

# Die Kunst, ein Gespräch zu führen

Den Partner durchschauen, lenken und eigene Ziele erreichen. Ein Profi erklärt, wie das gelingt

**B**ücher über das Deuten von Körperhaltung existieren zuhauf. Ebenso Tipps, wie man Dialoge unmerklich lenkt und sich durchsetzt. Selten kamen sie jedoch von einem derart ausgewiesenen Experten. In seinem Ratgeber „Du machst mir nichts vor“ (siehe Buch-Tipp) greift Verhörspezialist Marco Löw auf Erfahrungen aus über 5000 Vernehmungen bei der Polizei zurück. Der 40-Jährige verrät, wie man sein Gegenüber durchschaut und unbewusste Signale deutet. Das sind die fünf Schritte eines perfekten Dialogs:

## 1. SCHRITT

### Das Gegenüber einordnen

Zuerst gilt es, ein Gefühl für den Gesprächspartner zu bekommen: Ist er extrovertiert oder eher verschlossen? Stabil oder labil? Um das erkennen, kann Small Talk helfen. „Introvertierte Menschen hören gut zu“, sagt Löw. „Sie sprechen langsam und sind unterbrechbar. Extrovertierte reden dagegen ohne Punkt und Komma, sie bewegen sich an der Grenze zum Selbstdarsteller. Zudem gibt es labile Typen, die alles auf die Goldwaage legen, und äußerst stabile. Letztere geben meist klare Antworten.“

## 2. SCHRITT

### Körpersprache richtig deuten

Löws Rat nach zahlreichen Verhören ist simpel: „Beobachten Sie die Reaktionen Ihres Gegenübers schon, während Sie eine Frage formulieren – und nicht erst danach.“ Wichtig: Achten Sie während des Gesprächs auf Beruhigungsgesten wie das Spielen mit einem Füller oder einem Ring. Häufen sich diese Gesten, merken Sie, welche Situationen Stress auslösen. Damit halten Sie einen wichtigen Trumpf für künftige Kommunikationssituationen in der Hand.“

## 3. SCHRITT

### Tabuthemen und Schwachstellen finden

Während eines Gesprächs signalisieren drei „Krisenreaktionen“, dass man für den Partner heikle Themen angeschnitten hat. Erstens: der Fluchtinstinkt, bei dem das Gegenüber für Sekunden zur Tür oder auf die Uhr guckt. Zweitens: der Angriff, den oft Phrasen wie „Typisch du!“ verraten. Drittens: eine kurze Starre oder Regungslosigkeit. Löw: „Treten diese Merkmale auf, haben Sie einen wunden Punkt berührt. Nun kennen Sie die Tabuthemen Ihres Gegenübers – und sind deshalb im Vorteil.“

## 4. SCHRITT

### Unwahrheiten erkennen

„Lügner benutzen auffällig oft bestimmte Wörter“, weiß Löw. „Etwa ‚man‘ statt ‚ich‘ oder Beteuerungen wie ‚Ganz ehrlich‘ oder ‚Wirklich‘. Wichtig sind nun konkrete Nachfragen. Beispiel: ‚Hast du das gemacht, ja oder nein?‘“ Wenn Sie das Gefühl haben, trotzdem weiter belogen zu werden, sollten Sie nach konkreten Details fragen. Löw: „Falls Ihr Gegenüber tatsächlich lügt, wird es sich bei den Fragen früher oder später in Widersprüche verstricken.“

## 5. SCHRITT

### Verbale Angriffe geschickt parieren

„Das ist Unsinn!“ Mit solchen Pauschalargumenten wollen Gesprächspartner manchmal Ihre Kompetenz untergraben. Bleiben Sie sachlich, aber verschärfen Sie den Ton. Kontern Sie mit Gegenfragen: „Können Sie begründen, warum das Unsinn sein soll?“ Dieser Aufforderung kann sich keiner verschließen, erschiene er doch sonst inkompetent oder böswillig. Löw: „Drückt sich Ihr Gegenüber trotzdem vor der Antwort, etwa mit Scheinargumenten wie ‚Dafür ist keine Zeit‘, haken Sie nach: ‚Warum nicht?‘. Jetzt muss sich der Angreifer rechtfertigen. Werden Sie weiter attackiert, kontern Sie ruhig: ‚Was Sie sagen, ist interessant, aber wie Sie es sagen, ist nicht in Ordnung. Lassen Sie uns bitte sachlich bleiben.‘“ So behalten Sie in jedem Gespräch die Oberhand. **MIKE POWELZ**



## BUCH-TIPP

### DU MACHST MIR NICHTS VOR

**MARCO LÖW** Ein Experte erklärt, wie man sein Gegenüber entschlüsselt. Rowohlt, 320 S., 16,99 €

## Der Code der Gesten

■ Ohne Worte: Was Ihr Gegenüber allein durch die Körperhaltung verrät



### Die Geheim-Haltung

Verschränkt jemand die Hände, will er verräterische Signale unterbinden. Er hat also etwas zu verbergen.



### Die Abwehr-Position

Bildet Ihr Gegenüber mit den Fingern ein V, will es Sie auf Distanz halten. Achtung, es könnte ein Angriff folgen!



### Die Spannungs-Lage

Wirkt jemand plötzlich verkrampt, haben Sie einen heiklen Punkt erwischt. Vorsicht, es folgen vielleicht Notlügen!