

Dienen oder Herrschen?

Die Körpersprache der Ostdeutschen

Zeig mir, wie Du sprichst und ich sage Dir, wer Du bist. Was verrät unsere Körpersprache über unseren Charakter? Oder den Beruf? Der Körpersprache-Experte Dirk Eilert hat untersucht, welche Gesten auf welchen beruflichen Kontext schließen lassen und ob Ost- und Westdeutsche unterschiedlich nonverbal kommunizieren. Ein Interview.



Der Körpersprache-Experte Dirk Eilert hat den Motivkompass entwickelt.

Bildrechte: MDR/Hoferichter & Jacobs

Herr Eilert, was kann nonverbale Kommunikation, und wo sind ihre Grenzen?

Nonverbale Kommunikation hilft bei der Menschenkenntnis. Je besser ich auf nonverbale Signale achte, desto besser kann ich auch Menschen und deren Persönlichkeit einschätzen.

Zudem hilft mir nonverbale Kommunikation, die eigene Wirkungskompetenz zu erhöhen. Das heißt, meine eigene Wirkung zu optimieren. Wobei es hier nie darum geht, sich zu verbiegen, sondern eine Bewusstheit dafür zu erzeugen, in welchen Situationen wirke ich wie, um so auch bestimmte Dinge besser zu verstehen.

Wenn ich zum Beispiel im Berufsleben nicht weiterkomme, eine Führungsposition einnehmen möchte, aber irgendwie nie die Chance dazu kriege, dann hilft mir der Blick auf mein nonverbales Verhalten, um teilweise zu verstehen, was mich wie wirken lässt.

Mimik und Körpersprache sind wichtig für das Thema Erfolg und Karriere, aber auch für die Familie, für das Privatleben. Hier haben Untersuchungen gezeigt, dass Menschen, die einen guten Blick für körpersprachliche Signale haben, erfolgreicher im Beruf sind und glücklicher im Privatleben.

Was sind Ihrer Ansicht nach die Körpersignale der Macht?

Der nonverbale Code der Macht setzt sich aus fünf Signalen zusammen.

Das Erste ist das Pokerface. Das heißt, Menschen in Machtpositionen tendieren dazu, weniger Bewegung im Gesicht zu zeigen, sodass andere sie schlechter einschätzen können.

Der zweite Punkt sind raumeinnehmende Gesten, das heißt, sie bewegen sich viel mehr im Raum.

Sie öffnen auch den Körper und nehmen auch mit den Händen viel Raum ein, was dazu führt, dass die Körpermitte offen ist.

Zudem gibt es einseitige Berührungen. Es gibt das ungeschriebene Gesetz, dass der hierarchisch höhere den hierarchisch niederen berühren darf. Zum Beispiel das Täschelein der Hand, das Schieben am Rücken mit der Hand, das hat Donald Trump zum Beispiel beim TV-Duell mit Hillary Clinton gemacht. Das ist ein Dominanzsignal.

Weniger Stress-Signale: Das Alphanoter im Raum zeigt die wenigsten Stress-Signale und Beruhigungsgesten.

Was sind Stress-Signale?

Wenn ich mir die Lippen lecke, schnell blinzele, der Stand eher unruhig ist. Das sorgt dafür, dass andere denken, dass ich nicht so kompetent bin. Das ist natürlich fatal, wenn ich eigentlich kompetent bin, aber andere denken, ich bin nicht kompetent.

Aber, wie gesagt, es geht bei der Körpersprache nicht darum, sich zu verstellen, sondern es geht darum, die innere Haltung zu verändern, denn der Körper folgt immer der Haltung. Ich halte überhaupt nichts davon zu sagen, nutze die und die Gesten, damit Du energischer wirkst, sondern es geht darum, die innere Haltung zu verändern. Dann verändert sich der Körper automatisch.

