Geste sucht Deutung

Körpersprache Verschränkte Arme, Haare zwirbeln, an der Nase kratzen: Nonverbale Signale sollen viel über uns verraten. Sagen sie wirklich mehr als Worte?

ls Tom Cruise und Katie Holmes ihre Scheidung bekanntgaben, verkündete die Boulevardpresse, das habe man kommen sehen. "Ihre Körpersprache spricht Bände!", hieß es in den Schlagzeilen. Darüber prangten Schnappschüsse einer stirnrunzelnden Katie, die Cruise auf Armeslänge von sich fernhält. Und als Barack Obama bei der ersten Präsidentschaftsdebatte gegen den republikanischen Kandidaten Mitt Romney verlor, führten manche Kommentatoren das auf Obamas lahme Körpersprache und seine Gewohnheit zurück, nach unten zu schauen und die Lippen zu schürzen. Dadurch wirke er "teilnahmslos und unvorbereitet", hieß es. Aber haben diese beliebten Interpretationen eigentlich eine Grundlage? Lassen sich Gedanken und Gefühle eines Menschen tatsächlich aus seinen Bewegungen, Gesten und seiner Mimik ablesen? Und können wir mit diesem Wissen vielleicht unsere eigene Körpersprache so verändern, dass unsere Mitmenschen uns anders wahrnehmen, als wir sind?

Einen ersten Anhaltspunkt bietet eine gern zitierte Statistik aus den sechziger Jahren. Laut ihr läuft unsere Kommunikation zu 93 Prozent auf nichtverbaler Ebene ab; nur zu 7 Prozent verständigen wir uns mit Worten. Diese Zahlen beruhen auf einer Untersuchung von Albert Mehrabian von der University of California in Los Angeles. Der Sozialpsychologe stellte

fest: Wenn die emotionale Botschaft, die wir anderen durch Tonfall und Gesichtsausdruck vermitteln, von der verbalen
Botschaft abweicht, vertraut unser Gegenüber eher den nichtverbalen Signalen als
dem gesprochenen Wort. Etwa wenn
jemand "Ungeheuer" sagt, dabei aber
lächelt und in freundlichem Ton spricht.
Mehrabian folgerte aus seinen Untersuchungen, dass Worte nur rund 7 Prozent
unserer emotionalen Botschaften ausmachen; 38 Prozent vermitteln wir durch
unseren Tonfall und die restlichen 55 Prozent über nichtverbale Signale.

Auf die Grenzen seiner Studie weist allerdings sogar Mehrabian selbst hin. Diese Formel gelte nur für bestimmte Situationen: nämlich wenn jemand über

Viel zitiert: Zu 93 Prozent kommunizieren Menschen ohne Worte. Leider stimmt das so nicht. seine Vorlieben und Abneigungen spreche. "Lässt sich der Gesprächspartner nicht über seine Gefühle oder Einstellungen aus, gilt diese Formel nicht", betont er. Er zucke jedes Mal zusammen, wenn jemand seine Faustregel auf jegliche Kommunikation anwende.

Somit taugt leider auch die älteste Statistik zum Thema Körpersprache nicht als generelle Formel. Auch wenn es vielleicht einiges erleichtern würde: Könnten wir wirklich 93 Prozent der Botschaften unserer Mitmenschen ohne Worte verstehen, müssten wir keine Fremdsprachen lernen, und niemand würde jemals ungestraft mit einer Lüge davonkommen.

Gute und schlechte Lügner

Mit Vorliebe widmet sich die Erforschung der Körpersprache der Lüge. So untersuchen Wissenschaftler beispielsweise, ob sich Lügner durch bestimmte Gesten verraten – zum Beispiel, indem sie in eine bestimmte Richtung schauen, herumzappeln, eine Hand mit der anderen umfassen oder sich an der Nase kratzen.

