

STEFAN
VERRA



**LEITHAMMEL
SIND AUCH
NUR
MENSCHEN**

DIE KÖRPERSPRACHE
DER MÄCHTIGEN

Stefan Verra
Leithammel sind auch nur Menschen

STEFAN VERRA

LEITHAMMEL SIND AUCH NUR MENSCHEN

DIE KÖRPERSPRACHE
DER MÄCHTIGEN

ARISTON 

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.

Bibliografische Information der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten
sind im Internet unter <http://dnb.de> abrufbar.



Verlagsgruppe Random House FSC® N001967

© 2019 Ariston Verlag in der Verlagsgruppe Random House GmbH,
Neumarkter Straße 28, 81673 München
Alle Rechte vorbehalten

Umschlaggestaltung: Hauptmann und Kompanie, Zürich
unter Verwendung eines Fotos von Severin Schweiger
Bildredaktion: Bele Engels
Satz: Satzwerk Huber, Germering
Druck und Bindung: Print Consult GmbH, München
Printed in Slovakia

ISBN: 978-3-424-20202-1

Inhalt

Leithammel? Braucht kein Mensch!	7
Donald Trump	
Faust, Kussmund und andere Attitüden	17
Angela Merkel	
Die Unscheinbare, scheinbar	61
Wladimir Putin	
Gehemmt, bis in den rechten Arm	95
Christine Lagarde	
Glamouröse Jagdpartnerin	119
Emmanuel Macron	
Charmanter Fuchtlter	151
Sebastian Kurz	
Klassensprecher der Nation	199
Xi Jinping	
Der nette Onkel von nebenan.	221
Leithammel sprechen dieselbe Sprache.	251
Danke.	253
Bildnachweis	254

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 Hafenarbeiters beim Ölwechsel hat, ist vor allem eines: unwählbar!

Das ist der Eindruck, den viele Menschen von dem amerikanischen 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 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. Niehiemals!«

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 Loser-image bestätigen. Worauf bei uns die »Ichhabeesehschonimmergewusst«-Argumente runterrattern wie ein Rollo. Das nehmen wir dann gerne mit einem leicht überheb... ähhh ...legenden 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« maulen, 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 Rudelwesen, 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 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. Mir ist nämlich wichtig, dass alles Gelesene täglich in den Medien nachvollziehbar ist und nicht in historischen Bildarchiven umständlich gesucht werden muss. Bedauerlicherweise wurde so die Auswahl an weiblichen Leithammeln kleiner als die durchschnittliche Männerquote in Yogakursen. Während ich das hier schreibe, ist der weltweite Anteil von Regierungschefinnen bei knapp über 5 Prozent. Ein wenig spiegelt sich das auch in diesem Buch wider. Hier steht das Verhältnis Frau : Mann 2 : 5. (Und mit Christine Lagarde ist sogar eine Nichtregierungschefin dabei.)

Natürlich hat das 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 Alphatiere ein kluger Schachzug gewesen sein. Heute, wo kein Präsident mehr mit seiner körperlichen Kraft die Säbelzahn timer 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 Bewusstseinserweiterung. 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

Leseanleitung

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

Die 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 Einfachheit 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.

Donald Trump

Faust, Kussmund und andere Attitüden



Er drängt Amtskollegen zur Seite, als gäbe es Freibier. Beim Händeschütteln reißt er sein Gegenüber fast von den Beinen, und seine Zudringlichkeit bei Frauen würde man eher in einer billigen Hafenkneipe um 2 Uhr nachts erwarten. Die wenigsten würden diese Körpersprache mit dem Amt eines Präsidenten verknüpfen. Nein, ich meine nicht, dass sich ein Präsidentenamt grundsätzlich durch Eleganz und Vornehmheit auszeichnet. Zu sehr erinnern wir uns an die Affären von Vorvorgänger Bill Clinton, an das kommunikative Ungeschick eines George W. Bush und an das Geltungsbedürfnis eines Barack Obama. Aber, hey, wie viel würden viele dafür geben, wenn einer der eben ge-

nannten das Amt vom aktuell obersten Händeschüttler Amerikas wieder übernehmen würde?

