



# VOR- TÄUSCHEN ODER ÜBER- ZEUGEN?

Wie gut helfen  
Power-Posen gegen  
Unsicherheit in  
Präsentationen  
und Auftritten?





VON JANE BORMEISTER

**A**ls Rhetorikcoach faszinierte mich ein Video von Amy Cuddy. Mit welchen einfachen Tricks man das Selbstbewusstsein vergrößern konnte: Power-Posen! Zwei Minuten Posen und schon bekommt man den Job, fühlt sich selbstbewusster, erfolgreicher als bisher und wird vom Gegenüber noch kompetenter eingeschätzt, als man sich selbst fühlt. Und doch gebe ich zu, dass ich nicht ein einziges Mal Power-Posen mit meinen Klienten praktiziert habe. Nicht einmal mit mir selbst, heimlich. Was hinderte mich daran? Ich versuche dem auf die Spur zu kommen.

Wenn Menschen gebeten werden zu lächeln, fühlen sie sich glücklicher. Wenn sie gebeten werden, ärgerlicher aufzutreten, fühlen sie sich ärgerlicher. Das wurde schon in vielen Experimenten nachgewiesen. Unser Gefühl ändert sich also, wenn wir bewusst Posen einnehmen, z. B. Posen der Macht oder der Dominanz. Ein sehr interessantes und häufig zitiertes Power-Posen-Experiment legten Cuddy et al. wie folgt an: 61 Studierende wurden nach dem Zufallsprinzip in zwei Gruppen geteilt.

Die Teilnehmer wurden instruiert, nonverbal zu posen: die eine Gruppe sollte viel Macht (High-Power) und die andere Gruppe wenig Macht (Low-Power) zeigen. Die einen mussten zwei High-Power-Posen (eine sitzend, die andere stehend) und die anderen zwei Low-Power-Posen (eine sitzend, die andere stehend) absolvieren, jeweils für eine Minute. Zu High-Power-Posen zählte breit-

beinig zu stehen und die Hände in die Seite zu stützen oder die Arme triumphierend nach oben zu halten. Oder im Sitzen: Füße auf den Tisch zu legen und die Hände hinter den Kopf zu verschränken. Low-Power-Posen waren kleinmachende Posen: Arme eng am Körper verschränkt, Beine übereinander geschlagen, hängender Kopf, zusammengesunkene Schultern.

Anschließend sollten sich die Teilnehmer auf ein fünfminütiges Vorstellungsgespräch vorbereiten, um sich auf ihren Traumjob zu bewerben. Sie sollten eine Jury überzeugen, warum sie besonders für den Job geeignet sind. Während der fünfminütigen Vorbereitungsphase praktizierten die Teilnehmer ihre zweite High- oder Low-Power-Pose. Insgesamt also posierte jeder Teilnehmer sieben Minuten. Redevorbereitung und der Auftritt wurden mit Video aufgenommen. Die Ergebnisse waren: die High-Power-Posen-Teilnehmer fühlten sich selbstbewusster und wurden von der Jury als kompetenter eingeschätzt.

Eine kleine Korrektur der Körperhaltung also kann unser Verhalten in einer belastenden Situation beeinflussen. Vielleicht kann durch Power-Posen auch tatsächlich das Vertrauen in die eigene Leistung gesteigert werden. Menschen haben die Fähigkeit, etwas vortäuschen zu können, bis es sich für sie selbst „echt“ anfühlt. Das kann an den hormonellen Veränderungen liegen (z. B. Testosteron- und Cortisolwerte). Eine andere Begründung könnte sein, dass sich die Person während des Praktizierens einer bestimmten Power-Pose ▶

