



GOLDMANN
Lesen erleben

Buch

Gefühle lassen sich nicht verbergen! Sie spiegeln sich auf unserem Gesicht und kommen in Körperhaltung, Tonfall, Sprechtempo, Bewegungen und Gesten zum Ausdruck. Henrik Fexeus verrät verblüffende Techniken, solche Hinweise wahrzunehmen und richtig zu deuten. Ob beim gekonnten Flirt oder im Bewerbungsgespräch – dieses Wissen nützt im Privatleben wie im Job.

Autor

Henrik Fexeus ist Spezialist für nonverbale Kommunikation. Mit seinen Vorträgen und Auftritten als psychologischer Manipulator und Gedankenleser beeindruckt und fasziniert er sein Publikum. Kostproben seines Könnens werden von seinen Fans auf www.youtube.com ausgetauscht. Im schwedischen Fernsehen moderiert er die Sendung »Hjärnstorm« (Brainstorm), die sich mit der menschlichen Psyche beschäftigt.

Henrik Fexeus

Die Kunst des Gedankenlesens

Andere durchschauen, verstehen und gewinnen

GOLDMANN

Die Ratschläge in diesem Buch wurden vom Autor und vom Verlag sorgfältig erwogen und geprüft, dennoch kann eine Garantie nicht übernommen werden. Eine Haftung des Autors bzw. des Verlags und seiner Beauftragten für Personen-, Sach- und Vermögensschäden ist ausgeschlossen.



Penguin Random House Verlagsgruppe FSC® Noo1967

11. Auflage

Deutsche Erstausgabe Oktober 2009

© 2009 der deutschsprachigen Ausgabe Wilhelm Goldmann Verlag,
München, in der Penguin Random House Verlagsgruppe GmbH,
Neumarkter Str. 28, 81673 München

© 2007 der Originalausgabe Henrik Fexeus
Originalverlag: Bokförlaget Forum, Schweden
Originaltitel: Konsten att läsa tankar

Fotos: Anders Karlsson (S. 83), Olof Forsgren/Montage Anders Karlsson
(S. 99 und S. 138–179), Mette Ramden (S.169), Pawel Flato (S. 173)

Illustrationen: Hanna Backman

Umschlaggestaltung: Uno Werbeagentur, München

Übersetzung: Wibke Kuhn

Redaktion: Susanne Lötscher

Satz: Buch-Werkstatt GmbH, Bad Aibling

Druck und Bindung: GGP Media GmbH, Pöbneck

CH · Herstellung: IH

Printed in Germany

ISBN 978-3-442-17084-5

www.goldmann-verlag.de

Besuchen Sie den Goldmann Verlag im Netz



*Für Elliott und Nemo, meine Kinder,
die mir jeden Tag aufs Neue zeigen,
wie viel ich noch über Kommunikation lernen muss.*

Es war einmal ...

Inhalt

Eine Warnung vorweg

Nehmen Sie die Dinge nicht so furchtbar ernst 11

Erstes Kapitel: Gedankenlesen!?

Eine Definition des Begriffs..... 14

Zweites Kapitel: Rapport

Was es ist und warum Sie es haben wollen 26

Drittes Kapitel: Rapport in der Praxis

Setzen Sie Ihre unbewusste Kommunikation
bewusst ein..... 38

Viertes Kapitel: Der volle Einsatz Ihrer Sinne

Wie unsere Gedanken von verschiedenen
Sinneseindrücken bestimmt werden 90

Fünftes Kapitel: Gefühlvoll

Wir zeigen immer, was wir fühlen..... 116

Sechstes Kapitel: Es ist nie zu spät!

Eine lehrreiche Geschichte, die die Wichtigkeit des Gedankenlesens illustriert 190

Siebtes Kapitel: Werden Sie ein menschlicher Lügendetektor

Über widersprüchliche Signale und ihre Bedeutung 194

Achstes Kapitel: Der Casanova wider Willen

Wie Sie flirten, ohne es zu merken 228

Neuntes Kapitel: Schau mir in die Augen

Methoden der Suggestion und heimlichen Beeinflussung 244

Zehntes Kapitel: Gut verankert

Wie Sie ein Gefühl verankern und beliebig wieder auslösen können 272

Elftes Kapitel: Show off

Beeindruckende Vorführungen und Partytricks 296

Zwölftes Kapitel: Gedankenlesen!

Abschließende Betrachtungen 321

Quellen 327

Register 330

Eine Warnung vorweg

Nehmen Sie die Dinge nicht so furchtbar ernst

Eines möchte ich vorweg in aller Deutlichkeit klarstellen: Ich behaupte nicht, dass der Inhalt dieses Buches irgendwie »wahr« ist. Er ist nicht »wahrer« als andere subjektive Weltbilder wie beispielsweise das Christentum, der Buddhismus oder die Naturwissenschaft. Die Kenntnisse und Fähigkeiten, die Ihnen dieses Buch vermitteln wird, können Sie einfach als Werkzeug betrachten. Eigentlich ist mein ganzes Gerede über dominierende Sinneseindrücke, Körpersprache usw. nichts anderes als (wahlweise) Halluzinationen, Metaphern oder Erklärungsmodelle, die die Wirklichkeit auf eine bestimmte Art und Weise beschreiben. Manche mögen sie religiös nennen, andere philosophisch und wieder andere vielleicht sogar wissenschaftlich. Es kommt ganz drauf an, wen Sie fragen. Manche würden sagen, dass es sich um Wissenschaft handelt. Andere würden einwenden, dass Psychologie und Psychophysiologie keine exakten Wissenschaften sind. Wieder andere würden die Modelle in diesem Buch kritisieren, weil sie komplexe Phänomene zu sehr verallgemeinern und vereinfachen.

