

REDLINE | VERLAG



Nadine Kmoth

EINE GESTE SAGT MEHR ALS 1000 WORTE

Körpersprache entschlüsseln und
andere nonverbal beeinflussen

Nadine Kmoth

Eine Geste sagt mehr als 1000 Worte

Nadine Kmoth

Eine Geste sagt mehr als 1000 Worte

Körpersprache entschlüsseln und andere
nonverbal beeinflussen

REDLINE | VERLAG

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

lektorat@redline-verlag.de

1. Auflage 2016

© 2016 by Redline Verlag, ein Imprint der Münchner Verlagsgruppe GmbH
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Umschlaggestaltung: Verena Frensch, München
Umschlagabbildung: Luisa Lau, Hamburg
Zeichnungen: Luisa Lau, Hamburg
Satz: Carsten Klein, München
Druck: GGP Media GmbH, Pößneck
Printed in Germany

ISBN Print 978-3-86881-617-4
ISBN E-Book (PDF) 978-3-86414-868-2
ISBN E-Book (EPUB, Mobi) 978-3-86414-869-9

Weitere Informationen zum Verlag finden Sie unter

www.redline-verlag.de

Danke, Samy!

»*Der Körper ist der Handschuh der Seele.*«

– Samy Molcho –

Inhalt

Prolog	11
Intro	15
Zwei Fähigkeiten.....	15
Spiegelneuronen.....	16
Das riecht nach Manipulation?	16
Win-win	17
Schubladendenken?.....	18
Das ist nicht authentisch?.....	19
Toleranzfördernd	21
Die Fantastic Four – die Körpersprachetypen.....	21
Erster Teil: Das Prinzip	23
1. Die Sprache unseres Körpers	25
Körpersprache ist unsere Muttersprache.....	25
Das Stiefkind der Kommunikation	27
Und was ist Körperrhetorik?.....	29
Die sieben Schritte der Körperrhetorik	30
2. Wahrnehmung – »Ich sehe das, was du nicht siehst«	31
Der Halo-Effekt – lästig, aber real	33
Fundamentaler Attributionsfehler – all-inclusive	34
Selbst- und Fremdbild – Missverständnisse ade	35
3. Vergiss Cicero	37
Inhalt wird überbewertet	37
Eine Geste sagt mehr als 1000 Worte.....	38
4. Voll(e) Schubladen	41
Orientierungshilfen zum Entschlüsseln	42
Typologien sind beliebt	43

5. High Potentials	45
Entwicklungsphasen – alles ist angelegt.	45
Mut zur Lücke – Ungewohntes austesten	47
Kein Entrinnen vor den Genen?	48
6. Modus Operandi	51
Modus und Moduswechsel	51
Anpassung ist alles – und keinesfalls Selbstaufgabe	52
7. Empathie macht's möglich	55
Durch Mitgefühl verstehen	56
Nachmachen erlaubt	57
8. Gleich und Gleich gesellt sich gern	59
Spieglein, Spieglein	60
Gegensätze ziehen sich an – ein Auslaufmodell.	62
Zweiter Teil: Die Praxis	65
Paradebeispiele	67
Die Fantastic Four	69
Typisches über Ruben Ruckriegel – der präsent	
Körpersprachetyp	69
<i>Der kann nicht anders</i>	70
<i>Nach einer wahren Begebenheit</i>	72
<i>Route 66</i>	73
<i>On Job</i>	75
<i>On Tour</i>	78
<i>Das Fiasko</i>	80
<i>Wehwehchen und Animositäten</i>	81
<i>Endlich frei</i>	82
<i>Die Geschichte ist schnell erzählt</i>	84
<i>Am Abend kurz vor neun</i>	85
<i>Ich spreche nonverbalisch</i>	85
<i>Der Supercode</i>	93
<i>Der Sprachcode</i>	99

