

IN ZÜRICH GETROFFEN

Ein sprühender Dolmetscher der Körpersprache

Der Österreicher Stefan Verra gibt unterhaltsame Einblicke in die nonverbale Kommunikation

Er beobachtet Prominente, Politiker und das Volk: Stefan Verra stützt sich bei seinen Analysen zur Körpersprache auch auf seine Prägung als Bildhauersohn. In Zürich, wo er diese Woche auftreten wird, ortet er auffällig viele Lächelnde.

URS BÜHLER

Der Journalistenberuf muss Narzissten anziehen wie das Licht die Motten. Diesen Schluss legt ein Blick auf so manches Interview mit Stefan Verra nahe: Regelmässig wird er von Gegenübern zuerst um eine Einschätzung von deren Körpersprache gebeten. Seine Antworten bieten oft den Schuss Frechheit, der den Tiroler mit dem bubenhaften Schalk und der Kürzesthaarfrisur bei seinen Auftritten auszeichnet. Auch zu sich selbst aber hat er eine angenehme Distanz, wie unser Treffen in Zürich beweist. Seine Selbstironie macht weder vor seinen eigenen Thesen noch vor seinem leicht untersetzten Körperwuchs halt.

Ost-West-Gefälle des Lächelns

Ersparen wir dem 43-Jährigen also Déjàvus und befragen ihn statt zum Interviewer zu Zürichern im Allgemeinen: Wie nimmt er, der Lächeln als Schlüssel zum Erfolg sieht, sie diesbezüglich wahr? «Als sehr entspannt», meint er: «Ihr lächelt relativ viel. Das ist jetzt überraschend, nicht?» – «Sehr.» – «Sind Sie Zürcher?» Der Journalist bejaht, Verra triumphiert: «Sehen Sie, Sie lächeln die ganze Zeit.» Als Lächeln bezeichnet er es allerdings schon, wenn Mundwinkel auch nur ein bisschen nach oben zeigen.

Natürlich wisse er nicht, relativiert Verra, ob in Zürich mehr oder weniger gelächelt werde als anderswo im Land. Der Einwurf, dass die Westschweizer eher als entspannter gälten, scheint ihn wenig zu überraschen. «Es ist ein Phänomen, dass im Westen mehr gelächelt wird als im Osten. Die grantigen Wiener lachen auch weniger als die Tiroler.» Eine Erklärung für dieses West-Ost-Gefälle sucht er seit Jahren vergebens.

Einen handfesten Tipp für Männer hält er aber bereit: Er rät ihnen, mehr zu lächeln, das täten sie tendenziell weltweit viel weniger als Frauen. Der Journalist empfiehlt ihm, sich die Rede unseres Bildungsministers zum Tag der Kranken vom letzten März anzusehen, falls für hiesige Shows einheimisches Anschauungsmaterial für die These nötig ist.

In Bühnenprogrammen – mit «Er tappt!» gastiert er am 27. Oktober im Zürcher «Spirgarten» – verpackt das Energiebündel seine Beobachtungen und Ratschläge noch griffiger und unterhaltsamer als in seinen populärwissenschaftlichen Büchern. In seinem neuesten, «Hey, dein Körper flirtet!», liefert Verra nach Geschlecht unterteilte Analysen, ohne übermässige Scheu vor Klischees. Vom Hängenlassen des Handgelenks bis zum breitbeinigen Dastehen analysiert er Merkmale, deren «Flirtfaktor» er abschätzt. Dass das auch zu mancher Banalität führt, vermag er im schriftlichen Ausdruck nicht ganz so souverän zu überspielen wie mündlich.

Dabei relativiert er seine Rezepte selbst mit dem Hinweis, Signale des Körpers seien weder pauschal noch gesondert zu interpretieren, sondern als Teil eines Gesamtbilds. Es werde viel zu stark psychologisiert und verallgemeinert. Dass etwa verschränkte Arme stets Abweisung signalisierten oder ein lascher Händedruck von mangelndem Selbstwertgefühl zeuge, sei Unsinn. Und die Chance, Lügner anhand der Mimik und Gestik zu überführen, liege nur minim über 50 Prozent. Also kaum höher als bei reinem Raten.

Beobachtungen im Gerichtssaal

Verra hat es weit gebracht als Quereinsteiger, der Schlagzeug, Instrumental- und Gesangspädagogik studiert hatte, einige Jahre als Berufsmusiker und danach als Unternehmer tätig gewesen war. Dann begann er autodidaktisch, sich mit Körpersprache auseinanderzusetzen. Heute ist der Familienvater von zwei Kindern um die 200 Tage im Jahr unterwegs, etwa die Hälfte davon für seine Bühnenshow, den Rest als Gast von Institutionen und Firmen. Er referiert an Ärztekongressen zum non-

verbalen Austausch mit Patienten, doziert an Hochschulen in Heilbronn und Nürnberg, und von der «FAZ» bis zur «Welt» fragen ihn Redaktionen, wenn es die Körpersprache von Sportlern oder Politikern zu deuten gilt – oder von prominenten Paaren. Mehr am Herzen liegt ihm aber ein Projekt, das er mit einem deutschen Strafverteidiger antreibt: Untersucht wird der Einfluss der Körpersprache von Prozessbeteiligten auf die Gerichtsurteile.