Die Blickrichtung als vermeintlicher Lügenbeweis entpuppte sich vergangenes Jahr als nicht haltbar: Forscher untersuchten erstmals wissenschaftlich, ob Lügner beim Lügen nach rechts schauen.

Sie tun es nicht.

Ein Team unter Leitung des Psychologen Richard Wiseman von der University

of Hertfordshire im britischen Hatfield untersuchte die Augenbewegungen von Probanden, die im Laborexperiment Lügen erzählen mussten. Außerdem schauten sich die Psychologen Filme von Polizei-Pressekonferenzen an. Das Perfide: Ausgerechnet einige der Menschen, die dort um weiterführende Informationen flehten, waren – wie sich später herausstellte – an einem Verbrechen beteiligt gewesen. Doch in keinem der untersuchten Fälle schauten die Lügner öfter nach rechts als in andere Richtungen (Plos One, Link: doi.org/kxh).

Eine Metaanalyse, die mehr als hundert Studien auswertete, kam zu dem Ergebnis, dass es bei Lügnern nur zwei körpersprachliche Auffälligkeiten gibt: erweiterte Pupillen und bestimmte nervöse Gesten. So spielen Lügner gern mit Gegenständen herum oder kratzen sich. Hingegen sprechen Reiben im Gesicht oder Herumspielen mit den Haaren nicht dafür, dass jemand schwindelt. Die Autoren empfehlen: Statt sich zu sehr auf das Gezappel des Gegenübers zu konzentrieren, sollten wir lieber genau zuhören. Denn Lügner sprechen eher mit hoher Stimme, beschreiben Vorgänge weniger detailliert, verwenden mehr negative Begriffe und wiederholen sich häufig.

Das große Problem bei der Deutung von Körpersprache: Bestimmte Verhaltensweisen kommen zwar bei Lügnern häufiger vor als andere – aber auch bei Menschen, die die Wahrheit sagen. Auch ehrliche Menschen werden unter dem Druck einer Befragung nervös und fangen an, auf dem Stuhl herumzuruckeln und den Blickkontakt zu meiden. Dem amerikanischen Psychologen Paul Ekman zufolge entspricht die Treffsicherheit der meisten Menschen beim Erkennen von Lügen der Zufallsquote. Selbst Richter, Polizisten, Gerichtspsychiater und FBI-Agenten können es nicht besser.

Verräterrische Signale bedeuten also offensichtlich erst einmal: nichts. Nehmen wir das Verschränken der Arme vor der Brust. Die meisten Leute halten das für ein Zeichen der Defensive oder

Ablehnung. Zuweilen mag das stimmen. "Aber die gleiche Geste kann auch genau das Gegenteil bedeuten", sagt David McNeill, der sich an der University of Chicago mit Körpersprache beschäftigt. "Wenn der Rumpf der Person dabei kerzengerade aufgerichtet und leicht zurückgelehnt ist, vermittelt man seinem Gegenüber ein Bild der Unverletzlichkeit", sagt der Psychologe. Weitere mögliche Gründe: Jemand friert, er versucht, eine bequeme Position zu finden – oder er weiß einfach nicht, wohin mit seinen Armen.

Auch was die Deutung bestimmter Handgesten angeht, ist McNeill skeptisch. Zum Beispiel soll es angeblich autoritär wirken, wenn Menschen beim Sprechen ihre Fingerspitzen dachförmig aneinanderlegen, während geöffnete Handflächen Ehrlichkeit signalisieren sollen. "Meiner Meinung nach sind das metaphorische Gesten, die sich nicht auf diese Bedeutung beschränken", sagt McNeill, "auch wenn manche Manager sie so wahrnehmen mögen." Mit anderen Worten: Zahllose Regeln der Körpersprache sind vollkommen willkürlich. Eine offene Handfläche kann vieles bedeuten, zum Beispiel Vertrauenswürdigkeit. Vielleicht will der Sprecher seinen Zuhörern aber auch nur pantomimisch vermitteln, ein Gewicht in Händen zu halten. Ohne Kontext und Interpretationshilfe durch das gesprochene Wort sind solche Gesten mehrdeutig und wenig aussagekräftig.

