„Wir können nicht nicht kommunizieren!“

Botschaften des Körpers

Oft schätzen wir eine Situation ein, bevor auch nur ein Ton gefallen ist. Denn Haltung, Gestik und Mimik verraten viel über unsere Mitmenschen. vive erklärt, wie Sie die **Körpersprache** anderer lesen und selbst überzeugender auftreten.

TEXT: **JULIA BRANDT**

„Die Arbeitskollegin kommentiert den eben präsentierten Vorschlag wortlos mit verschränkten Armen und zusammengekniffenen Augenbrauen – oft sagen Gesten mehr als tausend Worte. Redewendungen wie „mit der Faust auf den Tisch schlagen“ oder „um die Hand eines Menschen anhalten“ verdeutlichen, wie wichtig die Körpersprache für die Kommunikation zwischen Menschen ist.

Der Psychotherapeut und Kommunikationsforscher Paul Watzlawick sagt: „Wir können nicht nicht kommunizieren.“ Mit unseren Gesten, der Mimik und Körperhaltung senden wir ständig Signale aus, die unsere Gesprächspartner – bewusst oder unbewusst – entschlüsseln.

Ein bekanntes Beispiel ist der aufgerichtete Daumen, mit dem wir signalisieren, dass uns etwas gefällt. Und auch Sympathie ist unverkennbar: Ein Lächeln beim Anblick einer anderen Person, zeigt, dass wir diese gern haben.

Worte sind nur Nebensache

Forscher der US-amerikanischen Universität von Kalifornien in Los Angeles fanden in einer Reihe von Untersuchungen heraus, dass lediglich sieben Prozent einer Aussage tatsächlich vom Inhalt bestimmt werden. Rund 38 Prozent vermitteln wir über die Stimmebene, indem wir zum Beispiel laut, leise oder zittrig sprechen. Und 55 Prozent einer Aussage, also über die Hälfte, transportieren Haltung, Gestik und Mimik.

Die Körpersprache unterstreicht nicht nur das Gesagte, sie steht manchmal auch ganz für sich allein. In einigen Fällen lassen sich an ihr auch Unstimmigkeiten ablesen. Wenn jemand die Frage, ob er den wichtigen Brief zur Post gebracht hat, bejaht, dabei aber nervös an seinen Fingernägeln kaut, den Kopf hin und her schüttelt und Blickkontakt scheut, dann wirkt das wenig überzeugend.

Gestik und Mimik sind also verräterisch: Sie sagen so manches über einen Menschen und seine Absichten aus. Egal ob im Beruf oder in der Freizeit – wer die oftmals verschlüsselten Signale richtig deutet, ist im Vorteil. Er bemerkt zum Beispiel anhand der Körpersprache rechtzeitig, dass seine Zuhörer nicht mehr bei ihm sind und kann nun gezielt versuchen, sich die Aufmerksamkeit zurückzuerobern. Vor allem aber ist es wichtig, zu →

FOTO: PLAINPICTURE

wissen, welche Signale wir selbst durch unsere Körpersprache aussenden. Gehen wir geduckt, mit gesenktem Kopf und mit schlaff herunterhängenden Armen, wirken wir unsicher. Wer dagegen aufrecht mit erhobenem Kopf und souveränem Schritten durchs Leben geht, wirkt gleich viel selbstbewusster. Daher kommt auch die bekannte Redewendung „Kopf hoch“.

1. Sicherheit ausstrahlen

Beim Bewerbungsgespräch für den Traumjob oder beim ersten Date mit der Supermarktbekanntschaft – um einen guten Eindruck zu machen ist es wichtig, Sicherheit auszustrahlen. Wer die Arme fest um den Stuhl klammert, unsichtbare Fusseln vom Pullover entfernt oder hektisch die Hände reibt, wirkt unsicher und verlegen. Doch wohin mit den Händen?

