



**Allan Pease
Barbara Pease**

Der tote Fisch in der Hand

*und andere Geheimnisse
der Körpersprache*

**scanned by unknown
corrected by bw**

Wollten Sie nicht schon immer die Hintergedanken Ihrer Mitmenschen kennen? Jetzt können Sie es - mit Hilfe der Körpersprache! Gestik und Mimik verraten viel über die Gefühle, Wünsche und Abneigungen von Menschen. Finden Sie heraus,

- ob jemand lügt
- wie Sie den richtigen Partner erkennen
- wie Sie auf andere sympathischer wirken
- wie Sie Verhandlungen, Gespräche und Interviews erfolgreich führen und vieles mehr.

Völlig neue Dimensionen der zwischenmenschlichen Kommunikation werden sich Ihnen offenbaren!

ISBN 3-548-36393-8

Titel der australischen Originalausgabe: Body Language

Aus dem Englischen von Gertrud Bauer

1. Auflage Januar 2003 Ullstein Verlag

Umschlaggestaltung: Thomas Jarzina, Köln

Titelabbildung: Mauritius, Mittenwald, Illustrationen: John Hepworth

Dieses E-Book ist nicht zum Verkauf bestimmt!!!

Das Buch

Kaum zu glauben, aber wahr: Worte spielen in der zwischenmenschlichen Kommunikation eine eher geringe Rolle. Körperbewegungen, Gesten und Mimik verraten da schon sehr viel mehr. Zugleich sind wir uns unserer Körpersprache meist gar nicht bewusst, obwohl sie mitunter eine ganz andere Geschichte erzählt als unsere Worte. Allan und Barbara Pease widmen sich in ihrem neuen Buch der spannenden Welt der Kommunikation ohne Worte in alltäglichen Situationen. Auf sehr anschauliche Weise behandeln sie alle Komponenten der Körpersprache, erklären ihr kompliziertes Zusammenspiel und zeigen, wie man Gesten richtig interpretieren und so die dahinter verborgenen Gedanken erkennen kann. Entdecken Sie die Geheimnisse und die versteckten Gefühle Ihrer Mitmenschen! Gewinnen Sie tiefere Einblicke in die Kommunikation mit Ihrer Umwelt!

Die Autoren

Allan & Barbara Pease gehören zu den führenden Kommunikationstrainern der Welt. Sie sind nicht nur mit ihren Seminaren erfolgreich, sondern haben auch mehrere Bücher zum Thema Körpersprache und zwischenmenschliche Beziehungen geschrieben, die zu internationalen Bestsellern wurden.

Von Allan & Barbara Pease sind in unserem Hause bereits erschienen:

Warum Männer nicht zuhören und Frauen schlecht einparken
Warum Männer lügen und Frauen immer Schuhe kaufen

Inhalt

Einführung.....	5
1. Worum geht es?.....	8
2. Territorien und Bezirke	27
3. Handflächen-Gesten.....	43
4. Hand- und Armgesten.....	58
5. Die Hand im Gesicht.....	72
6. Armbarrieren.....	91
7. Beinbarrieren.....	103
8. Andere verbreitete Gesten und Handlungen	118
9. Augensignale	134
10. Gesten und Signale des Werbens	142
11. Zigarren, Zigaretten, Pfeifen und Brillen.....	154
12. Territoriale und besitzanzeigende Gesten.....	162
13. Spiegelung.....	168
14. Körperhöhe und Status	173
15. Zeigegesten.....	176
16. Sitzanordnungen an Tischen und Schreibtischen.....	189
17. Machtspiele	203
18. Die Einzelteile werden zusammengesetzt	209
Danksagung.....	225
Weiterführende Literatur	226

Einführung

Bei einem Seminar hörte ich 1971 zum ersten Mal etwas von »Körpersprache«, war sofort begeistert und wollte mehr darüber erfahren. Der Vortrag handelte von den Untersuchungen von Ray Birdwhistell, Professor an der Universität von Louisville, die gezeigt hatten, dass die menschliche Kommunikation überwiegend nonverbal, also wortlos stattfindet, durch den Einsatz von Gesten und Posen und dadurch, in welchem Winkel und in welcher Distanz man zueinander steht oder sitzt. Ich war damals schon seit mehreren Jahren Vertreter und hatte im Lauf der Zeit viele lange und intensive Kurse über Verkaufsstrategien mitgemacht, aber keiner dieser Kurse hatte sich mit den nonverbalen Aspekten menschlicher Kommunikation befasst.

Ich forschte nach und fand, dass es kaum nützliche Informationen über Körpersprache gab. Bibliotheken und Universitäten besaßen zwar Forschungsberichte, aber das waren meist eng beschriebene Manuskripte und sehr theoretische Schlussfolgerungen, aufgestellt von Leuten, die wenig oder gar keine praktische Erfahrung im Umgang mit anderen Menschen hatten. Ich will damit nicht sagen, dass all diese Arbeiten nicht wichtig gewesen wären, sondern nur, dass sie zu theoretisch waren, um einem Laien wie mir in der täglichen Praxis von Nutzen zu sein.

In diesem Buch haben wir die Ergebnisse der Studien führender Verhaltensforscher zusammengefasst und mit den Forschungsergebnissen anderer Wissenschaftszweige verbunden - Soziologie, Anthropologie, Zoologie, Erziehungswissenschaft, Psychologie, Familienberatung, professionelle Verhandlungsführung und Verkaufspsychologie. Es finden sich darin auch eine Menge Erkenntnisse, die wir aus unzähligen - eigenen und fremden - Videos und Filmen gewonnen haben und in Form von

Ratschlägen weitergeben, und die Schilderung von persönlichen Erfahrungen mit all den vielen Menschen, die wir im Lauf der letzten fünfzehn Jahre interviewt, angestellt, ausgebildet und koordiniert oder denen wir etwas verkauft haben.

Dieses Buch ist noch nicht das letzte Wort über Körpersprache, und es enthält auch keine Zauberformeln, wie sie auf den Klappentexten ähnlicher Werke gern versprochen werden. Sein Ziel ist es, dem Leser seine eigenen nonverbalen Signale und Zeichen bewusster zu machen und zu zeigen, wie Menschen im Umgang miteinander sich der Körpersprache bedienen.

Alle Komponenten der Körpersprache werden einzeln behandelt, obwohl nur wenige Gesten isoliert auftreten.

Wir haben uns auch bemüht, die Sache nicht zu sehr zu simplifizieren. Denn die nonverbale Kommunikation ist ein kompliziertes Zusammenspiel aus Körperbewegungen, Gesten und Tonfall.

Manche werden jetzt vielleicht den Vorwurf erheben, das Studium der Körpersprache biete wieder eine neue Möglichkeit, andere mit Hilfe wissenschaftlicher Erkenntnisse zu dominieren oder auszubeuten, weil man Einblicke in ihre Geheimnisse und Gedanken gewinnen kann. Aber dieses Buch will dem Leser nur zu einer tieferen Einsicht in die Kommunikation mit anderen Menschen verhelfen, damit er andere - und damit sich selbst - besser verstehen lernt. Verständnis für bestimmte Abläufe macht das Leben leichter; Ignoranz und Mangel an Verständnis dagegen fördern Angst und Aberglauben und Misstrauen anderen Menschen gegenüber. Ein Vogelkundler beobachtet die Vögel nicht, um sie leichter erschießen und als Trophäen heimtragen zu können. So dienen auch Kenntnisse in der nonverbalen Kommunikation nicht dazu, andere zur Strecke zu bringen, sondern dazu, jede Begegnung mit einem Menschen zu einer spannenden Angelegenheit zu machen.

Ursprünglich war das Buch als Leitfaden für Verkäufer und Vertreter gedacht, aber in den zehn Jahren, die wir für die Vorarbeiten brauchten, ist es so erweitert worden, dass jeder Mensch, unabhängig von seinem Beruf, daraus Nutzen ziehen und mit seiner Hilfe das komplizierteste Ereignis verstehen kann, das es für uns gibt - die persönliche Begegnung mit anderen Menschen.

Allan Pease

1. Worum geht es?

Gegen Ende des zwanzigsten Jahrhunderts tauchte ein neuer Typus des Sozialwissenschaftlers auf: der Nonverbalist. Wie der Vogelkundler sich dafür begeistert, die Vögel und ihr Verhalten zu beobachten, so beobachtet der Nonverbalist die Verhaltensweisen der Menschen und die Signale, die unausgesprochen davon ausgehen. Er beobachtet sie bei gesellschaftlichen Anlässen, am Badestrand, im Fernsehen, im Büro - kurz, überall, wo Menschen zusammenkommen. Er ist ein Verhaltensforscher, der die Handlungen seiner Mitmenschen erforschen möchte, um daraus etwas über sich selbst zu lernen und darüber, wie er mit anderen Menschen besser umgehen kann.

Es kommt einem fast unglaublich vor: Seit einer Million Jahren oder noch mehr nimmt die Entwicklung der Menschheit nun ihren Gang, aber erst in den sechziger Jahren des zwanzigsten Jahrhunderts ist das Interesse der Wissenschaft an den nonverbalen Formen der Kommunikation erwacht. Und die Allgemeinheit erfuhr gar erst 1970, dass es so etwas gibt, als nämlich Julius Fast ein Buch über Körpersprache veröffentlichte, in dem er die Erkenntnisse der Verhaltensforscher über nonverbale Kommunikation bis zu diesem Zeitpunkt zusammenfasste. Den meisten Menschen ist bis heute nicht bewusst, dass es so etwas wie Körpersprache gibt, geschweige denn, eine wie große Rolle sie in ihrem Leben spielt.

Charlie Chaplin und viele andere Stummfilmgrößen waren die Pioniere der nonverbalen Kommunikation; in Worten konnten sie sich ja auf der Leinwand nicht mitteilen. Ob ein Schauspieler gut oder schlecht war, wurde danach beurteilt, wie er sich mit Gesten und anderen Körpersignalen verständlich machen

konnte. Als der Tonfilm aufkam und die nonverbalen Mitteilungsformen an Bedeutung verloren, geriet so mancher Stummfilmstar in Vergessenheit. Von jetzt an kam es auf Stimme und Sprechtalent an.

Was die technische Seite des Studiums der Körpersprache betrifft, war Charles Darwin mit seinem 1872 veröffentlichten Buch *The Expression of the Emotions in Man and Animals* (dt. *Der Ausdruck der Gemüthsbewegungen bei dem Menschen und bei den Thieren*. In der neueren Übersetzung: *Der Ausdruck der Gefühle bei Mensch und Tier*) der einflussreichste Vorreiter. Dieses Buch inspirierte die moderne Erforschung von Gesichtsausdruck und Körpersprache, und Darwins Beobachtungen und Ideen sind von Forschern aus aller Welt zum großen Teil bestätigt worden. Inzwischen hat man über eine Million nonverbaler Äußerungen und Signale registriert. Albert Mehrabian hat herausgefunden, dass eine Botschaft zu sieben Prozent verbal ist (das betrifft allein die Worte), zu 38 Prozent vokal (das betrifft Nuancen der Stimmlage und stimmliche Äußerungen ohne Worte) und zu 55 Prozent nonverbal (das betrifft die Körpersprache). Professor Birdwhistell kommt zu ähnlichen Annahmen über die Menge nonverbaler Kommunikation zwischen Menschen. Er schätzt, dass ein durchschnittlicher Mensch am Tag nur insgesamt zehn oder elf Minuten lang in Worten spricht und dass ein durchschnittlicher Satz nur ungefähr 2,5 Sekunden dauert. Wie Mehrabian kommt auch er zu dem Ergebnis, dass bei einer Unterhaltung zweier Menschen die verbale Komponente nur knapp 35 Prozent beträgt und der Rest der Kommunikation sich nonverbal abspielt.

Die meisten Forscher sind übereinstimmend der Meinung, dass der verbale Kanal vor allem für den Austausch von Informationen benutzt wird, während der nonverbale Kanal die zwischenmenschlichen Beziehungen regelt und gelegentlich auch als Ersatz für mündliche Mitteilungen dient. Zum Beispiel

kann eine Frau einem Mann einen tödlichen Blick zuwerfen und ihm damit eine unmissverständliche Botschaft zukommen lassen, ohne den Mund aufzumachen.

Worte und Bewegungen sind, unabhängig vom Kulturkreis des Einzelnen, so leicht berechenbar, dass Birdwhistell sagt, ein geübter Mensch müsse in der Lage sein, die Bewegungen eines Menschen vorauszusagen, indem er nur auf seine Stimme lausche. Auf ähnliche Weise konnte Birdwhistell erkennen, welche Sprache ein Mensch sprach, indem er seine Gestik beobachtete.

Manche Menschen können sich nur schwer damit abfinden, dass Menschen biologisch gesehen nichts anderes sind als die Tiere. Der *Homo sapiens* gehört zu den Primaten; er ist ein haarloser Affe, der gelernt hat, aufrecht zu gehen, und ein gut entwickeltes Gehirn besitzt. Wie jede andere Spezies werden wir von biologischen Regeln beherrscht, die unsere Handlungen und Reaktionen, unsere Körpersprache und Gestik steuern. Das Erstaunliche an der Sache ist, dass dieses menschliche Lebewesen sich seiner Posen, Bewegungen und Gesten meist nicht bewusst ist - dabei erzählen all diese Dinge bisweilen eine ganz andere Geschichte als sein Mund.

Scharfsichtigkeit, Intuition und Verdacht

Wenn wir einem Menschen »Scharfsicht« oder »Intuition« nachsagen, dann beziehen wir uns, technisch gesprochen, auf seine oder ihre Fähigkeit, die nonverbalen Signale eines anderen zu erkennen und mit seinen Worten zu vergleichen. Wenn wir sagen, wir hätten den »Verdacht« oder das »Gefühl«, jemand habe uns angelogen, dann heißt das in Wirklichkeit, dass Körpersprache und gesprochene Worte der fraglichen Person nicht übereinstimmen. Wenn ein scharfsichtiger Redner sieht, dass seine Zuhörer die Köpfe gesenkt und die Arme über der

Brust verschränkt halten, wird ihn das »Gefühl« beschleichen, dass er sein Publikum nicht erreicht. Er wird merken, dass er es anders anpacken muss. Ein weniger scharfsichtiger Redner dagegen wird ungerührt weitermachen.

Frauen sind im Allgemeinen scharfsichtiger als Männer, weshalb oft von der »weiblichen Intuition« die Rede ist. Frauen haben eine angeborene Fähigkeit, nonverbale Signale aufzufangen und zu deuten, und sie verfügen über ein scharfes Auge. Daher kommt es, dass es nur wenigen Männern gelingt, ihre Frauen zu belügen, während die Frauen ihren Männern jede Menge Sand in die Augen streuen können, ohne dass diese es merken.

Diese weibliche Intuition ist besonders ausgeprägt bei Frauen, die Kinder aufgezogen haben. In den ersten Jahren sind Mutter und Kind zum großen Teil auf nonverbale Kommunikation angewiesen, und darin sieht man den Grund, warum Frauen einfühlsamere Verhandlungspartner sind als Männer.

Angeborene, genetische, erlernte und kulturelle Signale

Es ist schon viel darüber geforscht und diskutiert worden, ob nonverbale Signale angeboren, genetisch tradiert, erlernt oder sonst wie erworben sind. Man hat blinde oder taube Menschen beobachtet, die nonverbale Signale nicht über Augen oder Ohren aufnehmen konnten. Weiteres Material gewannen die Forscher durch den Vergleich der Gestik von Menschen aus den verschiedensten Kulturkreisen und aus der Beobachtung unserer nächsten biologischen Verwandten, der Affen.

Man kam zu dem Ergebnis, dass sich manche Gesten bestimmten Kategorien zuweisen lassen. Zum Beispiel haben die meisten Primatenkinder schon bei der Geburt die Fähigkeit zu saugen; sie ist also angeboren oder genetisch bedingt. Der deutsche Verhaltensforscher Eibl-Eibesfeldt hat herausgefunden,

dass taubblind geborene Kinder lächeln wie andere; das Lächeln muss also zu den angeborenen Gesten gehören. Ekman, Friesen und Sorenson bestätigten einige von Darwins Theorien über angeborene Gesten, nachdem sie die Gesichtsausdrücke der Menschen aus fünf sehr verschiedenen Kulturen studiert hatten. Sie fanden heraus, dass in allen diesen Kulturen die gleichen Gesichtsbewegungen zum Ausdruck von Emotionen dienten, und schlossen daraus, dass dieses Mienenspiel angeboren ist.

Wenn Sie die Arme über der Brust verschränken, welcher Arm kommt dann innen, welcher außen zu liegen? Die meisten Menschen können das nicht mit Sicherheit sagen, ohne es auszuprobieren. Die eine Art fühlt sich ganz natürlich, die andere völlig falsch an. Es könnte sich also gut um eine genetisch bedingte Geste handeln, die man nicht ändern kann.

Es wird immer Streit darüber geben, ob manche Geste kulturell erlernt und zur Gewohnheit geworden oder aber genetisch bedingt ist. Beispielsweise schlüpfen die meisten Männer zuerst mit dem rechten Arm in den Mantel, die meisten Frauen mit dem linken. Wenn ein Mann im Gedränge an einer Frau vorbeigeht, wendet er sich mit dem Körper ihr zu, eine Frau dagegen wendet sich ab. Macht sie das instinktiv, um ihre Brüste zu schützen? Ist das eine angeborene weibliche Reaktion, oder hat die Frau es gelernt, indem sie unbewusst andere Frauen beobachtete?

Viel von unserem elementaren Verhalten ist erlernt und die Bedeutung vieler Bewegungen und Gesten ist kulturell determiniert. Diese Aspekte der Körpersprache wollen wir jetzt betrachten.

Einige grundlegende Gesten und ihr Ursprung

Viele grundlegende Gesten, die der Kommunikation dienen, sind überall auf der Welt gleich. Wenn Menschen glücklich

sind, lächeln sie; wenn sie traurig oder ärgerlich sind, runzeln sie die Stirn oder blicken finster. Kopfnicken bedeutet fast überall Zustimmung; es ist vermutlich eine angeborene Geste. Wenn man den Kopf schüttelt, also von Seite zu Seite bewegt, um »Nein« oder Ablehnung auszudrücken, dann kann es sich gut um eine Geste handeln, die in der frühen Kindheit erlernt wurde. Ein Baby, das genug getrunken hat, bewegt den Kopf hin und her, um der mütterlichen Brust auszuweichen. Ein kleines Kind, das satt ist, bewegt wieder den Kopf zur Seite, um dem Löffel, mit dem es gefüttert wird, auszuweichen. So lernt das Kind schnell, durch Kopfschütteln eine Verneinung oder allgemein eine negative Stimmung auszudrücken.

Der Ursprung mancher Gesten liegt weit in unserer primitiven tierischen Vergangenheit. Das Entblößen der Zähne gehört ursprünglich zum Angriff, aber auch der moderne Mensch, der seine Zähne nicht mehr in den Feind schlägt, zeigt die Zähne noch manchmal in einem höhnischen, feindseligen Grinsen.

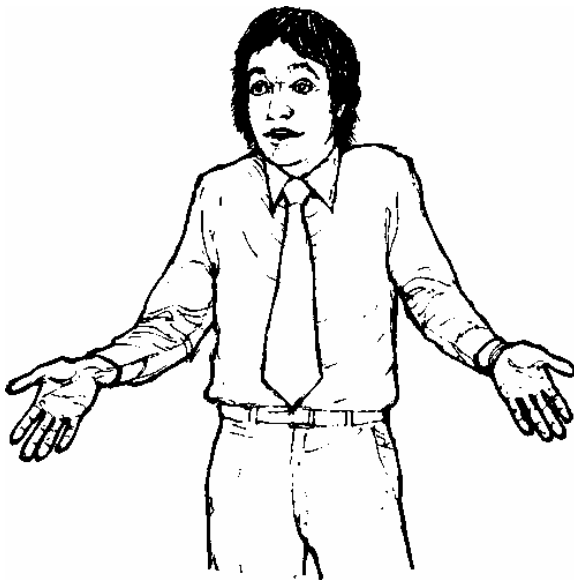


Abb. 1 Schulterzucken

Das Schulterzucken ist auch ein gutes Beispiel für universell verbreitete Gesten. Es zeigt an, dass man etwas nicht weiß oder dass man nicht versteht, was der andere sagt. Es ist eine zusammengesetzte Geste mit drei Hauptbestandteilen: nach vorn gedrehte Handflächen, gehobene Schultern, hochgezogene Augenbrauen.

Genauso wie die Sprachen einzelner Kulturen unterschiedlich sind, kann auch die Körpersprache unterschiedlich sein. Eine Geste, die in der einen Kultur gebräuchlich ist und eine klare Bedeutung hat, kann in einer anderen bedeutungslos sein oder sogar das Gegenteil ausdrücken. Betrachten wir beispielsweise die Interpretationen und Bedeutungen von drei geläufigen Handgesten - Ring, erhobener Daumen, V-Zeichen.



Abb. 2 »Alles in Ordnung!«

Der Ring oder das O.K.-Zeichen

Woher das Wort okay beziehungsweise die Abkürzung O.K. stammt, weiß niemand genau. Aber in den englischsprachigen

Ländern ist man sich einig, dass der Ring, den Daumen und Zeigefinger bei dieser Geste bilden, das »O« von O.K. darstellen soll. Die Geste bedeutet also: Alles in Ordnung. In anderen Ländern kann diese Geste eine abweichende Bedeutung haben. In Frankreich kann man sie beispielsweise als »Null« oder »Nichts« verstehen, in Japan kann sie »Geld« bedeuten und in einigen Mittelmeerländern eine gewisse Körperöffnung. Dort impliziert man damit Homosexualität.

Im Ausland tut man also gut daran, diese Geste vorsichtshalber zu vermeiden.

Die Daumen-nach-oben-Geste

In den USA, in Großbritannien, Australien und Neuseeland hat diese Geste drei Bedeutungen. Sie ist allgemein gebräuchlich bei Anhalten, sie ist auch ein O.K.-Signal, sie ist drittens aber auch, wenn der Daumen heftig nach oben gereckt wird, eine obszöne Geste. In Griechenland ist die Hauptbedeutung »Leck mich« und ein Anhalter wird damit nicht weit kommen. Wenn die Europäer mit den Fingern zählen, fangen sie beim Daumen an; er bedeutet also »eins«. Die Amerikaner dagegen fangen mit dem Zeigefinger an, dann kommt der Mittelfinger und so weiter. Der Daumen schließlich steht für die Zahl Fünf.



Abb. 3 »Kein Problem.«

Der hochgereckte Daumen kann, in Verbindung mit anderen Gesten, auch das Gefühl der Überlegenheit anzeigen oder die Absicht, den anderen unterzukriegen. Auf diese Verwendung des Daumens werden wir in einem späteren Kapitel näher eingehen.

Das V-Zeichen

Dieses Zeichen ist in Großbritannien und Australien sehr gebräuchlich und bedeutet so viel wie »Leck mich«. Die Handfläche zeigt dabei nach innen. Winston Churchill hat diese Geste im Zweiten Weltkrieg zum Zeichen für Victory, also Sieg, gemacht, allerdings mit dem Unterschied, dass die Handfläche nach außen zeigt. In weiten Teilen Europas wird diese Geste allerdings immer als Siegeszeichen verstanden, egal, wohin die Handfläche weist.

So kann sich ein Kontinentaleuropäer gelegentlich wundern, welchen Sieg ein Engländer mit dem V-Zeichen meint, das eigentlich als Beleidigung gedacht war.

Diese Beispiele zeigen, dass Missverständnisse auf diesem Gebiet zu Peinlichkeiten führen können und dass man gut daran tut, den kulturellen Hintergrund eines Menschen zu bedenken, bevor man seine Körpersprache deutet. Aus diesem Grund befasst sich dieses Buch, wenn nicht explizit etwas anderes erwähnt ist, nur mit einem bestimmten Kulturkreis: mit erwachsenen Menschen der weißen Mittelklasse, die ihre kulturelle Prägung in Nordamerika, Großbritannien, Australien oder anderen Ländern mit Englisch als Muttersprache erfahren haben.

Häufung von Gesten

Einer der gravierendsten Fehler, die ein Neuling in der Deutung der Körpersprache machen kann, ist, dass er eine einzelne Geste isoliert von anderen Gesten oder Umständen betrachtet. Wenn sich jemand am Kopf kratzt, kann das zum Beispiel eine Menge Dinge bedeuten: Schuppen, Läuse, Schwitzen, Unsicherheit, Vergesslichkeit, Lügen - je nach den anderen gleichzeitigen Gesten. Also muss man zur richtigen Deutung immer nach einem Komplex von Gesten Ausschau halten.

Wie jede andere Sprache besteht die Körpersprache aus Wörtern, Sätzen und Satzzeichen. Jede Geste ist ein einzelnes Wort und Wörter können mehrere, verschiedene Bedeutungen haben. Die jeweilige Bedeutung erfasst man nur im Kontext eines ganzen Satzes. Auch Gesten bilden Sätze und lassen nur in ihrer Gesamtheit die wirklichen Gefühle und Einstellungen eines Menschen erkennen. Ein »scharfsichtiger« Mensch kann die nonverbalen Sätze eines anderen lesen und sie mit den geäußerten Worten vergleichen.

Abbildung 4 zeigt einen gebräuchlichen Komplex kritischer Bewertungsgesten. Die wichtigste Geste ist »Hand am Gesicht«, wobei der Zeigefinger an der Wange nach oben zeigt, ein anderer Finger den Mund bedeckt und der Daumen das Kinn stützt. Dass der Zuhörer dem Sprecher gegenüber kritisch eingestellt ist, sieht man weiterhin daran, dass die Beine fest übereinander geschlagen sind und ein Arm vor dem Körper liegt (Abwehr), während Kopf und Kinn geneigt sind (Feindseligkeit). Dieser nonverbale »Satz« sagt ungefähr: »Was Sie da sagen, gefällt mir nicht. Ich bin anderer Meinung.«

Kongruenz

Stellen Sie sich vor, Sie seien der Sprecher und fragten den Zuhörer von Abbildung 4, was er von Ihren Ausführungen halte. Wenn er sagt, er sei anderer Meinung, dann stimmen seine nonverbalen Signale mit den verbalen überein, sind also kongruent. Behauptet er aber, er fände alles richtig, was Sie sagten, dann lügt er, denn seine Worte und seine Gesten stimmen nicht überein, sind also inkongruent. Untersuchungen haben gezeigt, dass nonverbale Signale einen fünfmal so starken Eindruck hinterlassen wie verbale. Bei Inkongruenz halten sich die Menschen also an die nonverbale Botschaft; die Worte werden nicht beachtet.

Man kann oft beobachten, wie ein Politiker hinter dem Rednerpult steht, Arme fest über der Brust gekreuzt (defensiv), Kinn nach unten (kritisch oder feindselig), und dem Publikum erzählt, wie aufgeschlossen er für die Probleme der Jugend ist. Vielleicht versucht er auch noch, die Zuhörer von seiner menschlichen Wärme und Einfühlsamkeit zu überzeugen, während er seinem Pult harte, scharfe Karateschläge versetzt. Sigmund Freud bemerkte einmal, dass eine Patientin, während sie von ihrer glücklichen Ehe sprach, unbewusst immer ihren Ehering abstreifte und wieder anzog. Freud erkannte die Bedeutung dieser unbewussten Geste und war nicht überrascht, als dann tatsächlich Eheprobleme zur Sprache kamen.

Die Beobachtung von komplexen Gesten und die Beurteilung der Kongruenz zwischen verbalen und nonverbalen Mitteilungen sind die Schlüssel zu einer zutreffenden Interpretation der Körpersprache.

Gesten im Kontext

Darüber hinaus muss man aber alle Gesten noch in dem Kontext betrachten, in dem sie vorkommen. Wenn zum Beispiel jemand an einem kalten Wintertag mit dicht verschränkten

Armen und Beinen und gesenktem Kinn an der Bushaltestelle sitzt, dann bedeutet das höchstwahrscheinlich, dass er friert, und nicht, dass er in Abwehrstellung ist. Wenn dieser Mensch Ihnen aber in der gleichen Haltung am Tisch gegenüber sitzt, während Sie versuchen, ihm eine Idee oder ein Produkt zu verkaufen, dann muss man die Gesamtheit seiner Gesten als Abwehrhaltung deuten.



Abb. 4 Gebräuchlicher Komplex kritischer Bewertungsgesten

In diesem Buch werden alle Gesten in ihrem Kontext beurteilt und Gestenkomplexe werden nach Möglichkeit untersucht.

Andere Faktoren, die bei der Deutung eine Rolle spielen

Wenn der Händedruck eines Mannes so schlaff ist, dass man das Gefühl hat, einen toten Fisch in der Hand zu haben, dann ist man geneigt, ihn für einen schwachen Charakter zu halten; im Kapitel über die verschiedenen Arten des Händedrucks werden die Gründe für diese Annahme untersucht. Wenn dieser Mann aber Arthritis in den Händen hat, wird er den »schlappen« Händedruck vorziehen, um größere Schmerzen zu vermeiden. Auch Künstler, Musiker, Chirurgen und Leute in sonstigen Berufen, die mit ihren Händen diffizile Arbeit leisten müssen, begrüßen andere nur ungern mit Handschlag. Lässt es sich aber nicht vermeiden, dann sind sie dabei so vorsichtig wie möglich.

Wer schlecht sitzende oder zu enge Kleidung trägt, kann vielleicht bestimmte Bewegungen nicht ausführen, und das beeinträchtigt die Körpersprache. Das betrifft zwar nur eine Minderheit, aber man muss immer bedenken, wie sich körperliche Behinderungen oder Beschränkungen auf die Bewegungen auswirken.

Status und Macht

Linguistische Untersuchungen haben gezeigt, dass Status, Macht und Prestige eines Menschen in direktem Verhältnis zum Umfang seines Wortschatzes stehen. Je höher man also auf der sozialen oder beruflichen Leiter steht, desto besser kann man sich ausdrücken - oder umgekehrt. Und die Nonverbalisten haben herausgefunden, dass eine Beziehung besteht zwischen dem Ausmaß, in dem ein Mensch die Sprache beherrscht, und

der Menge der Gesten, die er benutzt. Die Person, die sozial oder im Management einer Firma ganz oben steht, hat eine Fülle von Worten zur Verfügung, um ihre Meinung kundzutun, während ein weniger gebildeter Mensch seinen Worten mit Gesten nachhelfen muss. Das bedeutet also, dass der Status einer Person mit der Anzahl der körperlichen Gesten, die sie benutzt, zusammenhängt.

Die meisten Beispiele in diesem Buch beziehen sich auf Personen der Mittelklasse, aber es kann als Regel gelten, dass ein Mensch desto weniger Gestik einsetzt, je höher er steht.

Dauer und Deutlichkeit der Gesten hängen auch vom Alter der betreffenden Person ab. Zum Beispiel wird ein fünfjähriges Kind, das seine Eltern angelogen hat, unmittelbar danach den Mund mit der Hand bedecken (Abb. 5). Die Geste macht die Eltern auf die Lüge aufmerksam. Sie wird das ganze Leben hindurch beibehalten; es ändert sich nur das Tempo, in dem sie ausgeführt wird. Wenn ein Teenager lügt, hebt er auch die Hand zum Mund, schlägt sie aber nicht direkt auf den Mund, sondern reibt nur mit den Fingern in der Gegend des Mundes herum (Abb. 6).



Abb. 5 Ein kleines Kind lügt



Abb. 6 Ein Teenager lügt



Abb. 7 Ein Erwachsener lügt

Im Erwachsenenalter verfeinert sich diese Geste weiter. Wenn ein Erwachsener lügt, weist das Gehirn die Hand an, den Mund zu bedecken, um die Lüge zurückzuhalten, genau wie beim kleinen Kind und beim Teenager, aber im letzten Moment wird die Hand abgelenkt und berührt nur die Nase (Abb. 7). Diese Geste ist nichts anderes als eine raffinierte Version des kindlichen Mundzuhaltens. Das ist ein Beispiel dafür, dass sich die Gesten mit zunehmendem Alter verfeinern und weniger deutlich werden, weshalb es auch schwieriger ist, die Gestik eines älteren Erwachsenen richtig auszulegen.

Lügen mit der Körpersprache

Eine häufig gestellte Frage ist: »Kann man mit der Körpersprache etwas vortäuschen?« Im Allgemeinen ist die Antwort darauf ein Nein, und zwar weil es dann an Kongruenz zwischen den hauptsächlichen Gesten und den gesprochenen Worten einerseits und den Mikrosignalen des Körpers andererseits fehlt. Zum Beispiel assoziiert man offene Handflächen mit Ehrlichkeit, aber wenn jemand mit Absicht die offenen Handflächen vorzeigt und lächelt, während er lügt, dann verraten ihn seine Mikrogesten. Vielleicht ziehen sich seine

Pupillen zusammen, vielleicht hebt sich eine Augenbraue oder verzieht sich ein Mundwinkel, und diese Signale widersprechen der Handgeste und dem offenen Lächeln. Das Resultat ist, dass der Empfänger nicht recht glaubt, was er hört.

Im menschlichen Geist gibt es offenbar eine Art Sicherungsmechanismus, der eine Schieflage registriert, wenn er eine Reihe einander widersprechender Signale empfängt. Aber es gibt Fälle, in denen um eines Vorteils willen die Körpersprache verfälscht wird. Man braucht nur an Schönheitswettbewerbe zu denken. Jede Möchtegern-Miss-Welt studiert ihre Bewegungen sorgfältig ein. Das bringt Punkte bei den Preisrichtern. Aber selbst Experten können eine einstudierte Gestik nur kurze Zeit durchhalten; irgendwann wird der Körper Signale aussenden, die mit den bewussten Handlungen nichts zu tun haben. Politiker sind oft sehr geübt darin, mit Hilfe der Körpersprache etwas vorzutäuschen, damit die Wähler ihnen ihre Worte abnehmen. Wer es darin zur Meisterschaft gebracht hat, dem sagt man Charisma nach.

Mehr als alle anderen Körperteile wird das Gesicht benutzt, um Lügen zu kaschieren. Wir lächeln, nicken und zwinkern, um unser Gegenüber zu täuschen, aber unglücklicherweise verraten unsere Körpersignale die Wahrheit. Gesichtsausdruck und Körpersprache stimmen nicht überein. Das Studium der Gesichtssignale ist eine eigene Wissenschaft; dieses Buch kann nicht ausführlich darauf eingehen. Dazu gibt es inzwischen eine eigene umfängliche Literatur.

Man kann also seine Körpersprache nicht auf Dauer verfälschen. Wohl aber kann und soll man positive Signale für den Umgang mit anderen lernen und üben und sich Gesten abgewöhnen, die negative Signale aussenden. Das kann den Umgang mit Menschen erleichtern und Sie zu einem angenehmeren Menschen machen.

Wie man Lügen erfolgreich vorbringt

Das Problem beim Lügen ist, dass unser Unterbewusstsein unabhängig von unseren Worten und Absichten handelt und uns mit Hilfe der Körpersprache verrät. Darum fliegen Leute, die selten lügen, leicht auf, auch wenn sie noch so überzeugend klingen. Sobald sie zu lügen beginnen, sendet ihr Körper widersprechende Signale aus, und diese erwecken in uns den Eindruck, dass sie nicht die Wahrheit sagen. Die nervöse Energie, die das Unterbewusstsein beim Lügen freisetzt, äußert sich in einer Geste, die dem Gesagten widerspricht. Leute, die von Berufs wegen lügen müssen, wie zum Beispiel Politiker, Anwälte und Schauspieler, haben ihre Körpergesten so verfeinert, dass man die Lüge nicht mehr »sehen« kann, und die Menschen gehen ihnen auf den Leim.

Solche »Berufslügner« haben zwei Methoden, ihre Gesten zu verfeinern. Erstens führen sie diejenigen Gesten aus, die ihnen im Fall einer Lüge richtig vorkommen, aber das gelingt nur, wenn sie schon eine langjährige Praxis im Lügen haben. Zweitens können sie die meisten Gesten unterdrücken lernen, so dass sie beim Lügen weder positive noch negative Signale aussenden, aber auch das ist schwierig.

Machen Sie bei Gelegenheit den folgenden Versuch: Erzählen Sie einem Bekannten, der Sie voll im Blick hat, absichtlich eine Lüge und bemühen Sie sich dabei, alle Körpergesten zu unterdrücken. Selbst wenn Ihnen das bei den größeren Gesten gelingt, werden doch noch zahlreiche Mikrogesten ausgeführt, zum Beispiel Zucken der Gesichtsmuskeln, erweiterte oder verengte Pupillen, Schweiß auf der Stirn, Erröten, schnellerer Lidschlag. All das verrät die Täuschung. Forscher verwenden bei ihren Untersuchungen Kameras mit Zeitlupe, um solche Mikrogesten, die nur Sekundenbruchteile dauern, zu erkennen. Nur professionelle Interviewer, Verkäufer und besonders instinktsichere Leute können solche Signale während eines

Gesprächs bemerken. Die besten Interviewer und Verkäufer sind diejenigen, welche die Fähigkeit entwickelt haben, Mikrogesten ihres Gegenübers sofort richtig zu deuten.

Aus all dem wird klar, dass man nur dann erfolgreich lügen kann, wenn man seinen Körper außer Sicht hält. Und genau das ist der Grund, warum der Verdächtige beim Verhör auf einen frei stehenden Stuhl und ins Licht gesetzt wird. Die Verhörenden sollen seinen Körper voll im Blickfeld haben; so wird ihm das Lügen schwer gemacht. Leichter ist es, wenn der Körper teilweise verborgen ist, wenn man hinter einem Schreibtisch sitzt, über einen Zaun schaut oder hinter einer Tür steht. Am besten lügt es sich am Telefon!

Wie man Körpersprache lernt

Nehmen Sie sich vor, jeden Tag mindestens eine Viertelstunde lang die Gestik anderer Leute zu studieren, und werden Sie sich Ihrer eigenen Gesten bewusst. Geeignet für solche Übungen sind alle Plätze, wo Menschen zusammenkommen und miteinander umgehen. Besonders in einem Flughafen kann man die ganze Bandbreite menschlicher Gesten studieren, mit denen Reisefieber, Aufregung, Freude, Trauer, Zorn, Ungeduld und so manches andere ausgedrückt wird. Auch gesellschaftliche Anlässe, Sitzungen und Partys sind hervorragende Studiengelegenheiten. Wenn man gelernt hat, Körpersprache zu lesen, kann man auf eine Party gehen, den ganzen Abend in der Ecke sitzen wie ein Mauerblümchen und äußerst spannende Stunden mit der Beobachtung der vielfältigen Körpersignale verbringen. Auch das Fernsehen bietet Gelegenheit, die nonverbale Kommunikation zu studieren. Schalten Sie den Ton aus und versuchen Sie zu verstehen, was vor sich geht, indem Sie nur das Bild ansehen. Wenn Sie alle fünf Minuten den Ton kurz einschalten, können Sie

kontrollieren, ob Sie den rein visuellen Anteil richtig gedeutet haben. Sie werden bald das ganze Programm ohne Ton verfolgen können und verstehen, was passiert, genau wie es taube Menschen machen.

2. Territorien und Bezirke

Tausende von Artikeln und Büchern sind schon darüber geschrieben worden, wie Tiere, Vögel, Fische und Primaten ihre Territorien abstecken und bewachen. Aber erst in jüngster Zeit hat man entdeckt, dass auch Menschen ihre Territorien haben. Wenn man das einmal erkannt und in seinen Auswirkungen begriffen hat, kann man nicht nur erstaunliche Einblicke in eigenes und fremdes Verhalten tun, sondern auch die Reaktionen seines Gegenübers voraussagen. Der amerikanische Anthropologe Edward T. Hall war einer der ersten, die die räumlichen Bedürfnisse der Menschen untersuchten. Seine Forschungen auf diesem Gebiet haben zu einem neuen Verständnis für unsere Beziehungen zu anderen Menschen geführt.

Jedes Land ist ein Territorium, das von klar definierten Grenzen umgeben und manchmal von bewaffneten Wächtern geschützt ist. Innerhalb jedes Landes gibt es kleinere Territorien in Form von Bundesländern oder Bezirken. Darin gibt es wieder kleinere Territorien, nämlich die Städte, und darin wieder Stadtteile, und darin wieder einzelne Straßen, die für diejenigen, die darin wohnen, wieder ein kleines Territorium darstellen. Die Bewohner jedes Territoriums fühlen sich ihm verbunden und sind bereit, es zu verteidigen, notfalls mit Gewalt.

Ein Territorium ist auch der Raum, den ein Mensch für sich beansprucht, als wäre er eine Erweiterung seines Körpers. Jeder Mensch hat sein persönliches Territorium, zu dem der Raum um sein Eigentum gehört, sein Haus und sein Grundstück, das von einem Zaun begrenzt wird, der Innenraum seines Autos, sein eigenes Zimmer, sein Lieblingssessel, und eben auch, wie Hall entdeckte, ein bestimmter Luftraum um seinen Körper.

Dieses Kapitel befasst sich hauptsächlich mit diesem

Luftraum und damit, wie Menschen reagieren, wenn er verletzt wird.

Persönlicher Raum

Die meisten Tiere haben einen bestimmten Raum um sich, den sie als ihren eigenen betrachten. Die Größe dieses Raums hängt weitgehend davon ab, unter welchen räumlichen Bedingungen das Tier aufgewachsen ist. Ein Löwe, der in einer abgelegenen und von wenig Löwen bewohnten Gegend Afrikas groß geworden ist, kann ein Territorium von fünfzig Kilometern Durchmesser haben und er markiert die Grenzen dieses Bezirks mit seinen Ausscheidungen. Dagegen hat ein in Gefangenschaft mit anderen Löwen zusammen aufgewachsenes Tier als Folge der Enge vielleicht nur einen persönlichen Raum von wenigen Metern Ausdehnung.

Wie die anderen Lebewesen hat auch der Mensch seine eigene persönliche »Luftblase«, die er mit sich herumträgt. Auch ihre Größe hängt von der Bevölkerungsdichte der Gegend ab, in der er aufgewachsen ist. Sie ist also kulturell determiniert. Während einige Völker, wie zum Beispiel die Japaner, an Enge gewöhnt sind, brauchen andere das weite, offene Land und halten Abstand zu den Mitmenschen. Wir befassen uns hier hauptsächlich mit dem territorialen Verhalten von Menschen aus den westlichen Kulturen.

Auch der Status kann Einfluss auf den Abstand haben, in dem ein Mensch zu den anderen steht. Das kommt in einem späteren Kapitel zur Sprache.

