



Leseprobe

Stefan Verra

Die Körpersprache der Mächtigen

Ihre geheimen Signale lesen – Mimik, Gestik und Körperhaltung entschlüsseln und verstehen - Mit Tipps für den persönlichen Erfolg

Bestellen Sie mit einem Klick für 11,99 €



Seiten: 312

Erscheinungstermin: 13. September 2021

Mehr Informationen zum Buch gibt es auf

www.penguinrandomhouse.de

Inhalte

- Buch lesen
- Mehr zum Autor

Zum Buch

Mit Körpersprache ganz nach oben! Was wir von den Mächtigen der Welt für unseren persönlichen Erfolg lernen können

Welche geheime Wirkung hat Merkels Raute? Hat Harris` unausweichbarer Blick mehr Power als Putins Stim? Und wieso können der „Trumpdreher“ und Ursula von der Leyens Handhaltung Sympathien kosten? Alle Menschen sprechen mit ihrem Körper, aber manche sind erfolgreicher und mächtiger als andere. Das hat sehr viel mehr mit gezielter Mimik und Gestik zu tun, als wir denken. Der Körpersprache-Experte und Bestsellerautor Stefan Verra weiht uns ein in die Geheimnisse von Macrons sprechenden Augenbrauen und Kurz` Salatschüsselgestik. Mit Verras Erkenntnissen können wir alle mächtiger und erfolgreicher werden: Schauen Sie Ihre Kinder mal mit einem Putin-Blick an, und schon klappt's mit dem Aufräumen! Präsentieren Sie Ihre Ideen wie Macron und ziehen Sie so sämtliche Kollegen in Ihren Bann! Und beachten Sie beim ersten Date die »Nase-Nabel-Regel«: Immer zugewandt sprechen – das bewirkt Aufmerksamkeit, Interesse und Respekt. Der Erfolg ist Ihnen sicher!

Die Originalausgabe dieses Buches erschien unter dem Titel "Leithammel sind auch nur Menschen. Die Körpersprache der Mächtigen"



Autor

Stefan Verra

Stefan Verra, geb. 1973, ist einer der gefragtesten Körpersprache-Experten in Europa. Der in München lebende Österreicher beschäftigt sich seit über 20 Jahren intensiv mit der menschlichen Körpersprache. Der Bestsellerautor und Gastdozent mehrerer

STEFAN VERRA

Die Körpersprache der Mächtigen

Ihre geheimen Signale lesen –
Mimik, Gestik und Körperhaltung
entschlüsseln und verstehen

WILHELM HEYNE VERLAG
MÜNCHEN

Die Originalausgabe dieses Buches erschien unter dem Titel
»Leithammel sind auch nur Menschen. Die Körpersprache der Mächtigen«
mit der ISBN 978-3-424-20202-1 im Ariston Verlag.

Sollte diese Publikation Links auf Webseiten Dritter enthalten,
so übernehmen wir für deren Inhalte keine Haftung,
da wir uns diese nicht zu eigen machen, sondern lediglich
auf deren Stand zum Zeitpunkt der Erstveröffentlichung verweisen.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® N001967

Aktualisierte Taschenbuckerstausgabe 09/2021

© Ariston Verlag 2019

© 2021 dieser Ausgabe by Wilhelm Heyne Verlag, München,
in Verlag der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Neumarkter Straße 28, 81673 München

Umschlaggestaltung: Hauptmann & Kompanie Werbeagentur, Zürich,
unter Verwendung von Fotos von © Stefan Verra, picture alliance
(NurPhoto, Sven Simon, Photoshot, ROPI, Hans Lucas/Valeria Mongell,
Associated Press/Jacquelyn Martin) und Laif (Murat Tueremis)

Bildredaktion: Tanja Zielezniak

Satz: Satzwerk Huber, Germering

Druck: PB Tisk, a.s., Pribram

Printed in Czech Republic

ISBN: 978-3-453-60579-4

www.heyne.de

Inhalt

Zu dieser Ausgabe	7
Leithammel? Braucht kein Mensch!	10
Kamala Harris	
Lächelnd dominant	19
Angela Merkel	
Die Unscheinbare, scheinbar	39
Donald Trump	
Faust, Kussmund und andere Attitüden	77
Ursula von der Leyen	
Geföhnte Macht	125
Wladimir Putin	
Gehemmt, bis in den rechten Arm	139
Christine Lagarde	
Glamouröse Jagdpartnerin	165
Emmanuel Macron	
Charmanter Fuchter	199
Sebastian Kurz	
Klassensprecher der Nation	251
Xi Jinping	
Der nette Onkel von nebenan.	275

Leithammel sprechen dieselbe Sprache.....	307
Danke.....	309
Bildnachweis.....	310

