



KÖRPERSPRACHE RELOADED

Die Entzauberung der zehn größten Körpersprache-Mythen.

VON DIRK W. EILERT

Wer sich an die Nase fasst, lügt. – Armeverschränken bedeutet Ablehnung. – Wenn jemand beim Zuhören nickt, bedeutet das Zustimmung. – Wenn sich in den Augenwinkeln Fältchen bilden, ist das Lachen echt. – Sieht uns jemand mit großen Pupillen an, findet uns die Person attraktiv.

Bei wie vielen dieser Sätze haben Sie spontan genickt? Manchen Aussagen mögen Sie vielleicht widersprechen, wenn Sie darüber nachdenken. Die Frage ist, wie wir diese Signale intuitiv

interpretieren, wenn sie uns begegnen. Stellen wir uns vor, wir sitzen in einem Restaurant. Wir sehen am Nebentisch zwei Männer im Gespräch. Der eine hört dem anderen gerade zurückgelehnt und mit verschränkten Armen zu. Als zufälliger Beobachter mögen wir denken: Das muss keine Ablehnung bedeuten, das ist wahrscheinlich einfach nur bequem. Säßen wir mit am Tisch im Gespräch und wären damit emotional beteiligt, könnte sich unser Urteil ändern. Sehr wahrscheinlich ist, dass wir verunsichert oder irritiert denken: „Warum geht mein Gegenüber denn jetzt auf Distanz?“

Wie Körpersprache-Mythen unsere Wahrnehmung vernebeln

Menschen haben gewöhnlich verlernt, die teils subtilen Signale der Körpersprache präzise zu lesen. Studien zeigen: Rund jeder zweite Gesichtsausdruck wird durchschnittlich falsch interpretiert. Einer der Gründe: Zum Thema Körpersprache sind in unseren Köpfen etliche Mythen und Glaubenssätze verankert. Das geschieht etwa über eine emotional intensive Erfahrung, vielleicht haben Sie bemerkt, dass die Pupillen Ihrer großen Liebe beim ersten Kuss vergrößert waren,

und schlossen daraus unbewusst: So sieht das also aus, wenn man verliebt ist. Andere Glaubenssätze pflanzen sich über populärwissenschaftliche Fachliteratur und Massenmedien in unser Gehirn ein. Im Hollywood-Thriller „Verhandlungssache“ entlarvt ein Verhandlungsexperte eine Lüge auf spektakuläre Weise, nämlich durch den kurzen Blick seines Gegenübers nach rechts oben. Ein Trick, der im wahren Leben nicht funktionieren würde, denn hierbei handelt es sich um einen Körpersprache-Mythos.

Unter Körpersprache-Mythen verstehe ich Glaubenssätze über die konkrete Bedeutung bestimmter nonverbaler Signale – zum Beispiel, dass ein Verschränken der Arme immer Ablehnung bedeute. Glaubenssätze, die allgemein zwar verbreitet, aber falsch sind. Falsch in dem Sinne, dass wissenschaftliche Studien sie widerlegt haben. Sich dieser Glaubenssätze bewusst zu werden und sie zu entzaubern, ist wichtig. Denn wir tendieren dazu, nach Informationen Ausschau zu halten, die unsere Annahmen bestätigen. Was das Vertrauen in unsere Glaubenssätze noch verstärkt. Die Körpersprache betreffend ist es besonders fatal, da diese Mythen die Qualität des Miteinanders beeinträchtigen können und uns durch die Fehlinterpretation nonverbaler Signale gleichzeitig häufig verunsichern.

Im Folgenden finden Sie die größten Körpersprache-Mythen und die wissenschaftlichen Fakten, die sie entzaubern. Für mehr Klarheit und Sicherheit in der Kommunikation.

