

1. Einleitung

Kommunikation wird wesentlich einfacher und konfliktfreier, wenn wir die vielen verschiedenen Zeichen der Körpersprache erkennen. Wie wende ich Körpersprache selbst an und wie kann ich sie auslegen? Wir verwenden Körpersprache täglich, wenn auch unbewusst. Sie ist unser elementarstes Kommunikationsmittel. Derjenige, der es lernt, Körpersprache zu erkennen, durchschaut auch die „Täuschungen“ anderer. Körpersprache und damit Wirksamkeit der Kommunikation erfolgt durch eine Veränderung der Gedanken oder der Bewegungen meines Gegenübers. Diese Veränderung kann in verbaler Kommunikation, also durch Reden, oder eben in Körpersprache erfolgen.

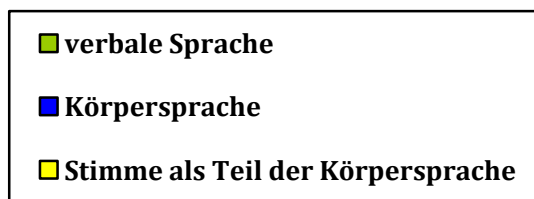
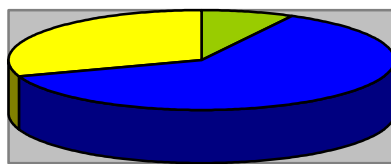
Das, was ich Ihnen in meinem Buch erzähle, beruht auf meinen persönlichen Erfahrungen und auf Theorien, die ich selbst getestet habe. Ich zeige Ihnen die Praxis, wie ich sie erfahren habe und heute erfolgreich einsetze. Meine Verkaufserfolge waren schon sehr beachtlich und plötzlich stand ich vor einer neuen Situation. In einem anderen Land mit anderer Kultur, mit nur noch 80% meines Einkommens. Ich war gezwungen, die Körpersprache meiner Geschäftspartner neu zu verstehen, wenn ich im Verkauf weiter erfolgreich sein wollte. Das war für mich überlebenswichtig, da ich ja mein Kind und mich versorgen musste.

Warum wird Kommunikation zum ausschlaggebenden Erfolgsfaktor, beruflich und privat? Der 10 Sekunden Effekt besagt, dass ein Gespräch bereits vor dem ersten gesprochenen Wort beginnt. Ein Gesprächspartner wird, bevor er irgendwas sagt, in eine Schublade gesteckt, also be- und im schlimmsten Fall verurteilt, nur aufgrund seines Auftretens, seiner Gestik, Mimik oder seiner Körperhaltung. Unser Körper übersetzt, was wir denken, schon lange, bevor wir sprechen und antwortet unserem Gesprächspartner, schon lange, bevor wir sprechen.

Der Sprache unseres Körpers können wir glauben, sie ist ehrlicher als das gesprochene Wort.

Können Sie es sich leisten, auf 93% Ihrer Kommunikation zu verzichten?

Das ist der Prozentsatz des Kommunikationsanteils der Beziehungsebene und damit der Körpersprache. Dazu gehören Stimme, Gestik und Mimik, sowie die Körperhaltung. Dies beeinflusst den Verlauf eines Gesprächs oder einer Verhandlung zu ca. 80%.



Über unseren Körper spricht unsere Seele. Der Körper drückt jede innere Regung, jeden Wunsch und jeden Gedanken innerhalb von Sekunden aus, viel schneller, als uns selbst bewusst und manchmal lieb ist. Die Art der Bewegung und die Haltung eines Menschen stehen in enger Abhängigkeit mit dem physischen und psychischen Charakter einer Person. Das Erkennen dieser Merkmale, also das Verstehen der Körpersprache, erleichtert jede Verhandlung und jedes Gespräch. Der Körper lügt nicht! Wer Körpersprache versteht, durchschaut viele Imageaktionen seiner Gesprächspartner und versteht die Gefühle seines Gegenübers besser. Dadurch wird ein positives Gespräch auf Beziehungsebene möglich, was den Großteil unserer Kommunikation ausmacht.

Wenn Menschen nicht verbal kommunizieren, spricht der Körper alleine. Er ist niemals stumm und teilt selbst in Augenblicken der Selbstversunkenheit oder der Abschirmung Signale mit, dass im Augenblick Kontakte unerwünscht sind. Die Aussagen, die die Körpersprache macht, sind oft sehr mächtig und Worte haben es schwer, diese zu dementieren.

Da die Körpersprache auch viel schwerer bewusst zu beherrschen ist als die gesprochene Sprache, sind die Botschaften des Körpers oft "wahrer" bzw. "echter". Sie entzieht sich weitgehend unserem Willen und wird daher auch viel weniger bewusst wahrgenommen als gesprochene Worte.

Gab es jemals Situationen, in welchen Sie einem Menschen gegenüber saßen und wussten, Ihr Körper sendet Signale aus? Wollten Sie wissen, wie Sie diese Signale einsetzen oder steuern können und wie Sie auf andere Personen wirken? Den meisten Menschen ist ihre Körpersprache nicht bewusst, obwohl sie den Großteil der Kommunikation ausmacht.

Oder, hat Ihr Bauch jemals bei einem Gespräch ein komisches Gefühl signalisiert? Was mein Gegenüber sagt, ist nachvollziehbar, aber gleichzeitig hatten Sie das Gefühl, irgendetwas passt nicht. Dahinter steckt meist die Körpersprache, die mit der gesprochenen Aussage nicht stimmig ist. Wir, beziehungsweise unser Unbewusstes, empfängt und glaubt den Signalen der Körpersprache.

In der Politik beobachtet man oft den sehr bewussten und aktiven Einsatz von Körpersprache. Viele Politiker haben das gelernt. Intensiv erfolgt die Umsetzung der Sprache in Haltung, Gestik und Mimik. Jede gesprochene Aussage wird aber wirkungslos, wenn die Körpersignale zum falschen Zeitpunkt eingesetzt werden. Der Angesprochene reagiert dann wiederum mit seiner eigenen Körpersprache auf diese falschen Signale seines Gegenübers.

Niemand kann sich der Körpersprache entziehen oder sie unterdrücken! Sie zu verstehen bedeutet, wichtige Zusatzinformationen über die wahre Einstellung des Gesprächspartners zu erhalten. Sie bekommen unschätzbare Informationen über Ihr Gegenüber mitgeliefert, die sie mit Worten nie erfahren würden. Sie zu ignorieren würde bedeuten, auf mehr als 90% der Kommunikationsinhalte – Informationen Ihres Gesprächspartners - zu verzichten, wie ich eingangs schon erwähnt habe.

Was ist Körpersprache?

Körpersprache ist keine Sprache im eigentlichen Sinn des Wortes. Sie ist vielmehr eine Art Ausdruck der Beziehungen zwischen den Gesprächspartnern. Aus der Körpersprache kann man zwar kaum ableiten, „was“ als Nächstes gesagt wird, aber man kann sagen, „wie“ das Gesagte gemeint ist, bzw. „wie“ der Sprecher vom Empfänger wahrgenommen werden möchte.

In der Körpersprache drücken sich unsere Gedanken aus. Das geht so schnell und unterbewusst, dass es von uns selbst kaum wahrgenommen wird. Natürlich werden verschiedene körpersprachliche Symbole auch unterschiedlich interpretiert. Man muss die Körpersprache einzelner Körpersteile immer im Zusammenhang sehen, um daraus zu lesen. So kann z.B. ein Lächeln durchaus Freundlichkeit bedeuten, zugleich hochgezogene Zehenspitzen lassen allerdings auch auf eine leichte Abwehrhaltung schließen.

Warum Körpersprache?

Der Anteil der Körpersprache (inkl. Stimme) in der Kommunikation liegt, wie schon gesagt, bei 93%. Dazu gehören Haltung, Gestik, Mimik,

Lautstärke, Intonation, Tonfall, Schnelligkeit, Pausen, Lachen, einfach Verhalten jeder Art.

Diese Art der Kommunikation passiert laufend, bei allem, was wir tun. Und somit kommunizieren wir auch immer über unseren Körper, wie Watzlawik sagt: „Man kann nicht nicht kommunizieren.“ Denken Sie über diesen Satz einmal nach – und Sie werden merken, dass er stimmt.

Als kleine Kinder haben wir wie kleine „Seismographen“ gelernt, die Körpersprache zu verstehen.

Immer wieder lässt sich beobachten, wie ärgerliche Mütter versuchen, mit ihrem Kind nett und versöhnlich zu reden. Trotzdem fangen Babys oft zu weinen an. Sie verstehen nur die Körpersprache und damit empfangen sie unmittelbar die vorherrschende Stimmung der Mutter, die sich sofort auf das Kind überträgt.

Mit dem Erlernen der gesprochenen Sprache wird auf die Zeichen der Körpersprache nicht mehr bewusst geachtet. Wir haben ja die Worte, um uns mitzuteilen. Unsere Antennen stumpfen ab.

Ein gutes Beispiel dafür sind auch Hunde. Sie spüren die Stimmung ihres Herrchens – sie haben gelernt, mit den Augen zu hören. So ist auch die Geschichte des „Pferdeflüsterers“ eine Geschichte der Körpersprache. Informationen werden durch die Körpersprache transportiert und von den Pferden verstanden.

2. Das Sprechen des Körpers

Viele denken, sie können den emotionalen Aspekt in der Kommunikation ausblenden und nur auf sachliche Inhalte in der Kommunikation beschränken. Das funktioniert nicht. Alle Informationen über andere

Menschen oder auch über sich selbst sind immer auch emotional. Meist wird das nicht bewusst verarbeitet, was auch kaum möglich wäre. Ein wichtiger Weg, Emotionen zu verarbeiten, ist der Ausdruck über den Körper. Jede Deutung der Körpersprache darf aber nicht von der verbalen Sprache losgelöst gesehen werden. Bedenken Sie, dass immer der gesamte Körper spricht, nicht nur Einzelteile. Dem Körper ist genau anzusehen, ob seine Sätze eindeutig oder widersprüchlich sind. Durch diese Widersprüchlichkeit in der Körpersprache wird der Gesprächspartner oft verwirrt und es entsteht dieses „komische Gefühl“ im Bauch, von dem wir schon gesprochen haben. Übersetzt bedeutet dies, er weiß nicht, ob er dem gesprochenen Wort oder der unbewussten Wahrnehmung des Körpers glauben soll. In der verbalen Sprache merke ich sofort, wenn ein einzelnes Wort nicht in den Satzzusammenhang passt und damit der Sinn des gesamten Satzes verdreht wird. Die Vokabeln muss ich erst verstehen, bevor ich sprechen kann. Genauso ist es in der Körpersprache. Die Körperteile sind die Vokabeln der Körpersprache.

