

Robert Körner

KÖRPER SPRACHE

Emotionen lesen lernen

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	7
1. Grundlagen der nonverbalen Kommunikation	
Keine zweite Chance – der erste Blick	10
Auf Tuchfühlung – raus aus meiner intimen Zone!	11
Glaubwürdigkeit – warum die Mimik entscheidet	14
Der Fehler von Othello – nonverbale Signale richtig einordnen	16
Spuren der Persönlichkeit – das kleine Falten-Einmaleins	18
Ich spüre Blicke – die Intuition des Herzens	20
2. Die Mimik	
Das gemeinsame Erbe – Erkennungsmerkmale	
kulturneutraler Emotionen	22
Das komische Bauchgefühl – Mikroexpressionen	44
Die Augen – Spiegel der Denkmuster	47
Der Schlafzimerblick – wie Blicke verraten, dass der Partner mehr will	50
Charakteristische Kommunikation – warum die Baseline so wichtig ist	51
„Lach doch mal!“ – die Macht der Freundlichkeit	53
Permanente Miesepeter – das „Resting Bitch Face“	57
Popstars der modernen Wissenschaft – die Spiegelneuronen und ihre Bedeutung für das Miteinander	59
Facial Feedback – das Gesicht als Instrument der Stressregulation	61
Das böse Gesicht – wie sich Attentäter mimisch verraten	63
Eifersucht und ihre Folgen	65
3. Stimme und Hals	
Seufzen – die emotionale Toilettenspülung.....	67
Die Glaubwürdigkeit der Stimme – wie ein „Nein“ erschwert wird	68
Ein kurzes Schlucken – wie der Hals Emotionen preisgibt	70
4. Die Gestik	
Ich sehe was, was du nicht sagst – wie gestische Entgleisungen Widerstände offenbaren	71
„Ich muss weg!“ – Fluchtindikatoren des Körpers	73

IMPRESSUM

© SAXO-Phon GmbH
www.saxophon-verlag.de

Lektorat: Dr. Evelyn Badaljan
Layout & Satz: Katja Winter · Dresdner Verlagshaus Technik GmbH
Druck: Graspo PRINTING HOUSE

Alle Rechte vorbehalten. 1. Auflage · Mai 2017

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

ISBN 978-3-943444-65-0

Die Handschlagsqualität – was die Begrüßung über Ihr Gegenüber verrät	75
Mythen der nonverbalen Kommunikation	76
5. Nonverbale Lügenerkennung	
Der Lüge im Nacken – Grundlagen der Lügenerkennung	78
Lachen heißt Lügen	82
Erziehung zur Ehrlichkeit – Wie Sie „kinder“ leicht jede Lüge enttarnen	84
6. Einsatz der Körpersprache	
Vertrauen durch Körpersprache herstellen	87
Überzeugen mit Körpersprache	89
Durchsetzungsstark mit Körpersprache	91
Ausstrahlungscoaching – mit Wingwave zu mehr Präsenz	93
Durch innere und äußere Haltung zum Bewerbungserfolg	95
„Die Erwachsenen unterhalten sich!“ – nonverbale Kindererziehung	98
7. Persönlichkeitsprofilung	
Ich sehe, wer du bist – Persönlichkeitstypen im Nu erfassen	101
Psychopathen und Energiezombies – der richtige Umgang mit schwierigen Persönlichkeiten	111
Notorische Lügner – wann sich Ihr Einschreiten lohnt	117
8. Emotionale Intelligenz	
Empathie gibt's nicht im App Store	124
Das Potenzial des Mitgefühls – wenn Empathie Ziele verwirklicht ...	125
9. SEHEN – VERSTEHEN – HANDELN	
inkl. Miniregister, Abbildungen und Tabellen	129
Schlusswort	134
Hinweis für Neugierige	136
Miniregister	137
Quellen.....	140

Vorwort

34 Jahre alt bin ich jetzt. Zu jung, um mich alt zu fühlen, und zu alt, um mich jung zu fühlen. Viel Zeit ist vergangen, viel Zeit **liegt** hoffentlich noch vor mir. Doch wer weiß das schon? Wenn ich morgen von einem Auto erfasst werden würde – eins wüsste ich: Ich habe gelebt, und das mit allen Facetten! Erfahrungen in und mit Institutionen haben mich geprägt: Schule, Bundeswehr, Studium; aber vor allem waren es Menschen, die mich formten und schlifften. Neulich habe ich etwas Schlaues dazu gelesen: 90 Prozent der Probleme eines Menschen haben Haare. Als ich das sah, konnte ich mir ein lautes Prusten nicht verkneifen. Ich erkannte schöne Parallelen zu meiner Vita.

