

## Der große Gesprächsförderer: Das menschliche Kopfnicken

Jeder von uns vollführt täglich diese grazilen, manchmal eher zackigen oder auch mal schlichten Bewegungen. Der Kopf geht hoch und runter. Oder erst runter und dann hoch. Das ist sehr einfach und auf den ersten Blick nicht weiter bemerkenswert.

Wer jedoch genauer aufpasst, kann eine große Fülle verschiedener Formen des Nickens beobachten. Aus meinen eigenen Praxisanalysen und Befragungen seit 2006 weiß ich, dass das Nicken allgegenwärtig ist und zu vielen unterschiedlichen Aussagen gebraucht wird. Man kann damit folgende Aussagen unterstreichen oder diese ohne gesprochenes Wort zum Ausdruck bringen:

- Was Du sagst, stimmt.
- Du hast Recht, und das finde ich auch.
- Du hast Deine Meinung, ich habe eine andere.
- Ich hege Zweifel an dem, was Du sagst.
- Du kannst mir viel erzählen.
- Wenn Du jetzt nicht bald aufhörst, platze ich.

Diese Aussagen steigen in Ihrer Ablehnung und Schärfe. Genau so unterschiedlich wie diese Aussagen, sind, so unterschiedlich wird das Kopfnicken sein, das man dazu macht. Vielleicht haben Sie es beim Lesen ja gleich mitprobiert und gefühlt, wie je verschieden auch Sie nicken können. (Gerne können Sie es jetzt auch nachholen :-)

Claus Blickhan geht in seinem Buch „Die sieben Gesprächsförderer – miteinander reden lernen“ schon darauf ein, und auch in anderen Trainings- und Verkaufsbüchern wird schon auf Körpersprache und Kopfbewegungen eingegangen (siehe Literaturhinweise am Ende). Dort wird es in **zwei unterschiedlichen Richtungen** empfohlen:

- 1) Nicken Sie häufig. (Sie dürfen auch mal still halten, es gilt allerdings die Aussage: Nicken macht prinzipiell sympathisch)
- 2) Gleichen Sie sich den Bewegungen des Gesprächspartners an. (Mit diesem NLP-Ansatz kann man beim Nicken ansetzen und die Kopfbewegungen **tendenziell** nachahmen in Geschwindigkeit, Intensität, Frequenz, Präferenz)

Natürlich gibt es keine überall und immer gültige Regel, und Sie müssen selbst prüfen, welcher der beiden Richtungen Sie mehr Gewicht schenken möchten. Das Nicken ist also nichts Neues, und doch können Sie es zu etwas Neuem für sich machen. Wenn wir das Nicken einfach stärker und genauer wahrnehmen und ihm mehr Berücksichtigung schenken, dann kann es etwas Neues und ein sehr effektives Mittel in der Kommunikation werden. Ganz gleich, ob man als Azubi ein Bewerbungsgespräch führt, einen Vortrag hält oder als Kommunikations-Trainer ein Seminar eröffnet.

Das richtige Nicken ist entscheidend.

Ich schlage vor, das Nicken als etwas ganz besonderes, etwas eigenständiges zu betrachten. Es kann ein wahrhafter Gesprächs-Förderer werden. Und hier in der Übersicht die **7 Gesprächsförderer nach Blickhan**

Vielleicht kennen Sie ja schon einige der Gesprächsförderer, oder Sie wenden sie unterbewusst schon regelmäßig an. Vielleicht probieren Sie in Ihren nächsten Gesprächen oder Seminaren, einige davon einzubinden und aktiv anzuwenden. Und dann nehmen Sie einfach immer mehr hinzu und merken, was so richtig gut hineinpasst, Ihnen zusagt und viel bessere Gespräche bringen wird.

### **Reden und reden lassen – ich höre aktiv zu**

- ☺ Statt Weghören Zuhören und Hinsehen: Blickkontakt, Zuwendung, Schweigen
- ☺ Nachfragen: direkt oder indirekt, allgemein oder speziell
- ☺ Ansprechen der enthaltenen, aber nicht ausgesprochenen Aspekte und meiner Gefühle: Verständnis dafür, WIE es dem Gesprächspartner geht

### **Fragen bringen Antworten – ich nutze offene Fragen**

- ☺ Einstiegsfragen Was alles?
- ☺ Erweiterungsfragen Was noch?
- ☺ Präzisierende Fragen Wie genau?

### **Beim Thema bleiben – ich informiere verständlich und p.o.s.i.t.i.v.**

- ☺ Prägnant und kurz – statt langatmig und weitschweifig
- ☺ Ordnung und Gliederung – statt durcheinander und verwirrend
- ☺ Simpel und einfach – statt kompliziert und komplex
- ☺ Interessant und anregend – statt langweilig
- ☺ Thema treffend – statt ablenkende Informationen
- ☺ Inhaltlich richtig – statt falsche Informationen
- ☺ Vollständig – statt lückenhaft

### **Von Person zu Person – ich spreche offen und direkt**

- ☺ Ich und Du – statt man und wir
- ☺ Aktuell statt Schnee von gestern

### **Appelle geben – ich biete meinem Gesprächspartner Nutzen**

- ☺ Ich kann variieren von Andeutung bis zum direkten Appell
- ☺ Von den Motivationen zum Nutzen
- ☺ Fragen statt Faseln
- ☺ Bitten statt befehlen

### **Partner gewinnen – ich rede nicht gegen, sondern mit dem anderen**

- ☺ Klare Angebote in Ich-Botschaften
- ☺ Gemeinsame Körpersprache
- ☺ Ich spreche die gemeinsame Situation an
- ☺ Ich spreche gemeinsame Erfahrungen an
- ☺ Ich spreche gemeinsame Interessen, ziele und Visionen an