Zu dieser Ausgabe

Nun ist er also nicht mehr im Amt, der, um den es gleich im Vorwort geht. Auch Angela Merkels Amtszeit ist zu Ende. Früher oder später werden alle Protagonisten in diesem Buch NachfolgerInnen haben. Aber die meisten von ihnen werden etwas hinterlassen haben. Anders als Politiker wie Theresa May, Werner Faymann oder George Bush sr., die bald schon im Schatten anderer standen, und viele sich heute fragen: »Wer war das noch mal? Politiker wie Ronald Reagan, Willy Brandt oder Bruno Kreisky bleiben auch nach ihrer Amtszeit präsent. Denn Sie haben der Bevölkerung mehr gegeben als Tagespolitik. Sie haben die Menschen emotional erreicht und sich eng mit ihnen verbunden.

Aber wer kann sich schon an Worte von Reagan erinnern? Wer weiß, was Brandt tagespolitisch gemacht hat? Alles vergessen. Aber eine emotionale Bindung besteht nach wie vor. Das unterscheidet eben die ganz Großen von den, na ja, so eher mittleren Hausnummern. Wie ich später ausführen werde, ist es nämlich die nicht sprachliche Ebene, die darüber entscheidet, ob es ein Politiker schafft, eine Beziehung einzugehen.

Ja, dieses Nonverbale ist so bestimmend, dass wir das Rationale sogar gerne mal ausblenden oder uns so zurechtbiegen, dass unser Favorit in unserer Vorstellung gut dasteht. Und umgekehrt der- bzw. diejenige, die wir so gar nicht haben wollen, sagen kann, was er will. Es wird nahezu immer negativ ankommen.

Die Pandemie, mit der ich beim Schreiben des Buches natürlich nicht gerechnet hatte, hat auf eindrückliche Weise die wichtigste These bestätigt:

Wer mit seiner Körpersprache die momentanen Bedürfnisse des Volkes am besten widerspiegelt, gewinnt die Wahlen.

Diese Pandemie wurde von der überwältigenden Mehrheit als außerordentlich große Bedrohung gesehen. Unterbewusst war uns sicher, das kann ein Mensch alleine mit einer Gesetzesänderung nicht so einfach lösen. Klar wurde und wird gemurmelt über Masken, Tests, Schließungen und Kontrollen. Und doch halten sich die meisten Menschen dran, ja sie befürworten es sogar. Das bestätigen mehrere Studien in unterschiedlichen Ländern. So pendelt die Zustimmung beständig zwischen 70 und 90 %. Das alles hat Auswirkungen auf die Politiker, die wir an der Spitze sehen wollen. Jetzt will man Männer und Frauen sehen, die mit Stabilität, kühlem Kopf und Vernunft durch diese Krise manövrieren. Die Aufrührer, die Querulanten, die »So geht's nicht weiter«-Brüller haben es jetzt schwer. Marine Le Pen, Matteo Salvini, Donald Trump, HC Strache, Nigel Farage, die AfD in Deutschland, ach, ich könnte jetzt viele anführen, die während der Krise in den Medien nahezu nicht vorgekommen sind. Warum? Weil die Menschen nicht noch mehr Aufruhr brauchen. Im Gegenteil, sie wollen zurück zu Ruhe und Normalität. Einzig die Querdenker, die Coronaskeptiker, bei denen punkten PopulistInnen nach wie vor. (Allerdings sei hier in aller Deutlichkeit gesagt: Die Aufmerksamkeit, die sie in der Presse und auf Social Media bekommen, spiegelt in keiner Weise die Verhältnisse in der Bevölkerung wider. Aber es bringt eben ein paar Klicks, wenn ein Koch, ein Popsänger oder ein B-Promi über Verschwörungen fabulieren.)

Der Großteil allerdings hat das emotionale Bedürfnis, Vernunft und Stabilität zu verspüren. Mit polternden Gesten, Wild-Herumfuchteln und allzu hektischer Mimik würde man da wohl das Gegenteil auslösen. Was folgt: Es gewinnen jene

an Zustimmung, deren Körpersprache, ja sagen wir es, wie es ist, eigentlich langweilig ist.

Angela Merkel war vor der Pandemie im Umfragetief, das Gleiche gilt für den wichtigen Regionalpolitiker Markus Söder. Alles vergessen. Merkel hat in Deutschland und weltweit Zustimmung wie selten zuvor. Laut aktueller Pew-Studie ist sie in den meisten Ländern die beliebteste Politikerin überhaupt. Markus Söder wurde sogar als Kanzlerkandidat gehandelt. Sebastian Kurz vermittelt trotz so manchem Skandal viel Ruhe und Sicherheit. Und in Amerika wurde weder Aufrehrer Trump noch Linkspolterer Bernie Sanders gewählt. Nein, es war der – sorry Joe –, der langweilige Joe Biden. Das ist es, was der Großteil der Menschen nun sehen und spüren will. Unaufgeregtheit, Sicherheit und Berechenbarkeit.