Die 7-38-55-Regel

In der Kommunikation wirken zu 7 % die Worte, zu 38 % die Stimme und zu 55 % die Mimik. Ende der 1960er-Jahre führte der amerikanische Psychologe Albert Mehrabian eine Studie durch, aus der später viele Autoren fälschlicherweise die so-

genannte 7-38-55-Regel ableiteten. Dieser Mythos hält sich immer noch wacker, obwohl Mehrabian immer wieder betonte, dass er diese Aussage so nie getroffen hat. Er habe lediglich Situationen untersucht, in denen über Gefühle oder Einstellungen gesprochen wird. Widersprechen hierbei die Worte den nonverbalen Signalen, werde die Kommunikation zu 93 Prozent durch die Mimik sowie den Klang der Stimme bestimmt und nur zu sieben Prozent durch das gesprochene Wort. Aus meiner Sicht kommt es gar nicht auf eine konkrete Prozentzahl an. Da die Wirkungsstärke vom Kontext abhängt, lässt sie sich ohnehin nicht als fixe Zahl bestimmen. In der *Tageschau* werden die gesprochenen Worte typischerweise eine stärkere Wirkung haben als beim Rendezvous. Fakt ist: Verlassen wir uns nur auf die Worte, ignorieren wir einen entscheidenden Anteil der Kommunikation – die stille Sprache. Erweitern Sie Ihre Wahrnehmung also auf die vollen 100 Prozent, indem Sie neben den Worten bewusst auf das Nonverbale achten.

Fältchen und Beruhigungsgesten

Wenn sich in den Augen Fältchen bilden, ist die Freude echt. Die Fältchen in den Augenwinkeln sind nach wissenschaftlichen Erkenntnissen hier nicht das entscheidende Merkmal. Sie können uns sogar in die Irre führen. Sie bilden sich nämlich auch, wenn wir *sozial lächeln* und dabei die Mundwinkel sehr stark anheben. Denn ein starkes Lächeln schiebt die Wangenpartie nach oben.

Freude als echte Emotion, ausgelöst vom limbischen System, unterscheidet sich zwar von einer vorgespielten Freu-

Sind die Füße der ehrlichste Körperteil?

de tatsächlich im Bereich der Augen, aber eben nicht durch die Fältchen. Entscheidend ist, dass sich die Haut in den Schläfen zusammenzieht und sich gleichzeitig die Augendeckfalte (der Hautbereich zwischen Oberlid und Augenbrauen) absenkt. Und zwar durch die Anspannung des äußeren Augenringmuskels, was in Kombination mit einem Lächeln typisch für die Emotion Freude ist.

Wenn eine Person lügt, nehmen die Beruhigungsgesten zu. Dazu zählen das Kratzen im Gesicht, nervöses Fingerknibbeln oder das Benetzen der Lippen. In manchen Studien nehmen solche Gesten beim Lügen zu, in anderen ab. Bisher konnte kein eindeutiger Zusammenhang nachgewiesen werden, wie eine Meta-Studie ergab.¹

Vor allem bei Täuschungsversuchen, bei denen besonders viel davon abhängt, ob die Person mit der Lüge durchkommt oder auffliegt (sog. High-Stake-Lügen) kann ein vermeintlicher Täuschungshinweis genau das Gegenteil zeigen. Auch wenn ein Lügner bei seinem Gegenüber Misstrauen vermutet, wird er Beruhigungsgesten bewusst zu vermeiden versuchen, um bei seinem Gegenüber kein Misstrauen zu erzeugen.

Füße und Emojis

Die Füße sind der ehrlichste Körperteil. Diese Aussage traf im Jahr 1986 der britische Verhaltensforscher Desmond Morris. Andere Autoren übernahmen diese Idee, deren wissenschaftliche Untermauerung bis heute fehlt. Nach intensiver Studienrecherche konnte ich mit meinem Forschungsteam nur 31 wissenschaftliche Arbeiten finden, in denen die Füße ▶

¹ DePaulo, B. M., et al. (2003). „Cues to deception.“ *Psychological Bulletin* 129(1): 74.

Es gibt keinen eindeutigen Zusammenhang zwischen Lügen und Blickkontakt.

(z.B. Wippen) oder Beine als non-verbales Signal erwähnt wurden. Im Vergleich zu 2.859 Studien, die den Begriff „facial expression“ im Titel haben. Der aktuelle Stand der Körpersprache- und Hirnforschung spricht deutlich gegen den verbreiteten Fuß-Bein-Mythos.

