

Was ist Körpersprache?



In diesem Kapitel

- ▶ Wie Ihr Körper für Sie spricht
- ▶ Zielgerichtete Gebärden
- ▶ Was teilen Sie anderen eigentlich mit?

Wenn man es aus historischer Perspektive betrachtet, beschäftigt sich die Wissenschaft noch gar nicht so lange mit der Körpersprache. Forschungsarbeiten sind erst für die letzten 80 Jahre dokumentiert. Um die Gedanken und Gefühle besser verstehen zu können, die sich hinter dem menschlichen Verhalten verbergen, haben Psychologen, Zoologen und Anthropologen detaillierte Untersuchungen der einzelnen Bestandteile der Körpersprache und ihrer Verwendung durchgeführt – als Teil des umfassenderen Bereichs des nonverbalen Verhaltens.

Wenn Sie sich die Zeit nehmen, bei sich selbst und anderen auf Körperbewegungen und Ausdrucksformen zu achten, können Sie unausgesprochene Gedanken, Gefühle und Absichten entdecken, die mehr über eine Person aussagen, als sie preisgeben möchte. Sie können sogar manche Leute anhand bestimmter Geste oder Mimiken identifizieren, etwa wenn sie ihre Lippen schürzen, mit den Hüften schwingen, mit den Fingern fummeln oder eine Augenbraue hochziehen.

Indem Sie die Körpersprache andere Leute beobachten, können Sie Einblicke in ihren inneren Zustand gewinnen. Sind sie niedergeschlagen, aufgewühlt oder entspannt, ruhig und gefasst? Zuckende Mundwinkel, aufgeblähte Nasenflügel oder Veränderungen der Körperhaltung drücken unbewusst Gedanken, Absichten und Gefühle aus. In diesem Kapitel werde ich Sie an die nonverbale Sprache heranführen und mit Ihnen die Gesten und Handlungen unter die Lupe nehmen, die Grundhaltungen, Gedanken und Absichten ans Tageslicht bringen. Wir werden dabei auch einen kurzen Blick auf die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit dieser stillen Sprache werfen und Ähnlichkeiten und Unterschiede nonverbalen Verhaltens in verschiedenen Ländern kennenlernen. Und schließlich werden Sie herausfinden, wie Sie mithilfe von Gesten in zwischenmenschlichen Beziehungen neue Akzente setzen und Ihre Kommunikationsfähigkeit verbessern können.

Wie der Körper Botschaften übermittelt

Als die Höhlenmenschen den Grunzlauten ihrer Mithöhlenmenschen eine Bedeutung abzugewinnen lernten und aus diesen Grunzlauten nach und nach Worte bildeten, um Botschaften zu übermitteln, wurde ihr Leben um einiges komplexer. Vor diesem Entwicklungssprung stützte sich ihre Kommunikation auf ihre Körper. Ihr einfaches Gehirn steuerte ihr Gesicht,

Körpersprache für Dummies

den Rumpf und die Glieder. Sie wussten instinktiv, dass Angst, Liebe, Hunger und Ärger unterschiedliche Dispositionen sind, die unterschiedliche Gesten und Gesichtsausdrücke verlangten. Die Gefühlswelt war damals noch weniger komplex, und so waren auch die Gesten.

Sprache und Sprechen sind, evolutionsgeschichtlich betrachtet, relativ neue Errungenschaften im Kommunikationsprozess und werden primär dazu genutzt, andere zu überzeugen und zu beeinflussen und Informationen in Form von Fakten und Daten zu übermitteln. Körpersprache gibt es dagegen schon immer. Körperbewegungen übermitteln Gefühle, Gedanken und Ansichten, ohne sich auf bestätigende Worte stützen zu müssen. Ob Sie wollen oder nicht, Ihr Körper spricht in Form von Zeichen und Signalen.

Den Untersuchungen von Albert Mehrabian an der University of California, Los Angeles zufolge werden in der Kommunikation von Angesicht zu Angesicht 55 Prozent der emotionalen Botschaft über Körpersprache mitgeteilt. Taten sagen mehr als Worte. Sie müssen nur eine der folgenden Gesten oder Ausdrucksformen sehen, um zu wissen, was los ist:

- ✓ Eine Ihnen entgegengereckte Faust
- ✓ Eine liebevolle Umarmung
- ✓ Ein Finger, mit dem vor Ihrem Gesicht hin- und hergewedelt wird
- ✓ Der Schmollmund eines Kindes
- ✓ Die gerunzelte Stirn eines geliebten Menschen
- ✓ Der besorgte Blick einer Mutter oder eines Vaters
- ✓ Ein breites Lächeln
- ✓ Eine auf das Herz gelegte Hand

Abbildung 1.1 zeigt zwei verschiedene Gesten – eine übermittelt eine positive Botschaft, die andere eine negative.

Innerhalb von Augenblicken einen Eindruck erzeugen

Spätestens sieben Sekunden, nachdem Sie mit einem anderen Menschen zusammengetroffen sind, wissen Sie, wie dieser Mensch sich gerade fühlt, und das nur aufgrund der Beobachtung seines Gesichtsausdrucks und seiner Bewegungen. Denn ob er es will oder nicht, er sendet mit seinen Gesten und Handlungen Botschaften aus.

Sie kommen in einen Raum voller fremder Menschen und können an ihren Körperhaltungen, Bewegungen und Gesichtsausdrücken zahlreiche Botschaften über ihre Gefühle, Stimmungen, Gedanken und Absichten ablesen. Sehen Sie sich nur dieses Mädchen an, das da in der Ecke steht. Die hängenden Schultern, der gesenkte Kopf und die vor ihrem Bauch ineinander verschränkten Hände drücken deutlich aus, dass sie sich nicht gerade wohlfühlt.

Eine andere junge Frau in diesem Raum voller Fremder steht mitten in einer Gruppe Gleichaltriger. Ihre Augen funkeln, sie wirft ihren Kopf zurück, ihre Hände und Arme bewegen sich frei und offen und ihr Gewicht ist gleichmäßig auf ihre Füße verteilt, die hüftweit auseinander stabil auf dem Boden stehen. Diese Frau bietet ein Bild des Selbstvertrauens und der Lebensfreude und wird dadurch für die Menschen um sie herum anziehend.



Abbildung 1.1: Seine Geste ist aggressiv, während ihre schützend ist.

Frühe Beobachtungen zur Körpersprache

Vor dem 20. Jahrhundert gab es bereits einige Vorstöße, Bewegungsmuster und Gesten zu isolieren und zu analysieren. Das erste Buch, das sich ausschließlich diesem Thema widmete, ist John Bulwers *Chirologia: or the Natural Language of the Hand* aus dem Jahre 1644. Bis zum 19. Jahrhundert unterrichteten Theaterregisseure und Schauspiellehrer ihre Schauspieler und Studenten darin, wie man durch Bewegungen und Gesten Gefühle und Einstellungen vermittelt.

In seinem Werk *Der Ausdruck der Gemütsbewegungen bei dem Menschen und den Tieren* (Original: 1872, deutsche Übersetzung: 2000) diskutiert Charles Darwin die Verbindung zwischen Menschen, Menschenaffen und Affen. Alle drei Arten drücken ihre Gefühle mit einer ähnlichen Mimik aus, die sie von einem gemeinsamen Vorfahren übernommen haben. Angeregt von Darwins Werk wuchs das Interesse an der Ethologie – der Verhaltensforschung bei Tieren.

In den späten 60er-Jahren landete Desmond Morris mit seinem Buch *Der nackte Affe*, einer Interpretation des menschlichen Verhaltens auf der Grundlage der Verhaltensforschung bei Tieren, eine Sensation. Viele weitere Veröffentlichungen und Medienpräsentationen zeigen bis heute, in welchem hohem Maße unser nonverbales Verhalten auf unsere tierische Natur zurückgeht.

Wie Sie Kopf, Schulter, Rumpf, Arme, Hände, Beine und Füße halten und Augen, Mund, Finger und Zehen bewegen, sagt einem Beobachter mehr über Ihren Zustand, als Worte das je vermögen.