Die Körpersprache ist die Ebene, die uns diese Gefühle vermittelt.

Sie werden im Laufe des Buches an sich selber erfahren, warum Sie auf bestimmte Politiker »stehen«. Dabei wird Ihnen klar dass Sie in manchen Phasen ein Bedürfnis nach Aufbruch, Neuerung und Enthusiasmus spüren. Sie werden über sich selbst schmunzeln, wenn Sie dann beobachten, welcher Politiker für Sie dann besonders wählbar scheint. Es wird ein Mensch mit enthusiastischer energievoller Körpersprache sein. Wollen Sie Vernunft, geht Ihnen alles zu hektisch und schnell, Mensch, was werden Sie gefallen an ruhiger, stabiler, ja nahezu langweiliger Körpersprache finden.

Leithammel? Braucht kein Mensch!

Wer »so viel Dreck am Stecken« hat, Spontanpolitik über Twitter praktiziert, mit Frauen einen mehr als zweifelhaften Umgang pflegt, Vetternwirtschaft in eine neue Dimension hebt und das diplomatische Feingespür eines Hafentarbeiters beim Ölwechsel hat, ist vor allem eines: unwählbar!

Das ist der Eindruck, den viele Menschen von dem amerikanischen Ex-Präsidenten Donald Trump haben. Weltweit. Aber die allermeisten, die so denken, waren zu seiner Wahl gar nicht zugelassen. Die, die zur Urne gehen durften, haben ihm bei der ersten Wahl mehrheitlich das Vertrauen geschenkt. Und das sogar ziemlich eindeutig.

»Jahaaa, der Autor hat recht!«, höre ich Sie rufen. »Diese Populistennachläufer sind unreflektierte Schafe! Die haben zwar keine fundierte Meinung, aber diese setzen sie dafür umso lauter durch. Bei uns würde so was nie passieren. Niehiehimals!«

Wir nämlich, Sie und ich, wir agieren rational und entscheiden nur nach inhaltlich zukunftsweisender Politik.

Ja, schon klar. Genau deswegen besorgen wir uns vor Wahlen immer sämtliche Parteiprogramme, vergleichen Absatz für Absatz. Dazu holen wir Expertenmeinungen ein, und dann – nach Wochen des Abwägens von Für und Wider – reift in uns die Wahlentscheidung.

*Wir, die Intellektuellen, sind eben anders, reflektierter. *DrehtabzumObamaaltar*. Mitnichten. Mit-nich-ten!*

Damit kein Missverständnis aufkommt, halte ich gleich zu Beginn fest: Die politischen Inhalte sind enorm wichtig. Punkt.

Doch unser Gehirn spielt uns einen Streich. Wir haben nämlich den Eindruck, dass wir vor allem auf ihrer Grundlage unsere Wahlentscheidungen treffen.

Aber egal ob links, rechts, progressiv, konservativ, liberal, ja auch ob bildungsnah oder bildungsfern – wir sind alle gleich. Unser Gehirn kann nicht anders, als zuerst »Nichtrationales« wahrzunehmen und das als Entscheidungsgrundlage zu verwenden.

Zuerst haben wir also ein »Bauchgefühl« zu einem Politiker. Im Anschluss bewerten wir seine Worte entsprechend. So nehmen wir bei unseren Schnuckis vornehmlich Positives wahr und springen für sie am Stammtisch schon mal in die Bresche. Bei unseren Anti-Darlings warten wir nur drauf, dass die ihr Loserimage bestätigen. Worauf bei uns die »Ich-habe-es-schon-immer-gewusst«-Argumente runterrattern wie ein Rollo. Das nehmen wir dann gerne mit einem leicht überheb... ähhh ...legenen Lächeln zur Kenntnis. Darüber vergessen wir, dass wir alle gefangen sind in einer Blase, die sich aus Redundanzen unserer emotionalen Erstmeinung zusammensetzt.

Die alles entscheidende Frage ist, wie wir überhaupt zu diesem Bauchgefühl kommen. Der Nobelpreisträger Daniel Kahneman hat es beschrieben als eine »Sinneswahrnehmung, die noch nicht verbalisiert werden kann«. Wir nehmen also Dinge wahr, die wir noch nicht in Worte fassen können. Und diese Wahrnehmungen haben mehr Einfluss auf Wahlentscheidungen, als wir gemeinhin meinen.

