

# EINFACH LEICHTER DURCHS LEBEN GEHEN

*Erst seit rund 30.000 Jahren kommunizieren wir mit Worten. Davor haben wir uns Experten zufolge ca. 270.000 Jahre lang mittels Gesten verständigt. Heute gehört es bei uns fast zum guten Ton, cool zu sein, sich keine Blößen zu geben. Doch wenn wir lernen, unsere Körpersprache positiv zu nutzen, werden wir erfolgreich und leichter durchs Leben gehen*

**80 PROZENT  
DER KOMMUNIKATION  
LAUFEN ÜBER DIE  
KÖRPERSPRACHE**

# KÖRPERSPRACHE



Viele Menschen sind in unserer rationalen, computergestützten, bewegungsarmen und hochindividualisierten Kultur verunsichert, wie Flirten und Business-Networking erfolgreich ablaufen können. Dabei ist uns Körpersprache angebornen. Schon Säuglinge erkennen Gesichtsausdrücke wie Freude oder Angst. Und die Gestik blinder Menschen unterscheidet sich nicht von Menschen, die sehen können. Einer Studie zufolge können Menschen, die unter Aphasie (Sprachverlust) leiden, Lügen nachweislich leichter erkennen, weil sie mehr auf die Mimik achten als gesunde Menschen, die sich von gesprochenen Worten beeindrucken lassen. Der Anthropologe und Psychologe Dr. Paul Ekman und seine Kollegen fanden mindestens sieben Grundemotionen heraus, deren mimischer Ausdruck überall auf der Welt verstanden wird: Freude, Angst, Überraschung, Ekel, Verachtung, Wut und Trauer.

Unabhängig von unserer neuzeitlichen, rational geprägten Kultur verarbeitet das Reptiliengehirn, das unser Überleben sichert, nonverbale Signale schneller, als der Neocortex die Bedeutung von Worten entschlüsseln kann. Ist dieser Mensch vertrauenswürdig? Handelt es sich um einen Anführer, dem wir folgen wollen? Ist der andere ein attraktiver Sexualpartner?

Im Computerzeitalter scheint es oft zu reichen, sich ausschließlich per E-Mail auszutauschen und reine Fakten zu übermitteln. Doch wir sind sinnliche und emotionale Wesen. Und Gestik und Mimik bieten letztlich sogar die ausschlaggebenden Informationen, um eine Nachricht richtig einschätzen zu können. So hat der amerikanische Psychologe Albert Mehrabian herausgefunden, →

VON IRISA S. ABOUZARI

# VERSTEHEN LERNEN





**Schauspielerin und Körperspracheexpertin Yvonne de Bark zeigt klassische Posen, die auch auf bestimmte Charaktereigenschaften schließen lassen, hier: Imponiergehabe**



**Breitbeinig, standfest und raumgreifend – typisch männlich**



**Wer traurig ist, sinkt häufig in sich zusammen, die Mundwinkel zeigen nach unten**

dass wir zu 80 Prozent auf die Körpersprache eines Menschen achten und zu 13 Prozent auf seine Stimme. Der reine Inhalt der Worte fällt mit sieben Prozent vergleichsweise kaum ins Gewicht. Es sei denn, die Fakten sind extrem wichtig, zum Beispiel bei einer Wegbeschreibung.

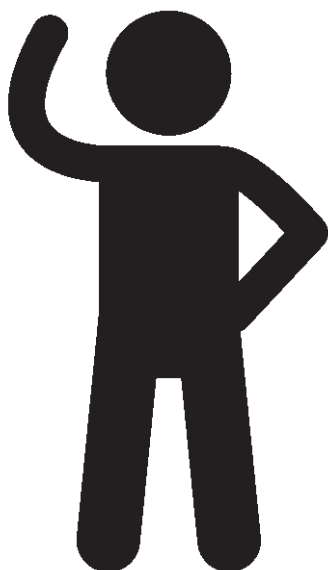
## Andere Länder – andere Gesten

Unsere Körpersprache ist allerdings nicht nur universell, sondern teilweise auch von der jeweiligen Kultur eines Landes oder ei-

ner Region geprägt. Unvorbereitet können Urlauber oder auch Geschäftsleute in so manches Fettnäpfchen tappen:

- Beispielsweise brauchen Asiaten mehr räumliche Distanz als Europäer, Deutsche wiederum mehr als die lebenslustigen Brasilianer. Wer das nicht weiß, kann – je nach

**Babys schenken ein Lächeln immer zurück. Verantwortlich dafür sind die sogenannten Spiegelneuronen, bestimmte Nervenzellen im Gehirn. Die Nachahmung – auch von Lauten – prägt die kindliche Entwicklung**





Fotos: © Yvonne de Bark

**Die Arme nah am Körper, das Gewicht nur auf einem Standbein, signalisiert Unsicherheit**

Perspektive – als aufdringlich oder abweisend empfunden werden.