Menschen lieben, lachen, streiten und verzeihen. Allerdings ist man ab einem gewissen Alter raus aus der Schonfrist. Höhen muss man sich erkämpfen, die Tiefen kommen auch ohne Einladung – so geht es zumindest dem Großteil von uns. Eine Karriere verläuft nie geradlinig. Zwei Schritte vor und einen zurück trifft die Realität schon eher. Das, was mich persönlich am weitesten gebracht hat, waren weiche Faktoren wie Empathie, soziale Kompetenz und Resilienz, also die Fähigkeit, auch mit Niederlagen so umzugehen, dass man seinen Ausgangszustand wieder einnehmen kann.

Meine Mutter sagte immer: „*Robert, wenn du erfolgreich sein möchtest, dann beachte die vier M's – Man Muss Menschen Mögen!*“ Und sie hat recht damit – auch wenn ich dabei mehrfach an Grenzen gestoßen bin. Ich habe mich dafür entschieden, Menschen zu mögen, und ich habe mich dafür entschieden, anderen zu helfen. Nicht nur in meiner beruflichen Vergangenheit als Militärpolizist, sondern vor allem jetzt als Kommunikationstrainer.

Dieses Buch ist ein sehr persönliches, angereichert mit vielen Anekdoten aus meinem Leben. Neben wissenschaftlichen Erkenntnissen macht es Sie mit wertvollen Methoden bekannt, die auch Ihnen von Nutzen sein können. Konkret immer dann, wenn es darum geht, andere Menschen besser zu verstehen, Ihre Wirkung auf Ihr Umfeld zielgerichtet zu optimieren – gerade in kritischen Situationen – und wertschätzend mit den erhaltenen Informationen umzugehen. Das sind die drei Kernabsichten, die ich unter dem Begriff der **Nonverbalen Intelligenz** zusammenfasse: **Sehen – verstehen – handeln** lautet der Dreiklang. Ich möchte Ihnen in den folgenden

zehn Kapiteln gern aufzeigen, worauf Sie künftig bewusst ein Auge werfen sollten im alltäglichen Miteinander.

Seit acht Jahren beschäftige ich mich nun intensiv mit der Thematik. Dazu durfte ich Erkenntnisse im Studium, bei Aus- und Weiterbildungen und in der Schule des Lebens sammeln, die ich Ihnen nicht vorenthalten möchte. Dieses Wissen ist nach meinem Dafürhalten fundamental und findet dennoch in den Mainstream-Weiterbildungen derzeit nur am Rande Beachtung. Ich würde sogar so weit gehen zu behaupten, dass das folgende Know-how Bestandteil jeder schulischen Ausbildung sein sollte. Womöglich sind wir noch nicht so weit, womöglich brauchen wir noch ein paar Jahre, aber der technische Fortschritt wendet unsere Blicke ab von den Menschen, hin zu den Bildschirmen – und diese Entwicklung ist fatal. Nehmen Sie dieses Buch daher auch als Anstoß, den Kampf gegen die digitalen Windmühlen aufzunehmen.

Zum Lesen fehlt mir tagsüber oft die Zeit, weswegen ich meist nur am Abend dazu komme. Aber gerade wenn die Kapitel zu lang sind, kämpfe ich schnell mit Müdigkeit und am Ende mit dem Lesefluss. Die einzelnen Abschnitte sind deshalb möglichst kurz und prägnant gehalten und mit Zusammenfassungen am Kapitelende versehen. In einer Gesamtübersicht (Kapitel 10) können Sie sich vor dem LeseEinstieg beziehungsweise immer mal wieder einen Überblick verschaffen. In allen Kapiteln finden Sie zwei wiederkehrende Symbole. Das Erste wird als „Zu-Hause-Symbol“ verwendet: 🏠 Es markiert die Integrierung Ihres Erfahrungsschatzes in die Lektüre beziehungsweise der neuen Tipps in den Alltag. Mit dem zweiten Zeichen wird eine kurze Übung während des Lesens angekündigt: 📖.

Grundsätzlich bin ich der Überzeugung, dass das Kochen auch nicht dadurch erlernt wird, dass man Kochbücher liest – man muss den Quirl schon in die Hand nehmen. Ähnlich verhält es sich mit dem Lerneffekt bei diesem Buch. Durch eigenes Erleben wird sich Ihre Nonverbale Intelligenz spürbar verbessern. Damit gelingt auf den folgenden 137 Seiten vielleicht „Betthupferl“-Qualität oder etwas für die Pause oder einfach für zwischen-durch zum Nachschlagen.

