

PETER BERLINER

KLARE WORTE

WIE SIE ÜBERZEUGEND
SAGEN, WAS SIE MEINEN



Alle Rechte vorbehalten.

Außer zum Zwecke kurzer Zitate für Buchrezensionen darf kein Teil dieses Buches ohne schriftliche Genehmigung durch den Verlag nachproduziert, als Daten gespeichert oder in irgendeiner Form oder durch irgendein anderes Medium verwendet bzw. in einer anderen Form der Bindung oder mit einem anderen Titelblatt als dem der Erstveröffentlichung in Umlauf gebracht werden. Auch Wiederverkäufern darf es nicht zu anderen Bedingungen als diesen weitergegeben werden.

© Copyright Verlag »Die Silberschnur« GmbH

ISBN: 978-3-89845-648-7

1. Auflage 2020

Umschlaggestaltung & Satz: XPresentation, Göllesheim

Druck: Finidr, s.r.o. Cesky Tesin

Verlag »Die Silberschnur« GmbH · Steinstr. 1 · 56593 Göllesheim

www.silberschnur.de · E-Mail: info@silberschnur.de

INHALTSVERZEICHNIS

Es geht auch anders!	9
1 Wer ist Chef im Ring?	
Botenstoffe, die rastlosen Zeremonienmeister	13
2 Achtsamkeit im Gepäck	
Muster aufdecken und verändern mit Achtsamkeit & Co	41
3 Ich atme ...	
Mit der Atmung innere und äußere Balance finden	77
4 Hört mich hier jemand?!	
Die eigene Stimme als Visitenkarte	101
5 Steh' gerade!	
Warum Körperhaltung nicht gleich Körpersprache ist	145
6 So habe ich das nicht gemeint!	
Wie Sie überzeugend sagen, was Sie meinen	175
7 Ich steh' dazu!	
Akzeptanz erreichen, ohne sich zu »verbiegen«	221
Kurz vor Schluss	251
Literaturverzeichnis	253
Über den Autor	259
Ihre Notizen	261

ES GEHT AUCH ANDERS!

Tröstende Worte lagen meinem Opa nicht. »Ein Hund beißt sich nicht allein«, pflegte er unwirsch zu sagen, wenn ich wieder Zoff mit meinem besten Freund hatte. Mit der Aussage konnte ich allerdings nicht viel anfangen. Natürlich beißt sich ein Hund nicht selbst, der ist ja nicht blöd.

Meine Oma hingegen erkannte meine Not, sie hatte Verständnis für meinen Kummer. Mit verschmitztem Lächeln erklärte sie: »Peter, irgendwo da draußen liegt mit Sicherheit auch für dich ein Zuckerstück vergraben.«

Na, welch verheißungsvolle Aussichten! Ich nahm meine Oma beim Wort. Mit meiner kleinen Schaufel buddelte ich mal hier, mal dort, aber es ließ sich nirgends das versprochene Zuckerstück finden. Mein Enthusiasmus ließ so schnell nach wie mein Glaube an die Existenz eines versteckten Zuckerstücks. Wann immer meine Großeltern in ähnlichen Situationen ihren Trost mantragleich wiederholten, es rauschte einfach an mir vorbei.

Ich war erst sieben Jahre alt. Jeden Tag strömte so unglaublich viel Neues auf mich ein. Mein Blick war weit und voll Neugier. Gut

gemeinte Ratschläge oder Weisheiten versickerten auf dem Boden meiner Gedankenlosigkeit. Die wahren Fragen meiner überschaubaren Welt lauteten: Wer schenkt mir ein schickes Taschenmesser? Wann darf ich endlich wieder kurze Hosen tragen? Wo wartet das nächste Abenteuer? Irgendwo am Rand meines Horizonts nahm ich allenfalls noch Mädchen wahr. Unheimliche Wesen, deren zickige Ausstrahlung erst mit meinem zunehmenden Alter an Anziehungskraft gewann. Bis sie geradezu gottgleiche Geschöpfe wurden, die es zu erobern, beeindrucken und umwerben galt. An die beißenden Hunde und vergrabenen Zuckerstücke aus der großelterlichen Welt verschwendete ich längst keinen Gedanken mehr.

