



Freundlich, offen, spontan, einsichtig - der richtige Einsatz der Gebärdensprache ist für den heutigen Erfolg in der Gesellschaft von Vorteil.
Bilder: Peter Braczko

Das Kapital der Körpersprache

Norman Wilke beherrscht als ausgebildeter Pantomime die Körpersignale vom Scheitel bis zur Sohle. Fortan setzt der Oberhausener seine Fähigkeit als ‚Coach‘ und Berater für Firmen, Manager und Privatpersonen ein.

Seine Ausbildung im Gestenspiel absolvierte Wilke einst im Bochumer Institut für Puppenspiel unter der Regie eines gehörlosen Lehrers, der dem Oberhausener von der Pike auf die Mienensprache vermittelte.

Nach 25-jähriger Tätigkeit im Bereich der Pantomime sätelt der Diplom-Psychologe nun um und wird sich ab September als Coach niederlassen. Nach der Realisierung verschiedener Arbeiten im sozialen Bereich, wie Theaterproduktionen gegen Fremdenfeindlichkeit, Projekte zur Gewaltprävention, zum Thema Mobbing und Sucht, und Clownstherapie in Krankenhäusern, wählt der Sterkrader nun ein neues Betätigungsfeld

Kraft und das Kapital der Körpersprache gezielt bei Bedarf ein. „Mein Ziel ist es, in Unternehmen zu gehen und die Verhaltensweisen, auch im Verhältnis zwischen Mann und Frau, zu schulen, zu motivieren und zu verbessern. Dabei gehe ich nach der sogenannten ‚Bewegungslehre‘ mit Feuer, Wasser, Erde und Luft vor. Diese Elemente können den verschiedenen menschlichen Charakteren zugeordnet werden und haben direkten Einfluss auf uns. Die Schulung besteht aus einer Reihe von Körperübungen, die uns helfen

„Dabei gehe ich nach der sogenannten ‚Bewegungslehre‘ mit Feuer, Wasser, Erde und Luft vor.“

und geistige Gesundheit zu erhalten und Krankheiten vorzubeugen.“

So entstehen Konstellationen, die Wilke anhand von kleinen oder großen Bewegungen nicht nur erkennen, sondern gleich auch körpersprachlich deuten kann. Ein ‚Erdzeichen‘ verhält sich beispielsweise beim Einkauf auf einem Markt ganz anders als ein sogenanntes ‚Feuer‘- oder gar ‚Wasserzeichen‘. Während die eine Person gezielt die Waren für das Gericht aussucht und sich

entscheidet (wie das ‚Erdzeichen‘), pendelt das ‚Wasserzeichen‘ hin und her und ist sich bei der Entscheidung unsicher. „Wenn man den Einkauf auf dem Markt spielerisch durchgeht, können Sie sofort die jeweiligen Tendenzen erkennen.“

Natürlich gibt es bei diesen Einheiten auch so manche Mischformen der vier Elemente. Je nach Situation kann jedoch auch ein ‚Erd-‘ zu einem ‚Luftzeichen‘ mutieren. „Das hängt ganz vom Alltag und den Einflüssen ab.“

Das Rollenspiel ermöglicht dem jeweiligen Protagonisten darüber hinaus, das wahre Ich zu erkennen: Wer bin ich? Wie wirke ich? Wie verhalte ich

nen? Kann ich mein Gegenüber richtig einschätzen? Entpreche ich den Anforderungsprofilen der Gesellschaft? Bin ich dazu fähig? „Das ist das Spannende in meinen Sitzungen und diese Erkenntnis können ‚meine Kunden‘ in den Seminaren lernen.“

Ob Einzel-, Gruppen- oder gar Crashkurse, der Sterkrader ist mobil im Einsatz und schult nach Absprache. „Auch Schauspieler nehmen meine Dienste in Anspruch, wenn sie zum Vorsprechen geladen werden.“

Um solche Schlüsse aus der individuellen Körpersprache ziehen zu können, bedarf es nicht nur einer großen Professionalität, auch Wilkes Lebenserfahrung spielt dabei eine große Rolle. „Mit 50 Jahren verfüge ich mittlerweile über einen großen Erfahrungsschatz und die Arbeit als Klinikclown war für mich wie eine Meisterprüfung.“

Grund genug für den Pantomimen, die zahlreichen Masken an den Nagel zu hängen und vom Unterhalter auf die Seite des Lehrenden zu wechseln. „Ziel meiner Arbeit ist es, an einem humanistischen Menschenbild zu arbeiten. Ich möchte, dass die Leute besser miteinander umgehen können. Viele sind ja nicht bewusst schlecht, sondern verhalten sich ihrem Gegenüber nur so, weil sie es nicht anders gelernt haben. Hier setze ich an, gebe Hilfestellung, lehre Umgangsformen und stärke das Selbstbewusstsein, damit sich die Menschen einfach besser fühlen.“

Manchmal sind es auch ganz banale Dinge, die die Menschen körpersprachlich hindern, ihr gesetztes Ziel zu erreichen. „Vor kurzem schulte ich eine alleinerziehende Mutter mit drei Kindern, die sich bei ihrem zukünftigen Vermieter vorstellen sollte. Nach einem dreistündigen Gespräch ging sie gestärkt in das Treffen und ich kann stolz sagen, es hat geklappt, das hat mich sehr gefreut.“ Findung, Motivation, Stärkung - das Kapital der Mimik ist unerschöpflich und in der heutigen Gesellschaft unentbehrlich. apu



Wie wirken die Gesten auf mein Gegenüber? Norman Wilke in einer nachdenklichen Pose.