Letztlich überwog immer wieder der Optimist in mir, was gerade für die Bewältigung einschneidender Lebensereignisse entscheidend war. Die Kernarbeit für den persönlichen Erfolg leistet die Qualität des Umgangs mit anderen Menschen. Davon bin ich zutiefst überzeugt. Dankbarkeit ist dabei eines der zentralen Themen. Dass dieses Buch überhaupt erst möglich wurde, ver-

danke ich in erster Linie meiner Frau Stephanie, mit der ich gemeinsam die schönsten und bewegtesten Zeiten erleben durfte. Darüber hinaus verdanke ich die Kraft, Inspirationen und den Antrieb für dieses Projekt meinen drei Kindern Emily, Julian und Hannah. Außerdem danke ich meinen Eltern dafür, dass sie immer an mich geglaubt haben. Ein allgemeiner Dank richtet sich abschließend an die unzähligen wunderbaren Wegbegleiter: 72. OAJ FJg-Tr, Haus 13/300, 2./FJgBtl 351, WBK I G 3/5 FJgEins und VfL 3. – inspirierende Menschen mit dem Herzen am richtigen Fleck. Danke!

Und jetzt genug des Lobes. Ich wünsche Ihnen viele erhellende und inspirierende Momente mit den nächsten Zeilen, Abschnitten und Kapiteln und hoffe, dass ich Ihnen ein Lächeln auf die Lippen zaubern kann! Denn eines ist klar: Wenn wir nicht lachen, dann wird es das Leben für uns auch nicht tun.

Herzlichst

Ihr Robert Körner

Nonverbale Lügernerkenkung

Der Lüge im Nacken – Grundlagen der Lügernerkenkung

Statistisch betrachtet sind wir drei Lügen pro zehn Minuten Gesprächszeit ausgesetzt. Dabei haben Studien gezeigt, dass selbst Berufsgruppen, die sich intensiv mit der Wahrheitsfindung auseinandersetzen (Richter, Polizisten etc.), nur ca. 50–60 Prozent der aufgetischten Lügen nonverbal erkennen können (Ekman 2011). Genauso gut ließe sich für die richtige Urteilsfindung eine Münze werfen. Die Thematik der Lügernerkenkung ist mit einer besonderen Komplexität versehen, da die Erkennungsmerkmale von Individuum zu Individuum verschieden sind. Ein einfaches Kratzen an der Nase oder die plötzliche Rötung der Haut sind alleinstehend keine zuverlässigen Signale. Es wäre klischeehaft und unseriös, zu behaupten, dass ein Lügner so gut wie Pinocchio an einem besonderen Merkmal der Unwahrheit zu überführen sei. Glücklicherweise weist die Wissenschaft seit mittlerweile fast 50 Jahren hinreichende Forschungsarbeit auf, die Licht ins Dunkel bringt.

PAUL EKMAN – PIONIER DER MIMIKFORSCHUNG

Wenn sich jemand mit Lügen auskennt, dann ist es der oft zitierte amerikanische Psychologie-Professor **Paul Ekman**. Seit Mitte der 1960er hat sich der Wissenschaftler intensiv mit der menschlichen Mimik, Empathie und Lügernerkenkung befasst. Die ersten zwanzig Jahre erforschte er alles, was mit Lügen zu tun hat. Die letzten Jahre brachte er Polizisten bei, wie man Mörder enttarnt, CIA-Agenten, wie man Spione entdeckt, und den Beamten der amerikanischen Flughafensicherheit, wie man verdächtige Passagiere aus der täglichen Masse von zwei Millionen Fluggästen herausfiltert. Kursteilnehmer, die von Ekman ausgebildet werden, können 95 Prozent aller Lügen entlarven – und das ganz ohne technische Apparate wie Lügendetektoren. Das besondere Augenmerk liegt dabei auf den bereits beleuchteten Mikroexpressionen: sehr kurze (40–500 ms) und teils winzige Veränderungen des Gesichtsausdrucks, die durch das emotionale Zentrum im Gehirn (sogenanntes **limbisches System**) ausgelöst werden und dadurch für uns Menschen nicht steuerbar sind.

