position ein, so werden auch unsere Gefühle und unsere geistige Haltung davon positiv beeinflusst. Umgekehrt drückt eine gebeugte Haltung stimmungsmäßig nieder.

Unsere äußere Haltung hat nicht nur einen bedeutenden Einfluss auf unser Wohlbefinden, sie drückt auch stets aus, welche Haltung wir uns selbst gegenüber einnehmen. Es ist durchaus stimmig, den Kopf hängen zu lassen, wenn wir geknickt sind. Doch bei fehlender Achtsamkeit kann eine Haltung oder eine bestimmte Art zu gehen oder zu sitzen zur Gewohnheit werden, ohne dass dies mit bestimmten Empfindungen korrespondiert. Ein anderes Beispiel ist die Arbeit am Computer. Tastatur und Monitor verführen zu einer Art Demuthaltung. Vertrackterweise reagiert unser Gehirn auf diese äußeren Signale. Schon nach kurzer Zeit stellen sich entsprechende Gefühle ein. Sie können dies sogleich überprüfen:

Legen Sie Ihre Stirn in Falten, kneifen Sie die Lippen zusammen, rümpfen Sie die Nase und zeigen Sie alle Anzeichen von Verdruss. Ihr übriger Körper wird sich unwillkürlich entsprechend „einrichten“, d.h. der Kopf neigt sich leicht, der Oberkörper beugt sich, der Atem wird flacher usw. Und ehe Sie sich's versehen, verschlechtert sich tatsächlich Ihre Laune und Sie beginnen sich unbehaglich zu fühlen.

Achtsamkeit uns selbst gegenüber heißt auch, immer wieder unserer Haltung gewahr zu werden und uns bewusst zu entscheiden, ob wir in diesem Moment auch so sitzen oder stehen wollen. Hier mag uns eine Abwandlung der Goldenen Regel helfen: Was du nicht willst, was man dir tu, das füge dir auch selbst nicht zu.

Wir möchten Ihnen jedoch keineswegs die gute Stimmung verhageln, darum gleich noch ein positives Beispiel. Auch wenn uns keineswegs zum Lachen zumute sein mag, so können wir uns um ein Lächeln bemühen. Zugegeben, dieses Lächeln wirkt zunächst aufgesetzt. Doch signalisieren unsere Gesichtsmuskeln dem Gehirn, dass Heiterkeit und Entspannung angesagt sind. Und das Gehirn reagiert darauf positiv, indem es die Produktion von Serotonin, einem sogenannten „Glückshormon“, ankurbelt und gleichzeitig den Ausstoß des Stresshormons Adrenalin drosselt. Und tatsächlich: Das Lächeln selbst verursacht bereits nach kurzer Zeit eine positivere Grundstimmung.

Halten Sie einen Stift mit den Zähnen fest, ohne dass die Lippen ihn berühren. Die Gesichtsmuskulatur wird dabei ähnlich beans-

prucht, wie beim Lachen und sorgt für eine entsprechende Hormonausschüttung im Gehirn. Die gute Laune lässt nicht lange auf sich warten.

Auf uns selbst gerichtete Aufmerksamkeit führt immer wieder zu einer gezielten Veränderung unserer Position. Es ist eine Frage der inneren Disziplin, wie achtsam wir dabei mit uns selbst umgehen. Die Belohnung folgt direkt: Unser Wohlbefinden nimmt zu.

Auf die Körpersprache anderer reagieren

Wie wir etwas Gehörtes oder Gesehenes deuten, ist nicht nur abhängig vom jeweiligen Kontext, sondern auch von unserer Erfahrung. Je mehr wir uns auf unsere Erfahrung verlassen, desto größer ist auch das Risiko, dass wir eine einzelne Wahrnehmung vor diesem Hintergrund einsortieren nach dem Motto: „Ich weiß schon, was das bedeutet. Das kenne ich doch.“ Doch wenn wir nach vertrauten Mustern interpretieren, laufen wir Gefahr, im konkreten Einzelfall komplett falsch zu liegen, wie folgendes Beispiel zeigt:

