



4 Körpersprache – von Profis genutzt

Von der Macht der nonverbalen Kommunikation

„Wer Augen hat zu sehen und Ohren zu hören, überzeugt sich, dass die Sterblichen kein Geheimnis verbergen können. Wessen Lippen schweigen, der schwätzt mit den Fingerspitzen; aus allen Poren dringt ihm der Verrat.“

Sigmund Freud

Menschenkenntnis ist weder angeboren, noch eine Geheimwissenschaft. Sie ist eine soziale Fähigkeit, die man lernen kann. Wer z.B. auf Mimik, Gestik und Körperhaltung seiner Mitmenschen zu achten weiß, erfährt oft mehr über sie, als durch 1000 Worte. Denn mit dem Körper lässt sich viel schlechter lügen.

Was heißt das nun eigentlich: Körpersprache? Es heißt: Unser Körper sendet pausenlos Signale aus. Stumme Signale. Signale, die unsere Kommunikationspartner empfangen und deuten. Dumm ist nur: Diese Signale sind Körperreaktionen, die zusammen mit unseren Gefühlen auftreten. Sie sind nur unvollständig unserer willentlichen Kontrolle unterworfen. Deshalb fällt das Bild, das sich andere von uns machen, auch nicht immer so positiv aus, wie wir uns das wünschen. Denn die Körpersprache ist viel ehrlicher als das gesprochene Wort.

TV-Serie „Lie To Me“

„Du kannst deine Eltern belügen. Mich nicht“: So bewirbt der Sender Vox eine Crime-Serie, die außergewöhnlich erfolgreich ist. Der Ermittler, Dr. Cal Lightman, ist ein Mann, der Menschen ihre Lügen vom Gesicht ablesen kann. Er ist ein Spezialist für sogenannte *micro expressions*, minimalste, oft nur Zehntelsekunden währende Regungen im Gesicht. Zorn, Verachtung, Angst, Hass – sie huschen kaum merklich durch die Mimik. Lightman macht sie erst sichtbar, dann dechiffriert er sie: als zweiten, verborgenen Text, aus dem die Wahrheit spricht. Seine Erkenntnisse beruhen auf den Forschungen des amerikanischen Psychologieprofessors Paul Ekman. Der hat erkannt: Wörter sind oft das falsche Mittel der Wahl, wenn man täuschen, verschleiern, lügen will, denn die Lüge steht uns ins Gesicht geschrieben.



Dr. Cal Lightman ist als Ermittler also deshalb so erfolgreich, weil er Körpersprache lesen kann. Er kann den Text der Wahrheit dort entziffern, wo die Emotionen direkt die Feder führen.

Wenn Sie die Körpersprache anderer Menschen deuten können, holen Sie sich in Verhandlungen und Gesprächen einen Vorsprung. Nehmen Sie einmal folgenden Fall: Sie sind in einem Gespräch mit einem Menschen, dem Sie einen gut erhaltenen Gebrauchtwagen verkaufen wollen. Nachdem er ihn gründlich besichtigt hat, fragt er Sie nach dem Preis. Sie antworten: *„Ich habe mich von einem Kfz-Verständigen beraten lassen, der 45.200€ für angemessen hält.“* Kaum ging Ihnen diese Zahl über die Lippen, da bemerken Sie

- wie der Interessent sein Gesicht, das Ihnen bisher voll zugekehrt war, ein Stück zur Seite dreht, mit den Augen aber nach wie vor bei Ihnen bleibt („seitlicher Blick“).
- Oder sein Kopf neigt sich nach vorn, so dass Sie sein Blick von unten her über die gesenkte Stirn hinweg trifft („Blick nach unten“).
- Eine andere Möglichkeit: Sein Kopf neigt sich nach hinten, der Blick trifft Sie dadurch aus einer etwas erhöhten Position („Blick von oben“).
- Es kann auch sein, dass sich seine vorher normal geöffneten Augen für einen Augenblick zu einer ganz schmalen Lidspalte verengen, um sich daraufhin sofort wieder voll zu öffnen („verengter Blick“).

Personalberater und neuerdings auch Personalchefs gehen dazu über, sich fast nur noch auf das nichtverbale Verhalten eines Bewerbers beim Vorstellungsgespräch zu konzentrieren, es zu interpretieren und zu einem Profil zu komplettieren:

Wie sehr unser Körper unsere Rede übertönt, ohne dass wir es merken, demonstrierte ich im Seminar folgendermaßen: *„Meine Damen und Herren, bitte schauen Sie sich mal den Teppichboden an.“* Gleichzeitig weise ich mit meiner rechten Hand und meinem Blick zur Decke. Raten Sie mal, wohin meine Zuhörer gucken? Na klar, sie folgen den Gesten, nicht den Worten.

Dieses Kapitel soll Sie ermuntern, einige Vokabeln der Körpersprache zu erlernen. Es wird Ihnen helfen, durch gezielten Einsatz der Körpersprache sicherer aufzutreten. Es wird Sie daran gewöhnen, Ohren und Augen offen zu halten, wenn Sie mit Menschen zusammen sind. Sie werden durch Worte kaum noch zu täuschen sein, denn Sie haben auch für feine Nuancen ein scharfes Auge bekommen. Sogar Menschen, denen Sie begegnen, ohne mit Ihnen zu sprechen, werden Ihnen bereits durch ihre Körpersprache so viel verraten, dass sich Ihr spontanes Urteil fast immer bestätigen wird.

Ihrem scharfen Auge wird auch das nicht entgangen sein: Das Wörtchen „fast“ im letzten Satz.