

**UNMUT**

Das angespannte untere Lid verrät kontrollierten Ärger



**FREUDE**

Das „lachende“ Auge signalisiert angenehme Emotionen

# GEHEIMCODE der Körpersprache

Ständig senden wir nonverbale **BOTSCHAFTEN**, bewusst oder unbewusst. Ein Experte erklärt, was diese Signale bedeuten



**BLUFF**

Angehobene Mundwinkel sind oft eine Maske, nicht immer ein Signal für Glück



**UNWILLE**

Die leicht hochgezogene Oberlippe ist ein Zeichen für Ablehnung

# U

nsere Körpersprache ist ein Buch mit sieben Siegeln. Geheimnisvoll, vielsagend und dennoch unverständlich. Doch wer sie entschlüsselt, versteht die Menschen besser. „Die stille Sprache des Körpers verrät, wie wir uns wirklich fühlen, wer wir sind und was wir wollen. Und weil wir die nonverbalen Botschaften schwerer kontrollieren und beherrschen können als die verbalen Aussagen, sind sie oft wahrer und echter“, sagt Dirk Eilert. Insbesondere die Signale, die von tieferen Hirnarealen wie beispielsweise dem limbischen System gesteuert werden, seien ehrlicher als Worte, so der Berliner Experte für nonverbale Kommunikation und Mimik.

Das macht unsere Körpersprache zu einer faszinierenden Form der Kommunikation, die uns manchmal Streiche spielt. Wieso fuchteln wir etwa beim Reden mit den Händen herum? Warum blinzeln wir so häufig? Oder reißen plötzlich die Augen auf? „Viele Emotionen sind nicht bewusst zu kontrollieren und zeigen sich im Bruchteil einer Sekunde. Dazu gehört vor allem die Mimik mit den sogenannten Mikroexpressionen, die so schnell wie ein Wimpernschlag, also etwa 250 Millisekunden über das Gesicht huschen“, erklärt Eilert. Er hat eine Karten-Box (siehe S. 53) entwickelt, die helfen kann, den Geheimcode der Körpersprache zu verstehen. Eilert beschreibt und analysiert darin nonverbale Botschaften der Mimik, Gestik, Körperhaltung, Stimme und des Sprechstils auf der Grundlage von aktuellen wissenschaftlichen Studien.

**HINSEHEN LOHNT SICH**

Der Körper spricht klarer als oft angenommen. Je fundierter man auf nonverbale Signale achtet, desto besser kann man auch seinen Gesprächspartner und dessen Persönlichkeit einschätzen. Studien haben gezeigt, dass die Fähigkeit, in noch so feinen Regungen der Körpersprache die Emotionen des Gegenübers zu erkennen, vielfachen Nutzen hat. Der 42-Jährige nennt Beispiele: „Arbeitneh-

mer erzielen mehr Jahreseinkommen, Verkäufer erreichen ihre Kunden leichter und verkaufen mehr, Führungskräfte können ihre Mitarbeiter besser motivieren, und Ärzte stellen sogar gezieltere Diagnosen.“ Doch eine gute Menschenkenntnis erfordert nicht nur eine ausgeprägte Intuition für andere und für Situationen. Es kommt ebenso darauf an, sich intensiv mit der Persönlichkeit des anderen auseinanderzusetzen, etwa herauszufinden, was ihn auszeichnet und unverwechselbar macht.

Das gilt auch für Partnerschaften. **Glückliche Liebesbeziehungen sind dadurch gekennzeichnet, dass die Partner ihre Bedürfnisse gegenseitig in der Körpersprache erkennen und darauf eingehen**, das ist inzwischen wissenschaftlich belegt. „Häufig drücken wir unsere Bedürfnisse nämlich nur nonverbal aus“, erklärt Eilert. Er spricht von einem „Schiebetürmoment“ und beschreibt diesen anhand einer konkreten Situation: „Ich sage zu meiner Frau, ‚ich komme heute etwas später aus dem Büro nach Hause‘. Meine Frau antwortet ‚kein Problem‘, und zieht dabei kurz die Augenbraueninnenseiten hoch. Ein kulturübergreifendes Zeichen für Trauer. Hier schiebt sie sinnbildlich eine Schiebetür auf. Das kann ich positiv nutzen, indem ich ihr Gefühl anspreche, ‚ich merke gerade, du bist enttäuscht, oder?‘. Solche Resonanzaussagen geben dem Partner psychische Luft zum Atmen – und er fühlt sich gesehen.“