Am Ende einer Produktpräsentation lässt der Verkäufer wie beiläufig den Preis einfließen. Der Kunde legt die Stirn in Falten, schüttelt leicht den Kopf und schaut zu Boden. Der Verkäufer – vertraut mit den typischen Kundeneinwänden - interpretiert dies als Zeichen von Ablehnung und „fängt“ den Kunden prompt mit einem attraktiven Sonderrabatt ein. Anschließend wird man sich rasch handelseinig. Der Verkäufer fühlt sich bestätigt, dass seine gezielte Reaktion das Geschäft im letzten Moment gerettet hat.

Doch vielleicht wäre ein Preisnachlass gar nicht nötig gewesen. Hätte der Verkäufer den mimisch-gestischen Ausdruck seines Kunden direkt angesprochen, beispielsweise mit: „Sie schütteln gerade den Kopf.“, hätte er nämlich erfahren, dass dem Kunden nur gerade der Gedanke gekommen war, welches Theater sein Chef immer wegen der Kosten macht, obwohl die Preise doch eigentlich ganz zivil sind.

Auch wenn es kein Körpersignal gibt, das in jeder Situation und für jeden Menschen eindeutig interpretierbar ist, soll uns das nicht abhalten, die nichtsprachlichen Signale unseres Gegenübers genau zu beobachten. Doch statt der eigenen Interpretation zu vertrauen, bietet es sich an, den anderen zum Sprechen zu bringen. Auf die Körpersprache seines Gesprächspartners an geeigneter Stelle verbal zu reagieren, erweist sich als besondere Aufmerksamkeit und zeigt einen hohen Grad von Wertschätzung. Wichtig dafür ist, sich immer wieder vor Augen zu halten, dass alles, was wir uns an Gründen für den Gesprächspartner denken, stimmen *kann*, aber nicht stimmen muss.

Die folgende Übung mag Ihnen veranschaulichen, wie schematisch wir zunächst die wahrgenommene Körpersprache anderer interpretieren und wie vielfältig die tatsächlichen Möglichkeiten sind. Notieren Sie zuerst Ihre „typische“ erste Interpretation und anschließend, was durchaus auch für möglich gehalten werden kann.

Körpersprachliches Signal (Mimik / Gestik / Haltung)	Ihre erste Interpretation	Weitere mögliche Interpretationen
1. Sie sehen einen Kollegen mit zufriedenem Grinsen aus dem Büro Ihres Chefs kommen.		

Körpersprachliches Signal (Mimik / Gestik / Haltung)	Ihre erste Interpretation	Weitere mögliche Interpretationen
2. Sie wollen Ihren Wagen aus der Werkstatt abholen. Der Meister kommt mit bestürztem Gesicht auf Sie zu.		
3. Während Ihnen die Runde der Kollegen zum Geburtstag gratuliert, schauen mehrere nicht Sie an, sondern zur Tür.		
4. Am Tag der Zeugnisausgabe kommt Ihr Kind mit strahlendem Gesicht nach Hause.		
5. Sie klingeln bei einer Nachbarin. Diese öffnet die Tür und wischt sich mit dem Handrücken die verweinten Augen trocken.		

Zitat

Kleider machen Leute.
Zumindest war das so bis heute.
Jetzt wird sich ausgezogen und ganz ungelogen: Nackt sehen wir fast gleich aus.

Kleider machen Leute.
Zumindest war das so bis heute.
Hört auf euch klein zu machen wegen Anzihsachen. Denn nackt sehen wir fast alle gleich aus.

Aus dem Song „Kleider machen Leute“ vom Album Leben der Gruppe Ben

Anzuhören unter www.bendecho.de/9a5bbb2f78-ben-kleider-machen-leute

Der Schein der Erscheinung

Auch wenn wir es nur ungern zugeben: Wir beurteilen Menschen beim ersten Eindruck nach dem Aussehen. Dem Inhalt dessen, was gesprochen wird, kommt dabei eine sehr nachgeordnete Stellung zu. Das hat damit zu tun, dass unsere Augen 17 mal schneller reagieren als unsere Ohren.

