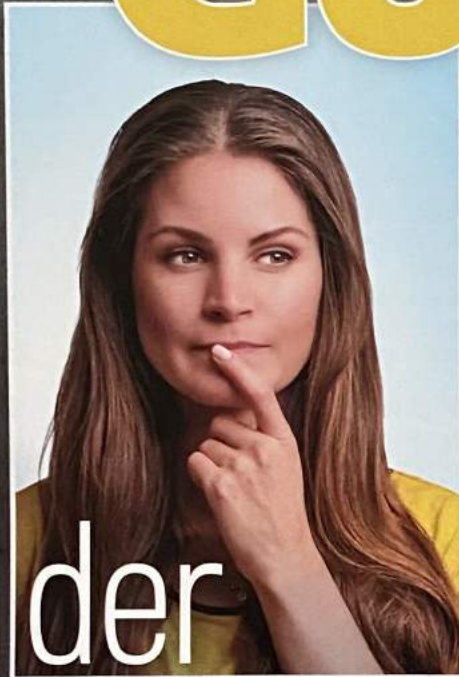


Die geheimen Codes



der

KÖRPERSPRACHE

Wie wirken wir auf andere? Und wie können wir die Mimik

unseres Gegenübers besser deuten? Ein Experte entschlüsselt

die **CHIFFREN** der nonverbalen Kommunikation

100 Millisekunden

braucht unser Gehirn, um ein Gegenüber bei der ersten Begegnung in eine Schublade zu stecken



Mimik ist die Bühne unserer Emotionen

Ein freundliches Lächeln an der Supermarktkasse oder bei der Fahrkartenkontrolle im Zug – seit Atemschutzmasken im Alltag allgegenwärtig sind, scheinen solch kleine Signale des harmonischen Miteinanders in öffentlichen Bereichen weniger geworden zu sein. Im Gegensatz zum freudestrahlenden Lächeln der Zuneigung, bei dem auch die Augen mitlächeln, bleibt das soziale Lächeln nämlich auf den Mund beschränkt.

„In solchen Momenten macht es die Maske ein Stück weit schwerer, die Signale des Gegenübers zu empfangen. Zumal wir uns in unserem Kulturkreis ohnehin bevorzugt auf den Mund schauen“, sagt Körpersprache-Experte Dirk Eilert im Gespräch mit HÖRZU WISSEN – und liefert gleich einen praktischen Tipp mit: „Ich empfehle, mal stattdessen auf die

Augenpartie zu achten, vor allem die Augenbrauen, wie es in Asien üblich ist.“ Die Augenbrauen würden nämlich unbewusst und vollautomatisch Aufschluss über unsere Emotionen geben. „Sie lügen nicht und führen ein fast schon pubertäres Eigenleben“, so Eilert, der Kurse für emotionale Intelligenz und das Erkennen von Körpersprache gibt. Zudem hat der Wirtschaftspsychologe den Thriller-Autor Sebastian Fitzek bei dessen neuem Roman „Mimik“ beraten.

Tatort Augenbraue

Ein weiterer Vorteil der unterschätzten Brauen: Sie werden motorisch so wenig beansprucht, dass man sie fast schon als unterbeschäftigt bezeichnen könnte. Der Mund dagegen dient unter anderem auch zum Sprechen und Essen – eine Mehrfachfunktion, die ihn als Anzeiger von Emotionen eher unzuverlässig »

REPORT



Jürgen Klopp

Der Fußballtrainer zeigt an der Seitenlinie ungefiltert, was er gerade fühlt. Das lässt ihn nahbar und sympathisch wirken

macht. Werden dagegen die Innenseiten der Augenbrauen so hochgezogen, dass eine Dreiecksform entsteht, dann ist das ein untrügliches Zeichen für Trauer – und zwar überall auf der Welt.

Als eine von zwölf Primäremotionen zeigt sie sich kulturübergreifend gleich. Ihr Ausdruck ist nicht erlernt, sondern angeboren. Neben Trauer gehören Angst, Scham, Schuld, Freude, Interesse, Liebe, Ärger, Verachtung, Ekel, Stolz und Überraschung zu den menschlichen Primäremotionen. Sie alle äußern sich körperlich gleich. Ganz egal, ob wir uns in Europa, Afrika oder Asien befinden.