# Ist rhetorisches Körperbewusstsein nur Schauspielern, Hochstaplern und Demagogen vorbehalten?

vorstellt, dass sie anders wirkt. Und dadurch hat sie den Eindruck, dass sie selbstsicherer erscheint. Experimente zeigen, dass unser Gehirn imaginiertes und wirkliches Tun nicht unterscheidet. Gedanken an eine Bewegung beeinflussen die Bewegung. Auch Gefühle beeinflussen Bewegung, Haltung und Mimik. Rhetorische Situationen können Gefühle hervorrufen, die sichtbar werden. Wer es nicht gewohnt ist vor einem größeren Publikum zu sprechen, und daher ängstlich ist, zeigt das als Redner auch: eingeschränkte Gestik und Mimik, wenig Blickkontakt. Es gibt auch Hinweise darauf, dass Körperhaltungen affektive Zustände beeinflussen. Wenn Power-Posen mit positiven Gefühlen assoziiert sind, ist die Wahrscheinlichkeit der positiven Wirkung hoch. Wenn es aber für den Redner ungewohnt ist, die Arme triumphierend nach oben zu halten oder breitbeinig mit eingestützten Armen zu stehen, tritt nicht das erhoffte selbstbewusste Gefühl ein. Selbst wenn der Coach noch so sehr versucht, zu demonstrieren, wie viel Spaß solche Posen machen können. Nicht so bekannt wie das Experiment von Cuddy et. al ist die Methodik, nach der das Power-Posen-Experiment angelegt wurde: die Basis war der Trierer Sozial Stress Test (TSST). Er wird weltweit als Belastungstest eingesetzt. Der Test besteht üblicherweise aus zwei Teilen: Zum einen müssen die Teilnehmer vor einer Jury eine fünfminütige Rede halten, zum anderen fünf Minuten Kopfrechenaufgaben lösen. Das klingt einfach, aber selbst das Kopfrechnen hat es in sich: von 1022

müssen Sie so schnell wie möglich seriell die 13 substrahieren. Wenn Sie sich verrechnen, werden Sie gestoppt und müssen wieder bei 1022 anfangen. Die Jury, die Ihnen gegenüber sitzt, sieht dabei nicht amüsiert aus ... Wird die Untersuchungssituation korrekt aufgebaut, zeigen vier von fünf Personen eine deutliche Cortisolreaktion – auf dieses einfach wirkende Experiment.

Die Voraussetzung für diese Stress-Tests ist, dass die Beobachter ihr nonverbales Verhalten kontrollieren. Bei Cuddy et. al müssen die Redner sich um einen Job bewerben und haben fünf Minuten Redezeit. Hört der Redner vor den fünf Minuten auf zu reden, antwortet einer der Beobachter mit standardisierten Sätzen: Sie haben noch Zeit. Bitte fahren Sie fort! Sollte der Kandidat wieder vor Ablauf der fünf Minuten fertig werden, reagieren die Beobachter mit einem Schweigen von 20 Sekunden und stellen anschließend vorbereitete Fragen. Der Redner steht (mit Mikrofon und vor laufender Kamera), die Beobachter sitzen und verziehen keine Miene, sie sehen unfreundlich aus. Das ist der härteste Part für den Redner.

Zusammengefasst heißt das: In dem vorgestellten experimentellen Setting von Cuddy et al. wurde die Wirkung des Redners untersucht. Nicht beachtet wurden jene rhetorischen Elemente, die in realistischen Redesituationen wichtig sind, z. B. Redeaufbau, Verständlichkeit, Glaubwürdigkeit des Redners, Motivation etc.

Schließlich geht es im Gespräch neben dem Inhalt um Macht, Gefühle, Vertrauen, Kompetenz etc. Bin-

nen einer Sekunde schätzen wir bei jeder Begegnung, jedem Signal die Glaubhaftigkeit des Gegenübers ein. Unbewusst fällen wir in wenigen Augenblicken ein Urteil darüber, ob der Redner motiviert ist, seinen Stoff beherrscht und sich mit dem Gesagten identifiziert. Der Redner überzeugt also, wenn er sich motiviert, kompetent und glaubwürdig fühlt oder zumindest so eingeschätzt wird.

