



Erfolg durch optimierte
Körpersprache und
Rhetorik

Denktrainer



Mag. Tanja Nekola
Psychologin, zertifizierte
Trainerin des ÖBV für
Gedächtnistraining,
Schnelllesetrainerin
www.denktrainer.at
tanja.nekola@denktrainer.at



Manipulation

**WIR ALLE sind beeinflussbar, aber
wir sind ALLE auch manipulativ!**



Denktrainer

Menschliche Kommunikation

➤ Nonverbal

- Körperhaltung
- Proxemik (Nutzung von Raum und Distanz)
- Gestik
- Mimik

➤ Paralinguistisch (Stimme, Sprechpausen, Lautstärke, Intonation etc.)

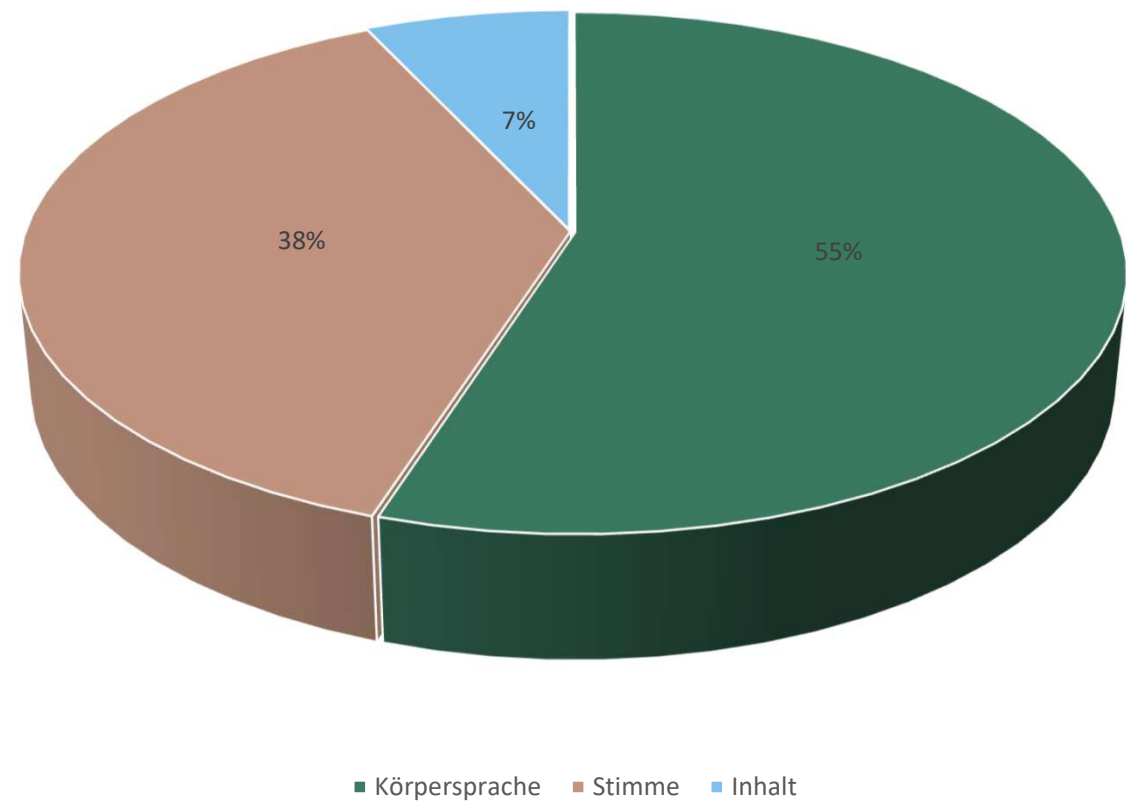
➤ Verbal



Mehrabian-Kreis

Der US-amerikanische Psychologe Albert Mehrabian erklärte, dass die Wirkung einer Botschaft zu 55% von der Körpersprache abhängt, zu 38% von der Stimme und nur zu 7% vom Inhalt.

Wirkung der Botschaft



Sprache vs. Körpersprache

Die deutsche Sprache gibt es seit knapp 1300 Jahren.

Die Körpersprache gibt es seit Millionen von Jahren und ist ein Erbe aus dem Tierreich, wird meist unbewusst eingesetzt.

