

Eine Sprache - Eine Welt

Teil 4: Beine und Füße sind doch verräterischer als wir denken

Wenn Sie bisher meine 4-teilige Serie der „Faszination Körpersprache“ verfolgt haben, werden Sie sich vielleicht gefragt haben, weshalb Sie bisher und auch in diesem letztem Kapitel, noch nichts über „das Gesicht“ gelesen haben.

Denken Sie einmal zurück an Ihre eigene Kindheit und Erziehung. Vielleicht wird Ihnen auch der Eine oder Andere Satz bekannt vorkommen: >> Zieh nicht so ein Gesicht, wenn << >> Wenn xxx zu Besuch kommt, lächle wenigstens so, als ob Du Dich auch freuen würdest << >> Verzieh nicht dein Gesicht, bei dem Essen << häufiger auch in der männlichen Erziehung zu hören >> Männer weinen nicht <<..

Seit frühesten Kindheit soll das Gesicht, als Ausdruck von Emotionen, lügen. Wir Menschen werden im

weiteren Leben dann Meister darin eine gute Mimik zu machen, bzw. unsere Mimik situationsbedingt anzupassen bzw. zu manipulieren. Sonst würde z.B. auch ein solcher Begriff wie „Pokerface“ ohne Bedeutung sein. Denken Sie einfach einmal kurz darüber nach.

Wenn ich unterrichte oder in meiner Praxis mit Menschen arbeite, so achte ich mehr auf die Beine und die Füße, was z.B. durch Tische erschwert werden kann. Im Gegensatz zu unserem Gesicht konnten sich unsere Beine und Füße relativ authentisch entwickeln. Im Laufe der evolutionären Entwicklung von uns Menschen leisteten die Beine und Füße hervorragende Dienste um sich fortzubewegen, um sich aus Gefahrensituationen in Sicherheit zu bringen oder vielleicht mit einem Tritt eine Gefah-

rensituation abzuwenden. Unsere Beine und Füße sind regelrechte anatomische Allrounder. Wir können mit Ihnen laufen, gehen, rennen, fühlen, drehen, unser Gleichgewicht halten, greifen, abwehren, spielen oder sogar schreiben.

Richtungsweisend: Beobachten Sie einmal selbst ihre Beine und Füße in einem Gespräch, wo Sie ihr Gegenüber mögen, vielleicht sogar zugetan sind. Ihre Beine und Füße werden sich ihrem Gesprächspartner zugewandt zeigen. Umgekehrt wird es sich verhalten, wenn Sie ihren Gesprächspartner nicht mögen oder ablehnen. Auch hier werden ihre Beine und Füße klare Signale setzen. Klare, sichtbare Signale, das schon mindestens ein Fuß oder ein Bein in eine andere Richtung, als in die Richtung zu ihrem Gegenüber,



zeigt. Mit höchstwahrscheinlicher Sicherheit die Richtung zum nächsten Ausgang bzw. der nächsten Fluchtmöglichkeit. Anders herum können Sie auch für Sich beobachten, ob eine Situation passend für ein bestimmtes Gespräch ist. Achten sie dabei einfach auf die Beine und Füße Ihres Gegenübers. Zeigt ein Fuß schon in eine andere Richtung als zu Ihnen, wissen Sie jetzt schon bereits im voraus, wohin Ihr Gegenüber gehen möchte.

Territorialverhalten: Schauen Sie einmal einen Polizisten oder Soldaten auf die Beine. Wie viel Raum und Platz diese einnehmen. Beobachten Sie zwei Menschen, welche sich gerade streiten. Bei mindestens einem der Beiden wird in der Regel der Abstand zwischen den Beinen immer größer. Spüren Sie einmal in

sich selbst hinein, wenn Ihnen ihr Gegenüber plötzlich mit breiteren Beinen gegenüber stehen würde. Dieses sehr eindeutige und leicht erkennbare Signal ist eng mit Autorität, Macht, territoriale Ansprüche und Raumbedürfnis verbunden.

Aus der Balance: Wenn Sie in einem Gespräch stehend, ihre Beine gekreuzt haben, so werden Sie sich wohl fühlen. Aus dieser Haltung heraus ist es nämlich sehr schwer bei drohender Gefahr mit Flucht oder Angriff zu reagieren. Die Beine im Stehen gekreuzt zu haben, ist für ihr Gleichgewicht ein instabiler, für Flucht oder Angriff ein unsicherer Zustand, welchen Ihr limbisches System nur zulässt, wenn Sie sich sicher und/oder wohl fühlen. Beobachten Sie dies einmal selbst bei sich, wenn Sie in einem Raum

stehen, Ihre Beine gekreuzt haben und jemand Unbekanntes betritt den Raum. Sie werden Ihre Beine fest auf den Boden stellen.

Über unsere Füße und Beine könnte ich noch viele Seiten schreiben. Legen Sie in Zukunft einmal ab und an Ihren Fokus auf die Füße und Beine von sich selbst oder Ihres Gegenübers und Sie werden noch Vieles mehr für Sich entdecken.

□ Michael Diaz