Das heißt allerdings noch nicht, dass wir auch in der Lage sind, sie zu erkennen. „Unsere Studien haben gezeigt, dass Menschen im Durchschnitt nur knapp 60 Prozent aller mimischen Signale richtig deuten. Der Rest wird falsch interpretiert oder komplett übersehen“, sagt Dirk Eilert. Unsere Urahnen in der Steinzeit waren uns in dieser Hinsicht haushoch überlegen. Zum einen, weil ihre verbale Kommunikation noch nicht so ausgeklügelt war wie heute. Aber auch Erziehung („Ein Junge weint nicht!“), weit verbreitete Irrglauben („Wer lügt, schaut nach rechts oben“) und nicht zuletzt übermä-



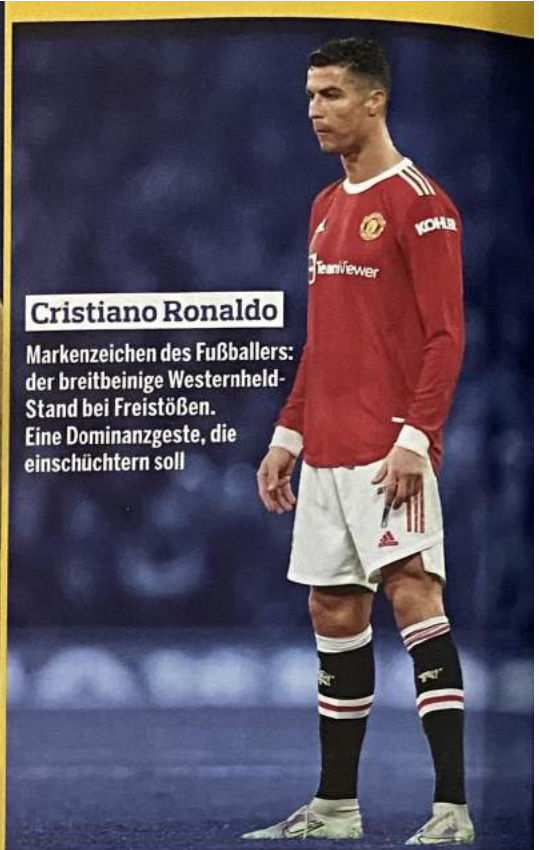
Angela Merkel

Die Raute vermittelt Ruhe und Stabilität, entstand aber als Geste, die der Ex-Kanzlerin Sicherheit in Stresssituationen geben sollte

ßiger Medienkonsum führen dazu, dass wir uns der Körpersprache weniger bewusst sind und ihr weniger Beachtung schenken.

Lächeln hebt die Laune

Das ist schade, denn an der Mimik lässt sich allerhand über das Befinden unseres Gegenübers ablesen. Auch Dinge, die er oder sie am liebsten verheimlichen würde. Dem Einwand, es gebe doch Menschen mit einem unschlagbaren Pokerface, würde Dirk Eilert widersprechen. „Entscheidend sind die Mikroexpressionen, die sich innerhalb der ersten 500 Millisekunden bei einer Reaktion äußern. Sie werden völlig unwillentlich vom limbischen System im Gehirn ausgelöst und liefern fürs trainierte Auge wertvolle Hinweise, bevor das Gegenüber die Kontrolle über seine Mimik zurückerlangt“, erklärt er.



Cristiano Ronaldo

Markenzeichen des Fußballers: der breitbeinige Westernheld-Stand bei Freistößen. Eine Dominanzgeste, die einschüchtern soll

Folgt etwa auf das blitzschnelle einseitige Hochziehen der Oberlippe ein freundliches Lächeln, dann ist das ein deutliches Anzeichen für Verachtung, die man zuliebe des sozialen Miteinanders zu kaschieren versucht. Andere Mikroexpressionen sind etwa das kurze Naserümpfen für Ekel oder wellenförmig hochgezogene Augenbrauen für Angst. Wer um diese Signale weiß und sie bei Mitmenschen erkennt, kann mit Empathie darauf reagieren. Spricht man sein Gegenüber direkt auf eine beobachtete Emotion an, so kann es sogar vorkommen, dass er oder sie sich dieser selbst noch nicht bewusst geworden ist.

