

Eine Geste sagt mehr als 1000 Worte

Körpersprache entschlüsseln und andere nonverbal beeinflussen

Bearbeitet von
Nadine Kmoth

1. Auflage 2016. Buch. 192 S. Softcover

ISBN 978 3 86881 617 4

Format (B x L): 14,8 x 21 cm

Gewicht: 310 g

[Weitere Fachgebiete > Medien, Kommunikation, Politik >
Kommunikationswissenschaft > Verbale & Nonverbale Kommunikationsprozesse](#)

Zu [Inhaltsverzeichnis](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

The logo for beck-shop.de features the text "beck-shop.de" in a bold, red, sans-serif font. Above the "i" in "shop" are three red dots of increasing size. Below the main text, the words "DIE FACHBUCHHANDLUNG" are written in a smaller, red, all-caps, sans-serif font.

beck-shop.de
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Nadine Kmoth

Eine Geste sagt mehr als 1000 Worte

Körpersprache entschlüsseln und andere
nonverbal beeinflussen

REDLINE | VERLAG

© des Titels »Eine Geste sagt mehr als 1000 Worte« von Nadine Kmoth (978-3-86881-617-4)
2016 by Redline Verlag, Münchner Verlagsgruppe GmbH, München
Nähere Informationen unter: <http://www.redline-verlag.de>

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 Steinzeittaffe 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 Grundschrirte 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 festgefahrener 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.

Toleranzfördernd

In eng zusammenarbeitenden Teams findet man übrigens häufig eine Intoleranz gegenüber dem Körpersprache-Modus, der bei einem selbst vernachlässigt ist. Durch das Wissen, wie der andere tickt und dass er oft nur schlecht aus seiner Rolle heraus kann, stellt sich für uns eine gewisse Gelassenheit gegenüber ärgerlichen Situationen ein. Das fördert die Toleranz, weil der eben nicht anders kann.

Wir benötigen für die Anwendung dieser Überzeugungsstrategie weder eine ausgefeilte Rhetorik noch den längeren Hebel, denn er funktioniert auch ohne Status, Position und Reichtum.

Das Einzige, was wir benötigen, ist Mut zur Lücke, nämlich vernachlässigte Verhaltensweisen auszuprobieren.

Die Fantastic Four – die Körpersprachetypen

Anhand der vier Protagonisten zeige ich vier Verhaltensstile auf und ergänze diese durch deren jeweilige Körpersprache:

1. Präsenter Typ – Ruben Ruckriegel
2. Entspannter Typ – Margot Maier
3. Zurückhaltender Typ – Jens Jensen
4. Lebendiger Typ – Lilly Limmer

Die vier Storys stehen stellvertretend für jeweils einen Protagonisten der vier Körpersprachetypen beziehungsweise der vier Körpersprache-Modi, was im gleichnamigen Kapitel und dem Kapitel »Noch Fragen?« noch genauer beschrieben wird (siehe ab Seite 169).

Zwei der Protagonisten sind weiblich und zwei männlich, die im echten Leben natürlich genauso dem anderen Geschlecht zugeordnet werden können und keine Wertung enthalten sollen.

Selbstverständlich haben alle vier Typen nicht nur Superman-Eigenschaften, sondern auch kleine Schwächen.

Da jeder der vier Körpersprachetypen Schatten- und Lichtseiten hat, können wir davon ausgehen, dass alle vier okay sind. Keiner ist besser als der andere. Wie im richtigen Leben. Manchmal ist es angesagt, sich hinter einem anderen zu verstecken, und manchmal ist es wichtig, mal so richtig auf die Kacke zu hauen und sich präsent und sichtbar zu verhalten.

Eigentlich sind alle vier wertneutral zu betrachten, nur lassen sie sich nur langweilig und wenig einprägsam beschreiben. So habe ich mich für eine leicht überzeichnete und pointierte Darstellung entschieden.

Über 1400 körpersprachliche Signale beschreibe ich alleine im zweiten Teil, was verdeutlicht, wie differenziert dieses Thema gerechterweise behandelt werden muss.

Kursiv Gedrucktes gilt als direkte Rede. Entweder sagen die Protagonisten etwas über sich selbst oder geben ein Statement ab.

Wer bereits ausreichend Wissen auf dem Gebiet Kommunikation angesammelt hat oder bereits ungeduldig auf die Beschreibungen der vier Körpersprachetypen wartet, kann auch direkt zum zweiten Teil springen und später die Erklärungen aus dem ersten Teil nachholen.