Körpersprache beeinflusst stark unsere Wirkung und unsere Beziehungen.

Achten Sie besonders auf die Kongruenz zwischen Worten und den übrigen Arten der Kommunikation wie Körperhaltung, Mimik, Gestik, Stimme. Achtung, wenn sie nicht zusammenpassen!



Der Blick

- Normalerweise sehen wir unserem Gegenüber in die Augen, weil wir eine Verbindung herstellen. Achten Sie darauf, ob, wie, wie lange, und wie häufig.
- Bei **Vorträgen**: Blick durchs Publikum schweifen lassen, zwischendurch gut verteilt „Bindfäden zuwerfen“, Beziehung herstellen.
- Im **Zweiergespräch**, meist natürlich gutes Gefühl dafür.
 - Vorbeiblicken: nicht ganz bei der Sache oder nicht völlig überzeugt
 - Direkt anblicken: Zustimmung
 - Deutlich geöffnete Augen: will mehr Information, (halb) geschlossene Augen: verschließt sich
 - Gerötete Augen: Müdigkeit, Krankheit
 - Vermehrtes Blinzeln: Stress, Unwohlsein, evtl. Lügen
 - Hochgezogene Augenbrauen: zeigen Emotion, länger: Angst
 - Blickrichtung: nach unten: Trauer, Scham, Schuld; weg: Ekel
 - Nicht durchgängig fixieren!**



Mimik

Spiegel der Seele

Pupillen: erweitert starkes Interesse, Erregung, kleine: eher Ablehnung, generell: Augen groß => Interesse

Lächeln: freundlich, wohlwollend, Achtung: manchmal auch in unangenehmen Situationen, echtes Lächeln? => Augenmuskulatur beachten!

Mikroexpressionen: kurz aufblitzende mimische Reaktionen (1/15-1/25 Sek.), oft vertuscht durch ein Lächeln

Mund: Lippen verschwinden lassen deutet auf Stress und neg. Gefühle hin, über Lippen lecken oder Zunge kurz kaum merklich heraus. Auf Gegenständen kauen oder Mund mit der Hand berühren => Unsicherheit, Stress

Stirn und Augenbrauen: Stirnrunzeln: Wut, Besorgtheit, Traurigkeit oder hohe Konzentration, Augenbrauen senken: negative Haltung, evtl. Betrug, Zurückhaltung von Informationen (verkleinert wieder die Augenpartie)



Denktrainer

7 Basisemotionen nach Ekman:

Wut: zusammengezogene Augenbrauen, leicht gespitzte Lippen, zusammengekniffener Mund

Missbilligung: Entspannte Augenbrauen, ein Mundwinkel zieht leicht zur Seite, meist sehr kurz, muss kein persönlicher Angriff sein.

Ekel: Augen zusammenkneifen, Augenbrauen zusammenschieben, Oberlippe nach oben, Nase rümpfen, wertende Emotion

Angst: Augen weit geöffnet => müssen ja Bedrohung genau wahrnehmen, Mund leicht geöffnet => Sauerstoff für Flucht oder Hilferuf

Trauer: nach unten hängende Augenlider => Verschluss vor Außenwelt, Mund zu gerade Linie zusammengepresst oder Mundwinkel nach unten

Überraschung: Augen aufgerissen, im Gegensatz zum leicht geöffneten Mund bei Angst, fällt uns quasi die Kinnlade herunter, Kiefer hängt schlaff herab

Freude: schwer fälschbar, da echtes Lächeln auch die Augen erreicht. Kleine Muskeln um Augen ziehen sich zusammen



Denktrainer

Negative Emotionen zeigen sich in ...

- Augen zusammenkneifen und dabei Stirn runzeln: neg. Emotionen oder Gedanken
- Wegsehen: jeglichen Blickkontakt meiden, Unbehagen, neg. Gefühle
- Pupillengröße: schlechte Nachrichten: zusammenkneifen, gute: aufreißen
- Zusammengepresste Lippen: wenn dauerhafter => eventuell verbirgt Person etwas
- Herabgezogene Augenbrauen: Ärger, Wut, beleidigt
- Augenrollen: genervt
- Gefälschtes Lächeln: breiter als ein authentisches, erreicht Augen nicht
- Schmollmund: anderer Meinung
- Abfälliges Grinsen: mögen Aussage oder Person nicht
- Lippen lecken: Befeuchten des Mundes => Stress
- Bebende, aufgeblasene Nasenflügel: Wut, Streitlust
- Blässe: Schreck
- Stirnrunzeln: Stress (Konzentration)

Positive Emotionen zeigen sich in ...