Unbewusst Botschaften aussenden

Sie sind zwar in der Lage, bewusst solche Gesten und Handlungen zu wählen, die eine bestimmte Botschaft aussenden, aber Ihr Körper sendet auch Signale aus, denen Sie sich nicht bewusst sind. Erweiterte oder verengte Pupillen und unwillkürliche Bewegungen Ihrer Hände und Füße weisen auf innere Vorgänge hin, die der Betreffende vielleicht lieber für sich behalten würde. Wenn Sie zum Beispiel bemerken, dass die Pupillen Ihres Gesprächspartners geweitet sind, und Sie wissen, dass derjenige nicht unter Drogeneinfluss steht oder gerade vom Augenarzt kommt, haben Sie Grund anzunehmen, dass ihm gefällt, was er gerade sieht. Verengte Pupillen signalisieren das Gegenteil.



Auch wenn Körpersprache Bände spricht, sollten Sie vorsichtig sein, Gefühle und Haltungen allein auf der Grundlage nonverbaler Verhaltens anzunehmen. Einzelne Signale können leicht übersehen oder falsch eingeschätzt werden, wenn man sie aus ihrem sozialen Kontext herausnimmt. Achten Sie auf gebündelte Gesten und Gesichtsausdrücke, an denen auch andere Körperteile beteiligt sind. Auch der Atemrhythmus kann Ihnen helfen, den inneren Zustand Ihres Gegenübers einzuschätzen. Es gibt Zeiten im Leben, in denen man seine Gefühle und Gedanken lieber für sich behält und sich deshalb so verhält, dass nicht nach außen dringt, wie es innen aussieht. Und doch ist ganz schnell, ehe man sich's versieht, eine kleine verräterische Geste herausgerutscht, für das ungeübte Auge kaum zu erkennen, die signalisiert, dass nicht alles so ist, wie es aussieht. Nur weil diese kleinen und kleinsten Gesten und Ausdrücke so flüchtig sind, heißt das nicht, dass sie keine deutlichen Botschaften senden.



In den 1970er-Jahren entwickelten Paul Ekman und W.V. Friesen das sogenannte *Facial Action Coding System* (FACS), um Gesichtsausdrücke messen, beschreiben und interpretieren zu können. Mithilfe dieses Instruments lässt sich sogar die kleinste Kontraktion der Gesichtsmuskeln messen und in eine oder mehrere Kategorien einordnen. Es kann aufdecken, wozu das bloße Auge nicht in der Lage ist, und wird von Strafverfolgungsbehörden, Trickfilmzeichnern und Verhaltensforschern genutzt.

Wenn in einem Zweiergespräch über Empfindungen und Gefühle gesprochen wird und die Worte selbst nicht mit der Art übereinstimmen, in der sie präsentiert werden, dann – so hat Albert Mehrabian in seinen Forschungen herausgefunden – werden sieben Prozent der Botschaft über Worte, 38 Prozent durch die Stimmqualität und satte 55 Prozent über Gesten, Mimik und Körperhaltung vermittelt. Mehrabian geht von der These aus, dass das nonverbale Verhalten unmittelbar mit den Gefühlen verbunden ist, die man sich dieser Verbindung bewusst ist oder nicht. Auch wenn Mehrabians Zahlenwerte nicht unumstritten sind, so bleibt doch die Feststellung, dass Körpersprache und Stimmqualität maßgeblich zur Bedeutung der Botschaft beitragen.



Günther ist Finanzchef eines weltweit agierenden Unternehmens und ein charmanter, erfolgreicher und beliebter Mann. Er gehört zu den Menschen, die bekommen, was sie wollen, und zwar dann, wenn sie es wollen. Wenn Günther mit dem Finger auf jemanden zeigt, sein Kinn hebt, die Augenbrauen hochzieht und wie ein Schnellfeuergewehr Anordnungen gibt, weiß jeder, was die Stunde geschlagen hat, auch wenn er ein Lächeln im Gesicht hat. Mehr darüber, wie das Lächeln sich auf die Kommunikation auswirkt, erfahren Sie in Kapitel 6.

Worte durch Gesten ersetzen

Manchmal lässt sich eine Botschaft effektiver durch eine Geste übermitteln als mit Worten. Signale, die Liebe und Unterstützung, Freude und Schmerz, Angst, Abscheu und Enttäuschung ausdrücken, sind klar verständlich und verlangen meist keine weitere verbale Klärstellung. Zustimmung, Komplizenschaft oder Beleidigungen werden oft übermittelt, ohne dass auch nur ein Ton geäußert wird. Wenn man die Stirn runzelt, lächelt oder spöttisch lächelt, muss man nichts weiter dazu sagen.

Wenn Worte nicht ausreichen oder es nicht möglich ist, laut zu sprechen, kann man sich auch mit Gesten verständlich machen. Beispiele sind etwa:

- ✓ Der über die Lippen gelegte Zeigefinger bei gleichzeitig geschürzten Lippen signalisiert, dass im Moment absolute Stille gefragt ist.
- ✓ Das entschlossene und deutliche Heben der Hand mit geschlossenen Fingern und nach vorn gedrehter Handfläche signalisiert »Stopp!«.
- ✓ Zublinzeln weist auf ein kleines Geheimnis zwischen zwei Personen hin.
- ✓ Der gestreckte Mittelfinger ist eine obszöne Geste, mit der man seiner Verachtung Ausdruck verleiht.

Abbildung 1.2 und Abbildung 1.3 veranschaulichen einige dieser Verhaltensweisen.



Abbildung 1.2: Sie sendet eine klare Botschaft, ohne ein Wort zu sagen.



Abbildung 1.3: Die weit aufgerissenen Augen, offenen Münder, Hände in Kopfnähe und Gesichtsausdrücke signalisieren, dass diese Leute etwas Schockierendes miterleben.



Klaus und Helga befanden sich mitten in schwierigen Geschäftsverhandlungen. Plötzlich fing Klaus an, zu viele Informationen preiszugeben. Helga legte schweigend den Zeigefinger auf ihre Lippen, während sie den Daumen ans Kinn legte. Damit signalisierte sie Klaus, mehr zuzuhören und weniger zu reden.

Illustrierende Gesten

Wenn man einen Gegenstand beschreibt, greift man oft zu veranschaulichenden Gesten. Der Zuhörer hat es leichter, das Gesagte zu verstehen, wenn man mit dem Körper ein Bild erzeugt, anstatt sich nur auf Worte zu stützen. Bei einem runden Gegenstand, etwa einem Ball, kann man die Hände mit nach oben gewölbten Fingern und nach unten zeigenden Daumen halten. Bei der Beschreibung eines eckigen Gebäudes kann man mit der flachen Hand verti-

1 ► Was ist Körpersprache?

kale und horizontale Linien in die Luft zeichnen. Berichtet man von einer turbulenten Fahrt oder einem unruhigen Flug, kann man Arme und Hände rhythmisch auf und ab bewegen. Einen großen Gegenstand kann man verdeutlichen, indem man die Arme weit auseinanderbreitet, während man mit eng zusammengeführten Zeigefinger und Daumen auf etwas Kleines verweist (siehe Abbildung 1.4). Wie auch immer, Gesten sind ein nützliches Mittel für die Übermittlung visueller Informationen.



Abbildung 1.4: Diese kompakte, begrenzende Geste beschreibt etwas Kleines.



Weil viele Menschen Informationen besser aufnehmen, wenn sie sehen können, was gerade beschrieben wird, ist es immer eine gute Sache, wenn Sie Ihre Botschaft mit Gesten verdeutlichen. Sie schaffen damit ein klares Bild und bereichern Ihre Worte an. Jemandem, der nicht sehen kann, können Sie helfen, indem Sie seine Hände in die jeweils geeignete Position bringen.

Körpersprache für Dummies



Laura reist leidenschaftlich gerne und spricht regelmäßig vor Studenten von ihren Abenteuern. Als sie ihren Aufstieg zum Kilimandscharo beschrieb, spielte sie die Momente nach, in denen die Luft fast zu dünn zum Atmen wurde und sie sich zwingen musste, einen Fuß vor den anderen zu setzen. Sie stützte sich auf einen imaginären Stock, beugte sich unter der Last der Ausrüstung nach vorn, schnappte nach Luft und machte Pausen nach jedem angedeuteten Schritt. Ihre Zuhörer können ihren Schmerz und ihre Willenskraft durch ihre Gesten, Körperhaltungen und Gesichtsausdrücke nachempfinden.

Das gesprochene Wort mit dem Körper unterstützen

Gesten können Ihre Stimme unterstützen, Ihre Botschaft verdeutlichen und ihr Nachdruck verleihen. Ob Sie Interesse oder Abscheu signalisieren –, wenn Ihre Körperbewegungen Ihre Gefühle widerspiegeln, helfen Sie Ihrem Gegenüber zu verstehen, wie Sie empfinden.

