

Körpersprache

Sehen, was in Menschen wirklich vorgeht

VON HENDRIK WAHLER (2012)

© Farid Darwish und Hendrik Wahler *mindyourlife* GbR | Lessingstraße 4 | 55118 Mainz

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) und contempt (Verachtung, Geringschätzung). Für jede Primäremotion gibt es eine Reihe von Gesichtsmerkmalen, an denen man sie erkennen kann.

Happiness (Freude)

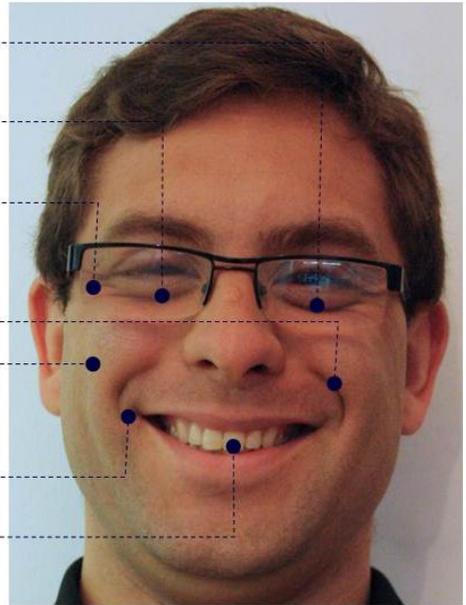
Freude ist für die meisten Menschen die am einfachsten zu erkennende Emotion. Hier haben viele von uns schon vor Beginn eines Microexpression-

Trainings eine gute Trefferquote. Happiness ist eine positive Emotion, die Genuss (enjoyment), positive Erregung (excitement), Aufhören von negativen Emotionen wie Schmerz (relief-happiness) und Bestätigung der eigenen Person und Werte (self-concept) umfasst. Im folgenden Bild sehen wir, an welchen Merkmalen diese Emotion im Gesicht erkannt werden kann:

- untere Augenlider ggf. nach oben, aber nicht angespannt
- unterhalb der unteren Augenlider Falten
- von den äußeren Enden der Augen Falten

- Nasolabialfalten
- Wangen nach oben

- Mundwinkel zurück und hoch
- Mund ggf. auf und Zähne sichtbar

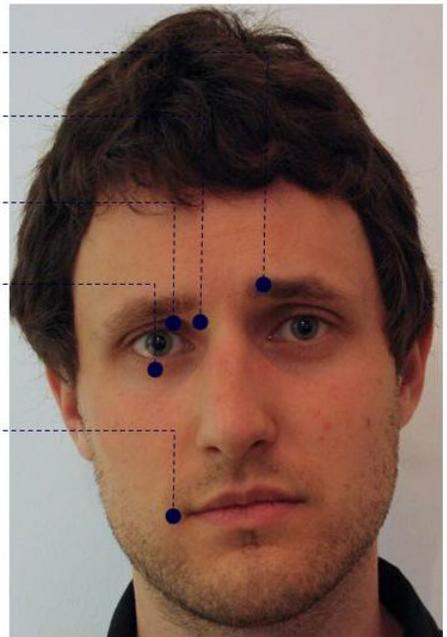


Natürlich gibt es Freude auch in verschieden intensiven Formen: Bei steigender Intensität werden die Mundwinkel stärker zurück und nach oben gezogen, die Nasolabialfalten (auch Lachfalten genannt) werden ebenso deutlicher wie die Falten unterhalb der unteren Augenlider.

Sadness (Traurigkeit)

Auch 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



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

In unseren Seminaren und Einzelcoachings behandeln wir 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 nutzen wir 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 Fahrlehrer 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 unserer Software 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 unseren Seminaren arbeiten wir 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 Verschlossenheit. 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, das 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 Verschlossenheit! Bei verschränkten Armen ist das nicht so einfach – wir sprechen in unseren 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. Im obigen Bild sieht man, dass sich die Oberkörper beider Personen stark distanzieren. 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 unseren Seminaren behandeln wir 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 zu 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 unserer 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

Wir bieten 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 unseren Seminaren bringen wir Ihnen auch bei, wie Sie Ihre eigene Körpersprache gezielt und erfolgreich

einsetzen können. Natürlich bieten wir auch Inhouse-Seminare für Unternehmen und Organisationen an.