



MENSCHEN LESEN

Wir können keine Gedanken lesen. Aber wir können Menschen beobachten und das, was wir sehen, aufnehmen. Und wenn wir dann noch einordnen können, was wir beobachten, zum Beispiel in der Körpersprache, gibt uns das wertvolle Hinweise auf den Menschen, den wir da vor uns haben. Das Seminar „Menschen lesen“ an der Akademie Gesundes Leben in Oberursel vermittelt ein Basiswissen darüber – auf unterhaltsame Weise



Für den berühmten ersten Eindruck haben wir 0,3 bis 3 Sekunden. In der Evolution spielte der eine wichtige Rolle. Wenn sich zwei Menschen mit einer Keule unter dem Arm im Wald trafen, war der erste Eindruck womöglich entscheidend fürs Überleben. Heute verführt er zu Vor-Einschätzungen im Sinne von Sympathie und Antipathie. Dazu hören wir im Seminar zum Menschen lesen immer wieder den Satz „Was sehe ich noch, was sehe ich stattdessen?“. Diese Frage, die Seminarleiterin Ute Herzog, die Menschenleserin aus Franken, uns ans Herz legt, begleitet uns 16 Teilnehmer:innen durch das Wochenende. Er soll unsere Beobachtungsgabe und die Achtsamkeit fördern.

Beobachten und einordnen

Wir Teilnehmende sind nach Oberursel an die Akademie Gesundes Leben gekommen, um im Seminar „Menschen lesen – Im Außen erkennen, was im Innen ist“ unsere Wahrnehmung zu schärfen und zu trainieren und – ganz wichtig – dabei keine Vorurteile auszubilden. Das ist Ute Herzog sehr wichtig. Sie sagt: „Wir legen hier kein Vokabelheft an!“. Gemeint ist, wenn wir ein einzelnes Signal aufnehmen, dann nicht sofort einen Wenn-dann-Schluss daraus zu ziehen. Wir sollen der „Schubladisierung“ von Menschen also keinen Vorschub leisten. Sie wissen ja, „Was sehe ich noch, was sehe ich stattdessen?“. Korrekt heißt das: Was verstärkt den Eindruck, was steht dazu im Widerspruch? Beobachten und einordnen, nicht bewerten! Das Seminar soll uns helfen, Menschen im Alltag zukünftig „lesen“ zu können, im Außen erkennen zu können, was unser Gegenüber ausmacht und bewegt.

Ute Herzog führt uns in wunderbarer fränkischer Mundart ans Thema heran, und was liegt näher, als mit der Körpersprache zu beginnen. Herrlich, wie sie, die viel Erfahrung mit Improvisationstheater hat, uns vorführt, was ein Hoch- und was ein Tiefstatus ist. Der Hochstatus ist kein äußeres Statussymbol wie „mein Auto, mein Haus, meine Yacht“, sondern das Pendant im Inneren, das sich im Auftreten und in der Körpersprache zeigt. Führungskräfte tun gut daran, sich im Hochstatus zu präsentieren, mit sicherem Auftreten, fester Stimme, Kraft und Festigkeit ausstrahlend. Auch Distanz spielt hier eine Rolle.

Wer einen Tiefstatus zeigt, wirkt auf Antrieb sympathisch, nett und umgänglich. Ein Plus in der Kollegialität und wichtig, um Nähe aufzubauen. Gut, wer beide Status in sich trägt und sie gut dosiert abrufen kann. Nicht auszudenken, mit jemandem zu tun zu haben, der sich permanent im Hochstatus befindet!

Wir sind uns einig, dass der mächtigere Status eher wohl der Tiefstatus ist, weil er in Richtung Hilfe und Bedürftigkeit weist und wir als Menschen soziale Wesen sind. Obacht bitte auch hier: Wir können bis zu einem gewissen Grad Statussignale aussenden, die wir trainiert haben, zum Beispiel mit tieferer Stimme sprechen oder eine aufrechte, breite Körperhaltung für den Hochstatus einnehmen, aber das Spiel darf nicht durchschaut werden. Das Zauberwort heißt hier Authentizität! Sie ist gefragt und keinesfalls die Übertreibung. Außer beim Improtheater, wo genau mit Gegensätzen im Sinne von König und Bettelmann gespielt wird.