Handbewegungen verstärken nicht nur Ihre Botschaft, sondern spiegeln auch Ihren Wunsch wider, Ihre Botschaft möglichst klar zu kommunizieren. Sehen Sie sich einmal einen geschulten Politiker an, der an einem Rednerpult steht. Beobachten Sie, wie seine Hände sich präzise und kontrolliert bewegen (siehe Abbildung 1.5) – keine überflüssigen Gesten, nur gerade eben das, was ein klares Bild liefert und die Geschichte erzählt, die sie Ihnen glauben machen möchten.



Bei formalen Präsentationen sollten Sie Gesten so einsetzen, dass Ihr Publikum sich an Ihre wichtigsten Aussagen besser erinnern kann.



Wenn Sie während der Einführung zu Ihrer Präsentation einen Überblick über die Punkte geben, die Sie ansprechen werden, markieren Sie die Aufzählung mit Ihren Fingern. Sie können die Finger dabei vor sich hochhalten oder auch jeweils einen Finger der einen mit einem Finger der anderen Hand berühren, während Sie den Punkt nennen. Den ersten Punkt Ihrer Aufzählung markieren Sie also mit dem ersten Finger, indem Sie ihn hochhalten oder darauf zeigen, den zweiten Punkt mit dem zweiten Finger und so weiter. Das erleichtert sowohl Ihnen selbst als auch Ihren Zuhörern, sich weiter auf das Thema zu konzentrieren und den Überblick zu behalten.

Hinweis: In vielen europäischen Ländern beginnt man eine Aufzählung mit dem Daumen, in England und Amerika dagegen mit dem Zeigefinger. Mehr über kulturelle Unterschiede bei der Körpersprache erfahren Sie in Kapitel 15.

Erfahrene Rechtsanwälte, Prominente und alle, die im Rampenlicht der Öffentlichkeit stehen, wissen in der Regel, wie sie ihre Botschaft mit wohlbedachten Bewegungen, Gesten und Gesichtsausdrücken verstärken können. Sie achten sorgsam darauf, dass ihre Handlungen gut getimt, zielgerichtet und kontrolliert sind, und umwerben diejenigen, auf die sie besonders wirken möchten, während sie alle anderen souverän links liegen lassen.



Abbildung 1.5: Diese präzise Hack-Geste signalisiert Beständigkeit und Überzeugung.



Wenn Sie schlechte Neuigkeiten verkünden müssen und die negative Wirkung abmildern möchten, können Sie über Ihre Körpersprache Mitgefühl ausdrücken. Rücken Sie näher an Ihren Gesprächspartner heran und neigen Sie ihm Ihren Körper zu (siehe Abbildung 1.6). Sie können ihn auch an der Hand oder am Arm berühren oder einen Arm um seine Schulter legen, wenn er nichts dagegen hat.

Gedanken, Einstellungen und Überzeugungen durchscheinen lassen

Sie müssen anderen nicht ausdrücklich sagen, wie Sie sich fühlen, damit sie dies wissen. Stellen Sie sich Menschen vor, die tief in Gedanken versunken sind. Sie lehnen sich nach vorne, schauen nach unten, runzeln die Denkerstirn und stützen ihr Kinn mit der Hand, ganz wie Rodins Skulptur *Der Denker*. Oder ein Kind, das wütend mit den Füßen aufstampft, die Fäuste ballt und sich mit verzerrem Gesicht vor Ihnen aufbaut – Sie wissen sofort, dass es unglücklich ist. Der Körper sagt alles.



Abbildung 1.6: Die Frau auf der rechten Seite drückt Fürsorge und Mitgefühl mit der anderen Frau aus, die niedergeschlagen wirkt.

Stellen Sie sich Ihren Körper als eine Kinoleinwand vor. Die Informationen, die auf diese Leinwand projiziert werden, entstammen Ihrem Inneren – Gedanken, Gefühlen und Absichten. Ihr Körper ist das Hilfsmittel, auf dem sie abgebildet werden. Ob Sie ängstlich, aufgeregt, glücklich oder traurig sind, Ihr Körper zeigt der ganzen Welt, wie es in Ihnen aussieht. Ein paar Beispiele gefällig?

- ✓ Menschen, die sich bedroht fühlen oder unsicher sind, berühren sich selbst, um sich zu beruhigen oder zu beschwichtigen. Gesten wie das Stirnreiben, das Kreuzen der Arme oder die Hände am Mund bieten Schutz und Sicherheit (siehe Abbildung 1.7).
- ✓ Menschen, die bestimmte religiöse Gesten vollführen, bezeugen damit ihren Glauben und ihre Werte. Wenn man eine katholische Kirche betritt, taucht man als gläubiger Katholik die Finger in ein Weihwasserbecken und bekreuzigt sich. Manche gläubigen Juden berühren beim Betreten eines Raums eine am Türrahmen befestigte Mesusa (eine Schriftkapsel). Muslime verbeugen sich beim Gebet nach Osten hin. Mit solchen Gesten demonstrieren diese Menschen ihren Respekt für die jeweilige Kultur und ihre Traditionen und Werte. Mehr über kulturelle Unterschiede im Bereich der Körpersprache finden Sie in Kapitel 15.
- ✓ Jubelnde Menschen atmen oft tief ein und breiten ihre Arme weit aus. Bilder von Siegern bei sportlichen Wettbewerben zeigen oft eine weit geöffnete Körperhaltung mit ausgestreckten Armen, zurückgeworfenem Kopf und ekstatisch weit geöffneten Augen.



Abbildung 1.7: Beide Männer halten etwas zurück und suchen Trost.

- ✓ Fußballer, die einen Elfmeter verschossen haben, und Buchhalter, die ihre Zahlen nicht auf die Reihe kriegen, sinken oft in sich zusammen und verschränken ihre Hände im Nacken. Die Handposition ist eine beruhigende Geste und der nach unten zeigende Kopf ist ein Zeichen dafür, dass der Betreffende verzweifelt ist.
- ✓ Verzweifelte, niedergeschlagene oder depressive Menschen offenbaren ihre Gedanken und ihre Stimmung durch schleppenden Gang, einen hängenden Kopf und einen nach unten gerichteten Blick. Positiv gestimmte Menschen dagegen machen durch eine aufrechte Haltung, einen federnden Gang und ihren lebendigen, interessierten Blick auf sich aufmerksam.



Nicht jeder gesenkte Kopf ist ein Zeichen für Niedergeschlagenheit. Manchmal deutet er nur darauf hin, dass jemand nachdenkt oder aufmerksam Informationen aufnimmt. Wenn man beispielsweise angestrengt nachdenkt, stützt man instinktiv den Kopf in eine Hand oder auf die Fingerspitzen, wenn man nicht gerade energisch im Zimmer hin und her schreitet und darüber nachdenkt, welche Möglichkeiten man hat. Aber auch dabei kann man durchaus Wangen und Lippen mit dem Zeigefinger bearbeiten. Mehr über die Zusammenhänge zwischen Körpersprache und mentalen Zuständen können Sie in *Mit Überzeugungskraft zum Erfolg für Dummies* und *Neuro-Linguistisches Programmieren für Dummies* (beide Wiley-VCH) nachlesen.



Katarinas Mutter ist 94 Jahre alt und lebt in einem Pflegeheim. Oft erkennt ihre Mutter Katarina nicht, wenn diese sie besucht. Katarina ist daran zwar schon gewöhnt, aber es macht sie trotzdem traurig, wenn sie über die Vergangenheit und ihre familiären Beziehungen nachdenkt. Wenn sie über ihre Mutter spricht, ist ihre Stimme gedämpft, ihre Augen gesenkt und ihre Schultern leicht hängend. Katarinas Tochter Rosi hat vor Kurzem ein kleines Mädchen zur Welt gebracht, Katarinas erstes Enkelkind. Wenn Katarina von der kleinen Sina spricht, leuchten ihre Augen, ihre Stimme hebt sich und ihre Brust dehnt sich vor Glück. Katarinas verschiedene Körperhaltungen und Gesichtsausdrücke spiegeln ihre verschiedenen Gefühle wider.

Die über oder nahe dem Herzen gehaltenen Hände, wie sie Abbildung 1.8 zeigt, drücken aus, wie viel einem etwas bedeutet. Man sieht diese Geste oft, wenn Menschen Komplimente machen oder erhalten.