Wofür Leithammel?

Seit 20 Jahren beobachte ich weltweit Wahlkämpfe. Mehr noch – auch Staaten und Organisationen, in denen die Führungspersonen per Akklamation gewählt werden oder sich selbst inthronisieren, sehe ich mir genauer an. Dabei habe ich festgestellt, dass Menschen überall auf der Welt gleich agieren, wenn es um die Wahl ihrer Oberhäupter geht.

Und das ist nicht besonders rational. Nur wenige Wähler tauchen tiefer in die Politik ein, als Zeitungsschlagzeilen, Kurzartikel oder Tweets auf Social Media zu lesen. Das reicht uns dann meist als angebotene Lösungen für die komplexen Herausforderungen, die mit einer globalisierten, digitalisierten, sich immer mehr gentrifizierenden Welt verbunden sind. Doch diese oberflächlichen Infos können niemals ausreichen, um den oder die Geeignetste auszuwählen. Es ist somit wohl fraglich, ob wir tatsächlich immer die Besten an der Spitze unserer Gesellschaft haben. Also wofür dann überhaupt ein Oberhaupt? Geht es nicht auch ohne?

Nein! Auch wenn wir noch so oft über »die da oben« mau- len, brauchen wir sie. Das hat sich evolutionär als enormer Vorteil erwiesen.

Rudel

Seit Lebewesen höher entwickelt waren, begannen sie, Rudel zu bilden. Hunde, Rehe, Steinböcke organisierten sich, denn das war eine Bündelung von Kraft und bedeutete damit Sicherheit. May the force be with you! Und das Krönchen der Schöpfung, der Homo sapiens, war sapiens genug, das auch zu tun.

Aber ein Rudel ist ja erst mal ein unorganisierter Haufen, das haben schon die im Neandertal gecheckt. Also musste einer her, der die Richtung vorgab. Ein Leithammel. Wenn der »Alle nach links« rief, mussten ihm auch möglichst alle folgen. Nur so konnte sich die Gruppe gegen übermächtige Feinde wirklich zur Wehr setzen. Er musste also vom Großteil der Gruppe akzeptiert sein. Und ob sie einen Leithammel akzeptierten oder nicht, entschieden die einzelnen Mitglieder binnen weniger Augenblicke. Nicht auf bewusster Ebene, sondern in älteren, vorgeschalteten Gehirnarealen.

So ist das auch noch heute bei allen Rudelwespen, eben auch beim Menschen.

Versprechen

Jedes Alphetier gibt der Gruppe ein Versprechen. Es verspricht, ihre grundlegenden Bedürfnisse zu erfüllen. Dieses wirkungsvolle Versprechen gibt es aber nicht verbal – das wäre für so manches Säugetier auch ganz schön schwierig –, nein, das passiert auf ganz anderer Ebene: salopp gesagt, auf der Ebene der Emotionen. Genau auf der Ebene, die auch Körpersprache wahrnimmt und verarbeitet.

Es sind Signale der Mimik, Gestik, Haltung und auch der Inszenierung, die dieses Versprechen geben. Sie signalisieren uns: »Mein Bedürfnis wurde wahrgenommen.« Wer also stabile Verhältnisse will, sucht Stabilität in der Wirkung. Wer Veränderung will, sucht Signale des Aufruhrs. Wer Stärke oder Harmonie will, sucht wiederum seinen Bedürfnissen entsprechende Signale – eine emotionale Zusage, diese gefühlten Notwendigkeiten zu erfüllen. Sobald wir das in der Körpersprache erkennen, hat dieser Mensch einen festen Platz in unserem Herzen. Er ist unser Leithammel. Wir verteidigen ihn auf Biegen und Brechen, selbst wenn uns die Inhalte gar nicht mehr wirklich guttun. Erhalten wir dieses Versprechen hingegen nicht, ist dieser Mensch für uns unten durch. Und so lassen wir Inhalte von Politikern, die uns emotional nicht erreichen, gar nicht erst an uns heran. In der Wissenschaft spricht man vom »confirmation bias«.

Die Körpersprache der Politiker bestimmt den Wahlausgang darum mehr als Parteiprogramme und verbale Wahlversprechen.

Wer mit seiner Körpersprache die momentanen Bedürfnisse des Volkes am besten widerspiegelt, gewinnt die Wahlen.

