

Körpersprache

Sehen, was in Menschen wirklich vor sich
geht

E-Book

© *mindyourlife* | Dr. Hendrik Wahler

Inhaltsverzeichnis

<u>Was ist Körpersprache?</u>	3
<u>Unkontrollierbar: Microexpressions</u>	4
<u>Die 7 Primäremotionen</u>	6
<u>Fear (Angst)</u>	7
<u>Contempt (Geringsch., Verachtung)</u>	8
<u>Sadness (Traurigkeit)</u>	9
<u>Der „Rest“ des Körpers?</u>	12
<u>Überschlagene Beine</u>	13
<u>Der geneigte Kopf</u>	16
<u>Distanzieren</u>	17
<u>Tipps zum Üben und Literatur</u>	19

Was ist Körpersprache?

Körpersprache ist Kommunikation auf nonverbaler Ebene. Informationen werden hier nicht durch gesprochene Sprache, sondern durch Gesichtsausdruck/Mimik, Gestik, Berührungen, Bewegungen, Posen, Kleidung oder Erscheinungsbild (Makeup, Frisur, Tattoos) übermittelt. Wir alle „können“ Körpersprache bis zu einem gewissen Grad, doch unsere Fähigkeiten des Sprechens und Verstehens von Körpersprache sind uns meistens nicht bewusst.

Wir haben dann das Gefühl, dass etwas irgendwie nicht stimmt, oder wir wählen intuitiv eine Körperhaltung, die unseren Emotionen entspricht. Doch Körpersprache ist nur begrenzt steuerbar: Wir wissen oft gar nicht, wie ausdrucksstark wir Körpersprache auch unabsichtlich schon sprechen. Neben diesen unbewussten Programmen können wir manche körpersprachliche Reaktionen selbst dann nicht unterdrücken, wenn wir uns das bewusst vornehmen.

Unkontrollierbar: Microexpressions

Solche nicht steuerbaren körpersprachlichen Reaktionen werden „Microexpressions“ genannt (dt. etwa: feine körpersprachliche Ausdrucksbilder) und seit Jahrzehnten in der akademischen Psychologie untersucht (vgl. populärwissenschaftlich: Ekman/Friesen 2003, Ekman 2007).

Ergebnis: Es gibt 7 verschiedene Primäremotionen, deren entsprechenden Gesichtsausdruck wir erst unterdrücken können, wenn er schon sichtbar war. Wer seine Wahrnehmung trainiert, kann so im Zeitfenster von 0,04 bis 0,07 Sekunden merken, ob jemand glücklich, traurig oder angeekelt ist. Erst dann setzt die Kontrolle ein und der Gesichtsausdruck verschwindet wieder.

Oftmals möchten unsere Mitmenschen aber ihre Emotionen gar nicht unterdrücken, sodass uns im Alltag wesentlich mehr Zeit bleibt, zu erfahren, was in ihnen vorgeht. Lange Zeit hat man geglaubt, dass der körpersprachliche Ausdruck von Emotionen abhängig ist von dem sozial-kulturellen Umfeld, in dem die Person aufgewachsen ist, dass also wütende

Europäer anders aussehen als wütende Ureinwohner Papua-Neuguineas. Der Psychologe Paul Ekman, Koryphäe im Bereich der Microexpressions, konnte aber in vielen Studien weltweit feststellen, dass es zumindest 7 Emotionen gibt, die überall gleich aussehen und die auch überall dieselbe Bedeutung haben – trotz der verschiedenen Bezeichnungswörter der verschiedenen Sprachen (vgl. Ekman/Friesen 2003: 27f.).

Manche Psychologen behaupten sogar, alle anderen Emotionen seien lediglich Mischungen und Unterformen dieser 7 Grundemotionen, die dann sozusagen die Atome der Welt der Emotionen sind, aus denen sich alle komplexeren Emotionen zusammensetzen.

Die 7 Primäremotionen

Diese 7 Emotionen sind:

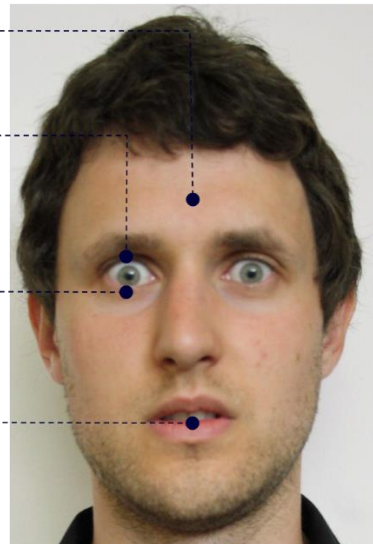
- > surprise (Erstaunen, Verblüffung)
- > fear (Angst)
- > disgust (Ekel, Abscheu)
- > anger (Wut)
- > happiness (Freude)
- > sadness (Traurigkeit)
- > contempt (Verachtung, Geringschätzung)

Für jede Primäremotion gibt es eine Reihe von Gesichtsmerkmalen, an denen man sie erkennen kann.