Balzverhalten der Großstädter

Auch wenn wissenschaftliche Erkenntnisse dagegensprechen, dass Körpersprache sich verlässlich deuten lässt – ein paar allgemeinverständliche Gesten gibt es doch. Zum Beispiel die Siegerpose im Sport. So nahmen bei den Olympischen und den Paralympischen Spielen im Jahr 2008 Sportler aller Kulturen immer die gleiche Haltung ein, um ihren Sieg zu feiern: erhobe-

Eine Dame fährt sich neckisch durch die Haare? Das, meine Herren, muss nicht heißen, was Sie hoffen.

ner Kopf und die Arme V-förmig in die Luft gereckt. Sogar Athleten, die von Geburt an blind waren, freuten sich so – ein Indiz dafür, dass die Siegespose angeboren ist. Auch unsere Gestik bei einer Niederlage scheint zur Universalsprache der Menschheit zu gehören: Fast jeder sackt in sich zusammen und lässt die Schultern hängen.

Die Gefühle für Frust oder Freude schlagen sich demnach tatsächlich eher in der Körperhaltung als in der Mimik eines Menschen nieder. So ähnelt sich der Gesichtsausdruck von Tennisspielern bei Punktverlust und Punktgewinn doch sehr. Ihre Körpersprache hingegen ist, je nachdem, ob sie Punkte machen oder nicht, eindeutiger. Das konnten Hillel Aviezer von der Princeton University und sein Team im vergangenen Jahr nachweisen (Science, Link: doi.org/kxt).

Auch die Art, wie wir uns bewegen, kann möglicherweise wichtige Dinge über uns verraten. Darauf deuten zumindest jüngere Untersuchungen hin. So empfinden Männer den Gang und die Tanzbewegungen einer Frau als erotischer, wenn sie gerade ihre fruchtbaren Tage hat. Die nonverbale Botschaft signalisiert Paarungsbereitschaft - unabhängig davon, ob ihr und den Männern bewusst ist, dass die Möglichkeit zur Fortpflanzung besteht. Außerdem bewerten sowohl Frauen als auch heterosexuelle Männer die Tanzbewegungen stärkerer Männer positiver als die Bewegungen schwächerer Männer. Möglicherweise ein Hinweis auf einen evolutionären Anpassungsmechanismus: Frauen finden so leichter einen guten Geschlechtspartner, und Männer können ihre Gegner besser einschätzen.

Etwas Vorsicht ist natürlich geboten:
Karl Grammer von der Universität Wien
fand zwar durchaus Beweise dafür, dass
Frauen einem Mann durch bestimmte Bewegungen ihr Interesse signalisieren –
indem sie sich mit den Fingern durch die
Haare fahren, ihre Kleidung zurechtstreichen, nicken und Blickkontakt herstellen.
Doch zumindest in den ersten Minuten
einer Bekanntschaft tun sie das immer,
egal ob ein Mann ihnen gefällt oder nicht.
Echtes Interesse steckt nur dahinter, wenn
die Frau auch nach den ersten vier bis
fünf Minuten weitermacht.

Der Verhaltensforscher interpretiert diese Beobachtung so: Frauen animieren einen Mann mit Hilfe ihrer Körpersprache so lange zum Reden, bis sie herausgefunden haben, ob es sich lohnt, ihn näher kennenzulernen. Ist er ihnen zu fad, sparen sie sich jeden weiteren Aufwand.

Die Wirkung des aufrechten Gangs

Doch selbst in Fällen, in denen Einigkeit über die Deutung bestimmter Körpersignale herrscht, können wir uns gewaltig täuschen. Das zeigen neue Untersuchungen des Gangs. Der Psychologe John Thoresen von der britischen University of Durham nahm gehende Menschen mit der Videokamera auf. Anschließend bearbeitete er die Aufnahmen so, dass nur die in Bewegung befindlichen Körperstellen durch leuchtende Punkte zu sehen waren.