Sobald ich anfangen, mich bewusst zu verstellen, wirkt es in der Tat unauthentisch, gespielt, gekünstelt, und dann habe ich auch wieder eine negative Wirkung. Dann ist die gesamte Körpersprache in ihren Einzelfacetten inkongruent. Dann passt vielleicht die Kopfhaltung nicht zur Gestik und schon denke ich als Zuschauer, da stimmt irgendwas nicht, das wirkt nicht authentisch. Und dann gibt es wieder Abzüge in der Wirkung.

Warum ist es gut, diese Signale zu kennen?

Sprache ist gerade mal 40.000 Jahre alt. Wir sind nonverbale Wesen. Das heißt, wir haben schon immer auf die Körpersprache geachtet, und Körpersprache beeinflusst uns mehr als das gesprochene Wort. Deswegen ist es wichtig, diese Machtsignale zu kennen, gerade, wenn es um Führungspositionen geht.

Wenn ich auf der Karriereleiter aufsteigen möchte, dann werde ich gewisse Dominanzsignale zeigen müssen, weil die auch mit einer Kompetenzvermutung, mit einer Kompetenzzuschreibung einhergehen. Also Menschen trauen mir mehr zu. Und es kann manchmal sein, dass ich im Beruf nicht weiterkomme, weil ich zum Beispiel viele Stress-Signale zeige und andere dann denken, ich wäre nicht kompetent und mir den Job dann nicht zutrauen.

Kann man die Körpersprache einfach so ändern wie ein Schauspieler?

Man sollte diese Dominanzsignale niemals bewusst zeigen. Es geht eher darum, dass ich meine Haltung, meine Einstellung ändere und dafür Sorge, dass ich mich innerlich sicher fühle. Weil, wenn ich mich sicher fühle, werde ich automatisch nach außen Signale zeigen, die Sicherheit transportieren.

Aber: Eine Untersuchung hat auch gezeigt, wenn man bewusst die Körpersprache der Macht einnimmt, also zum Beispiel eine sehr raumeinnehmende Gestik und Haltung, die Arme in die Hüften gestemmt, die Beine breit, fester Stand, Kopf leicht in den Nacken und diese Position zwei Minuten halten, dann sorgt das dafür, dass man sich sicherer und kraftvoller fühlt.

Es ist jetzt nicht mein Tipp, das in so einer Situation zu machen, aber wenn ich zum Beispiel ein Bewerbungsgespräch vor mir habe, davor vielleicht auf der Toilette zwei Minuten in diese Dominanzhaltung reingehe, dann erhöht das nachweislich die Präsenz und mein Gefühl von Sicherheit in dieser Situation.

Vor allem in Ostdeutschland gibt es ein Misstrauen gegenüber der Sprache der Macht. Viele durchschauen das nicht und sagen: Das ist mehr Schein als Sein, das ist nicht authentisch und möglicherweise macht der mir was vor.

Wenn es um die Wirkung geht, müssen wir zwei Aspekte unterscheiden. Das eine ist die Sympathiewirkung und das andere ist die Kompetenzvermutung. Und wenn es darum geht, ob wir andere Menschen sympathisch finden oder nicht, dann geht es viel um Ähnlichkeit. Je ähnlicher mir eine Person in ihrer Bewegung ist, im nonverbalen Verhalten ist, desto sympathischer ist mir die Person auch.

Wenn ich mit einer Körpersprache auftrete, die zu unterschiedlich zu der Zielgruppe ist, vor der ich gerade spreche, dann wirkt das unsympathisch. Dann könnte auch jemand denken, der es nicht gewohnt ist: Das wirkt unauthentisch. Aber nicht im Sinne von: Es passt nicht zu der Person, sondern es passt nicht in die Situation. Soll heißen, ich bin es nicht gewohnt.