Zum Äußeren anderer Menschen, das auf uns wirkt, gehört selbstverständlich auch ihre Kleidung. Ein dunkelblauer Anzug bei einem Bankangestellten suggeriert beispielsweise ohne Frage mehr Seriosität als Pullover und Cordhose – bei einem Mathematikprofessor würde unsere Beurteilung vielleicht anders ausfallen. Nicht umsonst gibt es für bestimmte Situationen ungeschriebene Bekleidungsregeln, und auch viele Unternehmen haben eine eigene Kleiderordnung erlassen, die vor allem dazu dient sicherzustellen, dass die Firma nach außen angemessen repräsentiert wird. Oder denken Sie an die besondere Berufs- oder Standeskleidung, zum Beispiel an die Talare, die Juristen vor Gericht tragen, die Kleidung von Geistlichen im Gottesdienst und Ähnliches. Hier wird über die Kleidung das Offizielle des jeweiligen Anlasses deutlich gemacht, also die Tatsache, dass hier jemand nicht als Privatperson handelt.

Die Wirkung der Kleidung entfaltet sich in der Regel unbewusst. Wir schreiben unserem Gegenüber bestimmte positive oder negative Charaktereigenschaften zu, deren Vorhandensein wir zunächst ausschließlich aus den optischen Eindrücken ableiten. Und Ihnen ist sicher auch schon schmerzlich bewusst gewesen, *wie* falsch man dabei liegen kann. Vielleicht kennen Sie den Film „Der Clou“, in dem Paul Newman und Robert Redford einen Gangsterboss mit einem falschen Wettbüro hereinlegen. Große Teile der Handlung nehmen die minutiösen Vorbereitungen ein und ein Hauptaugenmerk dabei liegt darauf, dass jeder für seine Rolle in der Scharade glaubwürdig gekleidet ist. Mit Kleidung kann man also vor spiegeln, mehr oder etwas anderes zu sein, als man ist – andererseits kann sich auch „Tugend unter geringem Gewand verbergen“, wie es in einer mittelalterlichen Schrift heißt. Vielleicht haben Sie Spaß daran, sich in den kommenden Tagen selbst bei Ihrer Urteilsbildung zu beobachten. Wenn Ihnen während eines Gespräches ein wenig Zeit bleibt, dann achten Sie doch einmal darauf, was Ihnen alles an der Kleidung Ihres Gesprächspartners auffällt – und welche Schlüsse Sie daraus ziehen. Dann versuchen Sie einmal bewusst zu vergleichen, ob das, was er sagt, und seine Handlungen Ihrem „optischen Urteil“ eigentlich entsprechen oder nicht. Es ist erstaunlich, wie oft wir dabei im wahrsten Sinne des Wortes „unseren Ohren nicht trauen“.

Uniform

Im vorletzten Jahr stieg ich am Frankfurter Hauptbahnhof in einen Nahverkehrs zug. Beinahe wäre ich gar nicht zu einem Sitzplatz gekommen, denn direkt hinter der Tür hatte ein Ehepaar, offenbar auf dem Weg zum Flughafen und einer längeren Fernreise, mehrere große und kleine Gepäckstücke aufgetürmt, die den Eingang nahezu komplett versperrten. Direkt nach mir war ein junger Mann in einem dunklen Mantel und mit Sporttasche eingestiegen. Der quetschte sich nun durch die verbliebene Lücke und sprach das Ehepaar an: „Guten Tag! Würden Sie bitte Ihr Gepäck aus dem Gang entfernen. Danke.“ Der ältere Herr reagierte prompt und mit Verve: „Was geht Sie das denn an, wenn ich fragen darf?!“.