Erstens ist unsere mimische Muskulatur – im Kontrast zu den Beinmuskeln – direkt mit dem limbischen System in unserem Gehirn verdrahtet und zeigt deshalb die Emotionen eines Menschen verlässlich und vor allem unwillentlich an. Auch die Muskulatur, welche die Kopf- und Schulterbewegungen sowie die Körperhaltung steuert, reagiert durch spezielle und direkte neuronale Verschaltung sensibel auf unsere emotionalen Regungen. Füße und Beine hingegen werden wie die Hände über verzweigte Nervenflechte gesteuert und reagieren deshalb nur schwach auf Emotionen.

Zweitens gibt es im Unterschied zur Gesichtserkennung kein spezielles Gehirnareal, das für die schnelle Wahrnehmung des Verhaltens von Füßen und Beinen eines Gegenübers zuständig ist. Die Wahrnehmung der Signale unserer Füße wird somit neuronal langsamer verarbeitet als die der Mimik. Die Evolution hat also die non-verbale Zeichen von Füßen bisher nicht als besonders wichtig eingestuft.

Der ehrlichste Körperteil und die Bühne unserer Emotionen bleibt die Mimik. Vor allem die sogenannten Mikroexpressionen, flüchtige und subtile Gesichtsausdrücke, die schneller als 500 Millisekunden übers Antlitz hu-

schen, sind hier aufschlussreich. Sie allein können Lügen von Wahrheit mit einer Genauigkeit von 78 Prozent unterscheiden, wie eine Studie aus dem Jahr 2018 zeigte.

Die Bedeutung eines Emojis versteht jeder gleich. Nein, in 25 Prozent der Fälle sind sich Sender und Empfänger über die Bedeutung nicht einig. Die Missverständnisse nehmen zu, wenn ein Emoji zum Beispiel von iOS zu Android gesendet wird. Bleiben Sie sich dessen stets bewusst. Dies kann einige Missverständnisse vermeiden.

Die Augen

Wenn eine Person lügt, unterbricht sie den Blickkontakt. In Meta-Analysen konnte bisher kein eindeutiger Zusammenhang zwischen Lügen und Blickkontakt festgestellt werden. Dennoch denken laut Studien ungefähr 70 Prozent der Menschen (auch Polizisten), dass eine Person, die lügt, Blickkontakt vermeidet.

Die Augenbewegungen verraten, ob die Person gerade in Bildern, Tönen oder Gefühlen denkt. Dies ist eine weitverbreitete These des Neurolinguistischen Programmierens (NLP), deren Wahrheitsgehalt großteils widerlegt ist. Wir fanden nur drei Studien, welche die Theorie der Augenzugangshinweise lediglich in Teilen bestätigen. Das Ergebnis: Wenn ein Mensch seine Augen *nach oben links oder rechts* bewegt, oder seinen Blick *defokussiert geradeaus* richtet, dann weist dies mit hoher Wahrscheinlichkeit darauf hin, dass die Person innerlich gerade Bilder

wahrnimmt. Eine Augenbewegung auf horizontaler Ebene nach *links oder rechts* oder *nach unten links* war hingegen nur selten damit verbunden, dass die Person innerlich auditiv (z.B. Töne oder Stimmen) wahrnimmt. Die Bewegung der Augen *nach unten rechts* stand in keiner Studie in signifikantem Zusammenhang mit dem inneren Erleben von Gefühlen oder Tastempfindungen.

Aufschlussreich für die Bedeutung von Augenbewegungen sind die Ergebnisse einer anderen aktuellen Studie aus der Hirnforschung.² Unser non-verbales Bewegungsverhalten bestimmt, auf welche neuronalen Netzwerke wir leichter zugreifen können – auf Schaltkreise, die entweder Ressourcen oder Probleme repräsentieren. Die Augenposition scheint dabei eine besondere Stellung einzunehmen. Ein kanadisches Forscherteam konnte nachweisen, dass die Intensität der neuronalen Re-Aktivierung eines vergangenen Erlebnisses signifikant stärker ist, wenn wir dabei die Augen in die gleiche Position bringen wie zum Zeitpunkt der ursprünglichen Wahrnehmung dieses Ereignisses.