- Entspanntes Gesicht: Sympathie
- Intensiver Blickkontakt: Sympathie, Interesse
- Offene Augen: Wohlgefallen, Sympathie
- ehrliches Lächeln



Körperhaltung

- Gang: am besten aufrecht, Brustbein nach vorne, Schultern zurück, zielstrebige, feste Schritte ohne Zögern
- Offene Körperhaltung (Handflächen nach oben, nichts verschränkt) wird pos. wahrgenommen (nichts versteckt, keine Waffen, ungefährlich), bei geschlossener Körperhaltung wird v.a. Körpermitte verdeckt, als ob man was zu verstecken hätte.
- High Power Posen einbauen! => Geist wirkt auf Körper, aber auch Körper auf Geist
- Proxemik: Verhalten im Raum, Dominante, selbstsichere Persönlichkeiten nehmen viel Raum ein (z.B. Sitzen mit geöffneten Knien, Arm auf Lehne des Nachbarstuhls)
- Auch die Position bei Reden spielt eine Rolle, Bewegung, Energie und bestimmte Positionen mit bestimmten Erwartungen verknüpfen. Positionswechsel, wenn in Sackgasse und man jemanden überzeugen will. => „Ändere deine Haltung und dein Geist wird folgen!“, Distanzen beachten!
- *Beine: ehrlichste Körperteile: Wegdrehen der Füße => Fluchtrichtung, im Stehen gekreuzte Beine => keine Fluchtambitionen, fühlt sich sicher und entspannt. Im Sitzen verschränkt oder zurückgezogen => Stress, „Happy Feet“ => Wohlfühlen, Tatendrang (oder überschüssige Energie)*



Denktrainer

Gestik

Unwohlsein zeigt sich: mit Halskette spielen, Hals streicheln (Beruhigungsgeste) oder verstecken (wundester Punkt), übers Bein streicheln, Hemdkragen weiten, Arme verschränken (Selbstumarmung zur Beruhigung), Nacken berühren (Massage), Kleidung oder Objekte anfassen oder rauchen (Hände beschäftigen), Schutzschild wie Bücher, Laptop oder Tablet vor sich

Widerspruch oder Unbehagen: Hände zeigen in andere Richtung, Hände auf die Knie (Gesprächsunterbrechung), Angelegte Arme, verschwitzte Hände oder Zittern, Händeringen, Finger verschränken, Hände reiben

Respekt, Konfrontation, Territorialansprüche: Kobra Pose ((Hände hinter Kopf und zurücklehnen), Supermanpose (Hände in Hüften), Arme auf benachbarte Stuhllehne, mit verschränkten Armen auf Tisch lehnen, vorbeugen und mit gespreizten Fingern abstützen, fester Handschlag



Wollen Sie Selbstsicherheit und Sympathie ausstrahlen? ...

- Denken Sie an eine selbstsichere, aufrechte Haltung, sicheren „geerdeten“ Gang ohne Zögern. Seien Sie dynamisch, nutzen Sie den Raum
- Blickkontakt aufnehmen, angemessen halten, Lächeln nicht vergessen!
- Zeigen Sie eine positive und wertschätzende Haltung
- Die Arme sollten sie oberhalb der Taille halten, z.B. „Dach“ und mit Gesten das Gesagte unterstreichen. Zeigen Sie dabei offene Haltung (Handflächen nach oben)
- Zeigen Sie Interesse, wenn jemand mit Ihnen spricht, zuwenden, im Zweiergespräch etwas zum Gesprächspartner lehnen, Nicken
- Achten Sie auf einen „festen“ Händedruck, Handfläche gerade halten, nicht dominant von oben, aber auch nicht „unterdrücken lassen“
- Der Mensch ist harmoniebedürftig, gelegentliches Spiegeln von Verhaltensweisen hilft!