MIKROEXPRESSIONEN – FLINKE BOTEN DER WAHRHEIT

„Die meisten Menschen“, so Ekman, „sehen diese Mikroexpressionen nicht.“ Das hat diverse Gründe. Zum einem sind wir konditioniert, auf den sprachli-

chen Inhalt zu achten und nonverbale Signale zu ignorieren. Das hat mit einer **kulturellen Übereinkunft der Diskretion** zu tun. Was Menschen sagen, teilen sie bewusst mit. Ihre Mikroausdrücke dagegen verraten unbewusst die verborgenen Emotionen. Zum anderen huschen „Micro Expressions“ wie gesehen in Sekundenbruchteilen über das Gesicht – zu wenig Zeit für das ungeschulte Auge, um sie einwandfrei erkennen zu können. Allerdings lässt sich diese Fähigkeit schnell erlernen – äquivalent zu den Geheimagenten und Bundespolizisten der USA. Eine Steigerung findet bereits statt, wenn die wichtigsten Basisemotionen im Gesichtsausdruck dezidiert erkannt werden können und einige wenige andere Merkmale des Lügens bekannt sind. Um mehr Achtsamkeit für die Mimik des Gegenübers zu erlangen, ist es außerdem zielführend, zu erlernen, einzelne Muskeln im Gesicht bewusst kontrahieren zu können.

Ekman hat beispielsweise so lange trainiert, bis er jeden seiner **44 Gesichtsmuskeln** bewusst bewegen konnte. Er ist sogar in der Lage, mit jedem Ohr einzeln zu wackeln, eine der herausforderndsten Übungen. Bis das erreicht war, saß er stundenlang mit seinem Kollegen **Wallace Friesen** vor dem Spiegel, und sie schnitten Grimassen. Wenn es den beiden nicht gelang, einen bestimmten Muskel zu aktivieren, gingen sie eine Tür weiter in die anatomische Abteilung zu einem befreundeten Chirurgen. Dieser stieß dünne Nadeln in den jeweiligen Muskel und reizte ihn mit Strom. Insgesamt dauerte so die Arbeit der beiden Forscher sieben Jahre. Am Ende wurden rund 10.000 verschiedene Gesichtsausdrücke identifiziert, von denen 3.000 einen emotionalen Sinn ergaben. Ekman und Friesen haben ein System erfunden, mit dem sie sie logisch katalogisieren können. Das **„Facial Action Coding System (FACS)“** füllt fast 700 Seiten und kartografiert die menschliche Mimik wie ein Atlas.

„TRUTH WIZZARDS“ – MENSCHLICHE LÜGENDETEKTOREN

Nur wenige verfügen über ein besonderes Alleinstellungsmerkmal und benötigen das FACS nicht, um Lügen zu erkennen. Sie sind das, was der Amerikaner als „Truth Wizzards“ – **„Hexenmeister der Wahrheit“** – bezeichnet. Sie erkennen ohne jedes Training jede Lüge, jede Verheimlichung, jede Verfälschung. Die US-Behörden versuchen seit den Anschlägen des 11. September 2001, jene Hexenmeister zu finden und an den Flughäfen zur Kontrolle der Passagiere einzusetzen. Ekman untersuchte im Zuge seiner Forschung 15.000 Probanden, von denen nur 50 Lügen einwandfrei und ohne Training

erkennen konnten. Damit verfügt nur jeder Dreihundertste über diese Gabe, obwohl sie uns von Geburt an begleitet: Solange Säuglinge und Kleinkinder nicht reden können, sind Mütter und Väter in der Lage, ihre Körpersprache exakt zu deuten. Schmerzen, Hunger, volle Windel? Eltern haben meist das richtige Gespür für die Auslöser des kindlichen Unbehagens.

BASILINE, BROKAW UND OTHELLO – GRUNDLAGEN DER LÜGENERKENNUNG

Um eine Lüge einwandfrei erkennen zu können, muss erst die grundlegende Voraussetzung geschaffen sein, die mimischen Eigenheiten des Gegenübers zu kennen. Forscher sprechen in diesem Zusammenhang von der Baseline. Diese wurde bereits eingehend beleuchtet (Kapitel 2). Fest steht: So individuell, wie die Menschen sind, so individuell gestaltet sich ebenfalls die nonverbale Kommunikation. Durch gezielte Beobachtung wird es möglich, diese Baseline kennenzulernen.

Wenn Sie jemandem zum ersten Mal begegnen, ist es unerlässlich, zunächst die Baseline in Erfahrung zu bringen. Nicht weniger geschieht bei einem Verhör. Geschulte Ermittler bauen eine vertrauensvolle, „warme“ Situation auf und bieten mitunter sogar einen Kaffee an. Es wird nichts unterlassen, damit sich der mutmaßliche Delinquent zunächst wohlfühlt. Das Ganze geschieht vor einem simplen Hintergrund: Würden die Ermittler den Verdächtigen von Anfang an unter Druck setzen, so wäre es ihnen unmöglich, dessen natürliche Reaktionen zu erfahren. Es werden **nonverbale Antwortmuster** auf Fragen wie „Was möchten Sie trinken?“, „Wie ist Ihr Beziehungsstatus?“ oder „Welchen Beruf üben Ihre Eltern aus?“ **als „Benchmark“** genutzt, um das individuelle Verhalten in einer stressfreien Situation erfassen zu können. Das Spannende ist dann natürlich die Abweichung von der Baseline bei heiklen Fragen im weiteren Verlauf des Verhörs.

