

Joe Navarro

mit Marvin Karlins

SCHULTER
HOCHGEZOGEN

ERHOEBTE
ATEMFREQUENZ

BEIN ZUCKT

VERMEHRTES
BLINZELN

SCHNELLER
PULS

TRANSPIRATION

FUSSHALTUNG

Menschen lesen

Ein FBI-Agent erklärt,
wie man Körpersprache
entschlüsselt

mvgverlag

Joe Navarro

mit Marvin Karlins

Menschen lesen

Ein FBI-Agent erklärt,
wie man Körpersprache
entschlüsselt

mvgverlag 

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://d-nb.de> abrufbar.

Für Fragen und Anregungen:

joe.navarro@mvg-verlag.de

© 2011 by mvg Verlag, ein Imprint der FinanzBuch Verlag GmbH, München,
Nymphenburger Straße 86
D-80636 München
Tel.: 089 651285-0
Fax: 089 652096

Die englische Originalausgabe erschien 2008 bei Collins, einem Imprint von HarperCollins Publishers unter dem Titel *What every Body is saying*.

© der Originalausgabe 2008 by Joe Navarro. All rights reserved. This edition published by arrangement with HarperCollins Publishers, LLC.

Alle Rechte, insbesondere das Recht der Vervielfältigung und Verbreitung sowie der Übersetzung, vorbehalten. Kein Teil des Werkes darf in irgendeiner Form (durch Fotokopie, Mikrofilm oder ein anderes Verfahren) ohne schriftliche Genehmigung des Verlages reproduziert oder unter Verwendung elektronischer Systeme gespeichert, verarbeitet, vervielfältigt oder verbreitet werden.

Übersetzung: Dr. Kimiko Leibnitz, Würzburg

Redaktion: wortvollendet, Pia Gelpke, Berlin

Umschlaggestaltung: Maria Wittek, München

Umschlagabbildung: iStockphoto

Satz: Daniel Förster, Grafikstudio Foerster, Belgern

eBook-Produktion: GGP Media GmbH, Pößneck

ISBN 978-3-86882-213-7

Weitere Infos zum
Thema

www.mvg-verlag.de

Gern übersenden wir Ihnen unser aktuelles Verlagsprogramm.

Vorwort

Ich sehe, was du denkst

Marvin Karlins, Ph. D.
Professor für Management

Seelenruhig saß der Mann am Tisch und antwortete überlegt auf alle Fragen des FBI-Agenten. Er galt in dem Mordfall nicht als Hauptverdächtiger, sein Alibi war glaubwürdig und er wirkte absolut aufrichtig. Aber so schnell wollte sich der Agent nicht zufriedengeben. Mit dem Einverständnis des Befragten stellte er ihm eine Reihe hypothetischer Fragen zur Mordwaffe:

»Wenn Sie dieses Verbrechen begangen hätten, hätten Sie eine Schusswaffe verwendet?«

»Wenn Sie dieses Verbrechen begangen hätten, hätten Sie ein Messer verwendet?«

»Wenn Sie dieses Verbrechen begangen hätten, hätten Sie einen Eispickel verwendet?«

»Wenn Sie dieses Verbrechen begangen hätten, hätten Sie einen Hammer verwendet?«

Eine dieser Waffen, und zwar der Eispickel, war bei dem Verbrechen tatsächlich zum Einsatz gekommen. Doch nur der Mörder konnte wissen, welcher Gegenstand als Tatwaffe wirklich benutzt worden war, denn der Öffentlichkeit war diese

Information vorenthalten worden. Während der FBI-Agent die Liste der möglichen Mordwerkzeuge durchging, beobachtete er den Verdächtigen genau. Als er den Eispickel erwähnte, senkte der Mann seine Augenlider und hielt sie so lange geschlossen, bis die nächste Waffe genannt wurde. Instinktiv erfasste der Agent die Bedeutung dieses Verhaltens und von diesem Zeitpunkt an rückte der Mann, der zunächst nicht zum Kreis der Hauptverdächtigen gezählt hatte, zunehmend ins Zentrum der Untersuchung. Nur wenige Zeit später gestand er das Verbrechen.

Und wieder ein Erfolg für Joe Navarro, diesen erstaunlichen Ermittler, dem es in 25 ruhmvollen Jahren beim FBI nicht nur gelungen ist, den Eispickelmörder zu entlarven, sondern der auch zahlreichen anderen Kriminellen das Handwerk gelegt hat, darunter auch mehreren »Meisterspionen«. Wenn man ihn fragt, wie er das anstellt, antwortet er für gewöhnlich mit ruhiger Stimme: »Das verdanke ich meiner Fähigkeit, Menschen lesen zu können.«

In der Tat hat Joe sich sein ganzes Berufsleben lang mit dem Spezialgebiet der nonverbalen Kommunikation – dazu gehören Mimik, Gestik, Körperbewegungen (Kinesik), Distanz- beziehungsweise Raumverhalten (Proxemik), Berührungen, Haltung, selbst Kleidung – beschäftigt und kann daher in der Regel recht schnell entschlüsseln, was in einem Menschen vorgeht, was er plant und ob seine Äußerungen der Wahrheit entsprechen oder nicht. Für Kriminelle, Terroristen und Spione, die unter seiner genauen Beobachtung normalerweise mehr als genug verräterische Körpersignale (sogenannte »Tells«) aussenden, die ihre geheimen Gedanken und Absichten offenbaren, ist das natürlich eine Hiobsbotschaft.

Für Sie als Leser ist es jedoch eine sehr erfreuliche Nachricht. Denn exakt dieses Wissen um nonverbale Kommunikation, das Joe zu einem Experten in Sachen Spionageabwehr, einem

»menschlichen Lügendetektor« und schließlich einem geachteten Ausbilder des FBI gemacht hat, wird er mit Ihnen teilen, damit Sie die Gefühle, Gedanken und Absichten Ihrer Mitmenschen besser verstehen lernen. Mithilfe seiner Erfahrung als Autor und Dozent wird Joe Ihnen beibringen, wie man non-verbales Verhalten professionell beobachtet und entschlüsselt, um auf diese Weise besser darauf eingehen zu können. Ob nun beruflich oder privat, dieses Wissen wird Ihnen in jeder Lebenslage von Nutzen sein.

Vieles von dem, was Joe Ihnen in diesem Buch nahebringen wird, wurde noch vor 15 Jahren in wissenschaftlichen Kreisen weitgehend abgelehnt. Erst durch neue Verfahren wie Gehirnscanning und Neuroimaging sind Wissenschaftler heute in der Lage, die Interpretation jener Verhaltensweisen zu bestätigen, die Joe schon vor langer Zeit erarbeitet hat. Mithilfe der neuesten Erkenntnisse auf den Gebieten der Psychologie, Neurobiologie, Medizin, Soziologie, Kriminologie, Kommunikationswissenschaften und Anthropologie – sowie dank eines Vierteljahrhunderts Erfahrung als FBI-Agent – wird Joe Sie in die Lage versetzen, nonverbale Kommunikation erfolgreich zu deuten und für Ihre persönlichen Ziele zu nutzen. Sein Rat ist begehrt, denn aufgrund seines fundierten Fachwissens gilt Joe inzwischen weltweit als Koryphäe. So kommt es auch, dass er inzwischen regelmäßig in Fernsehsendungen wie der Today Show auf NBC, CNN Headline News, Fox Cable News und Good Morning America auf ABC interviewt wird. Darüber hinaus hält er auch weiterhin Seminare über nonverbale Kommunikation für das FBI, die CIA sowie andere nachrichtendienstliche Behörden. Er arbeitet sowohl national als auch international als Berater für die Finanz- und Versicherungsbranche sowie für führende Anwaltskanzleien. Joe lehrt außerdem an der Saint Leo Universität und an diversen medizinischen Fakultäten in den USA, wo er

dank seiner einzigartigen Erkenntnisse über nonverbale Kommunikation eine große aufmerksame Zuhörerschaft gefunden hat. Unter anderem auch unter Ärzten, die lernen möchten, schneller und besser zu erkennen, was in ihren Patienten vorgeht. Was Joe zu einem derart herausragenden Meister seines Fachs macht, ist die einzigartige Kombination aus akademischem Know-how und Berufserfahrung in Sachen nonverbaler Kommunikation, die er in zahlreichen realen, mitunter brisanten Fällen gesammelt hat. Und das merkt man diesem Buch an.

Nachdem ich mit Joe gearbeitet, seine Seminare besucht und seine Ideen auf mein eigenes Leben angewandt habe, glaube ich fest daran, dass das, was Sie auf diesen Seiten erfahren werden, sehr bedeutsam ist und Ihnen dabei helfen wird, ein besseres Verständnis für nonverbale Ausdrucksformen zu entwickeln. Ich sage das als ausgebildeter Psychologe, der sich entschlossen hat, an diesem Buchprojekt mitzuarbeiten, weil ich von Joes bahnbrechender Idee begeistert war, das wissenschaftlich fundierte Wissen um nonverbale Kommunikation so anzuwenden, dass sich damit sowohl berufliche Ziele als auch persönlicher Erfolg leichter erreichen lassen.

Auch bin ich von seiner argumentativen, umsichtigen Herangehensweise an dieses Thema beeindruckt. Obwohl uns natürlich die Beobachtung nonverbaler Signale eine Interpretation vieler Verhaltensweisen ermöglicht, warnt uns Joe zugleich davor, sich allein auf die Körpersprache zu verlassen, um beispielsweise eine vorsätzliche Täuschung als solche zu enttarnen. Das ist eine wichtige und vor allem selbstkritische Erkenntnis, die von Laien ebenso wie von Strafverfolgungsbehörden oft vernachlässigt wird. Wir sollten uns daher immer wieder ermahnen, wirklich sehr vorsichtig zu sein, bevor wir einen Menschen auf

der Grundlage nonverbaler Verhaltensweisen als ehrlich oder unehrlich einstufen.

Anders als in vielen anderen Büchern, die sich mit diesem Thema befassen, beruhen die nachfolgend vorgestellten Informationen nicht auf persönlichen Meinungen oder vagen Spekulationen, sondern auf harten wissenschaftlichen Fakten und praktisch erprobten Erkenntnissen. Ferner hebt dieses Buch einen Aspekt hervor, den andere Veröffentlichungen häufig außer Acht lassen: die entscheidende Rolle, die das limbische System des menschlichen Gehirns im Hinblick auf unbewusste, nonverbale Verhaltensweisen spielt.

Auch Sie können die lautlose Sprache des Körpers erlernen. Dieses Buch wird Ihnen dabei helfen, und zwar unabhängig davon, ob Sie sich nun mit nonverbaler Kommunikation befassen, weil Sie damit berufliche Ziele verbinden oder weil Sie einfach nur Ihre Freunde und Ihre Familie besser verstehen möchten. Um diese Sprache zu beherrschen, ist es nicht nur erforderlich, die folgenden Kapitel durchzuarbeiten, sondern Sie müssen auch ausreichend viel Zeit und Energie investieren, um Joes Lehren in Alltagssituationen umzusetzen und anzuwenden.

So werden Sie ebenfalls lernen, »Menschen zu lesen«, ihr nonverbales Verhalten zu verstehen und zu entschlüsseln – nicht zuletzt, um ihre Handlungen besser vorhersagen zu können. Dazu ist zwar zunächst ein gewisser Aufwand erforderlich, aber Sie werden sehen, dass es sich lohnt. Atmen Sie also tief durch, schlagen Sie das erste Kapitel auf und freuen Sie sich darauf, all jene wichtigen nonverbalen Verhaltensweisen kennenzulernen, die Joe Ihnen vorstellen wird. Schon bald wird das umfangreiche Wissen um die Körpersprache für Sie kein Buch mit sieben Siegeln mehr sein.

Danksagungen

Schon bei den ersten Entwürfen zu diesem Buch wurde mir bewusst, dass dieses Projekt seinen Anfang eigentlich schon viel früher genommen hatte. Und zwar nicht erst mit meinem Interesse an Büchern über nonverbales Verhalten, auch nicht damit, dass ich anfang, mich akademisch in diesem Bereich fortzubilden oder für das FBI zu arbeiten. Es fing schon viele Jahre früher an – im engsten Familienkreis.

Meine Fähigkeit, die Gedanken und Gefühle anderer Menschen zu lesen, habe ich in erster Linie meinen Eltern, Albert und Mariana Lopez, wie auch meiner Großmutter, Adelina Paniagua Espino, zu verdanken. Sie alle haben mir auf ihre eigene Weise verschiedene Dinge über die Bedeutung und Aussagekraft nonverbaler Kommunikation vermittelt. Meine Mutter brachte mir bei, wie wertvoll Körpersprache ist, wenn es darum geht, mit anderen zu interagieren. Eine subtile Geste, so lehrte sie mich, kann eine angespannte Situation entschärfen oder jemandem dabei helfen, sich wohler zu fühlen – eine Fähigkeit, die sie ihr ganzes Leben lang mühelos angewandt hat. Mein Vater brachte mir bei, wie kraftvoll nonverbale Kommunikation sein kann; ein einziger Blick von ihm kann ganze Bände sprechen. Er ist ein Mensch, der allein durch seine Anwesenheit Respekt ausstrahlt. Und von meiner Großmutter, der ich dieses Buch widme, lernte ich, dass selbst kleine Gesten wie ein Lächeln, ein Kopfnicken, eine sanfte Berührung zur rechten Zeit eine enorme Wirkung haben können; manchmal sogar eine heilsame. Tag für Tag brachte sie mir Weisheiten wie diese bei und bereitete mich so darauf vor, die Welt und die Menschen um mich herum genauer zu beobachten. In diesem Buch finden sich aber nicht

nur die Weisheiten meiner Großmutter, ich hatte noch viele andere Lehrmeister.

An der Brigham Young Universität lehrten mich J. Wesley Sherwood, Richard Townsend und Dean Clive Winn II viel über Polizeiarbeit und die Beobachtung von Straftätern. Später brachten mir beim FBI Leute wie Doug Gregory, Tom Riley und Julian »Jay« Koerner, Dr. Richard Ault und David G. Major bei, auf welche feinen Verhaltensnuancen es im Rahmen von Spionageabwehreinätzen ankommt. Ihnen allen habe ich die umfassende Schulung meiner Beobachtungsgabe zu verdanken. Dank schulde ich auch Dr. John Schafer, Ex-FBI-Agent und Forschungsbeauftragter des dem FBI zugehörigen Behavioral Analysis Program, der mich zum Schreiben ermuntert und mir bei vielen Gelegenheiten gestattet hat, sein Co-Autor zu sein. Marc Reeser, mit dem ich so lange Jagd auf Spione gemacht habe, verdient ebenfalls meine höchste Anerkennung. Auch meinen zahlreichen anderen Kollegen in der National Security Division des FBI danke ich herzlich für ihre Unterstützung.

Die Ausbildung beim FBI ist immer erstklassig und so erwarb ich meine wissenschaftlichen Kenntnisse über nonverbale Kommunikation von Koryphäen wie Joe Kulis, Paul Ekman, Maureen O'Sullivan, Mark Frank, Bella M. DePaulo, Aldert Vrij, Reid Meloy und Judy Burgoon – entweder im persönlichen Unterricht oder mittels ihrer Fachveröffentlichungen. Mit vielen dieser Wissenschaftler habe ich mich später auch angefreundet, unter anderem mit David Givens, dem Leiter des Center for Nonverbal Studies in Spokane, Washington, dessen Schriften, Lehren und Ratschläge mich bis heute stets begleiten. Die Forschungen und Veröffentlichungen dieser Experten haben mein Leben enorm bereichert und deshalb habe ich ihr Wissen ebenso in dieses Buch einfließen lassen wie das von Wissenschaftlern wie Desmond Morris, Edward Hall und Charles Darwin, der mit seinem

bahnbrechenden Werk Der Ausdruck der Gemüthsbewegungen bei dem Menschen und den Thieren den Anstoß für jede weitere Forschung auf diesem Gebiet geliefert hat.

Neben diesen Persönlichkeiten, welche die akademischen Grundlagen für das vorliegende Buch lieferten, haben auch viele andere Menschen auf ihre Weise zu diesem Projekt beigetragen, ihnen gebührt ebenfalls mein Dank. Wenn es um Forschung geht, ist es immer von Vorteil, meine gute Bekannte Elizabeth Lee Barron von der Universität von Tampa an meiner Seite zu haben. Zu großem Dank verpflichtet bin ich auch Dr. Phil Quinn von der Universität von Tampa und Professor Barry Glover von der Saint Leo Universität für all die Jahre der Freundschaft und die Bereitschaft, sich meinem vollen Termin- und Reiseplan anzupassen.

Dieses Buch wäre nicht dasselbe ohne die tollen Fotos, dafür bedanke ich mich bei dem angesehenen Fotografen Mark Wemple. Ein großes Dankeschön geht natürlich auch an Ashlee B. Castle, meine Verwaltungsassistentin, die auf die Frage, ob sie bereit wäre, für das Buch Grimassen zu schneiden, mit einem lakonischen »Klar, warum nicht?« antwortete. Ihr seid die Besten! Des Weiteren danke ich auch dem in Tampa ansässigen Künstler David R. Andrade für seine Illustrationen.

Bei meinem Verlag HarperCollins möchte ich drei Personen ganz besonders danken: Matthew Benjamin, meinem geduldigen Herausgeber, der unser gemeinsames Buchprojekt mit größtem Engagement und höchster Professionalität umgesetzt hat. Und natürlich der verantwortlichen Redakteurin Toni Sciarra, deren beharrlichem Einsatz es zu verdanken ist, dass dieses Buch rechtzeitig seine endgültige Form erhielt. Zu diesem wunderbaren Verlagsteam gehört auch meine Lektorin Paula Cooper, der ich ebenfalls zu großem Dank verpflichtet bin. Und an dieser Stelle möchte ich auch noch einmal ganz ausdrücklich Dr.

Marvin Karlins danken – dafür, dass er geradezu unermüdlich dabei geholfen hat, meine Ideen in eine präsentable Buchform zu bringen; und besonders für seine netten Worte im Vorwort.

Große Dankbarkeit empfinde ich auch gegenüber meiner lieben Freundin Dr. Elizabeth A. Murray, einer Vollblutwissenschaftlerin und Dozentin, die sich trotz eines vollen Unterrichtsplans die Zeit genommen hat, um die ersten Fassungen dieses Manuskripts zu korrigieren und mich an ihrem umfassenden Wissen über den menschlichen Körper teilhaben zu lassen.

Meiner Familie – sowohl dem engeren als auch dem weiteren Kreis – danke ich für die Geduld, die sie mir und meinem Schreibprozess entgegengebracht hat, wenn ich wieder einmal nicht die Freizeit mit ihr verbringen konnte. An Luca richte ich ein *multo obrigado*. Meiner Tochter Stephanie danke ich jeden Tag für ihre herzliche, liebevolle Art.

Alle genannten Menschen haben auf die eine oder andere Weise zu diesem Buch beigetragen; und all ihr Wissen und ihre Erkenntnisse werde ich nachfolgend mit Ihnen teilen. Ich habe dieses Buch in dem Bewusstsein geschrieben, dass viele von Ihnen diese Informationen im täglichen Leben nutzen werden. Deshalb habe ich mich besonders darum bemüht, mich möglichst klar und prägnant auszudrücken. Sollten Sie irgendwelche Fehler in diesem Buch entdecken, bin ich allein dafür verantwortlich.

Es gibt im Lateinischen ein altes Sprichwort, das besagt: »Wer lehrt, der lernt« (*Qui docet discit*). In vielerlei Hinsicht verhält es sich beim Schreiben ganz genauso; es ist ein Prozess des ständigen Lernens und Erkennens, der rückblickend ein großes Vergnügen für mich war. Nun bleibt mir nur zu hoffen, dass am Ende der Lektüre auch Sie Ihr Wissen darüber erweitern konnten, wie wir ohne Worte kommunizieren – und dass Ihr Leben,

wie auch das meine, dadurch auf vielfältige Weise bereichert wird.

Joe Navarro
Tampa, Florida
August 2007

1. Die Geheimnisse nonverbaler Kommunikation

Jedes Mal, wenn ich mich mit anderen Menschen über das Thema Körpersprache austausche, fällt zwangsläufig irgendwann die Frage: »Joe, wie bist du überhaupt darauf gekommen, dich mit nonverbalem Verhalten zu befassen?« Nun, das war nichts, was ich mir speziell vorgenommen oder langfristig geplant hätte. Mein Interesse erwuchs vielmehr aus einer praktischen Notwendigkeit heraus – der Notwendigkeit, sich erfolgreich an eine neue, fremde Lebensart anzupassen. Als ich acht Jahre alt war, kam ich als Flüchtling aus Kuba in die USA. Wir verließen die Insel nur wenige Monate nach der Schweinebucht-Invasion und waren damals zunächst überzeugt, wir würden nur kurze Zeit in den Vereinigten Staaten bleiben.

Am Anfang konnte ich kein Wort Englisch und so tat ich das, was auch Tausende anderer Immigranten taten, die ins Land kamen. Wenn ich zu meinen neuen Schulkameraden dazugehören wollte, so wurde mir schnell klar, dann musste ich mich auf die »andere« Sprache konzentrieren, die mir leichter zugänglich war: die Sprache nonverbalen Verhaltens. Und ich stellte fest, dass ich diese Sprache sofort übersetzen und verstehen konnte. In jener Zeit betrachtete ich den menschlichen Körper als eine Art Schautafel, auf der die Gedanken eines Menschen bildlich dargestellt sind – anhand von Mimik, Gestik und anderen Bewegungen konnte ich sie ablesen. Mit der Zeit lernte ich natürlich Englisch – und büßte sogar einige Fähigkeiten in meiner Muttersprache ein –, aber die nonverbale Sprache des Körpers blieb für mich immer wichtig, denn ich hatte schon in jungen Jahren

gelernt, dass ich mich auf die nichtsprachlichen Kommunikationssignale meiner Mitmenschen fast immer verlassen konnte.

Anfangs nutzte ich Körpersprache, um dahinterzukommen, was meine Klassenkameraden und Lehrer mir zu vermitteln versuchten und welche Haltung sie mir gegenüber einnahmen. Eines der ersten Dinge, die ich bemerkte, war, dass Schüler oder Lehrer, die mich wirklich mochten, ihre Augenbrauen hoben, wenn ich den Raum betrat. Andererseits kniffen diejenigen, die mir nicht sonderlich freundlich gesinnt waren, ihre Augen leicht zusammen, wenn ich auf der Bildfläche erschien – ein Verhalten, das man nie wieder vergisst, wenn man es einmal beobachtet hat. Wie so viele andere Immigranten vor mir verwendete ich diese nonverbalen Informationen, um Freundschaften schnell einschätzen und aufbauen zu können, um trotz der Sprachbarriere in Kontakt mit anderen zu treten, Konflikten aus dem Weg zu gehen und gute Beziehungen zu pflegen. Viele Jahre später half mir das Wissen um diese Besonderheit der Mimik dabei, als Special Agent beim Federal Bureau of Investigation (FBI) Verbrechen zu lösen (siehe Kasten 1).

Ausgehend von dem, was ich in meinem Leben lernte, und meiner besonderen Ausbildung möchte ich Ihnen beibringen, wie man die Welt aus Sicht eines FBI-Experten für nonverbale Kommunikation wahrnimmt: Es offenbart sich ein lebendiges, dynamisches Umfeld, in dem jede menschliche Interaktion eine Vielzahl von Informationen in sich birgt. Und diese Informationen in Form von lautlosen Signalen können Sie dazu nutzen, um mehr darüber zu erfahren, was Menschen denken, was sie fühlen und was sie zu tun beabsichtigen. Wenn Sie es schaffen, dieses Wissen in der Praxis anzuwenden, dann wird Ihnen das in allen Lebenslagen enorme Vorteile verschaffen. Es kann Sie aber auch schützen, weil Sie Einblicke in menschliche Verhaltensweisen erhalten werden, die Ihnen sonst verborgen geblieben wären.

Was versteht man unter nonverbaler Kommunikation?

Nonverbale Kommunikation, die oft auch als nonverbales Verhalten oder Körpersprache bezeichnet wird, ist – ebenso wie das gesprochene Wort – eine Form der Informationsvermittlung, nur dass sie mithilfe von Mimik, Gestik, Berührungen, Körperbewegungen, Haltung, Körperinszenierung (Kleidung, Schmuck, Frisur, Tätowierungen und so weiter) und sogar mithilfe von Tonfall, Klangfarbe und Lautstärke der Stimme umgesetzt wird.

Kasten 1

MIT EINEM WIMPERNSCHLAG

Wir weichen einem Blick aus, wenn wir uns unwohl fühlen oder etwas sehen, das uns nicht gefällt. Das Zusammenkneifen der Augen (wie im Fall meiner Klassenkameraden) und das Schließen oder Zuhalten unserer Augen sind Verhaltensweisen, die wir entwickelt haben, um uns vor dem Anblick unerwünschter Dinge zu schützen, aber auch, um unsere Geringschätzung anderen gegenüber zum Ausdruck zu bringen.

Als Ermittler machte ich mir dieses Wissen einmal zunutze, als ich im Fall eines verheerenden Hotelbrands in Puerto Rico ermittelte, bei dem 97 Menschen ums Leben gekommen waren. Schnell geriet ein Wachmann unter Verdacht, weil das Feuer just in seinem Zuständigkeitsbereich ausgebrochen war. Eine der Methoden, mit denen wir schließlich herausfanden, dass er das Feuer nicht gelegt hatte, war, ihm eine Reihe präziser Fragen zu stellen: Wo er sich vor Ausbruch des Feuers befunden habe. Wo er zum Zeitpunkt des Ausbruchs gewesen sei. Und schließlich, ob er das Feuer gelegt habe oder nicht. Bei jeder Frage beobachtete ich sorgsam, ob er Anstalten machte, meinem Blick auszuweichen. Nur einmal wandte er die Augen ab, nämlich bei der Frage, wo

er sich bei Ausbruch des Feuers befunden habe. Seltsamerweise schien ihn die Frage »Haben Sie das Feuer gelegt?« nicht weiter zu beunruhigen. Dies sagte mir, dass das eigentliche Problem nicht seine mögliche Beteiligung an der Brandstiftung war, sondern vielmehr sein Aufenthaltssort zum Zeitpunkt der Katastrophe. Die leitenden Ermittler hakten diesbezüglich nach und schließlich gab er zu, seinen Posten verlassen zu haben, um seiner Freundin einen Besuch abzustatten, die ebenfalls in dem Hotel tätig war. Bedauerlicherweise drangen die Brandstifter genau während dieser Zeit in den Bereich ein, den er hätte bewachen sollen, und legten das Feuer.

Der ausweichende Blick des Wachmanns gab uns den notwendigen Hinweis, um ganz gezielt einer bestimmten Frage weiter nachzugehen, die schließlich zur Lösung des Falls führte. Kurz darauf wurden die drei für das tragische Feuer verantwortlichen Brandstifter verhaftet und zur Rechenschaft gezogen. Der Wachmann hatte zwar grob fahrlässig gehandelt, weswegen er unter starken Schuldgefühlen litt, aber er war nicht der Täter.

Nonverbale Verhaltensweisen machen etwa 60 bis 65 Prozent der gesamten zwischenmenschlichen Kommunikation aus – eine Quote, die beim Liebesakt sogar auf 100 Prozent ansteigen kann (Burgoon, 1994, 229–285).

Nonverbale Kommunikation kann auch die wahren Gedanken, Gefühle und Absichten einer Person offenbaren. Aus diesem Grund werden nichtsprachliche Verhaltensweisen manchmal auch als *Tells* bezeichnet (Pokerfreunde wissen: Diese sagen etwas über die wahre Gemütsverfassung eines Menschen aus). Weil man sich normalerweise der Tatsache nicht bewusst ist, dass man auch mit nonverbalen Mitteln kommuniziert, ist Körpersprache in der Regel authentischer als verbale Äußerungen, die der Sprecher bewusst formuliert, um bestimmte Ziele zu erreichen (siehe Kasten 2).

Jedes Mal, wenn Ihre Beobachtung der nonverbalen Verhaltensweisen eines anderen Menschen dazu beiträgt, seine Gefühle,

Absichten oder Handlungen zu verstehen – oder seine sprachlichen Äußerungen besser zu deuten –, dann wissen Sie: Sie haben seine lautlosen Signale erfolgreich entschlüsselt und einen eindeutigen Nutzen daraus gezogen.

Was bringt das Wissen um nonverbales Verhalten?

Durch ausführliche Forschungsarbeit konnte belegt werden, dass Menschen, die nonverbale Kommunikation wirkungsvoll lesen und deuten können – und die außerdem noch steuern können, wie andere sie selbst wahrnehmen –,

Kasten 2

TATEN SAGEN MEHR ALS WORTE

Ein denkwürdiges Beispiel dafür, um wie viel ehrlicher Körpersprache sein kann als gesprochene Sprache, ist die Ermittlung in einem Vergewaltigungsfall im Parker-Indianerreservat in Arizona. Ein Tatverdächtiger wurde zum Verhör aufs Revier bestellt. Seine Worte klangen überzeugend und sein Alibi plausibel. Er behauptete, er sei dem Opfer nicht begegnet, sondern sei bei seiner Arbeit auf dem Feld eine Reihe Baumwollpflanzen abgesritten, nach links abgebogen und dann geradewegs nach Hause gegangen. Während meine Kollegen sich Notizen dazu machten, wandte ich meinen Blick keine Sekunde von dem Verdächtigen ab. Dabei bemerkte ich, dass er, während er sagte, er sei nach links abgebogen und nach Hause gegangen, mit der Hand nach rechts deutete – also in die Richtung, die zum Tatort führte. Hätte ich ihn nicht beobachtet, wäre mir die Abweichung zwischen seinem verbalen (»Ich ging nach links«) und seinem nonverbalen Verhalten (die nach rechts zeigende Hand) niemals aufgefallen. So aber keimte in mir der Verdacht, dass er womöglich log. Ich wartete eine Zeit lang und

konfrontierte ihn dann mit diesem Widerspruch. Nach einer Weile gestand er schließlich.

mehr Erfolg im Leben haben als Menschen, denen diese Fähigkeit fehlt (Goleman, 1995, 13–92). Mit diesem Buch habe ich mir zum Ziel gesetzt, Ihnen beizubringen, wie Sie die Welt um sich herum exakt beobachten und nonverbale Signale in jeder beliebigen Situation richtig interpretieren können. Dieses wertvolle Wissen wird Ihre zwischenmenschlichen Beziehungen verbessern und Ihr Leben ebenso bereichern, wie dies bei mir der Fall war.

Besonders faszinierend ist, dass Sie dieses Wissen um nonverbales Verhalten universell einsetzen können. Es funktioniert überall da, wo Menschen in Kontakt miteinander treten. Nonverbale Kommunikation ist allgemeingültig und zuverlässig. Wenn man erst einmal weiß, was ein spezielles nonverbales Verhalten zu bedeuten hat, kann man diese Information in allen möglichen Situationen und Umgebungen anwenden. Es ist im Grunde sogar ziemlich schwierig, ohne nonverbale Mittel wirkungsvoll zu kommunizieren. Falls Sie sich jemals gefragt haben sollten, warum sich Menschen im Zeitalter von Computern, SMS, E-Mails, Telefonen und Videokonferenzen die Mühe machen, in ein Flugzeug zu steigen und zu einer Besprechung zu fliegen: Es liegt an dem Bedürfnis, lebhaftig anwesend zu sein und nonverbale Zeichen zu äußern und zu beobachten. Nichts ist aussagekräftiger als die Beobachtung von nonverbalen Verhaltensweisen *live* und *vor Ort*. Und zwar weil sie so macht- und bedeutungsvoll sind. Alles, was Sie in diesem Buch lernen, werden Sie künftig situations- und umgebungsunabhängig anwenden können. Hier ein Beispiel:

Kasten 3

**WIE EIN ARZT EIN GLÜCKLICHES
HÄNDCHEN BEWIES**

Vor einiger Zeit hielt ich vor einer Gruppe von Pokerspielern ein Seminar darüber, wie man das Wissen um nonverbales Verhalten anwendet, um die Karten seiner Gegner zu »lesen« und mehr Geld am Spieltisch zu gewinnen. Weil Poker ein Spiel ist, in dem Bluffen und Täuschen eine wichtige Rolle spielen, haben Spieler naturgemäß ein großes Interesse daran, die Tells ihrer Gegner lesen zu können. Für sie ist die Entschlüsselung nonverbaler Zeichen ein zentraler Erfolgsfaktor. Viele Seminarteilnehmer waren dankbar für die Einblicke, die ich ihnen gewährte, doch ich staunte vor allem darüber, wie viele von ihnen auf Anheb begriffen, wie wichtig das Verständnis und die Nutzbarmachung nonverbalen Verhaltens auch jenseits des Pokertischs ist.

Zwei Wochen nach der Veranstaltung erhielt ich von einem der Teilnehmer, einem Arzt aus Texas, eine E-Mail, in der er mir schrieb: »Mit am erstaunlichsten finde ich, dass das, was ich in Ihrem Seminar gelernt habe, auch in meiner Praxis sehr nützlich ist. Die nonverbalen Signale, auf die Sie uns hingewiesen haben, um Pokerspieler zu analysieren, haben mir auch bei meinen Patienten gute Dienste geleistet. Jetzt merke ich viel leichter, ob jemand gute Dinge ist, sich unwohl fühlt oder mir etwas verheimlicht.« Die E-Mail dieses Arztes belegt eindrücklich die Allgemeingültigkeit nichtsprachlicher Kommunikation und ihre Bedeutung in allen Lebensbereichen.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit

Ich bin davon überzeugt, dass jeder durchschnittlich begabte Mensch lernen kann, mithilfe des Wissens um nonverbale Kommunikation sein Leben zu verbessern. Ich bin mir dessen so sicher, weil ich in den letzten 20 Jahren Tausenden von ganz normalen, durchschnittlich begabten Menschen gezeigt habe,

wie man nonverbales Verhalten deutet und erfolgreich einsetzt, um persönliche wie berufliche Ziele zu erreichen. Dies kann jedoch nur gelingen, wenn Sie und ich wie Partner zusammenarbeiten – und deshalb sollte jeder seinen Beitrag zum Gelingen unseres Gemeinschaftsprojekts leisten.

Zehn Gebote, um nonverbale Signale erfolgreich zu entschlüsseln

»Menschen lesen«, sie nonverbal verstehen, ihre Gedanken, Gefühle und Absichten einschätzen können – das ist eine Fähigkeit, die man ohne eine fundierte Anleitung und ständige Übung nicht erwerben kann. Um Ihnen dabei etwas Schützenhilfe zu leisten, möchte ich Ihnen einige wichtige Leitlinien – oder Gebote – mit auf den Weg geben. Wenn Sie diese Gebote in Ihren Alltag integrieren und sie routinemäßig befolgen, werden sie Ihnen schon bald in Fleisch und Blut übergegangen sein, sodass Sie kaum noch darüber nachdenken müssen. Es ist so ähnlich wie Autofahren. Erinnern Sie sich noch an Ihre ersten Fahrstunden? Wenn es Ihnen so ging wie mir, dann waren Sie vollauf damit beschäftigt, das Fahrzeug zu steuern und sich alle Handgriffe zu merken, die im Wagen zu verrichten waren; was hingegen auf der Straße vor sich ging, darauf konnten Sie sich anfangs kaum konzentrieren. Erst als Sie sich hinterm Steuer sicherer fühlten, waren Sie in der Lage, Ihre Aufmerksamkeit auf die gesamte Fahrumgebung zu richten. Dies trifft auch auf nonverbales Verhalten zu. Sobald man erst einmal die Klaviatur der nonverbalen Kommunikation wie im Schlaf zu spielen beherrscht, kann man seine ganze Aufmerksamkeit darauf richten, die Welt um sich herum wahrzunehmen und zu entschlüsseln.

1. Gebot: Du sollst ein aufmerksamer Beobachter deiner Umgebung sein. Das ist die wichtigste Anforderung an jeden, der nonverbale Kommunikation verstehen und anwenden möchte.

Stellen Sie sich nur vor, wie töricht es wäre, wenn bei einem Vortrag das Publikum Ohrstöpsel trüge. Es wäre unmöglich, etwas zu verstehen, weil die Worte des Redners gar nicht erst bei den Empfängern ankommen würden. Folglich trägt das Gros aufmerksamer Zuhörer auch keine Ohrstöpsel! Wenn es aber um die lautlose nonverbale Sprache geht, hat es den Anschein, als würden die meisten Menschen mit verbundenen Augen durch die Welt gehen – so unempfindlich sind sie für allgegenwärtige Körpersignale. Ebenso wie aufmerksames Zuhören die Voraussetzung dafür ist, verbale Äußerungen zu verstehen, ist aufmerksames Beobachten die Voraussetzung für das Verständnis von Körpersprache. Hoppla! Lesen Sie bitte nicht einfach über diesen Satz hinweg, seine Aussage ist von zentraler Bedeutung. Planvolle, gezielte Beobachtung ist die absolute Grundvoraussetzung für jeden, der erfolgreich Menschen und ihre nonverbalen Tells verstehen will.

Das Problem ist nur, dass die meisten Menschen ihr Leben lang zwar sehen, aber die entscheidenden Dinge nicht wirklich wahrnehmen. Oder wie der englische Meisterdetektiv Sherlock Holmes seinen Partner Dr. Watson einst tadelte: »Sie sehen, aber Sie beobachten nicht.« Leider bedenken die meisten Menschen ihr Umfeld nur mit einem minimalen Beobachtungsaufwand. Die große Mehrzahl hingegen bemerkt die kleinen Veränderungen gar nicht, die sich Tag für Tag in der Welt vollziehen. Und so entgeht diesen Zeitgenossen auch die schillernde Detailvielfalt, die sie umgibt – wie zum Beispiel eine kleine, scheinbar zufällige Hand- oder Fußbewegung des Gegenübers, die seine Gedanken oder Absichten offenbart.

Eine Vielzahl wissenschaftlicher Studien hat gezeigt, dass Menschen ihre Umwelt nur sehr unzureichend beobachten. Im Rahmen eines Experiments ließ man beispielsweise einen als Gorilla verkleideten Mann durch eine Gruppe von Studenten laufen, während diese mit etwas anderem beschäftigt waren, und es zeigte sich, dass die Hälfte der Studenten den Gorilla nicht einmal wahrnahm (Simons & Chabris, 1999, 1059–1074)!

Menschen mit einer schlechten Beobachtungsgabe mangelt es gemeinhin an dem, was Flugzeugpiloten »situative Aufmerksamkeit« nennen – also dem sicheren Gespür für räumliche und zeitliche Gegebenheiten. Menschen, die situativ unaufmerksam sind, machen sich also kein detailliertes Bild davon, was um sie herum (oder sogar direkt vor ihrer Nase) geschieht. Bitten Sie so jemanden einmal, in einen fremden Raum voller Menschen zu gehen, geben Sie ihm die Gelegenheit, sich umzusehen, und fordern Sie ihn dann dazu auf, die Augen zu schließen und zu berichten, was er gesehen hat. Sie werden erstaunt sein, dass er sich nicht einmal an die auffälligsten Merkmale des Raums erinnern kann.

Ich finde es bedauerlich, wie oft man jemandem begegnet beziehungsweise über jemanden liest, der scheinbar aus heiterem Himmel von einem schweren Schicksalsschlag getroffen wurde. Interessanterweise hört man diese Menschen fast immer die gleichen Sätze sagen:

»Meine Frau hat gerade die Scheidung eingereicht. Ich hatte ja keine Ahnung, dass es so schlecht um unsere Ehe stand.«

»Der Beratungslehrer hat mir offenbart, dass mein Sohn schon seit drei Jahren Marihuana konsumiert. Mir war überhaupt nicht bewusst, dass er ein Drogenproblem hat.«

»Ich hatte mit diesem Kerl eine Meinungsverschiedenheit, als er mir aus heiterem Himmel einen Schlag verpasste. Ich habe das wirklich nicht kommen sehen.«

»Ich dachte, mein Chef wäre mit meiner Leistung ganz zufrieden. Die Entlassung traf mich völlig unvorbereitet.«

So oder so ähnlich klingen in der Regel die Aussagen von Männern und Frauen, die nie gelernt haben, die Welt um sich herum genau zu beobachten. Dabei sind solche Defizite eigentlich überhaupt nicht verwunderlich. Schließlich bringt uns in unserer Kindheit und Jugend niemand bei, die nonverbalen Ausdrucksformen unserer Mitmenschen zu analysieren. Weder in der Schule noch in der Hochschule gibt es das Fach »Situative Aufmerksamkeit«. Mit etwas Glück schafft man es, sich selbst beizubringen, wie man mit offenen Augen durch die Welt geht. Wenn nicht, entgehen einem unglaublich viele nützliche Informationen, die dabei helfen können, Probleme zu vermeiden und ein erfüllteres Leben zu führen, ganz gleich, ob es um die Partnerwahl, den Beruf oder den Familienalltag geht.

Zum Glück aber lässt sich die Beobachtungsgabe trainieren. Wir müssen also keineswegs weiterhin unbedarf und unvorbereitet durchs Leben gehen. Mit der richtigen Art von Schulung und Übung werden Sie stetig besser. Aber bitte verzweifeln Sie nicht gleich, wenn Sie in dieser Hinsicht kein Naturtalent sind. Mit etwas Zeit und Mühe werden Sie lernen, Ihre Fähigkeiten zu entwickeln und Ihre Umwelt mit allen Details in sich aufzusaugen.

Es ist daher wichtig, dass Sie das Beobachten – und wir sprechen hier von einem planvollen Beobachten – zu einer geistigen Grundhaltung machen. Sich der Welt bewusst zu werden, von der man umgeben wird, ist kein passiver Akt. Es ist ein

willentliches, vorsätzliches Verhalten – etwas, das man nur mit Mühe, Energie und Konzentration erreichen kann und das ständiger Übung bedarf. Die Fähigkeit, genau zu beobachten, ist wie ein Muskel. Bei intensivem Gebrauch wird sie immer stärker, aber sie verkümmert, wenn man sie nicht nutzt. Trainieren Sie also Ihren »Beobachtungsmuskel« und Sie werden Ihre Umgebung immer besser dekodieren können.

Wenn ich übrigens von planvollem Beobachten spreche, bitte ich Sie da-rum, all Ihre Sinne zu nutzen, nicht nur Ihr Sehvermögen. Immer wenn ich meine Wohnung betrete, atme ich tief ein. Wenn es dort nicht »normal« riecht, werde ich argwöhnisch. Als ich einmal von einer Reise nach Hause zurückkehrte, bemerkte ich einen leichten Anflug von Zigarettenrauch. Noch bevor ich mich gründlich umsehen konnte, hatte mich meine Nase bereits auf eine mögliche Gefahr aufmerksam gemacht. Es stellte sich he-raus, dass sich der Hausmeister Zugang zu meiner Wohnung verschafft hatte, um ein undichtes Rohr zu reparieren. Der Zigarettengeruch, der an seiner Kleidung und Haut haftete, war noch Stunden später im Raum zu bemerken. Zum Glück war er ein willkommener Gast, es hätte aber genauso gut ein Einbrecher sein können, der mir im nächsten Zimmer auflauerte. In diesem Fall hätte mich also das Zusammenspiel all meiner Sinne gewarnt und vor einem größeren Übel bewahren können.

2. Gebot: Du sollst kontextbezogen beobachten. Um nonverbales Verhalten in Alltagssituationen korrekt deuten zu können, ist es wichtig, den gesamten Kontext, in dem sich eine Handlung abspielt, mit einzubeziehen. Nach einem Verkehrsunfall zum Beispiel gehe ich davon aus, dass die beteiligten Verkehrsteilnehmer einen Schock erlitten haben und vorübergehend orientierungslos sind. Ich erwarte, dass ihre Hände zittern und sie zu keinem klaren Gedanken fähig sind, weshalb sie

möglicherweise auf der Fahrbahn umherirren. (Deswegen raten Polizeibeamte auch, in solchen Situationen den Wagen nicht zu verlassen.)

Warum ist das so? Nach einem Unfall erleben Menschen das Phänomen, dass der »logisch denkende« Teil ihres Gehirns die Kontrolle vorübergehend an ein Areal abgibt, das unter dem Namen *limbisches System* bekannt ist. Oft sind Zittern, Orientierungslosigkeit, Nervosität und Beklemmungszustände die Folge. Im Zusammenhang mit einem Unfall sind derartige Verhaltensweisen zu erwarten und als Reaktion auf den Stress zu bewerten. In einem Vorstellungsgespräch rechne ich damit, dass der Bewerber beziehungsweise die Bewerberin anfangs nervös ist, sich diese Nervosität jedoch mit der Zeit legt. Wenn der Jobanwärter, nachdem ein bestimmtes Thema angesprochen wurde, aber wieder unruhig wird, dann muss ich mich fragen, auf welche Ursachen diese plötzliche Verhaltensänderung zurückzuführen ist.

3. Gebot: Du sollst lernen, universell gültige non-verbale Verhaltensweisen zu erkennen und zu deuten.

Einige körpersprachliche Ausdrucksformen gelten als universell, weil sie von den meisten Menschen ähnlich verwendet werden. Presst jemand zum Beispiel seine Lippen so zusammen, dass sie scheinbar verschwinden, ist dies ein klares Zeichen dafür, dass diese Person beunruhigt ist und irgendetwas nicht stimmt. Das Zusammenpressen der Lippen zählt zu jenen universellen Tells, die ich in den folgenden Kapiteln beschreiben werde (siehe Kasten 4). Je mehr dieser universellen

Kasten 4

GESCHÜRZTE LIPPEN

Sprichwörtlich von den Lippen abzulesen half mir einmal, als ich als Berater für eine britische Reederei tätig war. Mein Klient hatte mich darum gebeten, ihn zu Vertragsverhandlungen mit einem multinationalen Konzern zu begleiten, der seine Schiffe ausstatten sollte. Ich stimmte zu und schlug vor, den ausgearbeiteten Vertrag Schritt für Schritt durchzugehen und jeden Punkt einzeln abzuklären. Auf diese Weise konnte ich die nonverbalen Signale des Unterhändlers, die möglicherweise wichtige Informationen lieferten, genauer unter die Lupe nehmen.

»Ich schiebe Ihnen einen Zettel zu, wenn irgendetwas Ihrer Aufmerksamkeit bedarf«, raunte ich meinem Klienten zu und lehnte mich zurück, um die beiden Parteien dabei zu beobachten, wie sie einen Vertragsartikel nach dem anderen besprachen. Es dauerte nicht lange, bis ich einen wichtigen Hinweis erhielt. Als der Abschnitt vorgelesen wurde, in dem es um die Ausstattung eines bestimmten Schiffsteils ging – die viele Millionen Dollar kosten würde –, schürzte der Hauptunterhändler des multinationalen Konzerns seine Lippen und zeigte mir dadurch, dass ihm etwas an diesem Vertragspassus nicht behagte.

Ich schob meinem Klienten eine Notiz zu und wies ihn darauf hin, dass dieser spezielle Abschnitt eventuell problematisch sei und eingehend überarbeitet und besprochen werden sollte, solange wir alle versammelt waren.

Weil das Problem an Ort und Stelle thematisiert wurde – und man sich auf die Details des besagten Abschnitts konzentrierte –, waren die beiden Unterhändler in der Lage, eine Einigung zu erzielen, die dazu führte, dass mein Klient 13,5 Millionen Dollar sparte. Sein Vertragspartner hatte nonverbal sein Unbehagen zum Ausdruck gebracht und mir damit den ausschlaggebenden Hinweis geliefert, der nötig gewesen war, um ein bestimmtes Problem zu lokalisieren und umgehend wirkungsvoll zu beheben.

nonverbalen Ausdrucksformen Sie erkennen und genau deuten können, umso effektiver werden Sie die Gedanken, Gefühle und Absichten Ihrer Mitmenschen einschätzen können.

4. Gebot: Du sollst lernen, idiosynkratische non-verbale Verhaltensweisen zu erkennen und zu deuten.

Universelle nonverbale Verhaltensweisen sind eine spezielle Gruppe von Körpersignalen, die bei allen Menschen mehr oder weniger gleich sind. Daneben gibt es aber noch eine zweite Gruppe von Ausdrucksformen, nämlich idiosynkratische non-verbale Verhaltensweisen. Dabei handelt es sich um Signale, die bei jedem Menschen mehr oder weniger individuell ausgeprägt sind.

Um ein Gespür für idiosynkratische Gesten zu bekommen, sollte man erst einmal bei jenen Menschen nach Verhaltensmustern Ausschau halten, mit denen man regelmäßig verkehrt (Freunde, Familienmitglieder, Mitarbeiter, Lieferanten). Je besser man jemanden kennt oder je länger man mit ihm beziehungsweise ihr bereits zu tun hat, umso leichter wird dies fallen. Denn mit vielen Verhaltensweisen dieser Menschen ist man bereits vertraut, kann auf sie zurückgreifen und seine Schlüsse ziehen. Wenn Sie zum Beispiel feststellen, dass sich Ihr halbwüchsiger Sohn vor einer Klausur am Kopf kratzt und auf die Lippe beißt, könnte dies ein zuverlässiger Hinweis auf seine Nervosität oder unzureichende Prüfungsvorbereitung sein. Diese Gesten sind womöglich ein fester Bestandteil seines Verhaltensrepertoires in Stresssituationen, die Sie auch in anderen vergleichbaren Situationen immer wieder entdecken werden und die Sie somit als idiosynkratische Zeichen von emotionalem Stress interpretieren können. Denn grundsätzlich gilt: Das beste Anzeichen für künftiges Verhalten ist vergangenes Verhalten.

5. Gebot: Du sollst im Umgang mit anderen versuchen, ihr Normalverhalten zu ermitteln.

Um eine Vorstellung vom Normalverhalten der Menschen zu bekommen, mit

denen man regelmäßig interagiert, muss man wissen, wie sie gewöhnlich aussehen, sitzen, wo sie ihre Hände ablegen, wie sie ihre Füße hinstellen. Es empfiehlt sich, ihre Körperhaltung und normale Mimik, ihre Kopfhaltung und sogar die Stelle, an der sie normalerweise persönliche Gegenstände wie ihre Geldbörse platzieren, zu kennen. Sie sollten in der Lage sein, zwischen einem »normalen« und einem »angespannten« Gesichtsausdruck zu unterscheiden (siehe Abbildungen 1 und 2).

Wenn man das Normalverhalten nicht kennt, geht es einem so wie den Eltern, die nie in den Rachen ihres Sprösslings blicken, bis er einmal krank wird. Sie rufen den Arzt an und versuchen zu beschreiben, wie der Hals aussieht, haben aber keinen Vergleichswert, weil sie nie in den Hals ihres Kindes geblickt haben, als es noch gesund war. Nur wenn man den Normalzustand kennt, ist man auch in der Lage, Abweichungen zu erkennen und zu identifizieren.

Selbst wenn Sie jemandem nur einmal begegnen, sollten Sie stets versuchen, sich vom ersten Moment an ihr oder sein ursprüngliches Verhalten einzuprägen. Nur so können Sie feststellen, ob er oder sie davon abweicht – was Ihnen wiederum wichtige Informationen liefern kann (siehe Kasten 5).



Abbildung 1: Achten Sie darauf, wie das Gesicht im entspannten Zustand aussieht. Die Augen wirken entspannt und die Lippen sind gut sichtbar.

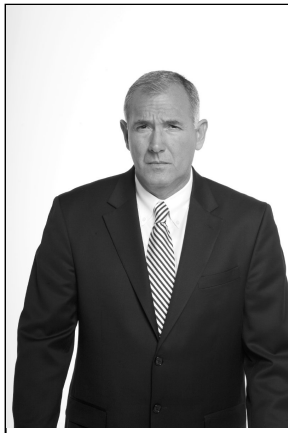


Abbildung 2: Ein angespanntes Gesicht wirkt nervös und leicht verkrampft, die Augenbrauen sind zusammengezogen und die Stirn ist in Falten geworfen.

6. Gebot: Du sollst versuchen, immer nach *multiple Tells* Ausschau zu halten – Verhaltensweisen, die in Kombination oder in Folge auftreten. Ganz deutlich werden die Dinge, wenn Sie *multiple Tells* oder eine ganze Reihe körperlicher Verhaltensweisen beobachten, auf die Sie sich verlassen können. Diese Signale fügen sich zusammen wie die Teile eines Puzzles. Je mehr Puzzleteile Sie besitzen, desto besser stehen die Chancen, dass Sie sie zu einem stimmigen Gesamtbild ergänzen können. Wenn ich beispielsweise sehe, wie ein geschäftlicher Mitbewerber Verhaltensweisen zeigt, die auf

Stress hindeuten, und kurz darauf Gesten erkenne, mit denen er sich selbst zu beruhigen versucht (Beruhigungsgesten siehe Seite 53 ff.), kann ich mir ziemlich sicher sein, dass er sein Angebot aus einer Position der Schwäche heraus unterbreitet.

7. Gebot: Du sollst nach Verhaltensänderungen Ausschau halten, die auf eine Veränderung der Gedanken, Gefühle, Interessen oder Absichten hinweisen. Plötzliche Veränderungen des Verhaltens können darauf hinweisen, dass jemand Informationen verarbeitet oder auf emotionale Ereignisse reagiert. Ein Kind, das sich ganz aufgeregt darauf freut, einen

Kasten 5

WAS IST HIER LOS?

Stellen Sie sich einen Augenblick lang vor, dass Sie der Vater beziehungsweise die Mutter eines achtjährigen Jungen sind, der im Rahmen eines großen Familienfests darauf wartet, seine Verwandten zu begrüßen. Wie jedes Jahr warten Sie bei dieser Gelegenheit mit Ihrem Sohn darauf, an die Reihe zu kommen und den Anwesenden Guten Tag zu sagen. Er hat in der Vergangenheit nie gezögert, loszurennen und den anderen Familienangehörigen um den Hals zu fallen. Diesmal jedoch verharrt er an Ort und Stelle und bewegt sich keinen Zentimeter, als er an der Reihe ist, Onkel Harry zu umarmen.

»Was ist denn los?«, fragen Sie flüsternd und schubsen ihn sanft in Richtung Onkel. Ihr Sohn aber sagt gar nichts und reagiert nur äußerst widerstrebend auf Ihr körperliches Signal. Was sollen Sie tun? In diesem Fall ist es zunächst wichtig, festzustellen, dass das Verhalten Ihres Sohns von seinem Normalverhalten abweicht. Denn früher hat er nie gezögert, seinen Onkel in die Arme zu schließen. Warum also diese Verhaltensänderung? Dass er stocksteif neben Ihnen steht, deutet darauf hin, dass er sich bedroht fühlt oder etwas Negatives spürt. Vielleicht gibt es ja auch gar keinen logischen Grund für seine Angst, aber bei aufmerksamen und – in vernünftigen Maßen – vorsichtigen Eltern

sollten die Alarmglocken schrillen. Das im Vergleich zu früheren Situationen abweichende Verhalten Ihres Sohns deutet an, dass seit der letzten Begegnung möglicherweise etwas Negatives zwischen ihm und seinem Onkel vorgefallen ist. Vielleicht war es nur eine kleine Meinungsverschiedenheit, jugendliche Unbeholfenheit oder die Reaktion auf eine Vorzugsbehandlung, die der Onkel einem anderen Verwandten hat zuteil werden lassen. Andererseits kann dieses Verhalten auch auf einen viel ernsteren Hintergrund hinweisen. Der entscheidende Punkt ist, dass jede Abweichung vom Normal- beziehungsweise ursprünglichen Verhalten eines Menschen ganz grundsätzlich ein Indiz dafür ist, dass etwas im Argen liegt, das, wie in diesem besonderen Fall, genauer unter die Lupe genommen werden sollte.

Freizeitpark zu besuchen, wird sein Verhalten schlagartig ändern, wenn es plötzlich erfährt, dass der Park geschlossen ist. Bei Erwachsenen ist es nicht anders. Wenn man am Telefon eine schlechte Nachricht erhält oder etwas Belastendes sieht, spiegelt der Körper diese Veränderung sofort wider.

Unter gewissen Umständen können Veränderungen im Verhalten eines Menschen auch ein Interesse oder eine bestimmte Absicht offenbaren. Die genaue Beobachtung solcher Änderungen versetzt Sie somit in die Lage, Handlungen und Reaktionen einer Person gewissermaßen vorherzusehen. Und damit sind Sie klar im Vorteil – vor allem wenn die bevorstehende Handlung Ihnen oder anderen Schaden zufügen könnte (siehe Kasten 6).

8. Gebot: Du sollst lernen, falsche oder irreführende nonverbale Signale zu erkennen. Um sicher zwischen authentischen und irreführenden Hinweisen unterscheiden zu können, bedarf es einiger Übung und Erfahrung. Denn hierfür ist nicht nur ein planvolles Beobachten erforderlich, sondern vor allem auch sorgfältiges Beurteilen. In den folgenden Kapiteln werde ich Ihnen erläutern, wie man anhand subtiler

Unterschiede im Verhalten eines Menschen einzuschätzen lernt, ob er Ihnen gegenüber aufrichtig ist oder nicht.

9. Gebot: Du sollst den Unterschied zwischen Behagen und Unbehagen erkennen. Fast mein ganzes Erwachsenenleben lang habe ich mich mit nonverbalem Verhalten befasst und ich bin zu dem Schluss gekommen, dass wir uns vor allem auf zweierlei konzentrieren sollten: Behagen und Unbehagen. Diese Einteilung ist ganz entscheidend – und eine wichtige Methode, nonverbales Verhalten zu deuten. Hinweise darauf, ob sich jemand wohlfühlt oder nicht, helfen dabei, Ihr Gegenüber besser einzuschätzen. Wenn Sie sich beispielsweise einmal nicht sicher sind, was ein bestimmtes Verhalten zu bedeuten hat, dann fragen Sie sich einfach, ob das Verhalten eher Behagen ausdrückt (wie Zufriedenheit, Freude, Entspannung) oder ob es vielmehr auf Unbehagen (wie Unmut, Unzufriedenheit, Stress, Nervosität, Anspannung) schließen lässt. Meistens werden Sie in der Lage sein, das beobachtete Verhalten einer dieser beiden Kategorien zuzuordnen.

10. Gebot: Du sollst diskret sein, wenn du andere beobachtest. Die Analyse nonverbalen Verhaltens macht es erforderlich, Menschen gezielt zu beobachten und ihre nichtsprachlichen Verhaltensweisen genau zu studieren. Bei der Beobachtung anderer sollten Sie jedoch unbedingt vermeiden, Ihre Absichten offenkundig zu machen. Viele Anfänger, die gerade lernen, nonverbale Hinweise zu deuten, neigen dazu, ihr Gegenüber anzustarren. Ein solch aufdringliches Vorgehen ist natürlich nicht empfehlenswert. Im Idealfall beobachten Sie andere, ohne dass diese es überhaupt merken. Mit anderen Worten: Gehen Sie unauffällig vor.

Kasten 6

DAS RIECHT NACH ÄRGER

Zu den wichtigsten nonverbalen Anhaltspunkten für die Gedanken eines Menschen zählen Veränderungen in der Körpersprache, die auf eine Absicht hinweisen. Dem geschulten Beobachter verschaffen solche Verhaltensänderungen einen zeitlichen Vorsprung, der es ihm ermöglicht, sich auf die kommende Handlung vorzubereiten.

Wie wichtig es ist, Ausschau nach solchen verräterischen Verhaltensänderungen zu halten, zeigt der Fall eines versuchten Diebstahls in einem Geschäft, in dem ich einst arbeitete. In dieser konkreten Situation bemerkte ich einen Mann, der am Schalter neben der Registrierkasse stand. Dieses Verhalten erregte meine Aufmerksamkeit deshalb, weil er offensichtlich nicht zum Bezahlen anstand und auch sonst keinen Grund hatte, dort herumzustehen. Mir fiel auf, dass er die ganze Zeit über auf die Kasse starrte.

Wäre das alles gewesen, hätte ich mein Interesse an ihm vermutlich schnell verloren und meine Aufmerksamkeit wieder anderen Dingen zugewandt. Während ich ihn aber beobachtete, änderte sich sein Verhalten. Seine Nasenflügel begannen zu beben, was mir signalisierte, dass er angestrengt Luft holte, weil er unmittelbar davor stand, etwas zu tun. Etwa eine Sekunde vorher erkannte ich, was geschehen würde. Es blieb mir also nur diese eine Sekunde, um eine Warnung auszurufen. Ich rief dem Kassierer »Pass auf!« zu, als drei Dinge gleichzeitig passierten: (a) der Angestellte kassierte gerade einen Kunden ab und betätigte eine Taste, wodurch sich die Kasse öffnete; (b) der Mann an der Kasse stürzte nach vorn und griff nach dem Bargeld in der nun offenen Lade; und (c) durch meinen Warnruf aufgeschreckt, ergriff der Kassierer die Hand des Mannes und verdrehte sie, sodass der Möchtegerndieb das Geld fallen ließ und aus dem Geschäft rannte. Wäre mir der nonverbale Hinweis entgangen, wäre ihm der Diebstahl sehr wahrscheinlich gelungen. Der Kassierer war übrigens mein Vater, der 1974 eine kleine Eisenwarenhandlung in Miami führte. Ich arbeitete in den Sommerferien dort.

Arbeiten Sie daran, Ihre Beobachtungstechniken zu perfektionieren und Sie werden an einen Punkt kommen, an dem Ihre

Bemühungen sowohl erfolgreich als auch diskret sein werden. Es ist alles nur eine Frage der Übung und Beharrlichkeit.

Damit habe ich Ihnen Ihren Teil der Zusammenarbeit vorgestellt: die zehn Gebote, die ich Ihnen sehr ans Herz lege und die notwendig sind, um nonverbale Kommunikation erfolgreich zu entschlüsseln. Und nun stellen Sie sich sicher die Frage: »Nach welchen nonverbalen Verhaltensweisen soll ich denn jetzt genau Ausschau halten und welche wichtigen Informationen liefern sie?« Und genau hier komme ich ins Spiel.

Wichtige nonverbale Verhaltensweisen und was sie bedeuten

Der menschliche Körper ist in der Lage, sprichwörtlich Tausende von nonverbalen Signalen oder Botschaften auszusenden. Welche sind nun die wichtigsten, wie erkennt und wie entschlüsselt man sie? Um sich auch nur die wichtigsten nonverbalen Kommunikationsmittel selbst zu erarbeiten, müsste man im Grunde ein Leben lang unzählige Menschen genau beobachten und ihre Verhaltensweisen bewerten und überprüfen. Mithilfe einiger überaus kompetenter Wissenschaftler und meiner eigenen praktischen Erfahrung als FBI-Fachmann für nonverbales Verhalten können Sie zum Glück schneller zum Ziel gelangen. In diesem Buch erläutere ich die Bedeutung der wichtigsten nichtsprachlichen Verhaltensweisen, sodass Sie dieses Wissen sofort in die Praxis umsetzen können. Wir haben außerdem eine Methode entwickelt, mit der sich nonverbale Verhaltensweisen leichter verstehen lassen. Selbst wenn Sie vergessen haben sollten, was ein konkretes Körpersignal bedeutet, werden Sie es trotzdem immer noch entschlüsseln können.

Dieses Buch enthält Informationen über nonverbales Verhalten, die noch nie zuvor in irgendeiner anderen Veröffentlichung zum Thema Körpersprache erschienen sind (einschließlich Beispiele aus meiner Arbeit für das FBI). Das eine oder andere Detail wird Sie sicher überraschen. Wenn Sie zum Beispiel den Körperteil eines Menschen nennen müssten, der am ehesten die authentischen *Gefühle* oder Absichten eines Menschen verrät, auf welchen Teil würden Sie tippen? Raten Sie mal! Sobald ich Ihnen die Antwort gegeben habe, werden Sie wissen, wohin Sie zuerst blicken müssen, wenn Sie herausfinden wollen, was ein Geschäftspartner, Familienangehöriger, ein Freund oder ein völlig Fremder denkt, fühlt oder zu tun gedenkt. Ich werde Ihnen auch die physiologischen Grundlagen für nonverbales Verhalten erläutern, also die Rolle, die das Gehirn in diesem Zusammenhang spielt. Außerdem werde ich darauf eingehen, wie beziehungsweise ob man vorsätzliche Täuschung entlarven kann – dazu hat noch nie ein auf Gegenspionage spezialisierter behördlicher Ermittler in einem Buch Stellung genommen.

Mein Ziel ist es, dass Sie verstehen, wie nonverbales Verhalten funktioniert und was es über menschliche Gedanken, Gefühle und Absichten verrät. Deshalb beginne ich das nächste Kapitel mit einem Blick auf das, was uns Menschen ausmacht, ein fantastisches Organ, unser Gehirn, und zeige auf, wie es jede Nuance unserer Körpersprache steuert. Zuvor lassen Sie mich Ihnen aber noch von einem Vorfall berichten, der verdeutlicht, wie zuverlässig Körpersprache genutzt werden kann, um menschliches Verhalten zu verstehen und einzuschätzen.

Ein schicksalhafter Tag

An einem denkwürdigen Tag im Jahr 1963 beobachtete der erfahrene 39-jährige Polizeiermittler Martin McFadden in Cleveland, Ohio, wie zwei Männer vor dem Schaufenster eines Geschäfts auf und ab gingen. Sie spähten abwechselnd in den Laden hinein und entfernten sich dann wieder. Nachdem sie dies mehrere Male wiederholt hatten, begaben sich die Männer ans Ende der Straße, steckten die Köpfe zusammen und drehten sich immer wieder um, während sie mit einer dritten Person sprachen. Da McFadden befürchtete, dass die Männer das Geschäft auskundschafteten und einen Raub planten, griff der Ermittler ein, tastete einen der Männer ab und entdeckte eine Pistole. Detective McFadden verhaftete die drei Männer und verhinderte so einen Überfall, möglicherweise sogar einen Raubmord.

Officer McFaddens genaue Beobachtungen bildeten die Grundlage einer wegweisenden Entscheidung des Obersten Gerichtshofs der USA, die heute noch jeder Polizeibeamte in den Vereinigten Staaten kennt. Seit 1968 erlaubt es diese Regelung Polizeibeamten, Personen auch ohne Durchsuchungsbefehl jederzeit anzuhalten und zu durchsuchen, wenn deren Verhalten eine verbrecherische Absicht erkennen lässt. Mit dieser Entscheidung erkannte der Oberste Gerichtshof erstmals an, dass nonverbale Verhaltensweisen kriminelle Taten ankündigen können, sofern diese Verhaltensweisen richtig beobachtet und gedeutet werden. Dieser Fall lieferte einen klaren Beweis für den Zusammenhang zwischen unseren Gedanken, Absichten und nonverbalen Verhaltensweisen. Vor allem aber brachte die Entscheidung des Gerichtshofs die juristische Anerkennung, dass ein solcher Zusammenhang besteht und zulässig ist (Navarro & Schafer, 2004, 22–24).

Wenn Ihnen also das nächste Mal jemand sagt, nonverbales Verhalten sei unwichtig oder unzuverlässig, dann rufen Sie sich diesen Fall in Erinnerung, da er das Gegenteil beweist und sich

die daraus abgeleitete Vorgehensweise über Jahrzehnte hinweg bestens bewährt hat.

2. Unser limbisches Erbe

Halten Sie einen Moment inne und beißen Sie sich auf die Lippe. Im Ernst, nehmen Sie sich einen Augenblick Zeit und tun Sie's. Reiben Sie sich jetzt die Stirn. Fahren Sie zu guter Letzt mit der Hand über den Nacken. Alles das tun wir ständig. Achten Sie einmal bei den Menschen darauf, mit denen Sie täglich zu tun haben, und Sie werden feststellen, wie allgegenwärtig diese und ähnliche Verhaltensweisen sind.

Haben Sie sich eigentlich jemals gefragt, warum das so ist? Warum auch Sie sich so verhalten? Die Antwort liegt in uns selbst – und zwar in unseren kleinen grauen Zellen. Wir müssen also erst einmal verstehen, warum und wie das menschliche Gehirn bewirkt, dass der Körper Gefühle nonverbal zum Ausdruck bringt. Erst dann wissen wir, wie wir diese Verhaltensweisen zu bewerten haben. Werfen wir also einen eingehenden Blick in unser Oberstübchen und befassen wir uns ein wenig genauer mit diesem erstaunlichen, nur drei Pfund schweren Organ.

Die meisten Menschen glauben, sie hätten nur ein einziges Gehirn, und halten dieses für den Sitz ihrer kognitiven Fähigkeiten. In Wirklichkeit aber gibt es im menschlichen Schädel gleich drei »Gehirne«, die jeweils spezielle Funktionen erfüllen und im Verbund als »Kommandozentrale« fungieren, die alles steuert, was der Körper ausführt. 1952 beschrieb ein Wissenschaftler namens Paul MacLean das menschliche Gehirn erstmals als *dreigeteilt* und unterschied zwischen einem Reptilien- oder Stammhirn, einem Säugetier- oder limbischen Gehirn und einem menschlichen Gehirn (Neocortex). In diesem Buch konzentrieren wir uns auf das limbische System (jenen Teil, den MacLean als »Säugetiergehirn« bezeichnete, siehe Abbildung 3), weil es die entscheidende Rolle beim Ausdruck nonverbalen Verhaltens

spielt. Unseren Neocortex (also unser menschliches, »denkendes« Gehirn) werden wir hingegen dazu einsetzen, die limbischen Reaktionen unserer Mitmenschen genau unter die Lupe zu nehmen und herauszufinden, was sie denken, fühlen oder zu tun beabsichtigen (LeDoux, 1996, 184–189; Goleman, 1995, 10–21).