Abbildung 1.8: Die Hände auf dem Herzen, der nach vorne geneigte Kopf und das offene Lächeln signalisieren Glücksgefühle und Wertschätzung.

Ein Gefühl für die eigene Körpersprache entwickeln

Mein Mann stellte jüngst die These auf, dass Menschen nur dann Körpersprache zeigen, wenn jemand anwesend ist, der sie sehen und darauf reagieren kann. Ich fand diesen Gedanken interessant und zog mich in mein Büro zurück, um eingehend darüber nachzudenken. Als ich mich an meinen Schreibtisch setzte, bemerkte ich, dass ich mich in meinem Stuhl zurücklehnte, den Kopf leicht aufwärts gebogen, und dabei einen Arm quer über meinen Bauch legte, um den Ellenbogen meines anderen Armes zu stützen. Mein Kinn stützte sich leicht auf meinen Daumen, während mein Zeigefinger zart über meine Wange strich. Da fiel mir die alte Frage ein: »Wenn im Wald ein Baum umfällt, macht er auch dann ein Geräusch, wenn niemand es hören kann?«

Grundlegende Gesten-Typen

Die Menschen sind mit der Fähigkeit gesegnet, zahlreiche Gesten und Gesichtsausdrücke zu machen – vom Scheitel bis zu den Zehenspitzen. Gesten können eine Absicht signalisieren, etwa wenn man sich kurz vor dem Aufstehen von einem Stuhl kurz nach vorn lehnt, oder aber auch keinerlei Absichten verraten, etwa wenn man die Arme kreuzt oder die Beine übereinanderschlägt. Manche Gesten, sogenannte Signatur-Gesten, gehören zu Ihnen ganz persönlich, und man kann Sie daran erkennen. Andere Gesten sind Verdrängungsgesten, mit denen man nichts anderes bezweckt, als aufgestaute Energien loszuwerden. Lokale Bräuche verlangen besondere Gesten, während andere universal sind und rund um den Erdball gleich verwendet werden.

Unbeabsichtigte Gesten

Unbeabsichtigte Gesten sind Verhaltensweisen, die Ihre Fähigkeit zum Handeln blockieren. Sie verhindern, dass Sie sprechen, und machen es Ihrem Körper schwer, sich zu rühren. Im Gegensatz zu beabsichtigten Gesten – die Bewegungen, die Sie speziell wählen, um Ihre sprachlichen Äußerungen zu unterstützen – treten unbeabsichtigte Gesten meist unbewusst zutage.

Beispiele für unbeabsichtigte Gesten sind:

- ✓ Verschränkte Arme
- ✓ Zusammengepresste Lippen
- ✓ Eine Hand oder ein Finger vor dem Mund
- ✓ Übereinandergeschlagene Beine

Mit gekreuzten Armen kann man nicht ausschlagen. Versiegelte Lippen lassen Ihre Gedanken stumm bleiben. Mit übereinandergeschlagenen Beinen können Sie nicht weglaufen. Diese Gesten verhindern, dass Sie sich bewegen und sprechen, was unter Umständen keine schlechte Sache ist. Mit übereinandergeschlagenen Beinen irgendwo zu stehen oder zu sitzen, ist sicher

Körpersprache für Dummies

keine geeignete Position, wenn man schnell irgendwohin will. Ein gutes Beispiel für eine Geste, mit der man sich an Ort und Stelle festnagelt, ist die Scherenhaltung; das eine Bein kreuzt das andere und schränkt damit die Beweglichkeit erheblich ein (siehe Abbildung 1.9). Wenn jemand diese Haltung einnimmt, können Sie sicher sein, dass er an Ort und Stelle bleibt.



Weil die Scherenhaltung keinerlei Anzeichen für Ungeduld erkennen lässt, kann sie als Geste der Unterordnung verstanden werden. Sie nehmen weniger Raum ein, weil Sie sich kleiner machen. Männer nehmen diese Haltung seltener ein als Frauen. Das liegt auch daran, dass sie für beide Geschlechter aus körperlichen Gründen unterschiedlich bequem ist. Sich frei bewegende Menschen, die sich nicht durch unbehagliche Körperhaltungen selbst blockieren, werden als dominanter wahrgenommen als Menschen, die ihre Bewegungsfreiheit einschränken und zögerlich wirken.



Abbildung 1.9: Gekreuzte Arme und Beine, Finger über Mund und Kinn und ein Blick zur Seite deuten darauf hin, dass sie etwas zurückhält.

Signaturgesten: Gesten, die definieren, wer Sie sind

Eine Signaturgeste ist eine Geste, für die Sie bekannt sind, eine normale Geste, die Sie in einer ganz bestimmten Art und Weise ausführen. Beispiele sind etwa:

- ✓ Haare um den Finger wickeln
- ✓ Mit dem Finger zeigen
- ✓ Die Zunge herausstrecken
- ✓ Die Augenbrauen betasten
- ✓ Sich über den Hals streichen
- ✓ Blinzeln

Signaturgesten geben Hinweise auf Ihre Persönlichkeit. Sie unterscheiden Sie von anderen und lenken die Aufmerksamkeit auf Sie.

Die amerikanische Schauspielerin Shailene Woodley weiß, wie wertvoll es ist, die eigene Marke mit einer Signaturgeste zu bereichern. Die freche Hand auf der Hüfte hat sie durch das beidhändige Shaka-Zeichen ersetzt, einen hawaiianischen Gruß, der unter Surfern bestens bekannt ist. Man macht eine lockere Faust und spreizt den Daumen und den kleinen Finger weit ab – schon sieht man aus wie ein Rockstar. Sie können sich aber auch die Signaturgeste von Miley Cyrus zu eigen machen und einfach die Zunge herausstrecken. Andy Murray streckt nach einem Sieg beide Zeigefinger in den Himmel und nickt leicht mit dem Kopf, als würde er mit jemandem da oben kommunizieren. Und wenn wir schon beim Tennis sind: Raphael Nadal ist bekannt dafür, dass er sich kurz vor dem Aufschlag am T-Shirt und an den Shorts zupft. Und wir alle kennen die Siegespose von Usain Bolt (siehe dazu den folgenden Kasten).

Eine der bekanntesten Signaturgesten von Lady Diana war der leicht gesenkte Kopf mit den nach oben blickenden Augen, der sogenannte schüchterne Lady-Diana-Blick.



Die sogenannte Power-Geste, bei der man die Hände flach mit nach oben zeigenden Daumen und sich berührenden Fingerspitzen vor dem Bauch hält, sodass Daumen und Zeigefinger eine Raute bilden, gehört zu den Signaturgesten von Angela Merkel und wird deshalb auch Merkel-Raute genannt. Sie unterstreicht den Ruf der Kanzlerin als starker Führungspersönlichkeit und deutet an, dass man sich bei ihr in sicheren Händen fühlen kann. Diese Geste wird in der Öffentlichkeitsarbeit der CDU häufig genutzt und taucht als Emoticon sogar in ihrer Online-Korrespondenz auf.



Tobias ist ein ruhiger, überlegter und konzentriert arbeitender Mann. Seine Chefin Anne dagegen ist sehr energiegeladen und springt oft gedanklich zwischen verschiedenen Projekten hin und her. Häufig bittet sie Tobias, etwas für sie zu erledigen, und unterbricht ihn kurz darauf in seiner Konzentration, indem sie mit einer anderen Aufgabe zu ihm kommt, die meist gar nichts mit der ersten Sache zu tun hat. Wenn Tobias dann mit den Fingerspitzen über seine Augenbrauen streicht und damit seine Ungeduld und Frustration zum Ausdruck bringt, weiß sie genau, dass sie ihn jetzt besser in Ruhe lässt, damit er seine Arbeit vernünftig machen kann.

Den Sieg mit einem Blitz feiern

Als der jamaikanische Sprinter Usain Bolt 2008 bei den Olympischen Spielen in Peking die Goldmedaille über einhundert Meter gewonnen hatte, feierte er dies mit einer Pose, die seitdem untrennbar mit seiner Person verbunden ist. Die Geste, die Bolt selbst »To Di World« nennt, wird heute allgemein als »Bolting« bezeichnet. Man stellt die Füße weit auseinander, lehnt sich nach hinten, spannt den rechten Arm an, streckt den linken Arm nach vorne und zeigt mit beiden Zeigefingern zum Himmel. Auch wenn der damalige IOC-Präsident Jacques Rogge die Geste als »respektlos« und »Selbstdarstellung« bezeichnete, feiert Bolt seine Siege weiter auf diese Weise. Während einer Reise nach Jamaica im Jahre 2012 zog Prince Harry die Aufmerksamkeit auf sich, als er sich neben einer jamaikanischen Tartanbahn zusammen mit Bolt in dessen Siegerpose warf. Bolt hat seine Pose sowohl in seine Werbekampagne für Puma als auch in Werbespots für die Tourismusbranche seines Heimatlands eingebaut.