Rat weiß Persönlichkeitstrainer und Experte für Körpersprache Thorsten Havener: „Unruhiges Zappeln ist ein Zeichen dafür, dass wir nervös sind. Eine selbstbewusste Körpersprache beginnt bereits im Kopf. Wer gut vorbereitet ist und von Dingen erzählt, die er selbst spannend findet, löst die Anspannung. Die Hände werden dann dem Kopf folgen.“

2. Handfeste Unterstützung

Manche Menschen schwingen beim Reden mit den Armen in der Luft, als würden sie ein 100-köpfiges Orchester dirigieren. Die Italiener haben das Sprechen ohne Worte perfektioniert: Selbst für ein gutes Essen bedanken sie sich mit einer dramatischen Handkuss-Geste. Toll für den nächsten Italienurlaub, aber im Alltag darf es gerne ein bisschen weniger sein.

„Handgesten sind eine tolle Möglichkeit, wichtige Aspekte des Gesagten zu unterstreichen. Wer jedoch wild mit den Armen rudert, betont jeden einzelnen Teil und damit eigentlich gar nichts. Eine gute Methode ist es, sich zum Training einmal selbst zu beobachten, wie man vor Freunden spricht. Diese natürlichen Gesten sollten Sie beibehalten.“

FOTO: GEORGE DOYLE /THINKSTOCK

3. Geheimnisse in der Hinterhand

Im Büro herrscht dicke Luft. Der Chef hat alle zu einer Krisensitzung einberufen, bestimmt gibt es schlechte Nachrichten. Vielleicht geht es sogar um Entlassungen. Doch irgendwie eiert der Chef um das Thema herum. Zeigt er seine Hände?

Wer nur mit dem Handrücken nach außen argumentiert oder die Hände gleich ganz unter dem Tisch versteckt, möchte womöglich Informationen zurückhalten.

Thorsten Havener: „Die Hände sind die Körperteile, über die wir am meisten Kontrolle besitzen, und auch diejenigen, die am sichtbarsten sind. Wer die Hände verbirgt, der hält vielleicht auch noch andere Dinge verborgen."

4. Hand drauf

Das Händeschütteln ist eine alltägliche und oft unterschätzte Geste. Sie schafft einen allerersten Körperkontakt zwischen zwei Menschen und ist ein Zeichen von Verbundenheit. Wir fühlen uns Menschen näher, die wir berührt haben. Ein Handschlag schafft Verpflichtung, Verträge werden durch einen Händedruck besiegelt.

Und auch die Art, wie jemand die Hände schüttelt, verrät viel über ihn. Ist der Händedruck zu schwach, symbolisiert das Schwäche und Unverbindlichkeit. Ein zu langer, zu kräftiger Handkontakt wirkt dominant.

Thorsten Havener: „Schütteln Sie anderen die Hand, wie Sie selbst gerne geschüttelt werden möchten. Der ideale Händedruck ist fest, aber nicht so, dass es unangenehm ist. Greifen Sie parallel zur Hand Ihres Gegenübers. Von oben die Hand zu greifen, wirkt dominant. Nach ein bis zwei Mal schütteln lösen sich die Hände wieder."

5. Daumen nach oben

Der Daumen ist der wichtigste und stärkste Finger an unserer Hand. Er ermöglicht es uns, zu greifen und uns zum Beispiel in der Straßenbahn festzuhalten. Wenn ein Mann seine Hände in die Hosentasche steckt und dabei den Daumen hervorschauen lässt, ist das ein Hinweis auf Dominanzgehabe.

Achten Sie einmal darauf, wie Sie mit Ihrem Partner Händchen halten. Wessen Daumen liegt obenauf? Derjenige hat wahrscheinlich das Sagen in der Beziehung. →

„Wie wichtig der Daumen ist, spüren wir alle instinktiv. Ein abgespreizter Daumen ist ein Merkmal, das uns von den meisten Tierarten unterscheidet. Gladiatoren im alten Rom wurden zur Strafe die Daumen abgetrennt. Wer seine Daumen hatte, konnte sich glücklich schätzen, er war den anderen überlegen."