Dabei gab es sie ja, die beißenden Hunde. Anfangs versuchte ich, sie zu meiden und ihnen mit männlich-pubertärem Machtgehabe aus dem Weg zu gehen. Das aber funktionierte nur bedingt. Deshalb drehte ich den Spieß irgendwann um. Dank Boxtraining und bewusst großer Klappe zählte ich bald selbst zu den beißenden Hunden. Einerseits verschaffte mir das Respekt, andererseits trieb es mich langsam, aber sicher in eine von Selbstherrlichkeit bestimmte Isolation.

Wieder eine Sackgasse! Gab es einen Ausweg? Auf geschliffene Rhetorik und subtile, statt brachialer Körpersprache zu setzen, schien mir eine gute Alternative zu meinem bisherigen Handlungsmuster. Ich belegte ein halbes Dutzend Seminare, in denen ich zu lernen hoffte, immer situationsangemessen und souverän reagieren zu können. Die Ansätze waren vielversprechend. Damit konnte ich, fleißiges Üben vorausgesetzt, in kniffligen Situationen gut parlieren. Doch immer wieder schlug mein altes, martialisches Muster durch. Rhetorik hin oder her, in unvermittelt brenzligen Situationen fiel mir keines meiner tollen und logischen Argumente ein. Wie weggeblasen! So als trieben boshafte Geister ihr Spiel, indem sie die Batterie aus meiner schönen Rhetorikleuchte geschraubt hätten. War das fair? Ich war frustriert. Im schlechtesten Fall regelrecht resigniert. Es musste

noch eine Alternative geben. Und ich würde sie finden! Dass mich die Suche danach zurück zu den weisen Worten meiner Großmutter führen würde, ahnte ich zu diesem Zeitpunkt überhaupt nicht.

Weg aus der Welt der beißenden Hunde, hinein in den Kosmos verborgener Zuckerstücke. Die vergessene Metapher wäre mir immer noch zu banal, ja zu einfach vorgekommen, obwohl ich inzwischen längst den tieferen Sinn verstanden hatte. Stattdessen verdanke ich es Irrungen und Wirrungen, dass ich mir heute nach dem Aufwachen und nach kurzem Räkeln ernsthaft, aber lächelnd die Frage stelle: »Peter, wo wird heute wohl dein Zuckerstück vergraben sein?« Und wahrlich, ich habe mir oft eine Abkürzung gewünscht. Doch dann hätte es die unzähligen Aha-Erlebnisse, intensiven Begegnungen und Erfahrungen nicht gegeben – und damit nicht dieses Buch.

Bleibt die Frage: Für wen ist dieses Buch gedacht? Marketingleute werden spätestens jetzt hellhörig, denn ohne Zielgruppe keine Strategie, kein Absatz, kein Umsatz, kein Geld! Hier muss ich passen. An DIE Zielgruppe habe ich nicht sonderlich gedacht. Ich glaube aber, nein, ich weiß inzwischen, dass es genügend Menschen gibt, die mehr gebissen werden, als ihnen lieb ist. Die zwangsläufig zurückbeißen, obwohl sie viel lieber gekonnt mit dem Schwanz wedeln würden. Beißen kostet allerdings verdammt viel Energie. Da bleiben keine Ressourcen für die Suche nach dem Zuckerstück. Also, liebe »Marketers«, was haltet ihr von: »Kommunikationsratgeber für beißende Hunde – mit Zuckerstück-Happy-End?«

Und die Mädchen? Nun, eines hat mich trotz allem »Gebelle und Gebeiß« damals erhört und teilt bis heute meine Gedanken, Sorgen, Freuden – und das ABC des entspannten Miteinanders.