Im Folgenden werden wir uns der Bedeutung der einzelnen Teile und ihrer Ausdrucksmöglichkeiten zuwenden. Experimente haben gezeigt, dass der nonverbale Anteil der Kommunikation nicht hoch genug eingeschätzt werden kann. Wirksame Kommunikation erfolgt nur bei Stimmigkeit von dem gesprochenen Inhalt und den nonverbalen Botschaften. Verbergen hinter einer Maske oder persönlichen Fassade bewirkt häufig Misstrauen.

Eine gute Beratung im Verkauf darf weder ein Trick, noch ein Werkzeug sein (im Gegensatz zu Neurolinguistischem Programmieren). Wirkliche Top-Verkäufer haben eine „weiße Weste“, sie sagen das, was sie tun und sie tun das, was sie sagen. Körpersprache und gesprochene Sprache stimmen überein. Durch das so gewonnene Vertrauen verkaufen sie ihren Kunden mehr.

Die Intimsphäre ist von Mensch zu Mensch unterschiedlich. In der Regel liegt sie, zumindest im deutschsprachigen Raum, innerhalb der Armreichweite meines Gesprächspartners. Probieren Sie es einmal aus. Stellen Sie sich vor eine Person und strecken Sie Ihren Arm mit geballter Faust in Richtung des Gesichts Ihres Gegenübers! Solange die Faust die Nase des Gegenübers nicht berührt, fühlen sich beide recht wohl mit dem Abstand. Klar, unbewusst weiß ich, dass mir mein Gegenüber auch mit ausgestrecktem Arm keinen Faustschlag versetzen kann. Zu Bedenken gilt hier, dass ein Mensch mit einer großen Armlänge automatisch einen kürzeren Abstand für seine Intimsphäre beansprucht, wenn er es mit einem Menschen mit kürzeren Armen zu tun hat. Meine Wohlfühlzone entspricht immer der Armlänge meines Gesprächspartners.

Körperhaltung

Die Körperhaltung bestimmt unsere innere Haltung und unser Tun. Hier gibt es viele Metaphern wie: „Mit beiden Beinen auf der Erde stehen“, was bedeuten soll, dass man einen klaren Standpunkt hat, Realitätssinn besitzt. Diese sind wiederum die Voraussetzung für klare und unverrückbare Ansichten.

Wenn jemand „vor jemandem kriecht“, soll das eine unterwürfige, widerspruchslose Gesinnung beschreiben.

Wichtig zu beachten ist, wie jemand sein Gewicht verlagert. Steht man aufrecht oder geht das Gesicht vor bzw. hinter das Becken? „Je gerader man steht, desto aufrechter ist seine innere Haltung“, meint der Volksmund und hat recht damit. Ein Mensch, der gerade steht, steht im Leben. Er ist weder unsicher - neigt sich nicht nach vorne – noch überheblich - neigt sich nicht nach hinten.

Wenn das Becken vorgeschoben wird, geht automatisch die Brust zurück. Die Wirkung ist meist sehr provokativ. Hier geht es nur um die Diskussion, nicht um den Inhalt oder das Ergebnis.

Ist das Becken hinter dem Schwerpunkt und die Brust nach vorn geneigt, so wirkt dies wie ein Hinterherlaufen.

Ein weiterer Betrachtungspunkt ist, ob es sich um eine offene oder geschlossene Körperhaltung handelt. Damit meine ich die Brust- und Halsregion. Eine geschlossene Haltung kann Abwehr oder Flucht bedeuten und eine offene Haltung sieht man oft bei selbstsicheren Personen. „Schau, ich bin so stark, ich kann dir meine verletzlichen Stellen zeigen.“ Fröhlichkeit zeigt sich in einer aufrechten, offenen Haltung. Resignation offenbart sich in einer leicht nach vorne gebeugten, in sich gekehrten, also optisch eher geschlossenen Haltung. Mit der Analyse der Körperhaltung können oft eindeutige Aussagen über Statusunterschiede getroffen werden.

Es gibt Menschen, die sich immer irgendwo anlehnen müssen. Die Körperhaltung ist also immer ein Ausdruck von Gefühlen und persönlichen Befindlichkeiten. „Ich brauche einen Halt!“

Der Volksmund kennt viele Metaphern für Körpersprache, die, wenn man sie wörtlich nimmt, genau das ausdrücken, was damit gemeint ist: „Die kalte Schulter zeigen“ beschreibt eine frostige Atmosphäre. Menschen drehen sich weg, wenn die Beziehung zwischen den Gesprächsteilnehmern nicht stimmt.

Die Art, wie ich meinen Oberkörper im Sitzen bewegen kann, hängt von meiner Sitzposition ab. Sind die Füße weit vorne, ist der Oberkörper hinten. Ich kann damit eine Beziehung nur schwer aufbauen, sondern erwarte von meinem Gegenüber, dies zu tun. Wenn meine Beine gerade

nach vorne sind, kann ich meinen Oberkörper leichter meinem Gesprächspartner zuneigen.

Ein Neigen zur Seite im Gespräch bedeutet, dass ich auf die Gefühlsebene (nach links) oder auf die Verstandesebene (nach rechts), wechsele. Fragen ergeben in diesen Fällen selten eine klare Stellungnahme. Bevor Sie eine klare Aussage treffen können, müssen Sie sich erst aufrichten.

Körperbewegungen

Auch Körperbewegungen sind für den Gesamteindruck wichtig. Ist der Körper vorgeneigt, bedeutet dies Aufmerksamkeit oder kann darauf hinweisen, dass jemand etwas sagen möchte - es kann auch Skepsis ausdrücken. Ein demonstratives Zurücklehnen deutet meist auf Missfallen und Desinteresse hin.

Wie viel Raum jemand in Anspruch nimmt, sagt etwas über sein Selbstbewusstsein aus. Oft sieht man hierarchisch höher stehende Personen sehr breit und platzraubend sitzen. Damit stellen sie sich dar und demonstrieren ihren Machtanspruch beziehungsweise verteidigen sie ihr Revier.

Jugendliche wollen oft genau gegenteilig agieren. Sie wollen „gutem Benehmen“ keine Beachtung schenken und dies auch sichtbar demonstrieren. Dabei merkt man oft, dass genau dieses Ignorieren der guten Erziehung die Jugendlichen einiges an Überwindung kostet.

Oder umgekehrt, jemand sitzt nur auf der Stuhlkante, ist damit angespannt und verstärkt dadurch seine nervliche Anspannung. Dem Beobachter wird Unsicherheit und Nervosität signalisiert. Je mehr

jemand dafür sorgt, dass er bequem sitzt, desto souveräner gibt er sich. Meist kommt das in der Umgebung auch entsprechend an.

Ein guter Beobachter registriert solches Verhalten und hinterfragt, wodurch eine bessere Kommunikation in Form von Verstehen gewährleistet wird.

Pacing/ Leading

Beobachten Sie einmal Menschen, die sich sehr gut verstehen, wie z.B. ein frisch verliebtes Paar in einem Lokal. Wenn er die Hände auf den Tisch legt, tut sie es auch. Wenn sie ihre Hände kreuzt, macht er es auch. Dieses Angleichen und Führen ist im Verkauf immens wichtig. Wenn ich es als Verkäufer z.B. schaffe, dass mein Kunde sich leicht zurücklehnt, wenn ich etwas erzähle und dabei mit dem Oberkörper nach vorne gehe und umgekehrt, er wieder mit dem Oberkörper nach vorne geht, wenn er etwas erzählt und ich gleichzeitig mich leicht zurücklehne, dann habe ich auf der Beziehungsebene mit meinem Kunden eine gute Kommunikation. Denn was kauft der Kunde? Immer die Emotion! Oder würden Sie von einem Verkäufer etwas kaufen, dem Sie nicht trauen, also die Beziehungsebene nicht stimmt?

Die Haut

Unser größtes Organ ist unsere Haut. Man sagt oft: „Du hast eine dünne Haut.“ Das ist nicht nur im übertragenen Sinne gemeint. Eine dünnere Haut spürt Vibrationen oder Berührung von außen intensiver.

Bei angenehmen Reizen oder Berührung entspannt sich die Haut. Im umgekehrten Fall zieht sie sich zusammen und wir haben das Gefühl, sie verschließt ihre Poren, um undurchlässig zu sein.

Noch bevor sich ein Muskel verspannt, zieht sich die Haut eines Menschen zusammen, der sich gegen einen Vorschlag oder einen Gedanken wehrt.

Wenn Menschen im Gespräch die eigenen Fingerspitzen streicheln, muss das nicht immer Nervosität bedeuten. Vielmehr wird versucht, das „Fingerspitzengefühl“ anzuregen, also zwischen den Zeilen das nicht Ausgesprochene wahrzunehmen. Das Gleiche gilt auch, wenn ein Gegenstand zwischen den Fingern gedreht oder die Kette gestreichelt wird.

Berührung hat auch immer mit Erleben zu tun. Berührungsängste blockieren unsere Erlebnisfähigkeit. Es wird alles vermieden, was das eigene Gefühl intensiv berühren könnte.

Welchen Stellenwert eine Berührung hat, hängt von einigen Faktoren ab:

- von wem man berührt wird
- die Art des Körperkontaktes (kurz, sanft, intensiv usw.)
- welcher Körperbereich berührt wird (Hand und Schulter gelten weniger intim als Gesicht und Bauch)
- in welcher Situation berührt wird

Der Kopf

Der Körper folgt dem Kopf. So bestimmen die Kopfbewegungen auch die Bewegungen der anderen Körperteile.