Wir müssen uns zunächst darüber im Klaren sein, dass das Gehirn all unsere Verhaltensweisen steuert, alle bewussten, aber eben auch alle unbewussten. Dies ist ganz entscheidend für das Verständnis jeglicher nonverbaler Kommunikation. Ob man sich nun am Kopf kratzt oder eine Symphonie komponiert – es gibt praktisch keine menschliche Handlung, die nicht durch das Gehirn bestimmt oder gesteuert wird (außer vielleicht einige unbewusste Muskelreflexe). Folglich können wir diese Verhaltensweisen nutzen, um zu dechiffrieren, welche Botschaften das Gehirn damit aussendet.

Das limbische Gehirn: ein Meisterwerk ohnegleichen

Das limbische Gehirn steht also im Zentrum unserer Auseinandersetzung mit der menschlichen Körpersprache. Und zwar deshalb, weil dieser Teil des Gehirns auf die Welt um uns herum ausschließlich reflexartig und unmittelbar

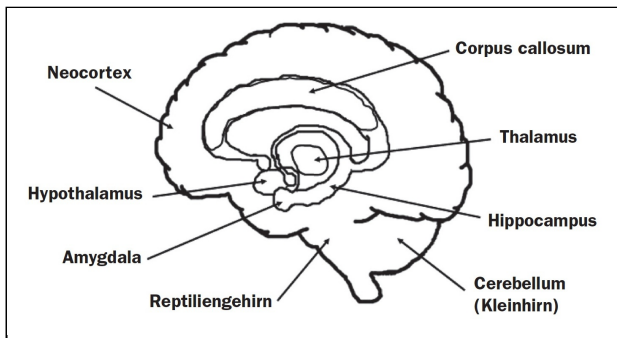


Abbildung 3: Darstellung des Gehirns und der wichtigsten Bestandteile des limbischen Gehirns wie Amygdala und Hippocampus

reagiert, in Echtzeit und ohne dass wir nachdenken müssen. Er sorgt dafür, dass Reize aus unserer Umgebung uns ungefiltert erreichen, und löst automatisch eine aufrichtige *Reaktion* darauf aus (Myers, 1993, 35–39). Weil es für unser Überleben so wahnsinnig wichtig ist, ist das limbische Gehirn immer aktiv. Es ist außerdem unser emotionales Zentrum und eng vernetzt mit anderen Gehirnarealen, die ihrerseits Einfluss auf unser Verhalten nehmen, vor allem wenn es um elementare Gefühle oder um instinktive, überlebenswichtige Verhaltensweisen geht (LeDoux, 1996, 104–137). Diese Verhaltensweisen können beobachtet und entschlüsselt werden, wenn sie sich körperlich manifestieren – etwa in der Position der Füße, in der Haltung des Rumpfes, der Arme, Hände und in Gesichtsausdrücken. Im Gegensatz zur gesprochenen Sprache finden diese Reaktionen statt, ohne dass man auch nur einen Gedanken daran verschwenden muss. Deshalb sind sie authentisch und deshalb gilt das limbische Gehirn

in Sachen nonverbale Kommunikation als das »ehrlichste« unter den Gehirnen (Goleman, 1995, 13–29).

Diese Überlebensreaktionen des limbischen Gehirns sind nicht erlernt oder anerzogen, sie wurzeln viel tiefer in unserem menschlichen Erbgut. Sie sind ein fester Bestandteil unseres natürlichen instinktiven Verhaltens, weswegen es schwer ist, sie zu verschleiern oder zu vermeiden. Versuchen Sie nur einmal in Erwartung eines lauten Knalls das reflexartige Erschrecken zu unterdrücken. Weil das kaum möglich ist, kann man mit Fug und Recht behaupten, dass limbische Verhaltensweisen aufrichtig und zuverlässig sind; sie sind authentische Manifestationen unserer Gedanken, Gefühle und Absichten (siehe Kasten 7).

Der dritte Teil unseres Gehirns ist entwicklungsgeschichtlich der jüngste, deshalb heißt er auch Neocortex, zu Deutsch »neues Gehirn«. Man spricht auch vom »menschlichen«, »denkenden« oder »intellektuellen« Gehirn, weil dieser Bereich für höhere Denk- und Gedächtnisleistungen verantwortlich ist. Durch ihn unterscheiden wir uns von anderen Säugetieren; er macht einen Großteil der Großhirnrinde (Cortex) aus und ermöglicht uns abstraktes Denken. Er verleiht uns die Fähigkeit, zu rechnen, zu analysieren, zu übersetzen und Schlussfolgerungen zu ziehen – und zwar auf einem Niveau, das einzig der Spezies Mensch vorbehalten ist. Der Neocortex ist unser »bewertendes«, »kreatives« Gehirn. Er ist jedoch auch der Teil des Gehirns, der am wenigsten »ehrlich« ist; daher bezeichne ich ihn auch als unser »lügendes« Gehirn. Weil er uns komplexe Gedanken ermöglicht, kann man den darauf fußenden Äußerungen – im Gegensatz zu den Reaktionen, die sein limbischer Gegenpart hervorruft – am wenigsten trauen. Der Neocortex befähigt uns zur vorsätzlichen Täuschung und davon machen wir nicht selten Gebrauch (Vrij, 2003, 1–17).

EINEM ATTENTÄTER DAS HANDWERK LEGEN

Da der limbische Teil unseres Gehirns nicht mit dem Verstand gesteuert werden kann, spielen die von ihm erzeugten Verhaltensweisen für die Deutung nonverbaler Kommunikation eine wichtige Rolle. Man kann noch so sehr versuchen, seine wahren Gefühle mit Willenskraft zu unterdrücken – das limbische System ist willentlich nicht zu kontrollieren und wird früher oder später verräterische Hinweise liefern. Diese aussagekräftigen Reaktionen zu beobachten und zu wissen, dass sie authentisch und deutungsstark sind, ist extrem wichtig; diese Fähigkeit kann sogar Menschenleben retten.

Ihre Beobachtungsgabe machte sich auch eine wachsame US-amerikanische Zollbeamtin im Dezember 1999 zunutze, als sie einem Terroristen das Handwerk legte, der in den Medien den zweifelhaften Ruhm als »Millenium-Bomber« erwarb. Der Beamtin Diana Dean fiel auf, dass Ahmed Reesam, der aus Kanada kommend in die Vereinigten Staaten einreisen wollte, sehr nervös war und stark schwitzte. Deshalb forderte sie ihn auf, für eine eingehendere Befragung den Wagen zu verlassen. Daraufhin versuchte Reesam zu fliehen, wurde aber schnell gefasst. In seinem Wagen fand man Sprengstoff und Zeitzünder. Reesam wurde schließlich für schuldig befunden, ein Bombenattentat auf den Flughafen von Los Angeles geplant zu haben.

Die Nervosität und Transpiration des Mannes waren Reaktionen auf immensen Stress, sie lieferten Officer Dean den entscheidenden Hinweis. Weil diese Verhaltensweisen, gesteuert vom limbischen Gehirn, als authentisch zu werten sind, hatte Officer Dean berechtigten Anlass, Reesam genauer zu kontrollieren; sie hatte an ihm eine Körpersprache beobachtet, die ihr verdächtig erschien und die eine eingehendere Untersuchung rechtfertigte. Die Überführung Reesams verdeutlicht anschaulich, wie sich ein psychologischer Zustand nonverbal beziehungsweise körperlich äußert. In diesem Fall verrät das limbische System des potenziellen Bombenlegers – der verständlicherweise große Angst davor hatte, entdeckt zu werden – seine Nervosität, obwohl er alles in seiner Macht Stehende unternommen hatte, seine wahren Gefühle zu verbergen. Wir schulden Officer Dean unseren Dank dafür, dass sie sich als

eine so wachsame Beobachterin nonverbalen Verhaltens erwiesen und somit einen Terroranschlag vereitelt hat.

Während das limbische System den Attentäter dazu zwingen mag, stark zu schwitzen, während er von der Zollbeamtin befragt wird, ermöglicht ihm der Neocortex sehr wohl, seine wahren Gefühle zu leugnen. Durch den »denkenden« Teil des Gehirns, der zugleich auch unsere Sprachfähigkeit (speziell das Broca-Zentrum) steuert, ist der Bombenattentäter beispielsweise dazu in der Lage, einen Satz wie »Ich habe keinen Sprengstoff im Wagen« zu äußern – obwohl diese Behauptung natürlich falsch ist. Der Neocortex ermöglicht uns ohne Weiteres, einer Freundin ins Gesicht zu sagen, dass wir von ihrer neuen Frisur begeistert sind, obwohl wir sie in Wirklichkeit schrecklich finden. Er sorgt auch für durchaus überzeugende Behauptungen wie: »Ich hatte keine sexuelle Beziehung zu dieser Frau Lewinsky.«

Und eben weil der Neocortex (das »denkende« Gehirn) Unehrlichkeit ermöglicht, hilft er uns nicht weiter, wenn wir zuverlässige oder genaue Informationen benötigen (Ost, 2006, 259–291). Zusammenfassend lässt sich also sagen, dass das limbische System der Dreh- und Angelpunkt einer jeden wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit Körpersprache ist. Allein das limbische Gehirn löst ehrliche nonverbale Verhaltensweisen aus – auf diesen Teil des Gehirns werden wir deshalb unsere Aufmerksamkeit richten.

Nonverbale Reaktionen, die das limbische System steuert

Das limbische System hat unser Überleben als Spezies gesichert, indem es in Gefahrensituationen unser Verhalten optimal regelt. Ganz egal, ob wir einem urzeitlichen Säbelzahniger gegenüberstehen oder einem launischen Vorgesetzten – nach wie vor laufen im Prinzip dieselben (überlebens)wichtigen instinktiven Reaktionen in uns ab wie in unseren primitiven Vorfahren. Als Antwort auf Bedrängnis oder Bedrohung hat unser Gehirn einen Automatismus entwickelt, der sich in drei alternativen Reaktionen manifestieren kann: Schockstarre, Flucht und Kampf. Ebenso wie andere tierische Spezies, deren limbische Gehirne über diese Schutzmechanismen verfügen, haben auch wir Menschen mit diesen fest in unserem Nervensystem verankerten Verhaltensweisen bis heute überlebt.

Ich bin mir sicher, dass vielen von Ihnen der Begriff »Kampf-oder-Flucht-Reaktion« bekannt ist. Dies ist eine gängige Bezeichnung für die Art, wie wir auf bedrohliche oder gefährliche Situationen reagieren. Leider stimmt diese Formulierung nicht ganz! Vielmehr reagieren sowohl Tiere als auch Menschen auf Gefahr in der folgenden Reihenfolge: Sie erstarren, fliehen, kämpfen. Wenn uns wirklich nur die beiden Alternativen Kampf oder Flucht zur Verfügung stünden, wären die meisten von uns im Lauf ihres Lebens schon mehr als einmal ganz schön übel zugerichtet worden.

Weil diese höchst erfolgreichen Strategien zu unserem angeborenen Verhaltensrepertoire gehören – und weil die daraus folgenden Reaktionen generell nonverbale Verhaltensweisen erzeugen, die uns helfen, die Gedanken, Gefühle und Absichten anderer Menschen zu erkennen –, lohnt es sich durchaus, jedes der drei genannten Reaktionsmuster ein wenig genauer zu betrachten.

Die Schockstarre

Vor einer Million Jahren hatten es die ersten Hominiden, die durch die afrikanische Savanne zogen, mit vielen Raubtieren zu tun, die schneller und stärker waren als sie selbst. Damit die ersten Menschen überleben konnten, setzte das limbische Gehirn, das wir von unseren tierischen Vorfahren geerbt haben, auf altbewährte Strategien, um den Kraftvorteil zu kompensieren, den die Raubtiere uns gegenüber hatten. Die erste Strategie oder Verteidigungsmaßnahme des limbischen Systems war es, Auge in Auge mit einem Raubtier oder einer anderen Gefahr in Schockstarre zu fallen. Bewegung zieht Aufmerksamkeit auf sich; das sofortige Innehalten angesichts einer Bedrohung ist deshalb eine der effektivsten Arten, zu reagieren, wenn man eine Gefahrensituation unbeschadet überstehen will. Die meisten Tiere, zumindest die meisten Raubtiere, reagieren auf Bewegung. Erst die Bewegung eines Beutetieres löst bei Fleischfressern die eigentliche Jagd aus, dann verfolgen sie die Beute, bringen sie zu Fall und beißen zu. So zum Beispiel machen es die Großkatzen, die für unsere Vorfahren die größte Gefahr darstellten.

Viele Tiere erstarren nicht nur, wenn sie von einem Raubtier bedroht werden, manche stellen sich sogar tot, was die ultimative Form der Schockstarre ist. Von Beutelratten ist dieses Verhalten bekannt, aber auch beim Menschen findet es sich. Berichte von den Amokläufen in Columbine und an der Virginia Tech zeigen, dass Schüler und Studenten nur mithilfe solcher Überlebensstrategien die tödliche Hatz ihrer Verfolger überlebten. Indem sie reglos liegenblieben und sich tot stellten, kamen viele Schüler und Studenten mit dem Leben davon, obwohl sie jeweils nur wenige Meter von den Tätern entfernt waren. Durch absolute Bewegungslosigkeit kann man sich anderen

gegenüber fast unsichtbar machen, ein Phänomen, das jeder Soldat und SEK-Leiter bestens kennt.

Die Schockstarre ist eine Reaktion, die sich von unseren steinzeitlichen Vorfahren bis zum modernen Menschen erhalten hat und uns bis heute als erste Verteidigungsmaßnahme gegen eine wahrgenommene Bedrohung oder Gefahr gute Dienste leistet. Sogar bei Raubtiervorstellungen kann man dieses Verhalten feststellen. Sobald ein Tiger oder Löwe die Manege betritt, kann man sehr gut beobachten, wie die Zuschauer in der ersten Reihe schlagartig jede unnötige Bewegung der Arme oder Hände einstellen. Diese Menschen wurden vorher nicht angewiesen, sich so zu verhalten; sie tun es, weil das limbische Gehirn die menschliche Spezies seit mehr als fünf Millionen Jahren darauf programmiert hat, sich im Angesicht einer Gefahr so zu verhalten.

In unserer heutigen Gesellschaft begegnet uns die Schockstarre im Alltag allerdings auf viel subtilere Weise. So kann man sie zum Beispiel regelmäßig beobachten, wenn jemand eines Bluffs, eines Diebstahls oder auch einer Lüge überführt wird. Wenn wir das Gefühl haben, bedroht oder bloßgestellt zu werden, reagieren wir eben genauso – wir erstarren. Und nicht nur wir selbst halten angesichts einer scheinbaren oder echten Gefahr inne. Automatisch erstarren auch alle anderen um uns herum, selbst wenn sie die Bedrohung gar nicht wahrgenommen haben. Diese Form der Nachahmung oder *Spiegelung* hat sich in der Evolution durchgesetzt, weil sie entscheidend für das Überleben der Gemeinschaft war und zugleich auch dem Erhalt der sozialen Harmonie diente (siehe Kasten 8).

»Wie ein Reh im Scheinwerferlicht«, so umschreiben wir dieses Verhalten manchmal. Wenn wir uns unvermittelt in einer potenziell gefährlichen Situation befinden, verharren wir

plötzlich stocksteif, noch bevor wir etwas anderes tun können. Auch in modernen Alltagssituationen kann man das beobachten.

Kasten 8

DIE BERÜHMTE SCHRECKSEKUNDE

Vor einigen Wochen war ich zu Besuch bei meiner Mutter und saß gerade mit anderen Familienangehörigen bei einem Eis vorm Fernseher. Es war spät am Abend, als plötzlich die Türklingel läutete (etwas, das in dieser Wohngegend um diese Uhrzeit *sehr* ungewöhnlich ist). Gerade hatten wir noch munter unser Eis gelöffelt, doch plötzlich hielten wir alle wie auf Kommando inne – Kinder wie Erwachsene. Es war erstaunlich mit anzusehen, wie die ganze Mannschaft in genau demselben Moment mitten in der Bewegung innehielt. Es stellte sich heraus, dass der späte Gast meine Schwester war, die ihre Schlüssel vergessen hatte. Natürlich wussten wir nicht, dass sie es war, als es läutete. Dies ist ein wunderbares Beispiel für eine archaische gemeinschaftliche Reaktion auf eine scheinbare Gefahr. Die Schockstarre ist die erste Reaktion, die das limbische System in solch einer Situation auslöst.

Soldaten im Kampfeinsatz reagieren übrigens genauso. Wenn der Späher in der Bewegung erstarrt, tun es ihm alle gleich; es bedarf keiner weiteren Worte.

Etwa wenn jemand, der gerade die Straße entlangläuft, plötzlich stehen bleibt und sich mit der Handfläche gegen die Stirn schlägt, bevor er auf dem Absatz kehrt macht und schnurstracks zu seiner Wohnung zurückläuft, um den Herd auszuschalten. Dieses unvermittelte Innehalten verschafft dem Gehirn die nötige Zeit, um schnell abzuwägen, welcher Art eine mögliche Bedrohung ist und wie man am besten darauf reagiert. Ganz gleich, ob sich uns ein Raubtier nähert oder ob wir nur etwas Wichtiges vergessen haben (Navarro, 2007, 141–163).

Wir erstarren nicht nur, wenn wir uns mit körperlichen oder sichtbaren Bedrohungen konfrontiert sehen, sondern wie das

Beispiel des späten Türkläutens gezeigt hat, können wir auch Dinge als Bedrohung empfinden, die wir akustisch wahrnehmen. Auch sie können das limbische System in Alarmzustand versetzen. Das zeigt sich beispielsweise, wenn jemand zu Dingen befragt wird, die ihm oder ihr möglicherweise Ärger bereiten könnten. Diese Person wird regungslos auf ihrem Stuhl verharren, als säße sie auf einem Schleudersitz, der bei der kleinsten Bewegung ausgelöst werden könnte (Gregory, 1999).

Ähnliches kann man bei Zeugenaussagen erleben, wenn Menschen plötzlich anfangen, die Luft anzuhalten oder flach zu atmen. Auch dies ist eine unbewusste Reaktion auf eine vermeintlich gegenwärtige Bedrohung. Sie wird von dem Befragten nicht bemerkt und ist dennoch für jeden, der darauf achtet, recht gut erkennbar. Schon oft musste ich mitten im Gespräch oder während einer Aussage mein Gegenüber dazu auffordern, sich zu entspannen und tief durchzuatmen – ihm selbst war gar nicht aufgefallen, wie flach seine Atmung geworden war.

Analog dazu bringen Menschen, die zu einem Verbrechen befragt werden, ihre Füße oft in eine Position, die ihnen Sicherheit verleiht, und behalten diese Haltung für unbestimmte Zeit bei. Beispielsweise schlingen sie die Füße um die Stuhlbeine. Dieses Verhalten signalisiert mir, dass irgendetwas nicht stimmt. Es sagt zwar nichts über den Wahrheitsgehalt der Äußerungen aus, da vorsätzliche Täuschung nicht direkt als solche erkennbar ist. Aber ich kann aufgrund des nonverbalen Verhaltens sicher sein, dass dem Befragten irgendetwas Stress bereitet – und ich kann versuchen, die Quelle des Unbehagens aufzuspüren, indem ich die Gesprächsführung entsprechend anpasse.

Eine weitere Reaktion auf »gefährliche« Situationen besteht darin, sich kleinzumachen. Die Beobachtung von Ladendieben zeigt, dass diese oftmals versuchen, möglichst unauffällig zu wirken, indem sie ihre Bewegungen auf ein Minimum reduzieren

oder eine gebeugte Haltung einnehmen – in dem verzweifelten Versuch, sich unsichtbar zu machen. Ironischerweise macht sie das nur umso auffälliger. Normale Einkäufer verhalten sich ganz anders, sie gehen durch ein Geschäft, bewegen ihre Arme recht lebhaft und weisen eine eher aufrechte Körperhaltung auf. Ladendiebe – oder zum Beispiel auch Ihr Kind, das gerne einen Keks aus der Dose stibitzen möchte – setzen alles daran, ihre Umgebung zu täuschen, indem sie versuchen, in Deckung zu gehen – auch wenn weit und breit keine Deckung vorhanden ist. Eine alternative Methode, sich »auf freiem Feld« zu verstecken, ist, den Kopf möglichst weit einzuziehen. Beim sogenannten *Schildkröteneffekt* hebt man die Schultern und senkt den Kopf. Denken Sie nur an eine Fußballmannschaft, die nach einer Niederlage betreten das Spielfeld verlässt, und Sie wissen, was ich meine (siehe Abbildung 4).

Interessanter- und zugleich traurigerweise zeigen auch missbrauchte Kinder derartige Verhaltensweisen. In Anwesenheit eines gewalttätigen Elternteils oder Erwachsenen halten sie ihre Arme oft unbewegt an den Seiten

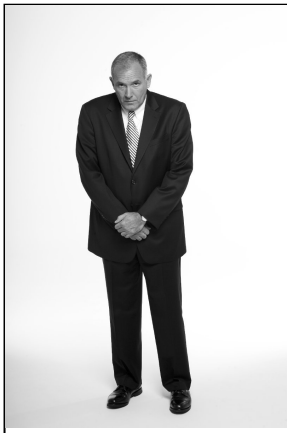


Abbildung 4: Den Schildkröten effekt (die Schultern werden in Richtung Ohren gezogen) sieht man oft bei Menschen, die sich klein fühlen oder plötzlich ihren Mut verlieren.

und vermeiden jeden Augenkontakt, als ob sie dadurch unsichtbar würden. In gewisser Weise verstecken auch sie sich, nur handelt es sich für diese wehrlosen Kinder dabei tatsächlich um eine Überlebensstrategie.

Die Flucht

Indem wir erstarren, versuchen wir instinktiv, gefährlichen Menschen/Tieren oder einer gefährlichen Situation zu entgehen. So verschafft sich das bedrohte Individuum beziehungsweise die gefährdete Gemeinschaft die nötige Zeit, die Situation einzuschätzen und weitere Handlungen einzuleiten. Wenn die Schockstarre ungeeignet ist, um der Gefahr zu entkommen, oder

sie aus anderen Gründen nicht die beste Handlungsoption darstellt (etwa weil die Bedrohung schon zu nah ist), gibt es eine zweite Möglichkeit: die Beine in die Hand zu nehmen und die Flucht zu ergreifen. Schnell weg – je weiter, umso besser. Sich aus dem Staub machen ist seit Tausenden von Jahren eine in unserem limbischen System verankerte, wichtige Überlebensstrategie, die grundsätzlich immer dann hilfreich ist, wenn wir eine reelle Chance haben, davonzukommen.

In unserer heutigen Welt leben wir aber überwiegend in Städten und nicht in der Wildnis, daher ist es schwer, vor Bedrohungen davonzulaufen, und wir haben uns dementsprechend an unsere modernen Bedürfnisse angepasst. Die resultierenden Verhaltensweisen sind nicht ganz so offensichtlich, dienen aber demselben Zweck – nämlich sich der physischen Anwesenheit unliebsamer Personen oder Dinge zu entziehen oder zumindest räumlich Abstand zu gewinnen.

Wenn Sie an verschiedene Situationen in Ihrem Leben zurückdenken, werden Sie sich möglicherweise an ausweichendes Verhalten erinnern, mit dem Sie selbst versucht haben, der unerwünschten Aufmerksamkeit anderer zu entgehen. Als Kind haben wir uns vielleicht bei Tisch angewidert vom Spinat abgewendet und waren sprungbreit, um bei der nächsten Gelegenheit auszubüchsen. Als Erwachsener zeigen wir jemandem die kalte Schulter, den wir nicht mögen, oder vermeiden Gespräche, die uns bedrohlich erscheinen. Abwehrgesten können unter anderem ein abgewandeter Blick, Augenreiben oder vors Gesicht gehaltene Hände sein.

Man kann sich aber auch von jemandem distanzieren und abgrenzen, indem man sich weglehnt, Dinge auf seinen Schoß legt (eine Geldbörse vielleicht) oder die Füße so positioniert, dass sie zum nächstgelegenen Ausgang zeigen. All diese Verhaltensweisen steuert das limbische Gehirn. Sie deuten an, dass man auf

Distanz geht, entweder zu einer oder mehreren Personen, die man als unangenehm empfindet, oder zu einer (scheinbaren) Bedrohung, die man in der näheren Umgebung wahrnimmt. Auch diese Verhaltensweisen sind uns angeboren, weil wir Menschen uns schon seit Millionen von Jahren auf ähnliche Art und Weise von Dingen zurückgezogen haben, die wir nicht mochten oder die potenziell bedrohlich waren. Und noch heute verlassen wir ein langweiliges Fest so schnell wie möglich, distanzieren uns von schädlichen Beziehungen oder wenden uns von jenen Menschen ab, die wir nicht leiden können oder deren Meinung wir nicht teilen (siehe Abbildung 5).

So wie wir im Privaten möglicherweise versuchen, einem unangenehmen Gesprächspartner zu entkommen, kann sich auch ein Geschäftsmann von einem potenziellen Vertragspartner weg-drehen, wenn ihm ein unattraktives Angebot unterbreitet wird oder er sich im Lauf der Verhandlungen in die Enge gedrängt fühlt. Abwehrgesten gibt es sehr vielfältige. Der Geschäftsmann reibt sich vielleicht die Augen, schließt sie oder legt seine Hände vors Gesicht (siehe Abbildung 6). Er lehnt sich möglicherweise vom Tisch oder der anderen Person weg und dreht seine Füße zur Seite, manchmal in Richtung des nächsten Ausgangs. Dies sind keine Verhaltensweisen, die auf eine vorsätzliche Täuschung hindeuten, sondern sie zeigen uns vielmehr, dass sich jemand unwohl fühlt. Oder dass zum Beispiel der Geschäftsmann mit dem, was gerade am Verhandlungstisch geschieht, unzufrieden ist und deshalb lieber auf *Distanz* geht.



Abbildung 5: Menschen lehnen sich unbewusst voneinander weg, wenn sie verschiedener Meinung sind oder sich in der Anwesenheit des anderen unwohl fühlen.

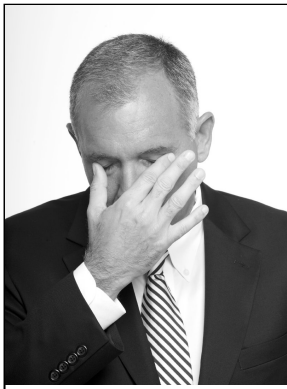


Abbildung 6: Indem man Blickkontakt vermeidet, macht man deutlich, dass man konsterniert ist, Zweifel hat oder anderer Meinung ist.

Der Kampf

Angriff ist die dritte Überlebenstaktik und Möglichkeit, der Gefahr entgegenzutreten, wenn alles andere nicht hilft. Dabei kommt Aggression zum Einsatz. Im Lauf der Evolution haben wir – ebenso wie andere Säugetiere – die Strategie entwickelt, Angst in Wut zu verwandeln, um Angreifer abzuwehren (Panksepp, 1998, 208). In der heutigen Welt ist das Ausleben unserer Wut jedoch häufig nicht nur unangebracht, sondern in den meisten Situationen sogar gesetzeswidrig, weshalb das limbische Gehirn Alternativstrategien entwickelt hat.

Eine moderne Form der aggressiven Auseinandersetzung ist der *Streit*. Ein hitzig geführter Disput ist letztlich ein *Kampf* ohne Körpereinsatz. Die Schimpfwörter, Beleidigungen, Anschuldigungen, Verunglimpfungen, Provokationen und

sarkastischen Anspielungen, die sich die Kontrahenten dabei an den Kopf werfen, sind auf ihre Art und Weise allesamt aggressive Ausdrucksformen. Wenn man einmal darüber nachdenkt, kann eine zivilrechtliche Klage zum Teil auch als moderne und sozial anerkannte Form eines Duells gedeutet werden, in der zwei Streithähne ihre gegensätzlichen Meinungen aggressiv vertreten.

Während die Menschen sich heute glücklicherweise viel seltener auf körperliche Auseinandersetzungen einlassen als in früheren Jahrhunderten, ist der Kampf nach wie vor Teil unseres limbischen Rüstzeugs. Obwohl manche Menschen stärker zu Gewalt neigen als andere, äußert sich unsere Angriffshaltung üblicherweise nicht in Form von Schlägen, Tritten und Beißattacken. Man kann auch ohne körperlichen Kontakt sehr aggressiv sein, zum Beispiel, indem man seine Körperhaltung oder seinen Blick einsetzt, die Brust streckt oder die Individualdistanz seines Gegenübers unterschreitet, indem man ihm zu dicht auf den Leib rückt. Solche Verletzungen des persönlichen Raums bewirken bei jedem Einzelnen von uns eine automatische Abwehrreaktion. Interessanterweise können diese Grenzüberschreitungen auch auf kollektiver Ebene vergleichbare Reaktionen hervorrufen. Wenn etwa ein Staat in das Territorium eines anderen eindringt, kann dies schnell zu wirtschaftlichen Sanktionen, dem Abbruch diplomatischer Beziehungen oder sogar zum Krieg führen.

Man merkt gewöhnlich recht schnell, wann jemand in den Kampfmodus schaltet und einen körperlichen Angriff startet. Ich möchte jedoch, dass Sie auch subtilere Formen der Aggression erkennen. So wie es modifizierte Ausdrucksformen der Schockstarre und der Flucht gibt, diktiert uns die moderne Etikette natürlich auch die Unterdrückung und Variation unserer instinktiven Kampfbereitschaft im Fall einer Bedrohung.

Ich rate grundsätzlich davon ab, (körperlich oder sprachlich) aggressiv zu werden, um die eigenen Ziele durchzusetzen. Da der Kampf der letzte Ausweg ist, um mit einer Bedrohung fertigzuwerden – nachdem Schockstarre und Flucht als Taktiken versagt haben –, sollte man ihn nach Möglichkeit auch vermeiden. Abgesehen von den naheliegenden juristischen und gesundheitlichen Folgen, können aggressive Handlungen enorm aufwühlend sein und zu einer Beeinträchtigung des Konzentrationsvermögens wie auch der Denkfähigkeit führen, die für eine realistische Einschätzung einer bedrohlichen Situation jedoch unbedingt erforderlich sind. In einer emotional aufgeladenen Situation – etwa in einer Handgemenge – ist es schwer, einen kühlen Kopf zu bewahren. Und zwar weil in diesem Augenblick unsere kognitiven Fähigkeiten ausgeschaltet sind, damit sich das limbische System aller vorhandenen Ressourcen des Gehirns bedienen kann (Goleman, 1995, 27, 204–207). Einer der besten Gründe für das Studium nonverbaler Verhaltensweisen ist übrigens der, zu erkennen, wenn jemand uns körperlichen Schaden zufügen will. So können wir Handgreiflichkeiten rechtzeitig aus dem Weg gehen.

Was Körpersprache über unser Wohlbefinden verrät

Es ist die »oberste Direktive« – wie es in Raumschiff Enterprise so schön heißt – und Aufgabe des limbischen Systems, das Überleben des Menschen als Spezies sicherzustellen. Deshalb sind wir darauf programmiert, Gefahr oder Unbehagen zu vermeiden und nach Sicherheit und Behagen zu streben. Wir können uns in diesem Zusammenhang an frühere Erfahrungen erinnern und

darauf aufbauen (siehe Kasten 9) und wie gesehen hilft uns das limbische System wirkungsvoll dabei, mit Bedrohungen fertigzuwerden. Als Nächstes werden wir uns nun damit befassen, wie Körper und Geist zusammenwirken, um uns ein Gefühl des Behagens und der persönlichen Sicherheit zu vermitteln.

Wenn wir uns wohlfühlen, signalisiert das limbische Gehirn diese Information in Form von Körpersprache nach außen. Beobachten Sie einmal jemanden, der an einem sonnigen Tag in der Hängematte liegt. Sein gesamter Körper strahlt Wohlbefinden aus. In einer eindeutigen Stresssituation hingegen löst das limbische Gehirn ein nonverbales Verhalten aus, das unsere negative Verfassung, unser Unbehagen deutlich widerspiegelt. Beobachten Sie einmal Menschen am Flughafen, deren Flug verschoben oder gestrichen wurde. Ihre Körper sprechen Bände. Es lohnt sich also, jene alltäglichen Verhaltensweisen, die Behagen oder Unbehagen zum Ausdruck bringen, etwas genauer unter die Lupe zu nehmen. Wir können sie nutzen, um die Gefühle, Gedanken und Absichten anderer Menschen besser einzuschätzen.

Grundsätzlich gilt: Wenn es Ihnen geistig und körperlich gut geht, strahlen Sie auch nonverbal Zufriedenheit und großes Selbstvertrauen aus. Bei Unbehagen drückt sich das in einer Körpersprache aus, die Stress oder geringes Selbstvertrauen signalisiert. Das Wissen um diese »Verhaltensmarker« oder Tells wird Ihnen dabei helfen, zu erkennen, was jemand denkt, und Sie werden auch ein besseres Gefühl für die verschiedensten gesellschaftlichen und beruflichen Situationen bekommen, in denen Sie mit anderen Menschen zu tun haben und in denen Sie früher niemals wussten, wie Sie sich verhalten beziehungsweise was Sie erwarten sollten.

Kasten 9

EIN GEHIRN, DAS NICHTS VERGISST

Das limbische Gehirn ist wie ein Computer, der Daten aus der Außenwelt empfängt und abspeichert. Dabei führt es nicht nur eine Liste negativer Ereignisse und Erfahrungen (ein an der Herdplatte verbrannter Finger, einen Angriff durch Mensch oder Tier, verletzende Kommentare), sondern speichert auch angenehme Erlebnisse. Auf der Basis dieser Informationen ermöglicht uns das limbische Gehirn, in einer gefährlichen und oftmals erbarmungslosen Welt zu bestehen (Goleman, 1995, 10–21). Wenn das limbische System beispielsweise ein Tier als gefährlich einstuft, wird dieser Eindruck in unserem emotionalen Gedächtnis verankert, damit wir das nächste Mal, wenn wir dieses Tier sehen, sofort reagieren können. Analog dazu ist das limbische Gehirn auch dafür verantwortlich, dass vormals empfundene negative Gefühle unversehens wieder an die Oberfläche drängen – etwa wenn wir nach 20 Jahren wieder auf den »Klassenrowdy« von einst treffen.

Eine erlittene Kränkung zu vergessen fällt oft deshalb so schwer, weil sich diese Erfahrung im entwicklungsgehistorisch älteren limbischen System eingebrannt hat – jenem Teil des Gehirns, der darauf ausgerichtet ist, instinktiv zu reagieren, statt rational zu argumentieren (Goleman, 1995, 207). Mir ist neulich jemand begegnet, mit dem ich mich noch nie besonders gut verstanden habe. Ich hatte diese Person seit vier Jahren nicht gesehen, aber dennoch waren meine negativen Gefühle sofort wieder genauso präsent wie bei unserem letzten Zusammentreffen. Mein Gehirn erinnerte mich daran, dass diese Person dazu neigt, andere auszunutzen, also mahnte es mich zur Vorsicht. Gavin de Becker hat dieses Phänomen sehr gut in seinem lehrreichen Buch *Mut zur Angst* beschrieben.

Umgekehrt arbeitet das limbische System ebenfalls an der Erstellung einer Liste positiver Erlebnisse und Erfahrungen (zum Beispiel die Befriedigung elementarer Bedürfnisse, Lob und angenehme zwischenmenschliche Beziehungen). Ein freundliches oder vertrautes Gesicht wird daher eine sofortige Reaktion bewirken – ein Gefühl von Befriedigung und Wohlbefinden. Die euphorischen Gefühle, die uns überkommen, wenn wir einem alten Freund begegnen oder einen Duft wahrnehmen, der uns an unsere Kindheit erinnert, werden automatisch

ausgelöst, weil diese Erlebnisse einst als positiv bewertet und entsprechend abgespeichert wurden.

Beruhigende Gesten

Das Wissen darum, wie der Impuls zu erstarren, zu fliehen oder zu kämpfen jeweils unser nonverbales Verhalten beeinflusst, ist wie gesagt nur eine Seite der Medaille. Wer sich mit nonverbialem Verhalten befasst, wird feststellen, dass auf derartige Reaktionen meist folgt, was ich als Beruhigungsgesten bezeichne (Navarro, 2007, 141–163).

Die Fachliteratur spricht von *adaptiven Reaktionen*, also der Anpassung des Verhaltens an Umgebungsveränderungen. Eine Vielzahl der sogenannten Stress- und Verlegenheitsgesten dienen dazu, uns selbst zu beruhigen, nachdem wir etwas Unangenehmes oder Schockierendes erlebt haben (Knapp & Hall, 2002, 41–42). Um wieder den »Normalzustand« herzustellen, sorgt das Gehirn dafür, dass wir uns selbst beschwichtigen und Gesten ausführen, die uns angenehm sind. Diese äußerlich sichtbaren Signale können wir unmittelbar kontextbezogen beobachten und entschlüsseln.

Beruhigungsgesten sind nicht auf unsere Spezies beschränkt. Hunde und Katzen beispielsweise lecken sich selbst und ihre Artgenossen, um sich zu beruhigen. Menschen verfügen über weitaus mehr Möglichkeiten. Manche Gesten sind sehr offensichtlich, andere wesentlich subtiler. Sofort kommt uns das Daumenlutschen eines Kindes in den Sinn, aber auch als Erwachsene nutzen wir solche Beruhigungsgesten – wenn auch viel diskreter und innerhalb der gesellschaftlichen Anstandsregeln (zum Beispiel kauen wir Kaugummi oder an Bleistiftenden). Die

meisten von uns bemerken diese subtileren Verhaltensweisen nicht oder sind sich nicht bewusst, dass sie Rückschlüsse auf die Gedanken und Gefühle eines Menschen zulassen. Das ist bedauerlich, denn um nonverbales Verhalten erfolgreich deuten zu können, ist es absolut entscheidend, menschliche Beruhigungsgesten zu erkennen und zu entschlüsseln. Und zwar weil diese kleinen Gesten mit beinahe unheimlicher Präzision Rückschlüsse auf die gegenwärtige Gemütsverfassung eines Menschen zulassen (siehe Kasten 10).

Ich achte vor allem dann auf solche Auffälligkeiten, wenn ich herausfinden will, ob jemand angespannt ist oder negativ auf etwas reagiert, das ich gesagt oder getan habe. In einer Befragung verrät eine solche Geste viel darüber, wie eine Person auf eine konkrete Frage oder Äußerung reagiert. Auf Verhaltensweisen, die Unbehagen signalisieren (zum Beispiel Weglehnen,

Kasten 10

DIE SACHE MIT DEM HALS

Das Berühren des Halses beziehungsweise Nackens ist eine der deutlichsten und am häufigsten vorkommenden Verhaltensweisen, die wir als Reaktion auf Stress äußern. Frauen beispielsweise bedecken oder berühren oft mit der Hand ihre *Drosselgrube*, also die Vertiefung zwischen Adamsapfel und Brustbein (siehe Abbildung 7). Wenn eine Frau diesen Teil des Halses berührt und/oder mit der Hand bedeckt, ist dies normalerweise ein sicheres Anzeichen dafür, dass sie sich unter Druck gesetzt, bedroht, unwohl, unsicher oder nervös fühlt. Möglicherweise ist ihr die Situation auch unangenehm, weil sie lügt oder wichtige Informationen vorenthält.

Ich ermittelte einmal in einem Fall, in dem wir annahmen, dass ein bewaffneter und gewaltbereiter Flüchtiger sich im Haus seiner Mutter aufhielt. Ein Kollege und ich suchten das Haus der Mutter auf, die uns auch bereitwillig einließ. Wir wiesen uns aus und fingen an, ihr eine Reihe von Fragen zu stellen. Als ich sie fragte, ob sich ihr Sohn im Haus

befände, legte sie ihre Hand an die Drosselgrube und verneinte. Mir fiel dieses Verhalten sogleich auf und wir fuhren mit der Befragung fort. Nach einigen Minuten fragte ich sie, ob es nicht sein könne, dass sich ihr Sohn in ihrer Abwesenheit ins Haus geschlichen habe. Wieder führte sie ihre Hand an die Drosselgrube und bestritt, etwas darüber zu wissen. Aufgrund ihres Verhaltens ging ich inzwischen davon aus, dass sie nicht die Wahrheit sagte und sich ihr Sohn im Haus aufhielt. Um absolut sicherzugehen, unterhielten wir uns weiter mit der Frau. Als sich das Gespräch dem Ende zuneigte, fragte ich zum letzten Mal nach: »Damit ich meine Aufzeichnungen abschließen kann – Sie sind sich also absolut sicher, dass er sich nicht im Haus befindet, richtig?« Sie wiederholte ihre Aussage und ein drittes Mal ging ihre Hand zum Hals. Ich war nun überzeugt, dass die Frau log. Also bat ich um die Erlaubnis, ihr Haus zu durchsuchen, und tatsächlich fanden wir ihren Sohn unter einigen Decken im Kleiderschrank. Sie hatte Glück, dass sie nicht wegen Strafvereitelung belangt wurde. Ihr Unbehagen darüber, der Polizei bezüglich ihres flüchtigen Sohns die Unwahrheit zu sagen, hatte eine Reaktion des limbischen Systems ausgelöst. Die Beruhigungsgeste verrät sie.

Stirnrunzeln, verschränkte oder angespannte Armhaltung), folgen in der Regel Gesten, die der Beruhigung dienen (siehe Abbildung 8). Ich halte nach diesen Verhaltensmustern Ausschau, um Gewissheit darüber zu erlangen, was mein Gegenüber gerade denkt.

Wenn ich zum Beispiel einem Verdächtigen wiederholt die Frage stelle: »Kennen Sie Mr. Hillman?« und dieser jedes Mal mit Nein antwortet, im

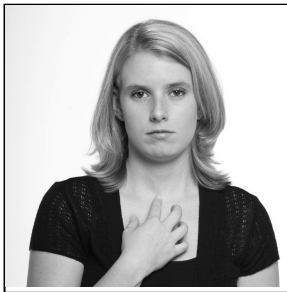


Abbildung 7: Das Bedecken der zwischen Kehlkopf und Brustbein befindlichen Drosselgrube beruhigt in Situationen, die in uns ein Gefühl von Unsicherheit, Unbehagen, Angst oder Sorge verursachen. Vergleichbar ist das Spielen mit einer Halskette.



Abbildung 8: Wenn sich jemand die Stirn reibt, ist das normalerweise ein zuverlässiger Hinweis darauf, dass er oder sie innerlich mit sich hadert oder leichtes bis schweres Unbehagen verspürt.

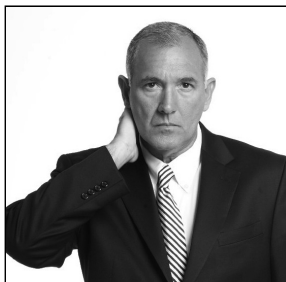


Abbildung 9: Wir berühren häufig den Nacken bei emotionalem Unbehagen, Zweifel oder Unsicherheit.

Anschluss daran aber gleich seinen Nacken oder Mund berührt, weiß ich, dass ihn diese spezielle Frage innerlich aufwühlt (siehe

Abbildung 9). Ich kann nicht sicher sagen, ob er lügt, weil eine vorsätzliche Täuschung extrem schwer als solche zu erkennen ist. Aber ich kann davon ausgehen, dass ihn diese Frage beruhigt – und zwar so sehr, dass er sich selbst beruhigen muss, sobald er sie gehört hat. Also werde ich versuchen, weiter nachzuhaken. Solche Gesten wahrzunehmen ist für Ermittler sehr wichtig, denn sie können zumindest einen Hinweis darauf geben, ob jemand lügt oder etwas verheimlicht. Diese Methode halte ich persönlich für sinnvoller, als zu versuchen, den Wahrheitsgehalt einer Aussage unmittelbar zu überprüfen. Beruhigungsgesten zeigen, was einen Menschen beschäftigt oder unter Stress setzt. So erhält man oft wichtige Informationen und kann weitere Schlussfolgerungen ziehen.

Varianten an Beruhigungsgesten

Beruhigungsgesten können ganz unterschiedlich ausfallen. Wenn wir unter Stress stehen, entspannen wir unseren Nacken vielleicht mit einer sanften Massage, streichen uns übers Gesicht oder spielen mit dem Haar. Das alles läuft völlig unbewusst ab. Unser Gehirn sendet die Nachricht: »Bitte beruhige mich jetzt«, und unsere Hände verselbstständigen sich, bemüht um unser Wohlbefinden. Manchmal beruhigen wir uns, indem wir mit der Zunge von innen an Wange oder Lippen entlangfahren, oder wir atmen hörbar mit aufgeblähten Wangen aus (siehe Abbildungen 10 und 11). Handelt es sich bei der gestressten Person um einen Raucher, wird er häufiger zum Glimmstängel greifen; wenn jemand Kaugummi kaut, wird er vermutlich die Kau-frequenz erhöhen. All diese Verhaltensweisen befriedigen dasselbe Bedürfnis des Gehirns; mit anderen Worten: Das Gehirn weist den Körper an, etwas zu tun, das bestimmte Nervenenden stimuliert.

Dadurch werden beruhigende Endorphine im Gehirn ausgeschüttet und man entspannt sich (Panksepp, 1998, 272).

Jede Berührung des Gesichts, Kopfs, Halses beziehungsweise Nackens, der Schultern, Arme, Hände oder Beine infolge eines negativen Reizes (zum Beispiel einer schweren Entscheidung, einer peinlichen oder stressbeladenen Situation) dient diesem Zweck. Diese kleinen Streicheleinheiten können natürlich unsere Probleme nicht lösen, aber sie helfen uns dabei, Ruhe zu bewahren. Mit anderen Worten: Sie beruhigen uns. Männer neigen dazu, sich ins Gesicht zu fassen, während Frauen es vorziehen, Hals, Kleidung, Schmuck, Arme und Haare zu berühren.

Wenn es um Beruhigungsgesten geht, hat jeder seine individuellen Vorlieben. Manche kauen Kaugummi oder rauchen Zigaretten, andere essen mehr, lecken sich über ihre Lippen, reiben sich das Kinn, fahren sich übers Gesicht, spielen mit Dingen (Stiften, Bleistiften, Lippenstift oder Uhr), drehen Haarsträhnen oder kratzen sich am Unterarm. Manchmal ist eine Beruhigungsgeste auch subtiler, etwa wenn jemand sein Hemd glattstreicht oder seine Krawatte richtet (siehe Abbildung 12). Auf den ersten Blick scheint er einfach seine Kleidung in Ordnung zu bringen, in Wirklichkeit aber versucht er, seine Nervosität zu kaschieren, indem er seinen Arm vor den Körper führt und seinen Händen Gelegenheit zur Beschäftigung gibt. Auch das sind beruhigende Verlegenheitsgesten, die vom limbischen System gesteuert werden und eine Reaktion auf Stress darstellen.

Nachfolgend liste ich einige der gängigsten und offensichtlichsten Beruhigungsgesten auf. Wenn diese Ihnen im Alltag begegnen, sollten Sie kurz innehalten und sich fragen, warum diese Person gerade das Bedürfnis verspürt, sich zu beruhigen. Wenn Sie sich darin schulen, eine entsprechende Geste mit den auslösenden Stressfaktoren in Verbindung zu bringen, wird

Ihnen das dabei helfen, die Gedanken, Gefühle und Absichten Ihrer Mitmenschen besser zu verstehen.

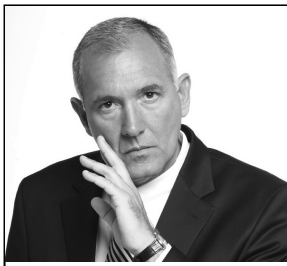


Abbildung 10: Das Berühren der Wangen oder des Gesichts ist eine Möglichkeit sich zu beruhigen, wenn man nervös, irritiert oder besorgt ist.



Abbildung 11: Mit aufgeblähten Wangen atmet man aus, um Stress abzubauen und sich zu beruhigen. Achten Sie einmal darauf: Gerade Menschen, die nur knapp einem Unglück entgangen sind, zeigen diese Reaktion häufig.

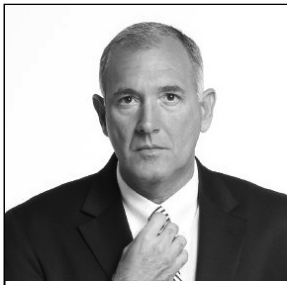


Abbildung 12: Männer richten ihre Krawatte, wenn sie sich unsicher oder unwohl fühlen. Damit bedecken sie ebenfalls die Drosselgrube.

Über den Hals streichen

Das Berühren des Halses beziehungsweise Nackens ist eine der wichtigsten und am häufigsten zu beobachtenden Beruhigungsgesten. Der eine reibt oder massiert sich den Nacken, der andere streicht sich seitlich über den Hals oder fährt mit der Hand über den Adamsapfel, manche bearbeiten auch die weichen Hautfalten des Halses. Dieser Bereich besitzt viele Nervenenden, die auf die manuelle Stimulation reagieren – das führt dazu, dass der Blutdruck gesenkt, der Puls verlangsamt und die betreffende Person beruhigt wird (siehe Abbildungen 13 und 14).

Im Lauf der Jahrzehnte, in denen ich mich mit nonverbalen Verhaltensweisen befasst habe, ist mir immer wieder aufgefallen, dass Männer und Frauen ihren Hals unterschiedlich berühren, um sich zu beruhigen. Im Normalfall sind Männer bei ihren Beruhigungsgesten ruppiger, sie greifen oder umfassen den Hals mit ihren Händen direkt unter dem Kinn und

stimulieren dadurch die dort befindlichen Nerven (speziell den Vagusnerv oder den Sinus carotis) – das reduziert die Herzschlagfrequenz und beruhigt. Manchmal streichen sie auch mit den Fingern über den Nacken oder richten sich ihren Krawattenknoten oder Hemdkragen (siehe Abbildung 15).

Frauen hingegen berühren häufig ihre Halskette und verknoten sie oder spielen mit ihr (siehe Kasten 11). Wie bereits erwähnt, bedecken Frauen auch gerne die Drosselgrube. Wenn sie sich angespannt, unsicher, bedroht,

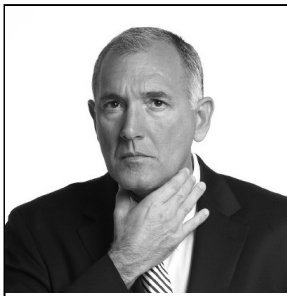


Abbildung 13: Männer neigen dazu, sich über den Hals zu streichen, um Stress abzubauen. In diesem Bereich befinden sich viele Nerven, unter anderem der Nervus vagus, der bei Stimulation den Herzschlag verlangsamt.

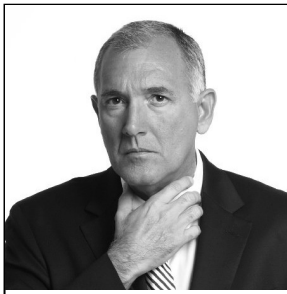


Abbildung 14: Männer greifen sich normalerweise viel energischer an den Hals als Frauen, um ihrem Unbehagen oder ihrer Unsicherheit beizukommen.

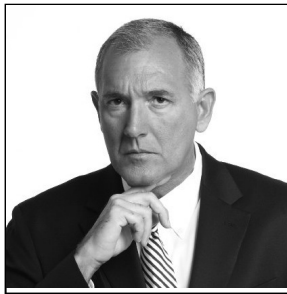


Abbildung 15: Selbst eine kurze Berührung des Halses dient dazu, Nervosität oder Unbehagen zu überwinden. Berühren oder Massieren dieser Stelle hilft, um Stress abzubauen und sich zu beruhigen.

verängstigt, unwohl oder nervös fühlen, dann berühren sie diese Stelle entweder mit einer oder beiden Händen – oder sie bedecken sie sogar vollständig. Interessanterweise scheint es auch so zu sein, dass Schwangere ihre Hand zuerst zum Hals und dann zum Bauch führen, als wollten sie so den Fötus schützen.

Kasten 11

IM BLICKPUNKT: DIE DROSSELGRUBE

Wenn sich Ihnen die Gelegenheit bietet, sollten Sie einmal beobachten, wie sich ein Paar etwa im Restaurant am Nachbartisch unterhält. Fängt die Frau an, mit ihrer Halskette zu spielen, ist sie wahrscheinlich ein wenig nervös. Falls sie aber die Finger auf die Drosselgrube legt, kann es sehr gut sein, dass sie mit einem Problem zu kämpfen hat oder sich

sehr unsicher fühlt. Wenn sie die rechte Hand an die Drosselgrube führt, wird sie in der Regel den rechten Ellbogen mit der linken Hand stützen. Sobald die akute Stresssituation vorüber ist oder der unangenehme Teil des Gesprächs überwunden scheint, senkt sich ihre rechte Hand und bleibt auf dem gebeugten linken Arm liegen. Spannt sich die Situation dann wieder an, wird sich die rechte Hand erneut zur Drosselgrube heben. Aus der Ferne sieht diese Armbewegung wie der Ausschlag des Zeigers eines Drehzahlmessers – oder in diesem Fall eines Stresszählers – aus, der je nach Anspannung weiter ausschlägt oder wieder zurückgeht.

Berührungen im Gesicht

Oft berühren wir auch unser Gesicht oder streichen darüber, wenn wir Stress ausgesetzt sind. Wir reiben etwa die Stirn, berühren, reiben oder lecken die Lippen, ziehen oder kneten das Ohr läppchen mit Daumen und Zeigefinger, streichen über die Wangen, das Kinn oder den Bart, spielen mit Haarsträhnen – alles, um uns zu beruhigen. Wie bereits erwähnt, blasen manche Menschen zu diesem Zweck auch ihre Wangen auf und atmen langsam aus. Im Gesicht befinden sich zahlreiche Nervenenden; wenn wir diese stimulieren, trägt das zur Beruhigung bei.

Geräusche machen

Pfeifen kann eine Beruhigungsgeste sein. Manche Menschen pfeifen, um sich zu beruhigen, wenn sie sich in einem unbekannten Stadtteil bewegen oder einen langen, dunklen, verlassen Korridor oder Weg entlanggehen. Andere plappern unentwegt. Ich habe etwa einen Freund (ich nehme an, jeder von uns kennt

so jemanden), der wie ein Wasserfall redet, sobald er nervös oder aufgeregt ist. Manche kombinieren auch eine Berührung mit einem akustischen Signal, indem sie zum Beispiel mit einem Bleistift klopfen oder mit den Fingern trommeln.

Auffälliges Gähnen

Immer wieder kann man beobachten, wie Menschen in einer Stresssituation übertrieben und auffällig gähnen. Beim Gähnen holt man nicht nur tief Luft, sondern befeuchtet auch den Mund, der leicht trocken wird, wenn wir unter Stress stehen. Verschiedene Strukturen in und um den Mund dehnen sich beim Gähnen und üben Druck auf die Speicheldrüsen aus, sodass diese zur Produktion von Speichel angeregt werden. Nicht nur Schlafmangel, sondern auch Stress kann also Gähnen auslösen.

Mit der Hand das Bein entlangfahren

Diese Beruhigungsgeste bleibt oft unentdeckt, weil sie sich in der Regel unter dem Schreib- oder einem anderen Tisch abspielt. Bei dieser entspannenden beziehungsweise beruhigenden »Streicheleinheit« legt man eine Hand (oder beide Hände) mit der Handfläche nach unten auf das Bein (oder beide Beine) und lässt sie dann die Oberschenkel in Richtung Knie entlanggleiten, als würde man sie *abwischen* (siehe Abbildung 16). Manche streichen nur einmal das Bein entlang, oft wird diese Geste aber wiederholt. Es kann auch so aussehen, als ob jemand sein Bein massiert. Diese Geste kann zusätzlich dazu dienen, schweißnasse Hände abzutrocknen, was wiederum auf Nervosität hinweisen

könnte, aber in erster Linie dient sie dem Spannungsabbau. Es lohnt sich unbedingt, nach diesem nonverbalen Verhalten Ausschau zu halten, weil es ein guter Stressindikator ist. Man kann ihm relativ leicht auf die Spur kommen, wenn man beobachtet, dass der Gesprächspartner einen Arm oder beide Arme unter dem Tisch verbirgt. Wenn er sich mit den Händen über die Beine fährt, wird man dies normalerweise daran erkennen, dass sich Oberarm und Schulter synchron zur Hand bewegen.

Nach meiner Erfahrung ist diese Geste ein sehr zuverlässiges Zeichen, weil sie in der Regel unmittelbar nach einem negativen Ereignis auftritt. Ich habe diese Verhaltensweise immer wieder beobachten können, wenn Verdächtige mit gravierenden Beweisen konfrontiert wurden – etwa mit Bildern



Abbildung 16: Wenn jemand unter Stress steht oder nervös ist, wird er oder sie die Handflächen auf dem Schoß »abwischen«, um sich zu beruhigen. Diese Geste bleibt oft unentdeckt, weil sie unter dem Tisch geschieht, sie ist jedoch ein sehr genauer Indikator für Stress oder Anspannung.

eines Tatorts, den sie bereits kannten (Schuldgefühle). Dieses reinigende/beruhigende *Verhalten* ist für zweierlei gut. Verschwitzte Hände werden abgetrocknet und man beruhigt sich. Ähnliches kann man etwa beobachten, wenn ein vertraut zusammensitzendes Paar durch einen ungebetenen Gast gestört wird oder wenn jemand sich bei einer Begegnung nicht an den Namen seines Gegenübers erinnern kann.

In der Polizeiarbeit sollte man zu Beginn einer Befragung darauf achten, wie der Befragte Hände und Beine bewegt und ob verräterische Gesten zunehmen, wenn heikle Fragen aufkommen. Führt die Person sich immer häufiger oder intensiver über das Bein, ist dies ein guter Indikator dafür, dass eine Frage Unbehagen ausgelöst hat – entweder weil der Befragte wegen einer Lüge Schuldgefühle hat oder weil man auf etwas gestoßen ist, über das er nicht sprechen will (siehe Kasten 12). Das Verhalten kann auch auftreten, wenn der Befragte nicht recht weiß, was er auf eine bestimmte Frage antworten soll. Achten Sie also darauf, was unter dem Tisch vor sich geht, indem Sie die Armbewegungen Ihres Gegenübers im Auge behalten. Sie werden überrascht sein festzustellen, wie viel man auf diese Weise erfahren kann.

Last but not least noch eine Warnung: Bei Menschen, welche die Unwahrheit sagen oder etwas verheimlichen, kommt es immer wieder vor, dass sie sich zur Beruhigung übers Bein fahren, aber ich habe dies auch schon bei unschuldigen Menschen bemerkt, die einfach nur nervös waren. Hüten Sie sich davor, ein vorschnelles Urteil zu fällen (Frank et al., 2006, 248–249). In erster Linie spiegelt dieses Verhalten das Bedürfnis des Gehirns nach Beruhigung wider. Daher muss der nächste Schritt sein, die Gründe dafür näher zu untersuchen.

Sich Luft verschaffen

Dieses Verhalten kann man normalerweise bei männlichen Personen beobachten, dabei werden die Finger zwischen Hemdkragen und Hals gebracht und der Stoff von der Haut weggezogen (siehe Abbildung 17). Mit dieser Geste *verschafft sich der Betroffene Luft*, sie ist oft eine Reaktion auf Stress und ein guter Hinweis darauf, dass diese Person mit Unbehagen an etwas denkt oder etwas Unangenehmes in ihrer Umgebung wahrnimmt. Eine Frau verhält sich meist etwas dezenter, indem sie sich mit der Hand Luft zufächelt oder ihre Haare nach hinten wirft, um Luft an ihren Nacken zu lassen.

Kasten 12

WER ZU VIEL ÜBER SICH PREISGIBT ...

Bei einem Bewerbungsgespräch wurde ein Bewerber von seinem potenziellen Arbeitgeber zu den verschiedensten Themen befragt. Alles ging gut, bis der Kandidat gegen Ende des Gesprächs anfang, über Networking und die Bedeutung des Internets zu reden. Der Arbeitgeber stimmte ihm zu und ließ nebenbei eine Bemerkung darüber fallen, dass viele Schulabgänger Online-Netzwerke wie Facebook leichtsinnigerweise nutzten, um Nachrichten und Bilder zu veröffentlichen, die ihnen später peinlich sind. Daraufhin bemerkte der Arbeitgeber, wie sich der Kandidat mit seiner rechten Hand sehr energisch und mehrfach über den Oberschenkel strich. Er sagte nichts dazu, dankte dem jungen Mann für das Gespräch und begleitete ihn zur Tür. Daraufhin kehrte er mit einem leisen Verdacht an seinen Computer zurück und überprüfte, ob der junge Mann ein Profil auf Facebook besaß. Er hatte eines. Und es war alles andere als vorteilhaft!

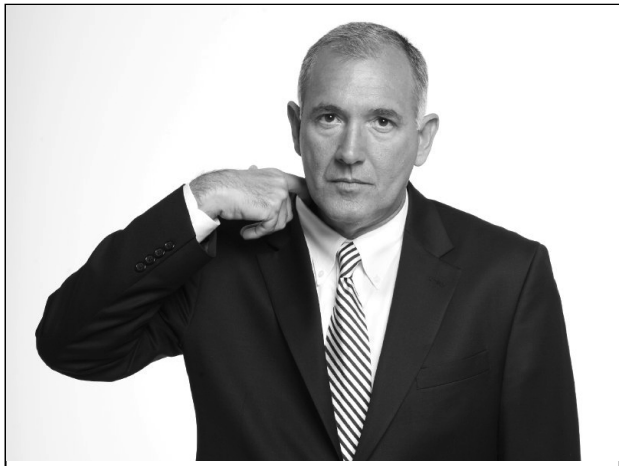


Abbildung 17: Sich Kühlung verschaffen reduziert Stress und emotionales Unbehagen.

Die Selbstumarmung

In Stresssituationen beruhigen sich manche, indem sie ihre Arme verschränken und mit ihren Händen die eigenen Schultern reiben, so als würden sie frieren. Jemand, der dieses Verhalten zeigt, sieht fast so aus wie eine Mutter, die ihr kleines Kind umarmt. Es ist eine schützende und beruhigende Geste. Wenn Ihr Gegenüber sich jedoch mit verschränkten Armen nach vorne

lehnt und Sie dabei verächtlich ansieht, hat das eine *ganz* andere Bedeutung!

Was Sie noch beachten sollten

Wenn Sie Beruhigungsgesten beobachten und analysieren, sollten Sie einige Richtlinien beachten:

1. Erkennen Sie Gesten, die beruhigen sollen, wenn Sie diese sehen. Ich habe Ihnen alle wichtigen vorgestellt. Je regelmäßiger Sie diese Kenntnisse im täglichen zwischenmenschlichen Bereich einsetzen, umso leichter wird es Ihnen fallen, diese Körpersignale zu deuten.
2. Ermitteln Sie zunächst den Normalzustand einer Person. Nur so können Sie erkennen, ob beziehungsweise wie sehr die Beruhigungsgesten bei einem Menschen zunehmen, und sich entsprechend darauf einstellen.
3. Wenn Sie jemanden eine Beruhigungsgeste machen sehen, sollten Sie innehalten und sich fragen: »Was hat ihn dazu veranlasst, sich so zu verhalten?« Sie wissen, dass sich diese Person aus irgendeinem Grund unwohl fühlt. Ihre Aufgabe ist es nun, die Ursache dafür herauszufinden.
4. Sie müssen verinnerlichen, dass Menschen Beruhigungsgesten fast immer verwenden, um sich zu beruhigen, nachdem ihnen ein aufreibendes Ereignis widerfahren ist. Als Grundregel gilt daher die Annahme, dass jemand, der Beruhigungsgesten zeigt, zuvor mit einem belastenden Ereignis oder einem negativen Reiz konfrontiert wurde.

5. Wenn Sie Beruhigungsgesten mit konkreten Stressfaktoren in Verbindung bringen können, werden Sie andere besser verstehen.
6. Unter bestimmten Umständen können Sie sogar etwas sagen oder tun, um zu sehen, ob dies eine Person unter Stress setzt (dann werden die Beruhigungsgesten zunehmen). So können Sie ihre Gedanken und Absichten besser deuten.
7. Achten Sie darauf, auf welchen Körperteil sich die Beruhigungsgeste bezieht. Das ist wichtig, denn je stärker der Stress, umso häufiger berührt sich Ihr Gesprächspartner an der betreffenden Stelle.
8. Vergessen Sie nicht: Je größer der Stress oder das Unbehagen, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass Beruhigungsgesten folgen.

Beruhigungsgesten eignen sich hervorragend dazu, das Wohlbefinden einer Person zu bewerten. In gewisser Weise sind sie zwar nur »Komparsen« unseres limbischen Systems. Dennoch offenbaren sie viel über unseren emotionalen Zustand und darüber, wie wir uns wirklich fühlen.

Eine abschließende Bemerkung über unser limbisches Erbe

Sie besitzen nun eine Reihe von Informationen, die den meisten Menschen unbekannt sind. Sie sind sich bewusst, dass wir sowohl über sehr solide Überlebens- (Schockstarre, Flucht oder Kampf) als auch Beruhigungsmechanismen verfügen, um mit Stress umzugehen. Und es ist ein großes Glück, dass dem so ist – nicht nur, weil wir dadurch unser eigenes Überleben und

unseren Erfolg sichern, sondern auch, weil wir so die Gefühle und Gedanken anderer besser einschätzen können.

In diesem Kapitel haben Sie ebenfalls gelernt, dass (mit Ausnahme bestimmter Reflexe) das gesamte nonverbale Verhaltensrepertoire durch das Gehirn gesteuert wird. Wir haben zwei der drei wichtigsten Bereiche des Gehirns – den »denkenden« Neocortex und das ursprünglichere limbische Gehirn – sowie ihre unterschiedlichen Funktionen beleuchtet. Beide »Gehirne« erfüllen wichtige Aufgaben. Für unsere Zwecke ist das limbische System jedoch von größerer Bedeutung, weil es »ehrlicher« ist – es ist verantwortlich für die wichtigsten nonverbalen Signale, die uns dazu dienen, die wahren Gedanken und Gefühle anderer Menschen zu bestimmen (Ratey, 2001, 147–242).

Da Ihnen nun grundsätzlich bekannt ist, wie das Gehirn auf die Welt reagiert, fragen Sie sich vielleicht, ob die Identifikation und Entschlüsselung nonverbaler Verhaltensweisen wirklich so einfach ist. Diese Frage höre ich oft. Die Antwort ist Jein. Wenn Sie das ganze Buch gelesen haben, werden für Sie einige nonverbale Hinweise des Körpers ganz offensichtlich zu erkennen sein. Sie springen Ihnen förmlich ins Auge. Andererseits gibt es viele Aspekte der Körpersprache, die wesentlich subtiler und daher schwerer auszumachen sind. Wir befassen uns sowohl mit den offensichtlicheren als auch mit den subtileren Verhaltensweisen, die das limbische Gehirn dem Körper entlockt. Mit etwas Zeit und Übung werden Sie diese ganz automatisch entschlüsseln können und wissen, wohin Sie schauen müssen – so, wie Sie zuerst nach links und dann nach rechts sehen, bevor Sie eine dicht befahrene Straße überqueren. Und das ist zufälligerweise auch schon die Überleitung: Beine und Füße bringen uns rasch über die Straße und sie sind der Schwerpunkt des nächsten Kapitels.

3. Zeigt her eure Füße Was Beine –

Was Beine und Füße erzählen

Im ersten Kapitel habe ich Sie gefragt, welcher Körperteil Ihrer Meinung nach wohl der »ehrlichste« ist – welcher also die wahren Absichten eines Menschen am ehesten offenbart. Vielleicht wird Sie die Antwort erstaunen, aber es sind: die Füße! Ganz recht, die Füße und die Beine gewinnen den Preis für Ehrlichkeit – Hand beziehungsweise Fuß drauf.

Im Folgenden werde ich Ihnen nun erklären, wie man die Gefühle und Absichten anderer einschätzt, indem man sich auf die Bewegungen der Füße und Beine konzentriert. Außerdem werden Sie einige verräterische Zeichen kennenlernen, die Aufschluss darüber geben, was unter dem Tisch vor sich geht, selbst wenn man die untere Körperhälfte seines Gegenübers nicht genau sehen kann. Zuerst jedoch möchte ich Ihnen mitteilen, was die Füße zum »ehrlichsten« Teil des Körpers macht, damit Sie besser nachvollziehen können, warum sie so ein guter Gradmesser für unsere Gedanken und Emotionen sind.

Eine entwicklungsgeschichtliche »Fußnote«

Seit Millionen von Jahren sind die Füße und Beine das primäre Fortbewegungsmittel der menschlichen Spezies. Sie leisten uns gute Dienste: Mit ihnen können wir uns seit jeher bewegen, in Sicherheit bringen und überleben. Seit der Zeit, in der sich

unsere Vorfahren in den Savannen Afrikas aufzurichten begannen, hat uns der menschliche Fuß im wahrsten Sinne des Wortes quer über den Globus getragen. Unsere Füße sind regelrechte anatomische Wunderwerke. Mit ihnen können wir fühlen, laufen, kehrtmachen, rennen, uns drehen, balancieren, treten, klettern, spielen, greifen und sogar schreiben. Für manche Aufgaben sind sie zwar nicht so gut geeignet wie unsere Hände, aber trotzdem sind sie und ihre Fähigkeiten, wie Leonardo da Vinci einst bemerkte, eine »technische Meisterleistung« (Morris, 1985, 239).