In diesem Buch werden Sie auf faszinierende Beispiele stoßen, bei denen Sie sich fragen, ob das noch alles vernünftig ist: Politiker, die mit ihrer Körpersprache regelmäßig Begeisterungstürme auslösen, auch wenn ihre Worte eine ziemlich dünne Suppe sind. Manche manipulieren uns mit einer bestimmten Drehung ihres Kopfes, andere nutzen kulturelle Gestiksignale, um ihre Wähler zu beeinflussen. Und Sie werden sehen, dass der Einfluss der Körpersprache sogar so weit geht, dass zwei Politiker ein und dasselbe sagen und damit völlig konträre Emotionen auslösen. Bei dem einen gibt es Unmut im Wahlvolk, bei dem anderen große Zustimmung. Der einzige Unterschied: die Körpersprache.

Die Auswahl

Ich habe die Protagonisten nach ihrem Einfluss auf die weltweite Politik ausgewählt – zugegeben, etwas aus meiner europäischen Sicht. Außerdem sollten sie körpersprachlich was »hergeben«. Und sie sollten beim Erscheinen des Buches noch im Amt sein oder eben es gerade erst abgegeben haben. Mir ist nämlich wichtig, dass alles Gelesene täglich in den Medien nachvollziehbar ist und nicht in historischen Bildarchiven umständlich gesucht werden muss. Bedauerlicherweise ist die Auswahl an weiblichen Leithammeln in Realität kleiner als die durchschnittliche Männerquote in Yogakursen. Während ich das hier schreibe, ist der weltweite Anteil von Regierungschefinnen bei knapp über 5 Prozent. Und deswegen sind auch 2 Nichtregierungschefinnen mit dabei, die es mit – oder wegen – ihrer Körpersprache bis an die Spitze geschafft haben und vielleicht sogar noch weiter aufsteigen in Zukunft.

Natürlich hat die geringe Frauenquote mit gesellschaftlichen Hürden für Frauen zu tun. Aber da spielt noch mehr rein. Möglicherweise sucht unser Gehirn immer noch nach Signalen, die früher mal Sinn gemacht haben, aber heute völlig überholt sind. Als nämlich körperliche Kraft der Garant für Sicherheit war, mag die Präferenz von Männern als Alphas ein kluger Schachzug gewesen sein. Heute, wo kein Präsident mehr mit seiner körperlichen Kraft die Säbelzahntiger an der Landesgrenze abhalten muss, sollte das Geschlecht unerheblich sein. Im Gegenteil. Die höhere Kommunikationsfähigkeit, die bessere Fähigkeit, Bindungen einzugehen, und weniger hierarchisches Denken machen Frauen zu mindestens ebenso guten Kandidaten. Wenn nicht zu besseren.

Halt, liebe Frauen, bevor Sie nun denken, dieses Buch drehe sich also vorrangig um Männer, sei Ihnen versichert, bei der Auswahl seiner Leithammel und -innen sucht der Mensch weniger nach geschlechtsspezifischen Signalen als vielmehr nach Führungssignalen. Und die hat jeder von uns potenziell zur Verfügung.

Nach der Lektüre dieses Buches werden Sie ein großes Arsenal dieser Signale wahrnehmen, die Sie bisher übersehen haben. Kleine Gesten, spezielle Körperhaltungen, Kopfdrehungen und minimale Bewegungen der Augenbrauen werden Ihnen plötzlich so augenscheinlich, dass Sie sich stellenweise fragen werden: »Wie konnte ich das bisher übersehen?« Dabei haben Sie es gar nicht übersehen, aber es ist nicht in Ihr Bewusstsein vorgedrungen. Dieses Buch ist sozusagen eine Bewusstseinsweiterung. Quasi LSD. Aber auf legal.

Lernen von den Leithammeln

Und genau da wird der Stoff für Ihr Leben besonders relevant. Denn immer wieder sind auch wir Leithammel. Ob unsere

Ideen im Job umgesetzt werden, ob uns zugehört wird oder ob unsere Kinder endlich mal das machen, was wir von ihnen verlangen: Niemals geht es dabei allein um die Botschaft. Vielmehr geht es darum, ob die Botschaft ernst genommen wird.

Deswegen klauen wir von den Politikern, was das Zeug hält. Wir picken uns besonders praxistaugliche Signale heraus, um genauso gewinnend, überzeugend und selbstbewusst zu wirken wie die Besten der Besten.

Gleichzeitig werden Sie nach diesem Buch wissen, was Sie unbedingt vermeiden sollten, um nicht in die Antipathie-, die Arroganz- oder Unglaubwürdigkeitsfalle zu tappen.