Wenn der Kopf sich zur Seite dreht, zeigt das die Interessensrichtung an. Schau ich aus dem Fenster und drehe den Kopf dorthin, möchte ich

lieber draußen sein. Geht meine Kopfrichtung zu anderen Personen, so möchte ich Kontakt aufnehmen.

Das Gesicht:

Der erste Blick bei einem Menschen geht meist in das Gesicht. Alle Wahrnehmungen laufen im Kopf zusammen. So gibt uns das Gesicht eine Menge von Informationen über Gefühle. Auch ein Täuschungsmanöver wird zu allererst mit dem Gesicht erfolgen, wie falsches Lächeln oder falsche Freundlichkeit.

Das Kindchenschema bei kleinen Kindern weckt in uns den Beschützer-Instinkt und wir können gar nicht anders, als das Baby zu liebkosen und beschützen. Größerer Kopf im Verhältnis zum Körper, große Augen, das ist auch bei Tieren so.

Geht die Bewegung der Muskulatur im Gesicht nach oben, wirkt das insgesamt positiv, wie z.B. beim Lachen oder Lächeln. Die nach unten fallende Bewegung wirkt negativ – signalisiert Müdigkeit, Anstrengung oder Ärger.

Die Stirn-, Augen- und Mundpartie ist für die Beurteilung der Stimmung wichtig. Signalwirkung haben die Augen, da sie nah und fern wirken. Blickdauer und Blickrichtung haben genauso ein großes Aussagepotential wie die Öffnung der Augenlider, sind die Augen schmal oder weit geöffnet. Satzbau unverständlich

Angst wird auch stark über die Stimme mitgeteilt.

Die Stirn

Stirnrunzeln teilt uns Missbilligung mit, aber einfach auch „Ich habe nicht verstanden“.

Um die Gefühlslage des Anderen zu erkennen, ist es wichtig, die Gesichtsmuskeln zu beobachten. Sind sie angespannt oder sind die Züge weich? Normalerweise zeigen angespannte Gesichtszüge meist Wut oder Ärger und entspannte eher Freundlichkeit und Entspannung. Ein Lächeln ist aber nicht gleich ein echtes Lächeln. Beobachten Sie genau, ob die Augen mitlachen. Gibt es Lachfalten an den Augen, dann ist das Lächeln echt.

Wer viel lacht, hat also nicht nur eine positive Ausstrahlung auf seine Umgebung, sondern auch die Chance, glücklicher zu sein als jemand, der mit einem Miese-Peter-Gesicht durch die Gegend schleicht. Erstaunlich ist, dass unsere Mimik nicht nur andere, sondern auch uns selbst beeinflusst. Versuchspersonen mussten mimisch ein Lachen „produzieren“, indem sie sich einen Bleistift zwischen die Zähne steckten. Danach fanden sie Comics viel komischer als andere, die den Stift – einen traurigen Flunsch ziehend – nur mit den Lippen halten durften. Es wurde auch festgestellt, dass Personen allein durch intensive Anhebung der Mundwinkel von ein bis drei Minuten bessere Laune bekamen, allein dadurch, weil dem Gehirn ein Lachen durch die Muskelspannung signalisiert wird und der Kopf auf „heiter“ umstellt.

Personen mit schiefem „Lächeln“ werden gemieden. Das echte Lächeln wird meist von hochgezogenen Wangen, kleinen Hautverdickungen und Fältchen unter den Augen (Krähenfüße) sowie dem Senken der Augenbrauen begleitet. Beim vorgetäuschten Lächeln sind die Muskeln rund um die Augen nicht aktiv. Oft bricht ein falsches Lächeln abrupt ab oder verschwindet stufenweise vom Gesicht.

Augen sind häufig das Fenster zur Seele. Wenn dieser Blick versperrt ist, kann das sehr irritieren. Häufige Blickzuwendung deuten wir als Aufmerksamkeit, Zuneigung oder Freundlichkeit. Im umgekehrten Fall

denken wir bei Vermeidung des Blickkontaktes, der andere ist desinteressiert, abwesend, gleichgütig oder auch einfach ängstlich und scheu. Werden wir allerdings zu lange und zu intensiv angeschaut, empfinden wir das als aufdringlich und aggressiv.

Ein seitlicher Blick mit geradem Kopf ist nicht angenehm, da die Muskulatur im Nacken gespannt ist. Der Mensch will sich gedanklich oder körperlich in eine andere Richtung bewegen, möchte es aber nicht zeigen. Genau so ist es, wenn die Augen seitlich blicken bei geneigtem Kopf. Wir reagieren mit Irritation, es passt nicht zusammen.

Der konzentrierte Blick auf einen Punkt blockiert den Nacken. Das Interesse ist nur auf einen Punkt gerichtet und alles, was rechts und links ist, wird ausgeschaltet.

Der Blick in die Augen signalisiert meinem Gegenüber: „Ich will eine Stellungnahme.“ Durch Blinzeln, langen Lidschlag, einen ausweichenden Blick entziehe ich mich dieser Aufforderung. Oft reicht ein kurzes Wegschauen, um sich der Stellungnahme zu entziehen. Also, ein Wegsehen hat nicht unbedingt etwas mit Verbergen zu tun. Manchmal, in einer Verhandlung, ist es sinnvoll, dem Gesprächspartner nicht in die Augen zu schauen, um den Zwang der Stellungnahme zu lösen.

Im umgekehrten Fall, wenn man während eines Gesprächs nachdenken muss, ist es besser, nach unten zu schauen, um den Gesprächspartner nicht zu irritieren.

Ein umherirrender Blick zeigt Angst. Dieser unstete Blick macht es dem Gegenüber schwer, den anderen zu durchschauen. Aber auch der Nacken geht dadurch in Daueranspannung und der Gedankenfluss wird unterbrochen. Man wird nur schwer verstanden.

Unterstreichen Sie ihre Argumente mit Ihrem Blick. Wenn die Augen kein Erlebnis versprechen, wird uns nicht geglaubt und auch nicht gerne zugehört.

Bei Freude, Erregung oder Sympathie weiten sich die Pupillen. Der Gesprächspartner bezieht das auf sich selbst, und im Gegenzug wird ihm sein Gegenüber auch sympathisch. Es könnte natürlich einfach auch nur Kurzsichtigkeit sein.

Früher nutzten Frauen spezielle Tropfen, um ihre Pupillen zu weiten und damit sympathisch zu wirken.

Geht der Blick im Gespräch an die Decke, so will die Person nicht unterbrochen werden, solange sie am Wort ist. Der Blick an die Decke verhindert eine Stellungnahme vom Gesprächspartner, bevor alles gesagt ist. Schaut der Zuhörer an die Decke, signalisiert dies Langeweile.

Brillen ändern den Eindruck und die Wirkung eines Menschen. Kleine, runde Gläser wirken wie ein stechender Blick, ähnlich wie eine zusammengezogene Augenpartie. Seriös wirkt ein dunkler Brillenrahmen. Große, randlose Brillen sollen eine Veränderung des Gesichtes verhindern. Bunte Brillen zeigen, dass jemand akzeptiert werden möchte, wie er ist, oder wie er gerne sein möchte. Natürlich sagt die Brillenmarke viel über seine tatsächliche oder gewünschte Zugehörigkeit zu einer sozialen Gruppe aus.

Ein mehrfaches Zurechtrücken der Brille während eines Gespräches zeigt, dass man Schwächen in der eigenen Argumentation gesehen hat, und schärfer hinsehen möchte. Oder nur Sorge hat, ein Detail zu übersehen.

Solange die Augenbrauen hochgezogen sind, kann ich nicht aggressiv werden. Hingegen ist eine Verengung des Blickes mit dem Zusammenziehen der Augenbrauen eine Konzentration auf das Detail oder auf einen Fehler. Es erscheint uns aufgrund unserer Erfahrung bedrohlich, bei Fehlern ertappt zu werden.

Eine kalte und interessenlose Wirkung erzeugen Menschen, die, aus welchen Gründen auch immer, ihre Augenbrauen nicht bewegen können. Ähnlich wirken zusammengewachsene Augenbrauen.

Augenbrauen, die in schnellem Tempo gehoben, oben gehalten und gesenkt werden, sind Ausdruck für Überraschung und Verwunderung. Ein Zusammenziehen der Augenbrauen ermöglicht es, den Lichteinfall zu dosieren. Die Bedeutung ist das „finstere Gesicht, eine skeptische Ablehnung.“

Es gibt aber auch den Augenbrauengruß. Für ca. 1 1/16 Sekunden werden die Brauen symmetrisch angehoben, oft lächelt der Mensch dazu. Dieser Augenbrauengruß tritt meist in Verbindung mit kleinen Kindern auf und gehört offensichtlich zu den angeborenen Gesten der Menschen, genauso wie das Lächeln.

Normalerweise meinen wir, dass wir Tränen und Lachen leicht deuten können. Tränen können aber für verschiedene Gefühle zuständig sein: Kummer, Freude aber auch Wut. Lachen kann ein Zeichen von Freude sein, gilt aber ebenso für Zynismus, Unsicherheit und Verachtung. Wir können auch lachen, wenn wir Angst haben oder wenn wir etwas Unangenehmes erleben und somit unsicher werden.

Wenn zum Beispiel jemand gefragt wird, ob er sich nach der Schulzeit zurücksehnt, und dieser sagt „Nein“, während er gleichzeitig mit dem Finger unter dem Auge entlang wischt, könnten wir meinen, ein Wimpernhaar oder ein Staubkorn werde wegwischt. Es kann aber der

Ansatz des Tränen-Wegwischens sein. Meist ist dies der Person selbst nicht bewusst.

