

REDLINE | VERLAG



Nadine Kmoth

# EINE GESTE SAGT MEHR ALS 1000 WORTE

Körpersprache entschlüsseln und  
andere nonverbal beeinflussen

## Spiegelneuronen

Unser Gegenüber zu spiegeln, beruht auf unseren mitfühlenden Nervenbahnen. Der Neurophysiologe Giacomo Rizzolatti nennt sie Spiegelneuronen.<sup>1</sup> 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 ausgeschüttet<sup>2</sup>, 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 Synchronisierung<sup>3</sup> beschrieben wird. Wenn wir erfolgreich ein Bankgespräch mit einem Ruben Ruckriegel, einem der Protagonisten dieses Buchs, führen wollen beziehungsweise müssen, sollten wir die Körper rhetorik 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 Nachrichten<sup>4</sup>, 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.<sup>5</sup>

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.