Typisches über Margot Maier – der entspannte	
Körpersprachetyp	100
<i>Die kann nicht anders</i>	100
<i>Nach einer wahren Begebenheit</i>	102
Route 66	105
<i>On the Job</i>	107
<i>On Tour</i>	109
<i>Das Fiasko</i>	111
<i>Wehwehchen und Animositäten</i>	112
<i>Endlich frei</i>	112
<i>Die Geschichte ist schnell erzählt</i>	113
<i>Abends kurz vor zehn</i>	114
<i>Ich spreche nonverbalisch</i>	114
<i>Der Supercode</i>	120
<i>Der Sprachcode</i>	122
Typisches über Jens Jensen – der zurückhaltende	
Körpersprachetyp	123
<i>Der kann nicht anders</i>	123
<i>Nach einer wahren Begebenheit</i>	125
Route 66	127
<i>On the Job</i>	128
<i>On Tour</i>	132
<i>Wehwehchen und Animositäten</i>	133
<i>Das Fiasko</i>	134
<i>Die Geschichte ist schnell erzählt</i>	135
<i>Endlich frei</i>	136
<i>Abends kurz vor elf</i>	137
<i>Ich spreche nonverbalisch</i>	137
<i>Der Supercode</i>	143
<i>Der Sprachcode</i>	145
Typisches über Lilly Limmer – der lebendige	
Körpersprachetyp	146
<i>Die kann nicht anders</i>	146
<i>Nach einer wahren Begebenheit</i>	147
Route 66	149
<i>On the Job</i>	150

<i>On Tour</i>	153
<i>Das Fiasko</i>	153
<i>Die Geschichte ist schnell erzählt</i>	155
<i>Wehwehchen und Animositäten</i>	155
<i>Endlich frei</i>	156
<i>Abends kurz vor zwölf</i>	157
<i>Ich spreche nonverbalisch</i>	158
<i>Der Supercode</i>	165
<i>Sprachcode</i>	167
Noch Fragen?	169
Ein besonderes Dankeschön	181
Die Autorin	183
Literaturtipps	185
Anmerkungen	187
Stichwortverzeichnis	189

Prolog

Als Ruben Ruckriegel aus seiner Tiefgarage schießt, fährt er nicht nur seine Nachbarin Margot Maier fast über den Haufen, sondern fährt mit Tempo 50 deutlich zu schnell in einer Spielzone. Während seine linke Hand leger über dem Fensterrahmen hängt und die rechte energisch das Leder umhüllte Lenkrad umfasst, fixiert er die Straße als sei diese ein davonjagender Hirsch, der erlegt werden muss.

Margot weicht ihm zwar auf ihrem Hollandfahrrad in angeborener Gelassenheit aus, die Abneigung für ihn sinkt allerdings auf der Sympathie-Skala von »ausreichend« auf »ungenügend«. *»Was für ein Vollhorst. Hupen und zügig durchfahren. Wie hat der nur seine Fahrprüfung bestanden?«*

Wenn jemand bei Margot unten durch ist, dann für immer. Was Ruckriegel wenig bis gar nicht kratzt. Er hält sich nämlich für unantastbar. Was geht ihn, den erfolgreichen Ruckriegel, eine unbedeutende Nachbarin an? Für ihn sind alle Menschen ohne gesellschaftlichen Status bedeutungslos. Margot sinkt an diesem Morgen, in seiner inneren Prestige-Skala von »befriedigend« auf »mangelhaft«. *»Spießige Kuh!«*

Als Margot um die Hausecke biegt, steigt sie in Zeitlupentempo von ihrem Fahrrad, stellt es an exakt dieselbe Stelle, an der es immer steht, und spaziert gelassenen Schrittes und ohne Eile in die Küche. Ihr Lieblingsplatz.

Währenddessen steigt gerade ein weiterer Bewohner dieser stadtnahen Wohnanlage in seinen Volvo V60 Plug-in-Hybrid. Jens Jensen

nimmt morgens normalerweise sein auf Sicherheit geprüftes Herrenfahrrad, denn er ist ein ökologisch denkender Mensch und radelt täglich, viele Kilometer in seinem Protektorenoutfit zur Firma. Außer montags. Montags ist es seine Aufgabe, beim Bio-Wochenmarkt einzukaufen. Apfelsaftkiste, Gemüsebox und Eier aus Freilandhaltung. Vor Beginn seiner Einkaufstour verweilt er für einen Moment in der Mitte des Marktplatzes. So still und schmal steht er dort, dass er bei Regen ohne Weiteres unter einen Kinderknirps passen würde, ohne von irgendjemandem beachtet oder gar nass zu werden. Er macht sich einen Routenplan. Jensen liebt Pläne. Wie er sich mit seiner Frau um die gemeinsame Brutpflege kümmert, findet Margot entzückend. »*Herzallerliebste!*«

Die Elternzeit kam in der Zertifizierungsgesellschaft, in der er arbeitet, am Anfang zwar nicht sonderlich gut bei seinem Vorgesetzten an, aber letztendlich hat sich dieser, laut Jensens Frau Meret, vorsintflutliche Keulenträger an die Elternzeit von Jensen gewöhnt. Dieser Steinzeitaffe steht auf der Intelligenz-Skala von Jensen sowieso seit Jahr und Tag auf »mangelhaft« und da wird er auch bleiben.