FOTO: ISTOCKPHOTO / THINKSTOCK

6. Vertrauen gewinnen

„Wer hat den letzten Joghurt gegessen?“ oder „Hast du hinter meinem Rücken über mich gelästert?“ Ständig müssen wir zu falschen Beschuldigungen Stellung nehmen. Wer seine Unschuld beteuern will, zeigt seinem Gegenüber am besten die Handflächen. Denn die offene Hand gilt als Signal der Aufrichtigkeit. Politiker heben die Handflächen während ihrer Vereidigung. Beim Singen der Nationalhymne legen vielen Menschen die offene Hand aufs Herz.

Thorsten Havener: „Die Handflächen sind eine verletzliche Stelle unseres Körpers. Wenn wir sie präsentieren, zeigen wir, dass wir jemandem vertrauen und hoffen, dass er es uns gleichtun wird. Übrigens: Wer mit der offenen Hand auf einen Vertrag weist, überzeugt andere leichter von einem guten Angebot.“

7. Drohungen enttarnen

Den erhobenen Zeigefinger sehen wir nur ungern. Er wirkt ermahnend und ist eine eindeutige Drohgebärde. Wenn jemand uns mit dem Zeigefinger sogar antippt, überschreitet er damit auch eine körperliche Grenze.

„Der ausgestreckte Zeigefinger wirkt wie eine Pistole und symbolisiert Dominanz. Um die Situation zu deeskalieren, kann der Bedrohte einen Schritt zurückweichen und seine Grenze damit neu stecken. Verbal gilt es, die Drohung auf der Beziehungsebene zu thematisieren. Fragen Sie den Drohenden, warum er so wütend ist.“

8. Fettnäpfchen Schulterklopfer

Ein Schulterklopfer ist im Allgemeinen eine freundschaftliche Geste. Besonders Männer – die sich seltener umarmen als Frauen – benutzen sie zum Beispiel zur Begrüßung oder als Zeichen der Anerkennung. Solch ein Schulterklopfer kann aber auch nach hinten losgehen. Nämlich wenn er von oben her kommt.

Thorsten Havener: „Wer von oben auf die Schulter eines anderen klopft, signalisiert seine Dominanz. Der Schulterklopfer wird zum Statusspiel und drückt aus ‚Ich stehe über Dir' – man macht den anderen wortwörtlich klein. Unverfänglicher ist ein leichter Klapps seitlich auf den Oberarm.“

9. Zuhörer zurückholen

Endlich steht der diesjährige Familienurlaub vor der Tür. Sie haben die ganze Familie versammelt, erzählen ihnen von den Plänen, die Sie bis ins Detail ausgetüftelt haben, und verteilen die Aufgaben. Nach einer Weile Monolog fragen Sie sich, ob Ihnen auch wirklich noch alle zuhören. Ihr Mann trommelt unruhig mit den Fingern auf den Tisch, die Toch-

FOTO: STOCKBYTE /THINKSTOCK

ter lehnt sich genervt zur Seite.

Thorsten Havener: „Einen Zuhörer, der den Blickkontakt abbricht oder seinen Körper abwendet, haben Sie verloren. Die Frage ist nur warum. Vielleicht fühlt er sich überfordert? Dann sollten Sie ihn direkt ansprechen und den letzten Teil noch einmal wiederholen. Achten Sie auf die Stellung der Füße Ihres Zuhörers: Wenn sie zum Ausgang zeigen, ist er gedanklich wohl bereits zur Tür hinausgegangen."

10. Sympathie gewinnen

Es ist die Geburtstagsparty eines Freundes. Da ist ein gutaussehender Mann oder eine attraktive Frau, die Sie gerne kennenlernen möchten. Sie werden nervös und fragen sich, was Sie tun können, damit er oder sie Sie mag? Klar, ein Beliebtheitsrezept gibt es natürlich nicht. Aber eine Methode, mit der Sie vielleicht unterbewusst Sympathiepunkte gewinnen können: die Spiegelungstechnik. Wenn die Person uns gegenüber ihr Gewicht auf das andere Bein verlagert, tun sie das auch. Sie kämmt sich durch die Haare? Sie kämmen sich durch die Haare.