Wenn Sie schnell erkannt und anderen im Gedächtnis bleiben wollen, können Sie eine eigene Signaturgeste für sich finden. Sie müssen sich ja nicht gleich wie Robert Harting das T-Shirt in Fetzen vom Leib reißen. Denken Sie an Victoria Beckham's sexy trotzigen Schmolzmund oder Mo Farah's »Mobot«.

»Falsche« Gesten

Falsche Gesten sollen etwas überdecken, verstecken und andere an der Nase herumführen. Sie geben etwas vor, was gar nicht da ist. Gefälschte Gesten lassen sich aber von echten unterscheiden, weil ihnen immer ein Teil der echten Gesten fehlt.

Zu den häufigsten geschauspielerten Gesten zählen:

- ✓ Lächeln
- ✓ Stirnrunzeln
- ✓ Seufzen
- ✓ Weinen
- ✓ Schmerzgekrümmte Haltung



Anna ist eine hoch motivierte Anwältin, die erst seit Kurzem in einer großen Londoner Kanzlei arbeitet. Sie weiß, dass ihr Erfolg zum Teil davon abhängt, wie gut sie mit den Klienten und ihren Kollegen zurechtkommt. Eines Tages lud ihr Supervisor sie zu einem Treffen mit einem Klienten ein und bat sie, dafür die nötigen Unterlagen zusammenzustellen, eine Arbeit, die ein anderer Junganwalt bereits begonnen, aber nicht beendet hatte. Anna, die bereits bis über beide Ohren in Arbeit steckte, wühlte sich also bis nach Mitternacht durch die Unterlagen. Trotz des Schlafdefizits und ihrer langen Wegstrecke zum Arbeitsplatz schaffte sie es, kurz vor dem Treffen um acht Uhr pünktlich und adrett auf der Matte zu

stehen. Irgendwann meinte der Klient dann, dass eine bestimmte Information zu fehlen scheine. Der Supervisor warf Anna einen verärgerten Blick zu, versuchte dann aber, das Ganze mit Humor zu präsentieren: »Na ja, sie ist noch neu hier. Dieses eine Mal lassen wir es ihr durchgehen.« Um ihre Wut und ihre Scham zu übertünchen, setzte Anna ihr »Smiley-Gesicht« (ein breites Grinsen) auf und bot an, die fehlenden Unterlagen zu besorgen. Dabei biss sie die Zähne aufeinander und an ihren Augen zeigten sich keine Fältchen (was bei einem echten Lächeln der Fall gewesen wäre). Sie fühlte sich müde, verletzt und erniedrigt, und jedem, der darauf geachtet hätte, wäre aufgefallen, dass ihr Lächeln ein falsches Lächeln war.



Damit Sie sich nicht von falschen Gesten hinters Licht führen lassen, achten Sie immer auf alle Signale.

Mikrogesten: Eine kleine Geste kann viel bedeuten

Mikrogesten sind kurz aufblitzende Gefühle, die schneller über das Gesicht huschen als ein Kolibri, so klitzeklein, dass man manchmal eine Spezialausrüstung braucht, um sie sichtbar zu machen. Leider sind Sie Ihren Mikrogesten wehrlos ausgeliefert, weil sie unbewusst ablaufen und dem Beobachter viel über Ihr momentanes Innenleben verraten können.

Sie können sich zwar dazu entscheiden, zu lächeln, einen Schmollmund zu ziehen oder die Stirn zu kräuseln, aber wollen sicher nicht, dass dabei eine Mikrogeste der Angst, Verachtung, Liebe oder Abscheu über Ihr Gesicht huscht. Auf der einen Seite können Sie durch aufmerksame Beobachtung herausfinden, wie sich Ihr Gegenüber fühlt. Auf der anderen Seite kann ein geübter Beobachter auf dieselbe Weise Ihre eigene Gefühlslage erahnen.

Zu den häufiger vorkommenden Mikrogesten zählen:

- ✓ Bewegungen um den Mund
- ✓ Spannungen rund um die Augen
- ✓ Weiten der Nasenflügel



Erik, einer meiner Klienten, wurde vor Kurzem zum Chef eines global operierenden Konzerns ernannt. In dieser Position ist er es gewohnt, im Mittelpunkt der Aufmerksamkeit zu stehen. Vor Kurzem kam er in einen Raum, in dem ich mich gerade mit einem seiner Kollegen unterhielt, den ich noch nie getroffen hatte. Erik zwinkerte mir zu und lächelte, als er fragte, ob wir uns über ihn unterhielten. Er meinte zwar »Na, Gott sei Dank«, als ich ihm sagte, dass das nicht der Fall war, aber ich bemerkte einen Anflug von Überraschung in seinem Gesicht. (In Kapitel 5 erfahren Sie mehr darüber, woran Sie sehen können, dass jemand überrascht ist.)

Verdrängungsgesten

Wenn Sie widerstreitende Gefühle in sich verspüren, kann es sein, dass Sie zu Gesten Zuflucht nehmen, die nervöse Energie freisetzen und Ihnen vorübergehend ein Gefühl der Erleichterung verschaffen. Trommelnde Finger, zuckende Füße, sich ein Glas Wasser holen gehen, auch wenn man eigentlich keinen Durst hat, all das sind Verhaltensweisen, mit denen man schnell Energie loswerden oder wenigstens in eine andere Richtung lenken kann. Verdrängungsgesten bieten einen willkommenen Ausweg an, wenn man gerade nicht weiß, wohin mit seiner Energie.

Beispiele für Verdrängungsgesten sind unter anderem:

- ✓ Mit Gegenständen herumspielen
- ✓ Am Ohrläppchen zupfen
- ✓ Kleider geradeziehen
- ✓ Über das Kinn streichen
- ✓ Mit den Fingern durch die Haare fahren
- ✓ Essen
- ✓ Rauchen

Manche Raucher zünden sich einen Glimmstängel an, nehmen ein oder zwei Züge und drücken ihn dann aus oder lassen ihn im Aschenbecher liegen. Sie wollen eigentlich keine Zigarette, brauchen aber eine Geste, um sich von etwas anderem abzulenken.



Ich wusste, dass es Zeit ist, mit dem Rauchen aufzuhören, als ich eines Tages in meiner Vier-Zimmer-Wohnung drei nicht einmal halb gerauchte Zigaretten vorfand. Ich arbeitete zu dieser Zeit in New York und lebte allein. Ich verdiente gerade mal genug, um meine Rechnungen bezahlen zu können, und fragte mich, was ich mit meinem Leben bloß anstellte. Ich war frustriert und hatte Angst. Eines Morgens machte ich mir gerade in der Küche einen Kaffee und zündete mir eine Zigarette an. Als das Telefon klingelte, nahm ich das Gespräch im Wohnzimmer an und ließ die Zigarette liegen. Während ich mit meinem zukünftigen Exmann telefonierte, zündete ich mir eine weitere Zigarette an, die ich nach ein oder zwei Zügen aber im Aschenbecher auf meinem Schreibtisch ausdrückte. Anschließend ging ich ins Bad, um mich für die Arbeit fertigzumachen. Auch dort zündete ich mir eine Zigarette an, an der ich ab und zu zog, während ich mich schminkte. Innerhalb von zehn Minuten hatte ich mir drei Zigaretten angezündet, von denen ich im Grunde keine einzige rauchen wollte und die nur Requisiten waren, um mich von meiner nagenden Angst abzulenken. Anstatt meine Gefühle in Worte zu fassen, ließ ich meine Gesten für mich sprechen.



Worte transportieren Informationen. Gesten legen Gefühle offen. Wer ängstlich ist, spielt möglicherweise mit den Schlüsseln, dreht den Ring am Finger oder zupft an den Kleidern, um seine Angst zu kompensieren.



Wenn Sie jemanden sehen, der unter Druck steht und unter die Lupe genommen wird, achten Sie einmal auf die Hände. Wenn der Betreffende sich mit den Händen über den Bauch oder das Brustbein streicht oder mit den Fingern am Hals auf und ab fühlt, könnte es sein, dass er den Druck fühlt und sich selbst beruhigen will, ohne allzu großes Aufsehen zu erregen.