Da Jensen als intelligenter und kluger Kopf der Firma gehandelt wird und diesen sinnvoll für das Unternehmen einsetzt, ist er unentbehrlich für die Zertifizierung von Wurstbetrieben, vor allem bei dem mageren Personalangebot am Bewerbermarkt.

Als er die Spielstraße kreuzt, kommt ihm die gerade erst zugezogene Nachbarin entgegen.

Lilly Limmer fährt seit Anbeginn ihrer Führerscheinerlaubnis zu spät los, was am hektischen und chaotischen Fahrstil abzulesen ist. Wer einmal hinter ihr hergefahren ist, weiß, wie das aussieht. »*Weil ich ein Mädchen bin.*«

Jeden Morgen vor ihrem Job dasselbe Spiel: »*Verdammt! Schon wieder so spät?*« Hektisch sammelt sie das Nötigste für den Tag zusam-

men. Vergisst in der Regel die Hälfte davon einzupacken und verliert auf dem Weg zu ihrem Mini die Hälfte von der Hälfte, um in dem Moment, wenn sie bemerkt, dass die Hälfte von der Hälfte irgendwo auf der Strecke geblieben ist, ein zweites Mal laut »Verdammt« zu rufen.

Hätte Lilly einen festen Partner, würde ihn dieses Verhalten wahrscheinlich irremachen, und wenn es so wäre, würde er auf der Hipster-Skala von Lilly so schnell, wie er beliebt war, von »sehr gut« auf »ungenügend« rutschen. Reflexartig. Heute so und morgen so. Immer unterwegs. Egal wohin, sie hüpfte federnden Schrittes und leichten Herzens zu ihren wechselnden Lebenszielen, während ihre gelockten Haare scheinbar ein hüpfendes Eigenleben entwickeln – einem Kindergeburtstag nicht unähnlich.

Das ist Lilly Limmer. Interessiert und begeistert an allem Neuen, nur nicht lang.

Ruckriegel, Jensen, Margot und Lilly sind die Fantastic Four dieses Buches.

An Ihnen können wir die vier verschiedenen Körpersprachetypen und Modi entdecken, sie entschlüsseln und die nonverbale Beeinflussung anwenden.

Intro

Weshalb noch ein weiterer Körperspracheratgeber? Weil die Welt auf genau dieses Buch gewartet hat? – Bestimmt nicht. Dies ist kein Buch über die Grundlage der Körpersprache und schon gar nicht über Psychologie. Dieses Buch ist ein Plädoyer für die gegenseitige Verständigung durch Verständnis. Wir werden uns diesem Thema ähnlich einem Verfahrenstechniker seinen technischen Prozessen nähern. Hinschauen, erkennen, orientieren, handeln und anpassen. Ich begleite Sie bis zum Handeln. Den weiteren Weg der Anpassung – denn jede Situation ist unterschiedlich und jeder Mensch, dem wir begegnen, ebenfalls – müssen Sie alleine gehen.

Zwei Fähigkeiten

Um unsere persönlichen Wünsche und Bedürfnisse zu platzieren und das Gespräch in die richtige Richtung zu lenken, ist es von Vorteil zu wissen, wie unser Gegenüber tickt. Einige ticken einfach, sind vielleicht sogar einfach zu entschlüsseln, und andere sind tickende Zeitbomben, wo wir gar nicht näher hinschauen wollen, weil sie uns ansonsten um die Ohren fliegen. Für unsere Überzeugungsstrategie können wir zwei genetisch angelegte Fähigkeiten nutzen: Empathie und Spiegeln. Sich empathisch und mitfühlend in sein Gegenüber hineinzuversetzen, ermöglicht uns nicht nur einen nötigen Perspektivenwechsel, der ja bekanntermaßen zu besseren Entscheidungen beiträgt, sondern er vermittelt uns wie auch unserem Gegenüber eine Vertrautheit und ein Zugehörigkeitsgefühl.

Spiegelneuronen

Unser Gegenüber zu spiegeln, beruht auf unseren mitfühlenden Nervenbahnen. Der Neurophysiologe Giacomo Rizzolatti nennt sie Spiegelneuronen.¹ Sie ermöglichen uns, sichtbares Verhalten intuitiv vorherzusagen und uns resonant zu verhalten. Das bedeutet aber keinesfalls, dass wir unser Gegenüber papageienhaft nachahmen, sondern lediglich, dass wir dessen Grundstimmung und seinen Habitus spiegeln. Wenn unser Gegenüber sich durch unser empathisches und gespiegeltes Verhalten angenommen und aufgehoben fühlt, kann er Vertrauen zu uns aufbauen und wiederum Resonanz zu uns aufbauen. Und so ganz nebenher wird durch Nähe das Bindungshormon Oxytocin ausgeschüttet², was alle Beteiligten glücklich macht.