Der Griff mit der Hand zum Ohrläppchen bedeutet, ich will schärfer sehen. Im Ohrläppchen ist der Akkupunkturpunkt für die Augen, worüber das Sehvermögen stimuliert wird. Ein Reiben des Ohrläppchens signalisiert: „Ich möchte einen besseren Überblick haben.“

Das Ohr ist sehr sensibel. Der Gleichgewichtssinn befindet sich im Ohr und ist damit das Alarmsystem des Menschen. Durch dieses Balancesystem ist unser Ohr mit unserer gesamten Muskulatur verbunden. Eine Hörschwäche beeinflusst unsere Muskelbewegungen.

Naserümpfen engt den Luftstrom zur Nase ein, zum Beispiel wenn ein unangenehmer Geruch wahrnehmbar ist. Meist steht es in der Körpersprache für milde Missbilligung und leichte Distanzierung.

Das Zurückwerfen, Berühren, Streicheln oder Zurechtstreichen der Haare wird häufig von Frauen in Flirtsituationen eingesetzt. Das Signal heißt: „Schau mich an, beachte mich bitte!“ Es wird auch oft als Unterwerfungssignal gesehen. Die Frau zeigt ihre Halsschlagader und sagt damit: „Ich bin wehrlos und schutzlos, beschütze mich!“ Auch Männer können dabei beobachtet werden, wie sie die Haare nach hinten werfen. Allerdings nicht so häufig.

Frauen mit längeren Haaren spielen bei Unsicherheit in der Kommunikation oft mit ihren Haaren.

Über die Wangen übertragen wir die Bewegungen zwischen Augen und Mund. Bei einer Blockierung des Gefühls wird die Wangenpartie bewegungslos. Wenn die Hände an der Wange liegen, will man damit oft Gefühle zurückhalten. Stimulation kommt nur über bewegliche Gesichter.

Verschließen Sie Ihr Gesicht nicht! Gefühle, die wir sichtbar machen, schaffen Vertrauen und sind authentisch.

Die Symmetrie des Gesichtes wird als Attraktivitätssymbol gesehen. Es hat sich gezeigt, dass die rechte Gesichtshälfte wichtiger für das Verstehen von Sprache ist als die linke. Das bedeutet, dass Menschen im Gespräch intuitiv eher auf die rechte Mundhälfte des Gesprächspartners achten, da diese offensichtlich für das Verstehen einer Aussage wichtiger ist. Dagegen werden Gefühle stärker durch die Bewegung der linken Gesichtshälfte ausgedrückt, während sich die rechte Seite des Mundes beim Sprechen weiter öffnet und mehr bewegt.

Der Hals und Nacken

Über den Nacken ist die Beweglichkeit des Kopfes möglich. Menschen mit frei beweglichem Nacken sind nach allen Richtungen offen.

Ein steifer Nacken bedeutet wenig Beweglichkeit. Menschen mit steifem Nacken folgen genau einer Linie. Sie brauchen klare Ziele, um effektiv zu sein. Alles, was links und rechts liegt, sehen sie als Ablenkung.

Ist Nacken und Hals geradlinig, drückt das eine gerade Haltung aus. Ich stehe für das, was ich sage. Zuverlässigkeit wirkt. Auf der anderen Seite werden weniger Kompromisse gemacht, sondern eher die Konfrontation gesucht.

Wenn der Kopf zur Seite geneigt ist, wird der Konfrontation ausgewichen. Ich zeige Vertrauen. Das ist sehr wirksam bei Preisgesprächen im Verkauf. „Du könntest beißen, tust es aber nicht, weil ich dir vertraue.“ Es fällt jedem Menschen leichter, einen Fehler zuzugeben oder ein Problem zu erzählen, wenn ihm Verständnis (Kopf zur Seite) entgegengebracht wird.

Durch seitliche Neigung des Nackens verändern sich Blick und Stimme. Blick und Stimme werden weicher. Ein strenger Blick funktioniert bei gesenktem Nacken, aber nicht bei seitlicher Halsneigung. Das signalisiert Vertrauen.

Bei Gefahr oder Misstrauen versteift sich der Nacken. Die Konzentration auf den Gefahrenpunkt löst diese Versteifung aus. Im Gespräch können wir sicher sein, dass bei Versteifung des Nackens unser Gesprächspartner eine Lücke in unserer Argumentation entdeckt hat. Sobald sich die Spannung bei ihm löst, haben wir schon viel gewonnen.

Wenn der Nacken immer angespannt ist, hat die Person kein Vertrauen, sieht überall Gefahr, konzentriert sich auf Details und gibt selten nach, weil dies als Schwäche ausgelegt werden könnte. Kopfschmerz ist eine Folge davon.

Ein Heben des Kinns wirkt leicht als Provokation. Der Blick ist von oben herab und der Hals wird ungeschützt gezeigt.

Senkt sich das Kinn, so wird der Hals geschützt und der harte Kopf geht in Kampfposition oder Verteidigungshaltung. Der Körper wird abgeschirmt.

Wird im Gespräch die Hand an den Hals gelegt, hat man gerade bemerkt, dass man etwas nicht weiß oder nicht formulieren kann. Die Geste ist ein Verdecken dieser Schwäche und ein Schutz der Halspartie. Frauen machen diese Bewegung öfter. Männer hingegen streichen in der gleichen Situation gerne den Bart oder greifen sich hinten in den Nacken, was auch als Schutzmechanismus dient.

Die Augen

Die wichtigsten – und am leichtesten zu interpretierenden – Signale werden von den Augen gesendet. Ein freundlicher, offener Blick stimmt den Zuhörer positiv. Wer den anderen „keines Blickes würdigt“, wird als arrogant und überheblich eingeschätzt. Um Menschen von unseren Argumenten zu überzeugen, müssen wir ihnen durch unsere offenen Augen Zugang zu unserer Seele verschaffen. Doch Vorsicht! Wer zu lange und zu intensiv sein Gegenüber fixiert, wird schnell als bedrohlich und angriffslustig angesehen. Wie fast überall im Leben kommt es auf die richtige Mischung an.

Während der Argumentation sollte man versuchen, einen Blick der Neugierde aufzusetzen. Er signalisiert damit die Neugierde auf die Reaktion des Zuhörers. Der Zuhörer kann sich häufig dieser Aufforderung tatsächlich nicht entziehen und signalisiert, was er über das Gehörte denkt. Da die meisten Menschen höfliche Zeitgenossen sind, wird der Redner häufig mit Zustimmung belohnt. Gute Redner schaffen es, über ihre positive Ausstrahlung und die Aufforderung zur Zustimmung, die Zuhörerschaft in ihren Bann zu ziehen.

Die Nase

Die Zuhörerschaft zeigt Ablehnung durch ein Naserümpfen bei zusammengekniffenen Augen und geschlossenem Mund. Übersetzt bedeutet dies, es riecht nicht gut und es schmeckt mir auch nicht. Der Blick nimmt Abstand. Das Naserümpfen ist immer ein extrem negatives Signal. Als Vortragender können Sie durch das Naserümpfen zwar ebenfalls auf Ihr Missfallen hinweisen. Sie haben dann aber das Problem, dass Sie mit einer negativen Mimik in der Erinnerung Ihrer Zuhörer bleiben. Wenn man längst vergessen hat, was Sie gesagt haben, wird man sich immer noch daran erinnern, welches Bild Sie abgegeben haben.

Der Geruchssinn hilft dem Sexualtrieb bei der Suche nach Menschen mit anderen Genen. Jeder Mensch hat seinen eigenen Geruch, auch wenn wir diesen mit Parfum oder Duftstoffen oft unterdrücken. Eine wichtige Funktion des Körpergeruchs ist in der Sexualität begründet und entscheidet über Sympathie oder Antipathie.

Der Griff zur Nase kommt aus der Evolution. Die Affen riechen an der Nahrung, bevor sie fressen. So testen wir immer noch über unsere Nase, ob uns etwas gefällt oder nicht. Es ist ein Zeichen kritischen Empfindens, aber auch für Nachdenklichkeit.

Bewegliche Nasenflügel deuten auf leichte Erregbarkeit. Jedes starke Gewürz stimuliert die Nasenflügel. Eine feine Nase reagiert schon auf geringe Reize.

Der Mund

Durch den Mund essen und trinken wir und nehmen somit Dinge von außen in uns auf. Hochgezogene Mundwinkel beim Lächeln oder heruntergezogene bei Missfallen werden sofort über die Augen wahrgenommen und wirken damit auf unser gesamtes Verhalten.

Mit einem schmollenden Mund werden Sie niemanden überzeugen. Der Schmollmund ist darauf ausgerichtet, dass der andere ein schlechtes Gewissen bekommt. Steht der Gesprächspartner in einer engen emotionalen Verbindung zum Schmollenden, soll er so dazu bewegt werden, seine Position aufzugeben. Insofern spielt sich hier ein Kampf um die Vorherrschaft innerhalb einer Beziehung ab. Für emotional enge Beziehungen mag diese Technik eine Zeit lang erfolgversprechend sein. In einem Gespräch ist der Schmollmund ebenso zu vermeiden wie die spielerisch herausgestreckte Zunge. Ebenso wie das schiefe Lächeln wirkt ein schiefer „Mund“ wenig glaubwürdig. Wird sogar nur ein

Mundwinkel angehoben, so signalisiert diese Mimik immer auch Zynismus, Arroganz oder ein Überlegenheitsgefühl.

Das Herausstrecken der Zunge wird als Abscheu und Abneigung empfunden, es ist ein Ausspucken ekelhafter Nahrung. Natürlich ist auch das Verziehen des Mundes Ausdruck für schlechten Geschmack. Und sei es das Missfallen über die Kleidung eines Anderen.

Das Lecken der Oberlippe bedeutet, das schmeckt gut, gib mir mehr. Auf der anderen Seite kann die Zunge unerwünschte Eindrücke wegschieben. Die Zunge wird kurz herausgeschoben. „Das-mit-der-Zunge-über-die-Lippen-Fahren“ kann mehrere Dinge bedeuten. Zum einen kann die Zunge Reste eines Gedankens auf den Lippen suchen. Manche genießen so die eigene Schlagfertigkeit. Zum anderen kann es aber auch bedeuten, dass jemand etwas „Bitteres“ nicht gerne sagen will.