Peter Gabriel

1 WER IST CHEF IM RING?

Botenstoffe, die rastlosen
Zeremonienmeister

Begegnung im Supermarkt

»Glücklich sein ist lediglich die positive Bilanz unserer
augenblicklichen Wahrnehmung.«

Freitagvormittag im Supermarkt. Die Obst- und Gemüsetheke bot herrliche Süßkirschen. Ich griff aus dem Vollen. Die Stiele entfernte ich, um sie nicht mitzuwiegen – Süßkirschen sind schließlich teuer! Prompt hörte ich eine Frauenstimme zischen: »Der macht einfach die Stiele ab! Wenn das jeder machen würde!« Ich sah auf und bemerkte mir gegenüber zwei ältere Damen. Mit einer Mischung aus Wut und Unsicherheit richtete die Wortführerin ihren weiteren Kommentar direkt an mich: »Man macht die Stiele nicht ab! Man kauft ganz oder gar nicht!«

Etwas in mir fühlte sich ertappt, beobachtet und bloßgestellt. Ärgerlich blaffte ich zurück: »Bitteschön, wo steht das geschrieben?« Die Frau richtete sich auf, als ginge sie in Kampfposition. »Jeder anständige Mensch weiß, dass die Stiele dranbleiben. Da, wo ich gearbeitet habe, wären sie achtkantig rausgeflogen!« Es gibt wahrlich genügend Situationen, wo ich herzhaft in die Rhetorik- bzw. Schlagfertigkeitstasche gegriffen und einen wohlplatzierten Schuss abgefeuert hätte.

Normalerweise wäre ich voll in den Disput eingestiegen. Merkwürdigerweise überkam mich plötzlich eine stoische Ruhe und siehe da, der schon angesetzte Schnellschuss wich einer interessierten Frage: »Wo haben Sie denn gearbeitet?«

Ein Wunder geschah! In Bruchteilen von Sekunden entspannten sich die Gesichtszüge meiner Kontrahentin. Mit weicher Stimme erwiderte sie: »Bei Aldi«, fügte aber nicht ohne Stolz, mit immer noch durchgedrücktem Rückgrat hinzu: »Da ging es streng zu!« Ich konnte es mir lebhaft vorstellen. »Obst- und Gemüseabteilung?« »Auch. Ich hatte unterschiedliche Bereiche. Kasse ebenfalls.« »Na, da waren Sie ja eine ganz fixe!« Sie kicherte. »Das war ich wirklich! Jetzt allerdings bin ich in Rente.« Vollkommen aufrichtig setzte ich hinzu: »Wissen Sie, ich bewundere alle, die dieses Affentempo an der Kasse meistern.« Die Frau hielt inne. Kurz blickte sie auf die Kirschen, dann wieder zu mir. Ich hätte mit allem, aber nicht mit dem gerechnet, was sie nun entgegnete: »Eigentlich ist es ja wurscht, ob jetzt die Stiele dranbleiben oder nicht. Hauptsache, die Kirschen schmecken Ihnen!« Sie lächelte, drehte sich um und begann mit geübtem Klopfen die Melonen auf ihren Reifegrad zu prüfen.

Ich war baff! Diese Konfrontation hätte auch völlig anders verlaufen können. Obwohl die Kritik durchaus berechtigt gewesen war, hatte mein überraschendes Fragemanöver eine Wende gebracht, ich bekam sogar einen Freibrief für mein Verhalten ausgestellt. Was war passiert? Die Kirschen ohne Stiel einzutüten, konnte ich als Erfolg verbuchen.