Aus dem Volksmund kennen wir das Kommunikationsprinzip »Gleich und Gleich gesellt sich gern«, was die Grundlage für die praktische Anwendung darstellt und in der Entwicklungspsychologie als Passung durch Synchronisierung³ beschrieben wird. Wenn wir erfolgreich ein Bankgespräch mit einem Ruben Ruckriegel, einem der Protagonisten dieses Buchs, führen wollen beziehungsweise müssen, sollten wir die Körperrhetorik für Ruckriegel nutzen, die im zweiten Teil ausführlich beschrieben wird: Hinschauen und ihn wahrnehmen, ihn erkennen und sich orientieren, sich in ihn hineinversetzen und ihn körpersprachlich und wenn möglich sprachlich spiegeln. Sie übernehmen so nonverbal die Gesprächsführung und lassen das Prinzip »Gleiches mit Gleichem« wirken.

Das riecht nach Manipulation?

Ist es auch irgendwie. Nur der Begriff ist eine Überreaktion. Wir reagieren alle sehr sensibel, wenn uns jemand ein X für ein U vormachen will, aber darum geht es nicht.

Ersetzen wir »Manipulation« durch den Begriff »Beeinflussung«. Die Welt besteht aus Beeinflussung, und wer das nicht will, dem empfehle ich eine einsame Insel.

Die Mainstream-Medien beeinflussen uns durch gezielte Nachrichten⁴, die Werbung durch Bilder an Hauswänden, der Supermarkt durch Musik und unsere Partner durch zärtliche Gesten oder Blicke, die wir nicht mehr wahrnehmen, die aber wirken.

Es ist von Vorteil, wenn wir nicht nur selbst unsere Bedürfnisse platzieren, sondern ebenfalls Beeinflussung erkennen und uns dieser auch entziehen können, was im Kapitel »Der Supercode« bei den jeweiligen Körpersprachetypen beschrieben wird.

Es geht nicht darum, den anderen zu übervorteilen, sondern darum, nicht ins Hintertreffen zu geraten. Wer sich gegen Status oder Reichtum positionieren will, muss sich etwas Besseres einfallen lassen.

Win-win

Mancher denkt bei dem Begriff »Beeinflussung«, dass er selbst kein Opfer sein will. Niemand möchte sich als Opfer fühlen.

Aber ist unser Gegenüber ein Opfer, das alle Vorzüge dieser Welt besitzt und dem wir durch nonverbale Beeinflussung eine Sache, die uns wichtig ist, abtrotzen können?

Es geht hier nicht um fiese Vorteilnahme, sondern um die Voraussetzung, mitspielen zu können. Es geht um Win-win. Der eine hat eine Stellung oder Geld, der andere hat eine eloquente Körperrhetorik.

Stellen Sie sich vor, Sie besetzen als relativ junger Mensch eine Führungsposition. Ihr Team besteht aus guten Leuten, außer einem. Der ist zwar fachlich gut, benimmt sich aber wie die Axt im Walde. Da er

schon sehr viel länger als Sie selbst im Unternehmen arbeitet und einen optimalen Kündigungsschutz genießt, haben Sie nur die Wahl zwischen gut zureden und gut zu reden.

Oder nehmen wir mal an, Sie arbeiten in einem mittelständischen Unternehmen, machen dort einen guten Job, haben aber ein Überstundenkonto, das Fort Knox sprengen könnte, und Ihr Gehalt ist seit Jahren nicht mehr angepasst worden. Da Ihr Vorgesetzter in einem Gehaltsgespräch von Konsolidierung spricht und außerdem am längeren Hebel sitzt, bleibt Ihnen nichts weiter übrig, als unverrichteter Dinge aufzugeben.

Wenn Sie allerdings beim nächsten Treffen die Körperrhetorik anwenden, versuchen Sie, ihn körpersprachlich umzustimmen. Und nur weil er das nicht bemerkt, muss das nicht unfair sein. Was fair ist und was nicht, entscheiden immer noch wir selbst, denn es hängt wie immer von der Situation ab.

Um eines klarzustellen: Ich habe die Idee der nonverbalen Beeinflussung auf jeden Fall nicht dazu publiziert, damit Sie Ihrem Gegenüber Haus und Hinkelstein abnehmen, seinen Flachbildschirm oder seine Partnerin.