Sprache und Rhetorik

Plato: „Die Rhetorik ist die Kunst des Überredens“, Rhetorik also eher Überlistung durch Manipulationstechniken, eine Scheinkunst

Aristoteles: „*Die Rhetorik ist die Kunst des Überzeugens*“, es geht um die Fähigkeit glaubwürdig zu argumentieren.

Quintilian meinte: „*Rhetorik ist die Kunst der Beredsamkeit*“, der ästhetische Aspekt der Rede ist im Vordergrund.

Cicero meinte: ein guter Redner soll „... *lehren, sein Publikum erfreuen und seine Zuhörer emotional bewegen.*“ (lehrender Entertainer)



Grundregeln für Vorträge und Gespräche

- Kenne dein Gegenüber! (Fachkollegen oder Laien, Alter, Geschlecht, Nationalität etc.)
- Die Stimme macht die Stimmung! (Achte auf Geschwindigkeit, Tonfall, Lautstärke etc.)
- Sprache und Betonung (Stimmmelodie, Füllwörter, aktiv, nicht runterlesen!)
- Arbeitet strukturiert! (Vorbereitung, keine chaotischen Reden! Infotainment!)
- Qualität statt Quantität der Argumente!
- „If you fail to prepare, you prepare to fail“ (Benjamin Franklin), Üben!
- Strahle Charisma und Energie aus!
- Erzeuge Empathie: Arbeite mit Gefühlen!
- Aktives Zuhören! (Im Gespräch oder bei Publikumsinput)
- Frage-Antwort-Prinzip (kommt gut im Vortrag, anfangs Fragestellungen, am Ende Antworten)
- Schweigen im richtigen Moment (auch auf der Bühne möglich, gibt Zeit zum Verarbeiten)
- Passendes Timing (Ort, Uhrzeit Rahmen bei Vorträgen und in Gesprächen)
- Wortschatz erweitern (steigert Redekompetenz, lebendige anschauliche Beschreibungen, an Publikum anpassen!)
- Rhetorische Mittel (Metaphern, Anaphern, Symbole, Paradoxon, rhetorische Fragen, Personifikation, Ironie)



Mein Einfluss auf Gespräche ...

- Akzeptanz und Respekt: Akzeptiere das Weltbild deines Gegenübers, jeder Mensch hat seine eigenen Erfahrungen. Respektiere das Weltmodell deines Gegenübers, du musst es nicht mögen, aber respektieren. Das erhöht die Chance auf eine Übereinstimmung am Ende
- Sei flexibel: der Mensch mit der höchsten Flexibilität gewinnt am häufigsten
- Leite Energie um, Angriff umleiten, gemeinsamen Fokus ändern
- Nicht zu persönlich nehmen, Meinungsverschiedenheiten existieren.
- Lerne Misserfolge als Feedback zu nehmen, das dich besser macht
- Übernimm Verantwortung: Die Grundlage für erfolgreiche Kommunikation liegt beim Sender! Versteht dein Gegenüber dich nicht, war vielleicht deine Kommunikation nicht gut genug?
- Hinterfrage den Standpunkt deines Gegenübers! Versuche zu verstehen, stelle Fragen (widerlegt sich manchmal selbst oder du verstehst besser)
- Lasse dein Gegenüber wissen, dass es ok ist, verschiedene Meinungen zu haben und es gut ist sich ehrlich und direkt auszutauschen!



Mein Einfluss auf Gespräche ...

Ich kann Gespräche lenken (chunken): manchmal „verlaufen“ sich Gespräche im wahrsten Sinne des Wortes, aber es gibt Strategien, diese bewusst zu leiten:

„Nach oben“ chunken: d.h. allgemeiner werden, sich öffnen und thematisch erweitern => erhöht die Chance auf einen Konsens, z.B. sollen mehr Atomwaffen produzieren und gegen Feinde einsetzen => z.B. hochchunken, Z.B. „Ich stimme zu, dass wir uns verteidigen müssen, oder „Ich kann es respektieren, dass Sie sich sicher fühlen/ verteidigen wollen => Übereinstimmung ohne , dass ich meine Einstellung zu Nuklearwaffen verleugnen ändern muss.