Abstandszonen

Der Radius der Luftblase rund um weiße Angehörige der

Mittelschicht, die in Nordamerika, England oder Australien leben, ist im Allgemeinen gleich groß. Er kann in vier verschiedene Abstandszonen aufgeteilt werden.

1. *Die Intimzone* (zwischen 15 und 46 Zentimeter)

Von allen Abstandszonen ist diese die weitaus wichtigste. Der Mensch verteidigt sie wie persönliches Eigentum.

Nur Personen, die ihm emotional nahe stehen, dürfen in diese Zone eindringen. Dazu gehören Liebespartner, Eltern, Kinder, enge Freunde und nahe Verwandte. Es gibt auch noch eine Unterzone von bis zu 15 Zentimetern rund um den Körper, in die man nur bei physischem Kontakt eindringt. Das ist die enge Intimzone.

2. *Die persönliche Zone* (zwischen 46 cm und 1,2 Meter)

Das ist die Distanz, die wir bei privaten und geschäftlichen Partys, bei gesellschaftlichen Anlässen und freundschaftlichen Zusammenkünften wahren.

3. *Die gesellschaftliche Zone* (1,2 bis 3,6 Meter) Diesen Abstand halten wir gegenüber Fremden - dem Installateur, der bei uns etwas repariert, dem Briefträger, dem neuen Kollegen und anderen Menschen, die wir nicht gut kennen.

4. *Die öffentliche Zone* (über 3,6 Meter)

Wenn wir vor einer größeren Gruppe sprechen, stehen wir am liebsten in dieser Entfernung.

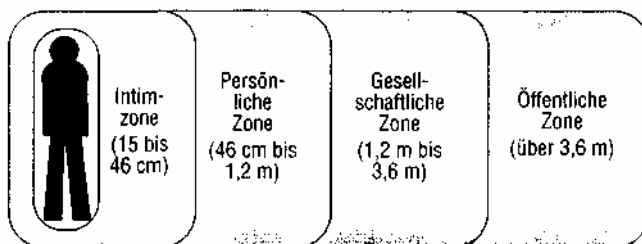


Abb. 8 Abstandszonen

Die Bedeutung der Abstandszonen in der Praxis

Für das Eindringen eines anderen in unsere Intimzone gibt es zwei Gründe. Erstens kann es sich um einen engen Verwandten oder Freund handeln oder der/die Betreffende will uns sexuelle Avancen machen. Zweitens kann das Eindringen in feindlicher Absicht geschehen. Wenn sich Fremde in unserer persönlichen oder gesellschaftlichen Zone aufhalten, nehmen wir das hin, aber wenn ein Fremder in unsere Intimzone eindringt, dann reagiert unser Körper. Das Herz schlägt schneller, der Adrenalinspiegel steigt und Blut wird verstärkt in Gehirn und Muskeln gepumpt. Das alles sind Vorbereitungen für eine Kampf- oder Fluchtsituation.

Sollten Sie also einem Menschen, den Sie gerade erst kennen gelernt haben, den Arm um die Schultern legen, kann das dazu führen, dass dieser Mensch Ihnen gegenüber negative Gefühle fasst, auch wenn er, um Sie nicht zu beleidigen, lächelt und so tut, als gefalle es ihm. Wenn Sie wollen, dass sich Menschen in Ihrer Gesellschaft wohl fühlen, dann befolgen Sie die goldene Regel: Abstand halten. Je intimer unser Verhältnis zu einem anderen ist, desto weiter dürfen wir uns in ihre Zonen hineinwagen. Ein Neuer im Betrieb kann den Eindruck gewinnen, dass die neuen Kollegen ihn kühl empfangen, dabei halten sie ihn nur in der gesellschaftlichen Abstandszone, bis sie ihn besser kennen. Mit wachsender Vertrautheit verringert sich der territoriale Abstand zwischen ihm und ihnen, und schließlich wird er in die persönliche Zone und gelegentlich sogar in die Intimzone eingelassen.

Wenn zwei Menschen sich küssen, kann man aus dem Abstand zwischen den Hüften der beiden auf ihre Beziehung schließen. Liebende drücken ihre Körper fest aneinander und bewegen sich innerhalb der Intimzone des anderen. Das unterscheidet sich vom KUSS eines Fremden in der Silvesternacht oder vom KUSS einer guten Freundin. In solchen

Fällen bleibt der Küssende mit seinem Becken mindestens 15 cm von dem des Geküssten entfernt.

Ausnahmen von dieser Regel gibt es, wenn der räumliche Abstand von der sozialen Stellung einer Person abhängt. Zum Beispiel kann der Generaldirektor einer Firma seine Freizeit regelmäßig mit einem Untergebenen beim Fischen verbringen. Dabei sind sie Freunde und können sich in der persönlichen Zone oder sogar in der Intimzone des anderen aufhalten. Im Betrieb aber hält der Chef seinen Angelkumpel in der gesellschaftlichen Distanz, um ungeschriebene soziale Regeln zu wahren.

In jeder Menschenmenge, in Konzerten, im Kino, in Lifts, Zügen oder Bussen, muss man zwangsläufig in die Intimzone anderer eindringen, und es ist interessant, die Reaktionen darauf zu beobachten. Es gibt für das Zusammensein in der Enge eines überfüllten Busses oder Aufzugs eine Reihe ungeschriebener Regeln, die in westlichen Kulturen strikt befolgt werden:

1. Man darf mit niemandem sprechen, auch nicht mit Bekannten.
2. Man muss Blickkontakt mit anderen streng vermeiden.
3. Man muss ein Pokergesicht aufsetzen; es darf keine Gefühlsregung gezeigt werden.
4. Wenn man ein Buch oder eine Zeitung liest, muss man ganz vertieft wirken.
5. Je schlimmer das Gedränge, desto weniger darf man sich bewegen.
6. Im Aufzug muss man die Stockwerksnummer über den Köpfen anstarren.

Pendler, die täglich in der Stoßzeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln zur Arbeit fahren müssen, werden oft als

unglücklich, traurig oder verzagt beschrieben. So wirken sie auf den Betrachter wegen ihres leeren Gesichtsausdrucks, aber das ist ein Irrtum. Sie halten sich nur an die Regeln, die gelten, wenn ein Eindringen in die Intimzone anderer wegen des Gedränges unvermeidlich ist.

Wenn Sie da Ihre Zweifel haben, dann beobachten Sie sich selbst, wenn Sie allein in ein volles Kino gehen. Sobald Sie sich auf Ihren Sitz inmitten eines Meeres unbekannter Gesichter niederlassen, werden Sie bemerken, dass Sie wie ein vorprogrammierter Roboter die ungeschriebenen Regeln für das Verhalten in einer Menschenmenge befolgen. Während Sie beginnen, mit der unbekannten Person neben Ihnen um die territorialen Rechte auf die Armlehne zu kämpfen, wird Ihnen klar, warum Menschen, die allein in ein volles Kino gehen, ihre Sitze meist erst einnehmen, wenn das Licht erlischt und der Film beginnt. In der Enge eines Busses, Lifts oder Kinos werden die anderen Menschen zu Unpersonen - das heißt, sie existieren gar nicht, soweit es uns betrifft. Und deshalb reagieren wir auch nicht, als ob wir angegriffen würden, wenn jemand versehentlich in unser Intimterritorium eindringt.

Eine wütende Menschenmenge oder eine Gruppe von Demonstranten reagiert anders als ein Einzelner, wenn ihr Territorium verletzt wird. Hier passiert etwas ganz anderes. Je dichter die Menge wird, desto weniger persönlichen Raum haben die Menschen, und es entsteht ein Gefühl der Feindseligkeit. Deshalb wird die Menge auch immer wütender und es kann zu Gewaltausbrüchen kommen. Diese Erkenntnis macht sich die Polizei zunutze. Sie versucht, die Menge aufzubrechen, sodass die Einzelnen mehr persönlichen Raum bekommen und sich beruhigen können.

Erst in neuester Zeit haben Regierungen und Stadtplaner erkannt, dass Sozialsiedlungen mit hoher Bewohnerdichte dem Einzelnen das persönliche Territorium beschneiden. Die Folgen eines zu engen Zusammenlebens und einer Überbevölkerung

waren aus einer Studie über den Rotwildbestand auf James Island, einer Insel vor der Küste von Maryland, zu ersehen. Viele der Tiere waren verendet, obwohl es damals reichlich Futter, keinen natürlichen Feind und keine Infektionen gab. Beobachtungen bei Ratten und Kaninchen brachten ähnliche Ergebnisse. Man forschte weiter und fand heraus, dass die Hirsche an einer Überaktivität der Adrenalindrüsen verendet waren. Ursache war der Stress, unter dem die Tiere litten, weil ihr persönliches Territorium durch das Anwachsen der Population eingeschränkt wurde. Die Adrenalindrüsen spielen eine wichtige Rolle für das Wachstum, die Fruchtbarkeit und die Verteidigungsbereitschaft. Die Überbevölkerung hatte also eine körperliche Reaktion hervorgerufen, die bei vielen Tieren zum Tod führte, obwohl die sonstigen Lebensumstände günstig waren.

Im Hinblick darauf ist leicht einzusehen, warum auch im Fall der Menschen die am dichtesten besiedelten Stadtteile die höchsten Gewalt- und Verbrechensraten aufweisen.

Polizisten benutzen beim Verhör Techniken territorialer Invasion, um den Widerstand eines Verhörten zu brechen. Sie platzieren ihn auf einen Stuhl ohne Armlehnen, der mitten im Raum steht, und dringen in seine Intimzone und sogar in seine enge Intimzone ein, während sie ihre Fragen stellen, und verharren dort, bis er antwortet. Diese Verletzung seines Territoriums lässt den Beschuldigten oft sehr schnell zusammenbrechen.

Vorgesetzte können die gleiche Technik anwenden, wenn sie aus einem Untergebenen etwas herausbringen wollen, was er ihnen vorenthält, aber ein Verkäufer sollte sie einem Kunden gegenüber besser nicht einsetzen.

Rituale, mit denen man sich einen Platz sucht

Wenn man unter Fremden einen Platz einnehmen will, zum Beispiel einen Sitz im Kino, einen Platz am Konferenztisch oder einen Handtuchhaken am Tennisplatz, dann verhält man sich sehr berechenbar. Man sucht üblicherweise den größten Zwischenraum zwischen zwei anderen und besetzt den Platz in der Mitte. Im Kino wählt man einen Sitz, der auf halbem Weg zwischen dem Ende der Reihe und der nächstsitzenden Person liegt. Am Tennisplatz wählt man den Haken, der mitten in der größten Lücke sitzt, entweder zwischen zwei anderen Handtüchern oder in der Mitte zwischen dem letzten Handtuch und dem Ende der Hakenreihe. Der Sinn dieses Rituals ist, dass man andere nicht beleidigen will, indem man ihnen zu nahe kommt oder aber zu viel Abstand hält.

Wenn man im Kino einen anderen Platz wählt als den, der auf halbem Weg zwischen der nächsten Person und dem Ende der Reihe liegt, kann sich diese Person verletzt fühlen, wenn man sich zu weit wegsetzt, oder eingeschüchtert, wenn man sich zu nahe hinsetzt. Das Hauptziel dieses Platzierungsrituals ist also die Erhaltung der Harmonie.

Eine Ausnahme von dieser Regel gilt in öffentlichen Toiletten. Untersuchungen haben gezeigt, dass die Benutzer zu 90 Prozent die Kabinen am Ende der Reihe wählen, und nur wenn diese besetzt sind, das oben geschilderte Abstandsprinzip befolgen.

Kulturelle Faktoren, welche die Abstandszonen beeinflussen

Ein junges Ehepaar, das vor kurzem aus Dänemark nach Chicago gekommen war, wurde in einen örtlichen Club aufgenommen. Nach ein paar Wochen beschwerten sich ein paar

weibliche Clubmitglieder, dass der Däne aufdringlich sei und sie sich in seiner Gegenwart nicht wohl fühlten, und männliche Clubmitglieder hatten den Eindruck, die dänische Frau signalisiere ihnen sexuelle Bereitschaft.

Verursacht wurde dieses Missverständnis durch die Tatsache, dass viele Europäer nur eine Intimzone von 23 - 25 cm haben, manche sogar noch weniger. Die beiden Dänen fühlten sich ganz entspannt und wohl, wenn sie den Amerikanern auf 25 cm Entfernung gegenüberstanden, und hatten keine Ahnung, dass sie damit deren 45-cm-Intimzone verletzten. Auch schauten die Dänen anderen öfter in die Augen als Amerikaner, was ebenfalls zu dem falschen Eindruck beitrug.

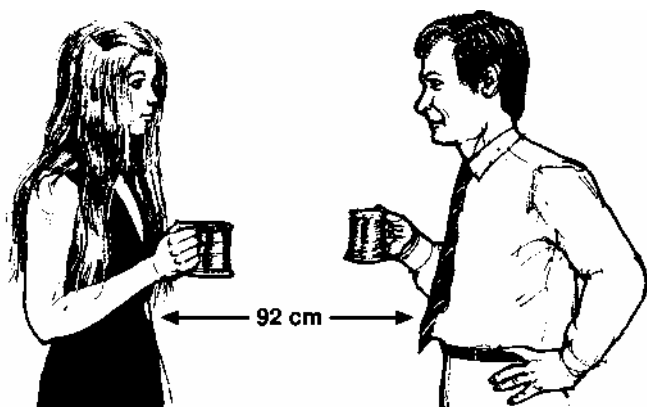


Abb. 9 Die übliche Distanz beim Gespräch unter Stadtbewohnern

Das Eindringen in die Intimzone einer Person des anderen Geschlechts ist auch eine Methode, Interesse an der betreffenden Person anzuzeigen. Man macht damit »Avancen«. Sind diese Avancen unwillkommen, wird die Person einen Schritt zurücktreten, um den Abstand wiederherzustellen. Akzeptiert sie die Avancen, wird die Person stehen bleiben und dem Eindringling erlauben, in der Intimzone zu bleiben. Was für die

Dänen ein ganz normales Verhalten war, wurde ihnen von den Amerikanern als sexuelle Avancen ausgelegt. Die Dänen wiederum hielten die Amerikaner für kalt und unfreundlich, weil sie immer zurücktraten, um den Abstand, bei dem sie sich wohl fühlten, wiederherzustellen.



Abb. 10 Die negative Reaktion einer Frau, wenn ein Mann in ihr Territorium eindringt. Sie lehnt sich zurück im Versuch, wieder einen Abstand herzustellen, der ihr genehm ist. Problematisch wird es, wenn der Mann aus einem Land kommt, in dem die persönliche Zone kleiner ist, denn dann rückt er vermutlich nach, um einen Abstand zu erreichen, der ihm genehm ist. Die Frau kann das als sexuelle Annäherung missdeuten.

Bei einem Kongress beobachtete ich kürzlich, dass alle Amerikaner im Gespräch immer etwa 90 cm voneinander entfernt standen und das ganze Gespräch lang am gleichen Platz blieben. Wenn dagegen ein Japaner mit einem Amerikaner sprach, begannen sich die beiden langsam im Raum herumzubewegen, wobei sich der Amerikaner rückwärts von dem Japaner zu entfernen suchte und der Japaner ständig nachrückte. Auf diese Weise versuchten beide, die ihnen

kulturell gemäße Distanz herzustellen. Der Japaner mit seiner nur 25 cm breiten Intimzone bewegte sich immer vorwärts, um die ihm genehme Distanz zu erreichen. Aber damit verletzte er die Intimzone des Amerikaners und veranlasste ihn damit zum Zurückweichen. Wenn man eine Videoaufzeichnung dieses Vorgangs mit hoher Geschwindigkeit laufen lässt, gewinnt man den Eindruck, dass die beiden Männer um den Saal herumtanzen, wobei der Japaner die Führungsrolle hat. Die logische Folge davon ist, dass sich Amerikaner und Japaner bei geschäftlichen Verhandlungen mit einigem Misstrauen begegnen. Die Amerikaner finden die Japaner aufdringlich, die Japaner empfinden die Amerikaner als kalt und abweisend. Es kann also leicht zu Missverständnissen und falschen Annahmen kommen, wenn man sich des kulturell bedingten Unterschieds in der Ausdehnung der Intimzonen nicht bewusst ist.

Abstandszonen in der Stadt und auf dem Land

Wie bereits erwähnt, hängt der Umfang des persönlichen Raums, den ein Mensch braucht, mit der Bevölkerungsdichte seiner Herkunftsgegend zusammen. Wer in einer schwach bevölkerten ländlichen Gegend aufgewachsen ist, braucht mehr persönlichen Raum als die, die in eng bebauten Städten aufgewachsen sind. Aus der Tatsache, wie weit ein Mensch die Hand bei der Begrüßung ausstreckt, kann man vielleicht schon schließen, ob er aus der Großstadt oder aus der tiefsten Provinz stammt. Großstädter haben eine »Luftblase« mit einem Radius von 46 cm um sich, und genau das ist der Abstand zwischen Handgelenk und Rumpf, wenn sie jemandem die Hand schütteln wollen. (Abb. 11)

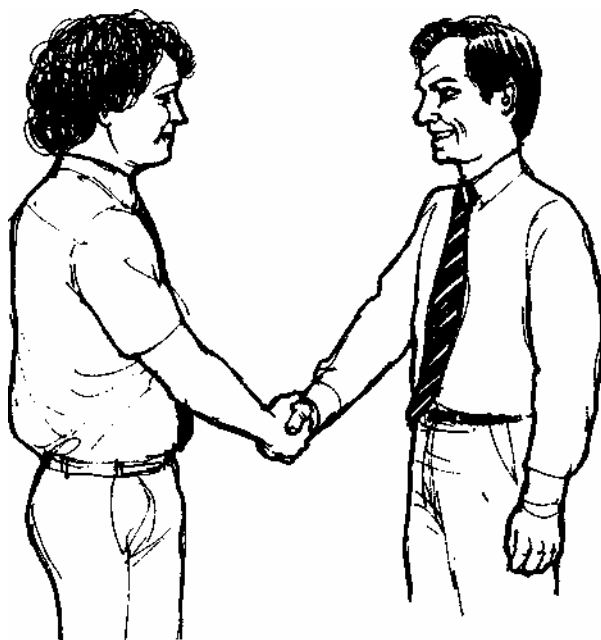


Abb. 11 Zwei Stadtbewohner begrüßen sich.

Auf diese Art berühren sich die beiden Hände auf neutralem Gelände. Menschen aus einer ländlichen Kleinstadt, wo die Leute viel weniger dicht aufeinander wohnen, haben eine territoriale »Blase« von durchschnittlich 1,2 m, und entsprechend groß ist die Entfernung vom Handgelenk zum Rumpf, wenn ein Landbewohner einem anderen die Hand schüttelt.

Landbewohner stehen im Allgemeinen mit beiden Füßen fest auf der Erde und beugen sich so weit wie möglich vor, um die Hand des anderen zu ergreifen, wohingegen der Stadtbewohner auf den anderen zutreten wird.

Wer in einer entlegenen oder schwach bevölkerten Gegend aufgewachsen ist, hat meist ein Bedürfnis nach großem persönlichem Abstand, im Einzelfall bis zu 9 Meter. Solche

Leute legen keinen Wert auf Handschlag, sondern grüßen aus der Entfernung durch Winken. (Abb. 13)



Abb. 12 Zwei Landbewohner

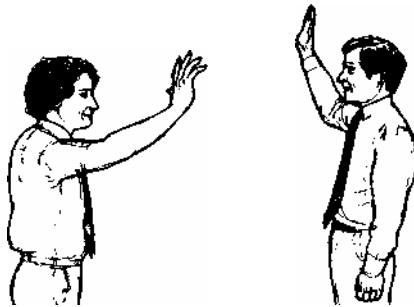


Abb. 13 Leute aus einer dünn besiedelten Gegend

Handlungsreisende aus der Stadt finden solche Informationen äußerst nützlich für ihre Besuche bei Bauern im Hinterland. Wenn man bedenkt, dass so ein Farmer vielleicht eine »Blase« von ca. 1,8 m hat, dann könnte ein Handschlag gut eine Verletzung des Territoriums darstellen und der Farmer würde negativ reagieren und abwehrbereit sein. Verkäufer, die auf dem Land erfolgreich sind, stellen übereinstimmend fest, dass das

Gesprächsklima am besten ist, wenn sie Kleinstadtbewohner mit weit ausgestreckter Hand begrüßen und die Farmer in abgelegenen Gehöften nur mit einem Winken aus sicherer Distanz.

Territorium und Eigentum

Das Eigentum eines Menschen oder auch ein Platz, auf dem er regelmäßig sitzt, bilden ein privates Territorium, genau wie der persönliche Luftraum, und genau so wird er sein Eigentum auch verteidigen. Wohnung, Auto und Büro eines Menschen stellen Territorien dar und sind durch Mauern, Zäune und Türen abgegrenzt. Jedes Territorium kann noch Subterritorien haben. Zum Beispiel können innerhalb des Hauses Küche und Wäscheräum das private Territorium der Frau sein, wo sie bei der Arbeit niemanden um sich haben will. Ein Manager kann seinen bevorzugten Platz am Konferenztisch haben, ein Restaurantbesucher seinen Stammpfad und der Vater daheim seinen Lieblingssessel. Diese Bezirke werden dadurch markiert, dass man dort persönliche Gegenstände deponiert oder dass man sie häufig benutzt. Am Konferenztisch wird der Platz mit Aschenbecher, Schreibgerät, Kleidungsstücken oder anderen Gegenständen markiert, die rings um die Intimzone von 46 cm ausgebreitet werden. Desmond Morris hat die Methoden der Sitzbelegung in Bibliotheken untersucht und herausgefunden, dass man seinen Platz durchschnittlich 77 Minuten lang reservieren kann, indem man ein Buch oder einen persönlichen Gegenstand dort hinterlässt, und zwei Stunden lang, wenn man die Jacke über die Stuhllehne hängt. Zu Hause markiert man seinen Lieblingsplatz mit einem Buch oder einer Illustrierten, mit Pfeife oder Brille, um den Anspruch zu dokumentieren.

Wenn der Hausherr einen Vertreter zum Sitzen einlädt und der Vertreter setzt sich ahnungslos in dessen Sessel, dann ist der

potenzielle Käufer möglicherweise verstimmt über die Verletzung seines Territoriums und nimmt eine ablehnende Haltung ein. Besser fragt man: »Wo sitzen Sie?« Damit vermeidet man einen territorialen Missgriff.

Autos

Psychologen haben herausgefunden, dass die Reaktionen von Autofahrern, was territoriale Ansprüche betrifft, sich oft völlig von ihrem normalen sozialen Verhalten unterscheiden. Es sieht so aus, als vergrößere ein Auto die persönliche Zone eines Menschen, in manchen Fällen bis zum Zehnfachen der Normalgröße. Der Fahrer hat dann das Gefühl, er könne eine Zone von 3,7 bis 4,6 Metern vor und hinter seinem Auto beanspruchen. Wenn ein anderes Auto ihn schneidet, macht der Fahrer einen seelischen Wandel durch; er wird wütend und aggressiv, auch wenn keine Gefahr bestand. Man vergleiche das mit dem Verlauf, wenn der gleiche Mann in den Lift tritt und ein anderer drängelt sich vor ihm hinein, wobei er sein Territorium verletzt. In einem solchen Fall wird er normalerweise nachgiebig reagieren und dem anderen den Vortritt lassen. Wie anders im Auto auf freier Strecke!

Für manche Leute ist das Auto ein schützender Kokon, in dem sie sich vor der Außenwelt verbergen können. Wenn sie am Randstein entlangschleichen, sind sie fast so gefährlich wie die Fahrer mit der erweiterten persönlichen Zone.

Ob andere Menschen Sie sympathisch oder unsympathisch finden, hängt nach all dem weitgehend davon ab, wie viel Achtung Sie ihrer persönlichen Zone entgegenbringen. Deswegen ist der Kumpeltyp, der jedem auf die Schulter schlägt und sein Gegenüber im Gespräch dauernd berührt, insgeheim bei allen unbeliebt. Weil es mehrere Faktoren gibt, die den Umfang der Abstandszone bestimmen, welche eine Person im

Umgang mit anderen braucht, ist es ratsam, jedes einzelne Kriterium zu bedenken, bevor man beurteilt, warum eine Person einen bestimmten Abstand einhält.

Aus Abbildung 14 kann man nun jede der folgenden Deutungen herauslesen:

1. Beide, Mann und Frau, sind Stadtbewohner und der Mann macht der Frau Avancen.

2. Der Mann hat eine engere Intimzone und dringt ahnungslos in die der Frau ein.

3. Der Mann stammt aus einer Kultur mit enger Intimzone und die Frau ist auf dem Land aufgewachsen.



Abb. 14 Wer sind die beiden und woher kommen sie?

Ein paar einfache Fragen und die weitere Beobachtung des Paares können die richtige Lösung bringen und eine peinliche Situation vermeiden helfen, die aus einer falschen Vermutung entstehen könnte.

3. Handflächen-Gesten

Offenheit und Ehrlichkeit

Seit eh und je bringt man die offene Handfläche mit Wahrheit, Ehrlichkeit, Loyalität und Unterwerfung in Verbindung. Bei der Eidesleistung wird oft die Handfläche aufs Herz gelegt, und die offene Hand wird hochgehoben, wenn jemand vor Gericht Zeugnis ablegt; man hält die Bibel in der Linken, und die rechte Hand wird so hochgehalten, dass das Gericht die Handfläche sehen kann.

Im täglichen Leben benutzt man zwei grundlegende Stellungen der Handfläche. Bei der ersten zeigt die Handfläche nach oben; diese Geste ist charakteristisch für Bettler. Bei der zweiten zeigt sie nach unten; sie zeigt an, dass etwas niedergehalten oder unterdrückt wird.

Wenn man erkennen will, ob jemand ehrlich ist, sollte man auf jeden Fall seine Handflächen beobachten. Ein Hund bietet dem siegreichen Gegner seine Kehle als Zeichen der Unterwerfung; der Mensch drückt die gleiche Haltung mit Hilfe seiner Hände aus. Ein Mensch, der ganz offen sein will, hält dem Gegenüber eine oder beide Handflächen hin und sagt so etwas wie: »Ich sage Ihnen ganz ehrlich...« (Abb. 15). Wenn jemand mit der Wahrheit herausrückt, zeigt er dem anderen die offene Handfläche ganz oder teilweise. Diese Geste geschieht, wie fast alles an der Körpersprache, völlig unbewusst, und sie vermittelt den Eindruck oder das Gefühl, dass der Sprecher die Wahrheit sagt. Wenn ein Kind lügt oder etwas verbergen will, versteckt es die Hände im Rücken. Auf ähnliche Weise verbirgt eine Ehefrau ihre Hände in den Hosentaschen oder indem sie die Arme verschränkt, wenn sie abends mit ihren Freundinnen aus war und ihrem Mann nun erklären soll, was sie alles getrieben

hat. Die verborgenen Handflächen geben ihrem Mann einen Hinweis, dass sie etwas verschweigt.

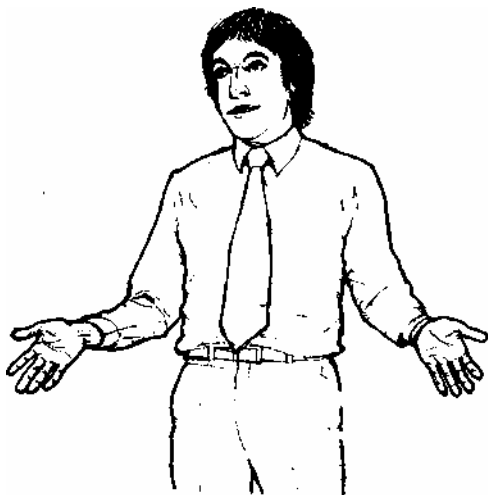


Abb. 15 »Ich sage Ihnen ganz ehrlich...«

Vertreter werden angehalten, die Handflächen eines Kunden zu beobachten, wenn er erklärt, warum er nichts kaufen will. Nur triftige Gründe werden mit offenen Handflächen vorgebracht.

Bewusster Einsatz der Handflächen bei Täuschungsabsicht

Sie werden jetzt fragen: »Soll das heißen, dass die Leute mir glauben, wenn ich meine Lüge mit sichtbarer Handfläche vorbringe?« Ja - und nein. Wenn Sie eine glatte Lüge äußern und dabei die Handflächen öffnen, können die Zuhörer immer noch das Gefühl haben, Sie seien unaufrichtig, weil viele andere Gesten, die zum äußeren Bild der Ehrlichkeit gehören, fehlen und weil negative Gesten, die zur Lüge gehören, sichtbar sind und nicht zu den offenen Handflächen passen. Wie bereits erwähnt, entwickeln Betrüger und Berufslügner das Geschick,

ihre nonverbalen Signale mit den geäußerten Lügen in Übereinstimmung zu bringen. Je perfekter ein Betrüger diese Kunst beherrscht, desto erfolgreicher ist er in seinem »Beruf«.

Man kann aber durch bewussten Einsatz von Handflächengesten lernen, einen glaubwürdigeren Eindruck auf Gesprächspartner zu machen. Und umgekehrt, wenn man sich an diese Gesten der Ehrlichkeit gewöhnt, verringert sich die eigene Neigung zum Lügen. Interessanterweise finden die meisten Leute es schwierig, mit offenen Handflächen zu lügen, und auch die Handflächengesten des Gesprächspartners können es ihnen schwer machen, Lügen zu äußern, wie sie es eigentlich vorhatten. Sie werden also ehrlicher sein.

Die Macht der Hand

Die Handfläche des Menschen verfügt über eine wenig beachtete, aber äußerst wirkungsvolle Geste. Die Macht der Hand verleiht demjenigen, der sie einsetzt, Autorität und wortlose Befehlsgewalt über andere.

Es gibt drei hauptsächliche Befehlsgesten der Hand: Handfläche nach oben, Handfläche nach unten, Hand geschlossen bei ausgestrecktem Finger. Lassen Sie mich die Unterschiede der drei Haltungen an einem Beispiel demonstrieren: Nehmen wir an, Sie bitten jemand, eine Kiste aufzuheben und an eine andere Stelle des Raums zu bringen. Sie benutzen immer den gleichen Tonfall, die gleichen Worte und den gleichen Gesichtsausdruck und ändern nur die Position der Hand.

Die nach oben zeigende Handfläche wird als Unterwerfungsgeste gebraucht; sie hat nichts Einschüchterndes und erinnert an die Geste eines Straßenbettlers. Die Person, an die sich die Bitte richtet, wird nicht den Eindruck haben, dass Druck dahinter steht, und wird sich bei einem normalen Über-

und Unterordnungsverhältnis nicht bedroht fühlen.

Wenn die Handfläche nach unten zeigt, haben Sie unmittelbare Autorität. Die Person, an die sich die Bitte richtet, wird das Gefühl haben, einen Befehl empfangen zu haben, und wird einen gewissen inneren Widerstand empfinden, der von der Art des Verhältnisses zwischen den beiden Personen abhängt. Wenn es sich um einen gleichrangigen Kollegen handelt, weist er Ihre Bitte wahrscheinlich zurück. Die Wahrscheinlichkeit, dass er Ihrer Bitte nachkommt, ist viel größer, wenn Sie die Handfläche-nach-oben-Geste benutzen. Wenn Sie Ihre Bitte aber an einen Untergebenen richten, ist Ihre Befehlsgeste hinnehmbar, weil Sie ja tatsächlich die Autorität haben.

In Abb. 18 ist die Hand zur Faust geschlossen, und der ausgestreckte Finger wird ein symbolischer Stock, mit dem der Sprecher den Zuhörer quasi zur Unterwerfung prügelt. Der ausgestreckte Zeigefinger ist eine der irritierendsten Gesten, die man beim Sprechen benutzen kann, besonders wenn er zu den Worten den Takt schlägt. Wenn Sie gewohnheitsmäßig mit dem Finger zeigen, versuchen Sie die beiden anderen Positionen der Hand einzuüben, und Sie werden sehen, dass die Situation sich entspannt und Ihre Wirkung auf andere positiver wird.



Abb. 16 Gehorsamsgeste der Hand



Abb. 17 Dominanzgeste der Hand

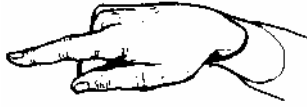


Abb. 18 Aggressionsgeste der Hand

Händeschütteln

Das Händeschütteln ist ein Relikt aus der Steinzeit. Wenn zwei Höhlenmenschen aufeinander trafen, hielten sie die Arme hoch und wiesen ihre Handflächen vor, um zu zeigen, dass sie keine Waffen in der Hand hielten. Diese Geste wurde im Lauf der Jahrhunderte abgewandelt und es entstanden daraus Gesten wie die erhobene Hand beim Eid, die Hand auf dem Herzen und noch viele andere Variationen. Die moderne Form dieses alten Begrüßungsrituals besteht darin, dass man die Hände zusammenfügt und schüttelt. In den meisten englischsprachigen Ländern geschieht das sowohl bei der Begrüßung als auch beim Abschied. Die Hände werden normalerweise drei bis sieben Mal auf und ab bewegt.

Dominanter und submissiver Handschlag

Nach den Erkenntnissen über die Wirkung eines Befehls, je nachdem, ob er mit der Handfläche nach oben oder nach unten gegeben wird, wollen wir jetzt die Bedeutung dieser beiden Handstellungen beim Handschlag untersuchen.

Nehmen wir einmal an, Sie lernen jemand kennen und begrüßen ihn mit Handschlag. Mit diesem Handschlag kann man drei grundlegende Einstellungen vermitteln. Dominanz: »Dieser Mensch möchte mich dominieren. Ich muss mich in Acht nehmen.« Unterwerfung: »Diesen Menschen kann ich dominieren. Er wird nachgeben.« Gleichheit: »Diesen Menschen

mag ich. Wir werden gut miteinander auskommen.«

Diese Einstellungen werden unbewusst vermittelt. Wenn man sich aber dessen bewusst ist, kann man die folgenden Techniken des Händeschüttelns dazu benutzen, eine Begegnung positiv zu gestalten.

Dominanz wird vermittelt, indem man die Hand (auf der Zeichnung die mit dem dunklen Ärmel) so dreht, dass die Handfläche beim Handschlag nach unten zeigt (Abb. 19). Sie braucht nicht direkt auf den Boden zu weisen, muss aber doch deutlich weiter nach unten zeigen als die Hand des anderen. Daraus erkennt der Partner, dass Sie im folgenden Gespräch die Kontrolle übernehmen wollen. Man hat 54 erfolgreiche Manager beobachtet und festgestellt, dass 42 von ihnen nicht nur die Initiative zum Handschlag ergriffen, sondern auch die dominante Variante gebrauchten.

So wie ein Hund Unterwerfung zeigt, indem er sich auf den Rücken legt und dem Angreifer seine Kehle darbietet, so gebraucht der Mensch die Handfläche-nach-oben-Geste, um Ergebenheit anzudeuten. Er bietet beim Handschlag seine Handfläche nach oben (Abb. 20). Das ist sehr wirkungsvoll, wenn man dem anderen die Kontrolle überlassen oder ihm ein Gefühl der Überlegenheit geben will.

Dabei muss man aber immer bedenken, was schon früher erwähnt wurde, nämlich dass manche Menschen gute Gründe haben, beim Handschlag Vorsicht zu zeigen, weil sie an Arthritis leiden oder beruflich stark auf die Sensibilität ihrer Hände angewiesen sind. Ein schlaffer Händedruck allein sagt also noch nichts. Die Gesten, die darauf folgen, geben weitere Hinweise für die Einschätzung des neuen Bekannten - ein nachgiebiger Mensch wird Gesten der Unterwerfung benutzen, ein dominanter eher aggressive.

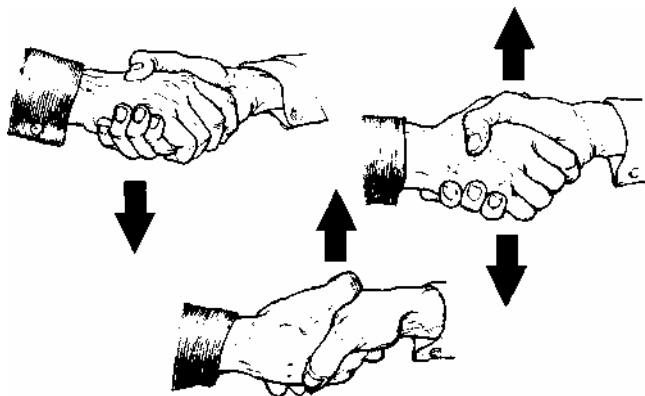


Abb. 19 Übernahme

Abb. 20 Überlassen

Abb. 21 »Handschlag der Kontrolle der Kontrolle unter Männern«

Wenn zwei dominante Personen sich die Hände schütteln, kommt es zu einem symbolischen Kampf, weil beide sich bemühen, die Hand des anderen in die Unterlegenheitsposition zu bringen. Das Ergebnis ist ein schraubstockartiger Griff, bei dem beide Handflächen in vertikaler Stellung bleiben. Dabei übertragen sich Gefühle von gegenseitiger Achtung und Anerkennung (Abb. 21). Einen solchen Handschlag bringt der Vater dem Sohn bei. Es ist ein »Handschlag unter Männern«.

Wenn Sie einen dominanten Handschlag empfangen, dann ist es nicht nur schwierig, die Hand des anderen in die untergeordnete Position zu zwingen, sondern Ihre Bemühung ist auch sehr offensichtlich. Es gibt aber eine ganz einfache Methode, den dominanten Händeschüttler zu entwaffnen, die nicht nur Ihnen selbst ermöglicht, die Kontrolle zu übernehmen, sondern auch den anderen einschüchtert, weil Sie dabei in seine persönliche Zone eindringen. Um den Gegner so zu entwaffnen, müssen Sie, sobald Sie die Hand zum Gruß ausstrecken, mit dem linken Fuß vortreten (Abb. 22, 23). Dann bringen Sie den rechten Fuß vor und bewegen sich auf die linke Seite des anderen, wobei Sie in

seine persönliche Zone vordringen (Abb. 24). Nun vollenden Sie das Manöver, indem Sie den linken Fuß zum rechten stellen und dann mit dem Händeschütteln beginnen. Diese Taktik macht es möglich, die Hand des anderen in eine aufrechte oder gar submissive Stellung zu drehen. Sie ermöglicht es Ihnen auch, die Oberhand zu gewinnen, indem Sie in die persönliche Zone des Gegenübers eindringen.

Analysieren Sie Ihr eigenes Vorgehen beim Handschlag, um zu erkennen, ob Sie mit dem rechten oder dem linken Fuß vortreten, wenn Sie den Arm zum Handschlag ausstrecken. Die meisten Leute sind rechtsfüßig und deshalb im Nachteil, wenn sie einen dominanten Händedruck bekommen, weil sie kaum Platz oder Möglichkeiten haben, sich innerhalb des Bereichs, in dem der Händedruck stattfindet, zu bewegen. So kann der andere die Kontrolle übernehmen. Wenn Sie einmal versuchen, mit dem linken Fuß voraus den Handschlag zu beginnen, werden Sie merken, dass es ganz einfach ist, den dominanten Handschlag zu neutralisieren und die Oberhand zu gewinnen.

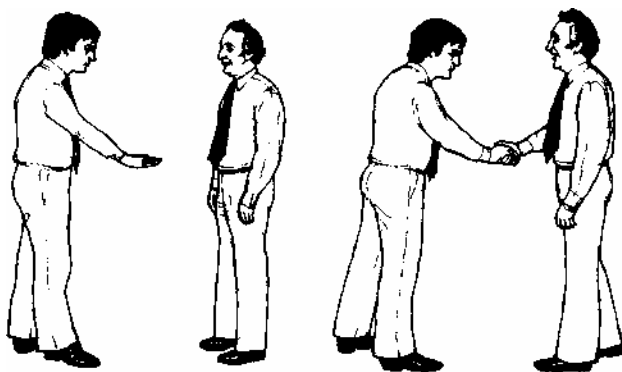


Abb. 22 Dem Mann rechts wird ein dominanter Handschlag angeboten.

Abb. 23 Er ergreift die dargebotene Hand und tritt mit dem linken Fuß vor.

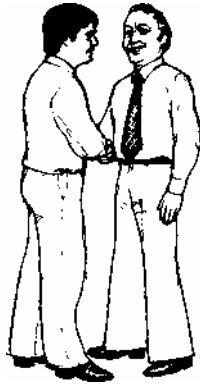


Abb. 24 Indem er mit dem rechten Fuß seitlich nach vorn tritt, dringt er in die Intimzone des anderen ein und bringt den Händedruck in vertikale Position.

Wer streckt zuerst die Hand aus?

Es ist zwar ein allgemein anerkannter Brauch, einem Menschen, den man kennen lernt, die Hand zu schütteln, aber es gibt trotzdem Umstände, unter denen Sie besser nicht die Initiative dazu ergreifen. Der Handschlag ist ein Zeichen des Willkommens, und deshalb ist es klug, sich vorher ein paar Fragen zu stellen: Bin ich willkommen? Freut sich dieser Mensch, dass er mich kennen lernt? Vertretern wird in der Schulung beigebracht, dass es schädlich sein kann, wenn sie einem Kunden, den sie unangemeldet und ungebeten besuchen, von sich aus die Hand schütteln. Vielleicht möchte der Käufer sie nicht willkommen heißen und wird gegen seinen Willen dazu gezwungen. Auch die schon öfter erwähnten Menschen, die mit ihren Händen vorsichtig sein müssen, nehmen es vielleicht übel, wenn sie zum Handschlag genötigt werden. Im Hinblick darauf werden die Vertreter belehrt, dass es besser ist, abzuwarten, ob der andere die Initiative zum Händeschütteln ergreift, und wenn nicht, sich auf ein Nicken als Zeichen des Grußes zu

beschränken.

Verschiedene Arten des Händedrucks

Der entschlossene Griff mit der Handfläche nach unten ist sicherlich der aggressivste Händedruck, weil er dem Empfänger kaum eine Chance lässt, ein gleichrangiges Verhältnis herzustellen (Abb. 25). Er ist typisch für dominante, aggressive Männer, die bei der Begrüßung immer selbst die Initiative ergreifen. Der steife Arm mit direkt nach unten weisender Hand zwingt den Begrüßten in eine Position der Unterlegenheit, weil er sich anpassen muss, indem er die Handfläche nach oben dreht.