Aber das ist alles ganz egal. Denn eben diese Metaphern, eben diese Modelle haben sich als ungewöhnlich brauchbare Werkzeuge erwiesen, wenn man andere Menschen ver-

stehen und beeinflussen will. Doch das bedeutet noch lange nicht, dass diese Modelle »wahr« sind oder irgendwie das beschreiben, was wirklich »ist«. Ich möchte, dass Sie das im Hinterkopf behalten. Nur eines kann ich auf jeden Fall behaupten: Wenn Sie meinen Leitfaden befolgen, werden Sie interessante Resultate erzielen. Und ich hoffe, daran sind Sie interessiert.

Erstes Kapitel

In dem ich erkläre, was ich mit einem so seltsamen Begriff wie »Gedankenlesen« eigentlich meine, was Descartes für einen Fehler gemacht hat und wie die ganze Sache überhaupt anfing.

Gedankenlesen!?

Eine Definition des Begriffs

Ich glaube felsenfest an das Phänomen des Gedankenlesens. Für mich ist daran wenig Geheimnisvolles – es bedeutet einfach nur, dass wir verstehen, was unser Gegenüber sagt, wenn es mit uns redet. Vielleicht ist es sogar noch weniger geheimnisvoll. Für mich ist Gedankenlesen nichts besonders Außergewöhnliches. In der Tat tun wir es die ganze Zeit, ohne groß darüber nachzudenken. Natürlich machen wir das mal besser, mal schlechter. Manchmal eher bewusst, manchmal eher unbewusst. Sobald wir uns klargemacht haben, *was* wir tun und *wie* wir es tun, können wir so lange üben, bis wir es noch *besser* tun können, davon bin ich überzeugt. Deshalb habe ich dieses Buch geschrieben. Was tun wir also, wenn wir Gedanken lesen? Was meine ich damit, wenn ich sage, dass wir die Gedanken unseres Gegenübers lesen? Was bedeutet eigentlich das Wort »Gedankenlesen«?

Zu Beginn will ich erst einmal erklären, was es *nicht* bedeutet. In der Psychologie gibt es den Begriff »Gedankenlesen« (oder *mind reading*), und diese Art von Gedankenleserei ist einer der Gründe, warum viele Paare irgendwann beim Therapeuten landen. Denn die eine Person setzt voraus, dass die andere ihre Gedanken lesen kann:

»Wenn er mich wirklich lieben würde, hätte er wissen müssen,

dass ich nicht auf dieses Fest gehen wollte, obwohl ich Ja gesagt habe.«

Oder:

»Er mag mich nicht mehr, sonst hätte er kapiert, wie ich mich fühle.«

Solche Anforderungen ans Gedankenlesen sind eher ein Auswuchs von Egoismus. Eine zweite Variante besteht darin, dass man davon ausgeht, die Gedanken des anderen tatsächlich lesen zu können, obwohl man eigentlich nur die eigenen Meinungen und Werte auf sein Gegenüber projiziert.

»Oh nein, jetzt wird sie mich bestimmt hassen.«

Oder:

»So wie der grinst, muss er doch irgendwas angestellt haben. Hab ich's doch gleich gewusst!«

Hier irrt Othello. All das hat mit Gedankenlesen nichts zu tun, es ist einfach bloß Unfug.

Descartes' große Dummheit

Damit Sie mir folgen können, wenn ich Ihnen gleich meine Auffassung von Gedankenlesen erkläre, müssen Sie vorher ein anderes Konzept verstanden haben. Der Philosoph, Mathematiker und Wissenschaftler René Descartes (auch als Renatus Cartesius bekannt) war ein intellektueller Riese des 17. Jahrhunderts. Seine Revolution der Mathematik und der abendländischen Philosophie beeinflusst uns bis heute. Descartes starb 1650 an einer Lungenentzündung, im Stockholmer Schloss, wohin ihn Königin Christina als Lehrer eingeladen hatte. Descartes war daran gewöhnt, von seinem warmen und kuscheligen Bett aus zu arbeiten, wie es einem franzö-

sischen Philosophen ja auch gebührt. Verständlicherweise machte ihm der eiskalte Steinboden des Schlosses den Gar aus. Descartes hat so einige bemerkenswerte Dinge geleistet, aber er hat auch mal ordentlich danebengeht. Bevor er starb, kam er auf die Idee, dass Geist und Körper zwei getrennte Einheiten sind. Das war so ungefähr das Dummste, was ihm nur einfallen konnte, aber Descartes hatte das geneigte Ohr der Intelligenzija durch so markige Sprüche wie *Cogito ergo sum* (Ich denke, also bin ich) bereits für sich eingenommen. Und so konnte sich dann auch seine seltsame (im Grunde religiöse) Idee in den Köpfen festsetzen, der zufolge der Mensch aus zwei gegensätzlichen Substanzen geschaffen ist – einer seelischen und einer körperlichen.