Der junge Mann sah ihn verblüfft an. Er dachte kurz nach. Dann lächelte er breit. „Verstehe!“ sagte er. Er öffnete seine Sporttasche und zog daraus eine weiße Polizeimütze hervor. Die warf er sich mit Schwung auf den Kopf. „So!!“ sagte er. „Wenn Sie dann jetzt bitte Ihr Gepäck aus dem Gang nehmen würden.“

Sie können sich sicher die Schadenfreude der Umstehenden vorstellen, als nun das Ehepaar mit hochroten Köpfen und ohne weitere Einwände seine Koffer einsammelte.

Anregungen

Buchtipps

Gottfried Keller
Kleider machen Leute
Reclam (6179)
ISBN 10: 3-15-006179-2

Gottfried Kellers "Kleider machen Leute" erschien erstmals 1856 als Bestandteil der Novellensammlung "Die Leute von Seldwyla". Die Novelle handelt vom Schneidergesellen Strapinski, der sich trotz seiner Armut gut kleidet. Er gelangt in eine fremde Stadt und wird dort wegen seines Äußeren für einen polnischen Grafen gehalten. Nachdem er aus Schüchternheit versäumt hat, die Verwechslung aufzuklären, versucht er zu fliehen. Doch da verliebt er sich in die Tochter des Amtrats. Auf der Verlobungsfeier wird der falsche Graf entlarvt. Strapinski flieht, seine Braut aber findet ihn, rettet ihn vor dem Erfrieren und stellt ihn zur Rede. Als sie sich davon überzeugt hat, dass seine Liebe echt ist, bekennt sie sich zu ihm und setzt die Heirat durch. Der Schneider gründet mit ihrem Vermögen ein Atelier und bringt es zu Wohlstand und Ansehen, womit sich die Redewendung „Kleider machen Leute“ bewährt.

Filmtipp

Helmut Käutner
Der Hauptmann von Köpenick (1956)

Mit der unter Mitwirkung von *Carl Zuckmayer* entstandenen Verfilmung des Theaterstücks "Der Hauptmann von Köpenick" wird die Obrigkeitsgläubigkeit im Deutschen Reich auf satirische Weise entlarvt. Nach der Verbüßung einer zehnjährigen Haftstrafe wegen Urkundenfälschung nimmt Wilhelm Voigt sich 1906 vor, ein anständiges Leben zu beginnen. Doch ohne Papiere will ihm niemand in Berlin Arbeit geben, und ohne Nachweis einer Arbeitsstelle stellen ihm die Behörden keinen Pass aus. Da versucht Voigt, die autoritätshörige Gesellschaft mit ihren eigenen Mitteln zu schlagen. In einer bei einem Trödler erstandenen Hauptmannsuniform gelingt es ihm, einen Trupp Soldaten seinem Befehl zu unterstellen und das Rathaus von Köpenick zu besetzen. Seine Hoffnung, gewaltsam zu den benötigten Papieren zu gelangen, zerschlägt sich, weil Ausweispapiere dort nicht ausgestellt werden. Nebenbei: Die Titelrolle in "Der Hauptmann von Köpenick" diente Heinz Rühmann dazu, sich als ernsthafter Schauspieler und Charakterdarsteller zu beweisen.

Musiktip

Joseph Stein(Buch), Jerry Bock (Musik) und Sheldon Harnick (Liedtexte)
Anatevka

Anatevka (engl. Originaltitel Fiddler on the Roof) ist ein Musical nach dem Roman „Tevje, der Milchmann“ von *Scholem Alejchem*. Im Dorf Anatevka legt die jüdische Gemeinde großen Wert auf ihre Traditionen. Der Milchmann Tevje lebt mit seiner Frau Golde und seinen fünf Töchtern in Armut. Trotz drohender Pogrome im zaristischen Russland bewahrt er seinen Lebensmut und seinen Humor. Doch er hadert mit den Heiratswünschen seiner Töchter, wägt in hintergründigen Gesprächen mit Gott das Für und Wider ab. Er erlebt, wie seine Traditionen infrage gestellt werden und wie seine Töchter und Schwiegersöhne diese als nicht mehr zeitgemäße Äußerlichkeiten abtun.