- Wenn ein Franzose den Daumen und Zeigefinger zum O formt und ihn zum Mund führt, drückt er damit aus, dass eine Speise besonders gut geschmeckt hat. Die gleiche Geste gilt in einigen Ländern Südamerikas und in Asien als obszön und extrem beleidigend.

- Wenn in Griechenland jemand eine winkende Geste mit der flachen Hand macht, bei der wir glauben, er würde uns fortschicken, ist die eigentliche Bedeutung das genaue Gegenteil, nämlich: „Komm her!“

- Verwirrung zwischen den Kulturen stiften auch Signale für „Ja“ oder „Nein“: In Bulgarien und zum Teil in Griechenland und der Türkei bedeutet eine ruckartige Bewegung des Kopfes nach oben „Nein“ und eine ruckartige Seitwärtsbewegung des Kopfes ein „Ja“, während bei uns eine horizontale Kopfbewegung ein „Nein“ anzeigt und eine vertikale – allerdings von oben nach unten – ein „Ja“.

## Gesten als Markenzeichen von Politikern und Schauspielern

Politiker und Schauspieler machen persönliche, wiedererkennbare Gesten zu ihrer Marke. So weiß jeder, wie die „Merkel-Raute“ aussieht, nur hinsichtlich ihrer Bedeutung scheiden sich die Geister. Die Spekulationen

reichen vom Schließen des Energieflusses über ein verstecktes Freimaurersymbol bis hin zur Betonung des Solar Plexus-Chakras, das unter anderem für Wille, Macht und Weisheit steht.

Autor Eric Standop, der unter anderem die chinesische Kunst des Gesichtlesens Siang Mien erlernt hat, erinnert sie zum Beispiel an die langen spitzen Bärte von Königen und Meistern, und so an ein Zeichen von Dominanz – besonders weil der Daumen als Machtfinger auffällig sichtbar ist. Doch gleichzeitig deuten die sich berührenden Fingerkuppen auf Fingerspitzengefühl hin. „Im Idealfall führt dies zu Entscheidungen, die sowohl mit dem Herzen als auch mit dem Verstand getroffen werden.“

Körpersprache-Coach und Autorin Monika Matschnig hat Angela Merkels Geste in ihrem Buch „Die Macht der Wirkung“ sogar ein ganzes Kapitel gewidmet. „Als Geste passt die Raute hervorragend zu ihrem Image der besonnen handelnden Regierungschefin. Früher sah sie noch anders aus. Die Fingerspitzen zeigten nach vorne, sie formte sie zu einem Spitzdach. Im Fachjargon nennt man das eine Konzentrationshaltung. Mittlerweile, dank mehr Erfahrung und Selbstvertrauen, sind ihre Fingerspitzen nach unten gewandert. Aus der Konzentrationsgeste ist jetzt ein Markenzeichen geworden.“

Auch einige Weltklasse-Schauspieler haben Understatement zu ihrem Markenzeichen gemacht. Yvonne de Bark, selbst Schauspielerin (u. a. „Küstenwache“, „Unter uns“) und Körpersprache-Coach, findet Hugh Grant („Notting Hill“) besonders raffiniert: „Schnelles Blinzeln weckt in uns das Gefühl, dass derjenige nervös ist, schutzbedürftig, harmlos. Der britische Schauspieler Hugh Grant hat daraus eine Strategie gemacht. Er spielte mit den Signalen eines unschuldigen, schüchternen Jungen (Augenbrauen hoch, das vergrößert die Augen, schüchternes Lächeln, nervös mit dem Blick umherwandern, um dann um so stärker zu wirken, wenn er die Dame seines Herzens gerade und ruhig ansah) und löste den Beschützerinstinkt bei Millionen von Frauen aus.“

Die Münchner Tatortkommissare Batic (Miroslav Nemeč) und Leitmayr (Udo Wachtveitl) stellen immer wieder ihre Meinungs-

verschiedenheiten über zu lösende Mordfälle überzeugend natürlich und leidenschaftlich dar. Dies zeigt ein ehrliches Bemühen und oft auch das Ringen um moralische Werte, was ihnen Sympathiepunkte bringt.