Wenn sich jemand auf die Lippe beißt (auf die Unterlippe) oder die Zähne zusammenbeißt, ist er mit offenbar unlösbaren Problemen beschäftigt. Er strahlt Unzufriedenheit aus.

Zusammengekniffene Lippen dokumentieren komplette Abwehr und zwar sowohl Abwehr einer Person als auch eines Gedankens, schmale Lippen wirken negativ.

Wird die Verstandeshand (linke Hand) vor den Mund gehalten, wird dies als „Ich denke etwas, was ich nicht sagen möchte“ wahrgenommen. Die Frage hierbei ist auch, mit welchem Finger dies getan und wie weit der Mund verdeckt wird.

Der laszive Mund wird in der Werbung für Genuss und Wohlgeschmack genutzt.

Echtes Lächeln erkennt man, wenn die Augen mit lachen. Die kleinen Lachfältchen an der Seite der Augen weisen uns darauf hin.

Wenn das Lächeln asymmetrisch ist, ist dies meist ein Anzeichen für einen gestellten emotionalen Ausdruck. Es gibt keine Übereinstimmung zwischen dem tatsächlichen und dem vorgetäuschten Gefühl.

Die Brust

Der Energiespeicher in uns ist der Brustkorb, wo sich Herz und Lunge befinden. Energie wächst und damit auch unsere Ausstrahlung und Vitalität, wenn die Lungen voll mit Luft sind. Allerdings kann die geschwellte Brust oft auch nur Imponiergehabe sein.

Das kurze Anhalten des Atems für zirka eine Sekunde, zeigt, dass mein Gesprächspartner über meine Aussagen nachdenkt. Die Entscheidung, ob er meiner Meinung ist oder nicht, fällt in diesem Moment.

Bei lockerem Brustkorb wird unsere Stimme verstärkt und die Aktionsfähigkeit wird erhöht.

Eine eingefallene Brust bewirkt Sauerstoffmangel und damit einen Energieverlust. Die Stimme wird zittrig. Es wirkt, als ob man alles festhalten will, was einem gehört. Unsichere Redner atmen meist sehr kurz und oberflächlich, was sich schnell auf die Zuhörer überträgt, die dann ihrerseits nicht mehr entspannt dem Inhalt folgen können.

Der Bauch

Der Bauch gehört zu unseren Weichteilen und ist unsere verletzbare Region. Je offener jemand diese verletzbaaren Regionen zeigt, desto

selbstbewusster und vertrauensvoller ist er. Wenn wir den Bauch mit den Armen einschließen, reduzieren wir unsere Bewegungs- und Handlungsfähigkeit. Es fällt schwer, jemandem zu vertrauen, der sich hinter verschränkten Armen versteckt.

Geht jemand seitlich mit den Schultern voran auf jemanden zu, so hält er Distanz. Je mehr wir den Bauch zum Partner zuwenden, desto mehr Zuneigung und Nähe zeigt das.

Gehen wir allerdings zu nah in die Intimsphäre unseres Gesprächspartners, bedeutet dies oft Dominanz oder dass wir Sympathie durch aufdringliche Nähe erzwingen wollen. Druck wird oft ausgeübt, wenn die Argumente fehlen, indem man näher rückt. Dieses Verhalten wirkt rasch aufdringlich.

Körperliche Nähe zeigt Vertraulichkeit. Der „enge“ Kreis von Leuten steht nahe beieinander, um Vertraulichkeiten auszutauschen.

Die Schultern und der Rücken

Gerade gehaltene Schultern sagen: „Ich trage keine Last, weder körperlich noch geistig.“ Jede Belastung, die Menschen haben, drückt auf die Schultern und krümmt den Rücken.

Bei Gefahr ziehen wir den Kopf ein und ziehen die Schultern hoch. Schon in der Schule wird uns beigebracht, dass Nichtwissen schlecht ist. Somit machen wir diese Bewegung auch immer bei Unwissenheit.

Auf unseren Schultern tragen wir Verantwortung. Die daraus resultierenden Erwartungen setzen uns unter Druck. Diese Einstellung überträgt sich auf unseren Körper. Die Bewegungsfreiheit reduziert sich. Bei schwerer Last auf meinen Schultern, bin ich schwer ansprechbar.

Der Körper wird nach unten gedrückt und die Kommunikation wird eingeschränkt.

Jemandem die kalte Schulter zeigen, bedeutet Ablehnung, wie früher schon mal erwähnt. Über die Schulter zu sprechen ist, wie über eine Mauer zu sprechen. Die „kalte Schulter“ ist unbeweglich, da der Arm kein Signal der Öffnung zeigt und sie lässt nur Bewegungen des Ellbogens und des Handgelenkes zu, was als zusätzliche Angriffsmöglichkeit interpretiert werden kann.

Die Arme

Wenn die Arme angewinkelt sind, befinden wir uns meist in einer Verteidigungs- und Angriffsposition wie ein Boxer. Der andere wird geradezu zum Angriff provoziert. Vorsicht und Angst werden umso deutlicher, je mehr die Arme eng an den Körper angewinkelt werden. Der Raum wird nicht ausgenutzt und dem Gegenüber wird mehr Raum gelassen. Wenn jemand eine weite Wirkung haben möchte, nutzt er den Raum für eine sichere Ausstrahlung und Handlungsfähigkeit.

Die Ellenbogen können eine natürliche Waffe des Menschen sein. Werden die Ellenbogen in die Seite gestemmt, signalisiert dies Kampfbereitschaft. Auch im beruflichen Alltag kennt man den Einsatz der „Ellenbogentechnik“ im Konkurrenzkampf.

Wenn ich meine Hände und Arme vor meinem Körper schützend verschränke, baue ich eine Deckung auf. Dahinter kann ich mich verstecken. Gesprochen wird aus der sicheren Deckung und nicht offen.

Sind die Hände auf dem Hinterkopf gefaltet und dabei die Ellenbogen angehoben, zeige ich, dass mir etwas gut gelungen ist und zufrieden mit meiner Arbeit bin. Ich bin auch bereit, mein Ergebnis zu verteidigen. Meist lehnt sich dabei der gesamte Körper zurück. Genauso wird ein Gesprächspartner in einer Diskussion handeln. Will man hier erfolgreich

weiter diskutieren, geht das nur, indem man einen neuen Gedanken ins Spiel bringt, um diese Haltung zu verändern.

Wird mit den Armen ein Knie umschlossen, ist dies ein sich selbst in die Hand nehmen und damit ein Rückzugssymbol auf sich selbst.

Hände

Für die Wirkung der Gestik ist entscheidend, in welcher Höhe sich die Hände befinden. Alle Gesten mit den Händen, die sich unterhalb der Taille abspielen, werden als negative Aussagen gewertet. Gesten in Höhe der Taille sieht man neutral und alles, was oberhalb passiert, wird positiv gewertet.

Ein weiteres wichtiges Kriterium ist die Sichtbarkeit der Hände. Versteckte Hände – in den Hosentaschen oder hinter dem Rücken – werden immer negativ empfunden. Dies liegt, wie so vieles, in unserer Entwicklungsgeschichte begründet. Solange man die Hände des „Gegners“ sieht, lässt sich abschätzen, was er in seinen Händen hält oder was er zu tun beabsichtigt. Sind die Hände zu sehen, so ist es wichtig, häufig freundliche, öffnende Gesten zu benutzen, wobei auch immer wieder die Handflächen gezeigt werden.

Die linke Hand ist die Gefühlshand. Wenn diese versteckt wird, heißt dies in der Körpersprache, dass keine Gefühle gezeigt werden möchten.

Es gibt 3 Grundhaltungen der Hand: die verdeckte, die offene und die dominante Haltung.

Die verdeckte Haltung

Zeige ich dem Partner nur die Handrücken, verdecke ich meine Sensibilität, oder will etwas nicht preisgeben. Das Gegenüber bekommt

rasch das Gefühl, man will etwas verbergen oder verheimlichen. Der Spruch: „unter der Hand“ etwas zu geben, drückt dies aus.

Die offene Haltung

Bei der offenen Haltung sind die Handflächen sichtbar. Dies signalisiert Offenheit und schafft Vertrauen. Ich zeige, was ich in der Hand habe und verberge nichts. Jede Sympathie wird von der offenen Hand begleitet. Wenn ich mit der offenen Hand etwas gebe, überlasse ich dem anderen die Freiheit, es zu nehmen oder nicht. Die offene Hand zeigt Großzügigkeit, Raumnutzung und damit Selbstsicherheit. Soll mein Kunde einen Vertrag unterschreiben, zeige ich ihm am besten mit der offenen Hand die Stelle, wo er unterschreiben soll. Das wirkt nicht so dominant wie der Zeigefinger und die geschlossene Faust.

Mit der Handfläche nach oben zeige ich auch meine Schlagader und signalisiere damit: „Ich bin verletzlich, ich vertraue, dass du mir nichts tust“, oder: „Ich sage zwar etwas Negatives zu dir, zeig dir aber gleichzeitig, dass ich dich nicht verletzen will.“ Dieses Verhalten, kombiniert mit der Preisnennung beim Verkaufsgespräch, erhöht meine Abschlussquote.

Die dominante Haltung

Dominanz wirkt immer wie der Versuch, andere zu unterdrücken. Die Hand übt von oben nach unten Druck aus. Ebenso ist das Schulterklopfen eine sehr dominante Geste, so wie das Handschütteln mit der eigenen Hand oben liegend. Dominanz erzeugt sofort das Bedürfnis, sich gegen den Willen des anderen durchsetzen zu müssen.

Der erhobene Zeigefinger wird als ritualisierter Stockhieb bezeichnet und wirkt wie eine Drohung. Der Schlag mit der Faust auf den Tisch ist ein ritualisiertes Verprügeln des Gegners und das Achselzucken das Abschütteln einer Last.

Das Beten in Form von ineinander gefalteten Händen wirkt auf mein Gegenüber wie eine Speerspitze, ein Stacheldraht, vor allem, wenn dabei auch noch die Finger gestreckt und womöglich gegen den Gesprächspartner gerichtet werden. Dies bedeutet Verteidigung, aber auch Angriff. Wer sich selbst am linken Arm (Gefühlsarm) festhält, versucht, eine Gefühlsaktion zu blockieren – sich selbst im Zaum zu halten.