Das kann uns zum Beispiel auch passieren, wenn wir in andere Kulturen gehen. Wir Deutschen sind, was den Ausdruck von Freude zum Beispiel angeht, eher zurückhaltend. Viele Deutsche vergessen, ihr Gesicht zu informieren, wenn sie sich freuen. Wenn wir aber in die USA gehen, da sieht es ganz anders aus. Da wird Freude viel expressiver nach außen transportiert, was dazu führen kann, dass wir als Deutsche denken, das wirkt aber aufgesetzt und oberflächlich – weil es für uns ungewohnt ist, aber dort ist es Teil der Kultur.

Bei der Kompetenzvermutung andererseits geht es nicht darum: Ist der Mensch uns ähnlich, sondern darum, deckt sich die Körpersprache mit unseren Erwartungen für die Position? So sage ich vielleicht, von einer Kanzlerin erwarte ich eine bestimmte Körpersprache, eine

Kompetenz in der Situation und dann schreibe ich ihr die Kompetenz zu. Wenn ich Kanzlerin bin, dann erwarten die Menschen keine Stress-Signale, sondern, dass ich mich mit dem auskenne, was ich tue. Stress-Signale transportieren dagegen Unsicherheit.

Wie bewerten Sie die Körpersprache von Angela Merkel?



Kanzlerin Merkel im Sommerinterview

Bildrechte: dpa

Merkel transportiert Stabilität. Spannend bei Frau Merkel ist, dass sie ihre Gesten verändert, sobald sie in den Wahlkampf geht. Dann zeigt sie viel mehr Rhythmusgesten. Diese Rhythmusgesten treten grundsätzlich in Kontexten auf, wenn wir uns durchsetzen wollen.

Ich bin mir sehr sicher, dass Merkel an ihrer Körpersprache gearbeitet hat. Den Spaß kann sich jeder machen und im Internet eingeben: "Merkel 1991". Da gibt es ein Interview, wo sie am Schreibtisch sitzt, sehr unbewegt redet und die Stimme sehr monoton ist und die ganze Zeit eine Büroklammer hält und die mit beiden Händen verbiegt. Das sind sogenannte Beruhigungsgesten. Merkel hat selbst mal gesagt, dass sie am Anfang gar nicht wusste, was sie mit den Händen machen soll und so ist diese Merkelraute entstanden.

Ost- und Westdeutsche haben unterschiedliche Erfahrungen gemacht. Die Ostdeutschen haben in einer Diktatur gelebt, die anderen in einer freiheitlich, kapitalistischen Gesellschaft. Zeigt die Körpersprache diese Unterschiede auch heute noch?

Es gibt eine ganz klare Erklärung dafür, warum zwischen den neuen Bundesländern und den alten Bundesländern ein Unterschied in der Einschätzung von Körpersprache besteht, und das ist die Kultur. Die DDR war eher kollektivistisch ausgerichtet, das heißt, der Fokus stand auf dem Gemeinwohl der Gruppe. In der Bundesrepublik war der Fokus eher auf Individualismus gerichtet, auf das Wohl des Einzelnen.

Hier gibt es Untersuchungen in der Kulturforschung, wenn wir zum Beispiel in den asiatischen Raum gehen, wo auch der Kollektivismus ausgeprägter ist, dann ist die Körpersprache grundsätzlich in kollektivistischen Kulturen eher zurückhaltend. Man unterdrückt die eigenen Emotionen zugunsten der Gruppe, man will die Gruppe nicht mit den eigenen Emotionen belasten.

In individualistischen Kulturen, und hier ist ganz oben die USA, werden dagegen die eigenen Emotionen einfach ausgedrückt, völlig egal, was andere davon halten könnten. Deswegen werden wir in individualistischen Kulturen immer mehr Ausdruck in der Körpersprache sehen als in kollektivistischen Kulturen.

Das führt natürlich dazu, dass zwischen den neuen und alten Bundesländern eine Lücke klafft, weil es einfach zwei unterschiedliche Kulturen waren, die langsam zusammen wachsen. Und so kann es sein, dass, wenn ich eher aus einer kollektivistischen Kultur komme, dass mir sehr große Körpersprache eher unecht vorkommt und ich denke, Mensch, die Person müsste sich mal ein bisschen zurücknehmen.