Doch was genau mir dazu verholfen hatte, blieb vorerst ein Rätsel! Offensichtlich hatte ich die Dame unbewusst »positiv angetriggert«. Überzeugt? Entwaffnet? Geöffnet? Was hatte wie und warum die Eskalation gestoppt? Ich erinnerte mich eines Leitsatzes, den ich vor Jahren im Seminar gepredigt hatte: »Schulen wir unsere Präsenz, dann gewinnen wir automatisch mehr Ausstrahlung, verfügen wir über mehr Überzeugungskraft!«

Veni, vidi, vici also? War es so einfach? Übermäßig präsent hatte ich mich nicht erlebt, und Lehrsätze funktionieren in der Regel nur dann, wenn wir uns an sie erinnern, sie integriert haben und bewusst einsetzen.

Alltagssituationen wie diese bergen jedoch meist die Sprengkraft des Unbewussten. Wie oft schon hatten mich unverhoffte Bemerkungen oder Gesten meines Gegenübers meiner kompletten rhetorischen Kraft beraubt! Wenn das Alligator-Stammhirn anspringt, setzt der Verstand aus und übrigbleibt der Kleinkrieg der Kleinhirne. Im Klartext heißt das: Es braucht nur die leichte Berührung eines wunden Punktes, das Offenlegen eines Mankos, eine gefühlte Bloßstellung – schon sind wir nicht mehr Herr im eigenen Haus. Worte werden wie Pfeilspitzen gewählt, Sprache wird zum Kriegsschauplatz. Sobald der Verstand wieder das Zepter in der Hand hat, fragen wir uns: »Was hat mich da nur geritten?«

Homo sapiens – der vernünftige Mensch?

Spötter meinen, vom Wesen her sind wir noch halbe Affen. Gemessen am langen Weg der Evolution, ist der Sprung hinab vom Baum bis in die heutige Zeit nur einen Wimpernschlag entfernt.

Die Evolution ist kein Sprinter – und genau das ist unser Problem. In den letzten 40.000 Jahren hat sich unsere genetische Ausrüstung nur unwesentlich verändert. Nicht nur unsere körperliche, sondern auch unsere geistige Grundausstattung stammt aus der Steinzeit. Ein Höhlenbewohnerkind würde, ins Heute gebeamt, ebenso wie jedes andere Kind aufwachsen. Es besäße die gleiche Grundausstattung, stünde vor den gleichen Herausforderungen und könnte sich in alle Richtungen entwickeln. Als Erwachsener hieße die Bedrohung nicht mehr Säbelzahniger, sondern Jobverlust. Ein unverändertes Element bleibt: die Angst! Die Umstände haben sich geändert, unsere Reaktionen nicht.

In der Steinzeit wurde unser Leben als Jäger und Sammler noch mit der Keule er- und bestritten. Mit unseren Emotionen konnten wir verschwenderisch umgehen, ohne dafür gemäßregelt zu werden. Schreien, grunzen, schmatzen, raufen, lieben oder einfach ein Nickerchen machen, alles folgte instinktiven Bedürfnissen. Damit möchte ich nicht sagen, dass das Steinzeitleben besonders angenehm gewesen wäre. Einen Vorteil hatte es jedoch unbedingt: Instinktives Verhalten kennt keine Zweifel. Reale Gefahren erforderten rasante Reaktionen. Diese Überlebensstrategie hatte sich in abertausenden von Jahren bewährt. Signalisieren unsere Sinnesorgane Gefahr, schaltet das Gehirn auf Autopilot und übergibt damit ans Unterbewusstsein. Automatisierte Reaktionen aus dem Unterbewussten sind schneller als bewusst gefasste Entschlüsse. Diese Schnelligkeit kann schon mal den Unterschied zwischen Leben und Tod ausmachen. Stand plötzlich der Säbelzahniger vor unserem Urahn, blieb diesem keine Zeit für das Abwägen von Strategien. Freund oder Feind, Flucht oder Kampf – langes Überlegen hätte den sicheren Tod bedeuten können. Schnelligkeit ging und geht dabei vor Genauigkeit. Das Unterbewusstsein ist bis heute die Wiege unserer Überlebensreaktionen, das Bewusstsein die Bühne strategisch-überlegten Handelns.