☛ Für den Laien gilt diese Methodik gleichermaßen: Finden Sie heraus, wie die Baseline Ihres unbekanntem Geschäftspartners, Ihres Blind-Dates oder Kunden ist. Stellen Sie dazu einfache Kontrollfragen wie zum Beispiel: „Wie war die Fahrt hierher?“, „Was hatten Sie zum Mittag?“ oder „Was haben Sie morgen vor?“ Beachten sollten Sie dabei, sogenannte W-Fragen zu stellen. Vermeiden Sie Fragen, die mit einem lapidaren „Ja“ oder „Nein“ beantwortbar sind: „Geht's Ihnen gut?“, „Hatten Sie eine gute Fahrt?“ oder „Hat Ihnen der Kaffee geschmeckt?“.

Es bedarf also zunächst der Kenntnis der individuellen Eigenheiten des Gegenübers. Anderweitig unterliegt man zwangsweise dem **Brokaw-Fehler** (Ek-

man 2011): Tom Brokaw war Moderator der „Today Show“ und beschrieb, wie er Lügen erkennen würde. „Die meisten Hinweise, die mir Menschen geben, sind nicht körperlicher, sondern verbaler Natur. Ich suche nicht im Gesicht einer Person nach Anzeichen für eine Lüge. Worauf ich aus bin, sind komplizierte Antworten oder gezielte Ausflüchte.“ Diese Methodik hat ihre natürlichen Grenzen, da gewissermaßen genauso viele einsilbige wie ausschweifende Menschen existieren. Jedes Verhalten, das einen nützlichen Hinweis auf eine Täuschung geben könnte, gehört bei einigen Menschen zum üblichen Verhaltensrepertoire. Dies gilt es zwingend zu beachten, denn Lügnererkennung fällt selbst manchem noch so geschulten Lügnerermittler schwer, wenn er den Verdächtigen und insbesondere seine charakteristischen Verhaltensweisen nicht kennt. Der Fehler des **Othello** lässt grüßen.

☛ Ähnlich spektakulär wie für Desdemona werden die Konsequenzen im heutigen Alltag nicht aussehen. Das Fehlermuster ist indes das gleiche. Ein Beispiel: Sie sind Vertriebsleiter in einem Unternehmen, und einer Ihrer Mitarbeiter war bei einem Kunden, der einen satten Auftrag verspricht. Auf die Frage: „Wie ist der Termin gelaufen?“, antwortet Ihr Kollege mit „gut“ und zieht dabei beide Mundwinkel kurz seitlich weg. Diese Subtile Expression ist ein Zeichen für Angst oder Besorgnis. Gründe dafür kann es viele geben. Naheliegender wäre natürlich, dass der Mitarbeiter den Chef an der Nase herumführt und Angst davor hat, aufzufliegen. Andererseits kann es aber auch sein, dass der Termin wirklich gut gelaufen ist und Ihr Kollege ordentlich performt hat, er sich aber ungewiss ist, ob der Großauftrag zustande kommt. Am Schluss steht also: Emotionen kann man lesen lernen, die dahinterstehenden Gedankengänge nicht – jene muss man erst in Erfahrung bringen.

DAS LEXIKON DER LÜGENERKENNUNG

Es ist nicht immer zielführend, jede Lüge aufzudecken. Viel zu sehr hat sie sich als gesellschaftlicher Kitt etabliert, um Verlegenheiten zu vermeiden und Mitmenschen vor unangenehmen Dingen zu schützen. Wenn es allerdings auf die reine Wahrheit ankommt, gibt es verschiedene Möglichkeiten, Lügen zu erkennen. Ekman rät, zunächst auf das zu achten, was er als **„Hotspots“** bezeichnet: Unstimmigkeiten, die nicht zueinander passen. „Wenn die Stimme nicht zum Inhalt der Aussage passt oder der Gesichtsausdruck nicht zur Stimme“, sagt Ekman, „ist das ein Hotspot.“ Etwa wenn ein Verdächtiger zwar lächelt, seine Stimme aber gepresst oder angespannt klingt.