Thorsten Havener: „Wir lieben uns selbst am meisten und mögen daher auch Menschen, die so sind wie wir. Menschen fühlen sich zu anderen hingezogen, die ähnliche Kleidung tragen, ähnlich sprechen oder eben die selbe Körpersprache benutzen. Aber: Wer sich nachgeäfft fühlt, reagiert sauer. Eine Möglichkeit, dies zu vermeiden, ist es, die Gesten zeitversetzt einzusetzen."

11. Lachen macht Freude

Wir lachen, weil wir uns freuen – klar. Doch es geht auch andersherum. Denn nicht nur die Gefühle bestimmen die Körpersprache, sondern die Mimik wirkt sich auch auf das Gefühlsleben aus. Eine Studie des Psychologen Fritz Strack zeigte, dass Menschen, die beim Schauen eines Cartoons einen Stift quer im Mund hielten, die Filmchen lustiger beurteilten als diejenigen ohne „Zwangslächeln". →

„Wir wissen nicht warum, aber es funktioniert. Wenn wir das Gesicht zu einem Lächeln formen, nimmt auch der Geist dieses Signal auf. Körpersprache ist eben keine Einbahnstraße."

DVD-Tipp

Thorsten Havener ist Experte für Körpersprache. Der Autor, Entertainer und Illusionist blickt in seinen Live-Shows in die Gedankenwelt seiner Zuschauer. In unterhaltsamen Experimenten verbindet er Psychologie, Suggestion, Illusion und die Kunst, die Körpersprache zu entschlüsseln. Ob er nun von Zuschauern verdeckt gemalte Bilder der richtigen Person zuordnet oder die Gedanken einer Frau vorhersagt – Thorsten Havener überrascht die Betrachter immer wieder.
Thorsten Haveners Live-Show „Ich weiß, was du denkst" auf DVD, erschienen bei Sony.

FOTO: F1ONLINE / THINKSTOCK

12. Haltung bewahren

Gehen wir gebückt oder gerade, sitzen wir aufrecht oder mit gekrümmten Rücken. Mit unserer Körperhaltung senden wir dem Gegenüber Signale aus – und auch uns selbst.

„Die Körperhaltung verrät eine ganze Menge über einen Menschen, denn sie wird meist nicht bewusst gesteuert. Wenn die Schultern schlaff nach vorne hängen, wirken wir bedrückt. Liegt der Kopf hinten im Nacken, wirkt das provozierend. Am besten und auch am gesündesten ist eine gerade Körperhaltung. So fühlt man sich selbstsicher und entspannt."

So drückt schmales Stehen Unsicherheit aus, während eine breitbeinige Haltung ein Zeichen für Dominanzstreben ist.

Und nicht nur dem Gegenüber wird dieser Eindruck vermittelt: Auch die eigene Psyche empfängt diese Nachricht.

Mit kleinen Tricks können wir also nicht nur unser Gegenüber überzeugen, sondern auch das eigene Unterbewusstsein. Denn wer mit hängenden Schultern, rundem Rücken und Kopf nach vorn gebeugt durchs Leben geht, der fühlt sich schlapp und antriebslos. Eine gerade Haltung stabilisiert hingegen die Psyche, die Person wirkt offener und selbstzufriedener. Und das merkt auch das Umfeld.

Der Körper trickst die Psyche aus

Wer also seine Bauch- und Rückenmuskeln trainiert, der tut auch was für seine Psyche und seine beruflichen Erfolge. Zusätzlich hilft ein kleiner Trick für den Alltag: Richten Sie Ihre Wirbelsäule auf, als würden Sie von einer Kraft am Kopf nach oben gezogen, wenn Sie merken, dass Sie zusammengekrümmt sitzen.