Der Schriftsteller und Zoologe Desmond Morris hat herausgefunden, dass Bewegungen unserer Füße verraten, was wir denken und fühlen – und zwar eher als die jedes anderen Körperteils (Morris, 1985, 244). Doch warum spiegeln Füße und Beine unsere Gefühle so exakt wider? Vor Millionen von Jahren, noch lange bevor Menschen gelernt hatten, sich mittels gesprochener Sprache zu verständigen, reagierten unsere Füße und Beine bereits auf unmittelbare Bedrohungen ihrer Umwelt – zum Beispiel heißen Sand, sich windende Schlangen, gereizte Löwen –, ganz instinktiv und ohne dass dazu ein rationaler Gedanke nötig gewesen wäre. Das limbische Gehirn stellte sicher, dass unsere Füße und Beine je nach Bedarf reagierten, indem es sie entweder innehalten, davonlaufen oder eine potenzielle Gefahr mit Tritten abwehren ließ. Dieser Überlebensplan, den wir von unseren Vorfahren mitbekommen haben, leistet uns bis heute gute Dienste. Die ursprünglichen und instinktiven Reaktionen haben wir so verinnerlicht, dass unsere Füße und Beine heute noch ähnlich auf Gefahr oder auf uns unsympathische Personen oder Situationen reagieren. Zuerst stehen wir wie angewurzelt, dann versuchen wir, Abstand zu gewinnen, und schließlich beginnen wir, mit den Füßen zu kämpfen und zu treten, wenn sich keine andere Alternative bietet.

Unser Verhalten ist reaktiv, wir müssen nicht erst darüber nachdenken. Dieses evolutionäre Vermächtnis ist sowohl für den Einzelnen als auch für die Gruppe vorteilhaft. Bereits die ersten Menschen überlebten, indem sie entweder dieselbe Bedrohung gleichzeitig sahen und synchron darauf reagierten – oder indem sie auf das abweichende Verhalten der anderen Gruppenmitglieder reagierten und sich diesem anpassten. Und zwar unabhängig davon, ob sie selbst die Gefahr sehen konnten. In der Welt des Militärs richten auch heute noch patrouillierende Soldaten ihre Aufmerksamkeit auf den Späher, der vorneweg geht. Wenn er stehen bleibt, halten alle anderen ebenfalls inne. Sucht er Deckung in einem Straßengraben, tut es ihm der Rest der Truppe gleich. Wenn er bei einem Überfall zum Angriff übergeht, reagieren die anderen Soldaten ebenso. Gemessen daran hat sich in fünf Millionen Jahren im Verhalten der Menschen erstaunlich wenig verändert.

Die Fähigkeit, anderen unsere Absichten nonverbal zu übermitteln, hat unser Überleben als Spezies von jeher gesichert, und obwohl wir heute unsere Beine mit Kleidung verhüllen und unsere Füße in Schuhe stecken, reagieren unsere Gliedmaßen immer noch instinktiv – nicht nur auf Bedrohungen und Stressfaktoren, sondern auch auf positive *und* negative Emotionen. Unsere Füße und Beine vermitteln also Informationen darüber, was wir wahrnehmen, aber eben auch, was wir denken und fühlen. Das Tanzen und das aufgeregte Herumhüpfen, so wie wir es heute kennen, sind Ausdrucksformen feierlicher Ausgelassenheit, die bereits unsere Steinzeitvorfahren nach einer erfolgreichen Jagd praktizierten. Ob es nun auf und ab springende Massai-Krieger sind oder ein Paar, welches das Tanzbein schwingt – auf der ganzen Welt werden so Freude und Zustimmung ausgedrückt. So beispielsweise auch im Stadion, wenn wir

unsere Sportmannschaft wissen lassen wollen, dass wir sie unterstützen.

Unser Alltag ist voll von solchen Beispielen. Wenn Sie eine genaue Vorstellung bekommen möchten, wie ehrlich unsere Füße Gefühle zum Ausdruck bringen, dann beobachten Sie doch einmal Kinder und ihre Fußbewegungen. Vielleicht sitzt das Kind ja brav am Esstisch, aber wenn es in Wahrheit lieber vor die Tür gehen und spielen möchte, können Sie dies daran erkennen, wie sich seine Füße hin- und herbewegen. Sogar die ganz Kleinen versuchen – in ihrem Kinderstuhl sitzend –, den Boden zu berühren, selbst wenn sie sich überreden lassen, etwas zu essen. Die Eltern können ihr Kind zwar dazu anhalten, am Tisch sitzen zu bleiben, aber seine zappelnden Füße bekommt man so nicht unter Kontrolle. Auch wenn man versucht, den Sprössling behutsam festzuhalten, wird er seine Füße so drehen und wenden, dass sie ziemlich genau zur Tür zeigen – in die Richtung, in die er eigentlich gehen will. Die Füße des Kindes geben uns also einen klaren Hinweis auf seine Absicht. Als Erwachsene sind wir mit diesen Signalen natürlich etwas zurückhaltender. Allerdings weniger zurückhaltend, als wir meinen.

Der »ehrlichste« Teil unseres Körpers

Wenn es darum geht, Körpersprache zu deuten, schauen die meisten ihrem Gegenüber erst ins Gesicht und lassen den Blick dann nach unten wandern. Und das, obwohl das Gesicht der Teil des Körpers ist, der am häufigsten zum Bluffen verwendet wird und die wahren Gefühle eines Menschen am besten verbirgt. Ich verfolge einen völlig anderen Ansatz. Nachdem ich Tausende von Gesprächen und Verhören für das FBI geführt hatte, gewöhnte

ich mir schließlich an, mich zuerst auf die Füße und Beine des Verdächtigen zu konzentrieren. Ich arbeite mich also bei meinen Beobachtungen von unten nach oben vor, bis ich schlussendlich das Gesicht in Augenschein nehme. Dabei ist festzustellen, dass die Authentizität von nonverbalen Signalen grundsätzlich – von unten nach oben blickend – abnimmt. Bedauerlicherweise haben die Lehrbücher der Strafverfolgungsbehörden in den letzten 60 Jahren (einschließlich einiger aktueller Arbeiten) immer das Gesicht in den Mittelpunkt gestellt, wenn es darum ging, in Gesprächssituationen das Verhalten von Menschen zu interpretieren. Eine zuverlässige Deutung von Körpersprache wird zusätzlich dadurch erschwert, dass die meisten Ermittler den Befragten erlauben, ihre Füße und Beine unter dem Tisch zu verstecken.

Tatsächlich sind wir Meister darin, Masken aufzusetzen. Und der Grund dafür liegt in unserer Erziehung: Wir lügen mit unseren Gesichtern, weil uns das seit frühesten Kindheit so beigebracht wurde. »Zieh nicht so ein Gesicht«, raunen uns unsere Eltern zu, wenn sie unsere spontane Reaktion auf ein Essen sehen, das wir nicht mögen. »Tu wenigstens so, als würdest du dich freuen, wenn deine Cousins vorbeischauen«, mahnen sie uns und wir lernen, uns ein Lächeln abzurufen. Unsere Eltern – und die Gesellschaft generell – vermitteln uns damit letztlich, dass wir uns verstecken, andere täuschen und um des sozialen Friedens willen bestimmte Gesichtsausdrücke vortäuschen sollen. Und mit der Zeit werden wir ziemlich gut darin. Wir erwecken zwar den Anschein, als würden wir unsere Schwiegereltern innig lieben, aber in Wirklichkeit wünschen wir uns vielleicht oftmals nichts sehnlicher, als sie möglichst schnell wieder gehen zu sehen.

Denken Sie doch einmal darüber nach! Wenn wir unsere Mimik nicht steuern könnten, welche Bedeutung hätte dann wohl der Begriff *Pokerface*? Wir alle wissen sehr gut, wie wir ein

fröhliches oder ein unbeteiligtes Gesicht aufsetzen, aber die wenigsten achten dabei darauf, was währenddessen die eigenen Füße und Beine tun – oder gar die Beine und Füße anderer. Nervosität, Stress, Angst, Beklemmungen, Vorsicht, Langeweile, Fahrigkeit, Freude, Ausgelassenheit, Kränkung, Schüchternheit, Demut, Verlegenheit, Selbstbewusstsein, Unterwürfigkeit, Depression, Lethargie, Verspieltheit, Sinnlichkeit und Wut – all das kann sich dadurch ausdrücken, wie wir Füße und Beine bewegen. Eine bedeutsame Berührung der Beine zwischen Liebenden, die schüchternen, vorsichtigen Schritte eines Kindes in fremder Umgebung, die Haltung eines aufgelösten, nervös umherlaufenden Vaters kurz vor der Entbindung – all das signalisiert unseren emotionalen Zustand und spielt sich direkt vor unseren Augen ab. Wir müssen es nur sehen lernen.

Wenn Sie die Welt um sich herum und das Verhalten Ihrer Mitmenschen entschlüsseln möchten, sollten Sie Ihr Augenmerk also auf deren Füße und Beine lenken; die Informationen, die sie vermitteln, sind wahrhaft bemerkenswert und außerdem weitgehend authentisch. Werfen wir nachfolgend also einen genaueren Blick auf unsere unteren Gliedmaßen.

Wichtige Verhaltensweisen der Füße und Beine

Happy Feet

Als *Happy Feet* bezeichne ich Füße und Beine, die vor Freude ganz hibbelig wirken oder auf und ab wippen. Das ist in der

Regel dann zu beobachten, wenn wir etwas Entscheidendes gesehen oder gehört haben, das uns auf positive Weise emotional berührt. Ein solches Verhalten zeigt großes Selbstvertrauen und signalisiert, dass die betreffende Person das Gefühl hat, etwas zu bekommen, das sie sich wünscht – oder zumindest in einer vorteilhaften Position ist, um etwas Gewünschtes zu erhalten (siehe Kasten 13). Bei einem Liebespaar, das sich nach langer Trennung am Flughafen wiedersieht, wird man mit großer Wahrscheinlichkeit ähnliche Bewegungen ausmachen können.

Man muss noch nicht einmal unter den Tisch blicken, um zu erkennen, ob jemand mit Füßen und Beinen zappelt. Werfen Sie einmal einen Blick auf das Hemd oder die Schultern Ihres Gegenübers. Sobald die Füße in einer Auf- und Abbewegung sind, überträgt sich das auch auf den Oberkörper und somit auf Kleidung und Schultern. Dabei sind diese Bewegungen nicht einmal besonders auffällig, sie sind im Gegenteil sogar relativ subtil. Aber wenn man darauf achtet, kann man sie auch erkennen.

Probieren Sie es selbst einmal aus. Setzen Sie sich vor einem Ganzkörperspiegel auf einen Stuhl und fangen Sie an, mit Ihren Füßen zu wippen. Dabei werden Sie feststellen, dass Ihr Oberkörper und die Schultern anfangen, sich im selben Rhythmus zu bewegen. Wenn Sie andere beobachten, müssen Sie sorgfältig oberhalb des Tisches nach diesen eindeutigen Hinweisen auf Bewegungen der unteren Gliedmaßen Ausschau halten, da man sie sonst

Kasten 13**GUTE KARTEN**

Vor einer Weile sah ich mir ein Pokerturnier im Fernsehen an, bei dem ein Spieler einen Flush, also eine sehr gute Hand, bekam. Unterm Tisch

drehten seine Füße förmlich durch! Sie hüpfen auf und ab wie die Füße eines Kindes, das eben erfahren hat, dass es eine Reise nach Disney World gewonnen hat. Das Gesicht des Pokerspielers war reglos, seine Mimik ruhig, aber unter dem Tisch ging es ganz schön rund! Eindringlich deutete ich mit dem Finger auf den Bildschirm, die anderen Spieler täten gut daran, auszusteigen und die Karten niederzulegen. Leider konnten sie meinen Ratschlag nicht hören, zwei gingen mit und verloren ihr Geld an diese unschlagbare Hand.

Der siegreiche Spieler war sehr gut darin, sein bestes Pokerface aufzusetzen. An seinen »Pokerfüßen« muss er aber noch arbeiten. Zu seinem Glück ging es seinen Gegnern wie den meisten Menschen – sie ignorieren drei Viertel des menschlichen Körpers (nämlich von der Brust abwärts) und übersehen dabei wichtige nonverbale Hinweise.

Überall kann man Menschen finden, die glücklich oder zufrieden mit den Füßen zappeln. Nicht nur auf Pokerturnieren, ebenso in Konferenzräumen, Vorstandsbüros sowie an vielen anderen Orten. Just während ich dieses Kapitel schrieb, saß eine junge Mutter neben mir am Flughafen, die über ihr Mobiltelefon mit ihrer Familie sprach. Zuerst standen ihre Füße fest auf dem Boden, aber als ihr Sohn ans Telefon kam, fing sie an, die Fußspitzen energisch auf und ab zu bewegen. Es war offensichtlich, welche wichtige Rolle ihr Sohn in ihrem Leben spielt.

Vergessen Sie also nicht: Ob Sie nun Karten spielen, Geschäftsverhandlungen führen oder sich einfach nur mit Freunden unterhalten, unruhige Füße haben oft eine ganz klare Aussage: »Ich fühle mich rundum wohl und beschwingt.«

leicht übersieht. Aber wenn Sie sich Zeit nehmen und sorgsam darauf achten, werden Sie in der Lage sein, sie zu entdecken. Hilfreich ist auch, wenn man von Anfang an das »normale« Fußverhalten eines Menschen im Auge behält und auf plötzliche Veränderungen achtet (siehe Kasten 14).

Erlauben Sie mir bitte, zwei Warnungen zu äußern. Zunächst einmal müssen diese Signale, so wie jede Form nonverbalen Verhaltens, stets im situativen Kontext betrachtet werden, um herauszufinden, ob sie tatsächlich etwas über den Gemütszustand aussagen oder nur überschüssige Energie sind, die sich

Bahn bricht. Wenn jemand zum Beispiel grundsätzlich ein nervöser Typ ist und unruhig mit den Beinen wippt (eine Art Restless-Leg-Syndrom), dann könnte es schwer werden, tatsächliche Schlüsse daraus zu ziehen. Wenn die Frequenz oder Intensität des Wippens jedoch zunimmt, vor allem unmittelbar nachdem jemand etwas Entscheidendes gehört oder gesehen hat, ziehe ich dies als potenzielles Signal dafür in Erwägung, dass sein Selbstbewusstsein gestiegen ist und er mit dem aktuellen Verlauf der Dinge zufrieden ist.

Kasten 14

ÜBER DIE EIGENEN FÜßE GESTOLPERT

Julie, Angestellte in einer Personalabteilung, berichtete mir, sie habe angefangen, mehr auf Fußbewegungen zu achten, nachdem sie an einem meiner Seminare für leitende Bankangestellte teilgenommen hatte. Nur wenige Tage später hatte sie Gelegenheit, ihr neu gewonnenes Wissen anzuwenden. »Ich hatte die Aufgabe, Firmenangestellte für Auslandseinsätze auszuwählen«, erklärte sie. »Als ich eine potenzielle Kandidatin fragte, ob sie ins Ausland gehen wolle, antwortete sie mit einem begeisterten Ja, während ihre Füße zu wippen begannen. Als ich ihr dann aber sagte, dass sie nach Bombay, Indien, versetzt werden würde, hörten die Fußbewegungen mit einem Schlag auf. Ich bemerkte diese Veränderung und fragte sie, warum sie nicht dorthin fahren wolle. Die Bewerberin war überrascht. ›Merkt man mir das an? Ich habe doch gar nichts gesagt. Hat Ihnen vielleicht jemand anders irgendetwas erzählt?‹, fragte sie verblüfft. Ich sagte der Frau, ich könne wahrnehmen, dass sie mit dem potenziellen Arbeitsort nicht zufrieden sei. ›Sie haben recht‹, gab sie zu. ›Ich dachte, ich würde für Hongkong in Betracht gezogen, wo ich einige Freunde habe.‹ Es war offensichtlich, dass sie nicht nach Indien wechseln wollte, und ihre Füße hatten dies mehr als deutlich kommuniziert.«

Zweitens können unruhige Füße und Beine schlichtweg Ungeduld zum Ausdruck bringen. Unsere Füße bewegen sich

nämlich auch hektisch hin und her, wenn wir allmählich ungeduldig werden oder das Bedürfnis haben, Dinge zu beschleunigen. Beobachten Sie nur einmal eine Schulklasse und achten Sie darauf, wie überall in den Bankreihen Beine und Füße zucken, wackeln und treten. Diese Aktivität nimmt normalerweise gegen Ende der Stunde zu. Dies ist meist ein guter Indikator für die Ungeduld der Schüler und die Notwendigkeit des Lehrers, das Tempo zu beschleunigen – und kein Zeichen von Happy Feet! Auch in meinen Unterrichtsstunden erreicht die Fußaktivität ihren Höhepunkt normalerweise kurz vor dem Ende der Stunde. Vielleicht wollen meine Studenten mir ja etwas damit sagen?!

Wenn Füße uns die Richtung weisen

Wir neigen dazu, uns Dingen zuzuwenden, die wir mögen oder annehmbar finden, und das gilt auch für Menschen, denen wir begegnen. Wenn wir das wissen, können wir sogar herausfinden, ob sich andere freuen, uns zu sehen, oder ob sie lieber in Ruhe gelassen werden möchten. Nehmen wir einmal an, Sie nähern sich zwei Personen, die sich gerade miteinander unterhalten. Sie kennen die beiden bereits und möchten sich gerne am Gespräch beteiligen. Deshalb treten Sie an sie heran und grüßen. Das Problem ist nur, dass Sie sich nicht sicher sind, ob Ihre Anwesenheit gerade erwünscht ist. Gibt es eine Möglichkeit, dies herauszufinden? Selbstverständlich. Beobachten Sie, wie die beiden ihre Füße und Oberkörper bewegen. Wenn sie ihre Füße – zusammen mit dem Rumpf – Ihnen zuwenden, um Sie einzubeziehen, dann ist die Begrüßung aufrichtig. Wenn sie ihre Füße aber nicht bewegen, sondern sich nur in der Hüfte drehen, um Ihnen Guten Tag zu sagen, dann möchten sie lieber in Ruhe gelassen werden. Ebenso neigen wir dazu, uns von Dingen

abzuwenden, die wir nicht mögen oder die uns unliebsam sind. Studien zum Verhalten in Gerichtssälen haben gezeigt, dass die Füße der Geschworenen in Richtung des nächsten Ausgangs zeigen, wenn ihnen ein Zeuge unsympathisch ist (Dimitrius & Mazarella, 2002, 193). Von der Hüfte aufwärts wenden sich die Geschworenen zwar der Person höflich zu, die redet, ihre Füße aber drehen sich automatisch zum natürlichen »Fluchtweg« hin – also zur Tür, die zum Flur oder ins Besprechungszimmer führt.

Was für Geschworene im Gerichtssaal gilt, lässt sich auch auf allgemeine Gesprächssituationen übertragen. Wir wenden uns zwar immer unserem Gesprächspartner mit dem Oberkörper zu, aber wenn uns das Gespräch nicht zusagt, kann es passieren, dass unsere Füße unvermittelt in Richtung des nächsten Ausgangs zeigen. Wenn jemand seine Füße von seinem Gegenüber oder einer Sache wegdreht, ist dies normalerweise ein Zeichen dafür, dass er lieber Abstand nehmen möchte. Wenn Sie mit jemandem reden und diese Anzeichen bemerken, sollten Sie das nicht unbeachtet lassen. Was ist der Auslöser für dieses Verhalten? Manchmal ist es ein Zeichen dafür, dass die Person dringend zu einer anderen Verabredung muss und schlichtweg keine Zeit mehr hat; bei anderen Gelegenheiten deutet dieses Verhalten darauf hin, dass Ihr Gegenüber kein Bedürfnis mehr hat, sich in Ihrer Nähe aufzuhalten. Vielleicht haben Sie Ihren Gesprächspartner gekränkt oder verärgert. Die veränderte Fußposition ist ein Zeichen dafür, dass die Person gehen möchte (siehe Abbildung 18). Es ist nun an Ihnen, anhand der jeweiligen Umstände herauszufinden, *warum* dies der Fall ist (siehe Kasten 15).



Abbildung 18: Wenn ein Fuß während eines Gesprächs nicht zum Gegenüber, sondern in eine andere Richtung zeigt, ist dies ein Zeichen dafür, dass die Person in genau diese Richtung gehen will. Die Fußstellung gibt einen exakten Hinweis auf die tatsächliche Absicht der Person.

Kasten 15

ZEIT FÜR DEN ABSCHIED ...

Wenn zwei Menschen sich miteinander unterhalten, wenden sie einander normalerweise die Zehen zu. Wenn jedoch einer der beiden seine Füße leicht wegdreht oder wiederholt einen Fuß nach außen stellt (und so mit beiden Füßen ein L bildet), können Sie sicher sein, dass er gehen will oder gerne woanders wäre. Es signalisiert die wahre Absicht der Person (Givens, 2005, 60–61). Mit seinem Rumpf wendet sich der Gesprächspartner Ihnen vielleicht noch zu, wahrscheinlich aus Höflichkeit, seine Füße aber zeigen ganz unverblümt den Drang oder das Bedürfnis an, schnellstmöglich auszubüchsen (siehe Abbildung 18).

Neulich war ich mit einem Klienten zusammen, der beinahe fünf Stunden mit mir verbracht hatte. Bevor wir uns am Abend verabschiedeten, fassten wir nochmals zusammen, was wir an diesem Tag erreicht hatten. Obwohl unser Gespräch sehr freundschaftlich war, bemerkte ich, dass er ein Bein im rechten Winkel zu seinem Körper hielt, so, als wolle es selbstständig in eine bestimmte Richtung loslaufen. »Sie müssen jetzt wirklich los, oder?« »Ja«, gab er zu. »Es tut mir leid. Ich möchte nicht unhöflich sein, aber ich muss dringend mit London telefonieren und habe nur noch fünf Minuten Zeit!« Weder verbal noch in Form von anderer Körpersprache hatte er mir zuvor einen Hinweis gegeben, dass er es eilig hatte, allein seine Füße verrieten, dass ihn die Pflicht rief, obwohl er gerne noch geblieben wäre.

Der Griff ans Knie

Es gibt noch andere Hinweise, welche die *Intention* andeuten, den jeweiligen Schauplatz des Geschehens zu verlassen. Achten Sie darauf, ob jemand im Sitzen beide Hände auf die Knie legt (siehe Abbildung 19). Dies ist ein sehr klares Zeichen dafür, dass er sich mental darauf vorbereitet, das Gespräch zu beenden und zu gehen. Normalerweise folgt auf diese Geste ein

Vorwärtslehnen des Rumpfs und/oder eine Gewichtsverlagerung zum Stuhlrand hin, was dieselbe Absicht zum Ausdruck bringt. Falls Sie ein solches Verhalten bemerken, vor allem bei Ihren Vorgesetzten, ist es an der Zeit, zum Ende zu kommen; seien Sie wachsam und bummeln Sie nicht.

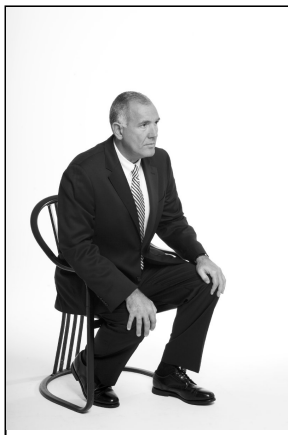


Abbildung 19: Wenn Ihr Gegenüber beide Hände auf die Knie legt und das Gewicht auf die Füße verlagert, weist das darauf hin, dass die Person beabsichtigt, aufzustehen und zu gehen.

Entgegen der Schwerkraft

Wenn wir glücklich oder voller Vorfriede sind, heben wir schon einmal vom Boden ab und machen sprichwörtlich (kleine) Luftsprünge vor Freude. Man sieht das sehr oft bei Liebespaaren, die am liebsten ihre ganze Zeit zusammen verbringen würden und die – wie man so schön sagt – auf Wolke 7 schweben, aber auch bei Kindern, die es nicht abwarten können, in den geliebten

Freizeitpark zu kommen. Obwohl solches Verhalten ziemlich offensichtlich ist, scheint es sich in den meisten Fällen unserer Beobachtung zu entziehen.

Wenn wir aus einem bestimmten Grund aufgeregt oder sehr zufrieden mit unserer Situation sind, scheinen wir manchmal der *Schwerkraft trotzen* zu wollen, indem wir beispielsweise auf den Fußballen wippen oder uns beim Laufen einen federnden Schritt aneignen. Wieder einmal ist das limbische Gehirn am Werk.

Neulich beobachtete ich einen mir unbekannten Mann, der telefonierte. Während er still zuhörte, wechselte sein linker Fuß, der zuvor unbewegt auf dem Boden gestanden hatte, plötzlich die Position. Die Ferse blieb am Boden, aber seine Zehen zeigten nun gen Himmel (siehe Abbildung 20). Der durchschnittliche Beobachter hätte dieses Verhalten nicht bemerkt oder als unwichtig abgetan. Wenn man jedoch ein geschultes Auge hat, kann man dieses Fußverhalten dahingehend interpretieren, dass der Mann soeben etwas Positives gehört hat. Daher war ich nicht weiter verwundert, als ich ihn im Vorbeigehen sagen hörte: »Wirklich? Das ist ja großartig!« Seine Füße hatten dieselbe Botschaft bereits ohne Worte übermittelt.

Selbst wenn jemand fast völlig unbewegt dasteht, während er beispielsweise eine Geschichte erzählt, kann es vorkommen, dass er sich ein- oder mehrmals aufrichtet, um sich etwas größer zu machen und bestimmten Details seiner Geschichte mehr Nachdruck zu verleihen. All dies geschieht unbewusst. Diese Signale, bei denen der Körper nach oben strebt, sind sehr direkte und ehrliche Hinweise und sie reflektieren in der Regel aufrichtige Gefühle, die mit der simultan erzählten Geschichte unmittelbar in Zusammenhang stehen. So wie wir unsere Füße zu Rhythmus und Tempo eines Lieds bewegen, das uns gefällt, bewegen wir sie auch im Einklang mit etwas Positivem, das wir selbst äußern.

Interessanterweise sieht man derartige Verhaltensweisen der Füße und Beine selten bei Menschen, die an einer klinischen Depression leiden. Auch dies belegt, wie zuverlässig diese Fußbewegungen Auskunft über das innere Befinden einer Person geben.

Die entscheidende Frage ist: Können solche Verhaltensweisen auch vorgetäuscht werden? Ich nehme an, dass das möglich ist, vor allem von wirklich guten Schauspielern und zwanghaften Lügern. Aber Otto Normalverbraucher weiß schlichtweg nicht, dass – geschweige denn wie – er seine limbischen Reaktionen steuern kann. Die meisten diesbezüglichen Versuche sehen also eher unbeholfen bis gekünstelt aus. In der Situation wirkt das Ganze dann entweder zu passiv und zurückhaltend oder nicht lebhaft genug. Ein nicht aufrichtig gemeinter Gruß mit einem hektisch und ausgestreckt gehobenen Arm wirkt unglaublich. Und zwar deshalb, weil der Arm nicht sehr lang oben bleibt und der Ellbogen in der Regel angewinkelt ist. Die Geste weist alle Anzeichen eines aufgesetzten Verhaltens auf. Authentische Verhaltensweisen, wie die gen Himmel gereckten Zehenspitzen, sind hingegen ein sehr gutes und glaubwürdiges Barometer für die positive Gefühlslage eines Menschen.

Es gibt noch ein weiteres aufschlussreiches Indiz für den aufmerksamen Beobachter (siehe Abbildung 21). Die Bewegung ist der eines Kurzstreckenläufers ähnlich, dessen Ferse sich in der *Startposition* vom Boden hebt, während sich das Gewicht auf die Fußballen verlagert. Eine solche Fußstellung ist ein Hinweis darauf, dass die Person beabsichtigt, etwas zu tun, das eine Fußbewegung erforderlich macht. Das könnte dreierlei bedeuten: entweder, dass die Person die Absicht hat, sich Ihnen weiter zu nähern, dass sie wirklich interessiert zuhört oder dass sie gehen will. Wie bei allen nonverbalen Signalen, die eine Absicht verraten, gilt auch hier: Wenn jemand Vorbereitungen trifft, etwas zu tun, muss man sich auf den Kontext und sein Wissen

über das Gegenüber verlassen, um so genau wie möglich einzuschätzen, was er oder sie wohl zu tun gedenkt.



Abbildung 20: Wenn die Zehen wie auf diesem Foto nach oben zeigen, bedeutet das normalerweise, dass die betreffende Person guter Dinge ist oder gerade etwas Positives erfahren hat.

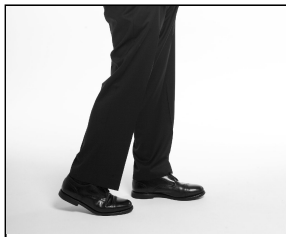


Abbildung 21: Es erinnert an einen Kurzstreckenläufer in der Startposition, wenn jemand seine Ferse anhebt. Es signalisiert möglicherweise, dass die Person gehen will.

Breitbeiniger Stand

Die eindeutigsten und am leichtesten erkennbaren Fuß- und Beinbewegungen sind solche, mit denen territoriale Ansprüche

zum Ausdruck gebracht werden. Nicht nur wir Menschen, sondern die meisten Säugetiere zeigen Revierverhalten, wenn sie unter Stress stehen oder aufgeregt sind, wenn sie bedroht werden oder selbst eine drohende Haltung einnehmen. In beiden Fällen machen sie mit ihren Verhaltensweisen klar, dass sie die Situation und ihr Territorium zu kontrollieren versuchen. Personen, die für Strafverfolgungsbehörden und das Militär arbeiten, nutzen solche Gesten regelmäßig, um ihrem Gegenüber zu signalisieren, wer das Sagen hat. Wenn nun mehrere Kollegen aufeinandertreffen und unbewusst solche Verhaltensmuster zur Schau stellen, dann kann das Konkurrenzverhalten signalisieren, aber auch unfreiwillig komische Züge annehmen, weil jeder darum bemüht ist, möglichst viel Raum für sich selbst zu beanspruchen. In Konfliktsituationen nehmen Menschen also eventuell nicht nur aus Gründen der verbesserten Stabilität einen breitbeinigen Stand ein, sondern auch, um sich breit zu machen und Präsenz zu zeigen. Der aufmerksame Beobachter erkennt dann sofort, dass auf jeden Fall ein Problem in der Luft liegt – welches vielleicht sogar für handfesten Ärger sorgen wird. Wenn zwei Menschen sich im Streit gegenüberstehen, wird man sie nie mit gekreuzten Beinen sehen, da man in dieser Position dazu neigt, schnell das Gleichgewicht zu verlieren. Und das limbische Gehirn würde niemals zulassen, dass so etwas passiert.

Wenn man beobachtet, dass jemand einen immer breiteren Stand einnimmt, nachdem seine Füße anfangs sehr eng beieinander gestanden haben, kann man sich ziemlich sicher sein, dass die betreffende Person zunehmend unzufrieden wird. Diese dominante Geste kommuniziert sehr deutlich: »Irgendetwas stimmt nicht und ich bin bereit, mich dem Problem zu stellen.« Schnell wird deutlich, dass sein Temperament mit dem Betreffenden durchzugehen droht, und Sie sollten sich auf Ärger gefasst machen.

Weil ein breitbeiniger Stand schnell auf Aggressionen schließen lässt, rate ich Führungskräften wie auch Justizbeamten immer wieder dazu, ein solches Territorialverhalten möglichst zu vermeiden, um Konfrontationen nicht unnötig anzuheizen. Wenn man sich also dabei ertappt, dass man sich in einem hitzigen Wortgefecht breitbeinig vor seinem Gegenüber aufbaut, dann sollte man schnell die Beine wieder zusammenbringen, um die Situation zu entschärfen. Vor einigen Jahren erzählte mir einmal eine Frau in einem meiner Seminare, wie ihr Ex-Mann sie bei Streitigkeiten früher einzuschüchtern pflegte, indem er sich ihr in den Weg stellte und ihr breitbeinig den Ausgang versperrte. Ein durchaus ernst zu nehmendes Verhalten, das man nicht auf die leichte Schulter nehmen sollte.

Diese Drohgebärde ist meist nicht zu übersehen, wirkt aber auch unbewusst – sie kann genutzt werden, um Macht auszuüben, andere einzuschüchtern und zu bedrohen. Gewaltverbrecher und andere Kriminelle setzen dieses Verhalten oft in Verbindung mit einem starren Blick ein, um Kontrolle über andere zu erlangen. Ein Gefängnisinsasse wies mich einmal darauf hin: »Hier drin geht es nur um deine Haltung, wie du stehst und wie du wirkst. Man darf niemals schwach erscheinen, nicht einen Augenblick lang.« In der Gefängnis- wie auch in der kriminellen Unterwelt gilt: Man darf keine Schwäche signalisieren.

Es gibt natürlich auch Situationen, in denen es durchaus vorteilhaft ist, breitbeinig zu stehen – vor allem wenn man Autorität beweisen und Kontrolle über andere gewinnen will. Ich habe schon mehrfach Vollzugsbeamtinnen beigebracht, wie sie mit einem breiteren Stand eine aggressivere Haltung zum Ausdruck bringen können, wenn es im Dienst einmal zu schwierigen Situationen kommt. Es wird als unterwürfig wahrgenommen, wenn die Füße eng beieinander stehen – in brenzligen Situationen sendet man damit potenziellen Gegnern ein falsches Signal.

Mit einem breiten Stand vermitteln die Beamtinnen hingegen: »Hier habe ich das Sagen.« Es stärkt automatisch die Autorität und man kann sich besser gegenüber Zeitgenossen behaupten, die auf Ärger aus sind. Dieselbe Methode wirkt übrigens auch sehr gut beim renitenten halbwüchsigen Nachwuchs im eigenen Haushalt.

Der territoriale Imperativ

Im Zusammenhang mit dem Territorialverhalten und dominanten Gesten sollte man unbedingt auf Edward Hall eingehen, der in den 1960er-Jahren die Vereinnahmung des Raums von Mensch und Tier erforscht hat. Indem er untersuchte, was er den *territorialen Imperativ* nannte, erforschte er systematisch unsere Raumbedürfnisse, ein neues Fachgebiet, das er als *Proxemik* bezeichnete (Hall, 1969). Hall fand heraus, dass wir umso mehr Raum beanspruchen, je höher wir uns in einer sozialen, materiellen oder hierarchischen Rangfolge befinden. Ebenfalls auf Hall geht die Erkenntnis zurück, dass Menschen, die durch ihre täglichen Aktivitäten mehr Raum (Territorium) einzunehmen gewohnt sind, im Allgemeinen selbstsicherer wie auch selbstbewusster sind und demzufolge einen höheren Status genießen. Dieses Phänomen hat sich im Lauf der Menschheitsgeschichte so entwickelt und zeigt sich in den meisten Kulturen rund um den Globus. Als die spanischen Konquistadoren in Amerika eintrafen, stellten sie fest, dass die Stammesfürsten in der Neuen Welt dieselben territorialen Verhaltensweisen zeigten wie die Adligen an Königin Isabellas Hof; das heißt mit anderen Worten, dass die Herrschenden offenbar in jedem Land größeren Raum für sich in Anspruch nehmen und auch gewährt bekommen (Diaz, 1988).

Während Vorstandsvorsitzende, Präsidenten und Menschen mit hohem Status viel Raum beanspruchen können, ist das für den Rest von uns nicht ganz so einfach. Jeder von uns ist aber sehr darauf bedacht, seinen persönlichen Raum zu schützen, ganz gleich, wie groß er auch sein mag. Wir mögen es nicht, wenn uns aufdringliche Zeitgenossen auf den Leib rücken. Mit seiner Forschungsarbeit hat Edward Hall herausfinden können, dass jeder von uns ein Raumbedürfnis hat, das sowohl individuell als auch kulturell begründet ist – man spricht auch von *Individualdistanz*. Wenn andere, vor allem fremde Menschen in diesen Raum eindringen, lösen sie starke Reaktionen unseres limbischen Systems aus – also Stress. Verletzungen der Individualdistanz sorgen dafür, dass wir extrem wachsam werden, unser Puls steigt und wir erröten (Knapp & Hall, 2002, 146–147). Denken Sie nur einmal daran, wie Sie sich fühlen, wenn Ihnen jemand zu nahe kommt, ob nun in einem vollen Aufzug oder vor dem Bankautomaten. Ich erwähne diesen Aspekt, damit Sie sich der negativen Gefühle beim nächsten Mal, wenn Ihnen jemand zu dicht auf die Pelle rückt oder wenn Sie umgekehrt den Raum eines anderen verletzen, bewusst sind.

Die Sprache der Füße und Beine – ein guter Stimmungsindikator

Die sorgfältige Beobachtung von Beinen und Füßen kann Ihnen helfen, zu bestimmen, wie wohl Sie sich in der Anwesenheit einer anderen Person fühlen (oder umgekehrt). *Gekreuzte Beine* sind ein ziemlich zuverlässiger Indikator dafür, dass alles paletti ist, denn wir nehmen diese Haltung nicht ein, wenn wir uns in der Gegenwart einer Person unwohl fühlen (siehe Abbildung 22). Wir kreuzen die Beine in Gegenwart anderer aber auch

dann, wenn wir selbstbewusst sind – was ebenfalls Wohlbefinden signalisiert. Lassen Sie uns also etwas näher beleuchten, warum das Übereinanderlegen der Beine so eine ehrliche und aufschlussreiche Geste ist.

Wenn man im Stehen ein Bein vor das andere stellt, beeinträchtigt dies das Gleichgewicht ganz erheblich. Weil man im Prinzip nur auf einem Bein steht, könnte man aus dieser Position heraus bei einer echten Bedrohung nicht besonders gut reagieren. Aus diesem Grund erlaubt uns das limbische



Abbildung 22: Wir kreuzen unsere Beine normalerweise dann, wenn wir uns wohlfühlen. Die plötzliche Anwesenheit einer Person, die wir nicht mögen oder kennen, wird dazu führen, dass wir unsere Beine wieder auseinander nehmen.

Gehirn dieses Verhalten nur in Situationen, in denen wir uns wohl oder souverän fühlen. Wenn jemand mit gekreuzten Beinen allein in einem Aufzug fährt, wird diese Person die Beine sofort auseinander nehmen und beide Füße fest auf den Boden stellen, sobald ein Fremder hinzukommt. Denn das limbische Gehirn sorgt dafür, dass wir in Gegenwart von Fremden nur ja kein Risiko eingehen und vorsichtshalber lieber einen stabilen Stand einnehmen. Wenn ich sehe, wie sich zwei Kollegen miteinander unterhalten und dabei beide ihre Beine überkreuzt haben, weiß ich, dass sie sich in der Anwesenheit des jeweils anderen wohlfühlen. Erstens handelt es sich dabei um eine *Spiegelung* des Verhaltens unter vertrauten Personen und zweitens drückt diese Geste auf überdeutliche Weise Behagen aus (siehe Abbildung 23). Dieses nonverbale Verhalten benutzen wir in zwischenmenschlichen Beziehungen, um uns gegenseitig wissen zu lassen, dass wir uns wohl miteinander fühlen – so wohl sogar, dass wir es uns (limbisch gesehen) leisten



Abbildung 23: Wenn sich zwei Menschen unterhalten und beide ihre Beine kreuzen, ist das ein Hinweis darauf, dass sie sich in der Anwesenheit des jeweils anderen wohlfühlen.

können, in Anwesenheit des anderen völlig zu entspannen. Eine hervorragende Möglichkeit, einander eine positive Einstellung zu vermitteln.

Vor einiger Zeit war ich zu Gast auf einer Party in Coral Gables, Florida, auf der ich zwei Damen kennenlernte, die beide etwa Anfang 60 waren. Als wir einander vorgestellt wurden, kreuzte eine der Frauen plötzlich ihre Beine und verlegte ihr Gewicht auf einen Fuß. Sie lehnte sich mit dem Körper in Richtung ihrer Freundin. Ich bemerkte: »Sie kennen sich wohl schon recht lange.« Ihre Augen und Gesichter fingen an zu strahlen und eine von ihnen fragte mich, woher ich das wisse. Ich erklärte es ihnen: »Obwohl Sie mir – einem Wildfremden – gerade zum ersten Mal begegnet sind, hat eine von Ihnen die Beine gekreuzt. Das ist sehr ungewöhnlich, es sei denn, Sie mögen und vertrauen

einander.« Die beiden kicherten und eine erkundigte sich: »Können Sie auch Gedanken lesen?«, was ich lachend verneinte. Nachdem ich den beiden erklärt hatte, dass unsere Körpersprache sehr viel über uns verrät, bestätigte eine der beiden Frauen, dass sie sich schon seit den 1940er Jahren kannten, als sie in Kuba gemeinsam die Schulbank gedrückt hatten. Das ist ein gutes Beispiel dafür, wie zuverlässig diese Körperhaltung Aufschluss über menschliche Gefühle gibt. Und hier noch ein anderer interessanter Aspekt: Das Beinkreuzen kann auch Hinweise geben, wen wir (oder jemand anders) sympathisch finden. Wir kreuzen unsere Beine nämlich üblicherweise so, dass sich unser Oberkörper in die Richtung jenes Menschen neigt, den wir favorisieren. Das kann bei Familienzusammenkünften zu überaus erhellenden Einsichten führen. Bei Familien mit mehreren Kindern ist es nicht ungewöhnlich, dass ein Elternteil seine besondere Vorliebe für ein Kind dadurch offenbart, dass er die Beine so kreuzt, dass er sich in Richtung des Lieblingskindes lehnt.

Bedenken Sie jedoch, dass Verbrecher, die etwas im Schilde führen, sich manchmal ganz demonstrativ an eine Mauer lehnen und die Beine kreuzen, wenn sie einen Streifenwagen vorbeifahren sehen, und so tun, als sei alles in Ordnung. Weil dieses Verhalten nicht im Einklang mit der Bedrohung steht, die ihr limbisches Gehirn wahrnimmt, verharren Kriminelle in solchen Positionen aber in der Regel nicht besonders lang. Erfahrene Streifenbeamte können sofort erkennen, dass diese Personen nur so tun, als ob, und in Wahrheit gar nicht entspannt sind; dem Unerfahrenen aber erscheinen sie fälschlicherweise harmlos.

Beim Flirt

Bei extrem positiven sozialen Interaktionen werden unsere Füße und Beine das Verhalten der Person, mit der wir zusammen sind, in der Regel aufnehmen und spiegeln. In extremen Phasen des Wohlbefindens, etwa in der ersten Verliebtheit, kann man auch beobachten, dass die Verliebten einander sanft mit dem Fuß berühren (siehe Kasten 16).

Beim Werben um einen Partner, vor allem im Sitzen, spielt eine Frau oft mit ihren Schuhen und lässt sie von den Zehen baumeln, wenn sie sich in Anwesenheit ihrer Begleitung wohlfühlt. Dieses Verhalten stellt sie jedoch schnell ein, wenn es ihr in der Situation ungemütlich wird. Ein potenzieller Partner kann so schnell feststellen, ob er gute Karten bei seiner Herzdame hat. Wenn er sich ihr nähert (oder eine Zeit lang mit ihr redet) und sie da-raufhin aufhört, mit dem Schuh zu spielen, und wieder in diesen hineinschlüpft – und vor allem, wenn auf diese Handlung ein leichtes Wegdrehen und vielleicht der Griff zur Geldbörse folgt –, ist es um die Chancen des Kandidaten schlecht bestellt. Mit dem Fußbebaumeln und dem Spiel mit dem Schuh – auch wenn keine direkte Berührung erfolgt – möchte sie hingegen Aufmerksamkeit erregen und signalisieren: »Nimm mich zur Kenntnis.« Das ist nicht nur genau das Gegenteil der Schockstarre, sondern auch eine Variante der instinktgesteuerten Orientierungsreaktion. Wir werden zu Dingen oder Menschen hingezogen, die wir mögen oder begehren – und es zieht uns weg von jenen Dingen, die wir nicht mögen, die uns nicht zusagen oder suspekt erscheinen.

Im Sitzen übereinandergeschlagene Beine sind ebenfalls sehr aufschlussreich. Wenn zwei Menschen nebeneinander sitzen, kommt es auf die Richtung ihrer gekreuzten Beine an. Sind sie

einander wohlgesinnt, dann wird der Fuß des oben liegenden Beins in Richtung des Gesprächspartners zeigen. Falls jemand nicht mit dem einverstanden ist, was sein Gegenüber gerade anspricht, wird er seine Position ändern, sodass der horizontal liegende Oberschenkel eine Barriere zum Gegenüber darstellt (siehe Abbildungen 24 und 25). Eine solche Barriere ist ein weiteres sehr anschauliches Beispiel dafür, wie uns das limbische Gehirn schützt. Zeigt sich in der Art und Weise, wie beide Parteien dasitzen und die Beine kreuzen, eine weitgehende Übereinstimmung, dann herrscht zwischen ihnen Harmonie.

Kasten 16

KLEINE LIEBESBEWEISE

Vor Kurzem war ich in Los Angeles und erteilte einem in der Fernsehbranche tätigen Klienten Unterricht in nonverbaler Kommunikation. Er war so freundlich, mich zum Essen in ein angesagtes mexikanisches Lokal in der Nähe seines Hauses einzuladen. Auch dort wollte er nicht vom Thema Körpersprache lassen und zeigte auf ein Paar, das an einem benachbarten Tisch saß. Er fragte mich: »Wenn Sie sich die beiden ansehen, glauben Sie, dass sie gut miteinander auskommen?« Als wir die beiden Gäste beobachteten, bemerkten wir, dass sie zuerst näher aneinanderrückten, sich im Lauf der Mahlzeit und des Gesprächs aber zurücklehnten, also wieder Abstand nahmen, und nicht mehr viel sagten. Mein Klient meinte, die Beziehung stünde wohl nicht zum Besten. Ich schlug vor: »Suchen Sie nicht nur über dem Tisch nach Hinweisen, sondern auch darunter.« Das war ein Leichtes, da es in dem Lokal keine Tischdecken gab. »Achten Sie darauf, wie nah sich ihre Füße sind«, fügte ich noch hinzu. Wären sie nicht gut miteinander ausgekommen, hätten sie ihre Füße sicher nicht so eng beieinander platziert. Das limbische Gehirn hätte das einfach nicht zugelassen. Während ich ihn darauf aufmerksam machte, bemerkte ich, dass ihre Füße sich hin und wieder flüchtig berührten und beide sie daraufhin auch nicht wegzogen. »Ein eindeutiges Verhalten«, bemerkte ich. »Es zeigt, dass sie sich miteinander verbunden fühlen.« Als das Paar aufstand und ging, legte der Mann seinen Arm um die Taille der Frau und sie verließen

wortlos das Lokal. Die nonverbalen Signale waren doch sehr vielsagend gewesen, auch wenn die beiden nicht in besonderer Gesprächslaune waren.

Falls Sie sich jemals gefragt haben, warum unter Tischen oder in Schwimmbädern so viel mit den Beinen berührt und geflirtet wird – dies steht möglicherweise mit zwei Dingen in Verbindung. Erst einmal gilt die Regel: Aus den Augen, aus dem Sinn. Sobald unsere Körperteile nicht sichtbar sind, so wie unter dem Tisch oder unter Wasser (oder unter der Bettdecke), denken wir nicht mehr über sie nach – oder zumindest entziehen sie sich unserer Beobachtung. Wir haben sicher alle schon Menschen gesehen, die sich in einem öffentlichen Schwimmbad so verhalten, als wären sie zu Hause. Zweitens besitzen unsere Füße eine enorme Anzahl an Rezeptoren, die Sinnesreize in einen Bereich des Gehirns leiten, der sich nahe dem Ort befindet, wo die Empfindungen der Geschlechtsteile wahrgenommen werden (Givens, 2005, 92–93).

Viele Menschen füßeln unter dem Tisch, weil es ihnen Vergnügen bereitet und sexuell stimulierend sein kann. Wenn wir aber jemanden nicht mögen oder uns ihm nicht verbunden fühlen, ziehen wir automatisch unsere Füße weg, sobald wir einander unter dem Tisch versehentlich berühren. Wenn eine Beziehung im Scheitern begriffen ist, merken das leider die wenigsten Paare daran, dass sie langsam damit aufhören, sich mit den Füßen zu berühren – obwohl das ein sicherer Hinweis ist.



Abbildung 24: Auf diesem Bild platziert der Mann sein rechtes Bein so, dass das Knie eine Barriere zu seiner Gesprächspartnerin darstellt.



Abbildung 25: Hier hält der Mann sein Bein so, dass das Knie nicht im Weg steht und keine Barriere zu seiner Gesprächspartnerin bildet.

Unser Raumbedürfnis

Wissen Sie, wie Sie ganz einfach herausfinden können, welchen ersten Eindruck Sie auf andere machen? Ob man Sie von vornherein mag oder ob Sie vielmehr mit Hindernissen rechnen müssen? Mein persönlicher Ansatz, um das herauszufinden, ist folgende Methode: Wenn Sie jemandem zum ersten Mal

begegnen, ist die Beobachtung von Fuß- und Beinverhalten besonders wichtig. Denn darin zeigt sich, welche Haltung der andere Ihnen gegenüber einnimmt. Bei einer ersten Begegnung lehne ich mich normalerweise nach vorne, schüttle der Person herzlich die Hand (abhängig von den angemessenen kulturellen Normen in der Situation), stelle Augenkontakt her, trete zurück und warte ab, was passiert. In der Regel vollzieht sich eine der folgenden drei Reaktionen: (a) die Person bleibt an Ort und Stelle, was mir zeigt, dass sie sich mit diesem Abstand wohlfühlt; (b) sie macht einen Schritt zurück oder dreht sich leicht weg, was darauf schließen lässt, dass sie mehr Raum benötigt oder lieber woanders wäre; oder (c) sie geht sogar einen Schritt auf mich zu, was bedeutet, dass sie sich wohlfühlt und/oder mir gegenüber freundlich gesinnt ist. Ich nehme diese Reaktionen keinesfalls persönlich, mir geht es lediglich darum, zu sehen, was er oder sie ganz grundsätzlich von mir hält.

Vergessen Sie nicht, dass die Füße der »ehrlichste« Teil des Körpers sind. Wenn eine Person zusätzlichen Raumbedarf signalisiert, dann sollten Sie ihn ihr zubilligen. Solange er oder sie sich wohlfühlt, muss ich mir keine Sorgen über räumliche Distanz machen. Wenn jemand einen Schritt auf mich zu macht, weiß ich, dass er oder sie sich in meiner Nähe wohlfühlt. Das ist in jedem sozialen Umfeld eine nützliche Information, aber vergessen Sie nicht, zugleich Grenzen zu setzen, innerhalb deren Sie sich wohlfühlen.

Gangarten

Wo es gerade um Füße und Beine geht, wäre ich nachlässig, wenn ich die nonverbalen Hinweise unerwähnt ließe, die uns die verschiedenen Arten zu gehen liefern. Laut Desmond Morris

können Wissenschaftler etwa 40 Gangarten identifizieren (Morris, 1985, 229–230). Wenn das nach viel klingt, sollten Sie sich nur einmal all jene Gehstile in Erinnerung rufen, welche die folgenden Schauspieler in Filmen zu ihrem Markenzeichen gemacht haben: Charlie Chaplin, John Wayne, Mae West oder Groucho Marx. Jeder von ihnen hatte einen charakteristischen Gang, der zumindest teilweise Aufschluss über seine Persönlichkeit gab. Unser Gehstil spiegelt oft unsere Stimmungen und inneren Einstellungen wider. Wir können zügig und zielstrebig gehen oder langsam und zögerlich. Wir können schlendern, trotten, bummeln, schlurfen, watscheln, humpeln, schlappen, schleichen, hetzen, marschieren, flanieren, trippeln, stolzieren, um nur einige der herkömmlichsten Gangarten zu nennen (Morris, 1985, 233–235).

Für Beobachter nonverbaler Verhaltensweisen sind diese Gehstile wichtig, weil Veränderungen in der Art, wie jemand normalerweise geht, einen Wandel seiner Gedanken- und Gefühlslage ausdrücken können. Ein Mensch, der grundsätzlich glücklich und gesellig ist, ändert möglicherweise seine Gangart, wenn er erfährt, dass eine nahestehende Person einen Unfall erlitten hat. Schlechte oder tragische Nachrichten können dazu führen, dass man entweder panisch aus dem Zimmer eilt oder träge davonschlurft, als würde man alle Last der Welt auf seinen Schultern tragen.

Veränderungen im Gehstil sind wichtig, weil solche nonverbalen Signale uns generell darauf hinweisen, dass etwas nicht stimmt, dass möglicherweise ein Problem bevorsteht, dass sich gewisse Umstände geändert haben – kurzum, dass vielleicht etwas Wichtiges geschehen ist. Wir sollten immer hinterfragen, warum sich der Gang einer Person plötzlich geändert hat. Diese Information kommt uns vor allem dann zugute, wenn wir mit dem Betreffenden nachfolgend in Kontakt treten. Der Gang eines

Menschen kann uns helfen, Dinge zu entdecken, die er uns wesentlich niemals offenbaren würde (siehe Kasten 17).

Herrscht Einigkeit oder stehen Sie auf Kriegsfuß miteinander?

Wenn Sie mit jemandem zu tun haben, der gesellig oder Ihnen gegenüber kooperativ ist, wird sein Fußverhalten in der Regel das Ihre widerspiegeln. Wenn allerdings seine Füße in eine andere Richtung zeigen, während er Ihnen weiterhin den Körper zuwendet, sollten Sie sich fragen, warum das der Fall ist. Obwohl der Rest des Körpers vielleicht noch in Ihre Richtung gedreht ist, wirkt diese Art der Zuwendung dennoch nicht authentisch und

Kasten 17

VERDÄCHTIGER SCHAUFENSTERBUMMEL

Verbrecher bemerken oft gar nicht, wie viel sie von sich preisgeben. Als ich früher in New York arbeitete, beobachteten meine Kollegen und ich oft Taschendiebe, die versuchten, sich auf dem Bürgersteig in der Menge zu verstecken, um nach potenziellen Opfern Ausschau zu halten. Besonders schlecht gelang ihnen das, wenn sie sich auf der Innenseite des Gehsteigs fortbewegten und dabei ständig das Tempo wechselten, um wie zufällig die Schaufensterauslagen in Augenschein zu nehmen. Die meisten Menschen in einer Großstadt haben nämlich ein Ziel oder eine Aufgabe und gehen deshalb zielstrebig. Kriminelle (Straßenräuber, Drogenhändler, Taschendiebe, Trickbetrüger) haben es hingegen eher nicht eilig, sondern warten auf ihr nächstes Opfer; daher sind ihre Körperhaltung und ihr Schrittempo anders. Sie laufen eher ziellos umher, bis sie bereit sind zuzuschlagen. Wenn also eine zwielichtige Gestalt auf Sie zusteuert, ist das Unbehagen, das Sie wahrnehmen, auf die Berechnungen zurückzuführen, die Ihr limbisches Gehirn in diesem

Moment anstellt, um zu verhindern, dass Sie das nächste Opfer werden. Halten Sie also nach solchen Menschen Ausschau, wenn Sie das nächste Mal in einer Großstadt sind. Falls Sie bemerken, dass jemand ohne Ziel umherläuft und dann auf Sie zusteuert, sollten Sie auf der Hut sein! Besser noch: Suchen Sie das Weite – und zwar so schnell wie möglich. Hören Sie auf Ihr Bauchgefühl (de Becker, 1997, 133).

das legt nahe, genauer hinzuschauen, was der Grund dafür ist. Eine solche Haltung spiegelt entweder das Bedürfnis der Person wider, schnell weiterzugehen oder sich davonzumachen, ein Desinteresse bezüglich des gerade besprochenen Themas, mangelnde Bereitschaft zur weiteren Kooperation oder fehlende Übereinstimmung mit dem, was vielleicht soeben vereinbart wird. Ist Ihnen schon einmal aufgefallen, dass wir uns einem Fremden, der uns auf der Straße anspricht, normalerweise nur mit dem Oberkörper zuwenden, unsere Füße aber weiterhin in die ursprüngliche Gehrichtung zeigen? Die Botschaft, die wir aussenden, lautet: »Ich schenke dir meine Aufmerksamkeit aus reiner Höflichkeit; aber ich bin jederzeit bereit, weiterzugehen oder davonzurennen.«

Über die Jahre habe ich in den USA wie auch in anderen Ländern Kurse für Zollfahnder gegeben. Ich habe eine ungeheure Menge von ihnen gelernt und hoffe, dass sie sich umgekehrt auch von mir das eine oder andere abgeschaut haben. Eine meiner Lektionen war, nach Passagieren Ausschau zu halten, deren Füße in Richtung Ausgang zeigen, während sie sich dem Beamten zuwenden, um ihre Zollerklärung abzugeben (siehe Abbildung 26). Zwar kann es durchaus sein, dass sie ihren Flug erreichen müssen und es einfach nur eilig haben, aber dieses Verhalten sollte dem Fahnder auf jeden Fall verdächtig vorkommen. Studien haben gezeigt, dass Menschen, die affirmative Äußerungen wie »Ich habe nichts zu verzollen« machen,

während ihre Füße in eine andere Richtung zeigen, mit größerer Wahrscheinlichkeit etwas verbergen, das sie verzollen müssten. Kurzum: Ihre Gesichter wirken unschuldig, ihre Worte scheinen verbindlich, aber ihre Füße offenbaren, dass sie ganz und gar nicht kooperativ sind.



Abbildung 26: Wenn jemand mit Ihnen redet und dabei seine Füße in eine andere Richtung zeigen, deutet das darauf hin, dass diese Person eigentlich lieber woanders wäre. Bei Menschen, die in dieser Haltung scheinbar verbindliche Aussagen treffen, sollte man davon ausgehen, dass sie sich innerlich vom Gesagten distanzieren.

Auffällige Veränderungen

Es ist normal, wenn man mit den Beinen zuckt und sie ab und an bewegt; manche Menschen tun es dauernd, andere nie. An sich ist das noch kein Indiz für Falschaussagen – wie manche irriterweise annehmen –, da sowohl ehrliche als auch unehrliche Menschen mit Füßen und Beinen hin und her zappeln und wippen. Aufmerksam sollte man jedoch werden, wenn diese

Verhaltensweisen sich plötzlich verändern. Vor Jahren interviewte Barbara Walters einmal die für den Oscar nominierte Kim Basinger vor der Preisverleihung. Während des gesamten Gesprächs wippte die Schauspielerin mit den Füßen auf und ab und die Bewegungen ihrer Hände wirkten fahrig. Als Frau Walters anfragte, Frau Basinger über einige finanzielle Schwierigkeiten und eine dubiose Investition zu befragen, die sie und ihr Mann getätigt hatten, fing Frau Basingers Fuß an, heftig auszuschlagen. Es war erstaunlich, denn man sah den Unterschied wirklich sofort. Aber noch einmal: Das heißt nicht, dass sie log oder vorhatte, auf die Frage mit einer Unwahrheit zu antworten. Es war aber eine klar erkennbare instinktive Reaktion auf einen negativen Reiz – also die gestellte Frage – und zeigte überdeutlich ihre Abneigung dagegen.

Jedes Mal, wenn eine Person im Sitzen anfangs nur leicht mit dem Fuß wippt und diesen dann immer stärker bewegt, ist das laut Dr. Joe Kulis ein sehr guter Indikator dafür, dass die betreffende Person soeben etwas für sie sehr Negatives gesehen oder gehört hat (siehe Abbildung 27). Während leichtes Wippen ein Zeichen von Nervosität sein kann, ist es eindeutig ein unbewusster Versuch, etwas Unangenehmes zu bekämpfen, wenn die Pendelbewegung sehr stark wird. Das Schöne an diesem Verhalten ist, dass es automatisch abläuft und die wenigsten überhaupt bemerken, wenn es bei ihnen auftritt. Als Ermittler kann man sich dieses nonverbale Körpersignal zunutze machen, indem man Fragen stellt, die eine solche Fußbewegung (oder jede andere Form deutlicher nonverbaler Verhaltensänderung) provozieren, um herauszufinden, welche speziellen Nachfragen oder Themen problematisch sind. Auf diese Weise können dem Befragten verheimlichte Hinweise entlockt werden, ungeachtet dessen, ob er die Frage tatsächlich beantwortet oder nicht (siehe Kasten 18).

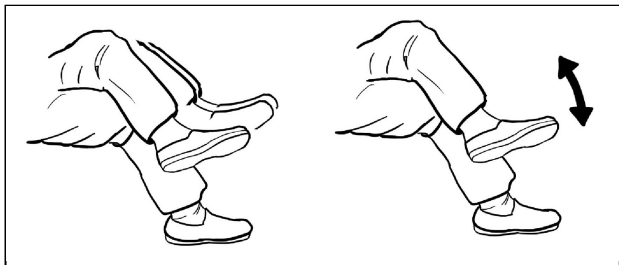


Abbildung 27: Wenn ein Fuß plötzlich anfängt, stark auszuschlagen, ist das normalerweise ein klares Zeichen dafür, dass sich der Betreffende unwohl fühlt. Man kann dieses Verhalten bei Menschen beobachten, denen unmittelbar zuvor eine unangenehme Frage gestellt wurde.

Füße wie erstarrt

Wippt und zappelt jemand ständig mit den Füßen oder Beinen und hört dann plötzlich auf damit, dann sollte man dem Beachtung schenken. Denn dieses Verhalten zeigt deutlich, dass der- oder diejenige unter Stress steht, eine emotionale Veränderung durchlebt oder sich auf irgendeine Weise bedroht fühlt. Sie sollten sich daher die Frage stellen, warum das limbische System des Betroffenen gerade in diesem Moment auf Schockstarre umgeschaltet hat. Vielleicht wurde etwas gesagt oder getan, das zur Preisgabe von verheimlichten Informationen führen könnte. Möglicherweise hat er etwas getan und befürchtet nun, dass Sie dahinterkommen. Füße, die plötzlich in der Bewegung innehalten, sind ein weiteres Beispiel für eine vom limbischen Gehirn gesteuerte Reaktion – sobald man sich einer akuten Gefahr gegenübersteht.

Verschränkte Füße

Wenn jemand im Sitzen seine Zehen plötzlich nach innen dreht oder seine Füße verschränkt, ist dies ein Zeichen dafür, dass er sich unsicher beziehungsweise nervös und/oder bedroht fühlt. Wenn ich im Rahmen behördlicher

Kasten 18

VERGISS BONNIE – WO IST CLYDE?

Ich erinnere mich lebhaft an eine Frau, die ich im Zusammenhang mit einer schweren Straftat als Zeugin verhörte. Stundenlang drehten wir uns im Kreis; das Verhör war frustrierend und mühselig. Die Befragte offenbarte keine besonderen Verhaltensweisen; ich merkte jedoch, dass sie unablässig mit dem Fuß wippte. Weil diese Bewegung relativ konstant war, schien mir dieses Verhalten zunächst irrelevant. Bis ich die Frage stellte: »Kennen Sie Clyde?« Sofort fing der Fuß der Frau an, heftig auszuschlagen. Für mich ein eindeutiges Indiz dafür, dass dieser Name eine negative Wirkung auf sie hatte. Im weiteren Verlauf der Befragung gab sie zu, dass besagter Clyde sie in den Diebstahl von Regierungsakten verwickelt hatte, die aus einer Militärbasis in Deutschland entwendet worden waren. Ihre »ausschlaggebende« Reaktion gab uns den entscheidenden Hinweis, an welcher Stelle wir genauer nachhaken mussten, und am Ende stellte sich heraus, dass der Verdacht gegen die Frau begründet gewesen war. Ironischerweise hätte sie sich wegen dieses verräterischen Verhaltens vermutlich anschließend am liebsten selbst in den Allerwertesten getreten, denn es brachte ihr ganze 25 Jahre Haft ein.

Ermittlungen Verdächtige verhöre, bemerke ich oft, dass sie unter Stress ihre Füße und Beine verschränken. Frauen wird zwar immer noch beigebracht, sich so hinzusetzen, wenn sie einen Rock tragen (siehe Abbildung 28). Die Füße über einen längeren Zeitraum so zu kreuzen beziehungsweise gekreuzt zu

halten ist allerdings unnatürlich und sollte verdächtig erscheinen. Das gilt vor allem, wenn Männer sich so verhalten.

Das Verschränken der Füße ist ebenfalls auf das limbische Gehirn zurückzuführen und eine Variante der Schockstarre angesichts einer Bedrohung. Einige Experten nonverbalen Verhaltens vertreten die Ansicht, dass Menschen, die lügen, bei einer Befragung ihre Füße oft absichtlich nicht bewegen oder sie so verschränken, dass sie in ihrer Bewegung eingeschränkt sind. Es gibt auch Forschungsergebnisse, die nahelegen, dass Menschen beim Lügen dazu neigen, ihre Arm- und Beinbewegungen zu reduzieren (Vriy, 2003, 24–27). Ich möchte jedoch dringend davor warnen, fehlende Bewegung an sich als Anzeichen für eine Täuschungsabsicht zu werten; Stillsitzen kann ebenso gut ein Zeichen von Selbstbeherrschung oder Vorsicht sein und wird keineswegs nur von Lügern, sondern auch



Abbildung 28: Ein plötzliches Verschränken der Beine kann Unbehagen oder Unsicherheit suggerieren. Wer sich wohlfühlt, neigt gewöhnlich nicht zu diesem Verhalten.

von nervösen Menschen als Beruhigungsgeste gebraucht. Manche Menschen schlingen ihre Füße um die Stuhlbeine (siehe Abbildung 29). Dieses Verhalten, bei dem die Füße *in der Bewegung absolut eingeschränkt sind*, weist allerdings schon darauf hin, dass die betreffende Person etwas belastet (siehe Kasten 19).

Ein Zeichen dafür, dass jemand Stress empfindet, ist es auch, wenn er oder sie seine Füße versteckt. Achten Sie darauf, ob der Betroffene seine Füße zunächst vor dem Stuhl hält und sie dann nach hinten zieht. Es gibt (noch) keine wissenschaftlichen Belege dafür, aber über viele Jahre habe ich beobachtet, dass Verdächtige ihre Füße umgehend unter den Stuhl ziehen, wenn ihnen eine Frage gestellt wird, die sie unter Druck setzt. Dieses Verhalten könnte der Versuch sein, sich zu distanzieren oder kleiner zu machen. Man kann solche Gesten provozieren und so

versuchen einzugrenzen, wann sich jemand unbehaglich fühlt, um die Befragung oder das Verhör dann in die gewünschte Richtung zu lenken. Wenn der Beobachter nur genau genug hinsieht, wird ihm der Befragte mit seinen Füßen und



Abbildung 29: Das plötzliche Umschlingen der Stuhlbeine mit den Füßen ist eine Form der Schockstarre und zeigt Unbehagen, innere Anspannung oder Sorge an.

Beinen mehr verraten als mit Worten. Sobald das Thema ein anderes oder ein weniger aufreibendes ist, kommen die Füße wieder zum Vorschein. Das drückt wiederum Erleichterung darüber aus, dass die Stress verursachende Situation vorbei ist.

Kasten 19

DOPPELT ABSICHERN

Grundsätzlich sollte man immer versuchen, bei einem Verdächtigen multiple Indizien (Tell-Cluster) auszumachen, weil sich dann oft leichter sagen lässt, ob man mit seinem Verdacht richtigliegt. Vielleicht schlingt jemand die Füße um die Stuhlbeine und streicht sich zusätzlich mit den Händen über die Oberschenkel (als wollte er sie an der Hose abwischen). Zusammengenommen legen diese beiden Gesten (Anzeichen für Schockstarre und Beruhigungsgeste) die Vermutung nahe, dass die betreffende Person sich ertappt fühlt und unter Stress steht, weil sie etwas angestellt hat und nun fürchtet, überführt zu werden.

Zusammenfassung: Füße und Beine

Weil sie im Lauf der Menschheitsgeschichte so enorm wichtig für unser Überleben waren, sind die Füße und Beine bis heute die bedeutensten Teile des Körpers. Unsere unteren Gliedmaßen liefern dem wachsamem Beobachter zahlreiche überaus genaue, unzensierte Informationen. Sofern wir sie geschickt deuten, können sie uns in allen erdenklichen Situationen dabei helfen, etwas über unser Gegenüber zu erfahren. Allerdings wird man umso besser verstehen, was andere Menschen denken, fühlen und vorhaben, wenn man zusätzlich auch die nichtsprachlichen Signale anderer Körperteile berücksichtigt. Deshalb Bühne frei für: den menschlichen Rumpf.

4. Torso-Tipps – Rumpf und Schultern verraten einiges

Dieses Kapitel befasst sich mit den Hüften, dem Bauch, der Brust und den Schultern, die zusammengenommen den *Torso* beziehungsweise Rumpf bilden. Ähnlich wie bei den Beinen und Füßen spiegeln viele Bewegungen des Rumpfes die wahren Gefühle eines Menschen wider. Weil sich viele lebenswichtige innere Organe, wie zum Beispiel Herz, Lunge, Leber und der Verdauungstrakt, in unserer Körpermitte befinden, können wir davon ausgehen, dass das Gehirn diesen Bereich um jeden Preis vor einer möglichen Bedrohung oder einem Angriff bewahren will. Im Fall von echter oder scheinbarer Gefahr bringt das Gehirn den restlichen Körper dazu, diese wichtigen Organe mit unterschiedlichen Verhaltensweisen zu schützen – diese können recht subtil, aber auch ganz offensichtlich sein. Sehen wir uns einmal die gängigen nonverbalen Signale des Rumpfes an und untersuchen wir, was dabei im limbischen Gehirn unbewusst vor sich geht.