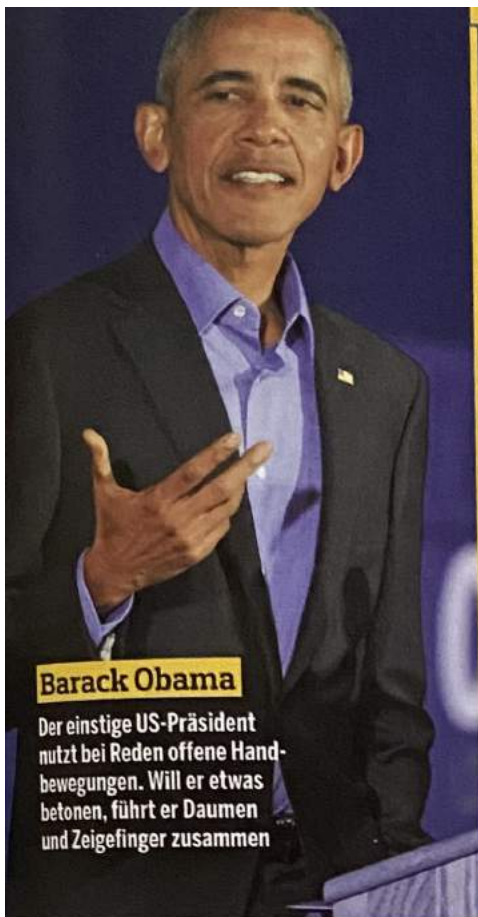
Die Mimik ist zudem keine Einbahnstraße. Sie lässt sich auch gezielt einsetzen, um das limbische System zu aktivie-

KÖRPERSPRACHE-TRICK ZUM AUSPROBIEREN

Sympathischer wirken durch Nachahmungen

MIMIK UND KÖRPERSPRACHE eines Gesprächspartners subtil zu „spiegeln“ kann helfen, eine gute Verbindung zum Gegenüber aufzubauen. Schon ein gespiegeltes Signal pro Minute hat eine messbare Wirkung. Darauf sollten Sie achten:

- » Konzentrieren Sie sich auf die folgenden fünf zentralen Verhaltenskategorien: **Mimik, Gestik, Körperhaltung, Stimme und allgemeine Verhaltensweisen**, das kann etwa der Griff zum Glas sein, um etwas zu trinken.
- » Bauen Sie bei Ihrer Nachahmung eine **leichte Zeitverzögerung** von drei bis vier Sekunden ein.
- » Beachten Sie: Nonverbales Spiegeln ist **kein Nachäffen**. Erfolgt es zu offensichtlich, hat es den gegenteiligen Effekt. Weniger ist mehr!



Barack Obama

Der einstige US-Präsident nutzt bei Reden offene Handbewegungen. Will er etwas betonen, führt er Daumen und Zeigefinger zusammen

Seit rund 35.000 Jahren kann der Mensch sprechen, doch seit Millionen von Jahren nutzt er Körpersprache



Günther Jauch

Wie der Quizmaster über seine Kandidaten denkt, sieht man ihm oft an – hochgezogene Augenbrauen sprechen für Ungläubigkeit

ren, das für die Verarbeitung äußerer Einflüsse zuständig ist. Einfach gesagt: Lächeln wir anhaltend, verbessert sich unsere Laune. Ziehen wir die Augenbrauen zusammen, verdunkelt sich der Gemütszustand. Facial Feedback nennt sich dieses Phänomen, der berühmte Naturforscher Charles Darwin beschrieb es 1872 als einer der Ersten. „Entscheidend ist allerdings, dass es freiwillig stattfindet. Lachen wir dagegen gezwungen über den schlechten Witz unseres Chefs, führt das eher zu Stress“, so Eilert.