Ist das hinderlich, wenn es darum geht, vorwärts zu kommen?

Bei Körpersprache kann man nicht sagen, sie ist gut oder schlecht. Es geht immer darum, in welchem Kontext bewege ich mich. Wenn ich mich in einer kollektivistischen Kultur bewege, wo das Gemeinwohl auf die Gruppe ausgerichtet ist, dann wäre es gut, meine eigene Körpersprache etwas zurückzunehmen.

So gilt zum Beispiel im asiatischen Raum ein sehr offener Blickkontakt als aggressiv, wie wir ihn kennen. Da wäre es wichtig, dass ich den Blickkontakt zurücknehme und auch die Körpersprache ein bisschen zurückschraube, sonst kommt das da negativ an.

Wenn ich mich hingegen in einer individualistischen Kultur durchsetzen möchte, wo der Fokus eher auf den Einzelnen gerichtet ist, dann ist es wichtig, die Körpersprache offener und aktiver zu gestalten, wenn ich Erfolg haben möchte.

Kann man das Körpersprache-Verhalten kategorisieren?

Ja, wir haben dazu den Motivkompass entwickelt. Er bildet die vier Grundmotive menschlichen Handelns ab. Wir haben alle ein Grundmotiv danach, uns durchzusetzen, ein Stück zu herrschen also, Ziele in unserem Leben zu erreichen. Wir haben ein Grundbedürfnis nach Ordnung, nach Struktur im Leben. Wir haben alle auch ein Grundbedürfnis nach Harmonie und Empathie und nach Spaß, Lust und Freude.

Die diagonale Achse von links unten nach rechts oben ist die Achse des sozialen Status. Also das Thema "Dienen oder Herrschen" spielt genau auf der Achse. Unten links ist eher das Dienen und oben rechts ist eher das Herrschen. In jedem Feld gibt es nonverbale Signale. Und es gibt Signale, die uns in den einzelnen Feldern wirken lassen.



Bildrechte: Motivkompass®, eingetragenes Design, © Dirk W. Eilert

Was sind die wichtigsten Attribute, die das Dienen oder das Herrschen ausmachen?

Die Achse läuft von unten nach oben. Das heißt, die Gestik nimmt nach oben hin zu, auf der rechten Seite haben wir eher kantige Rhythmusgesten, auf der linken Seite eher weiche Gesten. Auf der rechten Seite haben wir eine eher ernste Mimik und auf der linken Seite eher freundliches Auftreten.

Das Gespräch führte Tom Kühne.

Mehr zum Thema



Bildrechte: MITTELDEUTSCHER RUNDFUNK

Exakt - So leben wir! | 10. September

"Dienen oder Herrschen?" - Preview im Landesfunkhaus

Bin ich eher Herrscher oder diene ich gern? Oder stecken beide Teile in mir? Einige dieser Fragen beantwortet der Film der neuen Staffel "Exakt - So leben wir!". Gezeigt wird der Film vorab im Funkhaus in Magdeburg.



Bildrechte: MITTELDEUTSCHER RUNDFUNK

Ostdeutsche in der Bundeswehr

"Dienen muss man wollen"

Offiziell veröffentlicht die Bundeswehr keine Zahlen mehr über Anteile von ost- und westdeutschen Soldaten. Doch die letzten Zahlen belegten 62 Prozent ostdeutsche Befehlsempfänger. Ein Besuch auf dem Übungsplatz.



Bildrechte: MITTELDEUTSCHER RUNDFUNK

Karriere in Ostdeutschland

Vom Zimmermädchen zur Chefin

In Ostdeutschland gibt es nur wenige Chefs, die aus dem Osten sind. Immerhin sitzen hier mehr Frauen im Chefsessel als in anderen Regionen. Wie der Aufstieg geht, zeigt das Beispiel von Sandra Fischer aus Magdeburg.