Ganz anders und genau deswegen wiedererkennbar inszeniert sich die charmante Kommissarin des Eifel-Krimis „Mord mit Aussicht“ Caroline Peters: Mit stark übertriebener Gestik und Mimik und einer Garderobe wie aus dem Hochglanzmodemagazin lebt sie stets die Botschaft, dass sie lieber in der Großstadt geblieben wäre – und dass alles in dieser Krimikomödie nicht ganz so ernst gemeint ist.

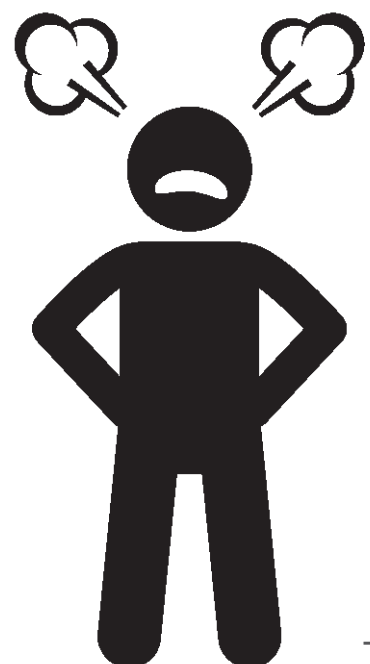
## Vier Gründe, warum Gesten das Miteinander fördern

**1** Wir können andere Menschen besser verstehen. Wenn wir zum Beispiel erkennen, dass eine Freundin frustriert ist, können wir für sie dasein.

**2** Wir können Gespräche gezielt gestalten. Ein Bewerbungsgespräch kann so den Weg zum Traumjob ebnen.

**3** Wir können wichtige Weichen stellen. Zum Beispiel kann aus einem Partyflirt der Partner fürs Leben werden.

**4** Nicht zuletzt können wir uns selbst etwas Gutes tun. So fand die amerikanische





**In Asien verbeugt man sich leicht zur Begrüßung. Der „Wai“ – eine traditionelle thailändische Geste mit aneinander gelegten Handflächen – bezeugt dem Gegenüber zudem Respekt**



**Auch Lächeln kann man lernen: Nimmt man einen Stift zwischen die Zähne, ohne ihn mit den Lippen zu berühren, stimmt das automatisch fröhlich**

Foto: © Yvonne de Bark



**Hugh Grant, der Meister des schüchternen Lächelns: Es trifft Millionen von Frauen mitten ins Herz und weckt den Beschützerinstinkt**

Sozialpsychologin Amy Cuddy gemeinsam mit Kollegen heraus, dass schon eine bewusst eingenommene aufrechte Sitzhaltung die Stimmung aufhellt, kognitive Fähigkeiten steigert und auch die Führungsqualitäten fördert.



## Ausstrahlung kommt von innen, aber auch das Timing zählt

Besonders Führungskräfte haben ein Interesse daran, überzeugend zu wirken, Schwächen zu kaschieren und die Begeisterung ihrer Mitarbeiter und Geschäftspartner zu wecken. Auch wer auf Jobsuche ist, möchte sich möglichst vorteilhaft präsentieren.

„Wer gewinnen will, muss das Innere und Äußere in Einklang bringen, die richtige Einstellung haben und Selbstsicherheit ausstrahlen, das Gegenüber richtig einschätzen und im richtigen Moment das Richtige senden“, sagt die charismatische, mehrfach prämierte Top-Referentin, Psychotherapeutin und ehemalige Profisportlerin (österreichische Volleyball-Nationalmannschaft) Monika Matschnig.

„Jede rhetorische Kenntnis ist zwecklos, wenn sie nicht zum richtigen Zeitpunkt eingesetzt wird. Und den richtigen Zeitpunkt kann man durch die Kenntnis der Körpersprache erkennen“, findet auch der Pantomime, Tänzer, Schauspieler, Regisseur, Professor und weltweit gefragte Körpersprache-Coach Sammy Molcho. Doch kann Kommunikation nur dann gelingen, wenn Vertrauen entsteht. Eine wichtige Voraussetzung dafür ist es, seine Gefühle offen zu zeigen.