Typische Verhaltensweisen

Sich zu- oder abwenden

Unser Oberkörper reagiert – ebenso wie der Rest unseres Körpers – auf wahrgenommene Gefahren, indem er versucht, sich von allem zu distanzieren, was ihm bedrohlich oder unliebsam erscheint. Wenn zum Beispiel ein Gegenstand schnell auf uns zukommt, sendet das limbische Gehirn dem Rumpf das Signal, sich augenblicklich aus der Gefahrenzone zu bewegen. Dabei spielt es normalerweise keine Rolle, um welche Art von Objekt es sich handelt; sobald wir eine Bewegung in unsere Richtung wahrnehmen, weichen wir aus – egal, ob es sich nun um einen Baseball oder einen Pkw handelt.

Dementsprechend lehnt man sich mit dem Oberkörper auch weg (siehe Kasten 20), wenn man neben jemandem steht, den man als lästig oder unsympathisch empfindet. Weil der Rumpf einen Großteil unseres Gewichts ausmacht und dieses auf die unteren Extremitäten verteilt, erfordert jede Bewegung viel Energie und das Gleichgewicht muss jeweils ausbalanciert werden. Man wird sich also nur dann von etwas weglehnen, wenn das Gehirn den eindeutigen Befehl dazu erteilt; also können wir uns darauf verlassen, dass diese Reaktion tatsächlich etwas zu bedeuten hat. Um den Körperschwerpunkt außerhalb der Körperlängsachse zu verlagern, ist außerdem eine relativ große Kraftanstrengung erforderlich. Versuchen Sie nur einmal, sich ganz bewusst fünf Minuten lang nach vorne oder zur Seite zu lehnen, und Sie werden feststellen, dass der Körper recht schnell müde wird. Wenn

GENIE ODER WAHNSINN?

Vor Jahren arbeitete ich in der FBI-Zentrale in New York. Während dieser Zeit fuhr ich viel mit dem Zug und der U-Bahn quer durch die Stadt. Schon bald fielen mir die vielfältigen Techniken auf, die Menschen nutzen, um in öffentlichen Verkehrsmitteln ihr Revier zu behaupten. Es schien immer jemanden zu geben, der im Sitzen mit dem Oberkörper hin und her pendelte, um mehr Raum für sich zu beanspruchen, oder der im Stehen wild mit einem Arm gestikuliert, während er sich mit dem anderen an die Halteschleife klammerte. Diese Menschen schienen immer über mehr Platz zu verfügen als andere, weil ihnen niemand zu nahe kommen wollte. Wer gezwungen war, neben einem dieser »Sonderlinge« zu sitzen oder zu stehen, der lehnte seinen Rumpf so weit wie möglich von ihm weg, um jeglichen Körperkontakt zu vermeiden. Man muss schon einmal in der New Yorker U-Bahn gefahren sein, um das nachvollziehen zu können. Ich bin überzeugt, dass sich manche Fahrgäste absichtlich seltsam benehmen und diese übertriebenen Körperbewegungen zur Schau stellen, um Mitfahrende auf Abstand zu halten. Ein alteingesessener New Yorker erzählte mir einmal: »Wenn du dir die Leute vom Leib halten willst, dann tu so, als hättest du nicht mehr alle Tassen im Schrank!« Möglicherweise hatte er recht.

eine solche Haltung allerdings unbewusst eingenommen wird, weil es das limbische Gehirn so verlangt, dann wird man kaum etwas von dieser Anstrengung bemerken.

Wir lehnen uns nicht nur von Menschen weg, in deren Gegenwart wir uns unwohl fühlen, wir drehen und neigen uns auch fort von Dingen, die uns unangenehm oder derer wir überdrüssig sind. Kurz nach der Eröffnung nahm ich meine Tochter mit ins Holocaust Museum in Washington, D.C., das jeder Besucher der Stadt einmal gesehen haben sollte. Während wir die Exponate betrachteten, beobachtete ich, wie Besucher unterschiedlichen Alters an die Ausstellungsstücke herantraten. Manche gingen geradewegs da-rauf zu, während andere sich

zaghaft näherten und sich dann langsam wieder wegdrehten, als ihnen die Grausamkeit des Nazi-Regimes vor Augen geführt wurde. Manche machten nach einem kurzen Blick auf die Gräuel jener Zeit eine 180-Grad-Wende und blickten in die entgegengesetzte Richtung, während sie auf ihre Freunde warteten, die noch dabei waren, die Exponate zu betrachten. Ihr Gehirn signalisierte ihnen: »Ich komme damit nicht klar«, und so drehten sie den Ausstellungsstücken automatisch den Rücken zu. Die menschliche Spezies hat sich so weit entwickelt, dass nicht nur körperliche Nähe zu einem unsympathischen Menschen dazu führt, dass wir uns weglehnen. Selbst Abbildungen von unangenehmen Dingen, in diesem Fall Fotos, können eine solche Reaktion auslösen.

Als wachsamer Beobachter menschlichen Verhaltens muss man sich der Tatsache bewusst sein, dass das Distanzverhalten des Körpers manchmal abrupt, manchmal aber auch sehr subtil sein kann; ein leichtes Verlagern des Körperschwerpunkts reicht bereits aus, um eine negative Haltung auszudrücken. Paare, die sich auseinandergelebt haben, zeigen dies, indem sie sich auch körperlich voneinander distanzieren. Sie schaffen einen Raum der Stille zwischen sich, und wenn sie dazu gezwungen sind, nebeneinanderzusitzen, etwa auf der Rücksitzbank eines Wagens, wenden sie sich nur noch mit dem Kopf einander zu, nicht aber mit dem ganzen Körper.

Die ventrale Seite

Mit den Bewegungen des Rumpfs spiegeln wir das Bedürfnis des limbischen Gehirns wider, Abstand zu halten beziehungsweise uns zu distanzieren. Dieses Verhalten verrät sehr viel über die wahren Gefühle eines Menschen. Wenn eine Person in einer

Beziehung den Eindruck hat, dass etwas nicht stimmt, wird er oder sie wahrscheinlich zeitgleich bemerken, dass der Partner oder die Partnerin sich körperlich distanziert. Dieses Distanzieren kann auch eine spezielle Form annehmen: Unsere *vordere, die ventrale Körperseite*, auf der sich unsere Augen, Mund, Brust, Genitalien und so weiter befinden, reagiert sehr empfindlich auf Dinge, die wir mögen beziehungsweise nicht mögen. Einem natürlichen Impuls folgend wenden wir uns den Dingen (und Menschen) zu, die wir mögen und die positive Gefühle in uns auslösen. Wenn wir jedoch unzufrieden sind, Beziehungen sich ändern oder Themen angesprochen werden, die uns unangenehm sind, versuchen wir, uns der Sache zu entziehen, indem wir uns mit dieser Körperseite abwenden oder wegrehen. Wie gesagt: Die ventrale Seite unseres Körpers ist besonders empfindlich, weshalb das limbische Gehirn das dringende Bedürfnis hat, sie vor den Dingen zu beschützen, die uns verletzen oder stören. Und genau das ist auch der Grund dafür, dass wir uns sofort und unbewusst zur Seite drehen, wenn auf einer Party jemand an uns herantritt, den wir auf Anhieb unsympathisch finden. Wenn es um Partnerschaften geht, gilt verstärktes Abwenden als einer der besten Indikatoren dafür, dass es um die Beziehung nicht zum Besten bestellt ist.

Ähnlich wie auf visuelle Reize kann das limbische Gehirn auch auf lautliche Äußerungen reagieren, die uns missfallen. Verfolgen Sie einmal eine Talkshow im Fernsehen mit stumm geschalteter Lautstärke und Sie werden bemerken, wie die Gäste sich voneinander weglehnen, während sie jeweils ihre Gegenargumente vorbringen. Vor nicht allzu langer Zeit beobachtete ich eine Debatte der Republikaner anlässlich der Präsidentschaftswahl und bemerkte, dass die Kandidaten trotz ihrer vergleichsweise großen räumlichen Distanz zueinander sich immer noch

voneinander weglehnten, wenn Themen aufkamen, bei denen sie geteilter Meinung waren.

Das Gegenteil ist ein sehr zugewandtes Verhalten. Wir zeigen unsere ventrale Seite all jenen, denen wir gewogen sind. Wenn unsere Kinder auf uns zulaufen, um uns zu umarmen, bringen wir schnell alles aus dem Weg, selbst unsere Arme, um ihnen direkten Zugang zu uns zu gewähren. Wir lassen sie nah an uns heran – dorthin, wo wir die größte Wärme und das größte Wohlbefinden verspüren. Menschen, die wir nicht mögen, *drehen wir hingegen den Rücken zu*. Diese Redewendung drückt die negative Haltung übrigens sehr gut aus, wir bieten unsere Körpervorderseite nur jenen an, die uns wichtig sind.

Auf ähnliche Weise setzen wir Rumpf und Schultern ein, wenn wir uns in Richtung eines uns interessant erscheinenden Menschen oder Objekts lehnen. In einem Klassenzimmer sieht man immer wieder Schüler, die sich in Richtung ihres Lieblingslehrers neigen und an seinen Lippen hängen, ohne dass sie überhaupt bemerken, dass sie dabei fast vom Stuhl fallen. Erinnern Sie sich an die Szene aus dem Film Jäger des verlorenen Schatzes, in der die Studenten sich nach vorne lehnen, um ihrem Professor Henry »Indiana« Jones zu lauschen? Ihr non-verbales Verhalten macht unmissverständlich klar, wie sehr sie ihn bewundern.

Man sieht oft Liebespaare, die einander im Café gegenüber sitzen und sich vertrauensvoll in Richtung des jeweils anderen wenden, sodass sich ihre Gesichter ganz nahe kommen, um einen intimeren visuellen Kontakt herzustellen. Sie bieten einander ihre vordere – und damit quasi ihre verletzbarste – Körperseite dar. Dies ist eine natürliche Reaktion, ausgelöst vom limbischen Gehirn, die sich im Lauf der Evolution entwickelt hat und eine wichtige soziale Rolle spielt. Indem wir uns annähern und unsere schwächste Seite exponieren, wenn wir etwas oder

jemanden mögen, zeigen wir, dass wir uns dieser Person oder Sache uneingeschränkt anvertrauen. Wenn diese Haltung vom Gegenüber gespiegelt wird, demonstriert dies soziale Harmonie. Denn auf diese Weise zeigt man, dass man die angebotene Intimität schätzt und sie erwidert. Dass sich Leute in Richtung einer anderen Person lehnen, sich distanzieren, zu- oder abwenden, sieht man häufig in Konferenzräumen und bei geschäftlichen Besprechungen. Diejenigen Kollegen, die einen ähnlichen Standpunkt vertreten, setzen sich zusammen und wenden sich einander öfter zu. Sind sich die Gesprächspartner jedoch uneins, halten sie den Körper steif und vermeiden, sich dem anderen direkt zuzuwenden (es sei denn, sie werden dazu aufgefordert), und lehnen sich wahrscheinlich voneinander weg (siehe Abbildungen 30 und 31). Dieses Verhalten signalisiert unbewusst: »Ich stimme Ihrer Meinung nicht zu.« Wie bei allen nonverbalen Verhaltensweisen gilt, dass auch diese stets im Kontext betrachtet werden muss. Berufseinsteiger oder Neuzugänge im Unternehmen neigen beispielsweise dazu, in Besprechungen steif und unbeweglich dazusitzen. Dies hat



Abbildung 30: Wir lehnen uns in Richtung einer Person, wenn wir uns in ihrer Gegenwart wohlfühlen und einer Meinung sind. Das gegenseitige Spiegeln eines solchen Verhaltens beginnt schon im Säuglingsalter.



Abbildung 31: Wir lehnen uns von Dingen und Menschen weg, die wir nicht mögen, selbst von Kollegen, wenn sie Dinge sagen, mit denen wir nicht übereinstimmen.

weniger etwas mit Abneigung oder Meinungsverschiedenheiten zu tun, sondern einfach nur damit, dass der oder die Betreffende angesichts der neuen Umgebung nervös ist.

Diese Informationen sind aber nicht nur hilfreich, um die Körpersprache anderer zu deuten; wir müssen uns auch immer vor Augen führen, dass unsere eigenen nonverbalen Verhaltensweisen äußerlich sichtbar sind. Wenn es in Gesprächen und

Besprechungen zu einem regen Informations- und Meinungsaustausch kommt, werden sich natürlich auch unsere Gefühle angesichts neuer Informationen und Standpunkte ständig verändern und sich in einem stetigen Strom nichtsprachlicher Verhaltensweisen äußern. Wenn wir in einem Augenblick etwas Negatives hören und im nächsten etwas Positives, macht sich diese Gefühlsänderung unweigerlich auch körperlich bemerkbar.

Eine sehr eindringliche Art, andere wissen zu lassen, dass man ihre Meinung teilt oder bewusst über ihre Äußerungen nachdenkt, besteht darin, sich nach vorne zu lehnen oder sich ihnen mit der vorderen Körperseite zuzuwenden. Diese Taktik ist besonders effektiv, falls man sich in einer Besprechung befindet und aus irgendeinem Grund keine Gelegenheit hat, seine Meinung verbal zu äußern.

Den Rumpf schützen

Wenn es in einer Situation unpraktisch oder sozial inakzeptabel ist, sich von jemandem oder etwas wegzulehnen, nutzen wir oft unbewusst unsere Arme oder Gegenstände, um uns abzugrenzen, wenn wir den Menschen oder die Sache nicht mögen (siehe Abbildung 32). Kleidung oder umliegende Objekte dienen in der Regel demselben Zweck (siehe Kasten 21). So kann zum Beispiel ein Geschäftsmann sich plötzlich dazu entschließen, sein Jackett zuzuknöpfen, wenn er mit jemandem redet, in dessen Gegenwart er sich unwohl fühlt, nur um es unmittelbar nach Ende des Gesprächs wieder zu öffnen.

Das Zuknöpfen einer Jacke ist natürlich nicht immer ein Zeichen von Unbehagen; Männer knöpfen ihr Jackett oft zu, um eine Situation formeller zu gestalten oder dem Vorgesetzten

Respekt zu zollen. Das ist zwar nicht gerade ein Ausdruck großen Wohlbefindens, wie man es eher auf einer Grillfeier



Abbildung 32: Ein plötzliches Verschränken der Arme mitten im Gespräch kann ein Hinweis auf Unbehagen sein.

beobachten kann, aber es muss auch keine Animositäten bedeuten. Die Art, uns zu kleiden, beeinflusst also nicht nur die äußere Wahrnehmung, sondern gibt auch Hinweise darauf, wie aufgeschlossen und zugänglich wir anderen gegenüber sind (Knapp & Hall, 2002, 206–214).

Ich hatte schon immer den Eindruck, dass die US-Präsidenten ausschließlich deshalb nach Camp David fahren, um in Polo-Hemden das zu erreichen, was ihnen im edlen Zwirn nur 40 Meilen entfernt im Weißen Haus nicht gelingt. Indem sie ihren

Oberkörper entblößen (und sich ihrer Anzugjacke entledigen), signalisieren sie Tatendrang und Offenheit. Präsidentschaftsanwärter senden dieselbe nonverbale Botschaft aus, wenn sie ihr Jackett ausziehen (sozusagen ihr Schutzschild ablegen) und vor dem »einfachen Volk« ihre Hemdsärmel hochkrempeln.

Es ist vielleicht nicht verwunderlich, dass Frauen öfter als Männer dazu neigen, den Oberkörper zu bedecken, vor allem wenn sie unsicher sind, sich

Kasten 21**KISSENSCHLACHT**

Wenn wir Menschen sehen, die plötzlich ihren Rumpf bedecken, können wir davon ausgehen, dass sie sich unwohl fühlen oder den Eindruck haben, sich in einer bedrohlichen oder gefährlichen Situation zu befinden. 1992 arbeitete ich beim FBI, als ich einen jungen Mann und seinen Vater in ein Hotelzimmer in der Nähe von Boston zu einer Befragung geladen hatte. Der Vater hatte widerstrebend eingewilligt, seinen Sohn mitzubringen. Auf dem Hotelsofa ergriff der junge Mann augenblicklich ein Sofakissen und hielt es fast während des gesamten dreistündigen Gesprächs vor seinem Körper. Trotz der Anwesenheit seines Vaters fühlte er sich offenbar verletztlich und hatte daher das Bedürfnis nach einer »Schmusedecke«. Die Barriere, die er so zwischen uns errichtet hatte, war zwar nur ein Kissen, aber sie war sehr effektiv, weil man einfach nicht zu dem jungen Mann durchdringen konnte. Ich fand es erstaunlich, dass er das Kissen weglegte, sobald wir anfangen, über seine sportlichen Leistungen zu sprechen. Als wir jedoch erneut auf seine mutmaßliche Beteiligung an einem Kapitalverbrechen zu sprechen kamen, griff er sofort wieder zum Kissen und presste es fest an seine Brust. Ganz eindeutig hatte sein limbisches Gehirn nur dann den Drang, den Rumpf zu schützen, sobald er sich bedroht fühlte. Jedenfalls war bei diesem Gespräch rein gar nichts aus ihm herauszubekommen. Bei unserem nächsten Termin jedoch waren die beruhigenden Kissen auf mysteriöse Weise verschwunden!

nervös fühlen oder eine eher reservierte Haltung einnehmen möchten. Eine Frau verschränkt ihre Arme dann meist unterhalb des Busens, um sich zu schützen und selbst zu beruhigen. Oder sie legt einen Arm vorne quer über den Körper und fasst mit der Hand den anderen Arm am Ellbogen. Beide Verhaltensweisen dienen unbewusst dem Schutz und der Abgrenzung, vor allem in unangenehmen Situationen.

In der Uni sehe ich vor allem in den ersten Tagen des neuen Semesters oft Studentinnen, die beim Betreten des Seminarraums ihren Notizblock wie ein Schutzschild vor der Brust halten. Wenn sie sich langsam in dem neuen Umfeld eingelebt haben, gehen sie dazu über, ihren Block unter den Arm zu klemmen und seitlich zu tragen. An Prüfungstagen nimmt dieses Verhalten in der Regel wieder zu und weitet sich sogar auf zahlreiche männliche Studenten aus. Frauen verwenden außerdem gerne Rucksäcke, Aktentaschen oder Geldbörsen als Schutzschild, vor allem wenn sie irgendwo allein sitzen. Beim Fernsehen auf dem Sofa kuscheln wir uns gemütlich in eine Decke – ähnlich sicher und geborgen fühlen wir uns, wenn wir unsere Rumpfvorderseite mit etwas bedecken. Wenn wir ein Objekt an uns heranziehen, vor allem vor den Bauch, dann tun wir das in der Regel, um uns zu beruhigen. Wenn man also in einer konkreten Situation sieht, wie jemand seinen Oberkörper schützt, dann ist das ein ziemlich sicherer Hinweis darauf, dass er sich unwohl fühlt. Wenn Sie den Kontext und weitere Begleitumständen einbeziehen, kann es Ihnen vielleicht gelingen, der betreffenden Person zu helfen oder ihr Verhalten zumindest besser nachzuvollziehen.

Männer schützen ihren Rumpf ebenfalls, gehen dabei in der Regel aber subtiler vor (vielleicht um weniger auffällig zu erscheinen). So kann sich ein Mann beispielsweise vor den Körper greifen, um an seiner Uhr zu nesteln, oder, wie Prince Charles es

bei offiziellen Anlässen oft zu tun pflegt, quer über den Körper fassen und seinen Ärmel richten oder mit seinen Manschettenknöpfen spielen. Männer bedecken manchmal Brust und Hals, indem sie den Krawattenknoten richten. All diese Verhaltensweisen sollen den Körper schützen und vermitteln, dass sich die Person in diesem Augenblick etwas unsicher fühlt.

Ich wartete einmal an einer Supermarktkasse darauf, dass die Dame vor mir ihren Einkauf bezahlte. Sie nutzte offenbar eine Geldkarte, deren Limit überschritten war, da der Computer sie immer wieder ablehnte. Nachdem sie immer wieder die Karte ins Gerät eingeführt und ihre Geheimzahl eingegeben hatte, wartete sie mit vor der Brust verschränkten Armen auf die Reaktion der Maschine, bis sie schließlich völlig entnervt aufgab. Jedes Mal, wenn die Karte abgelehnt wurde, verschränkte sie die Arme ein klein wenig fester – ein klares Zeichen dafür, dass ihre Verärgerung und ihr Unbehagen zunahmen (siehe Abbildungen 33 und 34).

Ich habe auch schon ganz kleine Kinder gesehen, die ihre Arme vor den Körper schlangen, weil sie erschüttert oder trotzig waren. Dieses Schutzverhalten nimmt eine Vielzahl von Formen an – so kann man etwa auch die Arme vor dem Bauch verschränken oder die Oberarme mit den Händen umfassen.

Meine Studenten fragen mich oft, ob irgendetwas mit ihnen nicht stimmt, weil ihnen selbst auffällt, dass sie mit verschränkten Armen im Unterricht



Abbildung 33: In der Öffentlichkeit kreuzen viele von uns gerne die Arme, wenn sie warten oder jemandem zuhören. In den eigenen vier Wänden sitzen wir selten in dieser Haltung da, außer es stört uns etwas, beispielsweise wenn jemand sich verspätet.



Abbildung 34: Verschränkte Arme, die von den Händen fest umfasst werden, sind ein eindeutiges Zeichen für Unbehagen.

sitzen. Die Frage ist nicht, ob etwas nicht stimmt, und diese Haltung bedeutet auch nicht, dass sie ihren Dozenten ablehnen;

viele Menschen fühlen sich in dieser Körperhaltung einfach sehr wohl. Sollte jemand jedoch völlig unvermittelt die Arme kreuzen und fest verschränken, gibt es meist einen Grund dafür. Vergessen Sie nicht: Vor allem die Abweichung von (für eine bestimmte Person) normalem Verhalten signalisiert uns, ob und wann sich jemand unbehaglich fühlt. Beobachten Sie, ob die Person die Arme wieder öffnet, sobald sie sich entspannt. Ich habe festgestellt, dass viele meiner Zuhörer am Anfang der Vorlesung mit verschränkten Armen dasitzen, diese mit der Zeit aber öffnen. Offenbar geschieht etwas, das dieses Verhalten auslöst; möglicherweise (und hoffentlich) fühlen sie sich mit der Zeit wohler in ihrer Umgebung und mit ihrem Dozenten.

Man könnte argumentieren, dass viele Frauen (oder Männer) ihre Arme schlichtweg deshalb verschränken, weil sie frieren. Das steht allerdings keineswegs im Widerspruch zur non-verbalen Bedeutung der Geste, da auch Kälte ein Ausdruck von Unbehagen sein kann. Menschen, die sich während einer Befragung unwohl fühlen (zum Beispiel Verdächtige bei polizeilichen Ermittlungen, Kinder, die Ärger mit ihren Eltern haben, oder ein Angestellter, der wegen ungebührlichen Verhaltens zu seinem Vorgesetzten gerufen wird), klagen im Gespräch oft darüber, dass ihnen kalt ist. Ihnen ist nicht bewusst, dass das limbische Gehirn in schwierigen oder brenzligen Situationen verschiedene Körpersysteme aktiviert, um sich auf eine nachfolgende Überlebensreaktion vorzubereiten, das heißt also auf Schockstarre, Flucht oder Kampf. Dies hat zur Folge, dass das Blut weg von der Körperoberfläche (der Haut) in Richtung der großen Muskeln der Gliedmaßen kanalisiert wird, falls diese Muskeln benötigt werden, um zu fliehen oder die Bedrohung zu bekämpfen. Da das Blut in diese lebenswichtigen Bereiche gebracht wird, verlieren manche Menschen ihren normalen Teint und erblassen oder sehen so aus, als stünden sie unter Schock. Und weil über

das Blut die Temperatur an unserer Körperoberfläche gesteuert wird, bewirkt sein Abzug in tiefere Muskelbereiche, dass wir frieren (siehe Kasten 22) (LeDoux, 1996, 131–133). In der zuvor geschilderten Befragung zum Beispiel, in der der junge Mann das Kissen umschlungen hielt, beschwerte

Kasten 22

WARUM UNS MANCHE DINGE AUF DEN MAGEN SCHLAGEN

Haben Sie sich je gefragt, warum Ihr Magen verrückt spielt, wenn Sie sich am Esstisch streiten? Wenn Sie sich aufregen, fehlt dem Verdauungstrakt das Blut, das er für eine reibungslose Verdauung benötigt. Wir haben vorhin gelernt, dass das limbische System unserer Haut Blut entzieht, um es in Vorbereitung einer Stressreaktion zum Herzen und in die Muskulatur der Gliedmaßen zu pumpen. Und genau dasselbe geschieht auch mit dem Blut im Verdauungstrakt. Das flaue Gefühl im Magen, das man daraufhin verspürt, ist ein Symptom für die jeweilige Erregung und die Reaktion des limbischen Systems. Auch ein Kind, das mitansehen muss, wie seine Eltern am Esstisch eine Meinungsverschiedenheit austragen, verliert mit Sicherheit seinen Appetit; sein limbisches System hat die Nahrungsaufnahme und Verdauung vorzeitig beendet, um auf eine eventuelle Flucht vorbereitet zu sein. Analog dazu ist es interessant, zu sehen, wie viele Menschen sich nach einem traumatischen Erlebnis übergeben. In Notsituationen ist der Körper grundsätzlich der Überzeugung, dass keine Zeit für die Verdauung bleibt; als Reaktion darauf erleichtert er sich und bereitet sich auf die Flucht oder den Kampf vor (Grossmann, 1996, 67–73).

er sich die ganze Zeit, ihm sei kalt, obwohl ich die Klimaanlage ausgeschaltet hatte. Weder sein Vater noch ich froren; er war der Einzige, dem die Zimmertemperatur nicht behagte.

Die Verbeugung

Das Beugen des Oberkörpers in der Taille wird fast überall auf der Welt als Zeichen der Untertänigkeit und des Respekts ausgeführt – oder, wenn jemand seinerseits mit Applaus geehrt wird, als Geste der Demut. Achten Sie einmal darauf, wie Japaner und, heutzutage in weniger starker Ausprägung, auch Chinesen sich aus Respekt und Ehrerbietung verbeugen. In vielen Kulturen zeigt jemand, der einen Kotau macht oder eine leicht gebeugte Haltung einnimmt, seine Dienstbarkeit oder seinen niedrigeren sozialen Status.

Dem durchschnittlichen Europäer oder Amerikaner fällt diese Geste nicht so leicht, vor allem wenn er sie bewusst ausführen soll. Nachdem wir jedoch heute über unseren Tellerrand schauen und in immer intensiveren Kontakt mit verschiedenen Ländern des Nahen und Fernen Ostens treten, schadet es uns nicht, zu lernen, wie man sich angemessen verbeugt, vor allem im Umgang mit älteren Leuten, die unsere besondere Achtung verdienen. Diese einfache Respektsbezeugung wird uns in Kulturen, in denen sie üblich ist, eher einen Vorteil verschaffen (siehe Kasten 23). Übrigens schlagen Osteuropäer, vor allem älteren Jahrgangs, teilweise immer noch gerne die Hacken zusammen und verbeugen sich dabei leicht. Jedes Mal, wenn ich diese Geste sehe, denke ich daran, wie schön es doch ist, dass Menschen sich auf diese Weise immer noch Anerkennung und Respekt zollen. Ob bewusst oder unbewusst ausgeführt, die Verbeugung ist ein nonverbales Verhalten, mit dem man seine Hochachtung bezeugt.

Kleider machen Leute

Weil nonverbale Kommunikation auch Symbole einschließt, müssen wir uns ebenfalls der Kleidung und anderen Accessoires, Abzeichen oder Körpermodifikationen widmen. Kleider machen Leute, heißt es, und dem stimme ich zu, zumindest wenn es um das äußere Erscheinungsbild geht. Zahlreiche Studien haben gezeigt, dass unsere Kleidung einen entscheidenden Einfluss

Kasten 23

EIN KOTAU VON HÖCHSTER STELLE

Die Allgemeingültigkeit der Verbeugung wurde mir auf eindrucksvolle Weise bewusst, als ich mir einmal eine alte Wochenschau ansah, die aus der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg stammte, als General Douglas MacArthur als Berater der philippinischen Regierung tätig war. Der Mitschnitt zeigt, wie ein amerikanischer Armeeeoffizier MacArthurs Büro verlässt, nachdem er dort einige Unterlagen abgegeben hat. Dabei verbeugt sich der Offizier, während er sich rückwärts zum Ausgang bewegt. Niemand hatte ihn dazu aufgefordert; der Offizier führte die Geste ganz automatisch aus, um die sozial höhergestellte Person im Raum wissen zu lassen, wer der Ranghöhere war – es war eine unbedingte Anerkennung der Autorität Mac-Arthurs. (Gorillas, Hunde, Wölfe und andere Tiere demonstrieren übrigens auch ein solches hierarchisches Verhalten.) Bemerkenswerterweise war der Offizier, der sich auf seinem Weg aus dem Zimmer verbeugte, kein Geringerer als der Mann, der später der Oberste Befehlshaber der Alliierten Streitkräfte in Europa, Architekt der Invasion in der Normandie und 34. Präsident der Vereinigten Staaten wurde: Dwight David Eisenhower. Als MacArthur übrigens Jahre später erfuhr, dass Eisenhower als Präsident kandidierte, bemerkte er, Eisenhower sei der »beste Kommis« gewesen, der jemals für ihn gearbeitet habe (Manchester, 1978, 166).

darauf ausübt, wie andere uns wahrnehmen. Ob Freizeit- oder Businesslook, ob blauer oder brauner Anzug – selbst die Farbe der Garderobe spielt eine gewichtige Rolle.

Kleidung sagt eine Menge über uns aus und kann uns sehr dienlich sein. Unsere Oberkörper sind gewissermaßen Aushängeschilder, mit denen wir unsere Stimmungen zum Ausdruck bringen. Bei der Partnerwerbung ziehen wir uns an, um zu betören; auf der Arbeit tragen wir Kleidung, um unseren Erfolg und sozialen Status sichtbar zu machen. Ähnlich fungieren die Team-Trainingsjacke, das Polizeiabzeichen und die Verdienstorden des Militärs, die alle am Oberkörper getragen werden und die Aufmerksamkeit auf unsere erbrachten Leistungen lenken sollen. Wenn wir möchten, dass uns andere beachten, sollten wir vor allem daran denken, dass der Rumpf ein Blickfang ist. Wenn der Präsident vor dem Kongress seine Rede zur Lage der Nation hält, wirken die rot gekleideten Damen, die aus einem Meer von blauen und grauen Anzugträgern herausstechen, wie Vögel, die ihr buntes Federkleid präsentieren, um auf sich aufmerksam zu machen.

Kleidung kann sehr dunkel und düster (in der extremen Form spricht man vom Gothic-Look) oder sehr schillernd sein (wie das Outfit des Musikers Liberace oder Elton Johns), wodurch die Stimmung und/oder Persönlichkeit des Trägers zum Ausdruck gebracht wird. Andererseits benutzen wir auch Accessoires, Schmuck oder andere Verzierungen oder entblößen den Oberkörper, um andere anzuziehen, zu zeigen, wie durchtrainiert und fit wir sind, oder um zu vermitteln, wie wir sozial, materiell oder beruflich gestellt sind. Das erklärt vielleicht, warum so viele Menschen so viel Aufhebens um ihre Garderobe machen, wenn sie ein hohes Amt bekleiden oder sich auf eine Verabredung vorbereiten. Indem wir uns entsprechend herausputzen, zeigen wir, woher wir kommen oder welcher Gruppe wir uns zugehörig

fühlen – zum Beispiel wenn man als Sportfan die Farben seiner Mannschaft trägt.

Kleidung kann sehr bezeichnend sein und offenbart beispielsweise, ob jemand feiert oder trauert, ob er einen hohen oder niedrigen Status genießt, ob er mit sozialen Normen konform geht oder vielleicht auch, ob er zu einer bestimmten religiösen Gruppierung gehört (wie zum Beispiel orthodoxe Juden, Amische oder Anhänger des Hare-Krishna-Kults). Unsere Kleidung offenbart, wer wir sind (siehe Kasten 24). Jahrelang sagte man mir, ich zöge mich wie ein FBI-Agent an, und der war ich ja schließlich auch. Ich trug den Einheitsdress eines jeden Agenten: dunkelblauer Anzug, weißes Hemd, dunkelrote Krawatte, schwarze Schuhe und kurze Haare.

Offenkundig bringen wir eine spezifische Kleidung schnell mit bestimmten Berufen in Verbindung, doch manchmal ist Vorsicht geboten. Schließlich könnte der Mann, der in Monteurskleidung vor Ihnen steht und Ihr Telefon reparieren möchte, ein Krimineller sein, der sich dieses Outfit nur deshalb zugelegt hat, um sich Zugang zu Ihrem Haus zu verschaffen (siehe Kasten 25).

Kleidung, auch wenn sie uns täuschen kann, muss stets als Teil des nonverbalen Ausdrucksrepertoires von Menschen betrachtet werden. Aus diesem Grund ist es wichtig, Sachen zu tragen, die den Botschaften entsprechen, die wir unseren Mitmenschen vermitteln wollen – sofern wir ihr Verhalten auf eine Weise beeinflussen möchten, die uns dienlich ist.

Wenn es um die Wahl der Garderobe und Accessoires geht, muss man sich immer der Botschaft bewusst sein, die man damit aussendet – sowie zugleich

Kasten 24

DU BIST, WAS DU TRÄGST

Stellen Sie sich folgendes Szenario vor: Sie gehen eines Abends eine Straße entlang, auf der kaum noch Menschen unterwegs sind, und hören plötzlich, dass sich jemand von hinten nähert. Sie können im Dunkeln das Gesicht oder die Hände des Menschen kaum sehen, aber Sie erkennen, dass er Anzug und Krawatte sowie einen Aktenkoffer trägt. Nun stellen Sie sich dieselbe dunkle Straße vor, doch diesmal bemerken Sie, dass die Person hinter Ihnen ungepflegte, weite Kleidung trägt, tief herunterhängende Jeans, eine schief aufgesetzte Baseballkappe, ein fleckiges T-Shirt und abgetragene, schmutzige Turnschuhe. In beiden Fällen sehen Sie die Person nicht gut genug, um weitere Details auszumachen – und Sie nehmen allein aufgrund der Kleidung an, dass es sich um einen Mann handelt. Auch das Tempo, in dem sie sich fortbewegen, ist exakt dasselbe. Und trotzdem werden Sie je nach äußerem Erscheinungsbild der beiden Passanten zu einer anderen Einschätzung Ihrer persönlichen Sicherheitslage kommen. Spätestens wenn Ihnen die Person immer näher kommt, wird Ihr limbisches System auf einen der Männer deutlich stärker reagieren als auf den anderen.

Ich werde Ihnen nicht sagen, bei welcher der beiden Personen Sie sich wohler fühlen sollten; das liegt natürlich ganz bei Ihnen. Ob es nun richtig oder falsch ist: Wenn alle anderen Informationen weitgehend fehlen, übt die Kleidung auf jeden Fall einen großen Einfluss darauf aus, was wir von anderen denken. Obwohl Kleidung uns an und für sich nicht gefährlich werden kann, kann sie doch soziale Auswirkungen haben. Denken Sie nur einmal daran, wie vorurteilsbehaftet und misstrauisch manche Amerikaner seit dem 11. September 2001 geworden sind, wenn sie jemanden sehen, der Kleidung trägt, wie sie im Nahen Osten üblich ist. Und stellen Sie sich nun einmal vor, wie heutzutage viele aus jener Region stammende Amerikaner allein aufgrund dieser Äußerlichkeit beurteilt beziehungsweise abgeurteilt werden.

Ich erinnere College-Studenten oft, dass das Leben nicht immer fair ist und dass sie leider auch nach ihrem äußeren Auftreten beurteilt werden. Daher sollten sie sorgfältig über die Wahl ihrer Kleidung und die damit verbundenen Botschaften nachdenken.

auch der Aussage, die andere in sie hineininterpretieren könnten. Bedenken Sie auch Folgendes: Selbst wenn Sie Ihre Kleidung bewusst nutzen wollen, um einer bestimmten Person oder einer Gruppe von Menschen zu einem bestimmten Zeitpunkt an einem bestimmten Ort eine bestimmte Botschaft zu vermitteln, werden Ihnen vielleicht auch eine Menge Menschen begegnen, bei denen Ihre Botschaft nicht ankommt!

Kasten 25**DER SCHEIN KANN TRÜGEN**

Wir müssen uns davor hüten, Menschen nur anhand ihrer Kleidung zu beurteilen, da dies manchmal zu falschen Schlussfolgerungen führen kann. Ich war letztes Jahr zu Gast in London in einem sehr vornehmen Hotel nur wenige Straßen vom Buckingham Palace entfernt, in dem das gesamte Personal, einschließlich der Dienstmädchen, Armani-Kleidung trug. Wäre ich den Angestellten im Zug auf dem Weg zur Arbeit begegnet, ich hätte mich bezüglich ihres sozialen Status leicht irren können. Vergessen Sie also nicht: Weil sie zum einen stark kulturell geprägt ist und uns zum anderen leicht manipulieren kann, sollte Kleidung immer nur als ein Aspekt des nonverbalen Gesamtbilds aufgefasst werden. Wir sollten eine Aufmachung höchstens danach bewerten, ob jemand damit eine Botschaft aussenden will, aber wir sollten sie auch nicht überbewerten.

In Seminaren stelle ich oft die Frage: »Wer von Ihnen ist heute von seiner Mutter angezogen worden?« Natürlich lachen alle und niemand hebt die Hand. Dann fahre ich fort: »Nun, dann haben Sie – alle – die bewusste Wahl getroffen, sich so zu kleiden, wie Sie es tun.« Daraufhin blicken sich alle um und bemerken vielleicht zum ersten Mal, dass sie sich mehr Mühe damit geben könnten, wie sie sich anziehen und nach außen präsentieren. Wenn sich zwei Menschen zum ersten Mal begegnen, sind schließlich das äußere Erscheinungsbild und andere nonverbale

Ausdrucksformen die ersten Informationen, die sie voneinander erhalten. Vielleicht sollten auch Sie sich einmal fragen, wie andere Sie wahrnehmen.

Körperpflege

Wenn es uns körperlich und seelisch gut geht, achten wir auf unser Erscheinungsbild und pflegen uns entsprechend sorgfältig. Menschen sind in dieser Hinsicht nicht anders als Vögel und Säugetiere, die vergleichbare Verhaltensweisen zeigen. Wenn wir körperlich oder seelisch jedoch nicht auf dem Damm sind, kann die Haltung von Rumpf und Schultern sowie unser allgemeines Erscheinungsbild sehr schnell Rückschlüsse auf eine schlechte Gesundheitsverfassung zulassen (American Psychiatric Association, 2000, 304–307, 350–352). Viele Obdachlose leiden an Schizophrenie und kümmern sich kaum um ihr Äußeres. Sie hüllen sich oft in schmutzige und fleckige Sachen und wehren sich teilweise sogar gegen andere, die ihnen helfen wollen, sich zu waschen oder saubere Kleidung zu tragen. Ein depressiver Mensch geht oder steht oft vornüber gebeugt, als drücke die ganze Welt ihn nieder.

Dieses Phänomen der schlechten Pflege in Krankheits- und Trauerphasen wurde schon überall auf der Welt von Anthropologen, Sozialarbeitern und Gesundheitsdiensten festgestellt. Wenn wir betrübt oder krank sind, werden Körperpflege und äußeres Erscheinungsbild schnell vernachlässigt (Darwin 1872, Kap. 3, passim). Patienten zum Beispiel, die vor Kurzem operiert wurden, schlurften oft mit zerzausten Haaren und OP-Hemd, das kaum ihr Gesäß bedeckt, den Krankenhausflur entlang. Wer nicht auf dem Posten ist, verbringt viel Zeit im Bett und sieht ungepflegter aus als sonst. Wenn jemand wirklich krank oder

traumatisiert ist, setzt das Gehirn bestimmte Prioritäten, zu denen Körperpflege nicht gehört. Daher können wir – kontextabhängig – umgekehrt auch aus dem Mangel an allgemeiner persönlicher Hygiene und/oder Körperpflege auf den Geistes- oder Gesundheitszustand einer Person schließen.

Haltung bewahren

Wenn man sich auf ein Sofa oder einen Stuhl fläzt, ist das normalerweise ein Zeichen dafür, dass man sich wohlfühlt. Sobald es jedoch darum geht, ernste Themen zu besprechen, ist diese Sitzhaltung eine *Zurschaustellung territorialer Besitzansprüche* oder von Macht (siehe Abbildung 35). Vor allem Teenager lümmeln sich oft auf einem Stuhl oder einer Bank, um auf non-verbale Weise ihre Umgebung zu dominieren, wenn ihnen ihre Eltern eine Standpauke halten. Dieses Verhalten ist respektlos und stellt eine gewisse Gleichgültigkeit gegenüber denjenigen zur Schau, die das Wort haben. Es ist eine Form von Territorialverhalten, das nicht ermutigt oder geduldet werden sollte.

Falls Sie ein Kind haben, das dieses Verhalten jedes Mal zeigt, wenn es etwas ausgefressen hat, müssen Sie sofort eingreifen, indem Sie Ihren Spross auffordern, sich aufrecht hinzusetzen und, falls das nichts bringt, indem Sie seine Individualdistanz unterschreiten (und ihm also auf den Leib rücken).



Abbildung 35: Wenn sich jemand derart auf einen Stuhl fläzt, demonstriert er damit seinen Territorialanspruch. Das mag, je nach Situation, in den eigenen vier Wänden angebracht sein, nicht aber im Job oder gar einem Bewerbungsgespräch.

Auf Letzteres wird Ihr Kind sehr schnell reagieren und sich aufrecht hinsetzen. Wenn Sie es ihm durchgehen lassen, bei Meinungsverschiedenheiten die Füße auf den Tisch zu legen, dürfen Sie sich nicht wundern, wenn es mit der Zeit den Respekt vor Ihnen verliert. Warum sollte es auch anders sein? Indem Sie solche Anwandlungen durchgehen lassen, sagen Sie im Grunde: »Es ist schon okay, mich nicht zu respektieren.« Wenn diese Kinder heranwachsen, setzen sie ihr Verhalten möglicherweise fort und zeigen es auch am Arbeitsplatz, was einer Festanstellung nicht gerade förderlich ist, da es auch ohne Worte die deutliche Botschaft übermittelt, dass sie die Autorität des Arbeitgebers nicht anerkennen.

Sich aufplustern

Menschen, wie viele andere Geschöpfe auch (etwa Eidechsen, Vögel, Hunde und unsere Verwandten, die Primaten), vergrößern künstlich ihre Brust, wenn sie versuchen, territoriale Dominanz zum Ausdruck zu bringen (Givens, 1998–2007). Beobachten Sie einmal zwei Menschen, die wütend aufeinander sind; sie strecken ihre Brust heraus wie Silberrückengorillas. Obwohl es unfreiwillig komisch aussieht, sollte das Aufplustern der Brust nicht auf die leichte Schulter genommen werden, weil die Erfahrung zeigt, dass Menschen eine solche Haltung vor allem unmittelbar vor einer körperlichen Auseinandersetzung einnehmen. Man sieht sie auf dem Schulhof, wenn Kinder kurz vor einer Prügelei stehen. Man sieht sie auch bei Profiboxern, wenn sie sich vor einem größeren Kampf verbal provozieren – sie werfen sich in die Brust, lehnen sich nach vorne und verkünden, dass sie gewinnen werden. Bei den Presseterminen vor seinen Kämpfen zeigte der große Muhammad Ali dieses Verhalten eindrucksvoller als jeder andere. Er konnte aber nicht nur bedrohlich, sondern auch humorvoll sein – das alles war Teil einer grandiosen Inszenierung, die den Ticketverkauf enorm ankurbelte.

Viel nackte Haut

Manchmal sieht man bei Straßenschlägereien, wie Menschen, die kurz davor stehen, aufeinander loszugehen, sich eines Kleidungsstücks entledigen. Niemand kann genau sagen, ob dieses Verhalten dazu dient, die Muskeln zu strecken, die Kleidung zu schonen oder dem Gegner möglichst keine Haltemöglichkeit zu bieten. In jedem Fall gilt: Falls Sie jemals in

eine Auseinandersetzung geraten sollten, bei der Ihr Kontrahent Hut, Hemd oder ein anderes Kleidungsstück auszieht, steht höchst wahrscheinlich ein Kampf unmittelbar bevor (siehe Kasten 26).

Kasten 26

GEFAHR IM VERZUG

Vor Jahren beobachtete ich einmal, wie sich zwei Nachbarn in die Haare bekamen und beschimpften, weil der Rasensprenger des einen versehentlich den frisch gewachsenen Wagen des anderen mit Wasser bespritzt hatte. Als sich die Situation zuspitzte, fing einer der Männer an, sein Hemd aufzuknöpfen. In diesem Augenblick wusste ich, dass gleich die Fäuste fliegen würden. Das Hemd wurde auch tatsächlich ausgezogen und die beiden Streithähne fingen an, sich gegenseitig mit der Brust anzurempeln. Das war das Vorspiel zu der Schlägerei, die selbstverständlich auf dem Fuße folgte. Es scheint unglaublich, dass sich erwachsene Männer wegen ein paar Wasserflecken auf einem Auto tatsächlich prügeln. Aber das für mich wirklich Erstaunliche war das Anrempern mit der Brust – sie verhielten sich haargenau wie Gorillas. Es war im Grunde sehr peinlich, sie bei einem solch lächerlichen Dominanzverhalten zu beobachten. So etwas sollte einfach nicht passieren.

Die Atmung

Wenn jemand unter Stress steht, werden Sie beobachten können, wie sich sein Brustkorb hebt und senkt beziehungsweise sich in schneller Folge weitet und zusammenzieht. Sobald das limbische System eine Erregung wahrnimmt und sich für die Flucht oder den Kampf bereit macht, versucht der Körper, möglichst viel Sauerstoff aufzunehmen, indem er entweder tiefer einatmet oder hechelt. Die Brust hebt und senkt sich in der

Anspannung, weil das limbische Gehirn dem Organismus mitteilt: »Mögliches Problem in Sicht – Sauerstoffverbrauch für sofortige Flucht oder Angriff erhöhen!« Wenn Sie eine starke Atmung bei einem ansonsten gesunden Menschen bemerken, sollten Sie sich fragen, warum die betreffende Person so unter Stress steht.

Mit den Schultern zucken

Je nach Kontext kann ein leichtes oder auch heftiges Schulterzucken eine Menge aussagen. Wenn der Vorgesetzte seinen Angestellten fragt: »Wissen Sie etwas über die Kundenbeschwerde?«, und der Angestellte mit Nein antwortet und dabei nur leicht mit den Schultern zuckt, ist es sehr wahrscheinlich, dass er gerade nicht ganz ehrlich war. Eine aufrichtige Antwort führt nämlich dazu, dass beide Schultern gleichmäßig und weit nach oben gehen. Sie können damit rechnen, dass Menschen stark mit den Schultern zucken, wenn sie voll und ganz hinter dem stehen, was sie sagen. Die Worte »Davon weiß ich nichts!« sind an sich nicht verdächtig, sofern dabei beide Schultern nach oben zu den Ohren gehen. Auch hier handelt es sich um ein Verhalten, bei dem der Schwerkraft entgegengewirkt wird. Ein solches zeigt normalerweise, wie bereits erwähnt, dass sich eine Person wohlfühlt und mit ihren Handlungen voll im Reinen ist. Wenn Sie allerdings sehen, dass die Schultern nur teilweise nach oben gehen oder sich nur eine Schulter hebt, dann ist es sehr wahrscheinlich, dass jemand versucht, auszuweichen – oder sogar sein Gegenüber zu täuschen (siehe Abbildungen 36 und 37).



Abbildung 36: Wenn die Schultern nur teilweise angehoben werden, weist das auf mangelnde Überzeugung oder Unsicherheit hin.



Abbildung 37: Wir zucken mit den Schultern, um Unkenntnis oder Zweifel anzudeuten. Achten Sie darauf, ob sich beide Schultern heben; wenn sich nur eine Schulter hebt, ist die Botschaft zweifelhaft.

Geduckte Haltung

Apropos Schultern: Achten Sie besonders auf Personen, die im Gespräch oder als Reaktion auf ein negatives Ereignis die Schultern langsam in Richtung Ohren bewegen, sodass der Eindruck entsteht, der Hals würde verschwinden (siehe Abbildung 38). Im Vordergrund steht hier das langsame Schulterheben. Die Person

versucht, quasi wie eine Schildkröte den Kopf einzuziehen. Solche Zeitgenossen haben nur wenig Selbstvertrauen und fühlen sich unwohl. Man sieht dieses Verhalten immer wieder in Geschäftsbesprechungen, wenn der Vorgesetzte hereinkommt und fordert: »In Ordnung, ich möchte von jedem hören, was er ausgearbeitet hat.« Während die fleißigen Kollegen stolz über ihre Leistungen berichten, werden andere immer unscheinbarer und sinken in sich zusammen, während sich ihre Schultern immer weiter heben in dem unbewussten Versuch, den Kopf zu verstecken und sich ganz zu verkriechen.

Dieses Verhalten trifft man auch in Situationen in der Familie an, wenn etwa der Vater bedauert: »Es hat mich sehr gekränkt, dass jemand meine Leselampe zerbrochen hat, ohne mich darüber zu informieren.« Wenn er dann seine Kinder nacheinander ansieht, wird aller Voraussicht nach eins davon zu Boden blicken und die Schultern in Richtung Ohren ziehen. Dasselbe gilt für die bereits erwähnte Fußballmannschaft, die nach einer Niederlage in die Umkleide zurückkehrt. Die Köpfe der Spieler hängen traurig zwischen den Schultern herab.



Abbildung 38: Schultern, die in Richtung Ohren gezogen werden – man spricht auch vom Schildkröteneffekt. Die Person strahlt Schwäche, Unsicherheit und negative Gefühle aus. Denken Sie an Sportler, die nach einer Niederlage vom Platz schleichen.

Noch eine letzte Bemerkung: Rumpf und Schultern

Es gibt eine Menge Bücher über nonverbales Verhalten, die leider überhaupt nicht auf den Rumpf und die Schultern eingehen. Das ist bedauerlich, weil gerade diese Regionen des Körpers eine Menge wertvoller Informationen liefern können. Sollten Sie es also bisher versäumt haben, hier nach nonverbalen Hinweisen zu suchen, hoffe ich, dass die Informationen in diesem Kapitel Sie überzeugt haben, Ihre Aufmerksamkeit auch einmal auf die so bedeutsame Körpermitte zu richten – die ganz besondere Aussagekraft hat. Gerade Reaktionen des Rumpfes sind besonders aufrichtig, denn dort befinden sich viele unserer lebenswichtigen Organe, die das limbische Gehirn instinktiv zu schützen versucht.

5. Greifbares Wissen – Die nonverbale Sprache der Arme

Wenn wir nonverbales Verhalten zu deuten versuchen, richten wir unser Augenmerk normalerweise hauptsächlich auf Gesicht und Hände. Die Arme hingegen werden meist stiefmütterlich vernachlässigt. Suchen wir allerdings gezielt nach Zeichen für Behagen, Unbehagen, Zuversicht und andere Gefühlszustände, dann sind die Arme überaus zuverlässige Auskunftgeber.

Seit unsere urzeitlichen Vorfahren begannen, sich aufrecht fortzubewegen, sind die Arme frei, um sie auf vielfältige Weise zu nutzen. Sie können Lasten tragen, Schläge austeilen, Gegenstände greifen und uns helfen, vom Boden aufzustehen. Sie sind stromlinienförmig »designt«, äußerst beweglich und reagieren erstaunlich schnell auf jede von außen kommende Bedrohung, vor allem im Zusammenspiel mit den unteren Gliedmaßen. Wenn jemand etwas nach uns wirft, heben sich unsere Arme instinktiv und zielgenau, um den Gegenstand abzuwehren. Unsere Arme, ebenso wie unsere Füße und Beine, sind also reaktionsschnell und darauf ausgerichtet, uns zu verteidigen. Und sie tun das teilweise sogar entgegen jeder Logik. Während meiner Arbeit beim FBI habe ich beispielsweise Menschen gesehen, die sich Schussverletzungen am Arm zuzogen, weil sie versuchten, sich mit den Armen vor Pistolenkugeln zu schützen. Unser logisch »denkender« Neocortex käme niemals auf die Idee, dass so etwas funktionieren könnte, aber das limbische Gehirn sorgt trotzdem dafür, dass wir instinktiv unsere Arme heben, um das Geschoss abzuwehren, das mit über 270 Metern pro Sekunde auf

uns zuzagt. In der forensischen Wissenschaft werden solche Verletzungen als Abwehrverletzungen bezeichnet.

Jedes Mal, wenn Sie sich den Arm stoßen – vor allem wenn Sie an einer scharfen Kante hängen bleiben –, sollten Sie daran denken, dass dies soeben ihren Rumpf vor einem möglicherweise tödlichen Schlag bewahrt hat. Einmal hielt ich während eines Unwetters in Florida einen Regenschirm über dem Kopf, als mir die Wagentür unvermittelt entgegenschlug und mich seitlich am Körper traf, wodurch ich mir eine Rippe brach, die durch den gehobenen Arm ungeschützt war. Dies führte mir überdeutlich vor Augen, dass ich dankbar für meine Arme und ihre Schutzfunktion sein sollte.

Weil unsere Arme – ebenso wie unsere Füße – so wichtig für unser Überleben sind, kann man sich auch auf sie verlassen, wenn es darum geht, aufrichtige Gefühle und Absichten zu erkennen. Instinktive Reaktionen, verursacht vom limbischen System, geben darüber Auskunft. Im Gegensatz zur flexibleren und oftmals trügerischen Mimik liefern unsere oberen Gliedmaßen also handfeste nonverbale Hinweise. In diesem Kapitel werden wir einige der häufigsten Armhaltungen und ihre Bedeutung genauer unter die Lupe nehmen.

Nonverbale Kommunikation der Arme – die wichtigsten Gesten

Armbewegungen entgegen der Schwerkraft

Schon die Intensität unserer Armbewegungen ist ein wichtiger und zuverlässiger Indikator für unsere inneren Einstellungen und Gefühle. Dabei reicht das Spektrum von dezent (zurückhaltend und eingeschränkt) bis ausladend (uneingeschränkt und weit ausholend). Wenn wir glücklich und zufrieden sind, bewegen sich unsere Arme frei und ausgelassen. Kinder etwa merken gar nicht, dass ihre Arme den ganzen Tag über in Bewegung sind, während sie ins Spiel vertieft oft stundenlang deuten, gestikulieren, Dinge hochheben und in die Luft werfen oder sich gegenseitig herzen und zuwinken.

Wenn wir uns freuen, gut gelaunt und glücklich sind, lassen wir unseren Armbewegungen freien Lauf; es ist sogar ein natürliches Verhalten von uns Menschen, die Arme über den Kopf zu heben und so zu gestikulieren (siehe Kasten 27). Wie bereits erwähnt, drückt ein solches der Schwerkraft entgegengesetztes Verhalten positive Gefühle aus. Wenn sich jemand gut fühlt und

Kasten 27

»HÄNDE HOCH!«

Man braucht keine Waffe, um jemanden dazu zu bringen, seine Arme in die Luft zu werfen. Wenn man Spaß hat, tut man das von ganz allein. Tatsächlich dürfte ein Überfall der einzige Anlass sein, bei dem Menschen ihre Arme nicht aus Freude gen Himmel strecken. Denken Sie nur einmal an Sportler, die sich mit High fives abklatschen, oder an deren Fans, die ebenfalls jeden Treffer mit erhobenen Armen bejubeln. Gesten wie diese, die der Schwerkraft trotzen, sind typische Reaktionen auf ein freudiges und angenehmes Ereignis. Egal, ob in Brasilien, Belize, Belgien oder Botswana – überall auf der Welt gelten in die Höhe geworfene, winkende Arme als Ausdruck purer Lebensfreude.

voller Zuversicht ist, schwingen zum Beispiel seine Arme beim Gehen heiter mit. Nur unsichere Zeitgenossen sind offenbar nicht in der Lage, die Arme zu heben, und schränken die natürliche Bewegung unbewusst ein. Wenn man einen Kollegen unumwunden darauf aufmerksam macht, dass ihm gerade ein drastischer, kostenaufwändiger Fehler unterlaufen ist, kann man zusehen, wie seine Schultern und Arme mutlos nach unten sinken. Haben Sie jemals das Gefühl gehabt, dass Sie etwas geradezu körperlich »herunterzieht«? Dabei handelt es sich um eine vom limbischen System gesteuerte Reaktion auf ein unerfreuliches Ereignis und die damit verbundenen negativen Emotionen. Armbewegungen sind ein authentischer Ausdruck unserer Gefühle, sie folgen ohne zeitliche Verzögerung auf das auslösende Ereignis. Sobald ein Tor für unsere Mannschaft fällt, springen wir auf und werfen unsere Arme in die Luft und in dem Moment, in dem der Schiedsrichter eine Entscheidung zu Ungunsten unserer Mannschaft trifft, sinken unsere Arme herab. Diese Bewegungen sind äußerst zuverlässige Indikatoren. Darüber hinaus kann ein solches Verhalten ansteckend sein und dazu führen, dass andere es spiegeln – egal, ob im Kreis guter Freunde, im Fußballstadion oder auf einem Rockkonzert.

Zurückziehen der Arme

In Situationen, in denen wir entweder aufgebracht oder ängstlich sind, ziehen wir normalerweise unsere Arme zurück. Sind wir verletzt oder besorgt oder fühlen wir uns bedroht und schlecht behandelt, dann halten wir unsere Arme eng an den Seiten oder verschränken sie vor der Brust. Dabei handelt es sich um eine Überlebens­taktik, die immer dann eingesetzt wird, wenn eine echte oder scheinbare Bedrohung wahrgenommen

wird. Nehmen Sie zum Beispiel die Mutter, die sich Sorgen um ihren Sohn macht, der mit einigen größeren Kindern spielt, die ein bisschen grob mit ihm umgehen. Am liebsten möchte sie dazwischengehen, doch sie entscheidet sich, dem Treiben nur zuzuschauen und sich zurückzuhalten. Allerdings kann man gut beobachten, wie sie ihre Arme häufig verschränkt und vor dem Bauch hält in der Hoffnung, dass ihr Sohn das Spiel ohne Blessuren übersteht.

Wenn zwei Menschen sich streiten, kann es passieren, dass beide die Arme zurückziehen. Sie wollen sich so schützen, möglicherweise ohne dass sie sich dessen überhaupt bewusst sind. Vor Urzeiten war diese Geste dazu da, unser Überleben zu sichern, sie schützt einerseits den Körper, während sie andererseits unbedrohlich wirkt. Schließlich könnten ausgestreckte Arme als Versuch des Angriffs und der Verletzung des Gegenübers gewertet werden und einen Kampf erst provozieren.

Auch wenn es uns körperlich nicht gut geht, erkennt man dies an unseren Armbewegungen. Verletzungen oder Schmerzen an Oberkörper und den Armen haben zur Folge, dass wir unsere Gesten stark einschränken. Und nicht selten spenden wir uns selbst mit den Armen Trost. Wer jemals unter starken Magen-Darm-Beschwerden gelitten hat, hielt vermutlich die Arme beruhigend auf dem Bauch. In solchen Momenten unterdrückt das limbische System jede andere Bewegung der Arme, weil sie für die Befriedigung ganz unmittelbarer Bedürfnisse benötigt werden.

Stocksteife Arme

Das Einstellen jeglicher Armbewegungen und eine *starre Haltung* können vor allem bei Kindern zu schlimmen

Verdachtsmomenten führen. Bei der Untersuchung von Kindesmisshandlungen habe ich die Erfahrung gemacht, dass Kinder in der Anwesenheit des misshandelnden Elternteils oder Erwachsenen ihre Armbewegungen stark reduzieren. Das macht als Überlebensstrategie auch Sinn, da alle Tiere, vor allem Räuber, sich an Bewegungen orientieren. Instinktiv weiß das misshandelte Kind, dass es mit jeder Bewegung Aufmerksamkeit auf sich zieht und somit die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass der Täter es attackiert. Also greift das limbische Gehirn des Kindes instinktiv ein und drosselt die Bewegung der Arme. Stocksteife Arme können demnach fürsorglichen Erwachsenen als Hinweis darauf dienen, dass ihr Kind das Opfer von Misshandlungen durch einen Lehrer, Nachbarn, Verwandten oder Freund geworden ist (siehe Kasten 28).

Kasten 28

ALLZEIT WACHSAM

In meiner Freizeit ziehe ich regelmäßig meine Bahnen in einem nahe gelegenen Schwimmbad. Mir fiel ein junges Mädchen auf, das normalerweise ausgelassen und fröhlich war, aber jedes Mal plötzlich ihre Armbewegungen einschränkte, sobald sich seine Mutter in der Nähe aufhielt. Dieses Verhalten fiel mir an mehreren Tagen auf. Außerdem bemerkte ich, dass die Mutter das junge Mädchen häufig zurechtwies und dabei strenge, sarkastische oder erniedrigende Bemerkungen machte. In den körperlichen Interaktionen, die ich beobachtete, ging sie eher grob als liebevoll mit ihrer Tochter um, was zwar beunruhigend war, aber noch lange keinen Straftatbestand erfüllte. Dann fielen mir eines Tages auf der Arminnenseite einige blaue Flecken knapp oberhalb des Ellbogens auf. Von da an konnte ich meinen Verdacht nicht mehr für mich behalten.

Ich verständigte das Schwimmbadpersonal, dass ich den Verdacht einer Kindesmisshandlung hegte, und bat darum, das kleine Mädchen im Auge zu behalten. Ein Angestellter meinte, dass das Kind die Flecken

möglicherweise durch seine eigene Ungeschicklichkeit verursacht habe. Ich hatte den Eindruck, dass man mein Anliegen nicht ernst nahm, und wandte mich daher an den Leiter der Einrichtung, dem ich meine Bedenken mitteilte. Ich erklärte, dass Abwehrverletzungen von Stürzen nicht an der Innenseite der Oberarme auftreten, sondern außen an den Ellbogen. Ich wusste auch, dass es kein Zufall war, dass das Kind jedes Mal wie ferngesteuert wirkte, wenn seine Mutter in der Nähe war. Ich war erleichtert, als ich erfuhr, dass die Angelegenheit an die entsprechenden Behörden weitergeleitet wurde, nachdem auch andere Besucher des Schwimmbads ähnliche Beobachtungen gemeldet hatten.

Lassen Sie mich einen wichtigen Punkt klarstellen: Wenn Sie ein Elternteil, ein Lehrer, Jugendfreizeitorganisator oder eine andere Vertrauensperson sind und sehen, dass Kinder ihr Armverhalten erheblich verändern oder reduzieren, sobald sich ihre Eltern oder andere Erwachsene in der Nähe aufhalten, sollte das zumindest Ihr Interesse wecken und weitere Beobachtungen veranlassen. Wenn Armbewegungen abrupt eingestellt werden, kann das eine Variante der Schockstarre sein, die das limbische System auslöst. Für das missbrauchte Kind kann dieses adaptive Verhalten überlebenswichtig sein.

Mein Beruf ist mir einfach in Fleisch und Blut übergegangen. Immer wenn ich Kinder auf dem Spielplatz sehe, kann ich nicht anders, als einen unauffälligen Blick auf ihre Arme zu werfen und diese nach Verletzungen oder Quetschungen abzusuchen. Leider ist Kindesmisshandlung ein sehr häufiges Delikt und so lernte ich während meiner Ausbildung, gezielt Ausschau nach Zeichen der Verwahrlosung und Gewaltanwendung bei Kindern und anderen schutzbedürftigen Personen zu halten. Nicht nur als Ergebnis meiner beruflichen Laufbahn in der Strafverfolgung, sondern auch aus meiner eigenen Erfahrung als Vater weiß ich, wie und wo Prellungen entstehen, wenn ein Kind versehentlich fällt oder sich stößt. Das geschulte Auge erkennt also daran, wo sich die Verletzung befindet und wie sie aussieht, ob es sich um einen harmlosen Sturz oder um einen Missbrauchsfall handelt.

Wie gesagt: Es ist eine vorhersehbare Reaktion des limbischen Gehirns, dass Menschen ihre Arme benutzen, um sich zu schützen. Weil auch Kinder Gefahren zuerst mit den Armen abwehren (wenn jemand beispielsweise etwas nach ihnen wirft), ist ein hochgehaltener Arm oft das erste Körperteil, das ein gewalttätiger Erwachsener zu fassen bekommt. Eltern, die auf diese aggressive Weise nach ihren Kindern greifen, hinterlassen auf der ventralen (inneren) Seite der Arme Druckstellen. Vor allem wenn der Elternteil das Kind schüttelt, nachdem er es dort gepackt hat, werden die Abdrücke eine relativ dunkle Farbe annehmen (hervorgerufen durch den Druck der Finger) und aufgrund ihrer Größe wird man eindeutige Schlüsse ziehen können.

Während Ärzte und Polizeibeamte solche Druckstellen bei jungen Opfern oder Patienten routinemäßig zu sehen bekommen, sind sich viele von uns der Verbreitung oder Bedeutung dieser Male bis heute nicht bewusst. Wenn wir aber lernen, Kinder sorgfältiger zu beobachten und auf sichtbare Zeichen von Missbrauch zu achten, können wir alle dazu beitragen, sie besser zu schützen. Ich möchte Sie nicht verunsichern oder übertrieben argwöhnisch machen, sondern nur zur Wachsamkeit anhalten. Je mehr man als fürsorglicher Erwachsener über das Erscheinungsbild von Abwehr- und Missbrauchsverletzungen bei Kindern weiß und danach Ausschau hält, umso sicherer werden unsere Kinder sein. Wir möchten schließlich, dass sie glücklich sind und ihre Arme vor Freude in die Luft schwingen – und nicht ängstlich und verschüchtert an den Körper pressen.

Kasten 29

VERRÄTERISCHES VERHALTEN

Eine meiner frühesten Beobachtungen, was dieses Verhalten angeht, liegt über 35 Jahre zurück. Damals war ich in einer Buchhandlung als Ladendetektiv tätig und sollte Diebe überführen. Von einer erhöhten Position oberhalb der Verkaufsfläche aus lernte ich schnell, diese Kleinkriminellen auszumachen. Als ich erst einmal die typische Körpersprache von Ladendieben verstanden hatte, konnte ich sie auf Anhieb erkennen – überraschenderweise bereits in dem Moment, in dem sie das Geschäft betraten, also noch bevor sie überhaupt etwas gestohlen hatten. Zuerst einmal tendierten diese Menschen dazu, sich besonders häufig umzusehen. Zweitens neigten sie dazu, weniger Armbewegungen zu machen als herkömmliche Kunden. Es schien, als würden sie versuchen, eine möglichst kleine Angriffsfläche zu bieten, während sie im Laden umherschlenderten. Ihre sparsamen Armbewegungen führten jedoch dazu, dass sie mir nur umso mehr auffielen und ich sie auf frischer Tat ertappen konnte.

Unterdrückte Armbewegungen sind allerdings nicht auf Kinder beschränkt. Man sieht dieses Verhalten auch bei Erwachsenen – aus einer Vielzahl von Gründen (siehe zum Beispiel Kasten 29).

Ein Freund von mir, ein Zollfahnder in Yuma, Arizona, erzählte mir einmal, dass er immer darauf achte, wie jemand seine Handtasche oder Geldbörse halte, wenn er in den Bundesstaat einreise. Wer sich Sorgen um den Inhalt seiner Tasche macht – etwa weil dieser besonders wertvoll und/oder illegal ist –, hält sie grundsätzlich fester umklammert, vor allem wenn er sich dem Zollschalter nähert. Wir schützen unbewusst also nicht nur besonders wichtige Dinge mit den Armen, sondern auch solche, die unbemerkt bleiben sollen.

**Arme als Stimmungs- oder
Gefühlsbarometer**

Wenn man über einen längeren Zeitraum das Armverhalten einer Zielperson beobachtet und daraus ein angemessenes Ausgangs- oder Basisverhalten ableiten kann, lässt sich anhand der Armbewegungen ermitteln, in welcher Gefühlslage sich die Person befindet. Nehmen wir zum Beispiel jemanden, der gerade von der Arbeit nach Hause kommt. Wenn diese Person einen anstrengenden Tag hatte oder deprimiert oder traurig ist, werden ihre Schultern und Arme am Körper herabhängen. Wenn Sie das erkennen, können Sie versuchen, diese Person zu trösten, und ihr helfen, sich zu erholen. Im Gegensatz dazu sollten Sie einmal Menschen beobachten, die sich nach einer langen Trennung wiedersehen. Sie breiten ihre Arme aus in einer Geste, die bedeuten soll: »Komm her, ich will dich umarmen!« Dieser herzerwärmende Anblick erinnert an die Zeit, als unsere Eltern liebevoll ihre Arme öffneten und wir entsprechend darauf reagierten. Wir liefen auf sie zu, streckten unsere Arme ebenfalls weit aus und bewiesen authentisch unsere positiven Gefühle, indem wir unseren gesamten Körper darboten.