Was heißt das für uns in der Rolle als Trainer, Coaches und Berater? Roth sagt zum Beispiel über Lehrer: „Dem Lehrer sind die von ihm ausgesandten Signale meist überhaupt nicht bewusst, und er kann sie deshalb nicht oder nur nach großem Training willentlich steuern (Schauspieler und Demagogen scheinen dies zu können)“ (Roth, 2003). Ist rhetorisches Körperbewusstsein nur Schauspielern, Hochstaplern und Demagogen vorbehalten?

Cuddy räumt ein, das Problem mit Power-Posen sei das „Vortäuschen“ – das fühle sich nicht für jeden gut oder authentisch an. Wenn Power-Posen jedoch gelingen, führen sie zu mehr Vertrauen und Gelassenheit, zu enthusiastischen Präsentationen, die wiederum höhere Leistungsbewertungen zur Folge haben können. Power-Posen haben aber nach bisherigen Erkenntnissen aus den Studien keinen Effekt auf die Sprachqualität. Und sie helfen auch nicht während der Präsentation. Cuddy et. al. leisteten einen wichtigen Forschungsbeitrag dazu, wie das Selbstbewusstsein bei Rednern in der Vorbereitungszeit „angeschubst“ werden kann. Und ich führe die rhetorischen Aspekte mit meiner Promotion an der Europa

Universität Viadrina in Frankfurt (Oder) am Lehrstuhl für Sprachgebrauch und Therapeutische Kommunikation fort.

Es geht mir um die Frage, wie die rhetorische Qualität in realistischen anspruchsvollen Rede- und Sprechsituationen erhöht werden kann. Wie können Menschen über ihr Körperbewusstsein Psyche und emotionales Verhalten steuern und damit auch ihre Rhetorik beeinflussen? Gibt es eine „Körpersprache der Authentizität“? Wie können Redner durch spezifische rhetorische Posen Gefühle hervorrufen und steuern? Wie sind sie in der medizinischen Praxis, Politik, Wirtschaft, Bildung und Kunst einsetzbar? Wie bekommen Redner durch rhetorisches Handwerk mehr Selbstbewusstsein? Am Ende wird ein entsprechendes Trainingskonzept stehen. Das ist das Ziel meiner Arbeit. ◀◀



**Zur Autorin**

**Jane Bormeister**

M. A. Sprechwissenschaft & Psycholinguistik (Ludwig-Maximilians-Universität, München) und M. A. Kulturwissenschaften & Komplementäre Medizin (Europa Universität Viadrina, Frankfurt/Oder). Rhetorik- und Auftrittcoach.  
[www.janebormeister.de](http://www.janebormeister.de)

**LITERATUR**

A. J. Cuddy: Ihre Körpersprache beeinflusst, wer Sie sind | TED Talk | TED.com, 2012. Abgerufen 2. März 2016, von [https://www.ted.com/talks/amy\\_cuddy\\_your\\_body\\_language\\_shapes\\_who\\_you\\_are?language=de](https://www.ted.com/talks/amy_cuddy_your_body_language_shapes_who_you_are?language=de)

D. R. Carney; A. J. Cuddy; A. J. Yap: Power Posing: Brief Nonverbal Displays Affect Neuroendocrine Levels and Risk Tolerance. *Psychological Science*, 21 (2010), 1363–1368.

A. J. Cuddy; A. J. Yap; C. A. Wilmuth; D. R. Carney: Preparatory Power Posing Affects Nonverbal Presence and Job Interview Performance. 2015

A. J. Cuddy; C. A. Wilmuth; D. R. Carney: The benefit of power posing before a high-stakes social evaluation. *Harvard Business School*, 2012

N. Doidge: Wie das Gehirn heilt. Neueste Erkenntnisse aus der Neurowissenschaft. Campus Verlag GmbH, 2015.

G. Roth: Warum sind Lehren und Lernen so schwierig? (H. Siebert, Hrsg.). Bertelsmann, 2003.