Natürlich gab es auch Leute, die das für einen Irrtum hielten, aber ihre Stimmen wurden von den Hurrarufen auf Descartes' neue »Erkenntnis« überhört. Erst in der modernen Zeit ist es Biologen und Psychologen gelungen, das Gegenteil wissenschaftlich zu untermauern und zu beweisen, dass Körper und Gehirn sowohl auf biologischer als auch auf mentaler Ebene eine untrennbare Einheit sind. Doch Descartes' Meinung hat sich bis heute als allgemeine Wahrheit halten können. Die meisten von uns unterscheiden immer noch – und sei es auch nur unbewusst – zwischen unserem Körper und unserer Gedankenwelt. Wenn Sie den Rest dieses Buches verstehen wollen, müssen Sie erst einmal kapieren, dass dieses Modell falsch ist, obwohl es zu Anfang seltsam scheinen mag.

Folgendermaßen sieht es aus:

Sie können nichts denken, ohne dass auch rein körperlich irgendetwas mit Ihnen passiert. Wenn Sie einen Gedanken

haben, läuft in Ihrem Gehirn ein elektrochemischer Prozess ab. Um einen Gedanken hervorzubringen, schicken gewisse Gehirnzellen einander Signale mit verschiedensten Mustern. Wenn Sie den Gedanken früher schon einmal hatten, ist das entsprechende Muster bereits verwendet worden. Dann wiederholen Sie es nur. Wenn es ein völlig neuer Gedanke ist, konstruieren Sie ein neues Muster beziehungsweise Zellennetzwerk in Ihrem Gehirn. Dieses Muster beeinflusst beispielsweise auch die Ausschüttung von Hormonen (wie Endorphinen) sowie das vegetative Nervensystem. Letzteres steuert Funktionen wie Atmung, Pupillengröße, Durchblutung, Schwitzen, Erröten usw.

Alle Gedanken beeinflussen Ihren Körper irgendwie. Manchmal sogar ganz offensichtlich. Wenn Sie Angst haben, bekommen Sie einen trockenen Mund und Ihre Oberschenkelmuskeln werden verstärkt durchblutet, damit Sie schneller fliehen können. Wenn Sie sich unanständige Gedanken zur Kassiererin im Supermarkt machen, bemerken Sie sehr deutliche Reaktionen in Ihrem Körper – obwohl es doch nur Gedanken waren. Manchmal sind die Reaktionen so minimal, dass man sie mit bloßem Auge nicht erkennen kann. Aber sie finden trotzdem immer statt.

Das bedeutet, dass wir nur aufmerksam die körperlichen Veränderungen unseres Gegenübers beobachten müssen, um uns ein einigermaßen zuverlässiges Bild davon machen zu können, wie es ihm geht, was er fühlt und woran er denkt. Indem Sie Ihre Beobachtungsgabe schulen, werden Sie bald auch unauffälligere Signale wahrnehmen, die Ihnen früher entgangen sind.

Körper ♥ Seele

Aber das war noch längst nicht alles. All unsere Gedanken spiegeln sich in irgendeiner Form in unserem Körper – doch es funktioniert auch andersherum. Was wir mit dem Körper machen, beeinflusst auch unsere Gedankenwelt. Sie können das ganz leicht selbst nachprüfen. Machen Sie einmal Folgendes:

- Beißen Sie die Zähne fest zusammen.
- Runzeln Sie die Stirn.
- Starren Sie auf einen Punkt vor sich.
- Bleiben Sie zehn Sekunden lang so.

Wenn Sie alles richtig gemacht haben, werden Sie bald merken, dass Sie tatsächlich wütend werden. Warum? Ja, Sie haben in Ihrem Gesicht dieselben Muskeln bewegt, die Sie betätigen, wenn Sie wütend sind. Auch Gefühle spielen sich nicht nur im Kopf ab. Genau wie unsere Gedanken finden sie im ganzen Körper statt. Wenn Sie die Muskeln aktivieren, die an ein bestimmtes Gefühl gekoppelt sind, aktivieren und erleben Sie genau dieses Gefühl, d. h. den mentalen Prozess – der wiederum Ihren Körper beeinflusst. In diesem Fall war es Ihr autonomes Nervensystem. Vielleicht haben Sie es nicht bemerkt, aber während Sie den obigen Test durchgeführt haben, hat sich Ihr Puls um zehn bis fünfzehn Schläge pro Minute erhöht, und in Ihre Hände ist vermehrt Blut geflossen, was sich jetzt so anfühlen dürfte, als wären sie wärmer oder als würde es sogar ein wenig piksen.

Wie das gekommen ist? Ganz einfach – indem Sie Ihre Muskeln nach meinen Anweisungen betätigt haben, haben

Sie Ihrem Nervensystem mitgeteilt, dass Sie wütend sind. Voilà.