Fear (Angst)

Das Gefühl von Angst hat jeder vermutlich schon kennengelernt. Es ist eine Reaktion auf eine (reale oder vorgestellte) Bedrohung der physischen oder psychischen Unversehrtheit. Im folgenden Bild sehen wir, an welchen Merkmalen diese Emotion im Gesicht erkannt werden kann:

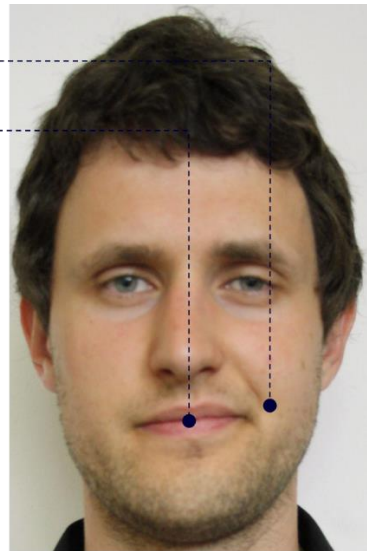
- horizontale Falten nur in der Mitte der Stirn
- obere Augenlider stark nach oben, die Sklera über dem Auge wird sichtbar
- untere Augenlider angespannt und nach oben
- Mund geht auf und die Lippen sind entweder leicht angespannt und zurückgezogen, oder gestreckt und zurückgezogen



Contempt (Geringschätzung, Verachtung)

Unter Verachtung oder auch Geringschätzung versteht sich das Gefühl, etwas Besseres zu sein als eine andere Person. Man fühlt sich ihr zum Beispiel in Hinblick auf Moralität, Kraft oder auch Intelligenz überlegen. Im folgenden Bild sehen wir, an welchen Merkmalen diese Emotion im Gesicht erkannt werden kann:

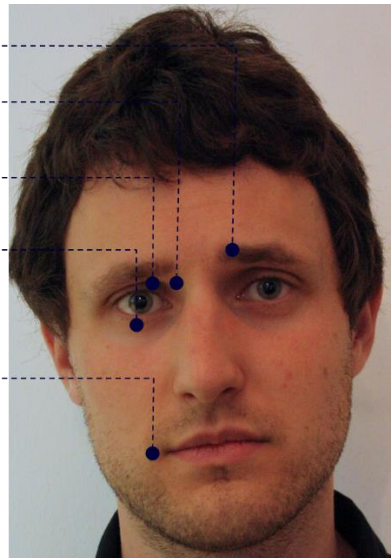
- nur ein Mundwinkel nach oben
- Lippen gedehnt und leicht aneinander gepresst



Sadness (Traurigkeit)

Traurigkeit ist für viele Menschen einfach zu erkennen. Traurigkeit ist ein stummes Leiden, das für gewöhnlich mindestens 10 Minuten andauert (manchmal auch Wochen). Im folgenden Bild sehen wir, an welchen Merkmalen diese Emotion im Gesicht erkannt werden kann:

- innere Enden der Augenbrauen nach oben
- „Hautdreieck“
- innere Enden der oberen Augenlider nach oben
- untere Augenlider nach oben
- entweder gehen die Mundwinkel nach unten oder die Lippe zittert



Gut zu wissen

Wenn die Traurigkeit intensiver wird, werden die inneren Enden der Augenbrauen sowie der oberen Augenlider weiter nach oben gezogen.



In meinen Seminaren und Einzelcoachings behandle ich natürlich alle 7 Primäremotionen. Einige davon sind aber gar nicht so einfach: Überraschung und Angst auch bei feinsten Gesichtsregungen auseinanderzuhalten, ist besonders für Anfänger eine große Herausforderung.

Daher nutze ich eine speziell entwickelte Software, um den Lerneffekt zu maximieren – schließlich geht es nicht einfach darum, alle Merkmale einer Emotion auswendig zu können, sondern um die Fähigkeit, diese Emotion im Alltag auch zu erkennen.