Universale Gesten

Universale Gesten wie Rotwerden, Lächeln und vor Angst weit aufgerissene Augen bedeuten in allen Kulturen dasselbe. Dass wir sie ohne Probleme erkennen und richtig interpretieren können, liegt daran, dass diese Gesten biologisch im Menschen angelegt sind. In Kapitel 15 können Sie mehr über Gesten in verschiedenen Kulturen nachlesen.

Lächeln

Jedem Menschen – von den Wüsten des Mittleren Ostens bis zu den Stränden Malibus – ist die Fähigkeit zum Lächeln angeboren. Schon in den ersten Lebenstagen können die Gesichtsmuskeln die Mundwinkel nach oben ziehen und Fältchen um die Augen erzeugen und damit ein erkennbares Lächeln zustande bringen.

Sicher entwickelt jeder Mensch seine eigene Art zu lächeln. Julia Roberts ist leicht an ihrem immens breiten Lächeln zu erkennen. Keira Knightley zieht ein leicht schmollendes Lächeln vor. Jennifer Lawrences Lächeln ist so vereinnahmend, dass manche regelrecht süchtig danach sind. Gemeinsam ist aber allen Menschen mit funktionsfähigen Gesichtsmuskeln, die ein echtes Lächeln zeigen, dass sie die Mundwinkel freudig nach oben ziehen, während die äußeren Muskeln um die Augen sich zusammenziehen.



In den westlichen Kulturen lächeln die Leute als Zeichen der Anerkennung und Wertschätzung, ob sie sich dessen bewusst sind oder nicht. In China sollten Sie sich nicht ausgeschlossen fühlen, wenn Sie niemand anlächelt, während Sie durch die Straßen gehen. Die Japaner lächeln, wenn sie verwirrt, verärgert oder verlegen sind. In der ehemaligen Sowjetunion betrachtet man Sie als verdächtig, wenn Sie fremde Menschen in der Öffentlichkeit anlächeln. Mehr über die unterschiedlichen Aspekte des Lächelns in verschiedenen Kulturen können Sie in Kapitel 15 nachlesen.

Rotwerden

Wenn Sie rot werden, signalisiert das Verlegenheit oder Leidenschaft. Das Blut steigt Ihnen in die Wangen und Sie würden am liebsten im Erdboden versinken. Ob in Thailand, Deutschland oder irgendeinem anderen Land: Wenn Sie jemanden rot werden sehen, wissen Sie, dass die betreffende Person peinlich berührt ist.



Wenn Sie in einer solchen Situation die Kontrolle behalten wollen, atmen Sie ein paar Mal tief in den Bauch ein, um Ihre Nerven und Ihren Blutdruck zu beruhigen. Mehr darüber, wie Sie Ihre Nervosität durch Atemtechnik unter Kontrolle bringen können, erfahren Sie in *Mit Überzeugungskraft zum Erfolg für Dummies* (Wiley-VCH).

Körpersprache für Dummies



Thomas und Luise gehen schon seit neun Monaten regelmäßig miteinander aus. Sie haben viel Spaß miteinander und steuern möglicherweise auf eine festere Beziehung zu, haben es aber nicht eilig damit. Als Luises Vater Thomas fragt, ob er feste Absichten habe, werden die beiden rot. Luises Vater hat sie in Verlegenheit gebracht.

Weinen

Weinen ist das weltweit verstandene Signal für Trauer. Zu den ersten »Amtshandlungen« eines neugeborenen Kindes gehört der empörte erste Aufschrei beim Eintritt in unsere Welt, nachdem es der Geborgenheit und Sicherheit des Mutterleibs entrissen wurde. Das musste ihm niemand beibringen, das ist bereits angeboren.



Wenn Sie merken, dass Ihnen die Tränen in die Augen steigen, und Sie verhindern wollen, dass Ihnen Tränen über die Wangen kullern, fixieren Sie einen Punkt, an dem Wand und Decke zusammentreffen. Damit konzentrieren Sie Ihre Aufmerksamkeit auf ein bedeutungsloses Objekt, das nichts mit ihren momentanen Empfindungen zu tun hat, und drängen aufwühlende Gedanken in den Hintergrund. Eine andere Möglichkeit, den Tränenfluss zu drosseln, ist, die Zunge fest gegen den Gaumen zu pressen und sich daran zu erinnern, dass alles, was Sie im Augenblick quält, in ein paar Augenblicken vorbei sein wird. Wenn Sie jedoch merken, dass Ihnen gleich salzige Tränen über das Gesicht laufen werden, können Sie auch einfach annehmen, was passiert, und weitermachen. Manchmal reicht es aus, die Dinge so zu akzeptieren, wie sie sind, um den Tränenfluss zu stoppen.

Schulterzucken

Das Schulterzucken ist eine Geste, auf die Menschen zurückgreifen, wenn sie sich in irgendeiner Form vor etwas schützen oder von etwas distanzieren wollen, was sie lieber vermeiden möchten. Zum vollständigen Schulterzucken gehört, dass der Kopf zwischen den sich hebenden Schultern absinkt, die Mundwinkel nach unten wandern, die Handflächen nach oben zeigen und die Augenbrauen hochgezogen werden.

Ein Schulterzucken kann Folgendes bedeuten:

- ✓ Gleichgültigkeit
- ✓ Verachtung
- ✓ Unwissenheit
- ✓ Verlegenheit

Wenn Sie herausfinden wollen, was sich hinter dem Schulterzucken verbirgt, müssen Sie darauf achten, was die anderen Körperteile machen.

Fernsehen versus Radio

Anfang der 60er-Jahre wusste man noch recht wenig über Körpersprache. Dennoch wusste John F. Kennedy intuitiv, wie er sie nutzen konnte. Vor der ersten im Fernsehen übertragenen Debatte 1960 stellten sich JFK und Richard Nixon den Fotografen. Kennedy stellte sich rechts neben Nixon und schüttelte ihm die Hand. Die Fotos zeigten später, dass Kennedy mit der Hand im Vordergrund zu sehen war und Nixon damit in den Hintergrund drängte. Kein Wunder also, dass dies Kennedys Lieblingsgeste war. Die nachfolgende Debatte verdeutlichte ebenfalls die Macht der Körpersprache. Die meisten Amerikaner, die diese Debatte nur im Radio verfolgten, waren der Meinung, dass Nixon besser abgeschnitten hatte. Die Mehrheit derer, die das Ganze vor den Fernsehern verfolgten, hielten jedoch Kennedy für den Sieger. Kennedy wusste, wie man mit der Körpersprache die öffentliche Wahrnehmung manipulieren kann, und tat dies mit Grazie, Charme und Ungezwungenheit.



Anne, eine Französin, leitet eine PR-Abteilung. Georg gehört zu den Leuten im Unternehmen, mit denen sie öfters zusammenarbeitet. Er bereitet sich häufig nicht auf die Präsentationen vor, die Anne für ihn vorbereitet, und liefert Informationen, die Anne für ihre Arbeit braucht, regelmäßig erst kurz vor Toreschluss. Dazu kommt, dass er ihre Anordnungen oft infrage stellt. Als ich Anne fragte, was sie von der Zusammenarbeit mit Georg hält, schließt sie die Augen, schürzt ihre Lippen, hebt die Schultern und Arme mit nach oben zeigenden Handflächen und äußert ein abfälliges »Pfff«. »Ich halte nicht viel von ihm«, sollte das wohl heißen.

Körpersprache optimal nutzen

Erfolgreiche Menschen wissen, wie sie ihren Körper am effektivsten einsetzen. Sie stehen aufrecht, öffnen sich anderen gegenüber, indem sie ihnen ihre Brust entgegenwölben, haben ein Lächeln im Gesicht und bewegen sich ausschließlich zielgerichtet. Ihre maßvollen und sorgfältig gewählten Gesten spiegeln ihr Gefühl dafür wider, was sie darstellen und wie sie wahrgenommen werden wollen.

Erfolgreiche Menschen wissen auch, wie sie sich in Beziehung zu anderen Menschen positionieren müssen. Sie wissen, dass sie schnell überwältigend oder bedrohlich wirken können, wenn sie anderen zu nahe kommen, aber auch distanziert oder abweisend, wenn sie zu weit wegrücken. Sie wissen, dass ihre Gesten und wie sie damit umgehen, eine sehr große Wirkung haben.