Es gibt verschiedene Methoden, diesem Händedruck zu begegnen. Die Annäherung von rechts, wie in Abb. 22 bis 24 geschildert, lässt sich manchmal kaum anwenden, weil der Grüßende den Arm anspannt, um eine solche Taktik zu verhindern. Ein ganz einfaches Manöver ist, dass man die Hand von oben ergreift und sie dann schüttelt (Abb. 26). Mit diesem Trick werden Sie der dominante Beteiligte, weil Sie ganz buchstäblich die Oberhand haben: Ihre Hand ist oben, Ihre Handfläche zeigt nach unten. Sie können aber damit auch den Aggressor in Verlegenheit bringen und sollten diese Methode also nur mit Vorsicht verwenden.



Abb. 25 Die ausgestreckte Hand

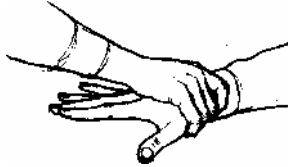


Abb. 26 Wie man diesem Griff mit der Handfläche nach unten begegnen kann

Der »Handschuh«-Handschlag wird auch Politiker-Handschlag genannt. Wer ihn anwendet, möchte dem Empfänger suggerieren, er sei ehrlich und vertrauenswürdig, aber wenn man ihn bei einem Menschen zum Einsatz bringt, den man eben erst kennen gelernt hat, erzielt er den gegenteiligen Effekt: Der Empfänger wird misstrauisch. Der Handschuh sollte nur bei guten Bekannten angewendet werden.



Abb. 27 Der »Handschuh«

Es gibt nur wenige Begrüßungsgesten, die so unangenehm sind wie ein »Toter-Fisch-Handschlag«, besonders wenn die Hand dann noch kalt und feucht ist. Die meisten Menschen assoziieren einen solchen schlaffen Händedruck mit einem schwachen Charakter, vor allem deshalb, weil man eine schlaffe Hand leicht in die unterlegene Position drehen kann. Erstaunlicherweise wissen manche gar nicht, dass ihr Händedruck von dieser Art ist, deswegen ist es ganz klug, sich bei Freunden zu erkundigen.

Der Knochenbrecher-Händedruck ist das Wahrzeichen des aggressiven Machos. Leider gibt es dagegen kein wirksames Gegenmittel außer Beschimpfungen oder einem Schlag auf die Nase.



Abb. 28 Der Knochenbrecher-Händedruck

Auch ein steif ausgestreckter Arm ist bezeichnend für aggressives Wesen. Er soll den Begrüßten auf Distanz und außerhalb der Intimzone des Initiators halten. Landbewohner mit größerer Intimzone grüßen ebenfalls oft mit voll ausgestrecktem Arm, um ihr persönliches Territorium zu schützen. Sie lehnen sich dabei aber vor und balancieren eventuell sogar auf einem Fuß.



Abb. 29 Der steif ausgestreckte Arm

Der Griff nach den Fingerspitzen wirkt wie ein Griff mit steifem Arm, der sein Ziel verfehlt hat. Man erwischt versehentlich nur die Finger des Begrüßten. Hauptzweck auch dieser Geste ist es, den Empfänger möglichst auf Abstand zu halten.

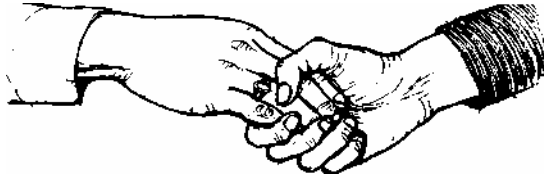


Abb. 30 Der Griff nach den Fingerspitzen

Wenn man den Begrüßten ins eigene Territorium zieht, kann das zweierlei bedeuten: Erstens, der Begrüßende ist ein unsicherer Mensch, der sich nur in seiner persönlichen Zone wohl fühlt, oder zweitens, er stammt aus einer Kultur mit kleiner Intimzone und verhält sich ganz normal.

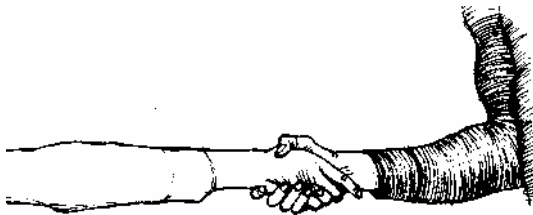


Abb. 31 Der ziehende Arm

Zweck des beidhändigen Handschlags ist es, dem Begrüßten den Eindruck der Zuneigung zu vermitteln. Man sollte dabei auf zwei wichtige Dinge achten. Erstens: Die linke Hand wird eingesetzt, um das Übermaß an Gefühl zu vermitteln, das der Grüßende empfindet, und das Ausmaß des Gefühls ist proportional zu der Strecke, die der linke Arm des Grüßenden am rechten Arm des Begrüßten hinaufwandert. Der Griff am Ellbogen (Abb. 33) zum Beispiel vermittelt mehr Gefühl als der am Handgelenk (Abb. 32) und die Hand auf der Schulter (Abb. 35) mehr als der Oberarmgriff (Abb. 34). Zweitens bedeuten diese Manöver der linken Hand einen Einbruch in die Intimzone und die enge Intimzone des Begrüßten. Im Allgemeinen ist der

Griff am Ellbogen oder am Handgelenk nur zwischen Freunden oder engen Verwandten angebracht; die linke Hand des Initiators dringt dabei nur in die Intimzone des Empfängers ein. Die Hand auf der Schulter und der Griff an den Oberarm dagegen rücken in die enge Intimzone des Begrüßten vor, wobei vielleicht sogar Körperkontakt entsteht.

Beide Gesten sollten nur bei Menschen angewendet werden, zu denen man in engem emotionalem Kontakt steht. Wenn das starke Gefühl nicht gegenseitig ist oder wenn der Initiator keinen triftigen Grund hat, einen beidhändigen Händedruck anzuwenden, wird der Empfänger misstrauisch werden und über die Absichten des anderen Vermutungen anstellen. Man kann häufig beobachten, dass Politiker ihre potenziellen Wähler und Vertreter ihre Kunden so begrüßen, ohne sich klar zu machen, dass das schwer danebengehen kann.

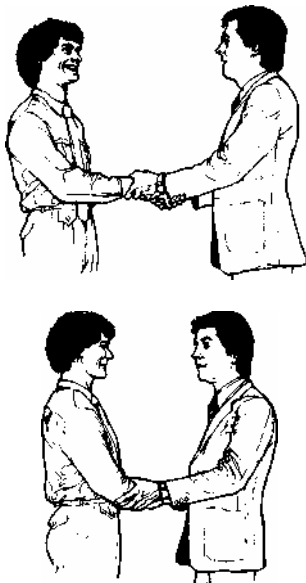


Abb. 32 Der Griff am Handgelenk

Abb. 33 Der Griff am Ellbogen



Abb. 34 Der Griff zum Oberarm

Abb. 35 Der Griff an die Schulter

4. Hand- und Armgesten

Handgesten

Händereiben

Kürzlich besuchte eine gute Freundin meine Frau und mich, um den bevorstehenden Skiurlaub zu besprechen. Im Lauf des Gesprächs lehnte sich unsere Freundin plötzlich zurück, lächelte breit, rieb ihre Handflächen aneinander und rief aus: »Ich kann es kaum erwarten!« Sie hatte uns nonverbal mitgeteilt, dass sie sich von diesem Urlaub viel versprach.

Dieses Händereiben ist eine Methode, um positive Erwartung auszudrücken. Der Würfelspieler rollt den Würfel zwischen den Handflächen zum Zeichen, dass er gewinnen will, der Moderator reibt sich die Hände und sagt zu seinem Publikum: »Und nun kommt endlich unser Hauptredner!« Und der Verkäufer stürmt händereibend ins Büro des Managers und ruft: »Wir haben gerade einen Riesenauftrag bekommen, Chef!« Der Kellner jedoch, der nach dem Essen an Ihren Tisch kommt, sich die Hände reibt und fragt: »Wünschen Sie noch etwas?«, teilt Ihnen nonverbal mit, dass er ein Trinkgeld erwartet.

Das Tempo, mit dem eine Person die Hände aneinander reibt, zeigt an, wem ihrer Meinung nach das erwartete positive Resultat zugute kommen wird. Nehmen wir einmal an, Sie wollen ein Haus kaufen und gehen zu einem Immobilienmakler. Als Sie Ihre Wünsche umrissen haben, reibt er sich schnell die Hände und sagt: »Ich habe genau das Richtige für Sie!« Damit hat er signalisiert, dass er denkt, Sie hätten einen Vorteil bei dem Geschäft. Aber was würden Sie empfinden, wenn er die Hände ganz langsam aneinander riebe, während er Ihnen mitteilte, dass

er das ideale Haus habe? Er würde Ihnen verschlagen und unredlich vorkommen, und Sie hätten das Gefühl, dass eher *er* profitieren würde als Sie. Vertreter lernen, dass sie, wenn sie dem Kunden händereibend ihre Produkte oder Dienstleistungen anpreisen, ein schnelles Tempo vorlegen sollen, damit der Käufer nicht in Abwehrhaltung gerät. Wenn der Käufer sich die Hände reibt und zum Verkäufer sagt: »Lassen Sie mal sehen, was Sie haben!«, dann ist das ein Signal, dass er damit rechnet, etwas Gutes vorgelegt zu bekommen, und wahrscheinlich kaufen wird.



Abb. 36 Erwartungsvolles Händereiben

Aber noch ein Wort zur Warnung: Wenn jemand im tiefsten Winter an einer Bushaltestelle steht und sich schnell die Hände reibt, bedeutet das nicht unbedingt, dass er mit der baldigen Ankunft des Busses rechnet. Vermutlich hat er nur kalte Hände!

Daumen und Finger werden aneinander gerieben

Wenn man Daumen und Fingerspitzen oder Daumen und

Zeigefinger aneinander reibt, dann bedeutet das, dass man Geld erwartet. Vertreter benutzen diese Geste häufig, wenn sie Dinge sagen wie: »Bei mir können Sie 40 Prozent sparen!« Oder ein Mensch reibt Daumen und Zeigefinger aneinander und bittet einen Freund, ihm zehn Euro zu leihen. Diese Geste sollten zum Beispiel Rechtsanwälte oder Ärzte unbedingt vermeiden, wenn sie mit Kunden sprechen.

Verschränkte Hände

Diese Geste wirkt auf den ersten Blick wie ein Zeichen von Zufriedenheit, weil Menschen, die sie benutzen, oft lächeln und glücklich aussehen. Einmal jedoch beobachteten wir einen Verkäufer, der beschrieb, wie er gerade ein Geschäft vermässelt hatte. Unterm Erzählen verschränkte er die Hände und man konnte sehen, dass seine Finger allmählich weiß wurden und aussahen, als ob sie fest zusammengeschweißt wären. Also wurde hier Enttäuschung oder Feindseligkeit ausgedrückt.



Abb. 37 Verschränkte Hände in erhobener Position

Nierenberg und Calero untersuchten diese Geste und erkannten, dass es sich um eine Geste der Frustration handelt, welche signalisiert, dass die Person eine negative Haltung verbergen will. Bei den verschränkten Händen gibt es drei Hauptstellungen: Hände vor dem Gesicht verschränkt (Abb. 37), auf dem Tisch liegend (Abb. 38) oder im Schoß, wenn man sitzt, und vor dem Schritt, wenn man steht (Abb. 39).



Abb. 38 Verschränkte Hände in mittlerer Position

Es scheint auch eine Beziehung zu bestehen zwischen der Höhe, in der man die Hände hält, und der Stärke der negativen Stimmung, die dahinter steht. Es ist also schwerer, mit jemand fertig zu werden, der die Hände so hoch hält wie in Abb. 37, als mit einem, der sie auf mittlerer Höhe hält. Wie bei allen negativen Gesten, kostet es auch hier einige Mühe, die Person dazu zu bringen, dass sie die Finger aus der Verschränkung löst und damit Handflächen und Körper sichtbar macht. Wenn das nicht gelingt, bleibt es bei der feindseligen Haltung.

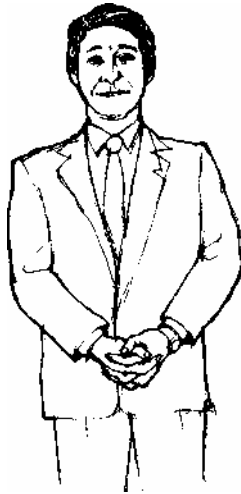


Abb. 39 Verschränkte Hände in tiefer Position

Zum Dach gefaltete Hände

Zu Beginn dieses Buches habe ich davon gesprochen, dass Gesten oft in ganzen Komplexen daherkommen, so wie Wörter in einem Satz, und dass sie aus dem Kontext heraus beurteilt werden müssen. Dass man aber die Hände zum Dach faltet, ist eine Geste, die sehr oft isoliert auftritt. Sie wird hauptsächlich von selbstbewussten Menschen gebraucht, die sonst sehr wenig Körpersprache benutzen. Mit dieser Geste signalisieren sie Selbstsicherheit.

Meine eigenen Beobachtungen dieser faszinierenden Geste ergeben, dass sie häufig gebraucht wird, wenn Über- und Untergeordnete miteinander zu tun haben, und dass sie als Einzelgeste überlegenes Wissen demonstriert. Manager benutzen diese Geste oft, wenn sie Untergebenen Anweisungen geben oder Ratschläge erteilen. Auch bei Buchhaltern und Anwälten ist sie beispielsweise weit verbreitet.



Abb. 40 Dach nach oben



Abb. 41 Dach nach unten

Es gibt zwei Versionen dieser Geste. Das Dach zeigt nach oben (Abb. 40): Diese Position ist die normale, wenn die betreffende Person ihre Ansichten kundtut und das Wort führt.

Das Dach zeigt nach unten (Abb. 41), wenn die betreffende Person überwiegend zuhört. Nierenberg und Calero haben festgestellt, dass Frauen die Dach-nach-unten-Position öfter benutzen als die andere. Wenn das Dach nach oben zeigt und die Person gleichzeitig den Kopf nach hinten legt, erweckt das den Eindruck von Selbstgefälligkeit oder Arroganz.

Die Dachgeste ist zwar ein positives Signal; sie kann aber sowohl unter positiven wie unter negativen Umständen eingesetzt werden und wird daher gelegentlich falsch gedeutet. Nehmen wir an, ein Verkäufer hätte während des Verkaufsgesprächs bei seinem potenziellen Kunden eine Reihe positiver Signale beobachtet, zum Beispiel offene Handflächen, Vorwärtsbeugen, Kopfheben. Und jetzt, gegen Ende des Gesprächs, faltet der Kunde seine Hände zum Dach.

Wenn diese Geste auf eine Reihe positiver Gesten folgt, und zwar dann, wenn der Verkäufer dem Kunden die Lösung für sein Problem zeigt, dann gibt sie dem Verkäufer einen Hinweis, dass er Schluss machen, um den Auftrag bitten und erwarten kann, dass er ihn bekommt. Wenn der Kunde dagegen schon eine Vielzahl negativer Signale gegeben hat, wenn er zum Beispiel die Arme verschränkt, die Beine übereinander geschlagen, die Augen abgewendet und mit der Hand im Gesicht Gesten vollführt hat und dann am Ende der Präsentation die Hände zum Dach faltet, dann zeigt das an, dass er nichts kaufen und den Vertreter loswerden will. (In beiden Fällen drückt die Geste Selbstbewusstsein aus, aber sie ist im einen Fall ein positives Signal für den Vertreter, im anderen ein negatives. Die Bewegungen, die der Dachgeste vorausgehen, sind der Schlüssel zu ihrer Deutung.)

Der Griff um Hände, Arme und Handgelenke

Einige männliche Mitglieder des englischen Königshauses

sind bekannt dafür, dass sie beim Gehen den Kopf hoch erhoben und das Kinn vorgereckt halten und hinter dem Rücken die Hände ineinander legen. Nicht nur der englische Hochadel kultiviert diese Geste; sie ist auch bei den Königsfamilien anderer Länder beliebt. Im Alltagsleben pflegen sie der Polizist, wenn er in seinem Revier patrouilliert, der Direktor, wenn er über den Schulhof schreitet, ranghohe Militärs und andere Menschen in Positionen mit hoher Autorität.

Es ist also eine Geste und Haltung, die Überlegenheit und Selbstbewusstsein ausdrückt. In dieser Haltung bietet man auch anderen die verletzbaren Regionen von Bauch, Kehle und Herz in einem unbewussten Akt der Furchtlosigkeit dar. Aus eigener Erfahrung weiß ich: Wenn man diese Haltung in einer Stress-Situation einnimmt, zum Beispiel, wenn man von einem Reporter interviewt wird oder beim Zahnarzt wartet, dann fühlt man sich entspannt, zuversichtlich und sogar wichtig.

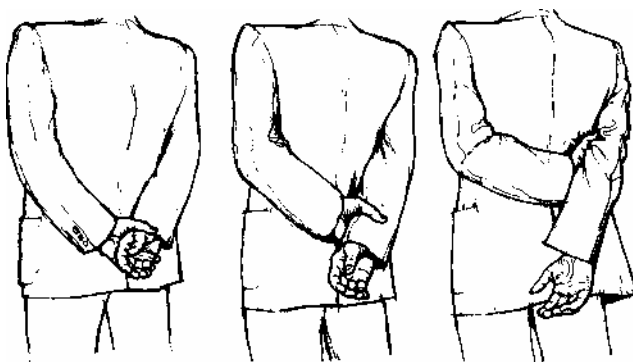


Abb. 42 Hände im Rücken zusammen

Abb. 43 Griff ans Handgelenk

Abb. 44 Griff an den Oberarm

Beobachtungen zeigen, dass Polizisten diese Geste nicht vorführen, wenn sie Schusswaffen tragen. Dann bevorzugen sie

die aggressive Geste der in die Hüften gestemten Hände (Abb. 95). Offenbar verleiht die Waffe ihrem Träger genügend Autorität, so dass er auf die im Rücken zusammengelegten Hände verzichten kann.

Man darf die ineinander gelegten Hände nicht mit dem Griff ans Handgelenk verwechseln (Abb. 43), der von Frustration zeugt und eine Bemühung um Selbstbeherrschung bedeutet. Wenn die Hand den anderen Arm oder das Handgelenk sehr fest umfasst, kann das heißen, dass die Hand den Arm von einer gewalttätigen Reaktion abhalten will.

Je zorniger die Person ist, desto weiter wandert die Hand im Rücken hinauf. Der Mann in Abb. 44 zeigt eine stärkere Bemühung um Selbstbeherrschung als der in Abb. 43, weil seine Hand den Oberarm umgreift, nicht nur das Handgelenk. Diese Geste beobachtet man oft bei Vertretern, die einen potenziellen Kunden besuchen und im Vorzimmer warten müssen. Es ist nur ein kläglich Versuch des Vertreters, seine Nervosität zu bemänteln, und ein gewitzter Verhandlungspartner durchschaut ihn. Wenn eine Selbstbeherrschungsgeste durch die Geste der ineinander gelegten Hände ersetzt wird, entsteht Ruhe und Selbstvertrauen.

Wie der Daumen gezeigt wird

In der Handlesekunst stehen die Daumen für Ego- und Charakterstärke, und der gestische Gebrauch der Daumen passt zu dieser Deutung. Mit Hilfe der Daumen wird Überlegenheit, Herrschaftsgewalt oder sogar Aggression ausgedrückt. Daumengesten sind sekundär, Teil eines Gestenkomplexes. Sie sind positive Signale, oft benutzt in der Pose des »cool« Managers vor seinen Untergebenen. Ein Mann gebraucht sie in Gegenwart von Frauen, die als Partnerinnen in Frage kommen, und auch bei Leuten, die teure und prestigeträchtige Kleidung

tragen, sind sie sehr üblich. Schick und modisch gekleidete Leute benutzen sie öfter als solche, die ältere und unmodische Sachen anhaben.



Abb. 45 Daumen in der Jacken- oder Westentasche

Dass die Daumen Überlegenheit signalisieren, zeigt sich am deutlichsten, wenn die verbale Äußerung einer Person das Gegenteil aussagt, wenn sich zum Beispiel ein Anwalt beim Plädoyer ans Gericht wendet und sagt: »Meiner unmaßgeblichen Meinung nach...«, während er dominante Daumengesten vorführt und den Kopf zurückwirft, um die Richter von oben herab betrachten zu können. Das erweckt den Eindruck von Unwahrhaftigkeit und Aufgeblasenheit. Wenn der Anwalt wirklich bescheiden wirken wollte, müsste er die offenen Handflächen zeigen und sich ein bisschen nach vorne neigen, kurz, eine Demuts- oder Unterwerfungshaltung einnehmen.



Abb. 46 »Meiner unmaßgeblichen Meinung nach...«

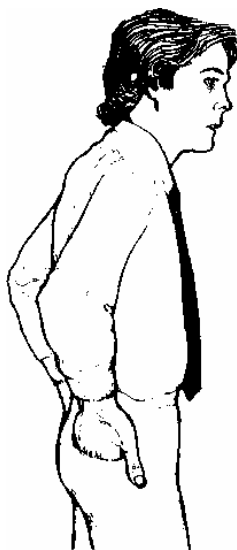


Abb. 47 Die Daumen ragen aus den Gesäßtaschen.



Abb. 48 Die dominante Frau

Am häufigsten ragen die Daumen aus den Taschen der Kleidung heraus, manchmal aus den Gesäßtaschen (Abb. 47), was ein Versuch ist, die dominante Attitüde zu verschleiern. Auch Frauen benutzen diese Geste (Abb. 48). Leute, welche die Daumen zeigen, wippen häufig auch auf den Fußballen, um größer zu erscheinen. Man sieht auch oft, dass jemand bei verschränkten Armen mit den Daumen nach oben zeigt. Das ist ein doppeltes Signal, es zeigt nämlich einerseits eine negative Einstellung (die verschränkten Arme), andererseits Überlegenheit (die Daumen). Wer diese doppelte Geste benutzt, gestikuliert auch oft mit den Daumen und wippt auf den Füßen, falls er steht.



Abb. 49 Daumen nach oben

Wenn der Daumen auf einen anderen Menschen zeigt, kann er bedeuten, dass man diese Person gering achtet oder lächerlich findet. Ein Mann, der sich zu seinen Kumpels beugt, bei geschlossener Faust mit dem Daumen auf seine Frau zeigt und sagt: »Die Frauen sind doch alle gleich«, fördert nicht gerade den ehelichen Frieden. Er setzt den Daumen ein, um die Frau lächerlich zu machen. Dieses Zeigen mit dem Daumen macht die meisten Frauen misstrauisch, besonders, wenn es ein Mann macht. Auch Frauen benutzen diese Geste gelegentlich, um auf Leute zu deuten, die sie nicht mögen, aber viel seltener.



Abb. 50 »Frauen sind doch alle gleich!«

5. Die Hand im Gesicht

Täuschung, Argwohn, Lüge

Wie erkennt man, dass jemand lügt? Das Erkennen nonverbaler Täuschungsgesten gehört zum Wichtigsten, was man über Körpersprache lernen kann. Welche Signale sind also verräterisch?

Ein allgemein bekanntes Symbol für Täuschung sind die drei Affen, die nichts Böses sehen, hören oder sagen. Die drei Gesten dieser Affen (Hände vor den Augen, auf den Ohren und vor dem Mund) bilden die Grundlage aller menschlichen Täuschungsgesten. Mit anderen Worten, wenn wir etwas Unwahres sehen, sagen oder hören, versuchen wir oft, Augen, Mund oder Ohren zu bedecken. Wie bereits erwähnt, benutzen Kinder diese deutlichen Täuschungsgesten ganz offen. Wenn ein kleines Kind lügt, bedeckt es den Mund im Versuch, die unwahren Worte aufzuhalten. Wenn es einen Tadel der Eltern nicht hören will, hält es sich einfach die Ohren zu. Wenn es etwas nicht sehen will, hält es sich mit den Händen oder Armen die Augen zu. Wenn der Mensch älter wird, verfeinern sich diese Hand-im-Gesicht-Gesten und werden weniger deutlich, aber sie kommen immer noch vor, wenn man lügt, etwas verschweigt oder Zeuge einer Täuschung wird. Auch Argwohn, Zweifel oder Übertreibung kann sich in solchen Gesten ausdrücken.

Wenn jemand eine dieser Gesten benutzt, muss das nicht unbedingt heißen, dass er lügt. Man muss es aber für möglich halten und die weitere Beobachtung seiner Gestenkomplexe wird vielleicht den Verdacht bestätigen. Grundsätzlich gilt, dass man Hand-im-Gesicht-Gesten nicht isoliert betrachten darf.

Dr. Desmond Morris schreibt über eine Untersuchung, bei der Krankenschwestern angewiesen wurden, in einem Rollenspiel Patienten falsche Auskünfte über ihren Zustand zu geben. Diejenigen Schwestern, die ihre Patienten anlogen, zeigten eine deutlich höhere Frequenz an Hand-im-Gesicht-Gesten als die, welche die Wahrheit sagten. Dieses Kapitel befasst sich mit den Variationen dieser Gesten und den Gelegenheiten, bei denen sie angewendet werden.

Der Mundschutz

Der Mundschutz ist eine der wenigen Erwachsenen-Gesten, die so deutlich sind wie die kindlichen. Die Hand bedeckt den Mund und der Daumen drückt sich an die Wange, weil das Gehirn ihnen unterbewusst befiehlt, die unwahren Worte zu unterdrücken. Manchmal legen sich nur ein paar Finger auf den Mund oder auch eine geschlossene Faust, aber die Bedeutung bleibt die gleiche.

Manche versuchen die Mundschutzgeste durch ein künstliches Husten unbemerkt zu machen. Humphrey Bogart hat sich oft dieser Geste bedient, wenn er als Gangster mit seiner Bande verbrecherische Pläne besprach oder als Verdächtiger von der Polizei verhört wurde. Er zeigte damit ohne Worte, dass er nicht ehrlich war.

Wenn der Sprecher diese Geste benutzt, zeigt sie an, dass er lügt. Legt er dagegen die Hand über den Mund, wenn Sie sprechen, dann zeigt das an, dass er das Gefühl hat, Sie lügen. Nichts kann einen Redner ärger beunruhigen als der Anblick von Zuhörern, die alle den Mund verdecken, während er spricht. Im kleinen Kreis oder unter vier Augen unterbricht man sich dann am besten und fragt: »Möchten Sie zu meinen Ausführungen etwas bemerken?« Dann können die Zuhörer ihre Einwände vorbringen, und Sie haben Gelegenheit, Ihre

Behauptungen zu beweisen und Fragen zu beantworten.



Abb. 51 Der Mundschutz

Berühren der Nase



Abb. 52 Das Berühren der Nase

Ihrem Wesen nach ist das Berühren der Nase eine verfeinerte und getarnte Version der Mundschutz-Geste. Man reibt dabei ein paar Mal leicht die Unterseite der Nase oder man berührt sie vielleicht auch nur fast unmerklich.

Eine Erklärung für diese Geste lautet so: Wenn im Gehirn ein negativer Gedanke auftaucht, befiehlt das Unterbewusstsein der Hand, den Mund zu bedecken. Aber im letzten Moment schreckt die Hand doch vor dieser allzu deutlichen Geste zurück und macht etwas weniger Augenfälliges. Eine andere Erklärung führt die Geste darauf zurück, dass eine Lüge die empfindlichen Nervenenden in der Nase reizt und Juckreiz verursacht, den man mit Reiben stillen möchte. »Aber wenn den Betreffenden tatsächlich bloß die Nase juckt?«, hält man mir oft entgegen. Aber echter Juckreiz in der Nase wird durch ein sehr entschiedenes Reiben oder Kratzen vertrieben, im Gegensatz zu dem kaum spürbaren Reiben der Geste. Wie die Mundschutz-Geste kann auch das Berühren der Nase sowohl vom Sprecher gebraucht werden, um seine Lügen zu verdecken, als auch vom Zuhörer, der an der Wahrheit des Gehörten zweifelt.

Augenreiben

»Sieh das Böse nicht«, sagt der weise Affe und bedeckt seine Augen mit den Händen. Mit dieser Geste versucht das Gehirn, Täuschung, Lüge oder Zweifel unsichtbar zu machen oder wenigstens den Belogenen nicht anschauen zu müssen. Männer reiben sich die Augen für gewöhnlich ziemlich kräftig, und wenn die Lüge besonders krass ist, schauen sie auch oft weg, meist zu Boden. Frauen reiben sich nur ganz sanft unter den Augen, teils weil sie auf Grund ihrer Erziehung auf heftige Gesten verzichten, teils weil sie ihr Makeup nicht ruinieren wollen.



Abb. 53 Augenreiben

Ohrenreiben

Diese Geste ist ihrem Wesen nach ein Versuch, »nichts Böses zu hören«, indem man die Hand über oder um das Ohr legt und die Worte nicht in den Kopf gelangen lässt. Es ist die verfeinerte, erwachsene Version der Geste, die das kleine Kind vollführt, wenn es den Tadel der Eltern nicht hören will. Man kann auch die Rückseite des Ohres reiben, mit der Fingerspitze im Ohr bohren, am Ohrläppchen zupfen oder das Ohr nach vorne klappen, um den Gehörgang zu verschließen. Diese letzte Geste ist ein Signal, dass ein Mensch genug gehört hat oder selbst sprechen möchte.



Abb. 54 Ohrenreiben

Kratzen am Hals

In diesem Fall kratzt der Zeigefinger der Schreibhand unter dem Ohr oder manchmal auch an der Seite des Halses. Unsere Beobachtungen haben etwas Interessantes ergeben: Man kratzt sich fast immer fünf Mal - nur selten öfter oder weniger oft. Diese Geste zeugt von Unsicherheit und Zweifel und hat seine verbale Entsprechung in dem Satz: »Ich weiß nicht recht.« Es fällt auf, wenn die geäußerten Worte der Geste widersprechen, wenn der Betreffende zum Beispiel sagt: »Ich kann Sie gut verstehen.«



Abb. 55 Kratzen am Hals

Zupfen am Kragen

Desmond Morris stellte bei seinen Forschungen über Lügen und Lügner fest, dass beim Lügen in dem empfindlichen Gewebe von Gesicht und Hals ein leichtes Prickeln spürbar wird, das nur durch Reiben oder Kratzen gestillt werden kann. Das könnte erklären, warum manche Menschen an ihrem Kragen zupfen, wenn sie lügen und befürchten, dass man ihnen auf die Schliche kommt. Es ist fast, als bilde sich leichter Schweiß am Hals, wenn ein Lügner aufzukommen fürchtet. Diese Geste wird auch benutzt, wenn ein Mensch zornig oder frustriert ist und den Kragen vom Hals wegziehen möchte, damit kühle Luft am Hals zirkulieren kann. Wenn Sie jemand bei dieser Geste beobachten, fragen Sie am besten: »Würden Sie das bitte wiederholen?« oder »Könnten Sie das genauer erklären?« Das veranlasst so manchen Schwindler zum Aufgeben.



Abb. 56 Zupfen am Kragen

Finger im Mund

Morris erklärt diese Geste so, dass man die Finger in den Mund steckt, wenn man unter Druck steht. Es handelt sich um einen unbewussten Versuch, die Sicherheit des Säuglings an der Mutterbrust wiederzugewinnen. Das kleine Kind nimmt den Daumen als Ersatz für die Brust, und als Erwachsener steckt man nicht nur die Finger in den Mund, sondern auch allerhand Gegenstände: Zigaretten, Pfeifen, Schreibgeräte und Ähnliches. In einer solchen Finger-im-Mund-Geste offenbart sich ein inneres Bedürfnis nach Sicherheit. So ein Mensch braucht dringend Bestätigung und Aufmunterung.



Abb. 57 Verunsicherung

Deutung und Missdeutung

Die Fähigkeit, Hand-im-Gesicht-Gesten in bestimmten Situationen richtig zu deuten, erwirbt man nur durch langes und intensives Studium. Man kann ohne weiteres annehmen, dass eine Person, die eine der eben geschilderten Gesten benutzt, sich gerade mit einem negativen Gedanken beschäftigt. Die Frage ist nur, was ist dieses Negative? Es kann sich um Zweifel, Täuschungsabsicht, Unsicherheit, Übertreibung, Besorgnis oder Lüge handeln. Die wahre Kunst der Interpretation liegt darin, dass man aus diesen Möglichkeiten die richtige herausfindet. Das gelingt am besten, wenn man die vorhergehenden Gesten analysiert und die Hand-im-Gesicht-Geste im Kontext beurteilt.

Einer meiner Freunde, mit dem ich oft Schach spiele, reibt sich beispielsweise während des Spiels oft am Ohr oder an der Nase, aber nur, wenn er nicht recht weiß, wie sein nächster Zug aussehen soll. Kürzlich habe ich noch ein paar andere Gesten beobachtet, die ich deuten und zu meinem Vorteil nutzen kann. Wenn ich eine Schachfigur berühre und damit zu erkennen gebe, welchen Zug ich vorhabe, benutzt er einen ganzen Komplex von

Gesten, die signalisieren, was er von meinem Zug hält. Wenn er sich im Stuhl zurücklehnt und die Hände zum Dach faltet (Selbstvertrauen), kann ich daraus schließen, dass er meinen Zug vorhergesehen und bereits überlegt hat, wie er darauf reagieren kann. Wenn er aber seinen Mund bedeckt und sich an Nase oder Ohr reibt, dann heißt das, dass er nicht recht weiß, was ich vorhabe oder was er tun soll, oder beides. Das bedeutet, dass meine Siegeschancen desto höher sind, je öfter ich einen Zug machen kann, auf den er mit einer Hand-im-Gesicht-Geste reagiert hat.

Kürzlich führte ich mit einem jungen Mann ein Vorstellungsgespräch. Er hielt die ganze Zeit die Arme verschränkt und die Beine übereinander geschlagen, benutzte kritische Wertungsgesten, zeigte seine Handflächen kaum je und suchte weniger als ein Drittel der Zeit den Augenkontakt zu mir. Irgendetwas lag ihm auf der Seele, aber ich wusste noch nicht genug über ihn, um seine negativen Gesten richtig zu deuten. Ich stellte ihm ein paar Fragen über seine bisherigen Stellungen. Während er antwortete, rieb er sich häufig die Augen, berührte immer wieder seine Nase und wich weiterhin meinem Blick aus. So ging es die ganze Zeit weiter, und ich beschloss am Ende, sozusagen aus dem Bauch heraus, ihn nicht zu nehmen. Aber ich war neugierig, was seinen Täuschungsgesten zugrunde lag, sah mir seine Unterlagen an und stellte fest, dass er über seine Vergangenheit nicht die Wahrheit gesagt hatte. Hätte ich seine nonverbalen Signale nicht bemerkt, dann hätte ich vielleicht den Fehler begangen, ihn einzustellen.

Auf einem Management-Seminar führten wir einmal Vorstellungsgespräche als Rollenspiel durch, die wir mit Video aufzeichneten. In einem dieser Gespräche bedeckte der Interviewte nach einer Frage, die ihm gestellt worden war, plötzlich seinen Mund und rieb sich die Nase. Bis zu diesem Punkt des Rollenspiels hatte der Bewerber eine offene Haltung gezeigt, mit offener Jacke und sichtbaren Handflächen, und

hatte sich bei der Beantwortung der Fragen vorgebeugt. Er behielt die Mundschutz-Geste einige Sekunden bei, bevor er die Frage beantwortete, dann kehrte er zu seiner offenen Haltung zurück. Nach dem Rollenspiel fragten wir ihn nach dieser negativen Geste, und er sagte, er hätte bei der betreffenden Frage zwei Antworten geben können, eine negative und eine positive. Als er an die negative Antwort gedacht und überlegt habe, wie der Fragende darauf reagieren könnte, sei seine Hand automatisch zum Mund gewandert. Aber als er dann an die positive Antwort gedacht habe, sei seine Hand wieder heruntergesunken. Seine Ungewissheit über die Reaktion der Zuschauer auf die negative Antwort hatte zu der plötzlichen Mundschutz-Geste geführt.

Diese Beispiele zeigen, wie leicht man eine Hand-im-Gesicht-Geste missdeuten und falsche Schlüsse daraus ziehen kann. Nur durch ständige Beobachtung solcher Gesten unter Berücksichtigung des Kontexts kann man auf Dauer lernen, die Gedanken eines anderen zu durchschauen.

Gesten an Wange und Kinn

Man sagt, ein guter Redner wisse »instinktiv«, ob seine Zuhörer interessiert mitgehen oder ob sie schon genug haben. Ein guter Verkäufer merkt es, wenn er Punkte berührt, die den Kunden interessieren. Jeder Vertreter kennt das leere Gefühl, wenn er seine Waren anpreist und der potenzielle Kunde kaum etwas sagt und nur zusieht. Glücklicherweise gibt es eine Reihe von Hand-an-der-Wange- und Hand-am-Kinn-Gesten, die dem Verkäufer verraten, ob er seine Sache gut macht.

Langeweile

Wenn der Zuhörer anfängt, seinen Kopf mit der Hand zu stützen, dann ist das ein Zeichen, dass er sich allmählich langweilt. Die stützende Hand soll den Kopf aufrecht halten, damit er nicht im Schlaf heruntersinkt.

Je fester Hand und Arm den Kopf stützen müssen, desto größer ist die Langeweile. Wenn die Hand den Kopf völlig trägt (Abb. 58), hat der Zuhörer nicht mehr das geringste Interesse. Das ist die letzte Phase, bevor der Kopf auf den Tisch fällt und lautes Schnarchen zu hören ist.



Abb. 58 Langeweile

Berufsmäßige Redner halten es oft für ein Zeichen von Langeweile, wenn Zuhörer mit den Fingern auf dem Tisch trommeln oder mit den Füßen auf den Boden tappen; tatsächlich aber sind das Signale der Ungeduld. Wenn ein Redner solche Zeichen bemerkt, muss er sich etwas einfallen lassen, um den Fingertrommler oder Fußtapper wieder für sein Thema zu interessieren, sonst steckt er die anderen Zuhörer an. Gibt das Publikum gleichzeitig Zeichen der Ungeduld und der Langeweile, dann ist es definitiv an der Zeit, mit der Rede Schluss zu machen. Zu erwähnen ist noch, dass das Tempo des

Fingertrommeln und des Fußstappens dem Ausmaß der Ungeduld entspricht - je schneller der Zuhörer trommelt, desto ungeduldiger ist er.

Wertung

Positive Wertung manifestiert sich durch eine geschlossene Hand, die mit dem Zeigefinger nach oben an der Wange liegt (Abb. 59). Wenn der Zuhörer das Interesse verliert, es aber aus Gründen der Höflichkeit nicht merken lassen will, dann ändert sich die Haltung ein wenig, so dass der Handballen den Kopf stützt, wie in Abb. 58. Ich habe schon auf vielen Sitzungen erlebt, dass die jungen, aufstrebenden Manager diese Geste des Interesses benutzen, um dem Präsidenten der Firma, der eine langweilige Rede hält, Achtung zu erweisen. Pech für sie, dass das Spiel verloren ist, sobald die Hand den Kopf irgendwie stützt. Der Präsident merkt, dass einige Jungmanager unehrlich sind oder ihm schmeicheln wollen.



Abb. 59 Interessierte Wertung

Echtes Interesse zeigt sich, wenn die Hand an der Wange liegt und nicht den Kopf stützen muss.) Wenn der Präsident die Aufmerksamkeit seines Publikums wiedergewinnen will, dann sagt er am besten etwas wie: »Gut, dass Sie so interessiert zuhören. Ich will Ihnen nämlich dann ein paar Fragen stellen!« Daraufhin wendet sich die Aufmerksamkeit der Zuhörer wieder seiner Rede zu, weil sie Angst haben, die Fragen nicht beantworten zu können.



Abb. 60 Negative Gedanken zeigen sich so

Wenn der Zeigefinger senkrecht aufwärts zeigt und der Daumen das Kinn stützt, ist der Zuhörer dem Redner oder dessen Ausführungen gegenüber negativ oder kritisch eingestellt. Oft reibt oder zieht der Zeigefinger am Auge, wenn die negativen Gedanken anhalten.) Weil eine Geste die Einstellung eines Menschen beeinflusst, wird die kritische Einstellung so lange anhalten, wie die Geste beibehalten wird. Diese Geste signalisiert dem Sprecher, dass er sofort etwas

unternehmen muss, um den Zuhörer für sein Thema zu interessieren, oder seine Rede beenden. Ein einfacher Trick kann aber auch helfen: Man reicht dem Zuhörer irgendetwas, damit er seine Haltung ändern muss. Damit kann sich auch seine Einstellung ändern. Diese Geste wird oft für ein Zeichen von Interesse gehalten, aber der stützende Daumen offenbart die kritische Einstellung.

Übers Kinn streichen

Wenn Sie wieder einmal einer Gruppe von Menschen eine Idee nahe bringen wollen, dann beobachten Sie sie genau, und Sie werden fasziniert sein. Die meisten Mitglieder des Publikums, wenn nicht alle, werden eine Hand zum Gesicht heben und Wertungsgesten vollführen. Wenn Sie mit Ihrem Vortrag fertig sind und die Zuhörer um ihre Meinung oder um Vorschläge bitten, dann werden die Wertungsgesten aufhören. Eine Hand wird sich zum Kinn heben und darüber streichen.

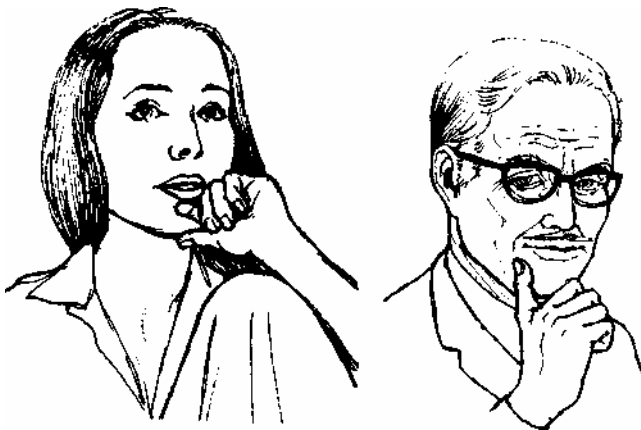


Abb. 61 Übers Kinn streichen, weibliche Version

Abb. 62 Einen Entschluss fassen

Dieses Übers-Kinn-Streichen ist ein Signal, dass der Zuhörer einen Entschluss fasst. Wenn Sie die Zuhörer um ihre Meinung gebeten haben und ihre Wertungsgesten denen des Entschlussfassens Platz gemacht haben, dann zeigen die nachfolgenden Bewegungen an, ob der Entschluss negativ oder positiv ist. Wenn ein Verkäufer den Kunden gefragt hat, ob er kaufen will, darf er ihn ja nicht unterbrechen oder stören, wenn der Kunde anfängt, sich übers Kinn zu streichen. Am besten beobachtet er die nächsten Gesten des Kunden; sie zeigen an, welche Entscheidung er gefällt hat. Wenn er zum Beispiel anschließend die Arme verschränkt, die Beine übereinander schlägt und sich zurücklehnt, dann drückt das ein deutliches Nein aus. Bevor der Kunde seinen Entschluss in Worte fasst, sollte der Verkäufer schnell noch einmal die wichtigsten Punkte seiner Argumentation vorbringen. Damit bekommt er vielleicht noch eine Chance.