Wir lernen also die Möglichkeiten und verschiedene Signale kennen, wie wir mit Unterstützung der Körpersprache den Status beeinflussen können und üben das zum Beispiel in der klassischen Situation einer

Reklamation beim Service. Womit erreiche ich mehr – Tiefstatus oder Hochstatus? Wir üben das im schönen Garten der Akademie an der frischen Luft.

Unser Ergebnis: Entscheidend ist, wer mir gegenübersteht. Also, im Idealfall den Menschen erst lesen, an den ich mich wende. Wie viele Signale nehme ich wahr, was steht im Widerspruch zueinander? Erst mal beobachten! Wovon ist zu viel da, wovon zu wenig? Wirkt es aufgesetzt oder authentisch? Und wenn wir genug Vertrauen haben, dann bieten sich hier Möglichkeiten, entsprechend der Beobachtungen beim Gegenüber nachzufragen. Das, so Ute Herzog, ist einer der Schlüssel zum tieferen Verständnis von Menschen, das Fragen und Nachfragen – immer wertschätzend, nie verletzend!

Der Körper spricht immer

Körpersprache bedeutet auch Gestik und Mimik. Mit Letzterer war es in Zeiten des Maskentragens kompliziert. Ich sehe ja nur die Stirn und die Augen. Ich beobachte dann am besten, was die weitere Körpersprache mir sagt. Welche Signale sendet mir mein Gegenüber aus? Steht er oder sie überhaupt mir zugewandt oder halb weggedreht, was machen die Arme, was die Hände? Wenn Sie Vertrauen aufbauen wollen, werden Sie ja nicht die Hände vor dem Körper verschränken, Schultern und Kopf hängen lassen und den Blickkontakt vermeiden, oder?

Es liege nicht allein an den Masken, dass wir unsicher sind, denn 60 Prozent der Mimik und Gesichtsemotionen deuten wir falsch, sagt Ute. Das aufmerksame Beobachten zeigt uns nicht genau, welche Emotionen vorherrschen, aber wir können Veränderungen bemerken, Brüche. Und wenn dabei etwas auffällt, können wir – genau – unser Gegenüber im besten Fall fragen!

Im Vorfeld hatte ich mich gefragt, warum eine Persönlichkeitsanalyse im Seminar ebenfalls Thema werden soll. Ute Herzog: „Menschen lesen bedeutet auch, sich selbst zu lesen.“ Aha, verstanden!

Wie bin ich strukturiert?

Ute führt uns ein in eine gut handhabbare Persönlichkeitsanalyse namens Structogram®. Wir testen uns anhand einer Kurzversion mit fünf Fragen, deren Bewertung und Auswertung uns am Ende kurz andeuten soll, welche Tendenzen einer Persönlichkeitsstruktur in uns vorherrschen, symbolisiert durch drei Farben: Rot meint die Handlungsorientierung (dominant, dynamisch), Grün meint eine Beziehungsorientierung (liebenswert, redselig, gemütlich) und Blau eine Sachorientierung (zurückhaltend, sachlich, ernsthaft). Das



Wer bin ich? Dozentin Ute Herzog führt mit structogram® ein in die Persönlichkeitsanalyse im Sinne von „sich selbst lesen“. Herrlich: Wenn die Sonne scheint, nutzen die Gruppen gern den Akademie-Garten (Mitte). Wichtig und stets hilfreich: der intensive und oft auch humorvolle Austausch in der Kleingruppe (unten)

mit den Farben ist sehr einprägsam. Klar, Ute als dynamische Seminarleiterin ist überwiegend rot, wer Buchhalter:in ist, wird eher blau sein und der Coach wird eher grüne Anteile haben. Auch hier gilt selbstverständlich das Gebot des Vermeidens von Schubladisierung und Vor-Festlegung, denn in der Persönlichkeit sind wir alle Mischformen. Dennoch: Wer hier für sich erkennt, dass er sehr „blau“ ist, könnte bei der Berufswahl berücksichtigen, dass ihn oder sie ständiges Präsentieren vor Gruppen vermutlich eher stressen wird. Dafür haben wir ja „die Roten“. Wieder etwas, das jeder für sich mit nach Hause nehmen kann.