**KRAFTVOLLE POSEN**

Ein freundliches Strahlen, ein dominantes Grien, ein laszives Lächeln – das ganze Leben ist eine Bühne, und der Mensch bemüht sich, die bestmögliche Performance hinzulegen. „Nonverbale Kommunikation hilft, die eigene Wirkung zu optimieren“, erklärt Dirk Eilert. „Wobei es hier nie darum geht, sich zu verbiegen, sondern ein Bewusstsein dafür zu erzeugen, in welchen Situationen man wie wirkt.“

Grundsätzlich gilt: Körpersprache ist immer dann gut, wenn sie das Gesagte unterstützt. Dazu eignen sich beispielsweise Rhythmusgesten, also Handbewegungen, mit denen man den Takt »



**STRESS**

Der linke Arm als Körperbarriere, die hochgezogenen Schultern und die angespannte Faust weisen auf Nervosität hin



**EROTIK**

Die angespannten Wangen und der leicht geöffnete Mund lassen das Gesicht schmaler und lasziv wirken





**DOMINANZ**

Der einseitig hochgezogene Mundwinkel bei geschlossenen Lippen drückt Überlegenheitsgefühle aus

seiner Worte unterstützt. „Bei Wut hauen wir mit der Faust auf den Tisch, bei Freude heben wir die Schultern, bei Triumph recken wir die Arme in die Höhe, bei Trauer geben wir den Widerstand gegen die Schwerkraft auf.“

„Gerade Haltung, aufrechte Gesinnung“, sagt der Volksmund. Lässt die Körpersprache wirklich Rückschlüsse auf Wesenszüge zu? In der Tat hat die Forschung einige spannende Zusammenhänge entdeckt, etwa diesen: **Ein Mensch, der beim Sprechen viel gestikuliert, ist eher extrovertiert als introvertiert.** Als weiteres Beispiel nennt Eilert die „High-Power-Pose“, eine raumnehmende Körperhaltung, etwa einen hüftbreiten Stand und in die Hüften gestemmte Arme. „Diese Pose wirkt sich positiv auf den emotionalen Zustand aus. Wer sie für ein bis zwei Minuten einnimmt, fühlt sich sicherer und kraftvoller“, das habe eine wissenschaftliche Meta-Studie ergeben. „Auf die Hormone aber hat sie keinen Einfluss, wie jahrelang irrtümlich angenommen wurde.“

**VIELDEUTIGES LÄCHELN**  
Unsere Körpersprache kann nicht nur entlarvend, sondern auch beflügelnd sein. Wer etwa viel lacht, hat nicht nur eine positive Ausstrahlung auf seine Umgebung, sondern erhöht auch die Chance, selbst entspannt, befreit und glücklich zu sein. Doch suggeriert ein Strahlen im Gesicht immer Freude? Selten ist das Lächeln eindeutig, denn es kann aus neurobiologischer Sicht verschiedene Gründe haben, so Eilert. „Wir lächeln, um andere Menschen oder auch uns selbst zu bestärken. Hier heben sich



**IN FLIRTLAUNE**

Der seitlich geneigte Kopf, die Hand im Haar, das Lächeln, der Blickkontakt, die Arm-Barriere deuten auf das klassische Spiel zwischen Zu- und Abwendung beim Flirten hin



**HEITERKEIT**

Die „lachenden“ Augen und der in den Nacken geworfene Kopf drücken Amüsiertheit aus, die intensiver als Freude ist



In unseren **KÖPFEN** leben viele Mythen über Körpersprache, die die Wahrnehmung vernebeln.“