Dabei verhält es sich wie beim Autofahren: Wenn wir den Führerschein machen, ist noch alles neu und wir sind überfordert, gleichzeitig zu gucken, zu schalten, zu lenken und den immer so hilfreichen und wohlwollenden Kommentaren unseres Fahrlehrers zu lauschen. Doch fahren wir erst einmal ein paar Monate, können wir dabei auch noch telefonieren, das Radio bedienen und andere Verkehrsteilnehmer lautstark zurechtweisen.

Mit der Körpersprache ist es genauso: Ich selbst bspw. weiß auf bewusster Ebene nicht mehr jedes einzelne Merkmal jeder einzelnen Primäremotion, sondern nur noch die für mich wichtigen – trotzdem habe ich bei der Trainingssoftware, mit der ich arbeite, beständig eine Trefferquote von 100%. Oft kann ich gar nicht sagen, warum es diese und nicht jene Emotion ist – und trotzdem bin ich mir sicher und liege auch richtig. Körpersprache lesen ist eben ein praktisches Wissen, eine Fähigkeit – wie das Autofahren.

Der „Rest“ des Körpers?

Wegen des durchschlagenden Erfolgs der Microexpression-Forschung in der Psychologie ist der Rest des Körpers etwas in Vergessenheit geraten – völlig zu Unrecht! Denn täuschen können wir besonders mit dem Gesicht. Wir lernen von klein auf, dass wir „nicht so ein Gesicht machen“ sollen oder „nicht so eine Schnute ziehen“ dürfen. Wenn wir eine Emotion verheimlichen wollen, konzentrieren wir uns vor allem auf unser Gesicht.

Noch besser können wir natürlich in gesprochener Sprache täuschen: Eine verbale Lüge ist einfacher als ein unterdrückter Gesichtsausdruck. Gibt es eine Kluft zwischen verbaler und nonverbaler Sprache, sollten wir in der Regel den nonverbalen Signalen mehr vertrauen. Doch auch hier gibt es Abstufungen: Die Ehrlichkeit unserer Körpersprache nimmt von den Füßen nach oben zum Gesicht ab (vgl. Navarro 2008: 53, 166)! Die Füße sind der ehrlichste Körperteil, denn kaum jemand weiß, welche Signale er hier überhaupt sendet – wir wissen also nicht mal, was wir hier verheimlichen sollten.

In meinen [Seminaren](#) arbeite ich mit gut 100 Fotos zu verschiedenen körpersprachlichen Ausdrücken. Exemplarisch sollen nun drei davon vorgestellt werden.

Überschlagene Beine



In der Coaching- und Beratungsszene hört man immer wieder, überschlagene Beine oder verschränkte Arme seien ein Zeichen von Verslossenheit. Das ist natürlich in dieser Form Unsinn und basiert meistens auf einer Unkenntnis der entsprechenden Forschungsliteratur. Während unter gewissen Umständen verschränkte Arme tatsächlich so etwas bedeuten können, sieht es bei überschlagenen Beinen ganz anders aus.

Körpersprache muss nämlich immer vor dem Hintergrund unserer evolutionären Entwicklung gesehen werden (vgl. Navarro 2008: 21-51). Sie findet im limbischen Gehirn statt, unserem Ur-Gehirn, dass wir schon hatten, bevor sich gesprochene Sprache und rationales Denken entwickelte.

In dieser Lage ging es vor allem um das Überleben in einer gefährlichen Umwelt: Hinter jeder Ecke lauerte ein Raubtier – wir mussten ständig auf eine Flucht oder einen Kampf vorbereitet sein. Doch: Wer seine Beine überschlägt, der kann nicht wegrennen, ist nicht schnell genug, steht nicht sicher genug, macht keinen abschreckenden Eindruck. Gerade wenn wir also in Konfrontation treten, wäre es fatal, die Beine zu

überschlagen. Daher ist dies ein Zeichen von Wohlbefinden: Wer überschlagene Beine hat, fühlt sich wohl; glaubt, nicht fliehen zu müssen; fühlt sich nicht bedroht (vgl. Navarro 2008: 69). In der Regel ist dies also gerade kein Zeichen von Verschlussenheit!

Bei verschränkten Armen ist das nicht so einfach – ich spreche in meinen [Seminaren](#) daher auch sehr ausführlich über die Kontexteinbettung von Körpersprache. Kein körpersprachliches Zeichen bedeutet für sich genommen schon etwas Bestimmtes. Es ist der gesamte Kontext und die stützenden anderen Signale, die zu einer berechtigten Deutung führen.