Das glauben Sie nicht? Ihrer Meinung nach hat Sie der erste Eindruck noch nie getäuscht? Sehen wir einmal näher hin. Stellen Sie sich vor, Sie sind Personalchef und haben einen Vorstellungstermin mit einem Bewerber. Während der kurzen Begrüßung registrieren Sie eine energielose, hängende Körperhaltung mit eingesunkenem Brustbein, runden Schultern und einem verhaltenen Gang.

Ihr Unterbewusstsein signalisiert:

1. Keine Gefahr, kein Feind.
2. Kein Selbstbewusstsein, kein Leader.
3. Keine Sympathie.
4. Ergo = keine Kompetenz!

Sie können gar nicht so schnell denken, wie sich diese Bewertung entwickelt hat. Ihr Unterbewusstsein hat in Sekundenbruchteilen entschieden.

Wir treffen unsere Entscheidung emotional und begründen sie dann rational.

Das Bewusstsein folgt dem Unterbewusstsein im Schneckentempo. Unser angeblich objektiver Verstand erweist sich als Erfüllungsgehilfe unbewusster Wertungen. Im oben genannten Beispiel konzentriert sich die Aufmerksamkeit primär auf Punkt 2 und 3 führt zu der Schlussfolgerung/dem Ergebnis Punkt 4. Das Bewerbungsgespräch verläuft nach dem Motto: »Wer sucht, der findet.« Ob der Daumen nach oben oder nach unten zeigt, entscheidet immer der erste Eindruck. In diesem Fall bedeutet es, egal welche Kompetenzen der Bewerber tatsächlich besitzt und kommuniziert – er wird sie nicht mehr unter

Beweis stellen können. Und noch ein weiterer, entscheidender Punkt erschwert die Betrachtung: Wir sind generell skeptisch gepolt bzw. durch unsere individuellen Glaubenssätze konditioniert.

Hierzu ein Beispiel:

Ein erfolgreicher Arbeitstag liegt hinter Ihnen. Sie sind auf dem Heimweg und kommen an einem Fast-Food-Restaurant vorbei. Der Magen knurrt. Ein Snack für den kleinen Hunger käme jetzt genau richtig. Der Schnellimbiss ist gut besucht. Das Bedürfnis, einen Happen zu essen, haben auch andere. Sie reihen sich brav in die Warteschlange ein. Und dann passiert's: Kurz bevor Sie an der Reihe sind, drängelt sich jemand dreist vor! Das treibt Ihnen nicht nur die Zornesröte ins Gesicht. Wetten, dass Sie zu Hause als Erstes von der »Unverschämtheit« berichten und nicht etwa von dem erfolgreichen Arbeitstag?! Hier werden acht Stunden Zufriedenheit von einer Minute Ärger aus dem Ring geworfen!

Von diesem Ungleichgewicht profitieren die Medien: »Bad news are good news.« Warum? Weil schlechte Nachrichten mehr Aufmerksamkeit bekommen und sich besser verkaufen. Unser Unterbewusstsein ist sofort auf Habachtstellung. »Was, die Arbeitslosenzahlen steigen! Ach, die Renten sind in Gefahr? Der nächste Bankencrash steht vor der Tür? Hilfe, wie kann ich mein Geld retten, mich gegen Arbeitslosigkeit, Inflation und Überbevölkerung schützen?« Das Gefühl und der Druck haben durch die Menge und Verfügbarkeit an Informationen drastisch zugenommen. Eine permanente innere Unruhe wird zum ständigen Begleiter.

Der Säbelzahn tiger, das bekannte Angriff-Flucht-Muster, ist omnipräsent.

