

Sympathie: Körper & Sprache

Es gibt Menschen, die gehen uns auf die Nerven, dabei haben sie noch keinen Pieps gesagt. Woran liegt das? Erinnern sie uns vielleicht an unleidige Zeitgenossen aus früheren Situationen? Oder mögen wir einfach nicht, wie sie dreinschauen?

Jeder Mensch hat neben den vielen nonverbalen Informationen, die er jede Sekunde über sich preisgibt, auch einen zentralen Körpertonus – also eine übergeordnete Grundstimmung – die er nonverbal transportiert.

Wer mit trommelnden Fingern an der Rezeption steht, hat es entweder eilig, ist nervös oder er will wahrgenommen werden. Der Grundtonus ist spürbar angespannt und diese Person ist gerade nicht zu Witzen aufgelegt. Das stresst sogar die Rezeptionistin, die noch in der Verabschiedung des vorletzten Hotelgastes am Ende der Theke steckt und sich innerlich beeilt, um gleich dem Zappelphilipp zu Diensten sein zu können.

Bei der Interpretation von Körpersignalen haben sich schon viele verbrannt und verallgemeinern lassen sich Bewegungen und ihre Bedeutungen wohl kaum. Nicht immer zeugen die in der Luft ausgeführte Schläge von Abwertung oder Geringschätzung. Der deutsche Singer-Songwriter Nico Santos beispielsweise groovt häufig zur Musik und drückt dabei beide Handflächen ruckartig von oben nach unten als Geste der jubelnden Zustimmung. Auch Rapper Motrip arbeitet von oben nach unten und wirkt damit im Vergleich zu vielen anderen Rappern kaum aggressiv. Anders verhält sich die Sache mit der "Pistole", die beinahe immer eine klare Angriffsgeste darstellt. Der Weg soll andeutungsweise freigeschossen werden.

Klar sind unsere Hände verräterisch: Einige Politiker zeigen bereits körpersprachlich, dass sie zum "Cherry Picking" neigen und sich gerne ihren Teil der Wahrheit nach Belieben herauspicken. Der "Pinzettengriff" (Zeigefinger und Daumen formen ein O) ist bei Donald Trump nahezu täglich zu beobachten. Auch Karlheinz Grasser versucht seit bald einem Jahrzehnt der Justiz seine "alternativen Fakten" als Wahrheit darzustellen.



Dr. Tatjana Lackner, MBA
Kommunikations- & Verhaltens-Profilerin,
„Trainerin des Jahres“, Politiker-Coach, 6-fache
Bestseller-Autorin

Lippen lügen nicht

Ob uns etwas schmeckt kann man auch "an den Lippen ablesen". Wie sich Lippen micro-mimisch bewegen und welche Mundmuskeln ausgeprägter sind, erzählt Bände über die Lebensweise und Einstellung eines Menschen. Dabei geht es weniger um den Amorbogen und die Beschaffenheit der Lippen als vielmehr darum, wie sie beim Sprechen geformt sind. Trägt jemand ein "Lächeln auf den Lippen", dann kann man das sogar hören. Bei vielen Zeitgenossen zeigen ihre Mundwinkel hingegen nach unten – selbst dann, wenn sie herzlich lachen.

Augen signalisieren Lebendigkeit

Morphing Softwares lassen uns längst in die Zukunft blicken und informieren darüber, wie sich die Fältchen um die Augen und der Gesichtsausdruck über die Jahre verändern werden. Die Forscherinnen Christine Looser und Thalia Wheatley vom Dartmouth Col-

lege fanden in ihren Experimenten mit Schaufensterpuppen und echten Gesichtern von Menschen heraus, dass wir vor allem an den Augen den Grad der Lebendigkeit eines Menschen ablesen.

Am biblischen Satz: "Augen sind die Fenster zur Seele" ist viel Wahres dran. In unserer digitalen Welt sind die Augen strapaziert und der Blick reicht häufig im Meeting nicht über den eigenen Laptop hinaus.

Öfter als früher erlebe ich im Training Menschen, die den Blickkontakt mit dem Gegenüber nicht mehr halten können. Wahrscheinlich fühlen sich deshalb manche hinter Sonnenbrillen, einem Pony-Haarschnitt oder der Schirmkappe "behüteter", weil die Augen verdeckt bleiben.

Während wir sprechen, arbeiten die Augen mit und auch das gibt sichtbar Auskunft über den Redner. Während sich manche ihre Emotionen nicht ansehen lassen wollen und auch bei Schmerz "nicht mit der Wimper zucken", verziehen andere die Augenringmuskulatur und wir sehen ihre Pampigkeit durchblitzen – obgleich die Person nach außen so tut als wäre sie kooperativ und freundlich. Diese Mikroexpressionen dauern oft nur einen Bruchteil einer Sekunde, doch sie verraten die eigentliche Intention.

Coachingtipp: Sympathie wird nicht allein durch Worte aufgebaut, sondern durch einen ehrlichen Blick und beziehungsorientierte Körpersignale, wie offene Handflächen und sanfte Bewegungen. Wer sich während des Sprechens um formschöne Lippenbewegungen und elegante Gesichtsmimik kümmert, der wirkt attraktiver auf andere.