Das ist kein Buch über Politik

Manchmal wird es in Ihrem Bauch grummeln. Sie werden denken: »Wie kann er an diesem Menschen nur was Positives finden?« Und bei anderen: »Was hackt der auf der Person so rum?« In dem Moment, in dem Sie denken: »Da kommt jetzt seine politische Meinung durch«, sollten Sie sich fragen: »Kommt jetzt vielleicht gerade Ihre eigene durch?«

Betrachten Sie das alles mit einer gesunden Skepsis. Nicht mit jenem Misstrauen, das überall immer den Fehler sucht, sondern mit der Frage: »Könnte es auch anders sein?« Ich mache das auch. Und dabei bin ich darauf gekommen, dass wir auch von Menschen, die am ganz anderen Ende des Spektrums stehen, viel lernen können. Vielleicht nicht inhaltlich, aber doch von ihrer Körpersprache.

Viel Freude beim Lesen und Entdecken!

Ihr Stefan Verra

Lesanleitung

Das ist Ihr Buch! Lesen Sie es von vorne nach hinten oder umgekehrt. Vielleicht wundern Sie sich über eine Geste eines bestimmten Politikers, dann nehmen Sie das Buch zur Hand, und schlagen Sie genau dieses Kapitel auf. (Ja, Sie können auch mit dem Bildchenschauen beginnen.) Immer dort, wo Ergänzendes und Relevantes auch noch in anderem Zusammenhang steht, finden Sie Verweise im Text.

Ach, und eines ist mir noch wichtig zu erwähnen: Körpersprache anhand von Bildern zu analysieren ist immer unfair, ja eigentlich unseriös. Eine Haltung kann auf dem nächsten Schnappschuss schon ganz anders aussehen. Deswegen analysiere ich ausschließlich anhand von Bewegtbildmaterial oder in persona. Die Bilder in diesem Buch dienen insofern nur zur Veranschaulichung typischer körpersprachlicher Eigenschaften der jeweiligen Persönlichkeit.

Das kann man sich merken

In dieser Rubrik erfahren Sie, wie Sie das Gelernte für sich nutzbar machen. Sehen Sie es als Angebot, von dem Sie Gebrauch machen *können*.

Erkenntnis

Diese Absätze am Ende jedes Porträts sind keine Kurzzusammenfassungen. Sosehr wir in einer Zeit der Lifehacks, Abkürzungen und Kurzbotschaften leben, ersetzen diese Schlüsselsätze nicht das tiefe Eintauchen in den Ursprung der Signale, durch das allein der jeweilig betreffende Politiker und seine körpersprachlichen Signale verstehbar werden. Der Einfach-

heit halber ist grundsätzliches Wissen über bestimmte Körpersprachesignale in einer anderen Schriftart gesetzt.

Körpersprache, die (fem.)

So, wie die weltweite Spitzenpolitik von Männern dominiert wird, ist auch unsere Sprache männlich durchsetzt. Ich bin mir dieses Umstands bewusst und hatte deswegen begonnen, im Buch männliche und weibliche Formen zu verwenden. Das war zu holprig und schwer zu lesen. Sie werden sehen, dass ich manchmal auf das neutrale »Gegenüber« ausweiche. Und auch da habe ich gemerkt, wie schnell die Worte unpersönlich klingen. (Verstehen Sie mich nicht falsch, aber wenn Sie anderen Ihre Partnerin bzw. Ihren Partner nicht mehr als »meine Frau« bzw. »mein Mann«, sondern als »mein Gegenüber« vorstellen, haben Sie wahrscheinlich ein Eheproblem.) Deswegen habe ich mich für die schwungvolle, gewohnte Variante entschieden.

Und für alle, die es »lächerlich« finden, sich über das Geschlecht von Wörtern aufzuregen, denen sei ein Gedanke des Philosophen Ludwig Wittgenstein ans Herz gelegt, der meinte, dass Sprache die Wirklichkeit abbildet. So gesehen ist es bemerkenswert, dass es *die* Macht und *die* Politik heißt.

kommen. Zum Beispiel erste farbige Vizepräsidentin der USA werden.

Die Tochter von Einwanderern hat eine steile Karriere hingelegt. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften hat sie es von der Generalstaatsanwältin für Kalifornien, über den Posten der Senatorin für Kalifornien und schlussendlich zur Vizepräsidentin der Vereinigten Staaten von Amerika geschafft. Geübte Küchenpsychologen sind schnell mit der üblichen Erklärung zur Stelle: »Ja klar, als Farbige mit Migrationshintergrund musste sie lernen, sich durchzusetzen.« Deutungsversuche, die die Kindheit und das Elternhaus als Erklärungsmodell nehmen, haben immer eine Bruchstelle in sich: Menschen mit Migrationshintergrund haben demnach andere intrinsische Eigenschaften als Menschen, die im Land geboren sind? Damit macht man diese Menschen natürlich kleiner. Man macht nämlich nicht sie, sondern im Grunde ihr Elternhaus oder ihre Herkunft für den Erfolg verantwortlich. Besonders im Fall von Kamala Harris sei eines gleich gesagt: ob Migrationshintergrund oder nicht, ob dunkle Hautfarbe oder nicht, ihren Erfolg kann sie sich selber auf die Fahnen heften. Sie braucht dazu keine allzu simplen Erklärungen. Oder wie eine Künstlermanagerin es mir gegenüber mal formuliert hat: »Manche Menschen kannst du am Erfolgsweg nicht hindern.« Gemeint war, dass manche Menschen in ihrer Ausstrahlung, ihrem Ehrgeiz und ihrem Durchsetzungswillen mit so viel Talent ausgestattet sind, dass man ihnen noch so viele Steine in den Weg legen kann, sie werden immer Erfolg haben.