Ein großer Teil Ihrer Botschaft wird durch Ihre Körperhaltung, Bewegungen und Gesichtsausdrücke vermittelt. Wenn Sie der Wirkung Ihrer Körpersprache bewusst sind, können Sie sich selbstbewusst bewegen und darauf vertrauen, dass Ihre Botschaft so ankommt, wie Sie es sich vorstellen.

Ein Bewusstsein für den Raum entwickeln

Das Gefühl dafür, wie man sich am besten relativ zu anderen Menschen positioniert, geht manchen Menschen anscheinend einfach ab. Entweder rücken sie anderen so nahe auf die Pelle, dass man riechen kann, welchen Kaffee sie morgens getrunken haben, oder sie halten so viel Abstand, dass sie gleichgültig, unbeteiligt oder leicht entrückt wirken. Andere Menschen wissen dagegen, wie man es richtig macht. Weil sie den Raum wahrnehmen und respektieren, den andere für sich reklamieren, fühlt man sich in ihrer Nähe wohl.

Jeder Mensch beansprucht einen persönlichen, ganz eigenen Raum, der ihn wie eine Seifenblase umgibt und in dem er steht, sitzt und sich bewegt. Diese Blase ist je nach den Umständen unterschiedlich groß. Wenn Sie beispielsweise mit Menschen zusammen sind, die Sie mögen, neigen Sie dazu, den Abstand geringer zu halten. Bei Leuten, die Sie nicht kennen oder in deren Gegenwart Sie sich nicht wohlfühlen, sind Sie wahrscheinlich eher darauf bedacht, mehr Abstand zu halten. Wer auf dem Land groß geworden ist und in eine Stadt zieht, hadert oft mit dem knappen Raumangebot, während sich Leute, die in der Stadt aufgewachsen sind, besser auf solche Einschränkungen einstellen können.



Der Erste, der den Umgang des Menschen mit dem ihn umgebenden Raum zu Kommunikationszwecken – die sogenannte *Proxemik* – in den 60er-Jahren wissenschaftlich untersuchte, war Edward T. Hall, ein amerikanischer Anthropologe. Seine Untersuchungen zeigten, dass der Bedarf an persönlichem Raum von der gesellschaftlichen Situation der Menschen abhängt. Robert Sommer, ein amerikanischer Psychologe, prägte dazu den Begriff *persönlicher Raum*, den er als eine »Komfort- und Abgrenzungszone« charakterisiert, die der Mensch um sich herum braucht.

Kapitel 12 widmet sich der Frage, wie die äußeren Umstände den persönlichen Raum beeinflussen, in dem man sich am wohlsten fühlt, und wie man sich am besten zu einer anderen Person stellt, setzt oder legt.

Bewegungen vorausahnen

Wenn Sie Handlungen vorausahnen und erkennen, dass etwas passieren wird, bevor es passiert, verfügen Sie über Informationen, die Ihnen einen Vorteil verschaffen, weil sie das Element der Überraschung ausschalten.

Der amerikanische Anthropologe Ray Birdwhistell war ein Pionier der *Kinesik*, der Wissenschaft vom Bewegungsverhalten in der Kommunikation. Birdwhistell filmte Gespräche zwischen verschiedenen Personen und ließ die Aufnahmen dann in Zeitlupe ablaufen, um sie besser analysieren zu können. So gelang es ihm, Handlungen, Gesten und Gesichtsausdrücke der Gesprächsteilnehmer zu identifizieren.

Dazu ein paar Beispiele:

- ✓ Die angedeuteten Gesten, die jemand macht, bevor er sich aus seiner sitzenden Position erhebt, weisen darauf hin, dass es Zeit ist, aufzubrechen.
- ✓ Wenn Sie merken, dass jemand kurz davor steht, vor lauter Wut um sich zu schlagen, haben Sie genug Zeit, sich und andere zu schützen.

1 ► Was ist Körpersprache?

- ✓ Wenn Sie sehen, dass jemand etwas sagen möchte, können Sie der betreffenden Person Gelegenheit geben, Gehör zu finden.
- ✓ Wenn Ihr Partner sich Ihnen mit gespitzten Lippen nähert, haben Sie die Möglichkeit, ebenfalls einen Kussmund zu machen oder sich wegzudrehen, je nach Stimmungslage.



Eine Bewegung vorauszuahnen, kann Leben retten, Sie vor Schaden und Ihnen sogar zu großem Glück verhelfen. Indem man Gesten vorausahnt, verschafft man sich einen Vorteil, weil man bereits über eine Reaktion nachdenken kann, bevor ein anderer seine Handlung abgeschlossen hat.

Gesten widerspiegeln und Rapport herstellen

Wenn es darum geht, *Rapport* herzustellen – einen Zustand, in dem man Gefühle versteht und gut miteinander kommuniziert –, ist es wichtig, aufeinander zuzugehen, den anderen zu akzeptieren und Respekt zu zeigen. Rapport sorgt dafür, dass man effektiv kommuniziert und zu Ergebnissen kommt, die zur Zufriedenheit beider Seiten ausfallen.

Das Gehirn trainieren

Wenn Sie sich jemals gefragt haben, warum Cristiano Ronaldo so gut darin ist, Bälle abzufangen, gebe ich Ihnen einen Tipp: Er kann Körpersprache lesen. Forschungen des Sportpsychologen Dr. Daniel Bishop an der Brunel Universität London zeigen, dass Top-Fußballer mehr Hirnbereiche aktivieren, wenn sie einen Gegner auf sich zukommen sehen, als weniger erfahrene Spieler. Gehirn-Scans belegen, dass sie ein Kontrollsystem entwickelt haben, das ihren Drang zu einer instinktiven Reaktion im Zaum hält, sodass sie sich nicht so schnell von Täuschmanövern in die Irre führen lassen. Das Spiegelneurosensystem eines erfahrenen Fußballspielers ist weiter entwickelt als das eines unerfahrenen Jugendspielers. Dieses System hilft bei der Vorhersage des Verhaltens eines Gegners und sorgt dafür, dass man nicht überrascht wird oder falsch positioniert ist. Bishops These lautet, dass Spieler daraufhin trainiert werden können, die Bewegungen ihrer Gegner vorauszuahnen, indem sie sich auf einen bestimmten Punkt, etwa seine Brust, konzentrieren. Damit kann das Überraschungsmoment des Angreifers ausgeschaltet werden.

Es gibt viele Möglichkeiten, Rapport herzustellen, etwa durch Berührungen, Wortwahl oder Blickkontakt. Eine weitere Möglichkeit besteht darin, die Bewegungen des jeweiligen Gegenübers widerzuspiegeln. Indem man auf die Gesten des anderen eingeht und sie mit passenden Gesten und Verhaltensweisen beantwortet, zeigt man, dass man weiß, wie es ist, in den Schuhen des anderen zu stecken. Wenn es Ihnen wichtig ist, eine Beziehung zu anderen Menschen herzustellen und sich respektvoll zu verhalten, hilft Ihnen ein solches Verhalten, dieses Ziel zu erreichen. Mehr über das Spiegeln und Matchen von Verhaltensweisen erfahren Sie in Kapitel 14.



Zwischen dem Spiegeln von Gesten und einem bloßen Nachäffen ist nur ein schmaler Grat. Menschen merken schnell, wenn sie jemand nachäfft, und stellen die Motive des Betroffenen infrage.

So werden, wie Sie sein möchten

Wie Sie sich selbst präsentieren, wie Sie sich bewegen und gestikulieren, wie Sie stehen, sitzen und gehen, all das trägt dazu bei, welches Bild Sie in der Öffentlichkeit abgeben und wie andere Menschen Sie wahrnehmen. Wenn Sie sich Haltungen, Positionen, Gesten und Gesichtsausdrücke aneignen, deren Außenwirkung Sie kennen, können Sie damit jede beliebige Haltung darstellen. Positive Körpersprache – mit deren Hilfe Sie Blickkontakt herstellen und zielgerichtete Bewegungen ausführen – wirkt stark, engagiert und lebendig. Negative Körpersprache – Sie vermeiden Blickkontakt und ziehen sich in sich selbst zurück – kommuniziert dagegen Schwäche, Trägheit und eine fehlende Verbindung zu anderen Menschen. Wie Sie Ihren Kopf, Ihr Gesicht, Ihren Rumpf und Ihre Glieder bewegen, wirkt sich darauf aus, wie Sie wahrgenommen werden und welche Ergebnisse Sie erreichen.