**DIRK W. EILERT**  
Experte für Mimik und Gestik

die Mundwinkel und, wenn wir dabei Freude empfinden, ‚lachen‘ die Augen mit.“ In diesem Fall spricht der Experte von einem Belohnungslächeln und räumt zugleich mit dem Mythos auf, echte Freude sei daran zu erkennen, dass sich um die Augen Fältchen bildeten. „Wenn wir die Mundwinkel extrem anheben, entstehen grundsätzlich in den Augenwinkeln Fältchen, und zwar dadurch, dass ein starkes Lächeln das Infraorbital-Dreieck, also ungefähr den Bereich zwischen unterem Augenlid und Mundwinkel, nach oben schiebt.“

Außerdem lächeln wir, weil wir unseren sozialen Status darstellen wollen. Eilert beschreibt dieses Dominanzlächeln so: „Ein Überlegenheitsgefühl wird etwa durch einseitiges Lächeln ausgedrückt – oder die Emotion Hochmut dadurch, dass der Kopf dabei zusätzlich leicht in den Nacken gelehrt wird.“

Ebenso kann durch ein Lächeln der Wunsch nach Kontaktaufnahme mitgeteilt werden, das sogenannte Kooperationslächeln. „Hier lächeln wir mit einem geschlossenen Mund, um nicht aggressiv zu wirken oder um den anderen zu beschwichtigen“, erklärt Eilert. „Auch Verlegenheit und Liebe können Motive dafür sein.“ Und warum lächeln wir manchmal, wenn wir uns unwohl fühlen? „Um die negativen Gefühle zu verstecken oder um diese zu regulieren. Denn nach dem Zensurlächeln fühlen wir uns schneller wieder wohl.“

**ANGEBORENER EKEL**

**Aktuelle Studien weisen darauf hin, dass es elf Primäreemotionen gibt, die Menschen weltweit und kulturübergreifend in der Mimik gleich ausdrücken.** Diese Gefühle sind Angst, Trauer, Scham, Freude, Liebe, Interesse, Ärger, Ekel, Verachtung, Überraschung und Stolz. Eilert: „Empfinden wir Angst, sind die Augenbrauen hoch- und zusammengezogen, die Augen aufgerissen, die Lippen seitlich gespannt. Spüren wir Ekel, rümpfen wir die Nase oder ziehen die Oberlippe hoch.“ Diese Mimik scheint angeboren zu sein, denn selbst von Geburt an blin-

FOTOS: WARTENBERG/HAMILTON/GETTY IMAGES (3), PR

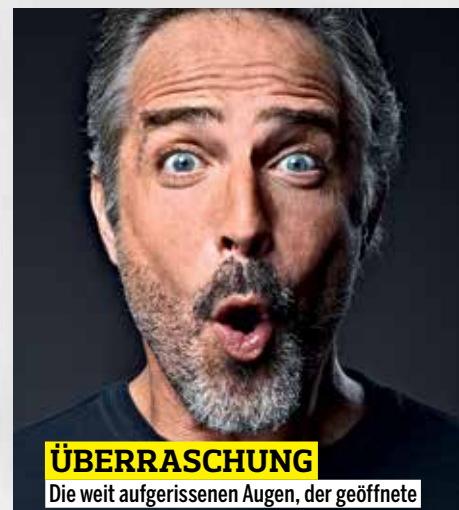
de Menschen haben diesen Gesichtsausdruck bei Angst oder Ekel.

In den vergangenen 20 Jahren verlagerte laut Dirk Eilert die Forschung zur nonverbalen Kommunikation ihren Schwerpunkt zu einem „multimodal-dynamischen“ Ansatz. „Dabei wird die Körpersprache erstens als Zusammenspiel verschiedener Signale betrachtet und zweitens das nonverbale Verhalten nicht statisch, sondern dynamisch bewertet“, erklärt der Experte. Als Beispiel nennt er die Körpersprache der Primäreemotionen Stolz und Liebe. „Diese Emotionen unterscheiden sich im reinen Gesichtsausdruck nicht von Freude. Erst wenn zusätzlich der Neigungswinkel des Kopfes berücksichtigt wird, zeigen sich die beiden Gefühle in Abgrenzung von Freude als nonverbaler Ausdruck.“