Was als Erstes auffällt, ist, sie ist eine Frau. Ach, was? Das ist Ihnen auch aufgefallen? Bevor Sie mir vorwerfen, ich würde hier wieder mit der Geschlechterkeule um die Ecke kommen, sei gesagt, dass der Mensch darauf programmiert ist, innerhalb weniger Millisekunden die Geschlechtszugehörigkeit

des Gegenübers wahrzunehmen. Und das ist der Punkt: Kamala Harris setzt einiges daran zu zeigen, dass sie eben eine Frau ist, denn sie unterstreicht ihre Weiblichkeit mit äußeren Signalen deutlich. Zuallererst fällt eines der stärksten Unterscheidungsmerkmale zwischen Mann und Frau auf, nämlich ihr langes Haar. Der Mensch ist der einzige Primat, dessen Haupthaar potenziell bis zum Gesäß wachsen kann. Das haben Frauen seit Menschengedenken als geschlechtsspezifisches Unterscheidungsmerkmal eingesetzt. Kamala Harris macht hier keine Ausnahme. Sie pflegt es offensichtlich mit viel Aufmerksamkeit. Im Gespräch wirft sie es schon mal aus dem Gesicht – wohl auch aus Gründen der Praktikabilität. In der Wirkung lenkt sie den Blick aber eben damit genau auf ihr Haar. Das wirkt bei ihr, die sich so weiblich gibt, so selbstverständlich, dass wir beinahe sagen wollen: Das ist ja nur natürlich. Vielleicht hilft die Vorstellung, ein Mann, zum Beispiel Joe Biden, würde sein Haar in derselben Art zurückwerfen ...

Auch ihr Schmuck, Kleidung und Make-up, *eyelashes* machen sie sofort als Frau erkennbar.

Bevor man mir nun vorwirft, »ja was soll sie denn sonst tun, außer Frau sein?«, sei erinnert, dass immer wieder kolportiert wird, Frauen müssen sich vermännlichen, um ganz nach oben zu kommen. Diesem Argument konnte ich noch nie etwas abgewinnen, denn es lässt sich einfach nicht evident untermauern. Es gibt zu viele Beispiele von erfolgreichen Frauen, die ihre Weiblichkeit zeigen. Blättern Sie gerne zu Christine Lagarde, und Sie werden eine Französin finden, die es ebenso elegant vorzeigt. Also völlig entspannt, meine Damen, Perlenkette, große Ohrringe und die wallende Frisur werden Ihre Karriere nicht verhindern. Allerdings sind solche einfach im Laden kaufbaren Attribute zu wenig, um die einnehmende Wirkung einer Kamala Harris zu beschreiben.

Gestik

Mit Verlaub, Kamala Harris fuchtel so stark herum, dass sie in Süditalien garantiert keine Einreisegenehmigung braucht. Als Süditalien-Liebhaber weiß ich, dass dort der starke Ausdruck mit Händen und Armen mehr als nur Klischee ist. Ohne auf gestische Details einzugehen, fällt auf, dass Kamala Harris in vielen Reden, Diskussionen und Vier-Augen-Gesprächen nicht nur gestikuliert, sondern tatsächlich stark herumfuchtelte. Nun widerspricht das dem allgemeinen Glaubenssatz, dass Herumfuchteln unseriös wirke. Ganz so einfach ist es nicht.

Das kann man sich merken

Unsere Hände und Arme, nachdem sie als Fortbewegungsmittel nicht mehr gebraucht wurden, sind natürlich ein hervorragendes Werkzeug (vgl. Trump und Xi Jinping). Seit wir uns in den Zweifußstand erhoben haben, hatten wir die Griffel frei, um Werkzeuge zu machen, Nahrung aufzunehmen und Red-Bull-Dosen zu öffnen. Gleichzeitig sind die Arme und Hände auch ein Werkzeug, um Unangenehmes von uns fernzuhalten. Schon Babys lernen Dinge wegzudrängen, die ihnen unangenehm sind.

