

»Mehr lächeln und weniger perfekt sein!«

Stefan Verra ist der »Rockstar der Körpersprache« und räumt mit Mythen auf – Shows in Paderborn und Bielefeld

Im Detail

Paderborn. Er weiß, wie die Körpersprache von Mann und Frau funktioniert – und wo im Alltag Fallen lauern. Stefan Verra gilt als »Rockstar der Körpersprache«. Unterhaltsam und lehrreich wird es, wenn er vor Publikum Ende Oktober in Bielefeld (29.) und Paderborn (30.) die wichtigsten Signale erschlüsselt.

? Können Sie noch gespannt durch die Stadt gehen oder schauen Sie andere Menschen und ihre Körpersprache unentwegt?

Stefan Verra: Ich schaue schon genauer hin als die Durchschnitt der Bevölkerung. Aber andere Menschen schauen auch genau hin. Nur dringt das Wissen über die Körpersprache nicht in ihr Bewusstsein vor. Stattdessen bleibt die Information im Unterbewusstsein hängen.

Meine Aufgabe ist es, das Bewusstsein der Menschen zu erweitern. Ich möchte den Leuten zum Beispiel erklären, warum sie der eine Mensch von einem Moment an vollkommen unattraktiv ist und warum der andere in unseren Augen wieder einmal attraktiv erscheint. Das hat viel mit der Art des Gesichts und mit dem Blick zu tun.

? Können Sie mit der Entschlüsselung der Körpersprache die Gedanken

anderer Menschen wahrnehmen?

Stefan Verra: Körpersprache gibt niemals Gedanken preis! Diese Vermutung ist wissenschaftlich nicht haltbar und damit unsinnig. Körpersprache ist nämlich niemals so eindeutig. Man kann zwar Tendenzen wie zum Beispiel Angst einschätzen erkennen. Allerdings will man sie, was der Analytiker der Art ist. Leider wird mit der Körpersprache viel Scheinbild getrieben, weil sogar »Experten« herpöden und eine Lebensanalyse über einen Menschen erstellen.

? Wie kam es dazu, dass Körpersprache diese Faszination auf Sie ausübt?

Stefan Verra: Ich kam es nur aus meiner familiären Situation heraus erklären. Mein Vater ist Bildhauer und wir haben viel über seine Kunst gesprochen. Da wurde zum Beispiel am Mittagstisch darüber diskutiert, ob der Akt, an dem er gerade arbeitet, die Hand vor dem Gesicht oder leicht seitlich von Gesicht haben sollte. Diese Themen sind bei mir auf fruchtbaren Boden gefallen. Ich habe sofort den Unterstock begriffen.

In der Pubertät erkannte ich dann, dass ich mich mit dem Analytiker der Körpersprache befassen muss, wenn ich ich das Thema gerne angehen will. Der Analytiker ist unser Gehirn. Nicht die Psychologie ist entscheidend, sondern die neurologischen Vorgänge im Gehirn.

Ich glaube, das ist auch der Grund, warum meine Vortragsweise so das Thema

Körpersprache so große Akzeptanz findet: Ich rede einmal harmlos, sondern bringe mich auf einer sehr unterhaltsamen und lustigen Ebene.

Was nicht heißt, dass es in meinen Shows niebald zugeht. Im Gegenteil: Oft wird das Publikum später nicht mehr, es so sehr gelacht oder mehr geliebt hat.

? In ihrem Buch räumen Sie mit einigen Mythen rund um das Thema Körpersprache auf. Verschiedene Arme haben für Sie nicht zwangsläufig etwas mit Absicht zu tun. Versteht Sie uns noch mehr?

Stefan Verra: Ein weiterer Mythos ist: »Was man nur viele Fehler lesen und großartig Seminar besuchen, um eine perfekte Körpersprache zu bekommen.« Der Großteil unserer Körpersprache ist nämlich genetisch voreinstimmig, im Alltag werden wir der Temperament. Nur dieses Grund wird zum Beispiel am Angela Merkel niemals eine Bananenmaske werden. Das ist in ihrem Temperament nicht angelegt. Trotzdem hat diese Frau nur hohes Akzeptanz. Das liegt vor allem daran, dass der Inhalt ihrer Worte voll mit ihrem Temperament übereinstimmt.

Ein weiterer Mythos ist, dass es angeblich geübte Menschen gibt, die sie mit ihrer Körpersprache manipulieren und sie so etwas betrogen, was wir eigentlich gut sein wollen. Das funktioniert nicht. Wir tun immer nur das, was eigentlich in uns selbst angelegt ist.