Schauspieler wissen, wie man einen Charakter von innen her – die Geschichte der Figur, ihr aktuelles Leben, ihre Überzeugungen, Haltungen, Gedanken und Gefühle – und von außen her – körperliche Eigenschaften einschließlich Aussehen und Verhalten – erschaffen kann. Sie wenden dabei die »Als-ob-Technik« an, das heißt, sie verhalten sich, als wären sie die Figur. Bei der Herangehensweise von außen erarbeiten sie sich, wie die Figur klingt, sich bewegt und gestikuliert. Sie stellen sich dabei die folgenden Fragen:

- ✓ Wie würde die Figur gehen, sitzen und stehen? Würde sie sich einer Gazelle gleich bewegen, herumtapsen wie ein verschlafener Bär oder eher wie jemand herumtorkeln, der ein Glas zu viel hatte? Ist ihre Haltung aufrecht oder gebückt und schlapp?
- ✓ Welche Gesten können bestimmte Stimmungen oder Gefühle vermitteln? Langsame, bewusste und sorgfältig getimte Gesten vermitteln einen anderen Eindruck als schnelle, spontane und ziellose.

Durch die Wahl der passenden Verhaltensweisen erarbeiten sich Schauspieler Haltungen, Stimmungen und Gefühle, die das Publikum erkennt und versteht. Bei Laien ist das nicht anders. Wenn Sie sich in einer bestimmten Art und Weise verhalten, können auch Sie ein Erscheinungsbild kreieren und in eine Figur schlüpfen. Wie schon Cary Grant sagte: »Ich tat so, als sei ich die Person, die ich gerne sein würde, und wurde es schließlich auch.«



Die Art, wie Sie sich verhalten, hinterlässt einen Eindruck. Wie Sie wahrgenommen werden – langweilig oder temperamentvoll, als engagierter Vorkämpfer oder als leitender Vorsitzender – das liegt in Ihrer Hand. Wichtig ist, dass Sie sich die richtigen Gesten zu eigen machen. Wichtig ist dabei Folgendes:

- ✓ **Achten Sie darauf, dass Ihre Gesten den Eindruck fördern, den Sie erwecken möchten:** Zum Beispiel muss die Gestik mit jeder Stufe weiter oben in der Hierarchie zurückhaltender werden. (Aus diesem Grund werden Sie auch nie sehen, dass ein Vorstandsvorsitzender über den Flur rennt.)

1 ► Was ist Körpersprache?

- ✓ **Sie können Ihre Gestik an die jeweilige Situation anpassen:** Wenn Sie mit Freunden zusammen sind, ist Ihre Körpersprache locker und entspannt. Treffen Sie dagegen einen Klienten oder die Eltern Ihres Partners zum ersten Mal, ist Ihre Körpersprache zurückhaltender und formeller. Orientieren Sie sich an Ihrem Gegenüber und spiegeln Sie wider, was Sie beobachten, um Rapport herzustellen.



Entscheiden Sie sich, welche Haltung Sie zeigen wollen. Bestimmen Sie die geeigneten Gesten und Gesichtsausdrücke. Wenn Ihnen das schwerfällt, ahmen Sie die Gesten einer Person nach, die Ihrer Ansicht nach diesem Bild entspricht.



Bei meiner ersten Steuerprüfung war ich ziemlich nervös. Mein Buchhalter Tom und mein Controller Ron sind für die Unternehmensfinanzen zuständig, und wenn sie mir sagen, wie viel ich zahlen und wo ich unterschreiben muss, dann mache ich das. Tom erschien an dem Tag, an dem die Dame von der Steuerbehörde sich bei uns angekündigt hatte, mit Anzug und Krawatte im Büro. Normalerweise geht es in unserem Büro nicht so formell zu. Es war mir also gleich klar, dass wir heute wohl keine Scherze machen würden. Ich warf mich ebenfalls in einen Hosenanzug und passte mein Verhalten an seines an – umsichtig, ernst und offen. Wir wollten den Eindruck vermitteln, dass in unserem Unternehmen zwar die Kreativität die Hauptrolle spielt, das Ganze aber auch auf einer ordentlichen finanziellen Grundlage steht.

Die Zeichen lesen und angemessen reagieren

Um mit anderen Menschen kommunizieren zu können, muss man die Signale, die sie aussenden, wahrnehmen und verstehen können. Wenn Sie die Bewegungen und Gesten anderer Menschen beobachten, erhalten Sie Einblicke in ihre Gedanken, Gefühle und Absichten. Wie sich jemand fühlt, kann man zum Beispiel daran ablesen, wie er steht. Die Geschwindigkeit der Gesten sagt Ihnen, wie jemand gerade gestimmt ist. Die Haltung einer Person lässt sich an ihrer Kopfhaltung erkennen. Die so gewonnenen Informationen warnen Sie vor und geben Ihnen Gelegenheit, sich auf das vorzubereiten, was als Nächstes kommen könnte.

Angenommen, Sie sind mit einer Freundin zu einer Party eingeladen. Sie beobachten, dass sie allein dasitzt und einen entmutigten Eindruck macht. Als Sie sie so dasitzen sehen, mit hängendem Kopf und um den Körper geschlungenen Armen, wissen Sie sofort, dass sie ein wenig zärtliche Zuwendung braucht. Sie legen sanft Ihre Hand auf ihren Arm und sie fühlt sich gleich ein wenig besser.

Später beobachten Sie, wie die Stimmung bei einigen der jüngeren Gäste, die mittlerweile ordentlich einen über den Durst getrunken haben, von heiter in Richtung unkontrolliert kippt. Sie sehen, wie sich die jungen Kerle gegenseitig hin und her schubsen, und nehmen dies als Signal, dass es Zeit für Sie ist, die Party zu verlassen. Wer Körpersprache gut lesen kann, weiß rechtzeitig, ob er bleiben oder lieber gehen sollte.



Edith besucht überraschend ihre Kollegin Tina in ihrem Büro. Tina steckt mitten in einem eiligen Projekt und hat eigentlich keine Zeit. Sie lächelt ihre Freundin Edith zwar freundlich an und nickt ihr zu, bleibt aber am Schreibtisch sitzen und bricht den Blickkontakt wieder ab. Sie lässt ihre Hände an der Tastatur, blickt wieder auf den Bildschirm und tippt weiter. Edith liest an Tinas Körpersprache ab, dass jetzt wohl kein günstiger Zeitpunkt für ein Schwätzchen ist, und verabschiedete sich schnell wieder.

Kulturelle Unterschiede berücksichtigen

Wie viel aufregender, interessanter und anregender ist es doch, in einer Welt voller Unterschiede und Vielfalt zu leben, als in einer, in der alles gleich ist. Einerseits schätzen wir die kulturellen Unterschiede zwischen den Nationen als bereichernd. Andererseits sind wir manchmal verwirrt, verängstigt oder sogar angewidert angesichts körpersprachlicher Erscheinungen, die sich stark von dem unterscheiden, was wir gewohnt sind.

Dass sich die Menschen in verschiedenen Kulturen unterschiedlich verhalten, bedeutet nun aber nicht, dass das eine Verhalten richtig und das andere falsch wäre. Was kulturelle Unterschiede betrifft, geht es nicht um richtig oder falsch, sondern um »respektieren« und »schätzen«. Verhaltensweisen schätzen zu lernen, die so ganz anders sind als das, was wir in unserer Kultur gelernt haben und gewohnt sind, ist manchmal eine echte Herausforderung. Wenn man von Respekt geprägte positive Beziehungen zwischen den Kulturen und Nationen aufbauen will, muss man sein Denken und seine Arbeitsweise erweitern. Das heißt allerdings nicht, dass man mit allem einverstanden sein muss, womit man auf seinen Reisen konfrontiert wird. Man sollte aber in jedem Fall akzeptieren, dass es Unterschiede gibt, und dann entscheiden, wie man am besten darauf reagiert.

Kapitel 15 wirft diesbezüglich einen Blick in unterschiedliche Kulturen und stellt die Frage, wie sich Unterschiede in der Körpersprache auf die Kommunikation zwischen den Nationen auswirken.



In verschiedenen Nationen und Kulturen wird mit dem Körper auf unterschiedliche Weise kommuniziert. Was in einem Land akzeptiert wird, kann Sie in einem anderen Land ins Gefängnis bringen. Sie sollten deshalb vor jeder Reise in ein anderes Land Ihre Hausaufgaben machen und herausfinden, was geht und was nicht.