Andere Gesten des Entschlussfassens

Brillenträger nehmen nach den Wertungsgesten gern die Brille ab und stecken einen Bügel in den Mund, anstatt sich übers Kinn zu streichen, wenn sie eine Entscheidung fällen. Ein Pfeifenraucher wird die Pfeife in den Mund nehmen. Dass jemand irgendetwas - Brille, Stift, Finger - in den Mund nimmt, wenn er einen Entschluss fassen soll, ist ein Zeichen, dass er schwankt. Das Objekt in seinem Mund erlaubt es ihm, die Entscheidung hinauszuschieben. Weil es sich nicht gehört, mit vollem Mund zu sprechen, benimmt er sich korrekt, wenn er nicht sofort mit seiner Entscheidung herausrückt.

Kombinierte Gesten mit der Hand im Gesicht

Manchmal erscheinen Zeichen, die Wertung, Langeweile und

Entschlussfassen erkennen lassen, in Verbindung miteinander, wobei jedes einen Teil der inneren Einstellung des Menschen offenbart.

Abb. 63 zeigt die Wertungsgeste, wenn sie sich zum Kinn hin bewegt hat. Vielleicht streicht die Hand auch übers Kinn. Die Person bewertet das Angebot und fasst gleichzeitig einen Entschluss. Wenn der Zuhörer das Interesse verliert, beginnt der Kopf auf der Hand zu ruhen. Abb. 64 zeigt die Wertungsgeste, wobei der Kopf vom Daumen gestützt wird, weil der Zuhörer sich zu langweilen beginnt.



Abb. 63 Kombination Wertung/Entscheidung

Abb. 64 Kombination Wertung/ Entscheidung/ Langeweile

Den Kopf reiben, sich an den Kopf schlagen

Das Zupfen am Kragen existiert noch in einer gesteigerten Form, wobei man sich mit der Hand den Nacken reibt, als hätte man Schmerzen. Wer beim Lügen diese Geste vollführt, vermeidet normalerweise auch den Blickkontakt und schaut zu Boden. Diese Geste kann auch ein Anzeichen von Frustration oder Wut sein; wenn das der Fall ist, schlägt die Hand zuerst auf den Nacken und beginnt ihn dann zu reiben.



Abb. 65 »Sorry, völlig vergessen.«

Nehmen wir einmal an, Sie haben einen Mitarbeiter gebeten, innerhalb einer gewissen Zeit eine bestimmte Aufgabe zu erledigen, und er hat es vergessen. Wenn Sie ihn nach dem Ergebnis fragen, dann zeigt er seine Vergesslichkeit an, indem

er sich auf den Kopf schlägt, entweder auf die Stirn oder auf den Nacken. Mit diesem Schlag bestraft er sich symbolisch. Das Auf-den-Kopf-Schlagen signalisiert generell Vergesslichkeit, und die Art, wie es ausgeführt wird, sagt zusätzlich etwas darüber aus, wie der Vergessliche sich in dieser Situation fühlt. Wenn er sich auf die Stirn schlägt (Abb. 66), zeigt er damit, dass er nicht übermäßig beeindruckt ist, aber wenn er sich auf den Nacken schlägt (Abb. 65), demonstriert er, dass ihm die Sache wirklich peinlich ist. Menschen, die sich in solchen Fällen den Nacken reiben, haben die Tendenz zu einer negativen, kritischen Einstellung, wohingegen diejenigen, die sich die Stirn reiben, wenn sie ohne Worte zeigen wollen, dass sie einen Fehler gemacht haben, für gewöhnlich offene, umgängliche Leute sind.

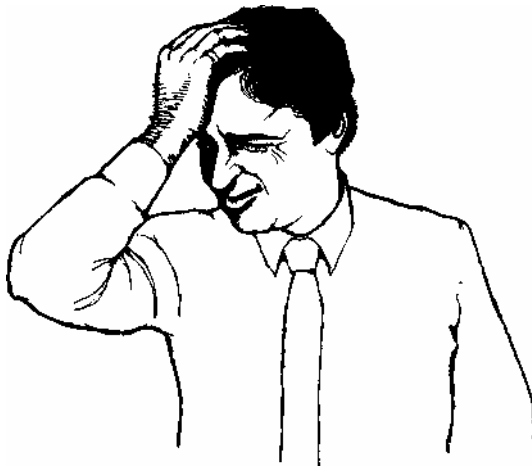


Abb. 66 »Nicht schon wieder!«

6. Armbarrieren

Gesten mit verschränkten Armen

Schon als kleine Kinder verstecken wir uns hinter Barrieren, um uns zu schützen. Wir benutzten stabile Objekte als Schutzschilde, wenn wir uns in einer bedrohlichen Situation befanden, zum Beispiel Tische, Sessel, sonstige Möbelstücke oder auch Mutters Schürze. Später wurde dieses Versteckspiel verfeinert, und mit sechs Jahren ungefähr fanden wir es unmöglich, hinter Möbeln und dergleichen Schutz zu suchen. Stattdessen lernten wir, in Gefahrensituationen die Arme fest über der Brust zu verschränken. Als Teenager dann verschleierten wir diese Geste ein wenig, indem wir die Arme ein bisschen lockerer hielten und dazu noch die Beine kreuzten. Mit zunehmendem Alter gestalten wir das Armeverschränken immer unauffälliger. Wir legen einen oder beide Arme quer über die Brust und bilden damit eine Barriere, die gegen eine drohende Gefahr oder eine missliche Lage schützen soll. Ganz sicher ist, dass ein Mensch, der nervös oder negativ eingestellt ist oder sich in der Defensive fühlt, die Arme fest über der Brust kreuzen wird. Das ist ein starkes Signal, dass er sich bedroht fühlt.

Eine Untersuchung dieser Armstellung hat überraschende Ergebnisse erbracht. Eine Gruppe Studenten wurde angewiesen, eine Reihe von Vorlesungen zu besuchen. Sie sollten dabei die Beine nicht übereinander schlagen, die Arme nicht verschränken und ganz allgemein eine lockere, ungezwungene Sitzhaltung einnehmen. Eine zweite Gruppe sollte dieselben Vorlesungen anhören, dabei aber die ganze Zeit die Arme fest über der Brust verschränkt halten. Am Ende wurde geprüft, wie viel die Studenten vom Inhalt des Gehörten behalten hatten und was sie

vom vortragenden Professor hielten. Es zeigte sich, dass die Gruppe mit den verschränkten Armen um 38 Prozent weniger verstanden und behalten hatte als die Gruppe mit der lockeren Haltung. Sie war auch dem Vortragenden gegenüber deutlich kritischer eingestellt.

Diese Tests ergeben also, dass ein Hörer, der die Arme verschränkt, nicht nur den Vortragenden mit mehr negativen Gedanken bedenkt, sondern auch seinen Worten weniger Aufmerksamkeit schenkt. Deshalb sollten in Seminarräumen nur Stühle mit Armlehnen stehen, die es den Zuhörern erlauben, die Arme unverschränkt zu lassen.

Manche Menschen behaupten, sie verschränkten die Arme immer, weil sie das bequem fänden. Aber man findet immer die Haltung bequem, die zur inneren Einstellung passt, das heißt, dass ein negativ und defensiv eingestellter Mensch sich mit verschränkten Armen wohl fühlt.

Man muss bedenken, dass es bei der nonverbalen Kommunikation nicht nur auf den Sender, sondern auch auf den Empfänger ankommt. Sie selbst fühlen sich vielleicht wohl mit verschränkten Armen und steifem Rückgrat, aber Untersuchungen haben gezeigt, dass diese Gesten einen negativen Eindruck auf andere machen.

Die normal verschränkten Arme

Die Arme werden vor der Brust gefaltet im Versuch, sich in einer unangenehmen Situation zu verbergen. Es gibt dabei eine Menge verschiedener Armhaltungen, wir werden aber nur auf die drei üblichsten eingehen. Die Standardform des Armeverschränkens (Abb. 67) ist eine allgemein übliche Geste, die fast überall das Gleiche bedeutet: eine defensive oder negative Einstellung. Man kann sie oft beobachten, wenn ein Mensch sich unter lauter Fremden befindet, in Versammlungen,

Warteschlangen, Cafeterias oder Lifts, kurz überall, wo Menschen sich unbehaglich oder unsicher fühlen.



Abb. 67 Die normal verschränkten Arme

Auf einer Vortragsreise habe ich kürzlich eine Sitzung damit eröffnet, dass ich ein paar hoch angesehene Leute, die dem Publikum gut bekannt und auch anwesend waren, absichtlich verleumdete. Gleich nach diesem Angriff bat ich die Zuhörer, die Körperhaltung, die sie dabei eingenommen hatten, genau beizubehalten. Sie amüsierten sich sehr darüber, dass sie zu 90 Prozent die Arme verschränkt hatten, sobald ich mit meiner Attacke begann. Das zeigt ganz deutlich, dass man diese Haltung einnimmt, wenn man mit dem Gehörten nicht einverstanden ist. Schon mancher hat seine Botschaft nicht

vermitteln können, weil er nicht bemerkte, dass seine Zuhörer die Arme verschränkt hielten. Erfahrene Redner wissen, dass diese Geste einen guten »Eisbrecher« erfordert, der das Publikum veranlasst, seine Haltung zu ändern, wodurch sich auch die Einstellung dem Redner gegenüber ändert.

Wenn Sie diese Geste im persönlichen Gespräch beobachten, müssen Sie annehmen, dass Sie etwas gesagt haben, womit der andere nicht übereinstimmt. Es hat also keinen Sinn, bei der bisherigen Argumentation zu bleiben, selbst wenn Ihr Gegenüber sich zustimmend äußert. Es ist eben eine Tatsache, dass die Körpersprache nicht lügt - die gesprochene Sprache schon. Sie sollten also herauszufinden versuchen, gegen welche Äußerung sich die Geste richtet, und zusehen, dass die Person wieder eine offene Haltung einnimmt. Bedenken Sie: Solange die Haltung mit den verschränkten Armen beibehalten wird, wird auch die negative Einstellung beibehalten. Die Einstellung verursacht die Geste und die Geste verhindert eine Änderung der Einstellung.

Es gibt einen ebenso simplen wie effektiven Trick, wie man diese Armbarriere aufbrechen kann: Man reicht dem betreffenden Menschen einen Stift, ein Buch oder sonst irgendetwas, so dass er einen Arm aus der Verschränkung lösen und ausstrecken muss. Damit wird seine Haltung gleich offener. Man kann die Person auch bitten, sich vorzubeugen, um eine Illustration besser sehen zu können. Sehr erfolgreich ist es auch, wenn man sich, die Handflächen nach oben haltend, vorbeugt und sagt: »Mir scheint, Sie haben etwas auf dem Herzen. Was möchten Sie wissen?« Oder: »Was halten Sie davon?« Dann lehnt man sich zurück und zeigt damit an, dass der andere das Wort hat. Dadurch, dass man die Handflächen zeigt, teilt man ihm ohne Worte mit, dass man auf eine offene, ehrliche Antwort hofft. Wenn ich ein Verkäufer wäre und bemerken würde, dass der Kunde plötzlich die Arme verschränkt, würde ich mit meiner Präsentation nicht fortfahren, bevor ich nicht den Grund dafür

wüsste. Meist entdeckt man, dass der Kunde einen geheimen Vorbehalt hat. Die meisten Verkäufer würden das nicht merken, weil sie das nonverbale Signal einer negativen Stimmung nicht sähen.

Die verstärkt verschränkten Arme



Abb. 68 Fäuste zeugen von Feindseligkeit.

Wenn jemand die Arme verschränkt hält und zusätzlich die Fäuste geballt hat, dann zeigt er damit eine feindliche, widerspenstige Einstellung an. Diese Kombination ist oft noch verbunden mit zusammengekauerten Zähnen und einem roten Gesicht; in diesem Fall kann eine verbale oder auch körperliche Attacke unmittelbar bevorstehen. Wenn der Grund für die Feindseligkeit nicht offenkundig ist, muss man Gesten der Bescheidenheit anwenden und mit offenen Handflächen versuchen, ihn herauszufinden. Dieser Gestenkomplex zeugt von Aggressivität, im Gegensatz zur Armhaltung der Person in

Abb. 67, die defensiv ist.

Der Griff an die Arme

Hier sind die Arme überkreuzt, und die Hände greifen fest an die Oberarme, um die Haltung zu verfestigen und jeden Versuch, die Arme freizugeben und den Körper zu exponieren, abzublocken. Die Arme werden manchmal so nachdrücklich gepackt, dass die Blutzirkulation gestört ist und Finger und Knöchel weiß werden. Diese Haltung ist oft in den Wartezimmern von Ärzten und Zahnärzten zu beobachten, außerdem auch bei Leuten, die zum ersten Mal fliegen und auf das Abheben des Flugzeugs warten. Sie zeugt von negativen Gefühlen und Anspannung.



Abb. 69 Entschlossenes Standhalten

Der Status eines Menschen hat Einfluss darauf, ob und wie er die Arme verschränkt. Ein selbstbewusster Mensch kann Leuten gegenüber, die er eben erst kennen gelernt hat, sein Überlegenheitsgefühl zu erkennen geben, indem er die Arme nicht verschränkt. Nehmen wir einmal an, bei einer geselligen Veranstaltung in einer großen Firma werden dem Generaldirektor ein paar neue Mitarbeiter vorgestellt. Er begrüßt sie mit dominantem Handschlag und steht ihnen dann im gesellschaftlichen Abstand gegenüber. Er wird die Arme locker hängen lassen oder die Hände im Rücken ineinander legen (s. Abb. 42) oder eine Hand in der Hosentasche haben. Er wird kaum je die Arme verschränken und damit ein wenig Nervosität andeuten. Die Angestellten dagegen werden, nachdem sie dem Chef die Hand geschüttelt haben, ihre Arme ganz oder teilweise verschränken, weil sie in Anwesenheit des höchsten Chefs angespannt sind. Beide Seiten, Chef wie Mitarbeiter, fühlen sich in ihren jeweiligen Haltungen wohl, weil sie den eigenen Status dem anderen gegenüber ausdrücken. Aber was geschieht, wenn der Generaldirektor einen aufstrebenden, ehrgeizigen jungen Mann kennen lernt, der selbstbewusst ist und sich vielleicht für ebenbürtig hält? Sie werden einander einen dominanten Handschlag geben und dann wird der junge Mann höchstwahrscheinlich die Arme verschränken und dabei mit den Daumen senkrecht nach oben zeigen (Abb. 70). Mit den Daumen nach oben zeigt er sein Selbstbewusstsein, während er sich mit den verschränkten Armen schützt.

Verkäufer müssen erkunden, warum ein Kunde diese Geste macht, um beurteilen zu können, ob sie ihre Sache richtig machen. Wenn die Daumen-nach-oben-Geste gegen Ende der Verhandlungen erscheint und mit anderen positiven Gesten des Kunden kombiniert ist, kann der Verkäufer seine Anpreisungen beenden und um einen Auftrag bitten.



Abb. 70 Überlegenheit zeigen



Abb. 71 Mit sich selbst Hand halten

Wenn der Käufer dagegen am Ende des Verkaufsgesprächs die Arme verschränkt und zusätzlich die Hände zu Fäusten ballt und ein Pokergesicht aufsetzt, dann kann der Verkäufer den Wagen voll an die Wand fahren, wenn er jetzt die Bestellung aufnehmen will. Stattdessen sollte er schnellstens seine besten

Argumente wiederholen und dem Kunden Fragen stellen, um den Grund seiner Ablehnung herauszufinden. Denn wenn der Kunde einmal das Wort Nein ausgesprochen hat, ist er kaum noch umzustimmen. Wenn man die Körpersprache lesen kann, erkennt man die negative Entscheidung, bevor sie in Worte gefasst wird, und hat so die Chance, es noch einmal zu versuchen.

Menschen, die Waffen oder schusssichere Westen tragen, benutzen selten defensive Gesten mit verschränkten Armen, weil sie sich durch die Waffe oder die Schutzkleidung ausreichend gesichert fühlen. Polizisten mit Pistolen verschränken zum Beispiel selten die Arme, außer wenn sie Wache stehen. Und dann halten sie die Fäuste geballt, um ganz deutlich zu zeigen, dass niemand an ihnen vorbeikommt.

Barrieren mit teilweise verschränkten Armen

Voll verschränkte Arme bedeuten oft eine zu leicht durchschaubare Geste; sie würde den anderen zeigen, dass wir Angst haben. Deshalb benutzen wir mitunter eine subtilere Version: die teilweise verschränkten Arme. Dabei legt sich ein Arm vor den Körper und berührt oder ergreift den anderen Arm und bildet so eine Barriere (Abb. 72).

Diese Geste kann man oft bei Personen beobachten, die in einer Gruppe fremd sind oder sich unsicher fühlen. In einer anderen verbreiteten Variante dieser Halbbarriere nimmt man sich quasi selbst bei der Hand (Abb. 71); diese Haltung nehmen oft Menschen ein, die vor Publikum stehen, um einen Preis entgegenzunehmen oder eine Rede zu halten. Desmond Morris ist der Meinung, dass diese Geste es einem Menschen ermöglicht, das Gefühl von Sicherheit wiederzubeleben, das er erlebt hat, als seine Eltern ihn in Augenblicken der Gefahr an der Hand nahmen.

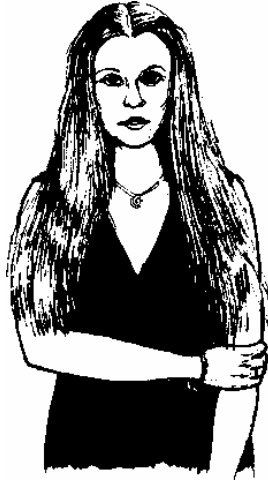


Abb. 72 Barriere mit teilweise verschränkten Armen

Getarntes Armeverschränken

Getarnte Gesten des Armeverschränkens sind stark verfeinerte Gesten, die sich bei Menschen zeigen, die ständig den Blicken anderer Menschen ausgesetzt sind. Dazu gehören Politiker, Verkäufer, Fernsehleute, Lehrer und dergleichen, Leute, die verhindern wollen, dass die anderen ihre Nervosität oder Unsicherheit bemerken. Wieder legt sich ein Arm vor den Körper, verschränkt sich aber nicht mit dem anderen. Stattdessen berührt die Hand eine Handtasche, ein Armband, eine Manschette oder ein anderes Objekt am oder nahe dem anderen Arm (Abb. 73). Damit wird wieder eine Barriere hergestellt und das Gefühl der Sicherheit ist erreicht. Früher, in Zeiten der Manschetten, haben sich die Männer, wenn sie einen Raum oder eine Tanzfläche überqueren mussten und allen Blicken ausgesetzt waren, gern die Manschetten zurechtgezupft. Jetzt sind die Manschetten seltener geworden und so rücken die Männer die Armbanduhr zurecht, kontrollieren den Inhalt der

Brieftasche, reiben die Hände aneinander oder machen irgendetwas anderes, das ihnen erlaubt, die Arme vor den Körper zu bringen. Der geschulte Beobachter aber durchschaut diese Gesten als einen Versuch, Nervosität zu verbergen. Solche Gesten kann man überall beobachten, wo Leute an Zuschauern vorbeigehen müssen.

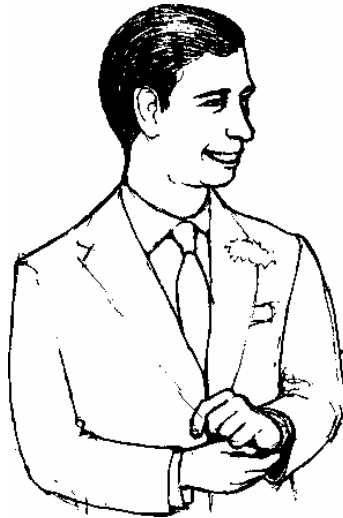


Abb. 73 Kaschierte Nervosität

Frauen können ihre Armbarrieren besser kaschieren als Männer, weil sie meist Handtaschen tragen, die man vor den Körper halten kann. Sehr oft wird auch ein Bier- oder Weinglas mit beiden Händen gehalten. Natürlich würde eine Hand völlig ausreichen, um ein Glas zu halten. Aber indem man beide Hände hernimmt, kann man eine Armbarriere bilden, die fast nicht als solche zu identifizieren ist und die Nervosität gut verbirgt.



Abb. 74 Die Handtasche als Barriere

Wenn man nur lange genug beobachtet, stellt man fest, dass fast jeder solche getarnten Gesten des Armeverschränkens benutzt. Auch die oberen Zehntausend setzen in Momenten des Unbehagens diese Gesten ein, meist gänzlich unbewusst.



Abb. 75 Blumen als Barriere

7. Beinbarrieren

Gesten mit übergeschlagenen Beinen

Wie die Armbarrieren können auch gekreuzte Beine ein Signal für eine negative oder defensive Einstellung sein. Der ursprüngliche Zweck des Armeverschränkens war es, Herz und Oberkörper zu schützen, und das Übereinanderschlagen der Beine war ein Versuch, den Genitalbereich zu beschirmen.

Verschränkte Arme lassen auf eine negativere Einstellung schließen als gekreuzte Beine. Auch ist die Armgeste leichter durchschaubar. Bei Frauen muss man mit der Deutung übereinander geschlagener Beine vorsichtig sein, weil ihnen diese Haltung vielleicht als damenhaft anerzogen worden ist. Unglücklicherweise vermittelt diese Haltung aber trotzdem einen Eindruck von Unsicherheit.

Übereinander geschlagene Beine, europäische Version



Abb. 76 Normal übereinander geschlagene Beine



Abb. 77 Eine Frau zeigt ihren Ärger.

Ein Bein wird ordentlich über das andere gelegt, normalerweise das rechte über das linke. Diese Haltung ist in ganz Europa verbreitet und weist auf Nervosität, Zurückhaltung und Ablehnung hin, vor allem aber in Verbindung mit anderen negativen Gesten. Man sollte sie also nie isoliert betrachten. Zum Beispiel sitzen Leute, wenn sie einem Vortrag zuhören oder einen unbequemen Stuhl haben, oft lange Zeit so da. Auch bei Kälte sieht man diese Haltung häufig. Wenn zu den übereinander geschlagenen Beinen noch verschränkte Arme dazukommen (Abb. 77), dann hat sich die Person aus dem Gespräch zurückgezogen. Wenn ein Kunde diese Haltung einnimmt, wäre es Selbstmord, wenn der Verkäufer um den Auftrag bitten würde. Er sollte lieber durch ein paar Fragen

herauszubekommen versuchen, welcher Vorbehalt diesen Gesten zugrunde liegt. Diese Haltung ist bei Frauen weit verbreitet, besonders dann, wenn sie mit Mann oder Freund über Kreuz sind.

Übereinander geschlagene Beine, amerikanische Version

Diese Art, die Beine übereinander zu schlagen und einen Verschluss zu bilden, deutet auf Streitbarkeit und Konkurrenzverhalten hin. Viele dominante amerikanische Männer nehmen diese Sitzhaltung aber gewohnheitsmäßig ein, weshalb es schwer ist, die Haltung eines Amerikaners während eines Gesprächs zu analysieren. Bei einem Briten jedoch ist diese Geste leicht durchschaubar.

Ich habe in letzter Zeit öfters vor einem Publikum gesprochen, das aus ungefähr 100 Managern und 500 Vertretern bestand. Es ging um ein sehr kontroverses Thema - die Behandlung der Vertreter seitens der Firmen. Ein Vertreter, der allgemein als Aufwiegler bekannt war, wurde ans Rednerpult gebeten. Als er hinaufging, nahmen die Manager fast ohne Ausnahme die defensive Haltung ein, die in Abb. 77 gezeigt ist, das heißt, sie fühlten sich bedroht durch das, was der Vertreter wahrscheinlich sagen würde. Ihre Befürchtungen waren nur zu gut begründet. Der Vertreter beschwerte sich heftig über das schlechte Management in den meisten Firmen dieser Branche und sagte, das sei seiner Meinung nach mit ein Grund für die Personalprobleme. Während seiner Rede beugten sich die Vertreter vor und zeigten Interesse, teils auch Wertungsgesten, die Manager dagegen verharrten in ihrer defensiven Haltung. Dann wandte sich der Vertreter an die Manager und erörterte, wie diese sich den Vertretern gegenüber verhalten sollten. Fast wie Orchestermitsglieder, die ein Zeichen vom Dirigenten bekommen haben, wechselten die Manager die Stellung und

nahmen diejenige ein, die auf Streitbarkeit und Konkurrenzverhalten deutet (Abb. 78). Ganz offensichtlich setzten sie sich innerlich mit den Ausführungen des Redners auseinander. Ich bemerkte jedoch, dass nicht alle diese Körperhaltung annahmen, und fragte sie später nach dem Grund. Die meisten sagten, sie seien mit den Argumenten des Redners auch nicht einverstanden gewesen, hätten aber aus persönlichen Gründen (Übergewicht, Arthritis) die Beine nicht auf die gleiche Art übereinander schlagen können wie die anderen.

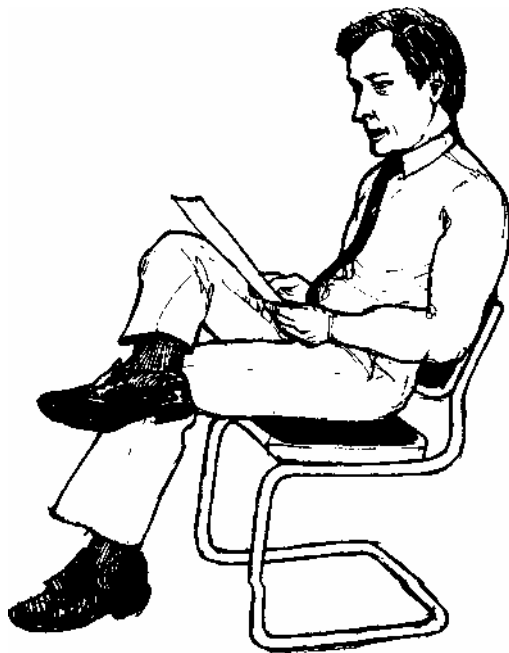


Abb. 78 Amerikanische Haltung

Wenn der Käufer diese Haltung einnimmt, ist es nicht ratsam, um den Auftrag zu bitten. Der Verkäufer müsste sich offen geben, sich mit sichtbaren Handflächen nach vorne beugen und

sagen: »Ich sehe, dass Sie über etwas nachdenken. Darf ich wissen, worüber?« Dann sollte er sich zurücklehnen, um anzudeuten, dass der Kunde das Wort hat.

Wenn Frauen Hosen anhaben, nehmen auch sie gelegentlich diese Haltung ein.

Übergeschlagene Beine mit Klammergriff

Ein Mensch, der in einem Streit oder einer Debatte hartnäckig und hitzig seine Meinung vertritt, hält oft sein Bein in einer Art Klammergriff an seinem Platz fest. Das zeugt von einer gewissen Sturheit, der man nur mit speziellen Methoden beikommen kann.



Abb. 79 Die Hände halten das Bein in seiner Stellung.

Im Stehen gekreuzte Beine

Wenn Sie wieder einmal auf einer Festivität oder

Versammlung sind, werden Ihnen kleine Gruppen auffallen, in denen die Leute alle mit gekreuzten Armen und Beinen dastehen (Abb. 80). Sie werden auch beobachten, dass diese Leute weiter als üblich voneinander entfernt stehen und dass ihre Jacken, soweit sie welche tragen, zugeknöpft sind. Eine Nachfrage würde ergeben, dass mindestens einer in der Gruppe fremd ist. Es kann natürlich auch sein, dass keiner einen anderen kennt. So steht man nämlich mit Menschen zusammen, die man nicht gut kennt. Es kann gut sein, dass diese Leute entspannt aussehen und dass das Gespräch locker dahinfließt, aber die Haltung von Beinen und Armen zeigt, dass sie nicht entspannt und selbstsicher sind.

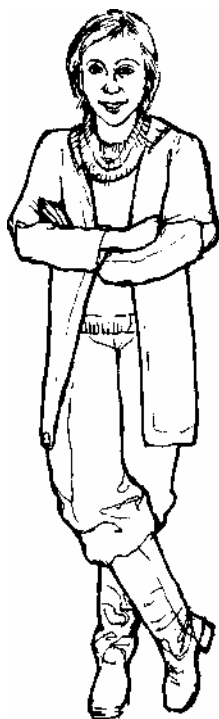


Abb. 80 Defensive Haltung im Stehen

Dann sehen Sie eine Gruppe, in der die Leute mit ungekreuzten Armen, mit sichtbaren Handflächen, offenen Jacken und entspannter Haltung beisammenstehen. Sie stehen auf einem Fuß, der andere weist in die Richtung der anderen Mitglieder der Gruppe. Sie bewegen sich immer wieder in die Intimzonen der anderen hinein. Die Nachforschung ergibt, dass diese Leute alle gut miteinander bekannt oder befreundet sind.

Treten Sie einmal zu einer Gruppe, die offen und freundlich beieinander steht, in der Sie aber niemanden kennen. Kreuzen Sie Arme und Beine fest. Einer nach dem anderen wird es Ihnen nachmachen und in dieser Haltung bleiben, bis Sie sich wieder entfernen. Gehen Sie weg und schauen Sie zurück - Sie werden sehen, dass die Leute jetzt wieder ihre ursprüngliche Haltung einnehmen!

Der Öffnungsprozess

Sobald man sich in einer Gruppe wohl zu fühlen beginnt und die anderen kennen lernt, durchläuft man einen Öffnungsprozess, der von der defensiven Position der gekreuzten Arme und Beine zu einer offenen, lockeren Haltung führt.

Phase 1: Defensive Haltung, Arme und Beine gekreuzt (Abb. 81).

Phase 2: Beine ungekreuzt; Füße nebeneinander in neutraler Stellung.

Phase 3: Der obere Arm kommt aus der Verschränkung und beim Sprechen zeigt sich die offene Handfläche. Der Arm kehrt nicht wieder in die Verschränkung zurück, sondern greift nach der Außenseite des anderen Arms.

Phase 4: Beide Arme lösen sich; ein Arm kann gestikulieren, auf der Hüfte ruhen oder in der Tasche stecken.

Phase 5: Einer lehnt sich auf einem Bein zurück und schiebt das andere nach vorn, so dass es auf die Person zeigt, die er am interessantesten findet (Abb. 82).

Alkohol kann diesen Prozess beschleunigen oder bewirken, dass die eine oder andere Phase übersprungen wird.

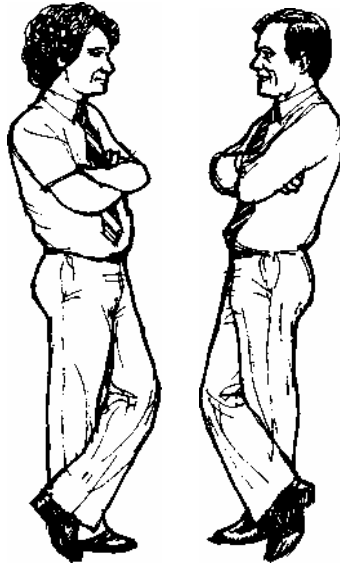


Abb. 81 Geschlossener Körper, geschlossene Haltung

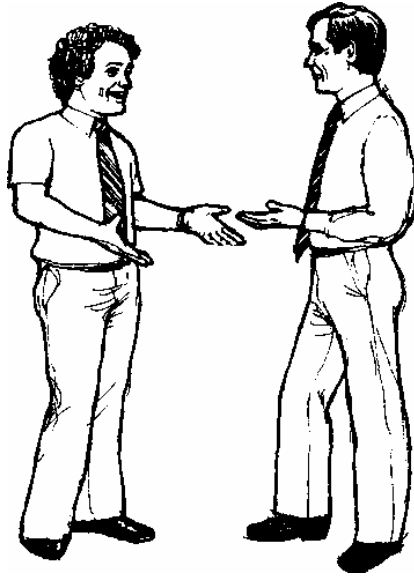


Abb. 82 Offener Körper, offene Haltung

Defensiv oder verfroren?

Manche Leute behaupten, sie kreuzten Arme oder Beine nicht, weil sie sich in der Defensive fühlen, sondern einfach, weil es ihnen kalt ist. Das ist meist ein Täuschungsversuch, und es ist interessant, den Unterschied zwischen den beiden Haltungen zu untersuchen. Erstens wird ein Mensch, der kalte Hände hat, sie meist in die Achselhöhlen und nicht unter die Ellbogen schieben.

Zweitens legt ein Mensch, der friert, die Arme in einer Art Umarmung eng an den Körper und drückt die Beine fest und steif zusammen (Abb. 83), während bei der defensiven Haltung die Beine lockerer stehen.

Leute, die gewohnheitsmäßig mit gekreuzten Armen oder Beinen dastehen, sagen meist, es sei wegen der Kälte oder weil

sie es bequem fänden, weil sie nicht zugeben wollen, dass sie nervös, schüchtern oder unsicher sind.



Abb. 83 Diese Frau friert vermutlich; vielleicht muss sie aber auch nur auf die Toilette.

Gekreuzte Knöchel

Genau wie das Kreuzen von Armen oder Beinen weist auch das Kreuzen der Knöchel auf eine negative oder defensive Stimmung hin. Bei Männern kommt oft noch hinzu, dass die geschlossenen Fäuste auf den Knien liegen oder die Hände die Stuhllehnen fest umklammern (Abb. 84). Die weibliche Version weicht ein bisschen davon ab: Die Knie werden zusammengehalten, die Füße können seitlich stehen und die Hände liegen nebeneinander oder aufeinander auf den

Oberschenkeln (Abb. 85).

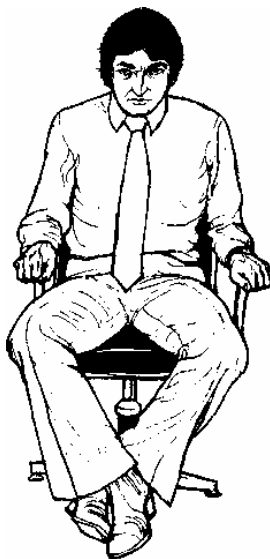


Abb. 84 Knöchelverschluss beim Mann



Abb. 85 Knöchelverschluss bei der Frau

Eine über zehn Jahre lange Erfahrung als Verkäufer und Interviewer hat mich gelehrt, dass sich der Befragte, wenn er die Knöchel kreuzt, quasi innerlich auf die Lippen beißt. Diese Geste zeigt, dass eine negative Empfindung oder Haltung, Nervosität oder Angst zurückgehalten wird. Ein befreundeter Anwalt erzählte mir, er habe beobachtet, dass direkt vor einer Gerichtsverhandlung die Menschen, die in den Fall verwickelt waren, fast immer mit fest gekreuzten Knöcheln dasaßen. Er hatte auch bemerkt, dass sie gern etwas gesagt hätten oder versuchten, ihre Aufregung zu beherrschen.

Bei Vorstellungsgesprächen stellten wir fest, dass die meisten Bewerber an der einen oder anderen Stelle des Gesprächs die Knöchel kreuzten, womit sie andeuteten, dass sie ihre Gefühle oder ihre innere Einstellung zurückhielten. Als wir uns auf die Erforschung dieser Geste einließen, merkten wir, dass es nur selten etwas nützte, wenn man die Bewerber nach ihren Gefühlen fragte. Das löste ihnen weder die Knöchel noch die Zunge. Dann fanden wir heraus, dass man hinter dem Schreibtisch, der als Barriere wirkte, hervorkommen und sich neben den Bewerber setzen musste. Meist lösten sich daraufhin die Knöchel voneinander, das Gespräch wurde offener und die Atmosphäre persönlicher.

Vor kurzem berieten wir eine Firma darüber, wie man das Telefon wirksam einsetzen kann, um Kontakt zu Kunden herzustellen. Dabei lernten wir einen jungen Mann kennen, der die undankbare Aufgabe hatte, Kunden anzurufen, die ihre Rechnungen nicht bezahlt hatten. Wir beobachteten ihn eine Weile und bemerkten, dass er zwar auf den ersten Blick locker wirkte, aber unter dem Stuhl die Knöchel gekreuzt hielt. Ich fragte: »Gefällt Ihnen Ihr Job?« Er antwortete: »Sicher. Das macht Spaß.« Das klang ganz überzeugend, stimmte aber nicht mit seinen nonverbalen Signalen überein. Ich fragte nach: »Ist das Ihre ehrliche Meinung?« Er hielt einen Moment inne, löste

seine Knöchel voneinander, wandte sich mir mit offenen Handflächen zu und sagte: »Ehrlich gesagt: Es nervt mich furchtbar!« Er erzählte, einige Kunden seien am Telefon grob geworden, und er habe sich sehr beherrschen müssen, um seine negativen Gefühle nicht an anderen Kunden auszulassen. Interessanterweise haben wir auch festgestellt, dass Verkäufer, die nicht gern das Telefon benutzen, beim Telefonieren mit gekreuzten Knöcheln sitzen.

Nierenberg und Calero, die in der Erforschung von Verhandlungstechniken führend sind, haben Folgendes beobachtet: Wenn einer der Partner während einer Verhandlung die Knöchel kreuzt, bedeutet das oft, dass er ein wichtiges Zugeständnis zurückhält. Durch bestimmte Fragen konnten sie in solchen Fällen erreichen, dass der Betreffende die Knöchel voneinander löste und mit seinem Zugeständnis herausrückte.

Es gibt immer wieder Leute, die behaupten, sie säßen gewohnheitsmäßig mit gekreuzten Knöcheln oder anderen negativen Arm- und Beingesten da, weil sie das bequem fänden. Wenn Sie zu diesen Leuten gehören, dann bedenken Sie, dass sich jede negative Haltung bequem anfühlt, wenn die innere Einstellung defensiv, negativ oder reserviert ist. Wenn man bedenkt, dass negative Gesten die negative Einstellung verlängern können und dass andere Leute aus Ihrer Haltung auf eine negative Einstellung schließen können, dann wären Sie gut beraten, wenn Sie positive und offene Gesten einübten, um Ihr Selbstbewusstsein und Ihre Beziehungen zu anderen zu verbessern.

Frauen, die zur Zeit der Miniröcke Teenager waren, haben sich aus einleuchtenden Gründen angewöhnt, Beine und Knöchel zu überkreuzen. Aus alter Gewohnheit sitzen sie jetzt noch immer in dieser Haltung, was andere Menschen zu Fehldeutungen verleiten kann; sie werden solchen Frauen mit Vorsicht begegnen. Man muss also auch Modeströmungen und die Art, wie sie die Haltung der Frauen beeinflussen können, in

seine Überlegungen mit einbeziehen, bevor man aus der Beinhaltung Schlüsse zieht.

Fußverschluss

Diese Geste kommt fast nur bei Frauen vor. Ein Vorderfuß legt sich eng um das andere Bein und verstärkt damit die defensive Haltung. Wenn man diese Geste beobachtet, kann man sicher sein, dass die Frau sich in sich zurückgezogen hat wie eine Schildkröte in ihren Panzer. Man muss ihr warm, freundlich und unaufdringlich begegnen, wenn man die Absicht hat, diese Klammer zu lösen. Diese Haltung ist bezeichnend für schüchterne, ängstliche Frauen.

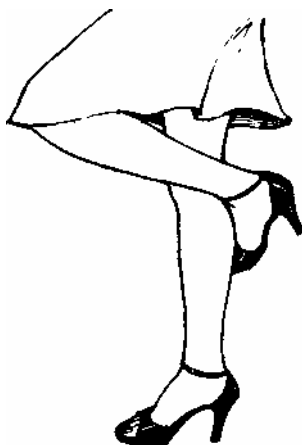


Abb. 86 Fußverschluss im Stehen

Ich erinnere mich an ein Gespräch, bei dem ein neuer Vertreter versuchte, einem jungen Ehepaar eine Versicherung zu verkaufen. Er hatte kein Glück und verstand nicht, warum, war er doch genau nach der üblichen Taktik vorgegangen. Aber er hatte übersehen, was ich bemerkt hatte, dass nämlich die junge

Frau die ganze Zeit mit festem Fußverschluss dagesessen war. Hätte der Vertreter die Bedeutung dieser Geste erkannt, dann hätte er sie in das Verkaufsgespräch mit einbezogen und eventuell ein besseres Ergebnis erzielt.



Abb. 87 Fußverschluss im Sitzen

8. Andere verbreitete Gesten und Handlungen

Rittlings sitzen

Vor Zeiten benutzten Männer Schilde, um sich vor den Speeren und Lanzen der Feinde zu schützen, und auch heutzutage benutzt der zivilisierte Mann alles Mögliche, um sich symbolisch zu schützen, wenn er physisch oder verbal angegriffen wird. Er stellt sich zum Beispiel hinter einen Zaun, ein Tor, einen Schreibtisch oder eine offene Autotür, oder er setzt sich rittlings auf einen Stuhl (Abb. 88). Der Stuhlrücken dient als Schild, der seinen Körper schützt und ihn zu einem aggressiven, dominanten Krieger macht. Die meisten, die so auf dem Stuhl reiten, sind dominante Typen, die den Gesprächspartner oder die Gruppe beherrschen wollen, wenn das Gespräch sie langweilt, und der Stuhlrücken bietet ihnen Schutz vor einem eventuellen Angriff der anderen. Wer gerne rittlings sitzt, bringt sich vorzugsweise ganz unauffällig in diese Position.

Am leichtesten entwaffnen kann man diesen Typ, indem man sich hinter ihn stellt oder setzt. Damit bewirkt man, dass er sich angreifbar fühlt und seine Stellung ändern muss, wodurch er weniger aggressiv wird. Das klappt besonders gut bei Gruppen. Der Stuhlreiter bietet Ihnen den ungeschützten Rücken und fühlt sich gezwungen, die Position zu wechseln.

