



Richtig nicken – ein unbekanntes Trainer-Werkzeug

Michael Kramer

Aus unseren Praxisanalysen und Befragungen, besonders aus den vergangenen zwei Jahren, wissen wir, dass kaum eine erste Coaching-Sitzung und selten ein Verkaufsgespräch beim Kunden ganz ohne ein Nicken verläuft. Auch beim Trainieren sind die Kopfbewegungen von Trainern und Teilnehmern sehr bedeutsam für den Fluss von Emotionen und Inhalten.

Ich beobachte das Phänomen des Nickens seit zwei Jahren genauer und habe umfangreiche Aufzeichnungen dazu angefertigt, welche Kategorien, welche Nicken-Arten es geben könnte und wofür diese Arten - vielleicht sogar kulturübergreifend - vorwiegend eingesetzt werden.

Mit diesem Artikel möchte ich den Lesern des Trainer-Kontakt-Briefes in das Thema einführen und dafür sensibilisieren. Vielleicht achten Sie danach auch mal auf diese kleine und doch so vielbedeutende und bewirkende Geste.

Nicken = mimisch-gestischer Zwitter

Insgesamt schlägt das Nicken die Brücke zwischen Mimik und Gestik. Die Schnellsuche im Internet zeigt, dass mit Mimik alle sichtbaren Bewegungen der Gesichtsoberfläche gemeint sind und Gestik die übrigen Körperbewegungen umfasst. Beim „richtigen Nicken“ wirken immer beide zusammen. Das Nicken ist also ein mimisch-gestischer Zwitter.

Nicken = anatomische Besonderheit

Auch anatomisch ist das Nicken ein besonderes Phänomen: Zusammen mit der Drehbarkeit der ersten beiden Halswirbel C1 (Atlas) und C2 (Axis) sorgen einige Sehnen und Bänder im Hals dafür, dass wir so vielfältige und virtuose Kopfbewegungen vollführen können. Wie differenziert wir dabei unsere Gefühle ausdrücken können, ist beachtlich.

Nicken als Trainer nutzen

Wenn also das Nicken in Seminaren ohnehin vorkommt, sollten wir uns diesem bislang noch nicht genug beachteten Element der nonverbalen menschlichen Kommunikation näher widmen.

Für mich selbst ist es im Training immer wieder verblüffend, wie leicht ich den kommunikativen Verlauf schon mit einem einfachen 3R-Nicken (runter-rauf-runter) fördern kann:

- Langsam ausgeführt heißt es: „Sprich weiter.“
- Schnell ausgeführt heißt es: „Du hast Recht, ich stimme Dir zu.“ Als Trainer

können wir damit auch einen Übergang von einem zum anderen Thema sehr gut deutlich machen.

- Mehrfach wiederholt bedeutet es: „Komm’ doch endlich zum Punkt.“ oder gar „Das kenne ich alles schon, es langweilt mich.“
- Mit tiefem Ausatmen verbunden heißt es: „Ich verstehe Dich und weiß genau, wie es Dir geht.“

Verständnis ausdrücken, meinen Standpunkt deutlich machen, Zustimmung einholen – es gibt viele Nutzen, die wir aus dem richtigen Nicken ziehen können.

Nick-Arten

Als ich anfing, mir Notizen zum Nicken zu machen, war ich überwältigt von der Bewegungs-Vielfalt, die sich oberhalb des Halses abspielt.

Die wichtigsten 6 Kategorien habe ich hier zusammengestellt:

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 Emotions-ebene 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 wegerollt. 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.

Weiterlern-Hinweise

- Nähere Infos zum Nicken ab Februar 2009 auf www.kramer-trainings.de/nicken
- www.youtube.com; Suchwort „Virginia Satir“: Einfache Wippe, dann Pingpong, schön zu beobachten. Die Klientin kommt durchs Nicken aus sich heraus.
- Müller, Cornelia & Roland Posner (Eds.) (2002). The semantics and pragmatics of everyday gestures. The Berlin conference. Berlin: Weidler Verlag.
- Irena Bischoff: Körpersprache und Gestik trainieren - Auftreten in beruflichen Situationen. Ein Handbuch. Beltz
- Thies Stahl auf http://www.nlp.at/lexikon_neu/show.php?input=257 Hier wird das Nicken als Beispiel für Zustimmung oder die Bestätigung eines gedanklichen Schritts beim Klienten behandelt.

Überprüfen Sie doch einfach einmal selbst, in welchen Lebens- und Trainingssituationen Sie typischerweise nicken und auf welche spezifische Art und Weise Sie das persönlich tun. Bestimmt werden Sie dann in den nächsten Tagen und Wochen etwas sensibilisiert durch Ihre Welt gehen, und an der einen oder anderen Stelle ganz bestimmte Nick-Phänomene beobachten können. Durch richtiges Nicken verstärken wir unsere Wirkung.

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). Schwerpunktbereiche 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