Wie Sie sehen, funktioniert es in beide Richtungen. Ist ja auch ganz logisch, wenn man darüber nachdenkt. Alles andere wäre eigentlich seltsam. Wenn wir etwas denken, beeinflussen wir damit unseren Körper. Sollten Sie immer noch meinen, dass das nicht ganz stimmen kann, beruht das vielleicht auf unserer Auffassung des Wortes »Gedanke«. Meistens meinen wir damit irgendeine Art Prozess, wohingegen das Wort »Körper« eine physische Einheit beschreibt. Vielleicht hilft es Ihnen, wenn ich es anders, konsequenter formuliere und behaupte: Sie können keinen Gedanken denken, ohne damit die biologischen Prozesse in Ihrem Körper zu beeinflussen. Prozesse, die nicht nur im Gehirn ablaufen, sondern im ganzen Organismus. Also in Ihnen. Mit anderen Worten: Vergessen Sie Descartes.

Nonverbal und unbewusst

Ihr mentales und Ihr biologisches Ich sind ein und dasselbe. Sobald Sie das verstanden haben, sind Sie schon ein gutes Stück auf dem Weg zum Gedankenlesen vorangekommen. Die Grundidee hinterm Gedankenlesen – in dem Sinne, in dem ich das Wort verwende – besagt, dass man die mentalen Prozesse, die in anderen Menschen ablaufen, körperlich wahrzunehmen lernt. Natürlich können wir nicht wirklich »lesen«, was im Kopf eines anderen vorgeht (das würde ja bedeuten, dass alle in Worten denken, und Sie werden später noch lernen, dass dem gar nicht so ist), aber das brauchen wir auch gar nicht. Wie Sie jetzt verstehen, reicht es schon,

dass Sie sehen können, was rein äußerlich abläuft, um zu begreifen, was sich im Inneren abspielt. Ein paar Faktoren, die wir dabei beobachten werden, sind mehr oder minder konstant: Körperbau, Haltung, Stimme und so weiter. Aber vieles verändert sich auch, während wir mit jemandem reden. Die Körpersprache, der Blick, die Sprechgeschwindigkeit und vieles mehr. Wir fassen all diese Faktoren unter dem Begriff nonverbale Kommunikation zusammen.

Tatsächlich läuft der Großteil jeglicher Kommunikation zwischen zwei Menschen nonverbal ab. Was wir mit Worten kommunizieren, macht manchmal weniger als zehn Prozent unserer gesamten Kommunikation aus. Den Rest teilen wir mit unseren Körpern und unserer Stimme mit.¹ Daher ist es reichlich paradox, dass wir so stur daran festhalten, unsere Aufmerksamkeit vor allem auf das zu richten, *was* unser Gegenüber sagt, und zwar mit Worten. Nur im Ausnahmefall denken wir darüber nach, *wie* die andere Person es gesagt hat. Mit anderen Worten – die nonverbale Kommunikation, die knapp neunzig Prozent der gesamten Kommunikation ausmachen kann, vollzieht sich nicht nur wortlos. Sie geschieht zum Großteil auch unbewusst.

Wie jetzt? Wir können doch wohl nicht kommunizieren, ohne uns dessen bewusst zu sein? Oh doch, das können wir! Selbst wenn wir die gesamte Person sehen, mit der wir gera-

¹ Wenn wir ganz genau sein wollen, müssten wir das Kommunizieren mit der Stimme als intraverbale Kommunikation bezeichnen, um sie damit von der Körpersprache zu unterscheiden, die nonverbal abläuft. Doch um es mir leichter zu machen und die Formulierungen nicht allzu schwerfällig zu gestalten, bin ich einfach so frech, die beiden unter der Bezeichnung wortlose Kommunikation zusammenzufassen.

de kommunizieren, richten wir fast unsere gesamte Aufmerksamkeit auf das, was sie uns sagt. Wie die Person ihre Augen, Gesichtsmuskeln oder den Rest ihres Körpers bewegt, ist uns relativ egal, es sei denn, die Körpersprache ist extrem auffällig. (Wenn zum Beispiel jemand die Augenbrauen zusammenzieht, die Zähne zusammenbeißt und uns mit geballten Fäusten anstarrt. In diesem Fall würde die Körpersprache unseres Gegenübers – hoffentlich – unsere Aufmerksamkeit erregen.) Leider sind wir obendrein auch nicht besonders gut darin, das zu erfassen, was der andere uns verbal mitteilt – wir erhalten die ganze Zeit jede Menge versteckter Vorschläge oder zweideutige Anspielungen, die pfeilgerade an unserem Bewusstsein vorbeigehen. Zum Ausgleich tanzen diese versteckten Mitteilungen dann Boogie-Woogie mit unserem Unterbewusstsein, dem nicht ganz unbedeutenden Ort, an dem wir viele Meinungen, Vorurteile und Vorstellungen von der Welt ablegen.