„Die Angst vor echten Gefühlen, die die Gesellschaft als Schwäche deuten könnte, führt dazu, dass der spontane Ausdruck gebremst wird“, bedauert Molcho. „Dadurch fehlt bei jeder Kommunikation die Überzeugungskraft menschlichen Ausdrucks. Die Angst vor Gefühlen ist weit verbreitet und verursacht Blockaden, obwohl längst bekannt ist, wie stark der Anteil des Emotionalen an allen unseren Entscheidungen ist.“

## Wie unbewusste Signale Lügen verraten

„Wir können nicht nicht kommunizieren“ lautet eine legendäre Botschaft des Kommunikationsspezialisten Paul Watzlawick. Doch wie finden wir heraus, ob zum Beispiel die Aussage „Ich habe bei einer Freundin übernachtet“ stimmt?

**WAS JEMAND DENKT, MERKT MAN WENIGER AN SEINEN ANSICHTEN ALS AN SEINEM VERHALTEN**

**ISAAC BASHEVIS SINGER, AMERIK. SCHRIFTSTELLER**

# WAS GESTEN VERRATEN



**Kommissarin  
Sophie Haas  
(Caroline Peters)  
– immer chic und  
modisch – in  
gewohnt  
komischer Manier**

Verräterisch ist oft die Mikromimik – feinste unbewusste Bewegungen der Gesichtsmuskulatur. Auch das Bemühen, verräterische Gesten zu vermeiden, führt oft zu einer auffallend reduzierten Körpersprache.

Instinktive Schutzgesten, wie zum Beispiel verschränk-



**Dipl.-Psychologin Monika Matschnig demonstriert eine bewusste, aufrechte Sitzhaltung, mit der auch die Stimmung steigt**

Foto: © Monika Matschnig





**Der international bekannte Pantomime Samy Molcho, geboren 1936 in Tel Aviv, ist überzeugt: Die Angst, Gefühle zu zeigen, verursacht Blockaden und hemmt die Kommunikation**

**Weit geöffnete Arme sind eine große Geste. „Damit schafft man Kontakt und erreicht auch die letzte Reihe“, so die Expertin Monika Matschnig**

Foto: © Monika Matschnig



te Arme, das Bedecken des Mundes oder der Augen und das Aufstellen der Kaffeetasche als Barriere, sind weitere Hinweise darauf, dass es möglicherweise etwas zu verbergen gibt. Auch unbewusste Selbstberührungen im Gesichts- und Kopfbereich deuten auf das Bedürfnis nach Stressabbau hin. Besonders auffallend ist das Anfassen der Nase.



## Gesten verstehen – kleines Körpersprache- Lexikon

### Ablehnung

- Man verschränkt die Arme vor dem Körper und dreht den Oberkörper vom Gesprächspartner weg.

### Dominanz

- Man steht breitbeinig da und stemmt eventuell die Hände in die Hüften.
- Man dringt in die übliche Distanzzone von einem Meter Abstand ein.
- Man legt die Hand auf die Schulter des anderen.

**WER LÄCHELT,  
STATT ZU TOBEN,  
IST IMMER DER  
STÄRKERE  
LAOTSE**

### Emotionales Berührtsein

- Wer am Ringfinger spielt, dem liegt eine Angelegenheit am Herzen.
- Wer sich ans Ohrläppchen fasst, möchte sich selbst beruhigen.

### Flirtsignale

- Ein offenes Lächeln des Mannes kann ihm große Chancen eröffnen.
- Frauen wecken mit einer gewissen stolzen Zurückhaltung den Eroberungsdrang ihres Flirtpartners. Denn: „Viele Männer lächeln zu wenig und viele Frauen zu viel!“, beobachtet Yvonne de Bark, die unter anderem Mitglieder des Kennenlernportals Parship berät. Die Folge: Frauen geben bei zu abweisend wirkenden Männern irgendwann auf, und Männer nehmen Frauen nicht ernst, die ihnen unbedingt gefallen wollen.
- Ein offen zugewandter Körper, leichte Berührungen und Spiegeln der Körperbewegungen des anderen deuten darauf hin, dass das Interesse aneinander groß ist. Monika Matschnig empfiehlt hier Männern, subtile Lockrufe der Frau als sanfte Aufforderung anzusehen, und nicht allzu lange zu warten.

# WAS GESTEN VERRATEN



**Offensichtlicher kann Ablehnung nicht sein: Körper und Blick wenden sich ab**

**Aufrecht mit klarem Blick, die Hand nach vorne gestreckt, signalisiert Offenheit und Selbstsicherheit**



## Partnerschaft in Gefahr

- Eine berührungsarme Körpersprache mit wenig Blickkontakt weist auf eine Entfremdung hin.