Und doch wurde Donald Trump von über 60 Millionen Amerikanern gewählt. Er hat eine stabile Wählerschicht, die sich von frauenverachtendem Gehabe, hetzerischen Widersprüchen und glatten Lügen nicht abbringen lässt. Sie fragen sich vielleicht, was das für schlichte Gemüter und radikal gesinnte Deppen sind, die den gewählt haben. »Bildungsferne Schichten« nennt man sie oder »grumpy white old men«. Grantige alte weiße Männer, die gerne die amerikanische Überlegenheit mit ihrem privaten Waffenarsenal zelebrieren. Die haben ihre Stimme einem Mann gegeben, von dem wir, die »bildungsnahe Schicht«, denken: »So einem Menschen würden wir niemals unsere Stimme geben. Ne-ver!«

Wie gerne veranstalten wir Bildungsbürgerliche in unserer Blase intellektuelle Überlegenheitspartys und klopfen uns gegenseitig dafür auf die Schultern, wie viel wertvoller unsere Meinung doch ist. Doch Vorsicht vor zu viel intellektuellem Snobismus, denn der entfernt uns immer weiter von den Trump-Wählern und Andersdenkenden. Es wäre augenöffnender, wenn wir uns einfach eingestehen, dass er irgendetwas Faszinierendes an sich haben muss. So wäre eine verständnisvollere Begegnung mit Menschen möglich, deren Meinung viele nicht teilen. Es geht nämlich nicht nur um seine Aussagen oder Falsch-aussagen. Denn die Entscheidung für Trump fand, wie eingangs erwähnt, nicht auf einer intellektuellen Ebene des Gehirns statt, sondern auf einer vorgeschalteten. Genau da, wo Körpersprache wahrgenommen wird.

Ungeschliffen

Von Donald Trump habe ich zum ersten Mal ca. 2005 gehört. Im wahrsten Sinne des Wortes. Denn damals fiel mir ein Hörbuch von ihm in die Hände. Eines dieser »So wirst du schnell reich«-Dinger. Die Inhalte waren nicht weltbewegend, nicht

wirklich neu, aber eigentlich gut. Sie haben mich das eine oder andere Mal zum Nachdenken angeregt.

Ich habe wirklich lange gebraucht, um zu kapieren, dass dieses Hörbuch von dem Mann ist, der die US-Wahlen 2016 gewonnen hat. Die Bilder in meinem Kopf haben so gar nicht zusammengepasst.

Auch heute noch habe ich den Eindruck, dass er das Buch unmöglich selbst geschrieben haben kann. Einerseits Inspirierendes und klar Strukturiertes, andererseits so viel Polarisierendes und offenbar wenig Durchdachtes. Ein Programm in meinem Gehirn tut sich offensichtlich schwer damit, zwei so unterschiedliche Eindrücke in Bezug auf einen Menschen zu vereinen.

Mittlerweile kenne ich Donald Trumps Körpersprache sehr gut. Auf Einladung einiger Medien nehme ich ihn immer wieder genau unter die Lupe. Um ehrlich zu sagen: Seine Körpersprache ist tatsächlich faszinierend! Punkt. Da gibt es die geschliffenen Clintons, die zurückhaltende Merkel und den vielfältigen Obama. Aber Trump, der ist ganz anders. Seine Körpersprache ist weder geschliffen noch zurückhaltend, und ob sie vielfältig oder doch eher einfältig ist, werden wir uns im Folgenden genauer anschauen.

Er kam, sah und brüllte

Trump stieg in den Wahlkampf ein, als viele Amerikaner unzufrieden waren.

Besonders im »rust belt« und im Süden, den Regionen also, in denen die »alten« Industrien vor Jahrzehnten noch stark waren. Aber wer braucht heute schon Stahl aus Michigan, wenn Inder und Chinesen ihn genauso gut herstellen können? Nur deutlich billiger. Wer braucht Autozulieferer aus Ohio, wenn die Zukunft der Autos im Silicon Valley liegt? Das hören die Menschen in diesen Gegenden seit Jahren. Die »einfachen« Arbeiter macht das unruhig. Besonders jene, die spüren, dass sie es an einem anderen Ort nicht schaffen würden. Dafür fehlt ihnen vielleicht die Ausbildung oder das Geld. Aber vor allem fehlt ihnen der Mut.



Viele, sehr viele, bekommen es mit der Angst zu tun. Genau in dem Moment kommt eine menschliche Eigenschaft ins Spiel: Wir zeigen Angst oft in Form von Aggression. Dafür braucht es ein Aggressionsobjekt, einen Sündenbock. Und diese Menschen wissen genau, wer für all den Schlamassel verantwortlich ist: die Politiker in Washington. Deswegen geht's meist hoch her, wenn die Arbeiter sich in der Kneipe treffen. Sie lassen ihrem Ärger freien Lauf und schimpfen über »die in Washington« und das Establishment insgesamt. Dabei hauen sie mit der Faust auf den Tisch, brüllen laut und zeigen ihre Angst und Verzweiflung in Form von Zorn. Und das ist in ihren Gesichtern abzulesen.