Die Wahrheit sieht so aus, dass wir jedes Mal mit unserem ganzen Körper kommunizieren, von ausholenden Handbewegungen bis hin zu Veränderungen der Pupillengröße. Und dem Gebrauch unserer Stimme. Zwar sind wir oft nicht gut darin, solche Signale bewusst wahrzunehmen, aber unser Unterbewusstsein registriert sie sehr wohl. Jede Art von Mitteilung, egal ob sie über Körpersprache, Gerüche, Tonfall, Gemütsverfassung oder Worte läuft, wird wahrgenommen und von unserem Unterbewusstsein gedeutet, das daraufhin seine passende Antwort durch die gleichen stummen, unbewussten Wege schickt. Nicht genug, dass uns auf der bewussten Ebene das Meiste entgeht, was unser Gegenüber uns

sagt – wir haben obendrein nicht einmal die Kontrolle darüber, was wir antworten. Und unsere unbewusste, nonverbale Antwort kann sogar das Gegenteil von dem sein, was wir für unsere wahre Absicht halten oder was wir mit Worten zum Ausdruck bringen. Diese unbewusste Kommunikation beeinflusst uns natürlich massiv. Deswegen kann Sie manchmal auch das unbestimmte Gefühl befallen, dass Ihr Gesprächspartner Sie nicht sonderlich mag, obwohl er sich eigentlich furchtbar nett gibt. Unbewusst haben Sie ganz einfach feindliche Signale empfangen, und die geben Ihnen nun ein Gefühl ein, das Sie sich nicht recht erklären können.

Doch unser Unterbewusstsein arbeitet nicht fehlerfrei. Es hat viel Information wahrzunehmen, zu verstehen und zu interpretieren, immer alles auf einmal, ohne jemals dafür geschult worden zu sein. Deswegen kommt es auch öfter mal zu Fehleinschätzungen. Wir sehen nicht alles, uns entgehen Nuancen, wir interpretieren Signale falsch. Das führt zu unnötigen Missverständnissen.

Darum habe ich dieses Buch geschrieben.

Sie tun es bereits – aber Sie können es noch besser

Wir werden uns jetzt einmal gemeinsam ansehen, was wir eigentlich tun – nonverbal und unbewusst – wenn wir miteinander kommunizieren. Und was es bedeutet. Um so gut wie möglich kommunizieren – und Gedanken lesen! – zu lernen, müssen Sie üben, die stummen Signale wahrzunehmen und richtig zu deuten, die Ihnen die Menschen in Ihrer Umgebung unbewusst senden. Indem Sie Ihre eigene nonverbale Kommunikation beobachten und steuern, können

Sie die Mitteilungen kontrollieren, die Sie an andere aussenden, und dafür sorgen, dass Sie nie mehr wegen doppeldeutiger Signale missverstanden werden. Sie können es Ihrem Gegenüber auch leichter machen, Ihre Botschaft richtig aufzufassen, indem Sie Signale einsetzen, von denen Sie wissen, dass diese Person sie am leichtesten verstehen kann. Wenn Sie Ihre nonverbale Kommunikation richtig einsetzen, können Sie Ihre Umwelt auch dazu bringen, sich Ihren Ansichten und Zielen anzuschließen. So etwas ist weder hässlich noch unmoralisch. Das tun Sie nämlich auch jetzt schon, wenn auch unbewusst. Der Unterschied ist nur der, dass Sie momentan noch keine Ahnung haben, was für Botschaften Sie aussenden oder in welcher Art Sie Ihre Umgebung beeinflussen.

Höchste Zeit, diesen Zustand zu ändern. Und das meine ich genau so, wie ich es sage. Ich möchte Ihnen diese Fähigkeiten so verständlich, konkret und praktisch wie nur möglich vermitteln. Ich habe gerade ein neues Etagenbett für meine Kinder gekauft. Bei IKEA. Wenn ich eine elfseitige Gebrauchsanweisung bekommen hätte, die mir erst zehn Seiten lang erklärt, warum es überhaupt gut ist, ein Bett zu besitzen, um dann mit den Worten zu schließen: »Sie haben bereits alles, was Sie brauchen, um sich Ihr eigenes Bett zu bauen! Also los! Schön grade zusammenhämmern, das Gerüst! Und vergessen Sie nicht, sich noch zwei gute Matratzen zu besorgen!« –, dann wäre ich wahrscheinlich ziemlich sauer geworden und mit dem Inbusschlüssel auf den nächstbesten IKEA-Mitarbeiter losgegangen. Aber ich habe festgestellt, dass es viele Bücher gibt, die genau so aufgebaut sind.

In denen wird seitenweise beschrieben, Wie man es anstellt, aber wenn man alles durchgelesen hat, ist man keinen Deut schlauer. Man hat immer noch keinen Schimmer, wie man es denn nun in der Praxis anstellen soll, ein besserer Mensch zu werden (darum geht es ja ganz oft). Oder wie man das Kopfstück mit dem Seitenteil verschrauben soll. Ich hoffe, dass es bei diesem Buch anders wird. Ich habe es mir zum Ziel gesetzt, genauso klar und konkret zu sein wie eine Gebrauchsanleitung von IKEA. Nachdem Sie das Buch gelesen haben, werden Sie wissen, wovon ich rede, konkret und praktisch. Sie sollten schon während der Lektüre dieses Buches anfangen, verschiedene Methoden des Gedankenlesens und der gedanklichen Beeinflussung Ihres Gegenübers auszuprobieren. Sie wissen, wo das Kopfstück sitzen soll. Und Sie brauchen nicht mal einen Inbusschlüssel.