Ein solcher Test, umfanglich durchgeführt, kann äußerst interessant sein in der Teamentwicklung. Mit viel Spaß unterhalten wir uns darüber, wie erfolgreich ein Team aus lauter „Blauen“ wohl agiert und wie hoch her es unter lauter „Roten“ wohl hergehen könnte. Fazit: Gemischte Teams mit einem versierten Moderator oder Moderatorin in ihrer Mitte funktionieren vermutlich am besten. Zwei Dinge bleiben mir im Gedächtnis: Structogram® ist gut fürs Selberlesen!

Und Utes Fazit: „Nicht eine schwache Ausprägung eines Bereiches ist die Schwäche, sondern die Übertreibung der Stärken!“

Grundbedürfnisse wollen befriedigt werden

Bei Konflikten und Unstimmigkeiten, erläutert Ute Herzog, gehe es oft einfach darum, dass Grundbedürfnisse von uns Menschen nicht befriedigt werden. Diese sind Anerkennung, Sicherheit und Zugehörigkeit. Für ein gelingendes Miteinander müsse es Schnittmengen geben, in denen sich bei Partner oder Parteien wiederfinden können.

Zu den Grundbedürfnissen passen Basisemotionen, die sich im Gesicht ausdrücken und lesen lassen. Sie stellt uns den US-Psychologen Paul Ekman vor, der zur nonverbalen Kommunikation geforscht hat und sieben Grundemotionen (Wut, Ekel, Verachtung, Freude, Trauer, Angst, Überraschung) sowie deren sichtbare Ausprägung im Gesicht definiert hat. Wir schauen uns diese auf Bildern an und versuchen, sie uns dann gegenseitig vorzuspielen. Das ist alles andere als einfach, aber ziemlich lustig.

Erklärtes Ziel des Seminars sollte sein, unsere Sinne zu schärfen bzw. eine Sensibilität für unsere Individualität und die Unterschiede zu bekommen. Das Einordnen und Interpretieren ist erst der zweite Schritt. Als letzte Übung gehen wir zu zweit oder zu dritt zusammen und lesen uns gegenseitig mit allem, was wir bisher besprochen haben. Das nicht als Bewertung, sondern es soll ein Geschenk an den anderen sein, das wir mitnehmen können.

Fazit: Mit dem, was wir lesen, können wir leichter fragen bzw. nachfragen in Gesprächen mit Menschen, die wir „gelesen“ haben. Für mich und alle Teilnehmer:innen gilt ab nun die wichtigste Leseregeln: „Was sehe ich noch? Was sehe ich stattdessen?“

Mit dem Bewusstsein, auf Einzelsignale nicht (zu) viel zu geben, gehen wir darauf gut vorbereitet aus dem Seminar.

DAS SAGEN DIE TEILNEHMER:INNEN

„Ich nehme viel Potenzial zum Nachdenken mit nach Hause und die Möglichkeit, es vielleicht irgendwann einsetzen zu können.“

Antonia W.

„Ich habe viele neue Eindrücke gewonnen und viele Dinge kennengelernt, die ich so vorher nicht auf dem Schirm hatte, obwohl ich mit fast 56 doch recht fortgeschritten bin in meinem Leben und viel Kontakt mit Menschen hatte. Da ist vieles dabei gewesen, auf das ich normalerweise nicht achte. Das, was wir gemacht haben, wird mir im Zusammensein oder Zusammenarbeiten mit Menschen eine große Hilfe sein. Ich freue mich auf die praktische Anwendung.“

Michael K.

„Ich nehme mit, dass ich den Menschen als Ganzes betrachten muss und dass wir aufhören müssen, in Schubladen zu denken.“

Marie A.

„Der Test hat gezeigt, dass meine Persönlichkeit immer noch so ausgeprägt ist, wie sie schon vor 20 Jahren war in einem ähnlichen Test, und ich nehme mit, dass ich mich noch mehr auf die anderen Persönlichkeitstypen einlassen soll, darf, kann und muss. Mit dem Thema Physiognomie möchte ich mich mehr auseinandersetzen, denn das hatte ich bisher überhaupt nicht beachtet. Auch wenn mich das sehr viel Zeit kosten wird, um das auch nur andeutungsweise richtig umsetzen zu können.“

Susanne R.

„Menschen lesen“ mit Ute Herzog an der Akademie Gesundes Leben



08.07. – 10.07.2022

16.12. – 18.12.2022

03.03. – 05.03.2023

07.07. – 09.07.2023

(alle Termine Fr – So)