Doch wie bewegen wir die Arme, wenn unsere Gefühle nicht ganz so positiv sind? Vor Jahren, als meine Tochter noch klein war, nahmen wir an einem Familientreffen teil. Als eine Verwandte an mich herantrat, begrüßte ich sie – nicht mit weit geöffneten, sondern mit angewinkelten, eng am Körper anliegenden Armen. Interessanterweise nahm meine Tochter genau dieselbe Haltung ein, als sie an die Reihe war, die Verwandte zu umarmen. Unbewusst hatte ich ihr die Botschaft übermittelt, dass diese Person zwar willkommen war, ich aber keine überschwängliche Begeisterung empfand, sie zu sehen. Meine Tochter reagierte auf dieselbe Weise und sagte mir zudem später, dass sie der Verwandten auch nicht sonderlich zugetan sei. Es lässt sich zwar nicht feststellen, ob ihre Einstellung durch meine Reaktion hervorgerufen wurde oder nicht, aber wir hatten beide

unbewusst mit der zurückhaltenden Begrüßungsgeste unsere wahren Gefühle zum Ausdruck gebracht.

Mit den Armen lassen sich auch ganz alltägliche Botschaften vermitteln wie »Hallo«, »Bis dann«, »Komm her«, »Weiß nicht«, »Hier drüben«, »Hier unten«, »Da oben«, »Stopp«, »Komm zurück«, »Geh mir aus den Augen« und »Ich kann's nicht fassen!«. Viele dieser Gesten sind international gültig und werden oft auch als erste Notbehelfsmaßnahmen eingesetzt, um Sprachbarrieren zu überwinden. Auch zahlreiche obszöne Gesten werden mit den Armen ausgeführt. Manche sind typisch für eine bestimmte Kultur, andere wiederum werden überall auf der Welt verstanden.

Abwehrende, isolierende Gesten

Bestimmte Gesten der Arme vermitteln die Botschaft: »Bleib mir bloß vom Leib; fass mich nicht an!« Beobachten Sie zum Beispiel Universitätsprofessoren, Ärzte oder Anwälte, die den Flur entlangschreiten, oder die Königin von England mit ihrem Ehemann Prinz Philip. Wenn Menschen ihre Arme hinter dem Rücken verschränken, geben sie damit zu verstehen: »Ich habe einen höheren Status.« Und sie machen unmissverständlich klar: »Fass mich bitte nicht an; ich darf nicht berührt werden.« Dieses Verhalten wird oft als grüblerische Denkerpose missverstanden, das trifft es aber nicht – es sei denn, man sieht zum Beispiel jemanden, der in dieser Haltung ein Gemälde in einem Museum betrachtet. Die Arme hinter dem Rücken zu verschränken ist ein klares Signal, dass man in der betreffenden Situation keinen Kontakt zu anderen wünscht, vor allem keinen körperlichen (siehe Abbildung 39). Erwachsene vermitteln diese Botschaft hauptsächlich anderen Erwachsenen oder Kindern –

aber auch einige Haustiere reagieren auf solche Gesten (siehe Kasten 30). Stellen Sie sich vor, wie trostlos es für ein Kind sein muss, wenn seine Mutter jedes Mal, wenn es in die Arme genommen werden will, diese hinter ihrem Rücken versteckt. Solche nonverbalen Botschaften sind leider sehr prägend und werden später, wie so viele andere Formen der Vernachlässigung und Misshandlung, übernommen und an die nächste Generation weitergegeben.



Abbildung 39: Manchmal auch die »königliche Haltung« genannt, bedeuten hinter dem Rücken verschränkte Arme, dass andere uns nicht zu nahe kommen sollen. Herrscher verhalten sich oft so, um Menschen auf Abstand zu halten.

Kasten 30

EIN ÄRGERNIS FÜR DEN VIERBEINER

Tiertrainer haben mir bestätigt, dass Hunde es nicht mögen, wenn ihr Herrchen von ihnen wegsieht und seine Arme verbirgt. Dieses Verhalten vermittelt dem Hund die Botschaft: »Ich mag dich nicht anfassen.« Falls Sie selbst einen Hund haben, sollten Sie einmal folgendes Experiment ausprobieren: Stellen Sie sich mit ausgestreckten Armen und Händen vor Ihren Vierbeiner, aber fassen Sie ihn nicht an. Führen Sie Ihre Arme dann hinter den Rücken und beobachten Sie, was passiert. Ich bin mir ziemlich sicher, Sie werden feststellen, dass Ihr Hund negativ darauf reagiert.

Menschen mögen es ebenfalls nicht, wenn man ihnen das Gefühl vermittelt, sie seien es nicht wert, berührt zu werden. Wenn ein Paar gemeinsam spazieren geht und ein Partner die Arme hinter dem Rücken verschränkt, dann ist das ein Zeichen von Reserviertheit; Nähe oder Intimität wird dadurch jedenfalls nicht vermittelt. Sicher kennen Sie das Gefühl, wenn Sie jemandem die Hand zur Begrüßung geben und dieser sie nicht annimmt. Wenn wir physischen Kontakt suchen und dieses Bedürfnis nicht befriedigt wird, fühlen wir uns zurückgewiesen und unwohl.

Zahlreiche wissenschaftliche Untersuchungen legen den Schluss nahe, dass körperliche Berührungen für das Wohlergehen des Menschen sehr wichtig sind. Demnach werden Gesundheit, Stimmung, geistige Entwicklung und selbst das Lebensalter dadurch beeinflusst, wie oft wir in physischen Kontakt mit anderen treten und positive Berührungen erleben (Knapp & Hall, 2002, 290–301). Es gibt sehr bekannte Studien, denen zufolge das bloße Streicheln eines Hundes eine beruhigende Wirkung hat und den Herzschlag verlangsamen kann. Vielleicht liegt das daran, dass uns Haustiere bedingungslos lieben und wir uns

daher keine Sorgen darüber machen müssen, ob sie unsere Gefühle erwidern.

Als Spezies haben wir gelernt, mit Berührungen unsere Gefühle auszudrücken. Wir greifen bereitwillig nach Dingen, die wir mögen, aber halten unangenehme Dinge möglichst auf Distanz. Wenn Sie jemandem eine schmutzige Windel reichen mit der Bitte, diese zu entsorgen, sollten Sie einmal darauf achten, wie die betreffende Person automatisch mit spitzen Fingern und ausgestrecktem Arm danach greift. Dieses Verhalten ist nicht erlernt und dennoch reagieren wir alle gleich – weil das limbische Gehirn dafür sorgt, dass wir den Kontakt mit Objekten meiden, die unangenehm, ungesund oder gefährlich für uns sind.

Dieses Distanzverhalten tritt nicht nur auf, wenn wir es mit Gegenständen zu tun haben, die wir nicht berühren mögen, sondern auch, wenn wir uns unter Menschen aufhalten, die uns nicht behagen. Mit unseren Armen schirmen wir uns ab oder errichten eine Blockade (wie der Runningback im American Football, der mit ausgestrecktem Arm einen potenziellen Angreifer abwehrt), um uns zu schützen und/oder zu distanzieren. Man kann eine Menge darüber erfahren, welche Meinung jemand über eine Person (oder Sache) hat, wenn man nur darauf achtet, ob derjenige gegenüber dem betreffenden Menschen (oder Objekt) eher einladende oder abwehrende Armbewegungen macht. Beobachten Sie einmal, wie sich Menschen am Flughafen oder in einer belebten Fußgängerzone bewegen, und achten Sie darauf, wie sie ihre Arme einsetzen, um sich selbst zu schützen oder andere davon abzuhalten, ihnen zu nahe zu kommen. Nehmen Sie bewusst wahr, wie Menschen, mit denen Sie interagieren, Sie in privaten und geschäftlichen Situationen begrüßen. Ich denke, Sie werden mir zustimmen, dass die Redewendung »sich jemanden vom Leib halten« durchaus

sprichwörtlich aufzufassen ist und ganz praktische Konsequenzen hat.

Territorialverhalten

Wir nutzen unsere Arme nicht nur, um uns zu schützen und andere auf Distanz zu halten, sondern auch dazu, unser Revier zu markieren. Während ich diesen Absatz schreibe, befinde ich mich auf einem Air-Canada-Flug nach Calgary und mein beleibter Sitznachbar und ich tragen schon den ganzen Flug über einen heimlichen Kampf um die Armlehne aus. Im Moment scheine ich zu verlieren; mir gehört nur noch ein kleines Eckchen der Lehne, während er über den Rest sowie meine ganze linke Körperseite dominiert. Mir bleibt nichts anderes übrig, als mich in Richtung Fenster zu lehnen. Schließlich entscheide ich, den Revierkampf einzustellen, also hat er gewonnen und ich verloren. Aber wenigstens habe ich ein schönes Beispiel für Territorialverhalten gefunden, das ich für dieses Buch nutzen kann. Solche Dinge passieren uns tagtäglich in Aufzügen, Türeingängen und Seminarräumen. Wenn es kein Entgegenkommen oder keinen Kompromiss gibt, geht immer einer als »Verlierer« aus einer solchen Situation hervor – und niemand fühlt sich gern unterlegen.

Man sieht auch territoriale Verhaltensweisen in Konferenz- und Tagungsräumen, wenn beispielsweise eine Person ihre Unterlagen vor sich ausbreitet und ihre Ellbogen einsetzt, um auf Kosten anderer einen möglichst großen Teil des Konferenztisches zu erobern. Laut Edward Hall ist Territorium mit Macht gleichzusetzen (Hall, 1969; Knapp & Hall, 2002, 158–164). Wenn jemand ein Revier für sich beansprucht, hat das eigentlich

immer Konsequenzen – sowohl lang- als auch kurzfristige – und je nach Situation kann es zu unterschiedlich großen Auseinandersetzungen kommen. Territoriale Streitigkeiten reichen von einem leichten Anrempeln in der überfüllten U-Bahn bis hin zu einem bewaffneten Konflikt zweier Länder, wie etwa der Falklandkrieg zwischen Argentinien und Großbritannien (Knapp & Hall, 2002, 157–159). Hier sitze ich nun also, Monate nach dem Flug nach Calgary, und während ich dieses Kapitel überarbeite, spüre ich immer noch dasselbe Unbehagen wie damals, als mein Sitznachbar praktisch die gesamte Armlehne in Beschlag genommen hatte. Territoriale Gesten sind im Alltag sehr wichtig für uns und wir nutzen unsere Arme, um unsere Dominanz anderen gegenüber zum Ausdruck zu bringen, die uns unseren Raum streitig machen.

Achten Sie einmal darauf: Sehr souveräne, sozial angesehene Personen beanspruchen allein mit ihren Armen ein größeres Territorium als weniger selbstbewusste Mitmenschen mit geringerem sozialem Status. Ein dominanter Mann zum Beispiel legt seinen Arm um den Stuhl neben sich, um jeden wissen zu lassen, dass dieser Bereich ihm gehört. Entsprechend könnte er seinen Arm auch selbstbewusst um die Schultern einer Frau legen, mit der er verabredet ist, um ihre Zugehörigkeit zu signalisieren. Für das Verhalten an Tischen ist festzustellen, dass höhergestellte Menschen unmittelbar nach dem Platznehmen normalerweise relativ viel Territorium beanspruchen und hierzu ihre Arme oder Gegenstände (Aktentasche, Geldbörse, Unterlagen) ausbreiten. Wenn Sie eine neue Arbeitsstelle antreten, sollten Sie nach Kollegen Ausschau halten, die sich derartig verhalten. Speziell am Konferenztisch wird Raum mit Macht und Status gleichgesetzt. Beobachten Sie genau und lassen Sie sich diese nonverbalen Verhaltensmuster nicht entgehen; nutzen Sie dieses Wissen, um den wahren – oder wahrgenommenen –

Status eines Menschen zu bewerten. Dasselbe gilt natürlich auch für das exakt gegenteilige Verhalten. Eine Person, die am Konferenztisch mit angelegten Armen und den Händen im Schoß auf ihrem Stuhl sitzt, sendet klar und deutlich die Botschaft aus, dass sie sich schwach und unsicher fühlt.

In die Hüften gestemmte Arme

Ein häufiges Revierverhalten, das den Eindruck von Autorität vermittelt, sind in die Hüften gestemmte Arme. Die Ellbogen bilden dabei jeweils ein V und die Hände stützen sich auf den Hüftknochen ab (die Daumen zeigen dabei nach hinten). Beobachten Sie einmal Polizeibeamte oder uniformierte Soldaten, wenn sie sich miteinander unterhalten. Sie nehmen fast immer diese Pose ein. In der Ausbildung lernen sie, dass man mit dieser Haltung Autorität ausstrahlt – im privaten Bereich kommt das betont autoritäre Auftreten allerdings meist nicht so gut an. Ehemalige Armeeangehörige, die in der Geschäftswelt Fuß zu fassen versuchen, täten also gut daran, dieses Verhalten (siehe Abbildung 40), das Zivilisten oft als etwas beunruhigend empfinden, einzustellen oder zumindest seltener an den Tag zu legen (siehe Kasten 31).

Für Frauen kann diese Haltung jedoch ganz nützlich sein. Ich habe schon mehrfach weiblichen Führungskräften beigebracht, dass dies eine eindrucksvolle nonverbale Machtdemonstration ist, die sie einsetzen können, wenn sie männliche Kollegen im Vorstandszimmer zur Rede stellen müssen. Mit dieser Haltung können sie sehr wirkungsvoll zum Ausdruck bringen, dass frau ihren Standpunkt selbstbewusst vertritt und sich nicht schik-anieren lässt. Nur allzu oft werden junge Frauen, die eine Arbeitsstelle neu antreten, von Männern auf nonverbale Weise

gegängelt, indem diese im Gespräch eine derartige dominante Haltung einnehmen, um möglichst viel Raum zu beanspruchen (siehe Abbildung 41). Wenn sie dieses Verhalten nachahmen oder – noch besser – von vornherein einsetzen, dann kann es gerade solchen Frauen einen beruflichen Vorteil verschaffen, die vielleicht davor zurückschrecken,

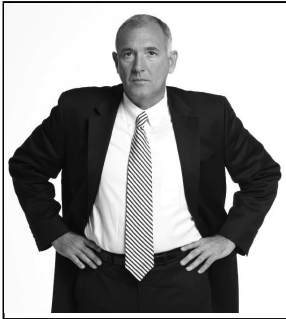


Abbildung 40: In die Hüften gestemmte Arme sind ein eindeutiges Zeichen des Revieranspruchs. So demonstriert man Überlegenheit oder macht deutlich, dass es ein Problem gibt.



Abbildung 41: Frauen stemmen die Hände weniger oft in die Hüften als Männer. Achten Sie auf die unterschiedlichen Daumenpositionen, die hier dargestellt werden.



Abbildung 42: Auf diesem Foto sind die Hände ebenfalls in die Hüften gestemmt, aber diesmal zeigen die Daumen nach vorne. Diese Haltung signalisiert Neugierde und weniger Autorität, als dies bei der in Abbildung 41 dargestellten Körpergeste der Fall ist.

Kasten 31

DER LANGE ARM DES GESETZES

Menschen, die bezweifeln, dass nonverbale Kommunikation das Verhalten anderer beeinflusst, sollten einmal überlegen, was passiert, wenn Polizeibeamte im falschen Moment die Hände in die Hüften stemmen. Es gibt Situationen, in denen diese Haltung nicht nur der Absicht des Beamten zuwiderläuft, sondern sogar sein Leben gefährden kann.

Unbewusst ist diese Haltung ein starker Ausdruck von Autorität und Dominanz sowie auch des Revieranspruchs. Wenn in einem Fall häuslicher Gewalt ein Polizeibeamter herbeigerufen wird und dieser vor Ort eine solche Haltung einnimmt, kann dies leicht dazu führen, dass die

Reizbarkeit der Hausbewohner sogar noch zunimmt und die Situation möglicherweise eskaliert. Das gilt vor allem dann, wenn der Polizist sich mit aufgestützten Händen in den Türbereich stellt und den Ausgang versperrt. Solche Revieransprüche sind hier besonders problematisch, denn das »Haus eines Mannes« wird nicht umsonst als »sein Königreich« bezeichnet, natürlich möchte er nicht, dass jemand anders hier irgendwelche Ansprüche erhebt.

Auch junge Beamte, die verdeckt ermitteln, sollten um diese Haltung und ihre Wirkung wissen. Wenn Neulinge zum ersten Mal undercover beispielsweise eine Bar betreten, die sie zu observieren versuchen, kann es leicht vorkommen, dass sie die Hände in die Hüften stemmen. Sie sind es gewohnt, diese Haltung einzunehmen, haben sich jedoch in der Halb- oder Unterwelt noch nicht das Recht verdient, sich derart autoritär zu präsentieren und anderen den Raum streitig zu machen. Sie geben sich damit unabsichtlich als Polizisten zu erkennen. Verhöre von zahlreichen Kriminellen haben ergeben, dass sie verdeckte Ermittler anhand solcher Gesten identifizieren können. Die wenigsten Zivilisten nehmen eine solche Pose ein, es sei denn Männer in Führungspositionen. Ich erinnere Polizeiausbilder und Vorgesetzte also immer daran, sicherzustellen, dass verdeckte Ermittler sich diese Haltung abgewöhnen, damit sie nicht auffliegen und so ihr Leben aufs Spiel setzen.

sich auf andere Weise durchzusetzen. Die Hände in die Hüften zu stemmen ist eine geeignete Art, um mitzuteilen, dass es Probleme gibt, dass Ärger ins Haus steht oder dass man gewillt ist, seinen Standpunkt zu verteidigen (Morris, 1985, 195).

Eine Variante dieser Körperhaltung (bei der normalerweise die Daumen nach hinten zeigen) ist es, die Hände umgekehrt in die Hüften zu stemmen, sodass die Daumen nach vorne zeigen (siehe Abbildung 42). Man sieht dies oft bei Menschen, die neugierig sind, sich zugleich aber Sorgen machen. Sie nähern sich einer Situation in dieser modifizierten Haltung (Hände auf den Hüften, Ellbogen nach außen, Daumen nach vorne), um einzuschätzen, was gerade vor sich geht, und drehen ihre Hände

(Daumen zeigen nun nach hinten), sobald es nötig ist, eine dominantere Haltung einzunehmen.

Der Kobra-Effekt

Ein anderes, sehr ähnliches Revierverhalten sieht man oft während geschäftlicher Besprechungen und anderer sozialer Begegnungen, die im Sitzen stattfinden. Und zwar wenn sich jemand zurücklehnt und seine Hände hinter dem Kopf verschränkt (siehe Abbildung 43). Ich unterhielt mich einmal mit einem Kulturanthropologen über dieses Verhalten und wir kamen zu dem Schluss, dass diese Geste der Art ähnelt, in der eine *Kobra* ihr Nackenschild spreizt, um andere Tiere vor ihrer Macht und Stärke zu warnen. Dieser Effekt lässt uns größer erscheinen, als wir wirklich sind, und vermittelt



Abbildung 43: Hinter dem Kopf verschränkte Hände sind ein Anzeichen für ein entspanntes und dominantes Verhalten. Normalerweise zeigen Vorgesetzte eine solche Geste, beispielsweise in Besprechungen.

anderen: »Hier bin ich der Chef!« Bei dieser und anderen Dominanzgesten kommt es freilich auch auf die Rangordnung an. Wenn zum Beispiel der Abteilungsleiter mit seinem Team auf den Beginn einer Besprechung wartet, kann es passieren, dass er die Hände hinterm Kopf verschränkt. Dieses Revierverhalten stellt er jedoch unmittelbar ein, sobald sein Vorgesetzter den Raum betritt. Territorium für sich zu beanspruchen ist nur jenen vorbehalten, die einen hohen Status oder eine Führungsrolle bekleiden. Von allen anderen wird erwartet, dass sie die Hände auf den Tisch legen, um ihre Unterlegenheit zu demonstrieren.

Dominante Pose

Oft machen Menschen mit einer Geste der Arme einen Standpunkt deutlich und beanspruchen gleichzeitig ihr Revier. Man sieht das vor allem bei Meinungsverschiedenheiten. Ich erinnere mich in diesem Zusammenhang an ein Ereignis bei einem Zwischenaufenthalt in einem New Yorker Hotel: Ein Gast trat an den Rezeptionsschalter heran und bat den Angestellten um einen Gefallen. Seine Arme hielt er eng am Körper. Als ihm sein Wunsch abgeschlagen wurde, formulierte der Gast seine Bitte als Forderung – dazu gestikulierte er heftig und stützte sich schließlich auf dem Rezeptionstresen ab. Im Lauf der immer hitziger werdenden Debatte breitete er seine Arme zunehmend aus und nahm dadurch immer mehr Raum auf dem Tisch ein. Dieses ausladende Abstützen ist ein starkes Signal und eine Reaktion des limbischen Systems, die Dominanz zeigen und den eigenen Standpunkt verdeutlichen soll (siehe Abbildung 44). Als goldene Regel gilt, dass schüchterne Menschen eher zurückhaltend mit Armbewegungen sind, während starke, mächtige oder empörte Personen mehr Raum beanspruchen (siehe Kasten 32).

In Geschäftsbesprechungen wird ein Redner, der möglichst viel Raum einnimmt (und das auf Dauer), wahrscheinlich sehr von dem überzeugt sein, was er erzählt (siehe Abbildung 45). Weit ausgebreitete Arme sind ein sehr zuverlässiger nonverbaler Hinweis (des limbischen Systems); sie bringen großes Selbstvertrauen zum Ausdruck. Umgekehrt sollten Sie einmal darauf achten, wie schnell jemand, der mit einer ausladenden Armhaltung mehrere Stühle in Beschlag nimmt, seine Arme zurückzieht, wenn man ihm eine unangenehme Frage stellt (siehe Kasten 33).



Abbildung 44: Gespreizte Finger, mit denen man sich ausladend abstützt, sind ein deutliches Reviervverhalten, das Souveränität und Dominanz zum Ausdruck bringt.



Abbildung 45: Ein Arm, den man auf einer Rückenlehne ablegt, vermittelt, dass man sich entspannt und souverän fühlt.

Kasten 32

DEUTLICHE WARNSIGNALE

Vor etlichen Jahren beriet ich einmal das Sicherheitspersonal einer ausländischen American-Airlines-Niederlassung. Im Gespräch wies mich jemand darauf hin, dass die Angestellten am Ticketschalter potenziell problematische Passagiere daran erkannten, wie breit sie ihre Arme auf dem Tresen abstützten. Seit diesem Tag achte ich auf dieses Verhalten und habe es seither zahllose Male in hitzigen Debatten erleben können.

Bei einer anderen Gelegenheit hörte ich, wie ein Fluggast darüber in Kenntnis gesetzt wurde, dass er aufgrund einer neuen Regelung für sein Übergepäck extra zahlen müsse. Wie auf Knopfdruck stützte sich der Mann daraufhin mit seinen Armen so breit auf dem Schalter ab, dass er sich nach vorne beugen musste. Im Verlauf der Diskussion trat der Angestellte der Fluggesellschaft zurück, kreuzte seine Arme vor der

Brust und ließ den Passagier wissen, dass er nicht mitfliegen dürfe, wenn er sich nicht sofort beruhige und kooperiere. Man sieht nicht alle Tage in einer Konfrontation zwei so deutliche Armgesten aufeinanderprallen, auch auf diese Weise kann man im Streit miteinander ringen.

Kasten 33

PLÖTZLICHE UNSICHERHEIT

Vor einigen Jahren war ich an der Vorbereitung eines Sondereinsatzes beteiligt, der in Lakeland, Florida, stattfinden sollte. Der Einsatzleiter, der den Ablauf der Operation skizzierte, schien alle Eventualitäten bedacht zu haben. Seine Arme ruhten entspannt auf den Rückenlehnen der Stühle links und rechts von ihm, während er seinen detaillierten Zugriffsplan durchging. Plötzlich fragte jemand: »Was ist mit den Sanitätern in Lakeland, wissen die schon Bescheid?« Sofort zog der Einsatzplaner seine Arme zurück und legte sie mit gefalteten Händen in den Schoß. Hier vollzog sich eine entscheidende Veränderung seines Territorialverhaltens. Zuerst dominierte er den Raum, dann machte er sich so klein wie möglich – weil er nicht alle nötigen Vorbereitungen getroffen hatte. Sein Optimismus war schlagartig verfliegen. Dies ist ein deutliches Beispiel dafür, wie schnell sich unsere Verhaltensweisen je nach Stimmungslage, Souveränität oder Gedanken verändern können. Körpersprache läuft unwillkürlich ab und liefert unmittelbar Informationen über das Innenleben einer Person. Wenn wir uns wohlfühlen, breiten wir uns aus, fühlen wir uns jedoch weniger souverän, dann ziehen wir uns zurück.

Aus Liebe

In Liebesbeziehungen und bei der Partnerwahl legt der Mann oft seinen Arm um die Frau, vor allem wenn die Möglichkeit besteht, dass Konkurrenten versuchen, ihm die Herzensdame abspenstig zu machen. Oder er legt seinen Arm um sie und wendet

sich ihr zu, um sein Territorium »abzusichern«. Es kann sehr aufschlussreich und unterhaltsam sein, bei den Ritualen der Partnerwerbung zuzusehen – vor allem wenn man Männer beobachtet, die unbewusst ihr Territorium abstecken und Ansprüche auf die betreffende Dame anmelden. Die innige Verbundenheit zweier Menschen lässt sich auch daran ablesen, wie nah ein Paar die Arme nebeneinander ablegt (oder auch nicht), wenn es gemeinsam am Tisch sitzt. Unsere Arme verfügen über eine große Anzahl an Sinnesrezeptoren und eine Berührung kann sinnlich sehr anregend sein. Selbst ein saches Streichen über die feinen Härchen der Arme oder das Berühren durch Kleidung hindurch kann die Nervenenden stimulieren. Wenn wir also unsere Arme dicht in der Nähe einer anderen Person ablegen, signalisiert das limbische Gehirn offenkundig, dass wir uns sehr wohlfühlen und körperlicher Kontakt erlaubt ist. Wenn wir unsere Arme von denen unseres Sitznachbarn wegziehen, bedeutet das umgekehrt, dass es mit der Beziehung zu unserem Nebemann nicht zum Besten bestellt ist oder dass wir uns in seiner Gegenwart unwohl fühlen (egal, ob es sich dabei um eine Verabredung handelt oder um eine fremde Person).

Schmuck, Tätowierungen und andere Merkmale

Überall auf der Welt wird Wohlstand zur Schau gestellt, indem man wertvolle Gegenstände und Schmuck an den Armen trägt. In vielen Teilen des Nahen Ostens haben Frauen immer noch die Gewohnheit, ihren Wohlstand und gesellschaftlichen Status in Form goldener Ringe oder Armreifen zu demonstrieren. Männer tragen zu demselben Zweck meist teure Armbanduhren. In den 1980-Jahren waren Männer in Miami ganz versessen darauf,

Rolex-Uhren zu tragen; sie waren ein angesagtes Statussymbol und sowohl bei Drogendealern als auch Neureichen sehr beliebt.

An den Armen finden sich aber oft noch weitere Hinweise auf den jeweiligen persönlichen oder beruflichen Stand einer Person. Bauarbeiter, Sportler und Soldaten haben dort manchmal Narben, die sie sich im Rahmen ihrer beruflichen Laufbahn zugezogen haben. Rangabzeichen sind bei Uniformen oft an den Außenseiten der Oberarme angebracht. Wie am Rumpf tragen wir auch an den Armen Embleme, die bestimmte Aspekte unserer Persönlichkeit nach außen kommunizieren. Denken Sie nur einmal an die Vielzahl von Tätowierungen, die sich so manch einer auf den Arm hat stechen lassen. Und viele Kraftsportler betonen ihre durchtrainierten Muskeln noch zusätzlich, indem sie enge Oberteile tragen.

Dem aufmerksamen Beobachter kann der genaue Blick auf die Arme eines Menschen viel über dessen Lebensstil verraten. Die glatten, gepflegten Ellbogen verwöhnter Wohlstandsmenschen unterscheiden sich deutlich von jenen, die von der täglichen Arbeit gekennzeichnet, sonnengegerbt oder gar vernarbt sind. Ehemalige Armeeangehörige oder Gefängnisinsassen tragen nicht selten Spuren ihrer Vergangenheit auf den Armen, unter anderem ebenfalls Narben und Tätowierungen. Menschen mit einer feindseligen Haltung gegenüber einer anderen gesellschaftlichen Gruppe lassen ihre Einstellung oft in Form tätowierter Schriftzüge auf den Armen verewigen. Konsumenten harter Drogen weisen möglicherweise Einstichstellen an den Armvenen auf. Menschen, die an Depression oder dem Borderline-Syndrom leiden, haben an ihren Armen eventuell kleine vernarbte Schnittwunden, die sie sich selbst zugefügt haben (American Psychological Association, 2000, 706–707).

Tätowierungen haben in den letzten knapp zwei Jahrzehnten massiv an Popularität gewonnen, vor allem in den

Industrieländern. Diese Form des Körperschmucks, die auf der ganzen Welt verbreitet ist, gibt es jedoch seit mindestens 13.000 Jahren. Da die Wirkung von Tattoos auf unsere Mitmenschen in unserer heutigen Kultur nicht unerheblich ist, möchte ich kurz darauf eingehen. Ich fungierte einmal als Berater bei einer Befragung potenzieller Geschworener. Im Mittelpunkt stand die Frage, wie ein Zeuge oder Angeklagter wahrgenommen wird, wenn er tätowiert ist. Es wurden unterschiedliche gemischte Gruppen von Männern und Frauen mehrmals befragt. Das schlussendliche Fazit war, dass Tätowierungen von den Geschworenen ganz allgemein als Ausdruck eines niedrigen sozialen Status und/oder Hinweis auf alte Jugendsünden wahrgenommen wurden. Ihr Urteil fiel entsprechend negativ aus.

Ich weise meine Kursteilnehmer stets darauf hin, dass sie ihre Tätowierungen, so sie denn welche haben, verbergen sollten. Vor allem wenn sie sich um eine Stelle bewerben – und unbedingt dann, wenn sie in der Lebensmittelindustrie oder im medizinischen Sektor arbeiten wollen. Prominente erleben vielleicht keine sozialen Nachteile durch ihre Tattoos, aber selbst sie müssen sie oft wegschminken, wenn sie beispielsweise einen Film drehen. Umfragen haben ergeben, dass die meisten Menschen keine hohe Meinung von Tätowierungen haben. Das wird sich eines Tages vielleicht ändern, aber bis dahin gilt: Wenn Sie jemanden für sich gewinnen wollen, sollten Sie Tattoos zunächst verbergen.

Armgesten der Zuneigung

Kinder müssen einen liebevollen Körperkontakt erfahren, damit sie mit dem Gefühl aufwachsen, behütet und umsorgt zu sein. Aber auch Erwachsene können hin und wieder eine Umarmung

vertragen. Ich umarme meine Mitmenschen sehr gerne, weil diese Geste viel wirksamer Fürsorge und Zuneigung vermittelt, als Worte dies können. All jene, die nichts von Umarmungen halten, tun mir leid; ihnen entgeht so einiges im Leben.

So wirkungsvoll eine Umarmung auch sein kann, um ein positives zwischenmenschliches Klima zu schaffen, manche Menschen fühlen sich dadurch eher bedrängt. In dem prozesssüchtigen Zeitalter, in dem wir heute leben – und in dem eine wohlwollende Umarmung nur allzu rasch als sexueller Übergriff fehlgedeutet wird –, muss man leider sehr gut aufpassen, wen man mit dieser Form der Sympathiebekundung bedenkt. Wie immer gilt auch hier: Die sorgfältige Beobachtung und Deutung des Verhaltens unserer Mitmenschen ist in jeder Lebenslage der beste Ratgeber.

Abgesehen von Umarmungen gibt es aber auch noch andere Methoden, um mit den Armen Sympathie zum Ausdruck zu bringen – und dabei gleichzeitig einen positiven Eindruck von sich selbst zu vermitteln. Wenn Sie einer Person zum allerersten Mal begegnen, sollten Sie Ihr Wohlwollen zeigen, indem Sie die Arme entspannt halten, sie am besten leicht nach außen drehen und dabei, wenn möglich, die Hände so öffnen, dass die Innenflächen gut sichtbar sind. Auf diese Weise vermittelt man dem limbischen System des Gegenübers, dass man nichts Böses im Schilde führt. Das nimmt sehr wirkungsvoll die Spannung aus der Situation, lässt keine Nervosität aufkommen und erleichtert das Kennenlernen.

In Südamerika gehört der Abraso (eine kurze Umarmung) zu den Umgangsformen, die Männer untereinander auszutauschen pflegen. Auf diese Weise bekundet man seinen Respekt für den anderen. Beim Abraso berührt man sich an der Brust und umfasst den Rücken des anderen mit seinen Armen. Leider kenne ich viele Menschen, die davor zurückschrecken und/oder sich

dabei sehr unwohl fühlen. Ich habe schon US-amerikanische Geschäftsleute in Südamerika gesehen, die den Abrazo verweigert oder sich so unbeholfen dabei angestellt haben, dass es aussah, als würden sie mit ihrer Großmutter tanzen. Grundsätzlich empfehle ich aber, sich darauf einzulassen, da in jeder Kultur solche kleinen Höflichkeitsgesten enorm wichtig sind. Die südamerikanische Form der Begrüßung erlernt man genauso schnell wie den in unserem Kulturkreis üblichen Handschlag; wichtig ist vor allem, dass man sich dabei wohlfühlt. Wenn Sie als Geschäftsmann in Südamerika tätig sind, wird man Sie für gefühlskalt und unnahbar halten, wenn Sie diese freundschaftliche Art der Begrüßung ablehnen. Das wäre jedoch völlig unnötig und Sie sollten die Gelegenheit nutzen, wenn eine derart einfache Geste Ihren guten Willen zum Ausdruck bringen und Sie sympathisch machen kann (siehe Kasten 34).

Abschließende Bemerkungen: die nonverbale Sprache der Arme

Unsere Arme liefern eine Menge Informationen, wenn es darum geht, die Absichten und Gefühle anderer zu entschlüsseln. Umgekehrt kann man meines Erachtens aber auch sehr schnell den sprichwörtlichen guten Draht zu einem Mitmenschen herstellen, indem man ihn am Oberarm zwischen Ellbogen und Schulter berührt. Natürlich ist es immer ratsam, die persönlichen und kulturellen Eigenheiten eines Menschen zu kennen, bevor man dies tut. Grundsätzlich aber ist die eben beschriebene kurze Berührung eine gute und unverfängliche Möglichkeit, um Kontakt herzustellen und den anderen

Kasten 34

SICH UMARMEN LASSEN

Vor Jahren forderte mich einmal ein Strafverteidiger bei einem Spionageverfahren in Tampa, Florida, heraus, als er versuchte, mich bloßzustellen oder in Verruf zu bringen, indem er mir die Frage stellte: »Mr. Navarro, trifft es zu, dass Sie meinen Klienten bei jedem Treffen umarmt haben?« Ich entgegnete daraufhin: »Das war keine Umarmung, sondern ein Abrazo – ein kleiner, aber feiner Unterschied.« Ich legte eine Kunstpause ein und ergänzte: »Und es war für mich auch eine gute Möglichkeit, zu überprüfen, ob der Angeklagte bewaffnet war; schließlich hat er ja schon einmal eine Bank ausgeraubt.« Verblüfft stellte der Verteidiger daraufhin seine provokanten Fragen ein. Ihm war nämlich nicht bekannt gewesen, dass sein Klient zuvor einen bewaffneten Banküberfall begangen hatte.

Seltsamerweise ging die Abrazo-Geschichte damals durch die gesamte Lokalpresse, so als hätten die Einwohner von Tampa und Ybor City (beides Städte mit einem hohen hispanischen Bevölkerungsanteil) noch nie etwas von einem Abrazo gehört. Später sind der betreffende Anwalt und ich übrigens enge Freunde geworden. Er ist mittlerweile zum Bundesrichter aufgestiegen und inzwischen lachen wir schon seit fast 20 Jahren gemeinsam über den »Abrazo-Vorfall«.

wissen zu lassen, dass man ihm wohlgesinnt ist. In den Mittelmeerländern, Südamerika und dem arabischen Kulturkreis gelten Berührungen als wichtiger Bestandteil der Kommunikation und sozialen Harmonie. Reagieren Sie also bitte nicht schockiert, verblüfft oder gar verärgert, wenn Ihnen auf Reisen Menschen begegnen, die Ihren Arm berühren (vorausgesetzt, sie tun dies auf die eben beschriebene angemessene Weise). Dies ist nämlich ein nonverbales Signal, das sagen soll: »Wir verstehen und vertrauen uns.« Nachdem menschliche Berührungen so eng mit Kommunikation verknüpft sind, sollte man sich eigentlich viel mehr wundern – und es auch durchaus einmal hinterfragen –,

wenn bei einer Begegnung keine Berührungen ausgetauscht werden.

6. Alles eine Fingerübung – Wie Hände und Finger zu uns sprechen

Unsere Hände sind anatomische Wunderwerke, die in der gesamten Natur einzigartig sind – und zwar nicht nur deshalb, weil wir so viele Dinge mit ihnen tun können, sondern auch wegen ihrer enormen Ausdruckskraft. Menschliche Hände sind in der Lage, die Fresken der Sixtinischen Kapelle zu malen, Gitarre zu spielen, komplizierte Operationen durchzuführen, eine Skulptur wie Michelangelos David aus Stein zu meißeln, Stahl zu schmieden und Gedichte zu Papier zu bringen. Mit ihrer Hilfe können wir die Welt um uns herum greifen, kratzen, schlagen, stoßen, betasten, halten und formen. Und wie gesagt: Unsere Hände sind enorm ausdrucksstark; sie können Hörgeschädigten Informationen vermitteln, eine erzählte Geschichte mit Gesten untermalen oder unsere innersten Gedanken offenbaren. Keine andere Spezies außer uns hat derart flexible und leistungsfähige Körperteile.

Weil unsere Hände in der Lage sind, selbst feinste Bewegungen auszuführen, können sie unseren Gedanken sehr nuanciert Ausdruck verleihen. Für die Entschlüsselung von Körpersprache ist die Gestik der Hände essenziell, denn jede Bewegung ist vom Gehirn (bewusst oder unbewusst) gesteuert. Obwohl im Lauf der Jahrmillionen die menschliche Evolution weit vorangeschritten ist und unter anderem auch die Sprache hervorgebracht hat, sind unsere Gehirne immer noch darauf programmiert, auch unsere Hände »sprechen« zu lassen, wenn es darum geht, unsere Gefühle, Gedanken und Meinungen mitzuteilen. Ganz gleich, ob Menschen sich nun verbal äußern oder nicht – Handgesten

haben unsere Aufmerksamkeit mehr als verdient, weil sie ein Füllhorn nonverbaler Verhaltensweisen sind, die uns dabei helfen können, andere zu verstehen.

Handgesten in der zwischenmenschlichen Wahrnehmung

Hände vermitteln uns nicht nur wichtige Informationen über andere, umgekehrt beeinflussen auch unsere eigenen Handbewegungen, wie unsere Umwelt uns wahrnimmt. Also tragen sowohl die Art, wie wir unsere Hände einsetzen, als auch das Wissen um die Gesten anderer dazu bei, dass wir im zwischenmenschlichen Bereich wirkungsvoll interagieren können. Untersuchen wir also zunächst, welche Rolle unsere Hände dabei spielen, wie andere uns sehen.

Effektive Gesten erhöhen unsere Glaubwürdigkeit und Überzeugungskraft

Das menschliche Gehirn ist darauf programmiert, auch die kleinste Bewegung der Hände und Finger wahrzunehmen. Tatsächlich schenkt es den Handgelenken, Handflächen, Fingern und Händen weit mehr Aufmerksamkeit als anderen Körperteilen (Givens, 2005, 31, 76; Ratey, 2001, 162–165). Von einem entwicklungsgeschichtlichen Standpunkt aus ist das auch sinnvoll. Als unsere Spezies den aufrechten Gang entdeckte und unser Gehirn wuchs, spezialisierte sich das Können unserer Hände. Mit ihnen konnte der Mensch sich ausdrücken, aber er konnte anderen auch damit gefährlich werden. Für unsere Vorfahren

war es deshalb überlebenswichtig, bei Begegnungen möglichst schnell die Hände des jeweils anderen in Augenschein zu nehmen, um zu sehen, was er im Schilde führte (ob er also zum Beispiel eine Waffe in Händen hielt). Den Umstand, dass das menschliche Gehirn bis heute automatisch dazu neigt, zuerst auf die Hände zu achten, machen sich erfolgreiche Unterhalter, Zauberer und Redner gern zunutze, um ihre Darbietungen interessanter zu gestalten oder uns abzulenken (siehe Kasten 35).

Wir Menschen reagieren grundsätzlich positiv auf ausdrucksstarke Handbewegungen. Wenn Sie also Ihre Überzeugungskraft als Redner erhöhen wollen – zu Hause, beruflich oder auch im Freundeskreis –, dann sollten Sie versuchen, Ihre Gesten effektiver zu gestalten. Manchen Menschen fällt die wirkungsvolle Verständigung mit den Händen leicht; sie haben ein Talent dafür und müssen nicht viel darüber nachdenken oder sich diese erst mühsam

Kasten 35

RHETORISCHE FÄHIGKEITEN EISERN EINSTUDIERT

Die meisten erfolgreichen Redner zeichnen sich durch energische Handgesten aus. Ein – leider – besonders gutes Beispiel hierfür ist Adolf Hitler, der beharrlich an seiner Gestik gefeilt hat, um seine rhetorischen Fähigkeiten zu verbessern. Vor beziehungsweise während des Ersten Weltkriegs war er Maler von Postkartenbildern und einfacher Gefreiter von schwächlichem Wuchs, dem sämtliche Qualitäten fehlten, die man normalerweise von einem talentierten, überzeugenden Redner erwartet. Also fing Hitler an, seine Reden vor dem heimischen Spiegel zu üben. Später filmte er sich selbst beim Einstudieren von Gesten, die seine Zuhörer möglichst mitreißen sollten. Der Rest ist allseits bekannt. Durch seine rhetorischen Fähigkeiten gelang es dem Mann, der später Millionen Menschen in den Tod schickte, sich an die Spitze des Dritten Reichs zu setzen. Es existieren immer noch einige Archivaufnahmen von Hitler

beim Einüben seiner Arm- und Handbewegungen. Sie legen Zeugnis ab von seiner Entwicklung hin zu einem Redner, der seine Hände gezielt einsetzte, um sein Publikum zu fesseln und zu manipulieren.

aneignen. Andere jedoch müssen sich die »Sprache der Hände« hart erarbeiten. Ob Ihnen eine ausdrucksstarke Gestik nun in die Wiege gelegt wurde oder nicht – es ist eine Tatsache, dass wir unsere Ideen wirkungsvoller vermitteln können, wenn wir dabei unsere Hände benutzen.

Zeigen Sie Ihre Hände!

Aus den oben genannten Gründen wirkt man auf seine Mitmenschen suspekt, wenn man seine Hände beim Reden versteckt. Deshalb sollten Sie im direkten Gespräch mit anderen immer darauf achten, dass Ihre Hände sichtbar bleiben. Haben Sie sich jemals mit jemandem unterhalten, der seine Hände unter dem Tisch verborgen hielt? Dann hat Sie sicher schnell das Gefühl beschlichen, dass irgendetwas nicht stimmte (siehe Kasten 36). Wenn wir persönlich mit jemandem interagieren, erwarten wir, dass wir freie Sicht auf seine Hände haben, weil das Gehirn auf sie als wichtigen Bestandteil im Kommunikationsprozess angewiesen ist. Sind die Hände jedoch außer Sichtweite oder bewegen sich nicht, beeinträchtigt dies die wahrgenommene Qualität und Authentizität der übermittelten Informationen.

Kasten 36

JEDER HAT ES SELBST IN DER HAND, WIE ER RÜBERKOMMT

Vor Jahren führte ich in dreien meiner Kurse eine inoffizielle Studie durch. Ich bat die Studenten darum, sich gegenseitig zu befragen, und wies die Hälfte der Klasse an, ihre Hände während des Gesprächs unter dem Tisch zu verbergen, während die andere Hälfte die Hände über der Tischplatte behalten sollte. Nach dem fünfzehnminütigen Gespräch stellten wir fest, dass die Probanden, die ihre Hände unter dem Tisch gehalten hatten, grundsätzlich den Eindruck erzeugten, angespannt, verschlossen (introvertiert) und hinterhältig zu sein oder sogar zu lügen. Jene Testpersonen, deren Hände sichtbar gewesen waren, wurden als extrovertierter und umgänglicher wahrgenommen und niemandem in dieser Vergleichsgruppe wurde unterstellt, die Unwahrheit zu sagen. Kein wissenschaftlich besonders fundiertes Experiment, aber dennoch sehr aufschlussreich.

Bei Umfragen unter Geschworenen fällt auf, dass sie es ganz und gar nicht mögen, wenn sich die Anwälte hinter dem Rednerpult verstecken. Die Geschworenen wollen ihre Hände sehen, damit sie die vorgebrachten Argumente und Standpunkte besser bewerten können. Geschworene mögen es übrigens auch nicht, wenn Zeugen ihre Hände verbergen; sie nehmen dieses Verhalten als negativ wahr und vermuten, dass der Zeuge etwas verschweigt oder nicht die Wahrheit sagt. Diese Verhaltensweisen müssen zwar nicht per se eine vorsätzliche Täuschung anzeigen; aber die Wahrnehmung der Geschworenen ist durchaus ernst zu nehmen. Nicht nur für den Ausgang eines Prozesses, sondern auch, weil sie uns daran erinnert, dass man es grundsätzlich vermeiden sollte, seine Hände zu verbergen.

Die Macht des Handschlags

Ein Händeschütteln ist normalerweise der erste – und möglicherweise einzige – Körperkontakt, den wir mit anderen Personen haben. Dauer und Intensität der Begrüßungsgeste beeinflussen

wesentlich, wie wir auf jemanden wirken, dem wir die Hand geben. Jeder von uns erinnert sich sicher an den einen oder anderen Zeitgenossen, dem wir die Hand reichten und der daraufhin ein merkwürdiges Gefühl bei uns hinterließ – oder vielleicht erschien uns sogar die gesamte Situation in einem etwas seltsamen Licht. Unterschätzen Sie also nicht den Einfluss des Handschlags auf den Gesamteindruck eines Menschen. Er spielt eine enorm wichtige Rolle.

Überall auf der Welt ist es üblich, die Hände zu benutzen, um andere zu begrüßen, obwohl es kulturspezifische Unterschiede gibt – also wie lang oder fest beispielsweise ein Händedruck sein sollte. Als ich nach Utah zog, um an der Brigham Young Universität zu studieren, zeigten mir meine Mitstudenten den sogenannten »Mormonen-Handschlag«. Dabei handelt es sich um ein sehr langes und festes Händeschütteln, das nicht nur ausgiebig von Universitätsstudenten praktiziert wird, sondern auch von den Mitgliedern der Kirche Jesu Christi der Heiligen der letzten Tage (Mormonen). In meiner Zeit dort bemerkte ich, wie vor allem ausländische Studenten über diesen eher energisch ausgeführten Handschlag staunten, weil in vielen Kulturen, vor allem in Südamerika, dieser eher sachte ausgeführt wird (wie bereits erwähnt, ziehen manche Südamerikaner den Abrazo vor).

Da beim Handschlag zwei Menschen normalerweise zum ersten Mal in Körperkontakt miteinander treten, kann dies ein entscheidender Augenblick in ihrer Beziehung sein. Für manche ist der Handschlag nicht nur eine Form der Begrüßung, sondern auch eine Möglichkeit, dem Gegenüber zu verstehen zu geben, dass sie in der Situation im wahrsten Sinne des Wortes die Überhand haben. In den 1980er-Jahren wurde viel darüber geschrieben, wie man den Handschlag einsetzen kann, um Kontrolle und Dominanz auszuüben – etwa indem man die Hand des anderen in diese oder jene Richtung lenkt und immer darauf

achtet, dass die eigene Hand oben liegt. Was für eine Energieverschwendung!

Der Handschlag ist kein Wettbewerb im Armdrücken, mit dem man seine Überlegenheit zum Ausdruck bringt. Vielmehr sollte man versuchen, beim Gegenüber einen positiven Eindruck zu hinterlassen. Wenn Sie schon das Bedürfnis haben, Dominanz zu demonstrieren, dann bitte nicht auf diese Weise. Es gibt andere, weitaus wirkungsvollere und subtilere Methoden, um dieses Ziel zu erreichen. Beispielsweise die Unterschreitung der Individualdistanz oder anhaltender Augenkontakt.

Ich habe schon mehrfach Menschen die Hand geben müssen, die versuchten, durch Händeschütteln ihre Macht zu demonstrieren. Solche Begegnungen haben bei mir stets einen negativen Eindruck hinterlassen, allerdings ohne dass sich die gewünschten Unterlegenheitsgefühle eingestellt hätten. Die Folge war höchstens eine gewisse Verärgerung. Es gibt auch Leute, die beim Händeschütteln ihr Gegenüber mit dem Zeigefinger an der inneren (ventralen) Seite des Handgelenks berühren. Falls Ihnen das auch schon passiert sein sollte und Sie sich dabei unwohl fühlten, dann muss Sie das nicht weiter verwundern, denn so geht es den meisten Menschen.

Ähnlich werden Sie sich normalerweise unwohl fühlen, wenn jemand Sie mit einem »Politiker-Handschlag« empfängt, bei dem man die linke Hand auf die beiden sich schüttelnden Hände legt. Politiker denken vermutlich, dass sie mit dieser beidhändigen Geste umgänglicher wirken, merken aber nicht, dass viele Menschen es ganz und gar nicht mögen, auf diese Weise begrüßt zu werden. Ich kenne einige Menschen (überwiegend Männer), die darauf bestehen, einem die Hand auf diese Weise zu geben, damit aber eher einen negativen Eindruck hinterlassen. Sie sollten daher darauf verzichten, andere so zu begrüßen – es sei denn, Sie wollen jemanden bewusst irritieren.

So fremdartig es Europäern und Amerikanern auch erscheinen mag, in vielen Kulturen halten Männer Händchen. Dieses Phänomen ist im islamischen Kulturkreis wie auch in Asien, vor allem in Vietnam und Laos, sehr verbreitet. Männer in den Vereinigten Staaten fühlen sich oft höchst unwohl dabei, wenn sie mit einem anderen Mann Händchen halten müssen, weil dies in unserer Kultur unüblich ist – von der Kindheit oder vielleicht von bestimmten kirchlichen Bräuchen einmal abgesehen. Wenn ich in der FBI-Akademie angehende Agenten darum bitte, sich die Hand zu geben, haben sie in der Regel kein Problem damit; selbst dann nicht, wenn ich sie darum bitte, den Handschlag länger als üblich zu halten. Wenn ich sie jedoch dazu auffordere, sich nebeneinander aufzustellen und sich an die Hand zu nehmen, hagelt es sofort hämische Bemerkungen und Einwände; sie zucken schon allein bei dem Gedanken daran zusammen und kommen meiner Aufforderung nur höchst widerwillig nach. Dann erinnere ich die angehenden Agenten daran, dass wir im Rahmen unserer Arbeit mit vielen Kulturen in Kontakt kommen und dass manche dieser Menschen ihr Wohlgefühl möglicherweise dadurch zum Ausdruck bringen möchten, indem sie unsere Hand halten. Wir müssen lernen, das zu akzeptieren; dies gilt vor allem im Umgang mit ausländischen Informanten. (siehe Kasten 37).

In vielen Kulturen verwenden Männer Berührungen, um untereinander positive Gefühle und Vertrautheit auszudrücken; eine Praktik, die in den USA allerdings alles andere als weit verbreitet ist. Die Geschichte des bulgarischen Herrn zeigt nicht nur kulturelle Unterschiede auf, sondern illustriert

Kasten 37

HAND IN HAND

Während meiner Zeit in der FBI-Niederlassung in Manhattan hatte ich einmal mit einem bulgarischen Informanten zu tun, der zu uns übergelaufen war. Es handelte sich um einen älteren Herrn, mit dem ich mich im Lauf der Zeit anfreundete. Ich erinnere mich, dass ich eines Nachmittags bei ihm zu Hause war und Tee trank, den er gegen Abend zu sich zu nehmen pflegte. Wir saßen auf dem Sofa, und während er mir Geschichten über seine Arbeit und sein Leben hinter dem Eisernen Vorhang erzählte, nahm er meine linke Hand und hielt sie etwa eine halbe Stunde lang fest. Er redete unaufhörlich von seinem Leben unter dem sowjetischen Joch und mir wurde allmählich klar, dass dieses Gespräch eher einen therapeutischen Nutzen hatte als einen beruflichen. Es war eindeutig erkennbar, dass dieser Herr große Freude daran hatte und es ihn offenbar beruhigte, die Hand einer anderen Person zu halten. Ganz offensichtlich war dieses Verhalten ein Ausdruck des Vertrauens, das er mir entgegenbrachte; und so war auch für mich diese Unterhaltung weit mehr als eine routinemäßige Abschlussbesprechung mit einem ehemaligen Mitarbeiter. Weil ich ihm gestattete, meine Hand zu halten, taute er schließlich derart auf, dass er mir noch einige zusätzliche, überaus wertvolle Informationen lieferte. Ich frage mich bis heute, was mir alles entgangen wäre, hätte ich meine Hand weggezogen aus Angst, einen anderen Mann zu berühren oder seine Hand zu halten.

auch die Bedeutung, die der Körperkontakt für uns Menschen hat. Im zwischenmenschlichen Bereich – ob nun zwischen Männern und Frauen, Eltern und Kindern, unter Liebenden oder Freunden – dient sowohl die Praxis als auch die Bewertung körperlichen Kontakts dazu, die Qualität einer Beziehung zu beurteilen. Ein Zeichen dafür, dass sich eine Beziehung verschlechtert hat oder gefährdet ist, ist die plötzliche Verringerung von Körperkontakten. Wenn Vertrauen besteht, dann berührt man sich häufiger.

Wenn Sie zurzeit im Ausland sind oder demnächst verreisen wollen, sollten Sie die kulturellen Gepflogenheiten Ihres Gastlandes kennen. Das gilt vor allem für Begrüßungen. Bekommen Sie es mit jemandem zu tun, der einen weichen Händedruck hat, sollten Sie es tunlichst unterlassen, Ihr Gesicht zu verziehen. Wenn jemand Sie am Arm nimmt, sollten Sie nicht zurückschrecken. Falls Sie in den Nahen Osten reisen und jemand Ihre Hand halten will, dann erfüllen Sie der betreffenden Person den Wunsch. Wenn Sie als Mann in Russland sind, sollten Sie außerdem darauf gefasst sein, dass Ihr männlicher Gastgeber Ihre Wange küsst, statt Ihre Hand zu schütteln. Alle diese Grüße sind genauso natürliche und unverfängliche Gefühlsbezeugungen wie der in den USA und Europa übliche Handschlag. Ich fühle mich geehrt, wenn ein Araber oder Asiat meine Hand halten will, weil ich weiß, dass dies ein Zeichen der Wertschätzung und des Vertrauens ist. Diese kulturellen Unterschiede anzuerkennen ist der erste Schritt, um kulturelle Vielfalt besser zu verstehen und schätzen zu lernen.

Vermeiden Sie Gesten, die andere anstößig finden könnten

In vielen Ländern auf der ganzen Welt zählt das Zeigen mit dem Finger zu den anstößigsten Gesten überhaupt. Zahlreiche Studien belegen, dass die meisten Menschen es nicht mögen, wenn jemand mit dem Finger auf sie deutet (siehe Abbildung 46). Auf Schul- wie auch auf Gefängnishöfen ist dieses Handzeichen oft der Auslöser für eine handfeste Schlägerei. Wenn Eltern ihre Kinder ins Gebet nehmen, sollten sie es ebenfalls tunlichst vermeiden, bei Äußerungen wie »Ich weiß, dass du es warst« mit dem Finger auf sie zu deuten. Denn dies bewirkt einzig und

allein, dass das Kind aufhört, auf die elterlichen Worte zu achten, weil es vollauf damit beschäftigt ist, die feindselige Botschaft dieser Geste zu verarbeiten (siehe Kasten 38).

Mit dem Finger zu zeigen ist nur eine von vielen anstößigen Gesten, die man mit seinen Händen oder Fingern vollführen kann. Manche davon sind

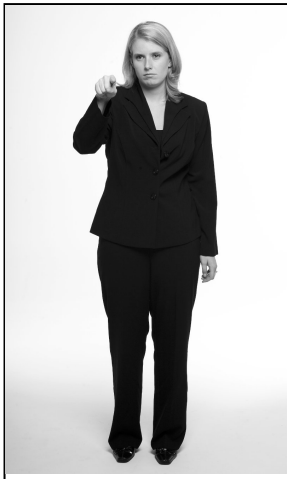


Abbildung 46: Eine der anstößigsten Gesten ist das Zeigen mit dem Finger auf jemanden. Sie kommt nirgendwo auf der Welt gut an.

Kasten 38

KEIN GUTER FINGERZEIG

Entsprechende Umfragen haben ergeben, dass ein Staatsanwalt sich davor hüten sollte, während seines Eröffnungsplädoyers mit dem Zeigefinger auf den Angeklagten zu deuten. Geschworene sehen dieses Verhalten nicht gerne, weil aus ihrer Sicht der Staatsanwalt kein Recht hat, auf jemanden zu deuten, bis er den Fall gewonnen beziehungsweise den ausschlaggebenden Beweis erbracht hat. Es ist auf jeden Fall besser, mit der offenen Hand (die Handfläche zeigt nach oben) auf den Angeklagten zu deuten als mit dem Finger. Wenn der entscheidende Beweis erbracht wurde, kann der Staatsanwalt im Schlussplädoyer gegebenenfalls mit dem Finger zeigen. Das mag vielleicht trivial erscheinen. Aber Dutzende von Befragungen haben gezeigt, dass Geschworene es bei diesem Punkt besonders genau nehmen. Also rate ich Anwälten, im Gerichtssaal nicht mit dem Finger zu zeigen. Was den Rest von uns angeht: Niemand von uns sollte auf seinen Partner oder seine Kinder mit dem Finger deuten. Auch bei Kollegen sollte man dies tunlichst unterlassen. So etwas gehört sich einfach nicht.

so bekannt, dass man sie nicht näher besprechen muss, wie zum Beispiel der »Stinkefinger«. Es gilt auch als unhöflich, jemandem ins Gesicht zu schnippen; man sollte also niemals versuchen, die Aufmerksamkeit einer Person auf sich zu ziehen, indem man sie wie einen Hund zu sich herbeordert. Im Verfahren gegen Michael Jackson im Jahr 2005 machte sich die Mutter eines mutmaßlichen Opfers bei den Geschworenen dadurch unbeliebt, dass sie mit den Fingern in ihre Richtung schnippte; dieses Verhalten hatte einen überaus negativen Effekt. All jenen, die sich für die vielen Handgesten interessieren, die es auf der Welt gibt, empfehle ich das Buch Bodytalk: Körpersprache, Gesten und Gebärden von Desmond Morris sowie Reden mit Händen und Füßen. Körpersprache in aller Welt von Roger E. Axtell. Diese beiden hervorragenden Bücher bieten einen guten Überblick darüber, wie viele verschiedene Gesten es auf der Welt gibt und wie beredt die Hände sind, wenn es darum geht, menschliche Gefühle auszudrücken.

Vermeiden Sie es, an sich herumzuzupfen

Normalerweise setzen wir unsere Hände ein, um unsere Kleidung, unsere Haare und unseren Körper in Ordnung zu bringen und zu pflegen. Besonders während der Liebeswerbung sind wir um unsere Körperpflege bemüht – und pflegen dabei nicht nur uns selbst, sondern auch unseren Partner beziehungsweise unsere Partnerin. Intimität gestattet es einer Frau beispielsweise, eine Fluse vom Ärmel ihres Partners zu entfernen, während dieser behutsam einen Soßenfleck von ihrem Mundwinkel abtupft. Solche Verhaltensweisen sieht man auch bei Mutter und Kind – und nicht nur bei Menschen, sondern auch bei anderen Säugetieren und Vögeln; sie sind ein Zeichen der Fürsorge und einer engen Beziehung. In einer Liebesbeziehung ist die Intensität der Pflege, die Partner einander angedeihen lassen, ein guter Anhaltspunkt für den Grad der gegenseitigen Übereinstimmung und der gebilligten Intimität.

Solches Verhalten kann je nach Situation allerdings auch als negativ wahrgenommen werden. Es ist zum Beispiel unhöflich und respektlos, wenn eine Person selbstvergessen und sein Gegenüber missachtend an sich herumzupft, während er oder sie eigentlich gerade dem anderen zuhören sollte (siehe Abbildung 47). Daneben gibt es einige Verhaltensweisen, die sozial anerkannter sind als andere. So ist es etwa in Ordnung, wenn man sich im Bus eine Fluse vom Pullover entfernt; sich die Fingernägel in der Öffentlichkeit zu schneiden gilt jedoch als anstößig. Außerdem kann sozial annehmbares Pflegeverhalten auch von einem Kulturkreis zum nächsten variieren. Es ist ferner unangemessen, wenn eine Person die andere mit solchen Gesten



Abbildung 47: Sich mit dem eigenen Aussehen zu beschäftigen, ist nur akzeptabel, solange man nicht mit anderen redet. Alles andere ist ein Zeichen von Respektlosigkeit.

bedenkt, obwohl die beiden noch nicht den Grad an Intimität erreicht haben, der ein solches Verhalten rechtfertigt.

Was das Erscheinungsbild Ihrer Hände verrät

Wenn man sich die Hände von Menschen ansieht, ist es manchmal möglich, zu erraten, welchen beruflichen Tätigkeiten oder anderen Beschäftigungen sie nachgehen. Die Hände eines Menschen, der körperliche Arbeit verrichtet, sehen häufig rau aus, haben Schwielen und Hornhaut. Eventuelle Narben können auf die Arbeit in einem landwirtschaftlichen Betrieb oder auf Sportverletzungen hinweisen. Jemand, der seine Hände (oder geballten Fäuste) in die Hüften stemmt, hat vielleicht früher

einmal beim Militär gedient. Und Gitarristen weisen zum Beispiel an den Fingerkuppen der linken Hand Hornhaut auf.

Darüber hinaus kann man von den Händen auch ablesen, wie sehr wir uns um uns selbst kümmern und was wir von sozialen Konventionen halten. Hände können gepflegt oder ungepflegt sein. Fingernägel können manikürt sein oder abgekaut. Lange Nägel wirken bei Männern eigenartig oder weiblich und Nägelkauen wird typischerweise als Zeichen von Nervosität oder Unsicherheit gedeutet (siehe Abbildung 48). Weil unser Gehirn sich so sehr auf die Hände konzentriert, sollte man besondere Sorgfalt bei ihrer Pflege walten lassen, denn andere achten mit Sicherheit darauf.



Abbildung 48: Nägelkauen wird normalerweise als Zeichen von Unsicherheit oder Nervosität gewertet.

Mit Schweiß kein Preis

Die wenigsten finden Gefallen daran, eine verschwitzte Hand zu schütteln, und deswegen empfehle ich Menschen, die zu Handschweiß neigen, ihre Hände zu trocknen, bevor sie jemanden begrüßen (vor allem wichtige Personen wie potenzielle Arbeitgeber, künftige Schwiegereltern oder Leute, die man um einen Gefallen bitten möchte). Manche Menschen schwitzen nur an den Händen, wenn es besonders warm ist, andere auch, weil sie nervös sind oder unter Stress stehen (da Erregung die Schweißproduktion ankurbelt). Helfen Sie solchen Menschen, sich wieder zu beruhigen. So sammeln Sie auf zwischenmenschlicher Ebene Pluspunkte. Fassen Sie die Gelegenheit beim Schopf, eine ehrlichere, effektivere und erfolgreichere Interaktion sicherzustellen.

Es gibt immer noch Menschen, die fälschlicherweise annehmen, dass nur Lügner Schweißhände bekommen. Wenn man dieser Theorie anhängt, ist man allerdings auf dem Holzweg. Derselbe Teil des Nervensystems, der in einer Stressreaktion aktiviert wird (das sympathische Nervensystem), steuert auch unsere Schweißdrüsen. Bereits das harmlose Kennenlernen einer fremden Person kann Schweißhände auslösen, deshalb darf dieses Phänomen auf *keinen Fall* als Zeichen vorsätzlicher Täuschung gedeutet werden. Etwa 5 Prozent der Bevölkerung schwitzen von Natur aus stark und diese übermäßige Schweißproduktion bewirkt, dass die Handflächen sehr nass werden können (ein Zustand, der als Hyperhidrose bekannt ist) (Collett, 2003, 11). Schweißnasse Hände sind also kein Hinweis darauf, dass jemand lügt. Sie zeigen nur an, dass die betreffende Person unter Stress steht oder in manchen Fällen an einem Gendefekt leidet. Seien Sie also auf der Hut, wenn Sie die Ursachen für

Schweißhände zu ergründen versuchen. Es ist schlichtweg falsch, zu behaupten, dass eine Person unehrlich ist, wenn ihre Handflächen feucht sind, obwohl manche Veröffentlichungen diese Schlussfolgerung nahelegen.

Nicht von der Hand zu weisen – nonverbale Signale

Bisher haben wir untersucht, wie die Gestik und das Erscheinungsbild unserer Hände unseren Eindruck auf andere beeinflussen. Lassen Sie uns jetzt einige nonverbale Signale der Hände untersuchen, die uns helfen, zu verstehen, was andere Menschen denken und fühlen. Ich fange mit einigen allgemeinen Bemerkungen darüber an, wie unsere Hände Informationen vermitteln, und wende mich dann einigen Gesten zu, die auf geringes oder großes Selbstvertrauen hinweisen.

Nervöse Hände

Die Muskeln, die unsere Hände und Finger steuern, können sehr präzise und feine Bewegungen ausüben. Sobald wir angespannt und nervös sind und das limbische Gehirn aktiviert wird, kommt es allerdings zur Ausschüttung von Neurotransmittern und Hormonen wie Adrenalin (Epinephrin) und damit zu unkontrolliertem Händezittern. Unsere Hände zittern auch dann, wenn wir etwas sehen, hören oder denken, das negative Konsequenzen hat beziehungsweise haben könnte. Jeder Gegenstand, den man dann in Händen hält, scheint dieses Zittern sowie die Botschaft »Ich stehe unter Stress« sogar noch zu verstärken (siehe Kasten

39). Besonders auffällig wird das Zittern, wenn die betreffende Person ein längliches Objekt wie einen Bleistift oder eine Zigarette hält oder einen längeren und leichten Gegenstand, zum Beispiel ein Blatt Papier. Wenn unter Stress die Hände zu zittern beginnen, fängt auch der Gegenstand an, zu beben und zu flattern.

Doch nicht nur negative, sondern auch positive Emotionen können dazu führen, dass unsere Hände zittern – etwa wenn wir ein Lotterielos mit sechs Richtigen in der Hand halten oder beim Poker ein Gewinnerblatt zugeteilt bekommen. In Momenten ungekünstelter Freude kann es passieren, dass unsere Hände spontan anfangen zu zittern – manchmal sogar völlig unkontrollierbar. Auch für diese Reaktion ist das limbische Gehirn verantwortlich. Wenn Eltern, der Ehepartner oder Familienmitglieder am Flughafen darauf warten, dass ein Verwandter von einem Auslandseinsatz zurückkehrt, zittern ihre Hände oft vor Aufregung. Manchmal versuchen sie dann, die Fassung zu bewahren, indem sie die Hände einer anderen Person ergreifen, die Arme verschränken oder die Hände vor der Brust halten, als würden sie beten. Alte Filmaufnahmen vom ersten Besuch der Beatles in den USA zeigen Scharen junger Mädchen, die diese Haltung eingenommen hatten, um das Zittern zu bekämpfen, das mit ihrer extremen Aufregung einherging.

Kasten 39**KEIN FEUER OHNE RAUCH**

Im Rahmen der Ermittlungen in einem größeren Spionagefall befragte ich einen Mann, der potenziell verdächtig war. In meiner Anwesenheit zündete er sich eine Zigarette an und fing an zu rauchen. Das Dumme war: Ich hatte keinerlei Anhaltspunkte, die ihn mit dem Fall in Verbindung brachten; es gab keine Zeugen, die das Verbrechen beobachtet

hatten, keine eindeutigen Spuren und nur eine vage Vorstellung davon, wer beteiligt gewesen sein könnte. In meiner Befragung erwähnte ich viele Namen von Menschen, die für das FBI und in diesem Fall auch für die Armee von Interesse waren. Immer wenn ich den Namen Conrad erwähnte, zitterte urplötzlich die Zigarette in der Hand des Mannes – fast unmerklich wie die Nadel eines Lügendetektors. Um festzustellen, ob es sich dabei um einen bloßen Zufall handelte, erwähnte ich weitere Namen, um seine Reaktion zu testen; es gab keine Verhaltensauffälligkeiten. Also ließ ich den Namen Conrad in vier verschiedenen Zusammenhängen fallen und jedes Mal bebte die Zigarette in seiner Hand aufs Neue. Für mich reichte dies aus, um sicher zu sein, dass die Beziehung zwischen dem Befragten und Conrad tiefer ging, als wir bisher hatten feststellen können. Das Zittern war zweifelsohne auf eine Reaktion des limbischen Systems zurückzuführen, die mir zeigte, dass der Befragte sich allein durch die Nennung dieses Namens bedroht fühlte; wahrscheinlich wusste er etwas Kompromittierendes oder war direkt in das Verbrechen involviert.