Diese animierten Punktfiguren zeigte er Probanden und machte dabei eine Entdeckung: Fast alle Teilnehmer interpretierten einen lässigen, weit ausholenden Gang als Zeichen für eine abenteuerlustige, extrovertierte, warmherzige und vertrauenswürdige Person. Einen langsamen, schlendernden Gang schrieben sie ruhigen Menschen zu, die sich durch nichts aus der Fassung bringen lassen. Tatsächlich gab es keinerlei Übereinstimmung zwischen dem Charakter der Personen

und dem Eindruck der Probanden (Cognition, Link: doi.org/kx8).

Das bedeutet: Es spielt offenbar keinerlei Rolle, was die Körpersprache über uns verrät. Wichtig ist nur, wie die anderen sie interpretieren. Wenn das aber die Quintessenz ist, heißt das im Umkehrschluss, dass wir auch vorsätzlich falsche Signale aussenden können, um einen bestimmten Eindruck zu vermitteln?

Nach Meinung des Psychologen Thoresen ist es durchaus möglich, einen selbstsicheren Gang vorzutäuschen. "Ich habe zwar keine Daten, die das beweisen", sagt er, "aber ich glaube schon, dass wir lernen können, unseren Mitmenschen ein anderes Bild von uns zu vermitteln." Es gibt auch noch andere körpersprachliche Tricks. Bei Vorstellungsgesprächen haben Bewerber, die ruhig dasitzen, Blickkontakt halten, lächeln und zwischendurch immer wieder nicken, bessere Chancen auf einen Job. Leute hingegen, die ihren Blick durch den Raum schweifen lassen, Augenkontakt vermeiden und mit vergleichsweise unbewegtem Kopf und Gesichtsausdruck dasitzen, werden von potentiellen Arbeitgebern eher abgelehnt.

Hat jemand also von Natur aus kein positives körpersprachliches Repertoire, lässt sich nachbessern: Ein selbstsicherer Gang und ein freundliches Lächeln helfen. Und öfter mal nicken und Blickkontakt herstellen – aber nicht übertreiben. Wenn wir uns ruhig und selbstbewusst geben, nehmen unsere Mitmenschen uns vielleicht tatsächlich anders wahr. Dana Carney glaubt sogar, dass sich damit noch viel mehr erreichen lässt. Die Psychologin von der University of California in Berkeley ist der Meinung, wir könnten mit Hilfe unserer Körpersprache auch uns selbst verändern.

Carney und ihr Team machten dazu einen Versuch: Sie baten Probanden, zwei Minuten lang entweder so zu tun, als ob sie viel oder als ob sie wenig Macht hätten. Das kaum überraschende Ergebnis: Gespielt mächtige Probanden nahmen raumgreifende Positionen ein – sie legten die Füße auf den Schreibtisch und die Hände

Ohne Worte

Ein Lexikon der Körpersprache wäre praktisch. Denn überraschend oft interpretieren wir Gesten, Bewegungen und Gesichtsausdrücke unserer Mitmenschen falsch.

Sie sehen:	Sie erkennen:	Die Wissenschaft sagt:
Verschränkte Arme	Zurückhaltung	Vielleicht. Kann aber genauso gut Verletzlichkeit bedeuten oder Frieren.
Hände in den Hüften, breiter Stand	Kraft, Selbstsicherheit	Richtig. Wer diese Haltung einnimmt, beeinflusst sogar seinen Hormonspiegel.
Nase kratzen	Lügen	Nicht häufiger bei Lügnern als bei anderen.
Blick geht nach rechts oben	Lügen	Nicht bewiesen.
Stolzer Gang .	Selbstsicherheit	Nicht zwangsläufig. Kann ein Ablenkungsmanöver sein, leicht nachahmbar.
Blick wendet sich ab	Lügen	Falsch. Signalisiert in vielen Kulturen eher Verlegenheit.
Gezappel	Verlegenheit	Richtig.
Arme hochgerissen, der Kopf gereckt	Sieg, Stolz	Richtig. Menschen aller Kulturen machen das so, sogar blinde.
Geöffnete Handflächen beim Sprechen	Glaubwürdigkeit	Eine von vielen Interpretationen. Nicht belegt.

hinter den Kopf oder standen mit gespreizten Beinen und in die Hüften gestemmten Händen da. Die anderen machten sich körperlich eher klein und sanken zusammen.