„nach unten“ chunken: präziser, thematisch enger, erhöht die Wahrscheinlichkeit eines Einwands oder eben sehr gute Übereinstimmung, in Beziehungstreits: oft viel zu tief gehunkt => Befreiung durch hochchunken

Beides hat seine Vorteile

„Seitwärts“ chunken: verwandte Themen, bringt neue Optionen, bricht festgefahrene Denkmuster auf, Verreisen: mit Auto => nach oben: Reise? Veränderung?, =>nach unten: Ford, Opel; Fiesta, Focus?, =>seitlich: Wie kann man noch verreisen?



Denktrainer

Manipulation: Nutzen, Erkennen, Meiden

CIALDINI:

Systematische Manipulation: z.B.

Reziprozität: Revanchieren für einen „kleinen“ Gefallen => Konsequenzen beachten!

soziale Bewährtheit: machen alles so, Gruppenzwang => Argumente, Quantität ist nicht Qualität

Autorität: Profis am Werk, z.B. „Zahnarzt“ in Zahnpastawerbung => hinterfragen

Knappheit: „Nur noch 5 Stück auf Lager“, nutzt Angst, etwas zu verpassen => nicht stressen lassen, abwägen!

Sympathie: vertrauenswürdig und nett, macht „Nein“-Sagen schwer => Vorsicht, aufmerksam sein, Körpersprache

Psychologische Manipulation: z.B.

Priming Effekt: Gehirnprogrammierung: z.B. Welche Farbe hat Schnee, Wolken, Arztkittel etc. => Was trinkt die Kuh? => Milch

Socrates-Methode: nach 3 Fragen mit JA-Antworten sinkt die Wahrscheinlichkeit die 4. mit „Nein“ zu beantworten

Ankereffekt: ich lege gleich einen zahlenmäßigen Rahmen fest, in dem die Antwort folgen soll



Manipulation: Nutzen, Erkennen, Meiden

Logisch-sprachliche Manipulation: z.B.

Zirkelschlusstaktik: Begründung mit „weil“ => sagen eher ja => sensibilisieren sich auf bestimmte Worte

Scheinkausalitäten: 2 unabhängige Ereignisse in Korrelation bringen => gezielt nach Quellen und Belegen fragen

Schwarz-Weiß-Malerei: Entweder-Oder, begrenzt Möglichkeiten => Optionen hinterfragen

Garantietechnik: „Dafür lege ich die Hand ins Feuer“ => Zahlen und Quellen kritisch hinterfragen

Schmeichelfalle: „Du kannst das einfach am besten“ => überdenken, hinterfragen

Double-Bind-Freundschaften: „Ja, dann mach das doch“ und dann ist Gegenüber doch wütend, wir erwarten „Gedankenlesen“, dann enttäuscht => widersprüchliche Mimik, Gestik beachten



Manipulation: Nutzen, Erkennen, Meiden

Verbale Manipulation: z.B.

Suggestivfragen: Antworten in den Mund legen, „Finden Sie nicht auch?“, „... oder?“ => bewusst registrieren

Verallgemeinerung: „Frauen können nicht einparken!“. Häufig „man“-Formulierung, „Das kann man nicht machen!“ => hinterfragen, konkretisieren

Gedanken lesen: „Sie wissen ja bestimmt“, „Das wollen Sie ja bestimmt nicht“ => konfrontieren, hinterfragen „Woher wissen Sie, was ich will?“

Fach- oder Fremdwörter: bombardieren mit Fachbegriffen => Nachfragen, entweder deckt man auf oder lernt dazu



Literatur

„Redest du noch oder überzeugst du schon?“, Wladislaw Jachtschenko
„Überzeugen statt überreden“, Frank R.B. Dressel
„Die Macht der Ausdrucksweise im Berufsleben“, Johannes Haas
„Die 9 Säulen der positiven Rhetorik“, Boris Wünsche
„Die Kunst der Psychologie – Menschen lesen“, Annika Durand
„Die Macht der Manipulation“, Philipp Kappel
„Ich sehe das, was du nicht sagst“, Mach doch, was ich will“ oder „ohne Worte“, Thorsten Havener
„Ich weiß, dass du lügst“, „Gefühle lesen“ Paul Ekman
„Bodytalk“, Desmond Morris

Denktrainer/ Tanja Nekola
Tanja.nekola@denktrainer.at
www.denktrainer.at