## Selbstbewusstsein

- Wer selbstbewusst ist, hat oft einen schulterbreiten Stand; die Haltung ist aufrecht.
- Der Händedruck ist klar und fest, der Blickkontakt direkt. Hier kann allerdings weniger mehr bewirken.

## Sympathie

- Der Oberkörper ist zugewandt, man spiegelt die Körpersprache des anderen und lächelt ab und zu.
- Vielleicht berührt man den Unterarm des Gesprächspartners schon beim Händeschütteln.

## Unsicherheit

- Ein Mensch, der verunsichert ist, neigt zu einer raumsparenden Haltung. Die Beine stehen eng zusammen, oft hat nur ein Standbein Bodenkontakt. Die Arme sind tendenziell nahe am Körper.

- Dazu kommen häufig eine hohe Stimme und ein schnelles Sprechtempo.

## Mehr Erfolg – privat und im Beruf

Wie gehen Sie durchs Leben? Sind Ihre Schritte dynamisch, zielorientiert und hörbar? Strahlen Sie beim Anheben, Führen und Absetzen Ihrer Füße Leichtigkeit und Schwung aus oder fühlen Sie sich von den Belastungen des Alltags buchstäblich erdrückt?







**Berührt man beim Händeschütteln den Unter- oder Oberarm des anderen, ist Sympathie mit im Spiel**



**Die Hand von oben auf die Schulter gelegt zeigt Dominanz und macht klar, wer hier der Chef ist**

**Ein offenes Lächeln, gewinnende Gesten – die Brücke zum anderen ist einfacher, als man denkt**



Business-Coach Caroline Krüll weiß, dass Personalentscheider aus dem Gang potenzieller neuer Mitarbeiter mitunter folgenschwere Schlüsse ziehen. Bei einer Bewerbung können Ihre Schritte also vor jeder Begrüßung mitentscheiden, ob ein künftiger Arbeitgeber überhaupt mit Ihnen ins Gespräch kommen möchte.

Besonders wichtig ist auch das Händeschütteln – in unserer Kultur eine der wenigen akzeptierten Möglichkeiten, einen fremden Menschen zu berühren. Die optimale Distanz zueinander: ca. einen Meter.

Falls der andere zu einem schlaffen Händedruck neigt, fehlt es ihm an Selbstbewusstsein. Behält er die Hand oben, haben Sie es mit einem dominanten Typ zu tun. Ist die Hand des anderen unter der Ihren, weist dies auf einen unterstützenden oder passi-

ven Charakter hin. Berührt der andere Ihren Unter- oder den Oberarm, hegt er – oder sie – freundschaftliche Gefühle. Landed die Hand allerdings auf Ihrer Schulter, deutet dies wiederum auf einen dominanten Charakter hin.

Stehen Sie am besten im 90 Grad-Winkel zueinander, das wirkt weniger konfrontativ. Falls Sie sich hinsetzen, achten Sie darauf, ob der andere Ihre Bewegungen spiegelt – das ist ein Zeichen dafür, dass Sie die Führungsrolle haben oder dem anderen sympathisch sind.

Übermittelt die andere Person mit einer hohen aufgeregten Stimme und einem Dauerlächeln Anzeichen eines schwachen Selbstbewusstseins, geben Sie ihr das Gefühl, in Sicherheit zu sein.

bedroht oder herausgefordert. „Ruhig beim Antworten auch mal wegschauen!“, rät Standop.

- Ungünstig wirkt es, wenn man mit der Kaffeetasse oder dem Wasserglas herumspielt, denn das könnte als Desinteresse aufgefasst werden.

- Die amerikanische Sozialpsychologin Amy Cuddy und Kollegen haben herausgefunden, dass Entscheidern die „Wärme“ eines potenziellen Bewerbers wichtiger ist, als seine „Kompetenz“: Zeigen Sie durch eine offene, zugewandte Haltung und Gestik, dass Sie ein vertrauenswürdiger Mensch sind.

- Zählen Sie nicht ohne Punkt und Komma Ihre Qualitäten auf und vermeiden Sie es, sich körperlich aufzuplustern.