Eines noch: Nichts von dem, was ich Ihnen in diesem Buch erkläre, habe ich selbst herausgefunden. Alles, was Sie hier lesen, basiert auf einer Zusammenstellung des Wissens, das die großen Genies auf diesem Gebiet zusammengetragen haben. Die eigentliche Arbeit haben andere geleistet, Leute wie Milton H. Erickson, Richard Bandler und John Grinder, Desmond Morris, Paul Ekman, Ernest Dichter, Vance Packard, William Sargant, Philip Zimbardo und William James ... um nur einige wenige Namen zu nennen. Ohne sie wäre dieses Buch ziemlich dünn ausgefallen.

'nuff said. Let's boogie.

Zweites Kapitel

In dem Sie Englisch lernen, wir übers Radfahren nachdenken und darüber reden, wie Sie zu jedem Menschen eine gute Beziehung herstellen können, ohne auch nur ein Wort zu sagen.

Rapport

Was es ist und warum Sie es haben wollen

Es gibt einen verdammt guten Grund, warum Sie dahinterkommen sollten, wie andere denken, nämlich um *Rapport* herzustellen. Im normalen deutschen Sprachgebrauch bedeutet das Wort »Rapport« etwas anderes als in diesem Zusammenhang. Hier hat Rapport nämlich nichts mit Berichten zu tun. Es ist vielmehr ein international gängiger Fachausdruck, der im Zusammenhang mit nonverbaler Kommunikation verwendet wird, und deswegen werde ich ihn auch immer wieder so verwenden.

Rapport ist etwas, das wir fast immer anstreben, wenn wir einen anderen Menschen treffen – egal, ob es in einem geschäftlichen Zusammenhang geschieht, ob wir uns bei der Präsentation einer Idee das bestmögliche Verständnis wünschen, oder ob wir einfach dem hübschen Mädchen an der Supermarktkasse sympathisch sein wollen, zu dem wir uns vor ein paar Seiten warme Gedanken gemacht haben. In beiden Fällen müssen wir Rapport aufbauen, wenn wir Erfolg haben wollen. Denn wenn wir Rapport herstellen, schaffen wir eine Beziehung mit gegenseitigem Vertrauen, mit Einigkeit, Kooperationsbereitschaft und Offenheit für die Ideen des anderen. Wäre doch schön, wenn wir das alle könnten, oder?

Rapport (verdrängen Sie bitte die militärischen Assoziationen, die Ihnen bei diesem Wort in den Kopf kommen – Sie werden sich bald daran gewöhnt haben) liegt jeder sinnvollen Kommunikation zugrunde – zumindest, wenn Sie wollen, dass Ihnen die fragliche Person zuhört und Ihr Anliegen ernst nimmt. Wenn Sie versuchen, eine Nachricht zu übermitteln – auch wenn diese »nur« darin besteht, dass Ihre Kinder bitte die Geschirrspülmaschine ausräumen sollen –, ohne zuerst dafür zu sorgen, dass Sie mit dem Empfänger der Nachricht Rapport haben, dann können Sie es genauso gut sein lassen. Sie werden Ihnen sowieso nicht zuhören. Rapport ist auch der Grund dafür, dass wir uns auf einer rein persönlichen Ebene gern haben. Wie persönlich es dann werden soll, entscheiden Sie selbst. Aber ohne Rapport brauchen Sie es gar nicht erst zu versuchen.

Wir stellen die ganze Zeit guten und schlechten Rapport mit den Menschen in unserer Umgebung her. Wenn Sie begreifen, auf welche Weise Sie das tun, werden Sie lernen, wie Sie immer guten Rapport aufbauen – auch mit Menschen, mit denen Sie sonst gar nicht klarkommen. Oft findet man ja witzigerweise genau diese Sorte Mensch in Positionen, in denen ihre Entscheidungen oder Beurteilungen Ihrer Meinungen und Ideen einen großen Teil Ihrer nahen Zukunft beeinflussen können. Es wäre doch schön, wenn er oder sie nicht nur wirklich verstehen würde, was Sie eigentlich sagen wollen, sondern obendrein Sympathie für Sie und Ihre Vorschläge entwickeln könnte, oder?

Ich weiß, was Sie jetzt sagen wollen: Rapport hat doch gar nichts mit Gedankenlesen zu tun. Hat es schon. Was Sie bei

anderen zu beobachten lernen, um Rapport herzustellen, erzählt Ihnen nämlich auch, wo Ihre Mitmenschen sich mental gerade befinden – wie sie die Welt sehen, wie sie denken und wie es ihnen geht. Und da beginnt auch schon das Gedankenlesen, als Grundstein für ein gutes Verhältnis zu unserer Umwelt.