Zack, steht Redhead Trump auf der Matte und sagt sich: »Zornig? Kann ich auch! So schwer kann das ja jetzt nicht sein.« Und so macht er es wie sie. Also schimpft er auch über »die in Washington« und das Establishment insgesamt. Dabei brüllt er durch die Halle und haut mit der Faust aufs Rednerpult. Der Zorn steht ihm ins Gesicht geschrieben. Merken Sie etwas? Donald Trump

hat nix erfunden, er hat einfach genau das getan, was diese Menschen zeigen, die frustriert sind und sich alleingelassen fühlen. Er hat sie einfach kopiert. Die Menschen sehen also die gleichen Signale, die sowohl sie selbst als auch ihre Kumpels vom Kneipentisch aussenden. Und damit denken viele von ihnen: »Das ist einer von uns! Der versteht mich.«

Hallo?? Geht's noch?? Der hat goldene Wasserhähne, ein paar Milliarden auf dem Konto und ein slowenisches (Ex-)Star-Model zur Ehefrau. Das ist ungefähr das Gegenteil vom Leben der meisten Trump-Wähler. Und doch schließen sie ihn in ihr Herz. Er kann also die momentanen Gefühle seiner Sympathisantinnen und Sympathisanten am besten repräsentieren. Und damit haben sie seinen Worten wohlwollender zugehört als denen seiner Kontrahenten.

Das kann man sich merken

Wer Menschen wirklich nahekomen will, wird das nur schaffen, indem er ihrer Körpersprache »entspricht«. Genau so, wie wir es machen, wenn das Kind freudestrahlend vom Kindergarten erzählt. Da wird auch keine Mutter ein gelangweiltes Gesicht aufsetzen. Nein, sie wird die Freude widerspiegeln und wie ihr Kind die Augen aufreißen, den Mund zu einem Lächeln öffnen und sogar mit dem Kopf im Rhythmus der Worte des Kindes mitwippen. Genau dadurch entsteht beim Kind das Gefühl: »Mama versteht mich.« Auch Väter stimmen in die stolze Körpersprache ein, die Sohnnemann macht, wenn der zum ersten Mal das Star-Wars-Schwert schwingt, als hätte er selbst gerade die Stormtrooper und Darth Vader zusammen erledigt. Und das muss weder Mutter noch Vater im Geburtsvorbereitungskurs lernen – es ist ihnen mitgegeben. Wenden Sie es doch auch bei Erwachsenen an! Ja, genau so wie beschrieben. Wenn die Kollegin vom »unmöglichen« Kunden erzählt, reicht es nicht, ihr nur mit den Ohren zuzuhören. Sie müssen ihr auch *zeigen*, dass

Sie zuhören. Reißen Sie ein wenig die Augen auf, wie es First Lady Melania jeden Morgen beim Wimperntuschen macht. Nicken Sie interessiert, und halten Sie Augenkontakt. Damit spiegeln Sie ein wenig von der Aufgeregtheit der Kollegin in Ihrer Körpersprache wider. Sie haben damit eine starke emotionale Basis geschaffen. Und nur für den Fall, dass sie Ihnen dann gar nicht mehr von der Pelle rücken will, packen Sie sich gerne das Star-Wars-Schwert in die Handtasche.

Big, bigger, Trump

Bevor wir uns einzelne Signale von Trump im Detail anschauen, ist es wichtig, das ganze Bild zu betrachten. Und das ist groß.

Kleinteiliges Fingerzupfen wie bei Merkel, Unterkieferstarre wie Wladimir Putin? Fehlanzeige. Für jede Analyse ist *the big picture* weit entscheidender als das Zerklauen von Miniaturgesten. Dazu sollten Sie Ihr Bauchgefühl zulassen. Ihn einfach mal auf sich wirken lassen. Und da werden Eigenschaften wie zart, fein und ele-



gant nicht vorkommen. Eher wuchtig, hölzern und grobschlächtig. Und jetzt müssen Sie das nur noch mit Fakten unterlegen.

Voll im Schritt – er kann es sich leisten

Nein, wir reden jetzt nicht über seine Fummelvorlieben. So was dürfte auch er sich nicht leisten. Aber lassen wir das leidige Thema. Reden wir lieber von seinem Schritt. Ochhhh, Sie verstehen das schon wieder falsch. Wie komm ich nur aus der Nummer raus?