Posieren als Booster

Was im Gesicht funktioniert, gilt auch für den ganzen Körper. Wer etwa eine sogenannte High-Power-Pose einnimmt, signalisiert durch eine aufrechte und Raum einnehmende Körperhaltung nicht nur seinen Alpha-Status, sondern wird auch selbstsicherer. In seinem aktuellen Buch (siehe Tipp) gibt Eilert dazu einen Rat: „Nehmen Sie vor einem wichtigen Gespräch bewusst für rund zwei Minuten eine High-Power-Pose ein. Spüren Sie, wie sie sich auf Ihr Gefühl auswirkt und wie diese Empfindung zunimmt.“

Auf diese Weise erklärt sich auch der markant breite Stand von Fußballstar Cristiano Ronaldo, der vor jedem Freistoß zu beobachten ist. Die Körperhaltung soll nicht nur Gegnern Respekt einflößen, sie funktioniert auch als Booster für das eigene Selbstvertrauen. Die einstige Annahme, dass durch markige

Posen auch der Testosteronspiegel im Körper ansteigt und sich die Risikofreudigkeit erhöht, wurde dagegen inzwischen widerlegt.

Promis unter der Lupe

Als Experte für Körpersprache wird Dirk Eilert häufig herangezogen, wenn es darum geht, die möglicherweise versteckten Botschaften von prominenten Zeitgenossen wie Ronaldo zu entschlüsseln. Sei es anlässlich Enthüllungs-Interviews royaler Familienmitglieder oder beim TV-Duell der Kanzlerkandidaten im Vorfeld einer Bundestagswahl.

Zwei Dinge gibt es bei jeder Analyse einer Person – ob berühmt oder nicht – zu beachten. Zum einen lässt sich nicht jedem Körpersignal eins zu eins eine Bedeutung zuordnen. Verschränkte Arme etwa können, müssen aber nicht für Abweisung oder Verweigerung stehen. Es kann auch einfach nur die gerade angenehmste Position sein. Deshalb sucht Eilert stets nach drei oder mehr Signalen auf mindestens zwei Beobachtungskanälen. Dabei unterscheidet man unter anderem zwischen Mimik und Gestik, Kopf-, Körper- und Beinhaltung. Je mehr übereinstimmende Signale diese Kanäle senden, desto wahrscheinlicher lässt sich der Zustand einer Person deuten.

Zum anderen gibt es bei jedem Menschen ein Grundrauschen, auch Baseline genannt. Sie ist das individuelle Normalverhalten. Wenn es also für jemanden normal ist, hängende Mundwinkel zu haben oder sehr schnell zu blinzeln, dann muss das bei der Analyse berücksichtigt werden. „Analysiere ich jemanden, den ich noch nicht kenne, verschaffe ich mir über Archivaufnahmen oder – wenn möglich – einen kurzen Small Talk stets einen Eindruck der Baseline“, sagt Dirk Eilert. „Angela Merkel habe ich einmal mit Videos rückwirkend seit Anfang der 90er-Jahre analysiert. So fällt es mir leichter, ihre Signale zu deuten.“

Der Charisma-Faktor

Genau wie Merkel besitzt auch der aktuelle Bundeskanzler Olaf Scholz eine eher unbewegte Mimik. Eilert spricht in solchen Fällen gar von einem „Betongesicht“. Hier müsse der Experte sehr viel genauer hinschauen, um Abweichungen von der Baseline zu entdecken.

Anders als bei Fußballtrainer Jürgen Klopp, der mit vollem Körpereinsatz jubelt oder sich ärgert. Oder Barbara Schöneberger, deren Mimik Eilert als akrobatisch bezeichnet, weil bei ihr so viel im Gesicht passiere. Auch Ex-Präsident Barack Obama hat lebendige Augenbrauen und agiert viel mit Gesten, die das Gesagte unterstreichen. Was alle drei gemeinsam haben, ist ihr enormes Charisma. Für den Körpersprache-Experten liegt die Ursache für diesen Wesenszug auch in einer großen Bandbreite an emotionaler Ausdruckskraft. **HENDRIK THIES**



BUCHTIPP

Dirk Eilert: „Was dein Gesicht verrät“, Droemer, 288 Seiten, 20 Euro, erscheint am 4. Oktober