Während der Eingangsbefragung des Verdächtigen war uns keineswegs klar gewesen, ob er etwas mit dem Verbrechen zu tun hatte oder nicht, weil wir schlichtweg keinerlei Indizien gegen ihn hatten. Einzig die Tatsache, dass er mit einem kleinen Zittern auf einen Namen reagiert hatte, veranlasste uns dazu, dieser Spur zu folgen und weitere Befragungen zu unternehmen. Hätte er dieses Verhalten nicht gezeigt, wäre er uns vielleicht entkommen. Nach vielen weiteren Verhören, die sich über ein ganzes Jahr hinzogen, gab er schließlich zu, mit Conrad in Spionageaktivitäten verwickelt gewesen zu sein, und legte ein umfangreiches Geständnis ab.

Selbstverständlich muss man also zuerst bestimmen, ob die Hände eines Menschen vor Furcht oder Freude zittern, indem man das beobachtete Verhalten in den richtigen Kontext setzt. Falls man auch Beruhigungsgesten ausmachen kann, wie das Berühren des Halses oder das Zusammenpressen der Lippen, würde ich eher annehmen, dass das Zittern stressbedingt ist (also eine negative Begleiterscheinung) und nicht auf etwas Positives zurückzuführen ist.

Auch sollte man erwähnen, dass zitternde Hände als non-verbales Kommunikationsmittel nur dann relevant sind, wenn sie eine Abweichung vom Normalverhalten einer Person darstellen. Wenn die Hände einer Person ständig zittern, weil er oder sie zum Beispiel viel Kaffee trinkt oder drogen- beziehungsweise alkoholabhängig ist, ist der Tremor, wenngleich sehr aufschlussreich, nichts anderes als ein Teil des normalen, nonverbalen Verhaltensrepertoires dieser Person. Genauso muss bei Menschen, die an bestimmten neurologischen Störungen (zum Beispiel Parkinson) leiden, Händezittern kein Indiz für einen bestimmten emotionalen Zustand sein. Es verhält sich hier vielmehr umgekehrt: Wenn solche Menschen plötzlich einen Augenblick aufhören zu zittern, kann das auf den verzweifelte Versuch hindeuten, sich auf ein bestimmtes Thema zu konzentrieren, das in diesem Moment angesprochen wird (Murray, 2007). Vergessen Sie nicht: Es sind die Veränderungen im Verhalten, die am aussagekräftigsten sind.

Als allgemeiner Grundsatz gilt, dass jedes Zittern, das abrupt beginnt oder endet oder in irgendeiner Weise vom Ausgangsverhalten abweicht, näher untersucht werden sollte. Selbstverständlich gilt es aber stets, den jeweiligen Kontext, den genauen Zeitpunkt der Beobachtung sowie alle anderen Hinweise, die zu einer konkreten und nachvollziehbaren Interpretation beitragen können, miteinzubeziehen.

Handgesten, die von großem Selbstvertrauen zeugen

Gesten und Verhaltensweisen, die großes Selbstvertrauen signalisieren, weisen normalerweise zuverlässig darauf hin, dass eine

Person entspannt, zufrieden und/oder selbstsicher ist. Zahlreiche Bewegungen der Hände signalisieren, ob sich die Person in der gegenwärtigen Situation wohlfühlt.

Das Dach

Zu den stärksten Anzeichen von Souveränität und Selbstvertrauen zählt, wenn man die gespreizten Finger beider Hände zu einem *Dach* formt (siehe Abbildung 49) – eine Geste, die »betenden Händen« sehr ähnelt, wenngleich die Finger nicht verschränkt sind und die Handflächen sich nicht zwingend



Abbildung 49: Die Finger sind gespreizt und bilden ein Dach, wobei die Fingerspitzen einander berühren. Eine der stärksten Ausdrucksformen von Selbstvertrauen und Souveränität, zu denen wir fähig sind.

berühren. In den Vereinigten Staaten halten Frauen ihre Hände häufig so auf Taillenhöhe, wodurch es manchmal schwierig ist,

dieses Verhalten überhaupt zu bemerken. Männer hingegen neigen dazu, diese Geste auf Brusthöhe zu vollführen, wodurch sie besser sichtbar ist und energischer wirkt.

Mit dieser Haltung der Hände deutet man an, dass man von seinen Gedanken oder seiner Position vollends überzeugt ist. Die Geste offenbart, welche Einstellung man hinsichtlich einer bestimmten Sache hat und wie sehr man hinter seinem Standpunkt steht (siehe Kasten 40). Sozial hochgestellte Menschen (Anwälte, Richter, Ärzte) halten ihre Hände oft so, weil sie üblicherweise viel Vertrauen in sich und ihren Status haben. Jeder von uns hat diese Geste schon das eine oder andere Mal verwendet, aber wir tun dies in verschiedenen Abstufungen, sowohl was die Häufigkeit als auch was die Ausführung angeht. Manche setzen sie ständig ein, andere nur selten. Und es gibt auch Varianten – wie beispielsweise die Angewohnheit, nur Zeigefinger- und Daumenspitzen L-förmig aneinanderzulegen, während die anderen Finger verschränkt sind. Einige Menschen führen die Geste unter dem Tisch aus, andere vor dem Körper, manche sogar über dem Kopf.

Menschen, die sich der starken nonverbalen Bedeutung dieser Geste nicht bewusst sind, verharren oft auch längere Zeit in dieser Pose, vor allem wenn ihre positive Stimmung anhält. Selbst wenn jemand weiß, dass diese Fingerhaltung Rückschlüsse auf seine Gemütsverfassung zulässt, wird er eventuell Schwierigkeiten damit haben, sie nicht einzunehmen. Das limbische Gehirn reagiert automatisch, sodass diese Gebärde nur schwer zu kontrollieren ist.

Kasten 40

LEGITIME EINFLUSSNAHME

Die Bedeutung nonverbalen Verhaltens zeigt sich, wenn man die Wirkung untersucht, die beispielsweise das Dach in verschiedenen sozialen Umgebungen hat. Vor Gericht ist diese Geste besonders nützlich; häufig sieht man sie bei Gutachtern, während sie befragt werden. Ebenso können Zeugen diese Geste einsetzen, um einen bestimmten Aspekt zu betonen oder ihr hohes Selbstvertrauen in die eigene Aussage zu untermauern. Sie wirken dadurch den Geschworenen gegenüber glaubhafter, als wenn sie ihre Hände in den Schoß legen oder die Finger verschränken. Hält der Ankläger seine Hände so, während sein Zeuge aussagt, erzeugt er den Eindruck, er habe absolutes Vertrauen in dessen Ausführungen. Wenn Zeugen ihre Finger verschränken oder ihre Hände miteinander ringen, neigen die Geschworenen hingegen dazu, dieses Verhalten als Zeichen von Nervosität zu werten oder dem Zeugen sogar zu unterstellen, er sage die Unwahrheit. Dabei ist es in Wirklichkeit so, dass sowohl ehrliche als auch unehrliche Menschen diese Verhaltensweisen äußern und dass man sie demzufolge auch nicht automatisch als Hinweis auf eine Lüge interpretieren darf. Wer vor Gericht aussagen muss, sollte also entweder mit den gespreizten Fingern ein Dach formen oder die Hände so ineinanderlegen, dass die Finger nicht verschränkt sind. So erscheint man autoritärer, souveräner und aufrichtiger.

Vor allem wenn man aufgeregt ist, vergisst man schnell, sein Verhalten zu überprüfen und diese Geste zu unterdrücken.

Doch Umstände können sich schnell ändern. Und dann können wir im Bruchteil einer Sekunde von der oben geschilderten, überaus souveränen Geste zu einer deutlich unsicheren wechseln. Falls unser Selbstbewusstsein unvermittelt einen Kratzer abbekommt oder sich Zweifel einschleichen, verschränken wir unsere gespreizten Finger so, dass der Eindruck entsteht, wir würden beten (siehe Abbildung 50). Diese Veränderung vollzieht sich üblicherweise sehr schnell und reflektiert

daher unsere unmittelbare Reaktion auf die jeweiligen Ereignisse sehr präzise. Oft findet im Lauf eines Gesprächs ein permanenter Wechsel zwischen mehreren Handhaltungen statt: Vom Dach (das Souveränität ausstrahlt) zu einer Position mit verschränkten Fingern, als würden wir beten (was Unsicherheit signalisiert) – und wieder zurück zu der (souveränen) Ausgangshaltung.

Sie können Ihre Hände auch bewusst einsetzen, um einen positiven Eindruck auf andere zu machen. Das Dach kann ein so mächtiger Ausdruck von



Abbildung 50: Händeringen ist eine universaler Ausdruck dafür, dass wir unter Stress stehen oder besorgt sind.

Souveränität sein, dass es unter Umständen schwerfällt, jemanden infrage zu stellen, der dieses nonverbale Signal aussendet. Es ist eine sehr nützliche Geste; nicht nur für Präsentatoren und Verkäufer, sondern für alle, die ihre Argumente möglichst

überzeugend vorbringen möchten. Selbstbewusste Gesten sind in vielen Situationen sehr hilfreich – bei einem Vorstellungsgespräch, bei einer geschäftlichen Präsentation oder einfach nur bei einer Diskussion unter Freunden. Also praktisch überall dort, wo Sie Ihren Standpunkt vermitteln wollen.

Gerade im Business-Umfeld sehe ich viel zu oft, dass Frauen die Dach-Geste zwar verwenden – sie die Hände jedoch weit unten vor dem Körper oder sogar unter dem Tisch halten. Obwohl diese Frauen meist über viel Selbstvertrauen verfügen, können sie es auf diese Weise nicht ausdrücklich genug vermitteln. Ich hoffe, dass immer mehr Frauen sich mit dieser Geste anfreunden und sie auch über dem Tisch zeigen, wenn sie erst einmal erkannt haben, dass sie damit noch mehr Selbstbewusstsein, Kompetenz und Souveränität ausstrahlen – Eigenschaften, die wir doch alle gerne verkörpern möchten.

Daumenspiele

Es ist interessant, zu sehen, wie selbstverständlich einige Elemente der Körpersprache inzwischen für uns sind. Wenn in einer Fernsehzeitung ein Film mit einem *Daumen nach oben* bewertet wird, dann heißt das, dass die Redaktion von der Qualität des Streifens überzeugt ist. Den Daumen nach oben zu halten ist fast immer ein nonverbales Signal für Zuversicht und großes Selbstvertrauen. Interessanterweise wird es aber auch mit einem hohen sozialen Status in Verbindung gebracht. Betrachten Sie nur einmal Fotos von John F. Kennedy und achten Sie dabei darauf, wie oft er seine Hände in der Jackentasche hat, während die Daumen hervorlugen (siehe Abbildung 51). Sein Bruder Bobby tat es ihm übrigens gleich. Anwälte,

Universitätsprofessoren und Ärzte beobachtet man oft dabei, wie sie sich mit beiden Händen ans Revers greifen, wobei die Daumen nach oben zeigen. Ebenso gibt es in den USA eine landesweite Modekette, die Frauen ausnahmslos in Posen darstellt, bei der sie sich mit mindestens einer Hand an den Kragen fassen – auch hier zeigt der Daumen nach oben. Scheinbar hat das Marketingteam dieser Firma erkannt, dass diese Geste Ausdruck von großer Souveränität oder hohem Status ist.



Abbildung 51: Den Daumen, der aus der Jackentasche lugt, sieht man oft bei Menschen, die einen hohen sozialen Status genießen; er weist auf großes Selbstvertrauen hin.

Daumen hoch – und Souveränität zeigen

Wenn Menschen ihren Daumen hoch erhoben tragen, ist dies ein Zeichen dafür, dass sie eine hohe Meinung von sich selbst haben und/oder sich unter den gegenwärtigen Umständen sehr

souverän fühlen. Auch hierbei handelt es sich um eine Geste, die entgegen der Schwerkraft ausgeführt wird – ganz allgemein ein Zeichen dafür, dass sich jemand wohlfühlt und ein hohes Selbstvertrauen hat. Üblicherweise weist das Verschränken der Finger auf Unsicherheit hin – allerdings nicht, wenn zugleich die Daumen nach oben zeigen (siehe Abbildungen 52 und 53). Manche Experten behaupten auch, dass Menschen, die häufig ihre Daumen heben, grundsätzlich dazu neigen, sich ihres Umfelds bewusster zu sein, scharfsinniger zu denken und bessere Beobachter zu sein. Sie können das ja selbst einmal bei Menschen in Ihrem Umfeld überprüfen. Fest steht, dass die meisten Menschen ihre Daumen eher selten aufrichten. Wenn sie es trotzdem tun, kann man ziemlich sicher sein, dass dies ein aussagekräftiger Hinweis auf eine positive Grundhaltung ist.



Verborgene Daumen lassen auf Unsicherheit und einen niedrigen Status schließen

Geringes Selbstvertrauen kann man daran erkennen, dass eine Person (normalerweise männlichen Geschlechts) ihre Daumen in die Hosentasche steckt, während die anderen Finger seitlich heraushängen (siehe Abbildung 54). Vor allem im beruflichen Umfeld sendet man damit die Botschaft aus, dass man sich extrem unsicher fühlt. Führungskräfte zeigen dieses Verhalten praktisch nie während der Arbeit, also wenn sie mit anderen Personen interagieren oder etwas präsentieren. Eine Person mit hohem sozioökonomischen Status mag für kurze Zeit in einer Phase der Entspannung die Daumen in den Taschen verbergen, aber niemals, wenn sie »im Dienst« ist. Denn es handelt sich dabei fast immer um einen Ausdruck von Unsicherheit oder niedrigem Status.

Wie wir unsere Daumen halten, lässt sehr zuverlässige Schlüsse zu, ob wir uns in unserer Haut wohlfühlen oder nicht. Ich habe schon hoch qualifizierte Männer gesehen, die einen überzeugenden Vortrag hielten, der durch gespreizte,

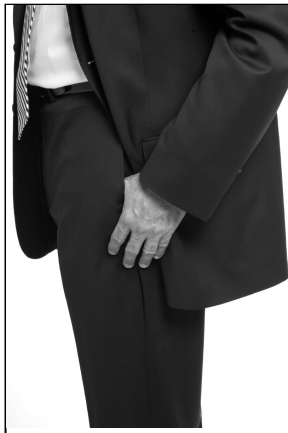


Abbildung 54: Daumen in der Hosentasche weisen auf einen niedrigen Status und Unsicherheit hin. Autoritätspersonen sollten diese Geste vermeiden, weil sie ein falsches Signal sendet.

aufgestellte Finger akzentuiert wurde, doch sobald ein Zuhörer auf einen Fehler in der Rede hinwies, verschwanden die Daumen in den Hosentaschen. Diese Verhaltensweisen erinnern an ein Kind, das beschämt vor seiner enttäuschten Mutter steht, und vermitteln auch in einem beruflichen Umfeld unweigerlich den Eindruck, dass jemand sehr schnell sein ganzes Selbstvertrauen verloren hat (siehe Kasten 41).

Kasten 41

IRGENDETWAS STIMMT HIER NICHT

Während eines Aufenthalts in einem weltbekannten Hotel in Bogotá, Kolumbien, berichtete mir der Hoteldirektor, dass er kürzlich neues Sicherheitspersonal eingestellt habe; und obwohl er nicht genau sagen konnte, woran es lag, hatten die Wachmänner etwas an sich, das ihn störte. Er wusste, dass ich für das FBI gearbeitet hatte, und fragte mich, ob ich mir die neuen Mitarbeiter einmal ansehen könnte. Wir gingen also nach draußen und betrachteten sie kurz. Erneut bemängelte der Direktor, dass irgendetwas mit ihnen nicht stimme, obwohl sie eigens neue Uniformen bekommen hatten und ihre Stiefel auf Hochglanz poliert waren. Ich stimmte ihm zu, dass die Uniformen sehr professionell aussahen, wies ihn aber zugleich darauf hin, dass die Wachen ihre Daumen in den Taschen trugen, wodurch sie schwach und unbeteiligt wirkten. Zuerst schien der Manager nicht zu verstehen, worauf ich hinaus wollte, bis ich ihn dazu brachte, selbst einmal diese Haltung einzunehmen. Sofort sagte er: »Sie haben recht. Sie sehen aus wie kleine Kinder, die darauf warten, dass ihre Mutter ihnen sagt, was sie tun sollen.« Gleich am nächsten Tag wurde dem neuen Sicherheitspersonal beigebracht, eine autoritärere Haltung einzunehmen, ohne auf die Gäste einschüchternd zu wirken (indem sie die Hände hinter dem Rücken verschränkten und das Kinn oben hielten). Manchmal erzielen schon kleine Änderungen eine große Wirkung. In diesem Fall erweckten die versteckten Daumen stark den Eindruck von Unsicherheit, dabei sollte man vom Wachpersonal – gerade in Kolumbien – anderes erwarten.

Versuchen Sie dieses Experiment einmal selbst. Stellen Sie sich mit den Daumen in den Hosentaschen vor Ihre Mitmenschen und erkundigen Sie sich, welchen Eindruck Sie erwecken. Sie werden sehen: Die Kommentare, die Sie ernten, werden die wenig schmeichelhafte, schwache Haltung bestätigen – wahrscheinlich werden Sie es auch selbst spüren, dass Sie so nicht besonders souverän erscheinen. Deshalb sieht man auch niemals einen Präsidentschaftskandidaten oder ein Staatsoberhaupt mit den Daumen in den Hosentaschen. Dieses Verhalten kommt bei selbstbewussten Menschen einfach nicht vor (siehe Abbildung 55).

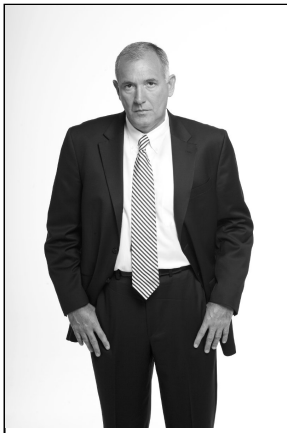


Abbildung 55: In die Taschen gesteckte Daumen geben zu verstehen, dass man sich unsicher oder in der Situation unwohl fühlt, weshalb diese Geste vermieden werden sollte.

Eingerahmt: des Mannes bestes Stück

Männer haken manchmal unbewusst ihre Daumen in den Hosenbund oder in zwei Gürtelschlaufen und ziehen entweder ihre Hose hoch oder lassen die Daumen dort, während ihre herunterhängenden Finger *ihre Genitalien quasi einrahmen* (siehe Abbildung 56). Hierbei handelt es sich um ein gut sichtbares Dominanzverhalten. Es sagt im Grunde so viel wie: »Seht her, ich bin ein vor Potenz strotzendes Männchen!«

Kurz nachdem ich angefangen hatte, mein Buch zu schreiben, besprach ich dieses nonverbale Verhalten im Rahmen eines Kurses in der FBI-Zentrale in Quantico. Die Studenten amüsierten sich darüber und behaupteten, dass kein Mann, nicht einmal

unbewusst, seine Sexualität derart plump zur Schau stellen würde. Am nächsten Tag erzählte einer der Kursteilnehmer, dass er einen anderen Studenten in der Umkleidekabine dabei beobachtet habe, wie dieser sich, vor dem Spiegel stehend, zurechtmachte, seine Sonnenbrille aufsetzte und für einen kurzen Augenblick genau diese Haltung einnahm, bevor er aus der Umkleidekabine stolzierte. Ich bin mir ziemlich sicher, dass der Kerl nicht wusste, was er da tat. Aber diese Geste ist tatsächlich häufiger zu sehen, als wir denken, und zwar nicht nur in Wildweststreifen!



Abbildung 56: Man sieht oft, wie junge Männer und Frauen während und nach der Pubertät die Hände so halten, dass diese den Genitalbereich quasi einrahmen. Es handelt sich hierbei um ein Dominanzverhalten.

Handgesten, die von geringem Selbstvertrauen oder Stress zeugen

Neben den »positiven« Gesten gibt es auf der anderen Seite Verhaltensweisen, die geringes Selbstvertrauen ausdrücken. Sie spiegeln nervöse Anspannung, Unsicherheit und Selbstzweifel wider und können ein Hinweis auf negative Gefühle sein, die durch eine unangenehme Situation oder auch durch Gedanken der jeweiligen Person ausgelöst werden.

Erstarrte Hände

Die Forschung sagt uns, dass Lügner in der Regel weniger Gesten, Berührungen und Bewegungen der Arme und Beine vollführen als jemand, der die Wahrheit sagt (Vrij, 2003, 65). Eine Reaktion, die das limbische System auslöst. Denn angesichts einer Bedrohung (in diesem Fall der Aufdeckung einer Lüge) bewegen wir uns weniger beziehungsweise erstarren gänzlich, um nicht aufzufallen. Während eines längeren Gesprächs erkennt man die Abweichung vom Normalverhalten besonders deutlich – macht die Person eine unwahre Aussage, wird sie ihre Arme erheblich weniger bewegen, als wenn sie nicht schwindelt. Weil solche Veränderungen hauptsächlich vom limbischen System gesteuert werden, geben sie sehr verlässlich Auskunft über das, was im Inneren des Sprechers gerade vor sich geht (siehe Kasten 42). Achten Sie also auf Arm- und Handbewegungen, die plötzlich ins Stocken geraten, und interpretieren sie diese vor dem Hintergrund des Gesagten.

Händeringen

Wenn Menschen mit ihren Händen ringen oder ihre Finger verschränken, vor allem als Reaktion auf eine wichtige Äußerung oder ein Ereignis in ihrer Umgebung, deutet dies normalerweise auf Stress oder Unsicherheit hin (siehe Abbildung 50 auf Seite 164). Diese weltweit verbreitete Beruhigungsgeste erzeugt ein wenig den Eindruck, als würde der Betreffende gerade beten –

Kasten 42

EIN NICHT GERADE BEWEGENDES ERLEBNIS

Die Tatsache, dass Lügner dazu neigen, ihre Armbewegungen einzuschränken, war der Hauptgrund dafür, dass ich die Aussage einer jungen Frau anzweifelte, die den Polizeibeamten erzählt hatte, ihr sechs Monate alter Sohn sei von einem Supermarktparkplatz in Tampa, Florida, entführt worden. Während die Frau ihre Geschichte zum Besten gab, beobachtete ich sie unbemerkt vom Nachbarraum aus. Nachdem ich ihr Verhalten analysiert hatte, teilte ich den Ermittlern mit, dass mir die ganze Sache zweifelhaft vorkam. Jemand, der die Wahrheit sagt, unternimmt normalerweise alles, um sicherzugehen, dass er verstanden wird. Eine solche Person gestikuliert wild mit den Armen, verzieht ihr Gesicht und ist auch sonst möglichst ausdrucksstark. Solches Verhalten ließ die Verdächtige gänzlich vermissen. Wenn eine verzweifelte Mutter sich an die Entführung ihres Kindes in allen Einzelheiten zu erinnern versucht, wird die Rekapitulation der Ereignisse von vielen auffälligen, lebhaften nonverbalen Signalen begleitet. Ihr stark abweichendes Verhalten ließ unsere Alarmglocken läuten. Schließlich gestand die Frau, dass sie ihr Kind mit einer Plastiktüte erstickt hatte. Die Entführungsgeschichte erwies sich also als Lügenmärchen. Die natürliche Reaktion ihres limbischen Systems hatte sie verraten.

und vielleicht tut er das ja auch bewusst oder unbewusst. Nimmt die Intensität des Händeringens zu, kann sich auch die Farbe der

Finger verändern, weil an manchen Stellen die Durchblutung gestört wird. Händeringen ist also ein starkes Anzeichen dafür, dass sich die Dinge zum Negativen verändern.

Händereiben

Jemand, der Zweifel hat (eine leichte Form von angeschlagenem Selbstvertrauen) oder unter geringem Stress steht, wird seine Hände nur leicht gegeneinander reiben (siehe Abbildung 57). Sollte der Stress im Verlauf der Situation zunehmen oder das Selbstvertrauen beziehungsweise die Zuversicht der Person weiter sinken, können Sie beobachten, wie aus einer sanften Berührung



der Finger ein intensiveres Reiben wird, wobei die Finger verschränkt sind (siehe Abbildung 58). Das Verschränken der Finger ist ein sehr genauer Indikator für großen Stress – ein Verhalten, das ich schon mehrfach in besonders brenzligen Befragungssituationen beobachten konnte, sowohl während meiner Arbeit für das FBI als auch bei Menschen, die vor dem Kongress aussagen mussten. Sobald ein extrem heikles Thema angesprochen wird, stellen sich die Finger auf und verschränken sich, wobei die Hände auf und ab reiben. Ich nehme an, dass der intensive Druck, den die Hände aufeinander ausüben, sich beruhigend auf das Gehirn auswirkt.

Das Berühren des Halses

Ich bespreche das Berühren des Halses noch einmal in diesem Kapitel, denn immerhin greifen wir uns ja mit unseren Händen an den Hals. Menschen, die beim Reden ihren Hals anfassen (egal wo), signalisieren damit Unsicherheit oder tun dies infolge von akutem Stress. Den Nackenbereich, Hals und/oder die Drosselgrube in Stresssituationen zu bedecken ist ein universeller, starker Indikator dafür, dass das Gehirn gerade aktiv etwas verarbeitet, das als bedrohlich, störend, irritierend, verunsichernd oder aufwühlend empfunden wird. Dieses Verhalten hat also per se nichts mit vorsätzlicher Täuschung zu tun, obwohl Menschen, die etwas vortäuschen, natürlich ebenfalls unter Stress stehen und daraufhin dieselbe Reaktion zeigen können.

Ich kann Ihnen nicht sagen, wie viele tausend Mal ich dieses Verhalten schon gesehen habe, und dennoch sind sich die meisten Menschen seiner Bedeutung nicht bewusst (siehe Kasten 43).

Kasten 43

**WENN DAS HERZ NICHT BIS ZUM
HALSE SCHLÄGT**

Manchmal kann es auch sehr aufschlussreich sein, wenn jemand seinen Hals gerade nicht bedeckt. Je nach Situation kann ein solches Verhalten bedeuten, dass etwas nicht in Ordnung ist. Ich griff einmal einer Polizeibehörde bei einem Fall unter die Arme, in dem es um eine mutmaßliche Vergewaltigung ging. Die Frau, die den Vorfall gemeldet hatte, hatte in einem Zeitraum von fünf Jahren bereits drei Vergewaltigungen angezeigt, was statistisch gesehen eher unwahrscheinlich ist. Als ich ihre auf Videoband aufgenommene Befragung sah, bemerkte ich, dass sie an den Stellen, an denen sie darüber sprach, wie verängstigt sie war und wie schlecht es ihr ging, extrem passiv wirkte und kein einziges Mal ihre Drosselgrube bedeckte. Mir kam ihr Verhalten irgendwie »mangelhaft« vor und ich wies die Ermittler darauf hin. Die Frau zeigte einfach keines der klassischen Stresssymptome. Ich hatte auch schon in anderen Vergewaltigungsfällen ermittelt und bei der Wiedergabe des Tathergangs kam es fast immer vor, dass die Frauen ihre Drosselgrube bedeckten, selbst wenn die Tat bereits Jahrzehnte zurücklag. Nach weiteren Ermittlungen erwiesen sich die Anschuldigungen der Frau, die bei der Befragung so teilnahmslos gewirkt hatte, als unhaltbar. Schlussendlich kamen wir dahinter, dass sie alles frei erfunden hatte – was die Stadt Tausende von Dollar gekostet hatte –, weil sie die Aufmerksamkeit genoss, die ihr durch die Polizeibeamten, Kriminalermittler und Opferbeauftragten zuteil wurde, die ihr ursprünglich geglaubt hatten und ihr helfen wollten.

Erst kürzlich plauderte ich mit einem Freund vor einem Besprechungsraum, als eine Kollegin herauskam, die mit einer Hand ihre Drosselgrube bedeckte und mit der anderen ihr Handy hielt. Mein Freund fuhr mit dem Gespräch fort, als sei nichts geschehen. Als die Frau das Telefongespräch beendet hatte, sagte ich: »Wir sollten mal nachsehen, ob es ihr gut geht. Irgendetwas ist passiert.« Und so war es auch: Eines ihrer Kinder hatte in der Schule hohes Fieber bekommen und musste

so schnell wie möglich abgeholt werden. Das Berühren des Halses ist eine jener Verhaltensweisen, die so zuverlässig und genau sind, dass sie wirklich unsere volle Aufmerksamkeit verdienen.

Fast unmerkliche Mikrogesten

Wenn eine Person versucht, eine normale Reaktion auf einen negativen Reiz zu unterdrücken, kann man manchmal nur ganz kurze, nonverbale *Mikrogesten* beobachten (Ekman, 2003, 15). Und zwar gilt in diesem Zusammenhang: Je reflexhafter und kurzlebiger eine Reaktion ist, umso ehrlicher ist sie in der Regel. Stellen wir uns zum Beispiel vor, ein Vorgesetzter eröffnet einem seiner Mitarbeiter, er müsse am Wochenende eine Sonderschicht einlegen, weil ein Kollege krank geworden sei. Sobald der Angestellte diese Nachricht hört, kräuselt sich seine Nase oder es zeichnet sich kurz ein verzerrtes Grinsen auf seinem Gesicht ab. Diese Mikrogesten offenbaren sehr genau das Missfallen, das die Person in diesem Moment tatsächlich fühlt. Ähnlich können auch unsere Hände fast unmerkliche Bewegungen vollführen, die Sie vielleicht überraschen werden (siehe Kasten 44).

Kasten 44

JEMANDEM DEN STINKEFINGER ZEIGEN

In seinem herausragenden Buch *Ich weiß, dass du lügst* beschreibt Dr. Paul Ekman seine Forschung, bei der er Hochgeschwindigkeitskameras eingesetzt hat, um Mikrogesten aufzunehmen, die unbewusst das Missfallen beziehungsweise die aufrichtigen Gefühle einer Person zum Vorschein bringen. Eine der Mikrogesten, die Dr. Ekman festhielt, ist der »Stinkefinger«. In einem Fall von nationalem Interesse, in den ich als

Beobachter eingebunden war, fiel auf, dass ein Verdächtiger wiederholt seinen Mittelfinger verwendete, um seine Brille nach oben zu schieben. Allerdings immer nur dann, wenn der leitende Ermittler der Justizbehörde (gegen den er offenbar eine Abneigung hatte) ihm eine Frage stellte. Bei keinem der anderen Fragesteller war dieses Verhalten feststellbar – nur eben bei dem einen, den der Verdächtige nicht mochte. Zuerst konnten wir kaum glauben, dass wir eine so offensichtliche, wenngleich flüchtige Geste vor uns sahen, die sich eindeutig auf eine bestimmte Person bezog. Zum Glück hatte der Verdächtige einem Verfahren nach der Kronzeugenregelung zugestimmt und deshalb wurden seine Befragungen auf Video aufgenommen, sodass wir das Band mehrmals abspielen konnten, um uns zu vergewissern, dass wir uns nicht geirrt hatten.

Mindestens ebenso interessant war allerdings, dass der leitende Ermittler den Stinkefinger selbst gar nicht bemerkte. Als wir ihm davon erzählten, weigerte er sich zu akzeptieren, dass dies ein Zeichen der Abneigung des Befragten sein sollte. Als jedoch alles vorbei war, gab der Befragte unverhohlen zu, wie sehr er den betreffenden Beamten verabscheute. Und genau aus diesem Grund hatte er derart offensichtlich versucht, die Befragung aus dem Ruder laufen zu lassen.

Mikrogesten sind sehr vielfältig: Man kann etwa mit den Händen an den Oberschenkeln entlangreiben und blitzschnell den Mittelfinger heben, sobald die Handflächen die Knie erreichen. Dieses Verhalten wurde sowohl bei Männern als auch bei Frauen beobachtet. Mikrogesten werden sehr schnell ausgeführt und sind leicht zu übersehen, weil zumeist auch andere Handlungen parallel ablaufen. Halten Sie nach diesen kleinen Gesten Ausschau und ignorieren Sie sie nicht. Mikrogesten sollten, je nach Kontext, zumindest als Ausdruck von Feindseligkeit, Missfallen, Verachtung oder Abscheu in Betracht gezogen werden.

Veränderungen im Verhalten

Wie bei allen nonverbalen Verhaltensweisen suggerieren plötzlich veränderte Bewegungen und Haltungen einen abrupten

Wandel der Gedanken und Gefühle einer Person. Zieht ein Liebespaar während einer Mahlzeit ruckartig seine Hände voneinander weg, ist dies ein Zeichen dafür, dass etwas Negatives vorgefallen ist. Das Zurückzucken einer Hand dauert nur Sekundenbruchteile, aber es ist ein sehr genauer, unmittelbarer Indikator für die wahren Gefühle einer Person.

Auch das allmähliche Zurückziehen der Hände ist beachtenswert. Vor einer Weile war ich bei einem Ehepaar zum Abendessen eingeladen, mit dem ich schon seit dem Studium befreundet bin. Wir plauderten bei Tisch und kamen gegen Ende des Essens auf das Thema Finanzen zu sprechen. Meine Freunde erzählten mir von ihren Geldsorgen. Als die Frau darüber klagte, wie es sein könne, dass das Geld nur so zu verschwinden scheine, verschwanden die Hände ihres Mannes wie auf Kommando, wenn auch langsam, von der Tischplatte. Kurz nachdem sie die Worte geäußert hatte, sah ich, wie er vorsichtig seine Hände zu sich heranzog, bis sie schließlich auf seinem Schoß lagen. Diese Distanzierung kann ebenfalls als eine *Form der Flucht* gedeutet werden, die Teil des limbischen Überlebensmechanismus ist und die wir antreten, wenn wir uns bedroht fühlen. Dieses Verhalten sagte mir, dass mein Freund etwas verbarg. Wie sich herausstellte, hatte er Geld vom ehelichen Gemeinschaftskonto abgebucht, um seine Spielsucht zu finanzieren. Ein Laster, das ihn letztlich seine Ehe kostete. Sein Schuldbewusstsein erklärte, warum er seine Hände vom Tisch entfernt hatte. Obwohl die Bewegung keine abrupte Verhaltensänderung darstellte, reichte sie schon aus, um mich stutzig zu machen.

Eine der wichtigsten Beobachtungen, die Sie bezüglich der Hände machen können, ist der Umstand, dass diese sich plötzlich nicht mehr bewegen. Wenn jemand mitten im Gespräch aufhört, einen erzählten Sachverhalt mit den Händen zu illustrieren und zu untermalen, ist das normalerweise ein Hinweis auf eine

veränderte Gehirnaktivität (mutmaßlich aufgrund fehlender Überzeugung) und sollte zu größerer Aufmerksamkeit und Vorsicht bei der Beurteilung des Gesagten mahnen. Obwohl eine eingeschränkte Aktivität der Hände darauf hinweisen kann, dass das Gesagte nur vorgetäuscht ist, sollte man nicht voreilig zu diesem Schluss kommen. Sie können sich aber sicher sein, dass das Gehirn in diesem Augenblick zu einer anderen Empfindung oder einem anderen Gedanken gesprungen ist. Die wahrgenommene Veränderung kann auch einfach fehlende Überzeugung widerspiegeln und die Gründe dafür können sehr vielfältig sein. Vergessen Sie nicht: Jede Abweichung vom normalen Handverhalten – ob es sich nun dabei um eine Zunahme, Abnahme oder einfach um etwas Ungewöhnliches handelt – sollte ganz grundsätzlich Ihr Interesse wecken.

Es liegt auf der Hand: abschließende Worte

Viele von uns verbringen eine Menge Zeit damit, die Gesichter unserer Mitmenschen zu erforschen, sodass wir all jene Informationen sträflich vernachlässigen, die uns zeitgleich ihre Hände liefern. Unsere Hände erfühlen und erspüren nicht nur die Welt um uns herum, sie spiegeln auch unsere Reaktionen auf diese Welt wider. Zitternd sitzen wir vor einem Bankangestellten und fragen uns, ob unser Kreditantrag angenommen wird, während wir unsere Hände mit verschränkten Fingern (gebetsartig) vor uns halten, um unsere innere Anspannung und Nervosität zu verbergen. Oder wir bilden in einer geschäftlichen Besprechung mit unseren gespreizten Fingern ein Dach und lassen somit die anderen wissen, dass wir uns unserer Sache sicher sind. Unsere

Hände können zu zittern beginnen, wenn der Name einer Person fällt, die uns in der Vergangenheit übel mitgespielt hat. Kurzum: Hände und Finger sprechen gewissermaßen eine eigene Sprache. Allerdings müssen wir genau beobachten und bei der Deutung unbedingt den jeweiligen Kontext berücksichtigen.

Oft reicht eine einzige Berührung aus, um festzustellen, wie jemand Ihnen gegenüber eingestellt ist. Finger und Hände geben unseren emotionalen Zustand sehr präzise und unmittelbar wieder. Beziehen Sie sie also unbedingt in Ihre eigene nonverbale Kommunikation ein und verlassen Sie sich auf sie, wenn es darum geht, wertvolle nonverbale Informationen über Ihre Mitmenschen zu erlangen.

7. Der Spiegel der Seele – Was uns die Mimik sagt

Man könnte das menschliche Gesicht auch als Spiegel der Seele bezeichnen. Nahezu all unsere Gefühle spiegeln sich dort höchst prägnant wider – in einem Lächeln, einem finsternen Blick oder im nuancenreichen Mienenspiel, das unendlich viele Gefühle ausdrücken kann. Das menschliche Gesicht hat sich in einzigartiger Weise entwickelt, es unterscheidet uns von allen anderen Spezies und macht uns zu den ausdrucksstärksten Lebewesen der Welt.

Unsere Mimik übernimmt die Rolle einer Universalsprache oder kulturübergreifenden *Lingua franca*; ganz gleich, ob Sie sich nun in Amerika, Europa oder Asien aufhalten, sie können in den Gesichtern lesen. Seit Anbeginn der Menschheit dient dieser internationale mimische Code als praktisches Kommunikationsmittel, um Verständigungsprobleme zwischen Menschen zu überbrücken, die sonst über keine gemeinsame Sprache verfügen.

Wenn wir jemanden beobachten, können wir in den meisten Fällen recht schnell beurteilen, ob er überrascht, interessiert, gelangweilt, müde, angespannt oder frustriert ist. In den Gesichtern unserer Freunde erkennen wir auf den ersten Blick, ob sie unzufrieden, zweifelnd, zufrieden, beklommen, enttäuscht, skeptisch oder besorgt sind. Die Mimik von Kindern zeigt uns sogar noch deutlicher, ob sie traurig, aufgeregt, perplex oder nervös sind. Dabei hat uns nie jemand beigebracht, wie man etwas mit dem Gesicht ausdrückt oder in anderen Gesichtern liest. Und dennoch sind wir alle Meister darin und

bedienen uns unserer Mimik tagtäglich, deuten sie und kommunizieren durch sie.

Dank einer Vielzahl verschiedener Muskeln, die Mund, Lippen, Augen, Nase, Stirn und Kiefer präzise steuern, ist das menschliche Gesicht in der Lage, ein umfangreiches und hochkomplexes Mienenspiel zu produzieren. Man geht davon aus, dass der Mensch zu mehr als 10.000 mimischen Ausdrucksformen fähig ist (Ekman, 2003, 14–15).

Diese Vielseitigkeit macht die nonverbalen Verhaltensweisen des Gesichts sehr effektiv, überaus effizient und, wenn sie nicht bewusst manipuliert werden, obendrein auch ziemlich authentisch. Freude, Trauer, Ärger, Abscheu, Ausgelassenheit, Wut, Scham, Schmerz und Neugier sind Gesichtsausdrücke, die universal verständlich sind (Ekman, 2003, 1–37). Unbehagen, das einem Baby, Halbwüchsigen, Erwachsenen oder Senioren ins Gesicht geschrieben steht, kann überall auf der Welt als solches wahrgenommen werden; und ebenso verhält es sich umgekehrt mit jenen Ausdrucksformen, welche die Zufriedenheit einer Person signalisieren.

Unsere Gesichter können unsere Gefühle zwar sehr authentisch wiedergeben, sind aber zugleich auch sehr geschickt darin, diese zu verbergen. Und zwar weil wir bis zu einem gewissen Grad unsere Mimik bewusst steuern und daher bestimmte Gemütsverfassungen vortäuschen können. Schon in jungen Jahren bringen uns unsere Eltern bei, das Gesicht nicht zu verziehen, wenn uns das Essen nicht schmeckt, das uns vorgesetzt wird, oder ein falsches Lächeln aufzusetzen, wenn wir jemanden begrüßen, den wir eigentlich nicht leiden mögen. Kurzum, man bringt uns bei, mit dem Gesicht zu lügen, und so lernen wir mit der Zeit unsere wahren Gefühle mimisch zu verbergen, auch wenn dies nicht immer gelingt.

Das Lügen mit dem Gesicht bezeichnet man oft auch als »Schauspielern«; denn gute Schauspieler können eine Vielzahl an Gesichtsausdrücken abrufen, um sie auf der Bühne sehr überzeugend darzustellen. Leider sind auch viele andere Menschen hierzu in der Lage, vor allem Trickbetrüger bedienen sich dieser Methode. Aber auch andere Zeitgenossen, die uns in einer bestimmten Situation übervorteilen wollen. Es ist nämlich relativ leicht, die Wahrnehmung anderer durch ein aufgesetztes Lächeln, Krokodilstränen oder täuschende Blicke zu beeinflussen.

Die Mimik eines Menschen kann aber dennoch wichtige Einblicke in seine Gedanken- und Gefühlswelt bieten. Wir müssen uns einfach stärker der Tatsache bewusst sein, dass diese Signale vorgetäuscht sein können, weshalb der Wahrheitsgehalt von mimisch geäußerten Gefühlen idealerweise anhand anderer Gesten überprüft werden sollte (Verhaltenscluster). Indem wir Gesichtsregungen im Kontext untersuchen und sie mit anderen nonverbalen Verhaltensweisen abgleichen, können wir dahinterkommen, was Menschen denken, fühlen und/oder zu tun beabsichtigen. Der gesamte Körperbereich oberhalb der Schultern dient dazu, Gefühle auszudrücken. Ich bezeichne diesen Bereich, inklusive Hals, als *öffentliches Gesicht*.

Negative sowie positive Emotionen stehen uns ins Gesicht geschrieben

Negative Gefühle – wie Unbehagen, Ekel, Abneigung, Angst und Wut – bewirken eine innere Anspannung. Diese spiegelt sich auf vielfältige Weise in und am Körper wider. Im Gesicht können sich gleich mehrere Hinweise auf einmal manifestieren, die auf

einen solchen Zustand hindeuten: das Anspannen der Kiefermuskulatur, das Beben der Nasenflügel, Augenblinzeln oder das Zittern beziehungsweise feste Zusammenpressen der Lippen (wobei sie zu verschwinden scheinen). Bei näherer Betrachtung stellen Sie möglicherweise auch fest, dass der Blick einer Person starr und der Nacken steif ist, während der Kopf auffällig gerade gehalten wird. Natürlich wird die betreffende Person kein Wort darüber verlieren, dass sie angespannt ist, aber wenn diese Anzeichen vorhanden sind, besteht kein Zweifel, dass sie aufgewühlt ist und ihr Gehirn einen negativen emotionalen Impuls verarbeitet. Diese mimischen Reaktionen auf negative Gefühle werden überall auf der Welt in ähnlicher Form gezeigt, weshalb es sich wirklich lohnt, genauer auf sie zu achten.

Wenn jemand emotional aus dem Gleichgewicht geraten ist oder sich miserabel fühlt, sind entweder alle oder zumindest einige dieser Verhaltensweisen erkennbar. Manchmal sind es nur leichte Anzeichen, die kurz aufblitzen, in anderen Situationen können die Signale sehr prägnant und nachhaltig sein und bis zu mehreren Minuten oder länger anhalten. Erinnern Sie sich noch an Clint Eastwood in den alten Italo-Western, der mit zusammengekniffenen Augen seine Gegner taxierte, bevor es zum tödlichen Schusswechsel kam? Dieser Blick sagte alles. Natürlich haben Schauspieler gelernt, möglichst deutliche mimische Signale auszusenden. In der Realität sind diese nonverbalen Hinweise allerdings oft wesentlich schwerer zu erkennen, entweder weil sie sehr subtil

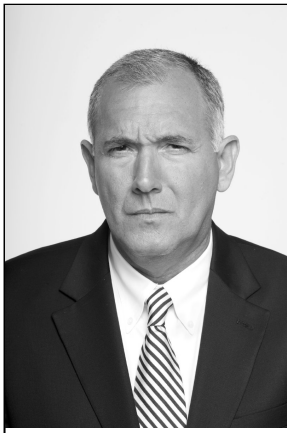


Abbildung 59: Wenn jemand die Augen zusammenkneift, die Stirn in Falten wirft und seine Gesichtszüge verzerrt sind, deutet das auf Stress oder Unbehagen hin.

sind, bewusst verschleiert oder schlichtweg übersehen werden (siehe Abbildung 59).

Nehmen wir zum Beispiel das Anspannen des Kiefers als Stresssignal. Nach einer Besprechung sagt vielleicht ein Geschäftsmann zu seinem Kollegen: »Hast du gesehen, wie sich Bills Kiefer anspannten, als ich ihm das Angebot unterbreitete?« Woraufhin sein Partner antwortet: »Nein, das ist mir nicht aufgefallen.« (Siehe Kasten 45.) Häufig entgehen uns Gesichtsausdrücke, weil uns beigebracht wurde, andere nicht anzustarren, und/oder weil wir uns mehr darauf konzentrieren, was gesagt wird, als darauf, wie es gesagt wird.

Kasten 45

EIN BLICK, DER BÄNDE SPRICHT

Ich staune immer wieder, wie oft Menschen positive Dinge sagen, während ihre Mimik negative Gefühle offenbart, die ihrer verbalen Äußerung eindeutig widersprechen. Bei einer Party neulich bemerkte ein Gast, wie sehr es ihn freue, dass seine Kinder beruflich so erfolgreich seien. Er sagte dies mit einem gequälten Lächeln und angespannten Kiefermuskeln, während die Umstehenden ihn beglückwünschten. Später vertraute mir seine Frau unter vier Augen an, dass genau das Gegenteil der Fall war. Sie erzählte, ihr Mann sei sogar sehr aufgebracht darüber, dass ihre Kinder sich mit kleinen Jobs über Wasser hielten und keine Karriere machten. Seine Worte sagten das eine, sein Gesicht verriet jedoch etwas völlig anderes.

Bedenken Sie, dass sich manche Menschen sehr bemühen, ihre Gefühle zu verbergen, weshalb ein unaufmerksamer Beobachter die entsprechenden Zeichen leicht übersieht. Außerdem können mimische Ausdrucksformen sehr flüchtig sein – Mikrogesten also –, sodass es schwierig ist, sie überhaupt wahrzunehmen. In einer zwanglosen Unterhaltung sind diese subtilen Verhaltensweisen vielleicht von keiner großen Bedeutung, in einer wichtigen zwischenmenschlichen Begegnung aber (zwischen einem Liebespaar, Eltern und Kindern, Geschäftspartnern oder in einem Vorstellungsgespräch) können scheinbar kleine Anzeichen innerer Anspannung einen tiefen emotionalen Konflikt widerspiegeln. Da das »denkende« Gehirn vielleicht versucht, Emotionen zu verschleiern, ist es entscheidend, jedes noch so kleine Mienenspiel zu registrieren, welches das wahre Gesicht einer Person – ihre wahren Gedanken und Absichten – offenbart.

Obwohl viele mimische Ausdrucksformen von Freude leicht und universell erkannt werden, können diese nonverbalen Tells

auch aus einer Vielzahl von Gründen unterdrückt oder verbor-gen werden, wodurch es umso schwieriger wird, ihnen auf die Spur zu kommen. Selbstverständlich möchten wir es lieber für uns behalten, wenn wir in einer Pokerrunde eine starke Hand erhalten haben, oder wir wollen vielleicht nicht, dass unsere Kollegen erfahren, dass uns eine höhere Gratifikation zuteilgeworden ist als ihnen. Im Lauf unseres Lebens lernen wir, unsere Freude oder Aufregung aus taktischen Gründen zu verbergen. Doch hier verhält es sich ebenso wie bei den negativen Gefühlen: Genaue Beobachtung und das Einbeziehen weiterer körpersprachlicher Gesten können den entscheidenden Hinweis auf subtile oder unterdrückte positive Gefühle liefern. Auf dem Gesicht kann sich zum Beispiel nur ein leichter Anflug von Aufregung abzeichnen, der für sich genommen vermutlich nicht ausreichen würde, um einen aufmerksamen Beobachter davon zu überzeugen, dass jemand wirklich glücklich ist. Die Füße jedoch liefern möglicherweise zusätzliche Beweise dafür, dass die positive Emotion authentisch und die Person tatsächlich ganz aus dem Häuschen ist (siehe Kasten 46).

Ein aufrichtiger und unverhohlener Ausdruck der Freude macht sich vor allem im Gesicht und am Hals bemerkbar. Positive Emotionen äußern sich darin, dass die Stirn nicht in Falten geworfen ist, volle Lippen zu sehen sind (also weder zusammengepresst noch schmal) und die Augenpartie

Kasten 46**HEIMLICHE FREUDE**

Vor nicht allzu langer Zeit wartete ich in Baltimore auf einen Flug, als der Mann am Schalter neben mir die frohe Botschaft erhielt, dass er in der ersten Klasse mitfliegen dürfe. Als er sich setzte, versuchte er, sich

ein Lächeln zu verkneifen, da ihm eine unverhohlene Freude angesichts der anderen Fluggäste, die ebenfalls auf ein Upgrade hofften, offenbar unhöflich erschien. An seinem Gesicht war kaum abzulesen, dass er innerlich ein Fest feierte. Dann jedoch hörte ich zufällig, wie er mit seiner Frau telefonierte, um ihr von seinem Glück zu berichten, und obwohl er so leise wie möglich sprach, damit seine Sitznachbarn ihn nicht hören konnten, wippte er mit den Füßen wie ein kleiner Junge, der es kaum abwarten kann, seine Geburtstagsgeschenke auszupacken. Sein Herumzappeln bestätigte seine positive Gefühlslage. Vergessen Sie also niemals, nach Verhaltensclustern Ausschau zu halten, die ihre Beobachtungen auf ein solides Fundament stellen.

entspannt wirkt. Wenn wir wirklich in uns ruhen und uns wohlfühlen, entspannen sich auch die Gesichtsmuskeln und wir neigen den Kopf zur Seite, wodurch wir unsere empfindlichste Stelle entblößen: den Hals (siehe Abbildung 60). Dies ist ein Ausdruck von großem Wohlbefinden – man sieht ihn oft bei flirtenden Menschen. Derartige Mimik ist fast unmöglich nachzuahmen, wenn man sich unwohl, angespannt, skeptisch oder bedroht fühlt (siehe Kasten 47).

Kasten 47

ABSOLUTE ENTSPANNUNG LÄSST SICH NICHT VORTÄUSCHEN

Versuchen Sie einmal, den Kopf zur Seite geneigt zu halten, während Sie in einem Fahrstuhl voller fremder Menschen fahren. Den meisten von uns fällt dies enorm schwer, weil ein solches Verhalten eigentlich nur in Situationen vorkommt, in denen man sich wirklich wohl und sicher fühlt – und der Aufenthalt in einem Aufzug voller Menschen, die man nicht kennt, gehört sicherlich *nicht* dazu. Versuchen Sie, den Kopf zu neigen und dabei jemandem in die Augen zu blicken. Sie werden feststellen, dass das noch viel schwerer, wenn nicht gar unmöglich ist.



Abbildung 60: Wer den Kopf neigt, drückt auf eindrucksvolle Weise aus: »Ich fühle mich wohl, ich bin empfänglich, ich bin wohlgesinnt.« Es ist schwierig, dieses Verhalten in Anwesenheit von Menschen zu imitieren, die wir nicht mögen.

Augen auf! Achten Sie auf nonverbale Signale der Augen

Die Augen galten schon immer als Fenster zur Seele und deshalb scheint es mehr als angebracht, sie etwas eingehender zu betrachten, wenn es darum geht, Gefühlen und Gedanken auf den Grund zu kommen. Es wird zwar in zahlreichen Liebesliedern behauptet, dass Augen lügen können, aber tatsächlich erzählen sie eine Menge über uns. Sie können sogar sehr genau Auskunft geben, wie es gefühlsmäßig um uns bestellt ist, weil wir bis zu einem gewissen Punkt nur sehr wenig Kontrolle über sie haben.

Im Gegensatz zu anderen Bereichen des Gesichts, deren Bewegungen weitaus weniger reflexhaft sind, hat die Evolution die Muskeln in und um die Augen so angepasst, dass sie uns vor Gefahren schützen. Bei übermäßigem Lichteinfall beispielsweise bewahren die Muskeln unseres Augapfels die empfindlichen Rezeptoren durch die Kontraktion der Pupille vor zu großer Helligkeit. In ähnlicher Weise ziehen sich die Muskeln um das Auge sofort zusammen, sobald sich ein gefährliches Objekt nähert. Diese Automatismen sind es auch, welche die Bewegungen der Augen so authentisch machen. Wir sollten sie daher genau in Augenschein nehmen, wenn wir Einblicke in das Denken und Handeln unserer Mitmenschen gewinnen möchten.

Die Augen weit aufreißer – oder zusammenkneifen

Die Forschung hat bewiesen, dass unsere Pupillen sich nach einem ersten Überraschungsmoment weiten, wenn wir einer Sache gewahr werden, die uns zusagt; wenn uns etwas nicht gefällt, verengen sie sich hingegen (siehe Abbildung 61) (Hess, 1975a; Hess 1975b). Wir können unsere Pupillen nicht bewusst steuern; sie reagieren im Bruchteil einer Sekunde sowohl auf externe wie auch auf interne Stimuli (zum Beispiel auf Veränderungen der Lichtverhältnisse oder auch auf Gedanken). Weil die Pupillen klein und vor allem bei dunklen Augen schwer erkennbar sind und weil sich ihre Größe schnell ändern kann, lassen sich diese Reaktionen nur schwer ausmachen. Obwohl das Wissen um dieses Verhalten sehr nützlich ist, achten die meisten Menschen oft nicht darauf, ignorieren es oder unterschätzen seine Nützlichkeit bei der Bewertung der Vorlieben und Abneigungen eines Menschen.

Wenn wir erregt, überrascht oder plötzlich mit etwas konfrontiert sind, öffnen sich unsere Augen – sie weiten sich nicht nur, auch die Pupillen vergrößern sich schnell, um möglichst viel Licht einzulassen, damit das Gehirn die größtmögliche Menge an visuellen Informationen aufnehmen kann. Offenbar hat uns diese Reaktion im Lauf der Jahrtausende gute Dienste geleistet. Wenn wir jedoch einen Augenblick Zeit haben, die Informationen zu verarbeiten, und diese als negativ bewerten, verengen sich die Pupillen urplötzlich (Ekman, 2003, 151) (siehe Kasten 48). Auf diese Weise fokussieren wir das, worauf es ankommt, um es klar und genau zu sehen und um uns zu verteidigen oder rasch zu fliehen (Nolte, 1999, 431–432). Diese Reaktion ähnelt der Funktionsweise einer Kamerablende (Öffnung): Je kleiner die Blende,



Abbildung 61: Hier sieht man verengte und geweitete Pupillen. Von Geburt an sprechen uns große Pupillen an, vor allem bei den Menschen, denen wir uns emotional verbunden fühlen.

Kasten 48

EIN BLICK VERRÄT ALLES

1989 war ich beim FBI und arbeitete an einem Fall, der die nationale Sicherheit betraf. Wir verhörten mehrfach einen Spion, der zwar kooperativ war, aber dennoch davor zurückscheute, seine Mitverschwörer zu

nennen. Sämtliche Versuche, an seinen Patriotismus zu appellieren und in ihm die Sorge um Millionen von Menschenleben zu wecken, die er aufs Spiel setzte, führten zu nichts; die Situation schien absolut festgefahren. Die Mittäter des Mannes mussten dringend identifiziert werden; sie waren immer noch auf freiem Fuß und stellten eine ernste Bedrohung für die Vereinigten Staaten dar. Da uns keine Alternativen blieben, schlug Marc Reeser, ein Freund und brillanter Geheimdienstexperte beim FBI, vor, unsere Kenntnis der Körpersprache zu nutzen, um an die benötigten Informationen zu gelangen.

Wir legten dem Spion 32 Karteikarten vor, die Marc vorbereitet hatte. Auf jeder Karte stand der Name einer Person, mit der der Täter in der Vergangenheit mindestens einmal zusammengearbeitet hatte und die ihm vielleicht auch diesmal geholfen haben könnte. Während der Mann die Karten nacheinander betrachtete, wurde er dazu aufgefordert, allgemeine Angaben über die jeweilige Person zu machen. Seine Antworten waren für uns nicht von Belang, weil deren Wahrheitsgehalt ohnehin kaum zu überprüfen war; viel interessanter für uns war sein Gesicht. Bei zwei Namen zeigte sich eine Reaktion. Als er sie las und erkannte, weitete sich sein Blick zuerst, dann verengten sich seine Pupillen sofort und er kniff seine Augen leicht zusammen. Unbewusst gab er uns damit zu verstehen, dass es ihm nicht gefiel, diese Namen zu sehen, und dass er sich dadurch bedroht fühlte. Offenbar schien es ihm besonders wichtig, gerade diese Personen nicht zu verraten. Seine kaum merklichen Regungen waren unsere einzigen Hinweise auf die Identität der Mitverschwörer. Er war sich dieser nonverbalen Signale nicht bewusst und wir wiesen ihn auch nicht darauf hin. Wenn wir jedoch nicht auf seine Augen geachtet hätten, hätten wir diese beiden Personen niemals ausmachen können. Sie wurden ausfindig gemacht und befragt, bis sie schließlich ihre Mittäterschaft gestanden. Bis heute weiß der in dem Gespräch befragte Mann nicht, wie es uns gelang, ihm und den anderen auf die Schliche zu kommen.

desto größer die Schärfentiefe und desto schärfer das Bild – egal, wie weit ein Objekt von uns entfernt ist. Wenn Sie übrigens einmal im Notfall eine Lesebrille benötigen und keine zur Hand haben, dann können Sie alternativ dazu ein kleines Loch in ein Blatt Papier schneiden und dieses vor Ihr Auge halten; durch die kleine Öffnung werden Sie das, was Sie lesen wollen, erheblich

schärfer sehen. Ebenso verhält es sich mit dem ZusammenknEIFen der Augen. Falls die maximale Pupillenverengung einmal nicht ausreicht, knEIFen wir die Augen weiter zusammen, um die Öffnung noch kleiner zu machen – gleichzeitig schützen wir so das Auge (siehe Abbildung 62).

Als ich vor einigen Jahren einmal mit meiner Tochter spazieren ging, begegneten wir einem anderen Mädchen, das sie kannte. Sie kniff die Augen leicht zusammen, während sie ihm wenig begeistert zuwinkte. Ich vermutete, dass etwas Negatives zwischen den beiden vorgefallen war, weshalb ich meine Tochter fragte, ob sie das Mädchen kenne. Sie erwiderte, dass es eine ehemalige Schulkameradin gewesen sei, mit der sie sich einmal gestritten habe. Der Gruß als solcher war eine Geste reiner Höflichkeit; der verkniffene Blick jedoch war ein ehrlicher und unverhohlener Ausdruck negativer Gefühle und Antipathie (die sich über sieben Jahre hinweg aufgestaut hatten). Meine Tochter war sich nicht bewusst, dass ihre Augen ihre wahren Gefühle offenbart hatten, obwohl diese für mich als Außenstehenden ganz offensichtlich gewesen waren (siehe Abbildung 63).

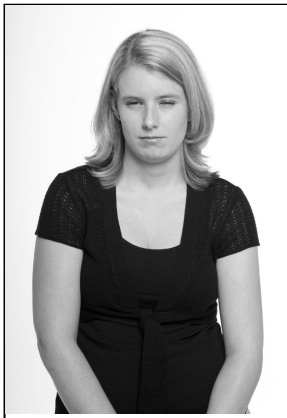


Abbildung 62: Wir kneifen unsere Augen zusammen, um Licht oder Dinge auszublenden, die uns nicht zusagen. Wir zeigen dieses Verhalten aber auch, wenn wir wütend sind oder Stimmen, Geräusche oder Musikstücke hören, die uns missfallen.

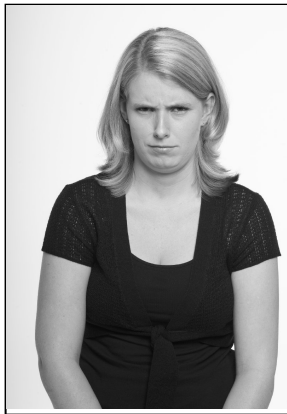


Abbildung 63: Das Zusammenkneifen der Augen kann sehr schnell erfolgen – in nur einer Achtelsekunde – und stellt eine unmittelbare Reaktion auf negative Gedanken oder Gefühle dar.

Dasselbe Phänomen kann man auch in der Geschäftswelt beobachten. Wenn Kunden oder Klienten bei der Durchsicht eines Vertrags plötzlich die Augen zusammenkneifen, dann spiegelt dieses Verhalten ein Unbehagen oder einen Zweifel wider, der sie an einer bestimmten Stelle im Text überkommt. Wahrscheinlich ist den Geschäftsleuten gar nicht bewusst, dass sie auf diese Weise eine derart deutliche Botschaft des Widerwillens oder des Zweifels aussenden.

Manche Menschen kneifen nicht nur ihre Augen zusammen, sondern senken auch ihre Augenbrauen, wenn sie etwas Irritierendes in ihrer Umgebung wahrnehmen. Hochstehende Augenbrauen weisen auf großes Selbstvertrauen und positive Gefühle hin (auch hierbei handelt es sich wieder um eine Bewegung, die der Schwerkraft zuwiderläuft), während gesenkte Augenbrauen normalerweise ein Zeichen von geringem Selbstvertrauen und negativen Gefühlen sind und daher auf Schwäche und Unsicherheit der Person schließen lassen (siehe Kasten 49).

Kasten 49

AUGENBRAUEN

Nach unten gezogene Augenbrauen können viele Bedeutungen haben. Man muss vor allem bewerten, wie stark die Bewegung ist, und wie immer den allgemeinen Kontext der Situation in die Deutung miteinbeziehen. Manchmal senken wir unsere Augenbrauen – und ziehen sie sogar richtiggehend zusammen –, wenn wir aggressiv und auf Streit aus sind. Aber wir senken sie ebenfalls angesichts einer echten oder vermeintlichen Gefahr beziehungsweise Bedrohung. Dasselbe Verhalten zeigen wir, wenn wir verärgert sind, Unmut verspüren oder wütend sind. Hier gilt es also zu differenzieren. Ein extrem tiefes Herabsenken der Augenbrauen, so wie man es bei einem schmollenden Kind hin und wieder sieht, ist ein universelles Zeichen für Schwäche und Unsicherheit. Es ist ein Verhalten, das Unterwürfigkeit, Kleinmut und Ergebenheit verrät – vergleichbar mit dem Kotau, dem Niederknien oder anderen Unterlegenheitsgesten. Verbrecher oder Psychopathen nutzen solche augenscheinlichen Schwächen gerne aus. Es gibt Studien, in denen Häftlinge berichtet haben, dass sie neue Insassen auf solche Verhaltensweisen hin überprüfen, um herauszufinden, wer von ihnen sich am leichtesten in eine Opferrolle drängen lässt. Es lohnt sich aber auch, bei gesellschaftlichen und geschäftlichen Begegnungen nach solchen Reaktionen Ausschau zu halten, man wird immer wieder Menschen finden, die auf diese Weise Schwäche oder Unsicherheit signalisieren.

Blickvermeidung – oder wie das Gehirn sich selbst schützt

Unsere Augen sind unsere wichtigsten Sinnesorgane und ganz zentral für die Informationsaufnahme aus unserer Umwelt. Parallel versuchen wir, den eingehenden Datenstrom zu selektieren und gegebenenfalls zu zensieren, wobei wieder das limbische System zum Einsatz kommt. Die sogenannte Blickvermeidung hat sich entwickelt, um das Gehirn davor zu schützen, unerwünschte Dinge zu »sehen«. Jede Verringerung der Augengröße, ob nun durch Zusammenkneifen oder Pupillenverengung hervorgerufen, ist eine Form des unbewussten Abwehrverhaltens. Beobachtet man Blickvermeidung, kann man auf Besorgnis, Abneigung, Dissens oder die Wahrnehmung einer potenziellen Gefahr, die vom Gegenüber ausgehen könnte, schließen.

Die vielen Varianten der Blickvermeidung sind ein so normaler und natürlicher Bestandteil unseres nonverbalen Verhaltensrepertoires, dass die meisten Menschen sie entweder völlig übersehen oder ihre Bedeutung weitestgehend ignorieren (siehe Abbildungen 64–67). Denken Sie zum Beispiel an eine Situation zurück, in der Ihnen jemand eine schlechte Nachricht überbracht hat. Vielleicht haben Sie selbst es in diesem Augenblick nicht einmal gemerkt, aber sehr wahrscheinlich schlossen sich Ihre Augenlider erst einmal für einige Sekunden, bevor Sie sie wieder öffneten. Diese Form des Ausblendens ist entwicklungs geschichtlich sehr alt und tief in unserem Gehirn verwurzelt; selbst Ungeborene, die im Mutterleib lauten Geräuschen ausgesetzt sind, wenden sich ab. Noch erstaunlicher ist die Tatsache, dass selbst Kinder, die blind geboren wurden, auf eine negative Nachricht reagieren, indem sie ihre Augen bedecken (Knapp & Hall, 2002, 42–52). Unser ganzes Leben lang wenden wir dieses

vom limbischen Gehirn gesteuerte Verhalten immer dann an, wenn wir eine Hiobsbotschaft erhalten – obwohl wir natürlich weiterhin alles hören und auch unsere Gedanken dadurch nicht ausschalten können. Vielleicht erfüllt das Schließen der Augen den Zweck, dem Gehirn eine kurze Verschnaufpause zu verschaffen, oder es dient tatsächlich dazu, anderen unsere starken Emotionen zu offenbaren. Aber was immer der wahre Grund dafür sein mag – das Gehirn steuert dieses Verhalten weitgehend unabhängig von unserem bewussten Willen.

Die Blickvermeidung nimmt vielerlei Gestalt an und kann bei jedem tragischen Ereignis beobachtet werden, ob nun die Medien über eine Katastrophe berichten oder ob uns am eigenen Leib etwas Schlimmes widerfährt.

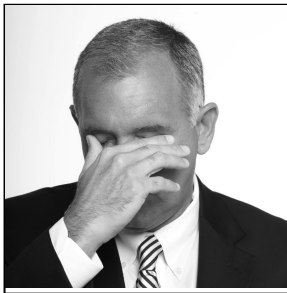


Abbildung 64: Wer mit den Händen die Augen bedeckt, verdeutlicht: »Mir gefällt nicht, was ich gerade gehört, gesehen oder erlebt habe.«



Abbildung 65: Eine kurze Berührung der Augen während eines Gesprächs kann Ihnen einen Hinweis darauf liefern, dass Ihr Gegenüber soeben etwas negativ aufgefasst hat.

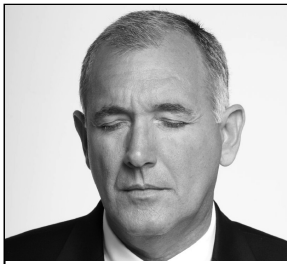


Abbildung 66: Öffnet jemand seine Augenlider erst mit einer kleinen Verzögerung nach einer bestimmten Äußerung oder hält er sie länger geschlossen, deutet das negative Gefühle oder Unbehagen an.



Abbildung 67: Wenn die Lider fest zusammengepresst werden wie auf diesem Foto, versucht die betreffende Person, extrem schlechte Nachrichten oder ein unerfreuliches Ereignis auszublenden.

Die einen bedecken mit einer Hand beide Augen, die anderen verwenden dazu beide Hände und spreizen die Finger und wieder andere verbergen ihr gesamtes Gesicht hinter einem Objekt wie einer Zeitung oder einem Buch. Selbst Gedanken können diese Reaktion bewirken. Jemand, der sich plötzlich daran erinnert, dass er etwas Wichtiges vergessen hat, wird eventuell kurz die Augen schließen und tief durchatmen, während ihm die Folgen seines Fehlers durch den Kopf gehen.

Wenn sie im Kontext gedeutet werden, können die vielfältigen Ausprägungen der Blickvermeidung deutliche Indikatoren für die Gedanken und Gefühle einer Person sein. Dieses Distanzverhalten findet unmittelbar statt, sobald eine Information als negativ wahrgenommen wurde. Im Rahmen eines Gesprächs zählt es zu den besten Signalen, um uns wissen zu lassen, dass eine Äußerung unser Gegenüber schwer getroffen hat.