Mir ist es wichtig, denen, die am kürzeren Hebel sitzen, eine Win-win-Chance aufzuzeigen. Das trifft auf den Verkäufer ebenso zu wie auf die Geschäftsführerin oder den Auszubildenden.

Schubladendenken?

Der Leser soll anhand der Storys, die einen Tag im Leben der vier Protagonisten beschreiben, sowohl sich selbst als auch seine Mitmenschen körpersprachlich wiedererkennen. Dieses Wissen gilt als Grundlage, um die vier Körpersprachetypen schnell zu erkennen und zu unterscheiden. Da Körpersprache aus Bewegung entsteht,

sind diese Typen nicht in Stein gemeißelt, denn auch das Leben besteht aus Bewegungen.

Ja, es sind erst einmal vier Schubladen, denn erst kommt die Orientierung mithilfe der Schublade und später die differenzierte Wahrnehmung, für die die Schubladen dann nicht mehr nötig sind. Erst verschaffen wir uns einen Überblick und dann kommt das explizite Handeln. Erst muss die Technik funktionieren, dann kann die kreative Freiheit entfaltet werden. Als Tänzerin muss ich auch erst die Grundschritte des Tangos kennen, bevor ich kleine individuelle Veränderungen einbauen kann.

Wenn wir um diese vier verschiedenen körpersprachlichen Typen und Modi wissen, entsteht eine Wahlmöglichkeit. Wir können den anderen dort abholen, wo er steht. Das bedeutet, dass wir unser Gegenüber in seiner emotionalen Stimmung, seiner mentalen Verfassung und seiner jeweiligen Situation wahrnehmen. Dann steht uns der Weg frei, vernachlässigte Körpersprache-Modi auszuprobieren, statt auf gewohntes und häufig festgefahreneres Verhalten zurückzugreifen, was in der entsprechenden Situation zwar gewohnt ist, sich aber als unbrauchbar erwiesen hat.

Das ist nicht authentisch?

Für die meisten Menschen bedeutet, sich authentisch zu verhalten, dass sich das Gegenüber so zu verhalten hat wie immer. Das Leben ist kein Wunschkonzert und das Gegenüber ist genauso wenig eindimensional wie wir selbst.

Wir können uns ohne große Anstrengung an einem Morgen in die Rolle des schüchternen Kollegen begeben, um uns am Mittag zu einem arroganten Teilnehmer in einem Meeting zu entwickeln und am Abend zu einem feurigen Partner im Ehebett.

»Schüchtern«, »arrogant« und »feurig« sind Attribute, die nicht zueinanderpassen?

Kennen wir den Mitarbeiter aus der Postabteilung nur als schüchternen Kollegen, wären wir dann wirklich erstaunt, wir er seiner Teamkollegin die arrogante Schulter zuwendet, nur weil diese noch nicht lange im Unternehmen arbeitet oder weil er des Nachts feurigen Sex mit seiner langjährigen Ehefrau hat?

Das wäre einseitig und der Kommunikation nicht sehr dienlich.

Wir Menschen nehmen viele und unterschiedliche Rollen ein, was vollkommen normal ist.⁵

Körpersprache hat etwas mit der Situation zu tun, was im Kapitel »Fundamentaler Attributionsfehler« (siehe Seite 34) beschrieben wird.

Außerdem hat Körpersprache mit unseren momentanen Emotionen zu tun. Sind die etwa immer gleich?

Wenn man den Begriff »Authentizität« in der Kommunikation anwendet, dann eher im Zusammenhang mit der Kongruenz, also mit der Übereinstimmung, des Inhalts oder der Sprache mit der Körpersprache. Spricht ein entspannt wirkender Typ von einer entspannten Vorgehensweise, nennen wir das kongruente Wirkung. Wirkt unser Gegenüber bei derselben sprachlichen Aussage energiegeladen und sogar hektisch, wirkt das auf uns inkongruent. Das ist nichts Schlechtes. Im Gegenteil: Diese Inkongruenz ist für uns eine wichtige Information, die wir über die Sprache nicht erhalten hätten. Diese Kongruenz vermittelt Vertrauen. Haben wir also einen Ruckriegel vor uns und passen uns sprachlich diesem an, sollten wir das auch körpersprachlich tun. Das nenne ich Intelligenz, und zwar emotionale Intelligenz, und die entwickelt sich gefühlt in unserer Gesellschaft scheinbar gerade zurück.