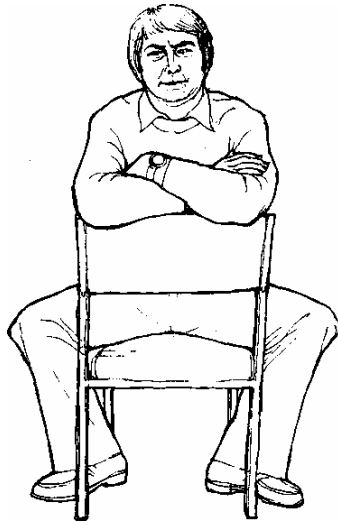


Abb. 88 Rittlings sitzen

Aber wie geht man mit einem Stuhlreiter um, der auf einem Drehstuhl sitzt? Man kann nicht vernünftig mit ihm reden, also verlegt man sich auf den nonverbalen Angriff. Bleiben Sie stehen, blicken Sie beim Sprechen auf ihn hinab und bewegen Sie sich innerhalb seines persönlichen Territoriums. Das irritiert ihn gewaltig, und weil er sich nicht zwingen lassen will, seine Position zu ändern, wird er sich weit zurücklehnen und möglicherweise sogar vom Stuhl fallen.

Wenn so ein Stuhlreiter Sie besucht und Sie seine aggressive Art nicht leiden können, dann stellen Sie sicher, dass er einen nicht drehbaren Stuhl mit Armlehnen bekommt, auf dem er seine Lieblingsstellung nicht einnehmen kann.

Nicht vorhandene Fusseln abzupfen

Wenn ein Mensch die Meinungen oder Einstellungen anderer missbilligt, aber Hemmungen fühlt, seine eigene Meinung zu

sagen, dann wird er Gesten ausführen, die als Übersprunggesten bekannt sind. Das heißt, sie entspringen aus der Unterdrückung der eigenen Meinung. Dass man imaginäre Fusseln von der Kleidung zupft, ist eine dieser Gesten. Der Fusselzupfer schaut von den anderen Leuten weg auf den Boden, während er diese belanglose Handlung ausführt. Es handelt sich dabei um eines der gebräuchlichsten Signale der Missbilligung, und wenn ein Zuhörer immerfort so herumzupft, ist das ein sicheres Zeichen, dass ihm das, was er hört, nicht passt, auch wenn er vielleicht sagt, er sei mit allem einverstanden.



Abb. 89 Der Fusselzupfer

Öffnen Sie die Hände und sagen Sie: »Nun, was halten Sie davon?« Oder: »Ich sehe, dass Sie sich darüber Gedanken machen. Ihre Meinung würde mich interessieren.« Lehen Sie sich dann mit offenen Händen und unverschränkten Armen zurück und warten Sie auf eine Antwort. Wenn er sagt, er sei

ganz Ihrer Meinung, dabei aber weiterhin Fusseln zupft, müssen Sie vielleicht noch direkter werden, um zu erfahren, was er gegen Ihre Ausführungen einzuwenden hat.

Kopfgesten

Auch die gebräuchlichsten Kopfbewegungen gehören natürlich in dieses Buch. Die bekanntesten sind Kopfnicken und Kopfschütteln. Das Kopfnicken ist eine positive Geste, die in den meisten Kulturen Zustimmung und »Ja« bedeutet. Eine Untersuchung von Menschen, die blind und taub geboren wurden, hat ergeben, dass auch sie zum Zeichen der Zustimmung mit dem Kopf nicken. Es könnte sich also um angeborenes Verhalten handeln. Manche halten auch das Kopfschütteln, das Ablehnung oder »Nein« bedeutet, für eine angeborene Geste. Dagegen spricht, dass das Kopfschütteln sich auch als erlernt erklären lässt: Wenn ein kleines Kind satt ist und nicht mehr gefüttert werden möchte, wendet es den Kopf hin und her, um der Mutterbrust oder dem Löffel auszuweichen.

Man kann eine versteckte Ablehnung des Gesprächspartners leicht entdecken, wenn man seine Kopfbewegungen beobachtet, während er sich zustimmend äußert. Vielleicht sagt die Person »Ich verstehe Ihren Standpunkt« oder »Ich arbeite sehr gern hier« oder »Nach Weihnachten werden wir den Vertrag bestimmt abschließen« und schüttelt dabei den Kopf. Auch wenn die Worte noch so überzeugend klingen, zeigt die Kopfbewegung eine negative Haltung an, und man tut gut daran, den Worten zu misstrauen und nachzuforschen, was hinter der Geste steckt.

Die wesentlichen Kopfhaltungen

Es gibt drei Grundstellungen. Die erste: Der Kopf wird gerade gehalten (Abb. 90). Diese Position nimmt ein Zuhörer ein, der dem Gesagten unvoreingenommen gegenübersteht. Der Kopf bleibt in seiner Haltung und nickt nur gelegentlich ein wenig. Bei dieser Kopfstellung kommt es oft zu Wertungsgesten der Hand an der Wange.



Abb. 90 Neutrale Kopfhaltung **Abb. 91** Interessierte Haltung

Wenn der Kopf sich zur Seite neigt, wird angezeigt, dass das Interesse wächst. Als Erster hat Charles Darwin bemerkt, dass Menschen, genau wie Tiere, den Kopf zur Seite neigen, wenn sie sich für irgendetwas interessieren.

Achten Sie bei Verkaufsgesprächen genauso wie bei öffentlichen Auftritten als Redner darauf, ob Sie bei den Adressaten diese Geste erkennen. Wenn Sie bemerken, dass die Leute den Kopf zur Seite legen, sich vorbeugen und positive Wertungsgesten ausführen, dann haben Sie Ihr Ziel erreicht. Frauen benutzen diese Geste, um Interesse an einem attraktiven Mann zu bekunden. Wenn Sie jemandem zuhören, brauchen Sie nur den Kopf zur Seite zu neigen und zu nicken, und schon sind Sie dem Sprecher sympathisch.

Ein nach unten geneigter Kopf signalisiert eine negative und kritische Einstellung (Abb. 92). Gesten der Abwertung werden normalerweise mit gesenktem Kopf gemacht, und wenn Sie es nicht schaffen, dass der Zuhörer den Kopf hebt oder zur Seite neigt, dann werden Sie mit Ihren Ausführungen nichts erreichen. Wer oft als Redner auftritt, erlebt es nicht selten, dass das Publikum mit gesenkten Köpfen und verschränkten Armen dasitzt. Berufsmäßige Redner oder Trainer machen zuerst irgendetwas, woran sich das Publikum beteiligen muss, bevor sie mit ihrer Rede beginnen. So erreichen sie, dass die Köpfe in die Höhe gehen und die Aufmerksamkeit wächst. Wenn der Trick des Redners gut ist, werden sich die Köpfe als Nächstes zur Seite neigen.



Abb. 92 Haltung bei Missbilligung

Beide Hände hinter dem Kopf

Diese Geste ist typisch für Berufsgruppen wie Buchhalter,

Anwälte, Bankdirektoren, Geschäftsführer oder für Leute, die sich ihrer Sache sicher sind. Wenn so jemand seine Gedanken in Worte fassen würde, klänge das etwa so: »Ich habe den Überblick« oder »Vielleicht bringen Sie es auch einmal so weit wie ich« oder »Alles unter Kontrolle«. Auch notorische Besserwisser nehmen gern diese Haltung ein und nicht wenige Menschen reagieren gereizt darauf. Wenn Anwälte unter sich sind, sitzen sie gern so da, um zu demonstrieren, wie klug sie sind. Die Haltung kann auch ein territoriales Signal sein, das einen Anspruch auf diesen bestimmten Platz anzeigt. Der Mann in Abb. 93 hat obendrein eine Beinverschlussposition eingenommen und signalisiert damit, dass er sich nicht nur überlegen fühlt, sondern auch zum Streiten aufgelegt ist.



Abb. 93 »Vielleicht bringen Sie es auch einmal so weit wie ich.«

Es gibt, je nach den Umständen, verschiedene Methoden, auf diese Geste zu reagieren. Wenn Sie herausfinden wollen, warum Ihr Gegenüber sich überlegen fühlt, dann beugen Sie sich mit offenen Handflächen vor und fragen: »Ich merke, dass Sie Bescheid wissen. Möchten Sie etwas dazu sagen?« Dann lehnen

Sie sich zurück - immer noch mit sichtbaren Handflächen - und warten auf eine Antwort. Man kann die Person auch zwingen, ihre Körperhaltung zu ändern, womit sich auch die innere Einstellung ändert. Das erreicht man zum Beispiel dadurch, dass man irgendetwas gerade außerhalb seiner Reichweite hinlegt und fragt: »Haben Sie das gesehen?« Dann muss er sich vorbeugen. Taktisch geschickt ist es auch, wenn man die Haltung des anderen imitiert. Wenn man Übereinstimmung mit einem anderen signalisieren will, genügt es, seine Gesten nachzuahmen.

Wenn der Betreffende Sie jedoch tadelt, können Sie ihn ohne Worte aus der Fassung bringen, indem Sie seine Hände-hinter-dem-Kopf-Geste imitieren. Wenn zwei Anwälte beisammen-sitzen (Abb. 94), können sie mit dieser Geste Gleichrangigkeit und Übereinstimmung ausdrücken, aber wenn ein ungeratener Schüler im Direktorat zu einer Strafpredigt antreten muss und dabei diese Haltung einnimmt, wird der Direktor garantiert sauer.

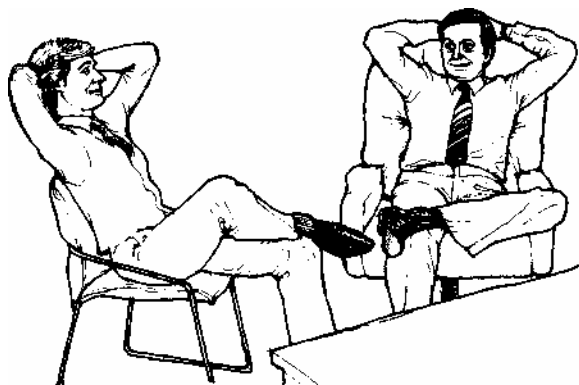


Abb. 94 »Ich bin genauso schlau wie Sie!«

Der Ursprung dieser Geste ist unbekannt. Man könnte

annehmen, dass die Hände einen imaginären Lehnstuhl darstellen, in dem sich der Mensch gelassen zurücklehnt. Untersuchungen in einer Versicherungsgesellschaft haben gezeigt, dass 27 von 30 Vertriebsmanagern in Gegenwart der Versicherungsvertreter oder anderer Untergebener diese Haltung gewohnheitsmäßig einnahmen, aber nur ganz selten in Gegenwart ihrer Vorgesetzten. Da benutzten sie Gehorsams- und Schutzgesten.

Gesten der Aggressivität und der Kampfbereitschaft

Welche Geste passt zu den folgenden Situationen: ein Kind, das den Eltern widerspricht, der Sportler vor dem Wettkampf, der Boxer, bevor er den Ring betritt?

In allen Fällen wird der Betreffende die Hände auf den Hüften haben, denn das ist eine der üblichsten Ausdrucksformen aggressiver Stimmung. Manche Beobachter haben dieser Geste das Etikett »Bereitschaft« gegeben und das ist in manchen Situationen auch treffend, aber die Grundbedeutung ist Aggressivität. Auch Durchsetzungshaltung hat man sie schon genannt, weil zielorientierte Menschen sie einnehmen, bevor sie ihre Gegner angehen. Diese Bezeichnungen entspringen der richtigen Beobachtung, dass ein Mensch, der die Hände in die Hüften stützt, im Begriff ist, tätig zu werden, aber es ist im Wesentlichen doch eine aggressive, vorwärtsgerichtete Geste. Männer gebrauchen sie oft in Gegenwart von Frauen, um ihre aggressive, dominant männliche Haltung zu demonstrieren.

Wie die Vögel sich aufplustern und die Katzen ihre Schwanzhaare sträuben, um größer zu erscheinen, so stemmt auch der Mensch die Arme in die Hüften, um größer zu wirken. Männer setzen diese Geste ein, um andere Männer aus ihrem Territorium zu verscheuchen.

Man muss aber auch die Umstände und die Gesten, die der

Hände-in-den-Hüften-Pose vorausgehen, berücksichtigen, wenn man die Haltung eines Menschen richtig bewerten will. Verschiedene andere Gesten können das Urteil beeinflussen. Ist zum Beispiel bei dieser Geste das Jackett offen und auf die Hüften zurückgeschoben oder zugeknöpft? Bei geschlossenem Jackett zeugt sie von aggressivem Frust, während sie bei offenem und zurückgeschobenem Jackett direkte Aggression anzeigt, weil der Betreffende Herz und Kehle darbietet und damit Furchtlosigkeit zur Schau stellt. Die Geste kann noch verstärkt werden, indem man die Füße auseinander stellt oder die Fäuste ballt.

Die Gesten der Aggression und Bereitschaft werden von Mannequins eingesetzt, um den Eindruck zu erwecken, dass die Kleidung, die sie vorführen, für die moderne, unternehmungslustige, fortschrittliche Frau gemacht ist. Manchmal liegt dabei auch nur eine Hand auf der Hüfte (Abb. 96). Mit der Pose der Hände in den Hüften verbinden sich oft Abwertungsgesten.



Abb. 95 Es kann losgehen.

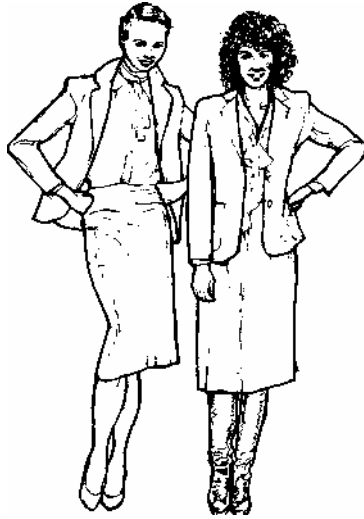


Abb. 96 Die Hände in den Hüften sollen Kleidung attraktiver wirken lassen.

Bereitschaftshaltung im Sitzen

Wer ständig mit Menschen verhandelt, sollte unbedingt in der Lage sein, die Bereitschaftshaltung im Sitzen zu erkennen. Wenn zum Beispiel bei einem Verkaufsgespräch der potenzielle Kunde gegen Ende diese Haltung einnimmt und die Verhandlungen bis dahin befriedigend verlaufen sind, dann kann der Verkäufer mit dem Auftrag rechnen. Videoaufzeichnungen von Gesprächen, die Versicherungsvertreter mit potenziellen Kunden führten, haben gezeigt, dass in allen Fällen, in denen die sitzende Bereitschaftshaltung auf die Geste des Übers-Kinn-Streichens (Ein Entschluss wird gefasst) folgte, der Abschluss zustande kam. Wenn dagegen der Kunde, nachdem er sich übers Kinn gestrichen hatte, die Arme verschränkte, kam es meist nicht zu einem Abschluss. Unglücklicherweise wird den

Vertretern in den meisten Kursen beigebracht, auf jeden Fall um die Unterschrift zu bitten, ohne die Körpersprache des Kunden zu berücksichtigen. Wenn man die Bereitschaftshaltung erkennt, kann man nicht nur öfter Verträge abschließen, sondern man wird auch mehr Spaß am Beruf haben. (Allerdings kann sich die Bereitschaftshaltung auch bei einem Menschen zeigen, der verärgert ist und nicht bereit zum Abschluss einer Police, sondern bereit, den Vertreter hinauszuerwerfen.) Die vorausgegangenen Gestenkomplexe verhelfen da zur richtigen Einschätzung.



Abb.97 Also los!

Die Startposition

Es gibt auch Bereitschaftsgesten, die anzeigen, dass jemand ein Gespräch oder eine Begegnung beenden möchte: Man lehnt sich mit beiden Händen auf den Knien vor (Abb. 98) oder mit beiden Händen am Stuhl (Abb. 99). Sollten Sie bei einem Gespräch diese Signale beobachten, tun Sie gut daran, das Gespräch von sich aus zu beenden. Das verschafft Ihnen einen

taktischen Vorteil, weil Sie es sind, der die Regeln aufstellt.



Abb. 98 Bereitschaft, ein Gespräch zu beenden: Hände auf den Knien

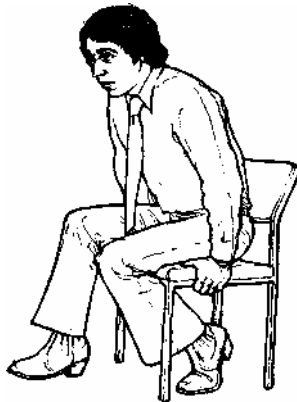


Abb. 99 Auf die Plätze: Die Hände packen den Stuhl.

Sexuelle Aggressivität

Wer die Daumen in den Gürtel oder in die Hosentaschen steckt, zeigt eine sexuell aggressive Haltung an. In Westernfilmen ist das eine sehr gebräuchliche Geste, die dem Betrachter die Männlichkeit der Pistolenhelden vor Augen führt (Abb.

100). Die Arme sind in Bereitschaftsstellung, und die Hände dienen als Zeiger, die den Genitalbereich betonen. Männer gebrauchen diese Geste, um ihr Territorium abzustecken oder um anderen Männern zu beweisen, dass sie keine Angst haben. Wenn diese Geste in Gegenwart von Frauen benutzt wird, kann sie bedeuten: »Ich bin ein Mann, ich kann dich beherrschen.«



Abb. 100 Die Cowboyhaltung



Abb. 101 Die sexuell aggressive Frau

Die Geste ist für Frauen leicht durchschaubar, besonders wenn die Pupillen des Mannes erweitert sind und ein Fuß in Richtung der Frau deutet. Damit ist für den Mann das Spiel verloren, weil diese Botschaft nicht gut ankommt. Dieser Gestenkomplex wird fast immer von Männern eingesetzt, aber wenn Frauen Hosen tragen, zeigen sie gelegentlich das gleiche Verhaltensmuster (Abb. 101) und schieben einen Daumen in den Bund oder in eine Hosentasche.

Aggression zwischen Männern

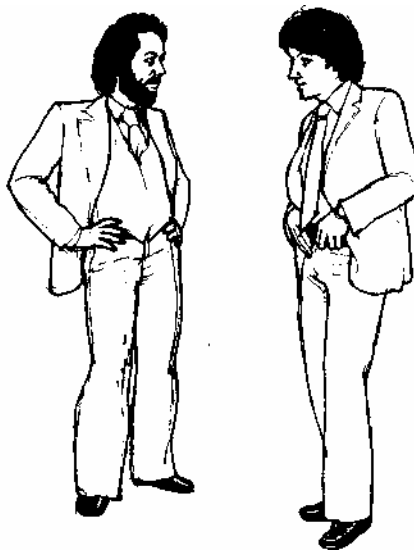


Abb. 102 Man schätzt sich ab.

Abb. 102 zeigt zwei Männer, die sich gegenseitig abzuschätzen versuchen, wobei sie die charakteristischen Hände-in-den-Hüften- und Daumen-im-Gürtel-Gesten benutzen. In Anbetracht dessen, dass die beiden in einem Winkel zueinander stehen und dass die Beine locker sind, kann man

annehmen, dass sie unbewusst einen positiven Eindruck voneinander haben und dass es höchstwahrscheinlich nicht zu einer Attacke kommt. Ihr Gespräch mag ungezwungen oder sogar freundlich sein, doch eine wirklich entspannte Atmosphäre wird sich erst einstellen, wenn sie die Aggressionsgesten ablegen und offene Hände zeigen.

Stünden sich die beiden Männer direkt gegenüber, mit fest auf dem Boden aufgefplanten Füßen, dann käme es wahrscheinlich zum Kampf (Abb. 103).

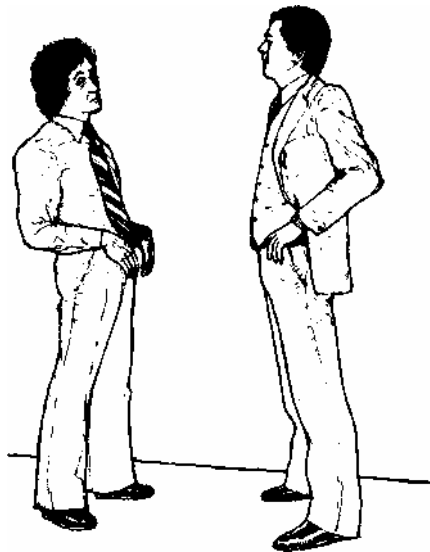


Abb. 103 Ein Kampf bahnt sich an.

9. Augensignale

Seit Urzeiten beschäftigt man sich schon mit den Augen und ihren Wirkungen auf das Verhalten der Menschen. Wir alle benutzen Ausdrücke wie »vernichtender Blick«, »warnender Blick«, »böser Blick«, »Schlafzimmerblick«, »leuchtende Augen«, »unergründliche Augen« und so weiter. Mit solchen Bezeichnungen beziehen wir uns unbewusst auf die Größe der Pupille und auf das Blickverhalten des betreffenden Menschen. In seinem Buch *The Tell Tale Eye* (Das verräterische Auge) schreibt Hess, dass die Augen wohl die klarsten und genauesten unter allen menschlichen Signalen geben, weil sie immer im Blickpunkt stehen und die Pupillen selbstständig arbeiten.

Bei gleichen Lichtverhältnissen können sich die Pupillen je nach Stimmung eines Menschen weiten oder zusammenziehen. Wenn man von etwas begeistert ist, können die Pupillen vier Mal so groß werden wie normal.

Und bei zorniger, negativer Stimmung verengen sich die Pupillen, die Augen werden »stechend«. Beim Flirt spielen die Augen eine wichtige Rolle; Frauen schminken sich die Augen, um ihren Ausdruck zu betonen. Wenn eine Frau einen Mann liebt, blickt sie ihn mit erweiterten Pupillen an, und er deutet dieses Signal ganz unwissentlich richtig. Deshalb finden romantische Stelldicheins oft bei Schummerlicht statt, wo die Pupillen sich erweitern.

Junge Liebende, die sich gegenseitig tief in die Augen schauen, wissen nicht, dass sie dabei nach einer Pupillenerweiterung Ausschau halten; die ihre Gefühle wiederum verstärkt.

Untersuchungen haben gezeigt, dass die Pupillen von Männern sich fast aufs Dreifache vergrößern, wenn man ihnen pornografische Filme zeigt. Bei Frauen ist die Erweiterung in

der gleichen Situation noch beträchtlicher. Das lässt Zweifel an der Behauptung aufkommen, dass Frauen sich durch Pornografie weniger stimulieren lassen.



Abb. 104 »stechende Augen« **Abb. 105** »Schlafzimmerblick«

Die Pupillen von Babys und Kleinkindern sind größer als die der Erwachsenen, und sie erweitern sich noch zusätzlich, wenn Erwachsene anwesend sind. Das ist ein Mittel, um möglichst lieb auszusehen und ständige Aufmerksamkeit zu bekommen.

Man hat mit Kartenspielern Tests durchgeführt und festgestellt, dass die guten Kartenspieler weniger Spiele gewannen, wenn die Gegner dunkle Brillen trugen. Wenn zum Beispiel ein Spieler vier Asse in die Hand kriegt, wird ein gewiefter Gegner unbewusst die kurze Erweiterung der Pupille bemerken und das Gefühl bekommen, dass er lieber nicht allzu viel einsetzen sollte. Die dunklen Brillen verbargen diese Pupillensignale und so gewannen die erfahrenen Spieler seltener als sonst.

Die Edelhändler im alten China beobachteten die Pupillen der Kunden, wenn sie über den Preis verhandelten. Frauen tropfen sich Belladonna in die Augen, um attraktiver zu wirken, weil das die Pupillen größer macht. Aristoteles Onassis trug bei geschäftlichen Verhandlungen immer eine dunkle Brille, damit seine Augen nicht seine Gedanken verraten konnten.

Es heißt immer, man solle einem Menschen in die Augen sehen, wenn man mit ihm spricht. Das gehört zum guten Benehmen, aber es ist auch nützlich. Schauen Sie in Zukunft bei Gesprächen und Verhandlungen Ihrem Gegenüber in die

Pupillen und lassen Sie sich von ihnen die wirklichen Gefühle der Person zeigen.

Blickverhalten

Im Gespräch fühlen wir uns mit manchen Menschen wohl, mit anderen dagegen unbehaglich, anderen wieder trauen wir nicht. Das hat hauptsächlich damit zu tun, wie lange sie uns anschauen, während sie sprechen.

Wenn jemand lügt oder nicht die ganze Wahrheit sagt, wird er seine Blicke weniger als ein Drittel der Zeit auf uns richten. Wenn jemand Sie mehr als zwei Drittel der Zeit anschaut, kann das zweierlei bedeuten. Entweder er findet Sie interessant oder sympathisch; in diesem Fall sind die Pupillen erweitert. Oder er ist feindselig eingestellt und möchte Sie ohne Worte herausfordern; in diesem Fall sind die Pupillen verengt. Argyle hat herausgefunden: Wenn A den B gern hat, wird er ihn oft anschauen. B schließt daraus, dass A ihn mag, und er wird dieses Gefühl erwidern. Das heißt: Wenn Sie ein gutes Verhältnis zu einem anderen Menschen herstellen wollen, sollten Sie ihm 60 bis 70 Prozent der Zeit in die Augen sehen. Dann wird er Sie sympathisch finden. Schüchternen Menschen, die einen weniger als 30 Prozent der Zeit ansehen, traut man nur selten. Bei Verhandlungen sollte man nie eine dunkle Brille tragen, weil das Gegenüber sonst das Gefühl hat, Sie starrten es an.

Die Dauer von Blickkontakten ist, wie viele Aspekte der Körpersprache, kulturell determiniert. Südeuropäer schauen sich sehr oft an, was anderen aufdringlich erscheinen kann, und Japaner schauen dem Gesprächspartner eher auf den Hals als ins Gesicht. Das müssen Sie bedenken, bevor Sie urteilen.

Nicht nur die Dauer des Blicks ist wichtig, sondern auch, auf welchen Bereich des Gesichts oder Körpers Sie blicken, denn

auch das beeinflusst den Erfolg einer Besprechung.

Man braucht ungefähr dreißig Tage bewusster Übung, bis man die folgenden Blicktechniken im Umgang mit anderen erfolgreich einsetzen kann.

Der Geschäftsblick

Wenn es sich um ein geschäftliches Gespräch handelt, stellen Sie sich ein kleines Dreieck auf der Stirn Ihres Gegenübers vor. Indem Sie Ihren Blick ständig auf dieses Dreieck richten, schaffen Sie ein Klima der Ernsthaftigkeit, und Ihr Gegenüber fühlt, dass Sie bei der Sache sind. Vorausgesetzt, dass Ihr Blick nicht unter die Augenregion des anderen herabgleitet, beherrschen Sie die Lage.



Abb. 106 Der Geschäftsblick

Der gesellschaftliche Blick

Wenn der Blick unter die Augenregion des Gesprächspartners sinkt, entsteht eine Atmosphäre der Geselligkeit. Experimente haben ergeben, dass man auch bei gesellschaftlichen Anlässen auf ein dreiecksförmiges Gebiet im Gesicht des anderen schaut, das in diesem Fall von den Augen zum Mund reicht.

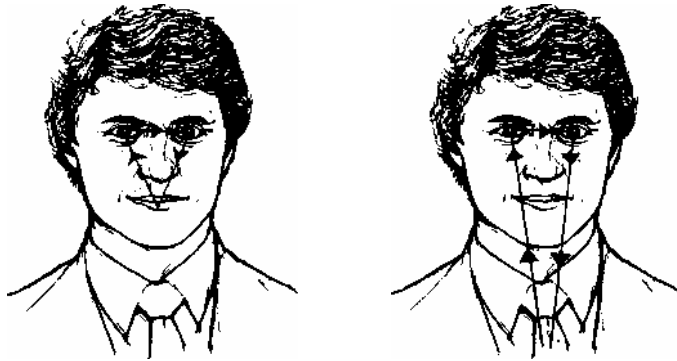


Abb. 107 Der gesellschaftliche Blick **Abb. 108** Der intime Blick

Der intime Blick

Hier reicht das Dreieck von den Augen bis in Körperregionen. Wenn man nahe beieinander steht, reicht es bis zur Brust, wenn man sich aus der Ferne anschaut, von den Augen bis zum Schritt. Männer wie Frauen benutzen diesen Blick, um Interesse aneinander zu zeigen, und wer das Interesse erwidert, erwidert auch den Blick.

Der Seitenblick

Der Seitenblick zeugt entweder von Interesse oder von Ablehnung. Wenn er mit leicht erhobenen Augenbrauen oder mit einem Lächeln einhergeht, signalisiert er Interesse und dient häufig der Anbahnung von Liebesverhältnissen. Wenn er aber von zusammengezogenen Augenbrauen, gerunzelter Stirn oder herabgezogenen Mundwinkeln begleitet wird, dann signalisiert er Argwohn, Feindseligkeit oder Kritik.

Zusammenfassung

Der Ausgang einer persönlichen Begegnung hängt stark davon ab, wohin Sie bei Ihrem Gegenüber schauen. Wenn Sie ein Chef wären, der einen faulen Angestellten zur Rede stellt, welchen Blick würden Sie da benutzen? Wenn Sie den gesellschaftlichen Blick wählen, wird der Angestellte Ihre Worte weniger wichtig nehmen, ganz gleich, wie laut und drohend Sie die Stimme erheben. Der gesellschaftliche Blick würde Ihren Worten den Stachel nehmen und der intime Blick würde Ihr Gegenüber einschüchtern oder irritieren. Der Geschäftsblick ist hier der einzig richtige; er macht Eindruck auf den Adressaten und teilt ihm mit, dass Sie es ernst meinen.

Der »einladende Blick«, den eine Frau gern anwendet, ist eine Mischung aus Seitenblick und intmem Blick. Wenn sie dagegen die Widerspenstige spielen will, braucht sie nur statt des intimen Blicks den gesellschaftlichen Blick einzusetzen. In der Werbungsphase sollte man nie den Geschäftsblick zum Einsatz bringen, sonst gilt man schnell als kalt oder unfreundlich. Der Witz ist: Wenn man einen potenziellen Sexpartner mit dem intimen Blick beglückt, verrät man sich. Frauen verstehen sich gut auf diese Art von Blicken, gleich ob gesendet oder empfangen, aber die Männer leider nicht. Männer benutzen den intimen Blick meist ganz offen, merken es aber nicht, wenn sie einen intimen Blick empfangen, was eine Frau ganz schön frustrieren kann.

Die Augenbarriere

Die Augenbarriere ist etwas vom Irritierendsten, was einem im Gespräch passieren kann. Diese Geste geschieht unbewusst und bedeutet den Versuch eines Menschen, der sich langweilt oder überlegen fühlt, den Gesprächspartner aus der Sicht zu

verbannen. Die normale Lidschlagfrequenz während eines Gesprächs beträgt sechs bis zehn pro Minute; im Gegensatz dazu schließen sich bei der Augenbarriere die Augen für eine Sekunde oder mehr, wenn der Betreffende versucht, Sie aus seinem Bewusstsein zu löschen. Die höchste Steigerung dieser Unart wäre, dass man die Augen überhaupt nicht mehr aufmacht und einschläft, aber in einem Gespräch zu zweit passiert das denn doch eher selten.



Abb. 109 Die anderen werden ausgeschlossen.

Wenn derjenige sich überlegen fühlt, dann beugt er zusätzlich den Kopf zurück und schaut an der Nase entlang auf Sie herunter. Wenn Sie im Gespräch eine Augenbarriere bemerken, ist das ein Signal, dass Sie die Sache falsch angepackt haben und es anders anstellen müssen, wenn das Gespräch ein Ergebnis bringen soll (Abb. 109).

Wie man den Blick eines anderen dirigieren kann

Hier wollen wir zeigen, wie man den Blick eines Menschen steuern kann, während man ihm etwas zeigt - Bücher, Grafiken, Tabellen oder Ähnliches. Untersuchungen haben gezeigt, dass das menschliche Gehirn 86 Prozent aller Informationen über die

Augen, 9 Prozent über die Ohren und 5 Prozent über die anderen Sinne aufnimmt. Wenn Sie jetzt sprechen und der Zuhörer schaut sich dabei Ihr visuelles Material an, dann wird er nur 9 Prozent von dem aufnehmen, was Sie sagen, wenn es sich nicht direkt auf das bezieht, was er sieht. Wenn Ihre Worte sich doch auf das beziehen, was er sieht, wird er auch nur 25 bis 30 Prozent des Gesagten aufnehmen, wenn er dabei auf das visuelle Material schaut. Sie können seinen Blick völlig kontrollieren, wenn Sie mit einem Stift auf das Material deuten und gleichzeitig in Worte fassen, was er sieht (Abb. 110). Dann heben Sie den Stift von dem Material weg und halten ihn zwischen Ihre Augen und die des Gegenübers (Abb. 111). Das zieht dessen Kopf magnetisch in die Höhe, so dass er Ihnen in die Augen schaut; und nun sieht und hört er gleichzeitig, was Sie sagen, und kann Ihre Botschaft optimal aufnehmen. Die Handfläche Ihrer anderen Hand muss aber dabei sichtbar sein.

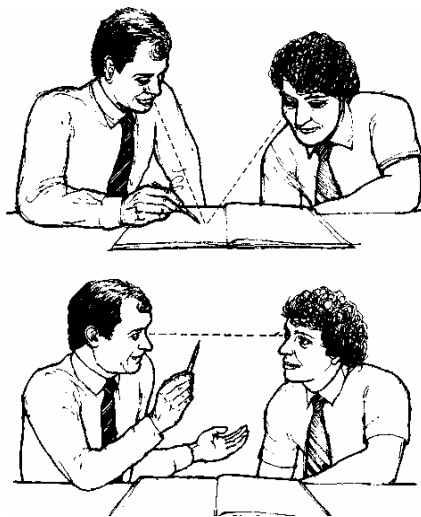


Abb. 110 und 111 Mit einem Stift kann man den Blick eines Menschen steuern.

10. Gesten und Signale des Werbens

Mein Freund Graham versteht sich auf eine Kunst, um die ihn mancher Mann beneidet. Er kann auf jeder gesellschaftlichen Veranstaltung auf den ersten Blick die verfügbaren Frauen erkennen und er verschwindet in Rekordzeit (manchmal schon nach zehn Minuten) mit einer Frau, bringt sie zu seinem Auto und in seine Wohnung. Es ist sogar schon vorgekommen, dass er nach einer Stunde wieder auf der Party erschienen ist und dieses erstaunliche Manöver noch einmal vollführt hat. Er scheint eine Art inneres Radar zu besitzen, das ihm die richtigen Mädchen zur richtigen Zeit zeigt und sie dazu bringt, mit ihm zu gehen.

Forschungen über das Balzverhalten von Tieren haben gezeigt, dass männliche wie weibliche Tiere über eine Reihe von Werbungsgesten verfügen, die teils ganz offensichtlich, teils aber auch sehr subtil sind und meist unbewusst ausgeführt werden. Bei den Tieren folgt das Balzverhalten jeder Spezies einem besonderen, vorbestimmten Muster. Bei einigen Vogelarten zum Beispiel stolziert das Männchen um das Weibchen herum, lässt Lockrufe hören, plustert die Federn auf und führt ganz besondere Bewegungen aus, um ihre Aufmerksamkeit zu gewinnen, während das Weibchen so tut, als habe es wenig oder kein Interesse. Dieses Ritual ähnelt dem der Menschen zu Beginn des Werbens. Grahams Methode bestand darin, dass er den geeigneten Frauen männliche Werbungsgesten vorführte, und diejenigen Frauen, die interessiert waren, antworteten mit den passenden weiblichen Signalen und gaben Graham damit grünes Licht für eine intimere Annäherung.

Der sexuelle Erfolg beim anderen Geschlecht hängt ab von der Fähigkeit, Werbungssignale auszusenden und diejenigen, die zurückkommen, zu erkennen. Frauen haben feine Antennen für

Werbungsgesten, wie überhaupt für Körpersprache, Männer dagegen sind viel weniger hellichtig, oft sogar direkt blind.

Es war interessant, wie Frauen Graham beschrieben: Er sei »attraktiv« und »maskulin«; in seiner Gegenwart fühlten sie sich »sehr feminin« - Reaktionen auf seine ständigen Werbungssignale. Im Gegensatz dazu schilderten die Männer ihn als »aggressiv«, »unehrlich« und »arrogant« - ihre Reaktion auf die übermächtige Konkurrenz, die Graham für sie bedeutete. Es war folgerichtig, dass Graham nur wenige Freunde hatte - kein Mann kann sich für einen Rivalen erwärmen, der seiner Frau den Hof macht.

Es wird oft gefragt, welche Gesten und Körperbewegungen Menschen ausführen, wenn sie für eine neue Beziehung bereit sind. Wir zählen im Folgenden die Signale auf, die beide Geschlechter verwenden, um potenzielle Partner anzulocken. Sie werden bemerken, dass die Schilderung der weiblichen Signale mehr Platz einnimmt; das kommt daher, dass Frauen hier ein größeres Repertoire haben.

Manche Werbungsgesten sind einstudiert und wohl überlegt, andere dagegen geschehen ganz unbewusst. Es ist schwer zu erklären, wie wir diese Signale lernen, und nicht wenige glauben, dass sie angeboren sind.

Albert Scheflen beschreibt in seinem Artikel »Werbungsähnliches Verhalten in der Psychotherapie«, dass bei einer Person, die auf einen Menschen des anderen Geschlechts trifft, eine physiologische Veränderung vor sich geht. Der Muskeltonus erhöht sich in der Aussicht auf einen möglichen Sexualkontakt, das Gesicht wird straffer, der Körper reckt sich aus seiner schlaffen Haltung in eine gerade Position, die Brust wird herausgereckt, der Bauch eingezogen; der ganze Mensch erscheint viel jugendlicher.

Diesen Wandel kann man am besten am Strand beobachten, wenn ein Mann und eine Frau sich von weitem entgegen gehen.

Der Wandel passiert, wenn sie sich nahe genug sind, um Augenkontakt zu haben, und hält an, bis sie aneinander vorbei sind. Dann fallen beide in die ursprüngliche Haltung zurück (Abb. 112 bis 114).

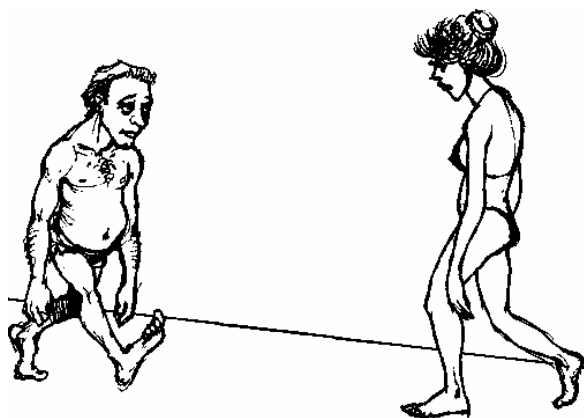


Abb. 112 Ein Mann und eine Frau kommen am Strand aufeinander zu.

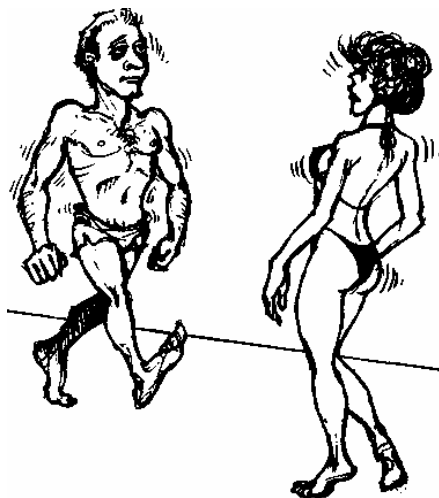


Abb. 113 Sie sehen sich.

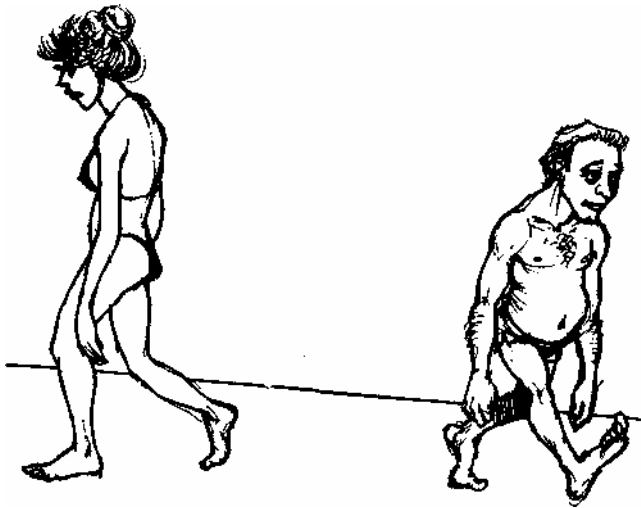


Abb. 114 Sie sind aneinander vorbeigegangen.

Männliche Werbungsgesten

Wie bei den meisten Tierarten zeigt auch das menschliche Männchen Bemühungen, sich schöner zu machen, sobald eine Frau erscheint. Zusätzlich zu den bereits beschriebenen automatischen körperlichen Reaktionen greift er sich an die Kehle und richtet sich die Krawatte. Wenn er keine trägt, fummelt er vielleicht an seinem Kragen herum oder wischt sich unsichtbaren Staub von der Schulter, zupft an den Manschetten, rückt das Jackett oder den Gürtel zurecht. Vielleicht fährt er sich auch ordnend durchs Haar.

Die deutlichste und aggressivste sexuelle Geste ist diejenige mit den Daumen im Gürtel, womit er das Augenmerk auf seinen Genitalbereich lenkt (s. Abb. 100). Er kann sich der Frau auch zuwenden und mit einem Fuß auf sie zeigen. Er benutzt den intimen Blick (Abb. 108) und hält ihren Blick einen Sekundenbruchteil länger als üblich. Wenn sein Interesse echt

ist, sind seine Pupillen dabei erweitert. Oft steht er mit den Händen in den Hüften (Abb. 95), um seine Körpergröße und seine Paarungsbereitschaft zu betonen. Wenn er sitzt oder an einer Wand lehnt, spreizt er vielleicht die Beine, um auf sein Geschlecht hinzuweisen.



Abb. 115 Männliche Verschönerungsgeste

Mit ihrem Balzverhalten sind die meisten Männer ungefähr so erfolgreich wie einer, der mitten im Fluss steht und versucht, Fische zu fangen, indem er sie mit einem Stock auf den Kopf schlägt. Wir werden sehen, dass Frauen von Natur aus die weitaus besseren Angler sind.

Weibliche Werbungsgesten und -Signale

Die Frauen benutzen großteils die gleichen Verschönerungsgesten wie die Männer, berühren ihre Haare, streichen die Kleidung glatt, legen eine oder beide Hände in die Hüften, dehnen den intimen Blick aus und verlängern den Augenkontakt. Sie übernehmen auch die Daumen-im-Gürtel-Geste, die eigentlich eine männliche Aggressionsgeste ist, und modifizieren sie. Es wird nur ein Daumen in den Gürtel geschoben oder er ragt aus einer Tasche heraus.