Aber das Experiment ging noch weiter: Anschließend forderte Carney die Probanden zu einem Glücksspiel auf, bei dem die Gewinnchancen 50 zu 50 standen. Sie maß dabei im Speichel der Testpersonen den Gehalt an Testosteron und Kortisol – Hormonen, die mit Machtgefühlen und Stress zusammenhängen.

Was ein bisschen Botox bewirkt!

Probanden, die mit ihrer Körpersprache Macht signalisiert hatten, ließen sich mit sehr viel höherer Wahrscheinlichkeit auf das Spiel ein als die anderen Versuchsteilnehmer (86 versus 60 Prozent). Und nicht nur das: Bei den Probanden, die eine Machtposition simuliert hatten, stieg der Testosteronspiegel um 20 Prozent, während der Spiegel des Stresshormons Kortisol um 25 Prozent sank. Bei den machtlosen Probanden fiel der Testosteronspiegel um 10 Prozent ab, und der Kortisolspiegel erhöhte sich um 15 Prozent (Psychological Science, Link: doi.org/fqgxns).

"Wir können also tatsächlich unsere körperlichen Reaktionen beeinflussen", schlussfolgert Carney. "Dieses Experiment geht weit über bloße Emotionen hinaus – da spielt sich etwas Tiefgreifenderes ab."

Machtgefühl äußert sich demnach nicht nur auf psychischer Ebene. Forscher konnten einen erhöhten Testosteronspiegel mit einer höheren Schmerztoleranz in Zusammenhang bringen. Und das ist nicht der einzige Einfluss, den Körpersprache auf unser Befinden hat: Carney verweist auf Studien, denen zufolge aufrechtes Sitzen positive Gefühle in uns weckt, während eine krumme Körperhaltung uns im wahrsten Sinn des Wortes niederdrückt.

Es gibt auch zahlreiche Beweise dafür, dass Menschen sich glücklicher fühlen,

Mit der richtigen Körperhaltung lassen sich sogar eigene Stress- und Sexualhormone beeinflussen. wenn sie zu einem Lächeln gezwungen werden, während eine gerunzelte Stirn die gegenteilige Wirkung hat. Sogar nach Botox-Injektionen, die sie am Stirnrunzeln hindern, sind Menschen besser drauf, wie Studien zeigen.

Mit Gesten manipulieren

Und doch: Skepsis bleibt angebracht – trotz all der Erkenntnisse zur Bedeutung der Körpersprache. Das ist vielleicht der einzige Schluss, den wir aus dem aktuellen Forschungsstand ziehen können. Selbst wenn Menschen aus verschiedenen Kulturkreisen sich über den Sinn bestimmter Bewegungen oder Gesten einig zu sein scheinen, könnten wir damit auf dem Holzweg sein. Möglicherweise können wir irgendwann unsere eigene Körpersprache so geschickt manipulieren, dass sie genau zu den Botschaften passt, die wir unserer Umwelt vermitteln möchten.

Doch vorläufig sollten wir angesichts der neuesten wissenschaftlichen Erkenntnisse zumindest ein paar verbreitete Vorstellungen von Körpersprache revidieren. Und im Interesse unseres Hormonspiegels einen Rat aus dem deutschen Siebziger-Jahre-Kultfilm Rocker befolgen: "Mach dich mal grade!"

CAROLINE WILLIAMS