Dies kann man direkt im obigen Bild üben: Was machen die Hände da? Ist das eine entspannte Haltung, die Wohlbefinden ausdrückt? Oder schützt da jemand sein wertvollstes Gut, weil er sich unwohl oder gar bedroht fühlt? Wie immer gilt es hier: Vermutungen aufstellen und dann nach stützenden Signalen suchen.

Der geneigte Kopf



Wieder einmal geht es darum, evolutionär – oder zumindest biologisch – zu denken. Wenn wir unseren Kopf zur Seite neigen, legen wir unsere Hauptschlagader frei. In vergangenen Zeiten hätten wir uns damit durchaus in reale Lebensgefahr begeben können.

Wer seinen Kopf neigt, signalisiert: Ich bin ungefährlich, ich vertraue dir, du kannst mir auch vertrauen (vgl. Navarro 2008: 171)! So können wir Körpersprache auch aktiv selbst anwenden, um gewisse Signale zu senden, die den Adressaten meist effektiver und ehrlicher erreichen als in gesprochener Sprache.

Distanzieren

Wenn wir uns nicht wohl fühlen oder Abneigung gegenüber einer Person oder Sache empfinden, dann distanzieren wir uns auch mit dem Körper (vgl. Navarro 2008: 90). Wir alle kennen das: Wenn wir einen verschimmelten Käse aus dem Kühlschrank holen, der Schimmel uns überrascht und wir den Käse möglichst schnell wegwerfen, dann halten wir ihn mit der Hand möglichst weit von uns weg. Ekel und Abneigung drücken wir über körperliche Distanz aus.

Das gilt auch für Menschen. Zu erkennen ist diese Distanz beispielsweise am Oberkörper beider Personen, da sie sich voneinander weglehnen. Weil es in der Regel gesellschaftlich nicht erlaubt ist, rennen wir nicht einfach weg wie in früheren Zeiten, sondern

wir beugen uns unseren Pflichten. Trotzdem sieht man an solchen Zeichen, dass die Personen sich nicht mögen.

In meinen [Seminaren](#) behandle ich diese Erkenntnis auch in Bezug auf die Füße: Wenn bei einer Unterhaltung ein oder beide Füße eines Gesprächspartners in eine ganz andere Richtung (z.B. zum Ausgang oder zum nächsten sympathischen Menschen) zeigen, dann möchte die Person normalerweise am liebsten weg, weil sie sich unwohl fühlt.

Tipps zum Üben und Literatur

Literatur zur Microexpressions und Körpersprache des Gesichts

wissenschaftlich fundiert

- Ekman, Paul / Friesen, Wallace V. (2003): Unmasking the Face. A Guide to Recognizing Emotions from Facial Clues, Cambridge, Mass.: Malor Books.
- Ekman, Paul (2007): Emotions Revealed. Recognizing Faces and Feelings to Improve Communication and Emotional Life, 2nd, New York: Times Books.

Literatur zur Sprache des gesamten Körpers

wissenschaftlich fundiert

- Navarro, Joe (2008): What Every BODY Is Saying. An ex-FBI Agent's Guide to Speed-reading People, New York: Collins Living.

Literatur von autodidaktischen Praktikern

weitgehend nicht bzw. unzureichend fundiert

- > Pease, Allan / Pease, Barbara (2004): The Definitive Book of Body Language, London: Orion

Microexpression-Trainingssoftware

Leider nicht auf dem Niveau meiner Seminar-Trainingssoftware und auch nicht immer ganz adäquat, dafür aber sehr erschwinglich: die Smartphone-Apps!

- > iPhone: “Micro Expression Training Tool”, 3,99€
- > Android: “Body Language – Expressions”, kostenlos

mindyourlife-Seminare

Ich biete regelmäßig [Seminare zum Thema „Körpersprache und nonverbale Kommunikation“](#) an. Wenn Sie Ihre Fähigkeiten verbessern möchten, dann finden Sie die nächsten Termine unter www.mindyourlife.de – dort können Sie sich auch in den [Newsletter](#) eintragen, um sofort über ein anstehendes Körpersprache-Seminar informiert zu werden.

In meinen Seminaren bringe Ich Ihnen auch bei, wie Sie Ihre eigene Körpersprache gezielt und erfolgreich einsetzen können.

Natürlich biete ich auch [Inhouse-Seminare](#) für Unternehmen und Organisationen an.



Seminar buchen