**MACHT ZORN FALTEN?**

Für die Interpretation von Körpersprache gibt es keine allgemeingültigen Gesetze. Verschränkte Arme etwa deuten nicht automatisch auf Ablehnung hin, ein wippender Gang signalisiert nicht grundsätzlich wenig Bodenhaftung. Dass Menschen mit einer senkrechten „Zornesfalte“ zwischen den Augenbrauen gern unterstellt wird, sie seien jähzornig, entbehrt ebenfalls jeder wissenschaftlichen Grundlage. Weiterhin beweisen Studien, dass wir eine Person, die viele Stresssignale wie Lippenlecken, unruhiges Stehen, schnelles Blinzeln zeigt, für weniger kompetent halten als jemanden, der sicher wirkt. „Meist ein Trugschluss“, so Eilert. „Denn nur weil jemand gestresst ist, heißt das noch lange nicht, dass er oder sie inkompetent ist.“

Doch wie lassen sich Stresssignale überhaupt dokumentieren? Verhaltens-



**ÜBERRASCHUNG**

Die weit aufgerissenen Augen, der geöffnete Mund verweisen auf gespielte Verblüffung. Echte Überraschung dauert nur zwei Sekunden

**7 TIPPS**  
für eine bessere Wahrnehmung

- **Meditieren** Sie, beobachten Sie täglich **15 Minuten** lang Ihren Atem.
- **Trainieren** Sie, zu reflektieren und eigene **Gefühle** wahrzunehmen.
- **Aktivieren** Sie Ihre Augen, entdecken Sie die **Farben** Ihrer Umwelt.
- **Zählen** Sie die vielen Stimmen, Geräusche und **Töne**, die Sie hören.
- **Ertasten** Sie mit geschlossenen Augen mal die **Stoffe** Ihrer Kleidung.
- **Achten** Sie statt auf ein Zeichen, auf mehrere **Signale** der Körpersprache, die auf das Gleiche hinweisen.
- **Stellen** Sie sich konkrete Fragen, wenn Sie **Menschen** beobachten, z. B. „Fühlt sich mein Gegenüber wohl?“

forscher sehen in einer vermehrten Selbstberührung ein verlässliches Zeichen für ein erhöhtes Stressempfinden: im Gesicht kratzen, durch die Haare streichen, die Nasenspitze anfassen, die Hand an den Mund legen, an den Hals greifen, den Arm als Barriere direkt am Bauch halten. „In bestimmten Situationen entlädt sich eine ganze Batterie von Beruhigungsgesten“, davon ist Eilert überzeugt. „Auch sobald jemand beim Reden die Nasenflügel aufbläht oder sehr schnell hintereinander blinzelt, weist das auf innere Anspannung hin.“

**BUCHTIPP**  
Dirk W. Eilert: „Körpersprache entschlüsseln & verstehen: Die Mimikresonanz-Profilbox“, mit 220 Karten, Junfermann, 68 Euro. Erscheint in Kürze



**GEWISSHEIT**

Das Berühren des Gesichts mit dem Zeigefinger und die fröhlichen Augen geben das Signal für einen leuchtenden Einfall



**AUFREGUNG**

Die hochgezogenen Augenbrauen, die gespannten Lippen, die gleichzeitig „lachenden Augen“ zeigen eine Mischung aus Begeisterung und Angst an, zum Beispiel bei Vorfreude

Wenn ein Mensch lügt, nehmen die Beruhigungsgesten zu, heißt es häufig. Tatsächlich passiere aber genau das Gegenteil, sagt Eilert. Denn Lügner versuchen in der Regel, jede Bewegung zu vermeiden, die Misstrauen erregen könnte. Deswegen wirken sie meist steif. Weiter weiß der Experte: „70 Prozent der Menschen denken, dass eine Person, die lügt, Blickkontakt vermeidet.“ Fakt aber ist: **Große Meta-Analysen konnten keinen Zusammenhang zwischen Blickkontakt und Lügen nachweisen.**

Wahrheit oder Schwindel? Ein deutlicher Hinweis auf eine Lüge ist laut Eilert, „wenn wir beim Gesprächspartner bemerken, dass er weniger als üblich gestikuliert“. Weil man sich beim Lügen konzentriert, macht man weniger Gesten. Wer sein Gegenüber durchschauen will, muss ihn beobachten – und ganz genau hinschauen.

**ANJA MATTHIES**