

## Interview

Herr Morgenweck, wie alt sind Sie jetzt?

*Ich bin 24 Jahre alt.*

Und Sie sind damit der jüngste Körpersprache Experte Deutschlands?

*Ja, das stimmt.*

Wie schafft man es, mit 24 Jahren Körpersprache Experte zu werden?

*Indem man sehr früh anfängt. Ich beschäftige mich nun seit mehr als 10 Jahren mit der Materie der nonverbalen Kommunikation. Also seit ich 14 Jahre alt bin. Zu Anfang war es nur ein heimliches Hobby, mit der Zeit entwickelte sich daraus eine erfolgreiche Geschäftsidee.*

Wieso gerade das Thema? Was hat Sie inspiriert?

*Kennen Sie noch die Casting-Show „The next Uri Geller“? Man suchte dort den, der dem Magier Uri Geller „das Wasser reichen konnte“. Dort war ein Mentalist. Der behauptete er könne Gedanken lesen. Er machte Vorhersagen, was eine Person gerade denkt und was sie als nächstes tun wird. Und seine Vorhersage traf exakt ein. Das faszinierte mich. Ich suchte im Internet nach Lösungen. Kaufte dann verschiedene Bücher, in denen wieder andere Interessante Begriffe wie Lügen erkennen und Körpersprache vorkamen. So lies ich mich durch alle Fachwerke und eignete mir mein Wissen selbst an. Dann kam die Serie „The Mentalist“ in der ein Mann mit außergewöhnlichen Kenntnissen Kriminalfälle löst. Seit dem war völlig klar, wohin die Reise gehen wird.*

Kann man denn wirklich Gedanken lesen?

*Interessante Frage. Wenn Sie damit meinen, ob ich sehen kann an was Sie gerade denken, dann nicht. Aber es ist so: Alles was wir denken wirkt sich auf unseren Körper aus. Also auch auf unsere Körpersprache und auf unsere Mimik. Also ist es in gewisser Weise ersichtlich, an was Sie gerade denken. Hinzu kommt eine Prise Verhaltenspsychologie und ein wenig Erfahrungswerte und dann kann man tatsächlich Gedanken lesen. Übrigens nennt sich diese Verbindung von unseren Gedanken zu unserem Körper „Body-Mind-Connection“. Nicht nur Ihre Gedanken beeinflussen Ihren Körper, sondern auch Ihre Körperhaltung beeinflusst Ihre Gedanken.*

Was ist eigentlich nonverbale Kommunikation?

*Unter nonverbale Kommunikation versteht man alle Arten der Kommunikation die nicht sprachlich erfolgen. Dazu zählen zum Beispiel die Körpersprache, die Mimik, die Mikroausdrücke, die Stimmlage, das Stimmbild und das Sprechverhalten. Aber auch die äußere Wirkung wie die Kleidung, Accessoires, Frisuren und Tätowierungen gehören noch zur nonverbalen Kommunikation. All diese Dinge geben uns Aufschluss über eine Person, ihr Verhalten, ihre Position und ihre Denkweisen.*

Für wen ist das Lesen von nonverbaler Kommunikation wichtig?

*Grundsätzlich für uns alle. Wir tun es auch immer. Nur unbewusst, unprofessionell und unregelmäßig. Ich helfe hauptsächlich Unternehmern, Führungskräften und Verkäufern dabei, ihren Kunden besser zu verstehen. Damit diese auf ihn besser eingehen, seine Bedürfnisse besser erkennen und ihn so noch kompetenter beraten können. Auch in Verhandlungen oder in der Führung von Mitarbeitern ist es besonders wichtig, zu sehen,*

*was Ihr Gesprächspartner denkt oder fühlt. Das verschafft ihnen einen riesigen Wissensvorsprung.*

Wo wir gerade beim Thema Verhandlungen sind. Sie sind auch Experte für Lügenerkennung. Wie genau funktioniert das?

*Das ist relativ einfach. Wenn Sie Experte im Lesen von Körpersprache sind, ist dies ein toller Nebeneffekt. Ich arbeite hierbei viel mit nonverbaler Kommunikation. So achte ich beispielsweise auf die Körpersprache, die Mimik, die Mikroausdrücke und auf die Stimmlage. All dies gibt uns Aufschlüsse über die Emotionale Lage des Gesprächspartners. Aber auch der gesprochene Inhalt, die körperliche Reaktion und eine Baseline sind besonders wichtig. Mit der Baseline legen wir einen Ausgangswert fest um zu wissen, wie sich die Person normalerweise verhält. Das zukünftige Verhalten gleichen wir dann immer mit der Baseline ab. Da gibt es natürlich noch einige Zwischenschritte, aber das wäre zu ausführlich.*

Wie kommt das Thema an?

*Zunächst muss man dazu sagen, dass dieses Thema als ich Anfang nicht wirklich präsent war. Fast niemand kannte es, oder wollte sich damit auseinandersetzen. Das machte es mir am Anfang nicht gerade leicht. Als 21 Jähriger sich da draußen durchzusetzen mit einem Thema, dass niemand haben wollte ist sehr schwer. Doch ich schaffte es, dass Thema immer bekannter zu machen. Nicht zuletzt durch die Gründung meiner eigenen Akademie. Den Unternehmern wurde immer mehr klar, dass es heute kein Überleben mehr gibt, ohne sich diesen Themen zuzuwenden.*

Welchen Tipp können Sie uns an die Hand geben, den wir direkt umsetzen können?

*Es gibt ein Körperteil welches das ehrlichste ist. Dabei gibt es auch eine Faustformel. Je weiter man sich vom Gesicht entfernt, desto ehrlicher werden die Körperteile. Somit sind die Füße das ehrlichste Körperteil. Wenn Sie auf die Füße ihres Gesprächspartners achten und diese in ihre Richtung stehen, dann ist alles in Ordnung. Stehen diese eventuell Richtung Ausgang, dann möchte derjenige am liebsten direkt den Raum verlassen.*