Das Beten mit ausgestreckten Fingern bedeutet oft Nachdenken, aber auch Missfallen. Gerade in Meetings kann man das oft beobachten.

Das Zusammenlegen beider Zeigefinger und beider gestreckten Daumen wirkt auf mein Gegenüber wie eine Pistole. Meist werden die Finger sogar noch an den Mund gehalten, so als warten sie auf die Schwäche in der Argumentation des Gegners.

Wie bereits erwähnt, wird die Haltung der Handfläche nach unten als dominant wahrgenommen. Dies ist beim Händedruck so oder auch, wenn beide Hände gleichzeitig nach unten gehen („Seid bitte ruhig“). Ebenso bei der Begrüßung. Ruht die linke Hand auf der Schulter des Gesprächspartners, ist das als dominant zu verstehen.

Bei der Begrüßung spielt sowohl der Händedruck als auch die Flexibilität der Arme eine große Rolle. Ein Händedruck mit dem Zeigefinger auf der Handschlagader wirkt auf mein Gegenübers unangenehm, weil dominant. Männern passiert dies oft unbewusst, da sie größere Hände als Frauen haben. Ein lascher Händedruck zeugt von Unsicherheit und einem unklaren Standpunkt. Ein zu fester Händedruck dagegen wird als übertrieben selbstsicher und somit wieder als Unsicherheit wahrgenommen. Vor allem Frauen, die Ringe tragen, kennen diese schmerzliche Situation.

Wenn jemand seine Hand schnell nach dem Händedruck zurückzieht, deutet dies an, dass er sich schnell aus dem Griff, der Umklammerung

des anderen befreien möchte. Ich vertraue nicht und will auch nicht zu nahe kommen.

Wenn ich beim Händedruck meinem Gegenüber den Arm ohne Widerstand vor und zurück bewegen kann, sagt mir dies, dass ich in der Verhandlung überzeugen muss. Aber es ist auch von keiner festgefahrenen Meinung auszugehen. Im Gegensatz dazu weist ein fixierter Arm mit angespannten Muskeln, der sich weder drücken noch ziehen lässt, auf einen Menschen hin, der gerne Recht behalten will. Vorschläge müssen von dieser Person selbst kommen und nicht vom Berater.

Manche Menschen gehen bei der Begrüßung seitlich auf ihr Gegenüber zu. Dadurch weichen sie der direkten Konfrontation aus. Wer so agiert, wird nicht gern blockiert. Er reagiert auf Vorschläge, geht aber seinen Weg.

Wir denken immer, verschränkte Arme seien eine Abwehr oder etwas Negatives. Sie zeigen nur, dass derzeit nicht gehandelt aber durchaus zugehört werden will. Unsicherheit zeigt das Festkrallen der Hände ineinander. Der Daumen wird in der Hand versteckt, als Zeichen, die eigene Dominanz zu unterdrücken. Sobald der Daumen versteckt ist, können wir nicht mehr zuschlagen, wir würden uns dabei den Daumen brechen.

Sind beide Hände vor der Brust flach aufgelegt, signalisiert dies oft „Glaubst du mir nicht?“

Finger

Unsere Hände haben 5 Finger, wovon der Daumen der beweglichste und aufgrund seiner Gegenstellung der wichtigste ist. Nur mit dem Daumen ist ein Greifen, Bewegen, Drehen oder Einfädeln möglich.

Ein laufendes Streicheln und Herumspielen mit Gegenständen oder den Fingern wird als Nervosität wahrgenommen.

Sind die Finger am Gesicht, Zeigefinger an der Schläfe, symbolisiert dies Nachdenken.

Daumen

Zeigt dominante Bewegungen, da er der stärkste Finger ist. Das Daumendrehen ist ein Dominanz-Spiel. Wir wissen noch nicht, wie und was wir stärker einsetzen wollen - Gefühl oder Ratio - und drehen daher am Daumen.

Zeigefinger

Weiß alles und ist sehr sensibel. Wir tasten mit dem Zeigefinger und untersuchen die Struktur zwischen Daumen und Zeigefinger. Der Zeigefinger wirkt schnell belehrend. Höchste Dominanz besteht, wenn der Zeigefinger auf den Tisch klopft oder ersatzweise der Stift.

Mittelfinger

Ist die Selbstgestaltung – ich bin das Zentrum der Welt. Sobald man sich Geltung und Anerkennung verschaffen möchte, wird der Mittelfinger genutzt.

Ringfinger

Gibt über das Gefühl Auskunft. Wenn jemand im Gespräch seinen Ringfinger berührt, möchte er Gefühlszuwendung. Kommunikation auf der Beziehungsebene, nicht auf der Verstandesebene.

Kleiner Finger

Gesellschaftsfinger. Er ist immer dabei und kann nicht viel. Das Abspreizen des kleinen Fingers beim Trinken geht auf eine frühere

Ästhetik zurück. Wer mit dem kleinen Finger spielt, möchte gern auf sich aufmerksam machen.

Ringe tragen wir immer an den Fingern, auf die wir aufmerksam machen möchten. Gerade am kleinen Finger sind sie Statussymbole. Den Ring am Mittelfinger tragen Mitarbeiter, die sich profilieren können, sehr motiviert, aber nicht unbedingt Teamplayer sind.

Wenn die Angst im Nacken sitzt, schütze ich an den Nacken mit den Händen oder sogar mit beiden Armen. Diese Geste lässt sich schön im Sport beobachten, wenn ein Wettkämpfer oder Spieler seine 100%ige Chance vergeben hat. Durch Schulterheben wird der Nacken oft zusätzlich geschützt.

Der Gang

Der Gang läuft synchron zur Körperhaltung aufgrund der Gefühle. Der gehende Körper bewegt sich und man kann die Art der Bewegung beobachten. Ist sie steif und verkrampft oder flüssig und beweglich?

Ein Mensch mit klarem Standpunkt zeigt sein Selbstbewusstsein im Gang. Die Schritte sind so bemessen, dass die Füße genug Zeit für Bodenkontakt haben.

Wie ein Mensch die Füße aufsetzt, sagt einiges aus. Wenn dabei das Knie vor den ersten Punkt des Körpers gezogen wird, wird Vorsicht oder sogar Unsicherheit demonstriert. Alternativ kann man auch die Zehen vorausgehen lassen. So läuft jemand, der keine Angst und ein klares Ziel vor Augen hat oder einfach in Eile ist. Wenn der Schritt fest ist, sodass man es laut hört, zeugt dies von Selbstbewusstsein. Man sollte dabei darauf achten, ob das Körpergewicht vor, hinter oder über dem Becken liegt.

Wer beim Gehen die Fersen „hackt“, markiert den Boden. Er ist der Eroberer, der das Land markiert.

Beim Nachdenken, Diskutieren, Telefonieren gehen viele Menschen im Zimmer umher. Dadurch kommen neue Gedanken, die Ideen fließen durch die Änderung des Standpunktes besser. Jeder kennt den Satz: „Du sitzt auf der Leitung!“ Ein Wechsel des Standpunkts bringt neue Gedanken und Sichtweisen. Nervöse Menschen gehen nicht gleichmäßig umher, sondern bewegen sich arrhythmisch. Wenn jemand mit der Bewegung nicht aufhört, gibt er sich keine Zeit, seine Gedanken zu sortieren.

Bei jedem Schritt balancieren wir unseren Körper. Wie schwer das ist, beobachten wir belustigt bei Kleinkindern, die gerade das Gehen erlernen. Wer gut balanciert, zeigt Selbstsicherheit und die Fähigkeit, Probleme zu meistern.

Kleine Schritte machen Menschen, die eher detailorientiert sind. Kurze Schritte erhöhen zwar die Sicherheit für den Gehenden, aber der Beobachter registriert umso deutlicher die Unsicherheit dahinter.

Der Selbstbewusste macht große Schritte. Der Schritt kommt aus dem Stand. Das Schwungbein geht so weit vor, wie es - ohne die Balance zu gefährden – ausschreiten kann.

Bei zu weit ausgreifendem Schwungbein wird die Balance überspannt. Es gibt hier kein Halten. Dies sind oft risikofreudige Menschen, die Details als Hindernisse sehen und mit dem Kopf durch die Wand wollen.

Wer mit den Füßen einen imaginären Ball weg kickt, delegiert gerne und schiebt Probleme von sich.

Wenn Menschen sehr schnell gehen, ist schwer zu sagen, ob sie vor etwas weglaufen, oder ob sie hinter etwas nachlaufen. Durch die Geschwindigkeit verpassen sie die Rückmeldungen und Informationen von anderen. Sie kommen zu ihrem Ziel, verpassen aber das Umfeld. Wer sich darstellen will, geht langsam, um zu wirken. Nur beim langsamen Schreiten kann man auch bewundert werden.

Bei schleppendem Gang werden künstlich Hindernisse aufgebaut. Diese Menschen erschweren sich das Gehen selbst und haben nicht genug Energie, um vorwärts zu kommen und Entscheidungen zu treffen.

Die Beine

Wenn ich sehr schwach bin, verweigern meine Beine den Dienst und das kann sich auf die obere Körperhälfte ausdehnen. Meist ist ein Konflikt zwischen Pflicht und Gefühl die Ursache.

Schieben erfolgt immer an den Schultern. Wenn unsere Beine versagen, schieben wir uns aus den Schultern selbst heraus. Auch wenn wir etwas nicht gerne tun, schieben wir uns auf diese Weise vorwärts. Das passiert unbewusst.

Zu einem schwierigen Termin, einer Konfrontation, gehen viele scheue Menschen mit den Schultern nach hinten. Die Füße laufen dem Körper voraus, der Brustkorb wird zurückgehalten. Die gesamte Körperhaltung zeigt den innerlichen Widerspruch. Es muss etwas getan werden, was man nicht will.