### **Wirkungen & Aus-Wirkungen – ich gebe Feedback wie ein Profi**

- ☺ Ich achte auf Akzeptanz
- ☺ Ich beobachte das Verhalten ganz genau
- ☺ Ich beschreibe nur Verhalten
- ☺ Ich habe klare Kriterien für meine Beobachtung
- ☺ Verhaltensempfehlungen gebe ich gerne, wenn mich jemand fragt

### **Und Feedback kann ich auch annehmen:**

- ☺ Andere sehen mich oft objektiver als ich mich selbst
- ☺ Ich entscheide selbst: Nehme ich Feedback als Info oder Veränderungsappell
- ☺ Je konkreter meine Frage, desto konkreter können mir Menschen antworten
- ☺ Wie ich Feedback annehme, ist wichtig für die zukünftige Beziehung. Darum sage ich einfach: „Danke.“

### **Gesprächs-Förderer Nr. 8 (Michael Kramer)**

- ☺ Ich nicke so, dass mein Gesprächspartner sich verstanden fühlt
- ☺ Ich nicke so, dass Entscheidendes passieren kann

- ☺ Ich unterstütze das Gesagte mit dem richtigen Nicken
- ☺ Ich nicke so, dass ich in die geeignete Richtung führen kann

Vielleicht achten Sie danach auch mal auf diese kleine und doch so vielbedeutende und bewirkende Geste.

**Hier die 6 wichtigsten Nick-Arten** (so auch im TKB-Artikel, s.u.)

### **Einfache Wippe**

Normales Kopfnicken mit geringem Winkel (Neigung ca. 15°), zeigt mit Augenkontakt Nähe an. Endzustand tief: Fördert Mitfühlen, Tiefgründigkeit, Langsamkeit. Endzustand erhöht: Fördert Bremsen, Erwartungshaltung, Geschwindigkeit.

### **Angelwurf**

Ausladend-gestreckt nach vorn-oben. Zur Betonung einer eigenen Kernthese. Wenn der andere spricht, bedeutet der Angelwurf das Verständnis oder die Aufnahme für den Hörer wichtiger Informationen. Oft gefolgt von Pingpong.

### **Der Thorsten**

Haken-artiges rauf-runter-rauf in einer Sekunde ohne Schnörkel. Gut für mimisch-gestisch zurückhaltende Trainer. Signalisiert Anpacken, Initiative, Zustimmung. Ausdrucksschwächere zeigen: „Okay, weiter geht's!“

### **Staccato**

Fast eine Abschluss-Aufforderung des Trainers an den Sprecher. Viel davon wirkt wie Hetzen. Feinfühligere Einsatz mit Atmen kann emotionsregulierend wirken. Im Coaching ist es oft die Initialzündung, um eine Emotionsebene tiefer mit dem Klienten zu gehen.

### **Das Aufgehängte**

Schelmisch-hintersinnig, Nicken mit einer hochgezogenen Augenbraue bei schräg geneigtem Gesicht (die höhere Augenbraue ist die hochgezogene). Häufig offenbaren Adressaten unmittelbar danach weitere wichtige Gedanken, Absichten, Erfahrungen.

### **Pingpong**

Der Kopf wippt hier immer schräger liegend und rasch nickend zur Seite weg, so wie ein Pingpongball, der mehrmals schnell hintereinander aufprallt und wegrollt. Mit dem Pingpong zeigen wir Zustimmung auf dem Weg zum Wechsel: „Ich bin im Prinzip schon der Meinung, möchte aber jetzt zu einem anderen Thema wechseln (am liebsten schnell). Die Wirkung wird verstärkt durch das Heben der Augenbrauen. Frische Initiierung eines Themenübergangs.

Ich wünsche Ihnen interessante Beobachtungen und frische Erkenntnisse rund ums Nicken. Wenn Sie mehr dazu erfahren möchten, lade ich Sie auf meine Seite [www.kramer-trainings.de](http://www.kramer-trainings.de) ein. Dort werde ich in den kommenden Wochen Informationen rund ums Nicken anbieten.

Michael Kramer

Michael Kramer, Jg. 1975, Diplom-Pädagoge, M.A. Personalentwicklung, selbständiger Kommunikations-Trainer, führt seit zehn Jahren frische Trainings durch. Er leitet den Peiner Trainer Klub (PTK), ist Vorstandsmitglied der KV-Akademie und hat Lehraufträge an der AAC Prag sowie der Universität Hannover. Weiterbildung in Körper-Energie-Arbeit, NLP und Teamdynamik (nach Prof. Dr. Armin Poggendorf). Schwerpunktbranchen sind Automobil-Industrie, Banken und Energieversorger.

Michael Kramer  
Heckenweg 15 / 31246 Lahstedt  
Tel: 05172-94 92 261  
Mobil: 0176-96 16 08 31  
michael@kramer-trainings.de  
www.kramer-trainings.de



## Literatur

- |                              |  |
|------------------------------|--|
| Blickhan, Claus              | Die sieben Gesprächsförderer – miteinander reden lernen. Junfermann.                               |
| Kramer, Michael              | Richtig nicken – ein unbekanntes Trainer-Werkzeug. In: Trainer-Kontakt-Brief 1/09 – Nr. 65. S. 30. |
| Müller, C. & Posner R.       | The semantics and pragmatics of everyday gestures. The Berlin conference. Berlin: Weidler Verlag.  |
| Poggendorf, A. & Spieler, H. | Teamdynamik. Ein Team trainieren, moderieren und systemisch aufstellen. Junfermann.                |
| Rückle, Horst                | Körpersprache im Verkauf. redline wirtschaft   |