Unser Ur-Ur-Urahn hatte mit Hungersnöten, Kriegen und schweren Verletzungen zu kämpfen, seine Ängste waren real, sie betrafen

ihn wirklich und unmittelbar. Er musste und er konnte reagieren. Heute fliegen uns, Handy und Social Media sei »Dank«, virtuelle *bad news* aus aller Herren Länder um die Ohren. Wir sind im permanenten Alarmmodus. Ach ja – und die »guten« Nachrichten? Die lassen uns, wenn sie nicht gerade persönlich adressiert sind, überraschenderweise kalt. Gute Nachrichten sind wie ein sanftes Opiat, sie wiegen uns in Sicherheit. Sicherheit ist langweilig, und Langeweile schenken wir keine Aufmerksamkeit! Bleibt uns als letzter Ausweg nur – »back to the roots«?

Warum ist unser Unterbewusstsein so »dominant«?

Neurowissenschaftler haben herausgefunden, dass unser bewusstes Handeln circa 2 Prozent ausmacht. Das würde bedeuten 98 Prozent laufen unbewusst ab ...?! Das ist schwer nachvollziehbar und ehrlich gesagt ist es auch ein wenig unheimlich. Wie verhält sich das z. B., wenn ich die Wahl habe, einen Apfel oder eine Banane zu essen, beträgt mein freier Wille für diese Entscheidung ebenfalls nur 2 Prozent? Dazu Folgendes:

»In den 1980er-Jahren zeigte der amerikanische Physiologe Benjamin Libet in einem Experiment, dass sich bei Probanden, die sich zwischen zwei Tasten zu entscheiden haben, diese Entscheidung ca. eine halbe Sekunde vorher aus den elektrischen Reizmustern des Gehirns ablesen lässt. Mit anderen Worten, das Unterbewusstsein hat eine halbe Sekunde vorher entschieden, welche Taste zu drücken ist, noch bevor der Proband seine Entscheidung bewusst trifft.«

Nach diesem Experiment habe ich, um bei meinem Beispiel zu bleiben, anscheinend gar keine Wahl, ob ich zum Apfel oder zur

Banane greife. Innerhalb einer halben Sekunde hat mein Unterbewusstsein das Für und Wider von Apfel oder Banane entschieden.

Diese Situation bringt der Münchner Psychologe Wolfgang Prinz auf den Punkt:

»Wir tun nicht, was wir wollen, sondern wir wollen, was wir tun.«

Jetzt ist mir auch klar, warum ich zur Feier des Tages mehr Rotwein trinke, als ich mir vornehme. Das heißt allerdings auch, dass mein freier Wille eine Illusion ist – kein beruhigender Gedanke. Ich denke, hier wird die Wissenschaft noch einiges an Erkenntnissen zutage bringen. Letztlich ist es jedoch egal, ob unser Unterbewusstsein 2 Prozent, 7 Prozent oder 12 Prozent unseres bewussten Handelns ausmacht, es ist auf jeden Fall äußerst präsent! Grund genug, das Gehirn besser kennenzulernen und hinter die Kulissen zu schauen.

Hallo, hier »Zentrale!«

Es entzieht sich einfach unserem Vorstellungsvermögen, dass ein ca. 1400 bis 1600 ccm großes und ca. 1,4 bis 1,6 kg schweres Organ uns materiell und immateriell als Mensch ausmacht. Dieses unscheinbare, vielgefürchtete Etwas aus grauen und weißen Substanzen, das wir Gehirn nennen, ist in seiner Dimension ebenso unfassbar wie das Universum.

Im Laufe der menschlichen Entwicklung hat sich das Gehirn vom Steuerungsorgan für einfache Lebensfunktionen zur hochsensiblen und leistungsstarken Denkfabrik entwickelt. Es ist die komplexeste Struktur, die wir kennen. Hier beginnt und hier endet alles. Sobald ich eine aufgeregte, wild diskutierende Menschenansammlung erlebe, sehe ich gleichzeitig wandelnde Gehirne auf Beinen vor meinem inneren Auge.