- Zeigen Sie sich lieber selbst vor dem Bewerbungsgespräch, zuhause oder zum Beispiel in der geschützten WC-Kabine, wie stark Sie sind! Amy Cuddy rät dazu, fünf Minuten lang eine Power-Pose einzunehmen. Zum Beispiel die „Wonder-Woman“-Stellung: Stehen Sie breitbeinig und stemmen Sie die Hände in die Hüften. Oder die Fußballstar-Pose: Recken Sie die Arme V-förmig in den Himmel. Werfen Sie den Kopf dabei stolz in den Nacken. Solche Posen steigern nachweislich den Testosteronspiegel (für Durchsetzungsvermögen) und senken gleichzeitig das Niveau des Stresshormons

## Tipps für das Bewerbungsgespräch

„Ein Bewerbungsgespräch ist ähnlich, wie ein Verhör – in weitaus milderer Form“, erklärt der Psychologe Eric Standop.

- Optimal für einen gelingenden Gesprächsverlauf sind offene Gesten gepaart mit Blickkontakt. Ein Blick sollte allerdings nicht länger als ca. fünf Sekunden dauern, sonst fühlt der Personalentscheider sich





**EIN HERZLICHES LÄCHELN  
FÖRdert DAS WOHLBEFINDEN  
- AUCH DAS EIGENE**

Cortisol. Dieser Hormonmix macht nicht nur tapfer, optimistisch und gelassen, er stärkt auch die kognitiven Fähigkeiten und sogar die Hilfsbereitschaft.

- Treten Sie während des Bewerbungsgesprächs möglichst natürlich auf. Die meisten einstudierten Körperpositionen fallen geschulten Personalfachleuten bald unangenehm auf. Es interessiert sie viel mehr, mit wem sie es im beruflichen Alltag tatsächlich zu tun haben werden.

## Körpersprache kann man lernen

Wenn Sie damit anfangen, sich mit Körpersprache zu beschäftigen, dann beobachten Sie sich selbst und lernen sich mit Ihrer Haltung und Ihren gewohnten Gesten bewusst kennen. Umso besser können Sie die Botschaften anderer verstehen.

Ist ein Gespräch unglücklich verlaufen? Analysieren Sie, was Sie eventuell dazu beigetragen haben. Schauen Sie sich Nachrichten, Spielfilme und Serien gezielt im Hinblick auf die Körpersprache von Politikern oder Schauspielern an. Was fällt Ihnen auf?

Bringen Sie sich vor einem wichtigen Gespräch in Stimmung. Zum Beispiel mit Ihrer Lieblingsmusik und einem Lächeln. Oder

üben Sie in videogestützten Rollenspielen mit einer Freundin oder einem Freund, mit schwierigen Situationen souverän und gelassen zugleich umzugehen.

## Eine Brücke zu Selbstbewusstsein, Vertrauen und Zufriedenheit

Auch wenn sich derzeit vor allem Verkäufer, Personalentscheider und Führungskräfte für den gezielten Einsatz von Körpersprache interessieren – jeder Mensch hat einen instinktiven Zugang zu dieser angeborenen Ursprache. Wir alle können viel dafür tun, von unserer Umwelt positiv wahrgenommen zu werden. Die Beziehungen, die wir uns wünschen, werden intensiver und vertrauensvoller. Vieles gelingt leichter, wenn wir anderen Sympathie, Einfühlungsvermögen und Interesse signalisieren. Und wenn wir den ganzen Menschen vor uns sehen.

Gewöhnen wir unschwächende oder destruktive Gesten ab. Mit einer neuen selbstbewussten und verbindlichen Haltung fühlen wir uns gleich stärker. Und das Echo wird nicht lange auf sich warten lassen...

### Buchtipps

- ◆ Amy Cuddy: „Dein Körper spricht für dich“, Mosaik, ISBN: 978-3-442-39296-4, € 19,99 ◆
- Caroline Krüll/Christian Schmid-Egger: „Körpersprache wahrnehmen, erkennen, deuten“, Beck kompakt, ISBN: 978-3-406-64084-1, € 6,90 ◆
- Samy Molcho: „Körpersprache des Erfolges“, Ariston, ISBN: 978-3-7205-2656-2, € 19,99 ◆
- Eric Standop: „Gesichtlesen – Zeig`s mir!“, Schirner, ISBN: 978-3-8434-1205-6, € 17,95 ◆
- Yvonne de Bark: „Körpersprache einfach nutzen“, m.DVD, Humboldt, ISBN: 978-3-86910-487-4, € 29,99
- ◆ Monika Matschnig: „Die Macht der Wirkung“, Dtv, ISBN: 978-3-423-26113-5, € 16,90