Und der größte Mythos hat mit dem »Das und Das ist der



»Mein Körper spricht«, stellt Stefan Verra in seinem gleichnamigen Buch fest (Esel Verlag, 14,95 Euro). Wichtige Körpersprache-Tipps gibt er kostenlos im Internet: www.facebook.com/stefanverra. Foto: Schweiger

Körpersprache zu tun. In meinem Buch habe ich dieses Thema ein ganzes Kapitel gewidmet. Allerdings hat dieses Kapitel nur zwei Worte »Ich« nicht.

Es gibt keine absolute Gut und keine absolute schlechte Körpersprache. Als Beispiel Lächeln ist sehr wichtig und wird in unserem Kulturbereich

viel zu wenig praktiziert. Allerdings ist es falsch zu glauben, dass Lächeln ein absolut »Das sei, Stefan Sie sich vor, Ihre Nachbarn nicht vor die Tür und erzählt, dass gerade via Angewandte Psychologie ist. Wenn Sie sich dann denken »Lächeln ist immer gut, werden Sie mit dieser Reaktion ganz sichere Schick

bruch erleben.

? Sie sagen, dass wir unsere Körpersprache in Teilen beeinflussen können. Wenn Sie sich die Männer und Frauen da draußen so ansehen: Was sollten sie schnell verändern?

Stefan Verra: Mehr lächeln! Und sich von einem Frauenchen, perfekt wirken zu wollen. In Deutschland ist dieser Druck besonders stark ausgeprägt. Sich keine Hilfe geben zu wollen und nur je nicht emotional zu wirken. Das ist kontraproduktiv, denn unsere Lebensgrundlage sind ja die Emotionen.

? Kann man sich Lächeln »antrennen«, wenn man eigentlich gelangweilt ist?

Stefan Verra: Es gibt Situationen, in denen der Zusammenhang von Emotionen und dem Hormonspiegel verflochten wurde. Es ist erstein, dass Menschen schon nach wenigen Sekunden eine andere innere Haltung haben, wenn sie nur eine Körpersprache ausstrahlen, die dieses andere Gefühl ausdrückt. Ein schlechterer Mensch setzt ein lautes, lautes Körpersprache auf, obwohl er sich in diesem Moment noch gar nicht danach fühlt. Bisweilen nach 120 Sekunden ändert sich der hormonelle Haushalt.

? Wie wichtig ist Körpersprache als Teil der Kommunikation?

Stefan Verra: Ich propagiere in Unterhalten, nicht ständig E-Mails zu schreiben, sondern einfach im Büro nebenan zu gehen, zumindest zu telefonieren. Man kann sich so besser wahrnehmen. Es gibt eine Grundregel in jeder Kommunikationssituation angewendet werden, dass geringer sind die Missverständnisse.

? Für den ersten Eindruck gibt es im Leben nur eine Chance, sagt der Volksmund. Kann derjenige, der seine Körpersprache positiv verändert, auch einen verpatzten ersten Eindruck weit machen?

Stefan Verra: Ja, allerdings mit sehr großem Aufwand. Ich muss das neurologisch erklären. Der erste Eindruck entsteht im Stamm- und Mittelhirn und hängt mit der Frage zusammen: Ist mein Gegenüber gefährlich oder nicht? Und wenn er oder sie für mich im ersten Moment bedrohlich erscheint, dann muss ich mit meinem Nervensystem – das ist der jüngste Gehirnteil, den nur wir Menschen in dieser Ausprägung zur Verfügung haben – rational Gründe ausfinden, warum dieser Mann oder diese Frau trotzdem nicht gefährlich ist. Das heißt, wir müssen einen Umgang über das Bewusstsein machen.

Wenn der erste Eindruck nicht so gut ist, dann brauchen wir Zeit und viele Anregungen, um diesem ersten Eindruck in der Substanz überwinden zu können.

? Wie wichtig ist Körpersprache als Teil der Kommunikation?

Stefan Verra: Ich propagiere in Unterhalten, nicht ständig E-Mails zu schreiben, sondern einfach im Büro nebenan zu gehen, zumindest zu telefonieren. Man kann sich so besser wahrnehmen. Es gibt eine Grundregel in jeder Kommunikationssituation angewendet werden, dass geringer sind die Missverständnisse.

■ Karten für die Shows von Stefan Verra in Paderborn (Kulturwerkstatt) und Bielefeld (Ringschloßpark) gibt es beim WESTFÄLISCHEN VOLKSBLATT zum Preis von 29 Euro.