Gesteigertes Interesse lässt die Pupillen größer und das Gesicht besser durchblutet werden.

Kopfwerfen

Der Kopf wird schnell nach hinten geworfen, um die Haare aus dem Gesicht oder über die Schulter zu schleudern. Das machen sogar Frauen mit kurzen Haaren.

Entblößen der Handgelenke

Eine flirtbereite Frau zeigt dem potenziellen Partner nach und nach die zarte, weiche Haut ihrer Handgelenke. Man hält die Gegend um die Handgelenke schon lange für hocherotisch. Während sie spricht, zeigt die Frau dem Mann auch ihre Handflächen. Beim Rauchen lässt sich diese verführerische Handgelenk-Hand-Geste ganz leicht ausführen. Auch Homosexuelle imitieren diese Geste, genauso wie das Kopfwerfen, wenn sie feminin erscheinen wollen.



Abb. 116 Ein Komplex von Werbungsgesten für die Zigarettenreklame

Geöffnete Beine

Die Beine werden weiter gespreizt, als wenn kein Mann anwesend wäre. Das zeigt sich im Sitzen wie im Stehen und korreliert mit der geschlossenen und gekreuzten Beinhaltung der sexuell abweisenden Frau.

Hüftschwung

Die Hüften schwingen beim Gehen verstärkt, um das Becken zu betonen.



Abb. 117 Weibliche Verschönerungsgesten

Seitenblick

Mit ein wenig gesenkten Augenlidern hält die Frau den Blick des Mannes gerade so lang, dass er es merkt, dann schaut sie schnell weg. Das hat etwas Heimliches an sich und wirkt auf die meisten Männer aufreizend.

Mund leicht geöffnet, feuchte Lippen

Desmond Morris bezeichnet diese Kombination als »Selbstmimikry«, weil sie die weibliche Genitalregion symbolisiert. Sie wirkt wie eine Einladung zum Sex. Die Lippen werden mit der Zunge befeuchtet, oder der Lippenstift sorgt dafür, dass sie feucht aussehen.

Lippenstift

Wenn eine Frau sexuell erregt ist, werden ihre Lippen, Brüste und Genitalien größer und röter, weil sie sich mit Blut füllen. Der Gebrauch von Lippenstift ist schon Jahrtausende alt; die künstlich geröteten Lippen sollen das Genital der sexuell erregten Frau imitieren.

Befingern eines zylindrischen Objekts

Wenn eine Frau mit Zigaretten, dem Stiel des Weinglases, einem Finger oder einem anderen langen, runden Objekt herumspielt, kann das ein unbewusstes Zeichen dafür sein, was in ihrem Kopf vorgeht.

Seitenblick über eine hochgezogene Schulter

Das ist eine Nachahmung der gerundeten weiblichen Brüste. Die Frau in Abb. 116 zeigt außerdem erweiterte Pupillen, das Kopf-nach-hinten-Werfen, entblößte Handgelenke, den Seitenblick bei künstlich vergrößerten Augen, feuchte Lippen, einen erhobenen Kopf - und außerdem spielt sie mit einem zylindrischen Objekt. Das alles wird eingesetzt, um eine bestimmte Zigarettenmarke an den Mann zu bringen.

Weibliche Gesten mit gekreuzten Beinen

Männer sitzen oft mit gespreizten Beinen, um ihre Genitalregion aggressiv zur Schau zu stellen, während Frauen ihre Schamgegend durch gekreuzte Beine schützen. Es gibt bei ihnen drei Grundstellungen, die auf Werbungsverhalten hindeuten.



Abb. 118 Der »Kniezeiger«

Beim »Kniezeiger« (Abb. 118) wird ein Bein unter das andere gelegt und deutet wie ein Zeiger mit dem Knie auf die Person, welche die Frau interessant findet. Das ist eine sehr lockere Haltung, die einem Gespräch die Förmlichkeit nimmt und einen schnellen Blick auf die Oberschenkel ermöglicht.



Abb. 119 Das Spiel mit dem Schuh

Das Spiel mit einem Schuh (Abb. 119) zeugt auch von einer lockeren Atmosphäre, und wenn der Fuß immer wieder in den Schuh hinein- und wieder herausschlüpft, hat das etwas sehr Beziehungsreiches, das manche Männer ganz wild macht.

Die meisten Männer sind der Meinung, dass übereinander geschlagene Beine die gefälligste Sitzposition für eine Frau ergeben. Diese Geste benutzen Frauen unbewusst, um Aufmerksamkeit zu erregen. Dr. Schefflen stellte fest, dass das eine Bein fest ans andere gedrückt ist, damit der Eindruck eines hohen Muskeltonus entsteht, der wiederum ein Zeichen sexueller Bereitschaft ist.



Abb. 120 Übereinander geschlagene Beine

Frauen senden weitere Signale aus, indem sie die Beine vor dem Mann immer wieder übereinander schlagen und sich mit der Hand sacht über die Schenkel streichen, um anzuzeigen,

dass sie berührt werden möchten. Bei solchen Gesten spricht die Frau meistens leise.



Abb. 121 Wie viele Werbungsgesten und -signale können Sie auf dieser Zeichnung entdecken?

11. Zigarren, Zigaretten, Pfeifen und Brillen

Gesten beim Rauchen

Das Rauchen ist ein äußeres Zeichen für innere Erregung oder inneren Konflikt und hat mit Nikotinsucht wenig zu tun. Es ist eine der Übersprunghandlungen, die Spannungen abbauen sollen, welche aus gesellschaftlichen oder geschäftlichen Begegnungen resultieren. Zum Beispiel leiden die meisten Menschen unter innerer Spannung, wenn sie im Wartezimmer des Zahnarztes sitzen. Ein Raucher wird seine Angst hinter dem Ritual des Rauchens verstecken (vorausgesetzt, das Rauchen ist erlaubt, was heutzutage nicht mehr oft der Fall sein dürfte); die Nichtraucher nehmen zu anderen Gesten Zuflucht, beißen Nägel, tappen mit Fingern oder Füßen, zupfen an ihrer Kleidung herum, kratzen sich am Kopf, nehmen einen Ring ab und stecken ihn wieder an, rücken die Krawatte zurecht - lauter Gesten, die von Nervosität und Unsicherheit zeugen.

Die Art, wie ein Mensch raucht, kann wichtige Aufschlüsse bei der Beurteilung seiner Einstellung geben, weil Rauchgesten meist etwas Rituelles an sich haben.

Pfeifenraucher

Pfeifenraucher führen ausgefeilte Rituale aus; das Ausklopfen, Stopfen, Festklopfen, Anzünden und Paffen helfen ihnen, Spannungen abzubauen, wenn sie unter Druck stehen. Untersuchungen haben gezeigt, dass Pfeifenraucher bei Verkaufsgesprächen länger brauchen als Zigarettenraucher oder Nichtraucher, bis sie zum Kaufentschluss kommen. Das

Pfeifenritual wird meist an den kritischen Punkten des Gesprächs ausgeführt, was darauf schließen lässt, dass Pfeifenraucher dazu neigen, Entscheidungen aufzuschieben. Mit Hilfe ihrer Pfeife können sie das ganz unauffällig tun. Wenn Sie möchten, dass ein Pfeifenraucher sich schnell entschließt, müssen Sie ihm vorher die Pfeife verstecken.

Zigarettenraucher

Auch das Zigarettenrauchen dient zum Abbau von Spannung und gibt dem Raucher Zeit, seinen Entschluss zu fassen. Aber der Zigarettenraucher fällt seine Entscheidungen schneller. Der Pfeifenraucher ist im Effekt nichts anderes als ein Zigarettenraucher, der für seine Entscheidungen mehr Zeit braucht, als eine Zigarette gewährt. Zum Zigarettenritual gehören Klopfen, Drehen, Schnippen, Wedeln und andere Minigesten, die anzeigen, dass der Raucher unter besonderem Druck steht.

Es gibt beim Rauchen einen Hinweis darauf, ob der Betreffende seine eigene Lage positiv oder negativ einschätzt, und zwar ist das die Richtung, in die er den Rauch bläst, nach oben oder nach unten. Ein Mensch, der positiv eingestellt ist und sich selbstsicher oder gar überlegen fühlt, bläst den Rauch meistens nach oben. Dementsprechend bläst ein depressiver, ängstlicher oder argwöhnischer Mensch den Rauch nach unten. Allerdings kann ein Raucher, der den Rauch nach oben bläst, das auch nur aus Rücksicht auf seine Umgebung tun, was einen sicheren Schluss auf seine Stimmung nicht zulässt.

Im Kino wird der Anführer einer Motorradgang oder einer Verbrecherbande meist als harter, aggressiver Typ dargestellt, der beim Rauchen den Kopf scharf zurückwirft und den Rauch gezielt nach oben ausstößt, um dem Rest der Bande seine Überlegenheit zu demonstrieren. Im Kontrast dazu hielt

Humphrey Bogart als Krimineller seine Zigarette immer innen in der Hand und blies den Rauch aus dem Mundwinkel abwärts, während er seinen nächsten Aus- oder Einbruch plante. Auch das Tempo, in dem der Rauch ausgeblasen wird, lässt darauf schließen, wie positiv oder negativ sich eine Person fühlt. Je schneller er nach oben ausgestoßen wird, desto überlegener oder selbstbewusster fühlt sich der Mensch, je schneller er nach unten ausgestoßen wird, desto negativer ist seine Stimmung.



Abb. 122 Rauch nach oben: selbstbewusst, überlegen, positiv

Wenn jemand beim Kartenspielen raucht, wird er wahrscheinlich den Rauch aufwärts blasen, wenn er gute Karten bekommt, und abwärts, wenn er ein schlechtes Blatt hat. Einige Kartenspieler setzen ein Pokergesicht auf, um sich nicht durch Körpersignale zu verraten, andere wieder benehmen sich wie Schauspieler und senden irreführende Signale aus, um die anderen Spieler in Sicherheit zu wiegen. Wenn ein Pokerspieler zum Beispiel vier Asse bekommt und die anderen in die Irre führen möchte, dann kann er die Karten verdeckt auf den Tisch knallen, fluchen, die Arme verschränken oder auf andere Weise andeuten, dass er ein mieses Blatt hat.



Abb. 123 Rauch nach unten: negativ, verschlossen, misstrauisch

Aber dann lehnt er sich zurück, zieht an der Zigarette und bläst den Rauch aufwärts! Wer dieses Kapitel gelesen hat, wird einsehen, dass er bei diesem Spiel lieber passt. Beobachtungen bei Verkaufsveranstaltungen haben gezeigt, dass ein Raucher, wenn er um den Auftrag gebeten wird und den Rauch nach oben bläst, zu einer positiven Entscheidung gekommen ist, während diejenigen, die nicht kaufen wollen, den Rauch nach unten blasen. Ein geschickter Verkäufer wird es bemerken, wenn der Kunde gegen Ende des Gesprächs den Rauch abwärts bläst, und schnell noch einmal auf die Vorteile eines Kaufes hinweisen, damit der Kunde Zeit bekommt, seine Entscheidung zu revidieren.

Ein Mensch, der den Rauch durch die Nase bläst, ist meist überlegen und selbstbewusst. Wenn der Rauch dabei nach unten geht, ist nur die Beschaffenheit der Nase daran schuld; oft legt so ein Mensch auch den Kopf zurück, um von oben herab schauen zu können. Wer bei gesenktem Kopf den Rauch durch die Nase bläst, der ist zornig und möchte gern gefährlich aussehen, wie ein wütender Stier.

Zigarrenraucher

Zigarren werden wegen ihrer Größe und ihres Preises seit eh und je dazu benutzt, Überlegenheit zu demonstrieren. Leute in hohen Positionen, auch die Großgangster, rauchen oft Zigarren. Mit Zigarren feiert man einen Sieg oder ein Ereignis wie eine Geburt, eine Hochzeit, einen großen Abschluss oder einen Lottogewinn. Es überrascht also nicht, dass der Zigarrenrauch meist nach oben geblasen wird. Ich war kürzlich bei einer Feier, wo Zigarren gratis angeboten wurden, und fand es interessant, dass von 400 beobachteten Rauchstößen 320 nach oben gerichtet waren.

Allgemeine Rauchersignale

Wenn ein Raucher mit seiner Zigarre oder Zigarette beständig auf den Aschenbecher tippt, zeigt das, dass ein innerer Konflikt vorliegt und der Raucher beruhigt werden muss. Es gibt noch eine interessante Erscheinung. Fast alle Raucher rauchen ihre Zigarette bis zu einer gewissen individuellen Länge, bevor sie sie ausdrücken. Wenn ein Raucher eine Zigarette anzündet und sie ausdrückt, bevor er bei seiner individuellen Länge angekommen ist, gibt er damit ein Zeichen, dass er das Gespräch beenden möchte. Bemerken Sie dieses Signal, dann können Sie die Kontrolle übernehmen und von sich aus das Gespräch beenden, damit es aussieht, als wäre das Ihre eigene Idee gewesen.

Gesten mit der Brille

Man kann mit fast jedem Objekt enthüllende Gesten ausführen. Besonders geeignet sind Brillen. Eine der üblichsten

Gesten ist, dass man einen Brillenbügel in den Mund nimmt (Abb. 124).



Abb. 124 Zeit schinden

Dass man ein Objekt an die Lippen hält oder in den Mund nimmt, ist nach Desmond Morris' Meinung ein Versuch, die Sicherheit, die ein Baby an der Mutterbrust genießt, wiederzugewinnen. Das würde bedeuten, dass der Brillenbügel im Mund eine Geste ist, die Schutz und Sicherheit verleiht. Raucher benutzen ihre Zigaretten zum selben Zweck und ein Kind lutscht am Daumen.

Zeit schinden

Genau wie das Pfeifenrauchen kann auch die Geste mit der Brille im Mund dazu dienen, eine Entscheidung hinauszuzögern. Man hat herausgefunden, dass diese Geste bei Verhandlungen meist dann auftritt, wenn die Diskussion abgeschlossen ist und

die betreffende Person zu einer Entscheidung aufgefordert wird. Eine bewährte Methode, Zeit zu gewinnen, ist auch das wiederholte Abnehmen und Putzen der Brille. Wenn ein Mensch, der eben nach seiner Entscheidung gefragt worden ist, seine Brille säubert, wartet man am besten schweigend ab.

Die Gesten, welche auf diese Verzögerungsgeste folgen, zeigen die Absicht des Betreffenden an und erlauben es einem gewitzten Verhandlungspartner, entsprechend zu reagieren. Zum Beispiel wenn der Brillenträger seine Brille wieder aufsetzt, heißt das oft, dass er die Fakten noch einmal »sehen« will; klappt er sie dagegen zusammen und legt sie weg, so deutet er damit an, dass er das Gespräch beenden möchte.

Über die Brille schauen

In den Kinofilmen der zwanziger und dreißiger Jahre spähten die Schauspieler gern über die Brille, wenn sie einen Menschen darstellten, der die Macht hatte, zu kritisieren und zu verurteilen, zum Beispiel den Direktor eines englischen Internats. Oft handelt es sich um eine Lesebrille, und es ist für den Träger praktischer, über die Brille hinweg zu schauen, anstatt sie abzunehmen. Derjenige, der so angeschaut wird, hat leicht das Gefühl, abgeschätzt und studiert zu werden. Dieser Blick über die Brille kann ein Fehler sein, der teuer kommt, weil der andere unweigerlich negativ reagiert, die Arme verschränkt und die Beine überkreuzt. Man sollte die Brille beim Sprechen abnehmen und beim Zuhören wieder aufsetzen. Das macht den Gesprächspartner locker und erlaubt es dem Brillenträger, das Gespräch zu beherrschen. Der andere lernt schnell, dass er den Sprecher nicht unterbrechen soll, wenn der die Brille abgenommen hat, und dass er mit dem Sprechen dran ist, wenn die Brille wieder auf der Nase sitzt.



Abb. 125 Der Angreifer

12. Territoriale und besitzanzeigende Gesten

Territoriale Gesten

Man lehnt sich an andere Menschen oder auch an Gegenstände, um seinen Besitzanspruch zu demonstrieren. Wenn man sich an Gegenstände lehnt, die anderen gehören, kann das eine Methode der Herrschaftsdemonstration oder der Einschüchterung sein. Wenn Sie zum Beispiel Ihren Freund mit seinem neuen Auto, Boot oder Haus fotografieren wollen, wird er sich automatisch an dieses neu erworbene Besitztum lehnen, seinen Fuß darauf stellen oder den Arm darumlegen (Abb. 127). Wenn er sein Eigentum berührt, wird es eine Erweiterung seines Körpers, und er zeigt anderen damit, dass es ihm gehört. Junge Liebespaare halten sich in der Öffentlichkeit stets an den Händen oder sie umarmen sich, um allen zu zeigen, dass sie einander gehören. Der Manager legt die Füße auf den Schreibtisch oder eine Schreibtischschublade oder er lehnt sich an die Tür seines Büros, um seinen Anspruch auf dieses Büro und seine Einrichtung anzuzeigen.

Daraus folgt logischerweise, dass man andere Leute leicht einschüchtern kann, indem man sich an deren Eigentum lehnt, sich darauf setzt oder es sonst wie benutzt. Neben offenkundigen Verletzungen von Eigentumsansprüchen, wie zum Beispiel, dass man sich an einen fremden Schreibtisch setzt oder das Auto des anderen ohne Erlaubnis benutzt, gibt es auch noch subtilere Formen der Einschüchterung. Man kann sich zum Beispiel in einem fremden Büro an den Türrahmen lehnen oder sich scheinbar versehentlich auf den Stuhl des Büroinhabers setzen.

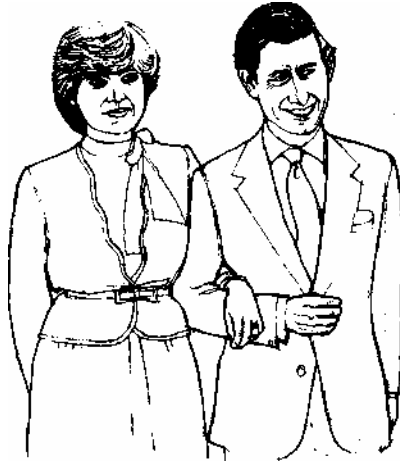


Abb. 126 Der Besitzanspruch wird demonstriert.



Abb. 127 Geste des Besitzerstolzes

Wie bereits erwähnt, tut ein Vertreter beim Kundenbesuch gut daran, zu fragen: »Wo sitzen Sie immer?«, bevor er sich setzt, weil der Kunde sich auf dem falschen Stuhl in die Defensive gedrängt und aus dem Konzept gebracht fühlt. Das mindert die

Chancen auf einen Verkauf beträchtlich.

Manche Leute sind, wie der Mann in Abb. 128, gewohnheitsmäßige Türstocklehner und erschrecken alle Menschen gleich beim Kennenlernen. Sie wären gut beraten, wenn sie sich an aufrechtes Stehen mit offen gezeigten Handflächen gewöhnen würden, um einen günstigen Eindruck auf andere zu machen. 90 Prozent des Eindrucks, den andere Leute von Ihnen haben, formen sich in den ersten 90 Sekunden der ersten Begegnung. Eine zweite Chance, einen ersten Eindruck zu machen, bekommt man nie!

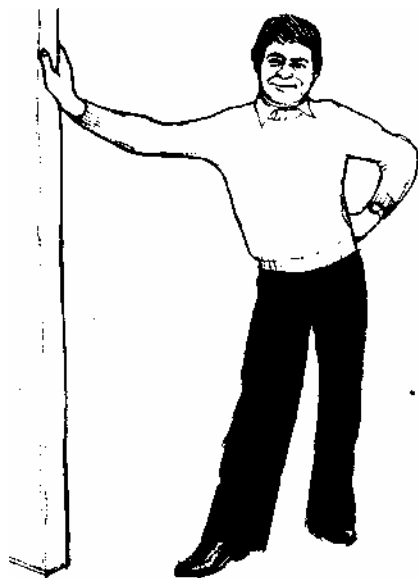


Abb. 128 Der Einschüchterer

Besitzanzeigende Gesten

Die folgenden Gesten werden hauptsächlich von Leuten in den oberen Etagen eingesetzt. Man hat festgestellt, dass

Angestellte, die in Managementpositionen aufgerückt sind, sehr bald diese Gesten benutzen, was vor ihrer Beförderung nicht der Fall war.

Normalerweise wird man annehmen, dass die Sitzhaltung des Mannes in Abb. 129 von einer lockeren und sorglosen Stimmung zeugt, und das ist auch vollkommen richtig. Das Bein über der Stuhllehne signalisiert nicht nur, dass der Mann diesen Stuhl und diesen Platz für sich beansprucht, sondern auch, dass man auf Förmlichkeit verzichten kann.

Wenn zwei Freunde beisammensitzen, lachen und scherzen, dann passt diese Haltung gut. Aber die Bedeutung und Wirkung dieser Geste kann unter anderen Umständen ganz anders sein. Nehmen wir einmal an, ein Mitarbeiter hat ein persönliches Problem und geht zum Chef, um ihn um Rat zu fragen. Während er seine Situation darlegt, sitzt er in gebeugter Haltung, mit den Händen auf den Knien und gesenktem Kopf. Er spricht mit leiser, mutloser Stimme. Der Chef sitzt ruhig da und hört aufmerksam zu, aber plötzlich lehnt er sich zurück und legt ein Bein über die Stuhllehne. In dieser Situation zeigt diese unbekümmerte Geste, dass er das Interesse verloren hat. Das heißt, dass das Problem des Mitarbeiters ihm egal ist und er vielleicht sogar das Gefühl hat, er vergeude seine Zeit mit diesem Kram.

Da stellt sich natürlich noch eine Frage: Aus welchem Grund kümmert ihn die Sache nicht? Vielleicht hat er gefunden, das Problem sei nicht gravierend und er brauche sich deswegen nicht damit zu befassen. Auch in seiner neuen Sitzhaltung wird er aber einen interessierten Gesichtsausdruck beibehalten, um seinen Mangel an Interesse zu kaschieren. Vielleicht beendet er das Gespräch mit der Versicherung, der Mitarbeiter müsse sich keine Sorgen machen, das Problem werde sich von selbst erledigen. Und wenn er wieder allein ist, wird er einen Seufzer der Erleichterung ausstoßen: »Gottlob, dass der wieder draußen ist!« Und er wird sein Bein wieder von der Stuhllehne nehmen.

Hat der Chefsessel keine Armlehnen (was unwahrscheinlich ist; nur der Besucherstuhl hat meist keine), dann legt der Boss vielleicht die Füße auf den Schreibtisch (Abb. 130). Wenn sein Vorgesetzter den Raum betritt, wird er aber nicht bei einer so offensichtlichen Territorialgeste bleiben, sondern zu einer subtileren Version übergehen, zum Beispiel einen Fuß auf die unterste Schublade stellen oder, wenn es keine Schubladen gibt, einen Fuß gegen ein Schreibtischbein stemmen, um seinen Anspruch auf den Schreibtisch kundzutun.

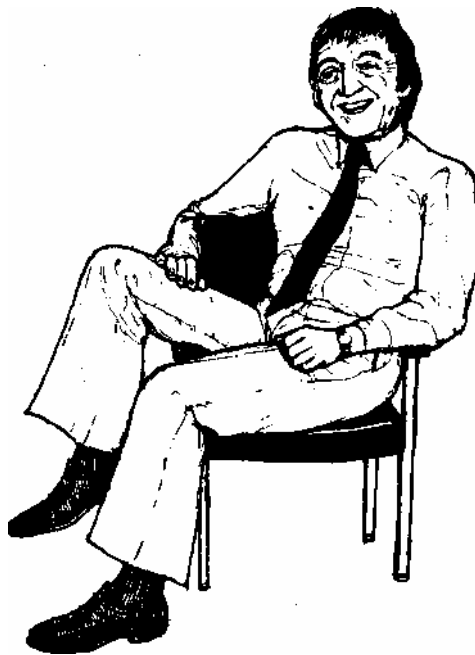


Abb. 129 »Das geht doch mich nichts an!«

Solche Gesten können bei Verhandlungen das Klima ernsthaft stören. Man sollte unbedingt versuchen, den Betreffenden zu einem Wechsel der Stellung zu bringen, denn solange er die

Füße auf dem Tisch oder auf der Schublade behält, wird er gleichgültig oder gar feindselig eingestellt sein. Die einfachste Methode ist, ihm etwas hinzuhalten, was er nicht erreichen kann, und ihn zu bitten, sich das anzusehen. Wenn Sie beide den gleichen Sinn für Humor haben, können Sie ihm auch sagen, seine Hosennaht sei geplatzt.



Abb. 130 Besitzanspruch auf den Schreibtisch

13. Spiegelung

Wenn Sie wieder einmal auf einer Gesellschaft sind oder sonst irgendwo, wo Menschen zusammenkommen, dann achten Sie auf die Leute, welche die Gesten und die Haltung ihres Gesprächspartners imitieren. Dieses »Spiegeln« ist ein Mittel, dem anderen ohne Worte mitzuteilen: »Ich bin völlig Ihrer Meinung, deshalb mache ich auch die gleichen Gesten.«

Es ist sehr interessant, diese unbewusste Mimikry zu beobachten. Nehmen Sie zum Beispiel die zwei Männer an der Hotelbar (Abb. 131). Sie ahmen gegenseitig ihre Gesten nach, und man darf getrost annehmen, dass sie über ein Thema diskutieren, bei dem sie gleicher Meinung sind. Wenn einer der beiden die Arme auseinander nimmt oder das Standbein wechselt, macht es der andere nach. Steckt einer die Hand in die Tasche, tut der andere es ihm gleich. Diese Mimikry geht so lange, wie die beiden übereinstimmen. Diese Spiegelungen kommen auch bei guten Freunden oder bei Leuten auf der gleichen Rangstufe vor. Auch bei alten Ehepaaren sieht man oft, dass sie auf die gleiche Weise gehen, stehen, sitzen oder sich bewegen. Scheflen hat beobachtet, dass Menschen, die einander fremd sind, es sorgfältig vermeiden, identische Haltungen einzunehmen. Die Bedeutung des Spiegels gehört zum Wichtigsten, was wir auf dem Gebiet der nonverbalen Kommunikation lernen können, denn damit zeigen uns andere, dass sie mit uns einig sind oder uns mögen. Auch wir können mit Spiegelgesten zum Ausdruck bringen, dass wir den anderen mögen.

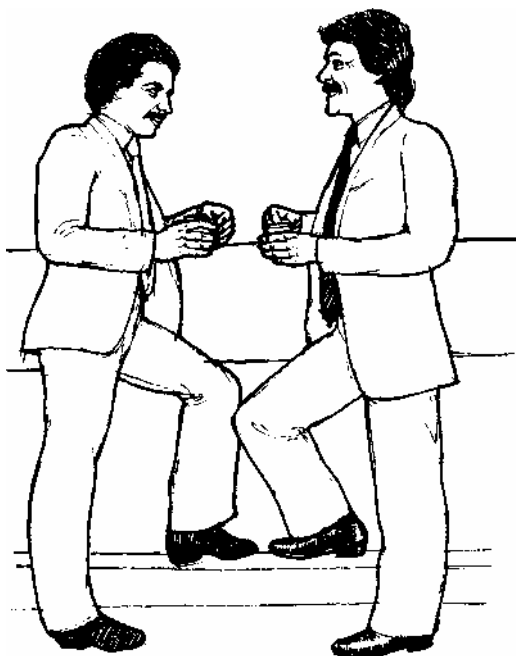


Abb. 131 Gleichgesinnte

Wenn ein Chef schnell eine gute Beziehung zu einem Angestellten herstellen und eine lockere Atmosphäre schaffen möchte, braucht er nur die Körperhaltung des Angestellten zu imitieren. Ähnlich wird ein junger Aufsteiger vielleicht die Gesten seines Chefs nachahmen, um Einverständnis zu zeigen. Wenn man das weiß, kann man ein Gespräch unter vier Augen beeinflussen, indem man die positiven Gesten und Haltungen des anderen nachmacht. Das bringt die andere Person in lockere und aufnahmefähige Stimmung, weil sie sieht, dass Sie ihren Standpunkt verstehen (Abb. 132).

Bei meiner Arbeit als Versicherungsvertreter fand ich heraus, dass das bei »kalten« potenziellen Kunden ein sehr wirkungsvolles Vorgehen ist. Ich kopierte jede Bewegung des Kunden, bis eine tragfähige Beziehung hergestellt war, und

begann erst dann mit meinem Vortrag. Wenn der Angesprochene schließlich begann, meine Bewegungen nachzumachen, kam es stets zu einem Abschluss.



Abb. 132 *Das Imitieren von Gesten sichert Anerkennung.*

Bevor man aber mit dem Nachahmen beginnt, sollte man die Beziehung, die man zu dem Betreffenden hat, überdenken. Nehmen wir einmal an, ein junger Angestellter hat um eine Gehaltserhöhung gebeten und wird zum Chef gerufen. Als er ins Büro kommt, lädt ihn der Manager zum Sitzen ein und nimmt dann eine Überlegenheitshaltung ein, mit den Händen hinter dem Kopf (Abb. 93) und mit lässig übergeschlagenen Beinen (Abb. 78). Er lehnt sich zurück, um dem Angestellten seine Überlegenheit und Dominanz vor Augen zu führen. Was geschähe wohl, wenn der Angestellte die dominante Stellung des Managers imitieren würde, während über die Gehaltserhöhung gesprochen wird (Abb. 133)?

Selbst wenn die Worte des Angestellten seiner untergeordneten Stellung angemessen wären, würde sich der Vorgesetzte durch sein nonverbales Benehmen bedroht und sogar beleidigt fühlen, und der Angestellte würde damit seinen Job riskieren. Anders liegt die Sache, wenn man mit dieser Taktik Leuten begegnet, die sich nur als überlegen aufspielen und das Gespräch beherrschen wollen.

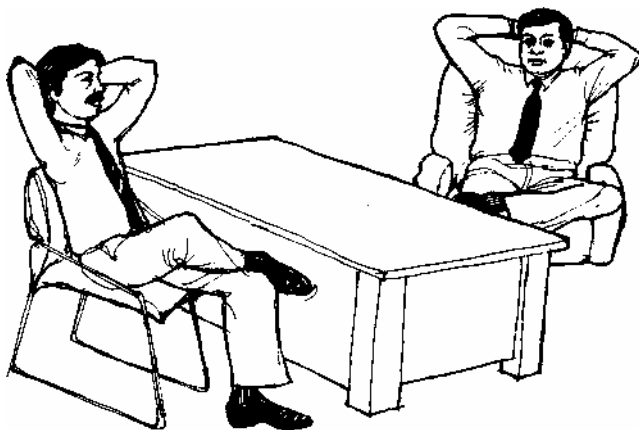


Abb. 133 Die nonverbale Herausforderung

Rechnungsprüfer, Anwälte und Manager nehmen Leuten gegenüber, die sie als unterlegen betrachten, gern diese Herrschaftshaltung ein. Indem man nun die gleiche Haltung einnimmt, kann man sie aus der Fassung bringen und zu einer Änderung ihrer Haltung zwingen; damit übernimmt man selbst die Kontrolle.

Untersuchungen zeigen, dass die Mitglieder einer Gruppe die Gesten und Haltungen des Gruppenanführers nachahmen. Die Anführer treten auch meist als Erste durch eine Tür und sie ziehen den Platz am Ende einer Bank oder Couch den Plätzen in der Mitte vor. Wenn eine Schar von Managern einen Raum betritt, geht der Chef normalerweise voran, und wenn sie sich um den Konferenztisch setzen, nimmt der Chef für gewöhnlich am Kopfende Platz und ist damit meist am weitesten von der Tür entfernt. Sitzt er in der Hände-hinter-dem-Kopf-Haltung (Abb. 93), werden die Untergebenen ihn kopieren.

Vertreter, die Ehepaaren in deren Heim etwas verkaufen wollen, tun gut daran, die Gesten der beiden zu beobachten, um zu sehen, wer Anführer und wer Nachahmer ist.

Wenn zum Beispiel der Mann das Wort führt und die Frau

schweigend dabeisitzt, der Mann aber die Gesten der Frau imitiert, dann ist es unweigerlich sie, welche die Entscheidung fällt und den Scheck ausschreibt. Es wäre also klug, sich mit der Präsentation an sie zu wenden.

14. Körperhöhe und Status

Den eigenen Körper einer anderen Person gegenüber kleiner zu machen galt schon immer als Mittel, um Überlegenheits-/Unterlegenheitsverhältnisse auszudrücken. Personen aus dem Königshaus werden »Hoheit« genannt, wohingegen der »kleine Mann auf der Straße« derjenige ist, der nichts zu sagen hat. Wer an der Straßenecke eine Protestrede hält, stellt sich auf eine Kiste, um größer zu sein als alle anderen, der Richter sitzt erhöht und die Bewohner des Penthouse haben mehr Ansehen als die Leute im Erdgeschoss. Oben ist eben besser als unten; daher auch »Oberschicht« und »Unterschicht«.

Ob man es gern glaubt oder nicht, große Leute genießen mehr Ansehen als kleine. Aber Körpergröße kann im Gespräch auch nachteilig sein, wenn es darauf ankommt, »auf gleicher Augenhöhe« zu verhandeln.

Noch heute knicksen die Frauen vor königlichen Hoheiten und die Männer nehmen bei der Begrüßung den Hut ab und verbeugen sich; damit machen sie sich selbst kleiner als die Hoheit. Je mehr man die Überlegenheit des anderen anerkennt, desto tiefer fällt die Verbeugung aus.

Dass die Menschen verschieden groß ausfallen, dagegen ist nichts zu machen. Aber wir wollen hier zeigen, wie man mit Körpergröße umgehen kann.

Wenn man vermeiden möchte, andere einzuschüchtern, macht man sich im Verhältnis zu ihnen kleiner. Als Beispiel wollen wir die nonverbalen Aspekte einer Situation untersuchen, die Ihnen vielleicht auch nicht unbekannt ist: Sie sind zu schnell gefahren und werden von der Polizei gestoppt. Unter diesen Umständen wird der Polizist Sie als Gegner betrachten, während er sich Ihrem Auto nähert. Die normale Reaktion des Fahrers ist, dass er im Auto sitzen bleibt, das Fenster herunterlässt und eine

Menge Entschuldigungen vorbringt. Die nonverbalen Negativpunkte dieses Verhaltens sind: 1. Der Polizist muss sein Territorium (den Streifenwagen) verlassen und zu Ihrem Territorium (Ihrem Auto) kommen. 2. Vorausgesetzt, Sie haben tatsächlich das Tempolimit überschritten, werden Ihre Entschuldigungen von dem Polizisten als Angriff empfunden. 3. Indem Sie im Auto bleiben, schaffen Sie eine Barriere zwischen sich und dem Polizisten.

In Anbetracht der Tatsache, dass in dieser Situation der Polizist ganz entschieden in einer Überlegenheitsposition ist, kann ein solches Verhalten die Lage nur verschlimmern. Versuchen Sie es beim nächsten Mal mit folgender Taktik: 1. Verlassen Sie sofort Ihr Auto (Ihr Territorium) und gehen Sie hinüber zum Polizeiauto (sein Territorium). Dadurch wird er nicht gezwungen, sein Territorium zu verlassen, und erspart sich eine Unbequemlichkeit. 2. Beugen Sie sich herunter, so dass Sie kleiner sind als er. 3. Verringern Sie Ihren Status, indem Sie dem Polizisten erzählen, wie dumm und unverantwortlich Sie sich benommen haben, und erhöhen Sie seinen Status, indem Sie sich dafür bedanken, dass er Sie auf Ihren Fehler aufmerksam gemacht hat, und erwähnen, dass er einen schwierigen Job haben müsse, wenn Narren wie Sie unterwegs seien. 4. Zeigen Sie Ihre Handflächen und bitten Sie ihn mit zitternder Stimme, Ihnen keinen Strafzettel auszuschreiben. Ein solches Benehmen zeigt dem Polizisten, dass Sie für ihn keine Bedrohung darstellen, und veranlasst ihn vielleicht, die Rolle des zürnenden Vaters einzunehmen, Ihnen eine strenge Ermahnung zu verpassen und Sie weiterzuschicken - ohne Strafzettel! Wenn Sie sich genau nach dieser Anweisung verhalten, werden Sie in der Hälfte der Fälle straflos davonkommen.

Die gleiche Technik hilft auch gegen wütende Kunden, die einen fehlerhaften Artikel ins Geschäft zurückbringen. In diesem Fall bildet die Theke eine Barriere zwischen Ladeninhaber und Kunde. Wenn der Inhaber auf seiner Seite der

Theke bleibt, hat er Schwierigkeiten, den Kunden zu besänftigen, weil dieses Behaupten des eigenen Territoriums den Kunden nur noch mehr erbost. Am klügsten ist es hier, um die Theke herum auf den Kunden zuzugehen, sich vornüberzubeugen, die Handflächen zu zeigen und sich genau so zu verhalten wie gegenüber dem Polizisten.



Abb. 134 »Bitte keinen Strafzettel!«

Interessanterweise kann aber dieses Kleinmachen des Körpers unter Umständen auch ein Signal für Dominanz sein, und zwar dann, wenn Sie sich im Haus eines anderen in einen Sessel fläzen, während der Hausherr steht. Dieses ungezwungene Benehmen im Territorium eines anderen wird als Dominanz oder Aggression verstanden. Man muss auch daran denken, dass ein Mensch in seinem eigenen Territorium, und besonders in seiner Wohnung, immer überlegen ist. Deshalb sind dort Gesten der Ergebenheit besonders wirksam und stimmen den anderen freundlich.

15. Zeigegesten

Hatten Sie schon einmal das Gefühl, die Person, mit der Sie gerade sprachen, wäre lieber woanders gewesen, obwohl sie so tat, als sei sie gern in Ihrer Gesellschaft? Ein Foto dieser Szene würde wahrscheinlich Folgendes enthüllen: 1. Der Betreffende hat Ihnen das Gesicht zugewandt und seine Gesichtssignale, wie Lächeln und Nicken, sind gut erkennbar. 2. Körper und Füße zeigen *weg* von Ihnen, entweder in Richtung auf eine andere Person oder in Richtung Ausgang. Die Richtung, in die Körper und Füße eines Menschen zeigen, gibt Auskunft darüber, wohin er lieber gehen möchte.

Abb. 135 zeigt zwei Männer, die in der Tür miteinander reden. Der Mann links möchte die Aufmerksamkeit des anderen gewinnen, aber der möchte weitergehen in die Richtung, in die sein Körper zeigt, obwohl er den Kopf dem Sprecher zuwendet. Nur wenn der rechte Mann dem anderen seinen Körper zuwendet, kann ein Gespräch stattfinden, das beide interessiert.

Bei Verhandlungen kann man oft beobachten, dass eine Person, die das Gespräch beenden oder gehen möchte, den Körper herumwendet oder die Füße herumschwingt, so dass sie in Richtung der nächsten Tür zeigen. Wenn Sie bei einem Gespräch unter vier Augen diese Signale sehen, sollten Sie etwas unternehmen, um das Interesse der Person wiederzugewinnen, oder das Gespräch von sich aus beenden, um die Kontrolle zu behalten.

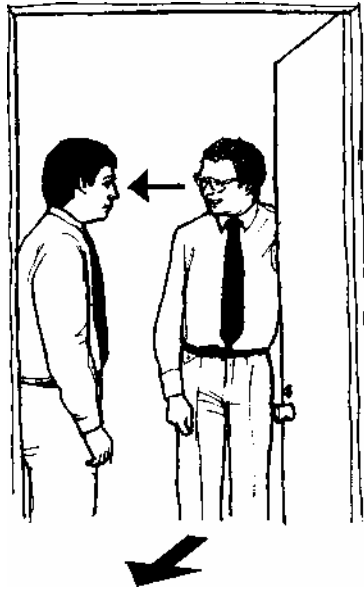


Abb. 135 Der Körper zeigt, wohin der Wille gehen möchte.

Winkel und Dreiecke

Offene Formation

In einem früheren Kapitel haben wir festgestellt, dass die physische Distanz zwischen zwei Menschen von der Intimität ihrer Beziehungen abhängt. Aber auch der Winkel, in dem die Personen ihre Körper zueinander stellen, gibt viele nonverbale Hinweise auf ihre Einstellung und ihre Beziehungen. In den meisten englischsprachigen Ländern stehen die Leute bei einem gesellschaftlichen Gespräch so, dass ihre Körper einen Winkel von 90 Grad bilden. Abb. 136 zeigt zwei Männer, deren Körper auf einen imaginären dritten Punkt ausgerichtet sind, mit dem zusammen sie ein Dreieck bilden. Das kann auch als nonverbale Einladung an einen Dritten gelten, am Gespräch teilzunehmen,

indem er sich auf den dritten Punkt stellt. Die zwei Männer in Abb. 136 sind sich in Haltung und Gesten sehr ähnlich und zeigen damit an, dass ihr Status gleich ist. Der Winkel, in dem sie zueinander stehen, lässt darauf schließen, dass ihr Gespräch unpersönlich ist. Eine dritte Person von gleichem Status kann jederzeit dazukommen. Wird ein Vierter einbezogen, dann bildet sich ein Quadrat, kommt noch ein Fünfter, formieren sich die Teilnehmer zu einem Kreis oder zwei Dreiecken.

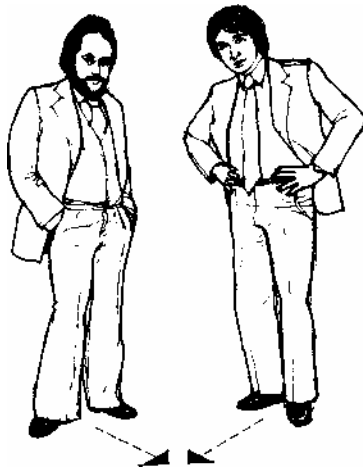


Abb. 136 Offene Dreiecksstellung

Geschlossene Formation

Wenn das Gespräch privat oder gar intim ist, verringert sich der Winkel, in dem die Gesprächspartner zueinander stehen, von 90 Grad auf 0 Grad. Ein Mann, der eine Frau gewinnen will, wird diese Position wählen. Er tritt ihr nicht nur direkt gegenüber, sondern verringert auch die Distanz zwischen sich und ihr, indem er in den intimen Bereich der Frau vordringt. Wenn sie mit seiner Annäherung einverstanden ist, wird auch

sie ihm den Körper voll zuwenden und ihm erlauben, in ihr Territorium vorzudringen. Die Entfernung zwischen Leuten, die einander direkt gegenüberstehen, ist geringer als die zwischen denen, die in offener Formation stehen.