Mit diesem Wissen rund um die Körpersprache gewappnet, können Sie künftig jede Lebenslage leichter meistern. ◆

Achtung: kulturelle Unterschiede

Wer die Körpersprache deutet und bewusst einsetzt, ist in vielen Situationen klar im Vorteil. Doch auch bei Gestik und Mimik gibt es Raum für **Fehlinterpretationen**. Das gilt besonders für unterschiedliche Kulturkreise. Während bei uns ein Kopfschütteln ein klares Nein bedeutet, drücken Inder durch eine Hin-und-her-Bewegung des Kopfes ihre Zustimmung aus. Wenn Europäer sich unterhalten, dann gilt es als unhöflich, keinen Blickkontakt zu halten. Mit dem Ausruf „Schau mich gefälligst an, wenn ich mit dir rede!" machen wir uns in Asien jedoch nicht unbedingt beliebt. Japaner schauen ihrem Gesprächspartner nämlich nicht in die Augen, sondern eher auf den Hals oder das Kinn. Auch beim Thema Körperkontakt, insbesondere in der Geschäftswelt, scheiden sich die Geister. Zu häufiger oder zu enger Körperkontakt wird von Nordeuropäern als aufdringlich oder belästigend empfunden. In arabischen Ländern beispielsweise wird fehlender Körperkontakt als mangelndes Geschäftsinteresse gedeutet.

FOTO: F1ONLINE /THINKSTOCK

Hätten Sie es gewusst?

- Allein unser **Auge nimmt in einer Sekunde ungefähr ein Gigabyte an Informationen auf** – das entspricht etwa einer Datenmenge von 500.000 Buchseiten. Dazu kommen noch die Eindrücke der anderen Sinnesorgane. Allerdings verwerten wir nur einen Bruchteil dessen bewusst.

- Echte Freude zeigt sich in den Augen, genauer gesagt in den **Pupillen**. Diese **weiten sich, wenn wir etwas Erfreuliches sehen oder denken**. Der amerikanische Verhaltensforscher Eckhard H. Hess belegte dies unter anderem in Untersuchungen, bei denen er Männern Bilder von leicht bekleideten Frauen zeigte. Beim Anblick der Bilder weiteten sich die Pupillen der Probanden um bis zu 20 Prozent.

- Ein **geöffneter Mund signalisiert Aufnahmebereitschaft**. Dabei ist es egal, ob es sich um Nahrung oder Informationen handelt. Wenn wir erstaunt oder überrascht sind, steht der Mund weit offen – wir erwarten weitere Informationen. Fest zusammengepresste Lippen hingegen deuten darauf hin, dass jemand gerade mit sich selbst beschäftigt ist. Er konzentriert sich oder muss das Gelernte zunächst „verdauen".

FOTO: WAVEBREAK MEDIA / THINKSTOCK

Viele Wunden = eine Lösung!

Wirkt *schnell* antibakteriell

- feuchte Wundbehandlung
- breites Wirkspektrum
- sichere Anwendung

Wirkstoff: Tyrothricin. **Anwendungsgebiete:** Zur (lindernden) Behandlung von kleinflächigen, oberflächlichen, wenig nässenden Wunden mit bakterieller Superinfektion mit Tyrothricin-empfindlichen Erregern wie z.B. Riss-, Kratz-, Schürfwunden. **Warnhinweise:** Tyrosur® Gel enthält Propylenglycol und kann daher Hautreizungen hervorrufen. **Zu Risiken und Nebenwirkungen lesen Sie die Packungsbeilage und fragen Sie Ihren Arzt oder Apotheker.** Stand der Information: Dezember 2008. Engelhard Arzneimittel GmbH & Co. KG, Herzbergstr. 3, 61138 Niederdorfelden, Telefon: 0 61 01/5 39-3 00, Telefax: 0 61 01/5 39-3 15, Internet: http://www.engelhard.de, E-Mail: info@engelhard.de