Wenn der Brustkorb sich beim Gehen nach vorne schiebt, bedeutet das, mein Ehrgeiz und damit auch meine Energie ziehen mich nach vorne. Ich will weiter vor, als es mein Schritt erlaubt.

Wenn wir neugierig sind, schieben wir den Kopf vor. Dadurch senkt sich automatisch die Brust. Mein Kopf will kommunizieren, aber meine Energie ist blockiert.

Überschlagen der Beine bedeutet nicht immer ein Verschließen vor dem anderen. Oft ist es auch leichter, ein Gespräch so zu führen, da es dadurch vielleicht lockerer wird. Wenn sich dabei allerdings der Körper zur Seite dreht, kann dies auch ein „weg von diesem Thema“ bedeuten.

Das Überschlagen der Beine kann auch Öffnung bedeuten, wenn beide Gesprächspartner die Beine zueinander überschlagen. Zusätzlich bilden sie nach außen eine Art Mauer, es kann sie niemand im Gespräch stören. Im umgekehrten Fall zeigen sie sich die kalte Schulter. Kommunikation wird schwierig.

Unsicher wirkt es, wenn man nur auf der Stuhlkante sitzt, immer zum Aufspringen bereit.

Beim Sitzen auf den Beinen wird der Bodenkontakt komplett aufgegeben. Die Realität wird verlassen und man geht in das Reich der Fantasie.

Das Knie

Kinder in Trotzhaltung stehen oft mit durchgedrückten Knien da. Bei Erwachsenen würden wir das Prinzipienreiterei nennen. Die Kniegelenke sollten in leichter Spannung stehen.

Bei Angst, körperlicher oder emotionaler Schwäche werden die Knie weich. Der Mensch kann keinen Schritt gehen. Es ist die Vorstufe zur Ohnmacht (ohne Macht).

Wird das Knie oder die Fußspitze im Gespräch direkt gegen den Partner gerichtet, wird das als Angriff empfunden.

Die Füße

Die Füße sind essentiell für richtiges Stehen. Richtiges Stehen heißt, dass Sie festen Bodenkontakt haben. Der Standpunkt wird durch die Art des Bodenkontakts ausgedrückt. Steht man fest, so tritt man auf einen Punkt. Jeder, der kämpfen will, braucht festen Bodenkontakt – ohne allerdings die Muskeln und Gelenke zu sperren.

Wer beckenbreit steht, d.h. einen klaren Standpunkt hat, muss gleichzeitig in der Lage sein, diesen rasch zu verlassen. Die Fußgelenke müssen dafür frei bleiben. Diese Stellung gibt die Möglichkeit, seinen Standpunkt zu verlassen, körperlich und geistig.

Wer breiter steht, signalisiert Territorialverteidigung und hat es schwerer, seinen Standpunkt rasch zu wechseln. Das heißt, er ist eher unbeweglich, körperlich wie auch geistig.

Jemand, der seinen Schwerpunkt auf dem linken Bein hat, wird mehr vom Gefühl (ganzheitliche Wahrnehmung) dominiert. Das rechte Bein weist eher auf den Verstand hin. Ein Pendeln von einem Bein auf das andere während eines Gespräches ist auch ein Pendeln zwischen Gefühl und Verstand. Geht dieses Pendeln zu schnell, gibt es keinen Standpunkt. Der Betroffene kann sich weder für Gefühl noch Verstand entscheiden und wirkt daher unsicher.

Wenn ich gedanklich auf einen Gesprächspartner zugehe, muss ich auch meinen Standpunkt verlassen können. Körpersprachlich werde ich meinen Standpunkt lockern und andeuten, mich in Bewegung zu setzen.

Wer seinen Schwerpunkt beim Stehen mehr auf den Fersen hat, ist reserviert. Meist ist der Körper dabei etwas nach hinten gelehnt. Er kann

erst mit Verzögerung nach vorne kommen. Dieser Mensch riskiert nicht gerne, was er erworben hat.

Schnell reagieren kann derjenige, der auf den Ballen steht. Dies birgt allerdings auch das Risiko, unüberlegt zu handeln.

Der optimale Stand ist zwischen Ballen und Verse – ein ausgeglichener Mensch.

Wenn der Bodenkontakt nicht fest ist, sondern die Standposition häufig gewechselt wird, können wir von einer Fluchtreaktion ausgehen.

Der ganze Körper ist darauf eingestellt zu fliehen. Die Füße versuchen, so wenig Bodenkontakt wie möglich zu haben. Wer sich angegriffen fühlt, versucht oft, wegzulaufen, jedenfalls den Standpunkt schnell zu wechseln. Der Gesprächspartner versucht ihn festzuhalten, weil er diesen Standpunkt nicht akzeptieren will. Gerade vor diesem Festhalten hat der „Fliehende“ Angst und rennt erneut weg. Und so wiederholt sich das immer wieder.

Wer abends die Füße hoch legt, also ganz vom Boden weg nimmt oder nur noch mit der Ferse am Boden bleibt, möchte in Ruhe gelassen werden.

Bei aufrechter Sitzhaltung mit beiden Füßen auf dem Boden lässt sich am besten ein fester Standpunkt einnehmen. Die Sitzfläche wird voll in Anspruch genommen.

Knickt der rechte Fuß zur Seite und sind die Fußsohlen zu sehen, „verliert jemand den Boden unter den Füßen“. Das passiert, wenn einem die Argumente ausgehen.

Passiert dies mit dem linken Fuß, soll ein Gefühlsanspruch abgewehrt werden.

Die Fußspitzen

Sind die Füße nach innen gedreht, wirkt das wie eine Bremse. Der Oberkörper kann zwar komplett aufgeschlossen wirken, aber beim ersten Schritt blockiert man sich selbst. So stehen zögernde Menschen. Wenn dazu auch noch die Brust verschlossen ist, schließen wir auf Introvertiertheit, Gehemmtheit. Denn so fehlt zum Vorwärtsgen auch noch der Wille.

Zeigen die Fußspitzen stark nach außen, will der Mensch die Nebeninformationen wissen. Er geht auf sein Ziel sehr diplomatisch zu, macht Umwege, um gut informiert zu sein. Zum Beispiel spricht er immer mit der Sekretärin, bevor er zum Chef geht. Er glaubt, über Informationen auf Nebenschauplätzen leichter ans Ziel zu gelangen. Andererseits kann man ihn leicht ausnutzen und manipulieren, indem man ihm Informationen mit auf den Weg gibt.

3. Erkennen der Persönlichkeit

Es gibt immer Möglichkeiten, etwas über Körpersprache und Ausdrucksformen zu erlernen. Gerade, wenn man wartet, beim Arzt, auf dem Bahnsteig, im Geschäft, beim Frisör usw. ergeben sich immer gute Gelegenheiten, Personen zu beobachten. Versuchen Sie, zu erkennen, aus welchem gesellschaftlichen Kreis die Personen sind, welches Auto sie eventuell fahren, ob sie in einem Haus oder einer Wohnung leben oder wie sie sich gerade fühlen oder was sie uns bewusst oder unbewusst mitteilen wollen. Das übt ungemein und sie werden feststellen, wie stark die Ausdruckskraft von Gestik und Mimik sind.

Es bedarf einiger Übung, einen Menschen in seiner Gesamtheit einzuschätzen und wirklich zu verstehen, ohne völlig falsch zu interpretieren. Losgelöste, einzelne Details allein zu beurteilen, mögen ein richtiges Bild ergeben, können aber auch einen völlig falschen Schluss zulassen. Aber unsere Körpersprache ist eindeutig und wenn wir uns in der Gesamtbetrachtung üben, erkennen wir, was uns die Menschen über ihren Körper sagen.

Jeder Mensch legt je nach Situation verschiedene Verhaltensweisen an den Tag. Mal ist man extrovertiert, mal introvertiert, manchmal dominant und dann wieder unterwürfig. Ein Mensch ist nicht konsistent, der Eindruck entsteht nur deshalb, weil wir die Menschen gewöhnlich in denselben Rollen und Situation erleben.

Persönlichkeitsmerkmale beeinflussen in verschiedener Weise die nonverbale Kommunikation und man kann sie deshalb auch als eine Informationsquelle ansehen. Selbst dann, wenn keine Mitteilungsabsicht besteht. Körpergröße, Figur, die Struktur des Gesichts und charakteristische Eigenschaften der Stimme können Bedeutung haben, da manche Größen und Figuren bevorzugt werden.

Die Haltung sagt im ersten Moment noch am ehesten etwas über die Persönlichkeit aus.

Gesten sind oft unbeabsichtigte Darstellungen von Gefühlen.

- Spielen mit Gegenständen oder Fingerspiele als Ausdruck von Nervosität
- Faust machen als Ausdruck von Wut und Aggression
- Umklammern von Dingen als verhaltene Wut
- Pressen der Augen über der Nasenwurzel als Ausdruck von Müdigkeit und Erschöpfung
- Ratlosigkeit als Ausdruck für Kratzen am Kopf
- Begeisterung durch Hochreißen der Arme

Nicht immer hat das Mienenspiel eine eindeutige Bedeutung. Es kommt darauf an, an welcher Person es beobachtet wird. Mit einem Augenzwinkern am Ende eines Argumentes gibt ein Redner zu verstehen, dass seine Aussage mehrdeutig ist. Er macht den Zuhörer zum Verbündeten, signalisiert also Vertrautheit. Das Augenzwinkern des Zuhörers signalisiert hingegen die Frage „Erzählst Du mir auch wirklich die ganze Wahrheit?“.

Negative Gesten und Aussagen

Schließende Gesten – Mauerbildung durch überkreuzende Arme vor der Brust etwa oder Zeigen des Handrückens statt der Handfläche – werden als negativ empfunden. Entschuldigungsgesten – wie Schulterzucken mit Aufdrehen der Hände unterhalb der Taille - werden als Hilflosigkeit und Unterwerfung gedeutet. Auch wenn Sie das Verhalten einer dritten Person, die nicht am Gespräch beteiligt ist, entschuldigen wollen, sollten Sie solche Gesten nicht benutzen. Denn die negative Gestik wird mit Ihnen verbunden und nicht mit der dritten Person.