Zusätzlich zu den normalen Werbungsgesten können beide Partner dazu übergehen, gegenseitig ihre Gesten zu imitieren, falls sie aneinander interessiert sind. Die geschlossene Formation kann allerdings auch eine nonverbale Herausforderung darstellen, wenn die Kontrahenten einander feindlich gesinnt sind (s. Abb. 103).

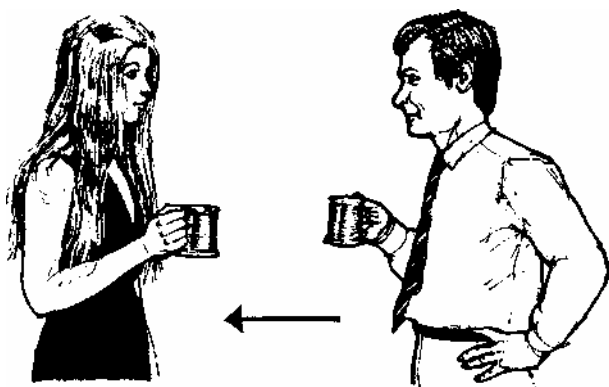


Abb. 137 Geschlossene Formation: Der Körper zeigt direkt auf das Gegenüber.

Einbeziehen und Ausschließen

Sowohl die offene Dreiecksstellung als auch die geschlossene Formation kann dazu dienen, eine weitere Person in das Gespräch einzubeziehen oder sie davon auszuschließen. Abb. 138 zeigt die Dreiecksstellung, welche die ersten beiden einnehmen, um eine dritte Person einzubeziehen.



Abb. 138 Offene Dreiecksstellung, die Akzeptanz anzeigt

Wenn ein Dritter sich zu zwei Personen gesellen will, die in geschlossener Formation stehen, kann er sich nur dann eingeladen fühlen, wenn die beiden anderen ihre Körper auf einen imaginären dritten Punkt ausrichten, um ein Dreieck zu bilden. Wenn sie den Dritten ausschließen wollen, behalten sie die geschlossene Formation bei und wenden ihm nur die Köpfe zu, um anzuzeigen, dass sie seine Anwesenheit zur Kenntnis nehmen. Die Richtung ihrer Körper signalisiert aber, dass sie lieber unter sich geblieben wären (Abb. 139).

Oft beginnt ein Gespräch in offener Formation, aber später stellen sich zwei Teilnehmer in geschlossene Position, um den Dritten auszuschließen (Abb. 139). Diese Stellung ist ein klares Signal für den Dritten, die Gruppe zu verlassen, um sich

Peinlichkeiten zu ersparen.

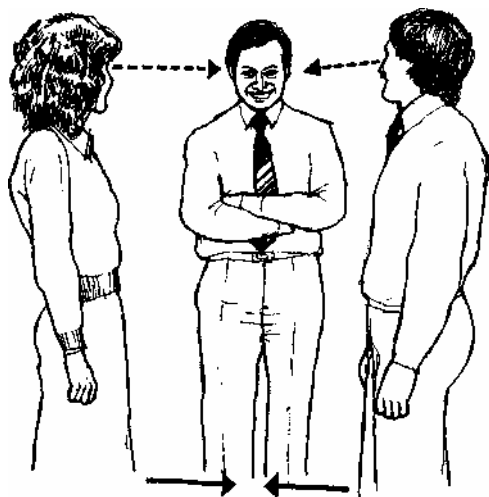


Abb. 139 Die dritte Person wird von den ersten beiden nicht akzeptiert.

Körperliche Zeigegesten im Sitzen

Das Übereinanderschlagen der Beine in Richtung auf eine Person ist ein Zeichen von Interesse oder Akzeptanz. Wenn die andere Person auch interessiert ist, wird sie ebenfalls ein Bein in Richtung des anderen überschlagen, wie in Abb. 140 gezeigt. Sobald die beiden sich näher aufeinander einlassen, werden sie gegenseitig ihre Gesten kopieren (s. Abb. 140), und es entsteht eine geschlossene Formation, die andere, wie zum Beispiel den Mann rechts, ausschließt. Der Ausgeschlossene könnte nur dann an der Konversation teilnehmen, wenn er sich einen Stuhl holen und sich den beiden gegenübersetzen würde, um ein Dreieck herzustellen, oder wenn er es sonst irgendwie schaffen könnte, die Formation aufzubrechen.

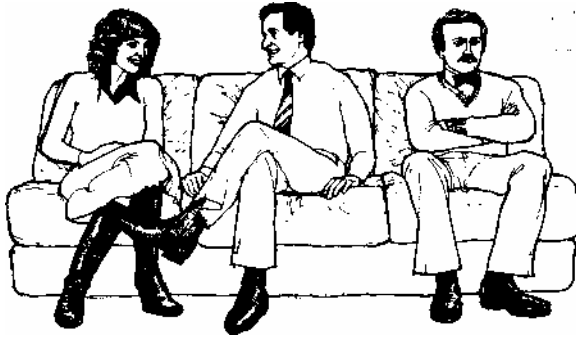


Abb. 140 Man zeigt mit dem Körper aufeinander, um den Mann rechts auszuschließen.

Interview mit zwei Personen

Nehmen wir einmal an, Sie, Person C, müssten die zwei Personen A und B interviewen oder einfach mit ihnen sprechen, und Sie sitzen - absichtlich oder zufällig - in Dreiecksformation an einem runden Tisch. Nehmen wir dazu noch an, dass A sehr gesprächig ist und viele Fragen stellt, B dagegen sich überhaupt nicht äußert. Wenn A nun eine Frage stellt, wie können Sie ihm antworten und das Gespräch weiterführen, ohne dass B sich ausgeschlossen fühlt? Da gibt es eine ganz einfache und wirkungsvolle Technik, ihn einzubeziehen: Wenn Sie mit der Antwort anfangen, schauen Sie A an, weil der die Frage gestellt hat, dann wenden Sie Ihren Kopf B zu, dann wieder A, und so weiter. Die letzten Worte richten Sie wieder an A, den Fragesteller. Auf diese Weise erreichen Sie, dass B sich einbezogen fühlt. Das ist vor allem dann nützlich, wenn Sie B auf Ihre Seite ziehen wollen.

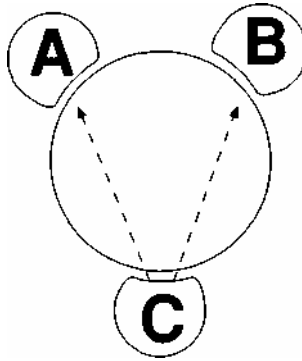


Abb. 141 Interview mit zwei Personen

Deuten mit dem Fuß

Die Füße deuten nicht nur an, in welche Richtung man gehen will, sondern sie dienen auch dazu, auf Leute zu zeigen, die man interessant oder attraktiv findet. Nehmen wir einmal an, Sie sind auf einer Gesellschaft und bemerken eine Gruppe aus drei Männern und einer sehr attraktiven Frau (Abb. 141). Scheinbar dominieren die Männer das Gespräch und die Frau hört nur zu. Dann fällt Ihnen etwas Interessantes auf: Die Männer zeigen alle mit einem Fuß auf die Frau. Mit diesem Signal geben sie zu erkennen, dass sie alle an der Frau interessiert sind. Im Unterbewusstsein registriert die Frau diese Fußgesten und bleibt wahrscheinlich bei der Gruppe, solange ihr so viel Aufmerksamkeit zuteil wird. In Abb. 142 steht sie in der neutralen Haltung - die Füße beisammen -, aber vielleicht deutet sie später mit einem Fuß in Richtung des Mannes, den sie am attraktivsten findet. Sie werden auch bemerken, dass sie dem Mann mit der Daumen-im-Gürtel-Geste einen Seitenblick zuwirft.

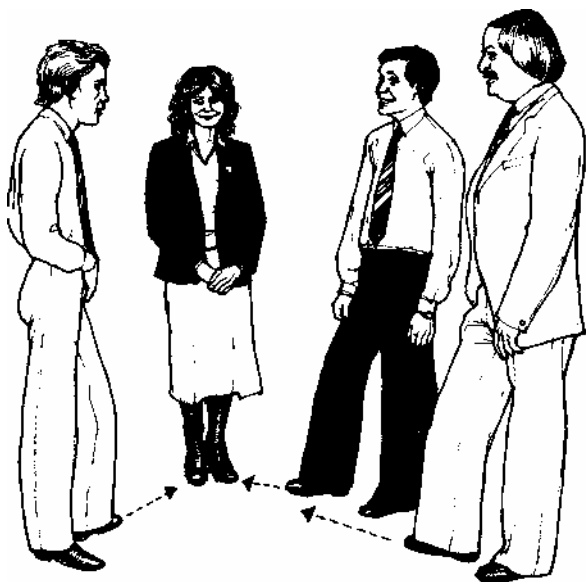


Abb. 142 Die Füße zeigen an, was der Mensch im Sinn hat.

Körperformationen im Sitzen

Versetzen Sie sich in folgende Situation: Sie müssen als Vorgesetzter mit einem Mitarbeiter sprechen, dessen Leistungen unbefriedigend sind. Bei diesem Beratungsgespräch müssen Sie direkte Fragen stellen, die direkte Antworten erfordern, und das wird den Mitarbeiter unter Druck setzen. Von Zeit zu Zeit werden Sie ihm vermitteln müssen, dass Sie ihn verstehen, und manchmal auch, dass Sie seine Gedanken und Handlungen billigen. Wie können Sie das alles durch Ihre Körperhaltung zeigen? (Auf Gesprächs- und Fragetechniken gehen wir hier nicht ein.) Beachten Sie folgende Punkte: 1. Die Tatsache, dass das Gespräch in Ihrem Büro stattfindet und dass Sie der Chef sind, gestattet es Ihnen, hinter dem Schreibtisch hervorzukommen, sich zu Ihrem Mitarbeiter zu setzen (kooperative Haltung) und trotzdem die Kontrolle zu behalten. 2. Der

Mitarbeiter sollte auf einem Stuhl ohne Armlehnen sitzen, so dass er gezwungen ist, Körpergesten auszuführen, die Ihnen einen Einblick in sein Inneres ermöglichen. 3. Sie sollten in einem Drehstuhl mit Armlehnen sitzen, der Ihre Überlegenheit festigt und sicherstellt, dass Sie verräterische Gesten vermeiden können, indem sie den Stuhl bewegen.

Es gibt drei mögliche Winkelstellungen.



Abb. 143 Die offene Dreiecksformation

Die offene Formation verleiht beim Sitzen genauso wie beim Stehen dem Treffen einen informellen, lockeren Charakter und ist am Anfang eines solchen Beratungsgesprächs empfehlenswert (Abb. 143). Sie können in dieser Stellung ohne Worte Einvernehmen mit Ihrem Mitarbeiter demonstrieren, indem Sie seine Gesten und Bewegungen imitieren. Genau wie im Stehen deuten die beiden Körper in Richtung auf einen dritten Punkt, um ein Dreieck zu bilden. Das zeigt

Übereinstimmung an.

Indem Sie Ihren Stuhl so drehen, dass Ihr Körper direkt auf Ihren Untergebenen zeigt (Abb. 144), sagen Sie ihm nonverbal, dass Sie direkte Antworten auf Ihre Fragen wünschen. Kombinieren Sie diese Haltung mit dem Geschäftsblick (Abb. 106) und einem Minimum an Körper- und Gesichtsgesten und Ihr Gegenüber wird einen ungeheuren nonverbalen Druck spüren. Wenn Sie ihm zum Beispiel eine Frage gestellt haben und er reibt sich Augen und Mund und schaut weg, während er antwortet, dann schwingen Sie mit Ihrem Stuhl herum, so dass Ihr Körper direkt auf ihn zeigt, und fragen: »Sind Sie da ganz sicher?« Dieses simple Manöver bewirkt so viel Druck, dass er wahrscheinlich mit der Wahrheit herausrückt.

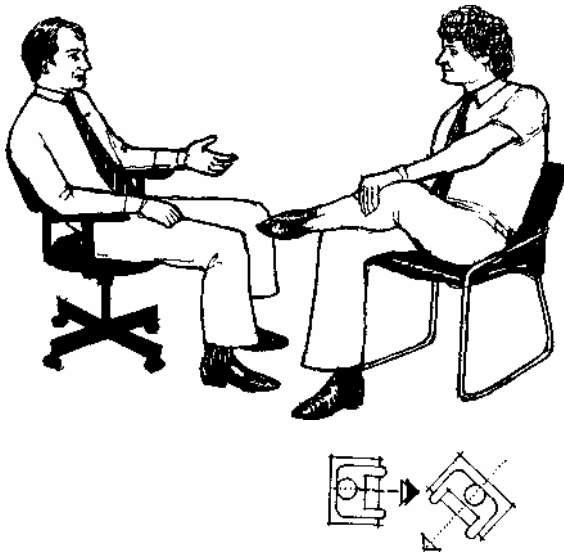


Abb. 144 Der Körper zeigt direkt auf den Gesprächspartner.

Wenn Sie Ihren Körper im rechten Winkel von Ihrem Opfer abwenden, nehmen Sie Druck aus dem Gespräch (Abb. 145). Das ist eine gute Stellung, wenn man heikle oder peinliche

Fragen stellen muss. Hier werden die Antworten ehrlicher sein, wenn nicht so viel Druck von Ihnen kommt. Wenn es sich um einen besonders schwierigen Fall handelt, werden Sie vielleicht wieder dazu übergehen müssen, mit dem Körper direkt auf den Delinquenten zu zeigen, um der Sache auf den Grund zu kommen.

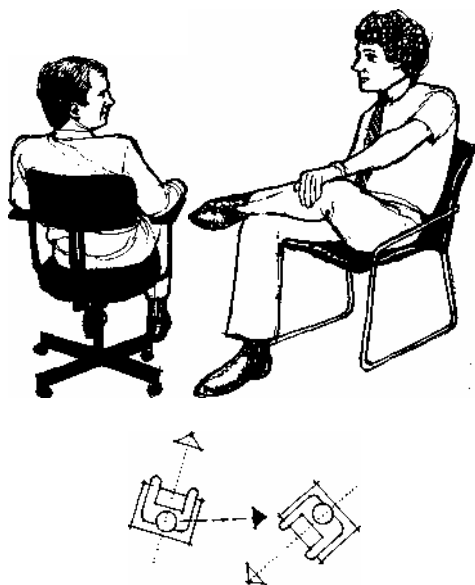


Abb. 145 Der Körper steht im rechten Winkel zum Gesprächspartner.

Zusammenfassung

Wenn Sie mit einer Person harmonisieren wollen, benutzen Sie die Dreiecksstellung, und wenn Sie nonverbalen Druck ausüben wollen, wählen Sie das direkte Zeigen mit dem Körper. Die Position im rechten Winkel erlaubt es der anderen Person, unabhängig zu denken und zu handeln, weil kein nonverbaler Druck von Ihnen kommt. Dieses Zeigeverhalten des Körpers

und seine Auswirkungen sind bisher noch kaum beachtet worden. Bis man solche Techniken beherrscht, muss man gründlich üben, aber sie können einem am Ende in Fleisch und Blut übergehen. Wenn Sie von Ihrem Verhandlungsgeschick leben müssen, sollten Sie das Zeigen mit dem Körper und den Einsatz des Drehstuhls beherrschen. Im täglichen Leben können das Zeigen mit dem Fuß oder dem Körper und positive Gestenkomplexe wie offene Arme, sichtbare Handflächen, Vorwärtsbeugen und Lächeln es anderen leicht machen, sich nicht nur in Ihrer Gesellschaft wohl zu fühlen, sondern sich auch von Ihnen beeinflussen zu lassen.

16. Sitzanordnungen an Tischen und Schreibtischen

Sitzanordnungen an einem Tisch

Die strategische Wahl des Sitzplatzes trägt viel dazu bei, die anderen am Tisch für die Mitarbeit zu gewinnen. Wie die anderen zu Ihnen stehen, können Sie daran erkennen, welchen Platz sie im Verhältnis zu Ihnen einnehmen.

Mark Knapp stellte in seinem Buch *Non-Verbal Communication in Human Interaction* fest, dass es zwar eine allgemeine Formel für die Ausdeutung der Sitzpositionen gibt, dass aber eventuell auch die Umgebung die Platzwahl beeinflusst. Untersuchungen mit weißen Mittelschicht-amerikanern haben ergeben, dass man in der Bar eines Hotels vielleicht einen anderen Platz wählt als in einem teuren Restaurant und dass die Richtung, in welche die Stühle zeigen, und der Abstand zwischen den Tischen die Sitzplatzwahl beeinflusst. Liebespaare zum Beispiel sitzen nach Möglichkeit immer nebeneinander, aber in einem voll besetzten Restaurant, in dem die Tische eng beisammenstehen, ist das nicht möglich, und so sitzen die beiden einander gegenüber, was normalerweise eine defensive Position ist.

Weil also äußere Umstände eine große und verfälschende Rolle spielen, befassen wir uns hauptsächlich mit Sitzanordnungen an einem normalen rechteckigen Tisch im Bürobereich.

In Bezug auf Person A kann Person B vier Grundpositionen einnehmen.

Bl: Die Eckposition

B2: Die kooperative Position

B3: Die streitbare/ablehnende Position

B4 Die unabhängige Position

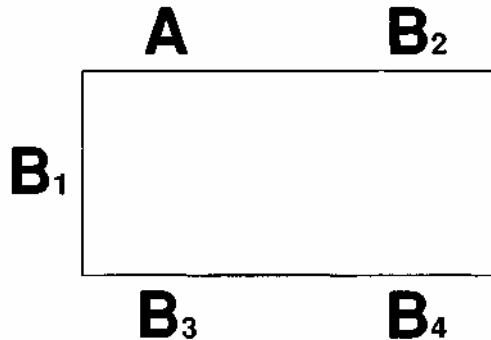


Abb. 146 Die Grundpositionen am Tisch

Die Eckposition (B1)

So sitzt man normalerweise bei einem zwanglosen, freundlichen Gespräch beisammen. Die Position erlaubt unbegrenzten Augenkontakt und bietet die Gelegenheit, viele Gesten zu benutzen und die Gesten des anderen zu beobachten. Die Tischkante bildet eine partielle Barriere für den Fall, dass einer der beiden sich bedroht fühlen sollte, und es gibt bei dieser Position keine Territoriumsgrenze auf dem Tisch. Position B1 ist die strategisch günstigste für einen Verkäufer, wenn A der Käufer ist. Man braucht den Stuhl nur in Position B1 zu rücken, um eine gespannte Atmosphäre aufzulockern und die Chancen für einen Abschluss zu erhöhen.

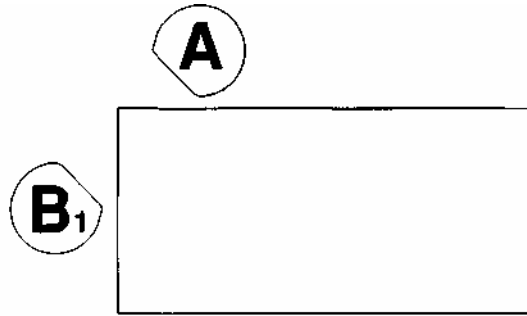


Abb. 147 Die Eckposition

Die kooperative Position (B2)

Wenn zwei Personen ähnlich denken oder an einer gemeinsamen Aufgabe arbeiten, dann wählen sie oft diese Position. Wenn man eine Sache darstellt und möchte, dass die Darstellung akzeptiert wird, ist diese Position besonders günstig. Wichtig dabei ist, dass B es schafft, sie einzunehmen, ohne dass A das Gefühl hat, er dringe in sein Territorium ein. Diese Position ist auch sehr geeignet, wenn der Verkäufer B eine dritte Person einführen will. Der Verkäufer spricht vielleicht schon zum zweiten Mal mit dem Käufer und zieht einen technischen Experten hinzu. Am erfolgsversprechendsten wäre die folgende Strategie:

Der Techniker sitzt auf Position C, dem Kunden A gegenüber. Der Verkäufer sitzt entweder auf B2 (kooperativ) oder auf B1 (Ecke). Das bewirkt, dass der Verkäufer »auf der Seite des Kunden« ist und den Techniker im Interesse des Kunden befragt. Diese Position bewirkt, dass man scheinbar »für die Opposition Partei ergreift«.

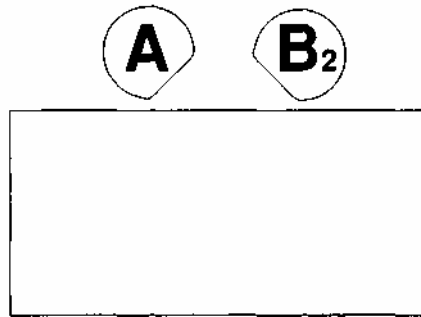


Abb. 148 Die kooperative Position

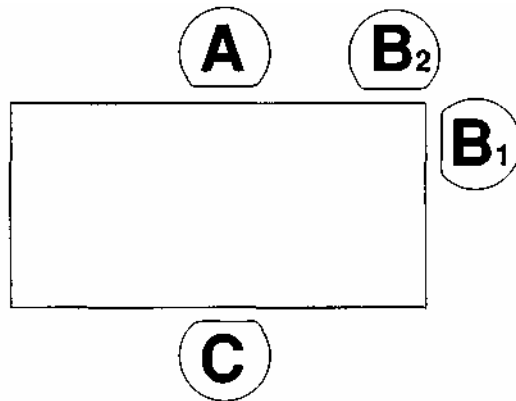


Abb. 149 Eine dritte Person wird hinzugezogen

Die konkurrierende/defensive Position (B3)

Wenn man einer Person am Tisch gegenüber sitzt, kann eine defensive, kompetitive Atmosphäre entstehen, und das kann dazu führen, dass beide Beteiligten auf ihrem Standpunkt beharren, weil der Tisch eine solide Barriere zwischen ihnen bildet. Diese Sitzanordnung wählen Leute, wenn sie miteinander konkurrieren oder wenn einer den anderen tadelt. Sie kann auch ein Über/Unterordnungsverhältnis ausdrücken, wenn das

Gespräch im Büro von A stattfindet.

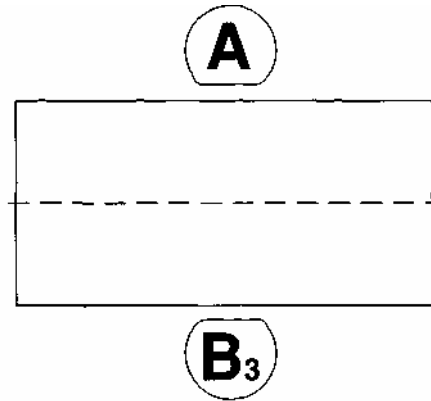


Abb. 150 Die konkurrierende/defensive Anordnung

Bei einem Experiment in der Praxis eines Arztes bemerkte Argyle, dass der Schreibtisch eine wichtige Rolle dabei spielte, ob die Patienten sich wohl fühlten oder nicht. Saß der Arzt hinter dem Schreibtisch, fühlten sich nur 10 Prozent der Patienten wohl, war aber kein Schreibtisch da, stieg diese Quote auf 55 Prozent.

Wenn B den A zum Kauf überreden möchte, verringert die konkurrierende/defensive Position seine Chance auf eine erfolgreiche Verhandlung, außer wenn B diese Sitzanordnung mit Bedacht als Teil einer Strategie gewählt hat. Zum Beispiel könnte A ein Manager sein, der dem Mitarbeiter B ernsthaft ins Gewissen reden will; in diesem Fall kann die konkurrierende Sitzanordnung den Getadelten stärken. Andererseits kann es auch sein, dass B dafür sorgen muss, dass A sich überlegen fühlt, und er sich aus diesem Grund A direkt gegenüber setzt.

Wenn Sie beruflich auf irgendeine Weise mit Menschen zu tun haben, müssen Sie sie beeinflussen. Sie müssen den Standpunkt des Kunden verstehen, müssen dafür sorgen, dass der Kunde sich wohl fühlt und den Eindruck gewinnt, bei Ihnen

an der richtigen Adresse zu sein. Dafür eignet sich die konkurrierende Position nicht. In der Eckposition oder der kooperativen Position sind Ihre Aussichten bedeutend günstiger als bei der konkurrierenden. In dieser Position sind die Gespräche am kürzesten und am sachlichsten.

Wenn sich Menschen an einem Tisch direkt gegenüber sitzen, teilen sie den Tisch unbewusst in zwei gleich große Territorien auf. Jeder beansprucht sein eigenes Territorium und will verhindern, dass der andere darauf übergreift. Personen, die in der konkurrierenden Position an einem Restaurantisch sitzen, markieren die Grenzen ihres Territoriums mit Salz- und Pfefferstreuer, Zuckerdose und Servietten.

Es gibt einen ganz einfachen Test, mit dem Sie feststellen können, wie ein Mensch auf die Verletzung seines Territoriums reagiert. Vor kurzem lud ich einen Vertreter, dem ich einen Vertrag mit unserer Firma anbieten wollte, zum Mittagessen ein. Wir saßen an einem quadratischen Restaurantisch, der so klein war, dass ich die Eckposition nicht einnehmen konnte. Also musste ich die konkurrierende Position einnehmen.

Auf dem Tisch lag das übliche Zubehör: Aschenbecher, Salz- und Pfefferstreuer, Servietten, Speisekarte. Ich nahm die Speisekarte, las sie und schob sie dann hinüber ins Territorium des anderen. Er nahm sie auf, las sie und legte sie in die Mitte des Tisches. Da nahm ich sie wieder, las sie noch einmal und legte sie wieder in sein Territorium. Er war nach vorne geneigt dagesessen, aber diese geringfügige Invasion veranlasste ihn, sich zurückzulehnen. Der Aschenbecher stand in der Mitte des Tisches; ich streifte die Asche von meiner Zigarette und schob ihn in sein Territorium. Auch er streifte die Asche ab und schob den Aschenbecher in die Mitte des Tisches. Jetzt war ich wieder mit der Asche dran und ganz beiläufig schob ich den Aschenbecher auf seine Seite. Dann schob ich die Zuckerdose von der Tischmitte auf seine Seite und er begann Symptome des Unbehagens zu zeigen. Dann schob ich Salz und Pfeffer über die

Mittellinie. Inzwischen wetzte mein Gegenüber so unruhig im Stuhl hin und her, als säße er in einem Ameisenbau, und auf seiner Stirn bildete sich leichter Schweiß. Als ich auch noch die Servietten zu ihm hinüberschob, wurde es ihm zu viel; er entschuldigte sich und ging auf die Toilette. Als er zurückkam, entschuldigte auch ich mich für einen Augenblick und ging. Als ich zum Tisch zurückkam, sah ich, dass alle Gegenstände in die Tischmitte zurückbefördert worden waren.

Dieses kleine Spielchen demonstriert, wie groß der Widerstand ist, den ein Mensch der Verletzung seines Territoriums entgegensetzt. Es macht auch klar, warum man bei Verhandlungen oder Diskussionen die Konkurrenz-Sitzanordnung vermeiden sollte.

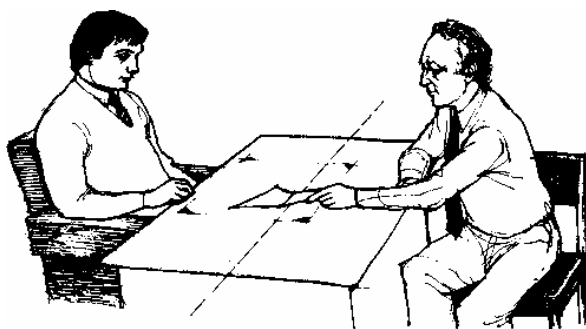


Abb. 151 Ein Papier wird auf die Grenzlinie gelegt.

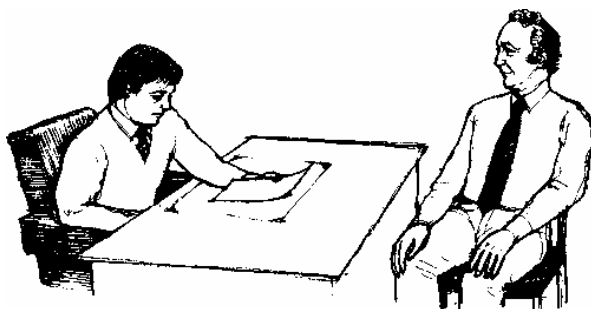


Abb. 152 Wer das Papier in sein Territorium nimmt, signalisiert nonverbal Zustimmung.

Gelegentlich kann es natürlich auch schwierig oder ungünstig sein, beim Verkaufsgespräch die Eckposition einzunehmen. Nehmen wir doch einmal an, Sie wollen einer Person, die Ihnen an einem rechteckigen Schreibtisch gegenüber sitzt, etwas zeigen, ein Buch, ein Muster oder eine Grafik. Legen Sie zuerst den Gegenstand in die Mitte des Tisches (Abb. 151). Der andere wird sich vorbeugen, um ihn besser zu sehen, und dann wird er ihn in sein Territorium nehmen oder in das Ihrige zurückschieben.

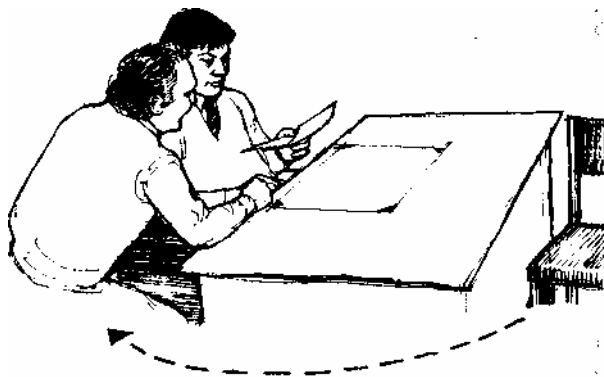


Abb. 153 Nonverbale Erlaubnis, das Territorium des Kunden zu betreten.

Wenn der Kunde sich vorbeugt, um das Papier anzuschauen, will er damit sagen, dass er Sie nicht auf seiner Seite des Schreibtisches haben möchte. Wenn er es aber in sein Territorium befördert, können Sie ihn fragen, ob Sie in sein Territorium kommen dürfen, und entweder die Eckposition oder die kooperative Position einnehmen (Abb. 153). Schiebt er das Papier jedoch zurück, dann haben Sie ein Problem. Die goldene Regel lautet: Sich niemals in das persönliche Territorium des anderen drängen, wenn man nicht durch Gesten oder in Worten die Erlaubnis dazu bekommen hat. Sonst zieht sich der andere zurück.

Die unabhängige Position (B4)

Diese Sitzanordnung bevorzugen Menschen, die nichts miteinander zu tun haben wollen; man beobachtet sie in Bibliotheken oder Restaurants. Sie zeugt von einem Mangel an Interesse. An solchen Plätzen kann es sogar als feindliche Geste bewertet werden, wenn man in das persönliche Territorium eines anderen eindringt. Wenn es um eine offene Aussprache geht, sollte man diese Sitzordnung vermeiden.

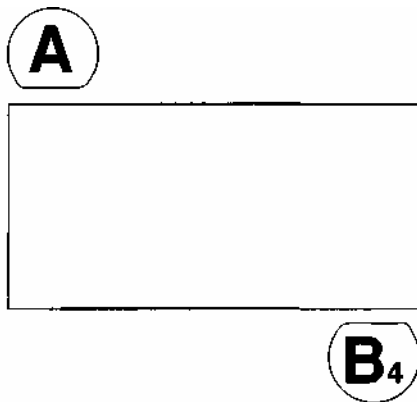


Abb. 154 Unabhängige Position

Quadratische, runde und rechteckige Tische

Quadratischer Tisch (formell)

Wie bereits erwähnt, schaffen quadratische Tische eine Atmosphäre von Konkurrenz oder Abwehr zwischen Personen gleichen Ranges. Sie eignen sich hervorragend für kurze, sachliche Gespräche oder für die Demonstration eines Über-/Unterordnungsverhältnisses.

Ihr Nachbar zur Rechten wird sich in der Regel am kooperativsten verhalten, gefolgt vom Nachbarn zur Linken. Der größte Widerstand kommt vom direkten Gegenüber.

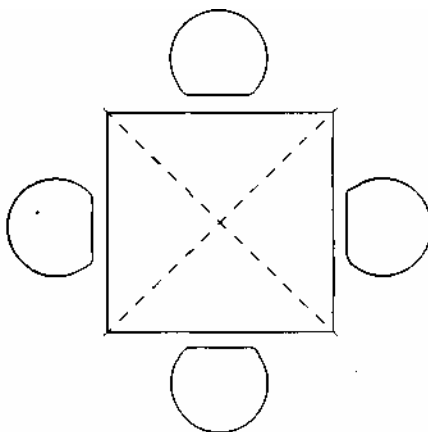


Abb. 155 Quadratischer Tisch (formell)

Runder Tisch (informell)

Der runde Tisch, an dem die Ritter von König Artus' Tafelrunde saßen, sollte jedem Ritter den gleichen Status und die gleiche Autorität geben. Ein runder Tisch schafft eine lockere, ungezwungene Atmosphäre und ist ideal für Diskussionen unter Menschen von gleichem Status, weil jeder den gleichen Anteil am Territorium des Tisches hat. Man kann auch den Tisch weglassen und nur im Kreis sitzen; das hat den gleichen Effekt. Was König Artus nicht bedachte: Wenn einer in der Runde einen höheren Status hat, beeinflusst das Status und Ansehen aller anderen. Der König war der Mächtigste in der Runde, und das bedeutete, dass den Rittern direkt neben ihm das zweithöchste Ansehen zuteil wurde, und zwar dem zur Rechten noch ein bisschen mehr als dem zur Linken. Je weiter ein Ritter

vorn König entfernt saß, desto geringer war seine Bedeutung.

Konsequenterweise befand sich der Ritter, der dem König gegenüber saß, in der konkurrierenden oder defensiven Position und von seiner Seite waren die größten Schwierigkeiten zu erwarten. Heutzutage benutzen Manager oft zwei Tische. Der eckige Tisch, meist der Schreibtisch, wird für Geschäfte benutzt, kurze Besprechungen, Rügen und dergleichen. Der runde Tisch wird benutzt, wenn eine zwanglose Atmosphäre entstehen oder jemand überzeugt werden soll.

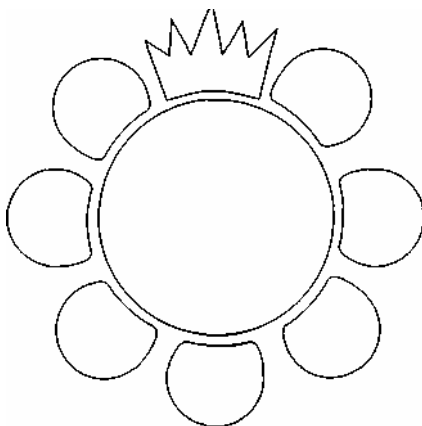


Abb. 156 Runder Tisch (informell)

Rechteckige Tische

An einem rechteckigen Tisch verleiht Position A immer die größte Macht. Wenn mehrere Leute von gleichem Status um den Tisch sitzen, dann hat der auf Position A die größte Macht, außer wenn er mit dem Rücken zur Tür sitzt. In diesem Fall hätte derjenige, der Position B einnimmt, die größte Macht und wäre eine starke Konkurrenz für A. Wenn aber A den dominierenden Platz innehat, hat B die zweitgrößte Macht, dann

folgt C, dann D. Wenn Sie da Bescheid wissen, können Sie die Machtspiele strukturieren, indem Sie vor Sitzungen Namensschildchen auf die Plätze stellen. Dann sitzt jeder da, wo Sie ihn haben möchten, um die Runde am besten kontrollieren zu können.

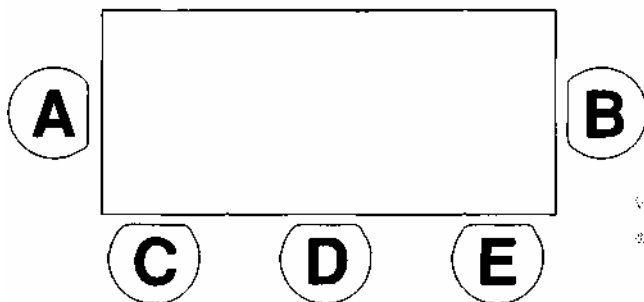


Abb. 157 Sitzordnung an einem rechteckigen Tisch

Der häusliche Esstisch

Die Form des Esstisches kann Aufschlüsse über die Machtverhältnisse in einer Familie geben, vorausgesetzt, dass die räumlichen Gegebenheiten die Wahl nicht eingeschränkt haben und der Tisch mit Absicht so gewählt wurde. »Offene« Familien entscheiden sich für runde Tische, »geschlossene« Familien nehmen quadratische und »autoritäre« wählen rechteckige.

Entscheidung beim Essen

Ausgerüstet mit all diesen neuen Erkenntnissen über menschliche Territorien und die Bedeutung der Tischform, wollen wir jetzt einmal untersuchen, was sich abspielt, wenn

man einen Menschen zum Essen einlädt, in der Absicht, von ihm die Zustimmung zu einem Vorschlag zu bekommen. Wir wollen die Faktoren beachten, die für eine positive Atmosphäre sorgen, ihren Ursprung und ihre Stärke erörtern und den Hintergrund des menschlichen Essverhaltens erforschen.

Von den Anthropologen wissen wir, dass die Menschen ursprünglich in den Bäumen lebten und Vegetarier waren, die sich von Wurzeln, Beeren, Blättern, Früchten und dergleichen ernährten. Vor einer Million Jahren etwa kamen sie herunter auf die Erde und wurden Jäger. Solange sie noch in den Bäumen lebten, waren die Essgewohnheiten der Menschen die gleichen wie bei den Affen - dazu gehörte, dass man den ganzen Tag auf etwas herumkaute. Jeder war für sein Überleben und seine Nahrung selbst zuständig. Als Jäger dagegen brauchte der Mensch die Zusammenarbeit mit anderen, um große Beutetiere zu erlegen, also wurden große, kooperative Jagdgruppen gebildet. Die Gruppen brachen im Morgengrauen auf, jagten untertags und kehrten bei Einbruch der Dunkelheit mit ihrer Beute zurück. Dann wurde die Beute unter den Jägern aufgeteilt und man aß in der gemeinsamen Höhle.

Am Höhleneingang wurde ein Feuer entzündet, das wilde Tiere abwehren und für Wärme sorgen sollte. Die Höhlenmenschen saßen beim Essen mit dem Rücken an der Wand, damit sie nicht von hinten angegriffen werden konnten. Man hörte nur Schmatzen und Knochensplittern und das Knacken des Feuers. Dieses gemeinsame Mahl war der Vorläufer gesellschaftlicher Ereignisse wie Grillpartys, Großpicknicks und Essenseinladungen. Der moderne Mensch benimmt sich bei solchen Gelegenheiten ziemlich ähnlich wie seine Ahnen vor einer Million Jahren.

Jetzt zu unserer Essenseinladung. Sie werden Ihr Ziel leichter erreichen, wenn der Mensch, mit dem Sie es zu tun haben, entspannt und locker ist und keine hohen Verteidigungsbarrieren um sich aufbaut. Zu diesem Zweck müssen Sie ein paar einfache

Regeln beachten.

Zuerst einmal: Ob Sie zu Hause speisen oder in einem Restaurant, Ihr Gast sollte immer mit dem Rücken zu einer soliden Wand oder zumindest einem Raumteiler sitzen. Untersuchungen haben gezeigt, dass Atmung, Puls und Gehirnwellen sich beschleunigen und der Blutdruck rasch steigt, wenn ein Mensch mit dem Rücken zu einer offenen Fläche sitzt, besonders, wenn hinter ihm hin- und hergegangen wird. Die Anspannung steigt auch, wenn jemand mit dem Rücken zu einer offenen Tür sitzt, oder an einem offenen Fenster, das bis zum Boden reicht. Weiterhin sollte das Licht gedimmt und die Hintergrundmusik gedämpft sein. Spitzenrestaurants haben manchmal einen offenen Kamin im Speisesaal, dessen Feuer an die Mahlzeiten der Höhlenmenschen erinnern soll. Ein runder Tisch wäre am besten geeignet, und wenn Sie sich die volle Aufmerksamkeit Ihrer Begleitung sichern wollen, platzieren Sie sie so, dass ihr der Blick auf die anderen Menschen im Saal durch einen Wandschirm oder Grünpflanzen verdeckt wird.

Unter solchen Umständen kommt man viel eher zu einem günstigen Ergebnis als in einem Restaurant mit heller Beleuchtung, in dem Tische und Stühle im offenen Raum herumstehen und die Kellner mit Geschirr und Besteck klappern. Spitzenrestaurants, die diese Entspannungstechniken praktizieren, können ihren Gästen für durchschnittliches Essen eine Menge Geld aus der Tasche ziehen. Diese Tricks schaffen auch die romantische Atmosphäre, die der Werbung um eine Frau förderlich ist.

17. Machtspiele

Machtspiele mit Stühlen

Haben Sie sich bei einem Vorstellungsgespräch in Ihrem Besucherstuhl schon einmal richtig hilflos oder überwältigt gefühlt? Ist der Boss Ihnen riesig und übermächtig vorgekommen und Sie selbst sich klein und unbedeutend? Dann hat höchstwahrscheinlich der Boss seine Büromöbel so arrangiert, dass sie seine Macht und Bedeutung unterstrichen und Ihre Bedeutung damit verringerten. Das kann man durch die Anordnung der Sitzgelegenheiten erreichen.

Um Bedeutung und Macht mit Hilfe von Stühlen hervorzuheben, spielen verschiedene Faktoren eine Rolle: die Größe und Beschaffenheit des Stuhls, seine Sitzhöhe und seine Stellung in Bezug auf die andere Person.

Größe und Ausstattung des Stuhls

Die Höhe der Rückenlehne hebt oder senkt den Status eines Menschen. Je höher die Rückenlehne, desto größer sind Macht und Ansehen der Person, die darin sitzt. Könige und Königinnen, Päpste und andere Leute von sehr hohem Status lassen sich die Rücklehnen ihrer Throne und sonstigen repräsentativen Sitzmöbel gern über zwei Meter hoch machen, um den Statusunterschied gegenüber ihren Untertanen deutlich zu zeigen; der Topmanager hat einen hochlehnigen Lederstuhl und der Besucherstuhl hat eine niedrige Lehne.