Also von vorne: Trump ist eine beeindruckende Gestalt. Mit 1,88 m zählt er zu den großen Menschen und überragt damit viele seiner Gesprächspartner. Das vermittelt uns einen Eindruck von Kraft. Dieser Eindruck wird durch seinen Gang komplettiert. Seine Schritte sind groß, und er tritt fest mit der Ferse auf. Das kann der Mensch nur dann machen, wenn er sich des Untergrunds sicher ist. Treten Sie mal mit nackten Fersen fest auf Schotteruntergrund auf. Viel Vergnügen. Wenn wir den Boden nicht kennen, treten wir sanft auf, vielleicht sogar nur mit dem flachen Fuß oder gar nur mit dem Fußballen.

Nun ist das niemals ein Entweder-oder. Es ist vielmehr so, dass Menschen eher zum sanften Auftreten oder zum festen Fersenaufsetzen *tendieren*. Man muss also genau hinschauen, um die Tendenz zu erkennen. Bei Trump werden Sie sehr einfach erkennen, dass er sich um den Untergrund wenig schert. Er ist sich offensichtlich sicher, dass das Leben für ihn den roten Teppich ausgelegt hat. Deswegen kann er ohne Vorsicht drauflosmarschieren. Das verleiht ihm Zielstrebigkeit und vermittelt Selbstsicherheit.

An der Klagemauer in Jerusalem oder beim Begräbnis von Kriegsgefallenen hingegen kommt dieser Gang zu grobschlächtig daher. Alleine damit *wirkt* er schon wenig einfühlsam. Wobei das eigentlich unfair ist, denn wir *wissen* nicht, ob er an der Klagemauer nicht vielleicht doch sehr ergriffen war. Allein, wir trauen es ihm nicht zu. Und so spielt die Art, wie er in die Situation *hineingeht*, eine tragende Rolle.

Das kann man sich merken

Wie laufen Sie eigentlich so durch die Büroflure? Rutschen Sie herum wie Anfänger beim Langlaufen? Machen Sie Riesenschritte wie damals die Rote Armee beim KP-Parteitag? Oder hämmern Ihre Schuhe mit der Sensibilität eines Presslufthammers? Sie erwecken damit immer einen Eindruck. Seien Sie sich dessen bewusst! Das ist für Ihre Wirkung auf andere Menschen entscheidender als Ihr Louboutin-Fetisch.

Über-heblich

Wenn Sie nun das Bild von Trump in Ihrem Kopf haben, dann reden wir doch auch gleich über seinen. Den hält er nämlich hoch. Vor allem dann, wenn er sich beobachtet fühlt. Diese Kopfhaltung ist natürlich uralt. Es ist die einfachste Art, sich über andere zu erheben.

Ende Mai 2017 beim NATO-Gipfel in Brüssel: Trump im Pulk anderer Politiker, darunter NATO-Generalsekretär Jens Stoltenberg und der montenegrinische Premierminister Duško Marković. Als Trump bemerkte, dass er ins Blickfeld der Kameras rückte, drängte er sich vor. Und wie! Mit seiner rechten Hand schob er Marković resolut zur Seite und stellte sich direkt vor ihn hin. Genau so, wie es Kinder machen, wenn sie sich zum Eisstand vordrängen. Bemerkenswert war dabei seine Kopfhaltung. Als er zuvor mitten in der Gruppe ging, hielt er seinen Kopf noch Richtung Boden geneigt. Kaum hatte er Marković weggeschoben und sich an die Front gestellt, hob er sein Kinn deutlich hoch.

Mit dieser Aktion hat er nicht nur klar Position bezogen, er hat sich mit dieser Geste auch über all die anderen Staatsmänner und -frauen erhoben. Er wirkte also über-heblich.

Auf Staatsempfängen, bei Reden, im Interview – immer wieder hebt Trump seinen Kopf und macht sich damit größer. Gerade in

der oben beschriebenen NATO-Szene zeigt sich, dass ihm nicht klar ist, wie rücksichtslos er bisweilen agiert. Sein Ziel, wahrgenommen zu werden, nimmt sein Handeln so sehr in Beschlag, dass er den Weg zum Ziel nicht bewusst mitverfolgt.

Ihm fehlen hier Subtilität und Eleganz. Dieses Bedürfnis, sich größer und höher zu machen, wirkt erstaunlich offensichtlich. Er überspielt sein Verlangen nach Aufmerksamkeit nicht und kompensiert es nicht mit, sagen wir mal, Frustshoppen.

Ein Narr, wer meint, dass er der einzige Politiker wäre, der in der Öffentlichkeit größer erscheinen will. Wer es bis ganz nach