Als Sohn eines Bildhauers schulte Verra sein Auge schon als Knabe für Körperhaltungen und Nuancen in Gestik und Mimik, früh konnte er Kunstepochen differenziert auseinanderhalten. Die eigentliche Faszination aber sei über die Beschäftigung mit den Steuermöglichkeiten gekommen, also mit neurologischen Fragen: «Mir war wichtig, das Thema aus der esoterischen Ecke rauszuholen und mit Fakten zu arbeiten.» Gleichzeitig plädiert er dafür, nicht alles rational zu erklären zu versuchen, sondern die Intuition für körpersprachlichen Ausdruck mitspielen zu lassen.

Ein Hochschulstudium in Körpersprache gibt es jedoch nicht, und auch neurologische Aspekte kann Verra nicht auf eine eigene akademische Ausbildung in diesem Gebiet stützen. Auf diesen Hinweis reagiert er mit einer Steigerung des ohnehin schon starken Redeflusses und der Feststellung, eng mit Forschern diverser Fachgebieten zusammenzuarbeiten. In seinen Büchern unterstreicht er den wissenschaftlichen Anspruch gerne, indem er viele Studien zitiert, deren Relevanz nicht immer sofort ersichtlich ist. Nichtsdestoweniger argumentiert Verra oft klug und differenziert. Anhand des Streits um den Händedruck zwischen Migrantenkindern und Lehrern nach der Bedeutung dieses Rituals für unsere Kultur gefragt, verweist er einerseits darauf, dass das Annehmen typischer Gesten einer Gesellschaft zentral für die Integration sei. Andererseits sei es sozusagen naturgegeben, dass Gruppierungen, je mehr sie sich ausgeschlossen fühlten, umso mehr Wert auf ihre eigenen Rituale legten. Mit diesen versicherten sie sich ihrer gemeinsamen Identität.

Politiker im Visier

So richtig in Fahrt kommt der energiegeladene Österreicher, wenn er Politiker analysiert. Populisten verdanken ihren Erfolg, davon ist er überzeugt, zum Gutteil ihrem überlegenen Einsatz von Körpersprache: «Wenn ich als Wähler verzweifelt und aggressiv bin, suche ich mir jemanden, dessen Körpersprache diese Gefühle spiegelt.» Zur Illustration seiner Thesen kramt er mehr oder weniger taurische Beispiele aus der halben Welt hervor, von Bruno Kreisky über Mario Monti, der wie François Hollande als körpersprachlicher Gegenpol zum Vorgänger gewählt worden sei, bis zu Hillary Clinton. Deren Körpersprache lobt er, wenig überraschend, nach der ersten Fernsehdebatte mit Donald Trump, der in jeder Hinsicht nervös und fahrig wirkte und sich meist nach vorne beugte. Diese Haltung sei typisch für jemanden, der sich unterlegen fühle.

Ob aber in der Politik oder im Privatleben: Wer seine Körpersprache bewusster einsetzen will, muss sich zuerst selbst erkennen, sein ureigenes Temperament. Aus seiner Haut nämlich kann niemand heraus, der glaubwürdig wirken will. Eine Angela Merkel könne man nicht in eine Rampensau verwandeln, sagte Verra einmal. Behauptete indes nicht einmal ein Schweizer PR-Berater, mit einer Million Franken könnte er einen Kartoffelsack zum Bundesrat machen? Verra schreckt leicht zurück und bezeichnet eine solche Aussage als unethisch angesichts der Ernsthaftigkeit, mit der Politik zu betreiben sei.

Es müssten zu viele Voraussetzungen stimmen, als dass er eine Niete zum Spitzenpolitiker formen könnte. Bei der Körpersprache sei der allererste Eindruck entscheidend, der geprägt von Aussehen und Körpergrösse sei, und das alles sei auch als Teil der ausgestrahlten Signale zu sehen. Dann komme die Mimik und Gestik hinzu, wovon ein Grossteil vorgeburtlich festgelegt und bis zum Ende der Pubertät ziemlich abschliessend ausgebildet sei. Da lasse sich nicht beliebig nachbessern: «All diese Coachs, die behaupten, sie würden einen in einem Wochenende zu einem anderen Menschen machen, sind Scharlatane.»