Drehstühle zeigen mehr Macht und Status als andere, und sie gewähren dem, der darauf sitzt, Bewegungsfreiheit, wenn er unter Druck steht. Starre Stühle erlauben so gut wie keine

Bewegung; diese fehlende Bewegungsmöglichkeit wird kompensiert durch Körpergesten, die Rückschlüsse zulassen auf die Stimmungslage der Person. Armlehnen, verstellbare Rückenlehnen und die Möglichkeit der Drehung verschaffen dem Sitzenden Vorteile.

Sitzhöhe

Dass Größe mit Macht zu tun hat, haben wir in Kapitel 14 gezeigt. Dementsprechend gewinnt man an Status, wenn die Sitzhöhe des eigenen Stuhls größer ist als die des Besucherstuhls. Leute aus der Werbebranche haben diesen Trick so weit vervollkommen, dass sie auf möglichst hohen Stühlen sitzen, vor sich die Barriere ihres Schreibtischs. Und der Besucher sitzt gegenüber auf einem Sofa oder in einem Sessel, der so niedrig ist, dass er mit den Augen auf Tischkantenhöhe ist. Ein guter Trick ist es auch, den Aschenbecher gerade außerhalb der Reichweite des Besuchers hinzustellen, so dass er sich jedes Mal verrenken muss, wenn er die Asche abstreifen will.

Platzierung der Stühle

Im Kapitel über Sitzanordnungen haben wir bereits erwähnt, dass man seinen Gesprächspartner am besten dominiert, indem man seinen Stuhl auf die konkurrierende Position stellt. Ein beliebtes Machtspiel ist es auch, den Stuhl des Besuchers möglichst weit vom Schreibtisch entfernt in die soziale oder öffentliche Zone zu rücken, wodurch der Status des Besuchers weiter verringert wird.

Strategische Büroeinrichtung

Inzwischen sollten Sie in der Lage sein, Ihr Büro so einzurichten, dass Sie so viel Macht, Status oder Kontrolle über andere haben, wie Sie wünschen. Die folgende Fallstudie schildert, wie wir das Büro eines Mannes umorganisierten, um ihm bei seinen Problemen der Über- und Unterordnung zu helfen.

John, Angestellter bei einer Versicherungsgesellschaft, war zum Manager befördert worden und hatte ein eigenes Büro bekommen. Nach ein paar Monaten in seiner neuen Stellung fiel John auf, dass die anderen Angestellten nicht gern mit ihm zu tun hatten und dass sein Verhältnis zu ihnen gelegentlich angespannt war, besonders, wenn sie sich in seinem Büro befanden. Er konnte sie nur schwer dazu bringen, seine Anordnungen zu befolgen, und er erfuhr, dass sie hinter seinem Rücken über ihn lästerten. Wir untersuchten Johns Problem und fanden heraus, dass die schlimmsten Unglücksfälle in der Kommunikation immer dann passierten, wenn die Angestellten in Johns Büro waren.

Managertalente wollen wir beiseite lassen und uns ganz auf die nonverbalen Aspekte des Problems beschränken. Hier folgt eine Aufzählung unserer Beobachtung von Johns Büroeinrichtung und der Schlüsse, die wir daraus zogen:

1. Der Besucherstuhl stand in der konkurrierenden Position im Verhältnis zu John.

2. Die Wände des Büros waren getäfelt, mit Ausnahme des Fensters und einer Glaswand, die den Blick ins Großraumbüro freigab. Diese Glaswand reduzierte Johns Status und konnte die Macht eines Mitarbeiters im Besucherstuhl erhöhen, weil die anderen Angestellten in seinem Rücken saßen und beobachten konnten, was vorging.

3. Johns Schreibtisch hatte vorn eine Verkleidung bis zum

Boden, die den unteren Teil seines Körpers verbarg. Deswegen konnten die Mitarbeiter viele von Johns Gesten nicht sehen.

4. Der Besucherstuhl stand mit dem Rücken zur offenen Tür.

5. John saß oft mit beiden Händen hinter dem Kopf (Abb. 93) und mit einem Bein über der Armlehne (Abb. 129), wenn er einen Untergebenen empfing.

6. John hatte einen Drehstuhl mit hoher Rückenlehne, mit Armlehnen und Rollen. Der Besucherstuhl war ganz einfach, mit niedriger Lehne und ohne Armlehnen.

Wenn man nun bedenkt, dass zwischen 60 und 80 Prozent der menschlichen Kommunikation nonverbal stattfinden, dann ist ganz klar, dass diese Aspekte von Johns nonverbaler Kommunikation nichts Gutes verhiessen. Folgende Änderungen schienen uns nötig, um das Problem zu lösen:

1. Johns Schreibtisch wurde vor die Glastrennwand gerückt. Das ließ das Büro größer wirken und machte ihn für die Eintretenden sichtbar.

2. Der »heiße Stuhl« wurde in die Eckposition gestellt. Das machte die Unterhaltung offener, und die Ecke konnte als partielle Barriere dienen, wenn es nötig war.

3. Die Glaswand wurde mit einem Spiegelspray besprüht, so dass John zwar hinausschauen konnte, andere aber nicht hereinschauen konnten. Das hob Johns Status und schuf eine intimere Atmosphäre in seinem Büro.

4. Auf der anderen Seite des Büros wurden ein runder Couchtisch und drei gleiche Drehstühle platziert, auf denen man sich ungezwungen von Gleich zu Gleich unterhalten konnte.

5. Die ursprüngliche Einrichtung (Abb. 158) überließ dem Besucher die Hälfte des Territoriums auf dem Schreibtisch, die revidierte (Abb. 159) gab John die Herrschaft über die gesamte

Fläche.

6. John verlegte sich auf Gesten mit offenen Händen und Armen und zusätzliche Handflächengesten, wenn er in seinem Büro mit Untergebenen sprach.

Als Folge dieser Maßnahmen verbesserte sich das Verhältnis zwischen Vorgesetztem und Mitarbeitern sehr schnell und John galt bald als umgänglicher und freundlicher Chef.

Wie man seinen Status hebt

Verschiedene Dinge, strategisch geschickt im Büro platziert, können nonverbal Status und Macht des Inhabers erhöhen. Zum Beispiel:

1. Niedrige Sofas für Besucher.
2. Ein teurer Aschenbecher, der außerhalb der Reichweite des Besuchers steht, damit der sich vorbeugen muss, wenn er ihn benutzen will.
3. Ausländische Zigaretten.
4. Ein paar rote Aktendeckel, auf denen »Streng vertraulich« steht.
5. Eine Bilderwand mit Fotos, Diplomen und Ehrenurkunden.
6. Eine dünne Aktentasche. Voll gestopfte Aktentaschen tragen diejenigen, welche die ganze Arbeit tun müssen.

Wenn Sie Ihren Status erhöhen und Ihre Macht über andere vergrößern wollen, müssen Sie nur ein bisschen Sorgfalt auf den nonverbalen Klimbim im Büro und zu Hause verwenden. Leider sind die meisten Chefbüros so eingerichtet wie in Abb. 158; kaum jemand verschwendet einen Gedanken an die negativen nonverbalen Signale, die den anderen unwissentlich vermittelt werden.

Vielleicht denken Sie einmal über die Einrichtung Ihres Büros

nach und nehmen die nötigen Veränderungen entsprechend den obigen Vorschlägen vor.

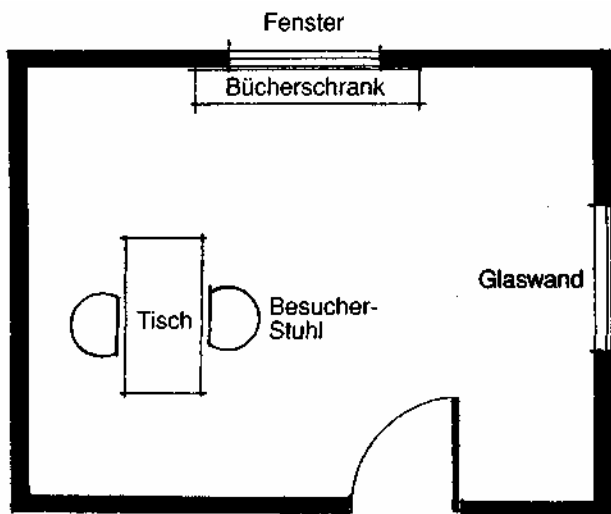


Abb. 158 Ursprüngliche Büroeinrichtung

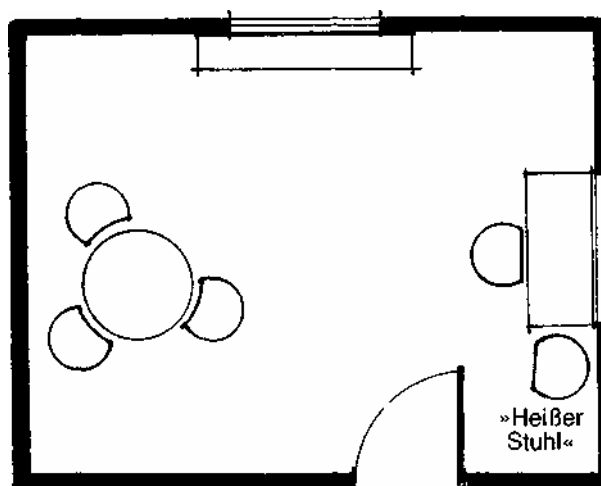


Abb. 159 Neue Büroeinrichtung

18. Die Einzelteile werden zusammengesetzt

Kommunikation durch Körpersprache gibt es schon seit über einer Million Jahren, aber erst seit etwa vierzig Jahren wird sie mit Nachdruck erforscht. Jetzt ist diese Wissenschaft und ihre Bedeutung für das menschliche Zusammenleben allgemein anerkannt. Dieses Buch kann Ihnen als Einführung dienen, und ich empfehle Ihnen, Ihre Kenntnisse durch eigene Beobachtung und Erfahrung zu erweitern.

Ihre Mitmenschen werden Ihre besten Studienobjekte sein. Die bewusste Beobachtung eigenen und fremden Verhaltens ist der beste Weg, das Verständnis für die Kommunikationsmethoden des komplexesten und interessantesten Lebewesens, des Menschen, zu vertiefen.

Der Rest dieses Buches befasst sich mit gesellschaftlichen und geschäftlichen Situationen und zeigt, wie Gesten und Körpersignale gebündelt auftreten und wie man die Umstände in die Deutung einbeziehen muss. Aber bevor Sie jeweils die Erklärung lesen, studieren Sie bitte die Bilder und schauen Sie, wie viele Sie nach der Lektüre dieses Buches selbst interpretieren können. Sie werden sich wundern, um wie viel Ihr Blick schon schärfer geworden ist.

Gesten, Gestenkomplexe und besondere Umstände bei alltäglichen Begegnungen

Abb. 160 Ein gutes Beispiel für einen Gestenkomplex, der Offenheit anzeigt. Die Handflächen sind voll sichtbar und in Ergebnheitsposition. Die gespreizten Finger unterstreichen die Bedeutung der Geste noch. Der Kopf ist in neutraler Stellung,

Arme und Beine sind offen. Dieser Mann vermittelt eine nachgiebige, unbedrohliche Einstellung.

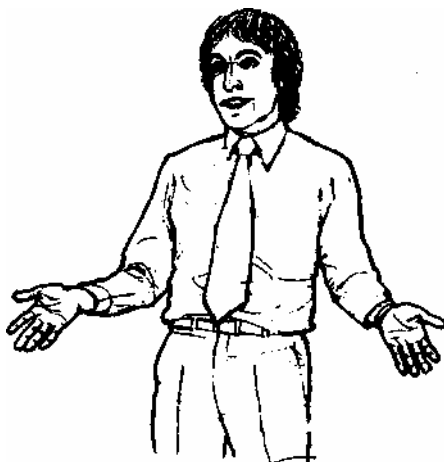


Abb. 160

Abb. 161 Das ist ein typischer Täuschungskomplex. Der Mann reibt sich das Auge und schaut dabei zu Boden. Beide Augenbrauen sind in einer Geste der Ungläubigkeit erhoben. Der Kopf ist zur Seite und nach unten geneigt und offenbart die negative Einstellung. Der Mann lächelt schmallippig und unehrlich.



Abb. 161



Abb. 162

Abb. 162 Hier passen die Gesten ganz offensichtlich nicht zueinander. Der Mann lächelt selbstbewusst, während er den Raum durchquert, aber er hat einen Arm vor den Körper gelegt und spielt mit seiner Uhr. Damit bildet er eine partielle Armbarriere, was zeigt, dass er sich unsicher fühlt.



Abb. 163

Abb. 163 Diese Frau hat etwas gegen den Menschen, mit dem sie spricht. Sie wendet ihm weder Gesicht noch Körper zu, sondern wirft ihm nur einen Seitenblick zu, wobei sie den Kopf nach unten neigt (Abneigung), die Augenbrauen ein wenig zusammenzieht (Zorn), die Arme fest vor dem Körper verschränkt hält (Abwehr) und die Mundwinkel nach unten verzieht.

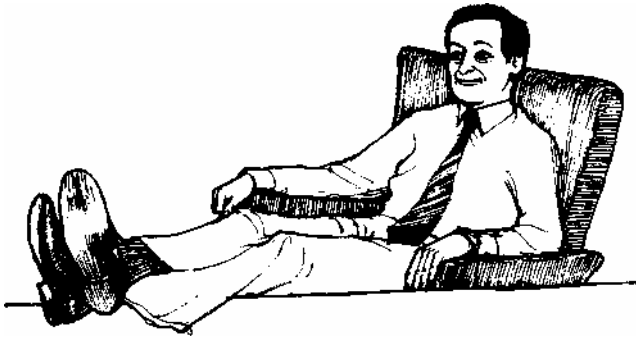


Abb. 164

Abb. 164 Dominanz, Überlegenheitsgefühl und territoriale Herrschaftsansprüche sind hier ganz unübersehbar. Die Füße auf dem Schreibtisch untermauern den territorialen Anspruch. Die Hände liegen besitzerstolz auf den Armlehnen des teuren Stuhls. Er sitzt in der konkurrierenden Haltung. Sein Gesprächspartner wird es nicht leicht haben mit ihm.



Abb. 165

Das Kind stemmt die Hände in die Hüften, um größer und gefährlicher auszusehen. Das Kinn ist trotzig vorgereckt und der Mund weit geöffnet, damit man die Zähne sieht. Das ist eine Drohgeste, die man bei Tieren vor dem Angriff beobachtet.



Abb. 166

Dieser Gestenkomplex lässt sich in einem Wort zusammenfassen: negativ. Der Aktendeckel dient als Barriere, und Arme und Beine sind verschränkt, entweder aus Nervosität oder aus Abwehr. Das Jackett ist zugeknöpft und die

Sonnenbrille verbirgt alle Augen- oder Pupillensignale. Das Gesicht ist zu einem großen Teil vom Bart verdeckt, was den Mann irgendwie verdächtig aussehen lässt. Wenn man bedenkt, dass sich Menschen ihre Meinung über andere in den ersten 90 Sekunden bilden, dann ist klar, dass dieser Mann sich keine großen Sympathien erwerben wird.



Abb. 167

Abb. 167 Hier benutzen beide Männer aggressive Gesten; der Mann links hat die Hände in den Hüften, der rechts die Daumen im Gürtel. Der linke Mann ist weniger aggressiv, denn er beugt den Oberkörper zurück und sein Körper zeigt nicht direkt auf sein Gegenüber. Der rechte Mann dagegen nimmt eine drohende Haltung ein; sein Körper zeigt direkt auf den anderen. Auch sein Gesichtsausdruck passt zu seinen Gesten.

Abb. 168 Der Mann links reitet auf seinem Stuhl und versucht damit, die Diskussion zu beherrschen oder den Mann zu seiner Rechten zu dominieren. Er zeigt auch mit dem Körper direkt auf diesen Mann. Seine Finger sind ineinander verschränkt, seine Füße unter dem Stuhl fest verschlossen - das zeugt von Frust; vermutlich hat er Schwierigkeiten, sich mit seiner Meinung durchzusetzen. Der Mann in der Mitte fühlt sich den beiden anderen überlegen; das äußert sich darin, dass er beide Hände hinter dem Kopf hat. Er hat ein Bein über das andere gelegt und

kündigt damit an, dass er sich als Konkurrent verhalten und streiten wird. Er hat einen Stuhl, der ein Zeichen für hohen Status ist. Er lässt sich drehen und nach hinten kippen und hat Rollen und Armlehnen. Der Mann rechts sitzt auf einem Niedrigstatus-Stuhl ohne irgendeine Besonderheit. Seine Arme und Beine sind fest gekreuzt (Defensive) und sein Kopf ist gesenkt, was bedeutet, dass er das Gesagte sehr skeptisch betrachtet.

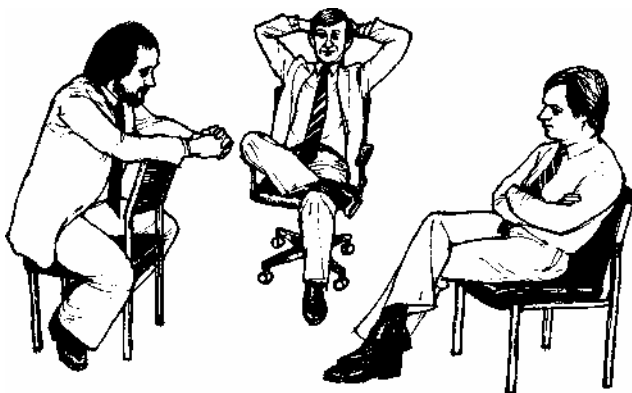


Abb. 168

Abb. 169 Die Frau zeigt die klassischen Werbungsgesten. Sie hat einen Fuß vorgestellt; er deutet auf den Mann ganz links (Interesse). Sie hat eine Hand in der Hüfte und einen Daumen im Gürtel (sexuelle Bereitschaft), ihr linkes Handgelenk ist entblößt und sie bläst den Zigarettenrauch aufwärts (Selbstbewusstsein; positiv). Sie wirft dem Mann links auch einen Seitenblick zu, und er antwortet auf ihre Werbungsgesten, indem er sich die Krawatte richtet (Herausputzen) und mit einem Fuß auf sie deutet. Sein Kopf ist erhoben (Interesse). Der Mann in der Mitte hält offenbar nicht viel von ihm, denn sein Körper ist von ihm abgewandt und er wirft ihm einen

aggressiven Seitenblick zu. Seine Handflächen sind unsichtbar und er bläst den Zigarettenrauch nach unten (negativ). Auch lehnt er sich an die Wand (territoriale Aggression).



Abb. 169

Abb. 170 Der Mann links stellt Überlegenheitsgesten zur Schau und behandelt sein direktes Gegenüber mit sichtbarer Arroganz. Er benutzt das Signal der Augenblockade, weil sein Gehirn versucht, den anderen Mann unsichtbar zu machen. Er hat den Kopf zurückgelegt, um den anderen von oben herab mustern zu können. Die eng geschlossenen Knie deuten auf Abwehr, und er hält sein Weinglas mit beiden Händen, um eine Barriere zu bilden. Der Mann in der Mitte ist von der Unterhaltung ausgeschlossen, weil die beiden anderen kein Dreieck gebildet haben, um ihn zu integrieren. Das macht ihm aber anscheinend nichts aus, wie die Geste der Daumen in den Westentaschen zeigt; er lehnt sich im Stuhl zurück und hat die Beine geöffnet. Sein Kopf ist in neutraler Position. Der Mann rechts hat genug gehört und befindet sich in Aufbruchsstellung (Bereitschaft zu gehen), sein Körper zeigt in Richtung Ausgang.

Seine Augenbrauen und Mundwinkel haben sich gesenkt und auch sein Kopf ist leicht nach unten geneigt. Das alles zeigt Missbilligung.

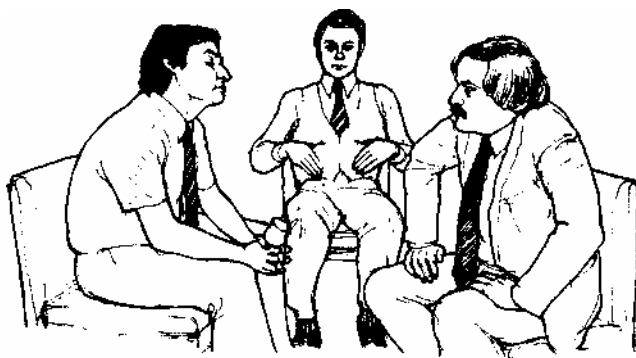


Abb. 170



Abb. 171

Abb. 171 Die Männer an den Seiten haben eine geschlossene Formation eingenommen, d. h., die Körper einander direkt zugewandt, um dem Mann in der Mitte zu zeigen, dass ihr Gespräch ihn nichts angeht. Der Mann in der Mitte benimmt sich überlegen und sarkastisch; er fasst sich am Revers, wobei der Daumen nach oben zeigt (Überlegenheit). Dazu deutet er noch mit einer Daumenzeigegeste auf den Mann zu seiner Linken (Spott), welcher defensiv reagiert, indem er die Beine kreuzt, und aggressiv, indem er sich an den Oberarm greift (Selbstbeherrschung) und einen Seitenblick wirft. Auch der Mann links lässt sich vom Überlegenheitsgehebe des Mittleren nicht beeindrucken. Er hat die Beine gekreuzt (defensiv) und eine Hand in der Hosentasche (Verweigerung) und schaut dabei zu Boden, mit einer Hand im Nacken (Überdruß).

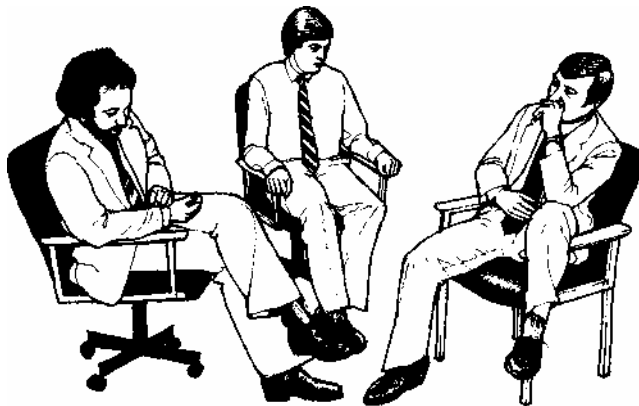


Abb. 172

Abb. 172 Auch hier herrscht eine angespannte Stimmung. Alle drei Männer lehnen sich im Sitzen zurück, um sich in größtmöglicher Entfernung von den anderen zu halten. Das Problem wird durch den Mann rechts mit seinem negativen Gestenkomplex verursacht. Beim Sprechen greift er sich an die

Nase (Täuschung) und sein rechter Arm quert den Körper und bildet somit eine partielle Armbarriere (defensiv). Das Bein über der Stuhllehne zeigt an, dass ihn die Meinung der anderen nicht interessiert, auch weist sein Körper weg von ihnen. Was er sagt, gefällt dem Mann links nicht, denn er zupft sich Fusseln vom Ärmel (Missbilligung) und seine Beine sind überkreuzt (defensiv) und zeigen in eine andere Richtung (Mangel an Interesse). Der Mann in der Mitte möchte gern etwas sagen, hält sich aber zurück. Das sieht man an der Geste der Selbstbeherrschung, mit der er die Armlehnen seines Stuhls umklammert, und an seinem Knöchelverschluss. Er richtet eine nonverbale Herausforderung an den Mann rechts, indem er mit dem Körper direkt auf ihn zeigt.

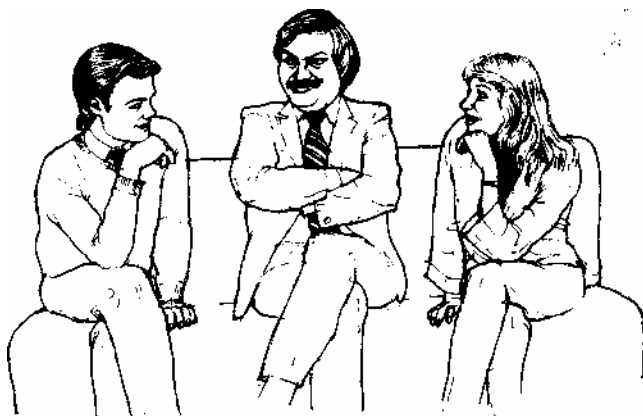


Abb. 173

Abb. 173 In dieser Szene imitieren der Mann links und die Frau gegenseitig ihre Gesten. Die beiden haben starkes Interesse aneinander, halten die Hände so, dass sie die Handgelenke entblößen können und haben die Beine in Richtung des jeweils anderen übereinander geschlagen. Der Mann in der Mitte lächelt schmallippig, was fast so aussehen könnte, als interessiere er sich für das, was der andere Mann sagt, aber sein Lächeln passt

nicht zu seinen anderen Gesichts- und Körpergesten. Sein Kopf ist gesenkt (Missbilligung), seine Augenbrauen sind zusammengezogen und er wirft dem anderen einen Seitenblick zu. Hinzu kommt noch, dass er Arme und Beine fest gekreuzt hat (defensiv). Das alles zeigt eine sehr negative Einstellung.

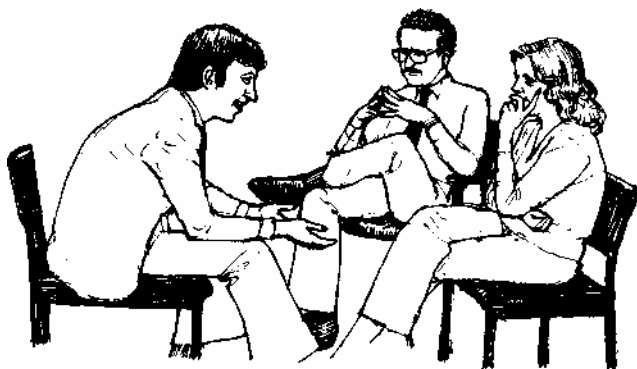


Abb. 174

Abb. 174 Der Mann links demonstriert einen vorzüglichen Gestenkomplex, um Offenheit und Ehrlichkeit auszudrücken - offene Handflächen, Fuß nach vorn gestellt, erhobener Kopf, offenes Jackett, Beine und Arme offen; er beugt sich vor und lächelt. Aber unglücklicherweise kommt er mit seiner Geschichte nicht an. Die Frau lehnt sich mit übergeschlagenen Beinen im Stuhl zurück (defensiv), ihre Arme bilden eine partielle Barriere (defensiv), sie hat eine Hand zur Faust geballt (feindselig) und vollführt eine kritische Bewertungsgeste (Hand im Gesicht). Der Mann in der Mitte hat die Hände zum nach oben zeigenden Dach gefaltet und zeigt damit Selbstvertrauen und ein Gefühl der Überlegenheit an. Der Beinverschluss lässt darauf schließen, dass er zu Widerspruch und Konkurrenzgebaren geneigt ist. Man darf annehmen, dass seine Einstellung insgesamt negativ ist, weil er sich mit gesenktem Kopf zurücklehnt.

Die folgenden drei Abbildungen zeigen eine Partyszene mit Gestenkomplexen, die für Abwehr, Aggression und Werbung typisch sind.

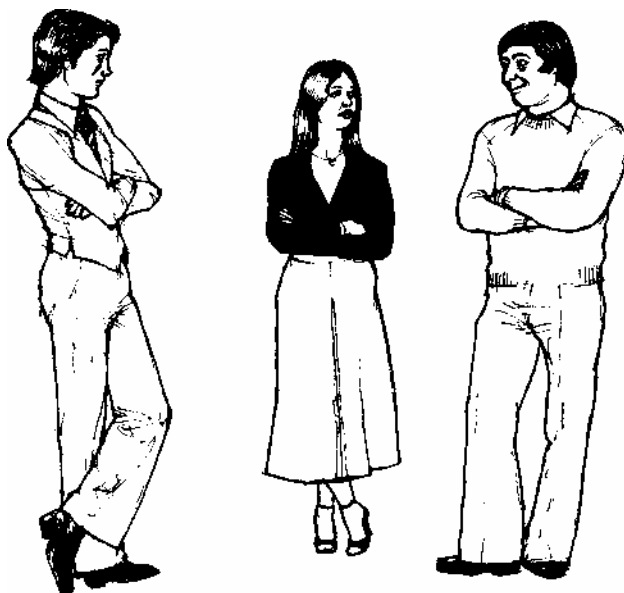


Abb. 175

Abb. 175 Alle drei Personen haben die Arme verschränkt, zwei haben noch dazu die Füße überkreuzt (defensiv), und alle drei haben den Körper von den anderen weggewandt. Das alles zeigt an, dass sie sich eben erst kennen gelernt haben. Der Mann rechts zeigt starkes Interesse für die Frau, indem er den rechten Fuß so stellt, dass er auf sie zeigt, indem er ihr mit hochgezogenen Augenbrauen einen Seitenblick zuwirft (Interesse) und lächelt. Er lehnt sich mit dem Oberkörper in ihre Richtung.

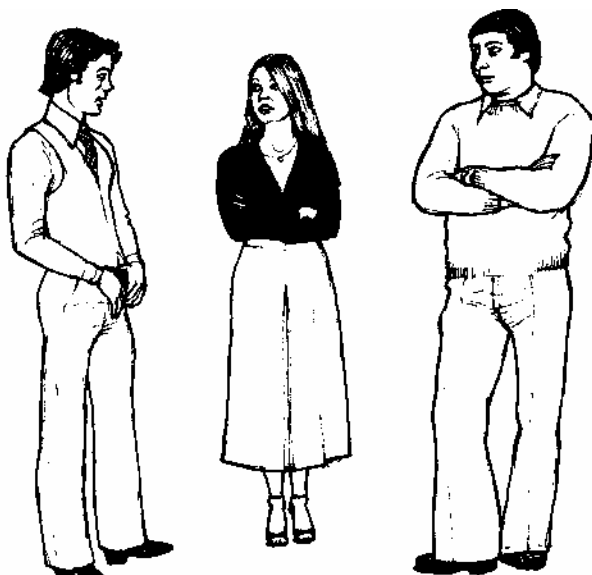


Abb. 176

Abb. 176 Die Haltungen haben sich geändert. Die Frau hat den Beinverschluss aufgegeben und steht nun in neutraler Haltung, während der Mann links, der ebenfalls den Beinverschluss aufgegeben hat, mit einem Fuß auf sie deutet (Interesse). Er hat die Daumen im Gürtel, eine Geste, die sich entweder an den anderen Mann richtet - dann drückt sie Aggression aus - oder an die Frau; in diesem Fall ist sie ein sexuelles Signal. Er hat sich auch aufgerichtet, um größer zu wirken. Der Mann rechts scheint durch diese Gesten ein bisschen eingeschüchtert zu sein, was sich in seiner geraderen Haltung zeigt, und er wirft dem Mann links unter zusammengezogenen Brauen einen Seitenblick zu (Missbilligung). Sein Lächeln ist verschwunden.

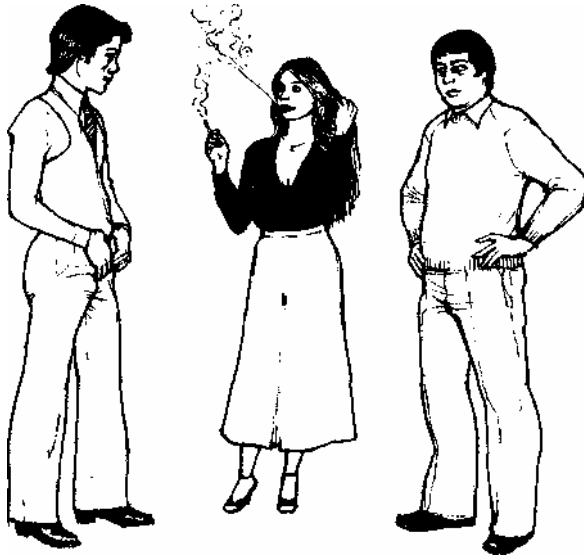


Abb. 177

Abb. 177 Stimmungen und Gefühle der drei Personen offenbaren sich jetzt ganz deutlich in ihren Gesten. Der Mann links hat weiterhin die Daumen im Gürtel und den Fuß vorgestellt. Zusätzlich hat er seinen Körper leicht der Frau zugewandt, so dass alle Gesten zusammen einen Werbungskomplex ergeben. Er fasst den Gürtel noch fester, um die Geste deutlicher zu machen, und er hat sich noch weiter aufgerichtet. Die Frau reagiert mit eigener Werbungsgestik und zeigt damit, dass sie an dem Mann interessiert ist. Ihre Arme sind nicht mehr gekreuzt, sie hat sich mit dem Körper dem Mann zugewandt und deutet mit einem Fuß auf ihn. Zu den Werbungsgesten gehört noch, dass sie ihr Haar berührt, die Handgelenke entblößt, die Brust nach vorne reckt und tiefe Einblicke in ihr Dekolletee gewährt. Sie hat einen positiven Gesichtsausdruck und bläst den Zigarettenrauch nach oben (Selbstbewusstsein). Der Mann rechts fühlt sich ausgeschlossen und ist unglücklich darüber. Er stemmt die Hände in die Hüften

(Kampfbereitschaft), um sein Missfallen auszudrücken.

Kurz gesagt, der Mann links hat die Aufmerksamkeit der Frau gewonnen, und der andere Mann sollte sich besser anderswo nach einer Partnerin umsehen.

Danksagung

Wir möchten uns bei allen Menschen bedanken, die direkt oder indirekt zur Entstehung dieses Buches beigetragen haben. Das sind: Noel Bishop, Rauol Boiele, Ty Boyd, Sue Brannigan, Matthew Braund, Doug Constable, John Cooke, Sharon Cooper, Chris Corck, Brett Davies, Dr. Andre Davril, George Deveraux, Rob Edmonds, Iven Frangi, Rex Gamble, Dave Goodwin, Jan Goodwin, Paul Gresham, Gerry Hatton, John Hepworth, Bob Heussler, Gay Huber, Professor Phillip Hunsaker, Diane Joss, Jacqueline Kent, Ian McKillop, Delia Mills, Desmond Morris, Virginia Moss, Wayne Mugridge, John Nevin, Peter Opie, Diana O'Sullivan, Richard Otton, Ray Pease, David Plenderleith, David Rose, Richard Salisbury, Kim Sheumack, Jan Smith, Tom Stratton, Ron Tacchi, Steve Tokoly, Keith Weber, Alan White, Rob Winch und die australischen Jaycees.

Weiterführende Literatur

Ardrey, Robert: Adam und sein Revier. Der Mensch im Zwang des Territoriums. Wien, München, Zürich 1968

Argyle, Michael: Körpersprache und Kommunikation. Paderborn 1979

Argyle, Michael: The Psychology of Interpersonal Behaviour. Harmondsworth 1967

Argyle, Michael: Skills with People: A Guide for Managers. London 1973

Argyle, Michael: Soziale Interaktion. Köln 1972

Argyle, Michael: Training Managers. London 1962

Bacon, A. M.: A Manual of Gestures. Chicago 1875

Bellak, Leopold, M. D. / Baker, Samm Sinclair: Reading Faces. New York 1981

Benthall, Jonathan / Polhemus, T.: The Body as a Medium of Expression. London 1975

Berne, Eric: Spiele der Erwachsenen. Reinbek 1967

Birdwhistell, Ray L.: Introduction to Kinesics. Louisville, Kentucky 1952

Birdwhistell, Ray L.: Kinesics and Context. Pennsylvania 1970

Blacking, John: The Anthropology of the Body. London, New York 1977

Brun, T.: The International Dictionary of Sign Language. London 1969

Bryan, William J.: The Psychology of Jury Selection. New York 1971

Calero, Henry H.: Winning the Negotiation. New York 1979

- Carnegie, Dale: Wie man Freunde gewinnt. Zürich 1938
- Collett, Peter: Social Rules and Social Behaviour. Totowa, New Jersey 1977
- Critchley, Macdonald: The Language of Gesture. London 1939
- Critchley, Macdonald: Silent Language. London 1975
- Cundiff, Merlyn: Kinesics. New York 1972
- Dale-Guthrie, Russell: Body Hot-Spots. New York 1976
- Darwin, Charles: Der Ausdruck der Gemüthsbewegungen bei dem Menschen und den Thieren. Repr. nach der Stuttgarter Ausg. von 1872. Nördlingen 1986
- Davitz, Joel Robert: The Communication of Emotional Meaning. New York 1964
- Duncan, Starkey / Fiske, Donald W.: Faceto-Face Interaction. Hillsdale, New Jersey 1977
- Dunkell, Samuel: Körpersprache im Schlaf. München 1982
- Effron, D.: Gesture, Race and Culture. Den Haag 1972
- Eibl-Eibesfeldt, Irenäus: Die Biologie des menschlichen Verhaltens. München 1995
- Eibl-Eibesfeldt, Irenäus: Liebe und Haß. Zur Naturgeschichte elementarer Verhaltensweisen. München 1987
- Ekman, Paul (Hg.): Charles Darwin, Der Ausdruck der Gemüthsbewegungen bei dem Menschen und bei den Tieren. Frankfurt am Main 2000
- Ekman, Paul / Friesen, Wallace V. / Ellsworth, Phoebe: Gesichtssprache. Wege zur Objektivierung menschlicher Emotionen. Wien 1988
- Ekman, Paul / Freisen, Wallace V.: Unmasking the Face. Englewood Cliffs, New Jersey 1975
- Fast, Julius: Körpersprache. Reinbek 1979
- Fast, Julius und Barbara: Talking between the Lines. New

York 1979

Feldman, Sandor S.: Mannerisms of Speech and Gesture in Everyday Life. New York 1959

Gayle, Willie: Power Selling. New York 1959

Goffman, Erving: Interaktionsrituale: Über Verhalten in direkter Kommunikation. Frankfurt am Main 1973

Goffman, Erving: Verhalten in sozialen Situationen. Strukturen und Regeln der Interaktion im öffentlichen Raum. Gütersloh 1971

Goffman, Erving: Wir alle spielen Theater. Die Selbstdarstellung im Alltag. München 1973

Gordon, Raymond: Interviewing Strategy, Techniques and Tactics. Homewood, Illinois 1976

Hall, Edward T.: Silent Language. New York 1959

Hall, Edward T.: Die Sprache des Raumes. Berlin 1994

Harper, Robert G.: Non-Verbal Communication; The State of the Art. New York 1978

Henley, Nancy M.: Körperstrategien. Frankfurt/Main 1993

Hess, Eckhard: Das sprechende Auge. München 1982

Hind, Robert A.: Non-Verbal Communication. London 1972

Hore, Terry: Non-Verbal Behaviour. Victoria 1976

James, William: Principles of Psychology. New York 1892

Jung, Carl Gustav: Der Mensch und seine Symbole. Zürich, Düsseldorf 1999

Kahn, Robert / Cannell, Charles: The Dynamics of Interviewing. New York 1957

Kendon, Adam: Organisation of Behaviour in Face-to-Face Interaction. Chicago 1975

Key, Mary Ritchie: Non-Verbal Communication. A Research Guide and Bibliography. Metuchen, New Jersey 1977

Key, Mary Ritchie: Paralinguistics and Kinesics. Non-Verbal Communication. Metuchen, New Jersey

1975 Knapp, Mark L.: Non-Verbal Communication in Human Interaction. New York 1978

Korda, Michael: Macht und wie man mit ihr umgeht. München 1979

Korda, Michael: Power in the Office. London 1976

Korman, B.: Hands: The Power of Awareness. New York 1978

Lamb, Warren: Posture and Gesture. London 1965

Lamb, Warren / Watson, Elizabeth: Body Code. Boston 1979

Lewis, David: The Secret Language of Your Child. New York 1979

Liggett, John: The Human Face. New York 1974

Lorenz, Konrad: Er redete mit dem Vieh, den Vögeln und den Fischen. München 1998

Lorenz, Konrad: Das sogenannte Böse. Zur Naturgeschichte der Aggression. Wien 1963.

MacHovec, Frank J.: Body Talk. New York 1975

Mallery, Garrick: The Gesture Speech of Man. Salem 1881

Masters, W. H. /Johnson, V. E.: Die sexuelle Reaktion. Frankfurt am Main 1967

McCroskey / Larson / Knapp: An Introduction to Interpersonal Behaviour. Englewood Cliffs, New Jersey 1971

Mehrabian, Albert: Silent Messages. Belmont, California 1971

Mehrabian, Albert: Tactics of Social Influence.
Englewood Cliffs, New Jersey 1969

Mitchell, Michael E.: How to Read the Language of the Face. New York 1968

Morris, Desmond: Bodytalk. Körpersprache, Gesten und Gebärden. München 1997

Morris, Desmond: Liebe geht durch die Haut. Die Naturgeschichte des Intimverhaltens. Zürich 1972

Morris, Desmond: Der Mensch, mit dem wir leben (Manwatching). München 1978

Morris, Desmond: Der Menschen-Zoo. München 1972

Morris, Desmond: Der nackte Affe. München 1972

Nierenberg, G.: Gut verhandelt ist doppelt gewonnen. Erfolgreiche psychologische Verhandlungsführung aufgrund der Bedürfnistheorie. Bern, München, Wien 1971

Nierenberg, G.: Wer sieht, kann erkennen. Dein Gegenüber - Ein offenes Buch. Bern, München, Wien 1972

Pease, Allan V.: The Hot Button Selling System. Sydney 1976

Pease, Allan V. / Garner A.: Talk Language - How to use Conversation for Profit and Pleasure. Sydney 1985

Pliner, O. / Kramer, L. / Alloway, T.: Non-Verbal Communication. New York 1973

Reik, Theodor: Hören mit dem dritten Ohr. Hamburg 1976

Saitz, R. L. / Cervenka, E. C.: Handbook of Gestures: Colombia and the United States. New York 1972

Sathre, F. / Olson, R. / Whitney, C.: Let's Talk. Glenview, Illinois 1973

Scheflen, Albert E.: Human Territories. Englewood Cliffs, New Jersey 1976

Scheflen, Albert E.: Körpersprache und soziale Ordnung. Stuttgart 1976

Schultz, W. C.: A Three-Dimensional Theory of Interpersonal Behaviour. New York 1958

Siddons, H.: Practical Illustration of Rhetorical Gestures.

London 1822

Sommer, R.: Personal Space: The Behavioural Basis of Design. Englewood Cliffs, New Jersey 1969

Szasz, Susanne: Körpersprache der Kinder. Bergisch Gladbach 1985

Von Cranach, Maurice: Social Communication and Movement. Studies of Interaction and Expression in Man and Chimpanzee. New York 1974

Whiteside, R. L.: Face Language. New York 1975

Whitney / Hubin / Murphy: The New Psychology of Persuasion and Motivation in Selling. Englewood Cliffs, New Jersey 1978

Wolff, Charlotte: A Psychology of Gesture. New York 1972