Auch bei meiner Arbeit für das FBI diente mir die Blickvermeidung wiederholt als Indiz. Der »Eispickel-Mord« und der Hotelbrand in Puerto Rico, die ich beide bereits erwähnt habe, sind nur zwei von unzähligen Fällen, in denen ich Zeuge der Bedeutung dieses Verhaltens geworden bin. Ich halte auch heute noch täglich danach Ausschau, um die Gefühle und Gedanken anderer besser einschätzen zu können.

Die Blickvermeidung wird normalerweise mit negativen Nachrichten in Verbindung gesetzt, die man sieht oder hört und die uns Unbehagen bereiten, aber sie kann auch ein Hinweis auf Unsicherheit sein. Wie bei den meisten anderen Tells ist diese Reaktion überaus zuverlässig und wertvoll, wenn sie unmittelbar nach einem wichtigen, erkennbaren Ereignis zu beobachten ist. Wenn Ihr Gegenüber seinen Blick abwendet, unmittelbar nachdem Sie ihm etwas mitgeteilt oder ihm ein Angebot unterbreitet haben, sollten Sie davon ausgehen, dass etwas nicht stimmt und die betreffende Person beunruhigt ist. In dieser Situation ist es sinnvoll, Ihr weiteres Vorgehen zu überdenken, sofern Sie an einer positiven Entwicklung der zwischenmenschlichen Beziehung zu dieser Person interessiert sind.

Große Augen machen

Die Augen können auf vielfältige Weise positive Gefühle zum Ausdruck bringen. Bereits in einem sehr zarten Alter spiegelt sich in unseren Augen Behagen wider, wenn wir unsere Mutter sehen. Ein Baby verfolgt binnen 72 Stunden nach seiner Geburt das Gesicht seiner Mutter und seine Augen weiten sich, sobald sie das Zimmer betritt, womit es sowohl Zufriedenheit als auch Interesse zum Ausdruck bringt. Auch die Mutter wird ihre Augen entsprechend öffnen und das Baby wird sie bewusst fixieren.

Geweitete Augen sind ein positives Zeichen; sie deuten an, dass jemand etwas beobachtet, das ihm oder ihr positive Gefühle verschafft.

Im Gegensatz zur Pupillenverengung geht die Pupillenweitung mit Zufriedenheit und Wohlgefühl einher. Das Gehirn teilt uns mit: »Mit gefällt, was ich sehe, ich will mehr davon!« Wenn jemand mit dem zufrieden ist, was er sieht, weiten sich nicht nur seine Pupillen, auch seine Brauen heben sich, wodurch sich die gesamte Augenpartie dehnt und uns die Augen größer erscheinen (siehe Abbildungen 68, 69, 70) (Knapp & Hall, 2002, 62–64). Manche Menschen öffnen ihre Augen so weit wie möglich, sodass sie besonders groß erscheinen; sie reißen mit anderen Worten die Augen auf. Ein solcher Blick wird üblicherweise mit Überraschung oder einem freudigen Ereignis in Verbindung gebracht (siehe Kasten 50). Auch hierbei handelt es sich um eine Form von Verhalten, das entgegen der Schwerkraft ausgerichtet ist und das normalerweise mit positiven Gefühlen assoziiert wird.





Abbildung 70: Wir reißen unsere Augen weit auf, wenn wir erfreut sind, jemanden zu sehen, oder unsere Freude über etwas kaum bändigen können.

Kasten 50

FÜHREN SIE SICH VOR AUGEN ...

Wenn wir jemanden sehen, den wir mögen oder den wir nach langer Funkstille zufällig wiedertreffen, öffnen wir normalerweise unsere Augen besonders weit, um sie so groß wie möglich zu machen, während sich zugleich unsere Pupillen weiten. In Ihrem beruflichen Umfeld können Sie davon ausgehen, dass Ihr Vorgesetzter Sie wirklich mag oder dass Sie etwas außerordentlich gut gemacht haben, wenn er Sie mit einem derartigen Blick begrüßt.

Dieses affirmative Verhalten zu beobachten ist immer hilfreich, um zu bestimmen, ob Ihr Umgang mit einer bestimmten Person gut ankommt. Das gilt für das Privat- und Liebesleben gleichermaßen wie für den Umgang mit Geschäftspartnern. Denken Sie zum Beispiel an die verträumten Augen eines verliebten Mädchens, das seinen Schwarm verzückt anschmachtet. Kurzum, achten Sie auf die Augen – je größer sie werden, desto besser stehen die Aktien! Wenn Sie andererseits feststellen, dass sich die Augen verkleinern (Zusammenkneifen, Senken der Augenbrauen oder Pupillenverengung), dann sollten Sie Ihre Verhaltensstrategien vielleicht noch einmal überdenken.

Eine Warnung sei an dieser Stelle ausgesprochen: Pupillenweitung und – verengung können auch durch Faktoren verursacht werden, die in keinem Zusammenhang mit Gefühlen oder Ereignissen stehen, wie etwa durch den Wechsel der Lichtverhältnisse oder bestimmte Krankheiten und Drogen. Ziehen Sie diese Faktoren ebenfalls in Betracht, denn sonst könnten Sie in die Irre geführt werden.

Blitzartiges Augenaufreißen

Eine weitere Variante ist das besonders starke Anheben der Augenbrauen beziehungsweise das *blitzartige Aufreißen der Augen*, das sich während eines positiven emotionalen Erlebnisses sehr schnell, wenn nicht gar stakkatoartig, vollzieht. Dieses Verhalten gilt nicht nur als universeller Ausdruck für eine als angenehm empfundene Überraschung (stellen Sie sich vor, wie jemand in eine Überraschungsparty platzt), es wird auch zur Akzentuierung sprachlicher Äußerungen genutzt, um deren Intensität zu betonen. Nicht selten ruft die Person dann zeitgleich »Wow!« oder »Wahnsinn!« aus, während sie sprichwörtlich große Augen macht. Dies ist eine sehr authentische positive Gefühlsbezeugung. Auch wenn jemand im Rahmen einer Geschichte, die er erzählt, einen Aspekt hervorheben will oder gerade besonders aufgeregt ist, sollte das Heben der Augenbrauen zu sehen sein. Es spiegelt die aufrichtige Stimmung der Person wider – und andere wissen sofort, woran sie sind.

Aussagekräftig ist es auch, wenn jemand mit angehobenen Augenbrauen beispielsweise eine Geschichte erzählt und die Brauen dann urplötzlich (oder allmählich) herabsinken. Wenn wir emotional nicht hinter dem stehen, was wir von uns geben, zeigt sich das sehr deutlich an unseren Augen. Man kann quasi dabei zusehen, wie der Enthusiasmus schwindet; ein solches

Verhalten offenbart entweder geringes Interesse oder mangelnde Aufrichtigkeit. Zu entscheiden, was tatsächlich den Ausschlag gegeben hat, ist schwierig; letztlich bleibt nichts anderes übrig, als genau zu beobachten, wann das Verhalten umschlägt. Damit lässt sich aber häufig nur feststellen, dass sich etwas verändert hat. Nicht was. Es ist erstaunlich, zu sehen, wie sich das Mienenspiel beziehungsweise die Augenpartie eines Menschen verändert, wenn er zu dem, was er sagt oder tut, plötzlich den Bezug verliert.

Blickverhalten

Es ist allgemein bekannt, dass wir Personen, die wir direkt ansehen, entweder mögen, sie besser kennenlernen oder womöglich sogar bedrohen wollen. Liebespaare blicken einander sehr häufig an, ebenso Mutter und Kind; aber auch Gewaltverbrecher und Psychopathen nutzen den direkten Blick, um ihr Gegenüber einzuschüchtern oder ihm zu drohen (denken Sie nur an den starren Blick eines Charles Manson oder Ted Bundy). Mit anderen Worten: Um so unterschiedliche Emotionen wie Liebe, Interesse oder Hass zu kommunizieren, nehmen wir einen ähnlich *intensiven Blickkontakt* zu unserem Gegenüber auf. Deshalb müssen wir weitere mimische Ausdrucksformen hinzuziehen, um zu bestimmen, ob dieser Blick Sympathie (ein entspanntes Lächeln) oder Antipathie (angespannte Kiefer, zusammengepresste Lippen) zum Ausdruck bringt.

Umgekehrt gilt: Wenn wir während eines Gesprächs wegsehen, tun wir das in der Regel, um einen Gedanken genauer zu fassen, ohne durch den Anblick unseres Gesprächspartners abgelenkt zu werden. Dieses Verhalten wird oft als Unhöflichkeit oder persönliche Abneigung interpretiert, womit es aber rein gar nichts zu

tun hat. Auch zeugt es weder von Täuschung noch von Desinteresse; es ist vielmehr ein Zeichen von Wohlbefinden (Vrij, 2003, 88–89). Wenn wir zum Beispiel mit Freunden reden, sehen wir beim Reden regelmäßig weg – und zwar gerade weil wir uns wohl genug fühlen; denn das limbische Gehirn nimmt keine Bedrohung war. Wir sollten also nicht annehmen, dass jemand unaufrichtig, desinteressiert oder verstimmt ist, nur weil er oder sie hin und wieder wegsieht. Denn den Blick schweifen zu lassen hilft oft beim Nachdenken.

Es gibt viele andere Gründe, weshalb man sein Gegenüber nicht die ganze Zeit fokussiert. Ein nach unten gerichteter Blick kann wahlweise bedeuten, dass wir einen äußeren Eindruck oder ein Gefühl verarbeiten, einen inneren Monolog führen – oder aber vielleicht Unterwürfigkeit demonstrieren. In vielen Kulturen wird ein gesenkter Blick oder eine andere Form des abgewandten Blicks erwartet, wenn eine Autorität oder eine angesehene Person anwesend ist. Oft bringt man Kindern bei, schamvoll zu Boden zu sehen, wenn sie von einem Elternteil oder einem anderen Erwachsenen gescholten werden (Johnson, 2007, 277–290). In peinlichen Situationen in der Öffentlichkeit kann es auch passieren, dass Passanten ihren Blick aus Höflichkeit abwenden. Nehmen Sie niemals an, dass jemand, der seinen Blick nach unten richtet, Sie täuschen will.

Die Wissenschaft hat bestätigt, dass in allen untersuchten Kulturen mächtige Personen größere Freiheiten genießen, wenn es darum geht, ihre Blicke schweifen zu lassen. Es steht ihnen sozusagen zu, jederzeit dorthin zu blicken, wohin sie eben gerade blicken möchten. Rangniedere Menschen hingegen unterliegen größeren Einschränkungen. Die Tradition schreibt vor, in der Anwesenheit eines Herrschers, ebenso wie in der Kirche, den Blick zu senken. Außerdem gilt grundsätzlich, dass dominante Menschen dazu neigen, rangniedere zu ignorieren, während es

für Letztere typisch ist, Erstere aus gebührendem Abstand zu beobachten. Personen mit einem hohen Status können also ihre Untergebenen sprichwörtlich übersehen, während diese mit ihrem Blick permanent aufmerksam bleiben müssen. Dem König steht es frei, jeden nach Belieben anzublicken, während seine Untergebenen ihre Augen einzig und allein auf ihn zu richten haben, auch während sie sich aus dem Saal entfernen.

Viele Personalleiter haben mir gegenüber geäußert, dass es ihnen missfällt, wenn während eines Bewerbungsgesprächs die Augen des Bewerbers das Zimmer durchstreifen, »als würde ihm der Raum gehören«. Der umherschweifende Blick hinterlässt einen schlechten Eindruck, weil der Betreffende desinteressiert erscheint oder so, als fühle er sich überlegen. Mit dem neuen Job wird es also voraussichtlich nichts werden, wenn Ihre Augen sich nicht auf die Person konzentrieren, die im Bewerbungsgespräch die Fragen stellt.

Augenblinzeln beziehungsweise Lidflattern

Unsere *Blinzelfrequenz* erhöht sich, wenn wir erregt, besorgt, nervös oder betroffen sind. Ist die Anspannung vorüber, stellt sich wieder der Normalzustand ein. Dementsprechend kann häufiges, schnelles Blinzeln auf einen inneren Konflikt hindeuten. Schon wenn jemand zum Beispiel etwas sagt, das uns missfällt, kann das dazu führen, dass wir anfangen, mit den Augenlidern zu flattern. Dasselbe gilt, wenn wir in einem Gespräch Probleme damit haben, uns auszudrücken, und um Worte ringen (siehe Kasten 51). Das Flattern der Augenlider weist deutlich auf eine Missstimmung hin, entweder weil wir mit unserer Leistung unzufrieden sind oder mit der tatsächlichen oder vermeintlichen Meinung eines anderen. Besonders schön zu beobachten ist ein

solches Verhalten bei dem englischen Schauspieler Hugh Grant, der seine flatternden Augenlider als Stilmittel einsetzt, um auszudrücken, dass er verwirrt, verblüfft, entgeistert oder irritiert ist.

Kasten 51
**DIE BLINZELFREQUENZ SAGT ETWAS
ÜBER DAS WOHLBEFINDEN AUS**

Das Flattern der Augenlider zu beobachten ist sehr nützlich, wenn es Ihnen darum geht, im geselligen Umgang mit anderen den Gesprächspartnern ein gutes Gefühl zu geben. Bei sozialen oder geschäftlichen Zusammenkünften jeder Art ist es für den Fortgeschrittenen sehr hilfreich, auf die Augenlider zu achten, denn sie verraten viel darüber, ob die Anwesenden sich in einer Situation wohlfühlen oder nicht. Jemand, der beständig blinzelt, fühlt sich eher unwohl. Dieses nonverbale Zeichen ist sehr zuverlässig und folgt bei den meisten Menschen unmittelbar auf ein wahrgenommenes Problem. Nimmt das Flattern der Augenlider im Lauf eines Gesprächs zum Beispiel zu, weist dies darauf hin, dass das Thema als zunehmend kontrovers oder unangenehm empfunden wird und es höchste Zeit für einen Themenwechsel ist. Das plötzliche Auftreten dieses nonverbalen Signals ist sehr signifikant und sollte nicht ignoriert werden, wenn Sie möchten, dass sich Ihre Gäste wohlfühlen. Da jeder Mensch unterschiedlich häufig blinzelt – vor allem wenn er sich gerade an neue Kontaktlinsen gewöhnt –, sollten Sie vor allem auf Veränderungen in der Blinzelfrequenz achten, zum Beispiel auf ein jähes Aussetzen oder eine deutliche Zunahme.

Menschen, die ich in nonverbaler Kommunikation unterrichtete, fällt oft auf, wie die Lidbewegungen von Präsident Richard Nixon zunahmen, während er seine »Ich bin kein Schurke«-Rede hielt. Dabei darf man allerdings nicht vergessen, dass das Blinzeln voraussichtlich bei jedem zunimmt, der unter Stress steht – ob er nun lügt oder nicht. Ich habe einmal interessehalber die Blinzelhäufigkeit von Präsident Bill Clinton während seines

Amtsenthbungsverfahrens untersucht und festgestellt, dass diese stressbedingt fünfmal höher war als üblich. Auch wenn die Schlussfolgerung sehr verlockend ist, hüte ich mich davor, jemanden als Lügner abzustempeln, dessen Blinzelfrequenz zunimmt, da jede Form von Stress, einschließlich der Beantwortung von (unangenehmen) Fragen in der Öffentlichkeit, ausreicht, um jene zu erhöhen.

Der schiefe Blick

Wenn man andere schief ansieht, hält man den Kopf geneigt oder gekippt, während die Geste von einem Seitenblick oder einem kurzen Augenrollen begleitet wird (siehe Abbildung 71). Der schiefe Blick tritt immer dann auf,

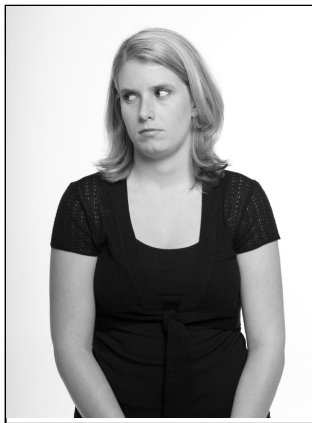


Abbildung 71: Wir blicken andere schief an, so wie auf diesem Foto, wenn wir misstrauisch sind oder Zweifel hegen.

enn wir anderen gegenüber argwöhnisch sind oder den Wahrheitsgehalt einer Äußerung infrage stellen. Manchmal vollzieht sich dieser Gesichtsausdruck sehr schnell; bei anderen Gelegenheiten ist er fast sarkastisch übertrieben und hält das gesamte Gespräch über an. Dieses Verhalten hat weniger mit Respektlosigkeit zu tun als mit Neugier oder Skepsis, es lässt sich leicht ausmachen und bedeutet so viel wie: »Ich höre dir zu, bin aber nicht wirklich überzeugt – zumindest noch nicht.«

Nicht auf den Mund gefallen – nonverbale Signale des Mundes zielsicher ausmachen

Ebenso wie die Augen liefert auch der Mund eine Vielzahl vergleichsweise zuverlässiger und bemerkenswerter Tells, die Ihnen helfen können, Ihren Umgang mit anderen zu verbessern. Mimische Ausdrucksformen des Mundes können allerdings ebenfalls bewusst manipuliert werden, weshalb man bei der Interpretation höchste Vorsicht walten lassen sollte. Hinsichtlich der nonverbalen Sprache des Mundes gibt es einige wichtige Punkte, auf die es sich besonders zu achten lohnt.

Ein falsches von einem echten Lächeln unterscheiden

Forschern ist hinlänglich bekannt, dass wir Menschen nicht nur zu einem echten, sondern auch zu einem falschen Lächeln fähig sind (Ekman, 2003, 205–207). Das falsche Lächeln wird als soziale Geste der Höflichkeit all jenen gegenüber verwendet, die uns nicht nahestehen, während das echte Lächeln jenen Menschen und Ereignissen vorbehalten ist, die uns wirklich etwas bedeuten (siehe Kasten 52).

EIN LÄCHELN SAGT OFT MEHR ALS TAUSEND WORTE

Mit etwas Übung wird es Ihnen schon bald leichtfallen, zwischen einem falschen und einem echten Lächeln zu unterscheiden. Der Lernprozess lässt sich beschleunigen, indem man Freunde oder Bekannte bei deren Begrüßungsritualen beobachtet; denn dies liefert mit Sicherheit Hinweise darauf, ob sich die beiden Parteien sympathisch sind oder nicht. Wenn Sie zum Beispiel wissen, dass Ihr Kollege einen guten Draht zu Person A hat, gegen Person B aber eine Abneigung hegt und beide zu einer von ihm organisierten Büoparty eingeladen sind, dann sollten Sie sein Gesicht genau beobachten, wenn er die Gäste nacheinander begrüßt. Sie werden sehr schnell in der Lage sein, die beiden Formen des Lächelns auseinanderzuhalten!

Wenn Sie erst einmal zwischen einem echten und einem falschen Lächeln unterscheiden können, hilft Ihnen dieses Know-how auch dabei, zu erkennen, welche Einstellung man Ihnen entgegenbringt, sodass Sie entsprechend darauf reagieren können. Die verschiedenen Arten des Lächelns lassen sich im beruflichen wie im privaten Umfeld auch als Maßstab dafür verwenden, wie man zu Ihren Ideen und Vorschlägen steht. Ideen, die mit einem aufrichtigen Lächeln quittiert werden, lohnt es, näher zu besprechen. Sie sollten sie auf der Prioritätenliste ganz nach oben stellen. Vorschläge, denen man hingegen mit einem falschen Lächeln begegnet, können Sie neu überdenken beziehungsweise getrost hinstellen.

Was Sie über das Lächeln wissen, lässt sich auf Freunde, Ehepartner, Arbeitskollegen und selbst den Vorgesetzten anwenden und liefert in allen Formen und Phasen zwischenmenschlicher Interaktion Aufschluss über die wahren Gefühle der Beteiligten.

Ein echtes Lächeln entsteht vor allem durch die aktive Mitwirkung zweier Muskeln: des *Zygomaticus major*, der sich vom Mundwinkel bis zum Wangenknochen erstreckt, und des *Orbicularis oculi*, der das Auge umgibt. Gemeinsam ziehen sie die Mundwinkel nach oben und werfen die äußeren Ränder der Augen in Falten, wodurch bei einem aufrichtigen, herzlichen

Lächeln die typischen Lachfältchen (oder »Krähenfüße«) sichtbar werden (siehe Abbildung 72).

Wenn wir ein falsches Lächeln, also eine soziale Maske, aufsetzen, zieht der Risorius-Muskel die Mundwinkel auf beiden Seiten nach außen in Richtung Ohr, aber nicht wie bei einem aufrichtigen Lächeln nach oben (siehe Abbildung 73). Interessanterweise schenken wenige Wochen alte Babys allein ihrer Mutter das echte »zygomatische« Lächeln, während sie allen anderen Personen lediglich das »Risorus-Lächeln« entgegenbringen. Wenn Sie unglücklich sind, werden Sie wahrscheinlich kaum willentlich in der Lage sein, aufrichtig zu lächeln. Ein echtes Lächeln lässt sich nur schwer vortäuschen, wenn wir nicht die entsprechenden Gefühle empfinden.



Abbildung 72: Bei einem aufrichtigen Lächeln gehen die Mundwinkel nach oben – in Richtung der Augen.



Abbildung 73: Dies ist ein falsches oder »höfliches« Lächeln: Die Mundwinkel bewegen sich in Richtung der Ohren, die Augenpartie bewegt sich hingegen kaum.

Was man anderen von den Lippen ablesen kann

Wenn Sie sich Bilder von Menschen ansehen, die vor dem US-Kongress aussagen, und Sie der Eindruck beschleicht, diese Herrschaften besäßen allesamt keine Lippen, dann hat das vermutlich etwas mit dem Stress zu tun, unter dem die Personen in der Situation standen. Man kann es fast mit Gewissheit sagen, unter Stress neigen wir unbewusst dazu, unsere Lippen kurzerhand verschwinden zu lassen.

Wenn wir den Mund zusammenpressen (siehe Abbildung 74), ist das so, als wollten wir die Schotten dicht machen, um zu verhindern, dass irgendetwas in unseren Körper eindringt, da wir in diesem Moment mit anderen, ernsten Problemen zu kämpfen haben. Lippenkompression ist ein sehr bezeichnender Hinweis für echte negative Gefühle, der sich sehr lebhaft und



Abbildung 74: Wenn die Lippen verschwinden, sind normalerweise Stress oder Nervosität die Ursache.

rasch manifestiert (siehe Kasten 53). Ein klares Anzeichen dafür, dass ein Problem besteht und/oder etwas nicht stimmt. Nur extrem selten, wenn überhaupt, hat dieses Verhalten eine positive Konnotation. Das bedeutet nicht, dass die betreffende Person versucht, andere zu täuschen, sondern lediglich, dass sie im Augenblick Stress ausgesetzt ist.

Auf den folgenden Fotos (siehe Abbildungen 75 bis 78) führe ich vor, wie es aussieht, wenn die Lippen zunächst voll sind (alles in Ordnung), allmählich verschwinden und schließlich zusammengepresst werden (es steht nicht zum Besten). Beachten Sie vor allem, wie auf dem letzten Foto (Abbildung 78) die Mundwinkel nach unten zeigen – der Mund sieht dadurch wie ein umgedrehtes U aus. Dieses Verhalten deutet großen Stress

(Unbehagen) an. Ein eindeutiger Hinweis darauf, dass die Person unter extremem Druck steht.

In meinen Kursen (Sie können das auch mit Freunden ausprobieren) fordere ich die Studenten immer auf, die Lippen verschwinden zu lassen oder zusammenzupressen und sich dann gegenseitig anzusehen. Wenn ich sie darauf hinweise, erkennen sie bald, dass sie ihre Lippen zwar verschwinden lassen können, der Mund aber immer noch eine dünne, gerade Linie bildet. Die meisten Kursteilnehmer schaffen es nicht, die Mundwinkel zu einem umgedrehten U zu verziehen. Und zwar weil dies eine Reaktion des limbischen

Kasten 53**EIN LÄCHELN SAGT OFT MEHR ALS
TAUSEND WORTE**

In Gesprächen oder Vernehmungen halte ich oft danach Ausschau, ob der Befragte die Lippen zusammenpresst oder verschwinden lässt. Es handelt sich dabei um einen enorm zuverlässigen Hinweis, weil diese Verhaltensweisen genau dann zu beobachten sind, wenn das Gespräch an einen kritischen Punkt kommt. Es bedeutet aber nicht zwangsläufig, dass die Person lügt, sondern nur, dass eine sehr konkrete Frage als negativer Reiz aufgefasst wird und die Person aus der Ruhe bringt. Wenn ich zum Beispiel von jemandem wissen will, ob er mir etwas verheimlicht, und er daraufhin die Lippen zusammenpresst, dann verbirgt er etwas. Dieses Indiz ist vor allem dann zuverlässig, wenn es im gesamten Gesprächsverlauf nur ein einziges Mal vorkommt – für mich ist das dann das Signal, dieser Person noch eingehender auf den Zahn zu fühlen.



Abbildung 75: Wenn die Lippen gut sichtbar sind, ist die Person normalerweise zufrieden.



Abbildung 76: Angespannte, langsam verschwindende Lippen deuten Stress an.



Abbildung 77: Das Zusammenpressen der Lippen, das Stress oder Nervosität widerspiegelt, kann so weit gehen, dass die Lippen quasi verschwinden – wie auf diesem Bild.

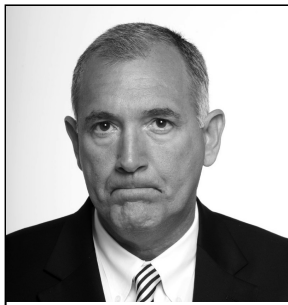


Abbildung 78: Wenn die Lippen nicht mehr zu sehen sind und die Mundwinkel nach unten zeigen, befinden sich Stimmung und Selbstbewusstsein auf einem Tiefpunkt, während

Systems ist, die schwer nachzuahmen ist, wenn man nicht wirklich unter Stress steht oder trauert. Vergessen Sie aber nicht, dass manche Menschen schlichtweg immer heruntergezogene Mundwinkel haben und diese bei ihnen demzufolge kein eindeutiges Signal für Stress sein müssen. Bei den meisten von uns handelt es sich jedoch um einen sehr zuverlässigen Tell, der auf negative Gedanken oder Gefühle hinweist.

Geschürzte Lippen

Achten Sie auf Menschen, die ihre Lippen schürzen, während jemand anders spricht (siehe Abbildung 79). Dieses Verhalten bedeutet normalerweise, dass der- oder diejenige dem Gesagten nicht zustimmt oder eine alternative Vorstellung oder Idee in Erwägung zieht. Dies zu wissen kann hilfreich sein, wenn es darum geht, einen Fall darzulegen, ein Angebot anzupassen oder lenkend in ein Gespräch einzugreifen. Um herauszufinden, ob die geschürzten Lippen auf einen Dissens hinweisen oder vielmehr darauf, dass



Abbildung 79: Wir schürzen unsere Lippen oder verziehen sie, wenn wir mit einer Person oder einem Standpunkt nicht übereinstimmen oder wenn wir eine mögliche Alternative überdenken.

Ihr Gegenüber einen alternativen Standpunkt in Erwägung zieht, sollten Sie die Konversation so lange weiterverfolgen, bis Sie zusätzliche Anhaltspunkte erhalten.

Geschürzte Lippen sieht man in Gerichtsverfahren oft während des Schlussplädoyers. Während ein Anwalt spricht, verleiht der gegnerische Rechtsbeistand seiner gegenteiligen Meinung nicht selten auf diese Weise demonstrativ Ausdruck. Auch Richter zeigen dieses Verhalten, wenn sie die Anwälte zu sich rufen, weil sie deren Betrachtung des Falls nicht zustimmen. Beim gemeinsamen Durchgehen von Verträgen können Anwälte, wenn sie genau beobachten, die Bedenken oder Probleme der Gegenseite

identifizieren. In Polizeiverhören schürzen Beschuldigte ihre Lippen dann, wenn sie mit unzutreffenden Fakten konfrontiert werden. Der Verdächtige kann damit zu verstehen geben, dass er den tatsächlichen Tathintergrund beziehungsweise – hergang kennt und deshalb nicht mit dem Gesagten übereinstimmt. Auch in der Geschäftswelt liefert uns dieses Verhalten wertvolle Hinweise. Wenn zum Beispiel ein Vertragspunkt vorgelesen wird, werden jene, die mit einem bestimmten Passus oder Satz nicht einverstanden sind, ihre Lippen in genau dem Moment schürzen, in dem dieser erwähnt wird. Auch Menschen, die nicht davon begeistert sind, dass eine bestimmte Person für eine Beförderung vorgeschlagen wird, schürzen im Moment der Verkündigung die Lippen.

Geschürzte Lippen sollten nicht missachtet werden, sie geben sehr präzise Auskunft und sind ein zuverlässiger Indikator dafür, dass jemand nach einer Alternative sucht oder das Gesagte völlig ablehnt.

Das abfällige Grinsen

Das abfällige Grinsen ist, ähnlich wie das Augenrollen, ein universeller Ausdruck von Verachtung. Es zeugt von einem drastischen Mangel an Respekt und Mitgefühl. Dabei ziehen die Wangenmuskeln die Mundwinkel seitlich in Richtung Ohren, wodurch sich Grübchen auf den Wangen bilden. Dieser Ausdruck ist unverwechselbar und sehr aussagekräftig, selbst dann, wenn er nur kurz aufblitzt (siehe Abbildung 80). Ein abfälliges Grinsen kann sehr aufschlussreich sein, wenn man wissen will, was in jemandem vorgeht (siehe Kasten 54).



Abbildung 80: Ein abfälliges Grinsen drückt Respektlosigkeit und Verachtung aus. Es sagt: »Du und deine Gefühle sind mir gleichgültig.«

Kasten 54

DA GIBT ES NICHTS ZU SPÖTTELN

John Gottman von der Universität von Washington entdeckte im Rahmen seiner Paartherapieforschung, dass abfälliges Grinsen (eines oder beider Partner) ein »signifikantes Signal« ist und in der Regel bedeutet, dass eine Trennung sehr wahrscheinlich zu erwarten ist. Wenn Geringschätzung oder Verachtung erst einmal in die Psyche eingedrungen sind, und das abfällige Grinsen weist darauf hin, dann ist die Beziehung problembelastet oder steht sogar kurz vor dem Aus. Ich habe bei FBI-Ermittlungen immer wieder festgestellt, dass Beschuldigte während der Befragung dieses Verhalten immer dann zeigen, wenn sie glauben, mehr zu wissen als der Vernehmende, oder wenn sie den Eindruck haben, der Beamte könne sich kein konkretes Bild über das tatsächliche Geschehen machen. In beiden Fällen ist ein abfälliges Grinsen ein

eindeutiges Zeichen für Respektlosigkeit oder Verachtung gegenüber einer anderen Person.

Zungenspiele

Auch das Spiel der Zunge gibt uns wertvolle Einblicke in die Gedanken oder Stimmungslage einer Person. Wenn wir unter Stress stehen, trocknet unser Mund oft aus, weshalb wir instinktiv die Lippen lecken, um sie zu befeuchten. In unangenehmen Situationen neigen wir auch dazu, unsere Zunge immer wieder leicht zwischen unseren Lippen hervorstrecken, um uns zu beruhigen und zu entspannen. Wenn wir uns intensiv auf eine Aufgabe konzentrieren, strecken wie die Zunge manchmal seitlich heraus (der Basketballstar Michael Jordan beispielsweise zeigte dieses Verhalten, wenn er zu einem Dunking ansetzte). Und wir strecken die Zunge heraus, um eine uns unsympathische Person zu provozieren oder um unseren Abscheu zu zeigen (bei Kindern, die Spinat essen sollen, gut zu beobachten).

Auch wenn jemand auf den Lippen kaut, den Mund mit der Hand berührt, die Lippen leckt oder auf irgendwelchen Gegenständen herumbeißt, kann der wachsame Beobachter darauf schließen, dass diese Person sich unsicher fühlt (siehe Abbildung 81). Gleiches gilt, wenn sie (für längere Zeit) die Lippen berührt und/oder leckt, während sie über ihre Handlungsmöglichkeiten nachdenkt.

Das Hervorblitzen der Zunge ist eine Geste, die man bei Menschen beobachten kann, die glauben, soeben mit etwas davongekommen oder auf frischer Tat ertappt worden zu sein. Ich habe dieses Verhalten sowohl auf amerikanischen wie auch auf russischen Flohmärkten gesehen, bei Straßenverkäufern in

Manhattan, an Pokertischen in Las Vegas, bei FBI-Verhören und geschäftlichen Besprechungen. Überall dieselbe Geste – die Zunge blitzt zwischen den Zähnen hervor, ohne dabei die Lippen zu berühren. Und zwar begleitet sie jedes Mal den Abschluss einer Art von Handel oder beschließt eine Situation (siehe Abbildung 82). Das Verhalten scheint unbewusst am Ende sozialer Interaktionen aufzutreten und besitzt eine Vielzahl von Bedeutungen, die alle kontextspezifisch betrachtet werden müssen. Das Hervorlugen der Zunge sagt unter anderem Folgendes aus: Ich wurde erwischt, ich bin schadenfroh, ich bin mit etwas davongekommen, ich habe etwas Dummes angestellt oder – ich bin unartig.

Erst heute habe ich diese Geste wieder beobachten können, als die Angestellte der Universitätscafeteria dem Studenten, der vor mir anstand, das falsche Gemüse auf den Teller legte. Als dieser die Thekenkraft auf ihren Fehler aufmerksam machte, streckte sie kurz die Zunge zwischen ihren Zähnen hervor und hob die Schultern, als wollte sie sagen: »Hoppla, mein Fehler!«

In privaten wie in geschäftlichen Besprechungen tritt ein Hervorblitzen der Zunge normalerweise am Ende des (Verhandlungs)Gesprächs auf, wenn jemand das Gefühl hat, mit etwas davongekommen zu sein, das seinem Gegenüber entgangen ist. Wenn Sie dieses Verhalten an jemandem feststellen, sollten Sie innehalten und sich fragen, was gerade vorgefallen ist. Überlegen



Abbildung 81: Lippenlecken ist eine Beruhigungsgeste, mit der wir uns zu entspannen versuchen. Man sieht sie auch im Unterricht unmittelbar vor einer Prüfung.



*Abbildung 82: Ein Hervorblitzen der Zunge sieht man bei Menschen, die bei etwas erwischt werden, einen Fehler machen oder mit etwas dav-
onkommen. Diese Geste ist von nur sehr kurzer Dauer.*

Sie, ob man Sie soeben zum Narren gehalten oder über den Tisch gezogen hat. Eventuell ist Ihnen – oder jemand anderem aus Ihrem Team – gerade ein Fehler unterlaufen. Überprüfen Sie, ob Sie vielleicht übervorteilt werden sollen.

Den Tatsachen ins Gesicht sehen – weitere nonverbale Verhaltensweisen

Stirnrunzeln

Wir runzeln normalerweise dann die Stirn – ziehen Stirn (und Brauen) zusammen –, wenn wir auf etwas konzentriert, nervös, traurig, besorgt, befremdet oder wütend sind (siehe Abbildung 83). Ein Stirnrunzeln muss jeweils im Kontext betrachtet werden, um seine tatsächliche Bedeutung zu bestimmen. Ich habe zum Beispiel einmal eine Kassiererin im Supermarkt bei der abendlichen Abrechnung ihrer Kasse beobachtet. Während sie das darin enthaltene Bargeld nachzählte, runzelte sie die Stirn. Dies war natürlich der Konzentration geschuldet, die sie auf ihre Aufgabe verwendete. Dieselbe Mimik kann man aber auch bei Menschen beobachten, die nach ihrer Verhaftung an Reportern vorbeigeführt werden. Stirnrunzeln sieht man normalerweise immer auch dann, wenn jemand sich in einer unangenehmen Situation befindet, der er nicht entkommen kann; weshalb dieser Gesichtsausdruck oft auf Fotos einer Verbrecherkartei zu sehen ist.

Die Stirn in Falten zu werfen ist eine so ursprüngliche und unter Säuge-tieren derart verbreitete Reaktion, dass selbst Hunde es merken, wenn man sie mit gerunzelter Stirn ansieht. Auch die Vierbeiner zeigen ein ähnliches Verhalten, wenn sie unruhig oder bedrückt sind oder wenn sie sich konzentrieren. Eine weitere interessante Tatsache in diesem Zusammenhang ist,

dass mit zunehmendem Alter und wachsender Lebenserfahrung die Furchen auf der Stirn immer tiefer werden und schließlich dauerhafte Falten bilden. So wie sich durch positive Mimik (häufiges Lachen) permanente Lachfalten entwickeln können und auf ein glückliches Leben hinweisen, deutet eine zerfurchte Stirn auf ein hartes Dasein hin, in dem die betreffende Person ihre Stirn oft sorgenvoll gerunzelt hat.

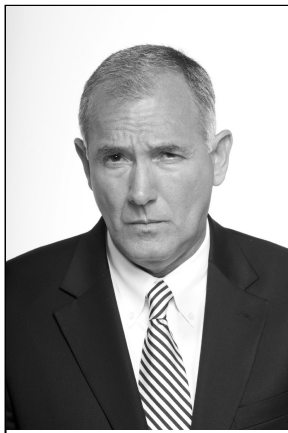


Abbildung 83: Unbehagen oder Nervosität äußern sich in einer gerunzelten Stirn. Wenn wir glücklich und zufrieden sind, tritt dieses Verhalten praktisch nicht auf.

Beben der Nasenflügel

Wie bereits besprochen weist das Beben der Nasenflügel darauf hin, dass jemand erregt ist. Wenn sich Liebespaare umeinander bewegen, sieht man ihre Nasenflügel oft in freudiger Erregung leicht zittern. Wahrscheinlich zeigen sie dieses unbewusste

Verhalten auch, weil sie in diesem Moment die sexuellen Lockstoffe ihres Partners aufnehmen, die gemeinhin als Pheromone bekannt sind (Givens, 2005, 191–208). Belebende Nasenflügel sind auch ein deutliches Anzeichen dafür, dass jemand körperlich aktiv wird. Dies muss nicht unbedingt etwas mit Sexualität zu tun haben; man zeigt dieses Verhalten beispielsweise auch dann, wenn man sich darauf vorbereitet, eine steile Treppe zu erklimmen oder ein schweres Regal zu verschieben. Wenn jemand sich zu einer Sache aufrafft, holt er tief Luft und weitet dabei die Nasenflügel.

Wenn mir eine Person auf der Straße begegnet, die zu Boden blickt, ihre Füße in Bereitschafts- oder Angriffsstellung hält und deren Nasenflügel beben, dann vermute ich, dass sie sich möglicherweise bereit macht, eines von drei Dingen zu tun: einen Streit anzuzetteln, eine Attacke zu starten oder davonzulaufen. Die Nasenflügel können dann den entscheidenden Hinweis geben. Kinder reagieren übrigens sehr sensibel darauf, sie nehmen viel schneller wahr, wenn von jemandem Gefahr ausgeht, vor allem in der Schule oder auf dem Spielplatz.

Nägelkauen und verwandte Anzeichen von Stress

Wenn Sie einen Manager dabei beobachten, wie er im Lauf von Vertragsverhandlungen an seinen Nägeln kaut, wird er Ihnen wahrscheinlich nicht besonders souverän erscheinen. Nägelkauen weist auf Stress, Unsicherheit oder Unbehagen hin. Wenn Sie dieses Verhalten bei jemandem sehen, mit dem Sie gerade ein Geschäft oder einen Kauf verhandeln, auch wenn es nur kurz aufblitzt, können Sie sich mehr als sicher sein, dass sich die betreffende Person unsicher fühlt und/oder aus einer schwachen Position heraus agiert. Jobanwärter vor einem

Vorstellungsgespräch oder junge Männer, die auf ihre Verabredung warten, sollten dieses Verhalten tunlichst vermeiden – nicht nur aus ästhetischen Gründen, sondern auch, weil es überdeutlich zu verstehen gibt, dass sie mehr als nur aufgeregt sind. Wir kauen Nägel nicht zur Körperpflege, sondern weil es uns beruhigt.

Erröten und Erblassen

Manchmal werden wir je nach Gemütsverfassung ganz rot oder verlieren alle Farbe. Um diese Reaktion in meinen Seminaren zu verdeutlichen, fordere ich einen Studenten dazu auf, sich vor die anderen Kursteilnehmer zu stellen. Daraufhin nähere ich mich ihm von hinten und komme sehr nah an seinen Nacken heran. Normalerweise reicht diese Verletzung seiner Individualdistanz bereits aus, um eine Reaktion des limbischen Gehirns zu provozieren: Er errötet. Vor allem bei Menschen mit hellem Teint kann das sehr auffällig sein. Manche bekommen aber auch einen roten Kopf, wenn sie bei etwas ertappt werden, von dem sie wissen, dass es falsch ist. Und viele werden rot, wenn sie Zuneigung für eine bestimmte Person empfinden, aber nicht möchten, dass diese etwas davon erfährt. Teenager, die heimlich verliebt sind, erröten oft, wenn sich ihr Schwarm ihnen nähert. Hierbei handelt es sich um eine echte, unwillkürliche körperliche Reaktion, die durch das limbische System gesteuert wird und relativ leicht erkennbar ist.

Wenn wir im Gegensatz dazu erblassen, ist das gemeinhin auf einen Schock – ebenfalls eine Reaktion des limbischen Systems – zurückzuführen. Ich habe schon zahllose Menschen fahl werden sehen, nachdem sie einen Verkehrsunfall erlitten oder mit überwältigenden Beweisen ihrer Schuld konfrontiert wurden.

Zum Erblassen kommt es, wenn das nicht bewusst steuerbare Nervensystem allen oberflächlichen Blutgefäßen das Blut entzieht, um es den größeren Skelettmuskeln zuzuführen und uns somit auf eine Flucht- oder Kampfreaktion vorzubereiten. Ich kenne mindestens einen Fall, in dem ein Mann so überrascht war, verhaftet zu werden, dass er plötzlich erblasste und einen tödlichen Herzanfall erlitt. Reaktionen der Haut können auf großen Stress hindeuten und je nach Umständen bestimmte Schlussfolgerungen zulassen.

Ausdruck von Missbilligung

Ausdrucksformen von Missbilligung sind überall auf der Welt verschieden und spiegeln die sozialen Normen der jeweiligen ortsüblichen Kultur wider. In Russland blickten mir Menschen schon böse nach, nur weil ich pfeifend den Flur eines Kunstmuseums durchschritt. Pfeifen in geschlossenen Räumen scheint in Russland verpönt zu sein. In Montevideo befand ich mich in einer Gruppe, der man zuerst böse nachschaute und die man anschließend mit Nichtachtung strafte. Offenbar redeten und lachten wir zu laut, wovon die einheimische Bevölkerung nicht allzu viel hielt. Weil die Vereinigten Staaten so groß und vielfältig sind, trifft man in den unterschiedlichen Regionen auch verschiedene Formen der Missbilligung an; womit man im Mittleren Westen sein Missfallen kundtut, unterscheidet sich deutlich davon, was in Neuengland oder New York üblich ist.

Missbilligung zeichnet sich meist im Gesicht ab und zählt zu den ersten Botschaften, die wir in Interaktion mit unseren Eltern und Geschwistern zu deuten lernen. Diejenigen, die sich um uns sorgen und für uns verantwortlich sind, blicken uns beispielsweise böse an, um uns zu zeigen, dass wir etwas falsch gemacht

haben oder aus der Reihe tanzen. Mein Vater, eine überaus stoische Person, beherrschte den »bösen Blick« in Vollendung; er musste mich nur streng ansehen, um mich zur Ordnung zu rufen. Es war ein Blick, der durch und durch ging und den selbst meine Freunde fürchteten. Ich habe selten erlebt, dass er uns verbal tadelte, es reichte schon völlig aus, uns seinen unverwechselbaren Blick zuzuwerfen.

Wir sind in der Regel recht gut darin, Gesten der Missbilligung zu verstehen, auch wenn sie manchmal sehr subtil sein können (siehe Kasten 55). Tadel zu erkennen ist wichtig, da wir so lernen, die ungeschriebenen Gesetze und Gepflogenheiten eines Landes, einer Region oder Gesellschaft zu beachten und uns dementsprechend anzupassen. Diese Signale weisen uns zielsicher darauf hin, wenn wir uns unangemessen verhalten oder sogar unhöflich sind. Ungerechtfertigte oder unangemessene Zeichen der Missbilligung und des Tadels sind jedoch ebenso unhöflich. In Amerika wird beispielsweise oft mit den Augen gerollt. Dies ist ein Zeichen von Respektlosigkeit und darf keinesfalls unwidersprochen toleriert werden, schon gar nicht von Untergebenen, Angestellten oder Kindern. Mimische Ausdrucksformen für Abscheu oder Missfallen sind sehr ehrlich und spiegeln zuverlässig das wider, was im Gehirn der jeweiligen Person gerade abläuft. Wenn wir Abscheu empfinden, ist es uns wahrscheinlich deshalb so deutlich ins Gesicht geschrieben, weil unsere Vorfahren bereits vor Jahrmillionen darauf angewiesen waren,

Kasten 55

**EIN VERKAUFGESPRÄCH, DAS
SPRICHWÖRTLICH INS WASSER FIEL**

Vor nicht allzu langer Zeit sprach mich eine junge Dame an, die für eine große Fitnessstudiokette in Florida warb. Sie wollte mich unbedingt dazu bringen, ein Anmeldeformular auszufüllen, und behauptete, die Mitgliedschaft würde mich für den Rest des Jahres nur einen Dollar pro Tag kosten. Als sie merkte, dass ich ihr zuhörte, wurde sie immer lebhafter, da sie dachte, sie hätte mich schon als Kunden gewonnen. Als ich sie fragte, ob das Fitnessstudio auch über ein Schwimmbad verfüge, verneinte sie und wandte ein, dass es dafür viele andere Vorzüge hätte. Ich erwähnte daraufhin, dass ich 22 Dollar im Monat für die Mitgliedschaft in einem Studio bezahle, das ein 50-Meter-Becken besitzt. Während ich sprach, blickte sie auf ihre Füße und setzte für kurze Zeit ein Gesicht auf, das ihr Missfallen verriet (ihre Nase und der linke Mundwinkel hoben sich leicht) (siehe Abbildung 84). Es war nur ein kurzer und flüchtiger Ausdruck, der, wäre er von längerer Dauer gewesen, aber wie ein Knurren ausgesehen hätte. Mir wurde sofort klar, dass ihr nicht unbedingt gefiel, was ich gesagt hatte, und nur wenige Sekunden später erfand sie eine Ausrede, um mich stehen zu lassen und sich ein neues Opfer zu suchen. Verkaufsgespräch beendet.

Das war weder das erste noch das letzte Mal, dass ich ein solches Verhalten beobachten durfte. Ich habe es sogar schon oft bei geschäftlichen Verhandlungen ganz anderer Größenordnung gesehen, wenn ein Angebot unterbreitet wurde, das einem der Teilnehmer gar nicht gefiel, woraufhin dieser plötzlich und völlig unbewusst für einen kurzen Moment das Gesicht verzog. Wenn Sie allerdings in Südamerika eine dargebotene Speise ablehnen, ist es keineswegs unüblich, dass man Ihr Verhalten mit einem solchen Ausdruck quittiert. Der Gastgeber schüttelt dabei gleichzeitig wortlos mit dem Kopf. Was also in einem Umfeld oder Land als unhöflich gilt, kann interessanterweise andernorts völlig akzeptabel sein. Der Schlüssel für eine gelungene Reise liegt deshalb unter anderem auch darin, sich im Voraus mit den Gepflogenheiten vor Ort vertraut zu machen, damit man weiß, was man zu tun und zu erwarten hat.

sich über Mimik zu verständigen. Zum Beispiel, wenn es darum ging, verdorbene Nahrung oder andere potenziell schädliche Dinge abzulehnen. Die Ausdrucksformen können subtil, aber auch überdeutlich sein, die Aussage ist jedoch immer ähnlich: »Ich mag das nicht, geh weg damit.« Ganz gleich, wie unscheinbar die Grimasse oder der angewiderte beziehungsweise verdrießliche Blick auch ist, wir können uns sicher sein, dass der Ausdruck authentisch ist, weil er vom limbischen Gehirn gesteuert wird (siehe Kasten 56).



Abbildung 84: Das Kräuseln der Nase signalisiert Abneigung oder Abscheu. Das ist zwar ein sehr zuverlässiger, manchmal aber auch extrem flüchtiger Tell. In manchen Kulturen ist dieser Gesichtsausdruck besonders ausgeprägt.

Kasten 56**EIN SUBTILER GESICHTSAUSDRUCK
KANN VIEL ÜBER UNSERE WAHREN
GEFÜHLE VERRATEN**

Wie zuverlässig ist ein Ausdruck von Abneigung, wenn es darum geht, unsere innersten Gedanken und Absichten zu offenbaren? Hier ein

Beispiel aus eigener Erfahrung: Als ich einen Freund und seine Verlobte besuchte, berichtete er mir über ihre bevorstehende Hochzeit und ihre Pläne für die Flitterwochen. Mir fiel auf, wie beim Wort »Hochzeit« ein kaum wahrnehmender Ausdruck im Gesicht der Verlobten meines Freundes aufblitzte, der für mich eindeutig Ablehnung signalisierte – anscheinend ohne dass dieser es registrierte. Es war ein extrem flüchtiger Ausdruck, der mir seltsam vorkam, da das Thema Heirat für beide schließlich mit positiven Gefühlen in Verbindung stehen sollte. Einige Monate später rief mich mein Freund an und teilte mir mit, dass seine Verlobte es sich anders überlegt habe. Angesichts meiner Beobachtung kam diese Nachricht für mich keineswegs überraschend.

»Kopf hoch!«

Mit dieser alten Redewendung trösten wir jemanden, dem ein Missgeschick oder ein Unglück widerfahren ist (siehe Abbildungen 85 und 86). Und tatsächlich bezieht sich dieser feststehende Ausdruck ziemlich genau auf die Reaktion unseres limbischen Gehirns auf Kummer und Traurigkeit. Ein gesenkter Kopf wird praktisch immer mit mangelndem Selbstvertrauen und Niedergeschlagenheit assoziiert, während man jemandem, der mit selbstbewusst erhobenem Kinn durch die Welt geht, eine positive Geisteshaltung unterstellt. Die Kopfhaltung wird dabei nicht nur durch das Kinn bestimmt, sondern auch durch die Nase. Eine nach oben (entgegen der Schwerkraft) gerichtete Nase ist ein nonverbaler Ausdruck von großem Selbstvertrauen, während eine nach unten weisende Nase das Gegenteil zum Ausdruck bringt. Bei Stress oder emotionaler Erregung ist in der Regel eher Letzteres der Fall. Das Kinn einzuziehen ist eine Form von Rückzug oder Distanzierung und kann ein sehr genauer Hinweis darauf sein, dass jemand gerade Trübsal bläst.

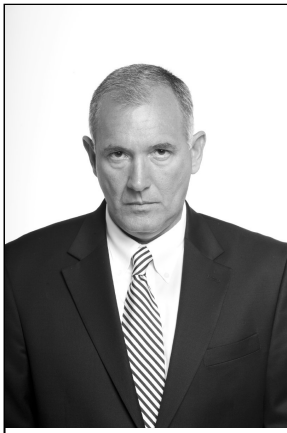


Abbildung 85: Bei geringem Selbstvertrauen oder Sorge wird das Kinn zur Brust gezogen, wodurch sich die Nase senkt.

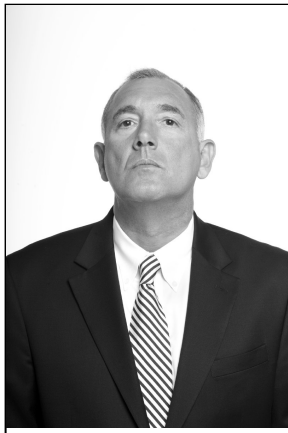


Abbildung 86: Bei einer positiven Grundhaltung wird das Kinn nach vorn gestreckt und die Nase hoch erhoben getragen. Beide Zeichen weisen auf Wohlbefinden und Selbstvertrauen hin.

Vor allem in Europa trifft man häufig sprichwörtlich »hoch-näsige« Zeitgenossen an, die auf sozial unterprivilegierte Mitmenschen herabblicken oder auf diese Weise jemanden zurechtweisen. Als ich einmal im Ausland unterwegs war, verfolgte ich ein französisches Fernsehprogramm und bemerkte, wie ein Politiker, dem eine ihm unwürdig erscheinende Frage gestellt wurde, seine Nase hob, auf den Reporter herabblickte und ihm ein »Darauf antworte ich nicht« entgegenschmettete. Hoch-näsig kommunizierte der Politiker seinen Status und seine

verächtliche Haltung gegenüber dem Journalisten. Charles de Gaulle, der frühere Präsident Frankreichs, war eine sehr komplexe Persönlichkeit und übrigens berühmt für diese überhebliche Geste.

Gemischte Gefühle

Manchmal sagt man etwas anderes, als man in Wahrheit denkt, aber das Gesicht verrät die eigentlichen Gedanken. Wenn jemand zum Beispiel wiederholt auf seine Uhr blickt oder auf den nächsten Ausgang, bringt er damit zum Ausdruck, dass ihm entweder langsam die Zeit ausgeht, er eine andere, wichtigere Verabredung hat – oder ganz grundsätzlich lieber woanders wäre. Ein solcher Blick ist ein Hinweis auf die wirkliche Absicht der Person.

Um die Interpretation von Gefühlen und/oder Worten zu erleichtern, möchte ich eine allgemeingültige Regel aufstellen. Wenn das Gesicht zweideutige Signale sendet (etwa zur Schau gestellte Freude gemischt mit Nervosität oder Missfallen) oder wenn sich die verbalen und die nonverbalen mimischen Botschaften nicht decken, sollte man grundsätzlich immer davon ausgehen, dass die negativen Signale die ehrlicheren sind. Wenn jemand zum Beispiel einen Satz wie »Schön, dich zu sehen« äußert und dabei seine Kiefermuskulatur anspannt, ist die Aussage mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit falsch. Die Anspannung im Gesicht bringt das wahre Gefühl zum Ausdruck. In der Regel ist unsere erste Reaktion auf eine unangenehme Situation unverfälscht; erst danach realisieren wir, dass andere uns vielleicht beobachten, und setzen schnell ein Gesicht auf, das als sozial akzeptabel gilt. Wenn man also mit beiden – sprich gemischten – Gefühlen beziehungsweise widersprüchlicher

Mimik konfrontiert wird, sollte man sich immer für die zuerst beobachtete entscheiden, vor allem wenn es sich dabei um eine negative Emotion handelt.

Abschließende Gedanken zur Mimik

Weil das Gesicht so viele verschiedene Regungen zeigen kann und weil uns schon in sehr jungen Jahren beigebracht wird, unsere Mimik zu kontrollieren, sollte jedes Mienenspiel mit Vorsicht betrachtet werden. Beziehen Sie weitere nonverbale beziehungsweise körpersprachliche Verhaltensweisen in Ihre Deutung mit ein. Da Gesichtsausdrücke so komplex sind, kann es außerdem schwierig sein, zu deuten, ob sie Behagen oder Unbehagen widerspiegeln. Wenn Sie angesichts der Bedeutung eines Gesichtsausdrucks unsicher sind, sollten Sie diesen vielleicht selbst einmal ausprobieren. Hören Sie dabei in sich hinein und versuchen Sie herauszufinden, wie Sie sich dabei fühlen. Sie werden feststellen, dass Sie mit diesem kleinen Trick viel besser einschätzen können, was Sie gerade beobachtet haben. Das Gesicht kann eine Menge Informationen preisgeben, aber uns auch völlig in die Irre führen. Halten Sie daher nach Verhaltensclustern Ausschau, berücksichtigen Sie stets den Kontext und achten Sie darauf, ob die Mimik mit anderen körpersprachlichen Signalen übereinstimmt oder von ihnen abweicht. Nur wenn Sie all diese Beobachtungen anstellen, können Sie sich Ihrer Beurteilung der Gefühle und Absichten einer Person sicher sein.

8. Der Täuschung auf der Spur –

Bitte sorgfältig lesen!

Im Verlauf dieses Buches habe ich Ihnen zahlreiche Beispiele für nonverbales Verhalten vorgestellt. Ich hoffe, Sie inzwischen davon überzeugt zu haben, dass man mithilfe von Körpersignalen darauf schließen kann, was in einem Menschen vorgeht – und zwar in jedem Menschen und unabhängig von der Umgebung, in der man sich gerade befindet. Es gibt jedoch eine Form von menschlichem Verhalten, die nur schwer zu ergründen ist. Und das ist die vorsätzliche Täuschung. Man könnte annehmen, dass es einem erfahrenen FBI-Ermittler wie mir, der zuweilen auch schon als »menschlicher Lügendetektor« bezeichnet wurde, relativ leichtfallen sollte, eine Täuschung als solche zu entlarven. Vielleicht erwarten Sie auch, dass ich Ihnen im Schnellverfahren beibringen kann, wie Sie sich zu einem ebensolchen Lügendetektor mausern. Aber so einfach ist das nicht, ganz im Gegenteil! In Wirklichkeit ist es extrem schwer, eine Täuschung oder Lüge als solche zu durchschauen – viel schwerer, als die authentischen Verhaltensweisen zu deuten, die wir in diesem Buch besprochen haben.

Ich habe meine gesamte berufliche Laufbahn dem Aufdecken von Lügen gewidmet. Und gerade aufgrund meiner Erfahrungen als FBI-Agent mit dem Schwerpunkt Verhaltensanalyse weiß ich, wie schwer es ist, Täuschung, Betrug und falsche Aussagen zu erkennen. Nicht zuletzt aus diesem Grund habe ich beschlossen, dieses Buch mit einem Kapitel zu beenden, das sich ausschließlich damit beschäftigt, wie man mithilfe der Körpersprache zu einer realistischen Einschätzung kommt, ob jemand die

Unwahrheit sagt oder nicht. Es gibt zu diesem Thema schon unzählige Bücher und alle erwecken den Eindruck, es sei selbst für einen Anfänger kein Problem, jemanden der Lüge zu überführen. Ich kann Ihnen jedoch versichern, dass dem ganz und gar nicht so ist.

Ich glaube, dies ist das erste Mal, dass ein ehemaliger FBI-Agent und Spionageabwehrexperte, der darüber hinaus den Behörden und anderen Organisationen nach wie vor als Lehrer und Berater zur Verfügung steht, die folgende Mahnung derart deutlich ausspricht: Die meisten Menschen – sowohl Laien als auch Fachleute – sind nicht besonders gut darin, Lügen als solche zu entlarven. Leider habe ich über die Jahre hinweg viel zu viele Ermittler erlebt, die nonverbale Verhaltensweisen voreilig oder falsch gedeutet haben, mit der Folge, dass unschuldige Menschen sich unnötig unter Druck gesetzt oder sogar schuldig gefühlt haben. Immer wieder kommt es vor, dass haltlose Anschuldigungen – von Laien ebenso wie von Experten – das Leben ganzer Familien ruinieren. Es sind schon zu viele Menschen im Gefängnis gelandet, die nur deshalb falsche Geständnisse abgelegt haben, weil ein Beamter eine Stressreaktion als Lüge fehlinterpretiert hat. Die Zeitungen sind voll von solchen Berichten. Nehmen wir etwa den in den USA bekannt gewordenen Fall eines Joggers im New Yorker Central Park, dessen Stressverhalten von der Polizei als Anzeichen für ein Täuschungsmanöver gedeutet wurde und der daraufhin unter Druck ein Geständnis ablegte (Kassin, 2004, 172–194; Kassin, 2006, 207–227). Ich hoffe, dass Sie sich als Leser dieses Buches ein realistischeres und ehrlicheres Bild darüber machen, was mit der Interpretation von Körpersprache möglich beziehungsweise nicht möglich ist – und ausgestattet mit diesem Wissen logisch und vorsichtig vorgehen, wenn Sie herauszufinden versuchen, ob jemand die Wahrheit sagt.

Täuschung: ein wichtiges Thema

Wir alle haben ein Interesse an der Wahrheit. Unsere gesamte Gesellschaft basiert auf der Annahme, dass die Menschen zu ihrem Wort stehen – dass die Wahrheit über die Lüge siegt. Und in der Regel ist dies auch der Fall. Wenn nicht, dann wären unsere vielfältigen Beziehungen nur von kurzer Dauer, der Handel käme zum Erliegen und unser Familienleben wäre von tiefem Misstrauen geprägt. Jeder von uns verlässt sich auf die Ehrlichkeit des anderen, denn wenn es keine Wahrheit gibt, dann leiden nicht nur wir, sondern die gesamte Gesellschaft. Als Adolf Hitler Neville Chamberlain anlog, war der Frieden dahin und über 50 Millionen Menschen bezahlten das mit ihrem Leben. Als Richard Nixon das Land anlog, fügte er dem Amt des Präsidenten, dem die Amerikaner zuvor mit großem Respekt begegnet waren, enormen Schaden zu. Als der Energiekonzern Enron seine Angestellten anlog, ruinierte er damit über Nacht das Leben von Tausenden. Wir verlassen uns darauf, dass unsere Regierung und Handelsorganisationen ehrlich und aufrichtig sind. Wir brauchen ehrliche Freunde und Familienangehörige und wir respektieren sie dafür. Die Wahrheit ist für jede Art zwischenmenschlicher Beziehung von größter Bedeutung, ob nun auf persönlicher, beruflicher oder staatsbürgerlicher Ebene.

Glücklicherweise sind die allermeisten Menschen ehrlich. Die häufigsten Lügen, die wir täglich zu hören bekommen, sind soziale oder kleine Notlügen, die uns vor der unverblühten Antwort auf Fragen wie »Sehe ich in diesem Kleid zu dick aus?« bewahren sollen. Wenn es um ernstere Themen geht, ist es aber ohne Zweifel in unserem eigenen Interesse, den Wahrheitsgehalt

von Äußerungen zu bewerten und so weit wie möglich zu bestimmen. Das ist allerdings nicht ganz einfach. Über Tausende von Jahren haben die Menschen Wahrsager bemüht und andere fragwürdige Praktiken angewandt – etwa eine heiße Klinge auf die Zunge eines Delinquenten gedrückt –, um Lügner und Betrüger zu enttarnen. Selbst heute nutzen einige Organisationen Handschriftproben, Stimmanalysen oder Lügendetektoren, um der Unwahrheit auf die Schliche zu kommen. Allerdings liefert keines dieser Hilfsmittel wirklich eindeutige Ergebnisse. Es gibt keine Methode, keine Maschine, keinen Test, keinen Fachmann, die eine Täuschung mit hundertprozentiger Genauigkeit entlarven könnten. Selbst der viel gepriesene Lügendetektor kommt nur auf eine Genauigkeitsquote von höchstens 60 bis 80 Prozent – und selbst die hängt von der Person ab, die das Gerät bedient (Ford, 1996, 230–232; Cumming, 2007).

Ein erreichbares Ziel

Verschiedene Studien seit den 1980er-Jahren haben immer wieder gezeigt, dass nur die wenigsten von uns es überhaupt schaffen, einer Lüge auf die Spur zu kommen. Und selbst bei diesen wenigen stehen die Erfolgchancen bei mageren 50 Prozent (Ford, 1996, 217; Ekman, 1991, 162). Das Erschreckende daran ist, dass dies ausdrücklich auch Richter, Anwälte, Ärzte, Polizeibeamte, FBI-Agenten, Politiker, Lehrer, Mütter, Väter und Ehepartner mit einschließt. Beunruhigend, aber wahr. Ob jemand, und dazu zähle ich auch Profis, einer Unwahrheit auf die Schliche kommt oder nicht, ist also reine Glückssache (Ekman & O'Sullivan, 1991, 913–920). Selbst diejenigen, die wirklich begabt darin sind (und dazu zählen wahrscheinlich weniger

als 1 Prozent der Gesamtbevölkerung), haben selten in mehr als 60 Prozent aller Fälle recht. Denken Sie nur einmal an die zahlreichen Geschworenen, die auf der Grundlage dessen, was sie als ein Täuschungsmanöver oder eine Lüge interpretieren, über Ehrlichkeit und Unehrlichkeit, Schuld oder Unschuld eines Menschen entscheiden müssen. Leider werden einige Verhaltensweisen oft fälschlicherweise als Unehrlichkeit gedeutet, die in Wirklichkeit auf Stress zurückzuführen sind (Ekman, 1991, 187–188). Deshalb gehe ich persönlich auch grundsätzlich davon aus, dass es kein Verhalten gibt, das eindeutig und absolut zweifelsfrei auf eine vorsätzliche Täuschung hinweist – nicht ein einziges (Ekman, 1991, 162–189).

Das bedeutet natürlich nicht, dass wir uns ab sofort nicht mehr mit dem Thema Täuschung zu befassen und nach entsprechenden Verhaltensweisen Ausschau zu halten brauchen, die je nach Kontext möglicherweise darauf hindeuten, dass jemand die Unwahrheit sagt. Aber ich empfehle doch sehr, sich ein realistisches Ziel zu setzen: Die Hauptsache für Sie sollte sein, non-verbale Verhaltensweisen jedweder Art eindeutig und zuverlässig identifizieren und deuten zu können, um zu erfahren, was Ihr Gegenüber denkt, fühlt und beabsichtigt. Dies ist in jedem Fall ein vernünftiges und erreichbares Ziel, das Ihnen schlussendlich nicht nur dabei helfen wird, Ihre Mitmenschen besser zu verstehen, sondern Ihnen – quasi ganz nebenbei – auch den einen oder anderen entscheidenden Hinweis auf ein Täuschungsmanöver liefern wird.

Warum sind Täuschungen so schwer zu entlarven?

Falls Sie sich wundern, warum es so schwer ist, Lügen auf die Schliche zu kommen, sollten Sie sich die alte Redewendung

»Übung macht den Meister« ins Gedächtnis rufen. Wir lernen bereits in jungen Jahren zu flunkern – und tun dies allzu häufig –, sodass wir irgendwann sehr versiert darin sind, Unwahrheiten überzeugend zu vermitteln. Überlegen Sie nur einmal, wie oft Sie schon Sätze gehört haben wie »Sag ihnen, wir sind nicht zu Hause« oder »Setz ein fröhlicheres Gesicht auf« oder »Sag deinem Vater bloß nicht, was passiert ist«. Weil wir soziale Wesen sind, lügen wir nicht nur, um uns einen eigenen Vorteil zu verschaffen, sondern auch, um andere zu schützen (Vrij, 2003, 3–11). Eine Lüge kann dazu dienen, eine ausführliche Erklärung zu vermeiden, einer Strafe zu entgehen, einen falschen Dokortitel zu erlangen – oder sie erfolgt einfach aus Höflichkeit. Selbst Make-up und Schulterpolster dienen letzten Endes zu nichts anderem als dazu, andere zu täuschen. Kurzum: Lügen sind für uns Menschen wichtig, um in unserem sozialen Umfeld bestehen zu können (St-Yves, 2007).

Ein neuer Ansatz

Während meines letzten Dienstjahres beim FBI fasste ich in schriftlicher Form meine Forschungsergebnisse und Erkenntnisse zum Thema Täuschung zusammen und erstellte einen umfassenden Überblick über die Literatur, die in den vergangenen 40 Jahren zu diesem Thema erschienen war. Dies führte zur Veröffentlichung eines Artikels mit dem Titel »A Four-Domain Model of Detecting Deception: An Alternative Paradigm for Interviewing« (Navarro, 2003, 19–24). Dieser Aufsatz stellt eine neue Methode vor, mit deren Hilfe man Unehrlichkeit auf die Spur kommen kann, indem man die Funktionsweise des limbischen Gehirns sowie die entsprechenden Signale für *Behagen* und

Unbehagen berücksichtigt. Dieses Modell spiegelt meine Ansicht wider, dass wir uns grundsätzlich wohler fühlen, wenn wir die Wahrheit sagen und uns kein schlechtes Gewissen plagt. Und es zeigt außerdem auf, dass unsere Körpersprache umso ausgeprägter ist, je ehrlicher und ausgeglichener wir sind. Das Modell wird zurzeit überall auf der Welt zur Schulung von Polizeibeamten eingesetzt. Aber es lässt sich im Grunde auch in jeder anderen Situation anwenden. Ich werde Ihnen meinen Ansatz im Folgenden vorstellen und das Schöne daran ist, dass Sie es auf Anhieb verstehen werden, weil Sie in den vorigen Kapiteln bereits alles gelernt haben, was Sie wissen müssen.

Haben Lügen doch kurze Beine? Was Behagen und Unbehagen verraten

Wer lügt oder Schuld auf sich geladen hat, ist sich dessen natürlich permanent bewusst und wird es dementsprechend schwer finden, sich wohlfühlen. Für jemanden, der versucht, eine Schuld zu verbergen oder eine andere Person zu belügen, ist das eine nicht zu unterschätzende intellektuelle Leistung. Denn während eine ehrliche Person eine gestellte Frage ganz natürlich beantworten kann, muss sich der Lügner die passenden Antworten erst zurechtlegen. Dies erzeugt Anspannung und Nervosität – Gefühlsregungen, die sich beobachten lassen (DePaulo et al., 1985, 323–370).