Interessanterweise agiert unsere Gestik mit Gedanken gleich wie mit realen Situationen. Daher führt allein die Vorstellung von etwas Unangenehmem zu einer abwehrenden Gestik. Meist wird diese Gestik dann auf Brusthöhe ausgeführt. Auch das sieht man bei Kamala Harris bisweilen. Je hitziger eine Diskussion wird, je mehr sie damit kämpft, ihre Worte beim Gegenüber anzubringen, desto heftiger gestikuliert sie. Dabei

Das Besondere daran war aber, *wie* sie es getan hat. Sie hielt ihre Hand hoch, sehr hoch, auf Kopfhöhe. Dabei streckte sie den Ellbogen voll durch und präsentierte die Handfläche mindestens so elegant wie ein Verkehrspolizist in der Rush-hour von Neu-Delhi. An dieser Gestik war nichts Kleines, hier war nichts Angedeutetes oder Instabiles. Sie hielt ihre Handhaltung so lange und konsequent bei, bis ihr Gegenüber keine andere Wahl hatte.

Anderes Beispiel: Bei einer Podiumsdiskussion stürmte ein Gast auf die Bühne und wollte ihr das Mikrofon entreißen, um eine Botschaft ins Publikum zu rufen. Natürlich tauchten sofort Sicherheitsleute auf. Es gab ein menschliches Kuddelmuddel auf der Bühne. Kamala Harris verzog sich nicht in den Backstage-Bereich, wo sie sicher gewesen wäre, sie machte lediglich ein paar Schritte zur Seite und blieb auf der Bühne. Als nach wenigen Sekunden der übereifrige Zuseher von der Bühne begleitet wurde, trat Kamala Harris wieder in die Mitte und zeigte gleich mehrere dominante Gesten. Da war einmal der hochgereckte Daumen, also wolle sie sagen: »Alles o. k. Mir geht's gut!« Mehrfach streckte sie beide Arme aus und zeigte mit den Handflächen zu Boden, als wolle sie damit sagen: »Alles ruhig, beruhigt euch.« Und schließlich ließ sie ihre Handkanten parallel zum Boden in einer Sensenbewegung hin und her sausen, um zu zeigen: »Nun ist aber genug. Wir wollen uns wegen so eines Vorfalls nicht irritieren lassen.« Wer jetzt meint: »Und? Was soll daran besonders sein?« Der sei an die Gestik eines durchschnittlichen Firmenchefs oder Politikers erinnert. Wenn da mal ein Zwischenruf aus den hinteren Reihen kommt, sieht man eventuell einen kurzen Kopfdreh und den auch nur mit steifem Hals. Stimmt schon, es gibt wunderbare Ausnahmen, aber das Bild des unbewegten Redners wird Ihnen nicht fremd sein. Derart viele unterschiedliche Signale, wie sie die Amerikanerin in kurzer Zeit zeigt, sind dann doch nicht der übliche Standard.

Es ist also zu wenig zu meinen, Harris würde nur fuchteln. Oder sie würde nur große und ausladende Gesten machen. Sie kann eben beides: energievoll und beruhigend gestikulieren. Damit hat sie den Vorteil, dass sie vielen unterschiedlichen Menschen mit ihren individuellen Bedürfnissen einen emotionalen Anknüpfungspunkt gibt.

Das kann man sich merken

Haben Sie kein schlechtes Gewissen, weil Ihr lebendiges Gestikulieren nicht in das Schema so mancher Stuhlkreisseminare passt. Nur sollten Sie es nicht pausenlos machen. Denn gerade bei Vielgestikulierern wiegt eine stabile große Geste, die lange gehalten wird, umso stärker. Stellen Sie sich die »Reise nach Jerusalem« vor. Zuerst tanzen und rennen alle wie wild um die Stühle. Das vermittelt viel Energie. Wer jetzt meint, mit noch lauterer Musik und noch schnellerem Tanzen noch mehr Energie zu vermitteln, irrt. Genau das Gegenteil ist der Fall. Sobald die Musik verstummt und jeder seinen Stuhl ergattert hat, erstarrt alles. Jeder im Publikum wird jetzt wie gebannt auf die Spielenden schauen. Denn diese plötzliche Stabilität ist für das Gehirn relevanter als mehr derselben Hektik. Also: gerne enthusiastisch gestikulieren. Und im richtigen Moment eine einzelne Geste lange stehen lassen. Das wirkt!

Ich-habe-im-Lotto-gewonnen-Lächeln

Kamala Harris schafft es, von einem Moment auf den nächsten ein Lächeln in ihr Gesicht zu setzen, dass man den Eindruck bekommen könnte, ihr wurde ein Lottogewinn ins Ohr