Grundregeln

Rapport herzustellen ist fast schon lächerlich einfach. Aber es setzt ein tiefes Verständnis dafür voraus, wie wir Menschen eigentlich funktionieren. Die Grundregel lautet, dass man sich daran anpasst, wie das Gegenüber am liebsten kommunizieren will. (Wenn Sie schon mal in der Werbebranche tätig waren, haben Sie sicher lernen müssen, dass der Empfänger bestimmt, wie kommuniziert werden soll. Das ist genau dasselbe Prinzip.) Das tun Sie auf verschiedenste Arten, auf die wir gleich näher zu sprechen kommen. Ihnen allen ist gemeinsam, dass sie im Prinzip ausschließlich nonverbale Kommunikationsmethoden sind, die unbewusst von Ihrem Gegenüber wahrgenommen werden.

Wenn Sie sich an jemand anders anpassen, bewirken Sie zweierlei. Sie machen es ihm leichter, zu verstehen, was Sie meinen, denn Sie drücken sich (wortlos) genau so aus, wie diese Person es an Ihrer Stelle auch getan hätte. Der Empfänger braucht nicht mehr zu versuchen, unterbewusst Ihre wortlose Kommunikation für sich zu »übersetzen«, denn Sie kommunizieren jetzt ja auf die Weise, die er selbst bevorzugt (und am besten versteht). Wenn auf diese Art die Kommunikationsbarriere gesenkt worden ist, wenn Ihr Gesprächs-

partner Ihre Informationen nicht mehr filtern muss, um sie zu verstehen, bedeutet das, dass Sie das Risiko von Missverständnissen minimiert haben. Um sich Ihrem Gegenüber anpassen zu können, müssen Sie erst einmal begreifen, *wie* es am liebsten kommuniziert. Indem Sie lernen, das Kommunikationsverhalten anderer Menschen zu beobachten, lernen Sie mit anderen Worten auch zu verstehen, was sie Ihnen im Grunde mitteilen wollen.

Zweitens wird Ihr Gegenüber Sie sympathischer finden. Der Grund ist ganz einfach. Indem Sie sich der Art von Kommunikation anpassen, die Ihr Gesprächspartner bevorzugt, zeigen Sie, *dass Sie wie er sind*, denn Sie drücken sich so ähnlich aus wie er. Und Menschen mögen Menschen, die ihnen ähnlich sind. Wen mögen wir am liebsten auf der ganzen Welt? Uns selbst. Und wen am zweitliebsten? Jemand, der so ist wie wir. Wir wollen mit Leuten zu tun haben, die so wie wir sind, die die Welt genauso sehen wie wir, die dieselben Sachen mögen und ablehnen. Eine Studie zeigt, dass wir am liebsten auch Leute einstellen, die so sind wie wir. Unsere engsten Freunde wählen wir uns aus einem Kreis von Personen, in deren Gegenwart wir problemlos wir selbst sein können. Und bei wem könnten wir problemloser wir selbst sein als bei jemand, der bereits so ist wie wir?

An dieser Stelle sollte ich vielleicht einen Kommentar einflechten. Wenn Sie sich jemand anders anpassen sollen, heißt das natürlich nicht, dass Sie Ihre eigene Persönlichkeit dabei aufgeben sollen. Auf diese Weise Rapport herzustellen ist ja nur der erste Schritt, wenn Sie jemand begegnen. In einer Beziehung oder bei einer Begegnung passen

wir uns immer wieder aneinander an, sobald erst einmal Rapport aufgebaut ist. Aber um diesen Prozess überhaupt in Gang zu setzen, können Sie einfach ganz selbstlos derjenige sein, der sich seinem Gegenüber anpasst – denn Sie sind sich dieses Prozesses ja bewusst, Ihr Gegenüber wahrscheinlich nicht. Daran ist überhaupt nichts Seltsames, das ist genauso, als würden Sie mit jemand Englisch sprechen, weil er nicht so gut Deutsch kann. Sie passen sich den Kommunikationsvorlieben des anderen an. Indem Sie sich zunächst den Präferenzen eines anderen unterordnen, treffen Sie ihn dort, wo er gerade steht. Sie spiegeln, was er als seine Wahrheit erlebt, und können sein Erleben direkt nachvollziehen. Wenn Sie sich Ihrem Gegenüber anpassen, indem Sie anfangen, sein »Englisch« zu sprechen, signalisieren Sie seinem Unterbewusstsein: »Ich bin wie du. Bei mir bist du sicher. Du kannst mir vertrauen.«

Nachdem Sie Rapport aufgebaut haben, können Sie anfangen, Ihr eigenes Benehmen zu verändern, und dieselben Veränderungen bei Ihrem Gegenüber bewirken. Wenn wir erstmal Rapport geschaffen haben, brauchen Sie sich dem anderen nicht mehr sklavisch anzupassen – er wird Ihnen mehr als gern folgen. Denn genau so funktioniert Rapport normalerweise: Wir wechseln uns ab, mal führt der eine, mal der andere. Dieses Phänomen bezeichnet man auch als Pacing und Leading.

Ich kann Ihnen garantieren, die Person, die besser Englisch als Deutsch spricht, wird Sie nun nicht nur leichter verstehen, sondern Sie auch netter finden, wenn Sie nicht stur daran festhalten, sich auf Deutsch mit ihr zu unterhal-

ten. Aber wenn der Engländer Sie mag und versteht, wird er nichts dagegen haben, sich später ein bisschen mit geradebrechtem Deutsch zu versuchen.