Die Forscher erklären dies so: „Das Muster der Augenbewegungen scheint die Blaupause zu sein, die das Gehirn nutzt, um die verschiedenen Teile einer Erinnerung zusammenzufügen, sodass wir sie als Ganzes erleben können. Die Augenpositionen sind vergleichbar mit einem Schnellcode, den unser Gehirn durchläuft, um eine Erinnerung zu aktivieren.“ Es scheint also spezifische Augenpositionen zu geben, welche ein

2 Bone, M. B., et al. (2019). „Eye Movement Reinstatement and Neural Reactivation During Mental Imagery.“ Cereb Cortex 29(3): 1075-1089.

bestimmtes neuronales Netzwerk unmittelbar aktivieren. Diese Erkenntnis nutzen wir im Emotionscoaching mit emTrace®, um das emotionale Kernthema des Klienten gezielt und punktgenau zu aktivieren.

Falten, Powerposen, Glück

Die Falten im Gesicht einer Person verraten etwas über ihre Persönlichkeit. Menschen mit ausgeprägter „Zornesfalte“ wird gern unterstellt, sie seien jähzornig. Dies entbehrt jeder wissenschaftlichen Grundlage. Auch wenn der aus dem 19. Jahrhundert

Erstens, weil wir uns freuen (hier „lachen“ die Augen mit), zweitens, weil wir uns überlegen fühlen und unsere Dominanz ausdrücken, z. B. wenn wir stolz sind (der Kopf liegt dabei leicht im Nacken), drittens, weil wir unseren Wunsch nach Kontaktaufnahme zeigen, indem wir beispielsweise höflich lächeln (nur die Mundwinkel heben sich), und viertens, weil wir gute Miene zum bösen Spiel machen, indem wir unangenehme Emotionen wie Ärger hinter einem Lächeln verstecken (vor dem Lächeln zeigt sich eine Mikroexpression mit der wahren Emotion). Lächelt Ihr Gegenüber, kann Ih-

Schauen Sie stets genau hin! ■

stammende Mythos weitverbreitet ist, dass Falten oder gar die Schädelform etwas über den Charakter einer Person verraten, wissenschaftlich wurde er klar widerlegt.

High-Power-Posen beeinflussen unseren Hormonspiegel positiv. Das erforschte im Jahr 2010 die Psychologin Amy Cuddy in einer Studie. Ihr TED-Talk dazu aus dem Jahr 2012 rangiert mit fast 50 Millionen Views auf Platz zwei der meistgesehenen TED-Talks. So verbreitete sich schnell und weitläufig die Idee, dass beispielsweise ein mehr als hüftbreiter Stand oder in die Hüften gestemmte Arme den Testosteron-Spiegel erhöhen und die Cortisol-Werte senken. Dieses Ergebnis wurde in Folgestudien allerdings widerlegt, sodass wir diese Annahme hier ebenso als Mythos entzaubern müssen.

Dennoch wirken sich High-Power-Posen positiv auf unseren emotionalen Zustand aus, wie eine wissenschaftliche Meta-Analyse zeigte. Nehmen wir eine solche Pose für ein bis zwei Minuten ein, fühlen wir uns sicherer und kraftvoller.

Wenn jemand lächelt, bedeutet das, derjenige ist glücklich. Auch ein Mythos. Wir lächeln aus vier Gründen:

nen dies also weit mehr verraten, als dass die Person glücklich ist. Schauen Sie stets genau hin.

Wie geht es weiter?

Zu wissen, dass die zehn Körpersprache-Mythen falsch sind, ist der Anfang dafür, die eigene Wahrnehmung zu öffnen und weiter zu schärfen. Die wissenschaftlich basierte Entzauberung weiterer Körpersprache-Mythen und darüber hinaus die fundierte Entschlüsselung von weit über 130 nonverbalen Signalen – auf der Grundlage von 1.265 wissenschaftlichen Studien – finden Sie in der Mimikresonanz-Profibox.³ ◀◀



© Hans Scherhauser

Zum Autor

Dirk W. Eilert

Experte für emotionale Intelligenz, Mimik und Körpersprache, entwickelte u. a. die Mimikresonanz®-Methode und leitet die Eilert-Akademie, Berlin.
www.eilert-akademie.de

³ Ab Ende April bei Junfermann.