Je wohler sich jemand in einer Gesprächssituation insgesamt fühlt, desto einfacher wird es sein, die wichtigen nonverbalen Zeichen für Unbehagen zu erkennen, die mit einem plötzlichen Täuschungsmanöver üblicherweise einhergehen. Ihr Ziel sollte also sein, zu Beginn einer jeden Interaktion eine entspannte Atmosphäre zu schaffen, in der sich die betreffende Person wohl

und nicht bedroht fühlt. Dies wird Ihnen dabei helfen, das Ausgangsverhalten der Person zu bestimmen.

Wiegen Sie Ihr Gegenüber in Sicherheit, bevor Sie seine Lüge entlarven

Bevor Sie eine Täuschung entlarven können, muss Ihnen klar sein, dass Ihr Verhalten das Verhalten Ihres Gegenübers beeinflusst (Ekman, 1991, 170–173). Wie Sie Fragen stellen (anklagend), wie Sie dasitzen (zu nah), wie Sie die Person ansehen (argwöhnisch), kann entweder zum Wohlbefinden des anderen beitragen oder das genaue Gegenteil bewirken. Es ist eine bekannte Tatsache, dass es negative Auswirkungen auf die Befragung beziehungsweise das Verhör hat, wenn der Fragesteller die Individualdistanz des Befragten unterschreitet, ihn schief ansieht, misstrauisch wirkt oder seine Fragen in forschendem Ton vorbringt. Nicht der Wahrheitsgehalt einer Äußerung soll explizit infrage gestellt werden, sondern es geht vielmehr darum, einen vermeintlichen Lügner fachgerecht zu beobachten und zu befragen. Und dann geht es natürlich um das Sammeln nonverbaler Informationen. Je mehr Verhaltenscluster Sie entdecken, umso aussagekräftiger sind Ihre Beobachtungen und umso höher stehen Ihre Chancen, eine Unwahrheit aufzudecken.

Selbst wenn Sie auf der Hut sind und eine Lüge vermuten, sollten Sie eine möglichst neutrale, also nicht argwöhnende Haltung einnehmen. Vergessen Sie nicht, dass Sie in dem Moment, in dem Sie misstrauisch werden, direkten Einfluss auf die Reaktion Ihres Gegenübers nehmen. Wenn Sie ihn der Lüge bezichtigen oder auch nur zweifelnd anschauen, kann dies das Verhalten der betreffenden Person erheblich beeinflussen (Vrij, 2003, 67). Am besten versucht man, die Details zu ergründen, indem man

einfache, eher allgemeine Fragen stellt wie »Das verstehe ich nicht« oder »Können Sie mir noch einmal erklären, wie es dazu kam?«. Um den entscheidenden Hinweis zu erhalten und eine Unwahrheit aufzuspüren, reicht es oftmals völlig aus, wenn jemand seine Aussagen umformulieren und etwas ausführlicher Rede und Antwort stehen muss. Ob Sie nun versuchen, in einem Bewerbungsgespräch die Richtigkeit eines Empfehlungsschreibens zu überprüfen, einen Diebstahl am Arbeitsplatz aufzuklären, oder ob Sie ein ernstes Gespräch über Ihre privaten Finanzen oder die mögliche Untreue Ihres Partners führen – es ist extrem wichtig, dass Sie stets einen kühlen Kopf bewahren. Denn dadurch wird verhindert, dass die Person, mit der Sie reden, in die Defensive geht und/oder sich weigert, die erforderlichen Informationen preiszugeben.

Anzeichen für Wohlbefinden

Im Gespräch mit Familie und Freunden ist leicht erkennbar, ob sich jemand wohlfühlt, da wir normalerweise spüren, wenn jemand entspannt ist oder unter Stress steht. Am Tisch sitzende Menschen, die sich in der Gegenwart ihres Gegenübers wohlfühlen, räumen in der Regel vor sich liegende Gegenstände beiseite, damit einem ungehinderten Kontakt nichts im Weg steht. Mit der Zeit rücken sie vielleicht näher zusammen, um nicht so laut reden zu müssen. Jemand, der sich wohlfühlt, zeigt offene Gesten, präsentiert die Vorderseite des Rumpfs wie auch die Innenseiten der Arme und Beine stärker (bietet also seine empfindliche, ventrale Seite dar). In der Anwesenheit von Fremden sind die meisten Menschen erst einmal nicht so entspannt, noch weniger in einer Situation wie einer öffentlichen Anhörung oder bei einer eidesstattlichen Aussage. Deshalb ist es so wichtig, alles

daranzusetzen, dem anderen gleich zu Beginn des Gesprächs ein gutes Gefühl zu vermitteln.

Wenn wir uns mit einer anderen Person gut verstehen, drückt sich dies häufig auch darin aus, dass wir nonverbales Verhalten *spiegeln* (*Synchronie*). Selbst der Atemrhythmus zweier Menschen, die sich in der Gegenwart des jeweils anderen wohlfühlen, gleicht sich an – ebenso wie ihr Tonfall, die Tonlage ihrer Stimmen und ihr grundsätzliches Verhalten. Denken Sie nur an ein Paar, das in einem Café zusammenrückt und völlig entspannt dasitzt. Beugt sich einer von beiden vor, tut es ihm der andere gleich. Wenn eine Person im Stehen mit uns redet, sich zur Seite lehnt, die Hände in den Hosentaschen vergräbt und die Füße gekreuzt hält, werden wir uns vermutlich ähnlich hinstellen (siehe Abbildung 87). Indem wir das Verhalten unseres Gegenübers spiegeln, vermitteln wir ihm unterschwellig die Botschaft: »Ich fühle mich in deiner Gegenwart wohl.«

In einem Vorstellungsgespräch, einer Anhörung oder jeder anderen Situation, in der ein schwieriges Thema zur Sprache kommt, sollte sich mit der Zeit die gegenseitige Spiegelung der Gesprächspartner einstellen (Cialdini, 1993, 167–207). Fehlt es an Harmonie, bleibt auch die Spiegelung aus. Die Gesprächspartner nehmen vielleicht unterschiedliche Sitzhaltungen ein, verwenden einen jeweils anderen Sprachstil und Duktus oder zeigen zumindest eine Mimik, die einander nicht entspricht. Asynchronie ist für eine effektive Kommunikation wenig förderlich. Ein solcher Umstand kann eine Befragung oder Diskussion sogar ganz erheblich behindern.

Wenn Sie in einer Unterredung oder Befragung entspannt sind und sich souverän fühlen, während Ihr Gesprächspartner ständig auf die Uhr blickt oder eine angespannte, überaus starre Sitzhaltung einnimmt, liegt die Vermutung nahe, dass er sich unwohl fühlt, obwohl ein Laie vielleicht annehmen könnte, alles

sei in Ordnung (Knapp & Hall, 2002, 321; Schafer & Navarro, 2004, 66). Versucht er, das Gespräch zu unterbrechen, oder setzt sogar mehrfach dazu an, es zu beenden, weist sein Verhalten ebenfalls darauf hin, dass ihm die Situation nicht angenehm ist.

Zeichen des Wohlbefindens zeigen sich verständlicherweise häufiger bei Menschen, die wahrheitsgemäße Aussagen machen, da sie weder Stress noch ein schlechtes Gewissen überspielen müssen (Ekman, 1991, 185). Um einer möglichen Täuschung auf die Spur zu kommen, sollten Sie also nach



Abbildung 87: Beide Personen spiegeln ihr Verhalten und lehnen sich in Richtung des jeweils anderen, ein klares Indiz dafür, dass sie sich sehr wohlfühlen.

Zeichen des Unbehagens Ausschau halten – machen Sie sich zusätzlich auch den Zeitpunkt, an dem diese auftreten, und den jeweiligen Zusammenhang bewusst.

Signale für Unbehagen

Wir äußern Unbehagen, wenn uns nicht gefällt, was mit uns geschieht, was wir sehen oder hören, oder wenn wir gezwungen sind, über Dinge zu reden, die wir lieber für uns behalten würden. Das limbische Gehirn ist dafür verantwortlich, dass sich dieses Unbehagen auch physiologisch äußert. Der Herzschlag steigt, unsere Haare stellen sich auf, wir schwitzen stärker und atmen schneller. Abgesehen von diesen körperlichen Reaktionen, die automatisch ablaufen und keinerlei Denkleistung erfordern, manifestiert der menschliche Körper Unbehagen aber auch auf andere nonverbale Weise. Wenn wir Angst haben, nervös sind oder starkes Unbehagen verspüren, neigen wir dazu, uns zu bewegen, und zwar in dem Versuch, einen unangenehmen Reiz abzuwehren beziehungsweise auf Distanz zu gehen; wir ändern unsere Sitzhaltung, wippen mit den Füßen, fuchteln mit den Händen, rutschen unruhig hin und her oder trommeln mit den Fingern (de Becker, 1997, 133). Wir alle haben schon einmal solches Verhalten bei anderen beobachtet – ob in einem Vorstellungsgespräch, bei einer Verabredung oder wenn auf der Arbeit oder zu Hause ernste Themen anstanden. Vergessen Sie nicht, dass diese Handlungen nicht automatisch auf eine Täuschungsabsicht hinweisen; sie deuten jedoch an, dass sich die betreffende Person (aus einer Vielzahl möglicher Gründe) in ihrer gegenwärtigen Situation unwohl fühlt.

Wenn Sie herauszufinden versuchen, ob sich jemand unwohl fühlt, weil er lügt, sollte die Beobachtung oder Befragung idealerweise an einem Ort erfolgen, an dem keine Gegenstände (wie Möbel, Tische oder Stühle) vorhanden sind, die Ihren Blick verstellen könnten. Da wir eingangs festgestellt haben, dass Beine und Füße eine Menge über das Befinden eines Menschen

verraten können, sollten Sie versuchen, eine an einem Tisch sitzende Person von diesem wegzulocken. Achten Sie darauf, ob Ihr Gegenüber Hindernisse oder Gegenstände einsetzt (ein Kissen, ein Glas oder einen Stuhl), um sie wie ein Schutzschild vor sich zu halten (siehe Kasten 57). Das ist ein sicheres Zeichen dafür, dass die betreffende Person das Bedürfnis verspürt, sich abzuschotten und zu distanzieren, um sich so gewissermaßen symbolisch gegen ein weiteres, womöglich unangenehmes Vordringen des Fragenden zu schützen. Derartiges Verhalten kann einen Hinweis darauf geben, dass etwas vorgetäuscht oder verheimlicht werden soll.

Wenn es um Verhöre oder andere Gesprächssituationen geht, in denen Sie den Wahrheitsgehalt bestimmter Äußerungen überprüfen möchten, ist das nonverbale Verhalten, das Sie im Stehen beobachten können, möglicherweise aussagekräftiger; im Sitzen entgehen Ihnen womöglich wichtige Hinweise. Eine längere Zeit zu stehen kann allerdings unter bestimmten Umständen,

Kasten 57**WENN JEMAND MAUERT**

Vor Jahren, als ich noch beim FBI war, führte ich gemeinsam mit einem Kollegen von einer anderen Strafverfolgungsbehörde ein Verhör durch. Im Verlauf des Gesprächs errichtete der Beschuldigte, ein überaus nervöser und offensichtlich unehrlicher Bursche, aus Getränkedosen, Bleistifthaltern und verschiedenen anderen Gegenständen, die auf dem Schreibtisch meines Kollegen lagen, nach und nach eine Barriere. Am Schluss stellte er sogar seinen Rucksack auf dem Tisch ab, um sich dahinter zu verschanzen. Stück für Stück – beinahe unmerklich – baute er eine Mauer zwischen sich und uns auf, sodass wir erst im Nachhinein auf dem Verhörvideo darauf aufmerksam wurden. Wie nicht anders zu erwarten, lieferte er uns praktisch keine verwertbaren Informationen und log die meiste Zeit über.

zum Beispiel in einem Bewerbungsgespräch, unpraktisch sein oder seltsam anmuten. Doch es gibt auch unabhängig davon genügend andere Gelegenheiten, bei denen man seine Mitmenschen im Stehen beobachten kann, etwa bei der Begrüßung oder beim Small Talk im Eingangsbereich eines Restaurants, während man darauf wartet, vom Empfangspersonal einen Tisch zugewiesen zu bekommen.

Wenn wir uns in Gegenwart bestimmter Menschen unwohl fühlen, halten wir üblicherweise eine gewisse Distanz zu ihnen. Das trifft auch und vor allem auf jene Menschen zu, die versuchen, uns zu übervorteilen. Selbst wenn wir direkt neben jemandem sitzen, der uns unsympathisch ist, lehnen beziehungsweise drehen wir uns mit dem Oberkörper oder den Füßen von ihm weg, eventuell in Richtung Ausgang. Diese Verhaltensweisen können sich auch im Lauf eines Gesprächs zeigen – entweder wegen der schwierigen, angespannten oder schlechten Beziehung zwischen betroffenen Parteien oder wegen des zur Debatte stehenden Themas.

Andere eindeutige Zeichen von Unbehagen, die in schwierigen oder problematischen Gesprächssituationen auftreten können, sind das Reiben der Stirn in der Nähe des Schläfenbereichs, das Kneten des Gesichts, das Reiben des Nackens oder das Streichen über den Hinterkopf. Einige Menschen äußern ihr Missfallen auch, indem sie genervt mit den Augen rollen, Flusen von ihrer Kleidung entfernen oder den Fragesteller herablassend behandeln – sie setzen darüber hinaus einsilbige Antworten, Dickköpfigkeit, Feindseligkeit, Sarkasmus oder sogar Mikrogesten wie den »Stinkefinger« ein (Ekman, 1991, 101–103). Stellen Sie sich einen trotzig, impertinenten Halbwüchsigen vor, der von seiner Mutter zu einem teuren Pullover befragt wird, der im Einkaufszentrum gestohlen wurde, und Sie haben eine ziemlich genaue

Vorstellung von den Defensivtaktiken, die derjenige zum Einsatz bringt, der sich unwohl in seiner Haut fühlt.

Jemand, der Ihnen die Unwahrheit sagt oder etwas verheimlicht, wird zudem versuchen, Körperkontakt zu vermeiden. Während meiner beruflichen Laufbahn konnte ich immer wieder beobachten, dass dies besonders auf Informanten zutraf, die übergelaufen waren und nun gegen Bezahlung falsche Informationen lieferten. Da aufrichtige Personen ihre Mitmenschen gelegentlich berühren, um ihre Äußerungen zu akzentuieren, ist dieses Dis-tanzverhalten ein überaus nützlicher Hinweis darauf, dass eine Person nervös ist. Bemerkt man während eines Gesprächs, dass jemand seine Bewegungen immer weiter reduziert oder womöglich gänzlich einstellt – vor allem sobald ihm wichtige Fragen gestellt werden, die er beantworten muss –, kann dies auf ein Täuschungsmanöver hindeuten (Lieberman, 1998, 24). Wenn Sie einen Freund oder Familienangehörigen zu einer ernststen Angelegenheit befragen müssen und die Situation es zulässt, sollten Sie in Erwägung ziehen, sich dicht neben die betreffende Person zu setzen und, falls möglich, sogar ihre Hand zu halten. Auf diese Weise können Sie im Verlauf des Gesprächs leichter feststellen, ob sie Berührungen auszuweichen versucht.

Ein Mangel an Berührungen bedeutet freilich nicht automatisch, dass jemand eine täuschende Absicht verfolgt, immerhin ist körperlicher Kontakt in manchen zwischenmenschlichen Beziehungen auch nicht unbedingt angemessen. Außerdem kann es sein, dass jemand einer Berührung ausweicht, weil er Sie nicht mag – denn wir berühren grundsätzlich Menschen nicht gern, die wir nicht mögen oder respektieren. Kurzum: Art und Dauer der Beziehung zur jeweiligen Person spielen bei der Beurteilung eines distanzierenden Verhaltens ebenfalls eine wichtige Rolle. Konzentriert man sich auf das Gesicht, sollte man nach subtilen Verhaltensweisen Ausschau halten, etwa nach einer Grimasse

oder einem verächtlichen Blick (Ekman, 1991, 158–169). Beobachten Sie auch, ob in einem ernsten Gespräch der Mund einer Person zittert oder sich vor Unbehagen verzieht. Jeder Gesichtsausdruck, der zu lange anhält oder auffallend häufig wiederholt wird, ist generell beachtenswert – ob es sich nun um ein Lächeln, ein Stirnrunzeln oder einen überraschten Blick handelt. Ein solches gekünsteltes Verhalten während eines Gesprächs oder einer Befragung zielt darauf ab, Meinungen zu beeinflussen, und wirkt eher unglaublich. Wenn Menschen bei einem Fehler oder einer Lüge ertappt werden, hält ihr Lächeln oft eine halbe Ewigkeit an. Dieses falsche Lächeln ist kein positives Signal, sondern vielmehr ein Ausdruck von Unbehagen.

Wenn wir etwas hören, das uns nicht gefällt, schließen wir oft unsere Augen, um es auszublenden. Die verschiedenen Formen der Blickvermeidung sind insofern genauso aussagekräftig wie ablehnende Gesten – etwa das Verschränken der Arme vor der Brust oder das Abwenden des Oberkörpers, wenn jemand etwas sagt oder tut, mit dem wir nicht übereinstimmen. Diese Varianten des Vermeidungsverhaltens werden unbewusst ausgeführt, kommen vor allem in öffentlichen Frage- oder Verhörsituationen vor und stehen normalerweise in Bezug zu einem bestimmten Thema. In solchen Situationen lässt sich gelegentlich auch ein Flattern der Augenlider beobachten (Navarro & Schafer, 2001, 10).

An den Augen kann man sehr gut erkennen, wie jemand bestimmte Informationen aufnimmt und welche ihm gegebenenfalls unangenehm sind, dennoch dürfen wir von solchen Signalen nicht unmittelbar auf Täuschung oder Lüge schließen. Ganz deutlich: Ein Ausweichen oder ein Vermeiden von Augenkontakt deutet nicht auf Täuschung hin (Vrij, 2003, 38–39). Es wäre blanker Unfug, so etwas zu behaupten – und zwar aus den Gründen, die wir bereits im vorigen Kapitel besprochen haben.

Tatsache ist, dass etwa Trickbetrüger und andere Verbrecher sogar häufiger Augenkontakt suchen als die meisten anderen Menschen; sie fixieren ihr Opfer regelrecht mit ihrem Blick. Die Forschung beweist eindeutig, dass Menschen, die es gewohnt sind, rücksichtslos Macht auf andere auszuüben (wie Psychopaten, Häftlinge und Gewohnheitslügner), beim Lügen und Vorspiegeln falscher Tatsachen den Augenkontakt sogar noch verstärken (Ekman, 1991, 141–142). Vielleicht verhalten sich diese Spießgesellen deshalb so, weil oft (und fälschlicherweise) angenommen wird, dass direkter Augenkontakt ein Zeichen von Aufrichtigkeit ist.

Sie sollten sich außerdem bewusst sein, dass es in Sachen Augenkontakt und Blickverhalten kulturelle Unterschiede zu berücksichtigen gilt. Angehörigen bestimmter ethnischer Gruppen – wie etwa Afroamerikanern oder Lateinamerikanern – wurde vielleicht in der Kindheit beigebracht, zu Boden zu blicken, wenn sie ihren Eltern Rede und Antwort stehen mussten oder sie zurechtgewiesen wurden (Johnson, 2007, 280–281).

Achten Sie auch auf die Kopfbewegungen Ihres Gesprächspartners. Wenn jemand zeitgleich und synchron zu seiner Äußerung mit dem Kopf nickt oder diesen schüttelt, kann man davon ausgehen, dass die Äußerung wahrheitsgemäß ist. Läuft die Kopfbewegung jedoch verzögert ab oder setzt sie erst nach dem Sprechen ein, ist die Behauptung eventuell konstruiert und entspricht nicht der Wahrheit. Jemand versucht vielleicht, das Gesagte nachträglich durch die Bewegung zu unterstreichen; das entspricht jedoch nicht dem natürlichen Kommunikationsverhalten. Eine aufrichtige Kopfbewegung erkennt man daran, dass sie synchron zu dem gesprochenen Wort erfolgt und somit das Gesagte bestätigt. Die Abweichung von verbalen und non-verbalen Signalen kommt öfter vor, als man denkt; Aussagen werden dabei eher von verhaltenen statt ausladenden

Kopfbewegungen begleitet. Wenn jemand zum Beispiel eine Tat bestreitet, dabei aber sachte nickt, besteht Anlass zu der Annahme, dass er die Unwahrheit sagt.

In unangenehmen Situationen übernimmt das limbische Gehirn die Kontrolle und bewirkt, dass man entweder errötet oder erblasst. In schwierigen Gesprächen beginnt man außerdem, stark zu schwitzen oder unruhig zu atmen; achten Sie also darauf, ob Ihr Gesprächspartner sich Schweiß von der Stirn wischt oder versucht, seine Atmung bewusst flach zu halten, um nach außen hin gefasst zu wirken. Jedes Zittern des Körpers, etwa der Hände, Finger oder Lippen, sowie jeder Versuch, Hände oder Lippen zu verstecken oder ruhig zu halten, kann ein Hinweis auf Unbehagen und/oder ein Täuschungsmanöver sein – vor allem wenn dieses Verhalten auftritt, nachdem sich die normale Nervosität am Anfang eines Gesprächs gelegt haben sollte.

Wenn jemand die Unwahrheit sagt, kann seine Stimme brechen oder ins Stocken geraten; das Schlucken fällt schwer, da die Kehle stressbedingt ausgetrocknet ist. Achten Sie also darauf, ob Ihr Gegenüber Schwierigkeiten beim Schlucken hat. Dies äußert sich durch ein plötzliches Aufsteigen oder Hüpfen des Adamsapfels, das vielleicht von (wiederholtem) Räuspern begleitet wird – ebenfalls Anzeichen dafür, dass sich die Person in der betreffenden Situation unwohl fühlt. Vergessen Sie nicht, dass diese Verhaltensweisen lediglich auf Stress und nicht unbedingt auf Täuschung hinweisen. Ich habe grundständige Menschen gesehen, die vor Gericht aussagen mussten und allein aus Nervosität solche nonverbalen Signale aussendeten. Selbst nach zahlreichen Zeugenaussagen vor Bundes- und Landesgerichten, die ich im Lauf der Jahre gemacht habe, werde ich heute noch nervös, sobald ich im Zeugenstand bin. Zeichen von Anspannung und Stress sollten also stets im Kontext betrachtet werden.

Beruhigungsgesten und Täuschung

Als ich in meiner Zeit beim FBI Verdächtige verhörte, hielt ich immer auch nach Beruhigungsgesten Ausschau, um einen Anhaltspunkt für meine weitere Befragung zu bekommen und zugleich herauszufinden, welche Fragen beziehungsweise Themen beim Befragten besonderen Stress auslösten. Obwohl Beruhigungsgesten für sich genommen kein Beweis für eine täuschende Absicht sind (da sie sich auch bei unschuldigen Menschen, die einfach nur nervös sind, manifestieren können), können sie dennoch wertvolle Hinweise darauf liefern, was eine Person wirklich denkt und fühlt.

Nachfolgend eine Liste von zwölf Aspekten, auf die ich achte, wenn ich nonverbale Beruhigungsgesten ermitteln will. Anhand dieser Punkte können Sie sich eine ähnliche Strategie zurechtlegen, wenn Sie das nächste Mal eine andere Person befragen oder mit ihr reden, sei es im Rahmen einer Anhörung, einer familiären Aussprache oder einer geschäftlichen Verhandlung.

1. Verschaffen Sie sich freie Sicht. Wenn ich jemanden befrage, ein Bewerbungsgespräch oder eine wichtige Unterredung führe, dann achte ich darauf, dass nichts meinen Blick auf die Person verstellt, da ich keine einzige ihrer Beruhigungsgesten verpassen möchte. Wenn sich mein Gegenüber beispielsweise die Hände an den Oberschenkeln abwischt, möchte ich das sehen können. Personalverantwortliche sollten wissen, dass man Vorstellungsgespräche am besten in Räumlichkeiten führt, in denen sich die Bewerber nicht hinter Tischen oder anderen Möbelstücken verschanzen können.
2. Rechnen Sie mit einigen Beruhigungsgesten. In der alltäglichen Körpersprache ist eine gewisse Anzahl von Beruhigungsgesten völlig normal. Als meine Tochter

zum Beispiel noch klein war, spielte sie beim Einschlafen mit ihrem Haar, wickelte dabei einige Strähnen um die Finger und schien die Welt um sich herum zu vergessen. So wie ich erwarte, dass jeder Mensch atmet, erwarte ich auch, dass er im Lauf eines jeden Tages situationsabhängig mal mehr, mal weniger Beruhigungsgesten ausführt.

3. Rechnen Sie zu Beginn mit Nervosität. Anfängliche Nervosität in einem Vorstellungsgespräch oder einer ersten Konversation ist normal, vor allem wenn die Begleitumstände aufreibend sind. Dabei kommt es natürlich auf den Kontext an. Wenn sich ein Vater bei seinem Sohn nach dessen Hausaufgaben erkundigt, übt das natürlich weit weniger Druck aus, als wenn er Auskunft darüber verlangt, warum dieser vom Schulunterricht ausgeschlossen wurde.
4. Helfen Sie Ihrem Gesprächspartner dabei, sich zu entspannen. Im Lauf des Vorstellungsgesprächs, der wichtigen Besprechung oder der entscheidenden Diskussion werden sich die Beteiligten beruhigen und sich wohler fühlen. Ein guter Interviewer oder Gesprächspartner wird dies berücksichtigen, indem er sich die Zeit nimmt, damit sein Gegenüber sich entspannen kann, bevor er Fragen stellt oder Themen anschnidet, die belastend sein könnten.
5. Bestimmen Sie das anfängliche Normalverhalten, nachdem die erste Nervosität verflogen ist. Dieses Verhalten sollte als Grundlage für die Beurteilung des weiteren Verhaltens dienen.
6. Achten Sie auf die Zunahme von Beruhigungsgesten. Registrieren Sie, ob im Lauf der Befragung oder Konversation derartige Gesten auftreten beziehungsweise ob diese sich häufen (einen Höhepunkt erreichen), vor

allein wenn sie eine Reaktion auf eine bestimmte Frage oder Information darstellen. Eine solche Zunahme ist ein Hinweis darauf, dass die Frage oder Information die Person beunruhigt und dass dieses Thema näherer Aufmerksamkeit bedarf. Es ist wichtig, den konkreten Auslöser der Beruhigungsgeste auszumachen (eine Frage, Information oder ein Ereignis); andernfalls zieht man vielleicht die falschen Schlüsse oder lenkt die Diskussion in die verkehrte Richtung. Wenn zum Beispiel in einem Vorstellungsgespräch der Bewerber beginnt, seinen Hemdkragen zu richten (eine Beruhigungsgeste), nachdem ihm eine Frage zu einem früheren Arbeitsverhältnis gestellt worden ist, dann ist das ein wertvolles Indiz. Wahrscheinlich lohnt es sich, das Thema weiter zu vertiefen. Das Verhalten des Bewerbers bedeutet allerdings nicht zwingend, dass er den Personalverantwortlichen hinter das Licht zu führen versucht, sondern lediglich, dass das Thema bei ihm Stress auslöst.

7. Stellen Sie Ihre Frage, machen Sie eine Pause und beobachten Sie. Geschickte Fragesteller, ebenso wie gute Gesprächsführer, bedrängen ihr Gegenüber nicht. Es wird Ihnen schwerfallen, Ihr Gegenüber der Täuschung zu überführen, wenn Ihre Ungeduld oder Forschheit den anderen verschreckt. Stellen Sie eine Frage und warten Sie ab, um die Reaktionen darauf zu beobachten. Geben Sie Ihrem Gesprächspartner Zeit zum Nachdenken und Reagieren und nutzen Sie die Pausen, um sein Verhalten zu studieren. Um genauer zwischen Wahrheit und Lüge unterscheiden zu können, sollten Sie Ihre Fragen so stellen, dass sie konkret beantwortet werden müssen. Je präziser die Frage formuliert ist, umso wahrscheinlicher wird sie eine bestimmte

nonverbale Reaktion hervorrufen; da Sie nun die Bedeutung unbewusster Körpersprache besser verstehen, können Sie das Verhalten auch genauer bewerten. In der Vergangenheit führten die Strafverfolgungsbehörden Verhöre durch, die durch anhaltendes, stakatoartiges Fragen gekennzeichnet waren, das beim Befragten hohen Stress erzeugte und nonverbale Hinweise vernebelte. Auf diese Weise sind leider viele falsche Geständnisse zustande gekommen. Wir wissen mittlerweile, dass selbst unschuldige Menschen Verbrechen gestehen und sogar schriftliche Stellungnahmen abgeben, nur um einer aufreibenden Verhörsituation zu entkommen, in der sie psychischem Druck ausgesetzt sind (Kassin, 2006, 207–228). Dasselbe trifft auf Söhne, Töchter, Ehepartner, Freunde und Angestellte zu, wenn sie von einem übereifrigen Elternteil, Ehe-, Geschäftspartner oder Vorgesetzten in die Mangel genommen werden.

8. Sorgen Sie dafür, dass die befragte Person konzentriert bleibt. Ihnen als Interviewer sollte klar sein, dass Sie weitaus aussagekräftigere körpersprachliche Hinweise erhalten, wenn Sie das Gespräch bewusst steuern. Lassen Sie Ihr Gegenüber hingegen seine Version der Geschichte erzählen, werden Sie weitaus weniger prägnante Signale zu Gesicht bekommen. Gezieltes Fragen ruft Verhaltensweisen hervor, die nützlich sind, um die Aufrichtigkeit einer Person zu bewerten.
9. Geschwätz ist nicht gleich Wahrheit. Sowohl unerfahrene als auch erfahrene Interviewer machen häufig den Fehler und setzen Gesprächigkeit mit Wahrheit gleich. Antwortet eine befragte Person auf eine Frage mit einem Redeschwall, neigen wir dazu, ihr zu glauben; wenn die befragte Person eher reserviert ist

und nur zögerlich antwortet, nehmen wir an, dass sie lügt. Aus einem unerfindlichen Grund wirken offenbar Menschen, die eine überwältigende Menge an Informationen und Details über ein Ereignis oder eine Situation liefern können, glaubhafter als eher zurückhaltende. Allerdings können Sie so auch einem Lügner auf den Leim gehen, der versucht, die Fakten zu verschleiern oder das Gespräch in eine andere Richtung zu lenken. Die Wahrheit offenbart sich nicht im Wortumfang, sondern durch die Verifizierung der Fakten. Bis die Informationen bestätigt sind, gelten sie als subjektive und möglicherweise bedeutungslose Angaben (siehe Kasten 58).

10. Nach jahrelangem Studium des Verhaltens von befragten Verdächtigen bin ich zu dem Schluss gekommen, dass jemand mit einem schlechten Gewissen zwei typische Verhaltensweisen in Folge zeigt, sobald ihm eine schwierige Frage wie »Haben Sie jemals das Haus von Mr. Jones betreten?« gestellt wird. Zunächst einmal kommt es zu einer Stressreaktion des limbischen Systems, sobald die Frage wahrgenommen wird. Der Befragte wird dabei unbewusst mit Distanzverhalten reagieren und beispielsweise seinen Fuß zurückziehen, vom Befrager wegrücken, sich zur Seite lehnen und eventuell weitere Stressreaktionen zeigen, wie etwa das Anspannen von Kiefer und Lippen. Unmittelbar darauf folgen Beruhigungsgesten, die den Stress lindern sollen. Manche greifen sich an den Hals, reiben sich den Nasenrücken oder massieren den Nacken, während sie darüber nachdenken, wie sie am besten auf die Frage antworten sollen.
11. Grenzen Sie die Ursache für den Stress ein. Stressreaktionen gefolgt von Beruhigungsgesten sind früher

fälschlicherweise automatisch mit einer täuschenden Absicht in Verbindung gebracht worden. Anzeichen von Stress bedeuten aber nicht zwangsläufig, dass jemand die Unwahrheit sagt, obwohl diese Möglichkeit natürlich besteht. Hin und wieder

Kasten 58
ALLES NUR GELOGEN

Ich erinnere mich an einen Fall, in dem ich eine Frau in Macon, im Bundesstaat Georgia, verhörte. Drei Tage lang lieferte sie uns auf rein freiwilliger Basis Unmengen an Informationen. Als das Verhör zum Abschluss kam, hatte ich wirklich das Gefühl, ein gutes Stück vorangekommen zu sein. Im Anschluss an die Befragung ging es darum, die Äußerungen der Frau durch Fakten zu untermauern. Ein Jahr lang untersuchten wir ihre Behauptungen (sowohl in den USA als auch in Europa), doch schlussendlich kamen wir dahinter, dass alles, was sie gesagt hatte, erfunden und erlogen war – allerdings erst nachdem wir Unmengen an Energie und Geld in die Untersuchung investiert hatten. Sie hatte uns unzählige glaubwürdige Lügen aufgetischt und dabei selbst ihren unschuldigen Ehemann in Verdacht gebracht. Hätte ich mir ins Gedächtnis gerufen, dass die Bereitschaft zur Kooperation nicht bedeutet, dass jemand die Wahrheit sagt, und die Dame nur etwas genauer unter die Lupe genommen, dann hätten wir uns eine Menge Zeit und Geld gespart. Die Informationen, die diese Frau geliefert hatte, klangen wirklich gut und plausibel, sie hatte uns damit aber einfach nur einen mächtigen Bären aufgebunden. Ich wollte, ich könnte behaupten, dieser Vorfall hätte sich ganz am Anfang meiner Karriere ereignet, aber leider ist dem nicht so. Ich bin weder der erste noch der letzte Verhörexperte, der einem vermeintlich kooperativen Informanten auf den Leim gegangen ist. Obwohl manche Menschen von Natur aus mehr reden als andere, sollte man vor Quasselstrippen immer auf der Hut sein.

11. höre ich Äußerungen wie: »Wenn jemand beim Reden seine Nase berührt, dann lügt er.« Es kann durchaus sein, dass unaufrichtige Menschen dieses Verhalten

zeigen, aber das trifft auch auf ehrliche Leute zu, die einfach nur unter Stress stehen. Das Berühren der Nase ist eine Beruhigungsgeste, die dazu dient, eine innere Anspannung abzubauen – unabhängig davon, wodurch der Stress ausgelöst wurde. Selbst ein ehemaliger FBI-Agent, der eine Geschwindigkeitsüberschreitung begangen hat, fasst sich an die Nase, wenn die Polizei ihn anhält (den Strafzettel habe ich übrigens bezahlt). Was ich damit sagen will: Nehmen Sie niemals voreilig an, jemand wolle Sie täuschen, nur weil er sich an die Nase fasst. Für jeden Lügner, der diese Geste äußert, finden sich mit Sicherheit hundert grundehrliche Menschen, die dieselbe Reaktion einfach aus Gewohnheit oder Stress zeigen.

12. Beruhigungsgesten sind sehr aussagekräftig. Indem sie uns aufzeigen, wann jemand unter Stress steht, helfen sie uns dabei, die Probleme/Themenstellungen zu identifizieren, die einer genaueren Betrachtung und Aufmerksamkeit bedürfen. Durch gezieltes Fragen können wir Beruhigungsgesten sowohl hervorrufen als auch identifizieren – und das gilt für jede zwischenmenschliche Interaktion. Auf diese Weise erhalten wir ein besseres Bild darüber, was in einem Menschen vorgeht.

Noch ein paar gute Hinweise

Um Körpersignale auszumachen, die möglicherweise auf Täuschung hindeuten, sollten Sie darauf achten, ob Gesten synchron oder asynchron verlaufen und wie sie das Gesagte betonen (Emphase).

Synchronie

Bereits zu Beginn dieses Kapitels habe ich darauf hingewiesen, dass Synchronie ein guter Indikator dafür ist, wie entspannt eine zwischenmenschliche Interaktion verläuft. Synchronie kann aber auch dabei helfen, eine möglicherweise täuschende Absicht zu enttarnen. Hierbei kommt es auf die Synchronie zwischen verbalen und nonverbalen Signalen sowie zwischen Anlass und Äußerung beziehungsweise emotionaler Verfassung an. Eventuell sogar auf die Synchronie von Ereignis, Ort und Zeit.

Wenn jemand eine Frage bejaht, dann sollte er zeitgleich auch eine Kopfbewegung ausführen, die seine verbale Aussage unterstreicht; diese Bewegung sollte nicht verzögert erfolgen. Wenn er »Ich war es nicht« behauptet und dabei bestätigend mit dem Kopf nickt, dann ist das nicht synchron. Ebenso wenig wirkt es aufrichtig, wenn die Person auf die Frage »Würden Sie diesbezüglich lügen?« leicht nickt und gleichzeitig mit Nein antwortet. Wer sich bei einem solch verräterischen Verhalten ertappt, wird üblicherweise im Bemühen um Schadensbegrenzung versuchen, seine Kopfbewegungen zu korrigieren. Asynchrones Verhalten wirkt oft gekünstelt und unecht. Häufig sieht man, wie auf eine falsche Behauptung (»Ich war es nicht«) ein deutlich verzögertes und ausdruckschwaches Kopfschütteln folgt. Ein solches Verhalten ist nicht synchron und weist daher möglicherweise auf eine Täuschung hin, nicht zuletzt, weil es Unbehagen zum Ausdruck bringt.

Es sollte auch zwischen Anlass und Äußerung Synchronie herrschen. Wenn zum Beispiel Eltern die mutmaßliche Entführung ihres Babys melden, sollten ihre Emotionen den Anlass (die Entführung) angemessen widerspiegeln. Aufgewühlte Eltern, die der Raub ihres Kindes schwer mitnimmt, würden

lautstark nach der Polizei rufen, jedes noch so kleine Detail hervorheben, aufgebracht sein, ihre Hilfe anbieten und bereit sein, die Geschichte immer wieder zu erzählen, selbst wenn es ihnen dabei sehr schlecht geht. Wer in einer solchen Situation seelenruhig ist, sich mehr Gedanken darüber macht, dass eine bestimmte Version der Geschichte nach außen gelangt, innerlich kaum aufgewühlt erscheint oder sich mehr Sorgen um sein eigenes Wohlergehen und sein Auftreten macht, der verhält sich völlig asynchron zum Anlass. Dies legt die Vermutung nahe, dass seine Äußerungen nicht der Wahrheit entsprechen.

Schließlich sollte auch zwischen Ereignissen, Ort und Zeit Synchronie herrschen. Wer es unterlässt, ein wichtiges Geschehnis zeitnah zu melden, wie das Ertrinken eines Freundes, Ehepartners oder Kindes, oder wer erst in einen anderen Bezirk fährt, um den Vorfall zu Protokoll zu geben, sollte zu Recht verdächtig erscheinen. Jemand, der die Erlebnisse aus einer Perspektive schildert, die er gar nicht kennen kann, macht sich ebenfalls verdächtig. Menschen, die lügen, denken oft nicht daran, ihre Aussagen mit den nachprüfbaren Fakten in Einklang zu bringen – mit der Folge, dass sie sich früher oder später durch Gesten oder Äußerungen verraten.

Emphase

Wenn wir sprechen, nutzen wir automatisch verschiedene Teile unseres Körpers – Augenbrauen, Kopf, Hände, Arme, Rumpf, Beine und Füße –, um bestimmte Aspekte hervorzuheben, die uns wichtig sind oder uns emotional berühren. Auf solche Betonungen oder Emphasen zu achten ist wichtig, weil sie im Grunde universell sind – sofern jemand die Wahrheit sagt. Es handelt sich dabei um einen Beitrag des limbischen Gehirns, der

die zwischenmenschliche Kommunikation bereichert und Auskunft über unsere Gefühle gibt. Wenn das limbische System unsere Aussage nicht durch Gesten bekräftigt, ist unsere Körpersprache wesentlich ausdrucksärmer oder gar ausdruckslos. Neben mir haben auch schon andere Ermittler die Beobachtung gemacht, dass Lügner ihre Aussagen sehr oft nicht mit nonverbalen Gesten betonen (Lieberman, 1998, 37). Jemand, der die Unwahrheit sagt, aktiviert sein kognitives Gehirn, um zu entscheiden, was er sagen soll und wie er sein Gegenüber täuschen kann, er denkt aber selten darüber nach, wie er seine Lüge nach außen hin darstellt. Den meisten Menschen ist gar nicht bewusst, wie wichtig die Emphase oder nonverbale Betonung in Alltagsgesprächen ist. Wenn Lügner versuchen, sich eine Antwort auszudenken, wirken Gestik und Mimik unnatürlich oder verzögert; sie betonen das Gesagte nicht an der Stelle, an der es angebracht erscheint, oder sie heben nur vergleichsweise unwichtige Dinge hervor.

Wir betonen sowohl verbal als auch nonverbal. Dabei können Stimmlage, Höhe, Tonfall oder Wiederholungen eine wichtige Rolle spielen. Die Betonung mittels Körpersprache ist aber manchmal noch genauer und aussagekräftiger, wenn es darum geht, in einem Gespräch oder Verhör der Wahrheit (beziehungsweise Unwahrheit) auf die Spur zu kommen. Menschen, die ihre Hände beim Reden einzusetzen pflegen, um ihren Äußerungen Ausdruck zu verleihen, schlagen gelegentlich sogar mit der Faust auf den Tisch, wenn sie einen bestimmten Punkt betonen wollen. Andere wiederum gehen sachter vor und verwenden ihre Fingerspitzen, um bestimmte Bewegungen auszuführen oder Dinge zu berühren. Handgesten bestätigen sehr häufig aufrichtige Aussagen, Gedanken und Gefühle (Knapp & Hall, 2002, 277–284). Aber natürlich lässt sich auch durch das Heben der Augenbrauen

und das Aufreißen der Augen ein bestimmter Gesichtspunkt effizient betonen (Morris, 1985; Knapp & Hall, 2002, 68).

Eine Form der Emphase ist zum Beispiel, wenn sich eine Person nach vorne lehnt und dadurch ihr Interesse zeigt. Oder wir wippen für einen kurzen Moment auf den Zehenspitzen nach oben, wenn wir eine wichtige oder emotional aufgeladene Aussage treffen. Im Sitzen betonen Menschen, indem sie die Knie (stakkatoartig) heben, während sie wichtige Punkte hervorheben; eine zusätzliche Emphase ist das Klopfen beziehungsweise Schlagen auf die wippenden Knie – eine Geste, die eine starke emotionale Bindung zum Ausdruck bringt. Bei vielen dieser Verhaltensweisen bewegen wir uns wieder entgegen der Schwerkraft – wir zeigen echte Gefühle, die Lügner selten aufbringen.

Wer hingegen hinter vorgehaltener Hand spricht oder eine deutliche Mimik vermissen lässt, erweckt schnell den Eindruck, dass er von seiner eigenen Äußerung nicht sehr überzeugt ist. Wenn jemand nicht voll hinter dem steht, was er sagt, wird er zudem seine Mimik und seine Bewegungen einschränken beziehungsweise sich zurückziehen (Knapp & Hall, 2002, 320; Lieberman, 1998, 37). Menschen, die eine täuschende Absicht verfolgen, zeigen oft bewusst nachdenkliche Posen, indem sie etwa mit den Fingern das Kinn stützen oder sich über die Wangen streichen, als müssten sie erst noch über ihre Antwort nachdenken; ein solches Verhalten steht in krassem Gegensatz zu dem ehrlicher Menschen, die einen bestimmten Aspekt notfalls mit energischen Hand- und Fußbewegungen zu verdeutlichen versuchen. Lügner hingegen überlegen sich erst reiflich, was sie sagen und wie ihre Äußerung wohl von ihrem Gegenüber aufgenommen wird.

Nonverbale Verhaltensweisen, die eine Täuschung anzeigen können

Nachfolgend einige konkrete Tipps, die Ihnen dabei helfen können, Täuschungen zu enttarnen. Dabei ist die Emphase ein wichtiger Aspekt.

Gesten, die eine Emphase vermissen lassen

Laut Aldert Vrij und anderen Experten deutet ein Ausbleiben von Armbewegungen und somit fehlende Akzentuierung des Gesagten auf eine Täuschung hin. Das Problem ist, dass es keine Möglichkeit gibt, dies zu messen, schon gar nicht in einem öffentlichen oder gesellschaftlichen Umfeld. Dennoch sollten Sie festhalten, wann und in welchem Zusammenhang dieses Verhalten auftritt, insbesondere wenn es mit einem wichtigen Thema, das zur Sprache gebracht wird, korreliert (Vrij, 2003, 25–27). Jede plötzliche Änderung im Bewegungsverhalten spiegelt eine bestimmte Gehirnaktivität wider. Wenn die Arme einer Person zuerst lebhaft sind und dann plötzlich eine starre Haltung einnehmen, dann muss es einen Grund dafür geben; dabei kann es sich um einen plötzlichen Stimmungswechsel, aber auch (möglicherweise) um eine Täuschung handeln.



Abbildung 88: Wenn jemand längere Zeit derart angespannt auf einem Stuhl sitzt, weist das auf großen Stress und Unbehagen hin.

Aus eigener Erfahrung kann ich sagen, dass Lügner nur relativ selten mit ihren gespreizten Fingern ein Dach formen. Ich halte auch nach weißen Fingerknöcheln Ausschau, die darauf zurückzuführen sind, dass jemand die Armlehnen seines Stuhls so fest umklammert hält, als säße er auf einem Schleudersitz. Leider können sich diese angespannt wirkenden Zeitgenossen nicht wie gewünscht aus dem Gespräch hinauskatapultieren. Viele polizeiliche Ermittler haben außerdem die Beobachtung gemacht, dass Menschen, die lügen, ihren Kopf oder ihre Gliedmaßen

möglichst starr halten und sich mit ihren Händen am Stuhl festhalten; dabei handelt es sich aber keinesfalls um eine allgemeingültige, bestätigte Feststellung (Schafer & Navarro, 2003, 66).

Wenn jemand die Unwahrheit sagt, vermeidet er nicht nur den Körperkontakt zu anderen Menschen, sondern unterlässt es auch, Gegenstände wie ein Podium oder einen Tisch zu berühren. Ich habe noch nie gesehen oder gehört, dass jemand log: »Ich war es nicht«, und dabei zur Bestätigung mit der Faust auf den Tisch schlug. Normalerweise hört man eher schwache, ausdruckslose Aussagen, die von nicht minder unscheinbaren Gesten begleitet werden. Eine Person, die vorsätzlich die Unwahrheit sagt, ist von ihren Äußerungen in der Regel nur wenig überzeugt; daher fehlt es ihr an Hingabe und Überzeugungskraft. Obwohl ihr »denkendes« Gehirn (Neocortex) darüber entscheidet, was gesagt werden soll, um zum Beispiel einen Ermittler in die Irre zu führen, spielt das »emotionale« Gehirn (das limbische System – also der Teil des Gehirns, der ehrlich Auskunft über Emotionen gibt) bei der Scharade nicht mit. Daher werden die Aussagen nicht mittels einer entsprechenden Mimik und Gestik betont. Gefühle sind nur schwer vorzutäuschen. Versuchen Sie einmal, jemanden aufrichtig anzulächeln, den Sie nicht mögen. Das wird Ihnen mit Sicherheit extrem schwerfallen. Wie das falsche Lächeln gehen auch Falschaussagen mit ausdruckslosen oder passiven – auf jeden Fall wenig überzeugenden – nonverbalen Verhaltensweisen einher.

Die bittende Position

Hält jemand seine ausgebreiteten Arme vor den Körper, wobei die Handflächen nach oben zeigen, bezeichne ich dies als bittende (oder auch »betende«) Geste (siehe Abbildung 89). Betende Menschen drehen ihre Handflächen nach oben, um göttlichen Beistand zu erleben. In ähnlicher Weise richten Soldaten ihre Handflächen nach vorne, wenn sie sich in Gefangenschaft begeben. Dieses Verhalten kommt auch bei Menschen vor, die ihrem Gegenüber etwas glaubhaft machen wollen. Beobachten Sie in einem Gespräch einmal gründlich die Person, mit der Sie reden. Sobald diese zu einer Behauptung ansetzt, achten Sie darauf, ob ihre Handflächen nach oben oder nach unten zeigen. In normalen Gesprächssituationen, in denen Gedanken ausgetauscht werden und keine Partei einen bestimmten Aspekt besonders energisch vertritt, kann beides vorkommen, das heißt also, bei einigen Menschen zeigen die Handflächen nach oben, bei anderen nach unten.

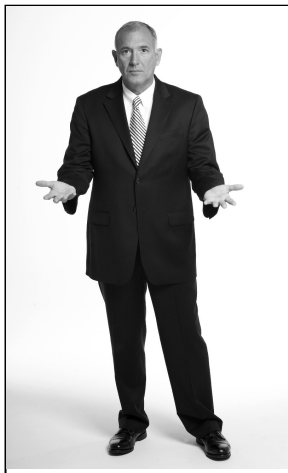


Abbildung 89: Wenn eine Person die Handflächen nach oben dreht, deutet das normalerweise an, dass sie möchte, dass man ihr glaubt oder sie akzeptiert. Es handelt sich dabei nicht um eine dominante, souveräne Geste.

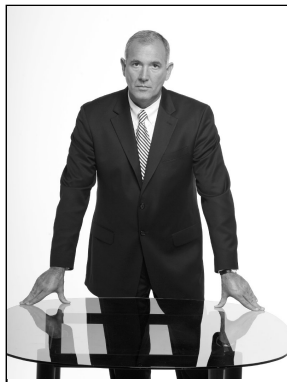


Abbildung 90: Aussagen, die mit nach unten gedrehten Handflächen getroffen werden, sind prägnanter und souveräner als Aussagen, bei denen die Handflächen nach oben zeigen.

Wenn jemand aber eine leidenschaftliche und dringliche Erklärung abgibt, wie »Sie müssen mir glauben, ich habe sie nicht ermordet«, dann sollten seine Handflächen nach unten zeigen (siehe Abbildung 90). Zeigen sie nach oben und sollte die betreffende Person regelrecht darum flehen, ihr Glauben zu schenken, sollte Ihnen dies höchst suspekt vorkommen. Obwohl man natürlich keine Regel daraus ableiten kann, würde ich jede

Äußerung infrage stellen, die auf diese oder ähnliche Weise gemacht wird. Eine solche Position ist nicht sehr affirmativ und gibt zu verstehen, dass hier Überzeugungsarbeit geleistet werden soll. Wer sich nichts vorzuwerfen hat, hat ein solches Verhalten nicht nötig; er macht seine Aussage und belässt es dabei.

Territorialverhalten und Täuschung

Wenn wir uns selbstbewusst und sehr gut fühlen, breiten wir uns aus. Wenn wir uns hingegen unsicher fühlen, neigen wir dazu, uns möglichst kleinzumachen. In Extremsituationen schlingen unter Stress stehende Menschen Arme und Beine um ihren Körper und nehmen dabei fast eine embryonale, kauernde Haltung ein. Unangenehme Gespräche und Verhöre können eine Vielzahl von reservierten Posen hervorrufen: Arme, die wie ein Brezel verschlungen sind, und/oder Sprunggelenke, die sich manchmal so kompliziert verschränken, dass allein der Anblick schmerzhaft ist. Halten Sie vor allem nach deutlichen Änderungen in der Körperhaltung Ausschau, die auf eine Täuschung hinweisen können, vor allem wenn sie synchron zu einem bestimmten Themenwechsel eintreten.

Wenn wir von dem überzeugt sind, was wir glauben oder sagen, ziehen wir normalerweise die Schultern nach hinten, halten den Rücken gerade und nehmen dadurch eine aufrechte Sitzposition ein, die Sicherheit ausstrahlt. Wenn Menschen flunkern oder lügen, beugen sie sich unbewusst nach vorne oder sacken in ihrem Stuhl zusammen, als wollten sie ihrer eigenen Aussage aus dem Weg gehen. Wer sich unsicher fühlt oder Zweifel gegenüber sich selbst, seinen Gedanken und Überzeugungen hegt, spiegelt dies wahrscheinlich auch in seiner Haltung wider – normalerweise indem er sich nur leicht nach vorne beugt, manchmal aber

auch indem er den Kopf ein- und die Schultern nach oben zieht. Achten Sie darauf: Der Schildkröteneffekt tritt immer dann auf, wenn sich Menschen unwohl fühlen und versuchen, sich möglichst kleinzumachen. Dieses Verhalten ist auf jeden Fall ein Ausdruck von Unsicherheit und Unbehagen.

Schulterzucken

Während jeder von uns hin und wieder mit den Schultern zuckt, wenn wir uns unsicher fühlen oder etwas nicht genau wissen, zeigen Lügner ein etwas modifiziertes Schulterzucken. Dieses ist insofern außergewöhnlich, als es entweder kürzer ist oder gewisse Abweichungen zum »normalen« Schulterzucken aufweist, weil die Person, die dieses Verhalten äußert, nicht voll hinter dem steht, was sie sagt. Wenn sie nur eine Schulter hebt oder beide Schultern übertrieben weit nach oben zieht und ihr Kopf dabei zu verschwinden scheint, deutet dies ganz offensichtlich auf Unbehagen hin. Man sieht dieses Verhalten manchmal bei Menschen, die sich gerade darauf vorbereiten, eine Frage vorsätzlich falsch zu beantworten.

Abschließende Bemerkungen zum Thema Täuschung

Wie ich bereits zu Beginn des Kapitels erwähnt habe, zeigt die Forschung der letzten 20 Jahre ein eindeutiges Bild: Es gibt keine nonverbalen Verhaltensweisen, die an und für sich Ausdruck einer Täuschung oder Lüge wären (Ekman, 1991, 98; Ford, 1996, 217). Oder wie es Dr. Mark G. Frank, ein Wissenschaftler

und Freund von mir, gern formuliert: »Joe, leider gibt es keinen Pinocchio-Effekt, der einem sagt, wann jemand lügt.« (Frank, 2006) Dem stimme ich uneingeschränkt zu. Um die Wahrheit von der Lüge zu unterscheiden, können wir uns nur an drei Dingen orientieren: am Behagen beziehungsweise Unbehagen, das eine Person in der jeweiligen Situation äußert, an der Synchronie ihrer Verhaltensmuster und an der gezeigten Emphase. Diese drei Punkte dienen jedoch lediglich als Anhaltspunkt oder Modell – mehr aber auch nicht.

Jemand, der sich unwohl fühlt, eine ausdrucksstarke Mimik oder Gestik vermissen lässt und dessen Äußerungen sich nicht mit seiner Körpersprache decken, kommuniziert im besten Fall schlecht. Im schlimmsten Fall lügt er. Unbehagen kann auf verschiedene Ursachen zurückzuführen sein, zum Beispiel auf die Abneigung den Gesprächspartnern gegenüber, das Umfeld, in dem die Diskussion stattfindet, und schließlich auf die Nervosität, die sich vielleicht zwangsläufig einstellt. Dasselbe Unbehagen kann natürlich auch das Ergebnis von Schuldgefühlen, einem schlechten Gewissen, der Verheimlichung von Informationen oder schlichtweg einer Lüge sein. All dies ist denkbar und möglich, aber da Sie nun wissen, wie Sie Ihre Fragen am besten formulieren, Zeichen des Unbehagens erkennen und Ihnen überdies die Notwendigkeit bewusst ist, dass Sie diese Verhaltensweisen jeweils im Kontext betrachten sollten, haben Sie einen soliden Ausgangspunkt. Nur beharrliches Nachfragen, Beobachten und Verifizieren körpersprachlicher Signale führen ans Ziel. Es gibt keine Möglichkeit, jemanden davon abzuhalten, uns anzulügen, aber wir können zumindest gewappnet sein, wenn man versucht, uns hinters Licht zu führen.

Zum Schluss noch ein Hinweis: Seien Sie vorsichtig und hüten Sie sich davor, jemanden als Lügner abzustempeln, wenn Ihnen nicht genügend Informationen vorliegen oder Sie sich

womöglich sogar nur auf eine einzige Beobachtung stützen können. Viele gute Beziehungen sind auf diese Weise schon in die Brüche gegangen. Vergessen Sie nicht: Wenn es darum geht, eine Täuschung als solche zu entlarven, sind selbst erfahrene Fachleute wie ich nicht vor Fehlinterpretationen gefeit. Denken Sie immer daran: Die Wahrscheinlichkeit, jemandem eine Lüge einzig und allein mithilfe nonverbaler Signale nachzuweisen, beträgt gerade einmal 50 Prozent. Und das ist einfach zu wenig für eine derart schwerwiegende Anschuldigung.

9. Zu guter Letzt noch ein paar Gedanken mit auf den Weg

Eine Freundin erzählte mir neulich eine Geschichte, die das Thema dieses Buches aufgreift und gleichzeitig jeden vor einer großen Verlegenheit bewahren kann, der jemals in Coral Gables, Florida, nach einer bestimmten Straße sucht. Diese Freundin fuhr ihre Tochter zu einem Foto-Shooting in die besagte Stadt, die mehrere Autostunden von ihrem Wohnort Tampa entfernt liegt. Weil sie noch nie zuvor in Coral Gables gewesen war, zog sie eine Karte zu Rate und ermittelte so die beste Route dorthin. Alles verlief nach Plan, bis sie in der Stadt eintraf und anfang, nach Straßenschildern Ausschau zu halten. Es gab aber keine. Sie fuhr 20 Minuten lang über namenlose Kreuzungen, doch weit und breit war kein Schild in Sicht. Schließlich hielt sie verzweifelt an einer Tankstelle und fragte, wie um Himmels willen sich irgendjemand in dieser Stadt zurechtfinden sollte. »Sie sind nicht die Erste, die das fragt«, nickte der Tankwart mitfühlend. »An der Kreuzung müssen Sie nach unten sehen, nicht nach oben. Die Straßenschilder sind kleine verwitterte Steinquader, auf welche die Straßennamen aufgemalt sind. Sie befinden sich auf dem Boden, gleich neben dem Gehweg.« Meine Freundin hielt sich an den Rat und fand kurz darauf ihr Ziel. »Kein Wunder«, bemerkte sie, »ich hatte die ganze Zeit auf etwa zwei Metern Höhe nach Straßenschildern Ausschau gehalten – und nicht knapp über dem Boden. Am erstaunlichsten aber war«, fügte sie hinzu, »dass die Zeichen im Grunde klar und deutlich erkennbar waren. Als ich erst einmal wusste, wonach und vor

alles wo ich suchen musste, hatte ich keine Probleme mehr damit, den Weg zu finden.«

In diesem Buch geht es ebenfalls um Zeichen. Wenn es um menschliches Verhalten geht, gibt es grundsätzlich zwei Arten davon, verbale und nonverbale. Jeder von uns hat gelernt, die verbalen Zeichen zu verstehen und zu deuten. Analog zum Beispiel von eben also jene Zeichen, die für jeden klar verständlich sind und anhand deren wir uns gewohnheitsmäßig orientieren. Dann gibt es noch die nonverbalen Zeichen, die zwar schon immer da waren, aber die viele von uns bis heute nicht zu sehen gelernt haben, weil niemand ihnen je gesagt hat, wo sie danach suchen sollen. Wenn wir aber erst einmal gelernt haben, nonverbale Zeichen zu erkennen und zu lesen, entsprechen unsere Reaktionen ziemlich exakt denen meiner Freundin: »Als ich erst einmal wusste, wonach und vor allem wo ich suchen musste, hatte ich keine Probleme mehr damit, den Weg zu finden.«

Ich hoffe, dass Sie mithilfe dieses Buches ein besseres Verständnis für nonverbales Verhalten entwickeln und dadurch eine tiefere, profundere Einsicht in die Welt erlangen, die Sie umgibt. Und dass Sie nun in der Lage sind, zwei Sprachen zu sehen und zu hören – eine gesprochene und eine lautlose. Beide Sprachen zusammengenommen ergeben ein umfassendes, farbenfrohes Gesamtbild menschlichen Lebens. Dieses Ziel zu verfolgen lohnt sich auf jeden Fall und mit etwas Mühe lässt es sich auch gewiss erreichen. Sie verfügen nun über ein Wissen, das Ihre zwischenmenschlichen Beziehungen für den Rest Ihres Lebens bereichern wird. Genießen Sie das gute Gefühl, zu wissen, was Körpersprache bedeutet, denn dieser Aufgabe habe ich nicht nur dieses Buch, sondern mein ganzes Leben gewidmet.

Joe Navarro
Tampa, Florida

Bibliografie

- American Psychiatric Association (2000). Diagnostic and statistical manual of mental disorders (4. Auflage). Text. Rev. Washington, DC: American Psychiatric Association.
- Axtell, R. E. (1991). Gestures: The do's and taboos of body language around the world. New York: John Wiley & Sons, Inc.

Deutsche Ausgabe: Nie wieder Redeangst: Rhetorik nach allen Regeln der Kunst. München: Droemer Knaur (1994).

- Burgoon, J. K., Buller, D. B., & Woodall, W. G. (1994). Nonverbal communication: The unspoken dialogue. Columbus, OH: Greyden Press.
- Cialdini, R. B. (1993). Influence: The psychology of persuasion. New York: William Morrow and Company Inc.

Deutsche Ausgabe: Die Psychologie des Überzeugens: Ein Lehrbuch für alle, die ihren Mitmenschen und sich selbst auf die Schliche kommen wollen. Bern: Huber (2010).

- Collett, P. (2003). The book of tells: From the bedroom to the boardroom
 - how to read other people. Ontario: HarperCollins Ltd.

Deutsche Ausgabe: Ich sehe was, was du nicht sagst: So deuten Sie die Gesten der anderen – und wissen, was diese wirklich denken. Bergisch Gladbach: Bastei Lübbe (2006).

- Cumming, A. »Polygraph use by the Department of Energy: Issues for Congress.« 14. Februar 2007: www.fas.org/sgp/crs/intel/RL31988.pdf
- Darwin, C. (1872). The expression of emotion in man and animals. New York: Appleton-Century Crofts.

Deutsche Ausgabe: Der Ausdruck der Gemüthsbewegungen bei dem Menschen und den Thieren (1877). Bremen: Salzwasser-Verlag (2009).

- De Becker, G. (1997). The gift of fear. New York: Dell Publishing.

Deutsche Ausgabe: Deutsche Ausgabe: Mut zur Angst: Wie Intuition uns vor Gewalt schützt. Frankfurt a. M.: Fischer Taschenbuch (2001).

- DePaulo, B. M., Stone, J. I., & Lassiter, G. D. (1985). »Deceiving and detecting deceit.« In: B. R. Schlenker (Hg.). The self and social life. New York: McGraw-Hill.
- Diaz, B. (1988). The conquest of New Spain. New York: Penguin Books.

Deutsche Ausgabe: Wahrhafte Geschichte der Entdeckung und Eroberung von Mexiko. Frankfurt a. M.: Insel (1982).

- Dimitrius, J., & Mazzearella, M. (2002). Put your best foot forward: Make a great impression by taking control of how others see you. New York: Fireside.
 - (1998). Reading people. New York: Ballantine Books. Deutsche Ausgabe: Der erste Blick: Anleitung zur Menschenkenntnis. München, Düsseldorf: Econ (1999).
- Ekman, P. (2003). Emotions revealed: Recognizing faces and feelings to improve communication and emotional life. New York: Times Books.
 - (1991). Telling lies: Clues to deceit in the marketplace, politics, and marriage. New York: W. W. Norton & Co.

Deutsche Ausgaben:

- Gefühle lesen: Wie Sie Emotionen erkennen und richtig interpretieren. Heidelberg: Spektrum, Akademischer Verlag (2010).
- Ich weiß, dass du lügst: Was Gesichter verraten. Reinbek: Rowohlt (2010).
- Ekman, P., & O'Sullivan, M. (1991). »Who can catch a liar?« In: American Psychologist, 46, 913–920.
- Ford, C. V. (1996). Lies! lies!! lies!!! The psychology of deceit. Washington, DC: American Psychiatric Press, Inc.
- Frank, M. G., et al. (2006). »Investigative interviewing and the detection of deception.« In: T. Williamson (Hg.).

Investigative interviewing: Rights, research, regulation.
Devon, UK: Willian Publishing.

- Givens, D. B. (2005). Love signals: A practical guide to the body language of courtship. New York: St. Martin's Press.

Deutsche Ausgabe: Körpersprache der Liebe: Selbst die richtigen Signale senden, Signale des Partners richtig deuten. München: Goldmann (2006).

- (1998–2007). »The nonverbal dictionary of gestures, signs & body language cues.« Spokane Center for Nonverbal Studies Website, 18. November 2007: <http://members.aol.com/nonverbal2/diction1.htm>
- Goleman, D. (1995). Emotional intelligence. New York: Bantam Books.

Deutsche Ausgabe: Emotionale Intelligenz. München: Deutscher Taschenbuch Verlag (2001).

- Gregory, D. (1999). Persönliche Unterhaltung mit Joe Navarro, FBI-Hauptsitz, Washington, DC.
- Grossman, D. (1996). On killing: The psychological cost of learning to kill in war and society. New York: Back Bay Books.
- Hall, E. T. (1969). The hidden dimension. Garden City, NY: Anchor.

- Hess, E. H. (1975a). The tell-tale eye: How your eyes reveal hidden thoughts and emotions. New York: Van Nostrand Reinhold.
- (1975b). »The role of pupil size in communication.« In: Scientific American, 233, 110–119.

Deutsche Ausgabe: Das sprechende Auge: Die Pupille verrät verborgene Reaktionen. München: Kindler (1977).

- Johnson, R. R. (2007). »Race and police reliance on suspicious non-verbal cues.« In: Policing: An International Journal of Police Strategies & Management, 20 (2), 277–290.
- Kassin, S. M. (2006). »A critical appraisal of modern police interrogations.« In: T. Williamson (Hg.). Investigative interviewing: Rights, research, regulation. Devon, UK: Willian Publishing.
- (2004). »True or false: »I'd know a false confession if I saw one.« In: P. A. Granhag & L. A. Strömwall (Hg.). The detection of deception in forensic contexts. Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Knapp, M. L., & Hall, J. A. (2002). Nonverbal communication in human interaction (5. Auflage). New York: Harcourt Brace Jovanovich.
- Leakey, R. E., & Lewin, R. (1977). Origins: The emergence und evolution of our species and its possible future. New York: E. P. Dutton.

Deutsche Ausgabe: Wie der Mensch zum Menschen wurde. Hamburg: Hoffmann und Campe (1996).

- LeDoux, D. J. (1996). The emotional brain: The mysterious underpinnings of emotional life. New York: Touchstone.

Deutsche Ausgabe: Das Netz der Gefühle: Wie Emotionen entstehen. München: Deutscher Taschenbuch Verlag (2001).

- Lieberman, D. J. (1998). Never be lied to again. New York: St. Martin's Press.

Deutsche Ausgabe: Halt mich nicht für blöd! So schütze ich mich vor Lügen aller Art im Berufs- und Privatleben. München: Goldman (2000).

- Manchester, W. (1978). American Caesar: Douglas MacArthur 1880–1964. Boston: Little, Brown, & Company.
- Morris, D. (1985). Bodywatching. New York: Crown Publishers.

Deutsche Ausgabe: Körpersignale. Bodywatching. München: Heyne (1986).

- Murray, E. (2007). Interviewt von Joe Navarro, 18. August 2007, Ontario, Kanada.
- Myers, D. G. (1993). Exploring psychology (2. Auflage). New York: Worth Publishers.

-
- Navarro, J. (2007). »Psychologie de la communication non verbale.« In: M. St-Yves & M. Tanguay (Hg.). Psychologie de l'enquête criminelle: La recherche de la vérité. Cowansville, Québec: Les Éditions Yvon Blais: 141–163.
 - (2006). Read 'em and reap: A career FBI agent's guide to decoding poker tells. New York: HarperCollins.
 - (2003). »A four-domain model of detecting deception.« In: FBI Law Enforcement Bulletin, Juni 2003, 19–24.
 - Navarro, J., & Schafer, J. R. (2003). »Universal principles of criminal behavior: A tool for analyzing criminal intent.« In: FBI Law Enforcement Bulletin, Januar 2003, 22–24.
 - (2001). »Detecting deception.« In: FBI Law Enforcement Bulletin, Juli 2001, 9–13.
 - Nolte, J. (1999). The human brain: An introduction to its functional anatomy. St. Louis, MO: Mosby.
 - Ost, J. (2006). »Recovered memories.« In: T. Williamson (Hg.). Investigative interviewing: Rights, research, regulation. Devon, UK: Willian Publishing.
 - Panksepp, J. (1998). Affective neuroscience: The foundations of human and animal emotions. New York: Oxford University Press, Inc.

-
- Prkachin, K. M., & Craig, K. D. (1995). »Expressing pain: The communication and interpretation of facial pain signals.« In: *Journal of Nonverbal Behavior* 9 (4), Winter 1995, 181–205.
 - Ratey, J. J. (2001). *A user's guide to the brain: Perception, attention, and the four theaters of the brain*. New York: Pantheon Books.

Deutsche Ausgabe: *Das menschliche Gehirn: Eine Gebrauchsanweisung*. München: Piper (2003).

- Schafer, J. R., & Navarro, J. (2004). *Advanced interviewing techniques*. Springfield, IL: Charles C. Thomas Publisher.
- Simons, D. J., & Chabris, C. F. (1999). »Gorillas in our midst: Sustained inattention blindness for dynamic events.« In: *Perception*, 28, 1059–1074.
- St-Yves, M., & Tanguay, M. (Hg.) (2007). *Psychologie de l'enquête criminelle: La recherche de la vérité*. Cowansville, Québec: Les Éditions Yvon Blais.
- Vrij, A. (2003). *Detecting lies and deceit: The psychology of lying and implications for professional practice*. Chichester, UK: John Wiley & Sons, Ltd.