Wenn Sie Rapport hergestellt haben, wird Ihr Gegenüber sich auch leichter tun, Ihre Vorschläge und Ideen anzunehmen. Denn tatsächlich funktioniert es so, dass jemand, der Sie sympathisch findet, tendenziell mit Ihnen einer Meinung sein möchte. Wenn Sie durch die Anpassung an Ihren Gesprächspartner zeigen, dass Sie so sind wie er, wird er sich verpflichtet fühlen, sich Ihren Ansichten anzuschließen. Auf das, was Sie sagen, hätte er ja jederzeit auch selbst kommen können (denn Sie sind sich ja beide so ähnlich). Sollte er Ihnen nicht zustimmen, wäre das ja beinahe so, als würde er sich selbst nicht zustimmen.

Wenn der Rapport erst einmal aufgebaut ist, können Sie beginnen, die Person zu einem positiven mentalen Zustand zu führen. Dieser Zustand bildet die optimale Voraussetzung dafür, dass Sie und der Wert Ihrer Botschaft oder Ihrer Ideen perfekt verstanden werden. Das ist eine Art von Beeinflussung, aber natürlich wird Ihr Gegenüber auch nicht willenlos gelenkt. Wir haben kein Interesse daran, den anderen im negativen Sinne des Wortes zu manipulieren. Wenn Ihre Idee einfach nur schlecht ist, wird Ihr Gegenüber das trotzdem merken. Wir haben jedoch ein Interesse daran, ein Verhältnis zu schaffen, das für alle Beteiligten vorteilhaft ist. Dann können Sie auf kreative und konstruktive Weise diskutieren, mit Hilfe einer klaren und eindeutigen Kommunikation, die von gegenseitiger Wertschätzung geprägt bleibt. Aber wir »steuern« den anderen nicht, und wir mogeln ihm

auch keine Meinungen unter, die er eigentlich gar nicht teilt. Wir sorgen nur dafür, dass der andere so gut wie möglich erkennt, wo die Vorteile des Vorschlags liegen, den wir ihm unterbreiten. Und das alles bewirken wir ganz einfach, indem wir unsere Körperbewegungen und unsere Stimme nach gewissen Regeln einsetzen.



Warum Rapport funktioniert:

Wenn ich so bin wie Sie, werden Sie mich verstehen und mich sympathisch finden. Wenn Sie mich sympathisch finden, werden Sie sich meinen Meinungen anschließen wollen.

Gelegenheiten, bei denen Sie auf Rapport angewiesen sind

Es ist nie zu spät, Rapport zu jemand herzustellen. Vielleicht haben Sie ja ein schlechtes Verhältnis zu einer Person und würden das gern ändern. Fangen Sie bei der nächsten Begegnung einfach an, Rapport aufzubauen. Sie werden Ihre Beziehung sicher nicht gleich beim ersten Mal umkrepeln können, aber machen Sie bei Ihrem nächsten Treffen einfach weiter. Schon recht bald werden Sie einen deutlichen Unterschied im Verhalten Ihres Gegenübers feststellen können. Daneben gibt es natürlich noch Menschen, einige wenige, zu denen man im Prinzip überhaupt keinen Rapport herstellen kann. Mit denen man eigentlich auch gar keinen Rapport haben will. Das ist auch völlig okay so. Ich habe

nicht gesagt, dass Sie Rapport zu allen aufbauen *müssen*, die Ihnen begegnen. Ich sage nur, dass Sie es *können*.

Wann schaffen Sie guten Rapport? Tja, eigentlich immer. Ich habe weiter oben bereits bestimmte Situationen aufgelistet. Weitere Beispiele aus unserem Alltag sind:

- Wenn Sie mit Ihrem Lebensgefährten ohne Missverständnisse kommunizieren wollen (um vielleicht endlich zu verstehen, was er Ihnen all die Jahre eigentlich sagen wollte).
- Wenn Sie den Respekt zurückgewinnen wollen, den Ihre Kinder Ihnen gegenüber verloren haben.
- Wenn Sie sich mit Behörden auseinandersetzen müssen.
- Wenn Sie Personen mit einer gewissen Machtstellung gegenüberstehen, beispielsweise misslaunigen Angestellten in der Post, der Bank und anderen Dienstleistungsunternehmen, die Ihnen irgendwie querschießen können.
- Wenn Sie von einer Telefonmarketingfirma angerufen werden (hier geht es wohl eher darum, Antirapport herzustellen).²
- Wenn Sie zu einem Bewerbungsgespräch gehen.

² Sie können die Technik nämlich auch umgekehrt anwenden, um Antirapport zu schaffen (die Personen, mit denen Sie nur sehr schwer klar kommen, sind darin oft Weltmeister). Um Antirapport herzustellen, müssen Sie nur eines tun: Die Kommunikationsmethode anwenden, die am weitesten von der Lieblingsmethode Ihres Gegenübers entfernt ist. Antirapport ist eine sehr effektive Methode, um ein Gespräch zu beenden oder um lästige Personen loszuwerden. Sie fänden es nämlich einfach zu anstrengend und zu unangenehm, weiter mit Ihnen zu reden.