Grundsätzlich gilt: Wenn Sie überzeugen wollen, sollten Sie negative Aussagen möglichst vermeiden. Lässt sich ein negativer Ausdruck nicht umgehen, beispielsweise, weil Sie einen Begriff Ihres argumentativen Gegners aufgreifen, so sollten Sie ihn auf keinen Fall durch eine negative Gestik verstärken. Es entsteht sonst ein stark negativ geprägter Gesamteindruck, und die negative Gestik wird mit Ihrer Person verbunden.

Positive Gesten und Aussagen

Im Gegensatz zu den negativen Aussagen müssen Sie positive Aussagen (Ihre Argumente und allgemein positive Ausdrücke, wie beispielsweise Erfolg, Glück etc.) durch positive – öffnende und harmonische – Gesten verstärken.

Da wir alle von dem Glaubenssatz „Man lobt sich nicht selbst“ geprägt sind, neigt unser Unterbewusstsein dazu, negative Aussagen körpersprachlich zu verstärken und positive Aussagen maximal neutral zu unterstützen. Die Unterstützung negativer Aussagen in der Gestik ist am schwersten zu unterdrücken. Auch wenn es uns in puncto Körperhaltung gelingt, aufrecht und gerade zu stehen – oft verraten uns die Hände und vor allem die so genannten „Hand-Hals-Gesten“.

Grundsätzlich wird die Gestik oberhalb der Taille positiv gewertet. Davon ausgenommen sind jedoch die so genannten „Hand-Hals-Gesten“ – sie wirken negativ! Die Hand greift häufig dann zum Hals, wenn sie eigentlich ins Gesicht fassen will, an die Nase oder auf den Mund. Beides sind extrem negative Gesten. Häufig wird dem Sprechenden, während er die Hand hebt, bewusst, dass die Gestik ihn verraten könnte. Dann wird schnell noch die Richtung geändert – so, dass die Hand zum Hals greift. Vorsicht ist geboten, wenn sich einer Ihrer Zuhörer, während Sie reden, ans Ohr läppchen greift. Dies ist eine Bestrafungsgeste. Sie können nicht davon ausgehen, dass der Zuhörer Ihnen wohlgesonnen ist und dass Ihre Argumente ihn überzeugt haben.

Bevor Sie beginnen, eine positive Gestik zu üben, sollten Sie zunächst lernen, eine negative Gestik zu vermeiden!

Gesten sind auch oft angelernt und nur bestimmten Gruppen vorbehalten. Das sind Gesten, die in einem bestimmten Kulturkreis etwas ganz Besonderes bedeuten. Aber eben nur in diesem. Reichen Sie zum Beispiel einem islamischen Bekannten die linke Hand zur Begrüßung, dann wird er sich verstört zurückziehen. Denn die linke Hand gilt im Islam als unrein und mit ihr zu grüßen wird zumindest als unhöflich interpretiert.

Meine Erfahrung als Deutsche in Tirol war, dass ich anfangs die Körpersprache der Tiroler nicht verstand. Ich habe dadurch sehr viele Fettnäpfchen getroffen, da ich zwar im deutschsprachigen Europa, aber in einem anderen Kulturkreis aufgewachsen bin. So sagt schon in der Kommunikation ein Tiroler kaum ein klares „Nein“, stattdessen wählt er ein abgeschwächtes „Vielleicht“, das aber ein „Nein“ bedeutet. Genauso ist es in der Körpersprache. Es gibt in jeder Kultur Unterschiede in der Körpersprache und je unterschiedlicher diese Kultur ist, desto unterschiedlicher ist auch die Körpersprache. Denken wir einmal an Japan, wo es üblich ist, immer zu lächeln. Wie kann ein Europäer nun herausfinden, ob die Person ja oder nein sagt? Der Japaner sagt immer lächelnd „Hay“ für ja und nein.

4. Entdecken von Lügen

Menschen setzen die Körpersprache immer ein, um sich auszudrücken, allerdings meistens unbewusst, wie schon mehrfach angemerkt. Selbst Personen, die häufig lügen und sehr geübt im Lügen sind, können sich durch Unstimmigkeiten in ihrer Körpersprache verraten.

Wenn Sie ihr besonderes Augenmerk auf Augenkontakt und das Gesicht legen, kann sich die Lüge ganz woanders offenbaren. Nämlich dort, wo Sie nicht darauf achten, wie z.B. in Ihrer Körperhaltung, Körperbewegung oder Ihrer Tonlage.

Die Gesichtsmimik ist relativ gut kontrollierbar, wobei die Körperhaltung und die Bewegung der Hände und Füße wesentlich weniger kontrollierbar sind. Wir beobachten das bei politischen Diskussionen. Das Gesicht ist fast regungslos, aber die Hände „klammern“ sich an den Sitzlehnen fest.

Hinweise auf Lügen:

- Flüchtige Gesichtsausdrücke, die nur den Bruchteil einer Sekunde andauern. Diese Reaktionen erscheinen auf dem Gesicht direkt

nach einer Emotionsauslösung und sind nur schwer zu unterdrücken. Man sollte das Gesicht genau beobachten. Wenn ein Gesichtsausdruck rasch von einem anderen abgelöst wird, darf man annehmen, dass die Person flunkert.

- Diskrepanzen der verschiedenen Körperteile. Die Kontrolle aller Bereiche der Körpersprache ist sehr schwer, fast unmöglich. Der Gesichtsausdruck wird kontrolliert, aber die Beine oder die Hände zeigen die Erregung.
- Oft ändern sich Tonlage, Rhythmus oder Festigkeit der Sprache oder die Betonung der Worte beim Lügen. Die Tonlage wird höher, der Sprachfluss langsamer und stockender.
- Vermehrtes Augenzwinkern ist bei Lügen häufig. Auch ein geringeres Maß an Augenkontakt wird oft wahrgenommen. Erfahrene Lügner haben gelernt, diese Zeichen zu kontrollieren. Aber gerade dadurch wird die Intensität und das lange in die Augen Schauen wiederum zur Entlarvung.
- Lügende Personen zeigen oft übertriebene Gesichtsausdrücke. Sie lächeln breiter als gewöhnlich oder zeigen mehr Mitgefühl oder Trauer, als normal wäre.
- Oft werden Lügen von unruhigen Bewegungen der Hände und der Füße und einer unruhigen Haltung des Gesamtkörpers begleitet.
- Lügner können einem nicht in die Augen sehen, das ist die Alltagsmeinung, wie man Lügner erkennt. Untersuchungen haben aber gezeigt, dass die Fähigkeit, fest in die Augen zu schauen, kein Garant für Ehrlichkeit ist. Die Hinweise sind oft viel differenzierter. So gehen bei einer Lüge die Augen oft ganz kurz nach oben – eine Minisekunde – und das kann dann ein Hinweis für die Lüge sein.

Ein erheblicher Grund, warum sich Lügen und Täuschen so schwer erkennen lassen, liegt darin, dass die Signale dafür nicht immer

eindeutig sind. Zudem gibt es individuell erhebliche Unterschiede hinsichtlich der Stile des Lügens.

Ein Betriebsratsvorsitzender stellt sich in einer Rede verbal auf die Seite seiner Kollegen. Trotzdem musste er feststellen, dass Zweifel an seiner Loyalität aufkommen. Die Erklärung: Seine Körpersprache steht im Widerspruch zu seinen Worten. „Liebe Kollegen, ich kann den Beschluss mittragen. Aber ich habe Zweifel, ob die Unternehmensführung mitzieht“, lautet seine Ansprache. Bei dem Wort „Unternehmensführung“ schlägt er sich an die eigene Brust. Es gibt kaum eine stärkere Gestik dafür, dass man sich selber meint. Wenig verwunderlich also, dass man ihm nicht glaubt. Seiner Gestik nach zu urteilen, teilt der Betriebsratsvorsitzende die Zweifel der Unternehmensführung an dem Beschluss.

„Auch die Jugendlichen, die - ich will mal vorsichtig formulieren – meist sehr spontan und offen mit ihren Vorgesetzten umgehen, bedürfen unserer Unterstützung“, sagt ein Firmeninhaber auf der Betriebsversammlung. Beim Wort „Unterstützung“ drückt er seinen gestreckten linken Arm zweimal nach unten, als wollte er einen Stock in die Erde rammen. Diese Gestik macht deutlich, was er eigentlich sagen will: „Mit den aufsässigen Jugendlichen werden wir schon fertig!“

Viel wichtiger in der Kommunikation ist doch, wie man nach einer Lüge einen Neuanfang findet. Zuerst muss der Vertrauens-Missbrauch verarbeitet werden – durch Zugeben der eigenen Gefühle. Vertrauensaufbau kann dann nur mit gemeinsam dem Partner geschehen. Durch Klärung der Erwartungen und Missverständnisse sowie der Ursachen, die zu dem Vertrauensmissbrauch geführt haben. Vorwürfe sind dabei tunlichst zu vermeiden!

Man definiert Regeln, die für beide gelten, und keine heimlichen Kontrollen.

5. Schlusswort

In der Körpersprache existiert sicher die Gefahr der falschen Interpretation und der Suche nach eindeutigen Aussagen. Aber wir Menschen sind komplex und voller Widersprüche und diese zeigen sich auch in unserer Körpersprache. Aus den Widersprüchen erkennen wir, was uns wirklich beschäftigt und bewegt. In der Körpersprache erfolgt bei jeder Veränderung der Bedürfnisse und Gedanken eine neue Bewegung, die auch Widersprüche auslösen kann. Wenn ich mich bewege, verändere ich mich und meine Gedanken.

Versuchen Sie nicht, Ihre Körpersprache zu manipulieren – das gelingt kaum jemandem. Viel besser ist es, seine Gedanken positiv und offen zu gestalten. Dann wird auch die Körpersprache offen und vertrauenswürdig. Die Körpersprache meiner Gesprächspartner zu lesen, ist der wesentlich bessere, effektivere und vor allem ehrlichere Weg, als der Versuch, die eigene Körpersprache zu manipulieren.