Termine

Weitblick

Das Seminar soll Sie in die Lage versetzen, berufliche und Lebensziele in Einklang zu bringen. Von Psychologie bis Prozessoptimierung – Sie lernen Ihr „Projekt“ Berufsleben mit den unterschiedlichsten Methoden erfolgreich und zukunftsorientiert zu gestalten. Finden Sie zum Beispiel eine Antwort auf die Frage: Was soll der nächste Karriereschritt in meinem Unternehmen sein? Mehr unter <http://www.iwuf.de/seminare/weitblick>

10.2. – 11.2.2009

Wiesbaden / Mechthildshausen

19.3. – 20.3.2009

Mainz

24.4. – 25.4.2009

Reutlingen

Führung in Krisensituationen

In einer Krisensituation gilt es, die oft verunsicherten Mitarbeiter vertrauensvoll von den notwendigen Maßnahmen zu überzeugen, nicht zuletzt um die Produktivität zu erhalten. In engem Bezug zu ihrer spezifischen Situation – gern anhand konkreter Fälle – können die Teilnehmer grundsätzliche Techniken vertrauensstiftender und motivierender Kommunikation an praktischen Beispielen einüben.

Mehr unter <http://www.iwuf.de/seminare/krisensituationen>

16.3. – 17.3.2009

Mainz

Emotionale Kompetenz

Neben sachlichen spielen emotionale Aspekte in Arbeitsprozessen eine erhebliche, oft unterschätzte Rolle. Die Teilnehmer lernen und üben in Rollenspielen, die Emotionen ihrer Mitarbeiter zu erkennen, einzuschätzen und zu berücksichtigen.

Mehr unter <http://www.iwuf.de/seminare/emotionale-kompetenz>

27.4. – 28.4.2009

Rottenburg

Informationen zu weiteren Seminaren, Terminen, Anmeldung und Seminarbedingungen unter <http://www.iwuf.de/seminare/>

Termine anderer Veranstalter:

7 Wochen ohne

ist die Fastenaktion der evangelischen Kirche und der Name ist Programm. Hier geht es nicht so sehr darum, was man weglässt in den vierzig Tagen vor Ostern, es geht ums „Ohne“. Sie sind eingeladen, sieben Wochen auf etwas zu verzichten, und nicht um besonders hart oder gar asketisch gegen sich selber vorzugehen. Vielmehr will die Aktion dazu verhelfen, in dieser Zeit etwas freizulegen und in Bewegung zu bringen. Dafür soll Raum sein. Gestalten Sie Ihr Leben „7 Wochen ohne“ und entdecken Sie die Fülle. Wer satt war, muss nicht unbedingt hungern, aber der Verzicht macht Appetit – auf das Leben

Am Aschermittwoch, dem 25.2.2009, beginnt wieder die Fastenaktion, diesmal unter dem Motto „Sich entscheiden! 7 Wochen ohne Zaudern“.

Weitere Informationen unter www.7-wochen-ohne.de

Nächste Ausgabe

Der nächste Newsletter erscheint am 1.3.2009 zum Thema „Entscheiden“

Wenn Sie konkrete Themenwünsche, Fragen oder Anregungen haben, zu denen Sie gern etwas lesen würden, schreiben Sie uns bitte unter <http://www.iwuf.de/kontakt/>.

Verwaltung & Impressum

Newsletter abonnieren oder abbestellen unter <http://www.iwuf.de/newsletter/>

Redaktion:

Prof. Dr. Christian-Rainer Weisbach

Dr. Petra Sonne-Neubacher

Verantwortlich im Sinne des Presserechts:

Dr. Petra Sonne-Neubacher
Institut für wertschätzende Unternehmensführung
Merziger Weg 1B
60529 Frankfurt / Main

www.iwuf.de

© Institut für wertschätzende Unternehmensführung GbR - Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Verwendung über den privaten Gebrauch hinaus bitte nur mit ausdrücklicher schriftlicher Genehmigung der Redaktion.

Bitte beachten: Alle Angaben ohne Gewähr.